

折叠屏手机出货放量 上市公司供货忙

◎王玉晴 记者 时娜

7月12日，荣耀发布新一代折叠旗舰荣耀 Magic V2，在减重减薄方面实现重大突破，机身在闭合状态下厚度仅9.9毫米，231克的重量甚至比部分直板机还轻。“荣耀 Magic V2 采用了超过 180 项专利技术，对折叠屏手机的核心架构、材料、器件、模组等进行了全面重构，实现产品轻薄行业的突破，希望以此打破直板机和折叠屏的边界，引领智能手机行业进入下一个创新周期。” 荣耀终端有限公司 CEO 赵明在接受上海证券报等媒体采访时表示。

过去 4 年，在手机厂商的共同努力下，折叠屏手机走过了“从 0 到 1”的发展阶段，去年以来出货量持续逆势上扬，成为智能手机市场亮点之一。调研机构 Counterpoint Research 的调查报告显示，虽然 2023 年一季度全球智能手机出货量同比下降 14.2%，但折叠屏手机出货量同比增长 64%，达到 250 万部。中国市场折叠屏手机出货量更是同比增长 117%，达 108 万部，占全球市场的 43.2%。

“打破边界的折叠屏，未来不可限量，或将引领消费电子新潮流。”一位荣耀器件供应商人士对记者表示。艾瑞咨询认为，直板智能手机发展遭遇瓶颈，而折叠屏手机突破限制，创新形态能够满足用户对大屏沉浸体验和便携操作的需求，预计 2023 年将迎来大爆发，中国市场折叠屏手机出货量有望超过 550 万部。

折叠屏赛道创新提速

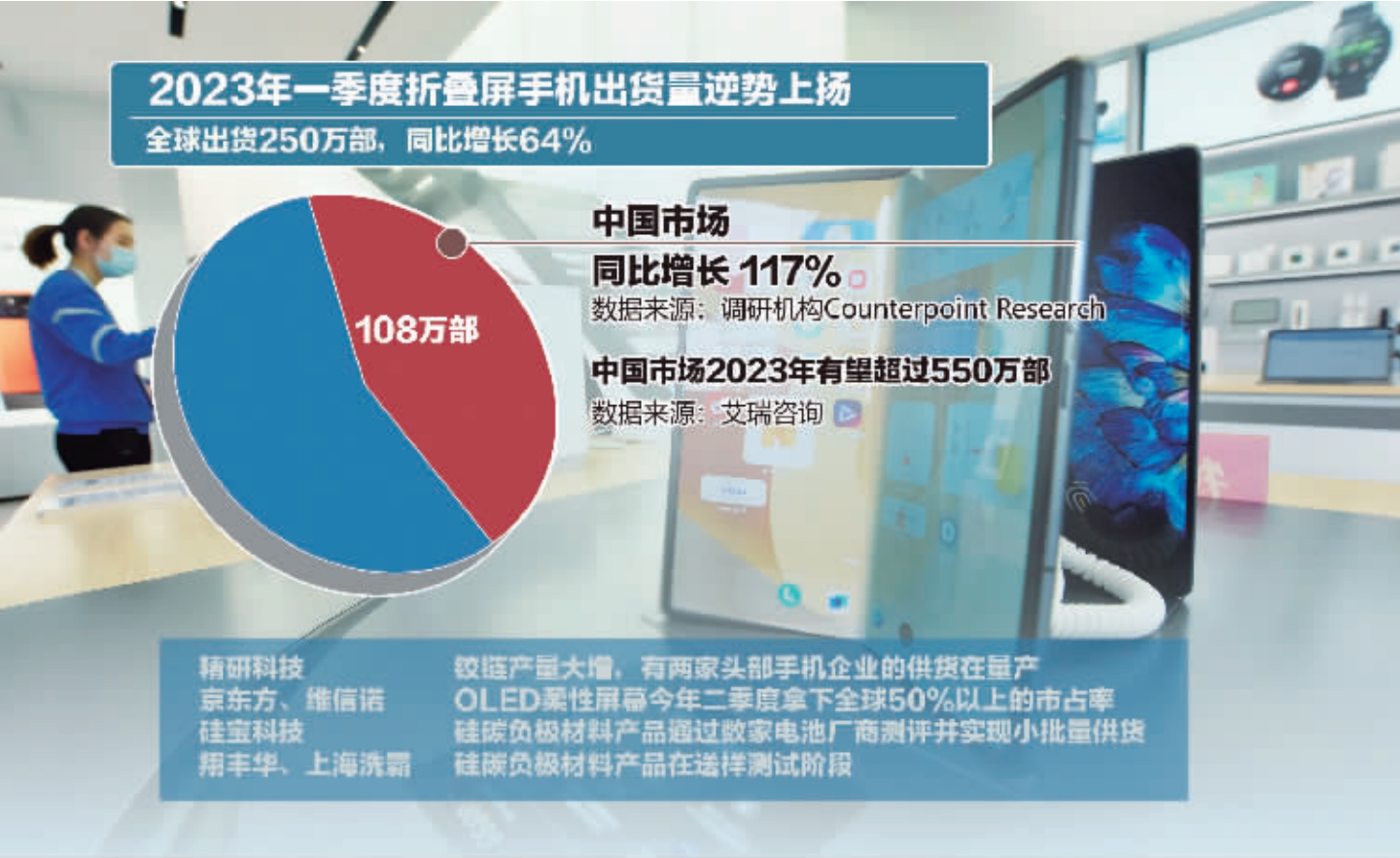
2023 年，折叠屏细分领域颇为“热闹”。上半年，华为、vivo、联想相继对产品进行了迭代，传音、谷歌等加入“战局”，推出了旗下首款折叠屏产品。进入下半年，荣耀率先推出 Magic V2，7 月底三星将发布 Galaxy Z Fold 5 与 Galaxy Z Flip 5，小米 8 月将发布 MIX Fold3 折叠新机。

