

13

梁立鋒

● 多出去闖，多出去問。也不要被其他人影響，很多事情，你是要靠親身體驗才能感覺到，並非只是憑藉空想和聽別人說。 ●

學歷程度 大學本科

企業名稱 廣東天菜農業有限公司

公司職位 聯合創始人（羅偉特 Victor、譚慧敏 Mandy）

FUNG LEUNG



你對大灣區的認識是從甚麼時候開始的？當時你對它的印象又如何？

我是在兩、三年前第一次聽這個名詞的，現在我回內地創業已經踏入第五個年頭，當初是在廣東省珠三角地區發展自己的創業項目，即是說我剛來的時候仍未有大灣區的概念，那是後來才出現的，這對我而言是一個很大的衝擊。別以為大灣區是一個國家層面的大型項目，其實這是一個與每個人都息息相關的政策。最簡單的例如交通，把大灣區九個城市與香港和澳門，緊緊的聯繫在一起。以前我們從內地回香港經虎門大橋，很容易塞車，動輒需要四、五個小時，所以都會趁晚上坐車以節省時間。有了大灣區計劃後，新建了廣深港高鐵、南山大橋和港珠澳大橋，現在則興建深中通道。我的業務在江門，即珠江西岸，以前去深圳或東莞都要過虎門橋，非常麻煩。新的交通建設，方便了我們內地與香港兩地跑的一輩，即使有項目在另一個城市，要過去也很輕鬆。第二，在粵港澳大灣區的概念出現後，不同的城市會因為連結更緊密，而看到彼此的優點，例如我們在中山、珠海、香港都有做農業科普的基地，可見城市間的聯繫增加了。我們是做農業生產的，粵港澳大灣區的出現也擴展了公司的業務，除了農業生產外，我們還會做技術輸出，協助他人做科研、展示、科普類的工作，增加了曝光，與各地的關係更密切，也增加了與不同地區企業合作的機會。（一些傳統農業也會找你們，以科技提升產量。）對。

我們常常說「灣區」，其實「灣區」是把這些地區連成了一個板塊，你覺得嗎？

對，大家就如同左鄰右舍般。以前鄰居之間只偶然見面，但現

在有一個街坊福利會或互助委員會，彼此的交流增加，見面次數也會增加。在生意上，也能互相發揮自己所長、互補彼此的空缺，互相幫助，這確實是一件很開心的事。

除了香港和澳門外，大灣區一共有九個城市，你們為甚麼會選擇在江門發展呢？

老實說，是江門收留了我們，而非我們選擇了江門。我是讀理工大學的，2016年畢業之前，在學校做實驗，無奈地方始終不足夠，於是就嘗試回內地，找一些農業園區。當時我們找了很多城市，包括佛山、珠海、惠州、深圳、中山和江門等等，只有中山和江門肯收留我們。在全國來說，江門在農業方面的軟硬件設施包括人力都很不錯，因此我們就來了江門。

知道我們是香港來的年輕人，他們的接受程度很高，你提出想法和計劃時，只要清楚表達出實行方法、預計的科研成果、利潤，他們都很願意接受新的嘗試。老實說，剛開始的時候我們沒有錢也沒有技術，只是一個黃毛小子，會怕別人覺得我們是紙上談兵、欺騙他們，沒想到他們的接受程度那麼高。園區的任務是孵化一些新技術或新企業，一開始我們是以合作形式，研究魚菜共生，即是以養魚的水種菜的技術，這剛好貼合他們的發展方向，彼此很合得來。

另一方面，江門本身也是一個農業大市，香港很多蔬菜和瓜果也是從江門來的，這邊的雞、鴨、鵝、豬也很有名。由此可見，江門在農業方面其實是挺出眾的，資源配套及產業鏈也非常全面。（你早就調查過，知道江門是以農業為主？）其實一開始沒有想那麼多，只是覺得有個地方收留我們就好。畢竟剛出

