

上市公司“龙”记

通宇通讯推进多元化布局 “双擎驱动两翼支撑”迈向新目标

■本报记者 赵学毅 见习记者 林娉莹

从前,电话曾是生活中稀有的奢侈品,如今,手机已成为我们的必备之物。这背后,随处可见的通信基站可谓是如今举足轻重的基础设施,其中更离不开一个重要部件——“天线”的支持。在这个看似不起眼的赛道里,成立于1996年、蛰伏深耕25年的通宇通讯,便是当中的领军企业之一。

2021年临近春节时,《证券日报》记者走进通宇通讯,见到了公司总经理时桂清,听其介绍公司发展历史、数十年积累的技术优势,以及未来的规划与展望。“通宇通讯是一家靠技术起家的公司,”时桂清表示,“我们开始想法很简单,是为了打破国外垄断,要做国产化。在当时,吴总(吴中林)带领技术,我负责市场,埋头苦干二十多年。现在,我们可以说公司是行业内的前三,也有信心成为第一。”

20世纪末,面对昂贵的进口天线,通宇通讯创始人吴中林在“下海”创业后潜心钻研,并研发成功中国第一面板状基站天线,打开了基站天线国产化的进程。

如今,通宇通讯主营基站天线等业务,包括微波天线、射频器件、光模块产品及新能源换电柜多类产品的研发。随着近年国内5G建设进入发展关键期,公司向市场亮出了喜人的2020年度业绩预告,决心进一步加码多元化布局,为其提出的“千亿通宇”战略计划备足弹药。

25年深耕 天线主业仍大有可为

从深圳向西百余公里,两小时车程后,《证券日报》记者来到通宇通讯位于中山市的公司总部。在这里,记者看到,春节将至公司并未放缓生产节奏,其生产与运营区域大楼仍有员工正忙碌地不断进出;楼宇台阶上也贴满了“科技成就产业,创新永不止歇”与“艰苦奋斗,居安思危”等振奋人心的标语。

“我们年前的订单已经相当足量,只能加班加点完成,而且海外客户不休假,公司年后也为提前复工做好准备,应对节后生产需求。”通宇通讯总经理时桂清向《证券日报》记者表示。

时桂清介绍称,25年前,国内通信产业有诸多环节均受海外进口垄断。彼时,在发现国外企业卖给国内的天线产品远高于成本价后,吴中林决心要研发出国产化的天线产品,并在1994年研发出了国内第一面板状基站天线,开启了基站天线的国产化时代。

数年后,吴中林与时桂清看到国内发展小灵通系统的机会,即刻研制小灵通天线,在通过UT斯达康认证后迅速占领市场,为其后续发展赚得第一桶金。跨过千禧年,公司发展步入快车道。

期货公司总资产逼近万亿元 4家期交所去年全球排名稳中有升

■本报记者 王宁

由于在服务实体经济方面逐渐发挥更加突出的作用,在近两年来期货业发展呈现出高速态势。近日,《证券日报》记者根据中国期货业协会发布的最新数据获悉,截至去年底,中国期货公司总资产为9848.25亿元,距离万亿元关口仅一步之遥,净资产为1350.01亿元,资本实力有所增强。与此同时,四家期货交易所的成交量在全球衍生品市场的排名稳中有升,尤其是在农产品分类排名中,中国期货品种包揽前十名。

北京某期货公司高管告诉《证券日报》记者,2020年期货公司总资产和净资产一度大幅提升,一方面在于多家期货公司注册资本的增加,另一方面也缘于各项业务同步取得较大发展;尤其在疫情影响下,期货业服务实体经济的成绩较为显著,行业发展呈现出高速发展态势。

风险管理业务 总收入突破2000亿元

中期协数据显示,截至去年底,全行业期货公司总资产逼近万亿元,净资产也突破1350亿元,整体来看,期货公司资本实力有所增强。

从业务收入来看,去年全行业经纪业务收入为192.30亿元,较2019年的129亿元相比,同比增长了49.13%;投资咨询业务收入1.26亿元,较2019年



通宇通讯战略投资总经理马岩(左二)、公司总经理时桂清(左三)、公司董秘时建平(左四)接受《证券日报》记者专访

道,陆续获得华为、中兴、阿尔卡特通讯、爱立信等国内外知名通信企业的供应资格。

“我们在开拓客户时,拿下爱立信是最难的。”时桂清向记者表示,“我们在2006年就与爱立信寻求合作,但直到2016年才获得他们的认证,2017年开始供货。我们跟了爱立信10年才拿下,现在依旧是很紧密的合作关系。”

