

小米、华为相继披露Wi-Fi7有关消息 多家上市公司表示涉足相关领域

■本报记者 许林艳

多家头部企业近日对外发布了有关Wi-Fi7的消息。12月5日，小米通过官方微博宣布正式升级Wi-Fi7。小米14全系列、小米13全系列、Xiaomi MIX Fold 3将陆续升级支持。据小米介绍，Wi-Fi7功能需要手机、路由器均支持才可正常使用，上述机型Wi-Fi7功能将于近期陆续推送。

华为的首款Wi-Fi7路由器——华为路由BE3 Pro也将于12月8日开售，售价399元起。

据了解，目前市面上使用的Wi-Fi主流还是Wi-Fi6。据华为工作人员介绍，Wi-Fi7是第7代Wi-Fi标准，Wi-Fi7在Wi-Fi6的2.4GHz和5GHz的基础上，继承了Wi-Fi6的6GHz频谱；并在技术上进行了全面升级，比如采用了更宽的320MHz频宽、更高阶的4096-QAM调制及Multi-Link等。由此，Wi-Fi7进一步提升了空间资源利用率，将单射理论速率提升到了23Gbps，是目前Wi-Fi6的2.4倍。

由于Wi-Fi7对用户高速、低延迟和大容量需求的满足，其应用场景十分广阔。“比如在游戏领域，可以为玩家带来优秀的无线游戏体验，尤其是大型网络游戏及电竞游戏。”深度科技研究院院



Wi-Fi7进一步提升了空间资源利用率，将单射理论速率提升到了23Gbps，是目前Wi-Fi6的2.4倍

王琳/制图

长张孝荣说。

不过当前Wi-Fi7的推广和发展也面临着一些阻碍。“首先，目前市面上的无线路由器和设备并不完全支持Wi-Fi7标准，这限制了其普及。其次，Wi-Fi7需要更高的频谱资源和更好的信号覆盖，这需要多方的支持与投

资。”中国电子商务专家服务中心副主任郭涛对《证券日报》记者表示。

“公司是MEMS晶圆制造厂商，为下游各领域客户提供优质的工艺开发及晶圆制造服务。目前我们服务的客户和生产的产品均有涉足Wi-Fi7领域。”赛

微电子工作人员对《证券日报》记者表示。

此外，还有多家上市公司在互动平台上发布了Wi-Fi7相关情况。卓翼科技在互动平台上表示，公司密切关注Wi-Fi7技术的发展和变化，根据下游客户的需求提供解决方案。

公司有Wi-Fi7方面的技术储备，同时有规划在相关产品中应用此技术。

卓胜微也在互动平台上介绍，公司满足Wi-Fi5/6连接标准的模组产品已量产出货，满足Wi-Fi7连接标准的产品目前处于研发阶段。

上市公司积极开展6G关键技术前瞻性研究 产业链超前进入生态培育状态

■本报记者 贾丽

近日，在2023年全球6G发展大会上，6G推进组组长、中国信息通信研究院副院长王志勤在接受媒体采访时表示，6G技术商用时间基本上是在2030年左右，它的标准化制定会在2025年。12月5日，工业和信息化部（下称“工信部”）对外宣布，我国正在有序开展6G相关的技术试验，扎实推动6G创新发展。

今年以来，我国相继推出了支持6G和相关产业发展的政策措施。6G板块也备受市场关注，多家上市公司在6G领域提前布局。相关上市公司负责人在接受《证券日报》记者采访时表示，公司已在加快核心技术攻关。在多方联合推动下，行业超前培育6G应用生态，加快5G与XR、机器人等新产业的融合发展。

“6G将会推进社会步入智能时代，进一步加快实现数字世界与现实世界的融合。虽然我国在

6G部署方面尚在探索，但相关基础配套和生态培育已经超前发展，有望推动6G商用落地提前来临。”首都企业改革与发展研究会理事肖旭在接受《证券日报》记者采访时表示。

超前培育6G应用生态

10月份，在国务院新闻办举行的新闻发布会上，工信部新闻发言人、总工程师赵志国表示，瞄准6G技术研发关键期，深入开展6G关键技术攻关，强化技术储备，为6G标准制定、产业发展奠定坚实基础。日前，6G技术商用时间再度明确。

6G商用前景巨大，并将为新应用带来广阔的产业空间。6G是实现集合地面通信网络、卫星通信网络及深海远洋网络的空天地一体化全球连接的通信技术，相关产业链也将迎来新的发展机遇。

