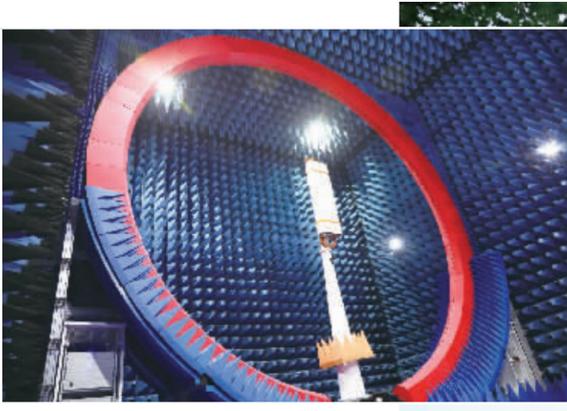


通宇通讯总裁时桂清：

自主创新 筑牢网络强国发展基石



通宇通讯天线方向图全自动测试系统

日前，通宇通讯总裁时桂清在接受中国证券报记者专访时表示，作为全球领先的通信解决方案提供商，公司积极响应国家实施网络强国的战略部署，始终坚持核心技术自主创新，加快推进新一代高性能基站天线等产品的自主研发，筑牢网络强国发展基石。

●本报记者 武卫红

党的二十大报告提出，建设现代化产业体系，坚持把发展经济的着力点放在实体经济上，推进新型工业化，加快建设制造强国、质量强国、航天强国、交通强国、网络强国、数字中国。

时桂清表示，加快构建高速、移动、安全、泛在的新一代信息基础设施是建设网络强国的重要内容，而通信天线是通信基础设施建设的重要组成部分。“建设网络强国必须牢

在通宇通讯看来，科技创新不仅是公司立身之本，更是公司持续发展的灵魂。时桂清表示，公司始终坚持创新发展精神，聚焦前沿技术，不断实现突破。近年来，公司在研发方面一直苦练内功，通过前瞻性战略布局打造世界一流产品。数据显示，近年来公司持续加大研发投入，每年研发费用约占营业收入的8%。今年前三季度，公司共投入研发

除通信天线主业之外，近年来通宇通讯还在卫星通讯、毫米波、光通信及新能源等多个领域积极布局，未来有望成为公司重要的业绩增长点。

据介绍，基于微波天线业务技术，公司

牢掌握核心技术，公司将坚持核心技术自主研发和创新，努力打造高性能通信天线等关键产品，为网络强国建设贡献更多力量。”

通宇通讯成立于1996年，长期专注于通信天线及射频产品的研发、生产和销售。早在1994年，公司董事长吴中林便自主研发出了中国第一面板状基站天线，填补了国内基站天线领域空白，并打破了国外生产商的长期垄断。在3G、4G时代，通宇通讯

费用超8800万元，同比增长约12.4%。“下一步公司将持续加大研发投入力度，不断提升创新能力和水平。”时桂清表示。

据介绍，在通信天线主业方面，通宇通讯近年来持续加大技术创新力度，推动天线产品全面升级。“早在两年前公司就瞄准国外高端市场，战略布局新一代高性能天线产品。此外，公司在毫米波和6G天线领域

持续拓展毫米波和卫星通讯业务，目前相关工作正在稳步推进。在毫米波业务方面，部分产品已实现批量供应。在卫星通信方面，今年以来，公司投入卫星通讯相控阵技术研究，不断增强在卫星通信领域的核心技术能

不断突破核心技术。进入5G时代后，公司率先在全球推出了天线滤波器一体化产品（AFU），解决了多天线电磁兼容等问题，获得全球主流通信运营商广泛认可。

通过26年持续深耕和积累，公司通信天线自主知识产权核心技术、产品研发、生产规模以及品质管控等已处于国内外领先地位，基站天线等产品核心技术及产品设计完全拥有自主知识产权，基站天线广泛

