



陈健邦:北上持续创业20年



“时至今日,我不曾后悔当初北上创业的决定。在我的创业旅程当中,内地这片土地孕育了我很多新想法,并将这些新想法不再停留于脑海和白纸上,而是真正地把它们实体化,带到现实世界中。”有着多年创业经历的陈健邦讲述他的创业故事,以及与内地结下的不解之缘。

抓住先机不走寻常路

“我从香港理工大学毕业时,适逢内地改革开放。整个香港的大环境是大量厂商和资金北移。身边也有几个同学乘着大势向北走,到深圳开拓自己的事业。老实说,那时候我并没有仔细思考未来去向,只希望毕业后能在化工行业找到一份安稳、简单的工作。当时,我觉得如无意外的话,余下的几十年大概便是日出而作、日入而息的打工仔人生。于是乎,在化工行业一做便是5年有余。当时作为销售工程师的我,每天面对的是设计图、模具、机器,以及偶尔与客户会面。”陈健邦将故事从头讲起。

“毕业之后我我在一家化工原料公司工作,虽然收入不错,但我更希望的是得到满足感。于是我便主动提出与社区青少年中心合作,开办计算机班,教授基本的计算机技能。”陈健邦说,从中学开始,他就对计算机技术非常着迷。“那时的计算机技术发展仍在起步当中,但我有预感:未来的世界,就是以互联网为基础的世界。”陈健邦说,到了20世纪90年代中期,微软(Microsoft)推出了新版本的操作系统和硬件,除了在办公室能见到计算机

的踪影,家用计算机也渐渐普及,他产生了开办计算机培训班的念头。

“在高峰时期,我同时为10家不同的社区中心提供服务,开设亲子班、学生班甚至长者班。为了提升不同年龄层和背景的学生的学习激情和教学效能,我特意制作了生动、用字浅白的讲义,甚至到大学图书馆自习教育理论,让学生能按部就班、由浅入深地掌握新知识和新技能。”陈健邦抓住了先机,随着修读人数的增加和街坊的肯定,他从中获得了满足感。不过经历一段时间后,随着化工公司工作量的日益增加,他也只好忍痛放下教授计算机技能的副业。

投身化工行业后的第五个元旦,令陈健邦印象深刻。

“当时在尖沙咀参加新年倒计时

活动后回家的途中,我想:香港特区迎来新的一章,那我自己的人生呢?当下惊觉自己还有3年便是30岁。于是我问自己:我人生的真正所爱是什么?我脑中浮现的并不是模具、设计图和机器,而是计算机,用计算机编写程序。”

于是,在那年春节前,陈健邦便辞去化工公司的工作,与一名中学同学筹备创办互联网公司,开启了网络科技发展创业之路。

持续创业飞速成长

在公司筹备期间,陈健邦经常在想:应该开办一家提供什么服务的公司?很快他就将目光聚焦在互联网新闻信息上。于是,就在接近千禧年时,陈健邦创立了慧科讯业,一个主要为大中华地区提供新闻搜索服务的大型网上数据库。

离开了之前在化工行业的舒适圈,陈健邦转而专注于与不同新闻机构和通讯社洽谈授权转载协议等事务。起初授权给他们转载的公司只有十多家,后来得到香港特区政府“创科创投基金”的资助,在得到资金上的充足帮助后,他终于能够在不同地点开设办事处,如北京、上海等地,而授权媒体也由20余家稳定上升至120家,增长了近5倍,机构客户超过500家。发展至千禧年年初,授权媒体已达330家。

当慧科讯业的业务走上正式轨道时,陈健邦开始将目光放至另一领域——电信增值业务。陈健邦说,在21世纪,没有人是一座孤岛。

“后来,我和合作伙伴转至开发网络视频平台。”陈健邦接着讲述道,电影、剧集的版权都与新闻内容授权大同小异,得益于他们发展慧科讯业与不同传媒机构接洽的经验,使平台内容采购方面颇为顺利。

不曾后悔北上创业

“当年内地的经济发展仍在起步阶段,不如今天的蓬勃,而我创业的起点是北京,一个饮食习惯、气候都与香港天差地别的地方。但20余年来,我从来没有任何一刻对当年到内地创业感到后悔。”陈健邦说,“作为一个因工作需要而经常居住在內地的香港人,多年来我的第一感觉是:内地已经今非昔比,变化从2008年北京奥运会开始更为明显,发展日新月异。现在,基本上足不出户就可以满足一切需要,如发展成熟的餐饮外送服务、保障买卖双方利益的网购平台等。”

“我将自己定义为一个持续创业家,是因为我觉得信息科技能为人的生活带来无尽的可能性,要不断尝试不同范畴的科创领域。”

“每当我创办的公司开始走上正轨时,我便会转攻另一个未曾尝试过的领域。随着互联网进入3.0时代,现在除了正在利用人工智能技术研发无人车等项目外,我们还在积极投入元宇宙的发展。据估算,在5年内元宇宙的市场规模将超过8000亿美元,可见极具技术开发潜力。为了在元宇宙领域打稳基础,我旗下的公司Greatmeta已开始进行The Sandbox虚拟土地的购置项目。”陈健邦说。

