

协和副教授“误入”创业局

■本报记者 孙滔

如果没有那对自闭症双胞胎，北京协和医学院生物化学与分子生物学专业博士陈伟京可能早已是知名教授。而今，他是一个自闭儿网红家长，他的双胞胎儿子叫秋歌和秋语，“秋爸爸”是他广为人知的称号。

陈伟京还有一个身份是自闭症干预平台ALSOLIFE的联合创始人。这个平台的3个联合创始人都是自闭儿家长。如今，该平台已获得奇绩创云和腾云大健康的投资，并拿到国内自闭症领域的第一张医疗器械二类证书。

在ALSOLIFE的合伙人张之光眼里，陈伟京其实是一个“完全没有任何商业想法”的科学家。对于这点，陈伟京完全认同。某种意义上，他是“误入”创业局里的。

从陈伟京到“秋爸爸”

从陈伟京到“秋爸爸”，他经历了一个痛苦的过程。

2004年，两岁的秋歌和秋语还不会说话。小区里的退休医生注意到这对双胞胎的异常就提醒：“你们知道孤独症吗？小心啊！”

陈伟京听到了这个略显刺耳的提醒后，虽然有点排斥，但还是决定跟妻子研究一下。第二天，妻子把自闭症行为量表一条条读给陈伟京，“那些条目几乎都对得上”。陈伟京听得心烦，跟妻子说：“去正经医院吧。”

北京大学第六医院（以下简称北大六院）确诊后，悬着的巨石还是砸了下来。负责诊断的医生刘靖告诉他们，隔壁有一个民间组织“北京市孤独症儿童康复协会”，可以去寻求帮助。陈伟京夫妻走过去时发现，协会的贾美香大夫正在忙着打电话，通知一个自闭儿家长上培训班的事宜。

那是儿童孤独症应用行为分析（ABA）培训班，主讲人是北大六院医生郭延庆，他曾在美国内华达大学进修应用行为分析一年。陈伟京成了培训班的首届学员。自闭儿家长最先遇到的障碍就是信息不对称，抱团取暖就成了天然的选项。陈伟京与其他志同道合的家长牵头，成立了“ABA合湿会”和“星辰园”等家长组织。

他们做了很多事情。比如，他们集资邀请国外专家来华在各地举办实操讲座，在线上的微信群里还会给大家布置作业，甚至检查作业以及讲解答疑。但陈伟京发现，这样的自发性组织天然具有松散性，渐渐地感觉管理吃力，尤其是涉及财务问题就会产生令人头疼的烦心事，导致这样的组织很快就难以维继了。

当开始ALSOLIFE创业后，他才认识到，成熟商业体系的规范性能让很多事情变得更容易。

从“鹰派”到“鸽派”

陈伟京很快成为自闭儿家长群体中的意见领袖。他积极科普，并且是“进攻性”科普。在“星辰园”的时候，一旦有人介绍或宣扬陈伟京眼里的伪科学理论，他就会直接将其踢出去。有人批判他缺乏爱心，大家都是自闭症的受害者，本是同一战线，何苦为难病急乱投医的其他家长呢？

其实，陈伟京主要的攻击对象是形形色色



3个合伙人一开始觉得，自闭症这个领域天然就应该是公益属性。经历过多次“撞墙”后，陈伟京才明白，做公益不是想的那么简单，其难度甚至远远超出了做商业。陈伟京从零开始学习商业逻辑。

ALSOLIFE 3位联合创始人，自左至右为刘岱岳、陈伟京和张之光。
受访者供图

的另类疗法。无论是饮食干预还是粪菌移植、无论是高压氧疗法还是螯合排毒，他“遇佛杀佛、遇魔杀魔”。对于那些夸大宣传者，尤其是宣称“20万包在我身上”的推销员，他会将其视作骗子。

