

编者按

在这个快速变化的商业世界中,我们常常被那些高光下的巨头企业所吸引,却忽略了那些在各自领域默默耕耘、成就非凡的“隐形冠军”。它们或许没有响亮的名声,却在技术创新、市场开拓、管理实践等方面展现出卓越的实力和独特的智慧。专注、极致、全球化、长期坚持,是隐形冠军企业几大鲜明特点。

今日起,上海证券报开设“隐形冠军”成长之路”栏目,致力于挖掘和分享这些鲜为人知的企业故事,探索它们如何在激烈的市场竞争中站稳脚跟,甚至引领行业潮流;深入分析它们的成长轨迹,揭示它们的成功秘诀。我们相信,这些企业的故事不仅能够启发思考,更能激发灵感,为追求卓越的企业家和管理实践者提供有益的经验和启示。让我们一起开启这段发现之旅。

“隐形冠军”成长之路



创远信科：逐梦无线通信测试的星辰大海

●柴刘斌 记者 高志刚

在研发实验室的一张桌子上,放着一台神秘的仪器,黑色显示屏闪烁着绿色波浪线、白色圆圈等符号,仪器底部有四个插孔,右侧错落着黑白色的按钮。“这就是矢量网络分析仪,俗称仪器之王。”创远信科研发主管自豪地说,这款产品打破了国外垄断,弥补了国内在毫米波网络分析仪领域的空白。

一直以来,我国高端无线通信测试仪器市场被国外企业垄断。自2005年起,一家位于上海的中小企业——创远信科,在公司董事长冯跃军的带领下,从代理国外产品转向自主研发,从“跟跑”到“并跑”再到“领跑”,成功打造出无线通信测试的“中国标尺”。

“尺子灵不灵,不能仅在一个场景体现,更要在不同的地方参与竞争。”冯跃军表示,测量仪器要满足全球多国家、多场景需求,才能被市场接受。“科研一定不能闭门造车,企业家一定要走遍五湖四海。”

做一把中国的“标尺”

创远信科在2020年迁入长三角G60科创走廊策源地松江,距离上海市中心将近40公里。长三角G60科创走廊作为国家战略重要平台,创远信科扎根此地,尽享优良的营商、科创和人才环境。

2005年,对于创远信科来说,是一个转折点。在此之前,创远信科从事的主要是通信测试仪器国外品牌的代理。这一年,国家开始大力推动自主3G标准TD-SCDMA成为国际标准,并以此为牵引,拉动自主技术创新以及



创远信科展厅

本土产业加速发展,希望一举拿下产业未来的主导权。然而,中国3G标准的前景并不被国际主流厂商看好,因此TD-SCDMA要完成组网商用的路上存在许多产业链短板,其中就包括通信测试领域的技术短板。

“在我母亲工作过的东风中学,我曾看到过一句标语‘我们一定要在不久的将来赶上和超过世界先进水平’。”在冯跃军说这话时,坚毅的脸庞上,一双深邃的目光闪烁着冷静和果敢。

“这是20世纪60年代在戈壁滩上的一群科技奋斗者留下来的口号,令我非常感动。”冯跃军说,“和那一代科技工作者相比,我们这一代能做些什么?”

几经思索后,冯跃军决定走出代理业务的舒适区,将一批致力于通信测试仪器研发的高端人才招入麾下,专注研发中国3G标准的测试仪器。

但研发之路并不好走,创远信科经历了多次危机与困境。冯跃军回忆道,2014年最困难时,公司的账上只剩下10万元。他不顾家人反对,选择卖房筹资,帮助公司渡过难关。

此后,冯跃军带领团队,紧紧地跟随着国家通信发展战略,俯首研发国内通信标准的测试仪器,从3G到5G一路走来,产品及技术在多领域不断突破,同时也实现了海外市场的突破。

“以前,创远曾经代理过海外一家企业的产品;如今,这家企业已成为创远在海外的代理商,把我们的产品卖到全世界。”说起“逆袭”,冯跃军表示,“说实话,我在做国外代理的时候就一直有这样一个梦想。”

把“标尺”推向全球

代理与被代理,是创远信科跨越数十年技术鸿沟的真实写照。

今年6月,创远信科参与完成的“微波毫米波测试技术与测量仪器”项目获得2023年度国家科学技术进步奖二等奖,这是公司继荣获2016年度国家科学技术进步奖特等奖后,再次获得国家科学技术奖。

