

创业英雄

构建中小企业融通发展生态体系

——访美亚柏科基金投资总监骆炎堂

本报记者 叶伟

为满足企业未来发展需求,打造出品质产品,带来更多“国之重器”,勇做时代的弄潮儿,在第八届中国创新创业大赛电子信息行业总决赛期间,美亚柏科信息股份有限公司参与大企业创新需求对接会和大企业对接会,从产业、技术、人才、终端等方向发布需求,向参赛企业抛出“橄榄枝”。

“这是我们第三次参加中国创新创业大赛,这里有最具活力的创新型中小企业,并且创业项目的质量也越来越高。”美亚柏科基金投资总监骆炎堂说,“大企业具有较强的产品化和市场化能力,小企业则有着前瞻的技术创新能力、灵活的制度和机制。希望通过深度参与大赛,寻找到的合作伙伴,一起构建大的产业生态圈和创新生态体系。”

大赛搭建大小企业合作平台

在日新月异的今天,如何让大企业与小企业实现精准对接?骆炎堂心中的答案是:“通过中国创新创业大赛寻找好项目。”在他看来,中国创新创业大赛为大企业提供了对接优秀项目的窗口和接触优秀项目的渠道。

骆炎堂表示,进入大赛行业总决赛的参赛项目都是经过层层严格筛选,质量非常高,不少在商业模式和技术创新方面都做出了特色。“比如有的利用新一代技术,从技术壁垒上切入;有的从商业模式上进行创新,与大企业进行差异化竞争;还有的做大企业的附属产品或者价值配套,做大企业生态经济的一个子集。”

骆炎堂说,这些参赛项目符合国家鼓励创新创业的发展方向,具有创新性思维和高成长性,代表了目前中国创新创业发展的趋势,是未来的“明星企业”。

中国创新创业大赛组织的大企业创新需求对接会和大企业对接会,也让大企业与小企业摩擦出合作的“火花”。



花。“大赛评委、投资人对这些参赛企业的健康性、成长性帮助我们做了一些评估,让我们更好地选择符合自身需求的参赛项目,提升对接效率。”骆炎堂说,“通过参加大赛大企业创新需求发布会和大企业对接会,我们可以接触到更多优秀的参赛项目,找到优质、有潜力、符合战略发展方向的项目,为美亚柏科后续发展做人才技术储备,激发美亚柏科的创新发展‘原力’。”

不仅如此,借助中国创新创业大赛,大企业也获得了学习的机会。骆炎堂表示:“我们来参赛,可以从小企业身上发现很多的优秀基因,比如创新创业模式、创业激情,对我们大企业自身的创新也有一些借鉴的地方。小企业具有成熟的企业所不具有的灵活性,可以快速地开发出某个市场需求的产品,快速地投入到市场去验证,然后根据市场的反馈,再来不断地迭代自己的产品。还可以了解到行业最新的发展情况和技术创新的新趋势。只有通过不断的创新,提高自身研发能力,提升自身产品的行业竞争力,才能在市场上立于不败之地。”

构建产业生态圈和创新生态体系

2011年3月16日,对于美亚柏科而言是不同凡响的日子。这一天,美亚柏科在深圳证券交易所创业板正式挂牌上市,成功开启公司转型发展的新征程。

成功上市意味着公司肩负着更多的责任与担当,由此美亚柏科制定了“3510”总体战略目标。骆炎堂说,为了实现这一发展目标,美亚柏科除了继续做强做大内生式增长外,也不断实现外延式发展,致力于构建“大美亚生态”体系资源共享和业务合作平台,以形成良好的共建共享机制,带动整个电子数据取证行业发展。

“参加中国创新创业大赛的初衷,就是希望寻找志同道合的合作伙伴,一起构建大的产业生态圈和创新生态体系,共同开拓市场、发展壮大,实现大中小企业的融通发展。”骆炎堂说,“美亚柏科重点产业布局方向是网络空间安全、大数据信息化、云计算、人工智能、社会治理、工控安全、物联网、智能制造等,技术方向是视频分析、机器人、区块链、大数据、人工智能、无人应用等。电子信息行业与我们的关注点有着较为密切的交集,希望并期待与参赛企业能够深入沟通交流,实现合作发展。”

