

手擎高新技术 20年走遍全球

——同方威视的国际化之路

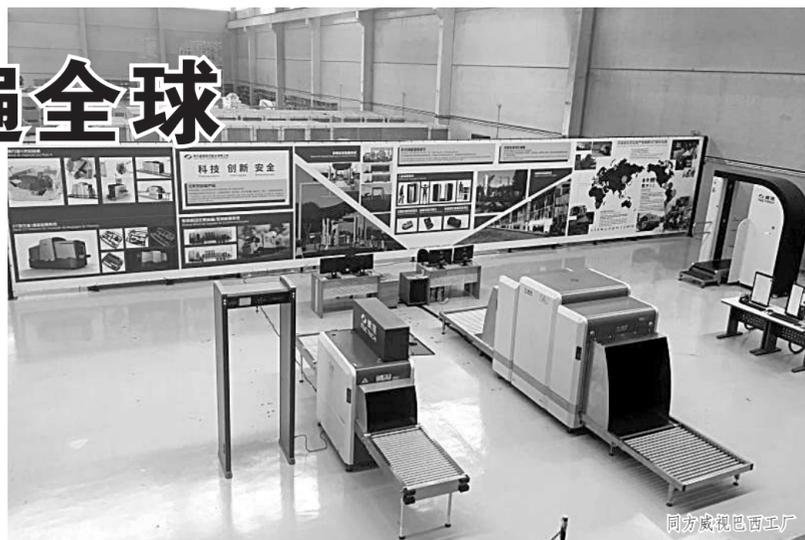
文·本报记者 操秀英

同方威视几乎成为所有重大国际赛事上可供媒体挖掘的中国元素。

近日,同方威视受邀参加ICAO第2届世界航空论坛和第39届大会,更早些时候,同方威视生产的全球最大型铁路集装箱检测设备落成仪式在波兰举行,毫米波人体安检设备亮相亚欧安防博览会、为巴西奥运会提供安保服务……一向低调的同方威视技术股份有限公司(以下简称同方威视)越来越多地出现在公众面前。

中国制造正在以尖端科技为全球提供安全保障,同方威视在安检领域打响了中国制造的品牌,成为中国企业走出去的一面旗帜。目前,其产品销售到140多个国家和地区,在20多个国家设有分支机构。

“同方威视是清华产业的一面旗帜,也是中国高科技企业国际化发展的标杆。中国制造从低端日用品到高端装备,挺起了中国产业的脊梁。同方威视大型安检设备全球第一的背后,是科技创新的厚重与亮剑精神的锋利。”清华控股有限公司副总裁李中祥认为。



同方威视巴西工厂

观点 评说

从一个国家攻关项目,到第一家将安检高科技产品出口到发达国家的中国企业,以及目前全球大型安检设备领域市场占有率最高的企业,同方威视的经验值得借鉴。

同方威视的国际化之路,充分说明中国的自主创新水平得到世界认可。对于高新技术企业走出国门,我认为在拥有核心技术的基础上,一定要做好知识产权保护。要懂得国际规则,建立专利壁垒既可以保护自己也可以避免无意识的侵权等问题。此外,企业需保持持续创新的动能,要引领一个产业的发展,占领行业制高点,才能长期立于不败之地。

北京高精尖科技开发院院长 汪斌

——技术基因—— 自主创新成就走出国门

“2002年我加入同方威视时,公司的销售额只有2亿,去年销售额达到36亿。”在同方威视副总裁陈伟看来,同方威视十几年保持高速增长,得益于其始终将自主创新作为安身立命之本。

这也是同方威视巴西公司总经理陈雍健一再表达的观点:“我们拥有所有关键部件的全部自主知识产权,可以根据客户需求定制化技术方案并灵活调整,对客户定制化需求响应速度很快。”

