

# 对“寒潮”say no!IC咖啡缘何能持续升温?

□李俊 本报记者王春

## ■创新行动派

400平方米的咖啡馆内,挤满了人。近日,拥有全球遍布IC产业链上下游的260多位发起人的IC咖啡迎来了自己的“四岁生日趴”。从上海到北京、深圳,到武汉、成都,再到新加坡甚至硅谷……4年来,凭借在产业链上的资源优势,IC咖啡独特的“香味”从上海飘向了全国,甚至飘到了大洋彼岸。为沉闷的芯片世界注入了一针“兴奋剂”。

“植根于集成电路产业链,要做全国影响力最大的电子专业科技新媒体,最多产业人士参与的电子信息产业社群,最具产业经验技术敏捷度创业服务平台。”作为创始人之一的胡运旺如是描绘着未来的蓝图。

在一片唱衰创业的“寒潮”中,IC咖啡缘何持续升温?

## “偶遇知芯人”:给“技术宅们”建一个圈

“杰克基尔比,发明了第一颗集成电路IC;伽利尔摩·马可尼,实用无线电通信的创始人;肖克利,

发明了晶体管……”走进IC咖啡,就可以看到一幅幅被奉为“精神圭臬”的业界“大腕儿”画像;穿行大堂,耳边传来的也都是圈内人彼此的攀谈。

4年前,100个IC、IT产业链上下游的专业人士,每人拿出2万元,在上海浦东张江高科技园区合伙开了这家创业咖啡馆。作为发起人兼创始人之一,胡运旺曾是个有着几十年的IC业界猎手。那时他就觉得,中国IC产业似乎缺少一个交流的平台——大家都“闷头”搞技术,上游的芯片电子、中游的芯片与下游的硬件之间互动交流很少,三者之间的需求和信息甚至出现了脱节与隔离。

“希望IC咖啡能串起电路板上的这些黑颗粒,这些硬件与智能化技术。”胡运旺说,他们创办IC咖啡的初衷,是希望能“做一个科技圈子,促进芯片电子上下游交流与行业,也能让创业者们在这里偶遇‘芯’人,开启‘从0到1’的‘新硬件时代’梦想”。

其实,IC咖啡的创业之路走得也并不轻松。2012年创立之初,8位发起人共16万元的启动资金刨去租店、装修与餐饮、咖啡馆的经费,只能聘请一名媒体运营人员;而紧接的2013、2014年间,上海一大批创业咖啡馆都相继倒下,IC咖啡也在资金上出现了

捉襟见肘的情况。

“这样的窘境,为什么不回头继续执掌自己的公司?”面对这样的疑问,老胡笑答,IC人都太内敛、太“闷骚”,他们内心渴望交流,而IC业也正需要这样的互动,所以他希望为整个产业坚守这一交流平台。在他看来,“创业咖啡就好比城市中的图书馆和绿地,是滋生创新、创业者的不可或缺的土地和空气。”正因为如此,即便不赚钱也依然要做。

## “对症下药”:做一对一的“家教师”

“IC咖啡=2/3的科技咖啡+1/3的创业咖啡。”在胡运旺看来,“粗放的服务价值就只值得一杯咖啡”,要做好科技服务与创业服务,如果不做专做细,不做出规模做出产业影响力,就没法挖掘深度价值,没法走向盈利。

专注芯片和集成电路领域,则是IC咖啡的“天然基因”。老胡告诉记者,IC界创业有两大难题:一方面,IC产业链上、中、下游十分复杂,且资金难以获得;同时IC技术门槛高,需要长期的经验积累,所以一般有能力自主创业的IC人的年龄都偏大,再加上内敛的

特点,使得不少初创企业在获取创投、公司宣传、产品推介上都遇到了困难。而IC咖啡却依靠“IC圈”的打造,聚拢了一大批专业人士。无论是企业长期的战略规划,还是眼前的技术、资金问题,IC咖啡都可以为创业者迅速“对症下药”。老胡打趣说,IC咖啡就像“家教中心”,初创企业需要“补课”,它就能精准召集到一线“教师”,手把手教你创业。而这种贴心的创业辅导,是很多国内现有孵化器所不具备的。

4年多来,IC咖啡全球站点还通过1000余场各类主题活动的举办,让这个IC人的小圈子声名远播,不仅是全国,甚至世界各地的IC人路过上海时,都会慕名走进IC咖啡馆,来感受一下它的魅力。“IC咖啡很好地起到了信息资源整合作用,有助于帮助政府把握IC产业痛点,整合全产业链,把浦东打造成‘引领中国,乃至世界IC产业发展的基地’。”浦东科委主任唐石青如是评价。

