

# 大開「蟹貨」成籬 酒樓賒數又減單

## 內地客南下掃貨漸少 「佔」後雪上加霜

香港文匯報訊（記者 趙虹）饕客期待已久的大闸蟹季節來臨了，又是時候「飽餐一頓」。銅鑼灣老字號南貨店「老三陽」早於數日前已訂購4,800隻大闸蟹，以應付當季需求，惟董事長祁廣楠稱，今年飲食業市道表現欠佳，數間本已預訂大闸蟹的酒樓臨時減少訂單，甚至有酒樓賒數，慨嘆不復往年酒樓臨時加單的興旺情景。祁廣楠表示，以往有不少內地客大手購蟹，現時已鮮有內地客來光顧。事實上，這幾年生意已愈來愈差，「佔領」行動更令情況雪上加霜。

祁廣楠昨日接受本報訪問時指出，今年各行各業市道都表現欠佳，「老三陽」訂單亦大受影響，「過去兩個月中，很多間已訂購大闸蟹的酒樓因生意不佳要賒數，令我們不能準時收到貨款。」

他指，有數間甚具名氣的酒樓因經營困難，訂約不足，臨時通知要減少預訂，由本來的20籬大減至10籬，慨嘆不復往年眾多酒樓臨時加單的興旺情景。

大手買不復 老字號門市冷清

昨日記者在現場所見，位於銅鑼灣白沙道的「老三陽」門市冷清，甚少顧客問價或購買大闸蟹。祁廣楠稱，往年不乏遊客大手筆購買大闸蟹，有些一次過購買十數隻，「曾試過購買人龍排至店舖外，收錢都來不及。」但今年至今只有2位內地客購買了數隻。

祁廣楠指，近年店舖銷售每況愈下，多間同屬旺區的零售連鎖店亦銷情慘淡，以往門庭若市不再，「不少業主就主動減租兩至三成，由50萬減到35萬元，依然有很多租戶關門大吉。」

他解釋，各行業表現本來已每況愈下，「佔領」行動更令情況雪上加霜，批評社會過份側重於政治議題，忽略最基本的民生經濟，冀望政府可盡快推行適切的經濟措施，改善現狀。

祁廣楠續說，往年大闸蟹物美價廉，且市道不俗，所以共訂購190噸大闸蟹應市，但今年訂購數量因需求及市道不佳等因素而大減三成，只訂購80噸約重120噸大闸蟹，以每籬60隻計算，



■祁廣楠稱，今年飲食業市道表現欠奉，數間本已預訂大闸蟹的酒樓臨時減少訂單，慨嘆不復往年興旺情景。趙虹攝

總共有4,800隻大闸蟹，但仍有信心可於今季內售罄。祁廣楠稱，已主動邀請江蘇海洋漁農局下月26日來港，舉辦大闸蟹推展會，以助銷售。

### 重兩蟹量減 本地客多買細蟹

就今季大闸蟹價格有上升趨勢，祁廣楠解釋，因過去兩月陰天及微雨日數高達50天，且蟹農採取往年重兩大闸蟹

供應過剩的教訓，紛紛改為養殖細蟹，「一畝水田原來養殖500隻蟹苗，但今年卻大增，養足1,600隻。」重兩大闸蟹因供應大跌，將加價一至兩成不等。惟他認為，重兩大闸蟹只佔總數約25%，價格雖較往年為貴，但絕大部分本地人多購買細蟹，而細蟹今季質素不錯，價錢亦與往年相若，直言價格上升對本地人影響不大。

## 太湖蟹「跑贏」陽澄湖

對於眾多老饕來說，陽澄湖三個字或已成為大闸蟹的標誌，但原來陽澄湖現時出產的大闸蟹未必為最好。開業逾40年的銅鑼灣老字號南貨店「老三陽」董事長祁廣楠指出，現時太湖出品的大闸蟹質素應屬最好，反而陽澄湖大闸蟹質素每況愈下。

祁廣楠指，陽澄湖大闸蟹在25年前肉質及蟹膏皆為上等，質素為當時最佳，「保證令你食完又想食。」而太湖出產的大闸蟹內質則稍遜色；反觀現時，太湖大闸蟹卻反勝陽澄湖，應為現時大闸蟹最佳產地。他解釋，由於陽澄湖蟹農數量大增，而養殖技術參差，所以質素難以保證。

### 老行尊：靚蟹選「大肚胸」

祁廣楠並提醒市民如何挑選優質大闸蟹，「最重要夠重，愈重代表蟹膏愈多，而且要有一個『大肚胸』，手腳要夠硬，這樣保證蟹膏多。」

有質疑指細蟹因重量不如大蟹，所以蟹膏或較少，他卻指細蟹所含的蟹膏可能比大蟹還要多，惟宴請賓客時「難看」。他指出，一般本地家庭多購買細蟹，而今季細蟹價格與往年相若，預計大蟹價格上升對絕大部分的市民影響不大。

