



文匯報

WEN WEI PO
www.wenweipo.com

政府指定刊登有關法律廣告之刊物
獲特許可在全國各地發行

2024年6月 星期一

4897001360013

甲辰年五月初五 十六夏至
大致多雲 幾陣驟雨
氣溫27-31℃ 溫度75-95%

港字第27096 今日出紙1疊5大張 港售10元

內地星級食府逆市南下 冀求變創新再進軍國際

港餐飲業迎新勢力

疫後復常下，香港餐飲業出現大洗牌，正當部分招牌老店紛紛打退堂鼓之際，不少內地餐飲品牌卻覷準香港商機，強勢南下進軍香港「插旗」。其中，在內地擁有77家分店的海歸海集團更不惜投資5,000萬港元首度進駐香港，盼打造國宴級體驗，業界均關注在現今低迷市況下走「天花板級路線」是否真的可行。一手籌劃海歸海集團旗下「星 South Beauty」落戶香港的總經理楊衛國昨日接受香港文匯報訪問時坦言，香

港不乏追求高級飲食體驗的富人、企業家及才俊，可惜近年香港餐飲風氣太墨守成規，新鮮感欠奉，令回頭客買少見少，透露成功的出路離不開「兩不慳」：「不退而求其次慳食材，不減省人手慳員工。」敢於求變、善於創新，正是內地餐飲「過江龍」生存的秘密武器，他更有意透過在港打響名堂後進一步進軍國際。

◆文：香港文匯報記者 文禮願 圖：香港文匯報記者 郭木又



籌備半年的「星 South Beauty」近日落戶上環，暫仍未正式對外營業，只邀請老闆的好友試業。港人對這個名字或許有點陌生，但識貨之人一聽見是海歸海集團旗下品牌「俏江南」，紛紛舉手說要訂枱，13間房幾乎天天爆滿。

名店月底開張 囊括八大菜系

楊衛國透露將於本月底正式開業，若每月營業額做到400萬元已足夠圍皮，但他的要求更高，目標是月做800萬元。這個數字，對疫後的餐飲業而言絕對是天文數字，但在楊衛國心中卻是基本盤，「我們在北京的食肆品牌光是做外賣，每月營業額已達數百萬元。」

說到「俏江南」，不少人腦海會想起大S徐熙媛前夫汪小菲，其實「俏江南」早已易手，現隸屬北京海歸海企業管理集團有限公司，旗下擁有14個品牌，囊括魯、川、粵、淮、潮、浙、湘、京八大菜系，全中國共有77家分店，多個品牌亦是米芝蓮星級食府。集團一直主打高端路線，捧場客不乏內地富豪及跨國集團掌舵人。

在內地撈得風生水起，何解還要冒險進軍餐飲業處於低迷時期的香港？楊衛國說：「部分港人太小看香港的潛力，總認為香港租金貴、工資高，搞飲食注定輸錢，但在我看來，香港憑着背靠內地的優勢，仍是富人和企業家的集中地，即使每餐單動輒數千元，只要出品優質、服務貼心，願意消費者仍大有人在。」

他更滿腹鴻圖大計：「在香港『插旗』只是第一步，期望打響名堂後衝出香港，走向世界，包括進軍新加坡和日本。」

購食材不貪平 請人手必充裕

逆市大舉擴充，或令不少人摸不着頭腦。楊衛國認為，想擁有高回報便需作出高投資，「受經濟影響，部分香港食肆老闆近年只求『慳家』，忽略創新，最終只有輸掉『孤寒』」。

錢』。他舉例說：「採購食材時一味貪平，聘請人手時過分追求精簡人手，負能量籠罩下，員工一定會對客人黑面黑，試問出品質素及生意怎會好？」

他認為，內地餐飲業過去十年不斷汰弱留強，競爭異常激烈，每天都是巔峰對決，但老闆們反而遇強愈強，不斷與團隊鑽研新菜式、發掘新食材、創作新點子，令客人每次光臨都有新驚喜、新體驗。

楊衛國坦言，香港周到的餐飲服務曾是區內首屈一指，連內地企業家都專程來取經，可惜現時每況愈下，變成例行公事，「曾問過一些內地豪客為何不再光顧香港的食肆，得到的回覆都是『無禮貌』、『太現實』，慨嘆有給小費時，服務才會好一點，令客人感到不太受尊重，也失去一份人情味。」

他希望帶起優質服務文化，對待客周到的員工加以獎賞，「我跟員工說，未來3年至5年集團會將旗下14個餐飲品牌全部帶來香港，只要努力為公司打拚，將來一定有升職加薪的好機會，員工看到前景，自然會加把勁用心做！」

