

# 企业家

第三十三期

8

2022 年 7 月 4 日  
星期一

读懂一座城，  
从读懂企业家开始……

陈振杰：

## 腰部算法中蕴含 AI 产业大未来

□青岛日报/观海新闻首席记者 孙 欣



■ 山东极视角科技有限公司创始人兼 CEO 陈振杰。



扫一扫,观看视频



写在前面的话

越是艰难的时刻，越需要倾听企业家的声音。

疫情反反复复，所有的企业都在经历着前所未有的考验。上行周期里，处处都是商机，企业家精神很容易被低估；但当经济下行的压力袭来，企业家的远见卓识和拼搏进取就成为不可或缺的质素，决定着企业能否穿越寒冬，能否在不确定性中找到新的航向。

在这个特殊的时刻，人工智能的处境显得更为特殊。

一方面是自身的发展正面临“瓶颈”。诞生之初，人工智能行业就是时代的宠儿，作为新兴高科技产业的代表，似乎它就代表了未来。特别是 2016 年谷歌的 AlphaGo 将人工智能技术带入大众视野，AI 被赋予了丰富的想象。它会成为未来社会的基础设施，就像当年的电力对人类社会的重新塑造一样。但随着创业热潮的逐渐消退、投资泡沫的逐渐挤出、技术与产业融合的不断深入，人工智能近年来遭遇“成长的烦恼”，如何将技术变现、实现盈利始终是个大问题。

以算法见长的 AI，还没有找到答案，就与经济的周期震荡猝然相遇。许多制造业企业——人工智能改造和赋能的对象，由于现实的经营压力不得不降低甚至延宕着他们智能化改造投资的意愿。而对制造业的改造，曾一度被视为人工智能行业最现实、最可行的赢利模式。

双重压力下，AI 何为？

近日，青岛日报/观海新闻记者专访了山东极视角科技有限公司创始人兼 CEO 陈振杰。30 岁，近 10 年创业经历，人工智能创业潮中最年轻的行业“老兵”，这是陈振杰身上最鲜明的标签。当年，他结束了在 O2O 领域两次创业尝试，投身人工智能时，行业还没有“AI 四小龙”的概念，人工智能创业热潮还处在“青萍之末”。而且，不同于人工智能行业的创业者大多都是这一领域的技术研发者，陈振杰本科学的是生物技术，研究生的专业是管理学。

也许就是这些不同，让“极视角”有些另类。

人工智能是典型的技术密集型行业，科学家创业是这个领域的重要特征。尤其是在 AI 创业潮的早期，人工智能创业公司几乎可以与“技术极客”划等号。在满溢技术咖的世界里，“极视角”搭建国内首个计算机视觉算法商城，以商业模式创新的方式杀出重围。

更让业界意外的是，“极视角”去年把总部从深圳迁到了青岛。离开人才密集的一线城市，陈振杰说，他看重的是青岛的产业密集。

面对陈振杰，这些“另类”之举都有了合理的解释。

他说自己是一个骨子里服膺逻辑、规律的人。在他看来，商业社会中的决定几乎没有模棱两可，每一条道路的结果都能通过逻辑推演出来，只要一开始面对问题，而“极视角”的所有选择其实都立基于这样一个朴素的问题意识：随着人工智能产业发展，除了头部顶尖算法和人才，一定还需要大量腰部的算法，而以性价比最高的方式提供腰部算法就是“极视角”的巨大市场空间。

对于推演的过程，他则抱有强烈的现实感，“商业社会的运转不同于科学，不可能直接一步跳到最优的商业模式和形态，原有的中间环节或者流程之所以存在，一定有它的道理。”这让他坦然接受创业中的挫折，甚至享受一次次没有收获的“出海之旅”。“认准了这个方向之后，我们并不太在意这个风口是三五年出现，还是十年八年才出现。”他说。

陈振杰的到来，让青岛企业家的光谱变得更为多姿多彩。就像张瑞敏、周厚健们在 30 多岁作为掌舵人，书写出青岛企业的传奇一样，在这个复杂的转型年代，一个更加广阔的舞台就留给了以陈振杰为代表的青岛新生代企业家。

创业公司不要动不动谈“重新定义”，“小步快走”才是王道

记者：说起人工智能行业，大家第一时间会联想到科学家创业。尤其在早期，大多数 AI 创业公司都是技术大牛带着自己的技术寻求商业化落地。比如刚刚登录科创板的“AI 四小龙”之一——云从科技，创始人周曦就曾师从“计算机视觉之父”黄煦涛。“极视角”为何会选择 AI 赛道？

