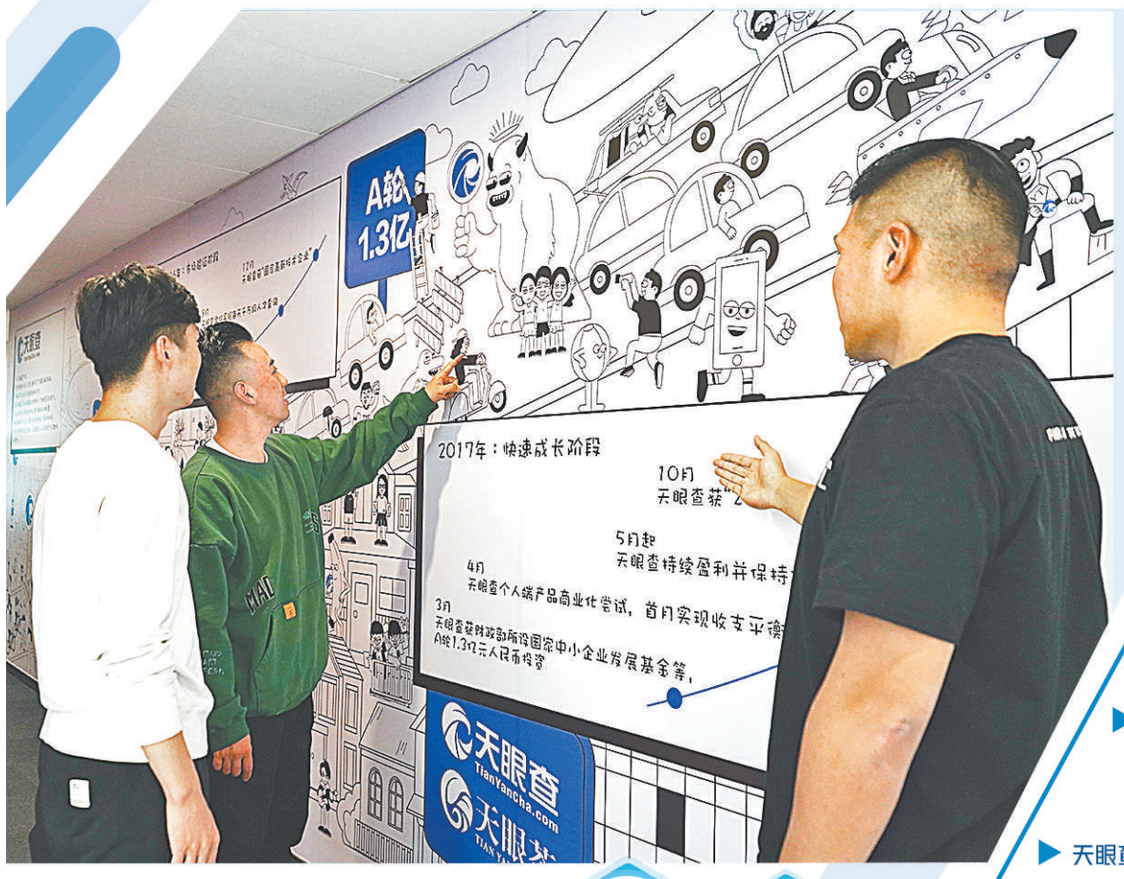
透过数据洞见世界

本报记者　刘　瑾



天眼查公司的墙面上用壁画描述了公司发展历程。　本报记者　刘　瑾摄

“业精于勤荒于嬉，行成于思毁于随”，这是天眼查创始人、董事长柳超高中时的座右铭。如今，这句话被放在了天眼查文化墙最显眼的位置。“学生时代只理解了上半句，创办天眼查后，才真正明白下半句的内涵。”柳超在接受经济日报记者专访时感慨，创业需要不同的认知，要业精于勤，更要行成于思。大部分人想不到的，往往才是真正的价值和未来潜力所在。

2014年，顶着河南省高考状元、北大高材生、美国名校博士，以及微软研究院大数据专家、搜狗首席科学家等诸多光环，33岁的柳超离职创办了天眼查，正式进入商业查询领域。

当时，商业查询在中国还不流行，而如今，天眼查用户覆盖超过3亿，稳居行业第一。对于这个成绩，柳超认为公开数据的价值还有很大的挖掘和利用空间，天眼查还没有到达指数级增长的临界点。

商业查询领域的“拓荒之旅”

