

縱橫大灣區 之大灣區大未來

創建生物科技公司打破培養基國外壟斷 顛港青以開放心態看內地

港博士灣區逐夢 搭發展快車

香港文匯報訊 據新華社報道，香港長大、美國求學、粵港澳大灣區創業，「80後」生物化學博士、中山康天晟合生物技術有限公司總裁、首席執行官潘洪輝有着別樣的成長軌跡。這位香港會考的尖子生、美國大學裏的「學霸」博士、全球知名生物技術公司的亞太地區技術負責人，如今選擇扎根大灣區，搭上發展「快車」。



● 潘洪輝如今選擇扎根大灣區，搭上發展「快車」。 網上圖片

1996年，潘洪輝在香港中學畢業後赴美國讀大學，一路讀到生物化學專業博士。學校裏，他是醉心研究的學術達人，長期跟實驗打交道使他形成了一切從一手數據出發的理性思維模式。

博士畢業後，潘洪輝在美國知名生物技術公司任高級研究員、亞太地區技術負責人，負責新一代無血清培養基配方研發及支持亞太地區生物製藥企業客戶。

內地生物醫藥前景廣闊

潘洪輝說，國外求學、從業的經歷開闊了自己的眼界，「更重要的是，自己由此注意到了內地生物醫藥行業的廣闊前景。」

另一邊，父親曾經的一句話讓他深受觸動。「有一年父親來美國跟我住了半年，走的時候對我說，沒辦法跟他的孫子溝通，因為小孩子不會說中文。」這讓潘洪輝開始認真考慮回國的問題。

2012年，潘洪輝下定決心回國發展，「內地對生物科技人才需求很大，我明白回來將有更多的機會。同時，我覺得在共同的文化體系裏，我會有更好的發展。」

初期，潘洪輝加盟了一家內地知名生物醫藥企業，擔任技術總監、首席科學家。這段腳踏

實地的工作經歷，讓他更加確信內地的生物醫藥產業發展空間巨大，決定更進一步，開啟自己的創業之路。

潘洪輝將培養基研發生產作為創業方向，這是生物醫藥產業的關鍵原材料，「內地培養基供應基本被國外大企業壟斷，交貨期限長，產品質量不穩定，且易受外部因素影響，這對藥企來說是很大的制約。」

幾經選址，潘洪輝決定將項目落戶粵港澳大灣區，於2018年在廣東中山聯合創辦了中山康天晟合生物技術有限公司。「我對這裏非常熟悉，跟家人在這邊生活很安心。」他說，「過去5年，大灣區在生物醫藥領域迅速發展。對創科企業來說，及早進入大灣區『鎖定』市場，對未來開發國內國際市場有十分重要的意義。」

2019年，《粵港澳大灣區發展規劃綱要》公布，明確提出「支持中山推進生物醫藥科技創新」，潘洪輝扎根大灣區的信心更足了。如今，他的團隊已從初創時的12人發展到100多人，公司從900平方米的研發實驗室發展到現在擁有近1萬平方米的創新服務平台，贏得國內外近100家生物製藥和生物技術企業客戶的認可和信賴，並獲得行業多家知名風險投資機構的戰略投資。

抓住灣區機遇勿錯過

回顧自己的經歷，潘洪輝說，到內地親身體驗這裏的發展變化，對香港青年開闊眼界十分重要。面對記者採訪，他表現出大灣區青年的語言特長，在普通話、粵語、英語之間自如切換，暢談自己對大灣區的理解和展望。

長期從事科研的潘洪輝看重一手數據，講求實事求是。他說，道聽途說只會變成「盲人摸象」，香港青年應當抱着開放的心態看待事物，尤其要親身經歷、感受後，再做出自己的判斷。「大灣區大機遇。這趟『車』已經啟動了，快點『上車』吧，不然就錯過了！」



● 梁鑾坤（右後排一）和唐震宇（左後排一）參加華人華僑論壇活動。 網上圖片

同學變身合夥人為港人對接灣區

香港文匯報訊 據《南方+》記者藍單、劉亮報道，「粵港澳大灣區超級聯繫人」是梁鑾坤和唐震宇對自己的人生夢想與職業角色的定位。這對「85後」香港青年是在暨南大學求學的同學，先後在暨南大學攻讀本科、碩士、博士學位，因相似的求學經歷、工作經驗和興趣愛好而成為親密無間的拍檔，長期活躍於深圳、廣州、佛山、肇慶等灣區城市，致力於用自己的知識和經驗，建立創業者聯絡服務中心，將創業者、政府、市場、服務商多方對接，幫助港澳人士來大灣區創業就業。

「我們大學期間就萌生了做對接人的想法。」唐震宇說，他和梁鑾坤在讀書期間就很喜歡嘗試新鮮事物和到處走走看看，工作之後先後通過會展、會議、路演、對接交流會、眾創空間與孵化器經驗，同時學習台港澳與華人華僑創新創業服務體系搭建。

