

# 华为发布新款手机Pocket 2 折叠屏供应链再获关注

■本报记者 贾丽

以出货量迅猛增长之势，折叠屏成为手机市场的“亮点”，并逐步形成与久经沙场的直板手机“掰手腕”的能力。

2月22日，华为宣布发布搭载玄武水滴铰链的新一代竖向小折叠屏手机Pocket 2。华为常务董事、终端BG CEO余承东表示：“华为折叠屏市场出货量位居第一，市场份额达51.2%，华为折叠屏连续四年市场份额第一。”他透露，玄武水滴铰链实现新突破，将手机屏幕平整度提升62%，达到直板机水平。

作为多年在出货量上居首的“老大哥”，华为祭出新品或也将引发新一轮“战事”。当下，折叠屏手机市场硝烟弥漫。荣耀、小米、三星、联想等企业也均计划在2024年推出新款折叠屏手机，部分将小折叠作为发力方向之一。

“从市场来看，竖折手机相对横折而言售价更低，华为的发力意味着折叠屏手机品类发展将更多元、更丰富，中档之争也更为激烈，在推动规模持续扩大的同时，也将带动折叠屏手机价格的持续下探。”首都企业改革与发展研究会理事肖旭对《证券日报》记者表示。

Wit Display首席分析师林芝向记者透露，目前手机厂商均在扩充2024年折叠屏手机目标，随着主力厂商发力多形态折叠屏产品，相关供应量将空前增加。“产业链企业也正在为满足华为等大厂供应，在折叠屏零部件、屏幕等方面积极备货。”

## 小折叠市场“变天”？

华为首款Pocket手机面世时间是2022年11月份。沉寂了一年多，此次华为发布的新一代小折叠手机，实现了多个突破。

铰链技术之外，余承东表示，华为此次首度在小折叠手机上引入三倍光学变焦，融入业界首创超光谱AI融合感知算法，采用业界首创的超冷立体散热系统。同时他透露，鸿蒙系统版本将在今年秋天再度迎来一次大升级，带来全新的原生应用，届时将带动终端迎来实质性迭代。

另外，华为新款手机搭载超强度灵犀



华为常务董事、终端BG CEO 余承东：“华为折叠屏市场份额达51.2%”

通信，并首发向日葵电磁场叠加技术，通过对天线布局进行创新性重构。同时，该款手机也是首款支持双向北斗卫星消息、外屏常显、搭载鸿蒙4.0的小折叠。“从华为手机表现来看，国内折叠屏、通信技术创新发展快速，每一项技术的突破及量产均需要多环节配合，产业链联合创新力度正在持续加大。”肖旭表示。

华为此次强势推出小折叠手机，也或带来市场格局的再度变化。小折叠主打趣味性外屏玩法，大折叠则具备多任务操作等功能。经过多年发展，小折叠屏技术日渐成熟，门槛逐步降低，虽然市场份额及渗透率整体不如大折叠高，但仍被不少厂商视为重要的“潜力市场”。“小折叠屏手机已经到了快速爆发的前夜。”联想中国区手机业务部总经理陈劲曾对记者表示。

与此同时，厂商在小折叠领域的竞争，也多次打破折叠屏手机的价格底线。此前OPPO、摩托罗拉等均推出小折叠手机，一度将价格拉低至3999元起。IDC数据显示，竖折形态趋低的售价让2023年折叠屏售价已经下探到600美元以下价格段。

“华为pocket 2的定价主要面对高端群体，对渗透率提升有限。但华为在小折叠的发力，或带动更多企业，甚至是原本萌生退意的厂商跟上，进一步加速折叠屏手机价格的下探。”麦吉洛咨询研究总监司马秋对记者说。

在多元并存、价格走低之下，折叠屏手机市场空间也逐步被打开。据IDC最新数据，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%，华为、OPPO的多款新品推动折叠屏市场延续快速增长势头。IDC提出，自2019年首款产品上市以来，中国折叠屏手机市场已连续4年同比增长超过100%。

“折叠屏手机的未来发展还有很大的空间和潜力，手机厂商应该加强技术研发和设计创新，提高手机性能和用户体验，同时降低生产成本。并解决折叠屏手机在耐久性和软件适配方面的问题。”中国电子商务专家服务中心副主任郭涛认为。

