

商界传奇

吴杰庄：

香港公屋里走出的创业家

本报记者 严瑜

“很多人都以为我是富二代或富三代，其实我就是来自香港最普通的老百姓家庭。”和本报记者聊了没多久，对面的“70后”华商、香港高峰集团董事局主席吴杰庄就笑着“自揭家底”。

出身贫寒，没有海归经历，如果吴杰庄自己不主动提起这些，人们很容易误认为眼前这个意气风发、小有成就的青年才俊至少来自一个殷实的家庭，而他短短10年就从白手起家做到公司上市的成功或许多少也有家人的支持。

但是，事实上，这个从香港最底层的公共房屋里走出的创业家，最初和现在许许多多的青年创客一样，除了梦想，别无所有。而将他带向成功的，只是最简单又最不易的坚持和专注。



图为本报记者采访吴杰庄（右）。袁璐摄

① 公屋里的“创业梦”

“我出生在一个板间房，小时候家里非常贫穷。两三岁的时候，父亲申请了香港的公共房屋，之后我们一家四口就生活在一个十几平方米的房间内，一直到我去上大学。”这就是吴杰庄的出身。相比身边许多同龄人，背景雄厚的富二代或富三代，命运最初似乎并未垂青这个香港街头的普通男孩。

然而，清苦的生活没有扼杀吴杰庄心中的梦想种子，更没有阻挡他改变自身命运的脚步。

吴杰庄至今还记得高考成绩放榜前一天的夜晚，他和几个同学一起聊天，畅想未来。“大家聊到关于三十岁时的期望，有人说想开法拉利，有人说想畅游世界，我说希望三十岁时有一家上市公司。”忆起青春年少的无忧无虑，吴杰庄露出大男孩般的灿烂笑容。

虽然说话时，年轻的吴杰庄其实完全不知上市公司究竟是怎么回事，但“行动派”的他没有让这个看似遥不可及的梦想仅仅停留在脑海中。

1999年，从香港理工大学系统工程专业博士毕业后，吴杰庄和3个同学一起揣着两万元港币的初始资金，一头扎进了火热的创业大潮，从软件开发做起，开始闯自己的事业。

“那会儿我就是个‘三无人员’。”吴杰庄这样形容创业之初的自己，没有资金，没有人脉，没有经验。长达半年没有生意、合伙人离开、股东撤资、缺乏管理经验……今天创业青年可能碰到的挫折，当年的吴杰庄都尝过其中的苦涩。

当被问及最困难的时候是否想过放弃，吴杰庄坦率地点了点头。有一次，一个谈了很久的重要合作被一家日本公司抢走，团队的成员都十分沮丧，有人说要转方向，有人说不一定非要自己创下去了。作为团队的牵头人，吴杰庄也一度陷入迷茫。

但或许是年少时吃的那些苦，让吴杰庄比别人多了一份坚韧；又或许是父辈的艰苦打拼，让他在耳濡目染中明白，改变命运只能靠自己而非别人。最终，他选择了坚持。

“作为普通的创业者，我没有丰富的信息和资源，不知道哪个最好，只有做下去才能知道。”说这些话时，始终语调平和的吴杰庄，眼神中流露出一股不服输的倔强。在他看来，每一个创业者都会经历一段艰难的时期，但既然选择了创业，就不能轻易回头。

现实终究没有辜负这个执著的年轻人。2006年，吴杰庄32岁，他的科技公司在美国上市。



图为吴杰庄（前排左四）参加香港青年学生动力干事就职典礼。图片由吴杰庄提供

“创业就是一个很奇妙的事情，任何时候都像充满机会，任何时候又让人觉得非常痛苦，这就是创业。”如今，谈起与创业相伴的欣喜与苦恼，吴杰庄显露出一丝超龄的淡然。当被问及成功的经验和秘诀，他神情认真地说，别无他法，就是专注。“成功的创业家没有一个固定的方程式，但是失败的创业者有，那就是不够专注。”

从1999年走上创业之路，到2010年转向更宽泛的创投领域，10多年间，吴杰庄做的就是一件，专心研发推广人脸识别系统的应用软件，将公司的技术精益求精。甚至，在技术遇到瓶颈时，他选择的不是另辟蹊径或是干脆放弃，而是一个看上去有些固执的“笨办法”：暂时放下公司首席执行官的职务，北上求学。

“当时我们的人脸识别系统在光线充足的室内很准确，在室外却不行，香港所有的大学都解决不了这个问题，我知道清华的一位教授做相关研究，就想到去做他的博士后。”于是，在北京零下十几摄氏度的严冬，吴杰庄在陌生的校园走了近1个小时，抱着一堆材料登门拜访，毛遂自荐。“我还记得那天冷得浑身发抖，回去就病了两天。”

从无到有，从梦想到现实，对于许多正为未来打拼的年轻人而言，吴杰庄的成功让人艳羡，他的故事更是充满励志色彩。作为前辈，吴杰庄也非常乐意给予年轻人鼓励与支持，因为他们正在经历或是即将面对的，都是他曾经跌跌撞撞走过的路。

