

创业故事

文·本报记者 操秀英

“我们最大的优势是职业化团队，公司有5到8年土壤检测经验的有十几个人，这在第三方检测机构中是独一无二的，而且我们自己培养的一批专业人员也陆续成长起来。”

实朴检测 为土壤做“透视”

跨年雾霾仍在华北继续，“300+”“400+”指数连连攀升，环保检测不断爆表。“橙警天”“红警天”背后，搞不清是哪些东西在捣鬼。

“等风来”的时候，想起了六七年前，在贵州一个偏僻县城第一次见到杨进。

彼时，他还供职于一个环保检测行业的知名外企，去给一个小民营的水泥厂改造做二恶英排放的咨询。如今再见时，他已是上海实朴检测技术服务

有限公司(以下简称“实朴检测”)的总经理。

短短几年，在他的带领下，实朴检测已经成为行业内专注于土壤检测的最有实力的公司之一。2004年离开体制进入土壤检测领域，杨进见证了中国环保检测快速发展的历程。如今，他成立的实朴检测，将再次与中国土壤检测、修复治理一起往前走。

“与时代共同前进，还有什么比这更有意义的？”杨进说。

污染的土壤会“说话”

“2012年开始我就有出来创业的想法，直到2013年3月份正式成立自己的实验室。”再见到杨进时，他比几年前要成熟很多，记者打趣他因为创业操劳“老了”，但他说，如今的状态是他最享受的。

杨进是那种典型的“别人家的孩子”。高考时高分从安徽的一个小县城考进复旦大学，毕业后顺利进入当时人人羡慕的政府部门，在卫生系统工作。此后多年，均供职于环保检测领域的两个知名外企。这些背景成为他成立实朴检测，并专注于土壤和地下水检测的主要原因。

“我们选择与民众健康最密切相关的土壤检测领域，就是希望第三方环保检测能实实在在的发挥一些作用。”杨进说。

能感觉出来，从山村走出来的杨进，明显带着些许农村人特有的最质朴的气质，而卫生系统的工作经历和长期从事技术工作的背景，让他坚信技术和数字的力量。

他坦言，第三方环保检测在中国发展时间不长，

且由于受到各种外部因素影响，这一行业还常常因无法保持独立而被诟病，“但土壤会说话，它在短期内不会发生变化，其检测结果是可核查的。”杨进说。

与此同时，中国的土壤污染形势严峻，对土壤检测有巨大需求。

这是2013年年底国土资源部副部长王世元在土地调查新闻发布会上，引述环保部土壤状况调查的数据称，中国内地中重度污染耕地大约为5000万亩。这是中国官方首次向媒体公布内地中重度污染耕地总量。

公众可能对数字不太敏感，但越来越频繁的土壤污染事件让人无法忽视。2004年北京宋家庄地铁站工人中毒，土壤防治首次受到关注。此后，由于土壤污染导致的镉超标大米事件、常州外国语学校土壤污染事件等时有发生。

“到了我们这些第三方环保检测机构大显身手的时候了。”杨进说。时代赋予了他创业的使命和机会。

“风口”已来正当时

“我深耕行业12年，终于等来了一个风口。”杨进说，他是幸运的。

在去年5月最后一天颁布的《土壤污染防治行动计划》(即“土十条”)中，第一条便提到“开展土壤污染调查，掌握土壤环境质量状况”，具有土壤检测与监测能力的企业，无疑将分到第一块大蛋糕。与杨进公司类似的企业，极可能将迎来真

正的“风口”。

“土十条”是和“气十条”“水十条”并列的环境治理“三大战役”。“土十条”首要任务正是杨进从事12年的土壤环境监测工作：2018年底前查明农用地土壤污染的面积、分布及其对农产品质量的影响；2020年底前掌握重点行业企业用地中的污染地块分布及其环境风险情况。

众创空间

文·本报记者 李 颖

大连机床 打造“智能制造”的创业乐园

刚刚过去的2016年，国家相继密集出台了多个文件，为创新创业者广发“红包”，在减负松绑的同时激发了全国的创新创业活力。

这股创新创业的热潮推动着全国各地诞生了许许多多的众创空间。在科技部首批认定的17家示范性国家专业化众创空间中，作为东莞唯一的一家，大连机床集团(东莞)智能技术研发中心有限公司的智能制造国家专业化众创空间榜上有名。