## 产业链积极备货

折叠屏手机出货量的迅猛增长，

也带动了产业链的热情。

折叠屏产品供应链的核心零部件主要为铰链、盖板及柔性面板。随着折叠屏手机的出货量及渗透率的提升，折叠屏手机相关零部件的组装、检测、生产制造等环节设备也随之放量。

目前，多家上市公司已经进入核心环节，并扩张产能，为市场积极备货。长信科技表示，公司已经具备量产折叠屏用UTG相关产品的能力。凯盛科技在折叠屏UTG持续扩产。另外，京东方、信维诺等均为主流手机面板供应商，也在扩充折叠屏产能。

根据CINNO Research数据，2023年国内搭载UTG的折叠屏智能手机占比增至近七成，UTG在国内折叠屏智能手机中的使用面积同比大幅增长250.7%。预计2024年这一面积或将提升至11.5万平方米，同比增长超70%。

司马秋认为，目前，制约折叠机的关键零部件依然是UTG和铰链，以及可以折铰机更加轻薄材料和设计。随着相关技术研发的不断改善，供应链布局的逐步加深，相关市场规模将持续提升，供应链企业有望受益。

# 今年以来多家上市公司定增事项终止

■本报记者 王镜苑

近期，相继有上市公司宣告定增方案终止。

2月19日，耐普矿机宣布终止相关定增事项；此前，岳阳林纸和漳州发展也公告终止定增，并向交易所申请撤回发行申请。根据此前发布的定增预案，岳阳林纸拟募集资金规模近25亿元，漳州发展拟募集资金金额不超过16.65亿元。

同花顺iFinD数据显示，截至2月22日记者发稿，2024年已有20家A股上市公司宣布停止实施定增计划。

记者梳理上市公司公告发现，多数公司表示，定增终止的原因是结合资本市场及相关政策变化和自身情况做出的决定。例如，耐普矿机称，经综合考虑当前市场环境及公司经营规划因素下，在与中介机构充分沟通，结合目前资本市场环境，决定终止本次向特定对象发行股票的相关事项。

“当前市场环境下，股市波动较大，投资者风险意识增强，上市公司可能会考虑对项目融资计划进行调整或者暂缓，以规避风险和保障公司利益。”深度科技研究院院长张孝荣如是说。

此外，还有公司调整向特定对象发行股票募集资金具体建设内容。北方铜业称，原募集资金拟用于“年产5万吨高性能压延铜箔和200万平方米覆铜板项目”及补充流动资金。目前覆铜板车间尚未投入建设，未进行试生产。考虑到覆铜板车间建设及投产时间较晚，为进一步降低公司本次募集资金使用的不确定性，决定使用自有资金投资覆铜板生产线。

从审核问询来看，交易所也加强了对于上市公司募投项目的必要性、公司业务与经营情况、未来业绩是否存在持续下滑

风险等方面问题的关注。

如岳阳林纸，公司募投项目建设内容包括引进国际先进设备建设一条年产45万吨国际先进文化纸生产线，改建一条年产20万吨高得率化机浆生产线，关停部分低效造纸生产线以淘汰落后产能。交易所要求公司说明募投项目与公司现有业务的区别和联系，募投项目与公司主营业务是否符合相关产业政策和环境保护要求，是否存在限制类或淘汰类产业。

岳阳林纸的业绩也不尽如人意，公司预计2023年亏损2亿元至2.5亿元。

中国银行研究院研究员叶银丹对《证券日报》记者表示：“再融资新规规范了非必要定增，上市企业应避免加大对传统受限行业的投资，减少无效扩张式的投资行为。同时，也要更加关注自身的财务状况以及经营能力，理性实施再融资。”

2023年8月份，证监会统筹一二级市场平衡，优化IPO、再融资监管安排。2023年11月份，沪深交易所发布优化再融资监管安排，设置“五条红线”，对上市公司再融资节奏、融资规模等做出从严和从紧的安排，重点突出扶优限劣，更好地统筹一二级市场平衡。

政策发布后，中金公司研报显示，2023年共298个竞价类项目发布定增预案，拟募资金额达到4870亿元，均较2022年有所下滑；完成发行的竞价类定增项目数量为230个，较上一年度减少了6.1%，募资金额达到3883.1亿元，相比上一年度降低10.6%。

