

助科研成果落地 搶未來產業先機 港人東北種大豆 要把豆子變成「肉」



從寸土寸金的香港一路向東北2,000公里，港人吳章祝選擇扎根在依山傍海的港口城市大連，開啟自己的創業之旅。從暢銷歐美的國產有機枸杞子，到用大豆製成的素金槍魚刺身，他所從事的高端農產品研發培育和進出口貿易，依託機械化種植基地、現代化工廠和高精尖實驗室，做得風生水起。「作為國內唯一集育種、種植、研發、深加工、終端市場全產業鏈閉環的企業，尤其是推動無腥味大豆種子的產業化，擁有功能性大豆種子專利，就有絕對的未來市場優勢。」吳章祝滿懷信心地說。

◆香港文匯報記者 宋偉 大連報道



◆吳章祝(右三)與東北農業大學教授調研佳木斯小漿果基地。

從在香港長大的吳章祝，在港科攻讀生物科技學士和環境科學碩士後，先後在香港基因芯片公司和德國基因時代檢測實驗室負責市場開拓。「當時我經常在香港、內地和歐洲之間來回跑，而大連是內地『北糧南運』的重要港口，東北幾乎所有的出口糧食都要從大連港啟運，很多客戶都希望我們開設分公司，把非轉基因出口糧食的檢測、認證工作放在這裏。」

看到內地潛在的巨大市場，2006年3月，吳章祝決定自主創業，隨即成立華源農業(大連)有限公司。「我原來的負責農產品出口檢測。和農場、糧油公司都很熟悉，也了解整個供應鏈，所以創業的方向就定在了農產品。」

當時的大連有眾多糧食加工廠，東三省及內蒙古的雜糧雜豆都會雲集於此，經深加工後再出口。吳章祝坦言，將企業落戶在此，一是方便把控出口的農產品品質，二是考慮到大連同香港一樣都是港口城市，外貿人才比較集中，創業成本會比較低。

試水大豆種植曾倒賠70萬

吳章祝的創業之路也非一帆風順。早在2002年，他就曾和朋友試水，在黑龍江肇東租下5,000畝地種植大豆。吳章祝拿出自己工作多年的積蓄100萬元(人民幣，下同)，提供資金、生產資料、機械，租下土地交給當地人管理。然而，結果卻出乎意料。一年下來，地裏野草長得竟比大豆還多。「草盛豆苗稀」的現實，不僅將預計30多萬元的利潤化為泡影，還讓吳章祝倒賠70萬元。

事後復盤時，吳章祝坦言自己當時是「外行人幹內行事」。「因為不熟悉當地情況，吃了沒有調研的虧。那塊地是鹽鹼地，加上氣候乾旱，本就不適合種大豆。」他感慨道，當資金變成種子、農藥和化肥砸在地裏，我們是看不見的，硬件的土地要好，軟件的人員和管理也要跟得上。

經歷了這次慘痛教訓，吳章祝給創業公司定下了前十年「貿易生財」，後十年「實業生根」的公司戰略規劃。當時有機食品在國內尚未形成氣候，吳章祝卻從中看到了商機。「全球有機食品的市場需求旺盛，每年15%-20%的增長率，要遠高於普通食品3%-5%的增長率。所以一直到2016年，我們的主要精力都放在有機食品的開發和市場渠道上。」吳章祝用了十年時間，不僅在全國各地尋找有機種植基地，找工廠委託加工，把產品賣到國外，同時也在歐美各國設立分公司，將國外的農產品進口到內地。

獲國內首個有機證牌照

做檢測業務出身的吳章祝，深知科技在農產品種植中發揮的決定性作用。「歐盟和美國對有機食品有着嚴格的進口標準，怎麼確保我們出口的產品符合標準，不只是單單遵循人家的種植標準這麼簡單。」他舉例道，2006年前後，枸杞子火遍全美，颯起一股來自東方的養生浪潮。「美國人知道中國產的枸杞子農藥殘留往往會超標，於是就提出有機枸杞子的需求。」當時，吳章祝自告奮勇來到寧夏農墾，開闢了國內第一塊有機枸杞子種植試驗田。儘管種植全程都嚴格按照有機標準執行，但臨近出口時卻依然被檢測出殘留。「事實上當時我們忽略了風和水的因素。雖然試驗田執行的是有機標準，但周圍施了化肥農藥的沙土也會隨風轉移，黃河水的漫灌模式，也會把農藥殘留帶到試驗田。」

為了實現國產枸杞子出口歐美「零」的突破，吳章祝專門聘請瑞士有機農業研究所當顧問，有針對性地改造枸杞子的種植和加工環境。直至三年後，出口的枸杞子終於達到嚴苛的歐盟標準。「國際市場上有需求，就想辦法匯集力量去做，這也是我們能接連拿下國內首個有機認證牌照的原因。」



◆位於黑龍江克山縣的華源有機大豆、玉米種植基地。 受訪者供圖

疫下投千萬開發「素肉」

北上創業進入第二個十年，吳章祝從原有的「合作基地+委託加工」向「自有基地+自建工廠」轉型，開始「實業生根」。第一個十年，吳章祝看好有機食品；第二個十年，他把目光投向了「植物肉」。

所謂「植物肉」，是傳統肉類的替代品，由植物蛋白製成的仿肉。這個順應近年素食風潮，擁有強大市場潛力的經營項目，源於一個偶然。2020年，前往黑龍江克山縣旅遊的吳章祝因為地方疫情被困。「面壁」的日子，他發現了新商機。克山被譽為「中國高蛋白大豆之鄉」，但國內的功能性大豆資源卻被國外壟斷。得知東北農業大學在無腥味大豆培育和機能新大豆開發有很多成果，但成果轉化落地還存在一些困難時，一個宏大的計劃在吳章祝腦海中形成——在當地投資建生產型實體企業。

