

“二季度生产情况肯定比一季度好，最困难时期已经过去。”华南一家手机产业链上市公司人士对中国证券报记者说。

中国信通院5月12日发布的报告显示，4月份国内手机市场总体出货量4172.8万部，同比增长14.2%。其中，5G手机出货量占近四成份额。国内手机市场出货量此前已连续10个月同比下滑，多位手机产业链人士认为国内手机市场已全面回暖。



新华社图片

国内手机出货量11个月来首现增长

产业链人士认为手机市场已全面回暖

□本报记者 张兴旺

5G手机占比提升

光弘科技是一家专业电子代工厂商，其客户涵盖华为、vivo、小米、闻泰、华勤等。光弘科技董秘杨荣对中国证券报记者说，“现在是4G向5G过渡阶段，公司生产的5G手机占比在20%至25%之间。产能高峰远没到来，我们有几十条生产线，现在还在加紧下设备订单，准备迎接产能高峰。预计5G手机产能高峰在三、四季度。”

中国信通院报告显示，国内5G手机出货占比已从1月份的26.3%提升至4月份的39.3%。

从5G手机具体出货情况看，4月份，国内市场5G手机出货量1638.2万部；上市新机型22款，占同期手机上市新机型数量的45.8%。1-4月，国内市场5G手机累计出货量3044.1万部，上市新机型累计65款，占比分别为33.6%和47.4%。

中信建投证券指出，尽管总量受到抑制，国内5G手机呈现明显的结构性上涨趋势。预计今年上半年2500元起机型将实现全系列搭载5G，年底千元机将搭载5G，国内5G智能手机全年出货量在1.4亿-1.5亿部。

部分公司订单饱和

中国证券报记者从多家手机产业链公司了解到，二季度已恢复正常生产，部分公司甚至出现订单饱和状态。

杨荣对中国证券报记者表示，公司3月下旬就恢复正常生产，现在工厂处于满产状态。光弘科技拿到的订单增加了，公司扩产了，员工数量甚至超过去年峰值。公司惠州工厂去年9月份高峰时有13000人，现在超过15000人。

受益于通讯业务大幅增长、安世半导体并表等因素影响，闻泰科技预计上半年累计净利润较上年同期将有较大增幅。5月12日，闻泰科技相关负责人对中国证券报记者表示，“我们订单充足，有些客户还追加了订

单。现在订单情况好于去年同期。”

5月11日，联创电子副总裁、董秘饶威在电话会议上表示，公司的手机镜头和手机模组，包括高清广角镜头都是全部满产状态。公司5月、6月份的订单基本饱和，7、8月份订单要在5月底才会有比较清晰的情况。光学业务全年销售收入目标没有太大的变化。

5月7日，领益智造接受机构调研时表示，“2020年第一季度比较好，第二季度也会有所增长；但全年保持谨慎乐观的态度，主要因为第三季度存在不确定性。但第四季度和明年会有不错的表现。”

海外市场存不确定性

从手机产业链的情况看，海外疫情蔓延对手机市场需求的影响仍不可忽视。中信证券指出，受海外疫情影响，部分终端客户销量短期存下滑风险。

华南一家手机产业链上市公司人士对中国证券报记者说，“受海外疫情影响，手机品牌客户受到冲击，公司二季度遭遇了客户砍单情况。但公司非手机业务，平板、可穿戴设备业务订单有所增加。”

从港股公司舜宇光学科技的情况看，4月公司手机镜头出货量为1.11亿件，同比减少1.8%，环比下降2.4%；手机摄像模组出货量为4381.9万件，同比增长12.7%，环比增长11.1%。

中信证券指出，短期看，受疫情影响终端需求面临不确定性，舜宇光学科技二季度出货情况或承压；展望未来，预计多摄新机拉货将推动出货量再上台阶，5G商用将推动手机视频拍摄需求增加。长期看，公司镜头规格随客户持续升级及超大像面、5-10倍光学变焦手机、超小头部等镜头按计划成功研发与量产，会为公司带来增量空间。

中信建投证券认为，从整体情况看，供给端风险小于需求下滑的风险，扩产能与补库存的恢复将比需求回暖速度更快，弹性也更大。

闻泰科技相关负责人对中国证券报记者表示，“现在海外市场的需求还不确定，受疫情影响消费者对价格可能更加敏感。我们给客户做的多是高性价比机型，产品竞争力有所提升，没有遇到客户砍单的情况。印度工厂开始复工了，预计6月份恢复正常。国内市场开始全面回暖，特别是5G产品的上市有望带动公司业绩增长。”

