

趙子翹：自由廉潔法治具優勢 港可成中國數據樞紐

不少港人常用的應用程式 (App)，原來出自本地科企創奇思集團 (Cherrypicks) 的手筆。該公司創辦人趙子翹的創業故事，更成為美國哈佛大學商學院的研究個案。去年趙子翹多了一個新身份——貿發局「一帶一路委員會」成員，任務之一正是「協助初創及中小企業拓展『一帶一路』業務」。

趙子翹上星期出席會展「一帶一路高峰論壇」時接受本報專訪，提到國家主席習近平在今年4月全國網絡安全和信息化工作會議上提出的「21世紀數字絲綢之路」，加上不少「一帶一路」發展中國家亦有意在首都、重點商業城市，甚至延伸城市發展智慧城市，為本港中小企及初創帶來發展機會。

以東南亞的緬甸為例，當地仍有七成人口尚未有電力供應。本港初創雖然未必有能力在當地建發電廠，卻可供應太陽能板等設備，提供離網 (off-the-grid) 電力，或者在燈柱上鋪設WiFi。本港中小企也可藉電商平台，向「一帶一路」沿線國家有接駁互聯網的城市居民促銷產品。

政策拆牆鬆綁助初創

本地創科發展看似已被內地趕過，但趙子翹強調，香港始終有其獨特地位和優勢，「當國家要建設『數

字絲綢之路』，香港可扮演中國的數據中心樞紐，因為香港無論如何都是全中國最自由的城市，而且廉潔、知識產權政策清晰，行普通法兼有『一國兩制』，全世界的大企業都會很安心把數據存放於香港。『香港』這個品牌，不容輕視。」

趙子翹又指出，對於香港公司開拓新市場，政府可扮演協調者角色，在政策上「拆牆鬆綁」。例如與新加坡、馬來西亞等東盟國家簽署避免雙重徵稅協定和投資保護協定等，甚至為遠赴外國參展的初創提供資助，「以創新科技署的科技券計劃 (TVP) 為例，鼓勵中小企多運用科技方案接觸新市場，這些都是很好的業界支援。」

重點發展毋須「辦辦掂」

為應付創科行業人才短缺問題，政府5月公布的「科技人才入境計劃」，讓本地合資格的科技公司，透過輸入海外和內地科技人才來港。趙子翹認為，人才短缺是各國以至各間科技公司均須面對的難題，他強調「若科技人才政策傾向保護自己，就會落後他人。」

內地IT學科每年畢業生人數，隨時等於香港的整體人口。然而，內地科技應用蓬勃，科技人才仍供不應求。他解釋，「當人家連種米、養豬都



當人家連種米、養豬都用上人工智能 (AI) 技術時，香港仍停留於討論銀行業該如何應用AI及輸入科技人才。

用上人工智能 (AI) 技術時，香港仍停留於討論銀行業該如何應用AI及輸入科技人才。」

惟趙子翹認為，輸入海外人才屬短期措施，中期措施是要令科技人才的能力建構 (Capacity Building) 有所提升，「舉例，若覺得AI在未來10年非常重要，就要提升AI方面的能力。當然，我們不需要辦辦都掂，揀幾瓣就夠。」他指共享經濟、電子錢包等，在內地發展已相當成熟，香港未必有優勢，可考慮重點發展其他範疇，例如金融科技、智慧城市、AI、生物科技等。

趙子翹直言，中美兩國都有不少超級富豪和企業家來自科技行業；反觀香港的富豪，卻幾乎清一色是地產商，「過去，我們在地產和金融業取得成功，卻相對忽視互聯網相關學科，甚至覺得修讀IT的人才，個個都像機械人般一言不發。」

教育始終是長遠措施，他坦言，這涉及人們的心態問題，要改革科技教育，比上述短、中期措施更難，期望隨着STEM教育備受關注，「在20年後見到的大部分本港畢業生，都有志投身科技工作上。」

採訪、撰文：陳子健

■趙子翹寄語香港初創，應尋求跟本地、內地或「一帶一路」國家大企業合作的機會。
(黃俊輝攝)

創業勿跟風 應反思專長



■本地初創創奇思已被內地科企網龍收歸旗下。
(網上圖片)

創奇思集團 (Cherrypicks) 成立於2000年，惟近年已售予內地科企網龍 (00777)，趙子翹仍擔任行政總裁一職至今。他也有擔任天使投資者，投資過本地人工智能 (AI) 初創 Fano Labs。問他看好哪些科技熱潮時，他指數據、AI、智慧城市、電子教育都是熱門詞，「但範圍這麼廣泛，初創應思考自己的專長，以及核心競爭力在哪，到底是想透過上述科技的哪些技術，解決什麼社會或商業痛點，創造社會價值。」他坦言，之前

流行的AR (擴增實境)、VR (虛擬實境)，如今已不及AI熱門；亦有不少人留意生物科技，但其研發時間很漫長。故此，若單單跟隨科技熱潮而決定創業或投資項目，只會沒完沒了。

自嘲「優點」賣盤如輸晒

趙子翹在創業路上經歷無數次高低起伏；科網股泡沫爆破更令他向創投基金籌得的500萬美元創業資本，瞬間化為烏有。後來，他在內地開發社交媒體「優點」，這個針對大學

生的平台，燒錢之快超出想像。雖然「優點」比Facebook更早出現，但最終離不開賣盤厄運，再輾轉落在人人網手上。

對於當年賣掉「優點」，趙子翹以「輸晒」形容。記者大膽估計，倘若他沒有「輸晒」，說不定成為另一位社交網教主，「我從沒想過自己會成為朱克伯格 (Mark Zuckerberg)，甚至及得上他0.1%。不過，若當時有位『白武士』願意提供一些過渡資金 (Bridge Financing)，事情或者會改寫。」後來看到蘋果iPhone面世，趙子翹即轉型開發手機App，終找到他事業的新藍海。