

小折叠屏引领消费电子新潮流 产业链公司快速布局抢先机

◎记者 黎灵希

当前，折叠屏手机已经成为中国高端智能手机市场的主力消费产品，也是头部手机厂商争夺高端市场的重要抓手。

2月22日，华为发布了新一代小折叠旗舰手机华为 Pocket 2。此外，荣耀已经官宣，将于2月25日在巴塞罗那举办的2024年世界移动通信大会（MWC）上发布全球版 Magic V2 RSR 保时捷设计折叠屏手机。

在出货量快速增长的推动下，折叠屏手机的产业链各方亦乘风而起，发力把握市场增长机遇。

华为终端龙年“首发”

2月22日，华为终端龙年首场新品发布会伊始，华为常务董事、终端 BG CEO、智能汽车解决方案 BU 董事长余承东首先介绍了华为折叠屏手机的最新成绩——2023年四季度中国市场发货量第一，市场份额为 51.2%，消费者满意度第一。

据悉，华为高端折叠旗舰手机 Mate X5 系列自上市以来备受消费者追捧，帮助华为牢牢占据 2023 年国内折叠屏市场第一的位置。此次华为选在龙年开春发布华为 Pocket 2，也被业内解读为其对折叠屏市场的进一步发力。

上海证券报记者从发布会现场了解到，作为华为新一代小折叠旗舰手机，华为 Pocket 2 在折叠屏的平整度、可靠性等方面，均实现了新的突破。据华为方面介绍，该款手机搭载业界首创的玄武水滴铰链，不仅创新性地采用了独家的悬浮式容屏设计，还在折叠铰链处使用了高强度的超强火箭钢，将为消费者带来超平整、超可靠的使用体验。

此外，华为 Pocket 2 支持 AI 隔空操控、高精准防晒检测等功能，是业界首个支持双向北斗卫星消息功能的小折叠旗舰，能够在无地面网络信号的情况下，实现双向联络。

据余承东透露，今年秋季华为将带来鸿蒙系统的重大更新，届时华为 Pocket 2 也能升级，有望获得 30% 以上的性能提升。“我们持续创新，以领先的技术让华为 Pocket 2 带给消费者极致的高端科技体验。”

折叠屏手机增势向好

近年来，折叠屏手机在国内市场的渗透率不断提升。据 IDC 发布的报告，中国折叠屏手机在智能手机整体市场上的占比从



2月22日，余承东在发布会上介绍新一代小折叠旗舰手机华为 Pocket 2 郭晨凯 制图

去年一季度的 1.6% 上升至四季度的 3.8%。

2023 年，中国折叠屏手机市场出货量约 700.7 万台，同比增长 114.5%。这也是自 2019 年首款产品上市以来，中国折叠屏手机市场连续 4 年同比增速超过 100%。

同时，折叠屏手机的价格也在不断下探，逐渐从“小众”产品走向“大众”主流。IDC 数据显示，2023 年，中国市场上折叠屏手机的最低价已降至 600 美元以下。800 至 1000 美元的折叠屏手机市场份额增长 6.7 个百分点至 18.8%，600 至 800 美元的折叠屏手机份额增长 7.2 个百分点至 14.1%。

多家机构认为，随着产品技术进一步成熟，成本进一步下降、更多应用适配，折叠屏产品有望占领更多市场份额。

艾瑞咨询预计，折叠屏手机销量在 2024 年至 2025 年仍将保持高速增长。同时，折叠屏手机占高端机市场的份额已进入快速提升阶段，预计到 2025 年底将达到 20% 的水平。

产业链公司加速布局抢先机

目前，头部手机厂商对折叠屏产品的

重视已上升到全新高度。据华鑫证券统计，2020 年后折叠屏新机发布频率从每年 6 款增至每年超 18 款。在现有安卓手机中，折叠机配置、价格均处于高位，逐步成为各安卓手机厂商旗舰机。

随着关键技术的逐步突破，产业链核心环节，特别是铰链、柔性屏幕等相关企业将从折叠屏手机的市场热潮中受益。以铰链为例，有机构测算，2023 年至 2027 年全球折叠机铰链市场规模复合年增长率将高达 34%，市场空间广阔。