“回想起来并不容易,创业初期,为完成一个订单连续五六天通宵都是常有的事。”时桂清说道,“天线看似不起眼,其实很需要技术沉淀,前期投入与积累的时间都会特别长。例如,在3G时代为何我们能占据主导地位?是因为当时吴中林解决了校准耦合盘技术的问题,令TDD智能天线实现了产业化。”

艾媒咨询研究显示,2017年,中国前四大基站天线厂商出货量在全球基站天线市场占据了60%的市场份额,其中通宇通讯占比为7%。据介绍,随着5G技术发展,通宇通讯凭借着过硬的技术实力,已经抢占了5G基站天线赛道的首发优势。

通宇通讯已在射频通信领域有专利719项,更是在5G时代全球首家实现AFU天线批量商用的公司,在面向毫米波与6G的天线领域也都有战略部署和预研。“当前,公司正在着力进行基站天线的全新架构设计,可以大幅降低成本、提高指标,预计能在2021年正式发布。”时桂清介绍称。

加码光通信 实现多元化发展

在天线主业之外,光模块业务也是公司业务的重要板块,同样是公司开展多元化布局的起点。

2016年,通宇通讯登陆A股上市。但上市之后公司并未立即开启并购,而是以“稳”为先,仅在2017年收购了深

圳市光为光通信科技有限公司(下称“深圳光为”),直到2020年底考虑加快并购步伐。

2020年12月份,通宇通讯拟全资收购深圳光为,加强对光模块业务的投入。资料显示,深圳光为主营光电器件、光电转换模块和光通信子系统的研发与销售。在2017年收购其部分股权后,通宇通讯入局光通信市场。

“光模块是一个成长期的好赛道,甚至可能会超过公司的天线主业。”时桂清向《证券日报》记者坦言。

深圳光为具备强大的研发实力,当前已是国内同行中25G、100G光模块产品系列中性价比与出货量均排名靠前的公司,其50G、200G、400G等高速光模块的研发和产业化也走在前列。

实际上,对深圳光为的全资收购,只是通宇通讯未来战略转变的其中之一。

“去年底,战略委员会对公司战略进行了梳理,定下实现‘百年通宇,千亿通宇’的发展目标,战略框架确定为‘双擎驱动,两翼支撑’。”时桂清向《证券日报》记者表示,“双擎是指射频通信和光通信,两翼是新能源和通信专网;这一战略也是对公司多元化布局的概括。”

时桂清介绍称,当前,射频通信与光通信仍是公司的支柱产业;对于后者,通过对深圳光为的协同发展,公司希望能在5年之内进入光模块行业第一梯队,成为业内主流供应商。2020年上半年,通宇通讯营收以通信天线及射频器件、光通信产品为主,分别占比80.65%、14.02%。

而在新能源换电领域,通宇通讯战略投资总经理马岩向《证券日报》记者介绍道,公司已是中铁塔换电柜的第一供应商,希望能以此为契机加大对物联网与新能源的布局。至于通信专网业务,马岩称这将是公司未来的新增长点,“去年我们入股通科科技,迈出了第一步。未来,公司将通过上下游整合,占

打造通信无线专网完整产业链。”

加快并购整合步伐 实现“千亿通宇”战略目标

近期,通宇通讯发布2020年度业绩预告,令外界再度看到了公司的增长潜力。公告显示,公司预计去年实现归母净利润7000万至7500万元,同比增长177.62%-197.45%。至此,通宇通讯或已连续盈利超10年。

“由于前几年的4G、5G过渡期等原因,2018年和2019年,公司业绩出现下滑。所以在去年疫情期间我们思考了很多,也在内部做了很多调整,包括降本增效和提出‘千亿通宇’战略。”谈及去年业绩,时桂清表示,“通宇的海外市场也在去年得到了加强,稳定优质的海内外客户群为公司业绩增长提供了保障。”

时桂清进一步说道:“今年开始,我们的并购与产业整合步伐应该会加快。也会在研发层面加大投入,包括推进校企产学研合作、在深圳新建研发中心等,以技术研发为驱动力。”

“但这些的前提都是‘现金为王’,通宇通讯从零起步成长,过了很多苦日子;作为实业家,我们深知健康现金流的重要性。”时桂清强调称,“所以公司的货币现金会比较多,都是25年来一点一滴积累的。我们做多元化布局、并购,都要稳妥,要想清楚再下手,要对公司、股东和员工负责。”

放眼2021年,随着5G网络进一步覆盖,中移动与中国广电共建共享的700M及联通电信的2.1G频段5G低频覆盖天线将成为主流,该产品采用多频融合技术,通过与FDD+TDD技术融合,能有效节省天线资源,提升建站效率并节省成本。

