

“80”后博士的蓝天飞行梦

▶ 本报记者 刘琴

近日,记者来到沈阳无距科技有限公司,发现公司大厅里摆放着许多将要发往新疆的农业植保无人机,楼道的墙面上挂满了企业成立以来获得的荣誉。作为一家成立不到6年的企业,是如何在无人机领域逐步站稳脚跟的?

带着这样的疑问,记者采访了该公司总经理苏文博。他刚刚结束一场与客户的会谈,脸上挂着笑容,便和记者聊起了他从中科院自动化研究所辞职后在无人机领域创业的经历,在这条创业路上,写满了无距科技的成长路,也记录了苏文博创业路上的艰辛与坚守。

创业的初心

出生于1982年的苏文博,从小在中科院大院里长大,家里三代都是中科院的科研人员,他看到有很多老一辈的科学家潜心研究先进技术,为国家的科技进步作出了突出贡献。

“我从小就对科学家充满尊敬和崇拜,很小就对科学研究产生了浓厚的兴趣,后来通过努力,考进了中科院自动化研究所,在那里完成了硕博连读。”苏文博说。

博士毕业后,苏文博顺利到中科院自动化研究所从事科研工作。工作过程中,除了自己在学术、经验、体系方面的提升外,苏文博也在内心产生了这样的思考:如何能通过所学到的技术和知识把更多更好产业化的产品推向市场,打通科技成果转化“最后一公里”?

2015年,“大众创业、万众创新”首次在政府工作报告中明确提出,而后在全国掀起了创新创业的浪潮。彼时的苏文博也在如何推动科技成果转化中的疑问中找到了答案:去创业。

创业中的艰辛

创业面临着太多的不确定性,面对这种风险,周围有关切的提醒声,也有不看好的质疑声,但是苏文博始终坚信只要有实力,无论是在体制内,还是在体制外,他都能够做好。

2015年12月,苏文博带着中科院自动化研究所的几位同事,在沈阳高新区成立了沈阳无距科技有限公司,致力于无人机飞行控制器、无人机整机及无人机大数据监管云系统设计、研发、生产、

销售及服务。

为何公司起名为“无距”?苏文博解释道:“‘无距’实际上是一个无限的概念,它是无限近也是无限远的,希望我们的无人机能飞遍大江南北,面向全世界。”

作为一个核心团队是从中科院走出来的企业,在公司成立之初,苏文博充满信心,因为有了技术,有了发展方向,然而创业之路绝非他想的那么简单。

“跟大部分创业者一样,首笔的启动资金比较困难,尤其我们坐落在东北,找风险投资可能相对一线城市会更加困难一些。”苏文博说。

2016年6月,无距科技启动A轮融资,但那个时候的无人机市场已经一片“血海”,用苏文博的话来说,就是资本在无人机行业已经不太放钱了。

“此外,最初对资本市场的想法不够了解,对投资方展示更多的就是自身技术达到的水平和成果,而资本市场看重的是你对资本化路线的规划,他们有一套自己的商业指标来预判公司的成长阶段,所以如何理解资本市场的思维从而更好地展现自身的实力和水平,达到双方的契合点,这是一个非常大的挑战。”苏文博说。

创业中的坚守

一个“科研男”,要走出自己的“舒适圈”迈向创业,到底要经历什么无法预知。在采访过程中,苏文博始终笑着讲述他的创业路,他用坚韧和无所畏惧去面对一次次挫折与挑战。

在问到如何破解创业中的一个难题时,他说:“多年在中科院钻研科学的经历,让我遇到问题时,不绕路、不怕输,不放过每一个技术难题,始终用科学的方法去解决。”

提到创业的艰难,苏文博总是一笑而过。近年来,在苏文博的带领下,无距科技作为一家初创公司,不断在无人机应用领域拓展。

飞行控制器是无人机的大脑,就像电脑的CPU,虽然全国有几千家生产无人机的公司,但是能生产飞行控制器的企业却不超过10家。无距科技做到了全国唯一一家实现多旋翼、单旋翼、固定翼无人机飞行控制器商业化的一家企业。

