

(上接第一版)

2010年,新大陆发布全球首颗二维码解码芯片,实现了二维码识别技术的重要突破,不仅占据了产业发展制高点,为中国赢得了全球市场的话语权,也为自身发展开辟了一片新天地。

二维码解码芯片将传统的软件解码采用硬件逻辑电路实现,经过创新性研发设计,转化为硬件解码方式,使系统在解码速度上较软件解码提高了10倍以上,综合识读率大大提高。

随着“卡脖子”技术逐渐被破解,国外同行巨头遭遇了新大陆富有竞争力产品和服务的猛烈挑战,他们岂能善罢甘休。

2011年,美国霍尼韦尔公司向新大陆提出其产品涉嫌侵犯了旗下码捷公司的“具有全局电子快门控制的条形码读取装置”发明专利权,要求赔付巨额专利许可费。

“事实上,霍尼韦尔先是向新大陆提出收购,想把自动识别公司相关技术和产品兼并过去。我们坚持走自主创新之路,断然拒绝了他们的收购要求。遭拒后,霍尼韦尔意图利用他们设立在中国的全资子公司码捷(苏州)科技有限公司,打知识产权诉讼官司拖垮我们。”新大陆自动识别公司总经理郭栋说。

自此,新大陆不得不踏上了漫长而艰辛的知识产权维权之路。

在充分掌握涉案专利无效本质后,新大陆于2012年4月、2013年1月先后两次向国家知识产权局专利复审委提出专利权无效宣告请求。在该专利权无效宣告请求案件审查过程中,双方当事人分别多次提交意见陈述书,并提交了30余份不同类型的证据。

之后,历经专利复审委员会专利无效审查决定、北京市知识产权法院一审、北京市高级人民法院终审、最高人民法院驳回再审申请的裁定,码捷(苏州)科技有限公司涉案专利的20项核心权利要求被宣告无效。

2019年12月9日,最高人民法院作出裁定,驳回码捷(苏州)科技有限公司关于发明专利无效权无效行政纠纷案的再审申请。新大陆与霍尼韦尔历时8年的条码技术核心专利之争,以新大陆的胜出画上句号。

8年时间,耗资巨资,注定是一段负重千钧而又百感交集的经历,但为国家荣誉、为企业命运,不惜一战。

新大陆创新发展中心常务副总经理林林动情地说:“试问,如果我们打输了这场官司,即便外国公司要求我们每一次扫码只支付一分钱专利使用费,在扫码应用日益广泛的今天,中国将为此支付多少钱?”

尝过创新的甜头,也吃过疏于知识产权保护的苦头,新大陆对于创新保护的铭心刻骨。王晶表示,新大陆创建至今,时刻牢记总书记嘱托,唯一不变的是坚守创新,只有创新,才有话语权和主动权。

一“码”当先,万“码”奔腾。

随着信息化、数字化不断发展,二维码作为便捷的信息载体,让物理世界人事物的信息成为数字世界的数据库,扮演了从物理世界到数字世界“使者”的角色。借助二维码识别核心技术,新大陆为众多产业进入数字世界架起了一座桥梁。

在新大陆工程实验中心,一台工业读码器正在识读金属条码、包裹条码,“这两种条码识别难度大,金属上的条码容易有过曝、翻转等情况,包裹上的覆膜条码易产生扭曲、折叠等情况。我们的技术能有效避免因特殊情况引发的作业中断或者信息漏失。”郭栋告诉记者。

近年来,新大陆自动识别公司针对复杂工业条码解码需求,自主开发了全新解码算法,特别是在模块错位、定位符丢失、油墨扩散、笔迹污损、椒盐噪声、曲面等多项低质量条码解码性能上取得重要突破,部分性能已超过国际一流工业条码设备,在工业多个领域实现国产替代。

新大陆敢于投入、舍得投入。目前,整个集团公司研发人员占比约70%,过去3年,公司年均研发费用投入占营业收入的比重均超10%。

由此,新大陆的科技成果也越攒越多——新大陆已完成二维码芯片专利全面布局,获得了120多项授权专利,其中包括5项欧美专利。拥有国家有效专利590多项,软件著作权997项,另有400多项专利正在申请中。多次主持或者参与各类标准制定,包括国家标准18项、行业标准6项、地方标准6项、团体标准5项。