“5G低频天线相比高频,最大的特点是客户采购模式的变化,基站天线将作为独立的产品销售给各大运营商,相较于Massive MIMO天线作为部件销售给设备商来说,预计产品毛利率有明显提升,有望提升公司的营业收入和利润水平。”马岩向记者补充道。

值得一提的是,通宇通讯方面指出,虽然现在运用了有源天线技术(AAS)的Massive MIMO天线是5G基站建设的一个主流,但其基本上只适用于密集城区。就实际建设情况而言,很多基站仍会是多系统(4G+5G)共用天线的模式,且郊区公路和户外的5G建设也会以传统天线为主。“公司当前和爱立信、中兴的合作很紧密,也有直接尝试做海外运营商,上述情形对公司发展都是有利的。”

“公司作为基站天线的龙头企业,不管是从天线沉淀还是研发能力的角度,都处于行业前沿水平,能够及时满足各运营商的需求。天线行业历经大浪淘沙,在技术需求越来越高的背景下开始出现分化;通宇通讯有技术优势,未来也有望受益于行业洗牌与整合。”时桂清向《证券日报》记者表示。

A股股权质押市场整体规模收缩 有上市公司半月内质押率“三连降”

■本报记者 朱宝琛

2月17日,包括罗莱生活、万丰奥威、富煌钢构等多家上市公司,发布了控股股东部分股权质押的公告。

记者经过梳理发现,A股股权质押市场整体规模,相比高峰期规模明显收缩。东方财富数据显示,截至2021年2月5日,质押总市值为4.16万亿元。这较2020年底的4.32万亿元,有所下降。如果把时间再拉长,截至2019年年底,A股的股权质押总市值是4.58万亿元。甚至,更早些时候,股权质押市值一度超过6万亿元,占A股总市值的10%以上。

接受记者采访的多位业内人士表示,这是多种因素带来的,比如,监管部门采用多种方式化解上市公司股票质押风险,上市公司融资能力增强等。“上市公司股权质押是上市公司股东重要的融资方式之一。”联储证券温州营业部总经理胡晓晖在接受《证券日报》记者采访时介绍,从上市公司股东角度看,可以解决上市公司资金缺口,同时又无需出售股权,不存在由于减持带来控股权、表决权等变动,也不会对上市公司看好但短期资金紧张不得不卖股权的无奈;从市场角度看,股权质押减少了由于资金紧张而出售股权带来的二级市场抛压。

川财证券首席经济学家、研究所所长陈雳对《证券日报》记者表示,前几年市场股权质押业务非常红火,尤其是一些上市公司高管将股权质押,在股票价格单边下行的情况或出现严重风险事件的时候,存在极高的爆雷风险。

进入2020年,券商对股票质押的认识更加深入,减量提质趋势十分明显。日前召开的2021年证监会系统工作会议称,上市公司股票质押风险化解取得实质性成效。与此同时,记者注意到,最近一段时间,多家上市公司发布了相关公告。

2月17日下午,万丰奥威发布公告称,公司近日接到控股股东万丰集

团的通知,万丰集团将其所持有的公司部分无限售流通股股票在中国结算办理了解除质押登记手续,本次解除质押后,万丰集团质押股份占公司总股本比例下降至13.14%,质押率下降至39.39%。

由此,公司的股权质押率在半个月时间里,实现了“三连降”;2月3日的公告显示,万丰集团质押股份占公司总股本比例下降至25.17%,质押率下降至75.43%;2月4日的公告称,万丰集团质押股份占公司总股本比例下降至18.82%,质押率下降至54.60%。

2月17日,富煌钢构发布公告称,近日,公司接到控股股东安徽富煌建设有限责任公司通知,获悉富煌建设将其所持有的公司部分股份办理了解除质押手续。本次解除质押267万股,占其所持股份比例的1.85%。

同一天发布类似公告的还有罗莱生活,称公司接到股东余江县罗莱投资控股有限公司的通知,获悉其将所持有的本公司部分股份办理了解除质押业务。本次解除质押1735万股,占其所持股份比例的18.40%。

此外,2月9日,胡姿股份称,公司近日接到公司控股股东、实际控制人申东日发来的解除股权质押通知,此次解除质押1068万股,占其所持股份比例5.05%。

2月4日,牧原股份称,近日收到公司股东秦英林的通知,获悉秦英林将所持持有本公司的部分股份办理了解除质押手续。而在1月19日,公司在相关互动平台上回答投资者提问时表示,公司大股东股权质押率从2019年开始持续降低。

上市公司股权质押率的下降,在陈雳看来,是因为近一年来,一方面证券公司对股权质押业务更加审慎,市场对防范系统性的金融风险意识在不断加强;另一方面,市场活跃度在提升,加大了对上市公司输血力度,使得整体的股权质押风险逐渐得到控制。