他不遗余力地去剖析一些自闭儿家长眼里的误区，不惜浇灭他们心中那些不切实际的希望。例如，多数自闭儿家长会把治疗希望寄托于基因测序上，他们一方面希望确定这个病是不是自身基因的原因，另一方面则是打算再生二胎。

作为分子生物学博士，陈伟京很早就开始接触基因测序了。他们一家还配合过医院抽血测序，那是科研用途的，并不涉及收费问题。他知道，自闭症虽然涉及遗传因素，然而科学界多年来的研究并没有让结论更清晰，“数据很大，可用数据很少”，以至于“越研究越混沌”。所以他的结论是，目前基因检测不足以用作自闭症诊断工具，更不足以用来预测下一胎会不会是自闭儿。

在视频号等平台做这些宣传的时候，人们反复问他同样的问题：考虑到这些家长的急迫，他不厌其烦，车轱辘话讲了一年又一年。

直到创办了ALSOLIFE平台，他还想依从惯性继续维持“鹰派”风格，500个人的大群有时候会被踢掉200人，家长、客户都被赶走了。张之光劝他：“作为公司的用户群，是不能这样管理的。”

起初陈伟京不认可——怎么能让群成员宣扬伪科学呢？但张之光的观点是，要对用户友好，才能留住用户。多次掰扯后，陈伟京逐步接受了张之光的观点——做企业跟在象牙塔里做事的逻辑不一样，自己不能再按学术逻辑去管理用户。

就这样，陈伟京终于从“鹰”变成了一只“和平鸽”。

更艰难的转变

从象牙塔到创业公司，陈伟京的转变是艰难的。

3个合伙人一开始觉得自闭症这个领域天然就应该是公益属性。尤其是陈伟京，在潜意识里，他一开始就把ALSOLIFE平台当成了“星辰园”的替代品。

经历过多次“撞墙”后，陈伟京才明白，做公益不是想的那么简单，其难度甚至远远超出了做商业。陈伟京从零开始学习商业逻辑。

2017年创办ALSOLIFE平台之初，他们想的是做成一个教育平台。这正是陈伟京所热衷的，他在公司里的角色一直是关键意见领袖。他负责帮助新家长建立正确的认知，成为那些家长的老朋友。

鉴于自闭儿家长社群属性很强，他们就从线上微课起步。陈伟京主持，邀请专家或有经验的家长过来交流。他们探讨的，也大多是陈伟京关注的大龄自闭儿的教育经验以及安置问题。不过，微课这种形式很快就过时了。公司的自媒体团队分析，这是因为社群活跃度下降，被短视频和自媒体抢走了关注度。

他们开始尝试直播，陈伟京每周有两次直播。但陈伟京是一个过于佛系的主播，他并没有非常明确的商业目标，也没有把粉丝增长摆在第一位。这显然跟当下流行的商业逻辑不符。

不过对于陈伟京的做法，张之光有了新的认识：目的性过强不一定是好事，有时反而会错失一些机会，因为世界上大部分的事情是在混沌中发展的。而陈伟京这样随遇而安的态度，说不定能得到一些好的结果。

他们相互影响，更多是陈伟京在慢慢被改造。刚开始介绍企业和产品的时候，他总觉得

“这不是我的话，说不好”，如今他也会按照产品的要求去准备口语内容。

对于公司在2019年之前的探索，张之光总结为靠本能和天赋做事。他们一直在教育和医疗之间摇摆，直到奇绩创云和腾云大健康投资ALSOLIFE，投资人建议他们锚定医疗行为。随着后续资本相继进入，他们终于拿到了国内自闭症领域的第一张医疗器械二类证书。

跟陈伟京本身截然不同的是，张之光一直以来最擅长做的事情就是让产品被市场接受。他明白，真正的商业创新才是刚需，也因此探索了线下机构的数字化以及数字疗法。

ALSOLIFE在2021年全面转向数字疗法。2023年，他们的数字疗法产品“人工智能（AI）认知机器人”上线销售。陈伟京说，这个机器人解决了自闭儿家长的最大痛点，那就是居家干预需要极高的人力成本。

