

打破“缺芯少魂”掣肘 华为多款新品惊艳亮相

◎孔令仪 记者 时娜

11月26日，华为Mate品牌盛典举行，华为Mate 70系列携原生鸿蒙操作系统与新一代麒麟芯片正式亮相。曾经因“缺芯少魂”被折断“翅膀”的华为，如今已重新“飞翔在辽阔天空”。

此次发布会上，华为发布了新一代旗舰手机Mate 70系列、新一代折叠屏手机Mate X6、百万豪车尊界S800等多个重磅新品，并发布了AI隔空传送、超高导热石墨烯材料等“黑科技”。

“Mate 70系列生命周期内出货量有望超过1000万台，在消费电子领域，打破‘缺芯少魂’掣肘的华为正在强势回归；在智能汽车领域，华为正通过技术创新引领着行业的变革。”看完发布会后，有行业分析人士如此评价。

突破“缺芯少魂”

“不断创新才能引领行业向前，靠抄袭是没有未来的。”华为常务董事、终端BG董事长、智能汽车解决方案BU董事长余承东说，得益于原生鸿蒙操作系统与全新硬件配置，华为Mate 70系列整机性能提升40%，续航时长提升24%。

2023年，华为Mate 60系列搭载“中国芯”上市，国产手机首次打破了“缺芯”的掣肘。这一次，华为Mate70系列到手即可升级由内到外全栈自研的原生鸿蒙操作系统，进一步实现了对“少魂”的突破。

“中国芯”加“中国魂”双重加持，华为Mate 70系列在美学设计、影像体验、通信技术等多个维度全面升级，成为华为“史上最强大”的Mate手机。

发布会现场，华为展示了Mate 70系列手机全新的AI隔空传送功能。通过AI姿态感应器的手势识别，隔空即可将图片或截图传到另一台设备上。

这只是华为Mate 70系列手机的AI功能之一。据介绍，依托软硬件端云协同的技术底座，华为Mate70搭载了九大AI功能，带来AI动态照片、AI隔空传送、AI消息随身等AI智慧体验。

此外，华为Mate 70系列在业界首发卫星寻呼，在没有地面网络信号覆盖的地方，可以随时接听电话。华为Mate 70系列还采用了第二代灵犀通信，在演唱会发图、高铁视频通话、地铁刷视频、地库扫码等场景下用网体验将进一步提升，出电梯连网可实现1秒回网。

折叠屏上新

发布会上同时发布了华为新一代折叠屏手机Mate X6。其中，华为Mate X6三网卫星典藏版还是全球首款支持三网卫星通信的大众智能手机，即支持北斗卫星消息、天通卫星通信、低轨卫星互联网。华为商城官网显示，截至11月26日14:00，已有116.5万人预约购买华为Mate X6。

余承东表示，华为Mate 70系列、Mate X6将提供鸿蒙4.3和原生鸿蒙两个选择，明年新手机和新平板将全部搭载原生鸿蒙。

自2019年华为首代折叠旗舰Mate X发布以来，华为不断向折叠屏创新无人区挺进，在铰链、屏幕、电池等折叠屏关键领域持续带来新技术、新体验，实现了五年蝉联中国折叠屏市场份额第一。据IDC的数据，今年第三季度，在中国折叠屏手机市



消费者争相体验华为Mate 70系列手机 记者 时娜 摄

场上，华为继续以41.0%的市场份额保持领先优势。

随着折叠屏手机技术日渐成熟，消费者对高端智能手机需求逐渐增长，折叠屏手机市场正在快速成长。市场调研机构CINNO Research最新发布的数据显示，今年前三季度，中国市场折叠屏手机的累计销量达85.2万部，同比增长101%；市场渗透率攀升至4.1%，较去年同期的2.2%提升1.9个百分点，渗透率接近倍增。

鸿蒙智行百万豪车登场

发布会的现场，鸿蒙智行新成员尊界S800正式亮相，售价100万元至150万元。华为尊界是华为与江淮汽车合作打造的高端智能汽车品牌，尊界S800定位为百万级豪车，目标是成为中国品牌在超豪华市场的新名片。

