

# 回港創業撞正暴疫夾擊



## 疫境突圍系列

新冠大疫當前，飲食業生意難做，有人辭官歸故里，亦有人漏夜趕科場。本港一名隱世廚神，為陪伴愛妻，步下中菜主廚的大舞台，走入住宅小社區創新平台，不單賣人氣小菜，更想到要連汁都撈埋，疫境創業全方位。「匠心廚房」為美孚新邨小餐館中的一員，來自順德廚師之鄉的老闆兼主廚黃應強大有來頭，過去二十年走遍大江南北，曾經是北京王府飯店主廚，一身巧手廚藝，吸引街坊疫下也在店外大排長龍。為了突破事業界限，他正籌劃推出粵菜的「汁醬」產品，希望簡化烹調菜餚的步驟之餘，同時穩定食物質素，助業界在疫境中突圍。

文：香港文匯報記者 殷考玲／圖：香港文匯報記者



「匠心廚房」的老闆兼主廚黃應強正籌劃推出粵菜的「汁醬」產品，希望簡化烹調菜餚的步驟之餘，同時穩定食物質素，助業界在疫境中突圍。

今年疫境之下，餐飲業大受衝擊，業界無奈地要面對節省成本的問題，但又不可因此影響菜式水準。黃應強於是轉向研究提升粵菜在烹調時的效率，「我們正在準備前期工作，希望成功研發出粵菜的『汁醬』產品，並計劃在食品工場事前生產，廚師只要運用預先調製好的汁醬，加上食材上，就可以成為一道美味的菜餚，可以簡化烹調菜餚的步驟之餘，亦可穩定食物質素。」

### 擬拍片示範汁醬運用

黃應強從事飲食業逾20年，他稱深明做餐飲業老闆的苦況，「在香港搞飲食業，面對人工高、技術差、難搵人的問題，凡是涉及到人的工作都會衍生一些問題，例如是廚師技術、品質穩定的問題，所以我希望透過預先生產好的汁醬，加上食材上就能成為一道菜式，節省每次烹調都要調配汁醬的步驟，我更希望可以將此產品推廣到飲食業同行，他們都可以用我們出品的汁醬創作菜式，屆時產品推出後我會拍片示範如何運用汁醬烹調菜式。」

食品工場目前仍處於前期籌備階段，黃應強透露現時正物色合適的工廠做食品工場，預期明年第一季可以有製成品推出，「我做廚師做了二十多年，過去走過大江南北，對內地中菜、粵菜有不同見解，所以創作的汁醬會具有獨特性，不容易被模仿到，汁醬的基礎不一定以粵菜為主，可以是融合其他地道菜的元素。」

### 歎業界人才青黃不接

他又表示，汁醬成品推出後，「匠心廚房」當然會是第一家使用的餐廳，黃應強表示因為粵菜可說是需要廚師技術的中菜之一，他想透過運用汁醬成品去加強穩定食物質素和控制成本。

廚房工一向予人辛苦的感覺，大熱天時要在高溫的

黃應強稱租金是飲食業的最大成本，如果能將租金成本控制在50%或以下已成功了一半。

廚房工作不是易事，所以飲食業面對青黃不接的老問題，「香港中菜廚師面對人才斷層的問題，無人做、難搵人，酒店或大酒樓唯有將現有廚師推上去，令到工藝未成熟的廚師勉強獲得晉升，但其實烹飪技巧往往未到家。」

黃應強同時道出在香港搞飲食業的生存之道，「喺香港搞飲食業最大成本是租金，如果你可以將租金成本控制在50%或以下，你已經成功了一半。」



## 入行逾22年 曾任京王府酒店總廚

### 經驗豐富

「匠心廚房」老闆兼主廚黃應強，可以說是低調廚神，1998年入行至今從事飲食業逾22年，入行時於利苑由低做起，僅僅用了7年時間便由尾鏡身大廚再做到管理。懷着一股雄心壯志，加上希望廚藝可以更上一層樓，於是離開

利苑到內地發展，帶著寶刀遊走神州大地，歷遍內地五星酒店中菜廳，在北京王府半島酒店任中菜總廚更是其人生高峰。

這位龍妻廚神為了夫人決定回港創業，正好利用他在內地飲食業打滾多年的經驗，加以發揮。他曾接觸過大江南北的味道，讓他在廚藝上不斷變法，

為所賣菜餚增添新成員。「內地人和香港人的口味不一樣，以四川為例，無辣不歡，內地人以口味行先，滿足到口味就可以，香港人除了要求食物味道之外，還講求賣相、性價比等，所以創業時除了借助內地經驗外，我們餐廳的定位都要留意性價比，以做街坊生意、價錢親民為主。」

# 隱世廚神 焗住連汁都撈埋



招牌蘿蔔糕燜蟹



黑蒜蒸龍蝦頭腩配讚岐烏冬

## 先西後中 積人脈鋪後路

### 創業心得

美孚新邨以家庭客為主，食肆種類多不勝數，當中不缺臥虎藏龍的餐廳，「匠心廚房」就是其中一間，該店老闆兼主廚黃應強走過大江南北，無論在廚藝和餐飲管理上都經驗豐富，談及當初創業的初心，是一心回港照顧患病的太太，「最初由內地回流返香港是經營西餐，做了4年，一開始選擇做西餐而不是粵菜的原因是，決定接手的西餐軟硬件齊全，並已有一套基本的營運模式，以我初回港的狀況來衡量，該是一盤不會蝕的生意，加上我想透過先搞西餐，累積更多食物供應商的人脈和營運經驗，經驗充足後再涉足自己老本行的粵菜。」

