

董事长面对面

创远信科董事长冯跃军:

技术实力成就无线通信“卖铲人”

本报记者 张文湘

位于上海市松江区的创远·信通产业基地,地处长三角G60科创走廊的策源核心区。这是上海高端制造与未来产业发展的重要承载高地,主攻高端制造与硬科技产业链协同,创远信科(上海)技术股份有限公司(以下简称“创远信科”)的新总部就坐落在这片科创热土上。

新总部于2025年落成,恰逢该公司成立二十周年。在这里,创远信科开启了迈向数字化、智能化发展的新征程,向着打造全球射频通信测试领域科创标杆的目标奋进。

“1+3”战略筑牢技术壁垒

资料显示,创远信科成立于2005年,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专业仪器仪表公司。2021年11月15日北交所上市,该公司作为新三板精选层首批平移企业登陆北交所,是北交所首批上市企业之一。

近年来,创远信科坚持“1+3”发展战略。其中,“1”即坚持深耕通信测试仪器技术领域,“3”指三个主要业务方向:以5G/6G通信、北斗导航、半导体射频为主的无线通信测试业务;以C-V2X、汽车电子为主的车联网通信测试业务;以及以卫星互联网和空天经济为主的通信测试业务。

与此同时,创远信科也在持续加大研发投入,不断夯实自身创新能力。2025年,该公司研发投入为1.25亿元,同比增长20.79%,研发支出占营业收入的比例达61.36%。截至2025年年

末,创远信科及子公司在全球范围内累计提交专利申请567项,其中发明专利400项;拥有授权专利289项、软件著作权179项、国内外商标70项。

创远信科的技术实力也获得权威机构的认可。该公司目前是具有完全自主知识产权的国家级专精特新“小巨人”企业,曾荣获2016年度国家科学技术进步奖二等奖、2023年度国家科学技术进步奖二等奖。多年来,该公司已承担多项国家级科技重大专项课题开发任务。

在吸引人才方面,创远信科同样不遗余力。该公司持续引进行业高端人才,并在2025年实施员工持股计划,向58名激励对象授予151.38万股股票,进一步增强企业凝聚力,吸引和留住核心人才,为公司持续发展奠定基础。

布局商业航天测试全链条

在创远信科“1+3”发展战略中,商业航天是其重点布局领域。测试测量是确保火箭发射、卫星运行与通信链路安全的关键环节,然而,这一市场长期由少数外资巨头主导,创远信科正试图打破这一局面,实现业务版图从地面通信测试向“空天地”一体化测试延伸的突破。

近年来,创远信科聚焦商业航天产业链上游测试赛道,依托自主研发测试设备、产业并购补齐能力、产学研协同三大路径,完成商业航天测试全链条布局。同时,该公司联合中国信通院、民营航天企业共建“空天地”一体化联合实验室,深度参与相关行业测试标准的制定。

2025年,创远信科拟通过发行股份及支付现金的方式,购买上海微宇天导技术有限责任公司100%股权。收购完成后,创远信科将实现通信测试系统与导航定位测试系统的业务融合,提供覆盖“地面一低空一卫星”的全域测试解决方案,提升自身持续经营能力和核心竞争力,助力公司高质量发展。

2026年6月18日,创远信科联合上海本地头部卫星科技企业完成技术验证,再度印证其在测试领



图①创远信科总部大楼 图②创远信科产品展示厅

域的硬实力。创远信科当日官宣实现国内首个无改造存量商用手机直连卫星通话,普通用户无需更换已有商用手机,也无需进行软硬件升级,即可直接接入卫星网络,实现稳定通信。该卫星科技企业公布的结果显示,通话过程通信链路运行稳定,通话质量比肩地面5G通信。

本次卫星通话引发市场广泛关注,业内人士认为,此次突破的核心价值,在于首次打通了普通手机与低轨卫星之间的技术通道,在显著降低了卫星通信使用门槛的同时,还显著提升了低轨卫星通信的普及性和应用价值。

冯跃军介绍,低轨卫星高速过境会带来显著多普勒频移与时间同步偏差,是普通存量手机直连卫星的核心技术难点,创远信科自主研发的低轨卫星互联网多终端综合测试系统,协助完成本次联合测试,彰显了公司在商业航天及卫星通信测试领域的国产化硬核实力。

“能够以自研国产测试仪表,持续支撑国内卫星网络基础设施实现多项在轨技术突破,是创远信科技术沉淀的集中体现。未来,我们将继续聚焦5G/6G与非地面网络双轮驱动的战略方向,通过推出更多元、更精准的射频与微波测试解决方案,全力赋能我国‘空天地’一体化网络的深度融