现在，作为香港青年联合会常务副主席和香港青年专业联盟召集人，吴杰庄有一半的时间都投入在与青年相关的社会工作中。

介绍香港学生赴内地实习，搭建青年学生就业创业的网络服务平台，为青年学生提供创业培训……“作为一个过来人，又是在香港土生土长，我相信我的创业故事能够带给现在的年轻人一些影响，我也希望通过我的能力帮助一些有梦想的年轻人。”吴杰庄说，为此他忙得不亦乐乎。

从2010年开始，吴杰庄就致力于组织及资助香港的大学生到内地各个城市的不同企业实习。“北京、上海、辽宁、内蒙古……几乎每个省份都有，我希望能通过这些香港青年提供一个了解内地的机会，也与内地的青年加强联系和交流。”吴杰庄说，几年来，已有几千名香港大学生受益于此。

而创业出身的吴杰庄想做的不止这些。在促进两岸学生增进沟通的同时，他还借助网络平台进一步成立了一个新计划，鼓励两岸大学生合作创业。“如果香港大学生直接自己来内地创业，没有人脉资源，失败率可能接近100%。”深知白手起家不易的吴杰庄，开

功夫不负苦心人。最终，吴杰庄的诚意打动了那位教授，他由此开始了长达两年奔波香港、北京两地的求学生涯，不仅在此期间成功攻克了技术难题，还成为首位攻读清华大学博士后的香港学生，与内地的相关技术领域建立了联系。

“我的产品最后能够得到较大规模的应用，正是因为这段经历。”多年之后再回头看那特别的两年，吴杰庄依然为自己的那份专注与坚持而骄傲。

当然，作为最新锐的科技创业界的前辈，吴杰庄并未因为专注而束缚开阔的商业视角和发展思维。相反，在他认准的领域，他总是不惮于进行大胆的尝试，将视线放得尽可能长远。

几年前，吴杰庄创立了全国首个服务大学生校园社交、社团活动的网站奇集网和全国首个实名认证的大学生求职平台展翔网，如今已拥有一百多万名注册用户。但吴杰庄瞄准的市场空间不仅仅是香港或者内地。“我要做的是个联系全球华人青年的平台，那些世界各地想了解中国的青年学生都是我们的目标。”说这些话时，吴杰庄的眼神神采奕奕。

始扮演引路人和牵线者的角色。他将有类似想法的两地大学生联系在一起，对他们进行创业培训，指导撰写商业计划书，并为其中的优秀者提供资金。

“效果还挺不错，我们连续做了3年，每年大概15个团队中有80%真的成立了创业公司，有超过20家一直坚持到现在。”说到这里，吴杰庄言语之间流露的兴奋丝毫不亚于谈论自己的事业成功。

今年3月，吴杰庄公司旗下的奇集网和展翔网还联合启动了“奇集大学生创业扶持计划”，设立千万创业孵化资金作为扶持高校毕业生自主创业启动资金，并为更多有创业梦想的青年学生提供导师指导、商业模式开拓、战略管理咨询等一系列支持。

吴杰庄的帮助，让越来越多的青年创客距离成功更近，而他的故事更让那些出身普通却心怀憧憬的年轻人相信，只要坚持，梦想就可能成真。

② 成功背后的方程式

③ 青年创客的引路人

商论语丝

华商看中国发展



内地地创新发展及科技产业并利用香港“走出去”是两地共同目标。内地政府可考虑推动丝路基金与特区政府合作，在港设立科技基建基金，以推动国家核心技术、标准、“互联网+”，以及香港的科技研发成果在“一带一路”区域的应用，与区内的相关科技基建投资。此举可发挥香港超级联系人的角色及其将科技整合应用的能力，亦可带动两地科研及科技发展。

——全国政协外事委员会副主任、香港荣利集团有限公司董事局主席卢文端

内地将继续实行开放政策，虽然今年中国经济增长目标降到6.5%至7%区间，但在国际上仍属相当高的水平。随着内地人民的生活水平越来越高，对房地产内需的需求将趋趋强劲，我有信心中央能力及经验面对经济方面的挑战。

——全国政协常委、新世界发展集团董事局主席郑家纯

此前有言论担心，广东自贸区的建设会影响香港经济。而在我看来，这将会是一个利好的影响。中国大陆好就是香港好，两边可以双剑合璧，互利共赢。更何况广东自贸区不仅会促进广东和港澳地区的经济发展，对粤港青年的发展也制造了很好的机会。

——广东海外联谊会副会长、香港四洲集团董事长戴德丰

华商谈经商之道

中国未来将由世界工厂转型成全球主要消费国家，在“一带一路”等刺激下，相信当过剩产能消化后，中国的消费力量将更加明显。现在内地企业在探讨中国国民的消费较以往困难，其实是因为新一代对消费的要求更高，企业必须抓住新一代的消费品位。

——冯氏集团兼利丰荣誉主席冯国经

国家强调供给侧结构性改革，就要求从生产的角度提高技术含量与产品质量，因此制造企业可以通过转型升级抓住这一机遇，顺应消费升级的潮流，不断升级产品质量和服务，减轻员工的工作强度，改善工作环境，打造知名品牌。

