

# 港「海歸」博士大灣區展抱負

創辦生物技術公司 規模3年增10倍

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。



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。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。

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。

## 粵港青年早登「機遇列車」

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療科技創新」，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臺，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。

回顧自己的經歷，潘洪輝說，到內地親身體驗這裡的發展變化，對香港青年開闊眼界十分重要。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，再作出自己的判斷。「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！」

## 承家業做茶農 選對人生路



「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，父親希望兒子繼承家業，到肇慶懷集大稠頂茶場工作。父親給出的是條件充滿激情：「在香港你可以得到一份體面的公職工作，而來茶場你可以收穫一份事業。」

從香港到懷集大稠頂，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。忐忑的是，各地茶葉市場異軍突起，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。

與土地和市場打了7年交道，余威變得成熟穩重，亦愈發明白品牌建設的重要性。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手信為契機，余威主動走訪位於肇慶市的裹蒸粽生產企業。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。」

## 兩港青任灣區創業者聯繫人

「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。



■ 梁鑾坤(右一)和唐震宇(左一)參加華人華僑論壇活動。

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新區成立明湖信息科技服務有限公司（下稱「明湖」），為來肇慶投資創業台港澳與華人華僑青年提供對接服務。

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。

## 過來人支援港澳青年創業

「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，肇慶依山傍湖沿江，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。

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臺——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」，搭建平臺，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。

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務的唯一標準。