在数据安全领域开疆拓土22年，成为营业收入超10亿元的大型企业——

# 握奇的成功“钥匙”

本报记者 杨学聪

转型发展看民企

北京握奇数据系统有限公司是家奇妙的企业。您可能没有听过它的名字，却一定用过它的产品——手机SIM卡、公交IC卡、网银U盾……这家专注于数据安全的民营企业，智能卡发行总量全球排名第五，SIM卡供应量全球排名第四，是名副其实的行业大佬。

在握奇的LOGO设计中，着重突出着“钥匙”的概念。在握奇人看来，企业不断发展壮大的过程，其实就是一次又一次寻找“钥匙”，向一扇又一扇紧闭的大门发起挑战的过程。凭借特有的管理体制、强大的高科技人才团队以及永不停歇的创新，握奇在数据安全领域开疆拓土，日渐壮大。

图①握奇公司内部举办的培训活动。（资料图片）

图②握奇的智能交通系统。

图③使用握奇技术的银行卡。

本报记者 杨学聪摄

## 用差异化站稳脚跟

“握奇数据”的英文是watchdata。为什么起这个名字？总裁王幼君这样解释说：“watch的本意是看，也有警戒、守护的意思；而中文的‘握奇’则有‘掌握一种奇妙技能’的含义。这也体现了我们希望创造奇迹的心态吧。”

1959年出生的王幼君，在大学当过讲师，投身商海后一直从事与计算机软硬件相关的技术支持和技术管理工作。提到“握奇”诞生，他讲了这样一个故事：

当年，因为想赶Internet的时髦，王幼君带着支票去商场购买Modem（调制解调器）。“商场让我5天后来取！为什么等5天？因为支票要送到银行去认证！”那个时候，王幼君和握奇的另一位创建者林鸿正在讨论用双钥密码算法实现有效认证的理论。这次偶然的经历，让他们意识到数据安全领域的巨大商机。

彼时，中国软件产业刚刚开始兴起，还远谈不上发达，特别是数据安全软件领域还是一片未开垦的处女地。中国智能卡市场更是欧洲巨头的天下，大量订单被金雅拓、捷德等欧洲公司抢走。创业之初，一缺资金、二缺技术，如何与国外智能卡企业进行竞争？握奇确立公司发展战略的核心——“产品差异化”。而这一战略的唯一支撑手段就是创新。

握奇的“创业第一单”是中国银行的“长城卡网络授权系统”，即帮银行将信用卡的电话授权改为电脑授权，授权时间从原来的半小时至半天缩短到不足1分钟，同时提高准确度和安全性。握奇因这一单声名鹊起，不仅获得了中国人民银行金融科技进步一等奖，也赚取了第一桶金。

智能卡市场群雄环伺，握奇的未来在哪里？

“以‘移动的、个人可信赖的计算设备和环境’为技术和产品大方向，以电信、金融和交通为重点应用领域，以融合型应用为突破口，以客户需求为导向！”握奇力求紧紧把握“无线宽带互联网”带来的机遇，直接进入智能卡操作系统及应用的信息安全领域。

有了方向，握奇进入了发展的快车道：1996年，成功开发中国第一个具有自主知识产权的智能卡操作系统——TimeCOS；1999年，进入电力领域，开启供电系统预付费时代；2008年，开展电子标签移动支付技术“SIMpass”的应用项目，形成了“兼容并蓄”的移动支付标准；2011年，进入城市智能交通领域；2015年，发布握奇手环，进入智能可穿戴领域。

22年的发展，使握奇成为拥有1000多名国内外员工，营业收入超10亿元的大型企业，成为中国唯一参与ISO01433标准制定的公司，并成为亚太地区本土企业中率先通过WISA、Master认证的智能卡供应商。

## 以人为本凝心聚力

握奇人力资源部总监孙炯雯至今还记得1999年12月的那次高校招聘会：现场人山人海，各公司摊位前都挤满了应聘的大学生，握奇的招聘台前人却少得可怜。那一刻，她心里五味杂陈，因为她深深地知道，公司不能仅仅依靠几位领军人才，更多优秀人才的加入才是保障公司技术领先和持续稳定增长的基础。

“所有技术都是人创造出来的，所以，企业的核心竞争力很大程度上与企业管理人的能力挂钩。而管理的难点在于，在适当的时间把适当的人放在适当的岗位上。”王幼君告诉记者，为吸引人才、用好人才、留住人才，握奇接连调整并出台了一系列的管理办法，在薪酬结构、福利、保险等多个方面为人才解决后顾之忧。其中最为人称道的一笔，就是特别为技术型员工设计了3条职业发展路径：