記者
手記

主打高端路線 融合傳承創新

海歸海集團首次落戶香港，旗艦店「星 South Beauty」不容有失。經一輪考量後，該店選定攻港的先頭部隊為魯菜及川菜。川菜早年已進軍香港，港人不會感到陌生，反而魯菜卻是新鮮感十足。到底魯菜有何吸引之處，又是否能攻陷港人的味蕾？香港文匯報記者於採訪當日當然是「先行先試」。

其實，魯菜是中國四大菜系之一。記者試食一味國宴烏魚蛋湯，感到既興奮又好奇。細問之下，才知烏魚蛋原來是烏賊的卵巢乾製品，自古以來是山東特產，其色乳白、狀如卵，經名廚的巧手

加工後變成狀如花瓣、質地輕柔的高級食品，是名貴的國宴湯羹食材。記者初嘗這味國宴烏魚蛋湯，入口鹹香酸辣，湯鮮而不腥，對於平日飲開粵式湯水的記者而言，味道一試難忘，新鮮感十足。

再來是一味從掛爐拿出來的醬烤鴨。有別於一般片皮鴨，這裏的醬鴨配上魚子醬及山東煎餅。識食之人都知，魚子醬要遠離一切調味料，沒想到將飽滿圓潤的魚子醬層層堆疊在鴨皮上，反而為魚子醬提供了脂肪香，酥脆的鴨皮配上鬆化的山東煎餅，口感令人驚艷。

不過最令記者驚嘆的，是墊在烤鴨下的一塊薄片，它上面用3D打印技術印上「聚眾呈國粹」，驟看以為是吸油紙，細心

一看，原來是用麥製成的烤鴨片，正好用來捲住整塊鴨肉再放入口。食鴨也可以如此充滿儀式感，難怪被譽為烤鴨界的天花板。

海歸海作為內地首家擁有14個餐飲品牌、囊括八大菜系的餐飲集團，二十多年來深耕高端宴請賽道，將文化與品牌、傳承與創新相互融合，致力於打造出優秀的高端餐飲品牌。記者期望來港開拓後，未來繼續深耕每一個菜系，用優質的食材、貼心的服務、精緻的環境，為香港消費者帶來宴宴精彩。

◆香港文匯報記者 文禮願

特稿

身經百戰的「俏江南」被內地譽為餐飲界黑馬，但真正要落戶香江一刻，也一度考起管理層。隨着愈來愈多內地知名餐飲品牌進軍香港，為保證出品質素與內地一致，「俏江南」不惜重金禮聘旗下4位曾摘米芝蓮星的名廚南下香江坐鎮，務求一炮而紅。全內地名廚班底確能迅速發揮穩定軍心作用，但說到開業面對的最大挑戰，楊衛國毫不猶豫地說：「請人比想像中困難，尤其是樓面員工。」

他表示，起初構思是招聘35歲以下的員工負責樓面工作，然而到真正招聘時，卻發現香港餐飲業趨向老齡化，新人不願入行，經一輪面試後只好面對現實，聘請偏向中年的員工。在高新挖角下，近40名樓面員工已成功「埋班」。

亟待加快內勞審批步伐

雖然組隊成功，但要融入品牌的管理文化，亦一度考起不少員工。有份協助「星 South Beauty」落戶香江的潮薈軒董事總經理黃重勤透露，管理層很重視服務體驗，對餐具備放方式以至上菜模式都有嚴謹

要求，但部分香港同事起初不太明白，會以為管理層過分執着，「有時員工會認為擺好餐具就得，對放置距離未必太在意；又或者將魚端到客人面前，魚頭一時向左、一時向右，但管理層認為這是體現細緻服務的關鍵，不能輕易降低要求。」幸好經過磨合後，香港員工已逐漸融入新管理文化。

特區政府早前設立「補充勞工優化計劃」，容許輸入侍應、初級廚師及食品加工等工種人員。對此，楊衛國表示，兩個多月前已入紙申請20位內地名廚到港，惟至今僅4人到港，期望特區政府加快審批步伐，以便能順利於本月底開業。

兩地管理文化磨合需時

黃重勤指出，內地餐飲管理文化始終跟香港有別，香港員工未必能一下子適應，尤其是涉及樓面工作，令不少內地餐飲投資者懊惱非常。他促請特區政府重新檢視市場需要，適度將聘額度由現時2比1、即聘請兩名本地員工時可引入一名內地員工，放寬至1比1。他並建議可考慮增建外勞宿舍，並以優惠價租予香港企業，才可真正加快舒緩飲食界的人才荒，同時促進香港旅遊業發展。

◆香港文匯報記者 文禮願

同心揮槳不言棄 女將廿載划龍舟

詳刊 A4

外傭墮網貸陷阱 累僱主遭追債

詳刊 A9

神州行走 「追劇打卡」避曇花一現

詳刊 A13