■香港文匯報記者 趙虹

## 工聯格價 餸錢微升豬肉加得多



■麥美娟(中)預期中秋期間指數或會進一步上升。

香港文匯報訊（記者 趙虹）兩餸一湯可說是普通家庭的基本菜式，食材價格變動影響甚大。工聯會社會事務委員會昨日公佈今年最新一季的「兩餸一湯指數」，結果發現9月食材平均價格較去年同期輕微上升，當中豬肉平均價格上升5.3%，升幅最多。「兩餸一湯」價格則上升至105.97元。社委副主任麥美娟預期在中秋期間，指數或會進一步上升，建議政府設立「街道經濟」，以保留有利基層市民消費及社區經濟的空間。

社委以1斤菜心炒6兩牛肉、2兩梅菜蒸12兩鮑魚、及番茄薯仔瘦肉湯、材料各半斤這7項食材作為「兩餸一湯」的參考指標，發現9月食材平均價格較去年同期輕微上升，而價格升幅最多的分別為豬肉（5.3%）、薯仔（5.22%）、菜心（2.85%）及牛肉（2.24%）。比較去年同期的「兩餸一湯」價格，今年價格上升至105.97元，有1.22%升幅。

調查亦比較18區街市於今年及去年9月的價格變動，發現以黃大仙牛池灣街市的平均價格升幅最多（9.16%），其次為灣仔街市（7.9%）及元朗區同益街市（6.14%）。

### 麥美娟指「兩餸一湯指數」上升

國家統計局在本月上旬公佈「2015年8月居民消費價格指數」，按年上漲2%，錄得一年來最大升幅。麥美娟指內地為香港重要的食物供應來源，其價格變動對本地食材價格有非常直接影響。

麥美娟列出數據指，雖然政府統計處早前公佈的綜合消費物價指數的基本通脹率為2.6%，比去年同期的3.2%為低，惟今季的「兩餸一湯指數」卻足以顯示食材價格有上升之勢，指數在豬肉價格帶動下而有輕微上升趨勢，相信中秋節期間，市民購買新鮮食材需求增加，指數或將進一步上升。

### 陳榮恩倡「街道經濟」惠基層

工聯會社區幹事陳榮恩指出，地區如黃竹坑並沒有設

置街市，居民多前往香港仔街市購買食材，為居民的日常生活帶來不便，建議政府應增建食環署市政街市，提供更多選擇及減低受影響居民購買食材的交通成本。

有指領展只翻新租金升值潛力高及人流多的街市，任由小型街市荒廢，十室九空，空置問題嚴重，麥美娟批評領展為了賺錢而犧牲居民利益，認為政府應檢討現行街市政策，以保障市民基本的生活需要，亦建議政府設立「街道經濟」，引入小商戶，保留有利基層市民消費及社區經濟的空間。

### 「兩餸一湯」食材平均價格變動

食材	2014年9月均價	2015年9月均價	價格變動
豬肉	43元	45.28元	5.3%
薯仔	7.66元	8.06元	5.22%
菜心	11.94元	12.28元	2.82%
牛肉	94.44元	96.56元	2.24%
番茄	9.61元	9.52元	-1.14%
鮑魚	31.83元	30.61元	-3.83%

資料來源：工聯會 製表：趙虹



## 專研課程開發 填補技能缺口

# 90後創在線教育 年半營收四百萬

最近在湖北武漢最火的創業者，是一名90後PowerPoint（簡稱PPT）達人巴玉浩。他接單武漢市委書記阮成發演講PPT定製，其作品在武漢市創建新型城市動員大會上，驚艷四座。巴玉浩和他的創業團隊創新「互聯網+」在線教育，瞄準「大學教不好，企業不想教」的教育缺口，推出Office技能在線課程，借力「互聯網+」實現傳統行業的升級轉型。創業一年半，已有超3萬學員購買課程，這個「小而美」的創業團隊已累計營收400萬元（人民幣，下同）。

■香港文匯報記者 何芯 武漢報道



■團隊出版圖書累計銷售40萬冊。受訪者供圖

Office辦公技能幾乎是每一個步入職場大學生的必備，但就目前情況看，新入職的畢業大學生在這方面的技能儲備並不能跟上企業需求。同作為90後，巴玉浩發現，「大學教不好，企業不想教」是出現在職場新人身上的普遍現象。

### 逾3萬學員購買課程

起初，作為內地頂尖PPT達人社群「秋葉PPT」裡的高手，巴玉浩和眾多高手經常在社交平台為PPT技能愛好者分享經驗，「這樣的弊端就是影響範圍有限，且免費的資源大家不會珍惜」，巴玉浩和團隊琢磨，是否可以做一个項目，用商業化模式實現線上教育。

正值「互聯網+」被提出，國家鼓勵大學生創新創業，加上在線課程的良性運營，巴玉浩與其他幾位大學生，在內地知名PPT大師「秋葉老師」（武漢一高校老師）的點撥指導下，於2014年1月在湖北武漢註冊了公司。