陈振杰：读研究生的时候就我和同学一起尝试创业。在创办“极视角”之前，我们做过两个项目。第一个做的是一个蓝领用工平台，为工厂和蓝领之间搭建信息桥梁。但做了三个月之后，我们发现，蓝领工人之所以找不到工作并不是缺乏信息通道，而是他们已经不愿意再回到工厂，他们更倾向于快递、外卖员这些服务业的灵活用工。第二个项目做的是现在已经比较常见的餐厅点餐二维码。做着做着，我们发现，互联网巨头开始参与进来，我们再做难度就很大了，于是就主动把这个赛道停掉。后来我们就进入了人工智能领域，因为经过前两次的创业，我们得到一个经验，要选择那个未来能长期不断发展的行业。

记者：当时国内 AI 创业是什么环境？势头已经起来了？

陈振杰：人工智能赛道火起来是在 2016 年，谷歌 AlphaGo 跟李世石的围棋对战之后。我们大概是 2014 年前后开始进入人工智能领域的，那时候在国内还很冷门。前面一年多时间，我们跟投资人交流，投资人都不知道人工智能是什么。“你说的是不是 O2O”，有的投资人会这样问我们。因为当时人工智能更多还是实验室中的一种技术，投资人还没有看到人工智能产品化的东西，所以没有对人工智能商业模式的认知。

记者：“极视角”为何敢下注？

陈振杰：其实逻辑很简单。人工智能做的事情就是把人做的工作给自动化，大家都可以想象，未来随着管理颗粒度的不断细化，工作量会不断增加，而全球人口却不可能无限增长。长远来看，用机器去代替人和辅助人肯定是大趋势。认准了这个方向之后，我们并不太在意这个风口是三五年出现，还是十年八年才出现。就像股市中的价值投资，长期来看，股价总是会回归价值的。

记者：在这样一条充满未知、没有太多经验可以借鉴的创业路上，“极视角”是如何明确自己的商业模式的？最初就明确了要打造一个算法商城？

陈振杰：很少有创业团队能从一开始就形成一个十分清晰的商业模式。面对人工智能这种新技术，当时我们的想法是先把技术做出来，然后慢慢考虑落地和变现。我们招聘了一些来自清华、北大的算法工程师，自己开发算法。2015 年年中，拿到天使轮融资之后，尝试在零售行业落地。但很快就在与客户交流的过程中发现，他们对算法的需求量远远超越我们所能供应的。比如最开始我们提供一些客流分析的算法，拿给客户之后，他可能希望还能识别客流的衣服轮廓、款式风格这些特征。我们逐渐意识到，如果只有我们自己做算法的话，能供应的种类非常窄，很有可能只能覆盖一个行业的一部分算法。之后我们

就探讨是不是可以做一个商城，能够给更多行业的算法应用作支持。大概在 A 轮融资的时候，我们逐渐形成了清晰的商业模式。

记者：这是个从 0 到 1 的过程。今天听起来云淡风轻，但当时一定有很多想不到的困难和挣扎。中间有没有坚持不下去的时候？是不是也走过一些弯路？

陈振杰：困难肯定是有，比如融资不好拿，早期高端人才因为对公司方向不认可而离职。但我们从来没想过放弃。创业者天生是喜欢冒险的，不仅看中成果，也享受中间的过程，就像冒险家，虽然不是每次出海都能寻得宝藏，但他们仍然热衷出海。其实对创业公司来说，早期只有一个使命就是快速试错，方向错了没关系，赶紧调，试出一个合适的方向。

我们商城的模式也经历了一个这样的过程。2017 年前后，我们把搭建了一半的平台全部推倒重来。因为之前团队没有做过平台，所以一开始对平台的理解相对粗浅，觉得平台就是定义规则，由我们来决定这个行业怎么玩。但后来我们发现平台更多应该是提炼规则，进而优化规则，而不是去定义规则。比如我们的平台为开发者提供算法开发工具，最初我们设计了一套我们认为最优、最高效的开发流程，但人家开发者不认，因为跟人家的论文标准不一致，再高效也没有用。

我们发现，商业社会的运转不同于科学，不可能直接一步跳到最优的商业模式和形态，原有的中间环节或者流程之所以存在，一定有它的道理。对创业公司来说，我们要基于这个行业现有的运转模式，把规则提炼出来，先做微调，而不是说全部重新定义。

To G 和资本泡沫都是 AI 发展的必经阶段

记者：近半年来，商汤科技、创新奇智和云从科技相继在港交所和科创板上市。一方面，AI 企业陆续步入资本市场，表明产业的快速发展，但另一方面，从它们的业绩表现来看，盈利问题仍然悬而未决，技术与商业化之间似乎仍然存在一条鸿沟。该如何理解当前人工智能产业发展的这种状况？资本催生的人工智能泡沫还要多久会过去？

