

【创业先锋】

出门问问： 让语音交互更好地服务日常生活

根据近日江苏省生产力促进中心发布的《江苏独角兽企业、高新区独角兽企业和瞪羚企业评估结果》，南京地区共有5家上榜。在榜单中，除了T3出行、新康众、福佑卡车等独角兽榜单“常客”，还发现了一个熟悉又陌生的名字——出门问问。

熟悉的是，出门问问由前Google总部科学家、美国约翰霍普金斯大学计算机系博士李志飞所创。他曾开发出谷歌手机离线翻译系统，一时风靡全球。陌生的则是，此前出门问问和南京甚少交集。直到2021年9月，出门问问正式宣布在南京经济技术开发区新港高新园启用全国总部，并将以南京为中心全面展开推进包括研发、供应链、销售与企业服务等在内的核心业务。

谷歌天才科学家回国创业即巅峰

“谷歌技术大牛”“两星期拿下红杉、真格基金投资”“用5年时间做出百亿独角兽”……在李志飞的诸多光环中，还有一个与南京相关的身份：南理工学子。

1999年，他从南京理工大学毕业后，前往美国约翰霍普金斯大学计算机系攻读博士学位，并辗转进入该校全球顶级语音识别和自然语言处理实验室，在此期间开发出了开源机器翻译软件Joshua。该系统也成为世界学术界两大主流机器翻译软件之一，被斯坦福、麻省理工等高校使用。

毕业之后，李志飞拿到了IBM、微软、谷歌、雅虎、Facebook的offer，但他最后还是选择加入当时机器翻译团队全球最好的谷歌，主要开发手机离线翻译系统。

但在谷歌，他看到了下一代人机交互的潜力，却难以推动语音交互成为最主要的交互方式。尤其是2012年Siri发布，语音助手被大众认识，但苹果尚未开拓的中文市场让李志飞看到了机会。

同年10月，36岁的李志飞回国创立出门问问，想要基于自然语言处理的下一代移动搜索引擎，也就



李志飞志在让AI更好服务人们的日常生活

是“用语音搜索去做下一代的搜索引擎”。正是凭借这句话和一个“没有界面却通过语音就可以在网页上把人名、城市名、时间找出来”的手机APP，李志飞成功打动了红杉资本和真格基金。

最初，李志飞只做算法、技术以及简单的APP。后来，出于让AI更好地落地于人们的日常生活，他又开始做操作系统、做硬件，慢慢地探索出自身的独特之处：将算法、软硬件以及交互系统深度集成一体。

出门问问陆续在“可穿戴、车载、智能家居”三大领域布局，每年都能看到多条产品线的新品，公司也迅速跻身独角兽，成为国内创投圈冉冉升起的明星。

理性看待增长，独角兽飞到南京启用全国总部

独角兽之所以能成长迅速，很大一部分取决于技术和市场。资本的催动下，在2017年获得1.8亿美元融资、突破10亿美元估值之后的出门问问，也经历过一段疯狂扩张期和调整冷静期。

当时，出门问问曾提出AI新零售战略，在全国范围新开20家线下智能体验店。到2019年，公司规模已接近1000人。回忆起与巨头交锋补贴的日子，李志飞在接受创业邦采访时直言，“与巨头竞争非常可怕，最大的问题是有规模不经济。”

由此，李志飞开始更加理性看待增长，只保留了智能手表、智能车载2个产品线，20家线下门店全部关掉。从2021年开始，他也试着调整自己的工作状态，让团队自己去跟进，原先近20人的工作汇报团队

也仅保留1人。

也是在2021年，李志飞还做出一个重大决定：将出门问问全国总部落地南京。在全国总部启用仪式上，他表示，出门问问将以南京为中心的全国业务全面展开包括研发、供应链、销售与企业服务等在内的核心业务。

而凭借持续研发核心技术和合理调整方向，出门问问也重回正轨，以人工智能为中心，自主研发并建立完整的“端到端”人机交互技术链，为全球150多个国家和地区的消费者提供人工智能产品和服务，推动大众进入AI消费时代。

如今，随着出门问问创新科技有限公司进一步升级为南京独角兽，其将集聚更多新技术、注入更多新活力，助推南京人工智能产业不断创新发展。

【创客故事】

石学龙： 做一名不服输的创业者

央视前主持人柴静曾说过：“每一个轻松笑容的背后，都有一个曾经咬紧牙关的灵魂。”每一个创业者都曾在创业路上披荆斩棘，梦想把自己修炼成人生的大咖。

泗阳县李口镇无花果种植基地总经理石学龙，一个怀揣着梦想的创业者。他幼年丧父，家境贫寒，16岁初中毕业后便只身外出闯荡。20多年来，他打过各种工，多次创业，历经磨难，他依旧百折不挠。他心中有一个信念，要让自己和家人过上美好的生活。如今，石学龙在家乡承包了土地种植无花果和各种有机蔬菜，为实现自己的理想，决心在这片沃土上扎根奋斗。

