作品曾入健力士 花半生積蓄杭州開店

港甜品師 中年有夢鑄品牌

香港文匯報訊（記者 俞晝 杭州報道）作為在香港整餅超過40年的資深師傅，何超民的甜品曾被收入健力士紀錄，亦曾經有過包括被著名港商邀請加盟開店等機會，但他毅然婉拒；他也本可以清清閒閒等退休，與妻女「歎」世界，但他為了夢想，卻從旺角朗豪酒店辭職，到浙江杭州開甜品店，打造屬於自己的品牌。同時，何超民對傳授自己做甜品的技藝也毫不吝嗇，他教出了50多位在各大酒店當糕餅總廚的徒弟，「我一輩子為他人打工，如今想搏一搏，創一個自己的品牌，就像『蘋果』高端產品一樣，等有一天我不在了，『妙詩』還能流傳下去。」

■何超民創製出琳琅滿目的甜品。 記者俞晝 攝

■何超民一生得獎無數，其中曾創作23米聖誕薑餅屋，成為香港首次被納入健力士紀錄的甜點作品。 記者俞晝 攝

人稱「民哥」的何超民是典型的「屋邨仔」，有一個大家庭，在九個兄弟姐妹中排行老六。因為家裡環境差，何超民小四就被迫輟學，送過膠花，撿過垃圾，最終來到半島酒店當清潔雜工。

「當時就想學一門手藝，可以彌補學歷的不足。考半島酒店的時候，經理說，如果清潔雜工幹得好，一旦後廚有空位，可以頂班去當學徒。」何超民坦言，家中經濟壓力大，那時覺得半島酒店牌子好，出糧及時，就安心在這裡學做餅。「為了省下時間多練習，我午飯都在五分鐘時間內吃完。」

憑着勤奮好學的態度，何超民很快就升到高級糕餅廚師，又先後跳槽到麗晶酒店、旺角朗豪酒店擔任糕餅總廚。在甜品界40年，何超民也從「阿民」變成「民哥」，他創作的23米聖誕薑餅屋，成為香港首次被收入世界健力士紀錄的甜點作品。

拒高薪邀請北上創牌

2013年，一位著名港商找到了何超民，他想與某國際影星一起開一間甜品店。「楊老闆很懂吃，他讓助理在香港各大酒店和甜品屋裡買同一樣糕點，把標籤貼上，再試吃，吃完一口就喝一口水，然後選出味道最好的。三次，選中的都是我做的甜品。」

該港商開出了極高的人工和5%的利潤分成，邀請何超民加盟。「在與楊老闆談的過程中，我遇到了一位在杭州開壽司店的朋友，他也邀請我來杭州開店，但與楊老闆不同，他請我入股，做自己的品牌。」

猶豫再三，何超民放棄了唾手可得的高薪，反而決定拿出家中大半資金，投資自己的甜品店。「我的甜品做得再好，貼的也是酒店的標籤。我想做自己的品牌，將自己的技術傳授下去。」就這樣，「妙詩」這個牌子漸漸在杭州打響。

親自找原材料試貨

要做一份好的甜品，技術、配方、原材料三者缺一不可。對於何超民來說，來杭州開店，找到好的原材料供應商是第一步。「香港的很多原材料杭州都買不到，以奶油為例。」

何超民也遇到過貨不對辦的騙子公司，宣傳冊上奶油的進貨單都是偽造的，味道一嚐就是假貨。「不光是奶油，果仁、朱古力……所有的原材料我都是親自去找的。」何超民很認真地說，「如果馬馬虎虎我就不來了，在香港『歎』世界好了，既然來了，一切都要精益求精。」

開學堂無私傳技藝

在電影電視裡，我們經常可以看到，有的師傅怕「教會徒弟餓死師傅」，就會在做食物的最後一步時，支開徒弟，加入獨有的配方，這種配方別說是不傳徒弟，就連家人也是「傳男不傳女」。

