

# 媽媽食譜闖天涯 番禺試水遇伯樂 初創港青 訂製甜品突圍

★ ★  
慶祝回歸 25<sup>th</sup> 周年  
ANNIVERSARY

如果沒有邁出北上那一步，他們如今大概是就職於香港的某家金融機構、地產公司、貿易公司的僱員，或是口齒伶俐的導遊、銷售。來到粵港澳大灣區內地城市「拼一下」，他們眼前的人生選擇更多了：成為奮鬥在現代農場上的新農人，成為小富即安的甜品店老闆，成為和故宮IP商業化運營合作的新媒體營銷者，然而他們有着共同身份——香港創業青年。內地發展速度超乎想像，市場前景廣闊，港青在粵港澳大灣區內地九市闖蕩，可以在不同的賽道上肆意揮灑汗水，書寫更多元發展的人生華章，「白手興家不是夢」！

大公報記者 黃寶儀

## 新港商·多元



▲香港青年袁倩鵬創辦的「嬾嬾良品」，圓了兩代人的創業夢。  
受訪者供圖

「媽媽一直想擁有一家屬於自己的糖水鋪，可是香港高昂的租金，試錯成本太高，不是我們這樣的草根家庭可以承受的，如今的『嬾嬾良品』可以說是圓了我們兩代人的夢想。」1988年出生的袁倩鵬在廣州上大學時就見識了內地市場的廣闊，加上畢業那一年遇上國家推行「雙創」政策，創業夢在心中紮了根。

### 一份計劃書 兩代人圓夢

契機在2016年到來。這一年，袁倩鵬的媽媽從香港來到內地生活，幫忙照顧小孩。「媽媽在美心、許留山做了很長時間，有自己心得有自己的配方，我也經常在假期幫忙。」袁倩鵬說，媽媽「湊湊」之餘也會做一些甜品，街坊、師弟师妹吃了之後都很喜歡。一年多時間的實驗，袁倩鵬充分了解了周邊市場口味和需求，也和媽媽一起不斷完善了產品，於是袁倩鵬決定開一家甜品店。

2017年，袁倩鵬知道了廣州番禺有「青藍計劃」扶持青年創業，於是直接交了一份計劃書，沒想到最後入圍並得到5萬元的獎金。很快，主打現訂現做的「嬾嬾良品」在番禺石基落地，如今還配有生產工廠，足以應付3000份以下的企業茶點訂單。

鮮切草莓雪媚娘、核桃桑葚黑芝麻糊、芒果肉軟糯鮮餅……打開點評平台，嬾嬾良品的推薦菜既有中式糖水，也有西式甜點，「即訂即做」是一大特色，就是顧客先下訂單，嬾嬾



▲在今年五一節前夕，香港青年羅偉特榮獲第二十四屆「廣東青年五四獎章」提名獎。  
受訪者供圖

良品才會開始製作，最大限度符合顧客的口味，同時保證食材跟成品的新鮮度。近兩年受到疫情影響，企業訂單數量和頻率都略有下降，但袁倩鵬對市場前景依然樂觀，而且內地市場有足夠大的體量，一個單品就有很大的發展機會，因此未來袁倩鵬還將根據顧客口味和需求去開發新品，讓顧客毫無心理負擔的享受甜點，感受幸福的味道。

### 農夫三人組 築供港菜基地

2016年，對於很多如今在內地發展的香港青年來說都是特別的一年。當年3月，國務院印發《關於深化泛珠三角區域合作的指導意見》，明確要求廣州、深圳攜手港澳，共同打造粵港澳大灣區，建設世界級城市群。粵港澳大灣區雛形顯現。

90後的羅偉特、梁立鋒和譚慧敏，就在這一年開始扎根江門。「項目的最初，是梁立鋒大二時參加學校天台農場有機種植興趣班，把我們兩人叫去幫忙，結果三人越做越投入，想把它變成一個量產項目，後來被老師『嫌棄』說天台實驗弄得學校又髒又亂，建議我們另外找地方繼續實驗。」然而，在寸土寸金的香港，三人注定要失望，才將目光轉向廣東。

「剛開始我們沒技術、沒產品，在很多地方都吃了『閉門羹』。」羅偉特依然記得當年到處碰壁的情形：三人帶着不到1萬港幣的零花錢，想在珠三角找幾平方米的土地繼續實驗，幾乎要失望的時候到了江門市開平現代農業綜合示範基地，沒想到工作人員對項目表現出極大興趣，不僅免費提供兩個200平方米的智能溫室，還協助三人申請獲得了江門市「市長機動基金」5萬元人民幣的資助，使項目順利發展至今，成為開平市第一個供港澳蔬菜生產基地。

「新一代港商到大灣區內地城市發展，呈現出更加年輕化、多元化的特點。」廣東省粵港澳合作促進會副會長林至穎說，內地龐大的市場和消費力，可以容納更多的創意和產品，香港青年都能找到適合的生存空間。

## 港青創業錦囊

### 創業標準

- 初創企業登記註冊滿6個月、處於正常經營狀態
- 租賃場地用於經營
- 入孵團隊於孵化期內在認定創業孵化基地地址範圍內登記註冊
- 參加創業培訓定點機構提供的免費創業培訓
- 在大灣區內自主創業
- 參加初創企業經營者能力提升培訓

