

折叠屏iPhone 订单被传上调至千万级 部分供应链开始出货交付

中经记者 陈佳凤 广州报道

由AI算力需求引爆的存储芯片涨价潮,正迫使国内多家手机厂商密集提价。然而,就在全行业为“存储荒”焦头烂额之际,近日,市场却传出苹果大幅提高首款折叠屏iPhone备货量的消息。据坊间消息,苹果已将折叠屏iPhone今年的生产准备目标上调至约1000万台,高于此前市场普遍预期的700万至800万台。

折叠iPhone被传备货量上调

在存储芯片短缺的背景下逆势加单,苹果的底气来自其庞大的采购规模和强大的供应链议价能力。

近日,来自《日经亚洲》的报道称,苹果公司已告知供应商准备今年生产约1000万台可折叠iPhone。这一数字高于此前预测的700万至800万台。此外,苹果甚至要求供应链厂商为2026年下半年预留可生产8000万台iPhone的零部件产能,其中包括iPhone 18 Pro、iPhone 18 Pro Max以及首款可折叠iPhone。该报道称,这家科技巨头2026年手机的总产量预计超过2.2亿台。

当前,AI数据中心对高带宽内存(HBM)和DRAM/NAND闪存的需求激增,导致全球内存芯片供应短缺。苹果CEO蒂姆·库克此前公开表示,内存成本上升将影响产品定价。但苹果并未收缩,反而锁定约8000万部新iPhone零部件,并重点加码折叠机型。

在存储芯片短缺的背景下逆势加单,苹果的底气来自其庞大的采购规模和强大的供应链议价能力。业内人士分析:“目前物料成本占手机整机成本的比例已从平时的10%—15%飙升到20%以上。但对苹果这样的巨头而言,缺货潮反而是一次拉开身位的机会——谁的采购规模大、账期长、议价能力强,谁就能优先拿到产能。”

针对“扩产至1000万部折叠手机”的传闻,记者亦向苹果方面求证,截至发稿未获回应。但多位产业链人士对此表达了审慎态度。

“苹果对折叠屏产品并没有加单,而是对某零件的产能要求

增加了,原因是为了多做些安全备料。”一位产业链人士向记者透露。

另一位产业链分析师也赞同这一观点,并详细解释了背后的逻辑:“苹果折叠产品并没有加单,零部件的生产准备量会多些。因为如果终端市场需求是600万到700万台,零部件的备料就必须高于这个数字。尤其是对于折叠屏这种首次量产的全新机型,新零部件在生产初期的‘容错率(Error Rate)’较低,工艺损耗大,因此供应商必须超额备料以确保产线连续性。”

此外,首款折叠屏iPhone备货量生产准备目标上调至约1000万台的消息也与天风国际证券分析师

郭明錤近日的调研存在一定差距。

郭明錤表示,苹果折叠屏iPhone 2026年下半年的组装出货量约为700万至800万部,其中2026年第三季度仅约50万至100万部。郭明錤判断,折叠屏iPhone极有可能与其他新机型同台发布,但预购及正式开售时间将推迟至第四季度,今年年底前供货将持续紧张。

郭明錤还预计,即便售价高达约2300至2500美元,折叠屏iPhone的市场需求至少在2026年年底前仍将保持强劲,预购开放后可能迅速售罄,交货周期拉长至4至6周,黄牛溢价幅度甚至可能达到官方售价的50%至100%。



近日,市场传出苹果大幅提高首款折叠屏iPhone备货量的消息。视觉中国/图

其仅用一代产品就试图拿下相当于2025年折叠屏市场一半的份额。

不过,也有多位产业链人士对苹果加单首款折叠iPhone的出货量表达了审慎态度。“千万台的出货目标有点多了,可能是某个零部件、组件的备货被提高,目前预估,2026年苹果折叠屏出货约600万至700万台左右。”Counterpoint高级分析师林科宇对记者表示。

折叠屏市场格局重塑

TrendForce集邦咨询预估,苹果凭借品牌形象与消费者的期待,将于2026年取得折叠手机市场近20%的市场占有率。

苹果虽然是折叠屏市场的“迟到者”,但苹果的人局,不仅有改写全球折叠屏手机市场的竞争版图,还将直接吞下全球柔性OLED面板两成三成的市场。

市场调研机构Counterpoint Research最新报告显示,2026年全球折叠屏智能手机面板出货量预计达2750万片,同比增长24%,营收约44亿美元,同比增幅达48%。从面板厂商采购份额来看,三星预计以31%的份额位居第一,苹果首年即贡献约29%,华为约24%,苹果首年采购份额即超越华为,成为全球第二大折叠屏面板采购方。

A股供应链频频发声

Wind数据显示,今年以来,折叠屏指数涨幅超34%。

供应链方面,三星显示为苹果首款折叠OLED面板独家供应商,富士康负责首批量产,蓝思科技(300433.SZ)提供UTG超薄玻璃、3D玻璃盖板,领益智造(002600.SZ)则覆盖不锈钢/钛合金/碳纤维等多种材质的折叠屏支撑件等。精研科技(300709.SZ)是MIM钎链精密组件供应商。