“我觉得核心技术才是未来,我就要拿我们自己的产品进入市场里竞争,跟世界顶级的产品进



行对比,到底买我的还是买他的。渠道和人脉是事业成功的一方面,但我相信核心技术才是关键。”苏文博说。

自企业成立以来,无距科技已获得国际、国家等荣誉奖励10余项,包括德国IF设计奖、2017中国设计红星奖、2016中国优秀工业设计奖、2017辽宁创新创业大赛总决赛第一名、第五届中国创新创业大赛先进制造业优秀企业奖、第四届辽宁创新创业大赛先进制造业一等奖等等。

公司在稳步发展,但回首创业经历,苏文博仍旧感慨良多:“当责任越大的时候就要进一步提升自身的能力,不单单是对经验和学识的不断积累,同时也要求转变思维,要把原来技术工作者的思维转化为管理者和市场的理念,这种转变不是一蹴而就的,这个过程很复杂也很艰难。”

自创业以来,苏文博将大部分时间都扑在了工作上,当下,苏文博每个月大部分时间都在出差,不断思索着公司的发展之路和如何打开市场。在采访结束的时候,苏文博又马不停蹄地赶往机场,开始了新的行程,进一步去开拓新疆的植保无人机市场。

翱翔蓝天的梦想没有完成时,只有进行时。苏文博将带着他的无人机飞行梦继续远航……

洪万福:坚守知识图谱赛道

▶ 本报记者 戈清平

人工智能已从一个新生事物逐步走向行业应用阶段。当众多企业纷纷布局数字科技和数字平台时,厦门火炬高新区创业者洪万福却执拗地坚守在知识图谱这一人工智能基础赛道上。在他看来,知识图谱和强化学习是当前最有潜力实现人工智能甚至通用人工智能的两个关键技术,他创立的瀚亭科技正一步一步把梦想照进现实,已经在银行证券、公共安全、电信运营商、航空等行业领域服务了很多客户,已日渐成为厦门火炬高新区的明星企业。

坚守冷门AI领域

大学毕业后,洪万福与很多年轻人一样,选择在一线城市工作、生活。在北京漂了4年时间,洪万福辗转在清华同方、戴尔、中软等公司担任首席架构师等职位。

2013年前后,人工智能兴起,但大多企业朝着人脸识别、语音识别等变现快的赛道冲刺。而知识图谱作为人工智能领域的一项底层技术,尚处于发展初期,还在实现“从无到有”搭建知识库的过程,不能直接给客户带来创收。对很多客户来讲,这项服务也不是刚需。

面对其他人工智能赛道的诱惑,洪万福执拗地坚守在知识图谱上。他说:“人脸识别、语音识别都属于感知范畴的人工智能,技术已经比较成熟,市场竞争也非常激烈。我们只有在认知范畴的人工智能领域有所突破,才能找到发展机会。”

一个机缘巧合,洪万福于2014年在厦门火炬高新区创办了瀚亭科技,聚焦认知智能领域,将人工智能技术由感知智能向认知智能推进,帮助企业快速搭建智能数据分析平台和知识图谱,并从中分析提取价值信息。

对于去厦门创业,洪万福自己也不敢相信。“反正感觉厦门很适合人工智能知识图谱的创业。”

提供“AI能力工厂”

洪万福介绍说,近年来,瀚亭科技不断进行自主研发创新,在基础研究、技术平台和应用场景三个领域取得重大进展,参与制定近10个AI标准,拥有100多个AI类专利和软著。

在基础研究领域,瀚亭科技紧扣行业需求和前沿技术,围绕底层架构、基础算法组件、性能优化、可信能力等维度进行创新。此外,瀚亭科技在推进自身技术国产化的同时不断与行业内各种软件厂商进行兼容适配,验证了自身产品的稳定性和成熟性,为国产化信息化建设贡献力量。

在认知人工智能领域,瀚亭科技陆续自主研发了认知智能系列产品,包括知识图谱平台、图数据库、人工智能中台、多智能体强化学习引擎等产品。企业利用这些平台在各领域形成具备自学能力的行业知识图谱,将



