

# 鄭重科：青創棄傳統思維 「分杯羹」跨境電商

國家經濟發展一日千里，自貿區的設立，跨境電商的開通，帶來無限商機，香港大學生如何發掘創業良機？「咭片皇」創辦人兼董事總經理、吉林省政協委員鄭重科日前接受香港文匯報、人民政協專刊訪問，談及現今青年創業思維，指整個社會的消費模式都在變化，互聯網將各地的距離拉近，也帶給我們很多商機，年輕人未來創業之路，不再是傳統的經營模式，而是需要結合互聯網、電子商務，發掘創業良機，才能從中分一杯羹。

■香港文匯報、人民政協專刊記者 邵萬寬、沈清麗



■鄭重科和珠港青年交流促進會會長彭文龍(中)、主席甘耀成(左)率300名香港制服團體青年赴珠海交流。



■「咭片皇」於2009年榮獲實力品牌大獎，鄭重科代表領獎。



■鄭重科的「咭片皇」業務已由咭片發展到多元化印刷品。記者黃偉邦攝



鄭重科1989年投入IT行業，由為客戶編寫電腦程式開始，一年後自己創業，幫人裝電腦、電腦維修、編寫程式等什麼都做，既辛苦也沒什麼錢賺，但仍一路堅持下來。於2002年，他將互聯網技術與傳統印刷業結合，開創本港最大的咭片印刷業務，並打響「咭片皇」品牌，令「咭片皇」做到街知巷聞。2004年，他特別開設一個國際網站，為海外客戶提供訂購及送貨服務，客戶只要登入「咭片皇」網站，便可追蹤到貨件的傳送狀況。「咭片皇」又於深圳、廣州及澳門成立分公司，透過互聯網讓全球超過130個國家及城市都可以使用其咭片印刷服務，由咭片延伸出各類印刷品，各類業務均通過網上完成。

## 「咭片之王」：網絡令創業更易

「咭片皇」如今已成為香港最大的專業網上印刷服務商，鄭重科更被冠以「咭片之王」的稱號。他接受香港文匯報、人民政協專刊訪問時指，現時是互聯網的世界，互聯網拉近了地域的距離，也造就了很多商機，「我們可以透過互聯網技術，開發很多產品，省時、高效、緊貼潮流，令今天的創業更加容易。」他說自己早前到前海考察跨境電商、跨境物流園區，見到很多年輕人在這裡火熱創業。據統計，物流園區單一倉庫每日的貨物流量高達4萬件至5萬件，貨物主要是經過互聯網電商進行買賣，而物流園區內享受的是免關稅政策，與傳統的零售行業比較有着巨大的優勢。

## 消費模式變 網購迅猛發展

「整個社會的消費模式都在變化，現今沒有試過網上購物的，基本上是與時代脫節，內地電商行業有着巨大的發展潛力，加上內地物流業低廉運費的優勢，造就了內地電商迅猛發展的勢頭」，鄭重科表示，相信世界上沒有任何一個地方的電商、物流發展會比中國發達，從北京將一件貨物運到香港只需要幾元，遠比外國的快遞公司便宜。

鄭重科拿着自己的手機即時示範，笑言：「3年前我拿着手機只是玩遊戲、上網聊天，今時今日，我用手機購物；透過手機掃描商品條碼或二維碼，即能迅速找到這件產品在電商上的售價、資料等。我公司有超過一半的電腦伺服器是在電商上購買的，去年我在電商上的消費是6萬多，在朋友圈中排名30多位，如果保守估計每人消費6萬幾，那就超過200多萬了。」

## 電商發展空間大 籲港青迎頭趕上

他續說，中國互聯網發展勢頭強勁，手機或電子文化正在改變整個社會，再過3年，我們難以想像手機可以做些什麼，更想不到內地互聯網發展將會是怎樣。香港電商的營業額往往比不上市內地單一城市電商的營業額，內地互聯網、電商卻還有很大的發展空間，香港年輕人要迎頭趕上，要有新的思路，不再以傳統的思想去經營及創業，需要結合國家大的發展方向，結合互聯網、電商發展，才能從中分一杯羹。

## 政協委員擔責 獻力珠海吉林

### 建言獻策

鄭重科當年因擔任珠港青年交流促進會創會副主席，在推動青年工作中獲珠海市政府的認同，而被推選為珠海市政協顧問，做了4年，於2011年增補為正式委員。2013年，他又獲選擔任吉林省政協委員。他說，希望將香港青年工作的經驗帶到珠海和吉林。

珠海市政協顧問是鄭重科踏足政界的重要平台，他學習寫提案、參與政協會議，從中了解政協職能和架構。他說：「政協是一個很特別的平台，大家透過這個正規途徑參政議政，向各地政府建言獻策，也讓我們更加了解內地政策。」

「不少人會認為政協委員享用『特權』，其實政協委員是一種責任，並不是享受某些權利，對我來說，政協為我提供一個可以為國家貢獻力量的平台。」

### 推動青少年正確使用網絡信息

作為吉林政協的新人，鄭重科指，自己一向關注青年工作，配合自己對IT行業的了解，希望進一步推動當地政府關注青少年網絡使用情況，引導青少年正確使用互聯網。

他說，現時內地互聯網使用率高，世界各地面對的網絡問題大致相同。互聯網為我們即時提供世界各地信息，同時也充斥着很多虛假，並帶有攻擊性的內容，如果錯誤傳播這些信息，可能會引致不良後果；甚至如果不理會別人感受，進行網絡欺凌，攻擊他人，對別人也會造成很大的負面影響。

