

# 新來港全家住劏房 發奮讀書考上港大

## 創+故事



趙汗青笑說自己最高紀錄是連續工作150天。



趙汗青希望可以到內地開診所分店。網上圖片



趙汗青一天至少工作十小時。

# 搏命牙醫 三圓診所夢

採訪約在午休時間，位於思傑牙科在旺角新開的診所。寫字樓內人流攪動，樓上卻一片清靜，診所大堂透着幾束淡光，推開門，前台撲來一陣食物香味，是頭一趙迎接採訪的到來。趙醫生比原先約定時間晚了15分鐘才出現，他大步流星邁向會議室，臉上還掛着未來得及脫下的口罩，邊連聲說着抱歉，邊向記者伸來一雙熱情的大手。

### 日做10小時天生工作狂

一旁的助理向記者解釋，他是一個工作狂，趙醫生也笑着附和，說自己最高紀錄是連續工作150天，病倒只休息了1天便立刻恢復工作。畢業到現在一直無休，港大畢業時一份正職再加兩份兼職，一星期做足7天，港九新界幾乎所有牙科診所皆跑過，這種埋頭苦幹的日子，趙汗青居然維持了3年。即使是現在，他一天至少工作10小時，「不工作在家也不知道幹什麼」。

為何如此「拚命三郎」？趙醫生直言，是在父親身上學到，要努力、努力、再努力，「父親的故事比我更加勵志」。父母在趙汗青兩歲的時候離異，其父在1994年時便來港打工，1999年時把年僅15歲的趙汗青和奶奶接來香港同住。父親白天打一份工，晚上做保安，成日無間工作，維持三個人的生活。

回憶當時的生活，趙汗青頗有苦中作樂的架勢。在土瓜灣租住70呎的劏房，一個月租金接近6,000元，可父親每月的人工加起來也就9,000元。「奶奶睡下舖，我睡上舖，爸爸只能打地

15歲由鄉下來港讀中三，一家三口擠在土瓜灣70呎劏房，並以全校第一的成績考上了港大的牙醫學科。31歲就擁有6間牙科診所，可算是獅子山下的勵志故事，趙汗青卻一點不覺自己是成功人士，「我只是比常人多了些失敗的經歷而已」。經歷了之前兩次合辦診所又拆夥的慘痛經歷，他「慶幸還好在年輕的時候」。他把夢想比喻成圓規，一個角扎在圓心，另外一邊圍着它不停走，走完一圈就能圓夢了。

■文：香港文匯報記者 周曉菁／圖：張偉民

舖，廚房和洗手間中間沒有間隔，還能邊洗澡，邊做飯。」再過一段時間，就是他父親60歲生日，他悄悄告訴記者，終於能給父親買一間小小的屋子，算是一個Surprise（驚喜）。

### 英語超級爛變全校第一

趙汗青家鄉是河北石家莊，從小說的就是普通話。剛剛來港時讀中三，根本沒有學校願意收插班生，對外來人甚至有歧視，只能去了最差的Band 5中學，「整個班只有一個說普通話，逼着自己拚命學粵語」。還好只是語言有點跟不上，「英語超級爛，理科都還OK」，等到了中五、中六，他就鎖足了勁認真學習，先是26分通過了會考，再以全校第一（1A1B1C2D）的成績，考上了港大的牙醫學科。

為何會選擇牙科這條道路？趙醫生的回答也是出其不意：「因為考不上醫學呀，那時牙醫收分低。」他心想做醫生，學金庸小說的主人公「行俠仗義」，「所有跟醫學相關的學科都填了，醫學、中醫、物理治療師、職業治療師、護理等等，最後選取了牙醫」。

## 屢受考驗 好拍檔難覓 創業兩度失敗

如今展現在我們眼前的「思傑牙科醫療集團」，並非趙汗青的初次創業，在此之前，他已經失敗過兩次，「開診所，選擇理念相同的合夥人，太難了」。26歲時第一次創業，與合夥人因治療理念不甚相同，最終拆夥，整個項目虧損了100萬元，賠光了之前的積蓄，還要向父母和銀行借錢，才走出了爛攤子。兩年後他捲土重來，雖有經驗，惜好景不長，開了兩間診所後，又面臨拆夥，賠了200萬元。

得雲淡風輕，「我還年輕，現在經歷失敗，總好過五六十歲再經歷，那時可就真的爬不起來了」。

### 涉醫療失當人生敲警鐘

不過，現在的趙汗青，仍需要熬過人生第一個「污點」時期。8月初，有媒體報道，2013年時他為一名病人進行「杜牙根」的根管治療，未通知病人有根管銼碎片遺留在其牙齒內，亦未保管該名病人的記錄，牙管會裁定兩項專業失德罪名成立。他感嘆：「欠了債還了錢，銀行的Credit就會回來；可這個醫療失當是人生的污點，在網上記錄的內容是一輩子都不會變的。」他指這是一個沉痛的教訓，給診所敲了一次警鐘。看牙的病人減少了一些，但他還是樂觀看待：「像談戀愛一樣，要與病人重新建立相互信任的關係。」

