### AI 行业领军企业旷视:

# 追着未来飞

《中国企业家》记者



2018年或将成为人工智能(AI) 的分水岭。

泛互联网行业创投信息数据库 "IT 桔子"的数据显示,在过去8年间, 数据库共计跟踪了1131家人工智能相 关公司,收录1296起投资事件,历史 投融资总额为1336亿元,其中2015年 和2016年是资本最热的2年。2017 年,行业进入休整期,资金开始聚焦到 "头部公司",催生了越来越多的行业

2011年创立的北京旷视科技有限 公司就是其中之一。

即便在"高手林立"的AI领域,旷 视的成绩也足够炫目。2017年,它以 4.6亿美元的C轮融资刷新了当时全球 人工智能领域单轮融资最高纪录; 2016年,北京旷视科技有限公司 CEO、联合创始人印奇入选福布斯"30 岁以下青年领袖榜单",位列科技企业 家榜榜首。

#### "火箭"战略

对于已经7岁的旷视来说,"人 生"的前3年基本处于技术积累和商 业模式探索阶段。当时,旷视推出了 人脸识别开放平台Face++,通过API (应用程序编程接口)提供互联网服 务,美图秀秀、快手等APP都用过旷 视的技术。到了第4年,旷视才逐步 确立了如今的商业模式,公司内部将 其命名为"技术和场景双轮交替驱动" 的核心方法论。

一方面,技术是旷视的信仰;另一 方面, 旷视也相信技术创新要与场景 应用相结合,即"价值务实"。印奇认 为,把技术变成最好的产品,用最好的 服务真正发挥技术的价值,当场景成 熟的时候,技术是会"跟跑"的。

"互联网行业讲究速度和单点突 破。具体到 AI企业,速度依然很重要, 单点突破则'既要猛,还得稳'。"印奇 在此前接受媒体采访时如是表示。

旷视内部将这一观点称为"火箭" 战略。他们每年都会确定一个针对单 一行业的"攻坚主题",进入一个相对 深度的"攻坚状态"。

#### 创业者说

创业就像是从雪道上滑下 来,选择的行业越热门,坡就越 陡,速度就会越快。谁的技能更 高、控制更好,更能适应不断提 高的速度,谁就能滑得更远

我特别鼓励大家做一个"野 心家"。只有当你同时具备"野 心"和实现能力的时候,梦想才 有可能实现。另一方面,一定要 在当下、在今天、在这一秒钟真 正做一个踏踏实实的实干家,做 一个现实的理想主义者



左图为 旷视员工正 在工作。

下图为 旷视展厅内 正在展示的 天眼系统。 (资料图片)

比如,金融就是旷视首个突破的 行业。在2015年3月份举办的德国 汉诺威IT博览会上,阿里巴巴集团董 事局主席马云亲自演示了"刷脸"支 付,为支付宝的人脸支付功能"站 一这个功能模块正是由旷视开 发的。又比如,2016年旷视将重点放 在了安防领域;2017年又锁定手机, 为华为、vivo、小米提供技术方案。据 印奇透露,旷视目前正在准备"下一级 火箭",内部定位是"AI+IoT"(人工智 能+物联网)。

"我们最早'攻坚'的场景就是金 融,这个产品的领先地位已经比较明 确了,这也是我们第一个比较稳定的 收入来源。"印奇说,至于"AI+安防"和 "AI+公共领域物联网基础设施"是-两年前才开始布局的,"估计还得再延 续若干年才能迎来收获期"。

印奇希望旷视能够成为AI行业的 核心玩家,而非一个工具性的"螺丝 钉"。在他看来,"+AI"与"AI+"有本 质区别。前者是浅层赋能,AI企业只 为行业应用者提供深度学习的能力或 作为某一技术的外包方存在,并没有 真正参与到行业的核心业务里,当然 也更不可能成为整个大生态里的一 员;后者则意味着人工智能与行业深 度结合,使其成为由AI驱动的新行业, 比如新金融、新安防都是这一类型的 代表。"甚至在一些行业里,'AI+'会逐 渐成为行业的领先者和主导者。"印奇 认为:"这是未来3年左右就会发生的 事情。"

