

发现危机中的
先锋力量策划:黄红雨 石大东
统筹:李克俭
执行:程国平 马健
编辑:曹杰 孙友文
校对:李政 版式:李晓影
2009年6月26日 星期五核心
提示

新开普:技术创新,“危机”抛身后

风正一帆悬

作为一家高新技术企业,郑州新开普的技术是不是公众无法理解?其主打产品是不是离市民很远呀?

事实上,如果你家里有正在上学的孩子,如果你到大学食堂用过餐,你就会知道,学生们正在使用的集吃饭、洗衣、上机等各种交费功能于一体的那张“一卡通”,还有你上下班使用的考勤打卡器,包括一些单位使用的身份+指纹双重认证门锁系统等,正是郑州新开普公司提供技术支持的哦。

创建于2000年的新开普,是国内较早从事智能卡应用系统研发、集成的企业之一。该公司的系统产品涵盖智能卡应用技术、软件开发、32位/8位嵌入式产品开发、大型数据库系统、网络集成等众多高新技术领域,产品范围涵盖数字化校园、企事业单位“一卡通”、城市“一卡通”及金融智能卡应用系统等。

目前,新开普开发的最高端项目是远距离卡(RFID),可以做到5米内同时读20个标签,行人和车辆通过不需出示卡片即能远距离扫描进行身份认定。

在金融危机冲击的背景下,新开普为何能一路凯歌?在董事长杨维国看来,这得益于其一路领先的技术创新。新开普多年来坚持的发展路线就是坚守以技术创新、产品创新推动产业发展,坚持“提高含量,拓宽应用”的技术、产品发展路线。不断开发和掌握核心技术,保持国内领先水平;同时,将已实现的技术尽可能多的应用到社会各个领域,促进产品专业化、标准化、规模化,这是新开普的产业化目标。

记者了解到,新开普所有产品均拥有自主知识产权,是省高新技术企业、软件认证企业、“省五大软件企业”,主要产品获得高新技术产品证书和国家版权局颁发的软件产品登记证书,全部产品通过国家3C认证、全国工业产品许可证、多项产品获国家专利。新开普还在我省率先导入CMMI管理体系并获得三级资质证书。



【经济快评】

“有自主创新和自有品牌的企业抗危机的能力就强些”,我国著名经济学家许小年今年3月在郑州演讲时表达过这样一个颇有灼见的观点。郑州高新区高新技术产业发展的实践也印证了这个说法。在目前金融危机的经济背景下,高新区内包括新开普等一批高新技术企业正在创造着郑州机遇、逆市飞扬,它们因为技术创新支撑而不断发力,正在主攻国际国内的市场空白点,它们将会成为今后郑州工业最具“话语权”的企业。

——品牌营销专家 王珏

相关链接

啥叫“市民卡”?

所谓“市民卡”,只是“物理意义”上的一张卡,但实际并非就是一张卡,而是把目前各种卡整合在一起变成两张卡,一张是“社会保障卡”,另一张是“商务应用卡”。

所谓社会保障卡,记载着市民的基本信息资料,像一张“电子证件”,养老保险、失业保险、医疗保险、工伤保险、生育保险,再加上住房公积金,都统一记在这张卡上,应用于各项社会保险待遇发放、劳动就业登记和医保费用结算等业务领域。

商务应用卡,则分有三种形式,商都通卡、学生证卡和工作证卡。

危机袭来,有惊无险

2008年下半年,郑州的企业都感受到了金融危机带来的影响。新开普公司原本计划主攻的社区“一卡通”和工厂“一卡通”项目突然受阻,一些原本打算与新开普合作的房地产商和大型企业称,由于资金不足,暂时不上智能卡项目了。

船小好掉头。作为一家机制灵活的民营企业,新开普很快调整了市场战略,在力保扩大校园“一卡通”的同时,再攻市民“一卡通”、公交“一卡通”、驾校“一卡通”,而这些公共事业单位基本不受危机影响。

在技术创新上,新开普又取得重大成果。2008年,美国研究人员破解了非接触存储卡的加密体系,传言网上即可获得解密方法。有数亿张该类卡的国内市场,一时间沸沸扬扬,疑虑重重。今年5月,新开普推出了具有我国自主知识产权的CPU卡“一卡通”,解决了安全加密问题,同时,开始将CPU卡方案向其他社会行业应用推进,基于CPU卡跨行业的系列终端产品和系统方案将快速推出,市场再显先机。