福建省福州市马尾区副区长徐国珍表示,如今,新大陆已成为福州的产业名片、创新名片,是福州自贸片区电子信息产业集群的龙头企业、链主企业,在带动地方经济发展中有着不可替代的作用。

“实”终如一

“我看你们不是为了赚一点钱而办企业的,新大陆所做的事业都是与国家、民族联系在一起的。”2014年11月1日,习近平总书记考察新大陆时,给予了高度评价。



新大陆科技集团总部大楼。

(资料图片)

解码“新大陆”



新大陆科技集团展厅。

(资料图片)

从创办至今,新大陆始终秉承“造福社会、为民服务”理念不动摇、不跑偏,要归因于其对实业的理解:凡时代所需、国家所需、民生所需,皆为实业。于是,全力解决这些问题就是最大的“实”。

前者是认识论,决定着企业的长远眼光;后者是方法论,体现了企业的行动自觉。

然而,坚守实业绝非易事。

一难,不确定性多。从技术攻关、成果转化再到实现量产、打开市场,往往要经历时间的考验和意志的磨练,即便企业锚定目标、持续用力,也有可能等不到云开见月明。新大陆那些封存起来的创新产品、创新思路,其中有一部分可能已经过时了。

二难,市场诱惑多。这其中既包括赚快钱的诱惑,也包括扩张的诱惑。这方面,新大陆也走过弯路。创业初期,商业领域流行“倒买倒卖”,这种模式赚钱快,不少公司很快就挖到第一桶金。在这波“淘金”浪潮中,新大陆抵御住了诱惑。2003年,新大陆曾短暂涉足房地产,但公司意识到这个行业没有太多技术含量,于是很快完成剥离。

胡钢表示,很幸运,新大陆没有走急功近利的路,而是坚持研发产品,掌握前沿技术。

坚守实业,绝不是墨守成规,而要顺势而为。2015年,新大陆提出,要顺应时代大势,“有所为有所不为”。在产业发展上,一边做加法,一边做减法。

做加法,聚合资源壮大优势产业。依托支付硬件领先优势,新大陆布局数字商业,在商户服务领域开展了一系列投资并购,逐步建立起比较完善而强大的线下商户一站式服务生态圈。

做减法,剥离新大陆生物技术、环保科技等与主营业务相关性不高、与转型方向不匹配的公司。

新大陆环保科技有限公司成立于2000年,由从国外引进的科研人才陈健博士担任总经理。公司专注于环保领域的尖端专用设备,开发出了国内第一款具有自主知识产权的紫外C和大型臭氧系统产品,迅速占领国内市场,并逐渐走向世界。作为科技部和国家发展改革委批准的国内唯一紫外紫外线消毒系统技术依托和产业化基地,公司获得多项国家级、省部级荣誉。

然而,2018年新大陆硬是将这样一个有着广阔前景的公司剥离。忍痛割爱,只为更好聚焦、更快转型。

做加减法,既是一种辩证思考,更是管理智慧的提升。

当主营业务发展遭遇瓶颈时,坚守实业还意味着必须迎难而上、开疆拓土。

“在支付终端领域,国内已经卷成一片‘红海’了,而海外还是一片‘蓝海’”。新大陆支付技术公司总经理林建说,2015年开始,新大陆支付公司开始拓展海外市场,2018年后又加大了力度。

现在看来,这一时机恰到好处。一方面,这

是发展中国家非现金支付和移动支付渗透率快速提升阶段,支付受理终端市场规模进一步扩大。2021年尼尔森报告显示,拉美和中东非地区持续快速增长,全球市场份额占比从2020年的20%提升至26%。另一方面,疫情加速了无接触支付和数字化服务需求,重新洗牌全球供应链,为中国企业出海提供了绝佳机会。

不过,要让海外客户接受和认可中国制造、中国技术并不容易,只能拼产品质量和服务。

新大陆支付技术有限公司海外事业部产品经理方乃安介绍,近几年,公司POS机在巴西市场占有率占比快速提升,保证产品质量尤为重要,即便是某个按键不灵敏,也会影响客户使用体验。“在巴西,我们有7×24小时服务响应机制,再细致的问题也能做到第一时间解决。”