在出货量快速增长、手机厂商纷纷布局的带动下，产业链相关企业亦有所动作。具体来看，在铰链组件领域布局的上市公司有精研科技、东睦股份等；在 MIM 零件领域布局的上市公司有精研科技、统联精密等；在柔性 OLED 领域布局的上市公司有京东方、维信诺等；在 UTG 盖板领域布局的上市公司有长信科技、凯盛科技等。

精研科技在近期接受机构调研时谈到，在铰链 MIM 零件业务板块，公司会持续为折叠屏业务的发展布局新材料的开发。

“折叠屏手机需要更超薄、更轻便、更

耐磨的金属性能、更高的延展性、更好的抗跌落、更好的一致性的零部件产品。针对这些要求，我们近两年一直在配合客户做研发，这些研发落地需要一定的时间。我们和终端客户在研发端有着非常紧密的配合，我们也在期待这类折叠产品的升级换代和技术落地。”精研科技相关负责人说道。

2024 年，统联精密拓展折叠屏铰链业务的策略会发生变化。据统联精密方面介绍，随着公司长沙 MIM 生产基地的竣工验收完成，MIM 精密零部件产能扩充短期内受场地限制的因素减小。因此相对 2023 年，公司今年会更加积极地争取与现有客户的相关业务的合作机会。

2023 年，LTPO 屏幕技术凭借其低功耗优势在折叠机等高端机型中持续渗透，2023 年发布的 11 款折叠机中有 9 款均采用 LTPO 技术。华鑫证券认为，维信诺作为全国首家量产 LTPO 屏幕的厂商，先发优势显著。

维信诺近期表示，2023 年以来，公司参股的合肥第 6 代柔性 AMOLED 生产线量产供货搭载低功耗动态刷新率技术和折叠等新技术的产品，产能持续释放。

小米集团合伙人、总裁卢伟冰表示，2024 年将是小米“人车家全生态”全面展开之年。在“人车家全生态”的战略下，小米通过先进技术与先进体验的全面引领，由小米澎湃 OS 全面打通人、车、家三大场景，带动产业链，共创以人为本、主动服务于人的超级智能生态。

在本次发布会上，小米笔记本、小米平板等业务纷纷推出旗舰产品，并全部出厂即搭载小米澎湃 OS，提供贯穿“人车家”完整场景的先进智能体验。业内预计，随着更多新小米家族成员搭载小米澎湃 OS，主动、互联的先进体验将覆盖越来越多场景。

小米发布“全家桶” 澎湃OS打通人、车、家三大场景

◎记者 温婷

2月22日晚间，小米正式发布专业影像旗舰小米 14 Ultra，以及小米平板 6S Pro 12.4、Redmi Book Pro 2024 系列、专业级电竞显示器 Redmi 显示器 G Pro 27 等多款“人车家全生态”品类旗舰。据悉，2月25日晚，小米将在巴塞罗那召开全球发布会，正式在海外发布小米“人车家全生态”战略及小米澎湃 OS，小米 14 Ultra 也将第一次全球同步发售。

作为小米首场“人车家全生态”发布会，本次发布会具有里程碑意义。据悉，自此次发布会开始，小米不再只发布

旗舰新品个体，而将持续发布贯穿融合“人车家”完整场景的先进智能体验。而同场发布的小米平板 6S Pro 12.4、Redmi Book Pro 2024 等“人车家全生态”新品，均搭载小米澎湃 OS，跨端互联能力大幅提高。

据介绍，最新发布的专业影像旗舰小米 14 Ultra 采用全新的顶级徕卡 Summilux 光学镜头系统，行业首发 AI 大模型计算摄影平台 Xiaomi AISP，首发小米金沙江电池和小米龙铠架构，全系标配双向卫星通信，将于2月27日正式销售，售价 6499 元起。

