

# 多家手机厂商调高出货量目标 国产品牌轮番冲击高端市场

■本报记者 贾丽

新年伊始,手机市场新的竞争正在酝酿。

据权威调研机构BCI公布的最初数据,2023年第四季度中国手机市场激活量排名中,苹果激活量位居首位,但同比下滑10.6%。小米、华为则分别同比增长38.4%、79.3%,位居第二位、第三位。

2024年开年,国产手机市场动作不断。近日,关于手机厂商调高出货量目标的消息频频传出。据记者了解,预计传音2024年手机出货量目标增加3000万台,华为新机销售增加2000万台至3000万台,荣耀增加2000万台。

“今年主流国产手机厂商的确调高了出货量目标。华为、小米等厂商已经向供应链追加了一定数量的订单,更多集中在折叠屏等中高端手机领域。这将对苹果的市场份额形成挤压,并为今年转暖的手机市场带来新的变化。”咨询机构纳弗斯分析师李怀斌对《证券日报》记者表示。

其中,华为在去年宣布重返手机市场后,Mate 60系列手机出现“一机难求”的局面。鉴于此,市场对华为手机在2024年的出货量普遍持乐观态度。天风国际证券分析师郭明錤认为,展望2024年,预

估华为手机零组件采购量为3000万部至4000万部。

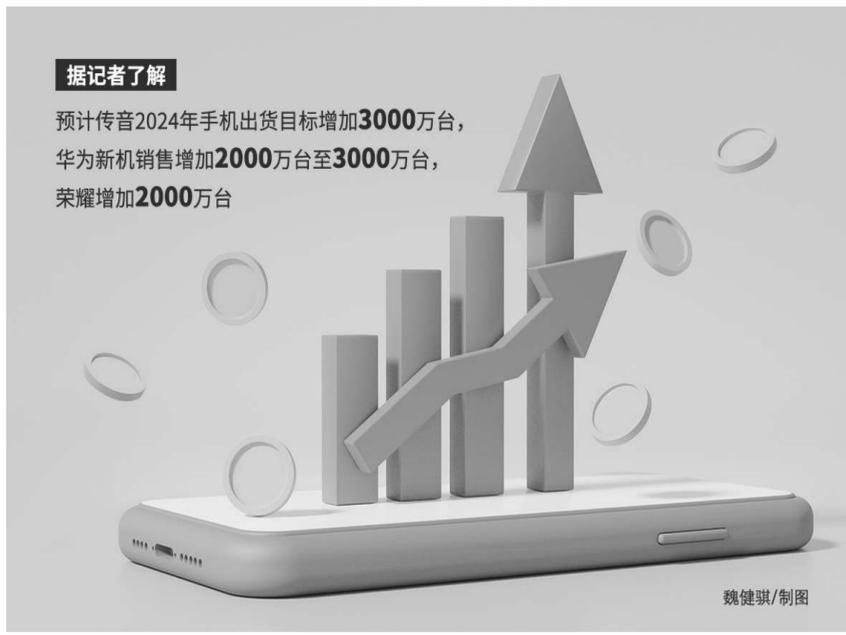
调高出货量目标背后,是手机市场有望在2024年迎来更为浓厚的暖意。调研机构IDC近日发布的报告预计,2024年中国智能手机市场出货量将达到2.87亿台,实现2021年以来首次同比增长,增幅为3.6%。

“国产手机厂商集体调高销售目标,显示出其对市场的看好。随着5G技术普及、消费升级以及下沉市场的进一步开拓,中国作为全球复苏较快的智能手机市场,具有较大增长空间。”中国数实融合50人论坛智库专家洪勇对《证券日报》记者表示。

而折叠屏手机等高端品类规模的快速增长,将是手机市场在2024年及未来几年复苏的重要助推力。据IDC预计,2024年中国折叠屏手机市场出货量将接近1000万台,同比增长53.2%,2027年复合增长率将达到37.5%。