合与繁荣发展。”冯跃军说。

有望受益于6G建设

除商业航天外,6G建设也有望成为创远信科后续业绩腾飞的又一助力。

近年来,6G建设加快推进,2025年《政府工作报告》首次将6G技术纳入未来产业培育核心框架。

2026年6月4日,工业和信息化部办公厅印发《关于组织开展6G创新发展部省协同试点专项行动的通知》。这是6G领域首个系统性“部省协同”政策文件。该文件提出,到2029年,通过实施6G创新发展部省协同试点专项行动,进一步激发地方和企业创新活力,形成一批自主创新的6G技术方案,培育一批前景可观的新型业务应用场景,涌现一批丰富多样的新型终端产品,为6G商用落地提供有力支撑。

6G建设对上游测试厂家有望带来重大利好。“‘十五五’是6G‘标准冻结+技术落地’的攻坚期,大规模商用爆发点预计在2032年至2033年。其中,测试仪表是产业链极易被忽视的关键痛点环节,6G引入AI原生空口,传统扫频仪无法测试,企业应联合高校,提前布局AI内生测试和感知性能测试方案,抢占全球6G测试仪表的战略高地。”中国民营科技实业家协会新质生产力工委书记高泽龙对《证券日

报》记者表示。

创远信科在5G通信时代有着深厚的技术积累,在6G技术方面也在进行前瞻性布局。2024年,该公司加入IMT-2030(6G)推进组,推动核心技术创新与发展。据悉,IMT-2030(6G)推进组是由中国工业和信息化部推动成立,聚合中国产学研用力量,推动中国第六代移动通信技术研究和开展国际交流与合作的主要平台,成员包括中国移动、中国电信、中国联通、中兴、华为、苹果、清华大学等移动通信运营商、制造商、科研机构及高等院校。

冯跃军表示,加入IMT-2030(6G)推进组,是创远信科继在5G测试领域取得突破后,又一次向未来通信技术高地发起的冲锋。

某券商从业人士在接受《证券日报》记者采访时表示,无论是前端的概念验证,还是后面研发成型、生产测试,都需要使用大量的测试测量设备,所以往往在前沿技术得到大规模商业化应用之前,测试测量技术就已经开始抢先发展。“商业航天、6G技术都是在未来有着广阔前景的产业,这意味着相关测试设备的需求也将迎来爆发式增长。创远信科等测试设备厂商相当于行业‘基座’的角色,凭借技术实力在行业内构建了坚实的护城河,未来有望充分受益于商业航天和6G等赛道的腾飞。”

豆包专业版开启分层付费订阅 国产大模型商业化提速

本报记者 袁传玺

6月24日,字节跳动旗下AI应用豆包正式推出豆包专业版订阅服务,依托全新豆包2.1 Pro大模型,面向办公开发、数据分析、专业设计等场景推出三级阶梯付费套餐,同时保留免费基础服务不缩水。

有行业分析师对《证券日报》记者表示,此次豆包分层收费落地,体现出国内头部通用大模型已跳出单纯靠免费模式获客的阶段,行业或将进入“免费普惠+付费增值”双轨商业化深水期。

推出三档付费方案

据了解,豆包2.1是字节跳动最新发布的人工智能体模型。面对工作任务及各类复杂需求,它能做好项目规划、文件处理、工具调用等多步操作,产出高质量的结果。该系列模型的编程能力也显著提升,可以稳定交付企业级开发任务。同时,模型的多模态理解、知识、推理等基础能力也进一步提升。

在权益分层设计上,豆包采用差异化供给策略平衡大众用户与专业从业者需求。免费用户可有限度体验豆包2.1 Turbo模型基础办公能力,日常问答、基础图文生成、普通文案创作等高频生活化功能永久免费;付费专业版则可解锁2.1 Pro完整算力、办公任务、专家模式算力功能的月度使用额度大幅提升。

定价体系采用三级阶梯包月方案,以适配不同使用强度的用户。分别为标准套餐、核心算力功能的月度使用额度为免费版5倍以上;加强套餐,额度达到标准版4倍;高级套餐,额度为标准版的10倍,面向企业开发者、专业设计团队、数据分析师等高频使用人群。

针对市场普遍关心的免费服务缩水问题,豆包方面表示,专业版是在现有免费服务之外推出的订阅服务。同时,免费版用户仍可继续获得新模型、新能力和使用体验升级,此前功能也仍保持免费不变。对于大部分用户的日常生活场景,豆包现有的功能和额度已经可以满足使用需求。

避开同质化竞争

横向对比,国内主流AI产品中,Kimi、智谱清言已上线分层会员;百度文心、阿里通义千问、腾讯混元仍以免费服务为主;海外方面,ChatGPT Plus月费折合人民币超130元。据此,豆包标准版定价处于中游水平,同时,本次豆包专业版主打智能体自动化办公能力,差异化定位生产工具,以避开同质化竞争的文字对话赛道。