黄泽明:跨过深圳河共圆青春梦



黄泽明在香港理工大学取得会计及金融学士学位,毕业后在香港普华永道会计师事务所审计部门工作,主要客户为香港上市公司及跨国企业,包括贷款机构、餐饮集团、制造企业、时装品牌及娱乐公司等。

2016年,黄泽明成为香港会计师公会会员,同时具备金融风险管理师(FRM)、全球特许管理会计师(CGMA)及特许公认会计师(ACCA)资格。2018年,黄泽明获任团结香港基金旗下香港创业青年内地行网络智库成员,并于2019—2022年再获任此机构副会长。2021年,黄泽明获任江苏省镇江市第八届青年联合会委员。

黄泽明具有金融科班背景,但他一直致力于促进香港青年创新创业的事业。

创业缘于天时地利人和

“2014年,国家提出‘双创’政策,鼓励大众创业、万众创新,令当时在四大会计师事务所工作的我萌生创业的念头。我是不是也可以运用自己在审计上市公司和跨国公司时累积的商业经验,找寻市场上的蓝海商机并创立一只独角兽呢?”对于创业缘起,黄泽明侃侃而谈。

“之后的几年时间,我一直默默留意市场发展,并不断和其他创业者深入交流,学习他们的创业经验。其间,一物色色合适的股东、天使投资人和风投机构等协作方。凭借香港会计师的专业背景,再加上在投资银行积累的经验,我把创业的方向集中

在金融投资相关领域,希望依托香港国际金融中心的优势,把高质量财富管理服务带给粤港澳大湾区的庞大中产群体和高净值客户。终于在2018年,天时、地利、人和出现。我找到了志同道合的股东,并在同年成立了创汇资本国际有限公司。这位股东持有香港证监会批出的资产管理牌照,而我则出任创汇资本的财务总监,并兼任英锐环球基金董事一职。”

为什么会选择大湾区?“当时深圳是中国创新、创业的热土,我们创汇资本决定同时在香港和深圳设立办公地点,以畅通地服务大湾区客户。”黄泽明说。很快,他们就在深圳福田开展业务,一站式提供财务策划、税务咨询、公司秘书等专业服务。

气势如虹的发展令人欣喜

“创汇资本的强劲发展超出了我的预料,大湾区的客户群体对理财策划和投资产品的需求远远比香港市场来得广而深。”大湾区的发展潜力超出黄泽明的预估,对此他分析认为,其原因在于一是“口味”多元化,不论是保守的储蓄保单、稳健的外汇定存,还是激进的封闭型私募基金,客户都会有兴趣了解并实际投资;二是“口袋”深,绝大部分客户都有千万元以上的可支配资产,令其在财务策划上能实现更多灵活的组合和策略。

“大湾区的巨大红利,令创汇资本和英锐环球基金快速成长。”黄泽明欣喜地说。更让他津津乐道的是,2018年12月,英锐环球基金成为香港金融历史上首支在香港证券交易所以敲锣仪式启动的私募基金。当日超过500位香港名流参与,一时间成为佳话。

“整个创业团队气势如虹,全心全意为每个家庭量身定制财富管理方案,为其匹配风险回报最优的资产组合。”黄泽明介绍,创汇资本国际有限公司在“专业金融服务机构服务大奖2019”中,夺得“专业财富规划服务大奖”,与海通国际证券有限公司、交银国际控股有限公司和中泰金融国际有限公司等知名金融机构同场领奖,“对于一家成立不足3年的初创资产管理公司而言,这实在是莫大的鼓励。”

2019年4月30日,黄泽明跟随由

香港科创企业家和高校教授共30余人组成的考察团到访福田深港科技创新特别合作区,先后参观考察了深港科技创新特别合作区的中国(南方)知识产权运营中心,位于深圳华强北的中电智谷、赛格众创空间等代表性产业集聚区和服务平台。

对于此次考察,黄泽明印象深刻。他认为,福田深港科技创新特别合作区是继前海之后深港的第二个重要合作平台,深港两地将在此建立重点科研合作基地。福田科创产业链条完善,配套资源好,香港在科创教育和基础研究方面具有优势,未来深港双方在科创资源上强强联合、优势互补,将大有可为。

中国(南方)知识产权运营中心主要承担国家知识产权运营公共服务平台金融创新试点平台建设、知识产权强企建设及高价值知识产权培育运营等重任,致力于打造成为“依托粤港澳大湾区,立足深圳、服务全国、辐射全球”的国家级平台。

黄泽明在参观后认为:“中国(南方)知识产权运营中心的定位和服务范围走在世界前列,连香港都还没有做到鼓励知识产权证券化、质押、流转,为创新创业企业解决现金流难题。该政策方向正好补齐了深圳的短板。如果政策落实得当、服务深入,福田区将会成为中国创新创业基地不可或缺的一片区。”

黄泽明认为,香港有比较好的科研成果,不管是政府支持还是寻找合作伙伴乃至产业化,在深圳都更容易寻找到合适的机会。



在看到电影《致青春》里演唱粤语歌曲《红日》时,或一路追TVB热播电视剧时,你是否也跃跃欲试,想从嘴里蹦出几句粤语?