折叠屏手机的人场门槛已一降再降。联想今年 6 月发布的 moto razr 40 起售价仅为 3999 元，成为发售价最低的折叠屏手机，甚至低于很多传统旗舰产品，也将折叠屏手机的体验门槛拉低至 4000 元以下。

与此同时，折叠屏手机创新也在持续提速。折叠屏手机的厚重问题，一直是消费者购买的阻碍，也是手机厂商的攻关方向。

今年 3 月华为 Mate X3 发布时，就让更多消费者感叹，原来折叠屏手机也可以做到这么轻，239 克的重量，已经和传统直板手机代表 iPhone14 Pro Max 相当。

最新发布的荣耀 Magic V2 整机更是将重量降至 231 克，闭合态薄至 9.9 毫米，展开态仅有 4.7 毫米，突破直板机和折叠屏原有界限，首次将折叠屏厚度带入“毫米时代”。



机身如此轻薄，得益于技术的不断突破。据赵明介绍，荣耀 Magic V2 的电池、铰链、屏幕等零部件均进行了轻薄化定制。其中，荣耀 Magic V2 搭载了其自研的新一代青海湖双电池，采用了一种新型的“硅碳复合材料”作为负极材料，可提升电池能量密度，提高手机续航时间。记者在发布会现场看到，青海湖双电池像房卡一样轻薄，平均厚度仅 2.72 毫米，在轻薄折叠旗舰的机身空间内，实现了高达 5000 毫安的大容量。

铰链也应用了自研盾构钢材材料，铰链的轴盖部分首次采用钛合金 3D 打印工艺，宽度较铝合金材质降低 27%，强度却提升 150%，较好地平衡了轻薄与可靠性。

此外，荣耀 Magic V2 系列还定制了 0.22mm 超薄散热 VC-Type-C 接口模块、指纹识别模块等，从整体架构上进一步“压缩”内部空间，满足消费者对大屏需求和对移动终端便携性的平衡。

市场人士对不断进化的折叠屏市场前景充满信心。“折叠屏未来市场销量可能是现在的 3 至 5 倍，甚至是 10 倍的增量。”赵明认为。联想中国区手机业务部总经理陈劲也表示，在未来的 3 至 5 年内，折叠屏可能是手机行业唯一高速增长品类。

技术迭代与产量提升同步推进

折叠屏手机性能快速突破，离不开背

后产业链的支撑。记者采访产业界人士并梳理相关资料发现，荣耀 Magic V2 所采用的钛合金铰链、硅碳负极电池等均为相关领域前沿技术，产业处于快速突破落地阶段。OLED 柔性屏幕方面，京东方、维信诺等国内公司已在今年突破性地下拿 50% 以上全球市占率。在折叠屏手机领域，技术迭代与产量提升正同步进行。

“今年公司的铰链产量比去年增加了很多，我们有两个客户在量产，还有一个客户在开发当中，都是头部手机企业。”精研科技传动事业部副总经理朱卫东对记者表示。就他观察，折叠屏手机需求明显在变大，而且由于基数小的原因增速很快。

