

■周三有约  
文·徐博 罗鑫

# “蜂王”与他的“互联网+甜蜜事业”

“着急,市场不好,蜂蜜销售下降,运营成本难以达到,整夜整夜睡不着觉!”姚俊个子不高,身材中等,皮肤黝黑,眼睛不大,但透露着一股坚毅。

姚俊1987年出生在湖北省恩施土家族苗族自治州来凤县革勒车镇,父母是地地道道的农民。2008年从恩施职业学院计算机专业毕业后,他本有一份月收入5000元左右的工作。

“养蜂是我们那里的特色产业,那年老家的表哥进城找我推销蜂蜜,通过QQ群、博客粉丝和公司客户,我一个月就卖出了400多斤,相当于他一年的销量。”姚俊说。

表哥希望他回去带领大家养蜂,但姚俊不忍放弃城里的生活。直到2010年,蜂蜜市场整顿为发展养蜂产业带来了机遇,各级政府又不断推

出支持大学生创业的优惠政策,天时地利人和都已具备,他决定返乡从事“甜蜜事业”。

凭借自己的学识和吃苦耐劳,虽然有些磕磕碰碰,但事业总体顺利:2010年姚俊出任来凤县尚风寨蜜蜂养殖专业合作社总经理,2012年“尚风寨”品牌蜂蜜的销售额就达到了300万元,2013年更是达到500万元。

“但销售90%以上都是礼盒与团购,随着八项规定的出台和经济增速的放缓,2014年销售额只有200万元,将超过运营成本。”姚俊说,虽然合作社初创的70万元负债基本还清,但压力仍然巨大。

“不是没想过退出,但我必须坚持!”姚俊说,当初去一户社员家收土蜂蜜,道路窄得只能步行,当他把8万元的收购款交给社员时,老乡眼

里噙着泪花,双手在颤抖。

“那时我非常激动,没想到自己能留守老人、妇女、残疾人做点贡献。”姚俊说,“更何况,让我们的好蜂蜜平民化、百姓化,更能体现合作社的社会价值。”

经过短暂的迷茫之后,姚俊开始重新思考,组织团队通过近一个月走乡串户,与经销商、客户、居民、蜂农访谈,然后经过尚风寨团队开会探讨,形成了以蜂蜜+互联网发展思路。

随后,姚俊带着发展电商的问题,去上海专程拜访了全国知名电商专家。回到企业后,他结合一年做淘宝的经验,用蜂蜜+互联网的理念重新对尚风寨做了定位。

凭借多年扎实营销功底和对市场信息敏锐捕捉,姚俊主导设计了全新蜂蜜包装和快递,并

通过组织团队拍摄取蜜、包装细节等视频,撰写蜂蜜知识文章等形式,以微博、微信、官方网站、论坛等途径进行宣传销售。

“通过3个月努力,我们实现网络销售80多万元,借力电子商务止住经营下滑问题。”姚俊说。

目前,姚俊又制定了合作社远景规划:建立武汉、恩施、上海3地的专卖店和快递发货仓库,以保证用最快速度将产品送达客户手中;2016年,将互联网视频技术应用于养蜂基地,让客户随时“监控”,以提高消费者信心指数。

“今年,尚风寨将依托互联网把销售收入重新回到300万元以上。”姚俊说,尚风寨未来的规划是,以蜂产业为中心,打造一家集“生态食品开发”“观光农业”“教育和咨询策划”一体的集团企业。

(据新华社)

## ■人物点击

### 胡厚崑: 5G要打破行业之墙

在刚刚结束的2015上海世界移动大会上,全球电信运营商、设备商不约而同的认为5G已到关键发展时刻。

华为副董事长兼轮值CEO胡厚崑表示,各国政府、行业组织、运营商和设备商等纷纷对5G给予了战略级关注,积极研究和提出技术路径,以求尽快形成成熟的技术标准。



不过现阶段5G仍局限于业界探讨,并不符合万物互联发展的根本。对此,胡厚崑认为,未来的5G网络应该是一个可共享的平台式网络,是整个社会的关键基础设施,因此发展5G的过程应该用平台模式去发展,这要求行业与行业之间要进行深度合作。

