老店傳承+創新

飲食業素來是人手短缺的重災區，業界青黃不接問題嚴重，無論是連鎖餐廳抑或是獨立小店，大多會遇到招聘困難。香港文匯報最近分別訪問了三間在本港有數十年歷史的食肆，了解其經營者後代由抗拒接手家族生意到正式成為繼承人的經過，以及如何將新思維注入傳統老店，利用科技令生意有所增長。今期率先為大家介紹上海榮華川菜館的第四代老闆楊崑江。他畢業後曾希望加入IT行業，最後在父母說服下決定接手餐廳，但沒有因此忘記IT夢，反而將科技融入小店。透過與最新的外賣平台合作，以及添置自動炒鑊機，令小店的外賣生意增長至少5%，同時出品品質變得更加穩定。

■文：香港文匯報記者 吳婉玲／圖：彭子文

老店注新科技 攻年輕客拓生意

80後繼承上海菜館 餐廳舞台演繹IT夢

■老店曾在坊間舉辦的食神爭霸戰中，憑招牌菜「回鍋肉」入圍優質食府。

■楊崑江指，任何菜式皆可使用自動炒鑊機烹製。

上海榮華川菜館在1975年創立，扎根觀塘逾40年，是區內的名牌老館子。2003年，該店在坊間舉辦的食神爭霸戰中憑招牌菜「回鍋肉」入圍優質食府，後來更獲得2012年度及2013年度米芝蓮指南優質食店推介。多年來，除了定期稍作簡單維修，店內的裝潢幾乎保留着開業時的原貌。踏進餐廳，彷彿回到了上世紀70年代，有一種簡樸的懷舊感。餐廳先後由兩位上海老師傅掌舵，後來傳到楊崑江的父母手上，至今80後的楊崑江成為餐廳的話事人。

堅持傳統味道 營商手法創新

楊崑江染金髮，留鬚根，外表有着江湖的味道。不過在粗獷的外表下，他不但對傳統的味道有堅持，更希望用創新的營商手法令更多人認識到自己的家族餐廳。身為新一代繼承人，楊崑江除了保留餐廳的傳統特色，亦勇於創新。他在訪問中多次強調自己接手餐廳後，在菜式味道上堅持做到精進和精準，將40多年來的傳統味道傳承下去，甚至把味道的層次變得更仔細。

夥UberEATS 擴展外賣範圍

雖然餐廳在區內薄有名氣，惟受到重建計劃以及市道淡靜影響，楊崑江對現時的營業額不太滿意。為了令更多人認識餐廳，他積極開發不同的宣傳渠道，不僅為餐廳註冊facebook和Instagram專頁，希望接觸更多年輕客人，今年初還開始與UberEATS合作，提供外賣服務，擴展外賣服務的覆蓋範圍。這些舉動對普通餐廳而言可能只是平常不過的宣傳手法，但對一間傳統老字號來說，卻算是一大突破。

「外賣生意如果單靠我哋做，最多針對前三後三的街道，UberEATS可以幫我哋針對更加闊的範圍（提供服務）。」自從雙方合作後，上海榮華川菜館的外賣生意增長5%至8%，楊崑江相信隨着UberEATS的宣傳增加，餐廳的外賣生意會繼續有所上升。據他觀察，使用UberEATS的客人主要是中產白領，平時經常用手機，願意接受新事物。除了辦公室客戶在午飯時間訂餐外，也經常會接到居住在麗港城及月華街等住宅客戶的訂單。

購自動炒鑊機 減勞損增效率

為了令出品品質更穩定，同時減輕員工負擔，楊崑江在大約3年前斥資10萬元購買自動炒鑊機。「自己親身喺廚房入面做嘢，每一日都拋鑊，差唔多成千幾吓一日，（手臂）勞損好大，好易受傷。」他指店內的自動炒鑊機屬於較小的型號，鑊身約2斤。一般新入行的廚師要5年至10年才可拋到約2斤的鑊，有了自動炒鑊機後，店內的員工只需要簡單訓練便可以烹調出具火候的菜式，且任何菜式皆可使用該自動炒鑊機烹製。他又表示，自動炒鑊機可以有效控制食物品質，廚師可以花更多時間處理其他工序，未來會考慮再添置。