2009年至2012年，柳超用3年半的时间在美国名校拿到了硕士和博士学位。毕业后，进入位于西雅图的微软研究院工作。期间，在一个项目研究工作中，柳超将美国TechCrunch数据库中公司的历次融资、人力信息数据连接后，用人和公司间的商业关系构建网络，很快预测出了哪家公司能获得融资、能获得谁的融资。

这个新奇的研究方法，被美国《商业周刊》报道后，获得了业界的广泛关注，这也让柳超意识到公开数据的价值，以及“基于关系网络的价值创造”的巨大商机。从那时起，柳超心里便埋下了一颗创业的种子。

从2012年开始，中国逐步推进信息公开基础设施建设，国家数据公开大势明确。正是这一年，柳超回到国内，为了进一步熟悉互联网产品、用户和市场，他先后进入腾讯和搜狗工作，2013年，出任搜狗首席科学家。

回国后，柳超明显感受到，中国创新的方式已经从模式创新转向科技创新，创业环境优越。由此，他创业的信心更加坚定。2014年6月，国务院发布《社会信用体系建设规划纲要（2014—2020年）》。柳超对身边的人说，“中国大数据的春天就要来了”。

当年10月，柳超出资100万元创办了天眼查，从清华科技园创业大厦一个50多平方米的开间起步，开始了商业查询领域的“拓荒之旅”。

“高效的商业信息社会，市场对于信息与数据的需求越来越多。”柳超认为，随着经济的发展，企业公开数据越来越透明，个人隐私保护越来越强，做公开数据一定有大发展。他相信，数据的价值不在于稀缺性，而在于数据分析、挖掘、联系之后得出的“洞见”型结论。

事实证明，柳超的判断是对的。2017年6月1日《中华人民共和国网络安全法》实施后，许多以出售私有数据获取高额利润的大数据公司逐渐举步维艰，而专注公开数据的企业则如雨后春笋般成长起来。

挖掘公开数据的更高价值

在一家工程机械企业做销售的李先生最近开通了天眼查的VIP付费功能。他坦言，卖设备之前，很难了解企业的资质和财务状况，所以经常遇到企业拖欠设备款的问题。天眼查的查询功能特别实用，企业的公开信息一目了然，极大地降低了企业风险。

李先生的用户反馈正是柳超所希望的。在国家信息公开的大趋势下，天眼查选择商业查询领域作为切入点，通过科技创新，采纳国家各行各业的公开数据，使用具有自主知识产权的“可追溯社会实体关系网络”技术，构建了真实商业世界的“数字双胞胎”。

比如，在知识产权诉讼案方面，打开天眼查，可以查询到涉案企业和高管翔实的商业信息、专利技术发明企业的相关信息，也能查询到裁判文书来自哪个法院以及审判员和书记员的详细信息。

“商业实体从成立、变更、发生合作或者诉讼、注销，其对应的‘数字投影’在天眼查中都会实时同步更新。”柳超说，天眼查会对客观数据再次开展科学数据挖掘，总结成用户可用的价值点。

“查公司”“查关系”“查老板”这些项目如今已成为天眼查的常见应用场景。不仅如此，在微博上，从网友的留言中可以发现，在理财防坑、面试防骗、合作防老赖、找项目、找客户、监控竞品、产品维权等场景中，天眼查的应用范围越来越广泛。

然而，起初做公开数据并不被资本市场看好，天眼查多次被知名基金拒之门外。柳超回忆说：“我讲得非常清楚，却很难让投资人相信。”直到2017年3月，天眼查终于完成了A轮1.3亿元融资，成为国家中小企业发展基金投资的第一家互联网领域企业。

“事实上，公开数据是最有价值的。”柳超说，因为没有数据孤岛，公开数据能产生更高的用户价值。

在天眼查的后台机群上，数亿个商业实体和他们之间的几百亿条关系链，每时每刻都在变化。天眼查不仅将复杂的商业关系进行可视化的呈现，还可以深度挖掘和分析相关数据，实现了企业风险从预警到洞察的全方位把控。

目前，天眼查已收录全国超过2.2亿家社会实体信息，300多种维度信息及时更新。同时，天眼查和监管部门、交易所、券商、基金公司、银行、保险公司、金融科技公司建立了广泛的合作，帮助中小微企业解决融资难、运营难和用人难问题，也让银行和地方政府能够快速识别企业。