胡厚崑说:“5G网络不再简单是通信网络,应成为各行业共享的基础设施,通信行业必须放弃传统的‘烟囱式’创新模式,要加快革命性技术创新和跨行业合作。”

胡厚崑表示,虚拟现实和沉浸式体验将成为5G时代的关键应用,这将使很多行业产生翻天覆地的变化,包括游戏、教育、虚拟设计、医疗甚至艺术等行业。

“要达到这一点,我们要在移动环境下使虚拟现实和沉浸式视频的分辨率达到人眼的分辨率,这就要求网速达到300Mbps以上,几乎是当前高清视频体验所需网速的100倍。”胡厚崑称。

### 傅盛: 如何做好创业公司CEO?

猎豹移动CEO傅盛近日在一次公开活动上,探讨了“如何做好一个创业公司CEO”的话题。

傅盛称,创业,要像做一道数学题一样。首先,想清楚目标,然后立刻做。反复就是一个封闭式问题,来回推演。一旦具备这样的能力,创业就开始变得简单。

其次,解题是最难的一件事情。那是一种你想清楚一个问题,执行就开始变得简单的过程,而不是一种强烈依赖于强大的执行的状态。



第三,目标应当简单、聚焦,且被验证。

不仅如此,傅盛还表示,创业公司应当以小步快跑的方式转向;采用侦察兵模式,不断试错,寻找目标。在他看来,侦察兵的核心是获取经验值,建立对世界的认知。

因此,作为一个创业者应当在自己的思维里,能把开放式问题变成封闭式问题;在这个过程中,不断根据变化积极的世界重构自己;大方向上,抓住具体机会,然后全力以赴。

傅盛表示,创业成功的人,不是因为多聪明,而是因为他能够不断改变自己,跟这个时代紧紧相扣,每一步都踩得准。

### 谷歌联合创始人: 一天赚80亿美元

谷歌股价在周五下午达到最高纪录,增幅超过16%,这也是谷歌历史上单日股价增长幅度最大的一天。对于谷歌股东们来说,这绝对是个好消息,特别是谷歌两位联合创始人拉里·佩奇和谢尔盖·布林,他们当天每人财富大约增加了40亿美元。

据彭博社统计,进入2015年以来,佩奇和布林的财富已经增加了20%,相当于每人赚了70亿美元。《福布斯》杂志估计,佩奇的个人净资产约为357亿美元,布林则为350亿美元。

谷歌董事长埃里克·施密特持有公司1.3%的股份,由于周五股价暴涨,他在当天净赚18亿美元。《福布斯》杂志估计,施密特的个人净资产达到104亿美元。



# 岑楷琛:让机器人守护森林

文·黄歆 谢希语

与许多年轻人一样,岑楷琛一直梦想着成为改变世界的英雄。在他的“英雄梦”里,世界将会成为一个更美好、更安全和更适宜居住的地方。岑楷琛

的英文名是雷克斯——拉丁语“国王”的意思。他的“王国”是位于香港新界沙田的视野机器人有限公司。6年前,他和合伙人创办了这家机器人公司。

## 邻家男孩打造森林监控机器人

瘦高个,斜刘海短发,黑框眼镜,黑色T恤,深蓝色牛仔裤,裤脚利落落地棕色户外靴。岑楷琛迎面走来,笑容略显腼腆,像个刚结束田野调查的隔壁班男生。但是一说起自己的机器人,他立即口若悬河。

“我们的核心技术是软件,硬件都是别家公司给我们做”,他揭开其中一个机器人白色的外壳,指着里面大大小小的零件告诉记者。

岑楷琛的办公室也是实验室,房间中央的操作台上摆放着大大小小的测试用样机,机身内的散热风扇呼呼作响。

机器人是岑楷琛发明的视野智能森林火灾监控系统的重要组成部分,这套系统能提供24小时一站式森林火灾监控,主要应用了红外热成像传感器及智能视频分析技术,可侦察5公里半径范围内、小至2平方米的火源,覆盖78.5平方公里内的林区与生活区,提供准确实时图像及地理位置给相关管理中心作分析,以迅速采取行动,阻止火势蔓延。

