



在 一片埋怨政府抗疫支援不足，不斷向政府伸手要更多補貼，能包租、包出糧才算滿意的聲音中，發現有些別具一格的人士，不依賴人，默默地運用自己的智慧，靈活變通努力尋生路。用勤奮拚搏很快成功自救。香港老字號詠藜園（黃埔店）老闆楊王小玲（楊太）就示範了給你看看，在疫境中如何自救，她想出破例做外賣方式，將店舖從谷底撐起保住了員工飯碗。老闆員工同舟共濟挽狂瀾。令人明白在危急存亡能成功脫險的是靠自己智慧和看家本領。別人的扶持是一根稻草，能否生存下去關鍵在自身的能力，成功必須經過付出，想成果可持久擁有，必須用自己的血汗捍衛。

採、攝：焯玲

香港這充滿活力、百業興旺的城市，自去年6月開始受暴亂磨難，到今年剛開始再來一場新冠肺炎疫情，將這座城市的人壓得幾乎喘不過氣來，各行業奄奄一息。2月4日那天傳出黃埔花園一名確診者離世，大多數居民足不出戶，區外人更沒信心入黃埔消費，平日人頭湧湧的美食坊頓時門可羅雀，連香港著名的品牌「詠藜園四川擔擔麵」不例外，接下來幾天生意額由開日每日八至九萬元，一度急跌至6,000多元。店舖員工比老闆更憂心，急急向老闆求救，問點算好。

這間店的員工同其他食店不同，不少是老夥計，會為老闆着想，有同坐一條船不希望船沉的心態，有同舟共濟的真香港精神。楊太說：「員工個個走來不斷問我，點算？點算？我作為老闆當然唔可以驚埋一份！情況真的很惡劣，生意由每日八至九萬元，一度急跌至6,000多元，社會事件令生意跌，但沒到生意急挫九成咁誇張，2003年沙士對生意亦無新冠疫情衝擊大，是從未經歷過的逆境。」

### 外賣不易做

商場上經歷過多次風浪的楊太立即開動她的小宇宙度橋，「我認定短期內區外人沒信心入黃埔區消費，只能想辦法做街坊生意，雖然人不敢出外食，但飯始終要食，也不會每餐自己煮，外賣應有市場。於是放下身段破例搞外賣，決定集中做黃埔街坊生意。一般餐廳減價招客，我不盲目打折，堅持以高水平美食吸客，並推出『星星卡』供消費額達一定數目就給『星星卡』，客人儲積分儲滿10個印花便可換領100元堂食現金券，儲滿50個可以參與家品抽獎，反應非常不錯。」

其實講很容易，一間米芝蓮級餐廳突然要推出外賣不是想像中簡單和容易的。首先要讓人知道詠藜園有外賣，街上沒人傳單也沒法派，唯一方法以交情，合理方式向屋苑管理處信箱打主意，請求幫忙，過程也挺艱難。中產和高產消費層都是目標，但不易打，豪宅區高消費群更難進入去派傳單，她就找人到停車場，派於車擋風玻璃上，終於由一戶吸收到十多戶人就可以維持送餐人工成本。

「要做外賣要解決外賣餐工具，還有人手做送餐服務。外賣飯盒質料不能太差，否則影響形象，我立即聯絡本地廠商幫手設計精美外賣專用盒，並叫員工幫手送餐，原來三間店舖約九十名員工，盡量不裁員及減薪，即使員工放無薪假亦可回家用膳。也有放無薪假的員工自願回餐廳做送餐，食飯兼可賺取外賣小費，大家都好。由籌劃到開始花幾天就實行了，自己忙得不可開交，一天得三、四小時睡眠。」

她還有貼心的一招，收服尊貴的客人的心，「因應當前疫情，我請大學教授設計幾款強肺、潤肺養生湯方，餐單加上湯水後客人可以訂，客人更有獨自專用湯壺盛載，送外賣上門給他們享用，客人非常放心。慢慢做傳播開去後，現在生意有起色，訂單增得很快，每日生意額回升，總算走出谷底，回復收支平衡，據區內地產界人士講，我們成為區內外賣成績最佳的食肆。很感恩，感謝員工上下一心，令餐廳絕處逢生。很感謝熟客支持，疫情過後，我會維持外賣服務，即使要請多兩個人，也要回饋顧客的信任及支持！」