### 搭建「教學相長」體系

經3個月網絡眾包（註：企業利用互聯網來將工作分配出去、發現創意或解決技術問題）後，8位PPT達人共同打造的「和秋葉一起學PPT」在線課程在網易雲課堂上線。定價129元/人，第一天就有300多人購買。「這證明我們的項目從第一天開始就是賺錢的。」課程上線一年後，購買在線課程的學員超過一萬人，到目前超過3萬人。原本計劃今年完成300萬元

營業額，到8月初，已完成三分之二。

「在線教育不是簡單地將線下課件或視頻搬到線上，而是提供一套完整的在線教育體系。」巴玉浩所說的「教學體系」，除了老師教授，還包括辦學環境、答疑、測試等教學模塊；因此巴玉浩與創業團隊組建學習交流群，為學員一對一答疑；通過鼓勵學員晒作業點評互動方式，增強其實踐能力。

巴玉浩解釋說：「這也就是為什麼完整的課程要做到90分或者100分，我在70分的時候就可能上線。通過學員購買課程在線學習，反饋問題後，團隊再升級改版課程。」師範生出身的巴玉浩深諳「教學相長」的含義，「實現教育的意義，就是讓學生真正掌握這項技能」。

目前，巴玉浩的創業公司主營業務發展為以Office辦公技能在線課程為主，輔以圖書出版、線下培訓和定製服務，在線課程除了PPT，還推出了Excel、Word等Office辦公軟件的在線培訓，甚至延伸到職場禮儀課程。每門課程的售價均不超過200元，一次購買，升級免費。



■90後巴玉浩憑超群PPT技能打開創業大門。特約記者 陶醉攝



■內地PPT達人社群「秋葉PPT」成員聚會。受訪者供圖

## 把PPT賣給武漢書記 高水準成開山石

1990年生的巴玉浩，去年6月剛剛拿到大學本科畢業證。憑借超群的PPT技能，他去了上海工作，那時的想法是，「即使要創業，得先工作後才知道怎樣職業化地運作項目」。

2013年下半年，巴玉浩的創業項目和實習工作幾乎是在同步進行。白天正常實習，晚上回家吃完飯睡兩個小時，起床再工作到晚上12點。學會管理和利用時間，讓他自如地兼顧工作和創業項目。公司註冊5個月後，巴玉浩從上海辭職回到武漢，全職投入創業。

### 連做5版本供選擇

巴玉浩接單武漢市委書記阮成發在武漢建設國家

創新城市薈師大會上的演講PPT，阮成發書記的演講稿有1.5萬字，他用了2天時間完成初稿，為趕在正式發佈前贏得了調整的時間。第一日上午去市委報到，他拿出10頁PPT小樣。之後一連做了5個不同版本，讓阮成發書記選擇最喜歡的風格。之後阮成發的演講，PPT極具科技感和視覺衝擊力，刷爆了微信朋友圈，吸引不少慕名而來的PPT定製訂單。

定製不難，關鍵是如何讓客戶滿意，演講PPT的材料多是宏觀長文，要對文本精準提煉。在過去修練PPT技能的過程中，巴玉浩結合自己在邏輯提煉上的優勢，用PPT形式解讀平均每篇字數上萬的《哈佛商業評論》，一系列作品在網絡發佈後，《中歐商業評論》也主動找到巴玉浩尋求合作。

## 專注產品 堅守創業初心

到目前，巴玉浩的創業團隊僅有4名核心成員，一人負責公司運營，一人主攻線下培訓，一人負責圖書出版，巴玉浩維護在線課程。對於誰最有發言權的問題，巴玉浩開玩笑道：「誰做飯，聽誰的。」巴玉浩認為創業並不一定如傳說中那麼艱辛，相反他的企業理念是：好玩，把事做漂亮，分錢。

小而美的創業團隊是因為他們的在線課程更新升級模式採取了網絡眾包開發模式，課程測試之後再小步快速疊加升級。巴玉浩和團隊更傾向「借『互聯網+』進行低成本創業，實現從0到1式的快速發展，先獨立運營，打磨好產品，而不是借概念融資做大」。因此他暫時拒絕了找上門來的投資者。

### 未來課程或免費

在巴玉浩的優秀學員中，有人結合PPT技能和經濟學專業出書《圖解經濟學》，有人用讀書筆記PPT獲得電視求職節目職位推薦機會。學員的成功帶給巴玉浩成就感，但他認為公司還處於創始期，並不能算真正的成功，「等我們做到1,000萬收入的時候，可能核心成員仍不會超過10個人」。用小團隊撬動大市場，巴玉浩不排除未來在線課程會實現免費的可能，團隊可通過提供服務收費盈利；但創業的核心是研發產品，他堅信目前團隊的重心依然是做好課程開發。