2017年11月7日 星期二 ■责编 李国敏

薛杨:打造"云医疗"逐梦"健康中国"

■创业达人

本报记者 李丽云 实习生 张道林

10月31日,海归千人计划特聘专家薛杨向 欧美同学会组委会提交了《我和我的祖国》征 文。这是专门为海外留学人员开辟的讲述留学 报国真实故事的征文。

薛杨开篇写到:"记忆里的1997年是值得怀念 的。那一年,中国恢复了对香港的行使主权;同样 是那一年,23岁的我告别了母校哈尔滨工业大学, 飞往大洋彼岸的美国去攻读计算机专业研究生。"

在美国时薛杨有一个梦想:"作为一名中国留 学生,在美国创造一个IT的传奇。"2000年,他在

洛杉矶创办了Saga Technologies,他把它叫做传奇 科技。如今,每年仍有1500万集装箱通过薛杨公 司研发的洛杉矶港务管理信息平台处理线上吞吐 业务;薛杨还为洛杉矶郡政府做了一套保障郡内 受虐儿童健康的区域医疗管理信息系统 E-mHuB,这是全加州首个互联互通的医疗信息 平台。自2011年到现在,没有1例受虐儿童在这 个软件系统应用后死亡。

2004年,当时正是传奇科技在美国业绩蒸蒸 日上的时候,他意识到要为自己的家乡做一些事 情,安居乐业和回报家乡,本就两难全。于是他卖 掉别墅,带着技术和50万美金,回到一别七年的故 土哈尔滨,成立了乐辰科技有限公司,继续经营服 务外包产业。

那时的哈尔滨虽然依托两所全国知名高校—— 哈尔滨工业大学和哈尔滨工程大学,也可谓人才 济济,但由于市场经济体制没有真正完善,缺乏相 应的产业来疏导和吸纳这些人才,于是他写下万 言书上书政府,满满四十页,呼吁参与改革。

QI YE HUI · CHUANG XIN GONG CHANG

随着政策的开放,薛杨渐渐意识到想要针对 国内市场,立足冰城,开拓龙江,辐射全国,必须要 有属于乐辰自己的产品,属于乐辰自主创新的品 牌,企业要发展,必须要转型!

怎么转?往哪转?他和团队达成了共识—— 要做朝阳产业,要做别人没有做过的事情。经过 慎重市场调研,薛杨最终专注于"云医疗",健康大 数据产业的发展。

如今,"乐辰区域卫生信息管理平台"已经在

哈尔滨市方正县"云医疗"应用示范基地实际运 行,哈尔滨市道里区已经覆盖了一卡通,实现了区 域内电子病历和健康档案信息的全部共享和医疗 部门间业务协同办公。为此,今年三月,道里区获 得国家卫计委"强基层"十大创新奖。乐辰科技还 在北京、天津、大连、南京、银川等地建立了分支机 构,在全国16个省市拓展"云医疗"业务。

"中国梦是中华民族伟大富强的梦,中国梦也 应该是13亿人民健康梦的基础之上才能完成的。' 五年前薛杨在第三届中国移动医疗产业大会上这 样说道,五年后的今天,作为一个海归创业团队, 追忆往昔,一瞬十年,薛杨说自己愈发意识到身上 所担负的使命,也越来越相信中国梦会因他们的 参与而更快实现。

把增值税发票管理切换到"傻瓜模式"

┗创业故事

第六届中国创新创业大赛互联网及移动互联 网行业总决赛日前在桐乡召开,各类互联网项目 同台竞技,场面好不热闹。在闯进决赛的各路高 手中,一家和"增值税"打交道的公司尤其惹眼,获

"玩转"增值税发票

近两年,伴随全国首个统一的国地税征管应 用系统——金税三期的上线和推广,以往各省各 自为政的税务管理局面一去不返,国家对增值税 发票的监管告别了零散、滞后的旧时代、进入全国 全网联动的新阶段,监控广度和力度大大增加。