当你还在犹豫是否要去报个粤语学习班时,已经有人抢先一步,为你实现“学习粤语”的梦想提供了便利。

“85后”刘奋洋,祖籍中国广东中山,出生在祖国澳门,成长于祖国香港,深造于英国。但他最引人关注的是在9年前以8万元资金、一个办公位起步,到如今办公地点横跨北京、上海两地,还组建了专门的教研部,形成了系统的教研课程,其教学受益者超过4万人次。

机会留给敢闯敢干的人

谈起刘奋洋的创业,首先要从他的工作经历说起。

2009年,刘奋洋在英国顶尖学府英国杜伦大学获得金融、会计双学位后,他回到祖国上海,在某著名会计师事务所实习。

投了200份简历,面试了10次,刘奋洋终于得到了一份基金公司分析师的工作,但收入却不尽如人意。

“那时的工资,只能勉强负担生活。如果要过得舒服些,还得打工。”2010—2012年,这个金融男一边当分析师,一边兼职当起了粤语教师。每周一到周四晚上打工,双休日全天打工。这样,每个月有了差不多1万元的收入。

6个月后,这家公司管理层在与投资方的对赌中落败,全员被替换。就在那一刻,25岁的刘奋洋有了创业的冲动。

刘奋洋打算从自己最熟悉的行业——曾经的兼职“粤语教学”做起。“2013年,在刚创立‘港你知’的时候,我在上海长宁区中山公园附近租了一个办公位,每个月1200元人民币,既是老板也是客服,我还要负责卫生和保洁。”

2015年,“港你知”的办公室越来越大、员工越来越多,并在北京开设了分公司。刘奋洋也从合租屋里搬了出来,租上了上海市中心90平方米的套间。

把香港讲给你知道

“我们做粤语教学,很希望借此能有更多同胞来说粤语,来推广和

介绍一些中国传统文化基础教育及中国古老方言教育。”刘奋洋说。

“‘港你知’其实是‘讲给你知道——讲你知’的粤语发音谐音,这一灵感来自张学友那首耳熟能详的动人情歌《讲你知》。”刘奋洋说,“回归祖国后,香港同胞掀起了一股学习普通话热潮。而内地同学粤语,能更好地促进两地生活文化双向碰撞。大家都用对方熟悉的语言沟通、交流,会更能触动彼此的内心。”

“‘港你知’在线粤语,致力于传播粤语文化,讲好中国故事。促进港澳与内地生活文化的双向交流,希望能让更多的人对粤语这个中国古老方言感兴趣,加深对粤语文化圈的了解,促进中华文化的传播。”在解析“港你知”的产品和服务时,刘奋洋介绍说,“港你知”在线课程已覆盖全球上百个城市,服务过的企业及机关单位超过50家。

“港你知”旗下包括“港你知粤语”“港你知Teen”“港你知Kid”,能满足不同年龄段学员的高品质学习需求。此外,“港你知”在上海及北京设有办公室及学习体验中心。授课模式包括VIP真人1对1、在线1对3小班课、在线10人班、录播课及直播课等。课程体系分为核心课程及精品课程两大版块,核心课程包括初级、中级、高级及高级进阶4个阶段。除核心课程外,还提供“留学港澳粤语班”“粤语正音班”“粤语歌课程”等精品课程,也开设了“粤菜烹饪”“内地香港文化差异”等课程。

讲好新时代的中国故事

目前,‘港你知’有5%的学员来自欧美等国家,我们希望扩大海外客户群,推出用英语教习粤语等服务,更好地弘扬中华文化。”刘奋洋说。

“在内地多年,我对祖国历史有了更深刻的认知。希望香港年轻人有更多机会到内地来看看,这不仅能更好地实现自己的人生价值,也能更好地承担起报效国家的责任。”

在刘奋洋的计划里,“港你知”力争面向全球及不同年龄层的学员,将客户范围扩大到更广人群。“这个目标我们一定能实现!”“港你知”拥有一支充满朝气和活力的国际化年轻团队,员工平均年龄不超过35岁,有些来自内地、有些来自港澳,甚至还有来自海外热爱粤语的伙伴!”

“国家正在推动粤港澳大湾区建设,越来越多的人参与其中,扩大了粤语培训市场。而且粤语的海外使用也在不断扩增,全球范围内使用粤语的华侨华人覆盖了150多个国家和地区,人数达8000多万。‘一带一路’倡议引领中国企业‘走出去’,在这样良好的创新大环境下,‘港你知’团队会不断承接越来越多企业的粤语培训业务。”刘奋洋说。

刘奋洋对想来内地创业的年轻港人建议是,“不妨先找一份工作,沉下心来了解所在的城市,找到城市需求与自己能力的结合点,这也是香港人常讲的‘以香港之长,服务国家所需’。”刘奋洋言辞恳切地说。