分享創業資源 助外資企落戶

梁鑾坤舉例說，很多人對大灣區的理解只是「有機遇」三個字，但並不知道這個機遇是什麼，跟自己有什麼關係。「我們現在在做的就是幫助創業者對接創業資源、信息和服務，在人才、法律、稅務、市場推廣等方面做輔助，幫助台港澳與華人華僑的外資企業迅速落戶內地。」

經過多年的學習、調研、實踐與籌備，2019年7月，梁鑾坤和唐震宇在肇慶成立「合夥人」，在肇慶新區成立明湖信息科技服務有限公司（下稱「明湖」），為肇慶投資創業的台港澳與華人華僑青年提供對接服務，包括接洽粵港澳政企、客商團體來肇慶新區實地考察，結合他們自身的發展需求向他們推介肇慶本地的產業項目等。

目前，明湖已幫助3家香港企業和2家創業團隊落地肇慶新區。

唐震宇說：「如果做比喻的話，我們就是『開荒牛』角色。」他相信大灣區的建設發展速度，也看好肇慶的發展空間，如果前期做好創業就業規劃，將有更多人可以共享城市發展紅利。



● 余威（中）研判茶樹生長過程，科學制定採摘計劃。 網上圖片

放棄「鐵飯碗」到肇慶當「茶農」

香港文匯報訊 據《南方+》記者劉亮報道，「工作只是謀生的一種手段，而事業則充滿激情和挑戰，能看到更大的世界，找到全新的自己。」在肇慶新崗茶場當了7年茶農後，香港青年余威向記者道出內心感悟。

從小在香港長大的余威畢業於暨南大學，2014年考上了香港廉政公署。正準備入職時，父親找他談心，希望兒子繼承家業，到肇慶懷集大欄頂茶場工作。

從香港到懷集大欄頂，余威既興奮又忐忑。興奮的是第一次全局了解一片茶葉的生產全流程。余威穿上茶農工服，與工人同吃同住，從零開始學習茶場生產、管護，學習茶葉採摘、製作，學習茶葉發酵、製作。

忐忑的是，各地茶葉市場異軍突起，新品牌和新營銷模式令人應接不暇，高端茶葉市場正受到前所未有的衝擊。市場的劇烈變化一度使茶場銷量下降近七成。通過走訪市場後，余威果斷下調茶葉單價，最終通過降價走量的方式成功度過危機。

探索跨界 打造文化品牌

經歷錘煉後，余威愈發明白品牌建設的重要性。在維繫原有直營店基礎上，他聯繫上書店負責人，將茶葉和文房四寶共同展示，倡導「一杯茶一本書一人生」，賦予茶葉更深層次的文化內容，取得良好效果。與此同時，余威不斷探索跨界合作的可能。近日，以新崗綠茶入選肇慶十佳旅遊伴手禮為契機，余威主動走訪位於肇慶市的裹蒸粽生產企業。「裹蒸粽和新崗綠茶都是肇慶特產，我們有無可能生產一款含有茶葉元素的裹蒸粽，實現資源共享、客戶共享？」

在內地發展7年後，余威不僅有了自己的事業，還組建了家庭，2020年女兒的出生更讓他堅定當年的選擇。「我很滿意現在的生活，這條路我沒走錯。」



● 50歲的鄭伯渠（右二）在肇慶成立公司，服務港澳青年創業。 網上圖片

創業過來人：灣區給我事業發展第二次機遇

香港文匯報訊 據《南方+》記者劉亮、藍單報道，「我應該是這個創業基地中年齡最大的港澳『青年』了，」在肇慶市港澳青年創新創業基地，50歲的鄭伯渠，在這裏，以「青年創業」過來人的身份，從事服務青年人創業相關工作，每天要和一群青年人一起共事。

「我1999年於深圳開創自己的事業，這次粵港澳大灣區的建設，給了我事業發展的第二次機遇。」鄭伯渠7歲時隨家人從汕頭來到香港，一直在深港兩地從事房地產投資管理、企業市場推廣等工作。2020年12月，他首次來到肇慶，便被這座城市吸引。在鄭伯渠看來，肇慶依山伴湖沿江，生態環境優越，在這裏居住生活質量高；而作為大灣區投資窪地，肇慶發展潛力巨大，未來投資回報可期。

搭建平台服務青年創業

今年是鄭伯渠第3次來到肇慶，他成立金恒資訊科技（肇慶）有限公司，並創立「灣區青年創業共享平台——青灣匯」，助力青年人創業成長。

他成立「青灣匯」，借助過去創業及20多年在內地工作積累的經驗和人脈，為青年人創業「問診把脈」，搭建平台，提供項目配對，為新創公司提供後續支援。

鄭伯渠面對青年提供創業服務支援的同時，還將為成熟企業提供服務，協助開拓新市場，助力組建營銷團隊和物色合作夥伴，提供營銷渠道及可行方案。此外，他將作為超級聯繫人，協助聯繫各路專家提供專業服務，傳遞和解读政策，提供財務、法律等方面的專業意見，將各類有市場價值的產品和服務轉化為盈利項目。

在鄭伯渠看來，港澳青年和世界接觸機會更多，思維多元，這種眼光和思維方式有利於創業。但在內地創業需要適應當地的文化，不能將香港的標準作為衡量事物的唯一標準。