

學霸回鄉創業 年產值達千萬



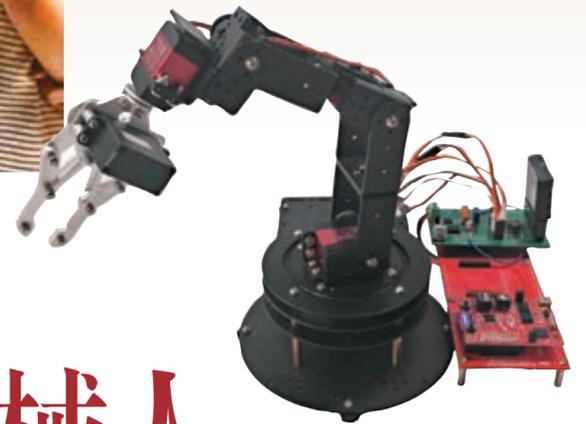
內地市場商機無限，高學歷者下海創業已蔚然成風。在安徽，有「海歸博士」也加入創業大軍，靈活運用國外學到的最新知識與技術創辦公司，研發推出內地首台智能體感車。經過3年多發展，公司年產值已達到千萬元（人民幣，下同）規模，獲得各種發明專利和軟件著作權67項。該公司還推出了雙交流伺服電機驅動器、移動機械人伺服輪載電機驅動器等核心產品。

■香港文匯報記者 趙臣 合肥報道



圖為合動智能公司開發的多電機驅動實驗平台。受訪者供圖

甄聖超（左一）和科研團隊在實驗室就研發進行討論。受訪者供圖



圖為合動智能公司研發的機械臂產品。受訪者供圖

有感人口老齡化 海歸研製機械人



甄聖超稱，因為自己學工科的關係，其人生路徑早已劃定。記者趙臣攝

甄聖超是個典型的「學霸」。他1987年出生於安徽省長豐縣的農村，自稱小時候比較調皮，但從小學開始學習成績始終名列前茅，且一直擔任班級學生幹部。在合肥工業大學讀本科期間，他的學習成績連續四年蟬聯學科第一。在合肥工業大學碩博連讀後，被公費派送至美國佐治亞理工學院留學，研讀的正是機械人動力學與控制方向。

的是賣驅動板和一些終端產品」，後來發現對於他們這種搞技術出身的，選擇智能體感車這種時尚熱點產品進行創業，困難太大，「因為大的資本公司一旦殺進來，很快就能從供應鏈和成本上直接把你抹殺」。所以他2015年選擇回到家鄉合肥，落戶合肥工業大學智能製造技術研究院開始重新創業。

目標是自主品牌機械人

工科着重動手解決問題

甄聖超說，因為是學工科的關係，其實自己的人生路徑早已劃定。「文科的學霸，以後可以做教授、學者；學理科的，以後可以做實驗搞理論研究，然後發《Nature》。但我是學工科的，工科最主要的是要做，把所學的應用於產業」，這也是他從學校出來後就選擇開始創業的最主要原因。

2011年至2012年，甄聖超在美國佐治亞理工學院留學。他介紹，那兩年自己主要做了兩方面的事情，一是跟着國外的導師學習理論；二是鍛煉自己的動手能力。在美國學習期間，他一共做了3個校外項目，「我喜歡做動手和能為公司解決實際問題的事情」。

2013年，甄聖超從美國回國，加入其美國校友在深圳創辦的智能體感車創業團隊。「當時我們做得還不錯，也做到了千萬產值，但更多

之所以選擇在這個領域創業，除了學以致用之外，也是因為看到行業的前景無限。甄聖超認為，隨着內地人口老齡化的加速，機器換人，或者是機器協助人是趨勢，這是未來的一個產業風口。機械人有三大核心部件，一是減速器、二是控制器，三就是伺服系統。而在內地，機械人伺服系統是整個行業的短板，80%都依賴於進口。

