

港學子率隊 佔領全球70%市場 無人機霸主大疆「瘋」長記

深圳創新名片系列③

大疆

▲大疆無人機產品inspire 受訪者供圖



▶大疆創始人汪滔入選福布斯中文網2015中國富豪榜Top50 網絡圖片

◀赴美參展的大疆無人機受熱捧 資料圖片

美飛行許可大疆佔七成

科技是把雙刃劍，無人機既可以用來拍攝座頭鯨活動和冰川坍塌的壯觀視頻，也可以被極端組織ISIS利用，或是被別有用心的人用來窺視鄰居的浴缸。受法律保護的隱私權和安全問題使得整個社會迎接無人機時，又不敢完全放開手腳。

而大疆表示，自己的產品十分重視飛行安全，開發出衆多行業領先的安全防護功能，其中包括地理空間信息技術、飛行高度限制、自動返航及自動降落等。當飛行器靠近全球主要機場、國境線等敏感地帶時，飛行器的飛行將會受到限制。

「我們相信完善的法律法規會推動行業更加快速、健康地發展。也希望積極與各國管理機

構保持交流與聯繫，在建立管理體系、產品安全標準等方面提供力所能及的支持，在安全飛行的前提下，實現無人機技術給各行各業帶來的實際便利。」大疆呼籲用戶只在獲得許可的區域內飛行。

去年一月份美國聯邦航空管理局頒布了第333條法規下的解禁令，允許使用無人機在美國進行商業活動。使用者必須申請解禁許可並且取得美國聯邦航空管理局的專門授權。截至2015年7月，在進入解禁名單的742家企業中，有71%使用的是大疆創新的產品。

近期，大疆受美國聯邦航空局的邀請，成為無人機系統登記工作組的成員之一。

精靈3無人機
▶大疆深圳體驗店職員向顧客介紹 資料圖片



逾百港青加盟無人機團隊

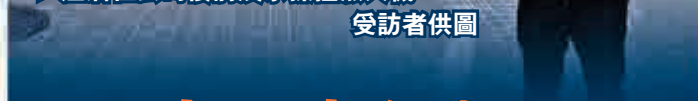
作為土生土長的香港人，張浩賢在大學畢業不久後就進入了大疆，在大疆港籍員工有100人左右，在張浩賢的觀念中，年輕人在香港工作競爭激烈，壓力大若不願意跳出來，不挑戰自己，未來的人生道路就看得見，沒有想像的人生。

「大學畢業後，希望多一些闖蕩的機會感受世界新的變化。來大疆之前也有一些顧慮，但做了一些調查後發現大疆是一個很有想法、真正具有創新精神的企業，在行業內非常有影響力，很幸運公司接納了我。」初進公

司，張浩賢發現同事又年輕，又活躍，溝通起來並沒有想像中的問題，平常運動、吃飯、逛街也有很多共通的話題。

在張浩賢進入公司兩年多的時間裏，他認為大疆沒有很明確的等級觀念。「團隊做事充滿能量和效率，我平時的工作更多是為公司與香港之間搭建一些橋樑，能通過自己的工作加強內地與香港的交流，也是蠻有意義的一件事，大疆的產品在香港也有一定的曝光度，譬如香港有些戶外活動都有產品的身影，看到時還是覺得蠻驕傲的。」

▶汪滔在公司樓前演示操控無人機 受訪者供圖



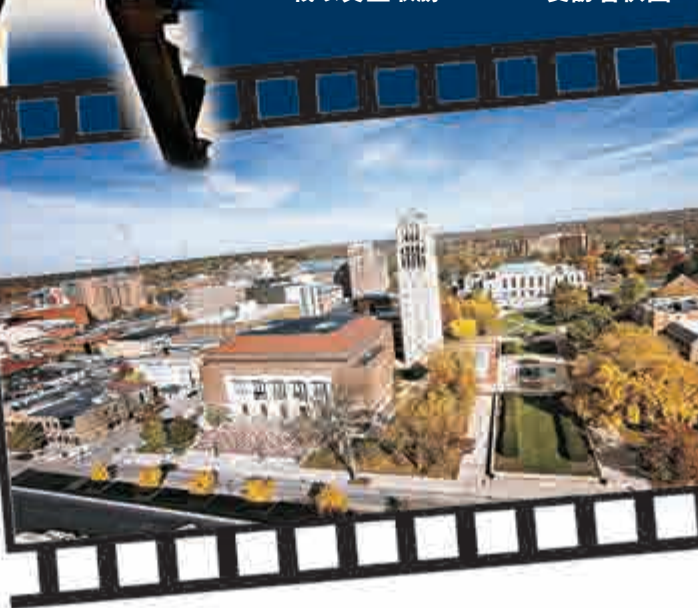
大疆九年蛻變

- 2006年創立，9年時間拿下全球消費級無人機市場70%的份額
- 註冊資金200萬港元，如今公司估值近770億港元
- 4名大學生創業，發展至4000人公司規模（香港員工100人）
- 2010年產值不足300萬人民幣，2015年預計超50億人民幣



▲大疆在深圳初創時的景象 受訪者供圖

◀大疆研發的無人機產品不打價格戰以質量取勝 受訪者供圖



成立於2006年，用9年時間拿下全球消費級無人機市場70%的份額，從最初的香港科技大學4名畢業生增至4000人，從籌集不足200萬港元開辦公司到如今公司估值100億美元，這是深圳市大疆創新科技有限公司創造的一個發展奇跡。目前，似乎中國的每一家無人機製造商都湧向深圳。大約有100家無人機公司在追逐大疆創新，其中大約80%的公司落戶深圳。