数据服务进行提升。

凭借领先的技术实力和发展潜力,瀚亭科技在短时间内迅速成长,并入选2021福建省“瞪羚”创新企业榜单。

“现有的人工智能技术大多只擅长执行单项任务,还不能像人类一样执行广泛的任务,更难以从一种场景下学到的经验应用到其他类似的场景中。”洪万福说,使用瀚亭技术研发的人工智能中台,就像一家应有所有的“AI能力工厂”,不同角色的工作人员可以在平台上做到零编程、可视化使用,自主完成人工智能工具的开发。

布局通用人工智能

从2016年AlphaGo击败顶尖职业棋手李世石开始,洪万福就开始研究和布局强化学习(AlphaGo核心技术)。这几年国内外也有大量的强化学习尝试和案例,但大多集中在实力强劲的互联网巨头和国家组织。

洪万福说,瀚亭科技已在强化学习方向组建了独立的研发团队,经过几年积累,在2020年推出DataExa-Nash多智能体协同决策平台,旨在解决问题目标定义难,环境模拟仿真粒度模糊,强化学习开发门槛高,算力要求大等行业落地问题。这也是目前国内唯一一个打通“强化学习算法框架、博弈对抗仿真框架、可视化多智能体建模”全栈能力的产品。

在我国新基建的提速进程中,腾讯、百度等巨头纷纷抢滩布局数字科技和数字平台,而瀚亭科技则专注于人工智能基础平台与智能应用的打造,为企业、行业提供一站式AI赋能平台。

展望未来,洪万福表示,瀚亭科技将继续面向B端(商业)、G端(政府)市场,提供“数据-AI-认知”全栈技术产品,通过一个高灵活度、高可用性的平台,对AI能力(算法级、组件级、引擎级、应用级)进行有序整合,赋能政企数字化转型。

赵坤:从销售员到实业家的追梦之路

▶ 王查娜

创办药品销售代理公司近20年;之后转战实业投资近5亿元在福建和海南两地兴建药厂;旗下药品进入新版国家医保谈判目录;这些标签和成就,源自一位年轻的八零后企业家——赵坤。

从销售转型做实业

赵坤领导的企业——聚坤药业是一家集产、学、研、销为一体的现代化企业,是国家严格审核批准研制生产麻醉药品的定点企业。作为聚坤药业的董事长,刚入不惑之年的赵坤已经在医药行业摸爬滚打近20年。

回想刚入行时,赵坤感慨:“我是2000年进入药品行业,这个行业产业链比较长,我是从终端销售做起。开始时很艰辛,背着包一家家的医院去推销代理的药品,可以说是从零起步,转眼20年过去了。”赵坤创业之前,只服务过一家公司,在当年的老板也是引路人的带领下,他迅速熟悉行业,有了一定人脉和资源,于2005年创办了自己的药品代理公司。

从2005年到2015年,赵坤领导的北京医美迅医药文化推广有限责任公司专职销售团队48人,合作伙伴800余人,销售网络覆盖北京二级以上医院223家、社区卫生服务中心319家及站点2000余家,2020年销售额达到4.8亿元。

不满足于当时的成绩,赵坤一直在寻找事业发展新契机。2015年,赵坤认识了中信托的投资人,他欣赏赵坤在医药销售领域的工作能力及敏锐的商业头脑,诚恳谏言:“你的能力只做北京市场太可惜了,可以考虑往上游整合。”

在中信托朋友的引领下,赵坤开始布局股权投资领域,在全国各地选好的项目。2016年,一个偶然的机会,他了解到福建明龙一家以生产麻醉药品为主的企业因内部原因已停产两年,急需新鲜血液盘活企业。赵坤敏锐地感知到,这是个商机,“国内具有麻醉药品生产资质的企业很少,在疼痛领域发展空间很大。这个药厂作为稀缺资源,我看到了商机。因此,没有考虑股权投资,直接选择自己收购。”

在短短四五年时间,赵坤把福建明龙制药



有限公司带上正轨,厂子从停产复工,到研发改进、扩大生产,公司迅速发展成为生产麻醉药品为主,其他中成药、化学药品为辅,集研发、生产、销售为一体的综合性制药企业。

高新区助力企业腾飞

在收购福建药厂之后,赵坤投资近2亿元在福建龙岩高新区高陂片区新建制药厂区,此项目为福建省重点项目,作为福建龙岩高新区生物医药产业园重要组成部分,得到了高新区的大力支持。