——中国侨商会副会长、玖龙纸业董事长张茵

商人不仅要赚钱，而且要赚大钱。凡能赚到大钱的，靠一人不行，靠一个企业不行，赚钱最重要基础在于整个社会共同构建起来的软件和硬件条件。然而，衡量一个企业家是否有水准，要看他赚钱之后怎样花钱。赚了钱，如果忘了回报社会，再多的钱都是“无价值”的。

——福建侨商投资企业协会会长、香港南益实业（集团）有限公司董事长林树哲

（整理：袁璐）

人物链接

新「狮子山精神」的践行者

袁璐



他凭着在科技领域“跨越式创业”的夺目成绩，成为2000年“香港十大杰出数码青年”；他两次转卖公司，利用资金投资项目数10个，是有名的风险投资人；他甘当催化剂，力促粤港青年合作交流，成为青年专业联盟召集人。他是全国青联常委、高峰集团董事局主席——吴杰庄。

从深耕生物辨识技术领域到创立钛极科技，从维持初创的“鸡仔公司”到组建高峰集团，土生土长于香港的吴杰庄一路求知、求新再求变。他抓住难得的机遇，秉持“奋发图强、自力更生、不拘一格”的精神，成为2000年前后科技浪潮创业成功的弄潮儿，也实现了“阶层跨越”，书写出一个精彩的香港故事。

1998年，尚在攻读理工博士学位的吴杰庄，与好友一起开始了自己创业征途。在推出网上指纹确认考勤系统WebHR，赢得了诸如微软、赛马会等大型机构客户后，吴杰庄创立了钛极科技，全身心投入到人脸识别系统的研发应用当中。凭借着独家研发的程序系统，钛极科技旗下产品在香港频频获奖，并最终在2003年的全球IT第一展会“Comdex”上斩获大中华区首个“Best of Comdex”大奖。

但吴杰庄并未止步于此。2004年，为求技术突破，吴杰庄北上再度求学，成为首位考取清华大学博士后的香港青年。凭借精明的商业头脑和刻苦的钻研，年仅32岁的吴杰庄在2006年带领钛极科技在美国成功上市，并被德勤评为“中国高科技、高成长50强”，排名第28位。

2009年，吴杰庄转型成为创投界的新锐人物。目前的高峰集团投资领域已涵盖科技、媒体及通讯、教育及创意产业等多个行业。其中，吴杰庄重点投资的博博熊教育集团已在香港超过30间分校，报读学生过万名，并成功进驻北京、广州、深圳等多个城市。

在成功之余，吴杰庄亦并未忘记将创业经验分享更多的年轻人。在多方努力下，熟识内地创业环境的他创立了香港青年学生动力，并启动青年创业资助计划等多个项目。近年来，高峰集团投资的奇集平台，也将近百个具有发展前景的高校创业项目确定为入孵项目，助力更多创业青年圆梦。

历史掌故

张弼士：
中国的洛克菲勒

张弼士，从一个放牛娃到南洋首富。他创建的张裕葡萄酒，是中国人书写的传奇故事：在1915年巴拿马太平洋万国商品博览会上，一举夺得四顶金奖；清末杭州有个“红顶商人”胡雪岩，作为同时代的南洋富商，胡雪岩为二品大员，张弼士则是一品顶戴；张弼士拥有财产8000多万两白银，比当时清廷的年财政收入还多1000万两。可见，张弼士是名副其实的“富可敌国”，曾被《纽约时报》誉为“中国的洛克菲勒”。

1858年，17岁的张弼士告别父母和妻子，只身奔赴荷属东印度的巴达维亚（今印尼雅加达）做苦工，3年期满后到一家福建华侨开的纸行当店员。

张弼士看到当时巴达维亚外国人逐渐增多，对高档酒类的的需求很大，但在巴达维亚还少有这类商品。他敏感地捕捉住这一天赐良机，开设了一家专营各国酒类的商行。商行开业后，外国人看到张弼士所经营的都是从欧洲进口的原装葡萄酒，价钱也适中，便纷纷前来购买，生意很快发展起来。

张弼士还把目光注视到房地产方面。那时，许多华侨华人在种植和经营矿业等方面发达起来，其他从欧洲来印尼淘金的人也赚了不少钱。张弼士看到这一潜在的

市场，兴建了大量中西合璧的高档别墅，把印尼的房地产业推向一个高潮。

接着，张弼士又建立了一个联系海内外药材的批发网络，从印尼批发到中国和欧洲的名贵药材，以及从中国和欧洲运到印尼的名贵药材及西药等，均经过张弼士的药房批销。当时，张弼士几乎垄断和沟通了海内外的药材市场。

从19世纪60年代开始的30多年间，张弼士所经营的企业几乎涉及印尼、马来西亚经济命脉的矿产、银行、房地产、航运、药业等许多重要行业，构建起庞大的商业王国，成为当时华人世界无可匹敌的富翁。

来源：梅州日报