如今,IC咖啡平台已从上海浦东延展至北京、深圳、武汉、新加坡甚至硅谷,而浦东依然被视为“大本营”和IC产业人的“心理灯塔”,照亮着全球华人的集成电路创业项目的“回家之路”。未来,IC咖啡正酝酿着更多的可能。

## 娃哈哈:当智能化遇到“工匠精神”

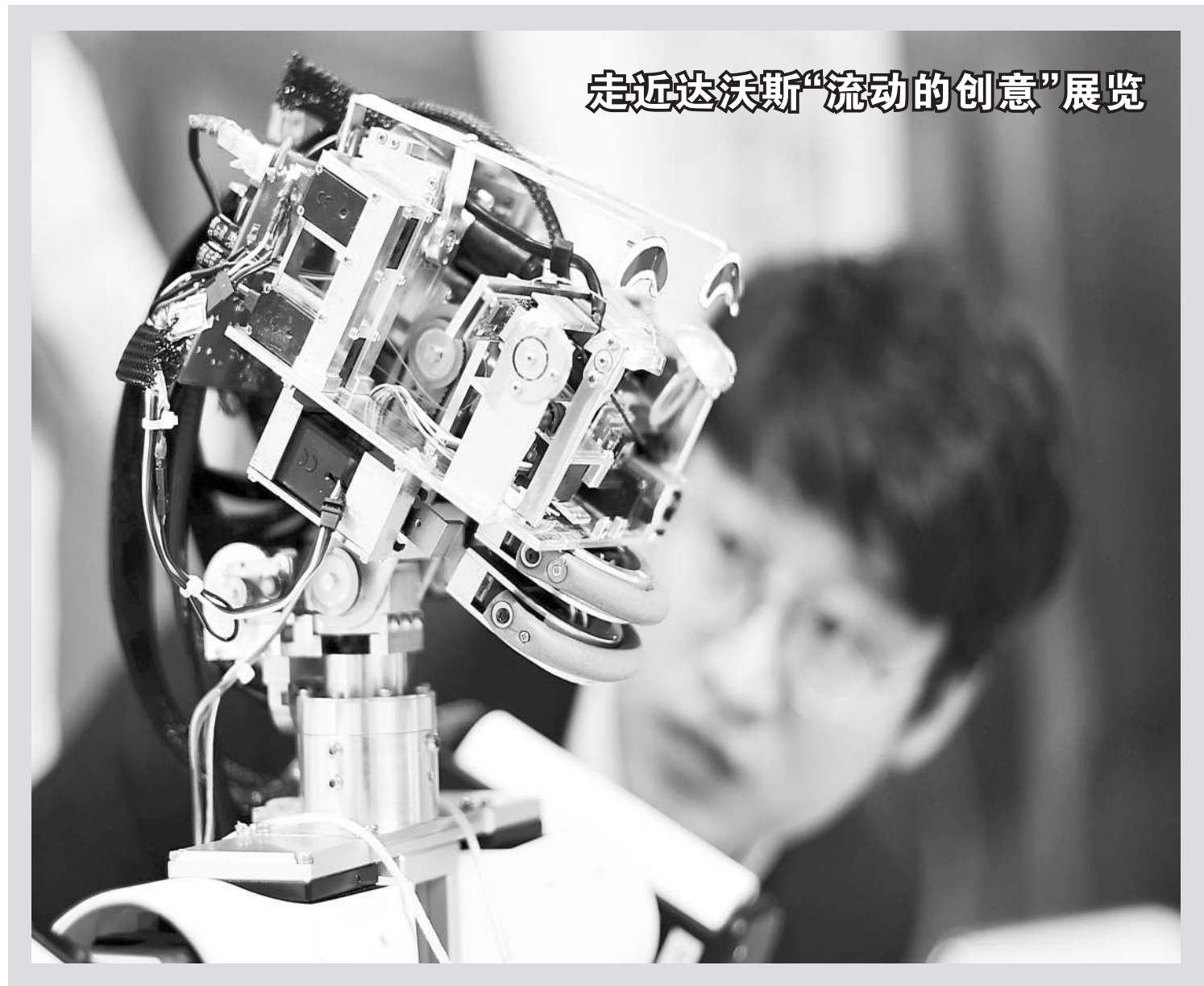
科技日报讯(通讯员朱国强 饶凌云 记者官建新)看似一瓶简单的饮料,出厂却要经过吹瓶、杀菌、灌装、包装等几十道工序,但在娃哈哈沙坪坝第二生产基地,记者隔着密闭的玻璃窗看到,长达168米的生产线上,只见成列的瓶子如白练般纷飞闪过,但却几乎看不到操作工人,甚至码垛入库环节也是由其自主制造的码垛机器人完成的……