■雖然經營已逾40年，店內裝潢幾乎保留着開業時的原貌。

短期開分店 長遠冀上市

目標遠大

在別人眼中，楊崑江可能是一個餐廳太子爺。其實他和一般飲食業傳人一樣，從小已經會在餐廳幫忙，做一些簡單的工作，不過就從來沒有想過要接手家族生意。「老實講我唔想接手，真係唔想接手，但喺家無辦法。雖然你有理想，但要建基於麵包上面，你無麵包何來有理想？」談起接手家族餐廳的意願，楊崑江語氣中帶點無奈。

父親一席話說服繼承家業

在楊崑江的心中，有個IT夢。他回想，自己從小因為喜歡打機，又對電腦有濃厚興趣，所以一直想在這方面發展。不過，父母卻希望他可以傳承家業，孝順的楊崑江聽到父親一席話後，決定暫時放下自己的理想，將家族餐廳做好。「我老豆講咗一樣嘢，說服咗我，佢話做IT又好，乜嘢都好，其實都係一樣。榮華只係畀一個舞台你演繹，去發揮你嘅能力。你話你想發揮IT，不如試下喺榮華點樣去發揮你嘅長處或者功能啦。」

楊崑江接手家族餐廳後，並沒有因為要放棄理想而氣餒，反而是積極將餐廳做得更好，希望青出於藍，將餐廳上市。不過他坦言，這個目標暫時還是太遠，希望先專注於開分店。

■楊崑江指接手餐廳後，在菜式味道上堅持做到精進和精準。

重建減客流 靠外賣續命

拉上補下

「觀塘重建其實影響係好大，我哋呢度人流少咗差唔多八成半至九成。」楊崑江指觀塘市中心重建計劃對餐廳的影響已達十年之久，相信有關影響仍會持續5年至7年。他形容，在重建計劃下觀塘裕民坊已為「死城」，聯安街亦受到有關計劃影響同樣變為「死城」。「我哋其實啱啱好被人圍住晒，喺城寨入面，客流盡失，亦都無誘因令佢哋入嚟。」

生意差過「沙士」時期

面對客流稀少的困境，楊崑江還要承受業主加租的壓力。他表示餐廳每兩年續租一次，平均加幅達雙位數字。「喺家係（飲食業）寒冬啊，其實仲差過『沙士』（時期）。」他指不少同行朋友反映，今年4月至6月淡季的營業額，較以往淡季的跌幅達三成以上。既然現時的市道比「沙士」時更嚴峻，楊崑江也不敢鬆懈，希望外賣生意能夠有所增長，拉上補下。

問及既然觀塘已變「死城」，有否想過到其他地區發展？楊崑江表示有想過衝出觀塘，或者開分店，但希望班底和人手穩定，不會隨便招聘員工。他解釋，希望旗下的員工有共同方向，並非純粹為了工作而工作。楊崑江是一個非常重視員工的老闆，他會稱呼一眾員工為「兄弟班」，亦會對較年輕的員工循循善誘，向他們灌輸營業理念。現時店內共有9名員工，其中7名是年輕人。

■餐廳今年初開始與UberEATS合作，提供外賣服務。

■店內的自動炒鑊機屬於較小的型號，鑊身重約2斤。

維金加速融入實體經濟

香港文匯報訊（記者 章蘿蘭 上海報道）今年的全國金融工作會議將服務實體經濟列為三項任務之首，新金融科技企業亦審時度勢，加速融入實體經濟，着力產業金融。業界領頭羊維金（VFinance）日前在上海發佈優紛（UniFin）戰略，旨在為平台型企業提供創新金融基礎設施，助力後者打通上下游商戶、終端消費者和自金融從業者。

