

上海特稿



@吴丽英
gohle@gmail.com

据新加坡国际企业发展局 (IE Singapore) 中国司副司长 (华东区) 王俐恩说, 目前在上海营业的我国餐饮企业有面包物语 (Breadtalk) 经营的大食代、拉面玩家、卡乐

星; 同乐集团; 乐天餐饮集团 (Paradise Group) 乐天皇朝中餐馆也将在今年底开业。

另外, 翡翠酒家 (Crystal Jade)、美珍香、Awfully Chocolate、Mr Bean也已经进军上海。Brozeit集团则将在今年10月在上海开业。亚坤和高档茶TWG Tea的上海店也预定今年11月开业。

在食品商方面, 在上海拓展业务的有SATS (Singourmet)、骆驼牌豆类商 (Camel Nuts)、富旺朝控股 (Food Empire)、志成油厂等。

王俐恩也说, 中国是新加坡餐饮及食品商的一个主要市场。今天, 上述食品商的产品都可以在上海找到。近期, SATS还在上海推出了Singourmet

中国是新加坡餐饮及食品商主要市场

品牌系列酱料, 适合新加坡人和亚洲人口味, 拓展自助烹饪的产品市场。

她表示, 在多家企业的积极推动下, 2011年, 新加坡和中国之间的食品贸易显著增长到18亿9000万新元, 较2010年增加了7%。

新加坡食品出口到中国的总额也达到5亿6770万新元, 中国成为我国的第五大食品出口市场。

她指出, 新加坡食品业者在上海扩展业务, 反映出中国是一个充满活力的市场, 预期这一领域将持续取得强劲增长。

国际企发局与我国企业合作

亚太区是引领全球食品消费扩张的地区, 而中国则是这一领域的翘楚, 据市场咨询公司欧睿信息咨询公司 (Euromonitor) 预计, 中国食品服务业的销售总额平均每年增长8.2%, 到2015年将达到3万3500亿元人民币 (约6710亿新元)。

在鼓励我国企业进军这个充满商机的市场方面, 王俐恩说, 国际企业发展局通过国际企业合作计划, 与我国企业进行战略性合作, 加强它们的市场准入及融资能力。

在餐饮业方面, 品牌知名度和合伙人都很重要, 国际企业发展局和新加坡中华总商会及新加坡食品厂商联合会合作, 提升新加坡品牌知名度, 以及协助新加坡企业和海外买家建立商业伙伴关系。

例如通过“食尚新加坡”这个平台, 集体推广新加坡食品, 从而增强新加坡企业拓展海外市场的竞争力, 奠定新加坡餐饮服务 and 产品多元化, 以及创新、品质佳、安全的国际声誉。

她说, 中国消费者越来越重视食物安全和品质, 这一转变也为新加坡业者进军这个市场带来商机。

协助新加坡食品零售商

此外, 国际企业发展局也支持新加坡餐饮业零售促销活动, 例如2010年, 该局和北京华联集团、家乐福、E-Mart和Jusco合作, 在北京、上海、广东的33个超市推展“食尚新加坡”, 与会厂商的销售额达到25万新元。

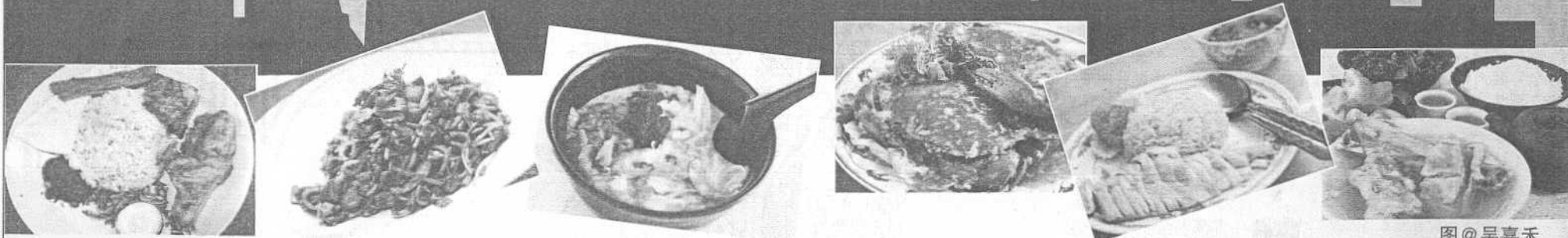
该局也为新加坡食品零售商寻找适当的合作伙伴。例如协助它们与希望新加坡品牌入驻的中国商场发展商取得联系。面包物语就在该局协助下, 与南华地区的太古汇商场发展商界洽谈, 在2011年开设了大食代食阁 (Food Republic)。根据面包物语2011财政年报表, 该企业在中国的营业收入占了集团总收入的32.1%。