据朱卫东介绍，荣耀发布的鲁班钛金铰链是钛合金在铰链上的首次应用。钛合金强度高、重量轻，对应的价格也比较贵。目前铰链材料的“配方”正在不断改进中，三星、华为等企业正与材料厂共同研究，精研科技也有自己的铰链材料“配方”。除了材料选择，铰链的核心技术要点还有 MIM 工艺，需要向更小、更精密的方向改进。

他告诉记者，3 年前，折叠屏手机还是个“新事物”，当时基本由铰链厂为手机厂客户提供铰链的设计方案。而现在主流手机厂已基本建立起自己的铰链团队，铰链厂更多负责提供零部件和组装。而这，也是手机厂商全面布局折叠屏手机的一个体现。

在柔性屏幕方面，京东方称，荣耀

Magic V2 搭载了京东方全新一代柔性 OLED 折叠屏解决方案。事实上，京东方与荣耀曾在多款折叠屏手机屏幕方面有过合作，荣耀 Magic V 折叠手机使用的就是京东方 f-OLED 屏幕。

京东方在最新调研纪要中也传递出了对包括手机折叠屏在内的柔性屏幕市场的信心。京东方称，2023 年随着公司柔性 AMOLED 业务的持续增长，以及客户端份额的持续增长，预计公司柔性 AMOLED 产品的出货量有望继续保持大幅增长。2023 年一季度，公司柔性 AMOLED 出货量接近 3000 万片，2023 年全年出货量目标为超过 1.2 亿片。

包括京东方在内，国内柔性 OLED 屏幕公司今年表现十分亮眼。据市场研究机构 Stone Partners 统计，中国企业柔性 OLED 于今年二季度首次在全球拿下 50% 以上的市占率，对应的是三星市场份额逐渐被蚕食。

除此之外，青海湖电池所使用的硅碳负极也是消费电池的一大革新方向。中金点晴曾分析表示，硅碳负极具有能量密度高、放电平台合适等优点，是较具潜力的下一代负极材料之一。相比动力电池，消费电池用硅碳负极技术成熟更快，预计 2025 年渗透率有望达 50%。硅宝科技近日表示，公司硅碳负极材料产品通过数家电池厂商测评并实现小批量供货；翔丰华、上海洗霸则在送样测试阶段。

环卫市场火热 龙头企业频获“亿元标”

◎记者 张问之

炎炎夏日，环卫产业也表现“火热”，相关上市公司频获大单。据上海证券报记者不完全统计，7 月以来，盈峰环境、玉禾田、福龙马、北控城市资源等公司纷纷披露中标信息，且多为上亿元的“大标”。

环境司南统计数据 displays，上半年，全国共开标各类环卫服务项目 / 标段 10888 个，项目成交年化总额 430 亿元、合同总额 1171 亿元。其中，年化总额再创新高，在 2022 年上半年的高位上增长 7.5%，全年成交年化总额则有望首次突破千亿元大关。

“今年以来，环卫市场复苏很明显。”E20 固废研究中心负责人潘功在接受记者采访时表示，随着经济形势的愈发明朗，下半年市场表现可能会更好。

环卫龙头频获“亿元标”

当下的环卫市场有多火？从行业上市公司高频披露的中标信息中便可见一斑。7 月 10 日，侨银股份披露，公司以 11.1 亿元预中标枣庄市薛城区物环集团城市大管家综合运营管理服务合资合作项目（下称“枣庄市薛城区项目”）；7 月 7 日，玉禾田等联合体以 4.5 亿元中标广西贺州市八步区“美丽乡村”环卫一体化（特许经营）项目。

7 月 6 日，福龙马披露，公司以 6.24 亿元中标广东省始兴县城生活垃圾一体化处理特许经营项目；7 月 4 日，盈峰环境披露，子公司中联重科环境以 7.79 亿元中标湖北省赤壁市城区清扫保洁暨生活垃圾分类一体化项目……

谈及环卫市场的变化，潘功表示，行业聚集效应更为明显，头部企业在规模、效益等多方面均优于行业平均水平，更易于获



得项目。

这一判断在相关统计中得以印证。从环境司南统计的上半年环卫服务市场“年化额”和“合同额”两个榜单来看，TOP10 合计上榜企业 13 家，其中，7 家为上市公司，6 家为国有企业。盈峰环境半年度年化额首次突破 10 亿元，稳居榜首；福龙马、玉禾田分别以 5.7 亿元、5.3 亿元年化额位居第四、第五；终端处理企业首创环境、粤丰环保，合同额首次迈进前十。

