

■周一有约

文·常志鹏

齐汉汀：用3D打印描画未来

北京三未科技发展有限公司从去年年底注册到现在刚好一年。一年时间里,这家主营3D打印的公司接到的订单从几万元到几百万元,已经实现自我造血。

这家公司的创始人兼CEO齐汉汀1988年出生,在清华大学一年级学的是数学物理基础科学,大二又转到新闻专业,2009年毕业后成立了工作室,参与纪录片拍摄、做网站、做广播新闻和影视,为新闻媒体提供内容服务。

“去传统媒体不是我的选择。”他说。但是,他们工作室的“产品”多数时候无法发表,后来他跑到美国工作了一年。

2014年回国后,他在北京798与人合作了一个画廊,成为画廊合伙人。他在6月份偶遇的一位雕塑艺术家,与他谈起3D打印带来的冲击:“在3D与艺术结合上,中国如果不能迎头赶上,也不要落在后头。”

齐汉汀与这位艺术家探讨了3D打印商业化发展的看法:应该成立一个公司,打造一个互联网平台,能卖产品,有论坛社区等。

齐汉汀开始把自己描述的内容变成事实:打造一个B2C的模式。他想,美国有3D打印的电商平台,走的是模型之路,“我们至少可以先模仿一个出来!”2014年,他们拿到了100多万元的种子投资,2015年1月份网站开始上线,先做了一段B2C。

他说:“如果说以前的车床做的单工序的工作,通过3D可以把很多道工序集合到一起做出产品。这样就大大减少了运输成本、组装成本。这种工业的颠覆式生产,替代了工业生产原来的流程。现在提倡的工业4.0更使3D打印空间广阔。”

齐汉汀用手指着陈列柜上的3D打印产品,有故宫万春亭的建筑模型、中国科技馆的分体系、某电站的外观沙盘,还有很多游戏中的人

物。“游戏是文化的载体。”2015年5月份时,他们曾用树脂材料做DOTA的人物来销售。

一位投资人说:“如果你能卖出50个人物,我就给你们投资。”DOTA的代表英雄火枪手,8厘米高的卖199元、18厘米高的卖699元,而18厘米高的成本是1000多元。在卖这些游戏人物过程中,齐汉汀又有发现:建100多个人物的模型要花10多万元,而自己的建模师花一上午就能建一个人物;运营的模式上,因为没有固有渠道,做B2C模式既难也累。于是他转变了思路,重点做3D的数据服务商,由B2C转向B2B。

齐汉汀称自己公司为“3D未来”,他很庆幸这次转型。他说:“如果没有及时转型,现在这个创业型企业也许就不存在了。”

几个月来,按照服务解决商的模式,他们的业务覆盖了硬件工业、艺术设计珠宝、建筑、教育、科研等领域,接的所有订单都赚钱。但他们

也在加大技术研发和网站的投入。

“有市场,有技术,有投资,三个条件都合适创业才能成功。”齐汉汀说,尽管“3D未来”已经开始赚钱了,但他不会仅仅做成一个小作坊,下一步要吸引资金加大研发力度。

随着业务的开展,3D建模的数据越来越多、原创量越来越大,他们专门设立了建模数据部。

在3D中什么事最重要?“数据建模都是由人来完成的。”小齐说,目前在全国范围内单品超过百件的3D建模师为数不多,而“3D未来”的几位建模师基本具备这样的资历。

创业使齐汉汀有了许多收获。过去,他对于经营还很陌生,记得公司刚开张、一分钱没赚的时候,没做无税申报被税务部门罚了几百元。他说,公司现在有了专职行政、财务人员,自己可以用更多精力去考虑公司发展的大事情……

(据新华社)

■人物点击

马云：创新也有巨大风险

在12月30日举行的2015年上海市浙江商会年会上,阿里巴巴集团董事局主席马云发表了演讲。在马云看来,企业家要适应中国经济增速放缓的“新常态”,企业经历的“灾难”同时也是机遇,在危机关头,能熬过去的企业才有“抗体”。马云说,在经济好的时候赚钱的企业家,不能称之为真正的企业家,就好比股市是牛市的时候,街上买菜的老太太都能赚钱。当经济不好时,才能体现哪些是优秀的企业。

创新也是有巨大风险的。传统银行机构在风险处理上比我们互联网创新要做得好。其实我们看问题的角度不一样,传统金融可能做的风险是把子弹衣做得越来越厚,越来越好,而我们的创新是让杀手根本不可能靠扰你。我们想的是完全不同的风格,你是把子弹衣做得更强还是让杀手没有可能出现在这个场地上?思考的深度广度,都是我们值得创新、反思的地方。



