

留美歸來中山創業 打破外企技術壟斷 港學霸搶搭生物醫療科創快車

創
業
故
事

【大公報訊】「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。」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。他看到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，便將目光鎖定在大灣區生物醫療科創市場，搭上這趟迅速發展的快車。

據新華社報道：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。如今，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，選擇扎根大灣區，積極搭上這趟發展「快車」。

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問題。2012年，潘洪輝下定決心回國發展。

鎖定灣區市場 部署走向國際

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，這對企業來說是很大的制約因素。」幾經選址，潘洪輝決定將項目落戶大灣區，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。對科創企業來說，及早進入



「80後」生物化學博士、中山康天晟合生物技術有限公司總裁潘洪輝。網絡圖片

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。

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！」



▲中山康天晟合生物技術有限公司早前和元生物技術（上海）股份有限公司簽訂合作協議，向全球細胞與基因治療客戶提供更為全面、優質、高效的技術服務和解決方案。網絡圖片

無人艇乘風破浪 奪全球過半市場

打響名堂

11年前，已經在香港求學多年的張雲飛決定和幾位同學一起，開始自己的創業歷程。這是個艱難的決定：當時，家裏人希望他繼續求學，而他選擇的無人船艇項目，在國內整體還處於空白狀態，成功與否尚不可知。

11年過去了。如今，粵港澳大灣區科創春風勁吹，珠海雲洲智能科技有限公司創始人、董事長張雲飛的無人船「艦隊」已領航全球同業，同時他也克服重重困難，攻讀完了博士學位。

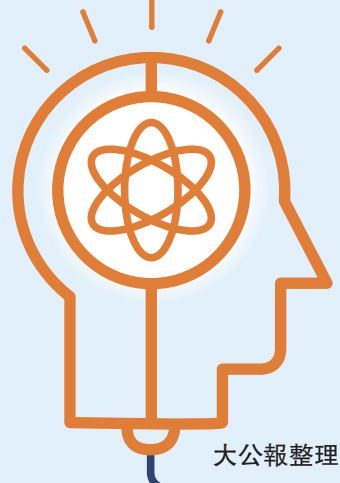
張雲飛是一個「80後」。2010年，正在香港科技大學攻讀博士的他決定投身科技創業，進軍當時國內鮮為人知的無人船艇領域。經過一番調研，張雲飛和團隊選擇了與香港一水之隔的珠海作為逐夢起點，創立珠海雲洲智能科技有限公司。「珠海的自然條件非常理想，便於我們初創團隊出海測試，並且有遊艇廠等比較完善的海洋相關傳統製造產業。」張雲飛說。

11年間，雲洲智能已完成4輪融資，融資總額10多億元，公司也從註冊時的4個人，發展到現在已經約500人。「我們公司已受理專利390多項，其中自主航行、智能避障、協同控制等核心技術處於世界領先水平。」張雲飛介紹，「在無人船艇領域，我們拿下了全球一半以上的市場份額。」



▲珠海雲洲智能科技有限公司創始人、董事長張雲飛的無人船「艦隊」已領航全球同業。網絡圖片

大灣區經濟活力澎湃



大公報整理

位置分布

粵港澳大灣區包括香港特別行政區、澳門特別行政區和廣東省廣州市、深圳市、珠海市、佛山市、惠州市、東莞市、中山市、江門市、肇慶市，總面積5.6萬平方公里，2020年末總人口約7000萬人。

經濟總量

2020年經濟總量約11萬億元，是中國開放程度最高、經濟活力最強的區域之一，在國家發展大局中具有重要戰略地位。

便利港澳

為了吸引港澳青年在內地就業創業，政府出台了一系列便利措施，2018年7月28日，國務院印發《關於取消一批行政許可等事項的決定》，港澳人員在內地就業不用再辦就業許可證。廣東持續推進港澳青年創新創業基地體系和各類創新創業載體建設，在政策、服務、環境等多方面發力。

