**☆☆**遍香港人都認為難以發展的科學園中,其實 ■ 有不少人在付出青春、汗水和努力,從零開 始於這裡創業,希望可以打造屬於香港的奇蹟。畢 業已3年的陳子翔所創立的水中銀(國際)生物科 技公司,就是其中的例子。從首年的入不敷支,變 成今年賺得7位數盈利,有着十數個員工,訪問的 前後,他都忙着接待生意夥伴。

#### 參賽燃念頭 獲千萬設公司

「這要多謝香港政府、科學園和天使基金的支 持」。談起今日這一切,陳子翔率先提到的,是這 片土地給予他的種種機會: 先是大學時的創業比 賽,讓他接觸了這個由城大教授研發的轉基因魚雌 激素檢測技術,也燃起了創業的念頭;後是創新科 技署及科學園對其項目的支持,讓他可先後取得約 1,000萬元的資助,並設立公司,令這本土科技有了

發揚光大的據點和基礎。 吸收了大量的養分,他 的公司亦長出了纍纍

人和社會,就像樹和大自然,既吸收養分,亦為整個環境作出自己的 貢獻。2006年來到香港城市大學的內地生陳子翔,無疑是享受了優越的 大學學習環境,在這充滿機會的城市下發展了自己的事業,但他亦同時

透過「轉基因鯖鱂魚卵類雌激素檢測」的技術,寫下了本地科研產業亦可賺錢的勵志故 事,更將這「本土科技」帶往歐美和日本,「我想外國知道,這一次不是因為我們便 宜,而是因為我們也可以有好的科技」。 ■香港文匯報記者 歐陽文倩



■陳子翔指本港倘無科研,易遭邊緣化,遂決心留 港經營。 曾慶威 攝

#### 決心申港永久居民

展望將來,陳子翔表示,不論未來公司業務如何 擴張,科技的研發一定會留在香港,「雖然不少人 認為香港做不起科技產業,但我都會繼續下去,因 為如果一個地方只做金融、地產這些虛擬經濟,而 沒有自己的技術,很容易會被邊緣化」。已在香港7 年的他,亦決心申請為香港永久居民,「無論業務 的重心在哪裡,香港都會是我主要居住的地方之

家的檢測技術。

(Eliza) 選擇來港讀碩士, 然後就留在香港創業。在 她眼中,香港給予了她自 由,讓她可以擺脱那平坦 但無趣的「國企路」;香 港也給予了她機會,令剛 起步的她,也有資格去爭 取一個大型項目。這片土 壤上,她種出了一個香港 開發的手機應用程式 「Bottle Talks」, 登陸 「AppStore」2個月多一點, 已成為大中華區的熱門程

■藉轉基因的鯖鱂魚,孵化出陳子翔的 第一桶金,也創造出「打贏」其他國

> 乎是前途光明的代名詞, 創業就像是被迫走上不歸



我們也可以有好的科技」。

爭商業化廚餘變天然氣堆肥技術

除了在國際科研企業間證實香港實力,能將本地

教授的研究成果從象牙塔帶出現實生活,也令他倍

感自豪,「其實香港的教授做的研究成果非常突

出,但由於香港缺乏相應的產業,令不少教

港技術」帶出市面

授的研究最終也只能擱置一旁,變做

『古董』, 這樣非常可惜, 也令政府所

投入的資源不能產生出應有的好

處」。所以,他亦正積極爭取將城

大把廚餘轉化為天然氣及堆肥的

技術商業化,希望將另一個「香

■除了打造出「香港品牌」的手機程式, 在內地,於國企工作幾 Eliza的公司亦與大專院校合作,在暑期提供 實習生機會。

路的「個體戶」。也因為如此,Eliza特別感恩香港這個環境,除了是港人 認為「做老闆好」氣氛,也因為政府、規章的完善,「香港給了我自 由,各種自由。首先,地理位置來説遠離父母,可以想幹甚麼幹甚麼; 其次,法制税收等因素,保證了我可以專注於業務本身,並且不被這些 瑣事羈絆;最後,在商業中沒有歧視。儘管我是內地來港創業的,但是 無論是政府機構還是商業合作夥伴,都沒有歧視」。

這種「零歧視」、「零腐敗」的氣氛,還體現於Eliza創業之初,那由零 開始的時候,「我在香港創業之初接到的一個項目就是來自香港一所大 專院校的。我們公司當時剛剛起步,但是憑着大家的努力,最後居然中 標了!項目結束後,我們和學校那邊的負責人也成了朋友,一起吃過一 次午飯,我現在仍然記得,那次午飯人均不到100元,但是對方堅持和我 們各自付賬」。

### 紅遍兩地星洲 港排名續冠亞

作為科學園網動科技孵化項目的企業之一, Eliza的公司Zine Plus所開發 的「Bottle Talks」手機應用程式,自7月底登陸AppStore至今,一直在香 港、內地以至新加坡的生活類別成熱門應用程或,在香港地區的排名更 一直保持在第一、第二名。