也进行了提前部署。”时桂清说，更为关键的是，新一代高性能天线产品全部由公司自己研发和设计，核心技术完全自主可控。

资料显示，相比传统天线，新一代高性能天线采用颠覆性的新型架构设计，不仅可以显著降低成本和能耗，更能够全面提高天线性能。此外，由于架构更为简化，产品品质稳定性和可靠性更高，能够满足客

户长期使用要求，尤其是高端市场客户要求，技术已达到全球领先水平。

时桂清表示，公司新一代高性能天线产品面向海外高端客户已有成品输出，目前正在逐步完善产品类型和制造工艺，预计量产后将有效降低成本。公司将紧抓中国天线企业跻身国际前列的历史机遇，加速拓展欧洲等国外高端市场，带领国产天线走向世界。

联美控股：深化综合能源布局 持续推动业务升级

●本报记者 宋维东

眼下，东北地区陆续进入供暖季。作为以清洁供热为主营业务的上市公司，联美控股近年来通过深层次、多维度的改造升级，不断提高能源系统效率，拓展更大业务市场，扎实做好供热服务。特别是公司充分利用新技术、新智能化系统，加快打造综合能源智慧运营体系，持续巩固市场龙头地位。

业内人士表示，瞄准“双碳”目标，供热行业面临转型升级重任，这也为清洁供热市场提供了更大的市场空间。同时，部分污染重、效率低、规模小的供热企业将逐步被淘汰，资金实力强、技术优势明显的头部企业有望在行业整合扩容过程中迎来新一轮升级发展机遇。

供热万事俱备

近几日，沈阳市浑南热力伍享中心换热站工作人员正在为今冬明春的供热进行最后的准备，确保每一个环节不出现纰漏。根据沈阳市统一安排，全市今冬明春供热工作将于11月1日正式开启。最后几天里，大家的工作就是确保供热设备机组冷运行、热运行顺利进行，保证11月1日将热流送入千家万户。

沈阳市是联美控股清洁供热业务的大本营。截至2021年12月31日，联美控股已实现平均供热面积约7046万平方米，较2020年增加231万平方米；联网面积约9200万平方米，较2020年增加315万平方米。据悉，联美控股规划总供热面积1.5亿平方米，这意味着供热面积在未来还有近1倍左右的增长空间。

浑南热力是联美控股重要子公司之一。为保证安全、高质量供暖，浑南热力提前做好各项准备，运用新技术手段强化巡检，大幅提升热力管网巡检效率和质量，降低巡检成本，保证供热管网安全稳定运行。

“在公司统一部署下，各下属公司坚持‘冬病夏治’，将工作前移，把事情做在前，为稳定供热挤出更多准备时间。”联美控股相关负责人表示。

从夏季开始，联美控股各下属公司对锅炉设备、运行系统、热网与换热站等进行维护、保养和技术升级。截至目前，近400项“三修技改”工作进入尾声；新接入网有供热需求的小区提早完成了二次管网、换热站建设施工和调试。

今年，联美控股继续加大环保设施改造力度，下属的浑南热力三个热源厂、国润低碳分别进行了脱硫、脱硝、烟气排放等项目的超低排放改造升级，公司环保排放水平进一步提升。

“在燃料储备方面，我们依据煤炭采购长约，积极稳妥地按计划完成各下属公司燃料采购、运输和储存工作，确保了供热季燃料持续稳定供应。”上述负责人表示。

目前，联美控股已顺利完成供热区域内一次网、二次网上水打压，冷运行情况顺利，10月25日起进行热运行，确保11月1日达到正式供热标准。

加快战略升级

日前发布的《辽宁省加快推进清洁能源强省建设实施方案》明确提出，积极推进城

力，并逐步积累和储备相控阵技术，未来将根据市场需求进一步拓展相关产品类型。

通宇通讯在新能源领域不断拓展并取得积极进展。目前，公司新能源业务主要有智能换电柜和通信机房节能系统。未来将进一

步加大PCS、计量柜等产品的研发投入并积极拓展市场。公司还积极布局通讯机房光伏节能方案和站点储能，目前已与合作单位进行试点，下一步将在西部地区进行规模化推广，并有望于明年在全国实现大规模应用。