2月18日，总投资 121 亿元的小米智

能工厂正式投产，而此次发布的小米 14 Ultra 一系列先进的工艺创新，均在小米手机智能工厂完成了关键验证。

小米集团创始人、董事长兼 CEO 雷军此前表示，小米在 2023 年做对了最重要的三件事：一是明确了 2020 年至 2030 年的新十年目标，即持续投入底层核心技术，致力于成为新一代全球硬科技引领者；二是明确了小米集团新战略，即“人车家全生态”，同时也明确了高端化战略、产业能力领先战略、OS 战略、AI 战略、芯片战略、新零售战略这六大子战略；三是对小米的文化价值观做了诠释。

国药集团溢价34%私有化中国中药

◎记者 张雪

2月21日，中国中药发布公告称，国药集团拟以每股 4.6 港元的价格将中国中药控股私有化。该私有化建议的总代价约为 154.5 亿港元。受此消息影响，2月22日，公司股票复牌后涨超 24%。

专家认为，中国中药私有化有望开启国企改革新篇章。另有行业人士猜测，港股市场以其成熟的市场机制和国际化的投资环境吸引着众多企业。然而相较于 A 股市场，港股的估值往往较低。私有化后，企业有机会在 A 股市场重新上市，借助 A 股市场对特定行业的高估值，实现企业价值的最大化。

国药集团旗下核心中药产业公司

根据公告，2月9日，国药集团共裕有限公司（简称“国药集团共裕”）要求其董事会向计划股东提呈私有化的建议，倘获批准，中国中药将丧失在香港联交所的上市地

位。国药集团董事会已审阅建议，并同意将其提呈给计划股东。

值得注意的是，国药集团每股计划股份 4.6 港元的注销价，较最后交易日的收市价 3.43 港元及截至最后交易日（包括该日）止连续 30 个交易日的平均收市价 3.28 港元分别溢价约 34.11% 及 40.24%，该私有化建议的总代价约为 154.5 亿港元。

国药集团共裕为一家根据开曼群岛法律注册成立的全资附属公司，为实施该私有化建议而成立。

目前，国药系有 9 家上市公司，中国中药为国药旗下核心中药产业板块上市公司之一。据公开资料，中国中药拥有从上游的种植、到下游的销售的完善产业链。产品组合方面，中国中药涵盖中药材种、中药饮片、配方颗粒、中成药、中医药大健康等相关领域。规模方面，截至 2023 年 6 月底，该公司拥有超过 100 家子公司，员工超过 1.7 万人。

近日，中国中药发布了 2023 年的盈利

预告公告，预计去年净利润同比增长 85% 至 95%。

增强集团融资和战略的灵活性

据此前披露，中国中药的最大股东国药集团目前持有上市公司约 32.46% 股权；第二大股东平安集团旗下的平安人寿，则持有约 12% 的股权。

从公告来看，中国中药有意接受此次私有化要约的关键原因是股份的交易价格和交易流动性在一段时间内一直处于较低水平，交易量也有限。截至最后交易日（包括该日）止连续 90 个交易日，股份的平均每日成交量约为每日 2662 万股，仅占于联合公告日期之股份约 0.53%。

中国中药在公告中表示，这制约了公司从资本市场融资的能力，导致难以利用股权融资为公司业务发展提供可用资金来源，支持公司的发展战略；且此次交易如能成功实施，将有利于精简公司的治理、企业和股权结构，优化组织布局，避免因合规需要和维

持本公司上市地位而产生额外的治理成本和管理费用。

而对控股股东以外的计划股东而言，此次交易使其股份能够以高于公司当前市价且极具吸引力的溢价变现。股份的交易流通量低，可能使控股股东以外的计划股东难以在不对股价造成不利影响的情况下进行场内出售。

清华大学中国现代国有企业研究院研究总监周丽莎接受记者采访时表示，医药板块中的国药系，作为医药行业的龙头，市值相对低估。对于国药集团而言，其通过私有化中国中药，可增强集团融资和战略的灵活性。

