

海洋生物科技發展的重鎮

海洋大學 創新育成中心

靠山吃山，靠海吃海，
豐富的海洋資源，
是海大擁有的獨特資產，
看海大如何以企業化管理，
善用資源，協助廠商成就育成美意。

育成中心在台灣設立家數已超過八十多家，遍佈地點廣佈台灣各地，不論是深處高山或是鄰近海洋，只要有產業聚集的地方，大多可以就近找到育成中心，畢竟為產業服務就是其成立之宗旨。就近取材，就近服務廠商，所以育成中心所培育的特色，端賴鄰近資源為主，而其中位於全台灣的最北端，沿著北海岸著名的蜿蜒海岸而存在海洋大學創新育成中心，就是以擁有全台灣豐富的海洋資源所著名。

海洋資源無窮

炎炎夏日，一走進海洋大學，迎面而來是一陣飄著鹹味的海風，抬頭一看天邊是碧海藍天的景色，往遠方眺去綿延曲折的海岸線，彷彿到了渡假的蔚藍海岸一般。來自海洋大學創新育成中心龔瑞林主任親切的招呼聲，育成中心服務人員爽朗的招待聲，在這感受不到在都市中層層形諸於色的拘束感，靠近大自然的團隊果然有著熱情洋溢的氣息。

雖然處於舒適的環境中，但是海洋大學創新育成中心的表現並不亞於其他育成中心，自民國八十八年七月正式成立以來，截至目前為止，總共培育三十八家廠商，其中有二十四家

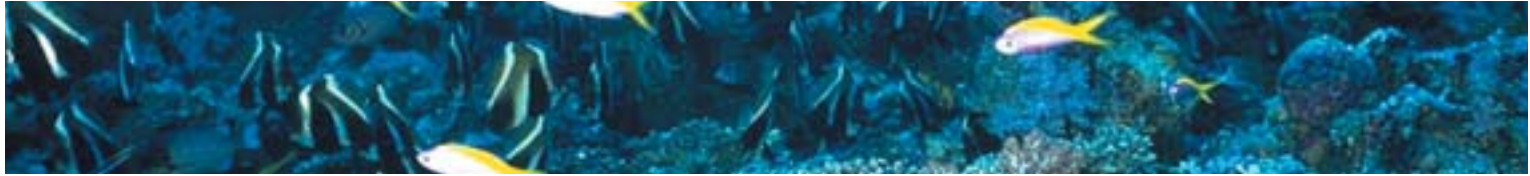


龔瑞林主任（圖左）與黃哲睿經理（圖右）是海洋大學創新育成中心的兩大推手。

已經順利畢業，而十四家廠商正處於進駐中的情形。另外，在輔導廠商取得政府獎項方面，更囊括有中小企業創新研究獎、保健營養品創新獎、經濟部產業科技發展獎、第一屆台北生技獎以及榮獲評定為台灣精品的殊榮。

龔瑞林主任強調，育成中心協助不少廠商取得政府研發補助案，其中補助款總計有一千零七十八萬元，獲得補助的廠商分別是孟晉科技股份有限公司、秦程環境科技股份有限公司、大展生命科技股份有限公司、邵港科技股份有限公司、隆荷實業有限公司、老鷹營造有限公司與意高國際設計有限公司等七家。另外，協助進駐廠商通過四件專利申請案，輔導一家廠商順利上櫃，還有兩家企業也正接受上櫃輔導中。而且，從九十一年度到目前，總計進駐廠商的投增資有十五次，金額約達五億五千萬元。

俗諺有道：靠山吃山，靠海吃海。海洋大學除了是豐富海洋資源的最佳的代言者之外，在其他領域也有其專精。海大育成中心黃哲睿經理就解釋其培育的產業類別從基礎的水產養殖類、觀光休閒的海洋資源類、延伸性的海洋生技領域，更跨足到新材料領域、半導體設計及光電元件的培育。海洋大學不因靠海而劃地自限，而是針對其現有的充沛資源，滿足尋求前



來求新機會或新技術的廠商，成爲一個可靠支援者。

育成好身手

在海洋大學創新育成中心，進駐廠商中新創企業約占兩成，大部分廠商爲欲轉型升級的企業。龔瑞林主任解釋，廠商對於育成中心的上門求助不外乎是技術輔導、委託研究、新產品開發與通路行銷等需求；而就海洋大學來說，其中大部分又以技術需求爲主，因爲廠商很多本身就已經是既有企業的經營者，在經營管理上已有經驗，均是爲尋求企業的第二春與開拓新市場，所以進駐研究資源豐富的育成中心。

龔主任進一步說明，企業經營首重營利，企業要能獲利才能基業長青。因此，產品進入市場，必須能夠獲得消費者目光，並成爲能獲利的商品，這樣企業才能夠賺錢。所以，這些既有的企業早就在市場上練就一番功夫，因此在洞悉市場的需求之後，轉向育成中心求援。開發技術與產品鎖定市場需求的產品一旦研發成功，迎合市場的主要訴求，產品在行銷上成功率自然提高。

在招商部分，海洋大學與一般育成中心無異，其廠商來源以透過育成定期的招商活動、學校資源本身的吸引和育成中心主動出擊等三大部分。尤其海洋大學如其「海洋」享有盛名，在北台灣只要是關於海洋的產品或技術，大部分廠商都會上門求助。龔瑞林笑著說，我們這裡還有海洋觀光業、船舶訓練、港灣設計與規劃等資源。他接著認真的表示，但也不能因此將海洋大學僅侷限在海洋的領域裡，因爲在保健產品的開發與分配、奈米生物科技上，我們都有不錯的培育成果。

在談及育成中心遭遇困難上，龔主任立刻點

出海洋大學主要的困難點在於空間受限。他表示雖擁有豐富資源，但是沒有足夠的場地供應廠商進駐與研究空間，縱使擁有一身好身手，也無法施展開來。爲解決場地這個燃眉之急，海洋大學除了有擴大環境的規劃之外，最快的方式選擇與鄰近的漁會簽訂合作契約，將漁會閒置的大樓空間撥給海洋的進駐廠商使用，間接也讓政府資源可以充分被利用。

企業化經營為宗旨

龔瑞林主任身兼數職，不僅是海大食品科學系的副教授，也受聘爲育成中心的主任，此外他還曾擔任育成進駐廠商一大展生命科技股份



海洋大學創新育成中心龔瑞林主任表示，企業化經營是育成中心推展業務的主要策略。

有限公司的總經理。正因爲有企業經營的經驗，使得他對於海洋大學育成中心的經營有一番不同的見解，龔瑞林主任表示，育成中心與企業一樣，必須要有營利的觀念才行。育成中心要採用企業經營心態取代公務員心態，再輔以績效管理的方式管理服務人員，這樣才能逐步向自我營利邁進。

從育成中心的需求者轉變爲育成中心的經營者，龔瑞林更能瞭解進駐廠商的需求。他認

爲，育成中心要以養育孩子的心態去對待廠商，服務態度要積極、主動出擊幫助廠商克服障礙，一旦廠商獲利，育成中心也能跟著獲利，這就是廠商與育成中心雙贏的局勢。「水幫魚，魚也能幫水。」廠商成功之後，不僅可能在資金上回饋給育成中心，也可以打響育成中心的名號，幫助育成中心號召更多優秀的廠商進駐。最後，龔瑞林主任談到對育成中心的期許時表示，爲了讓於育成中心服務品質更充實與活化，強化技術輔導資源是重要關鍵之一，因此育成中心將持續與學校教授接觸，整合學校資源與技術，才能幫助更多的進駐廠商。 🍋