数字人民币红包“探营”: 中签者感叹“太幸运了” 商户表示收款高效、便捷

■本报记者 刘琪

相比往年的春节,今年在京过年的北京居民又新增了一项热议话题——数字人民币红包。2月7日,北京市以冬奥为主题的“数字王府井冰雪购物节”数字人民币红包开放预约。通过预约,抽签发放5万份数字人民币红包,每份红包金额200元。从预约开始,《证券日报》记者就发现,朋友圈中不少人都晒出了预约成功的截图,并“祈祷”这份幸运能砸中自己。

随着2月10日21时中签结果的发布,5万份的数字人民币红包也有了各自的归属。据央行官网公布的数据,本次活动共有超过252万市民进行了预约报名,在活动启动1小时内,有8万多人完成了报名,显示出市民对本次活动的极大热情。据记者计算,此次活动的中签率约为1.98%。

安安(化名)就是此次活动的幸运儿之一。“当时预约申请时间已经比较晚了,就是抱着试着参与的心态,觉得应该不会中签,结果后来就收到了中签短信,然后打开京东App,搜索数字人民币,进入页面根据提示系统自动跳转后,开始下载数字人民币App,一切完成后就截了一张图分享到了朋友圈。”安安对《证券日报》记者表示,“其实当时分享时心情很平静,觉得很有趣,因为工作的关系,一路见证了法定数字货币研发的相关进程。但发出去之后,大家纷纷点赞、留言,说我很幸运,我当时还有点惊讶。听说中签率不到2%,我才意识到是蛮幸运的。”

安安谈到,央行刚开始筹建数字货币研究所时就引起了行业广泛关注,后来因为工作缘故,有幸接触到央行数字货币研究所原所长姚前、副所长刘刚,以及中国信通院的几位老师,对央行法定数字货币的关注和理解就更加深刻了。“能够中签感觉很开心,但不仅仅是因为200元的红包,更多的是一种对法定数字货币的感情吧。”安安说。

在收到数字人民币红包后,安安也盘算起了怎么花。“我考虑到春节期间大家都就地过年,到王府井的人肯定很多,所以就通过线上消费花掉了。”据安安介绍,在使用数字人民币进行支付前,需要先在数字人民币App中的钱包中与京东App进行关

联。据安安提供给记者的截图显示,子钱包的关联项除了京东App外,还有滴滴出行(在支付青桔单车费用时使用)、哔哩哔哩(在B币充值时使用、限安卓)、善融商务(购买数字人民币专区内商品使用)、京喜App(在购买自营商品时使用)、京东金融(在购买自营商品时使用)。

“消费时和平常一样,勾选使用数字人民币付款就行。”安安表示,体验感受上与支付宝、微信支付、京东支付等方式没有区别。值得一提的是,安安在第一次消费时仅用了189元,账户内还剩11元。第二次消费时所选商品的金额又超出了11元,因此安安还体验了一把充值功能。她所开通的是建设银行的数字钱包,因此就直接从建设银行卡向数字钱包充值即可,短短几步就能完成操作,也极为便利。

除了线上消费场景,线下消费场景也是此次的一大亮点。据“魅力王府井”微信小程序公布的适用门店显示,线下共有79个支持门店,涵盖食、住、行、游、购、娱等多个场景。2月16日,《证券日报》记者来到王府井地区,在“王府井”购物中心的西座一层咨询台看到立着一块醒目的展示牌,展示牌上部印着“数字王府井冰雪购物节”的主题字样,下部则清楚标出该购物中心中每一层中支持数字人民币的商户名称。

随后记者进入到适用商户之一的“言几又书店”,在收银台上醒目地摆放着数字人民币的付款牌,上面除了扫码付款的二维码外,还有一个“碰一碰感应区”,据收银员介绍,这款收款牌内嵌了一块感应芯片,拿着手机一碰就可以付款。同时,该收银员告诉记者,春节期间在书店中使用数字人民币的消费者还挺多的。就收款感受来说,也与其他支付方式一样便捷、高效。

总体来看,无论对消费者还是商户而言,对于此次数字人民币红包的试点都给出了好评。金融科技专家苏筱芮在接受《证券日报》记者采访时认为,数字人民币正在渐进式重构支付体系,后续试点有望加速。产生的影响既体现在商户端,例如终端设备铺设、收银方式等;也有用户体验的影响,例如“碰一碰”“子钱包推送”、可穿戴设备等。后续建议数字人民币团队在优化技术的同时,不断丰富数字人民币App的功能与场景,以实现更多用户的留存。