「我不會這麼做，或許這跟當年半島酒店教我整餅的鬼佬師傅有關。」當時雖然語言不通，師傅也很兇，但他的確是毫無保留地將自己的技術、配方都傳授給何超民。「每學一樣新的甜品，師傅就會把步驟、配方用英文寫得非常仔細，放幾克料，熬幾分鐘，都清清楚楚。」

如今何超民自己開店，他招收了十幾個學徒，很多都是從零開始的新手。為了吸引更多顧客，何超民還開了「妙詩學堂」，教顧客做甜品。開店一個多月，就吸引了200多位粉絲報名參加。「我跟鬼佬唯一不同的是，鬼佬很兇的，我可溫柔啦。」何超民笑着說，看到那些年輕的學徒，他就想到自己年輕的時候。「如果不是家裡經濟條件不好，誰願意去甜品店做打工仔呢，很辛苦的，所以要對他們好一點。」

同行「踩場」取經

「『妙詩』開店一周，有一天早上9點來了一位客人，他到處看，還買了好幾款甜品試吃，一看就是行家。最後開票，寫的是『柴田西點』的抬頭。我徒弟趕緊叫我過來與他聊天，他說想看看為什麼我的甜品那麼受歡迎，也想取取經。」何超民坦言，「柴田西點」是日本師傅做的，算得上是杭州最好吃的甜品店之一，得到同行的好評，還是很驕傲的。

「前幾天來了一位上海的老闆，他出月薪10萬請我去上海開店，我還是拒絕了。」因為「妙詩西點」是開放式廚房，經常有客人覺得蛋糕好吃，就請何超民出來飲杯咖啡。「我特別珍惜客人的稱讚，那種成就感遠大於金錢給我帶來的成就感。」

實現夢想不分年紀

數十年來，何超民不抽煙不飲酒，在杭州還堅持每天沖冷水澡，就是為了保持良好的體魄和敏銳的味覺。「開店以來，我每天6點到店，11點回家。有人說我這把年紀還這麼拚做什麼，但做人總要為自己的夢想拚搏上一次，做夢不分年紀的嘛。」

第一家歐美中心店開張兩個月後，「妙詩西點」就在杭州大廈開出了第二家分店，這個速度也算是破了杭州甜品店的開店紀錄。「如果在香港打工，我60歲就要退休了，但現在自己做老闆，我還想再幹上10年。我想以杭州為中心，將『妙詩』開遍內地每一個地方。」

■民哥的鎮店蛋卷。 受訪者供圖

■何超民北上杭州開設屬於自己品牌的甜品店。 記者俞晝 攝

內蒙古力拓旅遊業 港客增近兩成半

■內蒙古2015年旅遊工作會議現場。本報內蒙古傳真

■內蒙古旅遊局局長魏國楠。 本報內蒙古傳真

香港文匯報訊（記者 郭建麗、實習記者 圖們 內蒙古報道）記者最近從內蒙古2015年旅遊工作會議上獲悉，內蒙古入境旅遊去年仍保持增長，高於內地4.41個百分點。其中，蒙古國客人總量微增，俄羅斯客人略有下降，港澳台同胞尤其是香港遊客增幅24.21%。

內蒙古旅遊局局長魏國楠表示，內蒙古爭取到2017年基本建成草原文化旅遊大區並向旅遊經濟強區邁進，到2020年基本建成旅遊觀光、休閒度假基地。今後還將培養旅遊消費新熱點，開發研學遊、銀色遊、自駕車、房車營地等產品，豐富旅遊市場。

2014年，全區旅遊業各項指標平穩較快增長，全年共接待旅遊者7,581萬人次，同比增長12%，旅遊業總收入1,805億元（人民幣，下同），同比增長28.63%。其中國內旅遊人數7,414萬人次，同比增長12.13%，國內旅遊收入1,745億元，同比增長29.86%；接待入境旅遊者167萬人次，同比增長3.4%，入境創匯10億美元，同比增長4.2%。呼和浩特、呼倫貝爾、包頭三市繼續發揮旅遊中心城市優勢，旅遊總收入位居前三位，收入總和佔全區總收入的55.8%。

