

傳承中式糕點 逆市加開分店 嚴運波藉美食傳揚中華文化

初心不改



「形殊寒具制，名從食單核。巧出餅師心，貌得嬋娟月。」清代詩人袁景瀾一首《咏月餅》，道出月餅製作的精髓所在——餅師心。月餅，是凝聚餅師心思的巧手之作，而在香港月餅製造商皇玥集團董事長嚴運波心中，藉這項傳統中華美食將中華文化傳播至全世界，即是自己投身月餅行業的不變初心。

文：綜合中新社、中通社報道
圖：中新社、中通社

在修例風波及新冠疫情等一系列衝擊下，要維持銷量、將品牌帶出香港，並非易事，可嚴運波的初心，毫不动摇。

他告訴記者，此前面對經營困難，自己已有兩個選擇，要麼裁員，要麼放手一搏，最後選了後者。「我對自己說，要博一博，要再多開點店，所以今年由2間店擴展至10間。」他強調，於他而言，只有一心一意做好味道和質量，才是最根本的，「我創造皇玥集團的初衷，既是希望傳承傳統糕點手藝，讓中華民族的食品走出去，亦想透過美味的糕點將中華文化推廣至全世界。」

中秋節剛剛過去，嚴運波直言月餅銷量「大出所料，反應比預期更好」；然而月餅銷量逆市上升的原因，沒想到還是離不開「傳承」二字。他表示，疫情下公司營運非常困難，當時只有2間門市的收入無法支持整間公司，「想救公司只有兩個辦法，要麼大幅裁員，起碼60%起，要麼增加收入保住公司。但我特別不希望裁員、減薪，因為大部分糕點師傅都是退休人士，裁了他們一是怕他們失業，另外他們傳承的手藝可能也就這麼斷了。」於是，他抱着「博一博」的心態，在疫情下逆市加開7間分店，「幸好廣大市民很接受我們的產品，下一步就是希望我們的產品能走出全世界。」

投巨資創自家品牌

中秋佳節，中國人最盼望的，便是月圓人團圓。若是不能與親朋好友相聚，一片思鄉情，便只能寄予明月、寄予家鄉的味道。在嚴運波眼中，地道的月餅，正是那心心念念的家鄉之味。「在歐洲讀書的時候，能吃到很多精美的西方點心，但味道……」他欲言又止，憶起在瑞士的求學歲月，在瑞士見到來自各國的西式糕點，而且因為外觀精緻、味道甜美，

即使價格較貴也很受歡迎，然而中式糕點難尋，終是有些遺憾。

待他學成回港後卻發現，即使在本地，中式糕點似乎也停留在街頭小店，帶給人粗糙、便宜的刻板印象，「香港的五星級大酒店，基本上都是西式糕點，但中式糕點是不是真的沒這麼好呢？」他開始思考怎麼才能將中式糕點打入更多市場。

嚴運波2005年加入香港半島商品有限公司，在任職助理總經理期間，成功將半島奶黃月餅發揚光大，成為中秋送禮的熱門選擇。2012年，他離開服務了逾10年的香港半島酒店，投資1.5億港幣籌備起自己的品牌。在老字號林立、名餅家如雲的香港，從零開始的新品牌想要闖出名堂，只能踏踏實實做質量、做味道。無論機器、廠房、食品材料等，每一項工作，他都認真認真、用心對待，直到2018年，公司才真正投入運營。

將中式糕點精緻化

為什麼會放棄在知名公司打拚多年的成果，冒險投資設廠製作傳統糕點？嚴運波笑指，背後的原因不外乎「傳承」二字。「我特別想把中式糕點的手藝傳承下去，就連退休的葉師傅，也是被這兩個字打動」，兩位鍾情於中式糕點的「有心人」就這樣走到一起，不斷總結、改善一系列傳統糕點。

皇玥自2018年開始正式營運，主打月餅，輔以唐果子、蛋卷等糕點。在過去的兩年，皇玥月餅銷量極佳，2018年8萬盒月餅在一個半月內售罄，2019年產30萬盒仍供不應求，即使2020年新冠肺炎疫情肆虐，皇玥月餅的銷量不跌反升，比去年多4倍。在二人的「用心」下，這個新興品牌

成立才3年，就積累了不少回頭客。「我們會根據顧客的建議調整口味。」嚴運波說，去年月餅推出市場後，有顧客專門反映，希望減少糖量、加重鹹蛋黃的香味，師傅於是竭力調整。到了今年中秋，銷量已是去年的四倍。「除了傳統的流心奶黃，我們還有流心芝麻、薑汁流心、貓山王榴槤流心。」他逐個數起用心創作的產品。