#### "滑雪"技能

2017年,旷视收入增幅高达5 倍。按照印奇的计划,未来几年公司 也要保持3倍至5倍的稳定增幅。

"目前整个中国的互联网和AI行 业在高速发展,我认为这是一个很健 康的状态。"印奇说,但这场战役的战

他以前有过"速战速决"的想法, 不过现在,他更认同美团点评集团

CEO 王兴的说法:"未来的主赛道都 处于长期战争状态。尤其是硬创新更 需要用长跑的心态来做。"所以,在AI 行业,一定不能太看重眼前得失,需要 对行业有一个长远的判断并一直坚持

印奇说,他在创立公司之后学会 了滑雪,觉得二者之间有不少相通之 处。比如,创业就像是从雪坡上滑下 来,选择的行业越热门,坡就越陡,速 度就会越快。谁的技能更高、控制更 好,更能适应不断提高的速度,谁就能 滑得更远。旷视就处于这样一个既陡 峭又拥挤的坡道上。

技术和场景的深度融合是旷视的 一大优势,这也是它最强大的"滑雪技 能",至少表面上如此。在印奇看来, 这只是旷视的浅层竞争力,最深层的 竞争力来自于团队,"旷视汇集了一批 相对年轻、有冲劲,而且已经在AI行业 沉淀了一段时间的'熟手',这才是旷 视深层次的力量"。

但是,印奇也坦言,目前最严峻的 挑战是让这个年轻的团队尽快成熟起 来,甚至他本人也是一样。因此,在 过去几年间,这位被外界称为"技术 天才"的创始人一直努力学习如何成 为一个"更加全面的经营者",即要对

公司的定位、未来发展战略以及商 业、资本逻辑有更深刻的认知。

0 SKYNET

尤其是在过去一年里,旷视一直在 尝试将技术与商业在组织架构上整体 打通。"把性格、专长完全不同的人'捏 到一块儿',让他们为同一个使命奋斗, 确实蛮难的。"印奇举例说,过去旷视深 度介入了很多行业,但实际上都是做算 法研发,员工的身份本质上还是工程 师。如今,越来越多的员工开始介入产 品化、商业化、规模化等领域,工作性质

印奇显然不是一个惧怕挑战的 人。这位今年刚满30岁的CEO还很 年轻。他曾在一次演讲中明确表示: "我特别鼓励大家做一个'野心家' 只有当你同时具备'野心'和实现能力 的时候,梦想才有可能实现。另一方 面,我想对同龄人说,一定要在当下、 在今天、在这一秒钟真正做一个踏踏 实实的实干家,做一个现实的理想主 义者。'

"野心"会把旷视带向何处?"就像 IT 领域会产生微软,互联网领域会产 生Google一样,AI领域迟早也会出现 类似的'庞然大物'。"印奇显然希望旷 视能成为其中之一,甚至成为世界上 最顶尖的技术公司。

"未来3年,龙湖商业开业项 目数量及面积将持续提升,预计 到2020年,龙湖商业旗下开业商 场总数将超过50座,商业租金将 达到60亿元。"龙湖集团副总裁 李楠日前接受记者采访时表示: "空间即服务。在这一战略构想 下,龙湖商业将致力于成为优秀 的商业空间运营商。"

#### 链接消费与商业空间

资料显示,截至2017年底, 龙湖商业已成功布局环渤海、华 东、华西、华中、华南5大板块。 其中,累计开业商场数量26个, 开业商场面积达260万平方米, 分布在北京、上海、重庆、成都、 杭州、苏州、西安等18个主要城 市,商业整体出租率为95.3%。 2017年,龙湖商业租金收入 27.09亿元(剔除营业税前),同 比增长33%。

按照既定节奏,北京房山天 街、常州龙城天街、成都西宸天街 将于今年开业,2019年及2020 年每年还将分别有超过10座天 街开业。

未来,在城市进入和选址布 局方面,龙湖商业仍将主攻一二 线城市,并基于核心一二线城市 人口密度大、生活节奏快的客群 特征,筹划一个新的产品线"锦 市"。该产品线一方面将以更高 频、更便捷的空间连接客群需求, 另一方面将以更小节点、更密网 格、更轻方式达成核心一二线城 市的空间占位,与消费者建立深 度链接。