创业从来都是艰难的，没有人能够随随便便成功。对于石学龙来说，他的创业经历可谓“屡战屡败，屡败屡战”。1995年，16岁的他和姐夫一起创办李口镇徐圩冷饮厂，在乡村办厂在当时的苏北农村算是新鲜事，况且还是一个毛头小伙。那时的他既是副厂长，也是工人，还是业务员。由于周转资金、销路等原因，后来厂子开不下去了，以失败告终。

1997年，石学龙与一个亲戚合资在县城创办饮料厂。投产以后，饮料产品非常畅销，他也收获了人生创业的第一桶金。红红火火了几年后，2002年，他从厂里出来单干，还是创办饮料厂，一个人带领20多个工人不分白天黑夜连轴转，南来北往买设备、购机器、跑销路。正当工厂一切走向正轨，正当大展宏图之际，那场“非典”让他血本无归，本来根基就不深，这一下子跌惨了。万般无奈之下，他再次背起行囊到杭州打工，哪样工种赚钱他就干哪样，在码头做过装卸工，在车站卖过报纸。直到一个偶然的机遇，他到杭州邮政局当起了投递员，一干就是7年。

石学龙看到城里蔬菜好卖，索性辞职从家乡贩卖蔬菜到杭州、苏州、无锡等地。他看到蔬菜种植利润可观，于是承包土地想专门种植大白菜和豇豆。可是农产品和工业品还不太一样，不但需要准确把握市场走向，还有季节性、对仓储保管也有特别的要求。以前一阵大蒜非常流行，有人种大蒜挣了不少钱，于是第二年一堆农民跟风，结果由于种的人太多，大蒜价格大跌，很多人赔了。

为了掌握种植技术和过硬本领，石学龙拜师学艺，虚心向江苏省乡土人才“三带”名人、宿迁市泗阳县百春锦蔬菜专业合作社理事长周相民请教，并成为“周相民劳模工作室”骨干学员。有了过硬的种植技术，销售是他的擅长，销路自然不成问题。

2020年“新冠”来临之前，石学龙从朋友手里接下240亩连年亏损的“烫手山芋”——李庄无花果基地。别人认为他一时头脑发热，可是他却在竹在胸，觉得这是经营不善导致的，是一棵“摇钱树”。他自信地说：“在乡村创业多年来，感觉党委政府对我们农民的扶持政策越来越好，创业20多年的磨练对于我来说，拥有多少财富并不重要，重要的是，我拥有了创造这些财富的过程。”说着他掰开熟透的无花果粉红的花心，一口咬下去，散发出清新微甜的气味。

被誉为“树上糖包”的无花果，不



石学龙在他的无花果基地大棚里

光口感极好，还有健胃清肠，消肿解毒的药用功能。无花果美味，但是不耐贮藏，加之成熟又快，迅速销售成了问题。为此，他不但在周边城市建立快速销售网络，而且新上马“无花果加工厂”，把集中上市的无花果做成果干、茶片等，不断提高无花果附加值，因此无花果成为他的又一项“致富糖包”。

潮平两岸阔，风正一帆悬。石学龙作为一名不服输的创业者，展现了新时代的新风采，相信他追梦的脚步永远不会停，在今后的砥砺前行中将谱写更加绚丽的人生篇章。

丁彬彬 龙腾

【创业政策】

一图看懂重点群体创业推进行动

日前，人力资源社会保障部等八部门印发《关于实施重点群体创业推进行动的通知》，推出八项行动计划。

8. 实施“灵活就业支持”计划

允许个人经营、非全日制、新就业形态等灵活就业的劳动者在常住地公共就业服务机构办理就业登记。

充分利用公共就业服务机构场地资源，设立零工服务专区，结合实际动态调整服务大厅开放时间，免费向社会提供零工信息登记发布和求职招聘服务。

完善落实零工市场建设支持举措，鼓励有条件的地方因地制宜改造利用闲置建筑，搭建必要服务设施，科学规划布局场地设施。

加强灵活就业人员权益维护，提供维权“绿色通道”和法律援助服务。

对依托平台灵活就业的困难人员、两年内未就业高校毕业生，按规定给予社会保险补贴。

【创业动态】

“五融五新”擦亮返乡创业宿迁品牌

“还是在家乡创业好，可以享受各种扶持政策。现在企业发展越来越好，预计今年营业收入能突破1亿元。”日前，宿迁汉客电子商务有限公司总经理韩松感慨道。2020年8月，韩松返乡创办专业的电子商务服务企业，如今已成为抖音App的宿迁客服中心。