迎来结构性机遇

柳超眼中的价值，也是天眼查致力于为用户实现价值的使命。正如在天眼查公司里高悬在前台上方的那一行字——“公平看清世界”。

作为首批创业的商业查询企业，天眼查是行业内第一个“零门槛”的商业查询平台。用户无需通过手机号码等信息注册即可使用，快捷简便且避免了用户对信息外泄的担忧。

对此，柳超表示，是领先的技术造就了数据开放的资本和能力。任何个人或机构都可以在平台上免费查询到丰富的企业信息，从而有效地消除信息不对等，降低了建立信任的成本。

在普惠的基础上，2017年，天眼查上线了收费项目，产品均源自对数据的深层次挖掘和提炼分析所产生的增值部分。2019年，天眼查又在行业内率先提出企业服务的创新增长点。

“查询是第一增长曲线，企业服务是自然生长出的第二增长曲线。”柳超如此表述。

天眼查的“开公司”业务——“天眼企服”平台在全国筛选出200余家具有专业代理服务资质、信誉良好的优质代理机构，成为“天眼企服”平台的供应商。

“我们希望借助供应商力量打造出一个商业查询服务的生态平台。”柳超表示，2020年天眼查梳理了这项业务。截至目前，天眼查官方数据显示，其企业服务业务已服务超过300万家企业。

“为用户创造价值，是企业的立身之本。天眼查将始终作为一家创业企业，踏踏实实把事情做好。”对于创业，柳超始终保持清醒。如今的商业查询领域行业竞争激烈，不过，深耕公开数据多年的柳超对行业仍充满信心。在他看来，中国诚信体系建设极具前瞻性，大数据的公开工作是有章法、有节奏、有原则的。在这个背景下，商业查询服务行业依旧是有价值的行业。而从企业内部的增长情况来看，用户的需求也远远没有满足，广度上，还没有渗透到广大的市场；深度上，通过技术创造的用户价值很值得期待。因此，在政府信息公开、法律快速完备的利好条件下，天眼查将迎来结构性机遇。

慧眼观企

凯格精机：锤炼『印刷术』当上『小巨人』

本报记者　郑　杨

日前，工信部确定了第二批国家专精特新“小巨人”企业名单，广东东莞市凯格精机股份有限公司（以下简称“凯格精机”）成功入选。该公司董事长邱国良表示，东莞市对获得国家、省、市“小巨人”称号的企业制定了认定奖励、技改扶持、市场开拓支持、子女教育保障等一系列奖励措施，这将为公司未来发展注入活力。

“‘小巨人’企业的认定是对公司长期深耕于精密自动化装备行业市场地位的认可，将为企业带来更大市场竞争力和品牌影响力。”邱国良介绍，凯格精机自2005年成立之初就开始自主研发SMT（表面贴装技术）全自动锡膏印刷机，目前，产品精度仅为头发丝的五分之一到八分之一，成为中国SMT领域最大的设备制造服务商之一，全球市场占有率稳居前列，自主品牌“GKG”在70多个国家和地区获得商标注册。凯格精机凭借填补国内空白、替代进口的核心技术，成为在细分领域具有全球竞争力和影响力的“隐形冠军”，客户遍布50多个国家和地区，包括富士康、华为、比亚迪等企业。

近日，经济日报记者来到凯格精机，看到邱国良一大早便在生产车间忙着接待客户，订单排着队在等。邱国良告诉记者，自去年9月以来，公司每个月的产能都在创新高，去年公司利润大幅提升。凯格精机的成绩也反映出当前我国电子行业的好势头，尤其是在消费电子领域，拥有核心技术才是抵御市场风险的最大法宝。

“大家日常使用的苹果、华为手机，大多数都是使用我们的锡膏印刷机印刷了线路板。”邱国良介绍，随着消费类电子产品朝着小型化、轻薄化发展，电子元器件集成度越来越高，超小元器件应用越来越普及，对电子接装设备的要求也越来越高。SMT被称为现代电子制造的核心技术，其利用自动组装设备将元件直接贴、焊到电路板表面，计算机、手机、相机等高精电子产品都是依靠SMT设备生产出来的。因此，SMT与电子信息技术保持着同步发展态势，在电子信息产业中所发挥的作用越来越突出。

“为什么手里一定要有核心技术？很多企业都在为关税头疼，而我们的产品出口美国至今保持了零关税的待遇。”邱国良表示，近年来，凯格精机逐年加大技术研发投入，以坚持自主创新为主，与杭州电子科技大学、广东工业大学、东莞理工学院等高校共同研发为辅，两种不同的技术研发路径都取得了显著成果。

