

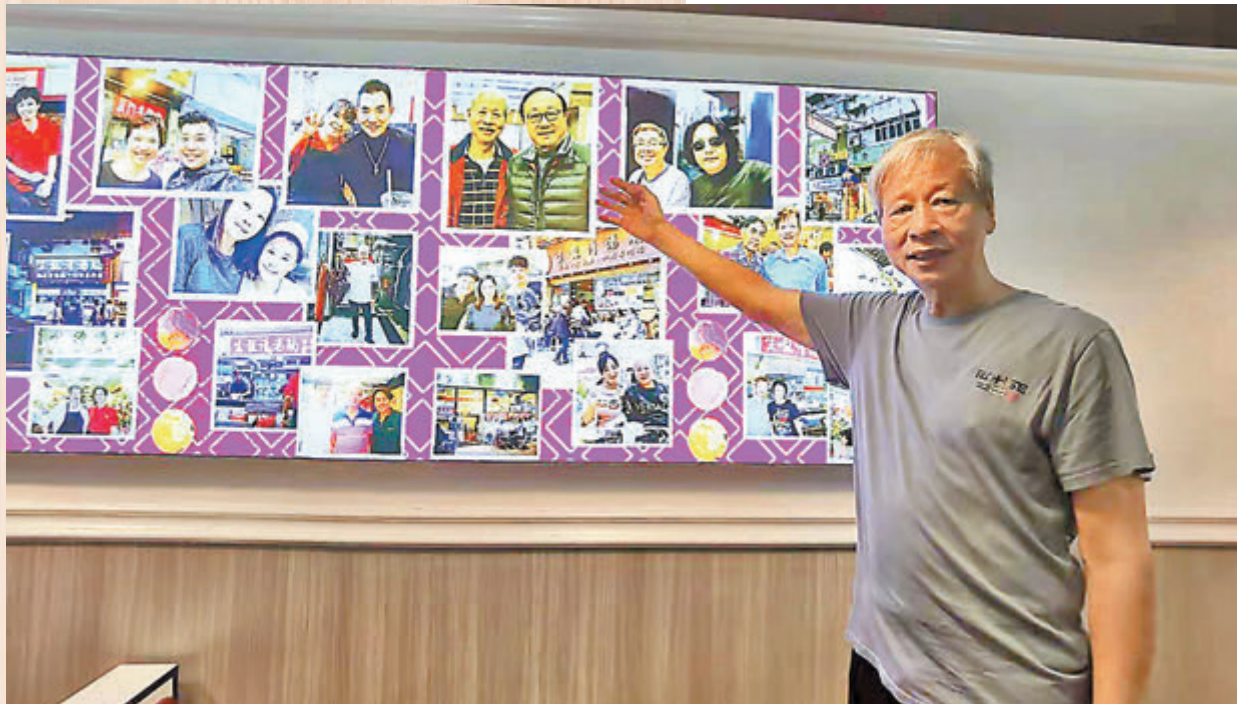
「北上非青年人專利」

六旬翁二度掛帥 清湯腩攻入長沙

地道港式牛腩套餐
香港文匯報記者姚進攝



●伍銅介紹香港明星和餐廳的故事。
香港文匯報記者姚進攝



北上故事

今年68歲的港人伍銅，憑一碗清湯腩在香港立足。3年前，伍銅將「生龍茶餐廳」開到湖南長沙，如今已經打開市場，得到長沙「吃貨」的認可，開出了5家店。每天吃飯時間，食客在店外排隊拿號等候，生意十分火爆。

「北上發展並非青年人的專利。」這是伍銅的第二度北上嘗試，汲取第一次北上擴張步伐過快的教訓，他選擇扎根長沙，精耕細作。一碗清湯腩賣出與在香港相仿的價格同樣能夠獲得青睞，原因無它，就是堅持考究的食材，保證穩定道地的「港味出品」。

●香港文匯報記者姚進長沙報道



招牌「生龍清湯腩」
人民幣158元 香港文匯報記者姚進攝

香港文匯報記者見到伍銅時，他正在長沙國際金融中心的茶餐廳內打理生意。舉止斯文、談吐儒雅的他不像商人，倒像是一位溫文爾雅的學者。餐廳是港式的裝修，收銀台後的照片牆上，琳琅滿目地掛滿了他與港星的合影。伍銅指着照片，向香港文匯報記者一一介紹這些明星與餐廳的故事，臉上洋溢着自豪。