他說，首先從機械人產業的核心零部件的電機伺服系統着手，也就是從自己主要做了兩方面的事情，一是跟着國外的導師學習理論；二是鍛煉自己的動手能力。在美國學習期間，他一共做了3個校外項目，「我喜歡做動手和能為公司解決實際問題的事情」。

2013年，甄聖超從美國回國，加入其美國校友在深圳創辦的智能體感車創業團隊。「當時我們做得還不錯，也做到了千萬產值，但更多

創業情懷至關重要

從學校畢業就開始創業，甄聖超向香港文匯報記者分享自己的創業體會。他說，對於做技術出身的「創客」來說，很多人一開始都是比較有情懷的。創業有情懷是好事，要是沒有情懷，創業的艱辛很難讓人堅持長久。但首先必須解決生存問題。「當你生存問題都解決不了的話，你會發現情懷啥都不是」。

甄聖超介紹，自己每晚至少要到十二點以後才能睡覺，一般中午也只有十至二十分鐘的休息時間，不只沒有周末，更沒有任何節假。「我也不知道我這次創業後面

能達到什麼樣的高度，但我覺得從目前來講，這就是我想幹的事、喜歡幹的事，願意全身心投入幹的事。」

盡早摸清商業模式

甄聖超認為，創業必須做好艱苦奮鬥的準備，這時候情懷就顯得非常重要。而對於創業的生存問題，也就是資金問題，有一些創業項目太多依賴於投資人和政府扶持資金，一直「斷不了奶」，這樣也不會長久。創業企業一定要把自己的商業模式理清楚，盡早從市場拿錢。

在創業團隊建設方面，甄聖超也有不少經驗分享。他承認，跟自己的創業團隊也有過抱怨、有過爭執，但最好的相處方式，是對事不對人。同時，作為創業公司的掌門人或「老大」，必須要有自我學習和自我反省的能力，在公司做好「協助」的角色。

他笑言，自己以前在公司聽取具體事務匯報時，講話很多，但後來發現這樣不僅自己感覺很累，更會抑制團隊的自主性和創造性，所以現在公司具體事務上講話很少，聽取匯報時基本就是：「你幹什麼？有什麼事情要我來協助？」。

加快實現產學研一體化



圖為合動智能公司產品展示室。記者趙臣攝

甄聖超透露，公司在機械人產業方面，已經開始與華為、碧桂園、科大訊飛等企業合作。現在公司的市場策略是堅持兩條線，一是在核心伺服方面繼續投入，第二就是加快拓展技術和產品開源這一塊的教育市場。尤其是教育板塊，是公司的主要收入來源，公司現在每年的盈利，亦全部投入到了技術研發。

「從2017年我們就形成了三款產品，這三款產品已經不斷地讓用戶去用，我們不斷地做迭代。到目前為止，還是有一些問題需要完善。」甄

聖超坦言，與國外已然成名的成熟伺服企業相比，他們的產品在可靠性方面，仍需要時間和更多的客戶去驗證。

甄聖超認為，做好技術積累才是他們公司最大的競爭力。公司把一些電機伺服的核心技術以及形成的機械人平台做開源，高校可以買這些技術和平台建實驗室，既可以做教學也可以做科研，實現真正的產學研一體化。目前公司已有與清華大學、中國科學技術大學、浙江大學等多所高校合作的成功案例。

盒馬鮮生昆山吾悅廣場店結業

香港文匯報訊（記者 莊程敏）阿里巴巴重構的新零售業態線下超市盒馬鮮生位於昆山吾悅廣場的門店於5月31日關店，成為盒馬關閉的第一家門店，有內地媒體報道，接盤者是一家名為「雨潤發」的蘇州本土超市，現場所見，原有的盒馬圍擋區域已經變為雨潤發圍擋，有「雨潤發優選超市裝修進行中，敬請期待」字樣。此外，雨潤發招商部門已經進駐，組建了招商籌備辦公室。據雨潤發工作人員介紹，超市將於8月開業。