成立于1997年的同方威视其实带着技术创新的基因诞生。随后,清华大学工程物理系十余位专家,将“八五”攻关科技项目的成果,“带土移植”进入同方威视。产学研相结合是同方威视的一大特色,并为其持续创新提供了源源不断的动力。

过硬的基本功成为同方威视海外市场的敲门砖。同方威视总裁办公室主任程伟告诉科技日报记者,该公司的

国际化之路始于澳大利亚,“2001年前后,澳大利亚海关几次派人前来考察,检测产品,并最终签订了订单。”

第一个海外订单极大增强了初次试水走出国门的同方威视的信心,但真正让其扬名安检领域的还是迪拜“擂台赛”。2002年,德国、美国、中国3家公司的设备一字排开,迪拜海关准备查验的车辆在3个设备上都过了一遍,美国设备因为不能适应迪拜的高温在试运行一段时间后最先“熄火”,只剩下中德之间的“较量”。其中有一辆车,先走德国设备时被安全放行,到了同方威视的设备检查时却发现夹层,当时德国人甚至怀疑是不是同方威视查错了。于是被检查的车辆又走了一遍安检设备,结果依然如此。

最后,迪拜海关开箱检查发现车辆的夹层,而且竟然是毒品。同方威视“一战成名”,“这是真正地凭实力赢得的订单,刚开始迪拜海关甚至并未邀请威视去竞标,而是威视主动请缨,当时公司真的冒了很大风险。”程伟说。

——拓展疆土—— 自信让国际化脚步更快

凭借着自主创新和敏锐洞察市场需求的硬功夫,同方威视开始在国际市场声名鹊起,与此同时也遭遇了竞争对手的“围堵”。

2008年,欧盟对同方威视的产品发起反倾销调查,并征收高达30%以上的反倾销税,此案亦成为欧盟对中国高新技术企业发起的反倾销第一案。30%多的反倾销税意味着同方威视的产品不可能在欧洲继续销售。

面对制裁,同方威视没有退却,而是选择在波兰建立工厂,将部分核心部件转移到波兰生产,实现欧盟本地化运营。结果是,3年的反倾销,当时申请发起制裁的竞争对手几乎没有拿到什么订单,反而是同方威视扩大了在欧洲

的影响力,德国、法国、英国等40个欧洲国家和地区的客户都采购了同方威视的大型高科技安检设备。

在同方威视人看来,每一次国际化疆土的拓展都是敢打敢拼的果敢。“因为对产品充分自信,我们看到机会就敢投。”该公司阿根廷子公司总经理谭帆说,11月初,一台价值100多万美金的人体CT安检设备,已经被拉到阿根廷机场免费试用,“这其实是个风险挺大的事,因为试用过程中一旦客户的使用体验不好,那等于断了我们的后路。”

但幸运的是,正是这一次次大胆尝试,让同方威视形成了自下而上的口碑。

■ 聚焦

政府搭台需求做主,企业抱得“美人”归

记首届中国创新挑战赛(西安)

本报记者 何亮

“我急需转变对科技成果转移转化的刻板印象。我当过很多创新创业大赛的评委,但我感觉创新创业大赛的形式别出心裁。比赛中展现的科学技术对接,让我眼前一亮。”12月4日,首届中国创新挑战赛(西安)结束后,评委之一、西安电子科技大学计算机学院院长王泉教授感慨,“以需求为导向的对接成果,是科研成果转移转化的希望所在。”

王泉口中的科研成果,是面向全国征集的106项技术解决方案,经过近一个月的流程审核,3项难题需求进入大赛的现场挑战赛,22项难题需求进入现场对接会。

一场巅峰对决与需求对接之后,中南大学机电工程学院、西安复兴文明艺术文化科技有限公司和西安重友机电自动化工程有限公司上海市激光技术研究所团队摘得创新挑战赛优胜奖,22项需求对接中签订15项合作协议、预计金额达3130万元。

政府来搭台,需求发挥主导力量

中国创新挑战赛(西安赛区)是全国性赛事。它由科技部指导,科技部火炬中心、陕西省科技厅、西安市科技局共同承办。

一个月前,第五届中国创新创业大赛新能源与环保行业总决赛在西安举行;一个月后,中国创新挑战赛(西安赛区)又在西安开战。都是创新,为何在相隔一个月密集举办?