联美控股还将电储能作为转型的重要业务方向，并与行业内相关技术公司合作，共同拓展电蓄热市场。此外，公司还积极发力氢能产业布局，探索氢能热电联产蓝海空间，以期推动并引领相关技术和商业模式走向成熟。

联美控股还将电储能作为转型的重要业务方向，并与行业内相关技术公司合作，共同拓展电蓄热市场。此外，公司还积极发力氢能产业布局，探索氢能热电联产蓝海空间，以期推动并引领相关技术和商业模式走向成熟。

拓展更大市场

在清洁供热成为大趋势的当下，北方地区进一步加大中小锅炉淘汰及现有供热系统节能减排改造力度，市场集中度持续提升。《沈阳市国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标纲要》提出，大力推进清洁供热，淘汰落后煤电机组和小型燃煤锅炉房，优化供热管网格局，加快供热区域主力热源管网互联互通。

上述负责人表示，沈阳市清洁供热市场仍有不小的发展空间。作为沈阳市供热市场重要参与者，公司将抓住“拆小联大”机会，依托资金优势、技术优势和管理优势，进一步扩大在沈阳市供热市场的规模。

此外，公司在巩固北方清洁供热业务基础上，将面向全国持续深化产业布局，力争在华北地区推广以“电蓄热+空气源热泵”方式为解决方案的新型供热系统；在江苏、上海等地推进以“水源热泵+土壤源热泵”为核心技术要点的综合能源解决方案，不断扩大综合能源服务业务市场。

“除上述区域外，公司还将目光瞄向长三角及珠三角地区，围绕新建城区或工业园区，为客户提供综合能源服务。”上述负责人说。

泛运动化景气突出 纺织企业前三季度盈利较好

●本报记者 潘宇静

目前纺织制造企业三季报披露已接近尾声，已披露业绩的公司中有八成实现盈利，净利润同比增速超过两位数的公司有7家。华利集团称，根据部分品牌已发布的全年业绩展望来看，市场需求仍保持稳健增长。机构表示，对于国内纺企来说，更重要的是积极把握内需复苏的机会，加强与优秀国产品牌的合作。建议关注三季报业绩有望领跑板块的运动及露营户外子行业龙头公司。

细分龙头表现突出

东方财富Choice数据显示，截至10月28日17时，36家纺织制造行业上市公司中，有31家公司发布了三季报，其中25家公司前三季度实现盈利。

细分行业中，6家披露了三季报的棉纺公司营业收入突破10亿元，但业绩分化趋势明显。前三季度，健盛集团营收和净利实现双增长，华茂股份和孚日股份增收却不增利。

擅长棉袜和无缝业务的健盛集团，客户主要包括李宁、蕉内、Ubras、优衣库、FILA等。三季报显示，健盛集团前三季度实现营业收入18.17亿元，同比增长19.46%；净利润为2.69亿元，同比增长48.28%。第三季度，健盛集团营业收入为5.63亿元，同比下降7.73%；净利润为8032.87万元，同比增长10.11%。

国金证券称，公司无缝业务的越南工厂当前有二百多台织机，其中100台预计从明年开始贡献产能。明年健盛集团所拥有的织机数量有望达到400台-450台，扩产规划明确。

运动鞋代工龙头华利集团业绩表现稳健。三季报显示，华利集团前三季度实现营业收入153.74亿元，同比增长21.68%；净利润为24.46亿元，同比增长22.46%。第三季度，华利集团营业收入为54.76亿元，同比增长23.33%；净利润为8.84亿元，同比增长25.07%。