在新大陆自动识别公司海外营销事业部副总经理郭琼看来,新大陆之所以能在海外市场很快打开局面,就在于借助核心技术和供应链优势,产品研发时间大为缩短。“同样的产品,我们的研发周期一般在6个月到12个月,而竞品至少需要12个月。为客户快速达成需求实现并节约时间成本,也是竞争力的重要体现。”郭琼说。

海外市场优异成绩的背后,是新大陆各团队间的密切合作和高效协同。从业务部门发现销售机会,到研发响应实现需求,再到向客户交付产品和服务,生态化力量实现了端到端全链条的高效协同。

在抢占“蓝海”时,新大陆不忘守住国内“红海”。

林建表示,由于移动支付带来的产业链整合和变化,中国在支付领域甚至引领了全球,成为事实上的工业标准。任何想在全球支付市场施展拳脚的企业,必须依托中国市场“厉兵秣马”。

不赚快钱赚长线,抵住诱惑守实业,新大陆以十足定力坚持有限多元,平稳度过了市场环境的起起伏伏和公司发展的磕磕绊绊。而那些曾经嘲笑新大陆“不思进取”的企业,有的早已不见了踪迹。

得才之道

功以才成,业由才广。

新大陆现有员工8000余人,其中一半以上在福州市马尾区新大陆科技园办公。每个工作日的早晨,4000多名员工涌入科技园,场面壮观。

然而,新大陆总部所在地福州在IT领域略显尴尬:向北有上海、杭州,向南有广州、深圳,向西有武汉、南昌,这些城市高校林立,IT公司众多,其中不乏知名企业和互联网大厂,人才无中心向往之。

那么,身处“洼地”的新大陆凭什么延揽人才,又靠什么留住人才?

股权激励是关键一招。

上世纪90年代,当很多人还在纠结公司性质时,新大陆就引入了股份制。

“在2000年上市之前,公司所有员工每年都可以按照一定指标购买原始股,连司机都可以申请。”王贤福说,2000年公司上市之后,股权激励的财富效应显现出来,纸上富贵变成真金白银,员工中资产过千万元的大有人在。

正是激励制度安排,让新大陆集结了一批有识之士,与公司持续共生共荣。

“上市之后,新大陆又面临着新的问题——怎么继续激励员工,公司如何继续壮大?这些问题在很长一段时间内都是一个问号。”林林说。

经过探索,新大陆摸索出了“内部孵化+外部并购”的发展路径。在1997年开始的“二次创业”阶段,新大陆进行了“事业部制”组织转变。随着业务进一步扩大,2000年新大陆再度求变,实行“事业部+子公司”管理体制,让员工持有子公司股份,形成新的激励。

“随着业务不断成熟壮大,最终由上市平台将其收购,员工所持股份完成一次‘准IPO’。”林林说。

2018年至2020年,新大陆对上市公司承担主要业绩任务的骨干开出4%股权长期激励,鼓

励各经营公司“跳起摸高”。

科研人员是企业的关键力量,而拥有绝对硬实力则是吸引人的关键。新大陆作为长期从事科技创新成果转化的高科技产业集团,有着浓厚的尊重专业、尊重人才的文化。

2022年4月,黄响选择从一所著名高校离职,来到新大陆创新发展中心,从事雷视融合技术研发工作。雷视融合是智慧交通的核心技术之一,通过将雷达和视觉传感器信息融合,提高目标检测和跟踪的准确性,改善环境感知能力,优化道路通行效率,可有效减少交通拥堵和交通事故。“此前新大陆没有类似研究,但不到一年时间,我们就形成了雷视融合算法团队。”在黄响看来,新大陆是沉下心来做技术的企业,也是认准了技术方向专注研发的企业。

为了让新员工尽快适应公司环境,老员工持续跟上公司发展步伐,新大陆还独创了自己的培训体系,打造了一条完整的人才培养链。

在集团层面,有3个冠名“陆营”的培训系列:登陆营针对每年新入职的年轻人,帮助其了解集团内部技术创新情况;强陆营主要针对集团在员工能力和技能提升;融陆营是总部统筹组织跨单位、跨部门的培训,由集团内产业专家通过线上+线下方式展开业务分享。