国产手机普遍采取积极的采购策略,有望带动与手机相关的射频芯片等行业的规模扩张。

华泰证券研报认为,经过漫长的调整期,智能手机产业链在华为、小米等新机带动下逐步出现回暖迹象。射频、SOC芯片、面板、被动元件、存储等环节有望在2024年迎来温和复苏,相关上市公司业绩



也将进一步改善。目前来看,各品牌中高端新品轮番“上阵”。1月8日,OPPO推出了2024年首款新机OPPO Find X7,在影像、5G、AI等领域持续突

破。荣耀、小米等多品牌也即将推出新一代中高端手机。在这些动作之下,2024年的国内高端手机市场更显现变幻莫测。

“随着头部手机企业在技术、出货量、产品发布等方面的比拼愈发激烈,高端手机市场的顶尖玩家正迎来更多的正面交锋,多强新格局也逐步打开。”周爱咨询合伙人杨思亮对《证券日报》记者表示。

## 年夜饭预订持续升温 上市公司加码布局预制菜

■本报记者 李静

2024年春节即将到来,记者近日走访发现,年夜饭预订火热,部分餐厅甚至出现“一厢难求”的情况。

中国食品产业研究院高级研究员朱丹蓬对《证券日报》记者表示,年夜饭预订火热反映了餐饮行业高速发展,人们对于聚会聚餐的消费需求较大。此外,方便快捷、种类丰富的预制菜年夜饭正处于旺销期。

1月9日,《证券日报》记者走访北京地区多家餐厅发现,年夜饭预订火热。新徽菜小菜园某门店工作人员对《证券日报》记者表示:“我们年夜饭共推出三个套餐,目前包间都已订满,只有大厅还有少量位置。”

北京地区多个海底捞门店春节期间包间也已订满。其中,海底捞北京万丰桥店店长胡婷婷对《证券日报》记者表示,由于万丰桥店靠近居民区,预订主要以家庭聚餐为主,包间需求较大。

“从去年中秋节开始,就有顾客预约西贝莜面村的年夜饭,元旦前后顾客预约迎来高峰期。”西贝餐饮方面有关人士对《证券日报》记者表示,以西贝莜面村北京六里桥旗舰店为例,在元旦前夕全部包间就基本预订完毕,出现“一厢难求”的情况。除了六里桥旗舰店之外,西贝莜面村北京多家门店反馈,今年预订情况较往年有较大涨幅。

除了年夜饭堂食预订火热,预制菜也逐渐成为家庭年夜饭餐桌上的主角。《证券日报》记者在多个购物平台和外卖平台搜索“年夜饭”发现,众多品牌、各式各样的预制菜定制礼盒都在热卖中。

“今年的团圆餐准备在家做,但厨艺不精,买点预制菜,又方便又省事,比较适合我这种厨艺小白。”北京市民王女士在接受《证券日报》记者采访时表示。

据了解,针对消费者的年夜饭需求,盒马计划推出“让年菜先到家”的包邮服务。盒马方面称,为了让除夕上班的打工人吃到热乎的年夜饭,盒马不仅简化了半成品年菜的复热方式,还准备了丰富的成品年菜,并准备好了配送运力。

针对激增的预制年夜饭需求,产业链上市公司也纷纷加码布局。近日,在投资者互动平台上,关于“预制菜”“年夜饭”的问题热度较高。

广州酒家在投资者互动平台上表示,公司会根据发展规划与市场需求,结合自身资源禀赋与优势,加大技术研发投入,适时推出满足市场需求的产品。同时,各餐饮门店会根据消费者的需求推出多种外卖新菜式及组合优惠套餐等,全力满足市场需求。

全聚德表示,公司发挥“餐饮+食品”的双轮驱动效应,深化预制菜市场布局,目前已有近30个品类的预制菜和熟食产品走向市场,销售势头良好。

奥瑞金表示,预制菜是公司重点拓展的业务方向,公司一方面为预制菜客户提供金属碗包装,另一方面推出预制菜自主品牌“狼客”,在电商平台销售。

上市公司纷纷加码布局预制菜赛道,也与行业较好的发展前景有关。据艾媒咨询数据显示,预计未来中国预制菜市场保持较高的增长速度,2026年预制菜市场规模将达10720亿元。

