

武汉市科技成果转化联络员助力青年学者——

把科研成果从实验室搬到车间

“在我们的知识体系里，视神经细胞损失后是不可恢复的！”“您说得非常专业！”……3月21日下午，斯丹姆集团武汉办事处不到十平米的会议室，武汉科技大学生命科学与健康学院的青年学者姚凯与斯丹姆集团华中地区商务总监鲁立，就推进“运用干细胞疗法让先天性眼盲的小鼠首次见到光明”研究成果的临床试验和新药申报有关工作进行磋商，双方这次会面离不开市派科技联络员吴思维的“牵线搭桥”。

“让高校教授与企业面对面座谈，这样的会议一周起码有三次！”作为派驻武汉科技大学的武汉市科技成果转化联络员吴思维告诉记者，从2020年11月底进驻武汉科技大学，他累计拜访院士或专家团队45个，考察项目57个，联系对接行业龙头企业12家，金融机构7家，服务机构6家，采集和推介重点科技成果40个；参与促成组织院士专家团队与行业龙头企业、金融机构、服务机构对接76次；推荐4个项目在全市科技成果转化活动上签约。

让固化科研资源“活起来”

“目前看来，您的科研成果能应用在治疗新生儿弱视或者老年人视力退化等方面……”当天，鲁立口中的科研成果便是“运用干细胞疗法让先天性眼盲的小鼠首次见到光明”，这是武汉科技大学生命科学与健康学院的青年学者姚凯带领5个团队坚守5年研发的。

“在小鼠实验中利用基因转移的方法，促使‘米勒胶质细胞’分裂并发育为可感光的视杆细胞。新发育的视杆细胞在结构上与天然视杆细胞没有差别，且形成了突触结构，使其能与视网膜内其他神经细胞交流。”姚凯向对方解释科研成果的“创新性”。

“姚教授的科研成果已经完成动物实验，正在寻找进行人体试验的合作医院。”吴思维告诉记者，了解到姚教授的需求，主动找寻相关企业进行对接，“每隔两天都要去实验室或企业看一看，与教授谈一谈，了解他们的需求，为他们跑好腿、服好务。”

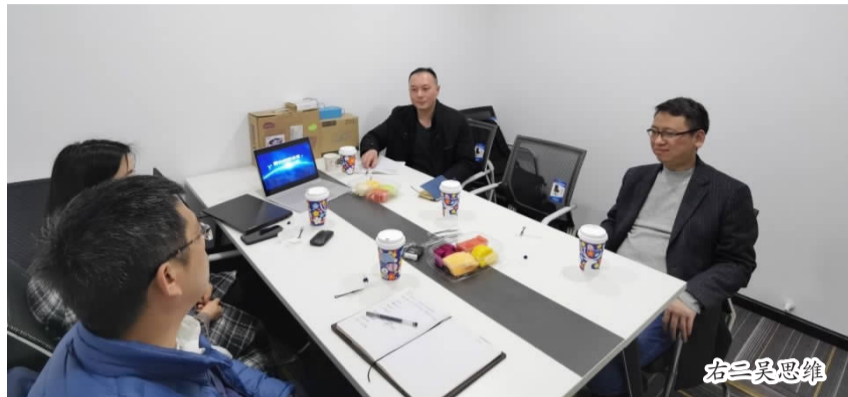
“武汉市拥有丰富的高校和科研院所资源，过去却并没有被武汉市广大企业所充分利用，企业与高校资源难以形成对接。”鲁立感慨，武汉科技局市派联络员主动服务企业，帮助企业对接研发资源，“姚教授的技术成果刚好弥补了我们研发能力的不足，解决了我们项目的关键技术难点。”

吴思维给“运用干细胞疗法让先天性眼盲的小鼠首次见到光明”科研成果落地找市场，只是武汉市科技局的市派科技联络员助力科研成果落地的一个生动体现。

助推科研成果转化“加速跑”

为积极打通武汉科技成果转化“最后一公里”，武汉市科技局启动“选派干部到驻汉高校对接科技成果转化”行动，选派20名科技联络员进驻武大、华中大、武汉理工以及中科院武汉分院等20所武汉地区重点高校院所，专职开展科技成果转化对接工作。

作为入驻武汉科技大学的科技联络员，黄浩和吴思维一起“搭班子”，经过一



年多的工作，他们促成武汉费雪克劳德公司与武汉科技大学信息学院伍世度教授团队签署产学研合作协议，促成华工创投对武汉科技大学材料与冶金学院樊希安教授的“芯片空调”的投资，还联系武汉海亿新能源有限公司、武汉众宇动力公司与武汉科技大学化工学院鲁礼林教授就车载即时制氢设备上车测试的工作……

“2020年12月，我们了解到樊希安教授的湖北赛格瑞新能源科技有限公司急需回购前期投资基金以及建立新产线急需资金投入。”吴思维通过武汉智森投资公司联系到4家投资机构，完成多次线上会议交流和对接。经过多轮商谈，在2021年夏天终于有了好消息：湖北赛格瑞新能源科技有限公司与华工创业投资公司旗下华工明德投资公司签署2000万元股权投资协议。“今年3月份，我们公司的总部、市场运营和研发中心已落户东湖高新技术开发区韩杨路1号光电

创新园，这离不开科技联络员黄浩的积极奔走。”樊希安教授告诉记者。

目前，武汉市科技局通过组建科技联络员团队，及时了解企业技术需求，并展开有针对性的精准帮扶。据悉，科技联络员团队已经拥有120名科技联络员，今年将继续增加100名区级科技联络员，武汉市科技局也会定期举行业务培训，不断提升科技联络员业务水平，并把科技领域相关政策等信息及时通过联络员传递给企业，为社会各界展开技术合作牵线搭桥。