在业内人士看来，随着市场化发展程度越来越高，城市品牌化、城市精细化管理的需求在不断提升，更多招标门槛高、体量大的环卫服务项目正在加速释放。资金、技术、人员等综合实力雄厚的龙头企业无疑更具竞争力。

就项目周期来看，兼具稳定性和灵活性的中长期项目，正逐渐成为行业趋势。环卫企业亦在稳定的市场中不断提升服务能力。记者梳理发现，今年以来，上市公司“亿元标”的特许经营项目服务期多在 10 年以上，合资合作项目多采用滚动续约模

式。比如，侨银股份枣庄市薛城区项目 30 年合作年限，拟每 5 年一个周期自然续约。

合力赋能城市“降碳减碳”

除了金额和年限等硬指标外，环卫服务项目的“软要求”也在日益提升，环卫行业机械化、智能化、一体化程度进一步加深。“当前，城市大管家项目数量增多，环卫公司职能在升级，业务横向一体化发展趋势明显。”潘功表示，这也倒逼环卫企业加大技术研发投入、加快装备升级、优化企业管理等。

以装备升级为例，新能源环卫车市场需求在上半年稳步增长。东吴证券研报统计数据显示，2023 年前 4 个月，全国新能源环卫车销售 1703 辆，同比增长 36.68%。其中，盈峰环境、宇通重工、福龙马合计销量为 1087 辆，市占率超六成。

环境司南称，今年以来新能源环卫车辆需求增势强劲，主要来自“双轮”驱动——即车辆更新和环卫运营对新能源车“刚需”的双向释放。记者注意到，在政

府推动公共车辆新能源化政策推动下，新能源环卫车正成为越来越多环卫运营项目的“标配”。

就全国市场来看，新能源环卫车渗透率日渐提升，龙头公司区域市场有所突破、信心十足。5 月底，盈峰环境近 40 台 31 吨纯电动清洗车在成都完成交付，这是四川省首批投入使用重型新能源清洗车。福龙马则表示，公司将充分抓住广州市政府推动公共车辆新能源化的机会，深挖广州市场，扩大市场份额。

在潘功看来，市场覆盖广泛、保有量大的环卫车辆新能源化对城市碳中和的贡献，可与公交系统相提并论。同时，由于环卫车辆作业路径可提前规划、作业时间相对固定，新能源化更易于实现。

再看企业管理方面，借力物联网、大数据等新技术，龙头公司智能化转型提速。2023 年，玉禾田将公司信息化发展方向定义为“数智城市大管家”。将传统环卫作业与数字技术进行有机结合，同时植入公司专业环卫管理经验，构建了一套数智城市大管家平台系统。公司表示，未来将紧紧围绕“数智城市大管家”战略指引，全面推进精细化服务、智慧化管理，不断提升运营品质。

启迪环境表示，公司下属数字环卫板块致力于打造“数字环卫创新示范新模式”，充分发挥启迪数字环卫在新兴技术与传统环卫产业融合的优势，提供数字化、智能化、无废化城市环卫解决方案。

潘功说：“环卫行业机械化、智能化水平的提升，有利于改变环卫行业劳动密集的状态，高效低频作业则有利于节约资源。更长远的意义或在于提升全民环境保护意识，合力推动城市减碳、降碳，构建资源节约型社会。”

“南钢股权转让案”昨开庭

南钢集团优先购买权成争议点

◎记者 王乔琪

南钢百亿股权争夺案迎来关键节点。7月13日9:30，沙钢诉复星系股权转让纠纷案在江苏省高院一审开庭。上海证券报记者了解到，此次沙钢集团及其子公司沙钢投资（下称“沙钢方”）主要诉求是将南京南钢股权变更登记至其名下，诉请法院判令继续履行相关的股权转让协议等。复星高科、复星产投及复星工发三家复星系公司（下称“复星方”）作为被告方，当天委托代理律师出席庭审。

此外，南京南钢的小股东南钢集团，作为有独立请求权第三人出席了当天庭审，其还围绕享有优先购买权以及与复星方签订协议有效性等向法院提出请求。

据悉，该庭审一直持续到当天下午 6 点左右，并未当庭宣判。对于最终结果，一位接近复星人士表示：“大概率能够有胜算的。”截至记者发稿，双方律师团队未就当天庭审具体情况给记者答复。

回顾这场百亿股权“争夺战”，作为南京南钢的大股东，2022 年 10 月，复星国际旗下公司复星高科、复星产投及复星工发与沙钢方签署投资框架协议，将南京南钢 60% 股权转让给后者。