一个龙头带动一个城市转型升级

“大连机床集团与东莞‘联姻’达到了三赢：对政府来说，是经济发展模式的一种创新；对大连机床来说，是营销模式的一种改变；对下游企业来说，是对传统生产方式的摒弃，‘机器换人’大大提高了生产效率。而这‘三赢’也是对大众创业、万众创新最好的诠释。”在接受科技日报记者采访时，大连机床集团华南区总经理孙欣裕说。

日前，科技日报记者随同科技部调研组来到东莞。让人印象深刻的是，大连机床集团推出的机床“以租代售”新模式，不仅加快了自身机床产品销售增长，也帮助东莞科技型中小企业实现了设备改造、技术升级。

东莞市被称为“全球最大的制造业基地”和“世界工厂”。据统计，全球每8部智能手机中就有1部是在东莞制造。这使得东莞对智能数控装备的核心设备——高速钻攻中心机床的需求量将

以年均近20%的速度上升。

而大连机床集团恰恰具备了支撑这个要求的能力。

孙欣裕表示，智能硬件从设计到产品，开模“造壳”是个很伤脑筋的问题。机床运行成本高，小规模的生产企业不愿接。而盲目量产又会让创业者面临巨大风险。因此，一些好设计往往停留在图纸阶段。

大连机床集团却从“造壳”难中看到了机会。于是，在东莞成立了智能技术研发中心，并建设了一个功能完备的工业实验室。“在这里，创客不仅可以把图纸变成产品，还能实现由小批量到大批量的转化。”孙欣裕说，大连机床与实验室共享先进的机床设备和工业机器人，降低了创业者的成本，还开放了集团的人力资源，由经验丰富的工程师对年轻的创客进行传帮带。

小微企业“拎包入住”

记者在采访中了解到，大连机床集团实施的“设备租赁、拎包入住”模式，为创业企业大大减少了前期投资成本。除了租赁设备给企业外，大连机床集团还为企业提供一系列的创新性增值服务，包括设备维护、调试、检修等。

不仅如此，大连机床集团凭借产业优势和成熟工艺，为在孵企业整合产业链上下游资源。”孙欣裕告诉记者，初创型企业一般需要8—12个月才能走入正轨。而如果企业通过融资租



“‘土十条’将会把土壤检测的市场规模从目前的每年不到5亿元迅速提升到20亿元到30亿元，我们预测未来会稳定在每年50亿元左右。”杨进

说，“这也证明我们当初选择的方向是对的，很多人做企业喜欢追求大而全，但我们认为，进入细分市场，做精做专，才能迅速成长”。

欲树立土壤检测行业标准

正如杨进所言，实朴检测的发展确实快速，已经超出他自己预期的速度。仅用三年时间，已经成为土壤检测领域市场份额数一数二的公司。

机会总是青睐有准备的人。事实上，在所谓的“风口”到来时，实朴检测已经做好准备。创立之初，杨进及团队就坚持用一流的标准来武装实验室和人才队伍。目前，实朴检测已在上海、南京、广州、石家庄等地建立了6个具备国际标准的检测实验室。

“我们最大的优势是职业化团队，公司有5到8年土壤检测经验的有十几个人，这在第三方检测机构中是独一无二的，而且我们自己培养的一批专业人员也陆续成长起来。”杨进说。

正因为如此，越来越多的土壤污染事件中出现的实朴检测的身影。例如，公司曾受常州外国语学校家长们的委托，出示了一份土壤、地下水和室内空气的检验检测报告。

在杨进看来，实朴检测品牌的迅速传播得益于专业、效率和团队。“我认为销售是伪命题，检测实

实验室的核心是检测，你把质量搞上去，业务就起来了，所以在我们公司，包括客服在内的销售人员还不到20%。”

颇有些理想主义的杨进坚持认为，不管别人如何急切地去跑市场找热点，实朴都坚信，传递价值的人比传递价格的人收获更持久，更有意义。

“未来，我们将继续围绕‘大健康’来布局，首先是急需要夯实地检测中心，把基础做扎实，另外，我们正在研究进入农产品检测领域。”杨进说。

创业后他的工作状态和在外企时没有太大不同，都是东奔西跑，最大的不同是现在需要自己做决策。“创业公司就不要搞什么民主了，必须有一个来拍板和担责。”杨进说。虽然需要更大勇气和承担更多风险，但庆幸的是目前为止他还没有犯什么大错。