华利集团称，前三季度运动鞋消费需求稳健，公司持续加强开发设计能力、快速响应能力、及时交货能力、品质管控能力以及综合成本优势等竞争优势建设，巩固并提升与客户的合作紧密度。公司采取优质大客户策略，2022年1-9月，前五大客户均为全球知名运动鞋品牌运营商，公司对前五大客户的销售收入稳定增长。

在其他纺织细分行业分类中，如意集团业绩表现最为亮眼。因职业装订单收入增加，同时贸易类业务收缩导致销售费用减少，公司前三季度净利润同比增长139.75%，达到1720.87万元。

市场需求保持稳健

我国是全球最大的纺织品服装生产国、出口国、消费国。在工信部9月举行的新闻发布会上，相关负责人表示，十年来，我国纺织行业科技创新从“跟跑、并跑”进入“并跑、领跑”并存阶段，数字化和绿色化转型加速推进，应用领域不断拓展，产业竞争力得到持续巩固提升。

华利集团在接受投资者调研时称，公司的客户主要是国际品牌运动鞋，客户在欧美市场的占比高。从各品牌已经发布的财报来看，各品牌在欧美地区的销售情况比较稳健。根据部分品牌已发布的全年业绩展望来看，市场需求仍保持稳健增长。

纺织行业龙头伟星股份近日对投资者表示，海外业务受高通胀的影响，终端景气度持续承压，年内表现总体呈下行趋势。中信证券认为，对于国内纺企，更重要的是积极把握内需复苏的机会，加强与优秀国产品牌的合作，从而缓解外贸订单减少的影响。

纺织行业下游的服装企业也影响着市场的走向。广发证券团队表示，下游服装家纺板块得益于行业在2022年三季度有所复苏，因此预计较多上市公司2022年第三季度业绩增速好于2022年上半年。其中，运动户外子行业相关上市公司得益于着装风格的变化，消费者更加注重通过锻炼和户外活动的方式改善身体健康，包括精致露营兴起，预计业绩增速显著优于其他子行业。

方大特钢积极助力乡村振兴

●本报记者 齐金钊

近年来，为助力乡村振兴，方大特钢在甘肃省临夏州东乡族自治县成立甘肃方大优尔塔牧业发展有限公司，采取“龙头企业+合作社+农户”发展模式，通过与养殖户签订羊收购协议，同时开展养殖、屠宰、加工销售业务，为东乡羊打通“线上”“线下”销售渠道，并派驻东乡乡村振兴工作组协助当地村民推进产业发展。

每年秋冬季是羊肉销售旺季。方大特钢驻东乡乡村振兴工作组提前做好充分准备，推进精细化养羊，努力提升羊肉的品质，助力方大优尔塔“东乡贡羊”迎销售旺季。据介绍，养羊是甘肃省临夏州东乡族自治县群众增收致富的传统产业，素有“无羊不成家”的说法。东乡羊因为肉质细嫩，极其美味，多年以来被东乡人代代饲养传承至今。

方大特钢介绍，为提升活羊的饲养质量，工作组积极与合作方沟通，推进精细化管理，抓好羊圈的日常巡查和卫生清理，保持羊圈干燥卫生；加强营养供应，每日投喂豆粕等混合饲料和淡盐水，保证羊的膘情并增强羊的抗病能力，且针对性地对小羊进行夜间补饲；按照农科专家建议，认真做好疫病防治防控工作，及时为羊群接种疫苗，对羊体进行药物喷洒，定期对羊圈消杀。通过上述举措，方大优尔塔活羊的饲养质量明显提高，今年夏季较去年同期，羊群疫病易发率下降70%。此外，工作组在闲置的自留耕地上种植玉米、高粱青贮作物，为活羊饲养进行粮食储备，同时保证饲料质量、降低饲料采购成本。预计今年可产出16.8吨青贮饲料，节省饲料采购成本约1万元。