

# 这家企业把医生“装进”数据库服务更多人

## 创业故事

本报记者 张景阳

内蒙古鄂尔多斯市科创新中心近日连续举办了多期高质量的创新创业培训班。对于在科创新中心孵化的企业来说,这是学习的机会,也是自我展示的机会。

内蒙古冠鑫软件是鄂尔多斯科创新中心科技

型企业中的佼佼者,创始人孙昱哈这几天格外忙碌。除了要认真学习,他还组织团队加班加点对公司的产品进行完善和提升,以期在随后几天的培训和展示中拿出最好的产品。

从政府工作人员到创业者,孙昱哈的工作、角色曾有过多次转变,但是唯一不变的是他对“以信息化服务大众”奋斗目标的追求。无论在什么工作岗位,助力鄂尔多斯实现医疗服务信息化,一直是他追求的目标。而他的创业故事,也从这里开始。

## 从城市发展中获得“创业思考”

孙昱哈祖籍云南昆明,求学于北京。2003年毕业于北方交大毕业后,他响应国家的号召,以西部计划志愿者的身份来到鄂尔多斯工作。

最初,孙昱哈在一所学校从事最基础的软件开发与维护。由于业务技能出色,不久他被遴选到市委办,随后再到市委办公室。在此期间,他也没有离开自己钟爱的技术岗位。

“上学的时候选择这个专业主要是因为喜欢,毕业的时候,我能感觉到,我国经济社会的发展离不开信息技术的进步,在这个行业里扎根,踏踏实实走好每一步,一定能有所作为、有所建树。”孙昱哈说。

2009年,经济实力日渐雄厚的鄂尔多斯率先在内蒙古实施智慧城市建设工程。其中,市民卡是这一工程的一项重要内容。作为一直身处技术一线的“大拿”,孙昱哈又被借调到鄂尔多斯市市民卡建设有限公司负责软件开发和技

术维护工作。

如今的鄂尔多斯市民卡建设工作已经取得了成功,市民卡服务覆盖全市,每年的使用次数超过2000万次。这里自然也凝结着孙昱哈的一份汗水与智慧。“在市民卡公司工作的4年多时间,对我来说是个思想的提升。在工作之余,我开始了对信息技术市场的深入思考,这为后来的创业奠定了基础。”孙昱哈回忆说。

从2009年开始,鄂尔多斯市开启了城市转型之路,传统的“资源能源一家独大”的局面正在悄然发生着变化,而在这种转型中,当地亟待科技创新的力量。

孙昱哈认为,这种转型为科技型企业 and 创新型人才提供了巨大的发展空间和无限的可能。他说:“就拿信息化技术来说,交通信息化、教育信息化、医疗信息化,这些都是新时期现代化城市发展必不可少的基础。”

## 精准定位换来“开门红”

鄂尔多斯地广人稀,有着广袤的草原和沙漠,自然条件较为恶劣。一直以来,群众就医问诊是一个“老大难”问题。对此,当地政府一直致

力于信息化医疗卫生服务系统的建立和完善。

从2012年开始,孙昱哈敏锐地捕捉到这一城市发展背景下的机会,开始有了自己创业

的想法。

他分析说:“鄂尔多斯的交通网络和信息化配套已经相当成熟,而雄厚的财力基础也让当地的教育事业发展走在了全区前列。相比之下,医疗信息和医疗大数据的建设要滞后一些,这里的机会将会更多。”

同年,孙昱哈辞去了公职,在鄂尔多斯市科创新中心注册了自己的企业:内蒙古信科行智能科技有限公司。

创业之初,公司只有3个人。市场在哪里?客户从哪来?孙昱哈的合作伙伴对公司的发展并没有多少信心。

但是,孙昱哈似乎胸有成竹:“我在政府和国企工作的时候,积累了一定的人脉资源和潜在的客户,更为重要的是在与同行业的企业竞争中,我更明白政府需要的是哪些服务,应该怎么做。这些都是我们公司的优势。”

## 重组变身图谋更远发展

家庭医生是鄂尔多斯市公共卫生服务平台中一项深受群众称赞的服务项目。目前已经有近百万人享受到了这一现代化服务措施。群众只要拿出手机,随时随地可以找到自己的专属医生,不用挂号,只需预约,医生上门服务。

实现这一服务的支撑,就是孙昱哈公司的数据库和操作后台。“现代化的医疗服务,已经远远不止是挂号、问诊、就诊这么简单了。更重要的是群众的日常健康管理。做到这一点,仅靠大医院的医务人员是无法实现的。需要整合全社会的医疗资源,再进一步有效配置,而我们的数据库实现了这个目标。也就是说,我们与政府合作,打造出一种让‘医者仁心’进入数据库再走出来,惠及到每一位群众的新模式。”孙昱哈说。