#### 智慧平台赋能商家

龙湖商业的跨越式发展离不开租户,为租户提供优质 的空间与服务始终是公司发展的初心所在。为此,龙湖商 业在确保日常物业服务的基础上,不断提升智慧服务能力 及环境友好度,让租户真正在龙湖所构建的商业空间里"安 居乐业"

在龙湖商业构建的智慧运营体系中,商业一体化、大数 据双平台运转流畅,已形成集团统筹,各地区、各项目联动 的运作模式。据此,商场运营人员一方面能以线上平台、 粉丝社群等方式与消费者开展深度沟通,为其提供更为贴 心便捷的服务;另一方面,还会与租户保持高频深度互动, 及时洞察新消费趋势,并分享先进管理经验。同时,从租 户处收集的信息也将被平台收集分析,进而实现经营管控及 运营协同。

近期闪亮登场的"小天APP"就是这样一款产品。作为 可以"装进口袋的好管家",小天APP不仅能帮助商家实现更 为便捷的服务响应,还可以为商家提供更加"有图有真相"的 经营洞察和运营服务。

#### 每个天街都有故事

多年来,龙湖商业一直致力于构建人与空间的链接,在 空间运营方面的探索日渐成熟。如今,以效率化、叠品化、 智能化、IP化等为特点的全新"运营法则"正在赋予商业空 间更多内涵。

李楠表示,购物中心不仅仅是一个建筑载体,更是一个有 温度、有情感的空间。龙湖商业将以超级IP集群的创新理念 来运营每一个天街,不断创造内容、迭代内容,吸引消费者沉 浸在天街营造的故事场景中。基于此,每一个天街都要有自 己的"剧本",每一个天街都是一个超级IP。围绕"剧本",天 街将在空间打造、业态引入、场景营造、客户服务等各个环节 创新发展,以独特的 IP 人格属性与消费者建立情感链接,为 消费者带来差异化的欢乐体验。

据统计,截至目前,龙湖商业战略合作品牌超过200家, 合作商户数量超过4000家。

李楠表示,随着集团网格化布局逐步完善,龙湖商业将持 续以空间力、服务力凝聚租户,不断升级商业空间运营方案, 为消费者提供不一样的消费体验。

#### 中广核联手华为荣耀共同举行推介活动——

## 跨界只为做更多民族品牌

本报记者 杨阳腾

一家是我国最大的核电企业,一家是我国最大的信息与 通信技术供应商;一家是中央企业,一家是民营企业——这样 两家企业走到一起会碰撞出怎样的火花?

不久前,中国广核集团有限公司(以下简称"中广核")与 华为技术有限公司旗下互联网手机品牌荣耀(以下简称"华为 荣耀")在大亚湾核电基地联合举办了一场品牌跨界技术交流 会。中广核新闻发言人黄晓飞、华为荣耀总裁赵明联手向公 众推介中国自主三代核电技术"华龙一号"和民族品牌手机 "荣耀 Note10"。这样创新、独特的跨界品牌推介让公众直呼 "万万没想到"

赵明表示,核电站善用自然的能量,能为社会源源不断地 提供安全清洁的电力。核电站发电过程中会产生大量热能, 要安全高效地发电必然离不开水循环的巧妙运用以及高精尖 的散热系统。荣耀 Note10 手机在研发 THE NINE 液冷散 热技术时,就充分借鉴了核电散热技术。为向我国先进的核 电工业致敬,荣耀Note10手机研发团队还将"大亚湾"作为

研发项目代号。 黄晓飞则表示,华龙一号是中国自主三代核电技术,华为 荣耀的核心技术也是国产的。在不同产业领域,无论什么技 术都可以相互融通,相互借鉴。"中广核与华为在各自领域都 是引领型的民族企业,华龙一号核电站和华为旗下的荣耀 Note10 手机在各自领域都是旗舰型的民族品牌。双方此次 跨界推介看起来有些'不可思议',但无论如何跨界,双方的目 标都是相同的,那就是打响中国品牌,让民族品牌成为国人的 骄傲。"黄晓飞说。

资料显示,在此次跨界技术交流之前,中广核与华为已在 新能源领域开展了较为深入的合作。华为是中广核新能源最 重要的组串式并网逆变器设备供应商之一。从2014年至今, 双方已合作了20个项目。

青岛国风药业二次开发成熟药,以数据助力中药现代化——



在上海医药集团青岛国风药业股份

有限公司,记者发现了一件奇怪事-

显下滑。这是怎么回事?