因此他建議當地政府在校內課堂增加討論環節，以老師作主導，帶領學生討論網上個案，讓學生明辨是非及正確使用互聯網。

鄭重科笑言，加入吉林省政協，第一時間為港澳委員開了微信群組。他說：「群組好熱鬧，好方便，大家都樂於發表意見。委員們都非常團結，而在大是大非的議題上都會站出來發聲。」

■香港文匯報、人民政協專刊記者 邵萬寬、沈清麗



■鄭重科與青年分享創業經驗及互聯網發展前景。



■鄭重科(左三)參加吉林省政協會議與港區委員在一起。



■鄭重科出席菁英會2013博覽論壇。



■鄭重科獲頒家庭友善僱主獎勵計劃獎項。

## IT人專注本行 咭片網銷封「皇」

### 創業有道

鄭重科白手起家，憑藉雙手闖出一片天。2000年，科網大行其道，鄭重科大學主修IT，踏入社會從事IT業多年，2002年，一次偶然機會協助印刷廠開發一套系統，發現印刷業可以結合互聯網發掘商機，於是創立以印製咭片為核心業務的「咭片皇」。

「咭片皇」擁有自行開發的系統，改變傳統名片印刷的方式，令成本大幅降低，名片印刷費用由原本400元300張，降至100元300張，在激烈競爭的環境下，「咭片皇」脫穎而出，在咭片印刷行業稱「皇」。

鄭重科指，「咭片皇」能夠維持低成本印刷，全靠自創的電腦軟件設計系統，為客戶提供名片、月曆、相冊等各類印刷品的不同軟件設計，全部在網上完成設計及訂單。此外，還可保存相關檔案，無論多少年後，仍能找到客戶資料再次列印，有別於傳統名片印製公司。

談及事業的成功之處，鄭重科表示，專注一個適合自己的行業，然後創出品牌很重要，之前從事IT業10多年，但並未有清晰的目標，直至創辦「咭片皇」，全心全意專注咭片印刷，更在短時間內打響品牌，令人印咭片第一時間便想到「咭片皇」。當年「咭片皇」由幾個人的公司一年間發展到近40人，現今員工逾400人，今年公司更將開始結合電商打內地生意，鄭重科對前景充滿信心。

### 過來人籲青年學經驗後創業

鄭重科作為過來人，他指公司成功關鍵在於自己專注在熟悉的領域。他提醒年輕人，一定不能冒然創業，創業需要兼顧很多方面，如資金、管理及行業的熟悉度。他建議年輕人，不要大學一畢業就創業，大家剛步入社會缺乏工作經驗，未必能兼顧。現時香港失業率極低，年輕人應該先吸取工作經驗，之後一嘗嘗試網上創業，即使生意不景氣也不至於失業，更需要先打好基礎，認清自己的強項，然後才去創業，才能發揮至最好。同時，香港是一塊營商福地，容易創造出自己的品牌，年輕人可以先在香港創業，打造出自己的品牌，然後再向內地拓展生意。 ■香港文匯報、人民政協專刊記者 邵萬寬、沈清麗

## 多角度了解國家「軟銷」青年教育

### 育才有方

十多年前鄭重科加入香港青年聯會，開始參與青年工作，之後擔任香港菁英會、珠港青年交流促進會等要職。最近他作為珠港青年交流促進會會長，率300名制服團體青年及中學生往珠海交流；作為青年創業家，他也常常走進大學課堂與學生分享人生和事業。對於青年教育，他坦言不能硬銷，要先擴闊他們的見識，讓他們接觸日常較為關心的議題，符合他們切身的需要，換個角度讓他們了解國家的發展。

珠海毗鄰香港，文化相近，珠港青年交流促進會連續舉辦3屆軍事交流團，帶領本地學生參觀部隊、參觀特警、登上戰艦，了解國防發展。今年還組織了300多名學生，分別來自民安隊、交通安全隊、童軍3個制服團體及4間中學樂隊前往珠海，與珠海及澳門青年於大商場舉行步操樂隊匯演，香港的制服團體別具一格的步操及演奏，令當地官員和市民大開眼界。

### 迎合青年興趣 作適當引導

鄭重科認為，現時兩地青年交流形式一直在變，我們希望迎合年輕人的興趣，舉辦不同的交流活動。現時年輕人喜歡透過互聯網、facebook等平台發表意見，作為青年工作者，也要善用這些渠道接觸和了解年輕人的思想，並在網絡平台上與他們溝通，並作出適當的引導。

10多年來，鄭重科致力推動兩地青年交流，作為珠海市政協委員，他也非常關注如何提升香港年輕人的競爭力。眼見珠海橫琴經濟區的高速發展，港珠澳大橋即將開通，必定會為港珠澳三地引來新一輪的人才競爭。他去年在提案中建議珠海市政府因應橫琴發展為香港青年提供優惠政策，吸引他們到珠海發展。

「當港珠澳大橋通車後，從香港到澳門、珠海只需30分鐘，香港大學生到珠海返工很

方便，珠海人口相對較少，將來整個橫琴發展需要大量人才，不同地區都在招攬人才。」他舉例指，自己深圳工廠招聘人手比香港更難，尤其是高科技人才，隨着兩地工資越來越接近，香港大學生到內地工作已不是問題。

### 冀港青打基礎 學循序漸進

他認為，香港大學生都會通過不斷進修來增值自己，但有種高不成低不就的感覺。他們嚮往較舒適的工作環境，做高的職位，不太願意由低做起。相反，內地大學生懂得循序漸進，能夠透過工作學習更多的事物，願意嘗試不同的工種。

鄭重科寄語香港年輕人最重要是先為自己打下堅固的基礎，將來才能謀求更高的職位，甚至創業。

■香港文匯報、人民政協專刊記者 邵萬寬、沈清麗