

从1个互联网的梦想者，到为8万个梦想者服务 “创客”季昕华为生长在这个时代感到骄傲

“我赶上了改革开放以来民营企业飞速发展的20年”

季昕华出生于1979年，早在20年前，在同济大学勤工俭学时的他就成为上海最早的一批大学生“创客”。但他觉得，还是要到大公司先学习管理能力，由此开始了在民营企业的10年职业生涯。

从华为到腾讯再到盛大，季昕华亲历了中国最好的几家民营企业的飞速发展。2012年，骨子里就流淌着创新血液的季昕华回归创业路，成立UCloud(优刻得)云计算，迄今已为8万多个用户提供服务，帮助他们实现梦想，推动中国社会向互联网+的进步。2018年11月27日，市委书记李强亲赴UCloud调研，给予了高度评价。

从1998年到2018年，季昕华幸运地赶上了改革开放以来民营企业最高速发展的这20年。如今的他不仅是UCloud创始人，还是上海云海联盟主席，上海信息化青年人才协会执行会长，上海市经信委、上海市科委技术专家等。季昕华说，为生长在这个时代感到骄傲。

青年报首席记者 范彦萍

亲历大学生创业之惑 创业需找准时机，满足用户需求



那年，我们
正青春

见证中国最好的民营企业快速成长 完成从技术男到管理者再到创业者的转型

不久，“红军旗”被收购，而在此时，觉得自己经验不足的季昕华毅然选择进入华为磨砺自己。“我从大学开始就一直待在创业公司，没有经过大公司的正规化训练，我自认为当时的自己管理能力不足，商业意识不够，没有经过流程化训练。”

2002年时，华为已经是深圳最大的IT公司，拥有一两万员工。进入华为安全部门后，很快他就独创研发了SPES(安全策略强制系统)，这个借鉴我国SARS防疫经验的计算机安全系统，可以让电脑接入网络前先接受一遍全面检查，大大减少了传染蠕虫病毒的风险。

他凭借优秀的技术优势，逐渐

走上了管理岗位。从起初的三个人，最多的时候管理四五十人。

2004年时，腾讯公司慕名

找上门，希望他加盟。那时腾讯马上要上市，经常被黑客攻击。但季昕华婉拒了，在他眼里，华为是一家有理想的高大上的公司，出了很多好的产品，QQ只是做聊天工具的小公司，对社会没有太大贡献。腾讯CTO张志东多次和季昕华聊天，为他讲述，其实QQ不仅仅是聊天工具，还是一种生活方式。未来在互联网上“玩”也是生产力，互联网能够为社会带来很大的变革。

有一次他在监狱里见到一名写木马的黑客高手，好奇地问，“你技术水平那么高，为什么还要去写木马呢？”对方吐露说，

询。1998年，“阿拉上海”点评网应运而生。没有广告，他一家家进行陌生拜访，跑遍了不知道多少家酒店、美容美发店、餐馆等。被商家赶出来更是家常便饭。那个年代还是用modem(调制解调器)上网的年代，一个小时上网费要好几元。一年后两人发现，上网用户和来访用户都不多。第一次创业以失败告终。

很快，季昕华又创办了第二家公司，做的是互联网教育。在这个网站上，能找到从小学到大学的考题。为了创业，他夜以继日地忙碌，经常白天上课，晚上写代码。那时，还是大学生的季昕华面临多重困难：融资难，教育要依托合作的教育机构，大学毕业什么资源都没有。

在校期间，有一次季昕华无意中读到比尔·盖茨撰写的《未来之路》，他想，人家大学没毕业也可以创业，我也可以。大二时，一次在IRC聊天室里他与一位归海归甚欢。对方愿意拿出100万元“巨款”的投资一起创业。一番头脑风暴后，两人觉得不如将上海吃喝玩乐的信息放到网上，让白领可以轻松查