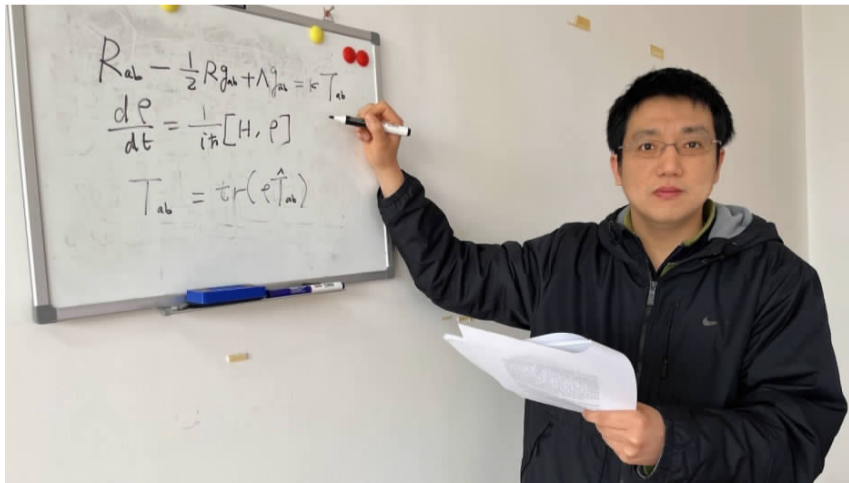
通讯员 李响 本报记者 陈映琦



主办：武汉市科技成果转化促进中心
武汉科技报

贝叶斯数据技术(武汉)有限公司创始人邓熙浩——

3年里玩了300多款游戏



有一个来自硅谷的规律：如果你能为社会创造价值，那么那肯定就会有回报。简单讲：让科学走向产业化，进一步产生社会价值，这是硅谷成功的模式。

如今，这一规律正在大洋彼岸的武汉被复制。3月14日记者采访了贝叶斯数据技术(武汉)有限公司创始人邓熙浩博士。

让基础科学实现产业化

“我放弃海外高薪职位和国内著名高等学府的教职，回家乡创立贝叶斯数据技术(武汉)有限公司，是希望能够将基础科

学做成产业。”记者了解到，邓熙浩是美国宾夕法尼亚州立大学物理学博士，从小就对科学有极其浓厚的兴趣，且一直在思考，如何让科学产生更多社会价值？

“有人说基础科学的价值会在100年后实现，它是未来工业技术的理论基础，我并不是特别认同这种说法。”邓熙浩说，在美国科学是与艺术归为一类的，在他看来艺术是满足人们对人性的好奇心而使人快乐，那么科学就是满足人们对大自然的好奇心而使人快乐。

“为什么现在大多数人提起科学会觉

得很深奥，很有距离感？这是因为我们科学工作者们老是想工业应用，喜欢将科学展示成复杂的数学公式，而并没有意识到科学对大众精神文明的意义，使得人们对科学产生了巨大的误解。”邓熙浩希望通过开发科学与文化融合的产品让科学形成文化产业，把科学转化为文化产品，将科学的浪漫与激情带给每一个人，让大家愿意主动地走近科学。

科学是满足好奇心的过程

什么样的文化产品才能让人更好的了解科学？小说？电影？这些项目都被邓熙浩一一否定了。

邓熙浩认为科学是满足好奇心的过程，它需要受众参与进来，最好能让受众与产品互动起来。科学的进步是因为人们对地球好奇，是对月亮好奇，对太阳好奇，在好奇的同时付出行动去探索答案，这才促进了科学发展，提高精神文明和思辨能力。偶然间他了解到游戏的定义是刺激人类的好奇心，从而自发的去解决某个问题。这与科学的进展方式不谋而合，这让他确定了公司做需要的文化产品的基本模式。

将科学的激情带给每个人

“一开始我邀请了一些很懂游戏的人来帮我制作这款游戏，但后来我发现他不懂科学，我不懂游戏，产品也很难推进。”

他坦言为了了解游戏，在3年里玩了300多款大大小小的游戏，现在看到一款游戏只需上手玩几分钟，就能知道这款游戏怎么通关或者它靠什么算法机制运行。邓熙浩介绍，经过学习游戏设计和运行，运用自己多年研究的科学基础，公司研发了首款互动科学产品——《灯塔计划》，以脉冲星天文科学发展史为主线集科普、科研、娱乐于一体。其中一大特色是将北京大学射电天文团队的快速射电暴科研课题组在新疆25米射电望远镜观测到的海量快速射电暴数据导入APP中，用户在产品中既可以通过科学家的故事学习了解脉冲星科学曲折而又神奇的发展史，更能参与真实脉冲星相关的天文观测与探索。值得一提的是在2020年，一位年仅15岁的北京中关村学生在参与《灯塔计划》产品的互动中发现了一例特殊天文信号，疑似快速射电暴，因此而成为《Fast Radio Burst Detection in the Presence of coloured noise》论文的作者之一，在国际最权威天文学杂志上发表。

邓熙浩说，希望能以《灯塔计划》为起点，将所有的基础科学(不仅是物理学)都通过互动游戏化科学产品的形式带向社会，并希望能与众多游戏公司合作，带来全方位的互动科学产品，使科学形成文化产业。 本报记者 张宇驰 肖凯