

以芯为翼 助力中国物联网腾飞

记芯翼信息科技有限公司(上海)有限公司创始人、CEO 肖建宏

▶ 本报记者 李辉报道



不惧潮来,不怕潮去,在即将迎来爆发的NB-IoT市场中,以坚实的技术为基础,以芯为翼,助力中国物联网腾飞。

芯翼信息科技有限公司(上海)有限公司创始人、CEO 肖建宏

2018年6月,2018世界移动大会在上海新国际博览中心举办。芯翼信息科技有限公司在会上发布全球第一款单片集成CMOS PA的超低功耗NB-IoT芯片。该款芯片单片集成了CMOS PA、射频收发、电源管理、基带、微处理器等,大幅降低了模块的成本以及开发复杂度。

“跟市场上的产品相比,我们产品的功耗比它们低很多,还有一项集成的技术是我们独有,这能够大幅降低显性和隐性的成本。”肖建宏表示,这涉及到芯片行业的一个规律,芯片的英文是chip,谐音cheap就是便宜,一定要让它价格便宜。“这个便宜不是说牺牲利润率来达成,而是通过技术力量来实现,我们有技术可以实现集成,集成以后成本就会下降。”

“我们第一批就有18项发明专利在申请,都是原创的,把我们对底层技术的造诣放在新的应用需求上。”肖建宏表示,“很多投资人说我们技术领先,其实我们最核心的是团队的战斗力。”

创业需要坚持

肖建宏坦言,以前服务别的公司,现在自己创业,有很大的不同。“首先工作内容不同了。以前我是技术高管,主要负责在规定的赛道里做到世界第一,但现在我思考的问题是为什么要做世界第一。因为我们要解决客户的问题,要在创业里找到自己的赛道,而赛道决定了我们要在哪些方面发力,要找到合适的团队,找到相信我们能做成这件事情的人,包括从高管到普通员工的团队成员,还有投资人、客户。”在肖建

宏看来,这些工作远远超过以前的工作量,是一个很大的挑战,而这恰恰是很多人想创业的原因之一。

“创业之初,确实会遇到很多困难。我觉得困难是常态,倒没有想太多。”肖建宏表示,“虽然创业后方方面面都和以前不一样,但我觉得这是做企业的常态,所以还好。”

“我基本上是没有周末的,闲暇时也总是在和人交流、沟通,探讨市场、行业机会、招聘人才等话题,可以说是全身心投入工作。”肖建宏说,“当然有部分原因是我的家人在国外。遇到困难、压力大时我会跟朋友和家人聊天,缓解压力,获取新能量。我认为困难是暂时的,总会有办法解决。”

“现在中国的创新创业环境越来越好,对科技创新来说是一个非常好的时代,这是毋庸置疑的。”肖建宏表示,芯翼信息科技有限公司已完成3轮融资,“有人说现在是资本的寒冬,但我们还是顺利完成融资,达成我们的目标,可见资本市场对我们还是比较认可的。”

“目前我们面临的一个很大挑战是人才招聘。”肖建宏坦言,“我们在海外招聘方面做得非常成功,得益于以前在海外的一些人脉和积累,但本土招聘这块还没有达到我们想要的境界。”

创业企业如何在大公司林立下具有独特优势?肖建宏认为,毫无疑问,方向的选择很关键,而正因为创业企业规模小,所以更需要精兵强将,需要在细分赛道里面,能够在非常短的时间里少走弯路,所以人才非常关键。“但我们又不可能像大公司一样开出非常高的薪水,所以需要花更多的精力去寻找志同道合的人。”

“创业最重要的是什么,我认为是坚持。”肖建宏说,“这次参加中国创新创业大赛电子信息行业总决赛收获很多,看到国内很多同行,以及很多跟应用相结合的企业,从他们创新创业历程中获得了一些感悟,让我开阔了眼界,也坚定了我们自主创新发展的信心。”

作为一名锐意进取的创业者,肖建宏希望芯翼信息科技有限公司的未来之路,是一条创新突破之路。不惧潮来,不怕潮去,在即将迎来爆发的NB-IoT市场中,以坚实的技术为基础,以芯为翼,助力中国物联网腾飞。