广州艾媒数据信息咨询有限公司CEO张毅对《证券日报》记者表示,豆包此次分层付费策略具备两大行业参考意义。其一,清晰划分普惠层与增值层,在守住大众免费使用底线的同时,避免一刀切收费引发用户流失;其二,以智能体、本地协同、全链路办公工具作为付费核心卖点,跳出单纯“问答扩容”的初级会员逻辑,将付费价值锚定真实产业工作效率提升,实现AI从娱乐工具到生产工具的跃迁。

“大模型行业竞争已经从参数比拼、用户规模内卷,转向商业化可持续能力比拼。”张毅认为,过去行业依靠资本补贴换取流量,如今头部厂商陆续探索合理变现路径,分层订阅是兼顾用户体验与企业造血的最优解之一。字节依托短视频、办公生态沉淀海量产业场景数据,能够持续为豆包2.1模型迭代提供支撑,付费收入可进一步反哺算力与研发投入,形成技术、用户、商业化正向循环。

对于行业后续发展,上述行业分析师预计,未来1年至2年内,国内主流通用大模型将陆续推出分层付费服务,形成“基础免费+高阶生产力付费”统一行业范式。厂商竞争重心将转向垂直场景落地、智能体自主执行能力、多模态一体化工具链建设,单纯依靠免费流量扩张的模式将逐步退出市场。

海螺水泥5.62亿元收购 海螺设计院100%股权

本报记者 徐一鸣

6月24日晚间,安徽海螺水泥股份有限公司(以下简称“海螺水泥”)发布关联交易公告显示,公司与控股股东安徽海螺集团有限责任公司(以下简称“海螺集团”)正式签署股权转让协议,以5.62亿元收购海螺集团所持有的安徽海螺设计院设计研究院有限公司(以下简称“海螺设计院”)100%股权。本次交易完成交割后,海螺设计院将成为海螺水泥全资附属公司。

业内认为,在水泥行业存量竞争加剧、低碳改造提速、行业从规模扩张转向精细化运营的背景下,海螺水泥整合上游核心设计资源,旨在打通研发、设计、建设、生产等产业链。

公告显示,本次股权转让基准日为2026年3月31日,独立评估机构北京天健兴业资产评估有限公司采用收益法对海螺设计院全部股东权益进行估值,最终评估价值为5.6158亿元,本次交易定价5.62亿元与评估值基本持平,定价公允合理。本次收购资金全部来源于海螺水泥自有闲置资金,不会新增有息负债,不会对公司日常经营现金流造成压力。

资料显示,海螺设计院业务覆盖水泥生产总承包、非金属矿山开采设计、新型建材研发、工业余热发电、碳减排技改、分布式光伏配套、工业建筑设计等场景工程服务。2024年和2025年,该公司分别实现净利润1.30亿元和0.80亿元;截至2026年3月末,公司总资产为5.47亿元,净资产为2.84亿元。

前海开源基金首席经济学家、基金经理杨德龙对《证券日报》记者表示,本次全资收购完成后,海螺设计院将被纳入海螺水泥体系,可以实现核心技术与设计资源内部闭环,减少对外部设计服务的采购支出,降低厂区技改、产线升级等综合工程成本。

多领域企业竞相布局“城市更新”

本报记者 陈潇

城市更新正成为各类企业竞相布局的重要赛道。近期,从房地产开发企业到地方国资平台再到资规划、建筑设计等企业,纷纷围绕城市更新领域展开布局,产业链上下游企业迎来新的发展机遇。

具体来看,部分房地产企业已率先发力。6月10日,信达地产股份有限公司沪苏区域公司与上海链家新房(上海行)之远开发建设有限公司(以下简称“链家上海区域”)举行战略合作座谈会暨签约仪式,双方将围绕上海及其周边区域商办不动产项目资源对接、存量资产盘活、城市更新与旧改等领域

开展深度合作,共同打造“资产引荐+市场咨询+全周期改造运营”一体化协同创新模式,合力挖掘长三角存量商办与城市更新业务机遇。

地方国资平台也在加速搭建城市更新专业化运营平台。6月5日,泉州市城市更新集团有限公司揭牌成立。该公司定位为“全生命周期城市更新市场化运营商”,聚焦“存量空间提质、片区功能重构、城市韧性提升”三大主攻方向,积极参与老旧小区更新、低效空间活化、低效资产盘活、公共服务提升,持续挖掘和提升城市更新项目市场价值。

此外,也有企业正在瞄准城市更新细分领域积极转型。在近期的业绩

说明会上,北京北辰实业股份有限公司执行董事、总经理梁捷表示,公司正推动地产业务向以“会展+”为依托的城市更新专业服务商转型。公司将紧扣“会展+”发展主线,谋划会展场馆配套城市更新与片区运营项目。

