

台美食攻大陸

水土不服屢折翼



半個多世紀前，蔣介石攜兵退守台灣，促成中國八大菜系的大融合，小小台島創造出許多獨特的美味佳餚。如今台灣美食香飄全球，不僅大陸赴台遊客趨之若鶩，這些美食也隨著兩岸交流不斷搶灘大陸。不過面對大陸雨後春筍般的台灣美食店，最早登陸打拚的台灣業者感慨，台美食仍很難「收服」大陸同胞的胃。

■香港文匯報記者 陳秀月、魯欣 廈門報道

「大陸這塊蛋糕很大，但吞下去不容易。」作為第一批在大陸經營台灣美食的先行者，60多歲的廈門知名台商陳村金發出從商20年的感慨。

■台灣人曾在這條小街上開了至少十家的台灣小吃店。但至今真正活下來的僅有蚵仔煎和夜市牛排兩家。其餘要麼轉讓給大陸人，要麼關店回台。香港文匯報記者陳秀月攝



上世紀90年代兩岸政策放寬，陳村金帶著拿手菜姜母鴨跨海來到廈門開店，從白手起家到加盟電話接到手軟，再到如今歸於平靜。一路走來，陳村金見識了台灣人投資大陸餐飲市場的熱情，也目睹了台灣餐廳屢屢倒閉的慘烈，更是感受到台灣美食在大陸存活的不易。

理念風氣碰撞 難逃三段式宿命

廈門因其飲食習慣與台灣相似，成為台灣餐飲業者「試水」大陸的首選地。1990年後台灣美食慢慢進入大陸民眾的視野，但當台灣美食堅持古早味的理念碰上大陸民眾喜歡新鮮的飲食風氣，台灣餐廳總是難逃「火爆—不溫不火—淡出市場」的三段式宿命。

據了解，1995年後，被泡沫紅茶、刨冰等台灣飲品帶旺，台灣美食在大陸進入了成長期。其中，以主推清粥小菜的2家台灣餐廳「無名子」和「藍與白」紅火一時，掀起廈門全城一陣清淡的飲食風尚。不料好景不過3年，兩家店均日漸銷聲匿跡。

陳村金認為，期間台灣餐廳的落敗與當時較差的經濟景氣有關。在賺錢難和用餐選擇多元化的情況下，「還有多少人願意花高價買一碗隨便在家裡都能吃到的白粥？」

味不正定價高 短暫高潮轉式微

台灣餐廳進大陸初期，陌生消費者往往無法理解吃一餐台灣為何那麼貴？即使在大陸民眾收入消費力大增的今天，定價高仍然是台灣美食的硬傷。號稱「台灣第一米漢堡」的摩斯漢堡去年進入廈門後即因售價過高導致人氣不旺。

摩斯漢堡國際事業部經理伍澤翰表示，原料多從台灣進口，無法大幅降低價格。但考慮到市場特點，仍在特定時段推出優惠套餐。如何協調好高成本與售價之間的矛盾，是台灣美食打開大陸市場需跨越的一道門檻。

2007年廈門允許台胞設立個體戶，鷺島街一下子湧出很多台灣餐廳的招牌，宜蘭的阿瓊姐小吃來了，屏東的萬巒豬腳也來了。遺憾的是，上述二者開業時均聲勢浩大，既祭出「蔣經國最愛吃」的大旗，又請來有名望的人物或明星助陣。但強勢公關宣傳只能帶來短暫的人氣，兩家堅持不到半年後皆現頹勢。

阿瓊姐前董事長陳村金表示，烹飪不地道也是生意不好的關鍵原因。阿瓊姐當時已年過七旬，無法長期在大陸，特地花了兩個禮拜將台灣的烹飪技巧傳授給大陸廚師。但是大陸廚師並未掌握到烹飪精髓，還私自融入想法，導致做出來的台灣小吃「四不像」，竟被人批評為「比廈門傳統小吃吳再添還難吃」。



■年過六旬的陳村金憑其姜母鴨已在大陸美食市場摸爬滾打20年。香港文匯報記者陳秀月攝

試水大陸十載 台商嘆盈利難

悟到自己吃了虧。當初他付轉讓費時店內空無一物，等到店內設備齊全之時卻沒人願意付他轉讓費。

後來，他才慢慢知曉箇中道理。王萬火到瀋陽等北方城市參展時，若被得知是境外人士後，購買的餐具等參展用品都會比大陸人貴。「知道你不是大陸人，就宰你。」王萬火至今想起仍覺得很憋屈。他也因此養成了貨比三家的購物習慣。但問完價格卻不買的行為，卻常遭到服務員的白眼和冷言。

有時，王萬火會覺得被大陸人看不起。更讓他心寒的是，打拚之時還會遭到台灣人的「暗箭」，前後虧了將近十萬元。擔任麵店之後，他曾躲進廈門小巷賣醬料。後有台灣友人找他合夥開店了，王萬火決心再賭一把，和友人在閩北小縣開了家台灣料理店。開店時的火爆讓他又找回一點信心。只是好景不長，小縣偏僻落後，鮮有人能負擔起持續的高消費。合夥人心煩之下，竟屢將生意之虧歸於王萬火的廚藝。王萬火受不了氣，憤然離去。