陈振杰：总的来说，行业还属于中早期。人工智能技术现在更多还是应用于政府的安监领域，以及一些大型的央企和国企，但远远没有达到赋能千行百业的阶段。

但行业去伪存真的阶段已经过去，未来 5—10 年行业会走上一个稳定上升的曲线。2019 年到 2022 年其实就是行业的去泡沫期。我们发现这两年人工智能企业低调了很多。前几年，人工智能企业在各大展会上都有很大的声量，但这两年很多人工智能企业已经不再做宣传了。大家更多开始关心业务，怎样能给客户提供更好的产品、更好的服务支持。就像互联网的发展过程一样，早期大家吵得很凶，但后来就默默发展自己的生态和产品。

从初创人工智能企业的数量来看，这两年其实并没有太多增加，资本已经不再疯狂出手了。

市场上留下来的人工智能企业几乎都是经过了几轮淘洗的。反而是很多细分领域的软件企业开始结合人工智能应用成为一种新物种，这种新型人工智能企业的数量在不断增加。

记者：随着行业逐步走向成熟，人工智能产业也在不断拉长链条、细化分工。“极视角”处于什么位置？

陈振杰：纯人工智能企业更多处于产业链上游，提供顶尖的算法。应用人工智能解决问题的软件企业则属于偏下游的应用端。“极视角”相对处于中间位置，我们连接算法供应商和需求方。目前，“极视角”算法生态已经汇聚海内外超过 20 万名人工智能开发者，累积 1000 余种图像识别算法，服务超过 100 个行业的 3000 家政企客户与合作伙伴。不同于上游提供顶尖算法的人工智能企业，“极视角”更多面向客户的长尾需求，打造“多快好省”的算法商城。因为很多场景对算法的要求并不太高，用顶尖工程师开发其实是浪费行业资源。“极视角”平台上的开发者通过“打榜”方式参与“抢单”，由得分最高者向客户提供算法。

记者：To G 是人工智能行业这两年发展的一个十分重要的特征。但这种纷纷发力政府业务的举动也颇受诟病，认为 AI 企业只赚“容易钱”，某种意义上拖慢了行业发展的步伐。

陈振杰：这是一种误解。AI 企业前期找政府和央企并不是投机行为，而是技术本身的成本曲线导致了这样的结果。比如 2016 年前后，一路摄像头软硬件价格加在一起要 1 万多块钱，不可能在民众和中小企业中应用，现在成本慢慢降到平均两三百元一路，很多中小企业就能接受了，大规模商用就具备条件了。

就像资本对人工智能产业发展的作用一样，虽然资本催生了泡沫，但对技术和产业发展来说，还是利大于弊的。某种意义上，泡沫是必然要有的，没有泡沫推动，一定不会推动科技行业往前走。早些年科网股爆破之后，科技行业也并没有没落，后来又渐渐往上走。技术的特点是早期都会烧大量的研发费用，没有泡沫根本做不了。投资人其实也是在慢慢认知和了解的过程中调整定价。

给青岛人工智能产业打 85 分

记者：去年，“极视角”正式从深圳迁至青岛，很多人会觉得不可思议。为何会做出这样的决定？

陈振杰：深圳在早期创业环境上确实是非常优秀的。比如资金密集程度上，经常讲的一个故事是，如果你在深圳的咖啡厅看见两个人坐在一起，他们一定是在聊投资。“极视角”在从 0 到 1 的发展阶段，在深圳获益良多。但现在我们步入了从 1 到 10 的阶段，要把我们技术应用到各行各业之中，就要找一个产业密集，但又有不错创新基础的城市。青岛有非常丰富的实体经济门类，与“极视角”现阶段的发展十分匹配。

记者：很多企业谈到青岛在人工智能人才方面相对缺乏。目前，青岛的人才是否能满足“极视角”的发展需求？

陈振杰：顶级的科学家肯定都是聚集在北上广深一线城市。基础人才层面，早期确实纠结过这个问题。考察后发现海尔、海信这些企业都有比较强的基础技术研发力量。“极视角”落户后也在通过大赛等形式，吸引算法团队落户青岛。去年，极市计算机视觉开发者榜单大赛首次在青岛举办，5 个获奖团队签约落户西海岸新区。今年的比赛也已经拉开序幕，涵盖的领域和范围比去年更加广泛。

