

## 张飞飞:用做科研的专注与热忱创业

▶ 本报记者 戈清平



张飞飞丰富的研发经验和勤恳的钻研精神得到了社会各界和同事的充分认可。他先后获得昆山高新区“党员工匠”“青创先锋”等荣誉称号。公司在他的带领下,先后获得高新技术企业、江苏省民营科技企业、苏州“瞪羚计划”入库企业等称号,并获知识产权管理体系认证。

### 技术上过硬 市场上能打

对一家企业而言,产品是企业的生命,而技术创新则是企业生命得以延续的保证。

凭借团队的优势,以及依托中国科学院微电子研究所强大的人才技术储备,张飞飞带领团队致力于8款指纹识别专用SoC芯片和近百种的光学、半导体指纹识别传感器及模组研发应用。

多年来,他们攻破了一个个技术难关,通过了一批批权威认定:

2014年,该公司“指纹识别算法”通过公安部检测,成为全国仅有的几家单位之一;

2016年,该公司指纹识别芯片6210、指纹识别模组263通过江苏省新技术新产品鉴定;

2017年,BS800半导体指纹识别模组通过江苏省新技术新产品鉴定,技术水平均达到国内领先;

2017年,BR系列指纹识别专用SoC芯片荣获昆山市科技进步三等奖;

2017年,高性能处理器测试验证与片上容错技术及应用荣获北京市科学技术奖二等奖……

张飞飞介绍,最近几年,该公司每年申请知

识产权达20项,现已获得授权发明专利14项、集成电路布图登记7项、实用新型专利27项、软件著作权58项。

张飞飞团队先后承担了江苏省科技型企业技术创新资金项目、苏州市研发产业化及联合创新项目、昆山机器人及智能装备科技专项各1项,获评昆山双创人才。

技术上的不断突破,让邦融微电子一跃成为国内指纹识别专用SoC芯片领域的领军企业,目前在细分领域排名前三。

凭借全产业链的技术储备、全套组件的自主研发、各组件间高兼容性、低成本的制造优势,该公司在指纹考勤门禁领域的市场占有率达50%以上,在身份证指纹采集仪领域的市场占有率达到70%以上。近年来,该公司销售额保持2倍以上的快速增长,创下傲人业绩。

### 紧跟大趋势 谋划新未来

创办邦融微电子时,张飞飞的初心和使命就是把公司打造成全球生物识别芯片及传感器技术领导者。他希望,通过以人为本的企业发展战略,坚持用创新技术,为客户创造新的商业价值,以高标准的质量和高质量的服务,为客户提供完整的端到端解决方案,带领团队尽其所服务于社会和用户。

当前,我国生物识别行业正处于快速增长期,指纹行业已经进入成熟期。一个初创型科技企业想要在激烈的市场竞争中取得成功,就必须对市场发展方向具有敏锐的把控能力。而邦融微电子的方向则是向手机、安防相关领域拓展,设计基于AI的全覆盖识别芯片,全力打造成为生物识别及安防领域核心技术供应商,进军信息安全及移动支付,实现创业板上市计划。

张飞飞希望,未来能充分发挥专业优势,以芯片设计为龙头、信息安全为突破,积极发展半导体产业,为用户带来更大价值,为社会创造更多财富,为昆山高新区电子信息产业创新转型和高质量发展注入一剂强“芯”针。

## 张丙鑫:驰骋江湖的创业梦

▶ 许丹



张丙鑫将事业和家庭都扎根在了西安高新区。

在张丙鑫看来,不住在西安高新区的西安人,很难直观感受其变化。大多西安人印象里的西安高新区,都有这样的几个关键词:比亚迪、中兴、华为、三星、中科院西光所、富士特等。这里聚集了科技强企,代表着西安科技实力。但他心里的西安高新区,更多的是快节奏的白领们、一幢幢拔地而起的高楼、满满的“生活感”。

张丙鑫表示,自己公司的员工,很多都是从北上广深回到西安安家落地。在他们眼中,西安高新区是自己奋斗打拼的地方。这里将创意、经验、高效执行力转换为服务客户的能力和动力。西安高新区作为他们的生活区域,也满足了他们更多的期待。二十四小时营业的便利店、公司附近的篮球场、全新的购物体验、富有魅力的夜生活……西安高新区的每个变化,都给他们的生活带来更多惊喜。

在张丙鑫看来,当500架无人机在西安创业咖啡街区的夜空绽放,视频表演刷爆西安人的朋友圈时……西安高新区的美丽和活力,让越来越多扎根在这里的高新人感到开心。他希望西安高新区在飞速发展的同时,越来越具有生活气息,让越来越多人感受到生活在高新的魅力。