文：大公報記者 石華



▲2015年3月，荷蘭首相馬克·呂特到訪深圳大疆總部，對大疆產品表現出濃厚興趣 資料圖片

大疆的誕生源於學生時代的夢想。創始人汪滔童年時就有一個飛翔夢，在香港科技大學求學期間製造了飛行控制器。2006年，汪滔拉着香港科技大學的幾名同學，在深圳的一城中村裏租民房創業，專注於無人直升機飛行控制系統的研發生產。

研發投入不設成本限制

經過多年的發展，大疆已經建立了業界規模最大的技術團隊，實現了完全自主研發，擁有全部的知識產權的技術積澱。從大疆精靈Phantom系列到Inspire 1，以及最新的一體化手持雲台相機Osmo靈眸，大疆的產品受到了世界消費者的認可與喜愛，拿下全球民用無人機市場70%的份額。大疆最引以為傲的精靈Phantom2 Vision+被《時代》周刊評為「2014年度十大科技產品」；在《經濟學人》雜誌發布的「全球最具影響力機器人產品」榜單上，Phantom也是唯一入選的中國產品。

大疆相關負責人表示，大疆對於研發投入不設成本限制。汪滔表示，一個只做到3分的產品通過精心包裝在社交圈中宣揚，也能獲得很多的肯定，但這並不能從根本上幫助中國企業追求產品獨創性。「我們唯有在產品上不斷攀登制高點，才能防止一個本可能對人類社會有深刻影響的技術，不被篡改成商業玩物或忽悠資本的工具。」

不打價格戰靠質量取勝

近年大疆研發的入門級無人機產品保持在六七千元的價位。隨著無人機行業近兩年爆紅，不少科技企業進入這個行業，產品售價一再探底，千元機仍有人叫賣。大疆又如何應對這種低價位競爭？

大疆表示，如果同行業者瞄準大疆以前的技術或現有的產品生產，那麼入門級無人機市場很快會變成一個紅海。「大疆始終以技術和產品為核心，面對市場

競爭，保持公司的創新能力尤為重要。憑藉豐富的研發經驗，大疆在飛控、影像、增穩、圖傳等技術方面遙遙領先，可以說，目前沒有其他同行廠商能像大疆一樣，完美地結合操作簡易性、高性能比和穩定的性能。」

「一個世紀以來，中國的工業品、藝術品、消費品等在國際上被強加了許多偏見烙印，就在於我們的視野還不夠廣。在低產業鏈裏打圈圈，低成本、低利潤的指導思想與許讓我們守住了量拖垮了對手，卻丟失了世界對我們產品品質的尊重，因此大疆要做的是被世界稱道的好產品。」大疆負責人表示。

2010年，大疆產值不過300萬元（人民幣，下同），2014年產值已近30億元，2015年大疆預計會有50億元的產值。

海外研發團隊招賢納士

目前，大疆面臨着美國3D Robotics、法國無人機廠商Parrot以及中國本土衆多山寨廠商的挑戰，他們都渴望從規模不斷壯大的消費級無人機市場分一杯羹。從大疆的發展經歷來看，公司面臨的瓶頸既不是市場也不是資金，甚至也不是技術，而是面對太多的發展機會卻缺少有能力把問題「看清楚、想明白」的人才，去將這些機會逐一變為現實。

大疆有1500人的研發團隊，仍花費很大精力從世界各地招募優秀人才，目前公司正在海外設立研發機構，位於美國硅谷的研發中心已聘請原特斯拉研發團隊高管戴倫·裏卡多（Darren Liccardo）和原蘋果公司資深工程師羅布·施拉博（Rob Schlub）等技術精英加盟。

汪滔說，希望網羅更多專注做事，追求極致的人才。惟有靠譜的人才抱着打做夢的態度做事，才能重新解構「中國製造」的內涵，真真正正在國際上昂首挺胸。

借港平台拓國際市場

大疆與香港淵源頗深，首先是因為創始人汪滔是從香港科技大學走出。有媒體亦指出，汪滔原本想在香港創立他的公司，但由於種種原因，最終離開香港遷往深圳。

記者在採訪過程中發現，不少香港科技界人士對當年放走大疆這麼一個有發展潛力的公司扼腕不已。不過，大疆表示，已在香港建有分公司。

據記者觀察，大疆近來有意將公司的部分業務借助香港這個平台展現，在香港國際機場1號杭州樓出發大廳大疆設立了官方體

驗館，館內除展示無人機外，還有專業人士在現場試飛區進行大疆精靈3系列產品的飛行演示。該體驗館是大疆創新的首家公司官方體驗館，至2016年1月8日，過往旅客都可近距離感受航拍樂趣。

記者發現，香港為周邊地區的創新科技做嫁衣，大疆並非首例。科大十多年前曾研發微型電子顯示器，研發團隊遍尋生產合作夥伴而不獲，最後把技術轉讓給台灣企業，後者為Google生產Google Glass（谷歌眼鏡），於是香港研發成果變身為台灣品牌。

▲大疆無人機航拍作品 資料圖片

資料圖片