通信测试仪器对于精度和技术的要求特别高。创远信科如何做到手握数个极高含金量的科技奖项,成为行业标杆?在冯跃军看来,这没有什么成功秘籍,唯有“埋头

干,重研发,走出去”。

冯跃军曾在高水平研究机构工作多年,是一位有着很强技术情结的IT男。他带领技术团队,从低频段一步一步往高频段研发设计到量产,扎实地走出了一条通信测试仪器的国产化道路。

在冯跃军埋头苦干的过程中,创远信科也逐步形成自身的技术壁垒。“如果一家企业想要切入5G甚至6G测试仪器领域,那就必须从2G做起,就像一个学生如果没有上过小学,不可能直接去上大学。”冯跃军对于公司的技术水准和护城河,非常有底气。

创远信科取得傲人成绩,离不开持续多年的高研发投入。2023年,公司研发支出1.62亿元,占营业收入比重达60%,过去三年累计研发投入5.52亿元,占整个营收的比重超过50%。公司研发人员占公司总人数的65%,硕博占比达35%。截至目前,公司已累计申请海内外专利460余项,其中发明专利310余项。

创远信科也很善于借助“外脑”,与东南大学、国防科技大学和清华大学等高校成立了联合研究中心,共同开展测试技术领域的相关研究。近些年,创远信科还承担了国家“新一代宽带无线移动通信网”科技重大专项课题开发任务,上海市高新技术产业产业化专项、战略性新兴产业发展专项等研发任务。

创远信科的一位产品经理告诉记者,自己每年都带着公司的产品跑遍全球,参加世界移动通信大会、全球6G技术大会等展会。当前,创远信科正在积极进行海外知识产权战略布局,已经申请8项海外专利,其中德国专利1项、美国专利1项已成功授权,拥有海外商标30项。

如今,创远信科构建了“1+3”的战略布局。“1”是持续推进无线通信测试仪器技术的势能建设,打造全球无线通信测试仪器的知名品牌。“3”是深耕以5G通信、6G通信、北斗导航、半导体射频为主的无线通信测试仪器领域,提前介入以C-V2X、汽车电子为主的车联网通信测试领域,拓展以无线侦测设备、毫米波模块、卫星通信传输模块为主的通信设备领域。

打造星际通信“新标尺”

冯跃军认为,随着通信技术加速迭代,只

有紧跟国家战略,公司才能实现快速发展。

在政策支持下,经过多年打拼,创远信科从中国电子测量仪器行业中脱颖而出。目前,公司主要客户均系无线通信产业链中的大型企业,如中国移动、中国联通、中国电信三大移动运营商;华为、中兴通讯、大唐电信、诺基亚、西门子等国内外知名基站及设备制造商;以及波音、中国航天、中国商飞、紫光展锐等众多国内外知名企业。

梦想照亮未来,创远信科已经再次启程,在智能网联汽车、低轨卫星、6G等新兴领域多有突破。在5G/6G领域,创远信科已全面开展5G/6G和毫米波通信测试技术的研究,参与国家5G/6G毫米波测试规范及标准制定。针对低空领域的测试需求,公司推出mmWave5G空地一体化测试系统,对空地一体化复杂通信网络系统的5G多应用测试,实现对5G不同场景下通信信号质量的监测、评估及定位。

早在2022年,创远信科即开始布局卫星互联网业务。为满足卫星通信发展需求,助力导航领域测试,公司5G扫描仪在具备标准通信领域测试基础上,新增卫星导航信号解析功能,兼顾具备了卫星导航信号解析功能。

“商业航天是公司重点发展的产业方向之一。目前公司围绕卫星互联网产业相关的测试仪器和解决方案,已经发布了一些重点产品。”创远信科董秘王小磊介绍,公司去年发布了天地一体化通信—端到端系统性仿真平台、低轨卫星载荷认证测试系统、GS100卫星导航信号分析仪等多个卫星互联网领域的重点产品。

“随着商业航天的市场前景日渐火热,公司在卫星互联网领域的布局还在加速。”站在公司的卫星产业沙盘前,冯跃军表示,2022年创远信科投资建设的G60科创走廊项目,着重无线通信高端测试仪器的势能建设,深耕5G/6G无线通信及毫米波太赫兹技术。其中,太赫兹技术适用于卫星通信,将在未来6G通信和天地一体化信息网络中发挥关键作用。

“未来,公司将紧紧抓住5G/6G、智能网联车和卫星互联网测试技术三个核心领域的发展机遇,持续保持高强度的研发投入,进一步聚焦未来长远发展的核心技术与产品。”冯跃军对未来信心十足。