施密特：英国比美国更能引领电商潮流

12月31日消息,据CNBC网站报道,谷歌前CEO埃里克·施密特表示,目前引领着全球电子商务的发展潮流是英国,而不是美国。

施密特在接受英国媒体采访时称,英国是全球电子商务领域的领先者,远远领先于美国。目前担任谷歌母公司Alphabet执行董事长的施密特表示,英国有打造十亿英镑级、百亿英镑级、千亿英镑级公司所需的各种条件,有适宜的监管环境。

施密特还表示:“你们(欧洲)大陆扮演着合适的角色。(只要)看看现在正在伦敦上演的电子商务和服务这两个剧目。”虽然施密特认为英国能获得成功,但他承认存在一个“曾被广泛讨论”的观点,即与美国商人相比,英国的企业家经常更早地将企业出售。他补充说,如果一个企业拥有“强有力和不断增长的专营权”,可能等待一段时间将企业出售会更好。



杜阿尔特：iPhone软件界面一直没什么变化

安卓的设计主管马蒂亚斯·杜阿尔特最近表示,虽然iPhone发布的时候说领先其他竞争对手5年时间,但它的软件界面却一直没什么变化,这种一成不变的状态将要带来新的机会。

“iPhone上这种4个一行的图标排列方式,在刚出现的时候确实起到了积极的作用。但它一直没什么变化,让人感觉有些过时了。比如你没法做到很好的摆放和排列,用起来会感到非常的复杂和繁琐。”早在2011年安卓4.0 ICS发布的时候,谷歌就曾经专门在安卓开发者网站上推出过一个“Android Design”的指导页面,包括具体的设计原则和细节操作。

但最后的结果却是各家Android厂商,仍然在使用过去老旧的安卓2.x时代的设计。这个情况只到前年安卓5.0发布之后才有所改变,三星、HTC、LG这样的厂商才在自己的定制系统中加入了和Material Design相同的设计风格。而这个过程已经花了整整4年的时间。相比之下,苹果在2013年发布iOS7之后,在不到一年的时间中大多数第三方应用都换成了类似的“扁平化”设计。



辛随成：让中医造福更多人

文·本报记者 操秀英

“辛爷爷好。”一个剪着丸子头的小姑娘探头探脑地推开诊室的门。

“思雨来了,快过来。”辛随成笑着迎上去。看得出来,小思雨是北京中医药大学教授辛随成在国医堂诊室的常客。

咬着包子,笑嘻嘻地跑进来,眼前的刘思雨

健康活泼。但手上密密麻麻的针眼记录着过去几年疾病对这个小家伙的折磨。

“孩子能像现在这样,全是因为辛教授。”思雨妈妈激动地说。一旁的辛随成笑得很满足。钻研中医几十年,57岁的辛随成如今是中华名中医,尤其擅长治疗神经内科疾病。

“这种成就感是多少钱都代替不了的”

三年前,年仅3岁半的思雨被确诊为慢性格林巴利综合征。该病是一种原因不明的急性或慢性多发性周围神经损害,其主要临床特征为四肢对称性近端无力、末梢型感觉障碍、可同时伴有颅神经受累。

“大部分格林巴利患者经西医疗疗后能痊愈,但有20%到30%的患者会有比较严重的后遗症,如全身无力,无法行走,面瘫等等,相对而言,慢性格林巴利发病率比较低,但治疗也困难得多。”辛随成告诉科技日报记者。

很不幸,小思雨得的正是很难治疗的一类格林巴利。在别的孩子享受无忧无虑童年时,小思雨辗转北京各大医院,遍寻名医。“儿童医院、301、宣武医院……说能跑的地方都去了。”思雨妈妈说,过去几年,医生给出的治疗方案是在发病时注射免疫球蛋白。

“一开始大概隔一个月发病一次,发病时孩子就全身瘫痪走不了路,按照体重计算,每次

住院注射12到14瓶球蛋白,一瓶球蛋白的价格是600元左右,加上腰穿、化验等,每次注射都得一万多块钱。后来又有医生建议最好是没到发病时提前注射,我们就大概23到30天就注射一次,但效果并不好,发病间隔越来越短了。”思雨妈妈说。