“就像西安高新区规划的那样,从第一次创业到第二次创业,再到第三次创业,西安高新区一路走来阔步向前,成为全国高新区中不可忽视的中坚力量,取得令人瞩目的辉煌成就。作为扎根西安高新区的企业,也正处于发展突破的最好时机。”张丙鑫说。

站在三次创业的新起点,张丙鑫坦言要在现有基础上强化品牌,在新广告时代的大潮下,立足高新,再创新高,进一步把业务拓展版图放眼全国,投身于全国市场中。

### 在高新潮流中寻找机遇

从最初的5人团队到现在60多人的公司,西安深盟经历了三次迁址。张丙鑫说:“迁址只是办公楼宇的变化,西安深盟的地址一直在西安高新区,员工们都不愿意离开这个熟悉的地方。”

“我一直觉得,西安高新区是一个非常‘理工’属性的名字,没想到我们文科生也在这里扎了根。”回忆初来的场景,张丙鑫坦言,“我告诉别人我创业做广告公司时,大多数人的第一反应就是问我,公司地址在西安高新区哪个写字楼?”在张丙鑫看来,西安高新区聚集了西安最大规模、最多数量的企业,吸引了密集的白领人群,引领着西安优质的发展环境。在这里创业,也意味着更多机遇。

改变的不仅是公司地址,更是视野和格局的提升与开拓,映照出西安高新区和西安深盟每个阶段的跨越式发展。

成立之初,西安深盟以广告的创意和制作为主要经营板块。逐渐有了稳固客户群体后,西安深盟开始向专业化媒体品牌营销领域迈进。发展中期,在大环境驱动下,西安深盟顺势而上,步步为营,全面开启全媒整合创意产业链。后期,为了推动公司业务升级、科技与文化的深度融合,西安深盟突破行业限制,开始将触角延展至特色小镇领域。如今的西安深盟,正在开创推动广告传媒业的科技提升与创新。

西安高新区给张丙鑫留下的印象是“机会”。他表示,自己毅然决然在西安高新区开启创业是综合多方面考虑。不管是客户对接,还是开拓新市场,抑或是招聘到更合适的员工,西安高新区都给了张丙鑫扎根的理由和信心。

### 在高新生活中引领幸福加速

在张丙鑫眼中,西安高新区是工作的地方,更是生活的地方。从西安美术学院毕业后,张丙鑫曾远赴深圳打拼。再度回西安后,

## 蒋习锋:做智能制造领域的“激光侠”

▶ 修文涛



蒋习锋(中)创办了济南第一家激光雕刻机生产企业——金威刻。

蒋习锋看来,金威刻的发展,靠的是质量、品牌和诚信的支撑,“这些年来,金威刻从没有因为产品的问题丢失合作过的客户”。

2010年,蒋习锋将企业总部迁至济南高新区银荷大厦。此时,蒋习锋开始思考一个问题:做激光雕刻机,一年最多也就做到2亿元。企业要有发展,必须靠新产品。2015年,蒋习锋把握市场前沿,决定进军激光切割金属市场。“光纤激光切割机代替了很多机床加工设备,我们当时也抓住了这一市场机遇。现在,公司产品销往全球180多个国家和地区。”

随着企业规模越来越大,金威刻有了建设厂区的要求。实际上,这也是蒋习锋的一个愿望。“早在2003年在天辰路学车时,看到路两边都是企业自己的生产厂区,就非常羡慕,想着什么时候也能有自己的企业厂区。”

2011年,蒋习锋原本计划在济南临港征地建厂,却因特殊原因错过了良机。但很快,在得知企业需要建设厂区后,2013年,济南高新区在孙村为金威刻提供了26.5亩土地,建成了金威刻的新工厂。2018年,济南高新区又提供30亩土地设立另一个生产工厂。

“济南高新区对实体经济的支持深入骨髓。”蒋习锋回忆,在两个生产工厂项目建设过程中,济南高新区相关部门主动上门服务,“从工厂建设手续开始,都是保姆式服务,基本是拿

地即开工。”

### 加大研发 筹备企业上市

有了自己的生产工厂,金威刻的发展更快速。2015年,金威刻开始进军国内市场;2018年,金威刻全面发展智能激光生产装备,迅速成为国内智能激光切割市场销量前十的企业,是我国北方激光行业的标杆企业;2020年,企业年营收达8亿元。

此时,蒋习锋又开始思考企业下一步发展。在他看来,创新永远是企业的不懈动力,要想在未来发展中占据一席之地,必须不断加大研发,不断推出成熟产品。

为此,金威刻每年投入技术研发的费用约占销售额4%的比例,并逐年递增。该公司具有每年开发5种以上新产品的能力,使企业产品的技术性能始终处于行业的最前端。“我们接近18%的员工是研发人员,企业在深圳设立了研发中心,研发的新技术产品在济南工厂进行转化。”蒋习锋说。