据了解,2015年,娃哈哈的食品饮料生产智能工厂试点示范项目入选了全国首批工信部智能制造试点示范项目名单,这也是全国饮料行业唯一的一家。娃哈哈董事长宗庆后说,机器人最核心技术是各个关键零部件,目前娃哈哈正密集地与国外有先进技术的企业洽谈合作,努力建设一个包括伺服电机及驱动器、精密减速机、运动控制器及视觉传感系统等机器人产业园。

从研发到采购、生产、销售,娃哈哈产业链涉及300多个品种、2000多家供应商、180多家分公司、10万余家分销商品,如何保证每一瓶饮料都让人安全放心?

据介绍,基于早期生产儿童口服液积累的质量管理经验,娃哈哈逐步完善形成了“前道服务后道,后道监督前道”这一特色的全员、全过程、全面质量管理理念,并将“监督上岗位、做好本岗位、服务下岗位”的管理要求贯彻到每一员工,实现层层监管、相互服务、相互监督,确保公司产品质量稳定和统一。除了做好产品质量安全控制外,娃哈哈对质量安全的研究也从生产性控制向预防性发展,重点加强对食品安全快速检测技术、危害评估方法和包装材料安全评价等影响食品安全的关键技术研究,从而确保加工工艺的科学性与规范,提高产品质量安全的事前预测和事先控制能力,有效保障从农田到餐桌全过程的安全。

此外,娃哈哈产品的背后还凝聚着多年传承的“工匠精神”。技师葛智亮是有着36年工作经验的老钳工,面对一个磨损的原价10多万元的凸轮,他通过维修、调试使凸轮“起死回生”;“杭州市技能大师工作室”的领衔人高金海负责的技术小组联合天津大学研发卧式果奶装箱机,让操作工从原来的5—6人减少到1人。



### 走近达沃斯“流动的创意”展览

创新 show

6月26日,2016夏季达沃斯论坛在天津梅江会展中心举行。在论坛“流动的创意”展览上,主办方展示了各式各样的智能机器人,吸引了众多参会者参观互动。图为工作人员在操控能处理任务情报的机器人。

新华社发



## 法律面前巨头小弟都一样

□谈琳

一个是生计维艰的“草根小弟”,一个是誉满全球的“业界大咖”,深圳市佰利营销服务公司(以下简称“深圳佰利”)与苹果公司的知识产权纠纷,一经媒体曝光便赚足了眼球,不仅因为双方实力悬殊,更因为这一次主张权利的,是名不见经传的佰利。人们所津津乐道的,不只是这场争议的具体细节,更多的是佰利这样的初创小企业,也拿起了知识产权的武器扳回国际巨头,争取自己的正当权益。

在知识经济时代,一个企业只有拥有自主知识产权、品牌,才能拥有竞争优势。因此,对知识产权的保护被比喻成向“智慧之火”添加的“利益之油”。随着我国知识产权战略的确立和实施,全社会尤其是企业对知识产权保护的高度重视日益提高。

但科技型中小企业这个群体相对特殊。一方面,他们是国家技术创新的主体,据统计,我国60%以上的发明专利由中小企业完成。但另一方面,由于人才和财力不足,管理意识相对缺乏,中小企业往往难以顾全知识产权的规划、组织、协调和控制,在维权上常常陷入困境。

以本案为例,争议最初发生在2014年,佰利及关联公司在手机业务领域正风生水起。而两年之后,当苹果公司已经感受到来自其专利处置的威胁,要拉开架势与之对簿公堂时,佰利及关联公司已遭遇运营上的困难,风雨飘摇,有外媒体甚至公然称之为“一家几乎不存在的空壳公司”。在这种状态下,要与兵强马壮的国际巨头对抗争讼,其难度可想而知。

尽管风雨飘摇,但还好佰利尚在。实力虽然悬殊,但决定这场争议结果的并非双方实力,更不是现在的状态,而是专利侵权的事实是否成立——巨头也好,小弟也罢,在法律面前,都要凭事实说话。从目前公开的资料来看,佰利是2014年1月就涉案专利向中国专利局提出外观设计专利申请,而苹果是同年5月才就iPhone 6手机外观向美国专利商标局提出外观设计专利申请。时间有明显的先后,北京知识产权日前裁定,苹果两款手机的外观设计,侵害了佰利的专利权。