除了打造出「香港品牌」,Eliza的公司亦與大專院校合作,在暑期提供 實習生機會,招聘中也保持了本地員工的比例。她又積極向外推廣香港 的創業環境,「因為我們公司和內地、台灣等交流非常頻繁,所以我本 人一直不遺餘力地向內地、台灣等地機構及媒體宣傳、希望更多人來香 港投資、創業」。

#### 指「搶資源」論可反過來理解

對於有人指責內地生「搶資源」,Eliza坦言這種想法「可以理解」,「反 過來説,我在北大讀書的時候還覺得港澳台的同學有各種優待呢。當時 我們都說港澳台的學生考北大比我們容易多了。再舉個有目共睹的例 子,香港的明星、歌星,這些年紛紛北上發展,算不算到內地『搶生意』 呢?這些事情一直都有,各種聲音也一直都有,順其自然就好,我個人 不太在意一。

香港文匯報訊(記者歐陽文倩)一個人 除了向政府申請「小型企業 -帆風順,就容易招人妒忌,但這個人不 會是陳子翔,因為他的創業路,亦遇上了 大大小小的障礙。曾經一同參與創業賽的 夥伴,在創業的一刻「跳船」轉投金融 界、被無數的投資者拒絕、甚至被客戶拖 欠近百萬元,令公司幾乎要倒閉,他都屢 敗屢戰,甚至笑着向記者説出這一切的經 歷,「哭也沒有用啊,只能想辦法解 決」。

#### 推銷屢「食檸檬」 笑言鬥智勇

賽。他和另外兩個參賽的夥伴曾贏得「匯 豐青年企業家獎」亞洲區最高榮譽大獎、 李光耀環球商業計劃比賽季軍、「城大傑 出創意獎」冠軍,當時他們都打算把比賽 計劃付諸實行,但最後兩個夥伴都紛紛 「跳船」,轉投金融界,只剩他孤軍作戰。 最終,他另覓科研和管理人才,以撐起整 個團隊,幾經努力,今天的公司有模有 樣,「他們現在應該在後悔了吧?哈哈」。 有了團隊,還需要有更多的資金投入。

研究資助計劃」,他們亦曾向 數百個投資者推銷自己的創 業理念,希望獲得別人注 資,但卻被拒絕數百次,屢 屢碰壁,這段經歷,他依然 能以笑容作結:「最後是比 賽時的一個評審成為了我們 的主要投資者,整個過程都 要鬥智鬥勇。」

取得政府資助、有投資者 打本,但要將技術推出市 翔解釋:「因為香港政府要用 介紹的電子簡報。

某個技術的話,一定要有外 國經驗參考,當時我們的技術是新的,所 以他們不肯用。結果我們是先打開歐美市 場,再傳回來香港的。」不過,現在環境 保護署、水務署等,都有使用其公司的技

## 先攻歐洲市場 再「反攻」香港



# [鯰魚效應]促繁榮 不只牟利肩負社責

香港文匯報訊 (記者 歐陽文倩) 其實陳 子翔並非科技人才,本科時他主修的是電 子物流及科技管理,以及市場學雙學位, 碩士讀的是經濟學,之所以不走一般的商 樣)」。 界路,而轉去做科研產業,這都源於他做 義工期間的啟發。陳子翔認為,香港取錄 的一批內地學生,不論是因為「鯰魚效應」 也好,或是本身付出的努力及實力也好, 都能為香港帶來不同的技術才能,令香港 變得更繁榮。

「本科的時候我獲得賽馬會獎學金,有 了經濟方面的支援,我有更多自由去做其 他的事,當中也包括做義工。那時我發 現,一個人的價值,並不只是他能得到多 少,還在於他能付出多少。」他於本科時 期自己創立「明粵會」,幫內地生學好廣

#### 公司肩社責 偶爾測產品

所以,在他眼中,他所設的公司並不只 為牟利,同時也肩負社會責任,「我們 希望市民可以安心進食、安心使用護膚 品和藥品」。於是,最近市面上多了「無 雌激素標籤」的雞,未來我們吃雞也可 找到「O嘜」。此外,他的公司亦會偶爾 自行於市面上找產品做檢測,發現有問 題時更會通知有關部門跟進。

### 引非本地人才 社會更多元

談起早前有個別網民高調「反香港院校 規則去『玩』。」

會、向中學生分享如何計劃將來,「所以 收內地生」,陳子翔認為,每個社會都有 畢業後我也放棄了到銀行的工作機會,希 本地和非本地人,而政府引入非本地人 望可以make a difference (試着不一 才,為的就是可以令當地有更多元的技術 和才能。以他的公司為例,本地和非本地 人各佔一半,在談生意時也各有所長, 「本地生對本地資源有更多了解,也知道 本地文化,便於與客人溝通;內地生則可 處理內地業務,大家各有其作用」。他還 認為,在個人層面,內地生可發揮「鯰魚 效應」,激發令本地同學認真學習,「而 在社會層面,我們也有自己的貢獻,令香 港變得更繁榮」。

對小部分人質疑內地生在港「搶資源」 的爭議,「其實我們也不是大家所想的 那樣伸手拿資源而已,我們都面對着各 種的困難。人在異地,更要跟着別人的