上半年业绩分化
钢铁企业转型进行时

●霍星羽

近日,上海钢铁钢材首席分析师汪建华用“春寒料峭”总结了2024年上半年钢材市场行情,用“拨云见日”来展望下半年市场状况。陆续出炉的钢铁企业上半年业绩或业绩预告也印证了“春寒料峭”的判断。据上海证券报记者不完全统计,目前已经披露业绩或业绩预告的18家企业中,上半年亏损的企业占到61.1%,相对而言特钢企业经营境况普遍好于普钢企业。

钢铁行业面临的转型大考仍未结束,已有钢企借鉴同行经验,走在调整品种结构、降本增效的赶考之路上。

钢铁上市公司业绩分化

“普钢企业的亏损比例较大,特钢企业的亏损比例较小。”上海钢联资讯总监徐向春表示,普钢和房地产行业密切相关,而特钢更多应用于制造业,与房地产关联度较小。

“高端装备制造业对特钢的需求稳中有增,特钢享受到经济转型的红利。”徐向春说。

以特钢企业甬金股份为例,公司上半年度实现归属于母公司所有者的净利润4.28亿元,同比增长100.38%。

华达新材在日前开展的投资者关系活动中介绍,公司行业受房地产行业影响不大,近三年产品的产销量及利润逐年上升,经营状况良好。公司主要从事多功能彩色涂层板、热镀锌板及其基板的研发、生产和销售,下游主要涉及工业建筑、家电、汽车等行业。

然而,大多数普钢企业受到需求下滑的影响,业绩并不乐观。西本新干线研究中心主任孙辉认为,有些钢企亏损较为严重,可能由于前期高价购入原料、库存高企。企业需加大产品直销力度,避免造成库存累积;在原料端精准把控、降低库存、按需采购。

钢企走上品种转型之路

钢铁企业的业绩分化格局表明,并非全部钢企业绩都是一蹶不振,相反,抓住制造业发展机会、能够满足下游客户个性化需求的公司业绩仍较为乐观。

孙辉表示,钢铁企业要想“活下来”,产品升级是首要任务。企业可以生产型号为500、630等的高端螺纹钢,也可以选择附加值高的品种钢。

不少钢企已抓住品种调整的风口。新钢股份表示,上半年,公司抢抓船板、优特带钢、硅钢等市场机遇,利润总额实现盈利。本钢板材等企业也表示,公司已调整优化品种结构,加大高附加值钢种的市场开发。

还有一些企业正走在品种转型的路上。酒钢宏兴表示,未来一大批产业优化布局调整项目陆续建成投产后,公司高品质板卷产品占比大幅跃升,将构建以风、光、水、核、氢、储能、硅钢等新能源用钢为核心,高端前沿不锈钢、碳钢产品为引领的产品结构,盈利能力和抵御风险能力得到持续提升。

此外,并购也是钢铁企业拥有新品种的方式之一。宝钢股份近日在投资者互动平台上表示,公司聚焦中高端板材领域,持续在国内外寻找合适的并购标的。公司对于行业内的合作和联合采购持积极态度,并将继续探索各种方式来优化资源配置、降低成本和提升市场竞争力。

不过,钢企转型过程中,也面临着多重忧虑。徐向春表示,若企业“一窝蜂”转向制造业用钢,该领域也将迅速饱和变为红海市场。在转型过程中,行业大概率会步入洗牌整理期,负债率和杠杆过高、资金周转不善的企业可能面临生存危机。

降本增效 缓解经营压力

在行业低谷期,钢铁企业纷纷降本增效,多措并举缓解经营压力。

太钢不锈在2024年半年度业绩预告中表示,落实“一切费用皆可降”理念,加大降费力度;同时强化集约化生产和产线协同,公司整体盈利能力显著提升。鞍钢股份的“降本增效”则贯穿采购端、销售端、制造端:择机采购降低采购成本;销售端加强调品增效,资源向边际利润排序靠前的产品倾斜;制造端持续推进系统降本。

不只是鞍钢股份一家企业在控制原材料采购成本。事实上,铁矿石等原料端成本已成为各大钢铁企业绕不开的话题。我国铁矿石对外依赖度高,往往是海外四大矿企赚得盆满钵满,国内钢企却在高企的铁矿石价格下苦不堪言。这也是互动平台上投资者重点关注的问题。