记者采访中了解到,公司成立3年多,从最

初的3人发展到几十人的团队,销售额和利润也是逐年增加。可以说,孙昱哈成功了。但是在他看来,这些成绩远远不是成功,他还有更大的发展目标。

2015年,孙昱哈经过慎重考虑,与北京冠鑫股份合作,完成了冠鑫股份对自己公司的全资收购。公司正式更名为内蒙古冠鑫软件,他也就此成为冠鑫股份的股东。他说:“冠鑫股份完成对我们的收购后不久就在新三板上市了,这是我们公司的重要转折点,标志着我们以高姿态和高起点进入了‘互联网+医疗健康’的新领域。”

从一个诞生于孵化器的小企业,到市值3000万元的上市公司,孙昱哈完成了创业的华丽转身。目前,内蒙古冠鑫软件已经成为鄂尔多斯市医疗信息化服务大数据的主要支撑者。面对未来的发展,孙昱哈信心十足。

# 同质化之下,众创空间该如何“打怪升级”

## 第二看台

实习记者 崔爽

自“众创空间”这一概念被提出后,经过3年多的发展,包括众创空间、孵化器、加速器在内的各类孵化机构总计已达到1.1万余家,成为新兴产业、高新技术、资源、服务、资金的聚集之地。

但与此同时,同质化竞争也愈发明显,这让很多众创空间不免开始思考下一步如何生存和发展。近日召开的“2018中国众创空间特色发展大会”上,众创空间行业人士共聚一堂,为双创“升

级”新阶段众创空间如何继续“升级打怪”支招。

## 既是服务者又是创业者

“根据火炬中心的统计,全国的创业服务机构中70%以上都是企业性质的。这和30年前科技企业孵化器在中国发展主要由政府机构、以事业单位的形式呈现具有非常大的不同。如果按照标准分类,众创空间还都属于中小企业。从这个意义上讲,大家既是服务者,也是创业者,是‘创业者背后的创业者’。”科技部火炬中心主任张志宏表示。

在“创头条”创始人陈志刚看来,众创空间改变了传统的创业模式。“年轻人创业会首选众创空

间,这里不仅有良好的办公环境,还可以让初创企业快速融入社群,获得各种赋能,快速在全国开展业务。”陈志刚说。优客工场创始人毛大庆表示:“无论中美,我们都有一个共同的测算数据,共享办公对于企业的成本节约是非常明显的。从寻找办公室的中介费、装修费的投入、时间的投入等都对企业有重要帮助。”

众创空间不仅是创新创业驱动器,还是各城市创新力的重要指标。根据创头条发布的北京、上海、浙江、江苏等多个省市的双创地图,众创空间活跃的省市,新兴产业发展也十分快速。众创空间走出了很多优秀项目,比如喜马拉雅、七牛云等,已经成为行业知名企业。而在国外,PayPal、Google等巨头公司最初也是从加速器走出的。

## 大浪淘沙不可避免

创头条联合创始人李茂达表示,运营是众创空间面临的首要挑战。“对于北上广深杭等双创氛围比较浓厚的城市来说,优质众创空间入住率比较高,甚至‘一座难求’。但从全国范围来看,二三线城市大量的众创空间入住率参差不齐。”李茂达表示。

盈利模式挑战也逐渐浮现。据李茂达介绍,不少众创空间运营收入主要来自政府政策补贴、租金收入、服务增值收入以及股权投资。尽管大家都想当“二房东”,但这依然是众创空间最大的收入来源。

李茂达说:“做大增值服务营收比例,是普遍的共识。但对于许多众创空间来说,工商财税等服务缺乏想象力,专业服务需要专业团队。而他们面对的现实是,每个空间运营人员2到3人。如果不能

规模化、连锁化运营,很难提供系统化的服务。”

对此,首都科技发展有限公司执行院长颜振军表示:“在结构上有特色的、能够很好满足创业者需求的、被创业者很大程度上依赖的孵化器和众创空间还太少。众创空间在结构上会发生很大的调整,可能未来一段时间会有一批机构退出市场。”

## 利用技术服务创新

众创空间和孵化机构的社会责任与商业化之间存在一定悖论。一方面众创空间在一定程度上扮演了地方招商引资、培育税源等角色,具有公益性。另一方面,商业化则需要考虑投入和产出,这就造成“孵化者过的比被孵化者还穷”的局面。

科技部火炬中心孵化器管理处孙启新博士认为,中国的创业孵化事业要走市场化、专业化、生态化、融合化和国际化的道路。颜振军也给众创空间从业者提出类似建议。在他看来,专业孵化和产业孵化一定会受到追捧,跨国孵化、智能孵化也有新的机会。“一百家也好,几千家也好,很多众创空间做的是类似的事。比如同样做新材料产业孵化的众创空间,可以考虑形成一个跨区域的孵化机构,几十个孵化器联合起来,形成区域的和全球的横向网络。”

技术进步也给众创空间提供了新的可能性,这就是颜振军口中的“智能孵化”。“由于大数据、人工智能技术的应用,创新创业资源的流动越来越不受地域限制。传统孵化器会针对企业了解需求,点对点、面对面服务。智能孵化可以利用新技术提供线上的、全球化的孵化服务。其中可以展开很多新的商业模式,会实现全球范围内的孵化器的共享。”颜振军介绍说。

