

“我们由三方共建，广州南沙区政府提供政策配套、微软(中国)有限公司提供技术支持、香江集团提供运营管理。”香江独角兽牧场CEO冯建林表示，选择聚焦人工智能，并非自己一厢情愿，而是顺势而为。



独角兽牧场的入孵团队制造的机器人引起了专家的关注

携手微软，造一座“独角兽牧场”

众创空间

本报记者 叶青 通讯员 池嘉仪

站在粤港澳大湾区几何中心——广州市南沙区，香江独角兽牧场致力寻找八大领域：人工智能、云计算、大数据、区块链、互联网、智能制造、物

三方共建专注技术

“我们由三方共建，广州南沙区政府提供政策配套、微软(中国)有限公司提供技术支持、香江集团提供运营管理。”香江独角兽牧场CEO冯建林表示，选择聚焦人工智能，并非自己一厢情愿，而是顺势而为。

广州正围绕新一代信息技术、人工智能、生物医药(IAB)产业全力打造领跑全国的产业聚集地，南沙区承载了未来5年内人工智能产业的落地。为此，南沙区围绕产业集聚、人才落地和商业配套三大块布局，为人工智能发展提供了肥沃土地。冯建林说：“正因如此，我们和微软才会选择落地南沙区。”

对于三方的合作关系，冯建林打了一个形象的比喻。“南沙区政府深耕土地，聚集和引导产业。微软负责给种子提供肥料。而我们香江集团提供运营团队则把种子种成树。”他笑着打趣道，三方共同任务是把人人工智能这个“孩子”培养长大，而不是自己生“孩子”。

专注技术，是香江独角兽牧场区别于其他

微软“大咖”指点迷津

一走进电网营业厅，智能机器人立刻迎上来，热情打招呼。根据它的提示，放入身份证，进行人脸识别，即可完成用电量查询、缴纳电费等等

联网、VR/AR的优秀科技初创团队。

科大讯飞来了，小马智行来了，云从科技也来了……虽成立不到一年，可其既整合微软的全球前沿技术资源和人工智能研发成果，又有香江集团务实产业与金融投资对接资源，所构建的深层次全生态链专业孵化服务吸引着越来越多的人工智能领头羊企业入驻。

孵化器的优势所在。入驻独角兽牧场的创业公司，都可以免费接入微软最新的 Azure 云平台。此得益于独角兽牧场启动的首发项目——“微软云暨移动技术孵化计划—广州云暨移动应用孵化平台”。该平台于去年11月正式启动，是微软落户广州的首个针对人工智能的孵化平台项目。

“这个云平台提供微软 Azure 云端认知服务和物联网开发套件，入驻企业通过技术接口可将微软技术成果导入，挖掘强大的 AI 算法，快速、有效地进行影像、情绪、人脸识别开发。”冯建林说，“我们给所有入驻企业免费提供最高30万元的微软资源包。”

同样是去年11月，南沙产投集团与香江金控宣布共同发起1亿元人工智能产业创投基金，专注人工智能、大数据、物联网、云计算、智能制造等行业领域。

有规划、有技术、有资金，香江独角兽牧场直指独角兽企业。

操作。办理业务忘带证件也不要紧，它会根据登记情况通知工作人员，提供上门办理服务，真正实现“信息多跑腿，群众少跑腿”。这样的场景已

经在广州、江门的部分电网营业厅实现。

研发这款智能机器人的是泽恩科技有限公司。它是一家致力于人工智能技术研发的初创企业。在其发展规划中，智能机器人只是一个引子，意在此背后构建起一个完整的产业生态圈。该公司相关负责人介绍说，“而且在这里，研发人员很容易就接触到微软‘大咖’，启发他们的创新思维，自然增加其对公司的黏度，因为研发人员最佩服牛人。这对以技术研发为主的公司来说太重要了。”

“上周我们才参加了由香江独角兽牧场举办、微软技术专家主讲的 IoT 技术培训。以前做研发，靠自己摸索，从没想过可利用微软的技术、工具来推动企业研发，加速产品研发进程。”该公司相关负责人介绍说，“而且在这里，研发人员很容易就接触到微软‘大咖’，启发他们的创新思维，自然增加其对公司的黏度，因为研发人员最佩服牛人。这对以技术研发为主的公司来说太重要了。”