事实上,这款苹果酝酿多年的旗舰机型早已呼之欲出。此前,多方供应链消息便显示,苹果首款折叠屏iPhone已定档2026年秋季。近期,国内上游供应链企业更是在密集披露苹果折叠产品业务进展,部分核心增量环节的A股供应商已进入批量交付阶段。

近日,蓝思科技在互动易平台表示,已为折叠屏手机提供超薄柔性玻璃(UTG)、玻璃支撑板(PET膜及3D玻璃盖板等结构件,并于第二季度末开始向大客户出货交付;相关高难度加工工艺显著提升单机价值量,公司产品已具备支撑今年及未来销量需求的能力。

凯盛科技(600552.SH)亦透露,公司无折叠屏整机业务,但已实现UTG量产并批量供货下游客户;其UTG覆盖“高强玻璃—极薄薄化—高精度加工—柔性贴合”全链条,产品应用于全球顶尖折叠屏手机及全球首款车载滑移卷曲显示屏。

在钎链结构部件方面,宜安科技(300328.SZ)于7月6日确认,其液态金属钎链主轴已通过国内外主机厂认证,且已于6月起实现折叠屏手机钎链主轴结构件批量交付。精研科技则于5月20日宣布拟投资4亿元建设“高强高韧粉末钛合金及其精密注射成形构件的研发与产业化项目”,重点拓展转轴MIM零件及折叠屏钎链组件业务。

领益智造此前披露,已为国内外头部客户供应折叠屏终端硬件,涵盖不锈钢/钛合金/碳纤维材质的支撑件与中框、铜/不锈钢/钢铜复合/铝合金/钛材质

对记者表示:“苹果的加入肯定会吸引更多消费者对于折叠屏的关注,会有更多消费者尝试折叠屏,进而推动折叠屏市场增长。”

不过,2026年仍被定义为过渡年。Counterpoint指出,苹果不会立刻取代三星和华为,但会推动市场规模扩大,并将竞争重心引向更高单价、更高可靠性和更低折痕的大尺寸横向内折产品。苹果折叠屏产品推出之后,折叠手机市场将从三星与华为的双雄争霸,正式进入三足鼎立的新阶段。

科创前线

近200亿规模刷新纪录 中国商业航天融资潮再起

中经记者 谭伦 北京报道

短短十余天,两笔融资再度将中国商业航天推向市场聚光灯下。

近日,长光卫星宣布完成近50亿元股权融资,募集资金将主要投向卫星批量化制造、“吉林一号”星座持续组网以及遥感数据应用开发。这不仅刷新了该公司成立以来最大规模融资纪录,也成为目前国内商业卫星及星座领域金额第二高的单轮融资。

同时,就在今年6月末,承担上海“千帆星座”建设运营任务的垣信卫星也宣布正式启动新一轮增资,融资规模高达150亿元,若顺利完成,将刷新国内商业航天单笔融资纪录。

两笔合计近200亿元的融资,也让商业航天再次获得市场关注的目光。《中国经营报》记者注意到,自2025年以来,我国商业航天融资回暖,资金来源也从传统VC逐渐转向国家级基金、地方产业资本、央企企资本以及金融机构共同参与的新格局。行业报告显示,2025年我国商业航天融资总额同比增长约三成,资本结构正在发生明显变化。

业内广泛认为,此轮融资热潮,显示我国商业航天正进入落地“产业运营”的新阶段。从卫星制造,到星座运营,再到遥感数据、卫星互联网、低空经济、智能驾驶等下游应用,一个更加完整的商业航天产业链正逐渐形成。

融资热度重新升高

兑现产业能力,是业内关注此轮融资潮的主要动因。瑞恒达产业经理王清霖认为,长光卫星此次近50亿元融资,并未继续强调单颗卫星性能,而是明确用于卫星规模化制造、“吉林一号”持续组网以及遥感数据产业化开发。这意味着资金重点已经从研发转向产业扩张。

同时,垣信卫星此次融资也同样具备代表性。记者从垣信方面

从“造卫星”到“运营星座”

融资回归的背后,是我国卫星互联网建设正在进入真正意义上的组网阶段。

近年来,我国低轨卫星互联网建设明显提速。一方面,国家级星座持续推进;另一方面,以垣信卫星建设运营的“千帆星座”正在加快部署,计划未来形成覆盖全球的低轨互联网网络,与6G演进保持兼容。

随着海南商业航天发射场投入常态化运行,以及商业火箭发射

产业化新窗口将至

随着融资的再度兴起,中国商业航天产业的前景也再度为外界关注。

进入2026年,老牌商业火箭龙头蓝箭航天在上交所科创板的上市审核状态已正式变更为“已问询”,距离成为“商业航天第一股”仅剩一步之遥;天兵科技、星际荣耀等也纷纷进入密集的IPO辅导期;而长光卫星在本轮近50亿元融资到位后,也重启了上市申报进程。政策风向