這一想法很快得到克山縣政府積極回應，當地一個閒置長達10年的爛尾工程華麗轉身，成為華源大豆產業園。吳章祝與當地政府產投公司合資，共同打造集種子研發繁育、素食品加工、小品種蛋白生產、無腥味大豆研發為一體的全鏈條產業。

素金槍魚即將批量上市

與此同時，吳章祝與東北農業大學商談成果轉讓、合作開發大豆新品種等事宜，很快，一次性投資近千萬，包括無腥味大豆專利轉讓、委託培育新品種協議等在內的合作框架迅速完成。

現如今，走進克山華源大豆產業園，取而代之的是機械化種植基地、現代化工廠和高精尖實驗室。吳章祝邊向記者展示邊興奮地說：「你看到的這些金槍魚刺身、午餐肉、冰激凌，其實全部是採用了無腥味大豆作為主要原料。現在已經完成小量生產，即將在全國批量上市。」

在吳章祝看來，無腥味、降三高、高維生素的功能性大豆是大豆產業的未來趨勢。作為全國唯一集育種、種植、研發、深加工、終端市場全產業鏈閉環的企業，尤其是解決了無腥味大豆種子這一「卡脖子」難題，擁有功能性大豆種子專利，未來就具有了絕對的市場優勢。



◆吳章祝聯合科研高校填補了國產無腥味功能性大豆技術空白。 受訪者供圖

「對剛畢業的大學生來說，除非你有市場上獨一無二的創意，否則更建議到內地來發展。」從小在香港長大的吳章祝坦言，無論體量還是資源上，內地的創業空間和發展機遇要遠大於香港，租金成本、勞動力成本也要比香港低得多。「在內地，不同地區有不同特色，就拿農業來說，東北有糧食，西北有水果，南方有中草藥，天南海北總能找到你想要的資源和適合你發展的土壤。另一方面，各地政府都在招商引資，如果你有很好的創意，政府很樂意提供創業基金。」

同時，吳章祝也給想要北上創業的港青提出了兩點忠告。「首先，要提前做好功課，熟悉當地的風土人情和風俗文化，避免誤解和上當受騙。」他以自己親身經歷舉例道：「當時朋友提醒我，你來東北要做好心理準備，因為東北人愛『忽悠』。」他笑言，從剛見面在酒桌上大包大攬說「兄弟，沒問題，事情包在我身上」，到再見面時躲躲閃閃說「兄弟，我是真沒辦法」，根源其實是港人沒有透徹理解當地人的思維模式。

「另外，自己不熟、不懂的行業不要去碰，因為很多行業的水很深。能堅持、能吃苦是創業青年應該擁有的基本素質，但保持清醒頭腦才是成功創業的根本保證。」吳章祝建議，港青在內地創業一定要重程序，在律師和專業人士指導下進行，不能聽信所謂「能人」的一面之詞和口頭承諾，防止陷入套路和騙局。



◆港人吳章祝北上創業至今已16年。 記者宋偉攝



◆吳章祝(左三)在非洲莫桑比克腰果加工廠考察。 受訪者供圖

俄烏衝突疊加疫情推高成本 企業提高附加值對沖

俄烏衝突爆發以來，吳章祝進口的卵磷脂貨源也受到嚴重衝擊。「原本我們每個月都要從烏克蘭進口兩三個貨櫃的卵磷脂，在內地精加工後賣到奶粉廠或者轉出口，但現在這個業務不得不停下來。因為有的油廠被炸了，有的員工去打仗了，已經沒人發貨了。」吳章祝直言，作為歐洲糧倉，俄烏衝突直接導致了農產品供應鏈緊張，糧價暴漲。「我們原來從烏克蘭買葵花籽油一噸只要1,000美金，現在價格已經翻了一番，而且還在繼續上漲。」

「烏克蘭現在賣的是去年的存貨，因為今年還沒到收割時間，所以未來還會有一年多的『真空期』，市場價格炒到三四千美金一噸都是有可能的。因為烏克蘭的糧油產量佔全球比例不低，大家都去瘋搶的時候，很容易造成『糧食危機』。」

相較於俄烏衝突，持續兩年之久的新冠疫情對吳章祝的影響更大。「從2020年疫情爆發至今，給企業帶來最明顯的影響就是物流。」他坦言，發貨不及時、運費居高不下是面臨的最大困難。「像之前出

口有機飼料，我們都是用貨櫃海運。可是當貨櫃從400美金漲到1萬美金，翻了25倍時，我們被逼無奈就只能改變貨運方式。」吳章祝舉例，用貨櫃的話1噸運費要四五百美金，散裝船大概200美金，能省下一半。「但散裝船也有弊端，必須1,000噸起步，像過去用貨櫃幾十噸零散發貨的形式已經行不通了。」

由於吳章祝是通過海運出口農產品精加工的副產品，比如飼料等低附加值產品，不斷上漲的運費，使運輸成本高於產品本身價值，這也倒逼吳章祝不得不把精力放在有機蔬果汁等高附加值的農產品出口上對沖風險。

除了運費高企，因疫情導致工廠停工、港口停運也成為近兩年的常態。「不能保證及時供應，我們也很頭疼。」但疫情的「危」中，吳章祝也發現了「機」。他坦言自己很幸運：「疫情下很多人居家隔離，這兩年我們出口美國的植物蛋白，不論從價格還是數量上都翻了一番。雖然無法出國參加展會，但早期布局的國外分公司，在特殊時期起到了大作用。」



◆吳章祝(前)在南美秘魯考察玉米種植基地。 受訪者供圖