近年来，宿迁全面优化返乡创业生态，全力打造“乐业宿迁”返乡创业品牌。2020年以来，全市共扶持4.4万人返乡创业，带动就业16.9万人。今年，宿迁创新实行“五融五新”模式，着力打造返乡创业的新动能，实现了从“打工经济”到“创业经济”的良好转型，越来越多人拥有了“家门口”的幸福。

政策拉动，创业热情持续高涨

多年来，宿迁把返乡创业工作融入发展大局，成立全民创业领导小组，研究谋划返乡创业工作。建立促进经济增长与扩大就业创业联动机制，出台《关于支持返乡就业创业的实施意见》《宿迁市鼓励返乡创业就业若干措施》等政策文件，开展“引凤还巢”“筑巢强凤”等主题活动，鼓励和支持返乡创业。

今年4月，中国银行宿迁分行与市人社局签订“苏岗贷”融资业务合作协

议，宿迁成为省内首家上线并落地“苏岗贷”融资业务的城市。截至目前，全市已发放“苏岗贷”超过3亿元。

为了进一步让返乡创业“门槛低、成本低”，宿迁对返乡创业人员给予“贷、培、扶、补”系列扶持。实施创业贷款政策改革，将返乡创业人员个人贷款额度提至50万元、小微企业贷款额度提至300万元，对退役军人、高校毕业生、返乡创业农民工等15万元(含)以下贷款给予全额贴息；开发“宿迁市优化营商环境财政专项资金云服务”，实现富民创业担保贷款网上快捷申办，2020年以来，全市共为返乡创业人员发放富民创业贷款9.62亿元。

产业驱动，创业路径持续拓宽

窗外寒风料峭，在位于宿城区埠子镇的宿迁市盛世婚庆有限公司里，几十名工人正热火朝天制作婚庆饰品。

“返乡创业快5年了，已经在淘宝等网络平台上开设5家网店。”宿迁市盛世婚庆有限公司总经理胡满意告诉记者，该公司采用“大户+农户”的运作模式，工人都是周边农户，工作时间相

对自由，现已带动300余人就业。

在返乡创业工作中，宿迁积极融入重点产业，着眼“6+3+X”主导产业、先导产业以及20条重点产业链，鼓励和引导外出务工人员、大中专院校毕业生、退役军人等群体返乡，积极参与上下游、产供销产业配套创新创业，带动资金、技术、市场、人力回流。

实施“家门口”创业行动，积极发展来料加工、来件装配、来样定做和农副产品加工“三来一加”项目，支持和指导返乡人员挖掘当地产业特色，创办领办参办小工厂、小农场、小物流、小电商、小服务等“五小创业”项目……目前，全市共有“家门口”创业就业项目1381个，带动外出务工返乡等各类人员就业12.3万人。

典型带动，“创赢宿迁”正当时

6月21日，第五届“中国创翼”创业创新大赛江苏省选拔赛暨“创响江苏”创业创新大赛宿迁市初赛开赛。返乡创业

“揭榜比拼”技术创新“金点子” 第七届中国创新挑战赛(南京江宁)现场赛成功举办

近日，第七届中国创新挑战赛(南京江宁)现场赛成功举行。比赛采用线上线下相结合的办赛模式，通过“揭榜比拼”的方式为3个重点企业技术创新需求征集解决方案。来自清华大学、南京理工大学、南京邮电大学、南京工程学院等高校院所的9支挑战团队“挂帅出征”，在江宁科技创新中心路演比拼。

大赛紧扣“创新驱动发展 挑战成就梦想”主题，聚焦江宁区重点产业进行需求挖掘，面向社会公开征集解决方案，以需求引导创新，促进科技成果转化。赛事自6月启动以来，共计联系走访企业245家，征集企业技术需求170余项，对接南京理工大学、西安交通大学等40多所高校院所征集解决方案。截至目前，共有102个项目达成意向合作，意向合作协议合同金额已突破1600余万元。

企业出卷、政府搭台、高校院所破题。大赛现场，针对特变电工、中科曙光、中电鹏程



王鑫