### 抗疫資助獎勵員工

詠藜園於1947年始創，已在香港經營迄今逾半世紀。創始人楊殿湖於1947年由家鄉浙江來港，在鑽石山大磡村創辦詠藜園。招牌手製擔擔麵是由打麵師傅譚雙良當年以祖傳方法製造，但因麵質較粗，經改良後變成入口軟滑爽口，香味濃郁。儘管當時麵館較為簡陋，仍然吸引了附近鑽石山「天一」和「大觀」片場拍戲的明星導演等光顧，李翰祥、李小龍等影視名人均是店內常客，很多明星和導演都喜歡來吃麵，把詠藜園當作他們的飯堂，詠藜園店名由大導演李翰祥所改，據說寓意「食客永遠嚟唔完」！

一如萬意所講，詠藜園屹立了香港70多年，而且除了招牌菜四川擔擔麵外，已經多了許多京川滬粵各特式小菜，秘製砂鍋雲吞雞、招牌鴨鴨、雲白肉、Q版松鼠魚、燻魚、楊家小籠包等，小籠包皮薄肉汁多，最厲害更可以拋起皮都不會破，真要親身試過才信。他們許多菜式都屢獲殊榮，不單風靡香港，在外國亦廣受華僑傳頌，並每年吸引大批遊客光臨，早已衝出香港了。這張成績表當然與楊太肯拚搏、捱得苦、感恩、堅持原則、從不放棄，是守業有道有關。楊太以女當家的身份接任，這些年全副心思去經營，打造詠藜園的品牌形象，正常市況，他們每月有500多萬元生意，常有外國飲食集團睇中邀他們去外國開分店，但她都婉拒。幾年前，她反而選擇在內地開設三間大型菜館，今次疫情也受影響，她大膽放手，讓內地同事以不同方式賺取基本生活費。

近幾年香港的京川滬餐館如雨後春筍，面對強敵競爭，她開動腦筋，因楊氏家族先祖是清朝御廚，擁有多款御膳及家傳秘方，聘用國寶級廚師來坐鎮，將楊家先祖的御膳及家傳秘方發揚光大，在餐館包廂內，每一道菜，國宴級廚藝及刀功水平躍然桌上。自成為當家的那日起她便承諾要一生守護「詠藜園」，在歷經半百的人生中，她多次帶領自家企業在逆境中迎難而上，勤奮拚搏，每天只休息三至四小時，對整個店舖都了如指掌，無論樓面或廚房，甚至菜式及味道，都令員工或廚師心服口服。她對員工更如家人，讓員工十分有歸屬感，過年假期時的營業額，老闆把一半分子員工作為慰勞。正如最近抽中李嘉誠基金六萬元資助、申請政府的抗疫基金的津貼，她都用在員工出糧、花紅獎金，從不刻薄員工，所以遇到困難都做到上下一心去解決，令「詠藜園」危機過一關又一關。

# 智勇雙全女當家搞外賣 疫境挽狂瀾

## 楊王小玲拚盡一生守護「詠藜園」



楊家小湯包擲也不漏汁。



很有心思的一道意頭菜「得心應手鮑有餘」。



滷水燻魚全去骨，為老人小孩而設。



詠藜園招牌的擔擔麵以祖傳秘方製作。



詠藜園老闆楊王小玲。



詠藜園推出的精緻宮廷菜。



白玉葡萄以冬瓜粒製成。



楊王小玲分享疫市以高質外賣助詠藜園止血回本的經驗。



年輕時的楊王小玲。受訪者提供

楊門女將成功化解 詠藜園遇四次危機

老字號詠藜園迄今已有73年歷史，曾經的品牌享譽國際。然而，其建立發展過程也並不一帆風順，經歷了多次生死危機。正是詠藜園第二代掌門人楊天寶的夫人楊王小玲，她盡想了辦法、吃盡了苦頭，才讓品牌得以重生、發展，守住奶奶臨終囑咐要守護店舖。

**第一次危機：**1951年的大磡村一場大火，當時木屋麵館詠藜園被燒毀，楊家人難以為繼，靠老食客李翰祥導演借助的2,000元才得以重開。

**第二次危機：**在1988年，政府收地清拆大磡村，詠藜園面臨劫難，為了保住店舖，楊太組織6萬村民成立了保護權益籌委會，請願、遊行，與政府談判，最終才說服了政府，讓詠藜園暫時逃過一劫，得以保存。

可惜附近90%以上的居民已經搬離，生意一落千丈，每天最多只能賺300元，連電費都不夠支付。丈夫楊天寶提出將麵館結業，楊太不同意，誓遵守奶奶臨終囑咐要守護店舖，開始自救。曾是富家千金的她放下身段當流動小販，租輛小貨車在車上貼上橫幅，沿着附近的工廠區，擴音宣傳，銷售午餐盒飯。但因擾民而被迫停止，楊太改變策略，租用了兩輛小巴，在新蒲崗及鑽石山循環來回，免費接載食客，並打出吃麵送豆漿、吃飯送甜品等優惠活動，終於讓食客回流，店舖生意好轉，避免倒閉危機。

