

# 创远信科坚持差异化发展 打造全球无线通信测试仪器知名品牌



创远信科董事长冯跃军(左一)为证券时报采访团介绍公司产品及发展战略。 黄剑波/摄 翟超/制图

证券时报记者 王一鸣

在关键技术由少数国外巨头掌握的无线通信测试设备领域,伴随着国家政策支持,以创远信科(831961)等为代表的国内厂商走出自主创新之路,国产化替代进程亦随之加快。

2021年10月,证券时报采访团曾走进创远信科(原名“创远仪器”),解码这家民营科技企业的成长之路。之后,创远信科成为首批北交所上市企业,两年来,公司审时度势优化升级了“1+3”发展战略,并且不断开发新产品及推进原有产品快速迭代,以增强核心竞争力及持续盈利能力。

“企业经营就是逆水行舟,尤其民营企业,坚持差异化发展是最重要的,这样才能走出一条属于自己的道路,避免同质化竞争。目前,我们实现了相关产品的部分核心器件国产化,同时降低了产品成本;未来,我们会继续联合对应领域的供应商,加大包括毫米波芯片等核心器件的定制投入,从而拓宽企业的护城河。”创远信科创始人、董事长冯跃军近日接受证券时报记者专访时说。

## 积极投身国家战略

作为电子测量仪器的重要细分行业,无线通信测试渗透于芯片、模块、终端、基站、无线网络等无线通信产业链几乎所有环节。如果把新一代移动通信网络比喻成“信息高速公路”,测试仪器就是“铺路”时不可或缺“标尺”。

成立于2005年的创远信科,是一家专注研发射频通信测试仪器和提供整体测试解决方案的仪器仪表公司,曾荣获2016年度国家科学技术进步奖一等奖、国家级专精特新“小巨

人”企业等。多年来,公司承担国家“新一代宽带无线移动通信网”科技重大专项课题(03专项)开发任务及上海市高新技术产业化专项等研发任务,参与国家5G/6G毫米波测试规范及标准制定等。

回望来时路,冯跃军首先提及的是国家战略。“民营企业要积极、主动去服务于国家战略,我们从3G开始投入研发支持中国标准的仪器仪表。在3G之前,中国没有(被国际认可的移动)通信标准,TD-SCDMA尽管被一些人‘诟病’花了几十亿元,但这培育了中国的整个移动通信产业链,没有它就不会有中国的4G,更没有现在5G的领先。每一步都是下一步成长的一个基础。”他指出。

沉舟侧畔千帆过。伴随着我国移动通信的发展,创远信科如今已是国内高端无线通信测试仪器行业的代表性企业之一。

创远脱颖而出的秘诀是什么?在采访过程中,“差异化”是这位科技型企业掌门人口中的高频词汇。

“在别人已经取得成功的领域,你再去跟着走,他就会成为你发展的瓶颈,还是要通过差异化的产品设计为客户提供更多的价值,才能走出一条自己的道路。从创业到成功坦率说是九死一生,所以要时刻提醒自己保持敏锐性,今天的成功并不意味着明天可以成功。”冯跃军认为。

## 全线产品支持毫米波频段

为构筑公司差异化竞争优势,长期以来创远实行的是“1+3”发展战略,其中“1”指持续无线通信测试仪器技术的势能建设。在2022年4月,公司对该战略进行优化时,将“3”个主要业务方向予以升级和拓宽,目前分别是:

无线通信测试(以5G/6G通信、北斗导航、半导体射频为主)、车联网测试(Eagle Auto解决方案等)、无线通信设备(以无线侦测设备、毫米波模块、卫星通信传输模块为主)。同年6月,为更加适应长远业务发展方向,公司更名为“创远信科”。

企业发展过程中,冯跃军十分看重势能和动能之间的转换,前者代表不断的研发投入及成果,即企业的“质”,后者代表着市场的检验,即销量;这其中转换的核心在于效率。

厚积方能薄发。“效率”一词在创远的研发上亦有体现。今年以来,公司接连完成了矢量网络分析仪、手持式频谱分析仪拓展频段、手持式矢量信号发生器迭代更新、全国化的卫星变频模块、车联网整车网络性能外场测试解决方案等一系列新品的研发和重点产品升级工作,目前公司全线产品已经支持毫米波频段。