在第八届中国创新创业大赛电子信息行业总决赛大企业创新需求发布会上,美亚柏科发布了自身技术创新需求,并提出打造“大美亚生态”体系。

如何打造“大美亚生态”体系?能为参赛企业成长带来什么?美亚柏科拥有遍布全国各地的公安、司法和行政执法行业客户资源、网络空间安全领域的行业资源,遍布全国各省市的销售渠道,可引导创业项目在行业市场中快速验证和推广产品。同时,结合“大搜索+大数据”平台,为创业项目提供“网络安全测试环境+投资超过6000万的厦门

超算中心+大数据”测试和运营环境。此外,依托美亚柏科杰出的结构设计、PCB 电路设计、工业设计等技术,为硬件产品提供良好的开发环境,为创业团队提供更快和高效的产品开发能力、有效的市场研发及技术支持,加快商业模式实现。

值得一提的是,创业项目由培育、孵化、发展、扩张到成熟,美亚柏科可提供从刘祥南创新创业基金、美银创业扶持基金、美亚梧桐产业并购基金到上市公司收购等投资手段,构建起企业发展全周期投资生态,帮助创业项目在种子期、初创期、成长期、成熟期全面全周期地对接金融和资本市场。

创业项目要需求而创新

那么,如何在全民创业大潮中提高创新创业成功率?

骆炎堂认为:“企业创新需要以实际市场的需求为导向,做好市场调研,排除一些伪需求,为需求而创新,这个需求要具有可持续性。”

骆炎堂补充说:“创新必然会面对市场的抉择。当一个市场需求日趋饱和,是继续坚守阵地,还是加大研发投入以开辟新的产品和方案,需要创业者理性接收确认偏差,开放包容,抓住市场机会,持续做大。”

当然,创新创业离不开资本的支持。“资本只是锦上添花,不是雪中送炭。企业自身需要打造持续造血的能力,资本谈判才能更加有的放矢。”骆炎堂说,“中小企业的融资需要有节奏、有计划、有安排的进行,不同的阶段应该有不同考虑。首先必须要明确融资的目的,以及做好融资的实际需求的测算,同时股权的释放应该是一个逐步的过程,创始人要控制这个节奏,使得股权融资有比较好的弹性。在获得投资以后,不要盲目去扩大规模,需要结合公司的实际情况去开展业务和投入研发。”

草根创业

陈澜涛:做大数据的安全卫士

李雯文

“数据流量有异常了,注意注意,攻击开始了”近日,接到网络受到黑客攻击的信息后,贵阳高新区企业贵州派诺信息技术有限公司总经理陈澜涛带领公司团队,立即登录后台,寻找可疑的数据源,与入侵黑客展开激烈的攻防战。这是一场没有硝烟的战争,最终陈澜涛一方成功守住信息系统安全,将入侵流量封堵,恢复系统的正常运行。

这样的“战场”,在全国多家企业进行,这是由公安部统一安排的网络信息模拟安全演练,贵州派诺信息技术有限公司作为贵州省数家公司的信息安全责任单位,参与到演练中,对企业的信息系统进行安全防护。

“我进入这行已经有18年了,一直都在追求一个目标,做大数据的安全卫士。”陈澜涛说道,作为一个从贵州商业专科学校信息管理专业毕业的专科生,他最终用实力证明了自己。



公司,真正回归家乡。2015年,他代表贵州移动参与贵州省经信委主持的“云计算战略发展规划”制定工作,最后规划上报工信部,为贵州国家级大数据试验区建设提供了强有力的支撑。

只身闯荡北京上海学经验

在学校时,陈澜涛就酷爱电脑,经常是装了拆了装。从大二开始,他还到贵阳电脑城勤工俭学,大三又和同学一起办了一个电脑工作室。为此,同学们还给他起了一个雅号,叫“陈一手”。

毕业后不久,不满足于自己所学的东西,陈澜涛只身来到北京。当时在国内知名的IT高地中关村,他想看看自己仰慕已久的精英们到底是啥样。

不久,陈澜涛入职了北京一家IT公司。通过勤奋工作,他受到公司领导的赏识,业务水平、个人收入及自信心都得到迅速提升。同时,他还考入了北京涉外经济大学专升本计算机应用专业,一边工作,一边学习,理论水平也同步增长。

为了进一步发展,2004年,陈澜涛来到上海。当时,上海数据存储方面的人才十分稀缺,借助丰富的工作经历,他应聘进入到世界500强、IT技术前沿企业IBM公司。之后,陈澜涛又转到惠普公司,担任第一任存储产品经理,负责亚太地区近百家代理商管理。