不少大企业懵了:以往人为操作、自主开票的 路子走不通了,如何确保开真票、开对票成了当务 之急。尤其是大型连锁企业,各地分公司自有开 票员工,风险藏于各处、防不胜防。

此时,拥有十几年财税系统开发经验的现"票 易通"CEO吴云意识到机会来了。

来自世界500强企业及大型央企的创始团队 具备深厚的财务信息化系统建设及实施经验,他 们敏锐地捕捉到行业亟待专业财税管理平台填补 企业财税系统架构空白的讯息,结合国家税务改 革的方向,"票易通"应运而生。

开票的"傻瓜模式"

2016年5月1日,营业税退出历史舞台,我国建 筑业、房地产业、金融业、生活服务业等行业全部开 始推行营改增试点。这给相关行业带来的影响非 常深刻:在增值税服务中,开票虽然只是一个小环 节,但4000多条具体的商品编码与几十万种商品的 匹配必须非常精准,否则企业就有骗税嫌疑。

在营改增初期,作为地产行业龙头的万科就 遇到不少困难,比如供应商不能按照规定合规开 票、开票情况无法监管等。为了应对这一难关, "票易通"连续实施了供应链协同、电子底账、传统 认证、实时验真、移动报销等"组合拳",收效显 著。去年5月1日,"票易通"为万科开出了全国第 一张房地产业营改增增值税发票。

阿里传统业务扫描量巨大,系统无法进行大 规模扫描,无法精确识别发票全要素信息。"票易 通"采取集中式的传统认证,实时与全国各地国税 平台进行对接,避免了财税人员登录各省网页系 统进行网上认证,大大提高工作效率,释放了人工

这家公司以提供供应链信息协同及增值税费发 票管理解决方案见长,为众多大型企业提供基于互 联网创新软件的服务。他们推出的"票易通"产品成 功拿下了麦当劳、阿里、万科等名企客户,如今街头 店铺里便捷的扫码开票、一键开票也要归功于他们。

在企业服务这条路上,他们围绕小小的增值 税发票,做起了大买卖。

在传统的增值税管理中,发票不合规;人工录入 发票信息效率低;各地分支机构自行认证,人力成本 高;集团无法快速、精准地管理各分支机构的数据信 息;税务合规性风险无法消除等问题难以规避。

面对在几千条税收分类编码前一头雾水的企 业客户,"票易通"的一大重要功能就是对发票数 据的获得、筛选和调用,并根据不同的业务场景配 置富有针对性的功能,以便公司财税人员进行发 票信息的集中管理与操作。从而准确获取发票信 息,并实现覆盖供应链上下游的数据管理。

在研发过程中,团队在技术创新上下足力气, 取得包括电子底账、数据交互、发票监控、发票扫描 等多项专利,保证平台通过多种途径取得发票数 据,经过高安全性的数据库进行统一的管理操作。

通过一系列措施,这家公司为企业虚开、开错 增值税发票的问题给出解决方案。

成本。原本需要20到30人负责处理的业务,减少 到不到5人就可以满足。

另一重要客户麦当劳,在引入"票易通"升级 全国的增值税控体系后,税负降低也非常明显:据 公开报道显示,其减税金额达4.5亿元,对集团年 化净利润的贡献金额超过8亿元。

当被问到普通消费者对他们的业务成绩有没 有切身感受时,首席产品官单靖翔表示:"我们在 去年5月1日,为汉堡王开出了全国第一张扫二维 码自动开具的电子发票。"如今,这种"扫码开票" 的便捷方式已经遍地开花。作为专业的增值税发 票管理及供应链协同平台,"票易通"将开增值税 发票由"Hard模式"转换为"傻瓜模式"。

"去宜家买家具、去屈臣氏购物时,以前开一 张增值税发票都要等二三十分钟,工作人员需要 把商品编码逐一输入仔细核对,但用了我们的系 统之后,自动开票保证无误,你可以去体验一下。" 对于自家产品,单靖翔非常自豪。



财税管理"一肩挑"