各子公司也有人才培养的独门绝技。经过多年积累,新大陆软件工程有限公司已沉淀出核心能力——结合传统软件工程和敏捷研发模式的软件开发平台。“可以把这个平台理解为一个开发流水线,是我们交付客户所需产品以及培养软件工程师的核心资源。借此,新员工可以快速上手、快速成长。”新大陆软件公司总经理林克说。

在采访中,记者还频繁听到“允许试错”“实现自我”等关键词。

“在这里不怕出错。”新大陆自动识别公司终端软件部经理陈宇说,遇到难题,想不明白就先尝试,边实践边调整思路,在不断尝试中寻求突破,以获得最佳解决方案。新大陆宽厚包容的创新环境,让员工放下包袱全身心投入研发。

拥有超过6000名研发人才的新大陆,鼓励每一位员工突破部门和岗位壁垒,充分发挥个人所长,而不是被分工、职责等边界束缚。

新大陆创新发展中心经理陈亮2006年来到公司,尝试了不同的工作岗位。2021年,陈亮又来到创新发展中心从事边缘计算研究等工作。在他看来,新大陆拥有人才在集团内不同岗位的流动机制和任人唯能的方式,基本满足了他在不同阶段对技术研发落地的想法。

“在这里做技术很纯粹,我们有充足的发挥空间和展示舞台。”陈宇说。

新大陆对于“人才”的评价,不仅看专业能力,更将员工的道德情操放在重要位置,营造追求“真善美”的文化氛围,希望员工能成为让客户满意、让企业放心、让同事信赖的人,靠自己的真本事安身立命、报效国家。

人的成长不是一蹴而就,既需要阳光雨露滋养培育,也需要恰到好处的“施肥”。新大陆建立了创新的土壤,并通过绩效牵引以及积分奖励等各种制度增加“肥力”,让人人出彩。

“新大陆打造了‘双通道’人才发展体系,员工既可以向管理者转型,也可以选择持续深耕专业成为高层次的专家型人才,来自不同‘次元’的员工都能找到适合自己的成长路径,从而实现个人价值和企业文化的双向奔赴。”新大陆集团人力资源总监熊敏说。

新大陆对于人才的重视一以贯之,公司成立之后,核心创始人曾连续多年带队前往各城市的知名高校选拔人才。如今,这批奠定事业发展根基的“第一精英们,或发展为具备综合能力的企业经营者,或在技术领域持续深耕成为创新带头人,已是各模块的领军人物。

事在人为,想要做事情就要找人,更要敢于大胆用人。

面对部分经营单位遇到的问题,新大陆重构核心干部测评体系,引入外部专业评测机构,有针对性地进行了大规模干部盘点与考核,引导团

队走向互补性、科学性、年轻化。一批有事业心、独当一面、能打硬仗的经营干部队伍在市场竞争的“炮火”声中快速成长。

拥抱数字

习近平总书记高度重视数字技术、数字经济。在福建工作期间率先提出建设“数字福建”,并成为数字中国的起点。

发展数字经济,离不开一批有竞争力的企业。从数字福建到数字中国,新大陆是参与者、见证者,也是思考者、创新者、践行者。

2000年,数字福建战略元年,新大陆就开始深度参与数字福建建设,独立承担了“福建省政务信息网络”建设,作为项目总集成商,积累了丰富的建设经验。

如今,新大陆内部逐渐达成共识:面向未来数字时代,进行产业数字化的转型升级和数字产业化的创新,是企业生存和发展的必然。科技企业的使命就是让科技创新回归为人民服务的本质,让大众真正享受数字红利。

基于此,新大陆以可信数字身份为抓手推动“数字公民”概念落地,并抢先布局数字人民币新赛道。

“数字公民”源于2014年习近平总书记在走访福州鼓楼区军门社区时,对社区工作提出的“三个如何”:如何让群众生活和办事更方便一些?如何让群众表达诉求的渠道更畅通一些?如何让群众感觉更平安、更幸福一些?