### 港青角色

- 擔任法定代表人或經營者（在校或畢業5年內）
- 法定代表人或經營者
- 有創業要求和培訓願望
- 自籌資金不足創業擔保貸款
- 自主創業

### 資助標準 （貨幣單位：人民幣）

- 一次性創業資助每人10000元
- 創業租金補貼每年最高6000元，最多3年
- 創業孵化補貼每戶每年3000元，最多2年
- 創辦企業培訓每人最高1500元、網絡創業培訓每人最高2000元、特色創業實訓每人最高2800元
- 貸款最高50萬元
- 每人10000元

資料來源：《支持港澳青年在粵港澳大灣區就業創業的實施細則》

## 驀然回首：慶幸趕上雙創大時代

### 經驗之談

2008年，出生於普通香港家庭的葉興華大學畢業。那時，從暨南大學畢業的葉興華和他的香港同學一樣，回香港就業幾乎是他們當時一致的選擇，「從來沒想過要在內地就業，更別說創業了。」第一份工作，主修廣告的葉興華當起了網絡廣告銷售員，承受着極大壓力。

「沒有到深圳的話，我如今大概還是一名廣告銷售。」葉興華慶幸自己趕上了好時代，自從內地提出「雙創」後，他就在各種新聞報道和朋友敘述中，感受到那生機勃勃的活力，

於是抱着「大不了回香港重新開始」的想法，接受北京朋友的邀請，前往深圳做一家天使投資公司的負責人。

隨身背着一個包，葉興華就這樣到了深圳。一年後，葉興華受邀成為第一屆香港國際創客節籌委會副主席，分享內地的創業經驗、資源給香港青年。「我是港澳青年在內地、港澳和海外的超級聯繫人。」從2016年開始，葉興華就經常與身邊的朋友、香港青年分享他在內地的生活，分享工作感受，「用這種最真實的方式，讓香港青年通過真實的視角來看祖國，看內地青年，看大灣區內地城市的發展。」



▲葉興華與港澳青年交流，分享自己從草根到灣區「超級聯繫人」的奮鬥故事。  
受訪者供圖

## 打拚六載 農業新手成創業楷模

### 分享心得

今年五一節前夕，羅偉特榮獲第二十四屆「廣東青年五四獎章」提名獎，而更早前的2020年，他們的魚菜共生創業團隊也獲得了第22屆「廣東青年五四獎章」。

從繁華大都市到田園小鄉村，從零經驗零技術的農業新手到生產營銷樣樣精通的創業模範，從一無所有到將科研成果產業化，香港青年羅偉特用了6年時間，活成了很多香港青年夢寐以求的樣子。

「奮鬥會有很多不確定性，但奮鬥是青春最亮麗的底色！」這是羅偉特6年摸爬滾打之後最深刻的體會。「大學的時候我讀工商管理，如果沒有離開香港發展，應該會進入銀行，

職業生涯幾乎一眼到底。」如今身在農村，每次想起香港的同學，想起與香港好友們不一樣的生活方式，羅偉特依然覺得在農村奮鬥的過程很有意義，「三個人不到1萬元港幣的發家致富，想想都像是天方夜譚，但來到大灣區內地城市可以擁抱更多機遇，讓人生更加豐富。」

喝水不忘挖井人。作為香港來內地創業的青年，羅偉特、梁立鋒和譚慧敏常常參加各種交流活動，以自身的經歷向港澳青年講述灣區的創業機遇。團隊六年間義務組織了香港科技大學、香港香島中學、香港青年協會、粵港澳大灣區青年總會等42個香港學校及社團，共計8000名港澳青年到江門基地交流學習，超過6萬名港澳青年於線上交流。



▲90後的羅偉特、梁立鋒和譚慧敏，2016年開始扎根江門，發展「魚菜共生」農業項目。  
受訪者供圖

## 「有項目有創意 就有機會展所長」

### 把握機遇

陽光、帥氣，是很多人對「90後」香港青年彭博文的第一印象，但隨着了解深入，才發現他膽大心細，且極懂推銷自己。在廣州讀書時毛遂自薦，既為學校的模特隊找來業務，又為自身拓展了人脈圈子；通過網絡地圖搜索香港的影視公司，然後上門自薦要「跑龍套」、當演員；創業後依然不斷的毛遂自薦，為不同項目找來中國電信、故宮等合作對象……

在很多人眼中，彭博文的創業之路走得平順，但彭博文說「那是大家沒看到我私下奔波的樣子。」彭博文說，剛開始成立廣州博鑫文化傳播有限公司時，廣深港高鐵還沒開通，每次往返穗港單程都要耗費三四小時，



▲在彭博文看來，隨着灣區建設推進，港青到灣區內地城市創業變得更加簡單和輕鬆。  
大公報記者黃寶儀攝

加上當時所有錢都用來做創業資金，能負擔的房租很有限，「每一秒時間、每一元租金都要花在刀刃上。」

彭博文說，剛開始他需要自己去了解工商註冊和稅務法律、銀行開戶等流程，後來有了「天河區港澳青年之家」全程幫助，還有專門面對港澳青年的人才公寓，「基本解決了香港青年的後顧之憂。」

「今非昔比。」在彭博文看來，隨着灣區建設推進，港青到灣區內地城市創業變得更加簡單和輕鬆，「辦公場地、租金、住宿等方方面面都有政策支持，只需要有好的項目或創意，就有機會一展所長。」香港青年袁倩鵬覺得，和他創業之初相比，內地政府對港青就業創業的支持力度和支持領域都在不斷加大，而且在生活配套的對接上也越來越接軌，如今他工作之餘也投身到內地港澳青年學生的幫扶工作中，成為內地港澳青年學生之家的項目經理，希望能用自己的親身經驗來幫助港澳台學生走更少的彎路。