目前,国家正在进行大规模的税务改革,企业

营业税改增值税后,企业处理财税的人工与 耗时增加,税务局对发票与业务的合规性要求不 断加强,企业面临的税务风险不断增加。同时,国 家积极推进发票电子化和信息化升级,企业需要 新的财税解决方案,从而优化业务流程、降低成 "新的税务环境下,我们可以根据不同行业的 实际需求,开发更具针对性的解决方案,在发票流 通的各环节进行切入,实时对接企业及国税数据,

相比于其他发票管理平台,财税人员在使用 "票易通"时能更因地制宜地根据自身需要,设置 权限及具体操作项。对于不同业务场景有很高适 应性的"票易通"能帮助财税人员简化操作流程, 直观获得发票的状态信息,并及时对问题发票进

单靖翔坦言:"产品技术门槛还是很高的,我 们投入很大。"通过与上海交通大学的联合开发, 在开发影像扫描识别功能时,引入相应技术,采用 深度学习提高扫描识别影像信息的准确率。通过 对大量发票影像数据进行学习训练和纠错,相关 单据的扫描识别准确率可以提高至95%。

今年上半年,"票易通"整体供应链协同客户 遍布全国,上下游协同客户超过15万家。在去年 整年的盘点中,他们"一键开票"近三百万张,极大 节约了开票时间和人力。凭借计算机应用方面的 优势以及对大型企业供应链协同业务的深刻理 解,"票易通"在生活服务业、金融业、地产业、重工 业等多个行业的标杆企业内完成部署。"虚开发票 是写入刑法的,任何一点税务问题都会给企业带 来巨大的风险,无论怎样重视都不为过。"单靖翔

进一步对接各行业;针对特殊业务环境的需 要,将更多类型的增值税发票纳入平台进行管 理;开发全新的业务模块——"票易通"的迭代之 路还很长。谈及产品发展,吴云说:"希望为更多 行业铺设更具实用性和更加便捷的财税管理体 系,最终对企业战略决策提供充分的数据支持和 (图片由受访者提供)

税务也面临着全新的挑战。

帮助企业管控发票流通全环节。"吴云表示。

板、基板玻璃越来越薄、玻璃表面强化深度越来越 深,高世代液晶面板裁切中小尺寸带来的框胶等

等,这些因素都对钻石刀轮提出了更高的要求。 "我们针对不同材质玻璃、不同厚度、不同切 割品质要求,先后推出不同齿数、不同角度、不同 齿深的高渗透、微齿钻石刀轮系列新产品。比如 在2.0—2.5毫米外经,最多能做610个齿、齿的深 度1.5微米,部分技术参数标准,甚至超过了国外 同行。"陈继锋告诉记者,公司将不同的技术方向 进行了分组并展开创新竞赛,奖励的额度甚至达

其实,不只是刀轮,沃尔德的切削刀具也是 一样,选准细分市场、细分产品,对欧美的出口额 超过了内销额。此外,沃尔德还建立了一套 "1-5-24" 快速市场响应机制及专人负责的服 务模式,即:接到消息 1小时内做出响应,5小时 内做出应急处理方案并提供给客户,24小时内 上门现场解决问题。

基础,沃尔德赢得了用户、赢得了市场、赢得了连续 数年 40%以上的高速增长,也赢得了竞争对手的 尊重。

■创业圏

中国版Kindle再推新品 掌阅科技迎来股票大涨

一直有中国版 Kindle 之称的掌阅电子书阅读器,其公司掌 阅科技在双十一来临之前,一口气推出两款新品——为用户提 供更深度阅读体验的iReader Ocean,为学生孩子们准备的 iReader Light青少版。其股票掌阅科技也迎来大涨,11月6日 最终收报60.25元。

掌阅此次推出的阅读器,是继今年6月推出第三代电子书阅 读器之后,做出的又一次创新尝试。在大屏智能手机和平板电脑 的冲击下,国内的电子书市场规模在过去几年内已经急剧萎缩, 亚马逊Kindle阅读器占据了绝大部分市场份额。掌阅科技自从 2015年推出首款电子阅读器开始,一直被外界拿来和Kindle比 较。在创新的道路上,掌阅电子产品的更新迭代速度很快,在4个 月的时间里再下一城,创新能力毋庸置疑,但是能否把创新能力 变现,赢得消费者和市场的认可,我们拭目以待。