2016年,王晶首次提出“数字公民”概念。

2017年全国两会期间,作为全国政协委员的王晶提交了《关于推动“数字公民”建设促进公共服务和社会治理创新》的提案。

2018年,全国首个“数字公民”试点落地福州。同年,新大陆发布全球首颗数字公共安全解码芯片,实现“为物赋码”向“为人赋码”的提升。

新大陆(福建)公共服务有限公司总经理林龙介绍,简单来讲,“数字公民”犹如公民在数字世界的副本。依托国家“互联网+”可信身份认证平台,每个人都能拥有一个数字身份码,就如同在手机里为自己存了一个身份的“加密电子副本”。带上它,无需任何证件就能证明“是我”,既免去各种填写录入麻烦,又保障了个人信息安全,还可避免隐私信息留存第三方平台。

记者在福州长乐国际机场体验了“一码通行”的便捷。

在机场工作人员引导下,记者打开支付宝小程序“民航临时乘机证明”,填写身份信息,然后按照指引进行人脸识别验证,随即生成个人专属身份二维码。出示这张身份码就可便捷顺畅地完成值机和安检环节的身份验证。

“除了福州机场,深圳机场也开通‘一码通行’,未来我们将向全国更多机场进行推广,让更多人享受到数字带来的便利。”新大陆公共服务公司副总经理陈吟说。

数字人民币也是新大陆布局的重要方向。数字人民币是由人民银行发行的数字形式的法定货币,具有与纸币和硬币同等的法律效力。截至2021年12月31日,我国数字人民币试点场景已超过808.51万个,累计交易金额875.65亿元。

2022年北京冬奥会期间,新大陆深度参与冬奥场馆数字人民币场景建设,短期来华的外国运动员、教练员、裁判员等,不必开通中国的银行账户,就可以通过手机、手环、手表甚至雪杖等移动设备便捷兑换和使用数字人民币。

“新大陆深度参与数字人民币创新试点,积极协助中国人民银行数字货币研究所开展终端技术标准的研究与制定,并作为2022年北京冬奥会唯一一家总行级数字人民币受理系统建设外包服务商和核心智能POS提供商,提供全生态链服务。”新大陆亚太数科公司总经理黄立松说。

在2022年举行的第五届数字中国建设峰会数字人民币产业发展论坛上,数字人民币产业联盟成立,新大陆数字技术股份有限公司当选为理事单位,王晶当选为联盟首任理事长,目前正持续推动产业联盟生态建设和数字人民币的全面推广。

数字中国研究院(福建)副院长肖桂荣表示,数字人民币作为数字中国建设的最佳实践之一,是国家数字治理创新的核心抓手,将深刻影响金融、财政与税务领域数字化治理。

面向未来,新大陆将在数字中国建设的关键机遇期,重点把握可信数字身份与数字人民币两大领域数字基础要素发展机遇,聚焦治理痛点和需求,以数字技术创新,服务政务、社会和百姓,力争成为数字中国先锋企业,以及“数字公民”建设、数字货币场景应用建设的开拓创新企业。

中国式现代化关键在科技现代化。对于科技企业来说,这是必须面对的变革挑战,也是必须抓住的历史机遇。胡钢表示,在国家治理体系和治理能力现代化进程中,新大陆的一项重要社会责任就是为政府赋能,为百姓服务,为社会提供更高效、有序、公平的治理技术支撑。“我们很自豪地看到,在国家和社会发展过程中,新大陆的创新发挥了作用、作出了贡献。”

“新大陆一路走来,历经千难万险,已记不清渡过了多少生死存亡的关口。不管我们发展如何,不变的永远是科技创新的恒心、实业报国的初心、追求卓越的信心和造福人类的决心。我们有清晰的认识,公司发展还有习近平总书记三个‘牢牢扭住’的要求和期望还有相当的距离,必须继续变革向前,不辜负总书记的厚望,也不辜负时代的机遇。”王晶说。

风劲潮涌,自当扬帆破浪;任重道远,更须策马扬鞭。面向未来,中国已进入高质量发展新阶段,新大陆也迎来了千载难逢的发展机遇。站在新的起点上,新大陆正以更大的勇气和智慧去实现新的光荣和梦想。

(调研组成员:郑波 薛志伟 温宝臣 彭江 李盛丹歌)