华熙生物董事长赵燕：发力C端打造世界级功能性护肤品品牌

□本报记者 康书伟

国内透明质酸行业龙头华熙生物董事长赵燕日前表示，未来将继续围绕功能性护肤品和功能性食品领域发力，加大市场影响力；在药械领域进一步丰富产品线；在原料板块牢牢守住市场份额。赵燕特别强调，继去年推出核心品牌后，公司今年要在产品力和科技力基础上重点打造品牌力，把“润百颜”打造成全球玻尿酸第一品牌。

加速品牌力打造

2019年华熙生物在科创板上市，当年首次实现功能性护肤品和医疗终端销售收入占比超过60%，公司产品结构调整显效。赵燕表示，2020年公司将在品牌建设上继续发力，“有产品力和品牌力公司才能有免疫力，否则稍有风吹草动就可能下马。”

赵燕表示，公司功能性护肤品的战略定位是多品牌、多渠道。与传统的大日化公司不同，华熙生物是以生物活性物质为基础，以解决功能诉求为核心，以健康、安全为目的做功能性护肤品；而传统大日化公司是以化学配方为出发点。多品牌、多渠道源于功能性护肤品的定位，针对不同的人群，满足不同的功能诉求，定制相应的产品，再找到适合目标人群的渠道。这是华熙生物C端业务板块的逻辑。

这一定位决定了华熙生物的营销方式不同。赵燕表示，公司不是做一个大而全、依靠广告和渠道铺出来的护肤品，不会用传统的广告营销方式与消费者建立沟通，营销费用更多用在研发修炼内功，核心是通过好产品，用合适的方式与消费者沟通。

赵燕表示，2020年重点工作是将“润百颜”打造成全球玻尿酸第一品牌。据介绍，“润百颜”作为公司推出的第一个终端品牌，已有8年时间沉淀，品牌横跨功能性护肤品和医疗美容产品两个领域。特别是在功能性护肤品领域，近两年来发展迅速，拥有百万级的粉丝群体。这是公司触达C端的有力抓手。

参与竞争拒绝价格战

华熙生物在科创板上市，引发资本市场对于透明质酸的关注。赵燕介绍，从全球透明质酸市场看，87%的供应来自中国，国外食品药品级和护肤品级领域80%产品来自中国。在医药领域，过去十几年只有华熙生物参与

投资热，她表示，有竞争行业才能进步。去年形成了透明质酸概念股，行业要形成良性竞争，才有利于发展，不要恶意竞争、打价格战。

运营模式加速转型

尽管受疫情影响，华熙生物今年一季度营收仍增长3.5%，归母净利润增长0.7%。赵燕表示，虽然增长幅度不大，但受疫情影响，相关医院和诊所基本处于停业状态。公司医疗终端板块几乎没有收入贡献，依靠原料和功能性护肤品业绩大幅提升，确保了业绩的增长。

赵燕表示，疫情推动了公司运营模式转型。以医疗服务板块为例，赵燕介绍，远程办公启动后，业务团队创立了很多新的经营模式，通过在线为医疗机构、医生、护士提供培训等方式，品牌建设方面有很大收获，为疫情后的复苏打下了良好基础。

功能性护肤品板块同样通过线上转型实现快速增长。在公司前四大功能性护肤品品牌中，米蓓尔和夸迪两个品牌此前以经销商模式为主，受疫情影响，经销商难以开展招商，公司被迫转变经营模式，在2月底推出了面向C端的经营模式，目前转型成功，实现了经销商模式和直接面对C端客户电商销售各占50%的销售业绩。从4月份的数据看，势头很好。

此外，疫情对原料板块有一定影响，但影响不大。一方面，疫情对国内和海外市场影响是错位的。比如，在护肤品原料领域，一些国际大牌在美国的工厂采购量明显降低的同时，其在国内的产量和采购量相比去年同期大幅增长。另一方面，在医药级透明质酸领域，行业竞争对手的退出为公司腾出空间。以资生堂为例，2006年华熙开始大规模生产护肤品级透明质酸以后，资生堂基本上不再生产护肤品级原料，但仍保留高利润的医药级产品，并占世界透明质酸很重要的份额。随着华熙生物进入医药级原料领域，国际大企业开始陆续采购华熙生物医药级产品。去年6月，迫于成本和品质等竞争压力，资生堂宣布将退出医药级市场。

大规模检测铺开 核酸试剂需求旺盛

□本报记者 傅苏颖 周文天

5月12日，中国证券报记者自武汉有关部门证实，武汉市下发的《关于开展全市新冠病毒核酸检测的紧急通知》提出，在武汉市范围内开展全员新冠病毒核酸检测“十天大会战”。

业内人士认为，武汉开展全员核酸筛查，符合开展新冠病毒检测常态化、扩大重点地区核酸检测和血清抗体检测范围的导向。扩大检测范围，集中开展检测行动，利好体外诊断公司、检测试剂生产企业以及具有检测能力的医学检验行业。