新品的推出随即开启了势能和动能转换。其中,公司接连发布的40GHz、50GHz、110GHz矢量网络分析仪新产品,具有100%自主知识产权,部分产品已经实现客户交付。

据了解,目前国内仅有思仪科技与公司发布110GHz矢量网络分析仪,该产品主要对标国外巨头同类产品。“移动通信领域技术变化很快,应用场景又多,这么多年我们如果没有高强度的投入,不可能一两年之内,就把几个G的网络分析仪一下子就推到了110G;频率越高应用范围就得到了拓展,比如70G、90G分别对应汽车毫米波雷达测试、民航应用等。同时,没有高投入其他产品(包括频谱仪、信道模拟器等)也不可能那么快都进入到高频和毫米波时代。假设5G明年发布,毫米波商用牌照,你如果没有准备好,那就来不及了。”冯跃军说。

## 提高关键核心器件国产化率

创远对研发的投入有多拼?财报显示,今年上半年,公司研发支出

8541.14万元,占营收比例为71.30%;2022年,公司研发支出2.25亿元,占营收的比例为70.64%,过去三年累计研发投入支出为4.61亿元。截至今年6月30日,公司累计已申请专利423项,其中发明专利275项,拥有软件著作权145项,拥有授权专利共225项。

长期高强度研发投入依靠的不仅是自身“造血”。在冯跃军看来,公司跟随新三板改革一路走来,是多层次资本市场体系的受益者。据统计,创远先后在新三板融资三次,共募集资金3.55亿元,其中,2020年7月公司募集资金净额2.46亿元,募资主要用于5G、6G毫米波测试关键技术的研发与产业化等。

登陆北交所后,冯跃军的感受不仅是公司的内控得以规范和提升,规避了很多风险,而且未来资本运作空间更大,并且成为公众公司有助于品牌影响力的提升。

“资本市场给我们的估值很高,这是压力也是动力。测试仪器行业特征是技术密集、资本密集以及国际化运营。创远的长期愿景是成为全球无线通信测试仪器的知名品牌,未来参与国际竞争是必然趋势,我们也已做相应布局,包括加强在北美和东南亚市场的拓展;其次,公司从2012年开始积极布局海外知识产权战略,目前已成功申请8项海外专利,其中1项德国PCT专利获得授权(历时5年),1项美国PCT专利获得授权。”他向证券时报记者介绍。

展望未来,逐步提高包括芯片在内的部分关键核心器件国产化率是公司另一项长期任务。“如果你完全用商业芯片,一是成本无法下降,二是难以避免同质化竞争。特别是高端产品,需要更广的应用范围,比如110G网络分析仪中的芯片是我们定制和设计的,这样就形成了差异化,并降低了被‘卡脖子’的风险;未来我们将进一步积极探索与国内相关企业的合作,在更多核心部件上寻求突破,以扩大自身的竞争优势。”冯跃军说。

# 意向协议终止 大北农投资傲农生物未果

证券时报记者 孙宪超

颇受外界关注的傲农生物(603363)易主一事迎来变数。

傲农生物12月26日公告,终止公司与大北农(002385)签署的《战略合作意向协议》,公司控股股东傲农投资终止与大北农签署的《投资合作意向协议》。这意味着傲农生物易主大北农未能成行,大北农也同步对上述事项进行了公告。

回溯前情,傲农生物、大北农12月12日晚间双双公告,大北农与傲农投资签署了《投资合作意向协议》,并与傲农生物签署了《战略合作意向协议》。

其中,大北农拟通过增资扩股的方式取得傲农投资不少于51%的股权;大北农与傲农生物签署的《战略合作意向协议》包括拟通过现金的方式投资或收购傲农生物下属优质资产,拟投资金额不超过6亿元,同时双方拟在供应链共享、联合采购、业务资源整合、资产整合、股权合作等层面展开多层面的战略合作,使双方互惠互利,实现农业产业的整合和发展。