记者：作为青岛人工智能产业链主企业，“极视角”对未来青岛人工智能产业发展方向有哪些思考？目前您会给青岛人工智能产业打多少分？

陈振杰：遴选链主企业是一个很好的做法，它把政府资源跟龙头企业对行的理解结合在一起，帮助更精准确定城市产业发展方向，制定相关产业政策，帮助产业快速发展。青岛在人工智能产业上的优势是，制造业基础较好，场景非常丰富，完全可以把一个算法先从青岛做出来，再去辐射山东和全国。青岛已经有了不少举措和政策支持，下一步就是需要持续提升。现在我认为可以给青岛打 85 分。

记者：作为新生代的创业者和企业家，您觉得新一代企业家与改革开放之初成长起来的第一代企业家相比，有哪些不同？对于想要创业的大学生或者年轻人，您有哪些建议？

陈振杰：新一代年轻人在创业时充分享受到了改革开放四十多年来的发展红利，起点较高、基础较好。但压力也会比较大。在新技术、新模式的推动下，商业逻辑跟过去有很大的不同，竞争也比过去大很多，现在三年可能要做以前十年的事，行业的迭代和洗牌更快。

年轻人创业是推动时代和国家进步的重要动力。作为学生时代就创业的过来人，我们都知道学生创业在起步阶段难度会非常大，缺乏管理经验。比如招募员工，自己可能都没有参加过几轮面试，又如何去面试员工？毕业之后先就业几年，积累一些经验之后再创业会好很多。



书中财富

日本那些从“中流”跌落的人们



作者：[日]桥本健二  
出版社：中国科学技术出版社  
上市时间：2022 年 6 月

随着时间的推移，疫情对这个世界的深刻影响正在不断显现。

日本社会学家桥本健二在他的新书《中流崩坏》中，描述了“后疫情”时代日本的社会现实。

很多人因新冠疫情而陷入生活困境。他们大部分是非正式职工。作为劳动者，他们本身就处于劳动关系中的弱势地位。

很多没有正式工作的单亲妈妈，受新冠肺炎疫情冲击而收入锐减，同时还不得不在家照顾因疫情休学的孩子。因为没有了学校的供餐，伙食费剧增，有很多单亲妈妈被惨淡的现实逼得走投无路。

另外，还有很多外籍劳动者也面临疫情停工的危机，他们既没有回国的交通费，也没有可以从事的工作，陷入了从未有过的困境。

疫情暴发后，昔日热闹的购物街上看不到穿梭的人群，服装专卖店、百货商店等销售额锐减，不得不关店停业。还有很多生产零售商品的工厂因为全球供应链的不畅，订单量急剧减少，被迫停业。

另有建筑工程从业者可能承包或参与了某项工程，而建筑业本身就属于劳动密集型行业；在疫情蔓延的影响下，他们一方面要面临集体感染的风险，另一方面还要面临工程被迫停工带来的经济损失。

直接受到新冠疫情冲击的，首先就是非正式员工，然后是自由职业者、个体经营者等。桥本健二认为，正是从 2020 年 1 月开始在日本蔓延的新冠肺炎疫情，将日本人们从“一亿总中流”的幻想中拉回现实。

所谓“一亿总中流”的概念出现在日本经济高速增长期，尤其是在 20 世纪 70 年代和 80 年代。那时大约有九成的日本国民，也就是总数将近 1 亿的日本人，自认为属于中产阶级，“一亿总中流”的说法就此开始盛行，“消费美德”成为社会风气。日本被称为世界上罕见的“无阶级社会”。

但在桥本健二看来，疫情的冲击，只是戳破了“一亿总中流”的肥皂泡。曾经盛行的“一亿总中流”只不过是社会调查的误导和国民愿望造成的“幻想”而已。

他说，如果面对这样一个问题：请从以下三个选项中选出您认为最符合您气质的一个词语：A. 天才 B. 普通人 C. 白痴

正常情况下，大多数人都会选择“普通人”吧？而这个过程就是简化和粗糙版的“一亿总中流”的来源：民意调查。

而实际上，日本是一个贫富差距大的“格差社会”。疫情则让日本社会的差距空前扩大，中产阶层日益窘迫，滑降到“低产”的风险也越来越高。中产阶层内部的分化对立日益严重。

《中流崩坏》一书通过大量数据、图表，论述了二战后日本中产阶层的产生和轨迹，并试图通过理性、中立的态度来解释“一亿总中流”是如何被构建、被正教化、被接受的。

除此之外，桥本健二还通过数据验证了中产阶层在社会中起到的作用，在刻画社会实际情况的同时，探索了理想的“中产阶层”的存在方式。

本栏编辑