在先后布局北京和福建两家企业之后,2019年,赵坤又成功收购海南中盛合美生物制药有限公司,从成本考虑,他想把海南的公司迁到福建,这样运营成本可以减一半。2020年4月,赵坤考察海南老厂,由于老厂房是租赁的,搬家是迟早的事。但他发现老员工对厂子感情很深,如果搬家会影响这些人的生计,作为一个有情义的企业家,赵坤决定在海南本地选址建厂。

在考察多个地点后,最终,赵坤选择了海口高新区美安新城落地建厂,谈及与海口高新区

的结缘,赵坤心怀感激:“海口高新区给了我们莫大的支持,经过两次短暂的交谈,高新区就吸纳了我们,感谢海口高新区的领导对企业的信任和支持。”

赵坤说,海口高新区不但提供了近30亩的土地建设新厂,还为企业提供了10套低价人才房,作为企业吸纳人才的有力保障。

为梦想不满足于现状

从2019年收购海南药厂后,赵坤的商业布局变为北京、福建和海南三足鼎立,他带领近200人的团队在自己的医药蓝图上努力布局。

“现在,我已经将三家公司合为一体,叫聚坤药业。以后我会把更多的精力放在实业上。”赵坤希望可以把企业做成“百年老店”,一代代传承下去,在大健康领域为更多需要帮助的人提供好药。

聚坤药业的核产品——射麻口服液,作为新版国家医保谈判药品,已经纳入北京市政府部门发布的《北京市新冠肺炎中医药防治方案第三版和第四版》《北京市新冠肺炎中药合理应用要点目录第一版》等目录。

作为一个从销售起步的企业家,赵坤说,销售是动态的,像水一样有强大的延展力,作为一个企业的管理者,他用销售人的敏锐洞察力来为实业布局,找市场所需,请专业的人做专业的事,只有这样才能把企业做好,赵坤强调一个有担当的企业,更要学会感恩,只有怀着一颗感恩的心才能更好地回馈社会。

“这20年,我身边很多人都退出了医药行业,有的是干不下去了,有的是挣到了钱享受人生去了,但我不想这样。”赵坤坦言,作为八零后创业者,他不想小富即安,守在自己的成绩上举步不前。

“医者仁心,药者良心。真心实意地给百姓研制良心好药,把企业做成百年老店传承下去是我的心愿。”赵坤说,在医药行业20年,对这个行业注入了太多的热情和情怀,他希望在行业里的细分领域做大做强,让自己的企业成为经得起市场考验的一家实力药企。

创业政策

西安高新区:

高校毕业生一次性创业补贴:拥有西安户籍,近五年内毕业的全日制高校生,可申请领取创业补贴5000元;就业人员一次性创业补贴:拥有西安户籍的就业困难人员,在西安市自主创业后,同样可申请领取创业补贴5000元;对于2020年1月后创办的企业,一次性创业补贴政策又新增了贫困劳动力、退役军人、农民工三类人群,创业补贴标准同为每人5000元。

成都高新区:

鼓励在校和毕业未超过五年的普通高校全日制大学生到成都高新区创新创业,通过评审的大学生创业企业(团队)可享受不超过两年的免费入驻。支持各类主体在成都高新区内外举办与成都高新区主导产业发展相关的科创活动,经认定后,按照活动费用的30%给予最高不超过50万元的支持。

重庆高新区:

重庆高新区为大学生创业打造了“升级版”创业担保贷款政策,将个人最高额度提高至30万元,符合国家标准的创新型企业家最高额度提高至500万元,已审核发放创业担保贷款2040万元;实施政策“再加码”,发放创业补贴、就业补贴、见习补贴等累计175万余元,保障应届毕业生就创无忧。

合肥高新区:

根据双向约束原则,经认定的国内外顶尖人才和领军人才在高新区创办企业,创业人才是企业的主要股东且占公司股份不低于20%,在创业企业实现销售收入后,给予创办企业最高不超过100万元的一次性创业奖励。鼓励海外留学人员、华侨华人和外籍专家来高新区创办企业,创业人才是企业的主要股东且占公司股份不低于20%。经评审认定为高新技术项目的,在创业企业实现销售收入后给予10万-20万元创业资金支持。