兩次與台灣人合夥開店均以虧損告終，而且沒有分到多少錢。沒有大本錢，也沒有大店面，但王萬火決心一個人幹。現在，王萬火的蚵仔煎逐漸得到認可。2011年的跨年夜連賣300份蚵仔煎的業績更讓他看到未來的曙光。

地道台灣菜 寶島廚師成關鍵

阿瓊姐的失敗讓後進入者看到：口味地道決定一家餐飲店的成敗。陳村金表示，台灣的烹飪技術直接與大陸調味料結合無法做出好味道。不少餐廳為做出地道台灣菜，只好花高價錢買來台灣調味料或從台灣運過來。

目前，已在廈門「屹立」多年的羊公館、福樓、比哥雞排等正宗台灣美食店除了主要食材在大陸採購外，輔料和調味料均購自台灣。但由於運費成本高，不少台灣餐廳考慮向外擴大經營時常有所顧忌。比哥雞排去年在廈門已開5家連鎖店，但因原料運輸成本問題，遲遲未向福建省外進軍。

為保台灣美食口味地道，如今的台灣餐廳不僅遠到台灣採購食材，家家還備有至少一

位台灣廚師。羊公館老闆吳宗鴻認為，一位真正了解台灣料理的廚師往往要有7年以上的資歷，才能對台灣菜的烹飪方法靈活運用。一位優秀的台灣廚師能將本地食材烹飪出台灣的味道，也能在大陸口味和台灣菜的傳統中尋找到平衡。

夾縫求生 招牌菜成利器

記者注意到，上世紀90年代末，北方火鍋品牌小肥羊強勢進入南方市場，讓台灣美食界第一次遭遇強勁的大陸本土對手。本地的食客「喜新厭舊」，都搶着去小肥羊排隊吃飯。紅火的清粥小菜和陳村金的姜母鴨遭受巨大衝擊。陳村金說，「當時每天的客源突然驟減了至少30%。」

「既然姜母鴨在福建不新鮮了，那就將店

開到沒有姜母鴨的地方。」陳村金馬上把市場的眼光從福建轉到省外。此後他在大陸各省大刀闊斧開連鎖店，最鼎盛時可達100多家。

陳村金稱，要想在市場存活，一定要有別家難以複製的招牌菜。據初步統計，自台灣美食進入廈門以來，曾經出現過的台灣餐廳多達50家，但目前佔有一席之地的，僅有羊公館和福樓二家。前者以羊肉爐吸引到遊客，後者的台南擔仔麵聲名遠揚。這些皆是保留傳統後，依據飲食風尚變化再創新的菜式，菜譜亦和剛到廈門時大有不同。陳村金認為，失去特色的台灣餐廳若後續沒有強大的資金「補血」，僅靠斷斷續續的客源，不超過3年將被市場淘汰。

廈門轉角皆山寨 「台灣」牌被濫用

從炸鮮奶、蚵仔煎到比哥雞排，從甘梅地瓜棺材板、紅豆餅到夜市牛排，從珍珠奶茶、燒仙草到芒果冰，台灣小吃千姿百態地逐步融入大陸百姓的尋常生活。台灣業者望見當商機，也傾巢過海吸金。但一進入大陸市場，卻發現早有人搶佔先機，並將台灣名氣幾近消費殆盡。

台商翁仲達發現，僅僅在廈門中山路的一條小巷中，打着「台灣」二字的廣告牌橫七豎八。掛着「台北小吃」的牌子，推車上卻賣着西北的肉夾饃。明明是產自北美地區的女子蟹非得冠上「台灣」二字。「台灣」二字在廈門被嚴重過度消費，以致失去市場信任。

窗貼身份證 以示台正宗

「你們真的是台灣小吃嗎？」翁仲達開業後常遭質疑。剛到廈門賣「棺材板」(厚片吐司炸酥挖空後填入食料，因形狀酷似棺材得名)，僅半年，翁仲達在質疑聲中明白了台灣小吃在大陸的尷尬處境：許多人慕台灣小吃之名而來，但現實中的台灣小吃卻大多是大陸人做的，要麼掛羊頭賣狗肉，要麼走味

不正宗。漸漸地，民眾不再相信在大陸的街邊能吃到地道的台灣小吃。遠道而來的台灣小吃業者一進入大陸市場，就得面對生意上先天的誠信缺失。「台灣小吃已被砸爛招牌，需要我們這批人重新建立起口碑。」翁仲達認為。

除了多和客人溝通解釋外，和翁仲達同在一條街上做生意的李錦華和王萬火直接在自家櫥窗上貼出台灣身份證複印件，以證明台灣人身份。

更加令人生氣的是，凡生意好的店必有山寨緊隨其後。蚵仔煎老闆王萬火抱怨說，他的蚵仔煎因台灣偶像劇《轉角遇到愛》大賣之後，街上很快出現了一家山寨蚵仔煎店，連廣告牌上的字和圖都相差無幾。面對如此惡性競爭，找人理論也無濟於事，只能眼睜睜地看客源減少，任山寨攪亂市場。

■蚵仔煎因台灣偶像劇《轉角遇到愛》而在大陸聲名大噪。香港文匯報記者陳秀月攝



■除了到各地跑台灣美食展外，賣蚵仔煎是目前王萬火較穩定的收入來源。香港文匯報記者陳秀月攝



■三杯雞、台灣香腸和滷肉飯等台灣美食正大舉登陸。然而，真正的佳餚並不是每個人都願意花高價買單。