夥民營銀行服務小微企

同日，維金並與內地首批試點的民營銀行——網商銀行舉行戰略合作簽約儀式，合作內容包括支付結算、融資金融產品、行業投融資解決方案，以及技術人才團隊搭建等方面，共同為小微企業發展提供服務。

維金的核心優勢在於擁有先進技術，主要提供互聯網金融基礎設施整體解決方案，創辦人兼CEO俞強華在發佈會上首次披露，維金在2013年創立伊始就獲得了頂級投資機構IDG的A輪融資，次年獲得雲啟、IDG A+輪融資，並已於2016年年底獲得螞蟻金服B輪融資。

據指，維金迄今已成功服務六十餘家典型客戶，遍佈物流、旅遊、汽車、房產、家裝、零售和電商等十幾個行業。其中包含30家主板或國外上市公司、眾多國內TOP 20互聯網企業和近十家持有央行頒發第三方支付牌照企業。俞強華提到，維金的願景是做智慧經濟時代的金融運河，讓金融服務跨產業鏈、跨經濟周期，推動整個行業的快速發展。

借港物流商拓「帶路」 港商生意增48%

香港文匯報訊（記者 李昌鴻 深圳報道）在深圳日前舉行的一個論壇上，多位電商及物流界人士分享開拓市場的經驗。有港商透露，借助香港物流商服務拓展「一帶一路」市場，公司上半年業務大增48%。

建電商平台拓中印

前阿里巴巴香港業務拓展負責人、香港網商會副主席張群表示，兩年前聯合香港朋友投資數千萬元建設電商平台，覆蓋中國內地和印度兩大市場。在內地，通過香港和內地的物流運輸、分撥、配送等服務，將海外日用品、母嬰用品和化妝品等進口至內地。

另外，在印度與當地一家大型物流公司合作，成立合資公司，通過其電商平台，將中國的服裝、日用品、家電和燈飾等銷售至印度。

公司更已在長三角拓展O2O業務，在商場、商店和公眾地方放置智能屏，讓顧客選購海外商品，並在一些商店設有商品體驗服務。目前在杭州和嘉興等地投放1,000塊智能屏，現在將重點拓展廣東、湖南等地業務。不過，張群稱內地市場競爭激烈，但市場很大，跨境電商進口業務速度在減慢，公司仍然處於投入期。

組國際供應鏈聯盟

港商奧瑪倉儲聯盟創辦人馮祖期表示，正在組建ISCA國際供應鏈聯盟，公司總部設在廣州。近兩年來大力吸引內地服務跨境電商的倉儲和物流企業加盟，為許多香港和內地跨境電商提供物流配送服務。目前已在全國292個城市擁有5,700家加盟企業，提供1.5億平米倉儲服務。

該聯盟還在內地發展物流地產、物流中介和冷鏈物流業務，在香港擁有7,000平米的倉儲，在內地則有12,000個庫位。談到未來發展時，馮祖期指會將倉儲聯盟發展成社區化夫妻檔，可以賣東西，解決商品到家的物流最後一公里難題，期望到2025年發展加盟商家達上百萬。

另外，許多港商亦在加快拓展「一帶一路」機會，香港物流商會副主席、東捷運通董事長黃鵬表示，他們公司今年重點拓展「一帶一路」國家商機，為中國出口廠商提供航空貨運和跨境小包等服務，今年以來，其電商貨物特別多，主要產品包括手機、無人機、平衡車、電池和平板電腦等，銷往歐洲、亞洲和非洲，今年上半年其業務大幅增長48%，這將可以較有效提升今年公司的收入。

馮祖期補充，現在重點瞄準「一帶一路」的大通道熱點城市，將在蘭州、贛州、徐州等地佈局物流倉儲聯盟，幫助內地企業和跨境出口電商拓展「一帶一路」市場，降低他們物流成本和提高貨物的運輸效率，促進他們與「一帶一路」國家市場的互聯互通。