余承东介绍，尊界S800首发第二代途灵平台——途灵龙行平台，做到了智能驾驶、智能座舱和智能域控的“三智”融合。此外，尊界S800按照L3智能驾驶架构设计，采用六代机理念、8S设计标准打造，具备超级巡航、超机动性、超级信息感知、超级隐私、天地网联、人工智能辅助、主动防护系统与超可靠性等优点。

鸿蒙智行成员智界新S7也于发布会同日亮相，搭载最新华为ADS 3.0高阶智能驾驶系统，应用端到端架构，可实现“上车自己开，下车自己停”。

目前，华为已集齐了问界、智界、享界、尊界四大智能汽车品牌，不仅标志着华为在智能汽车领域的布局已成规模，更预示着鸿蒙智行品牌集群的正式形成。分析人士认为，华为汽车朋友圈不断扩大，相关产业链有望充分受益。

业界对此次华为发布的新品非常看好，认为其有望强势拉动智能手机、智能汽车市场以及相关供应链。

有供应链消息称，搭载“中国芯”的华为Mate 60系列从去年9月初开售至今年11月中旬，总销量已突破1400万台。市场人士预计，华为Mate 70系列将进一步推动华为产品的销量增长，为华为产业链上市公司带来业绩增量。

华为Mate 70产业链公司 纷纷透露最新合作进展

◎记者 柴刘斌

随着华为Mate 70系列的预约量突破330万人，业界普遍认为这将推动华为手机产业链的发展与扩张，众多产业链公司已陆续公布相关业务的进展。

华为Mate70首发九大AI功能，带来AI动态照片、AI隔空传送、AI消息随身等9大AI智慧体验。其中，发布会前，华为就发布预热视频演示了华为Mate 70的AI隔空传送功能。视频中，华为常务董事、终端BG董事长余承东通过简单的拳头“一抓一放”动作，在不直接接触设备的情况下，实现了跨设备的内容传输。

据了解，AI隔空传送技术使用了UWB（Ultra Wide Band，超宽带技术）无线通信技术。UWB技术广泛应用于消费电子产品、物联网等领域。炬芯科技、浩云科技、中海达等A股公司在该领域均有布局。被问及公司算法是否被用于华为Mate 70，虹软科技于11月25日在互动易平台表示，基于多年的研发和积累，目前公司可以提供大部分主流智能手机的视觉人工智能算法产品和服务。

此外，还有一些公司在积极进行相关的技术储备。广电运通11月26日透露，公司新获得的专利通过追踪手掌和指尖动作，利用AI算法进行数据处理，从而实现隔空手势操作，广泛适用于智能设备控制等领域。佳禾智能近日宣布，公司申请的手势识别相关技术发明专利已处于实审阶段。公司会结合市场情况利用现有技术储备，积极开展产品创新研发、市场及具体客户的推广。

发布会上，华为宣布Mate 70系列手机可搭载HarmonyOS NEXT。有业内人士表示，这将加速原生鸿蒙的商用，为鸿蒙生态伙伴带来更多的发展机遇。

日前，华为副董事长、轮值董事长徐直军在首届鸿蒙生态大会上表示：“10万个

应用是鸿蒙生态满足消费者需求的成熟标志，这是鸿蒙生态未来半年到一年的关键目标。”鸿蒙生态的A股伙伴圈正在不断扩大。

软通动力近期表示，子公司鸿蒙万联发布天鸿操作系统，并联合软通计算（同方计算机）推出搭载天鸿操作系统的开源鸿蒙AI PC和智能交互平板等新一代智能产品。润和软件日前发布了首个AI原生操作系统HopeOS V24。润和软件是国内头部大型通讯设备企业鸿蒙智联伙伴、OpenHarmony使能伙伴。目前公司基于开源鸿蒙操作系统研发了11款具有自主知识产权的面向多个行业的软件发行版。