雨潤發超市8月進駐

《聯商網》向廣場持有者新城控股方面進行了諮詢，新城控股項目相關負責人帶出的信息是，雨潤發超市目前正在裝修中，計劃於8月31日開業。對於為何引入這樣一家超市，新城控股相關人士給出的說法是：「項目同事考察了雨潤發其他門店，發現運營能力還不錯，雨潤發在蘇州本地也還可」。天眼查信息顯示，雨潤發經營主體為蘇州雨潤發綜合超市有限公司，成立於2004年4月，註冊資本3,000萬元（人民幣，下同），法定代表人為朱清雨。

盒馬昆山首家門店是於去年1月在昆山吾悅廣場開業，僅僅過了不到一年半，便傳出了盒馬撤出的消息。對於關店，阿里巴巴盒馬事業群總裁侯毅此前在參加2019聯商網大會時曾表示，「做零售業，沒人能



盒馬鮮生首家門店於3年半前在上海開業，並注入了新科技的元素。資料圖片

保證成功的。」但他表示，好店還要繼續開，今年到現在開了四十幾家店，到9月底可以達到200家。據了解，今年以來，盒馬鮮生在北京、上海、西安、武漢、成都等城市新開42家門店，總門店數量超過160家。侯毅也曾表示，今年的重點是做經營上的優化和調整，盒馬也正在針對不同客群需求，探索盒馬菜市、盒馬mini、盒馬F2、盒馬小站等多個業態，服務更多消費場景的需求。

生鮮新零售步入調整期

事實上，除了盒馬外，永輝超級物種、

美國小象生鮮也開始關店，不少人認為，生鮮新零售已經進入了調整期。盒馬鮮生創立於2015年，第一間門店於3年半前在上海開業，在線上線下的消費過程中，都注入了新科技的元素，包括線上點單、線下3公里內30分鐘送達；可以使用盒馬的手機應用程式或支付寶進行線上支付；更可以通過盒馬的手機應用程式記下自己的購物足跡，隨時再次找出及購買心儀的食品等。於2017年侯毅曾指出，盒馬營業時間超過半年的門店已經基本實現盈利，首家店上海金橋店當時每天平均營業額可達100萬元左右，已經實現單店盈利。

BC科技冀拓展數字貨幣業務



張盛（右）稱，BC科技短期內仍以提供廣告及商業園區管理服務為主要業務。左為盤立新。香港文匯報記者莊程敏攝

香港文匯報訊（記者 莊程敏）BC科技集團（0863）首席財政官張盛昨在傳媒午餐會上表示，去年開始發展數字貨幣業務及區塊鏈相關業務，原有的廣告業務仍會繼續保留，去年該業務收入受到貿易戰影響按年跌15.8%，惟長遠數字資產等新業務收入仍有機會取代為主要業務。對於今年盈利能否扭虧為盈未能評論，僅指收入料有增加。

張盛指出，BC科技短期內仍以提供廣告及商業園區管理服務為主要業務，但因為受到經濟環境影響，看到其收入增長有所放緩，故希望致力發展數字貨幣業務。他認為，近日的社會政治不安環境令資金傾向避險，金價及數字貨幣都見有追捧，相信對於數字資產服務仍會有利。集團表示，去年下半年數字資產服務收入近1,000萬元人民幣，佔集團收

入約八分之一，對比上半年升幅較大，機構客戶佔交易額近六成半。

稱Libra助提升業內監管

他說，在發展數字貨幣業務上，香港、東南亞等地會是主要市場，公司更在最近於新加坡開設辦公室，而內地對於虛擬貨幣的政策較多變，因此暫不會進入當地市場。公司曾在今年5月配股集資1.14億元。他指出，會繼續為公司尋找合適的投資者，畢竟公司的新業務仍在初期階段，因此需要向市場多作解說。對於facebook計劃推出虛擬貨幣Libra，首席營運總監盤立新認為，這會為市場帶來正面影響，例如有助銀行產品更普及和平，因為其有機會涵蓋多間國際企業，並相信這會有助提升業內的監管，建構更理想的生態。