市场研究机构 Market Re-

search Future 预计，2040年全球6G市场规模超过3400亿美元，中国将是全球最大的6G市场之一。以流量为依据，据IMT-2030(6G)推进组的预测，到2040年，6G各类终端连接数相比去年月均流量增长超过130倍，最终为6G带来“千亿级终端连接数，万亿级GB月均流量”的广阔市场发展空间。

华泰证券表示，在政策的支持下，6G关键技术研发工作有望加快推进，卫星互联网、高速无线传输、网络及数据中心节能等基础设施建设领域有望受益。

工信部副部长张云明在2023年全球6G发展大会上表示，超前培育6G应用生态十分必要。加快5G与XR、数字孪生、机器人等新产业新应用的融合发展，加速相关产业成熟，夯实6G应用基础。推动信息通信企业与垂直行业企业密切沟通、协同合作，共同参与6G需求研究、技术研发、标准制定等全流程各环节，携手构建6G繁荣应用生态。

肖旭认为，产业链超前进入6G生态培育状态，将为6G商用奠定基础。目前，各方在6G部署尚处于探索阶段，部分底层技术有待测试完善，企业也需要围绕实体场景细化解决方案。“产业链需要在技术升级、技术标准、配套设施等方面进行同步优化。同时，运营商也要加快新基建进程，不断提高连接效率，让更多主体有机会享受到技术红利。”

加快关键技术预研

目前，同方股份、亨通光电、亚光科技、国脉科技等已进入6G核心产业链，并已进行前瞻性研究及布局。

中兴通讯日前在投资者互动平台表示，卫星互联网是面向6G天地一体融合网络的主要组成部分。公司与国内运营商紧密合作，在该方向不断投入。彩讯股份方面称，公司正在积极关注6G网络的发展和应用前景，并在此

领域展开了相关研究。

格赛科技是瞄准卫星通信和毫米波应用的模组设备供应商，公司高层人士对《证券日报》记者表示：“现在大量企业在6G的研究和预研阶段，公司已提前开展技术攻关。6G带来的最大改变是空地一体化，移动和卫星将融合，而届时模组等产业链关键环节也迎来规模应用。”

在海通证券科技行业资深分析师李轩看来，6G网络传输速度至少将是5G的100倍，还会推动移动通信与人工智能、感知、计算、泛在物联网AIoT等跨领域融合发展，并对基础设施建设如基站、消费电子终端如手机、以及AI发展产生深远的影响。“6G商用化进程不会一蹴而就。其还面临着成本、功耗、数据隐私等问题，需要进一步解决。然而产业链各方提前进行的基础设施部署、技术研究突破及生态培育，将是推动6G商用爆发期快速来临的决定性因素。”

车企让利促销、多地消费券加持 年底车市需求依然旺盛

■本报记者 施露 李万晨曦

临近年底，为完成全年销售指标，车市终端优惠力度再次升级。

12月6日，《证券日报》记者走访东风日产武汉三环华通专营店了解到，该品牌旗下大部分车型降价1万元至2万元，最高降价5万元。“除了现金优惠5万元左右，还有补贴购置税，觉得不错的话就赶紧入手。”该店销售人员对记者如是说。

在上海大宁广场的阿维塔和极氪专营店内，《证券日报》记者看到，各车型降价均在5000元至2万元不等。

进入年末销量冲刺阶段，继比亚迪打响12月份降价第一枪后，近期零跑汽车、深蓝汽车、上汽大众等十余家车企纷纷推出了优惠政策。

中国能源政策研究院助理教授吴微在接受《证券日报》记者采

访时表示，增加购车指标、提供购车补贴等刺激政策，对于提振市场销量有着积极意义。

多品牌开启让利模式

作为新能源汽车的龙头企业，比亚迪王朝网系列于12月1日宣布推出油转电限时优惠，即燃油转订基金活动，此次优惠涉及秦、汉、唐、宋、元部分车型，其中汉EV冠军版最高可享2万元燃油转订基金。

比亚迪表示，此举旨在全面普及DM-i混动技术，全面加速“油转电”进程。同时，消费者购买海豹DM-i车型也可享受2000元抵扣7000元的优惠，此次促销活动仅限于12月份。