检测铺开

11日，武汉市新冠肺炎疫情防控指挥部下发紧急通知，决定在武汉市范围内开展全员新冠病毒核酸检测“十天大会战”，要求各区按10天期限，做好武汉市辖区全员核酸检测计划安排。

稍早时，湖北省医疗保障局下发通知，将新型冠状病毒核酸检测、新型冠状病毒抗体检测项目临时纳入湖北省基本医疗保险诊疗目录，按乙类支付，自5月6日起在全省正式执行。医保支付具体标准由湖北省各地根据本地实际自行确定，但不得高于此前全省核酸检测180元/次、抗体检测50元/项的最高限价，实行动态调整。

国信证券高级研究员张立超对中国证券报记者表示，在武汉市范围内开展全员核酸筛查，可以进一步做好摸排工作，阻断社区传染途径，最大程度地降低疫情反弹风险，符合当前关于开展新冠病毒检测常态化、扩大重点地区核酸检测和血清抗体检测范围的政策导向。目前新冠病毒相关检测试剂集中采购工作在推进。全面扩大检测范围，集中开展检测行动，利好体外诊断公司、检测试剂生产企业以及具有检测能力的医学检验行业。宝新金融首席经济学家郑磊对中国证券报记者表示，武汉的做法可能会在全国范围推广，全民检测十分必要。

扩大产能

《关于做好新冠肺炎疫情防控工作的指导意见》5月8日印发，要求加快检测试剂和设备研发，提高核酸检测能力，扩大检测范围，对重点人群“应检尽检”，其他人群“愿检尽检”。

早前，中央应对新冠肺炎疫情工作领导小组会议作出重要决定，扩大重点地区核酸检测和血清抗体检测范围。北京、深圳、黑龙江、河南等地相关政策措施开始落地。

同时，海外疫情仍在蔓延，全球检测能力需持续提升，检测试剂盒需求旺盛。海关总署数据显示，3月1日至4月30日，全国共验放出口主要防疫物资价值712亿元。其中，新型冠状病毒检测试剂盒7341万人份。

5月11日，华大基因发布公告，全资子公司BGI Europe A/S的新型冠状病毒核酸检测产品于近日被列入世界卫生组织(WHO)应急使用清单(EUL)。华大基因称，这意味着WHO对公司产品质量的认可和肯定，可为WHO成员国和各意向采购方提供采购依据，有利于进一步提升公司产品的国际竞争力，在全球范围内助力新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控工作。

华大基因此前公告，旗下两家子公司的新型冠状病毒检测试剂盒分别获得新加坡HSA的临时授权、加拿大卫生部认证。

达安基因近日在互动平台上表示，目前公司日均试剂盒产能为30万人份/日，根据市场需求产能可以达到100万人份/日以上。公司新型冠状病毒核酸检测相关产品已经发往全球多个国家和地区。

国信证券研报显示，目前华大基因产能居国内企业首位，达到200万人份/日。达安基因、迈克生物、万孚生物、丽珠集团等企业日产能在30万-50万人份。

提振业绩

天风证券指出，国内将继续加强新冠病毒检测，包括住院病人、门诊常规化、复学人群检测。中性预估中国新冠病毒核酸检测市场规模为52亿元，抗体检测为34亿元。海外疫情仍处于紧张期，对于试剂盒的需求较大，根据中性预估，海外约有1.3亿人需要进行新冠病毒检测，对应核酸检测市场空间为126亿元，抗体检测市场空间为25亿元。天风证券认为，相关公司二季度将持续受益，国内检测订单有望提升，为全年业绩贡献增量。

兴业证券指出，国内从事新冠病毒检测相关产品研发生产的企业近千家。其中，产品已获得CE认证的企业超过160家。核酸检测产品获得美国FDA EUA的40余家企业中，四家为中国企业，包括华大基因、南京科维思、迈克生物、复星医药。其中，同时取得国内NMPA注册、欧盟CE认证和美国FDA EUA的企业为华大基因、迈克生物、复星医药三家公司。

兴业证券测算了检测试剂盒需求情况。国内方面，疫情防控进入常态化阶段，需要做好打持久仗的准备。假设4类人群需做检测：住院患者全部检测、境外输入全部检测、复工复产全部检测，以及全国部分人员自愿检测等，对国内新冠病毒检测试剂的市场进行测算得到的市场规模约为147.59亿元。国外方面，选择目前确诊人数大于5000的国家进行分析，对发达国家以及发展中国家分开测算疫情期间的检测试剂需求量，同时对疫情逐步好转后的常态化检测进行了测算。最终预测得到，在确诊人数不同的假设情景下，全球(除中国)新增市场规模合计10.78亿美元-12.90亿美元。