业内认为，自去年以来，A股市场的再融资政策不断优化，突出扶优限劣，引导上市公司合理确定再融资规模，促进投融资两端的动态平衡。2024年A股市场定增募资规模或将继续下降。

# 5G-A技术进入商用元年 多家通信公司积极布局

■本报记者 李雯珊

一年一度的世界移动通信大会(以下简称“MWC 2024”)即将于2月26日至2月29日在西班牙巴塞罗那举办。据悉，本次MWC 2024大会主题是“Future First”(未来优先)，聚焦5G与下一代移动通信(以下简称“5G-A”)、万物互联、AI人性化、工业4.0-数字工程与制造、颠覆传统-创新科技、数字基因等六大领域。

“中兴通讯将依托底层的芯片和架构创新，纵向的领域定制、横向的产业合作，推动5G-A、光网络、算力、能源和终端技术的持续演进，进一步优化AI训练推理效率和部署成本，打造高效、绿色、智能的数字基础设施，让连接增强，让算力泛在，让绿色原生，让普惠普惠。”中兴通讯总裁徐子阳向《证券日报》记者表示。

## 华为：5G-A商用元年开启

在此次大会上，两大通信龙头华为与中兴通讯都不约而同地重点提前预热了关于5G-A技术的进展。公开资料显示，5G-A是现有5G的增强，是在5G业务规模扩大、数字化、智能化不断提速的趋势下，面向2025年到2030年规划的通信技术。目标包括上下行速率提升10倍、连接密度/连接数大幅提升、时延及可靠性进一步改善，并在通感一体化内生智能等方面进行探索。

华为表示，2024年5G-A商用元年正式开启。在2月26日的产品发布会上，华为ICT各产品线总裁将面向全球重磅发布5G-A全系列产品与解决方案；华为董事、ICT产品与解决方案总裁杨超斌则将首发华为通信大模型，助力运营商释放网络和业务潜能。

实际上，在2023年年底，华为已完成了5G-A全部功能测试以及技术性能测试，并在2023年全球移动通信论坛(MBBF)上发布全球首批5G-A解决方案。

中兴通讯则以“未来进行时”为主题参加MWC 2024大会，在公司的展区上还将举办中兴终端系列新品发布会及5G-A联合创新成果及新品发布会，展示ICT技术及相关应用成果。

近日，中兴通讯对外宣布，在5G发展的前沿领域5G-A方面取得重要进展，该公司联合广东移动在广州、深圳、佛山等地完成全国首个超大规模的5G轻量化

(RedCap)商用部署，截至2023年11月底已开通7000站以上，率先吹响了5G轻量化(RedCap)技术规模商用的号角。

“中兴通讯将依托底层的芯片和架构创新，纵向的领域定制、横向的产业合作，推动5G-A、光网络、算力、能源和终端技术的持续演进，进一步优化AI训练推理效率和部署成本，打造高效、绿色、智能的数字基础设施，让连接增强，让算力泛在，让绿色原生，让普惠普惠。”中兴通讯总裁徐子阳向《证券日报》记者表示。

## 迎来重要发展机遇

中金公司提出，5G-A作为承上启下的阶段，在加速各行各业数字化转型的同时，有望为6G的演进指明方向，预计2024年为5G-A首版标准冻结及商用化元年，射频等相关产业链将迎来重要发展机遇。

开源证券相关行业分析师任浪表示，5G-A的发展将打开天线、射频、通信模组等核心部件需求空间，5G/5G-A与AI、边缘计算等技术的融合发展，带来了更好的联接、感知和计算能力；同时，5G-A高速率、毫秒级时延的特性，未来将在终端应用例如汽车、穿戴设备或者教育、医疗、游戏等领域具有广阔的应用场景。

主营为天线、射频产品的盛路通信近期公开表示，公司重视对前沿技术的研发储备工作，并在5G-A领域已有相关技术储备，将根据市场行业动态和相关技术的应用发展，进一步开展相关技术研发和产业化应用工作。

