

同方数字城市： 为推进中国节能产业而努力

——访同方股份有限公司数字城市产业本部总经理赵晓波

赵晓波，同方股份有限公司总裁助理，兼任数字城市产业本部总经理，新加坡科诺威德有限公司执行董事、同方泰德国际科技（北京）有限公司总经理，清华大学工学学士（1988级），清华大学高级管理人员工商管理硕士（EMBA）。

1993年自清华大学热能系毕业进入同方（那时是在同方公司的前身“清华人工环境工程公司”）后，历任项目管理部、智能建筑与社区事业部、e-Home事业部、数字城市科技公司总经理，具有丰富的技术和管理经验，于2006年担任同方总裁助理。在十多年的职业历程中，赵晓波带领团队完成了数百例智能建筑典型工程，包括人民大会堂、北京饭店、伊朗德黑兰地铁等各类代表工程，使同方成为国内智能建筑行业的旗舰企业。

本刊记者\李彦 特约记者\徐珍喜

从2006年开始到去年，同方数字城市的智能建筑业务连续6年在全国行业评选中被评为工程量第一、行业10大品牌之首，截至2011年数字城市的轨道交通设备综合监控系统覆盖地铁线路达到25条，占全国已经开通的地铁线路40%以上；数字城市的集中供热智能化综合解决方案已经服务的城市集中供热建筑面积超过6亿平方米，全国的目标市场占有率超过50%。建筑节能市场虽然才刚刚启动，数字城市已经成功推出了“EMS能源管理系统”和“Techcon ECC节能专家控制系统”，并且第一批入选国家节能服务公司名单，2011年10月27日，随着数字城市负责建筑节能业务的科诺威德公司在香港主板成功上市，为数字城市建筑节能业务搭建了国际资本市场的平台，数字城市的建筑节能业务又上了一个新台阶。

一次次荣誉的获得，不禁让人们想要认识、了解

这个公司的掌舵者。近日，记者走访了同方数字城市科技公司的总经理赵晓波。

采访在他并不宽敞的办公室进行，赵晓波一直面带微笑，热情洋溢地向记者讲述了公司的发展使命、历程及未来规划。

节能降耗：知识分子的使命感

智能建筑行业于20世纪80年代在美国起步，同方是在1989年开始了将空调和计算机技术相结合的空调控制业务，进入智能建筑行业。“我1988年进清华大学，学的是空调专业，而当时的计算机技术发展非常快，所以就想怎么把这两者结合起来。那时候的出发点就是考虑节能，着重的是社会的而非企业的经济效益，虽然那时候整个社会很少有人提节能这个概念。”赵晓波说，原来的空调从工艺到控制系统基本都是人工的，包括热网供热也是，靠手动。

这样一个系统调节很麻烦，而且一般都达不到很好的预期状况，而空调自控系统最大的好处就是节能，操作起来也很方便，在一个终控室里可以监控机器的全部运行状态。后来同方把空调的设备扩充到楼宇的初衷也是节能，即通过智能化的控制手段来进行楼宇的节能。

由于当时公司从事这项业务的时候，整个社会还很少有人提节能的概念，而且那时候电费低，大家并不太关心一个产品是否节能，所以公司产品的节能概念并不被大家接受。大致经过了六七年的市场培育期，一直到 1996 年，同方节能产品的概念才开始被市场接受。

谈到产品的优势所在，赵晓波屡次强调，要实现楼宇的自动控制其实投入非常少。公司研发的 ezIBS 软件采用 B/S 架构和浏览器方式，客户只需要安装这套软件，就可以依据不同的温度条件对整个大楼的机

电设备进行调节，从而达到节能的目的。目前节能方式很多，比如改变楼宇材料，改变楼里结构、布局等，但这些方式投入都非常大，而安装 ezIBS 的费用则只是采用其他方式的零头，投入非常少，但是节能效果不错。