第一为专才，即从助理工程师、工程师、高级工程师发展到高级系统分析员；第二为复合人才，例如从工程师、组长、部门经理发展到总经理；第三为通才，例如从工程师向市场方向发展（技术支持工程师、业务顾问、高级业务顾问），从工程师向产品方向发展（产品工程师、产品经理、高级产品经理）。

“管理不是我的菜。我还是想在喜欢的事情上走下去。”对公司人性化的管理，1998年就来到握奇的石玉平感触很深。开发工程师、高级开发工程师、资深开发工程师、系统分析员、高级系统分析员、研究院院士，这样一条多层级的“纯技术”上升轨道，让他这样的技术人才有了明确的上升空间。如今，他已经是公司的高级系统分析员，属于公司核心技术人员，享受相当于副总经理待遇。在握奇，像他这样的核心技术人员有差不多50位。

正是这种以人为本的管理，让越来越多的员工把心真正留在了这里。在采访中，多位员工告诉记者，“这么好的福利待遇在民企里可不多见”，“这么多的成长机会是其他公司不可能提供的”，“在这种环境中，会自发地提高对自己的要求”……握奇的魅力可见一斑。

## 直面国际化竞争

统计显示，握奇每年用于研发的投入一直保持在营收的8%。凭借如此雄厚的资金底气，握奇在永不停歇的创新中，不断重复着“挑战—应对—困境—克服”的过程。他们不仅凭借核心技术的突破推动企业大步向前，而且用专利技术筑起应对危机的“防火墙”，在激烈的国际竞争中争得了一席之地。

2005年5月，一款代号为009的产品在菲律宾进行销售时，因被怀疑涉及技术抄袭被当地知识产权局调查。王幼君带着厚达180多页的专利证书等资料直飞菲律宾，就该产品涉及的内容逐一说明。这件事让握奇认识到，产品投放市场前必须在知识产权上做好充分准备，知识产权策略要从简单、被动的防御向系统、积极的攻守兼备转变。2008年，当发现欧洲一公司涉嫌侵犯自己知识产权时，握奇马上在当地提起诉讼，并最终胜诉。

仅有这些还不够。面对虎视眈眈的跨国公司，本土企业想取得更大的突破，必须进行全面的创新和转变。

早在2005年，王幼君就发现，握奇大量员工隶属研发中心，但新产品的推出速度却越来越慢。仔细研究后，握奇领导层意识到，随着产品定制逐渐成为潮流，客户的需求复杂而多变，研发中心疲于奔命。这也让王幼君下决心，把研究与开发拆分开来。于是，当年，握奇就成立与开发中心并立的“研究院”，专注研究新的产品方向。以此为起点，握奇逐步进行体制创新，实现了“第二次创业”。

此外，握奇还实现了生产和产品从简单规模化向集约规模化的转变，市场营销也从本土化向国际化转变。2015年，握奇进军可穿戴市场，面向广大都市通勤族，发布集交通支付、小额消费、来电提醒、运动计步、睡眠监测等众多实用功能于一身的握奇手环。即将于今年年底发布的系列产品，更是进行了进一步的集成，可以绑定银行卡，搞定支付宝、微信二维码。

同时调整的，还有企业对营销与创新的认识。在握奇看来，营销应该是全公司所有人的工作，因此，公司以营销团队的组织形式，重构公司的组织结构；而创新更不应只局限在产品上，应包括技术创新、产品形态、产品使用方式、服务方式、营销方式等各种企业活动的全链条。

全方位调整后，握奇终于走向世界直面国际竞争。他们首先设立了新加坡分公司，统领海外业务。随后，分公司和办事机构陆续深入法国、美国、巴西、印度等20多个国家和地区，逐步扩大了海外的市场份额。如今的握奇，已经成为产品行销50多个国家和地区的国际化高科技公司，并把亚太地区智能卡龙头的殊荣收入囊中。

生意经

信威集团拟收购以色列SCC卫星公司100%股份——

# “天地融合”会有时

本报记者 林火灿

信威集团8月24日晚间发表公告称，集团通过其子公司卢森堡空天通信公司，拟以2.85亿美元收购以色列空间通信有限公司（SCC公司）100%股份。

信威集团相关负责人在接受《经济日报》记者采访时表示，完成此次收购后，信威集团运营的卫星将覆盖95%的世界主要人口分布区域，届时，信威集团将成为为数不多的几乎覆盖全球的卫星运营商之一。