在趙汗青看來，開診所要以病人為中心，建立和諧的醫患關係，「價格合理，服務周到，病人貨比三家，一下就能比出高低」。直到2013年底，他與小自己三屆的師弟、拍檔季超，創辦了位於太子的「思傑牙科醫務中心」，這才陸續有了其餘的5家分店。他還開玩笑：「這次還沒拆夥呢，希望能到大陸（內地）開分店」，也把曾經的挫折看

## 回饋社會 創苗齒協會 多地義診

除了是一個工作狂之外，趙醫生在「牙科義診」的道路上也是愈走愈遠。雖然工作辛苦，每次去各地義診，最開心自豪的，就是令當地的居民得到口腔檢查和治療，了解正確的口腔護理知識。「去的地方多一些，我的治療和服務理念就能被更多人知曉，似乎又能離夢想更進一步。」

### 牙科義診足跡遍東南亞

趙汗青的初衷，是直接加入無國界醫生組織，前往世界各地幫助有需要的人，但組織內並沒有牙科方向的團隊，即使加入也只能做普通通志願者，這令他根本無處施展拳腳。於是，2010年，他第一次組織了一個20人牙醫團隊前往廣西藤縣幫助當地小學生醫治牙患，教

導他們如何保持良好口腔衛生。隨後，他又去了內地的青海及外國如菲律賓、泰國、緬甸、尼泊爾、柬埔寨等地義診，腳印遍佈了東南亞各國。2014年，他索性自己創辦了「香港苗齒協會」，提供所需儀器，並將診所部分利潤撥作協會經費。

### 盼組愛心志願者「義遊」

現在，他正在聯繫多個國外的NGO資源，希望與這些組織一起，去到更多、更遠的落後地區，為當地人提供牙科服務。他甚至希望，可以通過苗齒協會的平台，發動海外義診活動，令更多有愛心的志願者加入「義遊」。如果真的如同圓規一樣，走過世界每個角落，那趙醫生的夢想或許就能實現了吧。



趙汗青的牙科義診足跡遍東南亞。網上圖片



趙汗青擁有6間牙科診所。網上圖片

## 螞蟻金服冀十年服務20億人

香港文匯報訊（記者 周曉菁）繼進軍印度、韓國之後，螞蟻金服與泰國支付企業「Ascend Money」昨日在港簽署戰略合作協議，普惠金融模式加速走向世界。螞蟻金服國際事業部總裁道格拉斯·費根表示，未來5年有望服務泰國一半以上的網民，希望十年後在全球可以服務20億人。阿里巴巴董事局主席馬雲也到場出席活動，全程未發表言論。

### 服務東南亞市場為主

費根表示，公司目標是把支付寶模式複製到泰國，令泰國民眾可以用手機購物、餐飲消費、叫車及公共繳費。他指出，螞蟻金服會以亞洲尤其是人口密集的東南亞市場為主，最重要的是泰國和印度市場，不過未來十年也會拓展其他區域。數據顯示，螞蟻金服的實名用戶

超過4.5億，境外用戶已接近2億（包括合作夥伴印度支付平台「Paytm」的1.5億），按此計算，已經完成20億目標的22.5%。對於泰國版支付寶的普及，Ascend集團執行總裁普納姆很有信心。他指出，泰國無銀行戶口的人約佔兩成，會利用全國的7-11便利店、電信公司等共計2.1萬個代理商達成零售分銷協議，為這些用戶增值，推動電子支付普及。貸款、投資業務方面，他則持謹慎態度，會在公司進行數據分析、信貸評級等系統操作後，再發放借貸人。



馬雲（左四）和泰國首富謝國民（左三）交換禮物。

周曉菁 攝

外界熱傳螞蟻金服或準備上市，費根稱公司目前沒有任何公開募股的計劃，也無上市時間表，且拒絕透露是次投資

的具體金額。《華爾街日報》在6月曾報道，螞蟻金服將買入Ascend Money 20%股權。

## 滬本周辦創博會 聚焦創新

香港文匯報訊（記者 章羅蘭 上海報導）以「智造全球·喚醒創新資本」為主題的2016上海創博會暨硬蛋智能硬件展，定於本周（4日至6日）登場，是次創博會將着力塑造智能汽車、VR/AR、機械人生態、智能硬件四大主題展區。從2011年至今，上海創博會已經成功舉辦了五屆。據主辦方透露，今年上海創博會將聚焦創新與資本領域，展出以小鵬汽車、吉利汽車為代表的新能源汽車；PP Gun、傲意等VR/AR創新企業；更有大疆無人機、飛馬無人機、螺趣機械人等最新、最潮、最好玩的科技產品。在同期舉行的i未來合作夥伴高峰論壇上，還將聚集200位行業龍頭出席，圍繞供應鏈、資本、技術等共同探討IOT產業的未來。