有市场人士同样对记者谈到，私有化或为企业提供了一个更为私密和灵活的空间，使得企业能够根据市场变化快速做出反应，进行必要的业务重组、并购整合，甚至是大胆的研发投入。这种灵活性是推动企业创新和增长的关键因素。预计随着宏观政策对中医药产业的支持力度不断加大，私有化并回归 A 股市场有望为企业获得更多的政策红利。

龙年车市“价格战”打响 新能源车向燃油车要份额

◎记者 俞立严

龙年伊始，中国汽车市场“价格战”就打响了。2月19日，比亚迪宣布“电比油低”，公司王朝网旗下秦 PLUS 荣耀版新车型正式上市，起售价为 7.98 万元。比亚迪此举引发业内外高度关注。短短几天，长安汽车、吉利汽车、哪吒汽车、上汽通用五菱等国内车企纷纷宣布降价。

上海证券报记者日前调研采访获悉，竞争激烈的中国车市正在掀起新一轮的“价格战”，价格下探的同时，新能源车加速向传统燃油车要市场份额。业内人士表示，伴随新能源车渗透率的提升和市场竞争的加剧，中国汽车产业的变革进入“深水区”。

从“油电同价”到“电比油低”

“电比油低”。作为国内首家停产燃油车的车企，比亚迪 2 月 19 日通过公司社交媒体平台发布了明确针对燃油车的新宣传语。有接近比亚迪的人士对记者说，公司此举旨在获取传统燃油车的市场份额，通过产品性价比优势来主动参与市场竞争。

具体来看，此次上市的比亚迪秦 PLUS 荣耀版 DM-i（混动）5 款车型售价为 7.98 万元至 12.58 万元，这意味着比亚迪的新能源混动车型首次进入了 7 万元区间。同时，秦 PLUS 荣耀版 EV（纯电动）5 款车型售价为 10.98 万元至 13.98 万元，这使得纯电动车型进入 10 万元区间。对比目前市场上主流合资燃油车的价格，比亚迪的混动、纯电新能源车型均已实现“电比油低”。

去年 2 月，比亚迪就通过秦 PLUS 冠军版新能源车以 9.98 万元的入门价格，首次将新车价格下探至 10 万元以内，实现了“油电同价”，直击当时国内市场主流合资燃油车的“护城河”。仅仅一年过去，秦 PLUS 荣耀版便对燃油车发起新一轮价格攻势。在降价 2 万元的同时，秦 PLUS 荣耀版还搭载了比亚迪自主研发的核心技术，实现配置升级。

今年 2 月 18 日，比亚迪公告，在汽车领域，公司完成了从整车技术到上游电池、电机、电控等核心零部件的全覆盖，以及更上游的车规半导体的垂直整合，构建出覆盖产业链上下游的完整产业生态。

比亚迪有关人士介绍，秦 PLUS 家轿车型能在焕新升级的同时实现“电比油低”，得益于公司规模效应和垂直整合的实力。2023 年，比亚迪秦家族车型年销量超过 48 万辆。规模的提升和上下游的垂直整合，使得比亚迪可以在保证整车收益的情况下，让渡零部件环节的利润，让超级混动等新能源技术普惠用户。

比亚迪的降价之举开启了新能源车“降价潮”。2月19日，造车新势力哪吒汽车也宣布多款主力新能源车型降价。其中，哪吒 X、AYA-S 等车型全系降价 5000 元至 2.2 万元。哪吒汽车有关人士指出，此次价格调整是公司对市场整体价格形势的回应。

2月19日，上汽通用五菱品牌事业部副总经理周钊在其社交媒体发声：“一个字，跟。”随后，上汽通用五菱宣布五菱星光新能源插混车型进阶版售价由 10.58 万元调整为 9.98 万元，售价降至 10 万元以内。

吉利汽车本周推出吉利帝豪 L HiP“龙腾版”车型，起售价为 8.98 万元，原版车型指导价为 10.98 万元起，入门车型价格降低 2 万元。长安汽车旗下启源品牌本周也将其 A05 车型售价下探至 7.89 万元，综合优惠 1.1 万元左右，价格比秦 PLUS 更低。

新能源汽车行业机遇与危机并存

“新能源汽车发展