來創業，選擇不是太多，我們是在有限的條件內選一個最好的。

農業工作不會馬上收到回報，需要漫長地等待收成，為甚麼你們有信心去做？而且你們有三個人，每個人對不同問題也有獨自的想法，這是很難能可貴的。

有好幾個原因。第一，我們在大學的時候已經有目標要一起完成一件事，無論創業也好，做其他事也好。我們三人是中學同學，然後升讀不同大學，但我們一直都有合作，例如大學不同的團體等等，直到現在。畢竟創業有風險，又是到一個陌生的地方，做以前未做過的事情，三個人合作是會比較安心，互相壯膽。第二，是過程中可以看到自己的成長，一開始的時候失敗太多了，魚死了、菜又長得不好看，而且我們非讀農業出身，會遇到很多不同的難題。每次做完實驗得到一個結果，以此為經驗，在下次的系統設計和種菜方法上繼續提升。當慢慢看到自己在專業知識、解決問題的態度、整件事的規劃上有進步，漸漸看到希望的曙光，同時也覺得做農業是一件很有未來的事。事實上，即使養豬、種陳皮這些看似不起眼的行業，其實規模都可以大，能夠賺到錢；因此種菜也是一個很好的發展方向，畢竟人類每天都要吃菜，所以若產品夠好，就不需要擔心沒有市場。

我在香港也聽過魚菜共生，也有朋友做過。香港也有很多有機農場，為甚麼你們不選擇香港？

因為香港的成本太貴了，這是很現實的問題。香港也有人在流浮山做魚菜共生，但他們的菜成本非常高。第一，因為他們的技術是從澳洲買入的，算是一種特許經營。第二，眾所周知香



● 2018 年在廣東開平市國家現代農業示範區研發魚菜共生種養技術

港的地租很高昂，人力也非常貴。因此他們的菜要賣 120 港元一斤，那是一般的蔬菜，售價高得十分可怕，但他們有一群粉絲，產品仍然是供不應求。由此可以看到兩點，第一是成本太高了，除非你是地主不用付地租，但我們初出茅廬，沒有背景和資源，真的很難選擇香港作為起步點。第二是種菜的市場很大，品質好的蔬菜，無論多貴都有市場，即使 120 元仍然是供不應求。這兩件事也給予我們信心繼續去做。

有人會質疑，大部分內地的有機農場都是假的，在農產品上蓋個章就說是有機農產品了。你對此會感到擔憂嗎？

其實也不會有這種擔心，因為魚菜共生是一種以自己證明自己的有機耕作方式，若使用農藥，水裡的魚馬上就會反肚死去。所以只要系統運作得好，可以循環，就是一種自我證明，根本不需要拿有機認證，只是認證有一種安全感，令更多人認識我們，畢竟大眾是以有機認證的標籤來分辨有機蔬菜和普通蔬菜。

內地有其他人會造假，這對你們有沒有影響呢？

我們沒有遇到這個問題。因為年輕人在做這件事的時候，別人關注你的是技術與突破，突破「種菜必須要用化肥農藥」的觀念。我們至今仍未遇到過這些問題，而且我們也不怕，所謂真金不怕洪爐火。

請你介紹一下你們有甚麼產品，生意規模又是如何呢？

我們來了五年，前三年做 R&D（Research and Development，研發），第四年開始建立自己的公司與農場，

所以是用了很多年預備。今年我們才開始正式量產化，在一個很漂亮的溫室中生產。溫室大概有八萬呎，用魚菜共生的方式養魚種菜。產出方面，一年可種出 400 至 500 噸蔬菜，基本上每天一噸，農產品會供應到一些超級市場和菜市場。我們前陣子也試過把蔬菜送到香港販賣，因為香港的有機蔬菜市場很大；但無奈我們的溫室規模不算很大，這個數量的蔬菜，其實在市場上很快就賣完了，所以是供不應求。我們今年 10 月還會有一個新的基地，位於江門開平市附近的農村地方，那裡有一片約 400 畝的土地，大概是兩個深圳機場的大小，達到了大量生產的規模。我們會今年年底動工，明年開始賣菜，這批菜會大量供應香港。

你們的農場這麼大，需要投入大量的資金，資金從何而來？

兩年前我們在香港找到天使投資人（angel investor）投資我們的項目，所以一直有資金支持。第二個溫室的建設也是和投資者一起合作的。（但公司一定要很快到達某個規模，以符合他們的要求。）對。

江門政府知道你們規模如此的大，對你們有提供任何幫助嗎？

有很多，像是一開始的時候，政府也有為我們提供一些資助，以進行一些科研相關的活動。而且港澳居民其實享有很多不同的優惠，例如創業補助、稅務補助、社保、醫保等等。（有香港人會懷疑，覺得怎麼會這麼好。）有是有的，但是要你自己去找。需要符合資格，並向相關機構申請，這與在香港申請資助是一樣的。