“同方公司的一些领导包括陆总在内都是清华的老师出身，他们肩负着知识分子一种天生的使命感，这种使命感使他们在经营公司的过程中，宁愿经历漫长的市场培育期，也要执着地推广有利于整个社会长远发展的节能产品。”赵晓波这样来总结公司进入智能建筑和市政工程领域的缘起。

自主创新：工程产品化策略的核心

2006 年，自主创新成为整个社会发展的关键词，在同方，自主创新其实从 1986 年江亿院士首次组织研发同方第一代控制系统就开始了，至今已有二十



多年。二十多年来，从第一代 RH 微机控制系统到现在的泰康 Techcon 系列控制产品，同方的控制产品在技术和应用成熟度上有了很大的改进，具有国外同类产品的先进水平，在国内保持领先。最新的 Techcon 系列控制系统可以实现对大量机电设备进行全面、有效的监控和管理、确保机电设备处于最佳的运行状态，有效节约电能，节省设备管理的人力，并延长设备的使用寿命，从各个角度完成节能这一重要使命。目前，同方的控制节能产品在地铁环境控制、楼宇控制、热网控制、污水处理等众多领域都有着广泛应用，在这些行业的占有率远高于进口的国外产品，居行业第一。

公司在集成套件工程实施领域一直稳居行业内龙头，在 2007 年颁布的行业工程量统计中，数字城市位居榜首。然而，面对成绩，赵晓波居安思危，早在 2003 年就在公司战略发展上提出“工程产品化”概念，即：汇总公司的工程经验，方便工程的实施，致力于公司品牌价值的提高；同时加大自主研发的资金投入及科研队伍的扩充、发展，真正提高自身的核心竞争力。

对于这一策略的实施，赵晓波介绍说，中国在这个行业里发展这么多年没有自己的核心竞争力，产品

多被国外的四大品牌垄断，而国内公司所做的仅仅是项目实施和项目管理。也就是说，工程解决方案只是把各家的产品拿来集成，差别不过是比谁家集成得更好。面对这种行业发展的瓶颈，加上最近几年国家大力倡导自主创新，数字城市于 2003 年提出“工程产品化”策略，也就是要把公司的核心竞争能力从项目的实施管理转为整个项目的核心技术和核心能力。赵晓波说，该策略的实施，对于公司来说是非常重要的战略转型。

数字城市过去强调的是把工程做大，迄今为止已经做了一千多个项目，天安门广场周围的很多建筑比如人民大会堂、北京饭店、故宫的地下文物库、毛主席纪念堂等都是同方做的。但是实际上同方只是负责系统集成和工程实施管理，自己只有少量的核心技术，为了改变这种被动状态，同方提出要把工程由做大转向做强，并且加强自主产品的研发和使用。

“同方一直以来在被业界认可主要是因为企业诚信务实的做事风格，但是一个现代企业的发展，除了诚信之外，还必须要有自己的核心竞争力，所以数字城市今后要加强自主产品的研发和使用，把工程由做大到做强，让更多的建筑实现节能降耗。”

交流融合：国际化战略之要义

在加强自主创新，苦练内功的同时，同方数字城市在加快国际化进程方面也早已迈出了稳健的步伐。

从 1995 年同方数字城市签订德黑兰地铁空调通风控制系统项目（BAS 系统）以来，公司相继承接了德黑兰地铁 FAS 及 FES 集成项目的设计实施、“也门国际机场”、“毛里求斯国际机场弱电工程总包项目”、“瑞士银行亚太总行信息大楼”项