凭借这套系统,岑楷琛的公司获得了国内外多项荣誉,包括去年在国际商用机器人企业家训练营全球总决赛中获选为“全球年度创业家”。



## 内地市场走先一步

“权威数据显示,目前森林火灾造成的碳排放量占到全球总量的30%,比汽车尾气还多,而92%的森林火灾是人为因素导致的,我希望通过机器人技术有效防范森林火灾,减少碳排放,完成自己改变世界的梦想。”岑楷琛不紧不慢地说,“我们的合作单位不少在内地,所以我们考虑了雾霾等情况,尽量降低误报率。”

由于是香港公司,岑楷琛原本打算在香港先做“样板工程”,然后再向其他地区推广,孰料他在内地市场反而走先一步,在广东珠海、广州、清远、广西南宁、山东济南都装设了智能森林火灾监控系统。目前,视野智能森林火灾监控系统已经走进广东等内地7个省,公司与内地20多家

机构建立了不同的合作关系,推动依靠科技创新转换发展动力。

2011年他与广东省林业局合作成功进行了“森林灭火立体演练”,2014年底又与广西省林业局合作在南宁做实地遥控测试。

岑楷琛说,与内地相比,香港的创业成本非常高,且环境局限,很难把事业做大。“如果要在香港开一家50人的公司,租金、电费、运营等成本就已经很高,对于刚毕业的大学生来说几乎是不可能的事。但在对岸的深圳,我看到大学生创业一开始就能组织15至20人的团队,而且内地创投有完整的产业链,可以比较容易地拿到融资。”

## 机器猫是“领路人”

“我觉得科技应该帮助人解决问题,而不是取代人。所有不人性化的工作都应该由机器人代替,需要人性化的工作又不可替代。”他解释说,比如照顾病人,病人是需要爱和关怀的,机器人就做不来;而现在很多森林防火工作是依靠人长时间在瞭望台上通过肉眼观测,效率低且很不人性化,这就可以让机器人来做。

岑楷琛对机器人的热爱始于童年时期,从一名喜欢机器猫的小朋友到机器人公司的创办人,他走过了一段不平坦的路。“小时候妈妈管得严,不准出去玩,一直陪伴我的就是这台小机器人玩具。他的肚子里有录音机,可以录音、播放,可以遥控,还可以编程,让它走路、转向。”他指着电脑屏幕上的小机器人照片说,“童年时最喜欢的卡通人物就是机器猫,因为它有好多发明品都是对人类社会有‘贡献’。”

几乎没有人在看好中国计算机科学与工程系就读期间,岑楷琛开始尝试创业。起初他和一个工程师同学做机器人教学,教小朋友装机器人,却发现家长们认为“考上大学就有未来,搞机器人没

有未来”。后来他又开了一间补习机构,帮助导师和学生配对,终因行业竞争激烈而亏损。

岑楷琛的大学生活曾因病一度中断,病情严重时他还收到过医院发的“病危通知书”。“经历了生死,才觉得没有什么困难是不能克服的了。”他说。



## 创业要有全球化视野

2006年,岑楷琛创办了视野机器人有限公司。6年来,作为首席研究员,他常常一天只能吃两顿饭,睡4个小时,手机里的行程安排密密麻麻,他相信“天下武功,唯快不破”。由于经常出差,他特意在办公室的宠物鱼设计了一套自动喂食系统,让小鱼们每天围绕潜水艇模型愉快地玩耍。

日前,岑楷琛获邀与三位年轻人和马云在台上对话,探讨青年从梦想到成功创业。

岑楷琛的观点着眼与全球化。创业要有全球化视野,就如硅谷内创业的公司全部都是想解决世界性问题。例如facebook技术上一点都不顶尖,只是一个网页,但解决到的是所有人的问题。

“每个人都想找朋友,或是想找到以前认识的人,这件事更不单是在个别城市适用,其实是全世界都可以用到。至于营商环境是

否困难?这就视乎公司的市场定位,要选择做一些不同地区都可以应用的产品及技术。如果只局限在香港市场,会处于恶性竞争的环境。公司的业务发展要解决到不同地方面临的类似问题,例如是森林火、树的病虫害、油管泄漏等。只要能做到成功例子,就可以复制开去。”

