



家电数码周刊

Home Electronics Weekly



家电周刊订阅号

D1-D2

2019.3.19

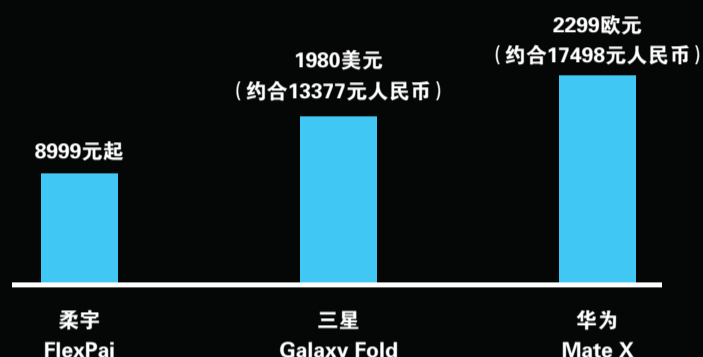
总第301期 今日2版 每周二出版
新闻热线 64101895
主编 金朝力

柔宇可折叠手机起大早赶晚集

曾高调发布“全球首款可折叠柔性手机”的柔宇科技，最近又传出寻求新一轮融资的消息，但距离产品发布已经过去4个多月，柔宇官网还未见消费者的产品评论，柔宇科技也饱受“PPT公司”的质疑。业内人士指出，可折叠手机是手机行业新风口，但各方面配套的技术还不成熟，柔宇虽然是第一家发布产品的企业，但本身名声不够大，也不是传统的手机厂商，因此并不占优势。



可折叠手机价格对比



再传融资

有消息称，柔性显示屏制造商柔宇科技目前正在寻求一笔10亿美元的融资，融资后估值至少为80亿美元。不过截至目前，柔宇科技并没有对外回应此事。

从去年10月31日柔宇发布折叠屏手机“柔派”到现在，已经过去4个多月，但目前柔宇官网还没有消费者的产品评价出现，只有淘宝网上第三方店铺有几条评论。网上的产品评测也多是来自科技网站。对此，柔宇科技在声明中称：“已按计划开始陆续发出产品，由于柔宇官网和线下预订量较大，排队较长，正在加紧安排生产。”柔宇科技相关负责人表示，关于预订时间，产品供不应求是一方面原因。当年第一代苹果手机，从发布到上市销售，也隔了五六个月。”关于具体销量，该负责人表示不方便透露，柔宇官网也未予显示。

北京商报记者登录柔宇官网发现，柔派手机共有三个款式，售价8999元起，支持“定金+尾款支付”和全款支付两种预订模式，全款支付的订单将优先发货。消费者如果采用“定金+尾款支付”预订模式，尾款支付的开启时间将由客服人员另行通知，定金不接受退款。

北京商报记者询问柔宇官网的客服多长时间可以拿到手机，客服表示要等到4-8周后才能拿到货，会和之前的订单一起排序，按顺序发出。

不过，值得注意的是，消费者需要先支付的是定金，而非订金，柔宇这款手机的定金是1000元，如果中间或者拿到货后想要退货退款，定金不会退。而此前北京商报记者在淘宝网购物时，支付的是订金，而非定金，支付尾款后也可以申请全额退款。

中国消费者协会律师团专家胡钢

指出，定金在《合同法》上是承担违约责任的形式之一，它的基本法律性质是约定定金，并具有担保合同履行的性质。定金的作用有两种情形：一是当合同正常履行时，定金充作价款；二是合同不能正常履行时，定金则作为罚款。如果是给付方（消费者）违约，那么给付方无权收回这笔钱。如果是收受方（商家）违约，则收受方应该双倍返还。尽管只有一字之差，定金和订金对于消费者来说意义完全不一样，对于很多不懂这方面法律的消费者来说，并不清楚其中的门道。

质疑漩涡

联想集团董事长杨元庆曾就折叠屏手机评论称“现在发布的所有折叠屏手机，都没有超过三年前联想发布的概念，很多厂商依然在做PPT产品。产品放玻璃柜里，价格也高高在上，可以买好几个平板电脑”。

