



九联科技詹启军：20年聚焦解码“顶”端技术

◎记者 朱文彬 ◎编辑 邵好

“九联，不仅仅是一家机顶盒公司。”2021年，九联科技创立20周年。回望来时路，眺望新征程，站在资本市场的门槛上，九联科技创始人詹启军踌躇满志。

在以5G技术为代表的数字经济浪潮来临之际，詹启军正带着九联科技续跑着一场新的“马拉松”——朝“数字家庭及物联网通信一体化解决方案服务提供商”的新方向冲刺。

20年专注如一

20年光阴，白驹过隙。

九联科技从无到有，从白手起家，到为超过1亿家庭用户提供服务，营收一度超过30亿元，牢牢占据行业前三的榜单，背后的一个关键词就是坚守。

2001年，南国小城惠州，TCL在此崛起为全国彩电第一品牌，风光无限。而詹启军和其他8名创始人却做出了另一番决定，辞去了令人羡慕的工作，离开TCL，自己创业。

“当时我们有9个人，都是有清华、上海交大、北航等名校背景的，取名时想着要联合才能成功，就取名叫九联。”詹启军打开记忆的阀门，笑着回忆道，取名字的意义背后，更多的还是企业的核心价值观——共享共赢。

自创立以来，九联科技一直专注于信息技术行业，并且将“自主研发创新”作为公司业务发展的战略核心。

伴随着网络数字电视在国内爆发式发展，九联科技依靠技术积累和集成，稳扎稳打，步步为营，逐步站稳了行业地位。

“机顶盒看起来很简单，但实则不然。”谈及主营业务的机顶盒，詹启军打开了话匣子。

他介绍说，机顶盒有多重属性：一是消费电子属性，有美观、适用等产品要求；二是网络产品属性，承载着运营商业务实现的载体功能；三是IT产品属性，升级换代的速度很快。这些属性的叠加，对技术依赖程度就特别高，常年的技术积累和集成，自然形成了很高的行业门槛，这也是多年来没有新的企业进入的原因所在。

据公司招股说明书（注册稿）显示，经过近20年的研发积累，九联科技已经熟练掌握并运用了嵌入式多媒体播放（解码）技术、WIFI无线局域网技术、PON接入网络技术、

物联网系统集成技术、NB-IoT窄带低功耗物联网通信技术、4G/5G蜂窝通信技术和高速率光信号传输和转换技术等多媒体信息以及网络通信行业的通用技术，并且在通用技术的基础上，不断结合自身业务特点以及行业发展需要，自主研发了多平台嵌入式软件开发技术、数字电视协议栈技术、4K/8K高动态视频播放技术和智能IPTV引擎技术等11项核心特色技术。

此外，公司在智能制造方面也进行了大量的研发投入，自主研发了ROM自动烧录技术、基于视觉定位的三轴机械运动技术等4项核心智能制造技术。这些核心技术在公司的主要产品中得到了广泛的应用，并助力公司在运营商市场取得了突出的市场地位。

大浪淘沙。如今，九联科技耕耘于智慧家庭的数字电视机顶盒、智能网关接入等数字电视终端设备，已跻身国内行业前三，4K超清数字电视机顶盒单品年出货量超过1000万台，通过中国广电、中国移动、中国电信、中国联通等运营商为超过1亿家庭用户提供服务。

合作“生死与共”

九联科技的一路成长，并非一帆风顺，也经历过多次的“生死考验”。

2020年的疫情，九联科技不可避免遭受冲击。招股说明书披露，2020年上半年，公司实现营收为10.38亿元，较上年同期下降21.34%，归母净利润为1061.41万元，较上年同期下降87.32%。

这种情形让詹启军首先想到了2004年遭遇的一场“生死抉择”。彼时，中国数字电视发展如火如荼，九联科技敏锐发现数字电视终端市场的巨大商机，于是，从创业之初的方案型公司全力投入到数字电视终端研发及产业化发展的业务方向。

这样转型的代价是其他项目全部掐断。壮士断腕、埋头攻关期间，数字机顶盒产品市场又迎来长达3年的残酷洗牌，2007年，包括华为、海尔、TCL等知名企业陆续选择退出。

2008年，九联科技终于从技术和商业模式上实现了突破。而彼时，经济危机蔓延全球，包括广电行业在内的众多行业遭遇冲击，损失惨重。

詹启军则直面困难，另辟蹊径，与银行等金融创新融资模式，逆势扩张，引进人才，最终在



九联科技董事长 詹启军

在与记者交流的两个多小时中，詹启军说得最多的两个词是技术和研发。“从来就没有‘一招鲜、吃遍天’的独门绝技。”詹启军时刻怀有危机感。

当年实现销售额、利润等核心指标翻倍增长。

至今还让詹启军难忘的是，2008年，九联科技成为华为海思芯片的第一个客户，那时，国内外同行都选择进口芯片。

“可以说，我们改变了整个行业格局。”詹启军有点骄傲地说道，自九联科技开始采用国内芯片后，同行纷纷效仿，至今整个行业采用的全都是国产芯片。也正是2008年开始，九联科技一直是华为的战略合作伙伴，共同分享行业