除了森林火灾监控,去年他们公司与一家拥有超过50万英亩油棕林地的马来西亚种植园签署了航测项目,向对方提供1年的无人机航测服务,进行种植园基础数据航测、病虫害识别、长势评估等服务。

“我如果有梦,梦要够疯,够疯才能变成英雄,总会有一篇我的传说。”——这是现年30岁的岑楷琛在一个社交软件上的个性签名。这位在狮子山下出生、长大的香港青年,正用实际行动一步步实现自己的梦想。

## ■第二看台

# 张强:一张白纸勾画中国高端器械未来

文·周琳

这是医疗器械界长达数十年、难以打破的“GPS神话”:核磁共振、分子影像等技术高度密集设备,几乎被通用电气、飞利浦、西门子3家跨国企业垄断,中国患者不得不承受更高的检查费用。

这也是不得不承认的严峻事实:国产高端医疗器械长期存有“低质低价”的刻板印象,任何一个新来者在外资的垄断下自主创新都非常艰难,起步不是零,甚至是负起点。

几乎没有人在看好中国企业在高端医疗器械干出点名堂。2011年,当还是跨国公司高管的张强决定辞职加入联影创业团队,决心自力更生做出完全中国自主研发的影像类全线产品时,很多人都认为他“疯了”。

张强坦言,这一决定的确几近“疯狂”,可能只有20%的成功几率。但他不是在赌博,而是理性和科学地进行了精准计算:4年后,联影18款产品取得国家食药监总局注册认证并成功推

向市场。

善守者,敌不知其所攻。在已有的临床技术上,联影正在最先进的领域追随与超越。全世界只有寥寥数家企业可以自主研发的“探测器”部件,相当于PET-CT的“心脏”,国外对中国有着长达数十年的技术封锁,其技术先进水准直接决定着成像清晰度,对肿瘤早期筛查起着关键性作用。这一部件,2014年在联影诞生。

“在中国的高端医疗设备行业里,我们见到了太多的失败。”张强说,国内很多技术创新都是在国际现有技术的基础上做拓展,而探测器技术是各大公司的核心机密,很多人都质疑,一张白纸上,怎么画得出来?

然而,在别人看来是奇迹,经历过后才知道,这不过是努力到了该出结果的份上。目前市面上的PET-CT临床分辨率最高的是4.3毫米,联影一开始就把目标定在了2-3毫米。2015年,全球首台96环超导PET-CT正式在沪首发,分

辨率做到了2.8毫米,这1.5毫米的提升涉及十几项关键技术的自主化,将对早期临床病灶的发现起到至关重要的作用。

“毫不夸张地说,这是目前全球最好的一台PET-CT机,做到了超高分辨率、超低剂量以及高速扫描,而我们通过技术的整合、软件平台的共用,让高端技术真正惠泽更多用户。”张强说,同时业界首台动态多级3.0T核磁共振、首台双模态128层CT等先后问世,技术中相当部分已处于领先地位,性能和指标超出同行。

善攻者,敌不知其所守,从一开始张强就没有想着只做一个跟随者,国际上最大的几家巨头发展速度太快,如果只是模仿与跟随,将永远追赶不上,而且距离会越来越远。

在联影研究院,一批为了占领未来5-10年市场而做的战略准备正在不断进行,其定位是开发未来5-10年的下一代产品,对现有的技术瓶

颈、难题进行攻克与研究,并致力于研发出更新更具竞争力的创新技术。

轻身许国,正是我辈理想。在联影,有一大批这样只计较事件值得与否、不考虑成功失败的人:有卖了美国房子的,有放弃了德国绿卡的,有放弃世界著名高等学府终身教职身份的,还有十几个辞职举家搬迁的……

从无到有的过程,如同黑暗寻光,4年的埋头苦干最终有了市场的回应:产品上市首年销售额达10亿元,2015年拟做到20亿元;多个产品获得欧盟CE认证,正在办理日本市场“入场券”,与国际巨头同台竞争;外资巨头同类产品纷纷降价,为百姓“看病贵”谋福祉……

在中国,还没有一个世界级的中国医疗设备公司,我希望联影能成为第一个。”张强说,作为上海科创中心建设重大产业创新战略项目的践行者,联影就是要打破跨国企业垄断,布局世界。

(据新华社)