回家乡工作

整整5年时间,陈澜涛从纯技术转向信息管理,年薪已达40万元,完全可以在上海买房定居,但他却选择回乡工作。

“那时碰巧有个猎头公司在全国‘捉人’,想为一个公司了结电力信息化项目,考虑到工作地云南离家比较近,我就答应了。”陈澜涛说,随着自己的加入,公司业务不断拓展,其中他负责的云南电网容灾系统,作为南方电网投资上亿的标杆性项目,形成了一系列的标准,其成功经验已向全国推广,公司员工也由当初的100余人发展到500多人,年经营收入从6000万元发展到4亿-5亿元。

2013年,陈澜涛入职中国移动贵州分

创业水到渠成

这期间贵州大数据发展拉开序幕,陈澜涛按捺不住创业的冲动,最终选择辞职创业。“正是起步阶段,贵阳高新区给我们提供了办公场地,还有不少优惠政策,实实在在帮助我们解决了不少困难,所以我们决定在这里入驻。”他说道。

数据安全是一个企业和单位发展的基本保障,但却没有引起单位和个人的足够重视。于是,陈澜涛决定将公司的发展目标定为做一个“大数据安全卫士”。

让陈澜涛印象深刻的是,公司成立不久,就有部门向其紧急求救。当时受黑客攻击,部门内部所有数据都无法打开,若要赎回数据,就得缴纳数个比特币,而一个比特币相当于一万美元,如此巨大金额,确实难以承担。陈澜涛接到任务后,第一时间组织团队开展数据恢复。“当时这个计算机病毒确实很厉害,我们想了很多办法,征战数日日夜,最终只成功找回近半的数据。”他说道。

这次事件,更坚定了陈澜涛维护数据安全的决心。通过与贵州省通信管理局、贵州总工会、贵州省人社厅合作,公司连续两届作为组织支撑,参与到网络信息安全职业技能竞赛中。

2018年,公司联合贵州大学重点工程实验室和南京理工大学等,历时半年调查研究,发布《贵州省移动互联网的威胁报告》,其中,结合贵州互联网发展现状及信息安全存在手机中毒、电信诈骗等问题,有针对性地提出了解决方案和措施。

“数据安全不仅是一个企业、部门的事情,更与每位市民的切身利益息息相关。作为企业,我们现在越来越深感自身肩负的责任。”陈澜涛说,鉴于此,他们已加强与公安等部门的合作,针对公共网络安全方面,从技术角度进行支持。今后,公司将朝着这个方向,做好大数据安全卫士。

创新风采

史凌波:从广告业“老兵”到AI“新兵”

本报记者 刘琴

从一名公关广告行业摸爬滚打近二十余年的“老兵”,到人工智能行业的“新兵”,再到AI智能化解决方案的探索者和践行者,北京易讯理想科技有限公司创始人兼CEO史凌波的每一步都走得无比坚实。用他自己的话来说:“我是最懂人工智能市场的技术人员,也是最懂人工智能技术的市场人员。”

跨界转型 成为AI行业“新兵”

作为一个广告公关行业的“老兵”,史凌波服务过诸多中国本土知名企业及世界500强品牌,也曾获得过几次行业大奖。在很多人眼中,拥有顾问、讲师、总裁等多种身份的史凌波属于成功人士,在广告公关行业小有成就。

2012年,史凌波在一次活动中见识到了AR技术的奇特魅力后,经过市场调研了解,深深认识到未来人工智能技术将在国内各行业广泛应用,而当时国内的人工智能算法技术相对落后。

“一是被人工智能技术的魅力打动;二是想要改变这个行业核心技术受制于人的局面。”史凌波告诉记者,经过深思熟虑,他萌发了要在人工智能领域创业的想法。由此,他便开始了对创新智能科技的不断探索。“那时候我一心思想做的就是,用更有趣、更便捷、更直接的人工智能方式,打开全新的互动营销窗口。”史凌波说。

史凌波最不愁的就是人脉,他花了两年时间在自己的人脉圈里找到一些“好玩”又拥有真本事的IT人。经过上



百次的“碰撞”后,他们达成了共识。2014年5月,北京易讯理想科技正式成立。在接下来的几年里,其团队展开以“智能交互”为核心的多领域人工智能技术的研发与不断突破。

寻找定位 摸爬滚打中“筑地基”

从一名资深广告人到“技术男”,史凌波的创业过程走了不少弯路。据史凌波介绍,易讯科技刚成立时想做一个纯技术研发公司,在接下来的两三年里,史凌波带领团队从计算机视觉领域技术入手做起了研发。