**第三次危機：**2000年政府再次進行大磡村全面收地，店舖將一間不留。加上打聽的良叔年邁，丈夫再次決定關掉詠藜園。楊太很為難，幸好已經賺到了500萬元的第一桶金，她設計了一份調查問卷派發給顧客填寫，問：「假如詠藜園開設新店，你是否會去光顧？」結果，所有填寫問卷的食客都表示一定會去光顧。這個結果讓楊太十分感動，她決定放下手頭賺錢的房地產工作，全面接管詠藜園，肩負起讓店舖重生的重任。2001年，和記旗下黃埔新天地的蔡瀾美食坊主動邀約詠藜園進駐。詠藜園終於重開，小麵館變成如今幾百平方米的京川滬綜合餐廳。

**第四次危機：**2020年新冠肺炎肆虐，市民留家避疫，重創飲食業，黃埔區現本港首宗新冠肺炎死亡個案，詠藜園的生意一度下跌九成，生意額由開日每日八至九萬元一度急跌至6,000多元。楊太果斷決定破天荒推出外賣服務；並推出「星星卡」供客人儲積分，儲滿10個印花便可換領100元堂食現金券，儲滿50個可以參與家品抽獎，生意終有起色，成區內外賣生意第一位。近期每日生意額上升至回本。

### 成就與榮譽

★有機構將2,008位對國家有貢獻的企業家鐫刻功名到北京萬里長城的居庸關功德榜上，楊王小玲亦榜上有名，而她要求題刻為「香港詠藜園與香港市民心繫祖國情繫香港 麵向世界」，以此感恩香港市民對店舖不離不棄的支持，共同在萬里長城上流芳百世。



牆上掛滿餐廳獲得的飲食獎項。

★2009年國際學院美國國際合作委員會主席陳梅代表美國企業財團，以8,000萬美元收購詠藜園，把詠藜園帶入美國以至全世界，但被楊王小玲拒絕了，當時擔心力有不逮，再加上自己對詠藜園的品牌及感情，望把品牌傳承，因此拒絕陳小姐好意。第二次有人開價高達10億元收購，「的確十分吸引，人人都想賣出去。」但楊王小玲始終想盡力傳承下去，加上對方條件有點苛刻，規定她要領導詠藜園在一年內於世界各地快速擴張，開設多間分店。愛心能駕馭



在北京萬里長城居庸關功德榜上，楊王小玲亦榜上有名。

家傳秘方的師傅又不夠，她拒絕了，「堅持不做沒有把握的事。」★某上市集團願意提供大量資金供詠藜園開拓紐約市場，詠藜園的廣告更登上美國時代廣場的納斯達克屏，可謂詠藜園的里程碑之一。★2011-2020年詠藜園連續入選米芝蓮美食推介名單中，商賈名媛皆為座上客。★篤信佛教的她王楊小玲熱心慈善將詠藜園生意賺的數千萬元現金全數撥入詠藜園鳳英慈善基金的戶口，留作捐獻給香港與內地，作照顧病患孤寡獨居長者及助殮用途，默默捐獻內地和香港累積超過千萬元，回饋社會。

### 記者手記

應一位影圈前輩之約談近況，特意到黃埔美食坊午膳，幫襯以擔擔麵出名的詠藜園，希望疫市中可以撐其朋友楊太場，而小記去到才知老闆楊太會出現，朱經理說老闆楊太先開個會才到，結果我們三人先點試他們的幾款甚具創意京川滬新菜色，的確精緻及有新意。其後老闆楊太到了，詠藜園的故事聽過，小時候也幫襯過他們在鑽石山大磡村的發跡店。這第二代女掌門人卻是首次見到，席上交談發現，楊太是一個非常健談、爽直、智勇兼備的女中豪傑，但每講一個電話收線時都會講一次感恩。在飲食界打滾幾十年，經歷多番風雨，憑自信及刻苦勤奮拚搏性格，

詠藜園老闆楊王小玲與製片人李時蓉。



靈活變通的處事手法，令詠藜園浴火重生，屹立江湖，生意版圖愈拓愈遠。在目前香港飲食行業在水深火熱之際，她竟然可以帶領詠藜園從大出血極速反彈至止血回本，令為女子者佩服。結果一次沒有預備的人物訪問發生了。