彼时,傲农生物表示,此次傲农投资与大北农集团签署的投资合作意向协议如能顺利推进并完成,公司控制权预计将发生变更。

大北农称,目前生猪养殖行业整

体处于低谷阶段且持续时间较长,公司作为中国农业行业农业科技的龙头企业之一,希望携手同行业中的其他公司共同走出行业低谷期。

12月21日,傲农生物公告,公司通过中登公司上海分公司系统查询获悉,公司控股股东傲农投资、实际控制人吴有林持有的公司部分股份被司法冻结/司法标记。综合考虑傲农投资与大北农签署意向协议、傲农投资拟协议转让股份及傲农投资、吴有林部分股份被司法冻结及司法标记等事项,后续傲农投资和吴有林持有的公司股份情况可能面临较大变化,存在较大的不确定性,相关变化可能导致公司存在控制权不稳定的风险。

12月25日,上交所针对傲农生物控股股东傲农投资的质押事项下发了监管工作函。

据大北农、傲农生物12月26日晚公告,自意向协议签署后,傲农投资出现了意向协议约定的一些包括股权冻结等较大变化的情形,增加了交易的不确定性。基于各方的利益和股东投资人利益考虑,经各方友好协商达成一致,终止各方于2023年12月13日公告的意向协议。

两家上市公司表示,终止本次意向协议不会影响公司正常经营发展,不会对公司当前的经营业绩及财务状况产生影响。

# 中航沈飞拟定增募资不超42亿元加码主业

证券时报记者 孙宪超

中航沈飞(600760)12月26日晚公告,拟向包括航空工业集团和航空投资在内的不超过35名特定投资者发行股份不超过1.54亿股,募集资金总额不超过42亿元,扣除相关发行费用后的募集资金净额将投资于沈飞公司局部搬迁建设项目、复合材料生产线能力建设项目、钛合金生产线能力建设项目、飞机维修服务保障能力提升项目、偿还专项债务以及补充流动资金。

中航沈飞作为“中国歼击机的摇篮”,已发展成为集科研、生产、试验、试飞、维修与服务保障为一体的大型现代化飞机制造企业。

在中航沈飞本次募投项目中,拟使用19.22亿元的募投资于沈飞公司局部搬迁建设项目,项目总投资为86.36亿元。中航沈飞计划通过局部搬迁建设完成现有核心能力在沈阳市域内的异地转移,优化结构布局,拓展发展空间,为进一步提升科研生产任务保障能力奠定基础,促进公司高质量发展。项目实施后将为未来科研生产保障任务奠定良好基础,对公司业务带来间接效益。

此外,中航沈飞拟将4.86亿元募投资于复合材料生产线能力建设项

目。复合材料成型技术是目前航空领域最为重要的技术之一,航空防务装备复合材料用量均在大幅提升。

中航沈飞建设复合材料生产线能力建设项目将充分利用自动化、数字化、智能化技术,建设国际先进、国内领先的航空复合材料生产线,提升公司先进复合材料零件制造技术水平,加强关键复合材料零件生产能力。同时,针对复合材料成型技术的能力缺口,补充建设相关先进技术能力,补齐复合材料成型技术短板。

值得一提的是,中航沈飞是飞机钛合金构件的主流制造商,承担了多项航空防务装备钛合金构件的研制任务。中航沈飞拟将本次募投资金中的3.55亿元用于钛合金生产线能力建设项目。项目将进一步满足未来公司科研型号研制和航空钣金技术发展对钣金制造领域新材料、新技术的需求,提升现有钛合金钣金加工及焊接增材制造工艺技术。

中航沈飞表示,募投资金投资项目实施后,能够进一步提升公司生产制造、试验试飞、维修与服务保障能力。公司主营业务的竞争能力将得到进一步提升,有利于进一步提高公司的盈利能力,巩固公司的行业领先地位,增强核心竞争力和影响力。



## 交通银行保山分行开展普惠金融进企业专场客户活动

近日,交通银行保山分行公司部联合工信局中小企业服务平台至昌宁开展保山分行普惠金融进企业专场客户活动,活动同时线上直播。用实际行动贯彻落实党中央、国务院关于发展普惠金融支持小微企业、服务实体经济、助力“乡村振兴”融资发展的决策部署,力争激活市场主体活力,支持疫情后行业

快速复苏发展,解决市场主体的“融资难、融资贵”问题,助力全市多行业经济发展。

活动现场,保山分行党委委员、副行长方平致辞。保山分行公司部(普惠部)负责人李丽媛对交通银行发展历史进行介绍,对普惠贷款业务及重点产品进行详细讲解。本次活动到场企业