上个月，三星和华为终于推出了剧透已久的折叠屏手机。北京商报记者了解到，折叠屏手机的发布现场，产品确实都放在玻璃柜里，消费者无法上手体验。

与华为和三星相比，柔宇最明显的优势就是价格，柔派的售价是8999元起；三星Galaxy Fold在美国的起售价为1980美元，约合13377元人民币，中国市场的售价还未公布；华为Mate X目前定价为2299欧元，折算人民币约17498元。

但在配置与设计上，柔派看起来要弱一些。华为Mate X采用的是“鹰翼”式折叠设计（外翻），最大的特点是折叠时紧密贴合，展开时又平坦自然。既保证了折叠后单手使用的屏幕尺寸（正面屏幕达到了6.6英寸，背面为6.38英寸，展开后为8英寸），同时展开后也更加便于握持。三星Galaxy Fold则是“内翻”设计，正面是一款4.6英寸的小屏，翻开

之后是一块7.3英寸的屏幕。相比华为Mate X，其折叠后的观感稍差，更加适合展开后使用。

至于柔派，处理方式则显得有些“直接”，直接将一块大屏“弯折”，但无法做到折叠时紧密贴合，所以实用性上要差一些。

还有业内人士称，柔宇的发展之路很顺利，六年进行了7轮融资，最新一轮E轮融资过后，柔宇的估值已经达到了50亿美元，是资本市场独角兽般的存在，但柔宇还是没有实实在在能够向市场放量的产品。柔宇的研发突破，更像是购进一整套顶尖设备做各种研发试验，然后将实验室成果面向市场公布。至于何时规模化量产，并没有一个明确时间表。

但柔宇科技否认了上述说法。“2014年柔宇发布柔性屏技术之后，公司陆续收到了多家国际知名电子企业的投资合作和收购邀约，但柔宇考虑与下游客户合作中立性以及长远发展战略规划等原因最终主动放弃了签约，而非某些报道臆测的技术问题。在柔性屏和柔性传感产品量产出货的基础上，最近一个季度签约的客户订单额就已达40亿元，柔性电子市场增速远超预期。”

令人惊讶的是，在此之前，1月27日柔宇官网显示所有手机均为“预售商品”，1月28日，又显示所有产品为“热销商品”。

突围不易

折叠屏手机被认为是2019年手机的几大趋势之一。据群智咨询数据估计，预计2019年全球折叠手机规模约90万台。运营商财经网总编辑康钊认为，这主要是因为折叠屏可以在扩大手机屏幕的同时保证手机的便携度，尤其是正面的屏面积增大一倍，一摊开来，像小型平板电脑。

但行业出货量是否能突破预测，需要看国内厂商的表现。因为折叠产品对于整个供应链的完善程度，包含上游原材料的提供，中游面板厂的产能、良率、性能，下游终端厂家的结构设计、整体厚度的解决方案、硬件实现后UI的改变等都提出了较高的挑战。

“这种手机的缺点也很多，比如屏幕弯曲度问题、电池不能弯曲等问题。”康钊说。产经观察家、钉科技总编丁少将也指出，目前的折叠屏手机还存在一些挑战，一是屏幕本身的技术成熟度以及量产能力都需要完善和提高，二是系统软件和应用软件的适配还不完善，三是折叠屏除了外观和展开作为平板电脑之外还需要更多应用场景支撑。

对于柔宇，丁少将认为，尽管柔宇抢跑折叠屏，但其柔性产线的技术水平和量产能力都存在短板，概念抢跑并不能收获市场先发优势，真正能够依靠折叠屏手机反转市场的可能是软硬件产业链垂直整合能力最强的三星。但无论是谁，今年的折叠屏只会是手机品牌进行高端市场占位的武器，折叠屏手机并不会规模起量，对品牌的整体产品销售不会起到关键作用。

与这些传统手机厂商比起来，柔宇科技不仅要面对名气较小的劣势，很可能难以得到消费者的信任，毕竟其他几家都是手机行业的主流品牌，累积了很多年的市场资源，另外，柔宇并不是一家体量大的手机厂商，意味着除了屏幕之外，柔宇在芯片等其他手机配件上对供应商的议价能力不够，体量大，成本就高，而华为、三星等品牌一年的出货量都是以亿为单位计算的。虽然柔宇研究柔性屏比较早，但柔宇的市场渠道和销售能力还有待提高。”康钊说。

北京商报记者 石飞月/文
贾丛丛/制表