

■创业故事

企业的需求如何让“云”知道

文·本报记者 李伟

9月23日,作为“浙江·台湾合作周”重要组成部分的“2016海峡两岸互联网产业发展论坛”,以宁波为桥头堡,汇聚两地精英共同拉开了新时期两岸互联网产业融合发展、协同推进传统产业转型升级的大幕。

浙江互联网企业代表、袋鼠云CEO陈吉平一大早就驱车从杭州赶往宁波。下午,他要围绕如何推动传统企业应用云平台创新管理与制造模式的话题作演讲。

近几年,民营经济发达的浙江省在经济下行的压力下努力探索出了一条以互联网产业为引擎,以创新创业企业应用云平台创新管理与制造模式的话题作演讲。

四军”的新生力量逐渐在全国展露头角。他们是“以浙大人为代表的高校系,从阿里巴巴出来创业的阿里系,以“千人计划”高端人才为代表的海归系,以及创二代、新生代代表的新浙商系。”

陈吉平便是其中之一。2004年,他以专业技术人才的身份被阿里从广州“挖”到了杭州。2015年,陈吉平决定自主创业时已经实现了众人向往的财务自由,完全能过上“每天睡到自然醒”的日子。

但是,用他的长沙话说,“在家里呆不牢”“内心总想着做点对社会有用的事”。于是,2015年底,阿里云生态圈中又多了一个精于云计算和大数据技术的创业合作伙伴。

出身“名门”

2015年10月,陈吉平辞职后,约了两个好友一起去西藏旅游。

“那次西藏之行回来后,我们决定联合创业,自主地做一些事情。”陈吉平告诉科技日报记者。

这个“我们”是指CTO宁海元,原天猫“双十一”大促技术指挥部核心成员,“去IOE”数据库负责人,是联合创始人中除了陈吉平之外最擅长大数据分析处理的技术骨干;徐进挺,原阿里云上云技术团队负责人,云计算资深元老;以及,未参加“西藏之行”的联合创始人翟强,原神州数码互联网事业部总经理。用陈吉平的话说,“他懂得如何与传统制造业企业的需求对接。”

从时间上看,袋鼠云的成长速度很快,与它互联网基因非常匹配,这也得益于背后阿里集团的鼎力支持。

“整个杭州市的创新创业氛围都离不开阿里

的带动,它是一个巨型孵化池。”陈吉平说,作为阿里云的区域服务商和阿里云数家平台的金牌合作伙伴,袋鼠云依托于阿里云的基础设施和云市场平台,为企业客户提供深度定制的大数据云计算相关产品和服务。

陈吉平介绍,阿里云占据着中国云市场30%—40%的市场份额。“阿里云做的是最底层的IaaS,中间的PaaS和SaaS只做一部分,且是尽量做公共层的部分,而最上层的解决方案层则全部交给合作伙伴来做,从而构建一个完整的企业服务生态环境。”

袋鼠云团队拥有淘宝数据库管理十年经验的沉淀,并且一直走在云计算与大数据潮流的前端。“专业能力在这里,所以我们专注做大数据相关业务及产品。”公司的官方名称是“数数科技”,“袋鼠”也是大数据的音译。

为兴趣打工

陈吉平大学的专业是建筑工程,“写计算机代码只是个人兴趣”。

2000年大学毕业时,明明已经拿到长沙中建五局的offer,陈吉平却最终放弃而选择只身前往河南郑州加入了一家小型互联网公司。

“最初每月工资只有500块钱。但我不care这些。”整个采访过程中,陈吉平反复强调的一点是:“为兴趣而工作,才有可能做成事业。”

那时候的陈吉平并不知道,自己已然站在了一个时代的风口。

■众创空间

在北京邂逅枫叶国的“科技梦想”

文·本报记者 史诗

当每年加拿大的枫叶染上秋天的颜色,恰好就一批顶尖的科技创业者来北京的日子。他们有的怀揣儿时“改变世界”的执念,有的一心想把深夜的灵感付诸实践,有的单纯为了深入骨髓的创业情怀。

从去年开始,中加联合创业营就为加拿大的创业者们创造了这样的机会:入选团队的创始人会于当年秋季赴中国参加为期两周的创业训练营,包括参观、学习、交流、路演等内容。

中加联合创业营联合创始人王童告诉科技日报记者:“通过训练营的活动,能够极大地促进

加拿大创业者对中国、中国创业环境、中国创投环境的了解;同时也为中国创业者、创投圈带来新的思维和对北美创新更多的认识。”

中加联合创业营是由中关村科技园区海淀园管委会、加拿大安省卓越中心、中加天使联盟联合主办,大河创投承办的国际化虚拟加速器计划。旨在积极倡导全球化视野的创新创业与合作交流,搭建中加两国投资人和创业者的交流合作平台,务实推动中加两国科技创新合作与创业文化交流,营造国际化的创新创业生态圈,服务创新创业者的国际化生活方式。

