

連鎖店現「綠薯條」疑雲 全台稽查

涉及飲食商戶料逾100家 9月底公佈結果

香港文匯報訊 綜合台灣媒體報道，繼摩斯漢堡（Mos Burger）8月傳出「綠薯條」事件，近日又有台灣民眾在麥當勞、肯德基吃到疑似被「龍葵鹼」（有毒物質）污染的「綠薯條」。台灣食品監管部門昨天宣佈，在全台範圍內針對薯條產品的輸入商、供應商及連鎖餐飲業進行稽查，預計9月底公佈結果。



據報，有民眾日前在麥當勞、肯德基疑似吃到「綠薯條」。麥當勞和肯德基隨後表示，馬鈴薯經過日照會自然產生葉綠素發綠。台灣地區「衛生福利部食品藥物管理署」食品組簡任技正鄭維智昨日受訪時強調，食品只要出現變色都違反一般食品衛生標準。

「龍葵鹼」是一種神經毒素

林口長庚醫院臨床毒物科主任顏宗海受訪時也表示，馬鈴薯經日光照射，皮可能會變綠、發芽，這時就會產生高濃度的

「龍葵鹼」，是馬鈴薯天然的預防蟲害機轉，也是一種神經毒素，吃了恐嘔吐發麻、肚子痛或嘔吐。據島外研究指，每公斤體重吃一毫克「龍葵鹼」就可能中毒。

麥當勞肯德基有違規記錄

8月摩斯漢堡傳出「綠薯條」事件，時隔近一個月「綠薯條」為何又重現江湖？「食業署」北區管理中心副主任魏廷廷表示，摩斯漢堡「綠薯條」事件後，立即啟動管控制，提高摩斯的薯條供應商麥肯公司薯條產品抽驗率。

魏廷廷指出，正常來說，薯條進口報驗時抽驗率約為2%至10%，但因麥肯公司有違規記錄，8月進口的98批產品中共有47批次遭開箱查核，檢查外觀是否變色等，並沒有發現異常，將持續關注。

台灣地區「食業署」北區管理中心科長傅映先受訪時則表示，這次稽查專案對象包括薯條產品的輸入商、供應商及連鎖餐飲業，預計稽查家數超過100家，稽查重點包括食品業者登錄、是否投保產品責任險、是否符合衛生標準，同時檢查薯條外觀是否有變綠的狀況，稽查結果最快9月底出爐。

傅映先指出，稽查時只要發現薯條呈現一點點綠色，就屬於不良變色，不僅會進行檢驗，相關法規要求限期改善，未改善則開罰3萬至300萬元新台幣。

傅映先也呼籲，業者供應薯條產品前，本來就應負起自主管理責任，做好食材來源控管，倉儲管理、製造、運輸流程都應符合食品良好衛生規範準則規定。民眾購買薯條產品時，若發現有不良變色情形，應先暫停食用，並向地方衛生局反映。

吳整肅國民黨風氣 開除撤銷三人黨籍

香港文匯報訊 綜合台灣媒體報道，中國國民黨主席吳敦義上台後，祭出鐵腕維護黨內風氣。考紀會9月6日向中常會提報3項黨紀處分案，其中包括貪污的前南投縣長李朝卿、收賄的陳其德，以及選前加入民進黨的基隆市里長曾聖為。

據報道，李朝卿與吳敦義同為南投鄉親，吳敦義過去擔任台灣地區行政機構負責人與李朝卿也多有互動。不過，隨著李涉弊案，兩人漸行漸遠。李朝卿當年縣長任內因涉入弊案而被羈押，當時考紀會在李被收押時就已決議停權，如今則是依規定建請撤銷黨籍。

此外，目前被停職中的國民黨籍陳其德被法院二審判刑11年，遭撤銷黨籍。另有一名基隆市黨員曾聖為由於加入民進黨，直接被開除。

賴「內閣」確定 僅兩會主委變動

香港文匯報訊 據台灣中央社報道，台灣地區行政機構發言人徐國勇昨日透過新聞稿表示，即將接任行政機構負責人的賴清德「內閣」名單已確認，除了日前宣佈的「國發會」及「金管會」主委異動外，其餘部門負責人全部留任。