宝钢股份近日在互动平台上回复投资者说,在当前全球铁矿石市场由几大矿企主导的背景下,确保原料供应的稳定性及价格合理性对公司的成本控制至关重要。公司一直在探索多种方式来管理原材料成本风险,包括但不限于与国内外矿企建立长期稳定的合作关系、多元化原料采购来源、利用金融衍生工具进行风险对冲等。

在目前矿价高企的情况下,宝钢股份采取算账经营、极致库存的策略以应对铁矿石价格波动对公司的影响。目前,母公司中国宝武已经设立了宝武原料供应有限公司,作为集团范围内统一运作的原料资源保供平台,发挥“亿吨宝武”的规模优势。

徐向春表示,数字化、智能化发展也是钢企降本增效的一剂良方。“企业走向数字化、智能化,有利于企业小批量、多品种生产,便于企业进行品种调整、提升产品质量,应对下游需求变化。”他说。

半导体产业链复苏提速 机构调研追问可持续性

●郑维汉 记者 李兴彩

中芯国际近日发布了超预期的二季度业绩,这折射出半导体产业链业绩复苏趋势愈发明显。与此同时,投资机构近期密集调研该板块,探寻该产业复苏的可持续性。

Choice数据显示,7月以来,已有55家A股半导体上市公司(统计口径:申万行业分类)获得机构调研。其中,有公司接待了12个批次的机构,有公司接待机构数量合计达到402家。从产业链角度看,机构对半导体设计公司调研热情最高,对并购重组、下半年产业趋势等问题最为关注。

对此,有半导体业内人士在接受上海证券报记者采访时表示,今年以来,半导体产业逐季向好,复苏态势超预期;随着下半年AI手机等销售旺季到来,以及智能汽车销售增长,预计半导体全产业链复苏还将加快。

车规级芯片备受关注

记者梳理发现,在机构重点关注的企业中,大多数为半导体设计公司,如思特威、聚辰股份、裕太微等。多家公司被问及车规级产品的进展及市场表现。

作为国内少数能够提供车规级CIS解决方案的公司,思特威7月以来接待了137家机构的调研。思特威表示,公司早在2022年就已成

为全球第四、国内第二的车载CIS供应商。目前,公司针对车载影像类、感知类与舱内三大应用场景累计发布了10余款产品,涵盖了1MP—8MP分辨率的汽车感知与影像细分应用需求。

汽车电子正在成为多家半导体企业业绩增长的强劲引擎。比如,裕太微7月以来接受了12个批次调研,公司披露已有的七条产品线中车载产品线就占据四条,公司已进入我国半数自主乘用车企业的供应链体系中;随着下游汽车出货量的增长以及智能化程度的加深,其车载以太网物理层芯片的应用空间与销量将进一步提升。

更有企业已进军海外车规市场,并取得良好进展。聚辰股份表示,公司积极进行欧洲、韩国、日本等海外重点市场的拓展,并与国内外主流汽车厂商以及众多行业领先的汽车电子Tier1供应商密切合作,汽车级EEPROM产品的品牌认可度和市场竞争力得到进一步增强,上半年的出货量较上年同期实现高速增长。

并购是机构调研重点

近期,多家半导体公司披露了收购事项。机构在调研半导体公司时,也频频问及公司的并购考量、并购意愿。

“协同互补,拓宽布局”往往是企业并

购的出发点之一。乐鑫科技向机构表示,收购M5Stack,看中的就是未来两家公司的协同效应。M5Stack的品牌影响力、毛利率和创意能力,可以帮助进一步延伸拓展企业在开发者端的品牌影响力。此次并购可以进一步增强乐鑫的生态系统,并利用M5Stack在工业物联网应用方面的丰富经验,拓展乐鑫的AIoT技术产品范围。

同样基于协同考量,希荻微于近期披露拟收购韩国创业板科斯达克上市公司Zinitix 30.91%的股权。希荻微表示,Zinitix已形成以驱动IC为代表的丰富产品线,该项收购有助于公司拓宽在手机和可穿戴设备等领域技术与产品布局,同时与公司现有的音圈马达驱动芯片产品线有较强的协同性,有助公司进一步增大该产品线的市场份额及技术实力。

此外,康希通信表示,目前公司正积极挖掘可投资和并购标的。中微半导表示,并购是芯片公司发展的必由之路,公司积极与友商接触,希望找到志同道合的公司。

下半年景气度可期

在机构调研中,相当一部分企业表示订单增加、业绩增长,部分晶圆厂已经调高产品价格。这也意味着,行业整体继续向好,下半年景气度可期。