中指研究院政策研究总监陈文静在接受《证券日报》记者采访时表示,城市更新将推动房地产行业由增量开发向存量运营和品质服务转型,同时引导企业由开发商转型为服务商,房企业务重心转向片区综合开发和运营、物业运维、配套服务等多元领域。

随着市场空间不断扩大,不少产业链企业也开始积极参与。近日,深

圳雅雅设计股份有限公司与城市更新(北京)控股集团有限公司(CBC建筑中心)正式签署战略合作协议。根据协议,双方合作将重点围绕三大核心业务方向展开:城市更新多业态解决方案全流程咨询服务,提升专项债及政策性资金申报成功率;融资与空间一体化规划设计,实现资金逻辑与业务方向展开;城市更新多业态项目全周期落地与运营赋能,通过产业导入、品牌运营和资产管理,保障项目长效运营、持续创造价值。

基础设施更新需求也为相关制造业带来新的市场空间。上海真兰仪表科技股份有限公司在近期的投资者调研活动中表示,国家持续推

进城市更新及燃气、供水管网老化改造,为智能计量仪表行业带来了确定性的增量市场。公司将充分利用政策窗口期,发挥在智能燃气表与智能水表领域的双重技术优势与全产业链规模制造优势,加速推进老旧小区计量设备更新替代业务,将政策红利转化为实实在在的业绩增长。

上海易居房地产研究院副院长严跃进对《证券日报》记者表示,当前城市更新已成为房地产发展新模式的重要方向。随着政策支持力度不断加大,城市更新不仅能够改善城市功能和居住品质,还将带动投资增长、促进消费释放,并为房地产产业链上下游企业创造新的发展空间。

今年以来21家A股公司成功发行H股

本报记者 曹卫新

在资本市场双向开放持续深化的大背景下,越来越多A股上市公司开启赴港上市进程,打通境内外融资渠道、提升品牌全球影响力、赋能全球范围内的业务布局。

Wind数据显示,今年以来,已有21家A股公司赴港发行H股,数量超过去年全年。

南开大学金融学教授田利辉在接受《证券日报》记者采访时表示,今年A股赴港发行H股的公司数量增长,核心动因源于多重诉求:一是全球化资源配置需求,港股市场作为国际金融中心,可助力企业对接全球资本与产业链;二是融资工具多元化需求;三是制度套利与风险分散需求,利用两地监管差异优化资本结构,规避单一市场

波动。

“A+H”已扩容至191家

6月23日,深圳市源顺材料科技股份有限公司正式登陆香港联合交易所有限公司(以下简称“香港联交所”)。公司H股发行价为8.98港元/股,当日收盘价为11.00港元/股,上涨22.49%。该公司于2016年12月1日在创业板挂牌上市,此次成功登陆港股市场,正式完成“A+H”两地上市布局。

6月初,全球深远海风电装备龙头企业大金重工股份有限公司也正式登陆港股市场。该公司已于2010年在深交所挂牌上市。

Wind数据显示,截至目前,“A+H”公司数量已增至191家。其中,2025年新增19家,2026年新增21家。作为较早实现“A+H”双平台上

市的企业,江苏龙蟠科技集团股份有限公司(以下简称“龙蟠科技”)依托两大资本市场的差异化定位与资源优势,精准打通境内外多元化融资渠道,形成A股深耕境内产业扩容、H股链接海外资本与全球化布局的双向融资格局。

近期,龙蟠科技顺利完成1500万股新H股配售工作,配股价每股13.09港元,募资净额约1.94亿港元。今年5月份,该公司向特定对象发行9311.54万股A股股份,募集资金净额约18.58亿元。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅向《证券日报》记者表示,龙蟠科技是双市场差异化融资案例的典型代表,企业可以依托A股市场的高流动性满足境内产能扩张的资金需求,同时借助港股市场的国际化优势对接境外低成本资金,匹配海外业务布局的资金需求,进而从

整体上优化现金流结构,降低综合融资成本,有效减少单一市场估值波动对企业融资能力的影响。

后备力量充足

目前还有多家A股公司正有序推进H股上市计划。

6月24日晚,深圳四方精创资讯股份有限公司(以下简称“四方精创”)发布公告,公司正在申请发行境外上市外资股(H股)并在港股市场挂牌上市,公司于近日收到中国证监会出具的《关于深圳四方精创资讯股份有限公司境外发行上市备案通知书》,拟发行不超过6780.52万股境外上市普通股。

《证券日报》记者通过梳理公告获悉,6月以来,除四方精创外,还有罗博特科智能科技股份有限公司、潮州三环(集团)股份有限公