



過去數年經濟陷於困境，本港投資環境令外界人士感到憂慮，而在投資淡風下，生物科技卻逆流而上，部分港商亦毅然投身這個行業，當中將生物科技應用在醫藥商品市場最為普遍，以下是兩段親身經歷，將兩個「外行人」拉進這新興行業。

兩個「外行人」故事 印證草藥拓展潛力

港商投資生科喜見收成

鄭潔賢：三個月後即獲盈利

本身唸數學出身的大中華科技(8032)主席兼行政總裁鄭潔賢，數年前還是中醫藥的「外行」。不過，母親患有血癌，西藥治療方法全不奏效，逼着鄭潔賢去尋求另類療法；當時曾有中醫建議其母親服食冬蟲草增強免疫力，雖然其母親最後還是敵不過病魔，但服用冬蟲草後確然緩和了病情。

「草苓香」開拓外銷

母親的經歷令鄭潔賢注意到冬蟲草的藥效，決心將草藥現代化，研製出冬蟲草產品「草苓香」。「中藥沒有地位，要成功便要將之變為保健產品。」但「保健產品」僅屬定位問題，她認為中草藥最大的弱點是欠缺標準，要經熬製才可服用的中藥因每次劑量不同，難獲西方認可。

為挽回弱勢，大中華科技放棄使用國內廉價工場，將生產及包裝工序移往美國，藉此取得美GMP（優良製藥規範），即使成本大增，但鄭潔賢認為擁有GMP的產品在歐美銷售毋須再申請牌照，亦算物有所值。據悉，該公司已接獲德國買家的定單，首批產品將於聖誕期間在德國推出；另外，公司亦剛購入內地藥廠健力寶的八成股權，而健力寶擁有三百畝製藥工場。據鄭表示，廠房的產量還不及健力寶總產量的百分之一。待「草苓香」取得北京衛生局的許可證後，健力寶便可分擔部分生產工作。

雖然「草苓香」於四月才正式推出市場，但三個月後即

錄得盈利。然而，港人看重售價，尤其正當經濟疲弱，價錢遂成為選購產品時的主要因素。「草苓香」冬蟲草系列的售價為四百多至六百餘元，每瓶服用量為一個月。

靈芝藥擬威院測試

除冬蟲草外，大中華科技計畫於兩至三周後推出靈芝系列，亦已與威爾斯親王醫院取得聯繫，準備於明年就該藥進行動物及人體測試以確認療效。

本身是創業板上市公司的大中華科技，隨着「草苓香」的銷售開始有盈利回報，鄭潔賢準備再投入千萬元作推廣。



■大中華科技主席鄭潔賢稱，中草藥要成功便要將之變為保健產品。
(陸智豪攝)