带着科研创新成果,海归博士花甲之年回国创业,他说:

挺过疫情难关,前面就是坦途

本报记者 王燕平

60岁,正是大部分人退休、颐养天年的年龄,而在海外从事了26年生物医药研发的谭俊,却在这个时候放弃美国安逸舒适的生活,选择回国创立安域生物科技(杭州)有限公司。

“搞了20多年的基础和应用研究,有许多创新成果,我想把这些成果转化为产品,造福祖国的老百姓。杭州拥有一流的创业环境,所以我来了。”谭俊说。

不巧的是,他回国创业时,国内出现了新冠肺炎疫情,产品生产研发、推广应用难免受到较大影响。但谭俊表示:“疫情总会过去,挺过这段难关,前面就是坦途。”

谭俊

创新研发阻断病毒产品 政企合力攻坚克难

本以为带着科研创新成果,创业过程会比较顺利,但一场疫情却给这次创业带来了许多不确定因素。“2019年底刚回到国内的时候,没多久就因为疫情被困在了贵阳。当时,我刚被我家乡的贵州医科大学聘为特聘教授。我索性在公寓安心搞起了研究。研究过程中,我发现自己的一个研究成果可以阻断病毒感染人体。从理论上讲,对新冠病毒也一样有效。”

2021年9月,谭俊教授团队在权威学术期刊发表了病毒阻断研究方案。该项目得到国家重点科技研发五年计划资助。与此同时,公司成立了安冠生物药业攻关病毒防护喷剂项目,并邀请了诺贝尔奖获得者兰迪·谢克曼教授进行指导。

创新产品有了,但产品的推广却受到了阻碍。“我们是一家科技型创新创业企业。本来,像一年两次的国际医疗器械展,还有像广交会这样的大型展会等,是我们展示自己成果的很好的舞台,但今年以来这些线下活动基本上都取消了。”谭俊说。

疫情影响的不仅仅是产品的推广。因为加工企业受疫情影响封控,生产进度被耽误了近一个月时间,产品送检也相应推迟。

对创业企业来说,没有产品销售收入就没有经济来源,哪怕有创新产品,也是只开花不结果。“创办企业的时候,我们自筹了1600多万元资金,但这两年多来,我们的研发投入就有几千万元,压力可想而知。”谭俊说。

为此,公司采取了开源节流措施,区分产品开发缓急,优先投入重点产品研发。政府部门也对安域生物这样的创新型小微企业给予了帮扶,安域共获得钱塘区政府50万元的C类人才项目补助。

在2021年第十届中国创新创业大赛(浙江赛区)暨第八届浙江省“火炬杯”创新创业大赛中,谭俊带领安域生物团队取得了生物医药行业初创组浙江赛区总决赛冠军,安域生物也因此获得了省科技厅50万元的大赛奖励。

目前,安域生物正在申报2022年度杭州市“115”引进国(境)外智力计划,顺利的话有望获得几十万元的项目资助。

杭州是一块创业热土 要为祖国造一款好药

“杭州是一块创业热土,创业环境在国内是一流的。”说起选择来杭州创业的原因,谭俊表示,“我的许多合作伙伴也都在杭州,或者在杭州创业,更增加了对我的吸引力。”

1960年出生的谭俊,是我国恢复高考后的首批大学生,1992年获得医学博士学位。

1994年,谭俊走出国门深造,在密歇根大学从事病毒和疫苗方面的研究,获得博士后称号。1996年到美国南佛罗里达大学任教后,开始转向老年痴呆病(阿尔茨海默病,缩写为AD)方面的研究。

在美国生活的26年,谭俊先后在权威核心期刊发表论文170多篇,获得15项授权专利,并获得美国国立医学研究院(NIH)资助32项。不久前,全球性信息分析公司爱思唯尔发布2021“中国高被引学者”榜单,共推举出608名最具全球影响力(医学领域)的中国学者,谭俊博士上榜。

在多年基础研究和应用研究取得丰硕成果的同时,谭俊也在思考:如何将这些科研成果转化为产品,更好地造福人类?特别是中国,当下人口结构发生较大变化,老年人口比重不断上升,迫切需要防治老年痴呆病方面的创新成果。

抱着“为祖国造一款好药”的愿望,2019年底,谭俊放弃在美国优厚的生活待遇与多年的社会地位,带着自己的科研成果,和另一个海归博士一起回到了祖国的怀抱,2020年4月在杭州下沙的医药港小镇成立了安域生物。

去年12月,安域生物研发的安冠宁消毒喷剂面世。这一产品始于谭俊归国创业初期由疫情获得的灵感,并由此提出了“液体口罩”的想法。多次检测结果显示,安冠宁消毒喷剂对人类冠状病毒229E的灭活率均为>99.99%。

目前,安冠宁1.0产品已完成消毒产品备案、CMA认证机构检测。今年3月,安冠宁1.0的迭代产品安冠宁2.0面世。“目前,安冠宁2.0(安冠宁病毒防护喷剂Virus protection spray)正在申请欧盟CE认证。预计7月份可以完成欧盟认证,进军欧盟市场。”谭俊博士对此信心满满。

尽管疫情给企业的生存和发展带了巨大的压力,但谭俊对未来的前景仍充满了期待,其底气来自于自己团队在科研方面的实力和成果转化能力。同时,依靠杭州政府给予的环境支持与经济帮助,公司的后顾之忧也得到了解决。

华夏银行 | 钱江晚报 华夏银行代销重点理财产品 承水之德,善利于您 做持续善利于您的财富管理银行

产品名称	销售日期	业绩基准	销售起点	风险等级	份额定义	销售渠道
华夏理财固收债权封闭式5号390天	6月30日-7月6日	A份额:4.30%-4.40% B份额:4.30%-4.40% D份额:4.05%-4.15%	A份额:1000元 B份额:100万元 D份额:1元	PR2	A份额仅面向华夏银行新客新资金个人投资者	手机银行、网上银行、柜台
华夏理财固收纯债最短持有90天A款	每个开放日9:00-15:30	2.75%-3.75%	A份额:1元	PR2	A份额:面向华夏银行渠道	
华夏理财固收增强周期180天A款	每个开放日9:00-17:00	3.15%-4.1%	A份额:1元	PR2	A份额:面向华夏银行渠道	
龙盈固收尊享37号(三个月定开)	7月5日-7月7日	3.35%-3.95%	个人300万元 机构1000万元	PR2		

本产品由华夏理财有限责任公司发行与管理,华夏银行不承担产品的投资、兑付和风险管理责任。
“业绩基准”为管理人综合考虑产品投资范围、投资策略和市场环境等因素测算得出。测算依据仅供参考,不代表华夏理财对产品的任何收益承诺。
详见华夏银行官方网站www.hxb.com.cn或咨询95577

理财非存款、产品有风险、投资须谨慎。
华夏银行目前在杭州、萧山、余杭、桐庐、富阳、海宁、义乌、临安、台州、湖州、嘉兴、舟山、金华、衢州、丽水等地均设有营业网点。