

■崔文斌指，曾考慮過製作酸梅湯手工啤酒。



## 涼茶舖難靠開分店賺錢

「一間200方呎的舖，要7萬幾蚊（港元，下同）租，但是這個只賣11蚊（元）一杯蔗汁，怎麼交租？」明年就是公利真料竹蔗水中環荷李活道總店成立70周年，原來崔文斌畢業後曾經試過帶領家人衝出中環，在灣仔開分店，可惜因難敵高昂租金無奈結業。

崔文斌指，當初在灣仔開分店是希望方便在灣仔居住或工作的顧客，因為曾經聽過有在灣仔工作的客人會特地在午飯時間搭的士來總店飲蔗汁，飲完隨即搭的士回灣仔。正好當時崔文斌剛畢業，覺得人手足以應付兩間店，所以決定開分店。由尋找舖位、裝修到店舖營運等，全部由他負責，「連龍虎武師都是我找。」

### 灣仔分店貴租結業

「以前做生意，一間好就開兩間，但涼茶業這樣做的话就比较難。」崔文斌指，店舖租金貴，涼茶價格平，所以要生存就要以量取勝。「人們看你以為你賺好多錢，個門口日日都站滿人，其實恰恰相反，你十蚊（元）八蚊（元）要做幾多個客呀。」灣仔店由2012年開始承租，至2016年結業。崔文斌稱，當時營運得好辛苦，為了節省成本，甚至沒有聘請員工；公利在短期內亦不會考慮再在香港開分店。不過，崔文斌就透露有意在內地開店，因看中其人口多、銷量大和成本低的優點。

### 外賣平台挽營業額

灣仔分店的結業，令很多在當區居住或工作的熟客失望。當時，正值網上外賣平台UberEATS進軍香港，崔文斌認為透過外賣有助解決店舖的地域問題，所以在去年底開始與其合作，令營業額每月增長至少10%。



■涼茶舖內亦有售賣藥製龜苓膏。



■自開店一直使用至今的榨蔗汁機，已有接近70年歷史。

# 第四代傳人新嘗試 市集大賣謀攻超市

# 70年老舖蔗酒回春

隨着兩兄弟長大，逐步擁有店舖的決策權，二人想盡辦法將傳統結合現代元素，冀增加營業額。今年6月，公利真料竹蔗水破天荒與麥氏釀酒廠合作，在一個為期數天的市集中出售別開生面的蔗汁手工啤酒，這個創新的項目就是由崔文斌負責洽談。「反正啤酒又有個外號叫‘鬼佬涼茶’，靈機一觸覺得可以試吓。」創意多多的他表示，除了蔗汁，本來亦有考慮過酸梅湯手工啤酒，最後還是推出較有代表性的蔗汁手工啤酒。