除了手机上搭载的最新功能与系统，华为Mate 70系列在摄像头、续航、屏幕等方面均有升级。不少公司通过互动易平台、机构调研等渠道更新了业务进展。

成像方面，水晶光电、五方光电、欧菲光等公司长期为华为手机供货。水晶光电近日在互动易平台表示，公司将持续与客户在创新升级上保持同频共振。公司与华为在智能手机和消费电子领域一直保持紧密的合作关系，为主要战略客户供应诸多光学成像和半导体光学相关的光学元器件产品。

电池领域，德赛电池近日表示公司为华为提供多种产品的锂电池封装和电源管理系统业务。德福科技近日透露，公司具备适配硅负极电池铜箔的量产能力，并已在高端消费类电池领域中实现月度超百吨级出货。

公开资料显示，华为手机的屏幕和显示模组的供应商包括京东方、深天马、维信诺等。京东方近日报称，公司投资建设的第8.6代AMOLED生产线设计产能为3.2万片/月玻璃基板产能。对于显示技术的未来发展趋势，公司表示柔性AMOLED产品在中小尺寸领域，尤其是智能手机产品端渗透率持续提升，在高端Pad、Note-book等应用开始渗透。

兰州黄河新主“晒家底” 后续整合运作“疑虑多”

◎记者 李少鹏

随着第一笔增资款1.5亿元到账，兰州黄河原实控人杨世江按承诺履约，将上市公司控制权“交予”谭岳鑫。

根据兰州黄河11月25日晚披露的详式权益变动报告书，已上位公司间接控股股东的显成投资也是把“家底”如数搬出。据披露，显成投资今年上半年实现营收6.15亿元，实现净利润6777.33万元。主营股权投资的显成投资实力似乎不俗，但其75.64%的资产负债率（截至2024年6月30日）同样“扎眼”。

尽管对兰州黄河觊觎多年的谭岳鑫如愿获取公司控制权，其整合资源的预期更是一度“点燃”公司股价，但客观来看，若兰州黄河第四季度业绩未能得到大幅改善，仍难逃“披星戴帽”的命运。

接手兰州黄河的同时，谭岳鑫就已着手后续整合运作。从现任高管全员调整、杨世江亲属不能在公司任职等举措不难看出，谭岳鑫对“黄河啤酒”旧部并不信任。同时，最终将上位公司控股股东，亦是谭岳鑫控制的新三板公司鑫远股份，又将在这场重组中扮演什么角色，尚未可知。

接手便是“残局”，能否化解危机？

对于谭岳鑫来说，“魔战”数载拿下兰州黄河控制权，过程颇为艰辛，但冷静来看，接手便是“残局”也是其要应对的实际问题。

股东内斗多年让兰州黄河大伤元气，曾经的“西北啤酒王”经营业绩更是急速下滑。2015年至2023年，兰州黄河营业收入连年下滑，且最近几年扣非后净利润均为负值，经营情况可谓惨淡。

今年前三季度，兰州黄河实现营收1.78亿元，净利润亏损3868万元。随着退市新规将主板亏损公司的营收门槛从1亿元上调至3亿元，前三季度营收不足1.8亿元的兰州黄河，或已进入“高危群体”之列。

根据退市新规，深市主板公司最近一个会计年度经审计的利润总额、净利润或者扣除非经常性损益后的净利润孰低者为负值且营业收入低于3亿元，交易所对其股票实施退市风险警示，即“*ST”。

如此来看，留给谭岳鑫一方“拯救”兰州黄河的时间已所剩不多。

高管“悉数走人”，后续经营怎么办？

从显成投资披露的详式权益变动报告书来看，谭岳鑫在上位前便和杨世江约定好了高管“大换血”。

据披露，谭岳鑫一方与杨世江一方约定，自新盛投资50.70%股权变更登记日至显成投资名下之日起45日内，新盛工贸、黄河集团、杨世江应履行完毕兰州黄河“董监高”及法人的选举、聘任相关的法定登记或备案程序，使得谭岳鑫一方提名的人士改选为兰州黄河新任董事和监事（独立董事、外部董事、外部监事暂不调整），且兰州黄河董事长、总经理、财务总监、董事会秘书等高管以及法定代表人亦均改由谭岳鑫提名的人选担任。