2019年9月,由济南高新区智能装备产业发展中心牵头,建设山东省激光装备创新创业共同体,并开始在济南高新区东区打造激光产业园,金威刻也是该共同体的成员单位之一。在蒋习锋看来,激光产业链的打造以及“政产学研服用”的产业服务政策,为金威刻发展注入了新动力。

当前,拥有两大生产基地的金威刻,已成为山东省瞪羚企业,是同行业中机床供应配套齐全智能的激光装备企业。为了适应未来智能化生产的要求,蒋习锋介绍,企业正计划新建占地10万平方米的金威刻智慧工厂,将传统制造业向智慧产线、智慧车间、智慧工厂升级。

“企业也有上市计划。”蒋习锋介绍,金威刻已开始做上市前的准备工作,为企业的未来发展贡献力量。

从2万元开始创业,到建立自己的企业厂区,再到筹备企业上市,济南金威刻科技发展有限公司在济南高新区的沃土上一步步成长壮大,成为智能制造领域的“激光侠”。该公司董事长蒋习锋说,金威刻的成长见证了济南高新区的发展、济南激光产业的崛起。

### 创立企业 走上外贸之路

2000年,蒋习锋拿着自己掘得的第一桶金——2万元开始创业,研发生产刻字机。刻字机所需的技术水平并不高,市场竞争激烈,想赚钱并不容易。一次参观展会,蒋习锋敏锐地将目光聚焦到激光雕刻机上。这也是他第一次接触激光。

“激光雕刻机的功能广,既可以雕刻橡胶板,也能在玻璃、服装以及工艺品上做雕刻,应用范围广。”蒋习锋介绍,为了研发激光雕刻机,他将仅有的15多万元积蓄投进去。当产品推向市场后,一台激光雕刻机最高能卖到4万多元。

2004年,蒋习锋在济南高新区正式注册成立济南金威刻科技发展有限公司,创办济南第一家激光雕刻机生产企业。“当时企业发展艰难,规模小,只有七八个人。企业流动资金紧张,最紧张时,只能卖了一台机器后,接着用卖机器的钱去买生产材料。”蒋习锋说,一年下来只能产销20多台机器。

创业路上总是荆棘相伴,最初几年,蒋习锋也有些迷茫。他是做技术的,不擅长营销。因为看不清未来发展方向,2005年,他曾萌生退出干的想法。

转机出现在2005年下半年。当时,金威刻的一个香港代理商一下子买了一批机器出口其他国家,而且是支付现款。这让蒋习锋看到做外贸生意的甜头。于是,蒋习锋将营销方向放在外贸上。“2006年,我们开始自己做外贸,当年卖出去200多台,一下子有了500多万元的业绩,利润率也不错。”蒋习锋更加坚定了做外贸生意的决心。

### 建立厂区 产品畅销全球

2007年,400台;2008年,800台……随着外贸生意越来越红火,金威刻的规模越做越大。在蒋

## 创业政策

### 成都高新区

对“四派人才”(蓉归派、海归派、学院派、创客派)创办的科技创新类企业,给予最高3年、500平方米的创业空间支持;视团队规模提供5套以内的人才公寓;保障提供相对应的子女入学学位、购房资格。

若所设立企业获得风险投资,则按照股权融资额的10%给予启动资金支持,其中一般“四派人才”创办的企业启动资金最高50万元,高层次“四派人才”创办的企业启动资金最高500万元。

### 福州高新区

对注册在福州高新区的台青创业企业,符合条件的给予为期3年的租金补贴,最高不超过1万元/月;对在福州高新区注册、具有法人资格的台商独资或台资绝对控股的中小微企业、软件企业,在获得福州市级奖励的基础上,福州高新区再给予10%奖励或补助等。

对于符合相应条件的台湾青年创业基地,在福州市给予资金奖励的基础上,福州高新区将再按市级补助金额的50%予以配套奖励,最高可达100万元。

### 西安高新区

每年设立1亿元硬科技企业专项资金。择优对1000家科技型中小企业按照“在孵—雏鹰—瞪羚—小巨人—独角兽”等不同发展阶段予以支持;在用地、项目申报、资质认定、投融资等方面提供优质服务。

每年设立1亿元高新技术企业培育专项资金。每年新培育1000家以上高新技术企业;对首次认定为国家级高新技术企业的给予奖励。

### 淄博高新区

对新入驻的人工智能企业,租用区域内场地,用于研发办公、总部运营或者中试生产,按照核定价格以及面积,自承租之日起,给予前三年租金全额补贴,第四、第五年租金减半补贴。

对能形成独立应用场景的人工智能企业主营业务收入首次超过500万元、1000万元、2000万元、5000万元、1亿元的,按照晋级补差原则分别给予50万元、100万元、200万元、500万元、1000万元的奖励。

(邓淑华/编)