徐國勇表示，勞動部部長次長廖惠芳留任；另一位政務部次長郭國文則因個人因素離職，接任人選等人選人事消息，勞動部稍後對外說明。



■隧道火燒車 新北市消防局昨日凌晨獲報，雪山隧道接近宜蘭出口，一輛汽車火燒車，立即派員搶救。所幸車上4名乘客逃生，無人受傷受困。文/圖：中央社

旅館降價爭客 住房率營收負增長

香港文匯報訊 據台灣中央社報道，旅遊業持續低迷，旅館業也受衝擊。台灣旅遊觀光部門統計，今年1到7月台旅客出現負增長，其中陸客減逾三成半。至於觀光旅館住房率及去年同期相比則減少2.9%，平均房價負增長1.64%。學者分析，客源減少、旅館增加都是原因。

首7月陸客減逾三成半

據台灣觀光部門統計，今年1到7月來台旅客有595.6972萬人次，和去年同期628.372萬人相比減少32.3400萬人次，負增長5.15%，其中陸客來台旅客有150.1967萬人次，和去年同期相比減少37.67%人次，至於日韓、港澳和東南亞旅

客則都有增長，但仍無法補足觀光人數缺口。

據台灣觀光部門本月初公佈，今年1到7月觀光旅館營運資料，住房率去年同期相比減少2.9%，平均房價也負增長1.64%，平均每晚每房降至3,775元（新台幣，下同），總營收減少11.5億元，負增長3.5%。

對此，高雄餐旅大學副校長劉喜臨昨日受訪時分析，觀光客減少，旅館壓低房價求利確實是觀光旅館平均價格下滑的原因之一。

不過，他也指出，今年1到7月全新增7家觀光旅館，新旅館以低價促銷吸客，客房數增加導致旅館競爭都是原因。

港「潮男」閩開餐廳 玩轉芝士美饌

辭高管職位投身創業 搶攻年輕人市場

在福建廈門經營以芝士為主題的創意餐廳，港青曾耀倫（Tim）經常被客人叫做「潮男老闆」，他經營的創意餐廳在當地人氣頗高。曾任職上市公司高管逾十年的Tim，2012年首赴廈門工作，第一眼就愛上了這座城市，兩年後遂離職把自己創業的夢想在這裡付諸實行。正如Tim所言，「創業一定是樂觀主義者才能幹的事」。

■香港文匯報記者 蘇裕蓉 廈門報道



第一次創業總是艱難的。「我做的是特色餐廳，所以要着眼於市場空白點，搶先佔據有利地形，餐飲產品也要有自己的獨特性。」Tim說，選址花了不少時間，最後定在廈門湖里萬達金街，「因為萬達的年輕人較多，而我的餐廳主要目標消費群也是年輕人。」

Tim難忘昔日起步階段的艱辛歲月。那時餐廳整個裝修耗時兩個多月，花費了幾十萬元人民幣。店舖是Tim親自找人裝修的，因為經驗不足，他在裝修期間沒有和裝修公司簽訂正規合同，很多事情只是透過口頭和郵件溝通，結果裝修過程中出現一些矛盾是他始料不及的。「如裝修公司老闆因特殊的原因不在，手下工人說之前老闆沒發薪水，所以他們不願意繼續工作。而門店趕着暑假開業，最後我只能額外給他們裝修費才得以完成。」Tim舉例說。

起步客流稀 曾萌放棄念頭

隨後的消防、工商、環保、衛生等每個環節都需要Tim親力親為，「創業過程中很多細微的地方沒法一一說明，但創業絕對不是僅憑一腔熱血就可以成功的」。Tim覺得自己畢竟是餐飲業新手，很多方面都沒有經驗，「運營和管理餐廳的方式，都

和我以前經營鞋服行業很不同，所以自己剛開始就沒找對方向。」開業頭兩個月生意都不太好，一直少有人光顧，「試過一天只有幾桌客人，有時一天的顧客總數還不到20人。」高昂的房租、員工的工資、店裡的日常開支，每天的虧損都讓Tim想過放棄。