来电科技宣布实现盈亏平衡 并发布无人售卖功能新产品

共享充电宝企业来电科技11月3日宣布,2017年10月实现盈 亏平衡。截至目前,开通服务城市230座,累计用户超过1500万。

此外,来电科技还宣布与新三板上市公司广东便捷神科技 股份有限公司达成战略合作,推出集合"无人售卖+共享充电" 两个概念的新款机型。这款机型将于本月实现量产,并在12月 份大规模投放在交通枢纽、旅游景点、休闲娱乐、医院、高校校园 等人口密集的场景。来电科技未来还将与更多无人值守设备实 现无缝结合,以进一步满足场景和用户需求。

在来电科技的营收中,充电收入占绝大部分;第二是周边产 品,即数据线和充电宝的售卖;第三是广告收入;第四是产品和

来电科技单个充电宝成本在100元左右,单个充电宝租借 频次为0.8次/天,单个充电宝回本周期约为4个月。这也是来 电科技能够在拓展市场规模的同时再次实现盈亏平衡的原因。 此前来电科技 CEO 袁炳松曾透露,作为 2014年8月就成

立的共享充电宝玩家,来电科技在2016年8月就宣布首次实 现了盈亏平衡。不过随着今年上半年资本和新玩家的入局, 共享充电宝行业开启了新一轮的扩张大战,来电科技也不得

2017年10月,来电科技再次宣布实现盈亏平衡,这也是行 业资本化和规模化后,首家宣布盈亏平衡的共享充电宝企业。 不过这也表明了共享充电宝行业的冰火两重天的现状,此前Hi 电、乐电等一批共享充电宝企业先后宣布裁员甚至倒闭

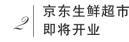
■创事记

无人便利店 "零号元素"获千万级融资

零号元素日前获1000万 Pre-A轮融资,具体融资方暂未对

零号元素是一个无人便利店品牌。在线下24小时无人看 管加盟店中,顾客可利用人脸识别技术进入便利店,商品标记则 采用了RFID技术,顾客在支付台进行移动端支付后,需要在离 店前对商品的RFID条码进行扫描,确认人货匹配无误后方可

目前零号元素供应商覆盖全国44个省市,有超过3000家供 应商,品类达297个,能够提供74个国家、超10万SKU的商品。



京东集团副总裁、京东商城生鲜事业部总裁王笑松日前 阐述了京东生鲜未来的战略和部署,京东新的生鲜超市名字 为7 Fresh。王笑松表示,京东生鲜将基于体系、智慧、供应链、 级别、服务来构建生鲜业态图景。作为京东零售生态圈发展 的第一个样板工程,首家线下生鲜超市7Fresh很快将与消费者 见面。

据知情人士透露,京东线下生鲜店选址初步确定:第一家店 位于京东总部附近的亦庄大族广场,经营面积在4000平方米, 第二家店位于海淀区清河中街的五彩城,经营面积在2000平方 米左右。

天猫双11第一个快闪店 现身北京三里屯

传闻中天猫为双11撺掇的大型酷炫线下项目Dreamhouse, 11月5日晚上6点终于在北京三里屯盈科大厦门口露脸。

该项目是今年天猫首次尝试,本质上是个集装箱样子的快 闪店,展出由天猫上品牌搭建的家庭不同场景,号称将出现在全 国最热闹的、最时尚的商区打造5个,在双十一预热前的前十 天,每隔两天推出一个,还会配合出现明星直播、语音交互等新 潮玩意儿,并与线上场景联动。

据了解,参与品牌需要提供相应的推广服务费用,并就该项 目为配合销售及传播需要提供一定的消费者权益,例如红包折 扣、优惠券、赠品等。接近该项目的多位业内人士透露,该项目 对外价格统一,其稀缺性和珍贵性在于不是花钱就能买得到的, 通过此前天猫基于销售等指标的评选的品牌才能有机会参加, 竞争也比较激烈。