梯度发展扶持新生力量

在冯建林看来，香江独角兽牧场虽成立不久，但已成功入驻近40家优质企业，原因之一是因为拥有独特的地方资源。

“为什么选择广州？因为广州最合适。如果要成为一个世界领先的无人驾驶公司，其中最核心的是无人驾驶车队。在这方面，广州尤其是南沙区给了很多支持，我们大概有30平方公里的区域做路测、训练系统。”小马智行首席运营官胡闻说，继将中国总部落户南沙之后，他们还在南沙打造了小马智行人工智能研究院。

而原因之二则是规划了梯度发展模式。“我们的发展梯度建设，一是孵化行业龙头企业，二是扶持大学生创新创业。”冯建林认为，科技创新时代，大学生力量不可忽视。

今年其所引人的微软“创新杯”比赛中，就跑出了暨南大学98k小分队创业团队，更加印

证了他的看法。该团队发明的光谱仪扫一扫就可分辨出是新鲜油还是地沟油。

冯建林说，除了技术支持外，香江独角兽牧场的优势就在于导入微软导师资源，为创业者指点迷津。“不仅给创业者苹果吃，还要告诉他如何削皮，如何吃。”

深圳创客来智能科技有限公司CEO杨晓鸣从没想过能和自己的“男神”共事，并且“男神”还为其介绍业务。

有一次，杨晓鸣受邀在香江独角兽牧场举办的路演对接会上担任创业导师，凑巧的是，他与微软(中国)首席技术顾问管震是同一组。管震正是他心中的技术“男神”，杨晓鸣趁机向管震“推销”自己的产品，得到认可，为他的创业注入一剂“强心剂”。

去年底，他入驻香江独角兽牧场时还是一家利用人工智能做新零售的初创团队。今年其主打产品“知客来”共享货柜已预计营业额超800万元。

为了大学生创新创业可持续发展，白淼源不仅出资聘请专业人员管理创业基地，而且还每年捐赠东北林业大学信息与计算机工程学院10万元，作为“零公里”奖学金，重点支持研究生根据企业存在的问题和企业的需求，在企业找课题，做系统化分析，既能帮助企业解决实际问题，又能完成学位论文。受支持的研究生每人将获得1万元奖学金。此举不仅提升了研究生的科研能力和素质，还让研究成果服务企业和社会，一举多赢。

“我们意在打造两张网，一张网是验证现有的孵化模式，然后把其成功复制到其他地方。毕竟处于金字塔尖上的‘独角兽’，每个地区数量有限；另一张网是依托微软，借力打力，把资源放大。从垂直角度来看，当我们的独角兽冒出来后，其还可进入微软加速器中加速成长。”冯建林表示，通过这两张网，协调打通相关资源，迅速发挥独角兽模式效益。

“我们的目标就是让航天触手可及。”正是由于秉承着这样的目标，因此成本是杨峰在谈话中几次谈到的问题。天仪对于自己的定位很明确，专注于研制面向商业市场的航天系统与载荷，通过微小卫星为国内外的科学家、科研院所和商业公司提供短周期、低成本、一站式的空间科学实验和技术验证服务。“成本控制是SpaceX做的重要的一件事。”谈及同行的经验，杨峰说，商业航天模式显著降低了航天成本，性价比大为提高。

天仪研究院：做卫星国家队的“超级替补”

创业故事

实习记者 翟冬冬

“神秘的月球背面是一个怎样的世界？”“外星人，你们看过《三体》吗？你们怎么看待刘慈欣在书中提到的黑暗森林法则，能派个人来知乎回答一下吗？”“每一颗星星都是远远发光的太阳，我们给每颗星星都写下了名字。如果真的有其他生物同样爱数星星，那我们的太阳在他们的世界里是什么呢？”2017年底，天仪研究院联合知乎，发起“发问全宇宙”人类计划。

今年初，长征十一号固体运载火箭发射升空，33个知乎网友的问题随着“湘江新区号”卫星抵达宇宙。这已经是这家成立刚满两年的企业发射的第四颗卫星。

一个科研订单让公司锁定微小卫星

2014年，商业航天这个词在国内还没有被正式提出，而大洋彼岸的商业航天发展已经有了几十年的历史。火箭端的“SpaceX”、卫星端的“Planet”、载荷端的“Made in Space”，这些在商业航天上取得成功的公司让天仪研究院CEO杨峰看到了这个领域的“新大陆”。