“5G轻量化(RedCap)是关键技术，能够有效满足高速物联网需求，有望在2025年形成规模商用，公司已推出相关RedCap模组产品，并正积极携手产业伙伴共同推动RedCap技术、网络、生态及应用持续繁荣，整合全球物联网产业资源，利用自主研发模组的先进技术，助力各行业抢占5G-A产业制高点。”广和通董秘办相关人士向记者表示。

# 华为首次进军硬派越野市场 HI造车模式或再壮大

■本报记者 龚梦泽

2月22日，华为智能汽车解决方案宣布与东风旗下豪华越野纯电品牌正式签署战略合作协议。双方表示，此次合作将实现新能源豪华越野品牌与智能科技先锋品牌的优势互补、彼此赋能。受此利好消息影响，港股东风集团股份当日收收3.37港元，涨幅为4.98%；A股东风汽车盘中最高触及5.91元/股，截至收盘总市值为117.4亿元。

值得注意的是，与此同时，华为与北汽合作的智选车型也传来新动向。2月19日，北汽蓝谷在互动平台表示，公司与华为鸿蒙智行合作下的首款车型计划在年内投放市场，这款车型定位于高端智能轿车。对于合作进展，公司表示将适时对外披露。

“华为与整车厂商正结合各自所拥有的产业资源、技术研发等优势，加快建立互利共赢的战略合作伙伴关系。”中国新能源汽车产业创新联盟理事高云鹏表示。

华为的智能汽车解决方案在行业内具有极高的知名度和影响力，而东风汽车作为国内知名的汽车制造企业，其在越野车型领域拥有深厚的技术积累和市场基础。此次两家企业强强联手，无疑将为硬派越野汽车市场带来新的变革。公开资料显示，为深化“东方风起”计划，“科技跃迁”行动战略布局，东风汽车面向越野消费需求升级趋势推出了豪华电动越野品牌，而这一品牌也肩负着支撑东风公司科技转型的重任。

“东风公司没有真正做过50万元以上的车，岚图通过梦想家的改装能够达到50万元，而此番公司豪华越野品牌将是东风第一部起售价在50万元以上的车型。”有东风汽车方面人士告诉《证券日报》记者，新的豪华越野纯电品牌承担着东风公司“顶天”的职能和旗舰标杆的作用，如果把价格带和品牌向上任务完成，将为包括岚图在内的东风品牌创造出更多的发展空间。反观华为，回顾其在智能汽车领域的布局，不难发现

其一直在寻求与传统汽车企业的深度合作，部分车企也乐于通过“含华量”提升产品的智能化水平。

今年1月22日，华为与东风汽车集团旗下的高端智慧电动汽车品牌岚图正式签署了战略合作协议，双方将通过合作车型在多领域创新探索，加速智能化技术的大规模商业化落地。双方还表示，将根据各自优势，围绕用户需求共同打造极致的智能出行体验。

而此次的合作，无疑是华为在智能硬派越野领域的又一重要落子。从合作的方式看，岚图使用华为HI(Huawei Inside)模式。该模式下，华为与车企共同定义、联合开发智能汽车，将一整套包括华为自研的智能驾驶系统、座舱系统、域控制器、芯片、电机各类传感器等集成到智能汽车里。在此模式下，车企有一定的自由度，可以根据华为提供的底层能力整合开发。

相较之下，鸿蒙智行(原华为智选模式)建立在HI模式之上，是华为参与度最高的一种合作模式。在此模式

下，华为除了提供零部件和解决方案外，还会参与产品定义、营销服务和渠道销售。目前，选择鸿蒙智行的车企包括北汽、赛力斯、江淮、奇瑞等，是目前对销量助力最佳的模式。

此次东风越野品牌与华为合作进军越野市场，大概率与岚图汽车一样采用HI模式。“合作模式目前双方还在讨论，优先考虑零部件或HI模式，具体会结合后续产品和技术开发的实际情况共同协商。”有接近东风汽车方面人士对《证券日报》记者表示。这也意味着，继岚图和阿维塔之后，华为HI模式加盟者有望增至三员，颇有要与鸿蒙智行分庭抗礼的意味。

招商证券研报显示，华为从2013年开始探索汽车行业已10年有余，2023年进入丰收期，新车型密集发布，合作模式趋于稳定。华为将其突出的ICT技术优势延伸到智能汽车产业，聚焦智能网联汽车产业的增量部件，协助汽车产业实现电动化、网联化、智能化升级，生态优势日益突出。