### 攻市集銷量不俗

由於蔗汁和啤酒的比例要調配適宜，才能製作出既有酒香又帶蔗汁清甜

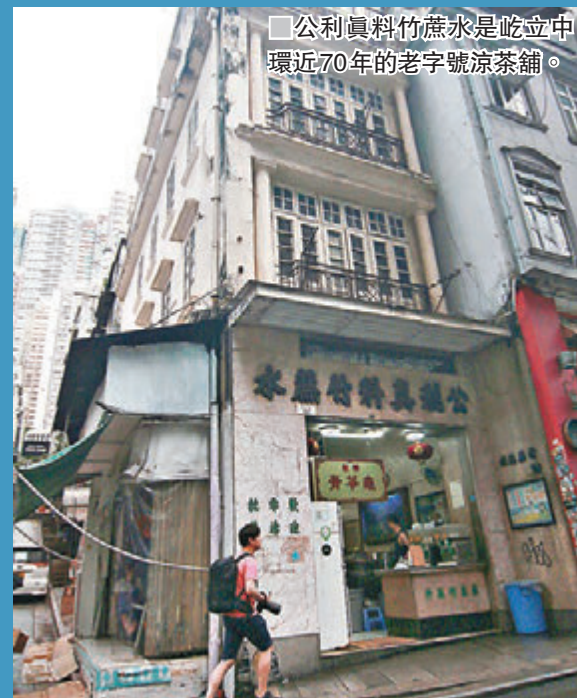
## “老店 傳承+創新

“學設計最大的收穫是學懂如何去思考，將一樣東西放到好大。例如我將蔗汁放落啤酒，就可以將個效果或者回響放到好大。”崔文斌是屹立中環近70年老字號涼茶舖“公利真料竹蔗水”的第四代傳承人，童年大部分時間是在店內度過。修畢室內設計的他坦言，因自小已在家族小店幫手，曾經覺得“做到厭”，想入行當個室內設計師。不過，在命運的安排下，因畢業後暫未找到工作，所以在店內短暫幫手，誰知一做，就做了五年。

■文：香港文匯報記者 吳婉玲／圖：彭子文



■蔗汁手工啤酒。受訪者供圖



■公利真料竹蔗水是屹立中環近70年的老字號涼茶舖。

## 蔗汁手工啤酒殺出重圍

的成品，所以用了兩個多月研究配方。崔文斌表示，蔗汁手工啤酒在4日市集中銷售相當不錯，每支售50元，每杯售60元（港元，下同），約共售出15公斤，“拍檔（麥氏釀酒廠負責人）參加過不少市集，都話未試過銷量這樣好。”

### 未來或超市上架

短短幾日的市集，成功得到不少愛挑戰新口味的市民支持。崔文斌透露，暫時已有兩間餐廳有賣蔗汁手工啤酒，未來亦有機會在某間超市可以買得到，預計每支售40元至45元。至於公利店舖內能否買到該手工啤酒？他就指如果成功申請酒牌，不妨一試。

訪問當日，崔文斌穿着一身街坊裝，在這間既充滿歷史，又滿載回憶的店舖內接受香港文匯報訪問。“我以前小時候真是看住（店內）龍蛇混雜，‘白粉友’又有啦，黑社會又有啦。”見記者露出驚訝的表情，他隨即補充：“真是有的呀，日日坐在那看電視，看到我們收舖。”崔文斌解釋，在以前的社會，低下階層無錢看醫生，所以每當身體不適時就會去飲涼茶。

### 家族生意 團結至親

公利不單用傳統方法煲涼茶和製蔗汁，店舖更屬前舖後居格局，甚具老香港的味道。“我吃飯也在這，睡覺也在這。”崔文斌指以前一家四口擠在僅得100方呎的居住面積之中，雖然擁擠，但正因如此，大家的感情卻非常好。如今他和哥哥已經長大，再沒有在店內居住，但因為家族生意的關係，和父母相處的時間一點也沒有減少，一家人緊緊聯繫在一起。

當其他小朋友還在公園玩耍的時候，小學三四年級的崔文斌已經幫忙送貨。到他長大後，依興趣修讀室內設計。雖然最終未有成為室內設計師，但他沒有後悔，反而認為有關知識可以應用在家族生意上。“學設計最大的收穫是學懂如何去思考，將一樣東西放到好大。例如我將蔗汁放落啤酒，就可以將個效果或者回響放到好大。”

### 關注健康 行業翻身

這位新任掌舵人雖然接手生意的時間不長，但說起公利以往的歷史及現時營運狀況，還是如數家珍。崔文斌表示，公利主要以服務本地客為主，遊客佔約三四成；主要客戶來自20歲至50歲，人均消費額約10多元（港元，下同）至30多元。他稱在上世紀八九十年代，便利店愈開愈多，並有出售汽水及樽裝飲品，吸引年輕顧客幫襯，令涼茶行業陷入低迷。不過，隨着社會愈來愈注重健康，大家亦重新重視涼茶。

他又提到，近年竹蔗成本加價次數頻密，“這幾年真是嚇死你，試過最癲一年加4次價。”幸好今年有改善，暫時只加了一次價，不過竹蔗成本價格與10年前比較，已經增長多達1倍。他指公利以往每三四年才加價1元，但在原材料價格不斷上漲的環境下，近年幾乎每兩年加一次價。公利的飲品今年均加價1元。