进一步来看，兰州黄河各级子公司董事长、执行董事、总经理、法定代表人也需由谭岳鑫一方提名或认可的人员担任。同时，双方约定杨世江及其配偶的亲属不再在新盛投资、兰州黄河及其各级子公司担任“董监高”或担任部门副职及副职以上职位或在关键岗位（包括采购、财务、技术、研发）担任职务，但保持杨世江本人目前的薪酬待遇不变至其退休。

从现任高管全员调整以及杨世江亲属不能在公司任职等举措不难看出，谭岳鑫对“黄河啤酒”旧部并不信任。公开信息显示，谭岳鑫控制的企业主要集中在投资、房地产、污水处理等领域，并未涉足啤酒行业。

从兰州黄河销售布局来看，其销售市场主要集中在甘肃、青海区域。“近年来地方啤酒品牌受头部啤酒企业及精酿啤酒冲击较大，兰州黄河的市场份额被逐步侵蚀。”有熟悉甘肃啤酒行业人士告诉记者，尽管“黄河啤酒”在甘肃家喻户晓，但若想短时间内恢复往日风采几乎不太可能。

老酒装新壶，鑫远股份想转道“借壳”？

回溯兰州黄河的“三步走”易主方案，眼下只进行到“第二步”，即显成投资将持有新盛投资100%股权，成为公司间接控股股东，公司实控人由杨世江变更为谭岳鑫。

在顺利完成前两步安排后，“第三步”为谭岳鑫控制的新三板公司鑫远股份以2.9亿元收购显成投资持有的新盛投资50.70%股权，完成后鑫远股份成为兰州黄河间接控股股东。

公开信息显示，成立于2006年的鑫远股份是一家新三板创新层公司，其主业为污水处理等，曾冲击创业板IPO未果。从财务数据来看，鑫远股份表现中规中矩，其2022年、2023年及2024年上半年净利润分别为9356万元、1.12亿元和6355万元。

需要指出的是，对于熟悉兰州黄河与显成投资“恩怨”的投资者而言，鑫远股份并不陌生。资料显示，鑫远股份前身是湖南鑫远水务有限公司（下称“鑫远水务”），而鑫远水务是鑫远集团2016年与兰州黄河资产重组时拟置入资产的一部分。

而就在兰州黄河筹划控制权转让的同时，鑫远股份也将发布停牌公告，理由是拟筹划重大资产重组，预计将于11月29日前复牌。

彼时拟置入上市公司的资产，如今摇身一变成成为兰州黄河间接控股股东。双方身份呈“反转”，但彼此“老熟人”的事实不免引起市场猜想。对此，有投资者更是猜测：“鑫远股份想要‘借壳’兰州黄河？”种种迹象显示，鑫远股份似乎并不只想担任“兰州黄河”间接控股股东单一角色。鑫远股份近日公告披露，公司已向全国股转公司主动申请终止挂牌。同时，已在鑫远股份担任四年总经理的郭丽丽近期突然离职。据公告，其辞职的主要原因系工作变动。

不过，相较于长远运作规划，谭岳鑫当前的首要任务，还是如何避免兰州黄河被实施“*ST”。“可以买些公司的啤酒么，来做大营收。”有投资者戏谑称。

拟由谭岳鑫掌舵的兰州黄河，后续将如何运作，本报也将持续关注。

在低温场景获市场认可 钠电池被头部企业看好

◎记者 王玉晴

近期，钠电池赛道再传多个利好。华为最新钠电池专利获公布，业内人士分析称主要用于基站储能领域。宁德时代在10月发布锂钠“混搭”电池“骁遥”后，又在11月表示第二代钠电池或将于明年推向市场。有业内人士预计，“骁遥”或直接拉动明年8GWh的钠电池出货量，这对初兴的钠电池市场已是巨大的规模。

上海证券报记者采访已率先实现钠电池应用的企业获悉，钠电池在电动两轮车、基站储能等领域已初步获得市场认可。钠电池并非只能作为锂电池的替代品，在售价高企时才有市场。相反，在低温环境等特殊场景下，钠电池因具有锂电池不具备的性能，已然具有独立发展的价值，并获得市场支付的溢价。