吸引人才

16日，珠海國家高新區管委會常務副主任劉宏表示，推進創新創業，最重要的是要吸引人才。3年前，珠海市推出了英才計劃，從全球範圍吸引高層次人才。「十四五」期間，珠海計劃新增人才40萬，人才總量達到100萬。



▲越來越多港澳青年在大灣區開啓他們的創業之路，把握大灣區發展機遇，加快融入國家創新創業的浪潮。新華社

「三地聯營」律所 創新服務合作

規則銜接

如今，澳門青年張思遠已經十分熟悉往返於澳門和珠海橫琴的通勤生活，隨着兩地互聯互通日益便利，這位「90後」實習律師正走在圓夢「大灣區律師」的路上。海外留學歸來後，法律專業畢業的張思遠順理成章將律師作為自己的職業規劃，而他看中了粵港澳大灣區的廣闊前景。「大灣區正蓬勃發展，在這裏我能學到更多的東西，看到更多的風景。」張思遠說，「而且我已經通過了內地的司法考試，希望能學以致用。」

中銀一力圖一方氏（橫琴）聯營律師事務所位於環境優美的珠海橫琴，澳門青年創業谷，距橫琴口岸直線距離不到1公里，張思遠每天從澳門家中坐公交車到橫琴口岸，過關後步行來到這裏實習，「通勤一趟只要3塊澳門幣」。

張思遠所在的事務所是全國第一家由內地與香港、澳門合夥聯營的律師事務所，是粵港澳大灣區內公共法律服務平台中規模最大、港澳律師數量最多、

業務範圍最廣的律師事務所，擁有31名內地與港澳註冊執業律師，其中內地律師4名，澳門律師11名，香港律師16名（包括4名大律師），是「一國兩制」實踐下內地和港澳法律服務合作的創新。憑藉着不僅能夠為內地、香港、澳門，而且能夠為多個法系、多語種的國家和地區的法律多元化需求提供一站式法律服務的特色，這家律所成立4年多來營業額持續增長。

新華社



▲澳門青年張思遠（左）說，看中了灣區廣闊的發展前景。新華社

帶着業務重返惠州：時代變了

抓住機遇

「我本身就是惠州人，始終心繫惠州，2008年回到內地創業，就選擇了惠州。」創業基地香港創業青年、惠州世祥環保科技有限公司創始人張軍輝說，時代快車的轉向有時僅需幾年——2003年，張軍輝離開惠州，舉家搬到了香港，他以為自己的生意會迅速鋪開，以香港為跳板，幾年後一家人就可以考慮搬到歐洲或者美國，開啟一段新生活。但在2008年，列車卻突然轉了個彎：張軍輝退租了在香港的辦公室，帶着業務回到了惠州，重新尋找機會。他說：「時代變了」。

2008年，隨着國家越來越重視環保問題，張軍輝投資了世祥（惠州）塑料製品有限公司，開始深耕塑料製品行業，「14億人口的大市場，不管你做任何項目，我覺得它的前景都是廣闊的。」這些年，張軍輝的生意越做越大，對內地發展機遇的認識也越來越深，尤其是《粵港澳大灣區發

展規劃綱要》的提出讓他感慨不已：一切都在飛速向前。他說，政府現在對他們幾乎是「保姆式」的服務，各種問題都能得到很好的溝通解決，服務也越來越完善，一個可以佐證的事實是過去需要等待月餘才能拿到的營業執照現在只需要一天，「內地已經能做到這樣」。

張軍輝觀察到，在惠州，他周邊的企業都在加速擴產，新的項目也在不斷落地。前段時間，一位在香港做

了20年保險業務的朋友和他聊天，希望他能多給自己介紹些內地的客戶，「以前他們都覺得香港是優於內地的，現在兩邊都非常看好內地市場」。少數人的選擇最終成了多數。這位創業者如今經常參加政府組織的一些創業者業務交流活動，一個讓他高興的現象是身邊香港創業者越來越多。他說，政府給了這麼大的平台，「這時代快車一定要趕上」。

中國青年報



▲張軍輝經常參加一些創業者業務交流活動，很高興身邊香港創業者越來越多。網絡圖片