风药业副总经理陆鹏介绍说。

是"超速度"了。

2003年至2011年,公司研发投入保持

高位,9年推出9件新产品;2011年之

后,研发投入继续上扬,新产品数量却明

也就是'往多做'。现在的重点是二次

开发成熟药,也就是'往深做'。我们

的目标是让中药走向精准化。"青岛国

成药的知名企业,2003年加盟上海医

药集团,成为其核心企业之一。多年

来,青岛国风药业始终重视产品研发,

曾创下9年推出9件新产品的好成绩,

这在新药研发周期很长的医药行业算

床经验方或者经典名方'化裁'(中医药

"过去的新药大多是在老中医的临

"过去谈研发主要是指推出新药,

青岛国风药业是一家主要生产中

## 与其做"多",不如做"深" 本报记者 刘 成

领域术语,特指变化、加减)基础上研发 推出的,疗效没有问题,但细节控制缺 少数据支撑。"陆鹏坦言,这是中医药现

正是基于这一认识,从2010年起, 青岛国风药业开始"转变风格",对公司 主要产品展开二次开发。养心氏片就 是这种模式的成功代表。

代化过程中必须解决的问题。

养心氏片是青岛国风药业根据山 东省中医泰斗周次清行医40余年临 床经验开发的心血管病用药,主治冠 心病、心绞痛。该药主要依据"以补为 养、以通为养、以安为养"的中医"养心 理论"创制,对多种心脏疾病治疗效果 明显。为进一步探明机理,国风药业 通过网络药理研究,从这款由13味中 药组成的复方药中分析出179种入血 成分,包含有酚酸类、黄酮类、生物碱、 强心苷、丹参醌酮类等,其中73种是治

疗心脏病的有效成分。同时,他们还

发现,这些成分可在体内生成5种化合 物,也对心脏有益。

精准深入的网络药理研究,多中 心、大样本的临床循证试验,终于让该 款中成药赢得了市场的高度认可。陆 鹏告诉记者,以前很多西医不太信赖 中药,主要原因是西医的理论体系非 常讲究成分配比、临床数据,这恰恰是 传统中医药的弱项。有了养心氏片的 实验数据和研究结论,受西医理论体 系教育的从业者能够更直观地形成判 断,养心氏片的科研价值也成功转化 为巨大的市场价值。

在研发走向精准化的同时,青岛 国风药业在产品质量控制上也狠下了 一番功夫,特征图谱就是其保证产品 稳定均一的重要举措之一

但大多数情况只是检测最主要的单一 指标成分,单一成分达到标准就算合

格。实际上,中药成分很复杂,每种成 分都有自己的功效,配合使用还会有 不同的效果,只检测单一成分有些以 偏概全了。"青岛国风药业研发专家姜 作玲告诉记者,为解决这一问题,青岛 国风药业通过不断试验,创建了可同 时测定多种成分的检测方法,并以此 为基础形成了特征图谱。此外,他们 还通过生产设备自动化,对温度、水 量、时间等开展过程控制,有效避免了

'二次开发能够帮助中药在药学 药理学和临床学等多方面走向深入与 精准,让中药的'物质基础'更加确定、 稳定,细化临床上同类药品疗效差别, 让医生特别是西医更加精准地开出让 患者受益最大的处方。这也是国风人 '弘扬国药雄风,创造健康生活'企业

人工操作的误差。一系列科学的内控

措施进一步确保了公司的产品品质。

"过去,中药也有生产质量控制,

使命的体现。"陆鹏说。