



以技破局 以心践诺

——郑春阳与他的生物科技报国之路

在天津这片创新沃土上,守正创新生物科技天津有限公司董事长郑春阳,用十二年海外学识积淀,多年实业深耕坚守,在生物科技领域走出了一条从打破垄断到多元赋能的报国之路。这位创业者,始终怀揣以技兴邦、以爱惠民的初心,一段关于热爱、责任与突破的故事,就此徐徐展开。

留美十二载 回国投身生物科技领域

十六年前,郑春阳正站在人生的十字路口。彼时的他,已在美国度过十二年学习与工作时光,从博士深造到博士后研究,从企业技术深耕到行业前沿探索,不仅积累了完整的理论与实践经验,更在生物科技领域斩获顶尖学术成就,拥有光明的职业前景。在多数人看来,留美便能稳步收获荣誉与财富,但郑春阳心中,始终萦绕着对祖国的眷恋与牵挂。

海外十二年,他见证了国外生物科技的迅猛发展,更深刻意识到中国与先进水平的差距——尤其是工具酶这一核心领域,几乎被国外企业完全垄断。他毅然放弃海外优渥条件,在人生黄金期回国,投身生物科技产业,立志用所学为祖国发展、民族崛起添砖加瓦。

回国之初,郑春阳便做出了极具挑战性的选择——进军工具酶领域。彼时,国内95%的工具酶依赖进口,这不仅让相关企业陷入“卡脖子”困境,更威胁着国家生物科技产业安全。在他看来,越是短板,越需突破;越是困境,越需坚守。

他常说,工具酶的地位,堪比芯片之于半导体、高端机床之于机械制造,是基因工程、合成生物学的核心基础,更是生物科技产业的立身之本。没有自主可控的工具酶,国内产业发展便如空中楼阁。带着这份责任,郑春阳牵头成立守正创新生物科技公司,全身心投入工具酶研发生产,立志打破垄断、补足短板。

反复摸索 工具酶领域站稳脚跟

研发之路从非坦途。没有成熟技术借鉴,没有充足经验参考,郑春阳与团队从零起步,在实验室反复摸索试验。无数个深夜,实验室灯光常亮,一次次失败与调整,非但没有击退他们,反而坚定了他们突破技术壁垒的决心。凭借海外积累的先进技术、严谨的科研态度与团队协作,他们终于攻克诸多难题,研发出性能优良的工具酶产品。

令人振奋的是,这款工具酶在质

量性能上可与国外产品媲美,部分指标更实现超越,价格却仅为国外的二十分之一。但现实给了他重击:彼时国内市场崇尚西方高科技品牌,加之生物科技产业刚起步,科研机构与企业对国产工具酶充满疑虑,即便价格低廉也不愿尝试。

打开市场的难度远超预期,但郑春阳没有气馁。他放下科研人员的羞涩,主动承担推广责任,带着团队奔波于各大科研机构、企业,开展学术讲座,讲解技术原理与产品优势,免费发放试用产品,让市场通过实际应用验证产品品质。每一个展示产品的机会,他都格外珍惜。功夫不负有心人,越来越多机构与企业通过试用认可了产品,守正创新的工具酶逐步打开市场,慢慢打破了国外垄断格局。

在工具酶领域站稳脚跟后,郑春阳并未停下脚步。他带领团队持续深耕,先后填补几十项国内空白,在关键酶种领域实现突破,大幅降低市场售价,让更多国内企业用得起、用得好国产工具酶。其中,转座酶的研发堪称行业佳话——此前其市场价高达每毫升100万元,守正创新的产品推向市场后,直接定价每毫升5万元,降幅巨大,大大降低了相关领域研发成本。

这份突破虽未立刻显现巨大社会效应,却获得业内高度认可,郑春阳也凭借突出成就斩获多项奖项与国家级人才称号。2020年疫情防控期间,这份技术成果终于绽放光芒:核酸检测成为防控关键,而酶制剂是检测试剂盒最昂贵的原料。正是守正创新的技术突破,降低了酶制剂价格,让核酸检测试剂盒成本大幅下降——美国一次检测需1000多美元,中国仅需200元