自比亚迪在12月份宣布降价后，长安汽车、智己汽车、零跑汽车等车企均推出独家购车新政，价格下调3000元至3万元不等。

惠誉评级中国企业研究董事杨善表示，接近年底，部分新能源车企开启新一轮降价促销，主要是为了完成全年销量目标，这可能会在年底进一步提升新能源汽车的销量占比。

合资品牌方面，12月4日起，上汽大众官方公布最新购车优惠政策：即日起至2023年12月31日，购买途昂、朗逸、途岳、帕萨特、途观L等车型可享受综合优惠政策，最高综合优惠5.8万元。

此外，东风本田近日宣布，旗下备受瞩目的2023款CR-Ve: PHEV的官方目标价降低2万元，这将使得这款备受期待的插电式混合动力车型更加亲民，最新目标价仅为22.59万元至26.99万元。

东风本田相关人士对《证券日报》记者表示：“其他汽车制造商在电动化方面已超出了我们的预期，我们必须行动以保持竞争力。”

“虽然目前合资品牌的插电式混合动力车型销量增长较为缓慢，但随着自主品牌车型的崛起和市场需求的不断增长，相信未来插电式混合动力车型的销量会有更大的提升。”上述负责人表示。

车市需求持续火热

除了市场终端推出系列年末促销活动之外，多地政府也在积极加码促销。近日，南京、长沙、苏州等地相继推出“消费券”等补贴政策，拉动汽车消费。

南京市出台规定称，对20万元以下的燃油车或新能源车，每辆车一次性补贴1000元；20万元（含）以上的燃油车，每辆车获4000元的一次性补贴；新能源车获5000元的一次性补贴。苏州市以机动车销售统一发票含税价为准，根据一定的消费金额给予部分消费红包补贴。长沙市也启动了2023年第四季度汽车促销活

动，计划投入2000万元进行汽车购买补贴，进一步释放汽车消费潜力。

截至11月下旬，长沙市已开展各类汽车促消费活动近20场，市区发放购车补贴超1亿元，带动汽车消费55亿元。

江西省于12月1日开始面向全省发放总额为1953万元的“2023江西省级汽车消费券”。不论汽车购买价格高低，每份汽车消费券金额统一设置为3000元。

事实上，四季度以来，各地汽车促销活动就在火热进行，加之地方购车补贴等措施延续以及年底“翘尾”效应，第四季度车市需求持续火热。

全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树对《证券日报》记者表示：“发放汽车消费券或给予置换补贴等，使更多消费者的需求得到释放，短期内可以大幅拉动销量。”

亚太股份四季度以来 收到四份新能源汽车客户定点通知

■本报记者 冯思婕

12月6日晚间，亚太股份发布公告称，公司于近日收到某合资客户的定点通知，公司将为该客户某款新能源SUV车型提供前卡钳总成产品。根据客户规划，上述项目生命周期6年，预计于2024年开始量产，生命周期销售总金额约为1.36亿元。值得一提的是，此定点为公司首次获得该客户的项目定点。

公告显示，仅四季度以来，亚太股份就已收到了四份新能源汽车客户的定点通知，产品包括前盘式制动器带转向节总成、电子驻车制动系统（EPB）控制器总成、后制动器总成（带EPB）、后电卡钳总成（带EPB）等。

亚太股份认为，这些项目的定点也标志着公司的开发实力和品牌得到了客户的认可，进一步巩固和提高了公司的市场竞争力，有利于公司开拓新能源汽车市场。

据投资者调研记录显示，亚太股份当前已是零跑汽车、合众汽车等客户的供应商，公司也正在向各大整车厂包括造车新势力企业积极推广公司的新产品和新技术，目前进展都很顺利。

“目前公司的重点产品是汽车电子产品，也取得了较多新项目，该类产品的销售收入正在逐渐增长。后续公司也会根据定点项目的市场销量情况增加产线，扩大产能以满足客户需求。”亚太股份相关负责人向《证券日报》记者表示。

据悉，今年上半年，亚太股份汽车电子控制系统产品为公司带来营收3.35亿元，较上年同期增长了49.36%。

对于目前在手订单情况，亚太股份相关负责人则表示，产品定点通知即意味着客户将某款车型的某个产品指定给了公司。“在这款车型的生命周期里，该产品就都由我们提供。具体有多少订单，要根据后续该车型的销售情况，公司无法预测实际订单量。”