你覺得在大灣區創業，香港人這個身份有沒有優勢或劣勢呢？

有。很多人仍然認為，香港人的視野的確是比較寬廣，懂得一些新的科技或管理方式，所以自然是會被重視的。另外，香港人回來能享受一些優惠政策。無論政府或公司，都有興趣知道某一件事由香港人的角度去看會如何，比較重視和需要香港人的意見。除了農業本來不是香港的強項外，在其他圈子中，香港人的身份都有吃香之處。

劣勢方面，技術上的硬實力也許比較吃虧。別人都覺得香港人英文很好，這其實不一定，畢竟人家的生字背得比香港人多，書也看得比香港人多。可能有些做電子工程的人，可以一天寫好一個手機程式，香港的風氣則也許比較輕鬆，就會相對吃虧。

因為內地的年輕人如今已經很積極、很厲害了。他們知道的東西很多，你以為內地那邊思想就是比較封閉，誰知他們張口就是阿富汗、石油危機、美元霸權等等的時事議題。他們對國際時事、政治局面十分清晰，也很有自己的見解。我不知道他們的見解正確與否，但他們的知識層面真的是非常廣泛。

一直以來，香港人都覺得國際視野是自己的強項。如今聽你所言，似乎連這個特別之處也逐漸失去。我知道江門蓬江區的政府有一個「人才島」計劃，想引入外國大學到江門開分校，以培養人才。現在江門只有五邑大學，人口是否足夠支持政府的政策？

有。有這樣的市場、資源和人。

香港行一國兩制，你如何面對兩地文化的差異？例如成立公司，僱傭法、稅制也全然不同，你如何處理這些問題？開始之際，你有沒有覺得很衝擊和很難適應？例如報稅之類，要不要外判給其他公司代辦？

是很衝擊，但不是說很難。報稅是自己做的，因為很簡單，上網按一下就完成了。甚至你申請一家公司，只需要兩天就能拿到牌照。第一天去問清楚自己需要甚麼資料，那裡有一個專員，仔細告訴你要準備甚麼；第二天把資料交齊就好了，我們公司就是這樣成立的。內地在這方面是很便利的，不需要排隊，除了有些文件需要親身交外，大多程序都電子化了。在香港，想成立一間公司要去很多不同地方辦手續；但內地是一個政務大廳中有各部門的代表，要處理甚麼就找相關的分部，非常方便。我記得當時我要去找農業部，看到後面有人舉手，原來他們就是農業部代表，農業部和稅務部只隔了三步，真的很方便。（與很多人印象中的不一樣，這是很以民為本的。）現在的服務人員如果不以微笑相待，是會被罵的，因為有評分標準。

你在江門創業，來這裡生活已經五年，對你個人的生活有甚麼影響？

生活圈子和以前不同了。在疫情以前，我大概一、兩個月就會回香港一次，但如今少了和香港的朋友聯繫，也少了與家人見面；而另一邊，在內地的工作和朋友圈子則擴大了。（生活有不適應嗎？）已經習慣了。一開始是有一點不習慣，要出門玩、要看韓劇，但現在太忙了，已沒有時間。加上我只是在這裡認真真地工作、種菜，不會有很大的問題。（你是否已完全融入當地生活？）是，我連說話也開始有鄉音了。（你在內地有置業

嗎？）在江門有。因為我這裡很近高鐵，只需要一個半小時就可以回香港（西九龍），非常方便。

你在中山也有項目，是否需要各地跑？三人如何分工？

是很常需要各地跑，像我上個月就是在中山過的。我主要是負責管理和生產，而我的兩名夥伴中，男生管理公司對外的對接事務，女生就是市場部，尋求客源和開闢市場。

近年無論內地或香港都鼓吹香港融入大灣區，你對這件事有甚麼看法？

一個計劃推出來，一定是有人想做有人不想，我覺得不需要強人所難，強迫別人融入大灣區，也看你是否適合。我剛才雖然說大灣區與我們息息相關，但那其實只是與我們這些兩地跑的人息息相關；如果你沒有需要，大可以不融入大灣區，我對此抱存開放的態度。但以我的經驗來說，大灣區的機遇真的是不錯，例如在江門做農業、在深圳做 IT、在佛山做輕工業、在中山和廣州做外貿，如今有很多面向年輕人的創業孵化基地，可視乎自己的喜好到不同的城市。但我不會用一個「你不來就吃虧」的說法。