高速增长的红利。

再到2014年、2015年，九联科技又遇到一个抉择的路口。“当时，我们有一个选择，就是给华为、中兴等大企业做代工。这就很简单，不用做研发，也不用管市场。”詹启军回忆说，最后他还是选择要做自己的品牌，构建自己的市场渠道。

事非经过不知难，成如容易却艰辛。

在这个抉择关头，九联科技一直在做“亏本生意”。詹启军告诉记者，当时，九联科技选择与中移动合作，而中移动当时正在布局宽带业务，宽带视频业务的大爆发还在等待之中。

“我们就跟着中移动一起去搞建设，跑遍了18个省份，吃苦耐劳，一地一地去布局，打基础。这期间，九联在中移动的业务都是在亏本的，不计投入。”詹启军称。

坚守如一，不离不弃，同甘共苦，最终换来了信任与收获。到2016年，中移动的宽带体量爆发，九联科技利用自身的技术积累优势、过硬的品质要求，赢得了中移动等客户的信赖，也迎来了业务腾飞的机遇。

九联科技招股书披露，中移动是公司第一大客户。最近几年，公司对中移动的销售收入占比超过50%。

正是靠着对核心技术的坚守和业务模式创新，九联科技如以往历经危机后涅槃再腾飞一样，2020年下半年，公司业绩画出了一道深V反转的曲线。最新数据显示，2020年下半年，九联科技归母净利润达到1.25亿元，同比增长225.01%。由此，九联科技2020年全年归母净利润达到1.36亿元，同比增长11.11%，成功实现大反转。

公司预计，今年一季度实现营业收入4.5亿元至5.5亿元，同比增长30.97%至60.07%，归母净利润区间为400万元至600万元。

瞄准“顶”端技术

在与记者交流的两个多小时中，詹启军说得最多的两个词：一是技术，二是研发。

九联科技招股书披露，截至2020年6月30日，公司拥有570名研发技术人员，占公司总人数的43.54%。2017年至2019年及2020年上半年，公司的研发费用投入分别为8035.02万元、9728.84万元、1.58亿元和5715.25万元，占当期营业收入比例分别为3.33%、3.18%、

6.47%和5.51%。

“从来就没有‘一招鲜、吃遍天’的独门绝技。”詹启军时刻怀有危机感。他说，只有快速响应市场，不断提高研发效率，持续提高研发投入，增厚技术积累和集成，才能实现持续整体盈利，增强核心竞争力，巩固行业地位。

过去几年，九联科技的人员总数没有发生较大变化，但结构则发生了巨变，研发人员占比从8年前的10%左右提升到目前的四成以上。

不断加大研发投入的背后，也透视着詹启军对未来行业前景的看好。詹启军分析称，在家庭网络通信终端设备市场，随着我国固定宽带家庭普及率不断提高和家庭网络接入设备升级换代需求的到来，以及运营商加速布局智能家居业务战略的推动，家庭网络通信终端市场将进入一个快速发展期。

在物联网通信模块市场，根据工信部数据，2020年我国物联网产业规模计划达到1.5万亿元，而相关的芯片、模块、终端价值量占比将达30%，对应为4500亿元。具体到细分领域，预计到2022年，我国无线通信模块市场空间合计465.5亿元，2017年至2022年的年均复合增长率达30%。

招股书披露，九联科技此次IPO拟募集资金6.53亿元，用于家庭网络通信终端设备扩产项目、物联网移动通信模块及产业化平台建设、5G通信模块及产业化平台建设项目以及研发中心升级改造建设项目等。

据介绍，目前，九联科技一方面正以现有核心技术为依托，持续扩大公司在家庭多媒体信息终端以及智能家庭网络通信设备行业的技术优势和产品品类，另一方面，加大在物联网通信、光接入以及光信号传输方面的研发投入，快速提高家庭网络接入设备、NB-IoT物联网模块、4G/5G蜂窝通信模块和5G通信光模块的技术水平和生产能力。

詹启军表示，公司还将持续进行前瞻性的技术研究，并且已经在视频图像智能分析处理、云端设备及系统、智能安防、智能制造、物联网通信和5G光通信等领域积累了丰富的技术储备。

未来，九联科技将继续拓展数字家庭网络通信和多媒体娱乐设备的品类，助力运营商丰富和提升家庭用户的数字生活娱乐方式和娱乐体验，将公司打造成“数字家庭及物联网通信一体化解决方案及服务提供商”。

明星“AI股”交出完美答卷，百度香港IPO认购倍数超112倍

百度回归港二次上市，显然交出一份完美的答卷。

北京时间3月22日，百度公布了此次招股配售结果。公告显示，百度此番招股合共接获近40万份有效申请，认购合共5.32亿股股份，相当于港股市场公开发售项下初步可供认购475万股股份总数的112倍。此外，国际发售项下初步提呈发售的发售股份同样获超额认购，相当于国际发售项下初步可供认购发售股份总数约10倍。