首戰多地開店 步伐太快敗陣

伍銅坦言，當時決定進入內地時，曾和家人商量過到底是自己還是兒子過來內地。「如果從精力上看，兒子肯定比我好，他畢竟年輕。但在技術和管理上，我比他更厲害。」伍銅有些自得地笑道。「在香港，65歲還很年輕，香港人的精神就是只要做得動就要一直工作下去，刻苦耐勞，這樣才能創造更多價值。你看香港街頭，大把人六七十歲依然在工作。」對於年紀的問題，伍銅並不在意。

經過仔細考量，伍銅還是決定由自己親自掛帥開拓內地市場，兒子負責打理香港的餐廳。當時，生龍茶餐廳在全港共有10多家

店面，這也是餐廳在內地發展的根基所在。

其實，伍銅曾有過在內地失敗的慘痛經歷。那是2014年，他與朋友合夥在內地多個城市，迅速開了14家店。但步伐太快，餐廳質量、管理跟不上，不到3年就全部關門歇業。

再戰精耕一城 堅持品質取勝

儘管首戰敗走，伍銅並沒有失去繼續深耕內地市場的決心。痛定思痛，他決定選擇一座城市精耕細作。

在前期考察過程中，伍銅來到長沙，立即被這座城市火爆的餐飲市場、深厚的文化底蘊所吸引。2018年，恰逢九龍倉在長沙建設的國際金融中心開業，管理方對老牌的港式餐飲入駐非常歡迎，雙方一拍即合，他如願在其中挑選了一家中意的鋪面。

3年過去，這家店的生意蒸蒸日上，客流量和營業額持續增長，生意最好的時候，單月營業額可達160多萬元（人民幣，下同）。店內的招牌生龍清湯腩價格達到158元（約港幣190元），其他食品價格基本與香港持平。相對長沙的消費水平，整體價格確實有些偏高。但店內人氣很高，工作日基本滿座。

記者留意到，連筷勺擺放在餐桌的小抽屜裏這類細節都基本同香港的慣常擺設一樣。

近年來，生龍茶餐廳名氣越來越大，當地很多商業綜合體都向他拋橄欖枝。就在採訪過程中，伍銅就接到了一家商業綜合體的邀請，他對此已習以為常。「現在很多商場都想邀請我們過去，一來可以豐富商場的品牌多樣化，二來也可以提升商場招商品質。」

「但餐廳要擴張，人才最關鍵，不管是管

理人才還是技術人才，在不能保證產品品質的前提下，我寧願先暫緩開店。」對於擴張，伍銅現在非常謹慎，畢竟好的口碑來之不易。

疫情舖租大降 陸續擴張分店

正當伍銅的餐廳進入理想狀態時，2020年初，新冠疫情來襲，這讓他有些措手不及。但現在想起來，他十分慶幸自己當初內地發展的決策。

「中國的疫情控制效果在全世界都首屈一指，而長沙自從去年3月本地確診清零之後，16個月沒有出現過任何本地感染病例，這對餐飲從業者來說無疑是好消息。7月底，長沙城區內出現1例病例，但很快就控制住，對我們的影響不大。」伍銅說。

深諳經營之道的伍銅，明白危中有機的道理，餐飲行業確實受到疫情一定影響，但舖租的降低又給了他擴大經營的好時機，於是他果斷出擊，疫情期間逆市擴張，在萬達廣場、東塘商圈、富興廣場、洋湖片區等地陸續開新店。

這幾年，長沙成為了內地旅遊的熱門網紅城市。每到節假日，來長沙旅遊的人越來越多，他們到五一商圈等網紅地打卡消費，也帶旺了周邊的人氣，作為這一帶的商家，伍銅對這個趨勢感同身受。「長沙市民對於餐飲口味的多樣化接受程度相當高，也越來越注重品嚐不同風味的食物。現在，很多來自不同國家、不同菜系的餐館都排起長隊，對於從業者來說，這裏是十分肥沃的土壤。」

3年時間深耕長沙，5家餐廳發展良好，讓伍銅對在長沙未來的發展更有信心。「等到人才培訓達到理想狀態，我的目標是在長沙至少開十家店。」伍銅肯定地表示。

生意觸覺靈敏 開拓外賣市場

說起餐飲行業內地與香港最大的不同之處，伍銅認為，內地的外賣更加發達，美團、餓了麼等外賣平台，給民眾的生活帶來了莫大的方便與快捷的同時，正在重塑大眾消費習慣，對餐飲行業本身也帶來巨大的影響。