“创新创业大赛是让好的创业项目找投资,创新创业挑战赛是让好的技术找用户。”正如科技部火炬中心党委书记翟立新在开幕式上所说,进入比赛与项目对接的36项难题需求,是经过筛选分类、智库查新、评审专家审核甄别等一系列程序遴选而出,让市场需求为主导,等待好的技术“拥入怀抱”。

“‘创新驱动发展’是我国的战略,其核心是增强我国的科技创新能力,加速科技成果转化。”翟立新强调。

在翟立新看来,创新创业挑战赛首先是帮助企业实现转型升级。只有新技术的注入、新产品的开发,才有质量和效益的提升。因此挑战赛的需求来自企业,结果是实现符合企业需求的科技成果转化有竞争力的核心技术。

在创新创业挑战赛的开幕式上,翟立新就创新创业挑战赛举办的背景、特点和期待作了主题发言。翟立新从国家层面、宏观角度对大赛的解读,引得台下的企业家与观众啧啧称赞。

翟立新指出,挑战的项目与需求是由企业提出、行业挖掘的技术问题,这些需求大小适当、难度适宜,



而且报名参赛不设门槛与条件,不管是个人与团队、民营或者国有企业都可以参与,就是为了激发民间高手的活力,实现企业需求的充分反映与主导。

翟立新坦言,过去政府主要通过政策、平台和资金支持企业创新,有很多经验,也存在不足。这次挑战赛是一个新的探索,企业提出需求,专家评审把脉,最终由用户企业决定跟哪家企业以何种方式进行合作,探索一个政府支持企业创新的新机制新模式。

比赛环节,一个特殊的权利放置在技术需求方的手中——一票否决权。赛事实施单位西安生产力促进中心刘海宁主任告诉科技日报记者,“不论评审组的专家如何评判相关技术,最终签约的权利依旧把握在企业需求方手中。”

市场定位要有,先进技术更关键

“我一直专注于技术研发,如何产业化并不是强

业的成功经验可以进行工艺“嫁接”。“相比于其他两个团队,中南大学在相关领域有成熟的应用经验,理论创新也不欠缺,成功的结合度更高。”高琦说。

市场要求既然给定,在技术需求者看来,核心技术的先进性自然成了提供方挑战的“难点”。

专家评审组组长、西安理工大学教授刘丁在给出的最终点评意见时,第一句话就说,这个技术需求有一定的技术难度。所以,竞争者在给出方案时谁给出的解决办法既新颖又成熟,谁就离优胜奖更近。

除挑战赛,对接会会给予代表贾婷的最大感受是,高校的技术优势“强悍”,而企业的产品呈现“动人”。从具体需求来看,创新挑战赛更需要的是科技提供能力。

在对接时,东南大学的技术展示在贾婷眼前一亮:“面对AR/VR大行其道,东南大学提供的技术竟然在虚拟现实的环境中打破视觉与听觉的局限,将触觉加入其中。”这给专注于历史文化产业的贾婷极大的震撼,她觉得这是一个新的机遇,“如果将触觉融入虚拟文化的展示中,绝对是一种全新的用户体验”。

实现成果转化,专家把脉很重要

挑战赛与对接会“齐头并进”时,有一个技术需求——汉社陵大遗址数字化复现与匹配成像技术研究非常火爆,挑战赛中三个劲旅在PK,对接会上三个提供方在争抢。

如何斟酌与遴选合适的技术成果,前来“号脉”的专家显得异常重要。

西北大学历史文化产业研究院的陈敏则是汉社陵项目请来的“郎中”,“我负责对接会的把关”,陈敏告诉记者,挑战赛上有专家把关,项目对接也需要研究型的人士从技术层面衡量供给方的真实实力。