询。毕业后，在聊天室里，有网友说起自己在深圳开了家“红军旗”计算机安全公司。那时，网络安全还不为大众所熟知。大学期间，季昕华成天在“网络安全”聊天室潜水，里面的高手热烈地探讨安全技术，大家会尝试发现系统漏洞，但不会做破坏。那时能上网的人不多，进入聊天室的网友素质都很高，大家只是将其作为兴趣爱好，没想到将技术用来非法营利。也是在那时，季昕华苦心钻研各种系统漏洞并无偿反馈、公布，成了国内计算机安全圈内闻名的大拿。

很快，他作为技术合伙人来到深圳的创业公司，主攻安全产品设计，为证券公司、银行检测和修复安全漏洞，防范黑客攻击。“所有的系统都会有漏洞。有的不法分子利用系统漏洞进行营利。寻找漏洞的难度很大，需要不断经验积累。你要假设自己是黑客，将漏洞报告给厂商，再寻找解决方案。也就是说你既是发现漏洞的人，又是修补漏洞的人。我们要与真正的黑客破坏者抢速度。”

自己是中专毕业的，找不到工作，只能以此为生了。季昕华自然而然生一个想法，虽然我可以保护一家公司的安全，但却难以让整个网络生态环境好起来。是否有一个平台，能让写木马的人合法地赚到钱呢？“对于技术高手，我有点惺惺相惜，我自己运气比较好，这些年来，得到了很多人的帮助。我希望有能力让更多人不去做坏事。”

10年民营企业打工路，季昕华先后担任华为公司安全团队负责人、腾讯公司安全中心副总经理、盛大在线首席安全官、盛大云计算公司CEO等职务，也积累了很多安全管理、产品研发、企业运营的工作经验。回过头来看待这些中国最牛的民营企业，季昕华侃侃而谈这些企业之所以能壮大起来的核心竞争力。

“华为让我从技术人员转变为管理人员，华为让我了解到，

公司的组建、产品研发和运营，在两年时间内将盛大云发展成为国内产品线最全的IAAS运营商，获得了2011中国云计算最佳产品奖。

“我运气比较好，这些年进入的都是非常好的民营企业，个人认为，民企是整个国家建设中非常重要的支柱，为社会创造了很大的价值。特别是我所在的公司，都是行业的领军企业。为整个社会甚至国家的发展作出了很大的贡献。”在季昕华看来，

一些基础的东西看似很容易，但量变会形成质变，到一定量以后就变成非常复杂的难题任何一件小事，只要认真做，都能做到极致。

此外，任正非曾写过一篇文章《管理的灰度》，这让我了解到这个社会不是黑白即白的，0到1之间还有很多可能。针对不同人有很多不同的管理方式，针对不同客户模式也会不同，不能搞一刀切。华为这样的大公司，要规模化，必须要有规范化，内部制订很多规范的流程、机制，通过规章和约束对员工进行管理。”季昕华说。

在谈及腾讯时，他为这家企业内部的民主文化所折服。“很多产品都是业务部门自己觉得是机会，

民营企业要有使命感 希望帮助更多有梦想的人创造更大的社会价值

2012年，33岁的季昕华再一次走上了阔别了10年的创业路，召集在腾讯的老同事莫显峰、华琨一起，成立UCloud(优刻得)云计算。

他希望实践自己的理想，为更多人创造价值。“做企业只想着赚钱的不是一个企业家，只是一名商人。是不是企业家，需要看他能否帮到更多的人，能否对这个社会产生更大价值。”

创业之初，季昕华就确立了“通过云计算帮助梦想者推动人类进步”使命，希望为企业发展提供优秀的云计算服务。在他看来，不少游戏、电商类中小企业扩张迅猛，但他们的机房、网络、服务器等往往跟不上扩张的速度，且这些设备成本较高。UCloud是让创业公司能专注于自己擅长的领域，为它们做好后台运维服务，搭建运作架构，大大降低他们的失败率。

“2012年11月，习近平总书记提出中国梦，更加坚定了我们为梦想者赋能的信念。得益于国家引导政策和上海良好的营商环境，我们成立以来发展迅速。6年来，我们服务了8万多个用户，部署在UCloud平台上的客户业务总产值超过一千亿人民币。这其中，有25%的客户来自上海。”