公开资料显示，信威集团是我国卫星通信领域的知名民营企业，一直致力于成为覆盖全球的天地一体综合信息服务提供商。SCC公司是以色列唯一一家卫星运营商，公司在以色列注册并于特拉维夫证券交易所上市，在全球市场范围内提供卫星通信服务，服务领域涵盖欧洲、中东、非洲和亚洲。

有分析师指出，此次收购以色列卫星运营公司，有利于信威加快推行“空天信息网络”战略，加速信威布局和建成基于卫星通讯及地面通讯相结合的天地网络融合，进一步扩大空间和地面结合的先发优势，为全球太空互联网系统建设运营创造十分有利的条件。

目前，全球通信卫星市场正经历整合过程，太空中有价值的轨位资源非常稀缺，SCC轨位资源所覆盖的服务区域均为卫星通信服务需求增长较快的国家和地区，尤其是中东地区是全球卫星运营服务行业收入增长最快的区域之一。此次收购为信威获取了极为稀缺的轨位资源。收购完成后，信威集团的固定卫星通信网络将基本实现全球覆盖，实现为我国海外企业和相关国家及地区提供互联网接入、高清广播电视、地面网远距离传输等宽带信息服务的战略目标。

“信威集团的此次收购与中国的‘一带一路’战略也是高度契合的。”上述分析师说，信威集团可以利用SCC公司的轨位资源为“一带一路”地区及国际市场提供地面通信网解决方案，并提供卫星通信服务。

信威集团也表示，收购SCC公司主要出于为“一带一路”提供通信保障。目前，SCC公司运营的Amos系列卫星包括共同坐落于西经4度轨位的Amos-2和Amos-3卫星，位于东经65度轨位的Amos-4卫星，以及计划于下月初发射以替代Amos-2卫星的Amos-6卫星。这些卫星覆盖北美、欧洲、中东、亚洲（包括中国）、俄罗斯、非洲，可以辐射整个“一带一路”经济区。

此次收购完成后，信威集团将成为第一个通过海外并购方式获取卫星轨位稀缺资源的中国企业，为中国卫星运营行业注入一股重要力量。综合信威集团公告和以往经营情况，业内人士认为，这次收购将为信威集团在卫星运营人才、品牌效应、太空轨位资源等方面带来巨大收获。

不过，信威集团在公告中也提到，本次交易尚需履行审批程序，在审批程序走完之前，还有变数存在。

## 复星医药上半年营收同比增长17%

**本报讯** 记者李治国报道：复星医药日前发布的中期业绩显示，2016年上半年，复星医药实现营业收入人民币69309.12万元，同比增长17.15%。复星医药董事长陈启宇表示，复星医药之所以能在行业低位运行的今天实现大幅增长，关键在于长期注重创新研发。统计显示，仅今年上半年，复星医药研发投入（含资本化）共计人民币48864.92万元，较2015年同期增长37.06%；药品制造与研发板块专利申请达37项；获得专利授权13项，均为发明专利。

不断加强创新体系的同时，复星医药积极构建产品营销体系的整合与建设。此外，加强与国药控股的合作，目前，国药控股下属分销网络已覆盖我国31个省区市，其直接客户数已达13841家，旗下国大药房已拥有零售药店3268家，在终端网络逐渐完善之际，复星医药与国药控股的协同作用日渐显现。

在医疗服务领域，复星医药继续强化沿海发达城市高端医疗、二三线城市专科和综合医院相结合的医疗服务业务战略布局，打造区域性医疗中心和大健康产业链，寻求与地方大型国企、公立医院及大学附属医院合作模式，加快互联网医疗业务发展，持续提升业务规模和盈利能力。

中远船务在行业严重衰退期一次性交付两座钻井平台——

# 帮助客户就是成就自己

本报记者 刘 瑾

8月25日，中国船厂首次建造交付的国家重点支持高新技术海洋工程产品Super 116E型自升式钻井平台“智慧引领幸福1号”和“智慧引领幸福2号”在中远船务所属大连中远船务同时交付。

据介绍，这两个平台已获得印度石油天然气公司租约，将用于印度西海岸钻探作业。这是中国造海工产品首次获得印度石油天然气公司认可，并用于印度洋海域作业，对推进海洋工程技术领域合作，推动国家“一带一路”战略实施有积极的示范引领作用，同时也为中国船舶海工企业进一步提升国际竞争力，开辟新兴市场奠定了基础。