在经历麻木地打针、烧香拜佛都无效后,思雨的父母怀着“死马当活马医”的心态经人介绍再次来北京找到辛随成。

没想到等待他们的是惊喜。通过针灸和中药治疗,小思雨自去年十月中旬注射过一次球蛋白后至今没有发病。

“本来我们是打算抓点药就回去,可辛教授劝我们留下来,还给我们提供了各种便利。”思雨妈妈说。

“这种成就感,是多少钱都代替不了的。”辛随成说。正是这种成就感,成就了病人眼里不可思议的辛随成。

“若想窥其精华,必须终身苦学”

“以前我们也找过一些中医,都说看不了,我把在辛教授的治疗效果告诉同事,他们都不信。”思雨妈妈说,“我觉得辛教授之所以这么厉害,是因为他对中医原理有深刻的理解和认识。”这要从他与中医的渊源说起。

1978年,辛随成由一个农村青年,走进了中医殿堂,渴求知识,刻苦好学是77、78级这一代人的特征。当一名好医生的终生情怀从踏入中医殿堂的那一刻就成了辛随成一生的奋发之源。毕业后前十年,他教学讲授过中医大部分课程,坚持不懈临床治疗,并利用一切机会拜访名医,他是山西名中医冯德先生的得意弟子,他先后到南京中医药大学、山东中医学院进修,并借此拜访当地名医如南京周仲英、济南张珍玉等。

1989年,考入黑龙江中医药大学,用六年的时间主攻中医内科硕士3年,中医针灸博士3年。

1993年,辛随成在黑龙中医中药大学攻读中西医结合神经内科博士学位期间,一次偶然的机会,他认识了当时哈尔滨很有名的按摩专家王选章。“我看到他给我主治的一位脑出血恢复期的病人作了半小时按摩后,病人十几天来一直不能抬起的腿,抬得离床足有一尺多高,这让我十分惊讶。”辛随成说,后来他又观察了几次王选章的治疗,发现按摩确实对恢复期的神经系统疾病有着中西药无法比拟的效果。于是他决定拜王老先生为师,学习按摩。

但王先生开始并不答应。“他说,你已经是博士啦,学这些是大材小用,我不能让你受这委屈。后经我多次上门拜师,他才对我说了心里话。”辛随成说,原来,在王老先生看来,搞按摩的人很多,但真正懂得这门技术的人很少,原因是人们的急功近利和不愿吃苦,学到点皮毛就招摇过市。按摩作为治疗病人的技术之一,以大量消耗体力为特点,所以没有吃苦的精神绝对学不好按摩,他担心辛随成一个文弱书生,学按摩恐怕不太合适。”

但辛随成认为,治疗方法无所谓贵贱,疗效大于一切。只要有疗效医生就该学。在辛随成的执意要求和努力下,王老先生最终收下了辛随成这个弟子,而后来,他更成为了王老先生的得意门生。

此后,在多年的实践和研究中,大量量化的数据总结使他得以从理论上明了了针灸、中药、按摩这三种中医治疗方法的相辅相成,综合运用治疗神经内科疾病,有着单一治疗无法比拟的良好综合治疗效果。

“祖国医学实在是博大精深,若想窥其精华,必须终身苦学。”辛随成说。对于辛随成来说,这不是一句空洞的口号,而是踏踏实实地为病人缓解病痛。记者采访时,他的诊室里有好几个病人在治疗。其中一个70多岁的老人因脑梗无法行走和说话,在这里治疗不到一个月,已能开口说话。这样的病例,辛随成的学生们可以说出很多很多。



人物小传:

辛随成,北京中医药大学教授、主任医师、研究生导师。多年从事中西医结合治疗神经系统疾患的临床研究。运用中药以及针灸按摩相结合,治疗中风引起的偏瘫、球麻痹、植物状态、周围神经麻痹、肌萎缩等难治疾患,具有独特手段和显著效果。对心脏病、慢性肾病、周围血管病研究较深,效果满意。

中医不是哗众取宠

和很多医生诊室严肃紧张的气氛不同,辛随成的诊室却透着一股轻松的氛围。因为中医治疗通常持续时间较长,好多病人都是这里的常客,因而也就成了辛随成的朋友。除了把脉问诊的凝神屏气外,这里的对话总是轻松愉快的。

“辛教授不光医术高明,而且人特别好。当初是他苦苦劝我们留在北京治疗,他说你前面那么多苦都吃了还在乎这几个月?他甚至说如果我们经济困难的话,他可以想办法。”在思雨妈妈看来,辛随成确实是将病人放在第一位。