大、周期长、见效慢”的特点,很多人都觉得这个行业创业机会渺茫,但肖建宏对此却有自己的见解。他认为,芯片行业的这些特点确实存在,但同时也是个很好的“护城河”。只有坚持技术与应用的结合,做出别人做不出来的东西,才算得上真正意义上的硬科技创业。他看到物联网应用的发展趋势,而芯片是物联网发展的基础。与国外相比,中国的大芯片公司并不多,创业企业更有机会。经过多方思考和多年酝酿,他决定回国创业。2017年,肖建宏带领海内外核心技术团队在上海张江成立了芯翼信息科技有限公司,专注做窄带物联网(NB-IoT)芯片设计研发与销售。

对于肖建宏来说,回国创业是人生的一次全新挑战与自我价值升华。

找准赛道深耕NB-IoT

随着科技的日益发展,人们的工作、生活越来越智能化,可穿戴设备、共享单车、智能水表、智能燃气表、智能停车系统、智能家居……科技创造美好生活,物联网把万事万物联结在一起,带给人们极大的便利,而每一个连接的背后都有很多的数据,都需要芯片来处理。

在肖建宏看来,物联网的意义不仅仅是通信手段上实现物物交换,更大的价值是将物联网端测量数据收集起来加以利用,将物理世界数字化。

肖建宏觉得,物联网行业存在碎片化的特点,对于创业公司来说有巨大机会。“碎”是指覆盖行业领域多,包括智能家居、物流、农业、医疗等;“片”是指每一个行业,现在都没有达到手机行业数十亿的客户规模,所以即使国际大公司,也很难有“通吃”市场的机会。

那么,作为一家初创企业,芯翼信息科技有限公司为何选择入局NB-IoT?

“NB-IoT属于物联网重要分支,聚焦于低功耗广覆盖(LPWA)物联网(IoT)市场,是一种可在全球范围内广泛应用的新兴技术。”肖建宏表示,“相比

于Wi-Fi、蓝牙等技术,NB-IoT最明显的优势是数据采集和能耗,其应用场景非常丰富且十分碎片化,很多应用都还没有完全爆发。对于大公司而言,在初期,它们并不会选择集中人力与资源去针对某个垂直领域。而且,不同应用领域对NB-IoT芯片的要求除了满足互联互通的基础上也会有不同的性能需求,比如有些应用功耗要求特别低。这些性能需求有很高的技术门槛,而这恰恰是芯翼信息科技有限公司这样的初创企业的机会。”

芯翼信息科技有限公司具有完整的世界领先水平的技术研发核心团队,成员均来自世界领先公司,包括射频模拟、算法、软件、数字等不同领域。“在物联网亿万蓝海市场中,芯翼信息科技有限公司只需找准赛道,用技术推动应用,便会有足够的生存空间。”肖建宏坚信,对于物联网应用而言,低功耗比以往任何时刻都重要,选择低功耗广域通信芯片切入,无疑为芯翼信息科技有限公司找准了赛道。

追寻人生的价值

翻开肖建宏的履历表,简单而精彩。2001年毕业于北京大学,之后赴美留学,6年后获得Texas A&M RFIC博士学位,随后加入一家美国公司,日子得安逸舒服。

然而,这样的生活并不是肖建宏的追求。在他心中始终抱有对中国半导体行业的关注和牵挂。他时常在想:如果中国半导体行业发展不起来,行业人都应该承担起责任;如果中国半导体行业发展良好,而自己却未参与其中,将会是人生憾事。

为什么回国创业?肖建宏认为是很多点结合在一起,很难得的把个人事业和产业发展以及民族机遇结合在一起了。“个人方面,像我们这样在海外发展的人,在业界已经做得非常好时,就会思考接下来的人生道路该怎么走。产业发展方面,芯片产业在欧美已趋于饱和,趋于寡头化,很多时候一些新的爆发点,一些增长机会就不那么明显,而芯片产业向亚洲迁移的现象非常明显,以前是迁到韩国、我国台湾地区,现在是迁到中国,这就是机会。民族机遇方面,刚好赶上中国大力发展集成电路产业,这是很难得的机会,不做会后悔。”

中国作为全球半导体核心市场,对半导体有着巨大需求。尤其在当前芯片集成度非常高的情况下,核心技术与关键元器件受制于人,这也成为芯片行业新的窗口,给国内芯片企业带来新的挑战与机遇。

虽然芯片行业通常具有“高投资、高风险、规模



第三届官洲国际生物论坛

The Third Guanzhou International Biological Forum

中国·广州 2019.6.09-6.12

主办单位: 广州市人民政府

承办单位: 广州高新区管委会 广州开发区管委会 广州市黄埔区人民政府



扫码关注大会信息