## 创事记

# TDB打入空气净化产业的偶然和必然

本报记者 李禾

雾霾天想到室外运动,怎么办?不用担心,戴上透明的智能净化面罩,不但能有效隔离过滤污染微粒,而且会根据呼吸频率等提供不同净风量,解决口罩闷热潮湿等问题;外形可爱的空气净化器能上网、人机对话、英语教学,父母还能通过净化器远程看到孩子在家里的情况……这些都是深呼吸创造智能科技(天津)有限公司(TDB)与合作伙伴根据市场需求推出的新产品。

TDB董事长刘文杰说,TDB进入空气净化产业,看似偶然,但背后是坚实的技术创新基础和社会的迫切需求。

## 把国际先进技术变成中国产品

刘文杰说,进入空气净化领域是偶然也是必然。他从2006年开始创业,长达10年的时间里,一直在给世界500强企业做代工,这包括丰田、三星等。“在给这些世界级企业做代工的同时,我们从中学到了很多东西,如先进的管理理念、严格的质量要求、一丝不苟的工作作风、科研创新的重要性等。”

不过,刘文杰也一直在思考,“做了10年代工后,我们有了自己的团队,包括实力强大的研发团队。于是就有了一个想法:过去都是别人告诉我们该怎么做,现在我们能不能自己去做?”

从2013年开始,雾霾一词频繁出现,时常灰蒙蒙的天让人担忧。2013年中国和瑞士签订了欧洲大陆国家第一个自贸协定,机缘巧合,刘文杰跟随一个中国企业家考察团对瑞士做了一次深度考察。

“瑞士的创新能力全球排名第一,精密制造、生物医学、水和空气的清洁科技,都是全球顶尖的。”刘文杰与瑞士联邦理工、苏黎世大学、伯尔尼应用学院等知名高校进行链接,合作研发适合中国的先进技术,并将之转化为产品。

2014年5月瑞士TDB成立,同年7月,天津TDB成立。

## 坚持高质量标准又符合国情

今年7月,TDB的空气净化器产品首批获得中国环境标志产品认证证书,这是偶然,也是必然。

刘文杰说,当初只是为了能把产品拿到市场上销售,就把产品送到清华大学环境检测中心检测。作为国内环境质量检测的最权威机构,清华大学环境检测中心的专家们告诉TDB,“你们的产品很好,与我们正在研究中的一个课题密切相关,你们加入进来吧!”

于是,在原环保部要制定首部空气净化器的中国环境标志标准时,清华大学把TDB推荐给了环境认证中心,后来的环境认证也顺利成章了。“最重要的是,在进入这个产业后,我们不但沿用欧洲,尤其是瑞士空气净化产业的高标准,也秉承了他们的创新理念。”刘文杰说,为了既能坚持高质量标准,又能符合中国国情,TDB的研发和设计人员每天都与瑞士科学家们进行多次沟通、探讨,修改的图纸难以计数。

“TDB是靠设计、创意和研发驱动的公司。”刘文杰说,为了加快产品创新速度、市场推广步伐,TDB采取与大企业合作的策略,如智能穿戴净化面罩是与ofo合作,陪伴机器人+空气净化器则是与联想等合作。

目前,TDB已获得4项专利,还有12项专利成果正在审核期。

# 黑龙江评出32家优秀双创品牌服务机构

黑龙江省优秀双创品牌服务机构评选活动成果展暨黑龙江省双创服务机构联盟成立大会近日在哈尔滨中关村基地孵化器召开。会议评选出黑龙江省中小企业服务协会、省科技创新协会、哈尔滨股权投资交易中心、中关村基地众创孵化器32家优秀双创品牌服务机构,并且由这32家机构联合发起的全省双创服务机构联盟也于同日揭牌成立。

这32家服务机构涵盖了创业孵化基地、技术创新服务、成果专利、管理咨询、工业设计、会计财务税务、股权融资担保、检验检测、法务营销等领域。成果展中,哈工程科技园、阳光惠远、大庆卓创代表32强进行经验分享。

据介绍,服务机构联盟的宗旨是汇聚黑龙江全省服务机构,形成强劲的协同创新合力,在全省创新驱动发展战略、执行创新驱动的发展中积极发挥作用,开展多层次服务于企业需求的项目孵化、信息收集、决策咨询、政策宣传等活动,引导构建行业服务生态圈,为更好地开展双创工作提供助力。

今年以来,黑龙江省委立足打造双创升级版,创新工作思路,拓展工作手段,在抓好日常“载体建设、政策扶持、辅导服务、主题活动”工作主线基础上,积极引导社会服务机构发挥作用。

众多黑龙江的社会服务机构围绕经济社会发展全局,针对种子期、初创期、成长期等生命周期不同阶段企业及创业群体实际需求,以推服务、推产品、推专家、推实战为主线,集聚优质服务资源,全力搭建让中小微企业和创业者“找得到、用得起、有时效、有保障”的双创服务体系。探索新型创业孵化基地建设运营模式,进一步完善众创空间(创业苗圃)到创业孵化基地再到加速器的全孵化生态链条。(记者李丽云)



图片来源于网络

扫一扫  
欢迎关注  
科技报创新工场  
微信公众号