“孩子每次来扎针,他们都会准备一些小零食,所以她很喜欢来,也很配合治疗。”她说。

辛随成的学生告诉记者,他的病人里有不少位高权重的病人,但辛随成从来没有另眼相待,反倒是对有困难的病人,他总是给予更多关注。

这或许与他早年经历有关。出生于晋北一个贫困山村,辛随成是一个地道的农民儿子,1977年恢复高考后,他原是想报考一所农业大学,但哥哥遭遇的不幸让全家尝尽了疾病给人带来的痛苦和求医的艰辛。就在那时,他决定报考

医学院。

这或许也是朴素的医者仁心。“这几年中医确实热起来了,这是好事,但很多人对中医的认识仅限于皮毛,一些人打着中医的幌子哗众取宠。”辛随成对此很痛心,在他看来,中医最大的魅力是能真实地治疗疑难杂症,治疗急重病,极大地解决病人的痛苦。他说,他正是在学习实践中一次又一次看到中医治疗重病、大病、疑难病的神奇疗效,才真正喜欢上中医学,深为它的博大精深而肃然起敬。

“像格林巴利、‘渐冻人’这类病在中医里统称为‘痿症’,这些年来我们在这方面积累了很多经验,很多人却并不了解中医在这方面的贡献,大部分都是西医治不了了去看中医,但事实上中医在治疗疑难杂症方面确实有独到之处。”辛随成说。

“我之所以愿意说这些,就是希望更多人知道辛教授能治疗这些病,能少些人像我们那样受折磨。”思雨妈妈对此深有感触。“我毕生的追求就是让中医切切实实地造福更多人。”辛随成最后说道。

■第二看台

“90后”创客李馨乐打通校园快递“最后一公里”

文·王卓伦 王菲菲

上课时快递员的电话不便接听,短暂的课间休息却要匆忙下楼,赶到宿舍楼面对“壮观”的包裹无从下手……不少高校的学生都有这样的苦恼。在山西,大学生李馨乐带领他的“90后”创客团队通过开展快递代理业务,解决了校园快递“最后一公里”的问题。

在山西财经大学、中北大学、山西农业大学等山西本土高校,许多学生都对一家名叫“楼梯间”的连锁店再熟悉不过。从2014年底将第一家店落户于就读的山西财经大学,到在山西境内的七所高校陆续安家,20岁出头的李馨乐只用了不到一年的时间。

“您好,您的XX快递公司的XX号快递已抵达,请登录‘楼梯间’微信公众号选择派送时间和

地点,我们将如约送达。”在“楼梯间”山西财经大学店,李馨乐向记者展示刚刚发送的短信。

“我们与申通、中通、圆通、韵达等快递公司签订了合作协议,对方将所有收件地址是‘山西财经大学’的快件都送到这儿来,然后我们通过微信与学生确定派送时间。他们也可以上门自提,无需支付任何‘保管费’。”李馨乐说。

通过送快递积累了好口碑,“楼梯间”的上门代寄业务也红火起来。在微信公众号进行预约,工作人员便会应约上门。学生们不仅无需跑腿,还能享受比快递公司低20%的价格。

低价压缩了“楼梯间”的利润。实体店落地已有一年,尽管成本尚未收回,但李馨乐有信心很快扭亏为盈。

“据统计,每天的派件量占全校学生数量的15%。以山西财经大学为例,每天通过快递,我们能接触到的学生有两三千名呢!现在微信公众号的关注用户将近2.5万,薄利图的是多销,我们先要把知名度打响。”李馨乐说。

记者看到,忙碌碌碌在打理业务的,是一群年轻的面孔——所有的工作人员中,最年轻的出生于1991年,最年轻的出生于1995年。

这个十足的“90后”创客团队,被李馨乐起了个响亮的名字——“鸟巢战队”。并且,每个人都有一种鸟的化名。例如,“大管家”李馨乐自称“猫头鹰”,快递员朱宇辉为“孔雀”,店长耿凯丽则因为嗓音好听被大家叫作“云雀”。

“这不仅为了拉近小伙伴之间的距离,还

因为鸟类间层级划分没那么明显,符合我们这群创客所追求的公平、平等的理念。”李馨乐说。

不断增强的影响力,为“楼梯间”带来了诸多荣誉,如“中国创翼”大赛银翼奖、校园黑马大赛全国三等奖、全国大学生互联网+大赛全国铜奖。

李馨乐并不满足于这些。他说,从快递业务中积累经验、赚足人气,只实现了他初步的创业目标。在未来,他希望通过已经打开的市场,拓展更多的校园业务。“让学生省时、省力、省心,让校园管理更加有序,打通校园的‘最后一公里’,我们还能做很多事。”

(新华社)