2011 年 10 月 27 日与同方股份总裁陆致庆庆祝同方泰德香港上市成功

目等多个大型海外项目，这些国际项目的成功执行，充分证明了同方数字城市十多年来积累了较强的产品技术实力及国际工程实施能力。

为了快速扩大国际市场占有率，公司于2004年提出“国际化战略”。对于该战略，赵晓波介绍说，公司的国际化并不是到国外做项目或者把产品卖到国外，同方的国际化更多的是和国际的一种融合，也就是“走出去，引进来”，除了引进国外的先进技术和管理经验，也要对外交流，实现与外方从技术、产品到管理、开发等各方面的融合。“另外，公司与外方的资本融合马上就要开始，”赵晓波说，“资本融合使中外双方成为利益共同体，可以实现资源、市场、产品、技术管理等各方面的共享。2005年，同方数字城市与新加坡经济技术开发署合作，通过在新加坡建立能源环境和资讯服务产业的研发生产基地，实现了控制产品的国际化。在新加坡基地研发的Techcon系列控制产品通过了全球质量产品体系UL、欧洲CE标准等多个国际认证。通过新加坡这样一个桥头堡，可以和南亚、中东地区甚至欧洲进行很好地交流。通过互相学习，互相交流而提高自己的核心竞争力。”

数字城市业务不仅在国内有长足发展，在北美、欧洲、亚洲也通过投资、并购等方式建立了国际营销网络。2005年投入100万美元在新加坡设立Technovator（科诺威德公司）负责亚洲业务，2011年该公司在香港主板成功上市；2008年并购加拿大有10年历史的公司Distech Controls，该公司在北美有完善的营销网络，通过并购后和数字城市的协同效应，该公司2011年销售收入比并购前的2007年增长一倍多，超过4千万美元；2010年通过加拿大Distech Controls收购了法国的两家做照明控制的公司合并成立了Distech SAS（Distech欧洲公司），该公司总部设在法国里昂，2011年完成了法国、英国、德国、意大利等欧洲国家的营销网络整合，为未来欧洲业务的快速发展奠定了基础。

打造节能业务，投身国际资本市场

2011年10月27日，香港证券交易所，随着一阵噼里啪啦的相机拍照声，环形的大屏幕不停地显示“恭贺科诺威德国际公司上市”“Congratulations on

the listing of technovator international limited”的序幕，昭示着清华大学旗下第一个海外公司上市成功，也意味着同方作为国内上市公司第一个海外分拆上市成功。同方总裁陆致成和数字城市产业本部总经理、科诺威德国际公司执行董事赵晓波双双竖起大拇指，站在象征首日上市成功的交易屏幕旁，显得神采奕奕，信心满满。

二十年磨一剑，两代清华暖通人在建筑节能产业的成功接力，造就了科诺威德公司的上市。陆总和赵晓波两位一定是心潮澎湃，他们一手打造的公司能够角逐国际资本市场，多少年来在暖通空调、楼宇控制和建筑节能花费的心血终得所成，他们应该高兴。但从他们坚毅的脸庞和慷慨激昂的话语“我们一定对得起我们的股东，把科诺威德的业务做好！”，让人不禁想起毛主席的著名诗篇“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”。是的，经过23年的探索，发轫于清华大学热能系空调专业的建筑节能业务，经过多年蓬勃发展，将走上一个新的台阶。

润物无声：清华的教育影响了公司的文化

回忆起清华的学习经历以及日后的工作经历，赵晓波说，无论在哪个阶段，都要重视一点一滴的积累，这种积累就像清华那种润物无声的教育。清华这五年的教育对于自己工作的影响是巨大的。赵晓波说他在同方是从最基层做起的，先后做过研发、销售、市场，编过软件、做过项目管理，也管理过海外工程，几乎在所有的部门都呆过，这个过程虽然很漫长，就像在清华读书，要学五年各种基础理论课，但是这种漫长却让他熟悉了公司各部门的业务，对他日后升任总经理时的决策和管理非常有好处。

“清华的特色就是不要求出奇，而更看重一点一滴的积累和潜移默化的影响，”赵晓波略略沉吟，“同方也是这样，做公司不能哗众取宠，而必须不断培育自己的核心竞争力。有数据显示，目前我国既有的城乡建筑中大部分属于高耗能建筑。在日益严重的能源问题制约下，节能是每个公司义不容辞的义务。同方选择节能产品进行自主创新已经20年了。我们一直都在默默努力，在为能够建设高效、舒适、安全、节能的数字化城市人文居住环境而努力。”