今年 3 月 14 日，复星方和沙钢方签署了正式的股权转让协议，交易金额被确定为 135.8 亿元。同日，复星方向南京南钢的另一股东南钢集团发出了优先购买权征询函，南钢集团需在收到征询函 30 日内，就是否行使优先权回复。

为拿下南京南钢股权，沙钢方可谓投入不菲。在框架协议签订后，沙钢方就向复星方支付 80 亿元“诚意金”，并提供 10 亿元借款。复星方则将南京南钢 49% 的股权质押给沙钢，并承诺“争取”尽快实现另外 11% 股权的质押。同时双方约定，若“第三方”最终购得此股权，复星方应当承担违约责任。

不料，19 天后，这一收购案突发变数。中信集团通过旗下的湖北新冶钢注资南钢集团，后者宣布行使小股东优先收购权，收购南京南钢 60% 股权。如此一来，沙钢收购南京南钢股权的计划宣告落空。

随后，沙钢方一纸诉状将复星方告上法庭，要求复星产投将所持南京南钢 11% 股权质押给沙钢集团，并对该股权进行了冻结等。

当初的交易伙伴，为何要闹到如今对簿公堂的地步？一位接近该案的人士向记者透露，在优先购买权行使存在不确定的情况下，复星方和沙钢方就进行交易，成为双方发生矛盾纠纷的关键。

“南钢集团引入中信系进而行使优先购买权有效性的问题，也是庭审中各方争议焦点。”上述人士表示，沙钢方认为中信集团作为“第三方”购得股权已涉及违约，其还提出希望中信集团参与庭审，但最终被驳回。

记者注意到，作为此次股权争夺案的当事人之一，南钢集团申请加入到了此次诉讼中。

“南钢集团代理律师就享有优先购买权等提出了相应请求。”现场参与庭审人士介绍，根据此前公告，南钢集团提出了六大诉求，包括确认南钢集团对于南京南钢 60% 股权享有优先购买权，确认复星国际与南钢集团签订的《股权转让协议》合法有效，并继续履行协议等。

沙钢此番能否如愿执行原有交易？南钢集团行使优先购买权是否有效？目前仍有待法院裁决。针对该事件后续进展，记者将持续关注。

5幅地块底价成交 10幅地块封顶摇号 上海二批次首轮土拍收官 央企国企仍是拿地主力

◎记者 张良

随着宝山区大场镇 W12-1301 单元 35-03 地块被中国金茂收入囊中，历时 3 天的上海今年第二批首轮土拍收官。在新的竞拍规则下，本次土拍 15 幅涉宅地块悉数成交，其中 5 幅地块底价成交，10 幅地块封顶摇号，共“揽金”约 405.48 亿元。央企国企依然是本次土拍的拿地主力。

同策研究院研究总监宋红卫认为，上海二批次土拍放在全国市场来看仍有一定的热度，但也呈现出降温迹象。最典型的特征有四个：一是分化更为明显，土拍首日 3 幅核心优质地块被多家房企竞逐，热度较高，但是外围区域地块基本底价成交，显示出降温迹象；二是国企央企仍为上海土拍的主力，这和房企战略向一二线城市收缩有直接关系；三是土拍规则调整，摇号的方式降低了房企拍地操作的难度；四是个别地块适度调高了房地联动价，对于楼市预期以及提升开发商的积极性有一定作用。

从整个土拍进程来看，房企在上海拿地的意愿相当迫切。以闵行区华漕镇 MHP0-1402 单元 16-05、17-04 地块为例，该地块共吸引了 18 位竞买人参拍，整个报价进程非常快速，3 分钟不到就触及最高限价进入摇号阶段。不过，也有房企精打细算，在松江区永丰街道 SJC10011 单元 H02-16、H02-18 号地块的报价触及最高限价后，建发选择放弃进入摇号阶段。

此次土拍参拍房企中“老面孔”居多，保利发展、招商蛇口、中国铁建、中建八局、华发股份、象屿地产等企业持续对上海土地市场保持高度热情。在今年上海一批次土拍中拿下闵行区梅陇社区地块后，中国铁建再下一城，摇号竞得闵行区华漕镇地块。中建八局再度落子奉贤，以 33.4747 亿元竞得奉贤区奉贤新城 08 单元 07-01 地块。当然，民企也有不错表现，大华集团、上海恒都置业有限公司均拿到了自己心仪的地块。

上海中原地产市场分析师卢文曦认为，总体来看，上海土地市场还能维系一定温度。10 幅地块触发最高限价并且竞买人在竞价过程中都比较积极，说明上海市场对房企而言还是比较有吸引力的，这与上海新房市场上半年表现还不错有一定关系。