憑着多年老到的經商經驗，伍銅非常關注餐飲行業的新動向、新業態，市場嗅覺並不比年輕人遲鈍。伍銅介紹，餐廳開業後，他馬上在外賣平台上架了自己的產品，現在餐廳每天通過外賣平台的收入約在4,000元至5,000元左右，在美團軟件上已經有數千人收藏店鋪，成為了長沙小有名氣的網紅店。

除了外賣平台，他還積極跟新媒體平台對接，在短視頻平台上註冊了餐廳的賬號，更是與當地美食類短視頻博主合作，推出餐廳宣傳視頻，讓更多的長沙市民了解地道的港式茶餐廳文化，其中最火的一條視頻點讚量就已經達到2.7萬以上。



●伍銅與夫人在「香港生龍」茶餐廳長沙國際金融中心店前留影。香港文匯報記者姚進攝

熬過至暗時刻 信港越來越好

2010年後，伍銅感覺香港餐飲業日趨艱難，高昂的舖租及人工成本，使得茶餐廳的利潤一降再降，伍銅在香港經營的十幾間店面生意越來越難做。

伍銅說，「舖租高還不是最大的問題，最難的是員工非常難請，有一段時間，有錢都請不到合適的人。我和太太每天睜開眼，先要了解哪間店有員工請假，得我們去頂班，主廚、麵點、洗碗、收銀、清潔……哪崗位缺工，我們就自己頂，基本上什麼都要幹。」說起這些，伍銅頗有些不堪回首的感覺。

在經歷了修例風波對市場的衝擊後，疫情令香港餐飲零售雪上加霜。不堪重負之下，伍銅相繼關停了10家店面，目前僅剩下3間努力維持。

2019年7月20日，伍銅帶上全家老小參加「守護香港」集會，與市民一起表達了支持警方依法維護社會秩序、希望香港社會和平安定穩定的心聲。在集會現場，伍銅還高舉《香港文匯報》「守護香港 全民加油」海報支持大會。

伍銅表示，他堅信香港會越來越好，他會讓孩子繼續打理好香港的產業，保留住生龍清湯腩在香港的根基，而自己則將繼續努力拓展內地事業，進一步擴張餐廳的版圖。



●伍銅與周潤發在香港餐廳內合影。
受訪者供圖



●下午3點，餐廳內客人依舊爆滿。
香港文匯報記者姚進攝

經歷人生過山車 破產收穫平常心

特稿

上世紀五十年代，伍銅出生於深水埗，家裏人口眾多，狹小的生活空間愈顯侷促，無奈之下，父母帶著全家搬到當時仍很偏僻的新界。13歲輟學，在茶餐廳打工，每天工作14個小時，一年只能休息一天。「進入這個行業，到今年已55年了。」伍銅感嘆道。

茶記童工做起變老闆

進入上世紀七十年代，香港發展迅猛，到處都是建築工地，高樓大廈爭先恐後拔地而起。伍銅的老闆很欣賞他，帶著他四處承包工地食

堂。1978年，伍銅自立門戶，和太太一起承包了沙田一處建築工地的食堂，賺取了人生的第一桶金。到了1981年，伍銅轉型做快餐，在上葵涌這類工人十分密集的工業區開店，這一次，就是十年。他笑稱：「如果不是當年房東突然漲一倍租金，說不定我會一直這麼幹下去。」

炒樓暴富遇金融風暴

那個時期，香港樓市火爆，不少人炒樓暴富，心思活絡的伍銅也買了不少商舖和住宅。「最厲害是1997年，幾百萬入手的樓，轉手即可翻番，那一年，我就賺了3,000多萬港元。」可惜好景不常，億萬富翁的夢還未醒，1997

年亞洲金融風暴便席捲而來，香港樓市瞬間腰斬，在房地產行業重倉投資的伍銅未能倖免，上億資產化為泡影，留給他的只有每月數十萬的貸款，壓得他喘不過氣來。

無奈之下，伍銅唯有回到自己的老本行求翻生，他用手頭最後一點資金，重返餐飲業。其間，他憑借獨創的清湯腩，很快打開市場，短短幾年就在香港開出15間店舖，清湯腩一天最高賣出7,000份，讓生龍茶餐廳成爲了一代香港市民記憶中的老牌茶餐廳。

聊到當年的經歷，伍銅已經風輕雲淡，「那次破產，讓我堅定了做茶餐廳的決心，也收穫了生活中的平常心。」