在这期间,大大小小的科技企业在人工智能领域前赴后继,都想在第一时间搞出点动静。而易讯科技成了这里面最低调的一个,整个团队都在默默无闻搞研发。2015年8月,易讯科技推出

了中国第一款AR识别系统APP“幻视Eyegic”。

有了研发成果,技术怎么落地,市场又在哪儿?史凌波一度面临艰难的抉择。很快他便意识到,如果将精力全部集中到研发领域,公司很可能会走入“死胡同”。“因为如果专注于研发,就要烧很多钱,这对于一个没有雄厚资金储备和渠道支持的初创型公司来说,同时还面临人才紧缺、市场开拓、客户培育等难题,专注于研发太不现实了。”史凌波说,于是他们将公司定位为工业智能化解决方案提供商。目前,公司已经研发了多款国际领先的创新技术和标准化产品,为广告、通信、零售、制造、服务、教育、金融等企业提供AI科技解决方案。

如今,史凌波对技术研发有了新的认识。“研发出的产品只有在市场中得到应用,为市场解决很多刚需问题,这样的技术才是真正实用型的,并且可以持续的创新技术。”

谋划未来 平台化运作求共赢

虽然2020年的疫情给各行各业带来了严重冲击,但却给远程会议系统、智能测温等人工智能技术落地应用提供了新的机遇。“2020年,在疫情的影响下,公司产品销售额依然保持600%的增长率。”史凌波希望,未来3年能持续保持6倍以上的增长率,形成一个3年连续的倍增效应。

2018智能装备军民两用科技创新大赛二等奖,2019虚拟与增强现实产业年会暨“金V奖”-最佳AR应用奖、

创客北京2020创新创业大赛海淀区复赛企业组三等奖……易讯科技近两年来获得的各种奖项,也见证了企业的快速发展。

在史凌波看来,易讯科技的发展得益于公司的“基因”优势、制度优势和理念优势。“作为一个‘市场型’和‘科技型’的复合型公司,我们的产品按照市场需求研发,这是我们的‘基因’优势,也将是我们未来发展的竞争力。”

2020年,史凌波对易讯科技在公司制度上进行了全方位的改革。“我们采取了平台化运营,也就是每个事业部都在易讯科技的平台之下做链接,每一个业务团队都是独立运作的小型公司。在统一的机制和规则下,各个团队在平台上可以进行协作、合作。”史凌波说,这种更加开放的合作机制,让更多的业务可以快速、高效完成。

易讯科技非常重视企业文化建设。史凌波介绍说,“利国、利民、利他”的企业文化“六字原则”和“以行践言,行者无疆”的团队内部“八字原则”是易讯科技能够在人工智能领域发展并站稳脚跟的“文化基因”。“创业者不要把目标定得太高,只要脚踏实地朝着目标去做,每天进步一点点,就像龟兔赛跑中的乌龟一样坚持向前走,那么胜利一定属于你。”史凌波说。

谈及公司未来的发展目标,史凌波充满信心。“公司的创建与发展就像是盖楼一样,楼层的有多高,取决于地基打得有多深。易讯科技这几年一直在打‘地基’,相信在未来,易讯科技的‘大楼’会越来越盖得高。”史凌波说。

创业金句

小罐茶创始人杜国楹:

一个商业组织能够生存下来,最核心的原因在于它能为用户提供有价值的产品和服务。如果没有产品基因,哪怕曾得到资本支持,最多只能活一阵子。

土巴兔创始人王国彬:

“痛点”可以分为痛和点两个字,痛是客户有感知的价值,点就是从地方入口。比如面对整个装修产业链,用户有很多很多痛点,但我们做事一定要专注,只能选一个点。

六间房创始人刘岩:

互联网竞争并不总是理性的。传统本土派创始人总是不太敢想十亿美金的仗怎么打,觉得有悖于创业理想,但有时互联网竞争就是一场钱的竞争。

猪八戒网创始人朱明跃:

让猪八戒坚持10年活过来的,表面看是自身的商业选择加上外部机遇,但是在表象的背后,真正让我们成长起来的法宝只有三个:现金流、节奏感和诚信度。

加华资本创始合伙人宋向前:

投企业和做企业,债务是你永远考虑的很重要的因素,不能盲目扩张,不能大举负债,一定要计算你的债务和收入增长之间的关系,这关系一定要正相关,不能负相关。

来源:创业黑马学院