“每吨钛白粉的价格涨跌对我们影响都不小。因此公司一直坚持低库存的营销理念。近两年公司库存一直处于低位，钛白粉产销率都是百分之百。”安纳达相关负责人进一步表示，旺季钛白粉的价格预期依然要看国内各厂家的生产情况，以及国际市场的变化情况。

孙文静认为，春季钛白粉下游企业开工率仍然较低，钛白粉用量有限。而塑料企业一般在2月下旬逐步开工，3月份钛白粉用量逐渐增加。因此，3月份和4月份钛白粉采购进入旺季。

“每吨钛白粉的价格涨跌对我们影响都不小。因此公司一直坚持低库存的营销理念。近两年公司库存一直处于低位，钛白粉产销率都是百分之百。”安纳达相关负责人进一步表示，旺季钛白粉的价格预期依然要看国内各厂家的生产情况，以及国际市场的变化情况。

孙文静认为，春季钛白粉下游企业开工率仍然较低，钛白粉用量有限。而塑料企业一般在2月下旬逐步开工，3月份钛白粉用量逐渐增加。因此，3月份和4月份钛白粉采购进入旺季。

王强峰明确显示，短期之内，受钛精矿价格维持高位、国内需求回暖以及出口的持续高涨影响，预计钛白粉价格仍有走高趋势，价格中枢同比2023年有望逐步上行。

# 钛白粉出口热度不减 多公司开启年内第二轮涨价

■本报记者 黄群

近日，国内钛白粉企业再度提价，2024年钛白粉第二轮涨价开启。2月20日，先是龙佰集团、惠云钛业宣布当日上调各型号钛白粉销售价格。2月21日，中核钛白上调各型号钛白粉销售价格，2月22日安纳达也正式上调钛白粉销售价格。

根据公告，中核钛白、安纳达两家公司各型号钛白粉国内客户销售价格均上调700元/吨，国际客户销售价格均上调100美元/吨。安纳达表示，经过1月20日首轮调价和本次调价后，公司金红石型钛白粉和锐钛型钛白粉国内销售均价累计上调1400元/吨，外贸销售均价累计上调200美元/吨。

卓创资讯监测数据显示，截至2月21日，华中市场金红石型钛白粉价格为16000元/吨至16800元/吨。华东市场(江苏)上，锐钛型钛白粉价格为13700元/吨至14500元/吨，金红石型钛白粉价格为15500元/吨至16300元/吨。自2023年8月份以来，锐钛型钛白粉均价已由13000元/吨左右涨至当前的14100元/吨，金红石型钛白粉均价由15500元/吨涨至当前的16000元/吨。

记者采访了解到，此轮涨价的原因与1月份首轮涨价的逻辑基本相同，即成本支撑和出口火热。

# 钛白粉出口热度不减 多公司开启年内第二轮涨价

■本报记者 黄群

近日，国内钛白粉企业再度提价，2024年钛白粉第二轮涨价开启。2月20日，先是龙佰集团、惠云钛业宣布当日上调各型号钛白粉销售价格。2月21日，中核钛白上调各型号钛白粉销售价格，2月22日安纳达也正式上调钛白粉销售价格。

根据公告，中核钛白、安纳达两家公司各型号钛白粉国内客户销售价格均上调700元/吨，国际客户销售价格均上调100美元/吨。安纳达表示，经过1月20日首轮调价和本次调价后，公司金红石型钛白粉和锐钛型钛白粉国内销售均价累计上调1400元/吨，外贸销售均价累计上调200美元/吨。

卓创资讯监测数据显示，截至2月21日，华中市场金红石型钛白粉价格为16000元/吨至16800元/吨。华东市场(江苏)上，锐钛型钛白粉价格为13700元/吨至14500元/吨，金红石型钛白粉价格为15500元/吨至16300元/吨。自2023年8月份以来，锐钛型钛白粉均价已由13000元/吨左右涨至当前的14100元/吨，金红石型钛白粉均价由15500元/吨涨至当前的16000元/吨。

记者采访了解到，此轮涨价的原因与1月份首轮涨价的逻辑基本相同，即成本支撑和出口火热。