人民币,为全国大规模筛查提供了坚实支撑。

从工具酶到化妆品 创业之路不断延伸

工具酶领域成功后,郑春阳涉足竞争白热化的化妆品行业。在他看来,这并非转行,而是技术的自然延伸。研发工具酶时,团队积累了大量酶活性保持的核心技术,而护肤品领域也面临类似难题:抗衰老护肤品的核心生物原料脆弱,室温下易失活,导致护肤效果打折。守正创新的技术积累恰好能解决这一痛点,他决定将其应用于护肤品领域,打造比肩世界一流的国产品牌。

基于这一理念,郑春阳创建了芭睿芭睿和春阳博士两大品牌,针对不同群体制定差异化策略。芭睿芭睿对标世界高端抗衰老护肤品,追求国际大牌的效果,更贴合中国人肤质,主打高端市场;春阳博士面向年轻群体,主打高性价比,让更多年轻人用上优质国产护肤品。

因定位不同,两大品牌推广方式各有侧重:芭睿芭睿通过线下渠道精准触达高端群体,传递高端品质;春阳博士顺应年轻消费习惯,借助直播、电商快速打开市场、积累口碑。凭借技术优势与精准定位,两大品牌很快在激烈市场中站稳脚跟,收获消费者认可。

从工具酶到化妆品,郑春阳的创业之路不断延伸,背后是贯穿始终的技术逻辑与敏锐的市场判断。他始终以技术为核心,从酶制剂研发到活性保持技术应用,再到医用皮肤领域,每一步都离不开技术支撑。

近年来,团队针对鼻炎、皮肤瘙



郑春阳

痒、脱发症三大痛点开展专项研发,成效显著。鼻炎治疗方面,传统激素疗法见效快但有副作用,中药疗法安全却见效慢,郑春阳团队结合人工智能与皮肤技术突破,研发出兼具即时效果与安全性的中药喷剂,为患者带来新方案。

皮肤瘙痒领域,60岁以上人群中超30%受瘙痒症困扰,皮肤病变、慢性病及药物副作用会引发瘙痒,严重影响生活质量。团队研发出可同时干预17个靶点的配方,能在一两分钟内快速缓解瘙痒,极大改善患者体验。

脱发领域,中国已有3.4亿人受困扰,传统生发方式效果不佳。郑春阳团队另辟蹊径,走营养赋能路线,深入研究毛囊所需精准营养,研发出可直接补充毛囊营养的产品。经过三年多优化,产品生发有效率从5%提升至80%以上,为脱发人群带来希望。

科研路上,郑春阳紧跟时代,推进“合成生物学+AI”研发模式。他认为,AI能快速处理海量数据,效率远超单个科研人员,但也存在重点不突出的短板——如生发研究中,相关通路有几百条,难以快速定位核心。因此,AI只是辅助,关键性创新仍需科研人员的清晰认知与超越AI的思考能力,这种理念让研发之路更扎实高效。

都市频道《财富+》播出时间:每周二、周三、周四20:15;经济广播《财富+》播出时间:每周六20:00。

时代的篇章就是我们建设的蓝图

着力做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融“五篇大文章”
服务实体经济高质量发展

中国建设银行
China Construction Bank

理财漫谈

零零后理财:思路换一换,心态稳一稳

作为一名零零后银行客户经理,我常被同龄人问:“现在利率下行、市场波动,那点工资还值得理财吗?”我的回答是:不但值得,而且正当时。只不过思路要换一换,心态要稳一稳。

第一,看破“高收益幻觉”。当前固收型理财产品年化收益率在2.5%—3.5%之间已是常态。第二,看破“跟风焦虑”。别人买基金赚了钱,你冲进去的时候,很可能正好站在山顶。适合自己的节奏,才是最好的节奏。第三,看破“精致穷”的温柔陷阱。一杯奶茶、一个盲盒、一笔免息

分期……单笔看起来都不起眼,但月底一算账,这些“小确幸”可能悄悄吃掉了你月收入的三分之一。不是不能花,而是先存后花,这个顺序调换一下,结果天差地别。

当前大环境利率处于下行通道。我们这代人的理财策略,不应该是“搏一把”,而是“稳中求进”。第一步,强制储蓄打底。发工资当天,先转出20%—30%到定期存款或零存整取账户。收益虽然不高,但本金安全。第二步,低风险理财做主力。银行R2级理财产品、同业存单基金、储蓄国债

等,都是不错的选择。收益率目前在2.5%—3.5%之间,适合存放1—3年不用的钱。第三步,小额定投试水。每月拿出1000元定投宽基指数基金,比如沪深300、科创50等。



本文作者:朱昱霖
天津银行天开园支行
个人客户经理