事实上,在高科技行业,专利纠纷诉讼司空见惯。无论是跟竞争对手三星的无数次专利纠纷谈判,还是2012年为iPad商标案6000万美元跟深圳唯冠达成和解,苹果早已身经百战。这一次,他们选择了反过来起诉北京知识产权局。即便现在陷入被动,苹果也还有反转剧情的可能,业内人士指出,这次争议主要是来自外观设计,而外观是否应该得到保护,法律界并没有达成共识。就像2012年,苹果起诉三星外观侵权,美国法院却认为iPhone的美学设计只不过是通用设计,不应该受到保护。

结果并不确定,但无论个头大小,都可以平等过招。这也恰恰是佰利维权的重要价值所在——企业要在今天的丛林中生存,关于知识产权的修炼是逃不掉的必修课,无论防御还是进攻,都得拿起知识产权这枚利器。即便佰利最终不敌苹果,哪怕这只是他们在危难之中的一场营销,至少也说明,在知识产权维权意识上,这个小企业已经把自己放到了跟国际大块头同等的高度。

## 天然气发动机多点喷射燃气系统节资30%

科技日报讯(记者过国忠 通讯员陈燕 陈启明)6月23日,从一汽解放无锡柴油机厂传出消息:该企业与一汽技术中心联合自主研发的天然气发动机多点喷射燃气系统,完成多轮功能和机械耐久等试验,成功应用于锡柴天然气发动机上。该系统不仅打破了国外垄断,还在提升天然气发动机性能的同时节省费用30%以上。

之前,我国大中功率天然气发动机燃气系统一般直接采用国际供应商,开发核心技术能力受限且价格偏高。由锡柴自主研发的天然气发动机多点喷射技术,摒弃了目前主流的单点喷射技术,采用

了气轨+燃气喷嘴技术路线,可实现多点可控喷射,不仅有效提升了天然气发动机瞬时响应性,还消除了天然气机在使用国外单点喷射系统时所产生的回火放炮现象。

无锡柴油机厂相关技术人员介绍,相比国外天然气燃气系统,锡柴天然气发动机多点喷射燃气系统具有空燃比控制更精确、整车加速性能更优良、低速动力性更好、燃气消耗率更优等优势。同时,零部件数量较国外系统要少,在降低用户维护成本的同时,还提升了锡柴天然气发动机对整车的配套适应性,较单点喷射系统有明显优势。

## 青岛打造全国首个区域智慧医疗云平台

科技日报讯(记者王建高 通讯员方芳)近日,青岛市市立医院(集团)与普提医疗集团携手共建PPP模式,“云医院建设”正式启动,意图打造全国首个区域性医疗信息平台、智慧医院和远程医疗平台。

据介绍,区域医疗云平台在医疗专业云基础上,将医生端、患者端、管理端各个APP数据进行汇集,可更好地服务于患者。青岛市市立医院(集团)总医院院长曹世英介绍说,青岛市立医院与普提医疗共建PPP模式,旨在推进云医院建设,打造区域性

医疗信息平台,构建以市立医院集团为核心、二级医院和一级医院广泛参与、不同功能定位的区域医疗联合体,实现医联体单位间健康信息、诊断信息、治疗信息等资源共享和分级诊疗的改革目标。该院完善了以电子病历为核心的集成平台建设,推进质量控制系统、运营管理系统、决策分析系统、智能学习系统等建设与融合,实现各业务系统、数据来源互联互通,构建云医院服务体系,全面改善患者就医感受。

## 中国重汽成黑龙江物流领域唯一指定品牌

科技日报讯(王建梁)6月18日,由黑龙江省物流与供应链商会牵头,12家商协会联合发起的黑龙江省商协会联盟战略合作签约仪式举行。在物流板块签约仪式上,中国重汽成为战略合作唯一指定品牌,哈尔滨中汽汽车销售有限公司分别与黑龙江龙运集团、黑龙江北大荒物流集团、黑龙江省物流与供应链商会进行签约,成为战略合作伙伴。

哈尔滨中汽汽车销售有限公司董事长赵慧介绍说,

“很快,‘海人’竹床垫就正式入驻淘宝网商城了。”不久前,娄底市海人科技开发有限公司董事长李海仁在微信朋友圈“晒起了幸福”。

竹床垫,是这位来自竹乡娄底双峰县的“老创客”在2013年后自主研发的新产品。“睡着不腰疼”,绿色环保是它的市场亮点。没弹黄、有弹性,是它的创新特色。因为独特,上市不久就已在100多个县市建立起了300多个销售点。去年,公司销售额达2.2亿元。