当前，受国际原油价格影响，全球海工市场持续低迷。2015年，海工行业经历了十几年来最严重的衰退，全球海工企业普遍削减开支、大举裁员，破产成为常态。2016年，全球海工市场依然严峻，海上钻井平台供给过剩，钻井平台日租金大幅下滑，一些船东不得不推迟在建平台交付期甚至直接弃船。在严峻的市场形势下，中远船务为何能克服困难一次性交付两座钻井平台？

中远船务总经理梁岩峰向《经济日报》记者表示，中远船务交付的这两座自升式平台的船东在融资上也遇到了困难，而正是在中远船务的帮助下，船东解决了融资困难，拿到了租约，才促成了两座平台的顺利交付。

本次交付的两座自升式平台船东——英国福赛特公司此前因融资和租约问题，陷入无法接船的困难局面。为应对风险，大连中远船务项目团队和船东项目团队一起，竭尽全力寻找资金来源，争取项目租约，最终在中信保的全力支持下，协调了工商银行、建设银行等金融机构，在中国国内实现了融资，使船东顺利拿到租约，为项目成功交付奠定了基础。

“市场越是困难，我们就越要和船东紧密相连，不遗余力地帮助船东解决问题和困难。市场总会证明，帮助客户成功就是帮助自己成功。”梁岩峰在接受记者采访时表示，“帮助客户就是成就自己”。这是一个非常朴素的营销理念，也正是中远船务在低迷市场中的生存发展之道。

中远船务积极主动帮助客户解决困难，协助客户寻找解决方案。今年4月，大连中远船务交付中国最大牲畜船“希乐”号，就是中远船务践行上述营销理念的典范。该船是一个续建项目，绝大部分技术图纸均已缺失，很多设备系统均因锈蚀而损坏，海关手续也存在断层，续建难度不亚于新造。大连中远船务主动帮助船东，花了近7个月时间对技术图纸进行梳理，同时积极与大连港湾海关沟通，完善进出口合法合规工作，确保该船按期顺利交付。

2015年2月，南通中远船务交付全球首座圆筒形生活平台“希望7号”。该平台合同建造周期24个月，由于提前拿到租约，船东方向南通中远船务提出，要将建造期压缩到20个月。这对南通中远船务来说几乎不可能完成，但考虑到这个租约对船东的重要性，南通中远船务上下齐心、迎难而上，付出了常人难以想象的努力，最终实现提前4个月交付，在海工建造史上创造了奇迹。

近年来，中远船务与客户共同成长，形成了完整的海洋工程装备设计与制造管理体系及相关工艺标准，整体设计建造水平大幅提升，企业技术中心被认定为国家级技术中心，企业被评为国家级高新技术企业，完成交付FPSO改装、FPSO压缩机模块、PSV、ERRV等多种类型的海工产品。自2007年进军海工制造以来，中远船务已成功交付53个海工产品，产品几乎覆盖“勘探钻井类”“油气生产类”“辅助工程类”等全部类型，并向系列化、规模化发展，成为中国实力最强、技术最优、交付产品最多的海工企业之一，其中包括多个世界首制和国际尖端产品，成为中国海工装备建造行业的领军者。2012年，中远船务制造的世界首座圆筒形钻探储油平台“希望1号”的设计建造技术获中国海工建造领域首个国家科技进步一等奖。“希望1号”还在巴西钻获了世界最大的深海油气田，今年初还被壳牌公司租用，成为一向以苛刻著称的壳牌公司租用的首个中国海工产品。

“油价如果还持续保持低位，国际石油钻井生产商就会继续压缩产能、缩减规模，这给全球海工企业的交付带来更大困难。中远船务将想方设法，与船东一起共同面对，全力帮助船东解决问题，争取将在手产品顺利交付。同时，我们也要在接单中实现产品的转型升级，加大对海工行业的‘皇冠’产品——FPSO整船及其功能模块等产品的承接力度，加大FPSO改装项目、LNG改FSRU项目的承接力度等。”梁岩峰表示，中远船务将坚持有所为有所不为、坚持改革创新、结构调整、转型升级，努力提质增效，争取早日成为“国内领先、世界一流”的海工装备及船舶制造修理改装企业。

本版编辑 韩 叙 徐 达
美 编 高 妍
本版邮箱 jjrbqyb@163.com