了解到,作为“千帆星座”唯一建设运营主体,此次募集资金将主要用于低轨互联网星座建设、技术研发和市场拓展。按照规划,“千帆星座”最终将部署约1.5万颗低轨卫星,目前在轨卫星数量已突破200颗,已完成AIS卫星系统组网,并持续推进互联网星座建设。

通信分析师周桂军认为,资本再度涌入商业航天产业,一大重要

能力持续提升,过去制约卫星互联网发展的发射能力瓶颈正在逐步缓解。相比几年前“一年发几十颗”,如今低轨互联网星座开始进入批量发射阶段。以国内火箭企业中科宇航为例,在日前成功发射力箭一号遥十四“一箭八星”后,力箭一号副总指挥孟祥瑞便向记者指出:“这意味着我国商业航天正式从技术验证阶段,跨入规模化商业交付新时期。”

而真正决定商业价值的并不

的彻底扭转,让一级市场的产业资本看到了清晰的退出路径,从而引发了今年夏天的投资潮。

周桂军表示,过去商业航天更多是指火箭、卫星制造产业,但如今,它正在成为数字经济基础设施的重要组成部分。近年来,从国家层面提出建设卫星互联网,到推进国家空天信息基础设施建设,再到发展低空经济、智能网联汽车、数字中国,商业航天产业链构成不断扩容。

原因在于国内产业链的成熟度。过去几年,中国商业航天经历了从“能发射”到“能组网”的重要跨越。无论是卫星制造能力、批量生产能力,还是火箭发射频次、商业发射场建设,都已经形成较完整产业基础。

与此同时,从融资来源看,其资金结构也在发生明显变化。

《中国商业航天产业发展报告

是卫星数量本身,而是形成网络之后能够提供什么服务。因此,另一条增长更快的赛道是以应用为主的遥感数据应用。

记者从长光卫星方面了解到,“吉林一号”已经形成全球较大的商业遥感卫星网络之一,其业务正在从传统影像销售延伸至农业监测、金融风控、自然资源管理、城市治理、灾害监测等多个领域。

公开报道显示,近年来,国内多家主要金融机构已经开始采购

而在日前举行的上海移动通信大会期间,记者注意到,多家卫星通信企业也都开始将焦点转向运营和服务。如长光卫星正在不断强化遥感数据运营能力,垣信卫星则重点建设低轨互联网星座,银河航天持续推进通信载荷与终端协同,时空道宇加快天地一体通信网络布局,航天宏图、世纪空间等企业则不断拓展遥感应用服务。

在业内看来,相比前几年更多

(2025)》显示,相比早期主要依赖风险投资,如今商业航天的投资方越来越多地来自国家制造业基金、地方产业基金、央企资本及政策性金融机构,资金更加长期化,也更加关注产业协同。王清霖认为,这意味着商业航天已经开始从“高风险科技投资”逐渐进入“基础设施投资”阶段。

此外,周桂军认为,值得注意

商业遥感数据开展贷后管理、农业评估和风险控制。其中,物流、保险、电力、能源等行业也开始引入卫星遥感数据,以便提升商业数据价值。

王清霖认为,与卫星制造相比,数据服务具备更高附加值、更强持续性,也更容易形成稳定现金流。这也是资本越来越重视数据运营的重要原因。

此外,AI技术也在进一步提升卫星数据价值。过去,遥感影像需

押注技术突破,如今投资机构更加关注运营能力、数据价值以及持续盈利能力。这意味着,未来真正具有竞争力的不再只是单个卫星企业,而是能够构建完整空天信息服务体系的平台型企业。

同时,王清霖提醒,当前,以SpaceX Starlink为代表的低轨互联网星座已形成先发优势,全球多个国家都在加快布局低轨卫星资源和轨道资源。对中国商业航天而

的是,资本关注重点也在变化。几年前,投资机构更愿意讨论“火箭是不是可重复使用”“卫星成本是否足够低”;而今天,机构更关注的是,卫星数量是否足够形成网络、用户是否开始付费、数据是否能够持续产生收入。这种变化意味着,商业航天的可回报率将是产业当前能否持续吸引后续融资的关键指标。

要大量人工译解;如今,通过人工智能自动识别,可以快速完成农田变化、建筑施工、矿山监管、森林火灾、水体污染等目标识别,大幅降低数据使用门槛。

周桂军表示,未来,卫星获取数据,AI完成分析,再通过云平台提供行业服务,正在成为商业航天新的产业模式。换言之,卫星本身正在逐渐从产品变成基础设施,而真正创造价值的是数据、算法和行业应用。

言,窗口期并不长。未来几年,将是我国卫星互联网完成规模组网、商业模式逐步成熟的重要阶段,也是我国空天信息产业形成全球竞争力的关键时期。

周桂军认为,随着资本市场已经率先释放出信号,我国空天信息基础设施持续完善、低轨互联网星座加速组网,以及遥感数据、卫星通信等应用不断向行业渗透,国产卫星产业有望迎来产业收获期。