季昕华表示，自己不仅是创业者，也同时帮助其他创业者成长起来。这让他感到满满的成就感。“我是一个怀揣梦想的创业者，而通过云计算服务，我们帮助用户

实现梦想，推动中国社会向互联网+的进步。”

当然，在创业早期，他也遇到了和其他企业一样的困境。2012年的上海，融资环境还没有像这几年那么好，他见了上百家投资机构，却没人愿意投资，所有人都觉得云计算创业小公司做不起来，国外没有成功案例。因为看好云计算未来的前景，他毅然将深圳的一套房子卖掉作为企业起步资金。最艰难的时候，他和同事出差只住得起100多元的宾馆，上下班挤地铁。因为没钱买服务器，他只能买二手的或者找人租赁，却被人误以为是骗子。

2013年下半年，很多手游公

司逐渐冒头，这些创业小团队资

金少，特别依赖云计算。

而随着大众创新万众创业的打

几年前，上海的营商环境好

了很多，工商注册、变更周期大

缩短，政府也更加开放了，一些政

府项目愿意尝试民企的服务。

而银行对小微企业的贷款支持力度也更大了。”季昕华说。

“这几年，上海的营商环境好

了很多，工商注册、变更周期大

缩短，政府也更加开放了，一些政

府项目愿意尝试民企的服务。

而银行对小微企业的贷款支持力度也更大了。”季昕华说。

“荣膺接踵而至，2015年UCloud作为唯一一家公有云企业

进入‘福布斯中国成长最快科技

公司50强’榜单，位列第20名，同

期榜单内有32家企业是UCloud

的客户。同年10月，季昕华作为

创新创业代表参加了在北京举行



的双创周活动，UCloud创业成果受到了广泛好评。

2018年5月10日，季昕华作为企业代表参加了市委书记李强主持召开的上海中小型科技企业座谈会。座谈会上，季昕华向李强书记汇报了UCloud近年来在“云、数、智”三位一体建设方面所做的工作和取得的成绩，并就优化科技创新举措、推动上海市数据开放共享、服务长三角更高质量一体化发展等积极建言献策。

云计算是国家战略新兴产业，也是大数据、人工智能、工业互联网、物联网等产业发展的基础，具有超强的带动效应。2018年11月27日，市委书记李强在UCloud调研时指出，像UCloud这样的赋能型高科技企业符合上海产业发展方向，他要求企业立足长远、前瞻规划，聚焦科技创新尖端和前沿领域，加快关键核心技术攻关突破，吸引集聚更多上下游优秀企业，形成良好的产业链生态。

季昕华透露说，自己5月份向书记做汇报时曾披露了一组数据，UCloud2012年收入100万，2013年月收入100万，2015年月收入100万。“当时书记希望我们尽快做到每小时100万。我建议说，上海中小企业很多，但没有集聚效益，企业间合作比较少，是否能成立独角兽动物园。书记鼓励我，让我组织这个动物园试试，他定期会来参观。”



■心声

如何看待改革开放以来的民营企业成长？

“我运气比较好，这些年进入的都是非常好的民营企业，个人认为，民企是整个国家建设中非常重要的支柱，为社会创造了很大的价值。特别是我所在的公司，都是行业的领军企业。为整个社会甚至国家的发展作出了很大的贡献。”在季昕华看来，

民营企业快速发展的20年中，不少企业抓住了很多好机会，尤其是那些新兴领域，给了民企无限的空间，甚至比传统企业进入的还早。”

“我是改革开放的同龄人。我有幸地赶上了这个时代。尤其是1996年我来到上海，与这座

有温度的城市结下不解之缘。我在这里求学，在这里工作，在这里成长，在这里创业，亲历、见证、参与了这座城市日新月异的变化。”不过，他也指出，当前，由于多种因素叠加影响，民营经济

发展遇到了一些困难和问题。正如一个月前习近平总书记在讲话中已指

明了方向，民营企业家要加强自我学习、自我教育、自我提升，做爱国敬业、守法经营、创业创新、回报社会的典范。

季昕华表示，接下来，希望帮助更多传统企业、政府转变思路，拥有互联网思维，帮助更多企业走向海外，走向世界。