从业绩表现来看，今年前三季度，亚太股份实现营业收入27.16亿元，同比增长2.64%；实现归母净利润9727.91万元，同比增长139.42%；实现扣非净利润6052.45万元，同比增长184.29%。

浙江大学管理学院特聘教授钱向东认为，亚太股份汽车制动产品矩阵全面、销售网络覆盖面广泛，是国内少数专业生产整套汽车制动系统的一级零部件供应商。“近年来，受益于电动化、智能化浪潮，亚太股份积极拓展新能源汽车客户群体，深耕汽车制动赛道。凭借着竞争力较强的产品，公司目前已经进入主流自主车企及部分国际车企供应商体系。”

亚太股份方面表示，未来公司将不断扩大市场覆盖面，逐渐实现合资品牌全球采购平台及主流自主品牌的市场横向、纵向的开拓，同时加快对汽车电子系统、智能驾驶以及新能源轮毂电机产品的市场推广与应用，会尽力争取更多的项目。

许继电气拟斥资4.4亿元 收购哈表所100%股权

■本报记者 肖艳青

12月6日晚间，许继电气公告称，公司拟以自有资金4.4亿元收购许继集团有限公司（以下简称“许继集团”）持有的哈尔滨仪器仪表研究所有限公司（以下简称“哈表所”）100%股权。

因公司与许继集团同受中国电气装备集团有限公司控制，哈表所与许继集团全资子公司，本次交易构成关联交易。

在业绩承诺方面，许继集团承诺哈表所2024年、2025年、2026年实现的扣除非经常性损益后的净利润不低于1944万元、1975万元、1990万元。若在业绩承诺期间每一会计年度哈表所累积实现的扣除非经常性损益后的净利润不足累积承诺的扣除非经常性损益后的净利润，许继集团将在业绩承诺期间内逐年对公司进行补偿。

公告显示，哈表所建于1958年，2000年6月份该所进入许继集团，下属黑龙江省电测仪器仪表工程技术研究中心有限公司、哈尔滨金河电测与仪表杂志出版有限公司、中国电测仪器仪表质量监督检验中心三家全资子公司。

哈表所合并报表显示，截至2023年8月31日其资产总额为5.77亿元，2022年和2023年前8个月哈表所分别实现营收3.37亿元和2.67亿元，对应的净利润为2561.12万元和2933.52万元。

资料显示，哈表所承担全国电测仪器仪表标准化技术委员会（SAC/TC104）秘书处、国际电工委员会IEC/TC85秘书处职能以及国际电工委员会IEC/TC13和IEC/TC85的国内技术归口工作。

许继电气表示，收购哈表所100%股权将进一步提升公司智能用电领域行业影响，国内国际标准制定、市场开拓等核心竞争力，充分发挥协同优势，增进大客户黏性，支撑公司国内及海外市场拓展。交易完成后，公司业务结构将继续得到优化，盈利能力进一步提升。本次交易完成后，哈表所将纳入公司合并报表范围。

香颂资本执行董事沈萌告诉《证券日报》记者：“许继电气收购哈表所可以增强上市公司在研发创新方面的基础，有利于突出企业竞争的差异化优势。”

许继电气是中国电力装备行业的领先企业，公司聚焦特高压、智能电网、新能源、电动汽车充换电、轨道交通及工业智能化五大核心业务，综合能源服务、先进制造、智能运维、电力物联网等新兴业务，产品广泛应用于电力系统各环节。

根据国家能源局数据，今年1月份至10月份，全国主要发电企业电源工程完成投资6621亿元，同比增长43.7%。电网工程完成投资3731亿元，同比增长6.3%。

海通证券研报分析认为，今年，金上-湖北-陇东-山东、宁夏-湖南、哈密-重庆特高压直流工程陆续核准开工，特高压交直流输电通道建设加快，电网建设需求持续旺盛。公司中标的直流控保和换流阀等产品合计超过13亿元。随着特高压建设持续推进，许继电气作为特高压直流设备核心标的，有望深度受益。

清晖智库创始人、经济学家宋清辉对《证券日报》记者表示：“许继电气收购哈表所100%股权，一方面有助于发挥协同效应，增大公司规模和增强盈利能力，另一方面有望进一步提升公司核心竞争力。近年来，随着社会经济的不快速度发展，电力设备规模得以不断扩大，在此背景下，作为电网设备龙头的许继电气面临着难得的发展机遇，拥有广阔的市场前景。”