你如何看待大灣區在整個國家發展過程中的重要性呢？

非常的重要，如同我剛才的比喻，以前左鄰右舍是不會很常見面交流的，但有了這個平台，增加了交流的機會，有人煮飯不夠蔥，發現原來鄰家就有蔥了，這有利於自己的發展，同時也可以提升效率，發揮到互相幫助、取長補短的效果。而且當

這件事是在國家層面推動的時候，大家會偏向相信。思維模式也會改變，大家的關係由競爭者到協作者，需要競爭的不是在「同班同學」之間，而是與其他地區，甚至是其他國家競爭。真的，若以國家層面去做大灣區，整個影響力會大大提升，大家都聚焦在這個地方時，這個地方的機會就會很多。

我們以前常說「一帶一路」，但那對香港人來說是相對遙不可及的，政策太遙遠。但大灣區的角色定位則是「引進來，走出去」，你有沒有想過自己的生意會走出大灣區？

已經有了，在海南和四川已經有由我們技術輸出的基地，還有廣西和上海的企劃，我們未有時間處理，也是一些技術輸出的方向。（有想過要出國嗎？）其實也有，在「一帶一路」國家中的卡塔爾。前兩年認識了一個在卡塔爾工作的香港人，他邀請我們到當地做魚菜共生，但因為覺得太遠了，暫時沒有落實的打算。而且只是處理江門的工作量，已經快要忙不過來了。

對於一些想在大灣區創業的人，你有甚麼忠告給予他們呢？

多出去闖，多出去問。從最簡單說，即使剛剛提到的優惠政策，也不是你坐著不動就會來的，你要自己去尋找。找一些適合自己的資助也很重要，對於一些在初創階段的企業是非常有幫助的，例如我們參加過很多創業比賽，拿到不少獎金，這些都是機會。最重要的是思維要開放一點，不要停滯不前，否則就真的落後了。也不要被其他人影響，很多事情，你是要靠親身體驗才能感覺到，並非只是憑藉空想和聽別人說。

很多香港朋友想知道，內地的創業比賽獎品豐富，是否真的？

是真的，沒有欺騙你。特別是江門市，江門市有些比賽的獎金，比國家級比賽的還多，因為地方政府在創業這方面的支持力度很大。對初創企業來說，在生存和發展上也有很大的幫助。

你們的故事被媒體曝光後，對生意的發展有沒有幫助？

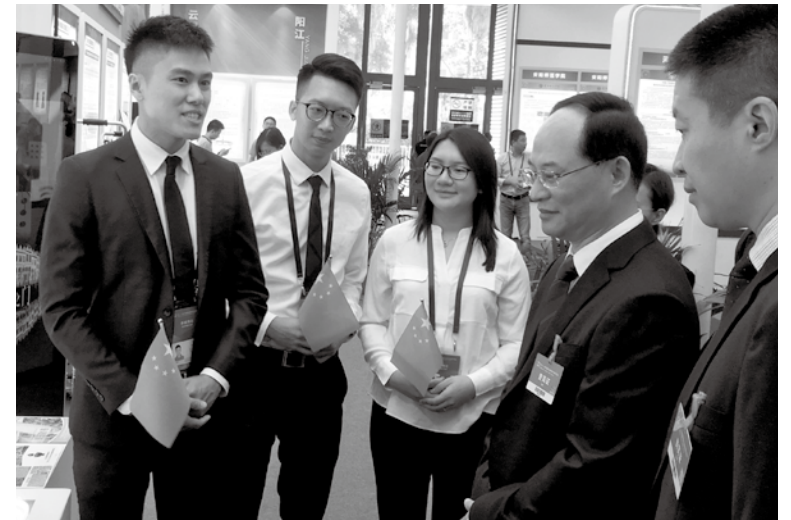
有很多。不同地方的人因此認識到你，我們也因此吸引到廣西和中山的商機。機會源源不絕的來，做也做不完。

你們有想過在公司預留一些位置給香港人嗎？

在這五年間，有 4,000 多名香港學生親身來到我們農場參觀，認識我們的創業經歷、傾聽我們的創業故事。工作機會方面，我們也請過幾個香港實習生，但沒有請正職。畢竟這裡是農村地方，真的挺難熬的。整體來說，就是以做一些青年工作為主。



● 2019 年江門市「科技杯」創新創業大賽初創組一等獎



● 2019 年 11 月江門市前市長林應武書記視察項目進展