巨头推进布局钠电池

记者从国家知识产权局中国专利公布公告网站获悉，11月22日，华为新的钠电池专利获公布（申请公布号CN118933960A）。该专利用来解决钠电池首次库仑效率低、循环性能差的问题。

有业内技术专家对记者称，华为的钠电池

主要用于基站储能。华为看重钠电池在高温、低温下的性能优势，这与基站储能户外高温、低温的运行场景相匹配。

此外，宁德时代近日亦公开表示，公司第二代钠电池预计或将于2025年推向市场。宁德时代第二代钠电池能够在零下40摄氏度的严寒环境中正常放电，这一突破性的性能使其有望在极寒地区实现大规模应用，预计应用市场包括电动汽车和储能系统等。

宁德时代董事长曾毓群11月对媒体表示，钠离子电池可能取代磷酸铁锂电池多达一半的市场份额。这体现出曾毓群对钠电池的前景继续抱有高度预期。

宁德时代曾于今年10月发布“骁遥”超级增·混电池，用于增程或混动车型。“骁遥”使用了锂钠AB电池系统集成技术，即同时搭载锂电池与钠电池。凭借钠电池的“抗寒”能力，“骁遥”支持-40℃极寒环境下放电，-30℃环境下可充电。

另一头部电池企业欣旺达钠电池产品负责人日前对媒体表示，公司下一代钠电池产品的能量密度目标是200Wh/kg。与磷酸铁锂电池相比，钠电池在-10℃工况下续航优势明显，具有发展潜力。

钠电池在轻型车、储能场景初见成效

记者了解到，虽然钠电池在资本市场走过了一段相对低调的时期，但其产业应用还在持续渗透。从轻型动力（两轮车、三轮车等）到储能，钠电池已迈入应用阶段，并初步获得市场的良好反馈。

“当前每月万台级别的产能下，我们的待交付订单已经排到了明年年中，并且仍在持续增长。”众钠能源董事长夏刚对记者介绍，目前轻型车是公司重点开拓的应用市场。公司预计年底可实现毛利率回正，让钠电池在两轮场景中率先实现商业闭环。众钠能源的合作方包括爱玛、新日等头部两轮车企业。夏刚介绍，预计今年底两轮车整车厂客户会陆续推出搭载众钠钠电的符合新国标的车型。

夏刚表示，公司两轮车钠电池全生命周期成本已低于目前市场主要应用的铅酸电池，初始购置成本也正快速向铅酸电池靠拢。随着产业规模增大、成本下降，钠电池的成本优势还将进一步凸显。

双登集团是通信储能领域的龙头企业。记者了解到，双登集团的钠电池已量产并部分交付，主要用于偏远地区、寒冷地区的基站储能、电力系统储能等场景中。该公司钠电池

在-40℃下放电量保持率超过75%，且无需外部加热即可在-30℃下正常充电。因此，钠电池虽然目前价格相对更高，却依然获得了基站储能客户的认可。

钠电池具有独立发展价值

记者采访获悉，钠电池确有其独立发展的市场，前述的低温市场就是典型应用场景。钠离子电池的主要优势除了低温性能佳之外，还包括高温稳定性异常出色，这弥补了现在三元锂电池和磷酸铁锂电池高温稳定性差的短板。

“在特定的场景下，比的不仅仅是谁更便宜，而是谁更适配这个场景。”夏刚表示，钠电池在低温场景、启动电源、调频需求比较强的工商业储能领域，都有较强的适配性。

除了特殊场景外，夏刚还分析了钠电池的两大独立价值：一是作为铅酸电池的替代品。铅酸电池全球市场规模约3000亿元，新型电池替代铅酸电池大趋势不可逆。相比于锂电池，钠电池在性价比和安全性上更适合作为铅酸电池的替代品。二是钠电池特别适配广大发展中国家的新型电动化进程，因为钠电池不受锂资源限制，而且长期来看成本更低。