此前，百度已经确定国际发售与香港公开发售的最终发售价均为252港元，募集资金总额（扣除承销费用及发售开支前、假设超额配股权未获行使）约为237亿港元，倘悉数行使超额配股权，募集资金总额将约为273亿港元。同时，百度将于3月23日正式登陆港股，以股票代码“9888”开始交易。

百度回归港股，不仅能够带动投资者参与港股，为港股注入活力，同时也能与内地投资者分享AI发展带来的红利。而对于百度自身而言，回归港股同样意义重大：内地投资者对百度有着更加切身的认识，对于百度的重磅AI股成色可以更加客观和积极的审视。

可以说，回归港交所后的百度，将翻开新的历史篇章。

中签率15%，超额认购112倍

百度发布的配售结果显示，百度此次在港发行9500万股，每股定价252港元，每手50股，一手中签率为15%，认购50手可稳获一手。

此外，公告还显示，百度共接获399986份有效申请，认购合共5.32亿股发售股份，相当于香港市场公开发售初



步可认购香港发售股份总数455万股的112倍，可谓大获市场追捧。

由于认购倍数超过100倍，因此百度此次招股已经触及12%的回拨机制，香港市场公开发售的股份由475万股增加至1140万股，相当于全球发售项下初步可供认购发售股份总数的约12%（于行使任何超额配股权前）。根据百度设定并依据于香港刊发的招股章程中所述的回拨机制：认购在15倍-50倍，香港市场公开发售部分将回拨至9%；50倍-100倍，回拨至10%；超过100倍，则回拨至12%。此外，国际发售同样大受追捧。公告显示，国际发售项下初步提呈发售的发售股份获超额认购，相当于国际发售项下初步可供认购发售股份总数约10倍。

事实上，百度此次招股能够取得亮眼成绩也在意料之中。早在百度开展之时便已显露出这种迹象。招股前各大券商便为百度招股开展预留了1000亿港元。而最终的招股数据则显示，百度此次上市共录得473.5亿港元的开展认购，其中富途认购137亿港元，辉立71亿港元，耀才65亿港元，华泰、海通也均录得大额开展。

据悉，百度本次香港IPO募资总额约为237亿港元（未考虑超额配股权行使），若考虑行使超额配股权，则最高募集资金将约为273亿港元。

AI释放潜力，打开市场价值空间

百度此番获市场热捧，根本原因在于其AI业务的全面落地为投资者树立了信心，更为重要的是，AI业务的进展进一步打开了百度市场价值空间。

以近期百度AI业务的一系列进展为例。3月16日，百度获沧州智能网联汽车道路测试和示范运营管理联席工作小组颁发了首批无人驾驶人测试通知书以及自动驾驶示范运营通知书。尤其是后者，其允许百度可以进行自动驾驶商业化运营模式的探索，这也意味着百度自动驾驶的商业化进程再次提速。

美投行奥本海默也认为，随着百度Apollo商业化进程的提速，Apollo的总体有效市场有望在2025年达到8110亿元。而随着自动驾驶的进一步普及，到2030年市场规模有望达到3.5万亿元。

而在AI芯片方面，百度昆仑也迎来了重大进展——完成了新一轮融资。据悉，此轮融资由中信产业基金牵头，

估值约为20亿美元。除此之外，百度AI业务还有另外一大“杀手锏”——智能汽车也有实质性进展。此前，百度宣布与吉利共同成立的智能汽车公司集度汽车也已经完成注册，在百度先进自动驾驶技术的加持下，集度汽车未来有巨大的增长潜力。尤其是在中国新能源汽车的强劲需求下，一旦集度汽车成功落地，势必将成为百度新的营收增长点。

可以看到，在智能云、智能驾驶以及小度三大业务实现商业化落地之外，百度的AI芯片、造车等业务也开始成为百度抬升天花板的有力武器。进一步来看，百度是全球为数不多已开发全栈AI能力的高科技公司，从专利申请量上也可以看到百度在AI方面所积攒的底蕴，截至2020年10月30日，百度拥有中国最多的AI专利数量以及AI专利申请数量（数据来源：国家工业信息安全发展研究中心、工信部电子知识产权中心发布《2020人工智能中国专利技术分析报告》）。

得益于AI业务的全面爆发，国际投行们正在不断提高百度股价的预期。据富途3月12日公布统计结果显示，近期有24家券商对百度美股进行评级并给出了目标价，其中共有21家机构给予买入、增持、跑赢大盘的评级，目标价最高达到407美元，这相当于每股394.7港元；中位数为375美元，相当于每股港股364港元，较百度港股定价高44%。

由此可见，作为重磅AI股，百度已经获得了市场的全面认可。未来，随着AI业务的进一步落地，百度的市场价值空间也将进一步打开。