據悉，全區許多盟市增加旅遊發展專項資金或補貼。2014年，共安排內蒙古旅遊發展資金23,128萬元，爭取中央預算內旅遊基本建設投資5,500萬元，爭取內蒙古預算內投資3,100萬元，加強重點景區基礎設施建設。全年新開工旅遊項目225個，續建項目264個，完成投資257億元，同比增長46.8%。敕勒川草原文化旅遊區等13家旅遊景區晉升為4A級旅遊區，蒙亮民族風情園等15家旅遊景區晉升為3A級旅遊區，A級景區總量達到321家，較去年增加37家。大力推動阿爾山國際養生度假旅遊區等16個景區創建5A級旅遊區。

招商引資逾34億發展旅遊

另外，旅遊企業集團公司實現零的突破，達到5家。許多盟市已經或正在籌備成立旅遊集團公司、搭建投融資平台，同時為招商引資奠定基礎。區內外企業投資內蒙古旅遊的積極性提高，引入區外旅遊投資34.3億元。

內蒙古今年計劃接待旅遊者8,419萬人次，同比增長11%。全區旅遊業總收入可達2,232億元，同比增長23.65%。其中，入境旅遊者可達169萬人次，同比增長1.12%。同時，入境旅遊創匯10.4億美元，同比增長3.69%。

深圳防控禽流感 四區今起禁售活禽

香港文匯報訊（記者 郭若溪 深圳報道）為進一步做好深圳市人感染流感疫情防控工作，今日起，福田、羅湖、鹽田、南山4區正式禁售活禽，實行家禽集中屠宰、冷鏈配送、生鮮上市。7月1日起，龍崗、寶安和光明、坪山、龍華、大鵬新區也將納入限制區內。

昨日，深圳市經信委舉辦了生鮮雞現場烹飪試吃體驗活動，將現場宰殺的活雞和生鮮雞做成白切雞，邀請市民現場試吃，做出口感評價。記者隨機採訪了三四位家庭主婦，她們都一致認為，「如果用生鮮雞做白切雞肯定不如活雞好」，「生鮮雞肉質鬆，口感沒有活雞好。」

市民混淆兩種雞概念

深圳市經信委現代農業和畜牧獸醫處處長鄭璇表示，市民對生鮮雞的顧慮，主要在於混淆了生鮮雞和冰鮮雞的概念。「生鮮雞是通過檢疫後冷卻處理，並保持在0℃至4℃環境內保存。冰鮮雞則指冰凍雞。冷凍雞是將屠宰好的雞快速降溫使其凍結，然後放置在-18℃條件下貯存，和生鮮雞完全不同的概念。」

據統計，深圳日均消費活禽約25萬隻左右，生鮮家禽3萬隻左右。目前供應深圳市場生鮮家禽較大型的企業有7家，其中市內有3家，市外4家。這7家屠宰企業日均屠宰能力達到48萬隻，可供深圳每日約20萬隻，加上市內4個家禽批發市場的代宰點，每天可屠宰活禽12萬隻，日供應能力可達到32萬隻。

浸大滇招生 報名不限額

香港文匯報訊（記者 霍蓉 昆明報道）香港浸會大學前日到昆明舉行招生宣講，指出對雲南省考生不設報名限制，只要有意向就讀香港浸會大學的，均可報名。香港浸會大學的七個學院均招生，涉及文學院、工商管理學院、中醫藥學院、傳理學院、理學院、社會科學院、視覺藝術院。據悉，香港浸會大學今年計劃在內地招收人數，為190名左右。

其中，文學院文學士專業無面試環節，中醫藥學院，高考成績非常優異可免除面試，報考其他學院的考生，均需參加浸大組織的面試。同時，相關負責人指出，申請人只要中高考成績達到一本線、且英語單科成績達到110分（工商管理學院120分）的，就有機會獲得面試資格。