于是他很快结束了自己的第一份工作，和几

个志同道合的朋友凑钱创立了一家技术公司。“我们想做中国的第一批商业航天企业。”杨峰说。虽然当时政府还没有正式明确民间商业航天的发展规范，但他依然很坚定自己的想法，并和自己的好友——在天仪研究院CTO任维佳，共同开始规划天仪未来的发展路线。

“任维佳当时提出做微小卫星的时候，我是非常反对的。”杨峰回忆，“航天五院、航天八院、中科院，哪怕是那些大学都有造卫星的平台，我认为做卫星平台就是直接跟国家队竞争，一个小创业公司想和这些巨头直接竞争，没有生存的空间。”

这时一个科研订单的出现让杨峰的态度有了改变。听说他们要发射卫星，以前研究所的老同事闻讯前来问他们可不可以把自己的载荷带上去试试，在这样一个时间点发现这样一个商机，让杨峰对于微小卫星领域有了不同的看法。

“他们的需求是很迫切的。”杨峰说，原来微小卫星是可以做的。因为对于科学研究来说，在无重力的太空环境下进行实验，是十分必要的阶段。当时对于国内大多数想要做太空实验的科学家、研发人员来说，想要进行试验，只能申请、排队，等待国家队的可搭载发射机会。

2015年10月29日，国务院印发《关于印发国家民用空间基础设施中长期发展规划(2015—2025年)的通知》(以下简称《通知》)鼓励支持民用空间基础设施发展。《通知》显示，全球卫星及应用产业快速增长，进入21世纪以来年均增长率保持在10%以上。

杨峰知道机会来了。“国家队更多承担了重要的国家研发任务，我们更多承担的是小快灵的科研服务，是国家队非常好的补充。”他说。2016年初，受湖南省政府的邀约，杨峰决定将天仪研究院正式落地长沙市高新区。

发射潇湘一号成功进入玩家俱乐部

2016年11月潇湘一号发射升空，这也是我国首颗商业化科学实验卫星。卫星发射的时间距离拿到融资不足5个月，通常来讲这个时间是2—3年。“在地上上一万颗卫星，不如上去一颗卫星，我们不想停留在PPT上。”杨峰说，在卫星这个领域，只有发射成功才算进入玩家俱乐部。

2016年11月10日7时42分，长征十一号遥二固体运载火箭在酒泉卫星发射基地搭载着卫星成功发射，开始进入箭星分离阶段。此时杨峰正坐在指挥大厅里，经历了人生最为漫长、煎熬的19秒。“当时压力非常大，特别担心卫星分离不出去。”

“在卫星研制的每一个环节，都面临着不同的风险和困难。”杨峰说，要把一颗微小卫星造出来是非常困难的。与很多初创公司一样，人才和资金是当时面临的主要困难。也正是在这样的情况下，杨峰在购买卫星箭星分离器时犹豫了，他想尝试自己研制。虽然只是一个很小的零部件，但是如果

在各个环节上都不能控制成本，这就失去了商业航天的一大优势。

决定了研发线路，问题也随之而来，“怎么做大量的无重力测试？”这是当时天仪工程师们共同面临的疑惑。若使用国家测试实验室，几十万的测试费用和降低成本的初衷背离太远。最终，团队决定在一楼铺张尼龙网床，上面铺几张棉被，直接从二楼往下扔卫星模型和分离器进行测试。经历几百次测试之后，分离器的费用降低到原来的十分之一。

卫星极客走进大众视线

潇湘一号发射之后，天仪研究院逐渐被更多人认识，而在《天天向上》的一次登台，则让这些卫星极客走进了大众视线。画面中他们身穿飞行夹克，和一颗1:1卫星模型同时亮相。在杨峰看来，航天是一件非常酷的事情，它不应该是遥不可及的。

“我们的目标就是让航天触手可及。”正是由于秉承着这样的目标，因此成本是杨峰在谈话中几次谈到的问题。天仪对于自己的定位很明确，专注于研制面向商业市场的航天系统与载荷，通过微小卫星为国内外的科学家、科研院所和商业公司提供短周期、低成本、一站式的空间科学实验和技术验证服务。“成本控制是SpaceX做的重要的一件事。”谈及同行的经验，杨峰说，商业航天模式显著降低了航天成本，性价比大为提高。



白淼源(中)和公司工程师探讨软件设计方案

(本版图片由受访者提供)

扫一扫
欢迎关注
科技报创新工场
微信公众号