40户,线上观看人次超过100次,活动前后与客户交换联系方式20户,达成意向客户8户。

交通银行保山分行将以这次活动为新起点,走近有融资需求的企业家。为后续业务拓展提供支持,保山分行公司部将持续发力,助力保山及保山分行高质量发展。(CIS)

## 践行服务至上宗旨 解决客户急难愁盼 ——交通银行文山分行 为偏远工地农民工提供上门服务

第二批主题教育开展以来,交通银行文山分行坚持先学一步、学深一步,在深学细悟中感悟思想伟力,汲取奋进力量,彰显担当作为,以党建为引领,以客户为中心,以服务为宗旨,以创新为动力,以实效为标准,积极回应群众关切,破解急难愁盼,全力推动主题教育与高质量发展互促共进。

近期,文山分行接到代发单位那兴高速农民工的电话反映,因近3个月未发工资,个

人代发工资卡已被冻结管控只收不付。而财务通知三天后就会发放之前未发的所有工资。工人们一方面欣喜即将领到久违的工资可以贴补家用,一方面又因为登录手机银行查询账户状态时发现已变成不动户无法正常使用而感到焦急不安,故致电寻求帮助。

经电话沟通,那兴高速的农民工身处广南县较偏远的乡下工地,如自行前往网点办理解除冻结管控业务十分不便,且距

离发工资的时间仅余三天,经询问部分员工在工地上进行作业也无法抽身。通过统计,涉及账户长期不动被冻结管控的农民工约30人。文山分行营业部党支部消保服务党员先锋队立即启动应急预案,组织5名党员干部及员工第二天一早前往项目所在地为20余位农民工现场办理解除银行卡冻结管控业务。其间,并向广大群众普及电信诈骗等金融知识。(CIS)

## 交通银行保山分行携手甜子社区便民服务站 开展“普及征信知识,共建诚信社会”主题宣传活动

为进一步普及征信知识,拓宽征信知识宣传的广度和深度,推进社会信用体系建设,营造良好的金融生态环境。交通银行保山分行深入推进“征信为民”理念,联合甜子社区便民服务站开展“普及征信知识,共建诚信社会”主题宣传活动,引导社区居民客观了解征信,强化市民征信和诚信意识,提高信用意识和维权意识,依法保护自身合法权益。

近日,交通银行保山分行领导班子成员带领综合管理部门、风险与授信管理部门、财务与营运管理部门员工携手甜子社区便民服务站,共同

开展以“普及征信知识,共建诚信社会”为主题

的宣传活动。活动中,逐户至摊位就征信相关知识进行了讲解,并结合实际案例,让社区居民以及周边商户对如何关爱自己的征信、如何保护好自我良好的信用记录、如何防止被恶意查询征信信息以及失信的代价进行详细了解。同时并设置咨询站点,现场为观众在征信方面的困难和需求进行答疑和解惑。农贸市场的流量大,群众参与度,一些观众纷纷对感兴趣的问题进行提问,咨询站点人员也对其进行了热情详细的解答。(CIS)

## 交通银行云南分行员工荣获“银行优秀点钞能手”奖项

2023第十一届昆明金融业职业技能竞赛颁奖仪式近日圆满落幕,16家银行128名选手获奖,交通银行云南省分行营运副主管孙小舟在此次竞赛中获得银行优秀点钞能手的奖项。

比赛时孙小舟很激动,她说:“赛场上遇到了很多更优秀的同行,开拓了自己的眼界,比赛以赛促学,以赛促改,一定程度上促进了我业务水平的提高,实践操作方面有很高要求,对我

实践能力的提升是实打实的。”孙小舟第一次参加本次竞赛,与之前自己参加的行内比赛相比较而言,她觉得从参与人数来说此次竞赛人更多,比赛规则也有所不同,“与更优秀的同行老师们在一起竞技,也让我认识到了自己的不足,从而可以获得更大的进步。”

“平日里大家基本都是在自己的工作岗位上埋头苦干,或者是仅限于

行内交流,这次比赛让各家银行精英集聚一堂,更好地促进了各银行之间的交流和沟通。”孙小舟觉得这是此次竞赛非常有意义的地方。“当天比赛的时候有点紧张,没太注意周围,只想一心把自己的比赛内容准备好,大家也都在很认真的备赛,但是比赛结果我仍然觉得不是很理想。”孙小舟表示,下一次希望能够取得更大的进步。(CIS)