就地取材 研發獨家料理

Tim一直很喜欢做菜，喜歡創新，想把世界各地的創意料理帶給大家，所以才有開辦芝士店的初衷。「廚師是外面找的，菜品主要是我研發的。我本身喜歡到世界各地旅遊，也喜歡到處吃，而且喜歡選一些沒吃過的，回家後嘗試做，但因材料有限，只能用一些內地能買到的，所以就會改良甚至加入自己的創意。」Tim耐心地解釋說。

「比如我在美國吃了一客很簡單但很好吃的土豆泥，我們用的是一種美國才有的貴價煙肉，我回國後找不到那種煙肉，剛好家裡冰箱有些廣東臘腸和臘肉，我就試試拿來做土豆泥，結果出來太好吃了。」Tim所做的菜品都力求食材易尋、健康安全。在他看來，玩轉芝士世界是樂趣無窮的，是一種久經時光亦不能忘的味道。「前段時間我自己研究的一款新品，將咖哩、龍蝦、日式飯和炸雞等多種美味食材

融入大波芝士，其濃郁醇香的味道，獲得不少客人青睞。」

口碑傳播是最有效推廣

開店過程中，Tim曾做過些簡單的宣傳，包括大眾點評網、微信公眾號，亦邀請當地美食愛好者前來品嚐，但還是主要靠口碑傳播。「很多新客都是看到朋友的微博或微信朋友圈推薦過來的，口碑傳播比任何市場推廣都有效」。

如果用四個字總結Tim的創業心得，他認為是「敢想敢做」。為自己樹立一個夢想，然後追逐自己的夢想一路走下去。在Tim看來，很多人心懷夢想，卻往往踏不出第一步，但夢想只是一個開始，如何化夢想為現實，才是最重要的。想得出，就要做得到，他亦一直為之而努力，實現美食王國的夢想。

創業過程中，Tim亦遭遇過「用工難」的問題。目前在廈門從事服務行業的很多不是當地人，不少員工經常因各種原因請假返鄉。如何培養長期員工，形成穩定團隊，使員工們認同並落實Tim的服務理念，一直以來都是他思考的問題，他希望能為自己的員工提供更大的平台，「給別人一個舞台，也是一種成就」。



配合顧客求婚 布丁內藏鑽戒

開店三年，讓Tim印象最深刻的是有客人在餐廳求婚。他回憶說：「雖然我開的不是浪漫的高級西餐廳，但有客人因女友特別喜歡芝士，所以經常帶她來吃，並決定在我的餐廳給她驚喜，向她求婚。這個由客人的女友變成妻子的過程，令我感到相當滿足。」

那次，男顧客提前幾周來門店，與Tim討論求婚的準備細節，「我和員工也非常配合，結果自然是很成功」。男顧客求婚當晚，女友突然發現Tim做的北海道布丁裡藏有鑽戒，加上朋友的祝福，女方灑下幸福的淚水，當場欣喜地接受了這份甜蜜的爱情。那一瞬間Tim覺得一切辛苦付出都是值得的，這一幕亦吸引了餐廳內不少客人圍觀，紛紛舉起手機拍下甜蜜的一幕。

路更加難走，諸如開銀行賬戶，需要準備的資料和手續總會較內地居民多上幾道。雖然北上創業必然遇到障礙，但畢竟內地市場巨大，潛力無窮。

今年伊始，Tim已對未來有了更加清晰和長遠的規劃，包括加盟問題。過去，Tim希望餐廳進一步發展，避免擴張過快而產生管理上的問題，特別是菜品質量問題，所以一直沒有正式開放加盟。「目前我考慮到餐廳發展得不錯，人氣也比想像中要高，一直有許多人想加盟，這代表我的概念得到大家的認同。今年暑假是三周年店慶了，餐廳運作系統也較完善，所以我覺得時機成熟了，也在準備全國的加盟工作。」Tim滿有信心地說。

在Tim看來，他做餐飲業選擇廈門作為起點是正確的，「廈門很多新鮮的東西可以帶動影響到全國各地，包括創業理念、創業環境等等」。