然而,预制菜行业还面临着一些问题。朱丹蓬表示,目前,国内预制菜产业结构相对比较初级,进入预制菜赛道的企业水平参差不齐,应当加快制定预制菜行业标准规范,并从消费端倒逼产业创新升级迭代。

本版主编 陈炜 责编 吴澍 制作 曹秉琛  
E-mail: zmxz@zqrb.net 电话 010-83251785

# 普源精电拟收购耐数电子逾67%股权 进一步增强技术研发实力

■本报记者 陈红

1月9日,普源精电发布公告称,公司拟发行股份向吴琼之、孙林、孙宁霄、金兆健、许家麟、刘洁、邢同鹤共7名交易对方购买北京耐数电子有限公司(以下简称“耐数电子”)67.7419%的股权,并募集配套资金。

普源精电方面称:“本次交易后,公司将与耐数电子在遥感探测、量子信息、射电天文、微波通信等特定行业形成积极的互补关系,为客户提供定制化的系统解决方案,借助彼此积累的研发实力和优势地位,实现技术与业务上的有效整合,强化公司在射频工程系统和测控系统领域的技术研发实力,提升市场竞争力,以应对客户多元化需

求,从而扩大公司整体销售规模。”

根据公告,耐数电子的最终交易价格将以资产评估机构出具的评估报告结果为基础,经交易双方充分协商确定。

资料显示,耐数电子专注于智能阵列系统的研发与应用,为遥感探测等领域提供专业的电子测量设备及系统解决方案。

本次交易前,普源精电专注于通用电子测量仪器领域的前沿技术开发与突破,以通用电子测量仪器的研发、生产和销售为主要业务,主要产品包括数字示波器、射频类仪器、波形发生器、电源及电子负载、万用表及数据采集器等。

“本次收购双方的业务协同性较强。”福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪在接受《证券日报》记者采

访时表示,“收购耐数电子后,普源精电将在原有业务基础上,拓宽业务领域,增强公司在电子测量行业的影响力,这对公司的战略非常重要。同时,耐数电子可以借助普源精电的资源,进一步扩大市场份额,提高产品知名度。此次收购对双方来说,具有很大的战略意义。”

近年来,普源精电产品逐步在时域和频域测试测量应用方向实现多元化行业覆盖,为教育与科研、工业生产、通信、航空航天、交通与能源、消费电子等各行业提供科学研究、产品研发与生产制造的测试测量保障。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜向《证券日报》记者表示:“普源精电可以借助耐数电子的专业技术和产品,提升自身的技术水平和创

新能力,进一步巩固和提升市场地位,有望为公司带来更多的发展机遇和空间。”

受益于政策的大力支持,中国电子测量仪器市场在近几年实现高速增长。

根据弗若斯特沙利文、Research And Markets(国际市场研究机构)等机构测算数据,2021年至2025年中国电子测量仪器市场规模年复合增长率在7%左右,到2025年中国电子测量仪器市场规模将达到66亿美元左右。

“普源精电所处的电子测量行业发展前景广阔。”柏文喜表示,“随着5G、物联网、人工智能等新兴技术的发展,电子测量设备的需求也在不断增长。同时,随着科技的进步和应用领域的拓展,电子测量业

务也在不断发展和创新。”

为抓住行业发展机遇,满足市场需求,普源精电积极扩充电子测量业务产能规模。2023年公司拟定增募资不超过2.9亿元,用于马来西亚生产基地项目、西安研发中心建设项目。

詹军豪认为:“随着科技的发展,电子产品日益普及,对电子测量设备的需求不断增长。尤其是我国高度重视科技创新,同时也大力支持电子测量行业发展。”

“此外,5G、物联网、大数据等领域的发展,也对电子测量技术提出了更高的要求。普源精电作为国内领先的电子测量设备制造商,通过‘外延+内生’双轮驱动,有望在未来的市场竞争中占据更有利的战略位置,发展前景十分广阔。”詹军豪表示。