他認為，中式糕點味道不差，但有些傳統糕點局限於不夠精緻，以致在對比選擇的時候，一些人會更喜愛西式糕點。因此，皇玥希望透過將中式糕點精緻化，改變糕點的大小、包裝、口味等細節，讓更多人喜歡中式糕點，最後走出國際，「我很想透過這個生意，用美味的糕點把中華文化傳揚至全世界」。



嚴運波創立皇玥集團希望傳承傳統糕點手藝。

皇玥經典口味月餅搭配典雅禮盒。

葉師傅教路 奶黃月餅製作工藝

除了機器、廠房等硬件，月餅的美味保證，當屬被譽為「點心界葉問」的葉永華師傅。葉師傅是「奶黃月餅」的創始人，入行已然50年。

1986年，他成為香港半島酒店嘉麟樓的點心部主管，一做便是30年。退休後，憑着一顆弘揚傳統中華糕點的心，又肩負起酒店「點心大使」一職，親赴各地半島酒店傳授中式點心，尤其是月餅的製作技巧。與嚴運波這位「有心人」，自然一拍即合。

「（流心）要控制好，因為如果太稠了，它就不流了，但是如果太稀了，一切它就流了，只剩一個洞。它一定要慢慢流出來的是最好的，要做到這個效果。」葉師傅講起月餅的製作工藝便起了勁兒，「如果你用的那些材料不好，奶黃就不香。另外烘和包的餡和皮的分量很重要，因為如果餡太多了，（皮）薄過頭了，（月餅）會破……」

葉永華（左）製作月餅。



農家書屋「造夢人」宋慶蓮 引領孩子看見更大的世界

國慶中秋「雙節」假期，54歲的宋慶蓮除了拾掇菜地，多數時間都待在農家書屋裏。這天下午，一個10來歲的女孩走進書屋，問她：「宋老師，我明明觀察得很仔細，為什麼寫作文總是寫不好風景呢？」「不僅要觀察，還要融入感情。」宋慶蓮笑着問女孩，「你開心的時候和心情不好的時候看同一朵花，會是一樣的嗎？」

這裏是湖南臨澧縣余市鎮文家店社區。假期的每一天，都有孩子來到農家書屋看書、借書。孩子求教的「宋老師」既是農家書屋管理員，還是中國作家協會會員，出版過多部兒童文學作品。

宋慶蓮出生在湘西大山深處的土家族寨子。吊腳樓裏的童年生活和求學極為艱苦，但她從小酷愛讀書。嫁到臨澧後，她白天務農，晚上讀書、寫作。每隔一段時間，丈夫就騎自行車載她到15公里外的縣城圖書館借書。

2009年底，宋慶蓮聽說國家要在鄉村建立農家書屋，趕緊跑到縣文化局，自告奮勇要當村裏農家書屋的義務管理員。2010年春天，農家書屋在宋慶蓮家中開了起來。她為書屋捐出了家中全部藏書。10年間，書屋從10平方米的小房間延伸到50平方米的大廳堂屋，「藏書」從3,000多冊擴充到近萬冊。主要借閱人群是留守兒童，第一批借書的孩子，如今已大學畢業。

按規定，書屋的書交押金免費借閱，押金不得低於書價。宋慶蓮堅持一條規矩：不交押金可以免費看書，但不能借走。「不僅要讓孩子喜歡閱讀，也要教孩子遵守規矩。」宋慶蓮說。

也有破例的時候。「我還差1塊錢，可我很想借這本書，可以嗎？」一個孩子捧着《愛的童話》問宋慶蓮。「當然可以啊。」宋慶蓮回答，她相信，閱讀，會引領孩子看見更大的世界。



宋慶蓮管理的農家書屋裏有近萬冊書籍，擺放得井井有條。

熱愛閱讀從尊重書籍開始

記者了解，這些年，宋慶蓮的創作，都圍繞山裏的孩子展開。她出版的長篇新作《天空開來一列火車》，說的就是留守兒童成長與渴望的故事。「大山深處的父母坐着火車出去打工，孩子望着天空，希望火車把父母

帶回家。」宋慶蓮將孩子們傾訴的心思化作書名。

在書屋，記者還聽到這樣一個故事。2013年春節前夕，書屋來了一位乞討老人。宋慶蓮遞給老人幾塊錢，但老人的目光卻停留在一排排書架上，問：「我可以和你換一本書嗎？」老人打開隨身的黑色舊布包，裏面裝

滿了泛黃的舊書，認真地選出一本書角磨損的《安徒生童話精選》，與宋慶蓮換了一本小說。

「每次想起那個瞬間，我就覺得很神聖。那本換來的書我一直珍藏着。」宋慶蓮說，她用這個故事告訴孩子們，熱愛閱讀要從尊重書籍開始。

文、圖：新華社