陈伟京最初觉得让机器人替代人是愚蠢的想法。不过，他家的秋歌和秋语很快就喜欢上了这个类似通关游戏的课程，每人一台平板电脑，跟着机器学习怎么建立生活常识，以及怎么跟人打招呼等。

ALSOLIFE在2021年全面转向数字疗法。2023年，他们的数字疗法产品“人工智能（AI）认知机器人”上线销售。陈伟京说，这个机器人解决了自闭儿家长的最大痛点，那就是居家干预需要极高的人力成本。

陈伟京最初觉得让机器人替代人是愚蠢的想法。不过，他家的秋歌和秋语很快就喜欢上了这个类似通关游戏的课程，每人一台平板电脑，跟着机器学习怎么建立生活常识，以及怎么跟人打招呼等。

“三个火枪手”

ALSOLIFE，即郭延庆倡导的生活干预理念——A代表认知和学业，L代表生存和生活，S代表社会和社交，O代表职业。

ALSOLIFE的3个联合创始人中，“秋爸爸”陈伟京是“60后”，“可欣可奕爸爸”刘岱岳是“70后”，“泡爹”张之光最小，是“80后”。3人中只有陈伟京是兼职，利用业余时间来做事。张之光是首席执行官（CEO），负责公司整体运营；刘岱岳则负责线下的服务机构。

张之光也是ALSOLIFE发起人，通过刘岱岳认识了陈伟京；而刘岱岳和陈伟京是在一次爬山时偶然认识的。为什么要拉陈伟京入伙？张之光说，作为一个自闭儿新家长，他正值沮丧之际，需要得到专业上的指导，“从不说假话、不会以盈利为目的去做事情的‘秋爸爸’就成了首选”。

就这样，“三个火枪手”在一家面馆开始了创业的谋划。他们都喜欢做数据化的事情，“靠数据说话，是靠谱的”。张之光说：“与其说我们是在做一家公司，不如说我们在探索一个行业的解决之道。”

如今，他们已经不再纠结公益初心和商业目标的关系。张之光说，商业本身就是最大的公益，尤其是他们现在做的数字疗法，本质上就是一个提高效率、降低成本和服务更多家庭的事情。“这不是公益是什么？”

在张之光眼里，陈伟京是一个没有任何商业想法的人，就连生活欲望都很低。他希望陈伟京在退休后能把精力放在大龄自闭儿的出路上来。

陈伟京夫妻年纪渐老，而秋歌和秋语已经23岁了，该考虑未来怎么办了。Your Life is Also My Life（你的生活就是我的生活）——这不仅是一句ALSOLIFE的口号，而是陈伟京命定的路。

这场创业局，他从来不是误入。

“找回”丢失的鼻子

■本报记者 李媛

当科研人员为卓玛（化名）戴上量身定制的义鼻后，这位8岁的藏族小女孩偷偷摸了一下自己的鼻尖，她的脸上露出了久违的羞涩而灿烂的笑容。

不久前，这动人一幕发生在四川省甘孜州色达县的杨各乡卫生院。来自西安交通大学的教授王晶团队，为卓玛“找回”了她丢失的鼻子。

截至目前，王晶创办的专注体外器官的智能制造公司市值已达1.5亿元，拿到了500万元融资，第二轮融资也正在洽谈，未来有望帮助更多像卓玛这样有需要的人。

工程师胳膊上粘满了“小鼻子”

卓玛做梦都想拥有一个鼻子，因为她还在襁褓时，家人去田间劳作，将她单独放在家中，不幸被黄鼠狼咬掉了鼻子。

长大后，家人带她四处求医，但因为鼻子部位缺失过多，始终没能实现小卓玛的梦想。

命运的齿轮开始转动。2023年，王晶团队凭借独特的“体外器官智造技术”在一场比赛中脱颖而出。赛后，华西医院口腔科主任找到他，问出了那个改变卓玛命运的问题：“你们的技术，能不能为孩子造一个鼻子？”