“看着当初定的目标一个个实现，你会很兴奋。对于创业者而言，挣钱不应该是主要目标，我希望能够树立这个行业做事的标准。”他说。

相关链接

各地密集出台土壤污染防治相关政策

1月3日，《江苏省土壤污染防治工作方案》(以下简称“土十条”)在宁正式发布。省环保厅给出了江苏土壤污染防治任务书和时间表：到2020年，受污染耕地安全利用率达到90%以上，污染地块安全利用率达到90%以上。到2030年，受污染耕地安全利用率达到95%以上，污染地块安全利用率达到95%以上。

《陕西省土壤污染防治工作方案》也于近日

发布。文件提出，到2020年，受污染耕地安全利用率达到92%以上；污染地块安全利用率达到90%以上；土壤环境质量点位达标率不低于82%；耕地土壤环境质量点位达标率不低于81%。到2030年，受污染耕地安全利用率达到95%以上；污染地块安全利用率达到95%以上；土壤环境质量点位达标率不低于88%；耕地土壤环境质量点位达标率不低于90%。

创业圈

2017年 风投最看好的美国初创企业

Exabeam: 抵御内外部黑客间谍

由红杉资本 Carl Eschenbach 投资。

这是一个安全公司，它监视网络上的人类行为，发现谁在试图破坏网络和信息安全，它也可以在受到攻击后充当“法医”的鉴定角色。

通过数据科学的方法来发现威胁，他们有能力将事件调查的时间从几天或几个星期缩短到以分钟计算，2017年 Exabeam 将加速增长。

点评：有技术创新的安全企业从不受资本寒冬的侵袭，美国层出不穷，依旧红火。反观国内可圈可点的安全企业，很多已经通过战略投资站队了。

Clari: 销售的人工智能助手

由红杉资本 Aaref Hilaly 投资。

Clari 提供销售分析和预测云软件。

Clari 处于人工智能这一重要趋势的前沿，这意味着借助设计、集成和机器学习的应用程序可以帮助人们更有效率。这些应用收集更多的数据，通过人工智能提高分析数据和预测能力。

点评：国内类似的 SaaS 企业是最早发展起来的，目前的佼佼者大多完成了 C 轮融资，向人工智能方向迈进也成为一个大方向，至少是噱头。

World View Enterprises: 将气球发送到平流层

由红杉资本 Aaref Hilaly 投资。

发送气球到平流层中拍摄图像和收集数据，这种工作通常由更昂贵的卫星完成。未来，它计划做平流层旅游。

一个杰出的团队，尝试真正不同的创新。通过降低到达平流层的成本，它扩大了现有市场(例如卫星摄影)，并开辟了新的市场。

点评：这样的创新企业在中国有，但是数量甚少，还经常会遭遇质疑——商业模式是否为天方夜谭，创新技术是否是骗人把戏？

Sisense: 商业人士的大数据分析

由 Battery Ventures 公司 Itzik Parnafes 投资。

Sisense 让非技术型的业务经理也能做来自不同数据源的大数据分析。

Sisense 给用户问任何问题的自由，并快速而轻松地他们的数据获得有意义的回答。对于50个国家的客户来说，Sisense 正在彻底改变业务分析市场。

点评：正如傻瓜相机需要更强的智慧一样，Sisense 无疑需要更为智慧，这样的亮点也更有利于大数据应用的普及。

Gladly Software: 下一代客服软件

由 Greylock 公司 Jerry Chen 投资。

Gladly 是下一代客户服务软件，专为今天的移动、社交世界而生。

用户希望他们喜欢的品牌能够识别他们，并通过他们喜欢的渠道进行交流，但是传统工具不能跟上现代通信方式的步伐。Gladly 建立在一个现代、安全、全球可扩展的平台之上，与谷歌、Facebook 使用相同的技术堆栈。

点评：这样的 SaaS 企业在中国也是热点。但是否与顶级大企业使用相同的技术堆栈就不得而知了。

Cloudistics: 虚拟数据中心操作系统

由 GV(谷歌风投)公司 Dave Munchiello 投资。

Cloudistics 提供一个操作系统，将数据中心基础设施、服务器、存储和网络作为一个整体来管理，使它们更高效地工作。

相比公有云提供商，CIO 们也应该期望自有的数据中心能够更低成本更为有效地运行，但他们常被服务器、网络和存储形成的孤岛困扰。Cloudistics 解决了这个问题。

点评：做这个业务的巨头公司很多，Cloudistics 能够被看好，必定有技术创新之处。中国也有很多公司做这项业务，感兴趣的专业人士可以进一步了解。

(图片来源于网络)