他又指，美孚新邨距離屋企近，加上區內住宅林立，居民對食有需求。雖然客源足，但相對競爭也大，「美孚區內有不少食肆，也屬於較為富裕的社區，平日多數家庭有工人煮飯，一到星期六日家庭客就會四出搵食，如果你第一次唔好食，客人最多畀多一次機會你，再唔好食就無下次，所以我們的食物質素要相當穩定。」

### 停業抗疫情 新裝再出發

在港搞飲食，黃應強說「每走一步都必須走得很小心」，惟「匠心廚房」剛成立的第一年就遇上修例風波和新冠疫情，這是他做廚以來前所未見，「『匠心廚房』開業1年多，就遇上社會運動和疫情，天災人禍我們控制不到，可以做的事唯有節流，先減少人手和訂貨，提供更多優惠，相比起社會運動，疫情的影響更大，因為最差試過一日只做了幾千蚊生意，所以由禁晚市堂食起，我們停業半個月，待疫情穩定後再重新出發。」

疫情至今漸趨緩和，黃應強欣喜道，「餐廳的生意重上軌道之餘，亦不忘創新。」接下來會重新裝修舖面，令客人用餐時更舒適，並更新菜牌以及加入新菜式，保持客人的新鮮感。當然招牌蘿蔔糕燜蟹和黑蒜蒸龍蝦頭腩配讚岐烏冬，仍然是「匠心廚房」的招牌菜，餐廳定位不變，以即叫即炒、有鑊氣和有特色的菜式為賣點。

### 自家生意樣樣一腳踢

已經入行22年，無論在廚藝和餐飲管理上都經驗豐富，被問及打工和創業最大的分別，黃應強稱打工時如果自己有什麼不足之處，上司會提醒他，「現在創業既沒有上司提點，事事靠自己，餐廳未來要走的方向，怎樣去增加生意，這都是打工時無想過的。以前酒店打工只需要用心烹調食物就可以，現在做老闆就要樣樣兼顧，宣傳、會計、人手分配等等，全部一腳踢。」他又道出在港搞飲食業的生存之道，「喺香港搞飲食業最大成本是租金，如果你可以將租金成本控制在50%以下，你已經成功了一半。」



「匠心廚房」（見紅色箭嘴）為美孚新邨小餐館中的一員。

## RCEP成員國出口額料年增900億美元

香港文匯報訊 安聯集團 (Allianz) 旗下貿易信用保險公司裕利安宜 (Euler Hermes) 發表報告稱，包含中國、日本和韓國等15國在內的區域全面經濟夥伴關係協定 (RCEP) 透過建立通用的原產地規則 (Rules of origin, 即RoO) 框架，將可減少非關稅壁壘，降低出口成本，估計成員國之間的商品出口每年可增加約900億美元。

報告稱，從經濟角度看，RCEP的整體影響可能溫和且要在較長一段時間才顯現，中國、日本及韓國將較其他成員國更能受惠。此外，該協定主要鞏固及更新了現有東盟及其夥伴之間的自由貿易協議。事實上，東盟國家對從RCEP夥伴國家的進口平均關稅已從2005年的4.9%降至目前的1.8%。

### RoO助降低交易成本

更重要的是，RCEP透過建立通用的原產地規則減少非關稅壁壘，例如協調信息

要求和本地內容標準，讓企業符合協議的優惠條款。目前各個區域的自貿協議都有本身的RoO，建立通用的框架可有助成員國的供應鏈管理，降低交易成本，並創造更穩定的貿易環境。

## 謝瑞麟上半年轉蝕4157萬



謝瑞麟沒有回應公司來會否再裁員。資料圖片

香港文匯報訊 (記者 莊程敏) 早前發盈警的謝瑞麟 (0417) 昨公布，截至9月底止半年業績由盈轉虧，虧蝕4,157萬元，去年同期賺156萬元，不派息。期內，營業額按年下跌28.7%至11.77億元。當中，香港及澳門營業額更按年大跌六成半至1.85億元。謝瑞麟主席兼行政總裁謝邱安儀表示，自疫情爆發以來一直積極與業主商討租金調整，惟減租幅度不理想，近期更多業主態度強硬，因此會更謹慎地審視民生區及旅遊旺區的分店布局，

期內嘗試透過短租等更靈活的方式開店。該股昨收報0.88元，無升跌。

### 續物色電商合作夥伴

謝邱安儀又透露，部分分店租約到期時，與業主商討續約的減價空間會較大，並減少庫存及降低存貨周轉天數以控制成本。雖然聖誕新年傳統銷售旺季即將來臨，但由於未能掌握疫情發展情況，不期望短期內旅客可訪港，會專注做好本地及內地市場，包括物色電商合作夥伴，加快發展官網，加強線上線下互補引流。

該集團首席策略暨財務官伍綺琴表示，截至9月底內地新增48家分店，淨減少9家店，未來兩年開100家店將以加盟店為主，強調並不刻意減少自營店數量，將在疫情過去後重新加快開設更多自營店舖。對於「保就業」計劃將於11月結束，伍綺琴指早前有申請政府「保

就業」計劃，集團亦有自行節省成本，香港地區員工數目按年減少200多人至486人，主要是因為店舖減少和將部分業務搬至內地，相信「保就業」計劃結束後，公司仍有足夠財力支付員工開支，以及應對未來一年不穩定的營商環境，惟沒有回應未來會否再裁員。