尽管从未制作过义鼻，但团队没有丝毫犹豫。他们立刻投入研发。工程师们甚至在自己的胳膊上粘满了测试用的“鼻子”，只为调整出最自然的肤色和最牢固的黏性。

“我们制作的义鼻，要保证它贴合皮肤并且舒适，最重要的是在社交距离上看不出来，所以颜色要与肤色保持一致。”团队成员周青说。

这一切，都得益于团队在3D生物打印与仿生组织工程领域的突破。他们线下扫描了卓



工程师在测试义鼻的性能。
受访者供图

提到公司的名字，王晶告诉《中国科学报》，人生如同一条波浪线，高峰时候不能太骄傲，低谷时候不能太气馁，麦克斯韦就是这个波动，也是他对人生的自我领悟。

从科学家到企业家，王晶经历了一段难熬的转型期。“做科研是探索未知，而创业则需要接地气，实实在在解决问题。”王晶坦言，身份转变后，他们团队结合应用端，做有针对性的科研。

“做企业不是解决一个人的需求，而是解决大部分人的需求，这需要团队去评估判断。”王晶坦言，这些都是转型后才逐渐搞明白的。

“作为一个嫁接技术和产业的人，我听懂了产业需求，再将其转换成技术语言，给团队灌输下去。”现在，王晶将自己定义为公司的“技术经理人”。

科技与生命的“嫁接人”

对于公司的发展，王晶有自己的布局。2022年公司成立后专注布局专利池，目前

已申请26项专利；2023年，团队参加各方面的专业比赛，打出知名度；2024年，团队打磨产品，将产品转变为商品，并不断地提升稳定性。

“到去年9月，我们的产品相对成熟了。2025年，我们扩大了销售和市场板块，跟全国的头部企业合作。”王晶介绍，目前公司正在做三维上色工艺和系统研发，除了体外器官、机器人仿真，还在向工业板块和生活领域迈进。

未来，团队计划联合红十字基金会，搭建“企业+公益+医院”的合作模式，定向募集资金，覆盖更多孩子的治疗费用。同时，团队也将继续拓展国际市场。

在周青的手机里，记录着一段卓玛戴着新鼻子跳舞的视频，展现出这个藏族女孩自信、大方的一面。

“做科研时，我们常常面对的是机器；而现在，我们的产品连接的是一个鲜活的生命。能让患者回归正常生活，对科技工作者而言是最大的欣慰。”王晶说。

|| 资讯

第十四届中国创新创业大赛颠覆性技术创新大赛举办

本报讯（记者廖洋 通讯员李慧）日前，第十四届中国创新创业大赛颠覆性技术创新大赛（未来制造领域赛）在青岛举办。本届大赛由工业和信息化部火炬高技术产业开发中心主办、青岛市科学技术局与青岛高新区管委会承办，旨在强化颠覆性技术创新，前瞻布局未来产业，促进先进生产要素向新质生产力集聚。

大赛聚焦智能制造、生物制造、纳米制造等12个未来制造方向，通过“公开海选”征集135个颠覆性技术项目。经专家评审，97个项目入围领域赛，采用“封闭路演+交叉评议”模式展开角逐。为助力项目成长，大赛提供全方位支持政策，涵盖资金、政策、金融、人才、信息、地方服务及宣传展示等七大维度，构建“全生命周期”赋能体系。

大赛现场还发布了未来制造技术需求应用场景，青岛海洋科技大学同步开展平台推介与成果分享，有望打通产学研用对接通道。

当前全球科技革命与产业变革加速演进，未来制造已成为国际竞争焦点。据介绍，本次大赛的举办不仅为颠覆性技术提供了展示与成长的舞台，更通过创新链、产业链、资金链、人才链的深度融合，推动技术从“实验室”走向“生产线”。