每年精挑细选10个项目

2015年4月,中加联合创业营在加拿大宣布成立。同年10月,在全国大众创业万众创新活动周中关村创业大街分会场,中加联合创业营在北京正式启动。

最终,加拿大安省卓越中心和加中天使联盟从加拿大安大略省40多所高等院校的60多个创业项目中,精心挑选出来10个优秀的项目团队。创业领域涵盖留学服务、法律服务、儿童教育、职业规划、在线旅游、医疗器械和创新硬件等。中加联合创业营一期选中的创业团队在中国开展了为期两周的学习、考察与交流,组织创业者参观腾讯、百度、小米、搜狐、微软、APUS、臻迪等知名科技公司。

创新需要国际化视野

谈到创办中加联合创业营的初衷,王童表示,中国风险资本需要进一步国际化的阶段到了。“中国投资人在全球范围都有投资,虽然房产投资和收购兼并行为并不少见,但风险投资在整

“我们的目的是帮助选定中国和加拿大的创业者寻找合适的潜在跨境合作伙伴及导师,为他们提供培训、资源,包括一些投资的项目。”王童说。

据了解,中加联合创业营计划每年会在加拿大从数百个初创项目筛选出10家左右最终入围的公司,被选定的公司将接受虚拟孵化计划,并参加训练营。每家公司将获得加拿大安省卓越中心的股权投资,最高达30万加元,并享受下一轮融资的优先权。同时中加天使联盟也会给予项目适当配比投资(12.5万—25万)。

截至目前,2015年中加联合创业营成员团队整体发展迅速,一期10个创业团队中,目前已经有4家团队拿到了下一轮融资。

个创新投资上来讲,覆盖比较少。中国现在的风险投资资本,应该更有国际化的视野。”王童说。

一直以来,中国的科技圈并没有停下创新脚步,涌现出一批具有影响力的王牌企业。王童



所以,从时间节点上看,陈吉平的自主创业开始于2015年底;但是从事件发展的意义上看,他的创业之路也许还要延伸得更早一些。

事实上,“自己组建团队创新创业的模式从阿里就开始了。阿里要求所有高管定期轮岗,不带团队、不带资源。”在经历了多次跳槽、尤其是

主动或被动的高管大轮岗历练之后,如今,陈吉平也便能够更加从容地面对诸多人事变动,让自主创业之路走得更加顺利。

袋鼠云成立之初,创始人自己拿了1000万人民币的启动资金。2016年6月底,又获得了元璟资本领投,盈动资本跟投的450万美金融资。

专注服务

在解决问题过程中与企业建立起信任关系,把产品带进去。”

自成立以来,袋鼠云自主研发了三款产品:云日志、EasyDB、EasyCloud,并为浙报传媒、比亚迪、百联集团、特步、GQY等传统企业提供了基于专业的云计算和大数据专业技术服务和一站式解决方案。

服务过程中,袋鼠云发现:“与国外不同,国内很多企业不愿意用‘公共云’,反而更倾向用‘私有云’。”事实上,公有云部署具备更好的灵活性和可扩展性,而使用私有云的人则认为私有云更加安全而且便于控制。“这里面涉及企业对服务商的信任问题。”陈吉平说。

所以,“短期内,袋鼠云更多的是去做行业性解决方案,先解决企业具体问题,着重于了解企业的技术需求,并不着急把产品做成平台,而是用服务去沉淀产品。”陈吉平说。

认为,过去20年的中国式创新主要有两个驱动力:技术创新和消费升级。消费升级更多是一种商业模式创新。“比如过去,大多数人在实体店买东西,现在大批网购电商出现,老百姓更热衷于网上购物,这种创新是模式创新导致的。”王童说。

9月24日,科技部副部长阴和俊在2016浦江创新论坛演讲时透露,中国正在加快融入全球科技创新体系。目前,中国已与158个国家和地区建立科技合作关系,签订了110个政府间的科技合作协定,200多位中国科学家担任了国际合作组织的领导职务,积极吸引国际高层次人才来华创业创新。

“我认为目前中国真正的技术创新是相对薄

弱的。中国制造需要努力达到智能制造的水平,中国式创新已经进入了新的阶段。我们需要含金量更高的技术创新,就离不开国际合作。”王童说。

中加联合创业营将首选地定在了具有很强创新驱动力的北美,这里是世界上最活跃的创新中心之一,人才和技术流动相对自由。

王童表示:“今后,我们希望把中加联合创业营这种形式固化下来,能真正地推动和提升中国的创新率,把国外的一些高科技嫁接上中国这么大的消费市场。而且我也相信,中国的渠道和市场创新,加上国外的高科技来创新,有可能会产生更大的一些创新。中加联合创业营愿意为这一目标积极努力。”

未来,王童设想了两种可能性,一种是中国大企业的研发中心也可以来加拿大,提高效率。第二种是加拿大的一些技术研发中心,可以用中国的专利。中国在一些程序、架构等应用技术上领先的。“我们有一个路线图,以加拿大为基础,覆盖波士顿、硅谷这些地方。”王童如是说。