去年，新冠肺炎疫情发生后，凯格精机快速复工复产，邱国良介绍，一年来，凯格精机全力投入新产品研发，高速点胶机、柔性制造系统等创新产品陆续推向市场，订单增长甚至超过了锡膏印刷机，形成了一支“拳头产品”梯队。如新研发的柔性制造系统，可依托公共设备平台，实现点胶、打螺丝、激光打标等多种生产工艺的快速切换，帮客户大幅降低成本，并更为方便地对接工业4.0及智能制造要求。

“从名不见经传到民族高端装备品牌，我坚信凯格精机将实现从单项冠军到多项冠军的跨越。”谈到高端装备产业未来的发展，邱国良说，“国家提出要打造一大批细分领域的‘小巨人’，这是我们制造企业奋斗的动力。2021年，凯格精机将持续在技术创新、产品品质和客户体验上发力，与精密装备行业的其他‘小巨人’一起，为实现中国高端装备制造业的腾飞再出发、再启航。”

本版责编　李　景

莫让中小企业创新『昙花一现』

李治国

有这样一组数据令人惊讶，全球65岁以上人群中，每3位就有1位患有听力障碍，我国的单侧耳聋人数保守估计在4000万左右。与此同时，患者虽然医疗需求高，但传统助听器和人工耳蜗成本高、创伤大，助听效果不尽如人意。在上海浦东张江创业的声佗医疗科技（上海）有限公司另辟蹊径，用牙骨传导听力设备给出了差异化解决办法，简单地说就是“用牙齿听声音”。

这样的企业创新“听”上去很美，但在现实的产业化推进、品牌建设乃至市场营销等多个环节都遭遇了许多困难。这些问题既有声佗创业中的个性化问题，同时也反映出多数创新型中小企业的生存困境。

首先，产业链、供应链配套不足，束缚了企业创新的进度。以声佗的“品音”产品为例，一颗牙齿一般大小的产品里需要500多个零部件，原先这些零部件依赖进口，现在则可以找到合适的国产替代，这也从侧面说明国内产业链越发完善。但在面对企业深度创新时，国产的配套能力仍然明显不足。可以说，技术创新走到了材料创新前面，这也倒逼着整个工业产业链不断创新。从长远来看，没有工业产业链丰厚的土壤，中小企业的创新和“单兵突破”也容易成为“昙花一现”。

其次，营销能力不足也成为创业公司的绊脚石。以我国听力制造行业为例，目前90%中高端助听器被进口品牌占领，尽管声佗目前已经拥有了126项发明专利，而且独树一帜的牙骨传导技术也实现了市场突破，但产品并没有在市场中掀起风浪。作为没有任何知名度的新企业和新产品，声佗只能一家家医院去做“地推”。同时，因为传统气导式助听器产品同质化严重，过度依赖中间渠道，造成厂家对终端零售价的管控力度较弱。因此在营销设计上，声佗医疗打算与医院或优质的独立听力中心建立直销模式，然后逐步摸索合适的经销商销售渠道。但难点在于，医疗器械领域传统的经销商路径是在市场长期博弈中形成的，新企业能不能打破此前的局面走出新路，还是个未知数。

中小企业敢拼敢闯固然是优势，但中小企业势单力薄也是显而易见的先天不足。在创新发展的路上，面对风云变幻的外部市场，不应该让“声佗们”单打独斗，应该从构建完善的中小企业技术创新社会服务体系的角度，让中小企业在创新的路上，多一点资金扶持、多一点信息服务，降低中小企业技术创新成本和风险，让中小企业历经千辛万苦拿出来的新技术新产品，能够早日在市场上一展身手。

企谈快论

马钢超低温热轧H型钢试制成功

近日，由中国宝武钢铁集团有限公司控股子公司马钢集团研发的超低温韧性Q420级热轧H型钢成功试制，实现全球首发。

该产品具有零下60摄氏度条件下每平方厘米250焦耳至300焦耳的冲击韧性。马钢通过技术创新与流程创新，替代了镍合金化设计，成本更低；与国内外同类产品相比，性能更优，可以满足全球高寒地区大型结构用钢和全天候铁路运输等极冷地带及专业需求，有效提升了我国在大型工程项目用钢材料的国际竞争力。图为马钢集团长材事业部热轧大H型钢生产线员工在生产新研发的产品。　张　磊摄（中经视觉）

社址：北京市西城区白纸坊东街2号　读者服务：13911270606（同微信号）　查号台：58392088　邮编：100054　传真：58392840　零售每份：1.00元　广告许可证：京西工商广登字20170090号　广告热线：58392178　发行热线：58392172　昨日（北京）开印时间：2:55　印完时间：4:10　印刷：