“总有一天,我们的竹床垫市场,会赛过席梦思。”在产竹大省湖南,亮相省家博会的竹床垫让人惊艳,但李海仁的“抱负”却不止于此。

## 找寻理想 床垫 橡胶圈也能当“弹簧”

2005年前后,李海仁的腰椎盘突出得尤为厉害,发作严重的时候,甚至没法弯腰系皮带,医生要他换张“硬中有软”的床垫。

原来,人正常站立时,脊椎呈“S”型。睡觉时,脊椎同样也需保持“S”型。席梦思睡着舒适,但因太软,易致人体身体下陷和脊椎变形。这已被越来越多的人所认知。特别是,为了孩子的脊椎成长,不少家长倾向于让孩子睡木板床。大家印象中认为,“硬”床对脊椎有好处。殊不知,太硬的床垫也会导致腰椎悬空。因此,“硬中带软”的床才最适合睡眠。

但找寻市场李海仁却发现没有令人满意的好产品。当过中学教师、倒腾过皮革生意,也发明并制造过弹性竹座椅不少创新家具的李海仁想,既然没好产品,我为何不发明一款这样的产品?

最初,李海仁做了款木床垫,在床垫上铺上棕,硬度足够。他想在床垫里放置弹簧来增加软度,但这一创意失败了。原来,单个弹簧逐一放置于床垫里,不仅受压时噪音大,弹簧还极易被压坏。这与席梦思中,将诸多弹簧串联后再置入床垫,有很大的区别。李海仁还告诉记者,将串联弹簧放进床垫,也存在着弹簧易生锈变形等隐患。

“我当时就想造一张没弹簧的弹性床垫。”李海仁说。说起来容易,弹簧替代品却不好找寻。寻觅了两年多,李海仁也没想到啥好办法。

但灵感有时候是说来就来。一天李海仁坐在自己设计的弹性竹椅上又琢磨起这个问题。无意中,他拿起了放在桌上的一根橡胶条材料。这根橡胶条是他设计的弹性竹椅上用到的“弹性”材料。李海仁无意识地像橡胶条在手反复捏成圈又松开,忽然间,他念头一闪:把橡胶条固定成半圆形或圆形,安置在床垫里,不就是“弹簧”了吗?

很快,加有橡胶圈“弹簧”的棕木床垫做成了。这款产品投入市场后,公司销售业绩连续几年翻倍增长。

## 巧用林竹资源 带动农户增收创富

棕木床垫也算理想,李海仁却没有“消停”,他觉得,棕木板易生虫的问题没法完全解决。

李海仁所在的娄底双峰县,林竹资源丰富,竹木是当地贫困山区农户主要收入来源之一,也是全县农村经济发展的重要支柱产业。当地县委县政府曾积极想办法,以科技促进林竹种植提高和资源的综合利用。“竹子本身具有韧性,加上天然橡胶圈的弹性,做出的床垫,睡起来更舒适。既解决了棕木床垫易生虫的问题,也更环保和经济。”李海仁说。

2013年,拥有3项发明专利的楠竹床垫诞生了。此后,李海仁团队陆续研发了可按摩、可折叠、可拆装等各类竹床垫。

这给竹乡双峰县的农户也带来了福利。目前,该公司年需竹材44703吨,公司与当地多个农民专业合作社、几十个村,以注资和土地流转等形式,建立起了40个林竹基地。除免费提供优良竹种及技术服务外,公司收购楠竹的价格,比市场价高出5%。去年,公司收购竹材金额超过1.4亿元,惠及县里近4000户农户,农户年均收入增加1550元以上。

“未来,我们要做的还有很多。”李海仁称,公司将与科研院所更多合作,引进国际、国内楠竹加工领域新技术,进行大径材楠竹的定向培育。此外,公司也积极致力于促进竹床垫生产过程的自动化。“我们计划5年内扩建5万平方米的新厂,建一条年产50万张竹木床垫的生产线和年产50万件床、椅等的家居生产线。我们的竹床垫,不仅要在全国销售,还要出口10个以上国家。”李海仁的蓝图,勾勒得细致而自信。

# 老创客的「新抱负」:「让竹床垫赛过席梦思」

□本报记者俞慧友 通讯员尹伟华