感同身受的还有作为挑战赛技术需求方的高琦。“专家提出的问题都是我困惑却又很难提炼的方面。”高琦举例,有的技术提供方不诚实,讲解的内容与实际不符或有溢美之词,专家往往会有严肃的质疑。有时候,我在台下听着都会闻到一股“火药味”,这是心里最踏实的时候。

说到科技成果如何转化?刘丁教授总结,面对给定的市场需求,技术提供方如果想解决企业问题,实现成果转化,技术细节应该更加清楚,“找谁求助,提前‘备课’,结合自己以往的工作基础和积淀,提出破解关键技术难题的精准方案。”

刘丁向技术提供方建议,想形成一个好的对接效果,事半功倍的方法是利用好展示平台提供精细化的

与此同时,本地化和向服务领域拓展也是同方威视今后一段时间的重要任务。2009年和2016年,同方威视分别在波兰、巴西建成了工厂,目的就是尽量实现工艺、产品、人员的本地化,更好服务当地客户。

“我们在巴西有4个外协工厂,核心设备由我们提供,其他部分尽量由更懂巴西生产工艺的本地工厂来完成。”陈雍健说,在经营模式上,由于巴西习惯分期付款,巴西公司在销售之外,也采取了更为灵活的租赁模式。正因此,在巴西经济不景气的大背景下,同方威视巴西公司的销售没有受到太大影响。

“而且我们正在往提供系统解决方案方面努力,不然就只能是一个卖产品终端的,想做大很难。”陈雍健说。

挑战大赛,资源整合的好时机

“西安复兴文明艺术文化科技有限公司的负责人在吗,我对您的项目感兴趣。”

演讲完毕的代紫暄还没有落座,陕西省旅游协会的张先生专门找代紫暄交换了联系方式,原来,张先生是慕名而来,在旅游文化的全新体验方式上,旅游协会正在寻求合作伙伴。

张先生算是文化产业领域的“前辈”,他向代紫暄传授文化服务经验,两人交谈甚欢,约好赛后抽空多多联系。

……

比赛结束后,因为大赛而建立交流平台并没有因此沉寂下来,创业者们的自发对接仍在继续。

翟立新在比赛开幕式上表示,希望通过一种比拼的方式,使创新创业大赛成为推进科研成果转移转化、培育和服务企业创新的重要抓手与展示平台。

“大赛规格高、规模大,能很好地推动成果转化”刘丁觉得赛事的最终目的是要提升成果转化的内生动力。“比赛,最好是能发挥供需双方有效对接的作用。”

“虽然企业展示时间短,但评委也会根据自己的经验,为他们给出合理化建议,让他们少走弯路。而且,正因为展示时间有限,这就逼着技术提供方自身的技术方案做一个清晰规划和重点分析,理清自己的技术优势。”王泉说,技术提供者应该保持积极的心态,珍惜机会,在挑战赛中展示自己。

中国创新挑战赛在全国7个省、市、国家高新区试点开展,西安成为首届试点单位之一,说明陕西是全国创新的一片热土。开幕式上,陕西省科技厅副厅长赵怀斌表示,陕西省科技资源丰富,科技实力雄厚,“十二五”期间,陕西科技进步综合指数从52.93%提升至60.73%;科技进步贡献率从50.67%提高至55.81%;全社会研发投入从189.5亿元提高到367亿元。

赵怀斌表示,富集的科技资源夯实了大众创业万众创新的基础。目前,陕西省建立了创新创业联盟,出台了“众创空间”孵化基地建设方案与创新创业类专业大赛组织规程,每年举办全国创新创业大赛陕西分赛区比赛、“挑战杯”大学生创业大赛等活动……希望利用好陕西省的科技资源,将中国创新挑战赛打造成为成果转化与技术对接的一次有益尝试。