深圳市主动健康与智慧诊疗技术概念验证中心成立

本报讯（记者刁斐蕙）近日，在深圳举行的第七届全国智能穿戴技术及产业大会上，深圳市主动健康与智慧诊疗技术概念验证中心正式成立。该中心将进一步推动产学研医深度融合，助力医疗健康领域创新成果从“实验室”快速走向“市场应用”，构建连接主动健康与智慧诊疗领域基础研究、临床应用与产业落地的中立性核心枢纽。

据悉，深圳市主动健康与智慧诊疗技术概念验证中心将依托深圳先进院、医学成像科学与技术系统全国重点实验室、国家高性能医疗器械创新中心及国家高端医疗器械先进制造业集群等平台，整合研发资源、临床资源、产业链与资金资源，助力突破技术瓶颈，缩短转化周期，为可穿戴技术从实验室走向市场搭建关键桥梁，加速科研成果产业化。

此次大会以“穿戴智能”为主题，邀请了多位专家围绕可穿戴与人体能量消耗、智能传感器、具身智能应用进行了深度分享；四大平行专题论坛分别围绕可穿戴健康、主动健康与概念验证、特种可穿戴技术、IEEE（电气与电子工程师学会）标准制定等方面展开研讨。大会现场还举行了AI眼镜峰会、科创路演等活动，并在成果展区展示了20余家机构的技术产品，进一步加速产学研医协同。

首批“中关村人工智能企业出海服务港”揭牌

本报讯（记者田瑞颖）近日，北京首批“中关村人工智能企业出海服务港”在2025人工智能（AI）+大会上揭牌。

据介绍，出海服务港主要提供AI企业出海前的政策咨询、合规培训、材料预审等一站式服务。出海服务站则扎根海外，提供当地资源链接、市场渠道拓展、供需对接、应急与维权等服务。中关村京港澳青创中心、中关村发展集团、北京启迪创业孵化器和中关村科学城公司作为首批挂牌主体，将形成“出海服务港”和“出海服务站”协同配合、内外兼顾的服务体系，聚焦AI企业出海的现实痛点与共性难题，助力国内AI企业实现全球化市场拓展。

“这套服务体系直击企业出海痛点。”北京市科委、中关村管委会信息处负责人表示，凡是不熟悉政策、不了解如何备案、不清楚如何申报相关资质的企业，都可以在出海服务港获得一站式解答。企业落地海外后，从资源链接、市场拓展到应急维权等各类实际问题，出海服务站将成为其在当地的坚实后盾，真正实现“出海前有指引，出海后有支撑”的全流程服务保障。

截至目前，中关村发展集团已在全球设立20个全球创新网络节点，中关村科学城公司则布局了3大海外加速器、6个海外加速站，全面推进中关村迪拜（阿联酋）海外联络处建设，助力AI企业进军中东市场。

国科创投融资生态大会召开

本报讯（记者沈春蕾）11月25日，国科创投融资管理有限公司（以下简称国科创投）在北京召开了2024年度基金合伙人会议暨投资生态大会。

中国工程院院士、中电博协RVEI战略委员会主任倪光南在演讲中介绍，全球80%开源模型来自中国。第五代精简指令集RISC-V凭借其开放性和定制化优势，与芯粒（Chiplet）等新技术融合，将推动人工智能（AI）算力从云端向终端扩展，满足机器人等新兴领域对多样化算力的巨大需求。

湖南大学股权与创业投资研究院院长刘健钧认为，未来股权投资环境将显著改善，政府基金重在引导民间资本，增强市场主导的投资动力。中国科学院科技战略咨询研究院研究员张秋菊基于全球高价值专利图谱指出，信息通信、生物医药与能源动力是当前全球创新竞争三大核心领域。

国科创投董事长刘克峰回顾了公司成立8年来的探索与实践并指出，科技成果转化正在成为创投的大风口，国科创投争取在2027年实现“百千万”战略目标，即基金管理规模超百亿、投资项目超千个、知识产权转化超万