今年10月,中加联合创业营第二期入选团队将“漂洋过海”亮相中国创投圈。这秋叶静美的北京,正弥漫着世界最前沿的“科技味道”。

■关注科技创新券

一张券为小微企业提挡加速

文·本报记者 刘晓军

从法国巴黎留学归国的刘挺,成立了北京询达数据科技有限公司,致力于深度搜索引擎在移动端的应用研究。创新创业之途,“拦路虎”不少,尤其是研发的不足。

一张小小的科技创新券,让刘挺叩开了北京大学自然语言研究所的大门,加快了新型搜索引擎抽取技术的研发进度,为刘挺公司的发展“提挡加速”……如今,公司已在北京股权交易中心孵化板成功挂牌。

首都科技创新券制度实施不到两年,价值近亿元创新券引导许多小微企业和创业团队,充分利用北京地区实验室资源开展测试检测、合作研发,促进了首都优质科技资源对外开放共享,提升了小微企业和创业团队的创新创业能力和专业服务机构专业化服务能力,同时对财政资金使用方式改革进行了有益尝试。

创业前行服务相伴

辞去高薪稳定、前景大好的工作,李雨轩只身一人来到北京创业,去年1月在中关村成立了自己的公司,并确认了产品设计思路:使用半反半透光学原理,仿照战斗机平视显示器布置方式的车载智能显示和信息处理终端。

随着团队的壮大和产品开发逐渐提速,经费问题、供应链问题、产品销售渠道问题浮上水面,公司迫切需要资本以及其他外部力量的支持。然而,初创的公司,怎样快速实现产品原型的呈现,成为摆在团队面前的难题。

此时,合作单位北京市计算中心3D打印平台表示,能够为团队提供从产品设计到快速原型制造的一系列帮助。双方确定技术方案和实施方案后,李雨轩却显得有些焦虑,因为按照全程的外形、结构以及快速原型制造的服务模式,需要支付的费用数额不菲,这会令本就拮据的财务带来很大压力。

计算中心的回复大大出乎李雨轩意料:可以申请创新的资金支持,避免发生财务断流……在计算中心的指导和帮助下,李雨轩他们很快完成了企业注册和创新券申领工作。整个过程所需材料非常简单,需要资质和证件也很符合小微企业的实际。

李雨轩还记得那个下午,在计算中心3D打印室,高精度的3D打印机舱打开的时候,他们的演示用产品原型还带着余温,就好像是刚出生的孩子,承载着团队的所有期望去迎接市场的第一次检验……

现在,李雨轩公司已获得百万级投资,开始研究批量生产工艺。而北京市计算中心从产品的结构咨询,到快速原型,到产品结构的改进,产品部件级改进,服务始终没有停止。

卢瑞金和北建院的故事

卢瑞金将节水视为毕生的事业。10年来,她带着这份执念,捐水窖、办公司、推广节能产品……而因为首都科技创新券政策的支持,她的省博士节水系列产品变得更高效率、节能了。

通过一次宣讲活动,卢瑞金得知北京实施科技创新券的事。“以往,我们的产品着重提高节水性能,却忽视了流量均匀性……”听完实验室专家的讲解并“支招”,卢瑞金当即决定与北京建筑材料检验研究院签订为期一年的研发合同。根据研究院测试结果的反馈,帮助其完成对原材料以及生产工艺的持续改善,并完成节水产品的研发与定型等方面进行。

“改进后的产品,流量均匀性指标基本达到了0.02L/s,领先国际水平。不仅提高节水性能,还保证了产品的稳定性。项目合作花费的5万元,全是用首都科技创新券支付的。”提及此次合作,卢瑞金感激之情溢于言表,“首都科技创新券政策是实实在在的大好事儿,因为研发费用对于我们企业来说成本还是挺高的。加之行业技术进步很快,企业的技术能力较难达到标准,所以创新券服务对我们来无异于‘雪中送炭’。”

汇集服务资源,激发创新热情

“首都科技创新券由政府发放,小微企业及创业团队向高等学校、科研院所购买科研服务时使用,收取创新券的单位持创新券到指定部门兑现。”北京市科委工作人员告诉记者。创新券支持的1498家小微企业中,注册资金0—100万的企业占比超过半数,是申请创新券的主体。这部分小微企业基本上未被财政资金支持过。

据统计,自2014年12月创新券正式实施以来,共有1498家小微企业和80家创业团队与开放实验室合作开展了1694个创新券项目,共使用创新券9536.5万元;涉及生物医药、电子信息、新材料、节能环保、装备制造、工业设计、现代农业等7个领域。

截至目前,已有中科院、清华、北大等25家单位,577家实验室参与到创新券的接收工作中,并有73家创新型孵化器、行业协会等科技服务机构成为推荐机构,为小微企业和创业团队申请创新券提供专业化服务;形成了资源方、中介方、小微企业和创业团队“三位一体”的创新券组织体系。