(本报记者李艳综合报道)

北京沃尔德:用匠心品质角逐行业巅峰

■ 砥砺奋进的五年·创新创业成果巡展

本报记者 李建荣

刀具我们见过不少,但很少见到穿在别针上的 刀具。大家都感觉如今的电子显示屏坚韧防摔,却 少有人知道这些液晶玻璃是如何切割而成的…… "切割"和"切削"是北京沃尔德金刚石工具股份有 限公司的主要业务,但这听起来简单的事在行业内 能做的厂家却凤毛麟角,甚至是独一无二。

"在沃尔德之前,能做触摸屏、TFT-LCD液晶 面板、基板、AM-OLED以及盖板玻璃高精密切割 领域的只有日本的一家公司。"公司董事长陈继锋 指着一个挂在别针上的刀轮向记者介绍,这款超高 精密钻石刀轮尺寸直径最小1.20毫米,齿深能达到 1.0微米,齿深公差±0.2微米,而且大多数加工设 备均是沃尔德人自主研发、设计和制造的。

2012年,陈继锋带着"高渗透带齿钻石刀 轮"项目参加首届中国创新创业大赛便斩获企业 组第二名,如今沃尔德能够满足各种高切割和切 削要求,产品也得到了国际知名触摸屏、 TFT-LCD液晶面板、基板玻璃等生产加工企业

的青睐。今年9月,沃尔德荣获了"中国机械质 量品牌标杆企业(CMAB)"称号。

愿赌服输,靠匠心品质打破垄断

"起伏跌宕,生死轮回,退一步就停一步,只 有进一步才可能找到突破口。这就是今天的高 精密切割行业。"谈起当年轰动大赛的"愿赌服 输",陈继锋仍认为这是企业走出的关键一步。

为了获得投资人的投资,陈继锋曾签下年利 润 4000 万的对赌协议,结果因为研发投入过大 而未达到指标,赔付了违约金。见到记者,陈继 锋兴奋地说,"当年参加大赛时提出的高端产品 市场占有率达到30%,我们实现了!"

沃尔德的前身北京希波尔科技是一家已经 拥有超硬材料精密研磨抛光、精密激光加工、机 械加工等领域的成熟、综合技术和40余项专利 的民营企业,但陈继锋以其特有的敏锐市场嗅 觉,判定作为高精密切割TFT-LCD液晶面板和 基板、盖板玻璃关键耗材的钻石刀轮,高度契合 公司现有的超硬材料综合加工技术,一旦制造成 功,就有可能打破国外垄断,执国内超高精密切 割的牛耳。

谁能想到制造如此超高精密的产品,在没有 图纸、没有加工设备,不知道参数、不知道工艺、 不知道材料牌号的情况下,沃尔德人居然做到 了。"国外企业怎么都不相信中国的民营企业能 生产制造出如此超精密的产品。"陈继锋告诉记 者,是坚持让企业找到了细分市场。

2008年金融危机席卷全球,出于降低成本的 压力,不少企业开始主动试用沃尔德钻石刀轮,凭 借高品质、极高的性价比,沃尔德终于在超薄 TFT-LCD液晶玻璃高精密切割领域发出了中国

创新不止,靠服务赢得客户信赖

"沃尔德的许多产品属于订单产品,有时只 有十几件甚至几件。这样的产品生产不生产,经 常在公司内部引发争议。"指着一款具备超密齿、 超长刃的PCD玉米铣刀陈继锋告诉记者,在公司 内部"诚信担责"是一种企业文化,在他看来,今天 的个性化产品都有可能成为标准化量产的产品。

沃尔德面对的是一个市场快速发展,用户需 求多变的领域。目前,智能手机等移动终端设备 向"轻薄化"、超窄边框发展,TFT-LCD液晶面

以技术创新为核心、快捷周到的技术服务为