新开普一直坚持:为客户提供个性化服务,尽力满足客户的不同要求。董事长杨维国说到郑州大学的学籍管理“一卡通”：“一期计划完成后,学校组织20多个部门对系统流程便利性和使用效果进行全面梳理和检验,提出了几十项改进要求,我们又用了三四个月的时间按照客户需求更改系统。”杨维国说,“最终的结果是我们推出了符合学校实际的数字化集成平台,将郑州大学的招生、注册、财务、教务、研究生、留学生、银行业务等管理系统全部打通,这让学校相应的管理工作量明显减轻,非常便利学生。”

就是采取了这种“技术创新加市场定位”的经营模式,让新开普成功规避了金融危机冲击。“今年5月,江阴市的一个中学我们就做成了100多万元的‘一卡通’,但项目的技术难度很高。”杨维国告诉记者:刚接了江苏江阴市的一个创新项目,实施完整的数字化中学方案,并用“市民卡”做校园“一卡通”,将“市民卡”与“学生卡”结合起来,学生拿到的是“市民卡”,但在校园里用的是“学生卡”。

事实上,跨入国内智能卡行业前三名,新开普用了将近10年。

起步做餐卡收费系统时,国内同做智能卡业务且小有名气的企业有几十家。“跟他们相比,我们很不入流,要想创新、超越别人,我们必须先翻越几十座‘大山’。”6月17日,新开普副总高卫国感慨地说。

早期的开普,是刚刚起步的科技市场里最大的电脑批发商,只有它一家租了一栋三层楼的办公区,日子过得滋润。但那时开普的当家人杨维国就意识到,从南方拿货到郑州卖只不过是“搬运工”,没有自主知识产权,掌握不了市场、价格的主动权,没有什么话语权。

大学干部、教师出身的杨维国等公司主创

除了继续开发校园“一卡通”客户外,新开普进入的第二个领域是“市民卡”。“市民卡”相当于香港的“八达通”,即市民手持一张卡,可完成社保、交通、旅游、教育、社区、水、电、气、暖、有线电视、公用电话、宽带等社会公共服务多领域的交费或消费功能,而原来完成这些功能,往往需要办理许多张卡,既麻烦又不方便。

在新开普公司,记者见识了其最新技术远距离卡,这一技术可在5米内同时读20个电子



新开普董事长杨维国在给记者讲述新技术前景时充满信心。

创业,要翻几十座“大山”

人马,在知识、学术海洋里多年的浸泡,使他们养成一个习惯:关注技术,关注技术的发展,对产品开发有一份痴迷和向往。是时候了,做自己的产品,用知识,用技术为自己找到定位,找到话语权。

由于对大学非常了解,磁卡食堂收费系统进入了公司的视线,一深入考察,呵,在用的同类产品技术相当落后,而全国有上千所大学、上万所学校,有上千万大学生、几千万中学生,市场大啊。

6个月的废寝忘食,产品在郑州工业大学投入使用了,6个月的跟踪服务、技术改进,一套优质、先进的餐卡收费系统诞生了,随后,公司免费为学校更换了新系统,第二年,公司的市场团队就奔上海、北京、武汉。

未来,新技术仍是主攻方向

这一技术主要应用于单位的人员出入、车辆的出入识别,最重要的是物流业的应用,大批量的货用这一技术可以很快准确读完。如果应用在超市,就省去了现在每件商品都要逐一扫码的麻烦,省去了消费者排队的时间,也让超市节省了人力成本。

新开普正在研发的另一个方向是银行卡设备和应用系统,这张卡可以在自助服务终端

“至今仍然发自内心地感激学校,给了新开普这样一个机会。”杨维国真诚地说。

自从开发出首套餐卡系统并投入学校应用后,新开普迎来了快速发展之路。在杨维国看来,公司发展快有两个原因:一是在国内率先推出非接触式智能卡系统,2002年又率先推出了校园“一卡通”系统;二是公司产品一面世即采取全国性的营销战略,主打国内市场,近在河南、远到新疆、海南,都设立办事处,构建了营销服务渠道,大力拓展业务范围。为了方便服务客户,他们在全国划定了7个大区,直接派人在各省设立的办事处,更直接、更便捷服务客户。到目前为止,新开普已在全国设立20多个办事处。

上给校园卡、市民卡转账。比如你的公交卡没有钱了,不用到充值点排队交费,直接在自助服务终端机上转账就可以了。

新开普的最终发展目标是“四卡合一”。

目前,新开普提交的“市民卡”规划方案已经郑州市政府审定,如果规划实现,就意味着跨行业实现“一卡多用”和信息资源共享,市民只需持一张卡,就可完成目前许多张卡才能完成的服务功能。