同时, 该局也探讨如何通过电子商务的发展趋势, 提供网络平台, 打开新加坡食品进入中国市场的渠道。

对于那些尚未进入中国市场的新加坡企业, 该局正探讨与商会在浙江的义乌设立新展柜, 协助中小企业将食品卖到中国市场。

“2011年, 新加坡和中国之间的食品贸易显著增长到18亿9000万新元, 较2010年增加了7%。新加坡食品出口到中国的总额也达到5亿6770万新元, 中国成为我国的第五大食品出口市场。新加坡食品业者在上海扩展业务, 反映出中国是一个充满活力的市场, 预期这一领域将持续取得强劲增长。”

新加坡美食香飘上海



图@吴嘉禾

从1994年到现在，在上海经营餐馆遇到的最大问题是什么？

王裕峰说，在经营方面，外国人在中国开餐馆并不简单，门槛很高。他记得，当年的注册费要约20万美元（约人民币120万元），但以当地人的名字注册，则只需几万元人民币就可以了。

虽然他和当地人合作解决了资金问题，但是，在产权方面却产生了问题。第一家餐馆经营了一年，碰到动迁，结果获得10几万元人民币的赔偿，但最终因为未拥有产权，结果眼睁睁地看着赔偿金给法人代表拿走了。之后，他只好找来另一个朋友，重新开始。

直到两三年前，中国的政策才有了改变，外国人也可以当法人代表后，他才正式拥有自己的餐馆。

回想这段经历，他说：“一路走来，自己不仅在法律方面承担了很高的风险，而且，当时花几十万人民币，也相当于好几万新币，我们出来时是打工仔，真的是冒很大风险。”

餐馆名字来历有趣

提到餐馆的名字时，王裕峰讲了有趣的故事。

原来，当初为了吸引新加坡及马来西亚的消费者，他为餐馆取了Cinta Manis（甜心），可老外顾客对他说，这个名字很难记，不如用你自己的名字Frankie吧。之后，餐馆搬迁到新地点营业时，便改名为Frankie's Place，中文名为法兰奇。再之后，由于常常有顾客将餐馆误认为法国餐馆，他便将中文名字中的“法”字去掉，成为今日的兰奇餐厅。

给想到上海开餐馆人的建议

问他：“如果现在有人想到上海开餐馆，你的第一个建议是什么？”

他说：“开始的时候，规模不要太大，还是从小开始，地段也很重要。过去有几个人问过我这方面的问题，其中有一个年轻人说要来上海开餐馆，我就问他开什么餐馆？他说做新加坡菜。我就告诉他要看地点，做新加坡菜不容易。然而，他很不在意地说没问题，说自己在大巴窑做煮炒很出名。结果后来他却不了了之。”

“还有另一家新加坡餐馆，开始的时候想做中国人的生意，把很多新加坡的菜改良了，以为这样就可以抓住中国人的胃。可是，这样一来，中国客人吃了觉得没什么特色，而新加坡客人吃了却又觉得不正宗。因此，这家餐馆做了不长时间就关闭了。”

王裕峰经营餐馆还有一个坚定不移的原则，就是食材正宗，价格合理。这是因为：“吃新加坡菜的客人主要还是新加坡人和马来西亚人，他们已经习惯了自己国家的价格。”

他说，在新加坡一碟炒裸条只要3新元，而在上海，由于原料较贵，卖20元人民币（4新元）；一碗叻沙也要卖到38元人民币。

在他看来，价格的定位是很有学问的，必须考虑到餐馆能够长期维持的人流量，而不要只是为了赚取高利润。他透露，这么多年来，他的餐馆在两三年前才提过一点价，以抵消通货膨胀的部分压力。

尽管辛苦，尽管遇到种种困难，如今已过耳顺之年的王裕峰还不准备退休，而是要坚持下去。他说，看到回头客，还有一些新加坡太太连老公也拉来餐馆用餐，就很开心。



第一家在上海开业的新加坡餐厅老板王裕峰，在虹桥地区开“兰奇餐厅”。（傅苗新摄）

新加坡餐馆美食节8月举行

今年8月，上海将有个新加坡餐馆美食节，目的是推广新加坡美食及在上海的新加坡餐馆的个别特色，增进在沪外籍人士及本地居民对新加坡美食的认识及喜爱。

这个由上海新加坡商会—上海新加坡俱乐部主办，新加坡驻上海总领事馆支持的活动，最近向在上海的多家新加坡餐馆发出邀请函，希望它们能够共襄盛举，在8月1日到31日期间，推出优惠活动及特色菜肴。

黄绣媛是这一活动的筹委会成员之一，她说，商会有信心，在上海的新加坡餐馆能在一个月的活动里，引起更多人的注意及对新加坡菜肴的青睐。

新加坡餐馆美食节活动的高潮结尾活动定在2012年9月1日，在新加坡驻上海总领事馆举办一天的开放日活动，让新加坡籍家庭聚会。商会当日也将安排各种有趣的互动。

“当年的上海，新加坡人不多，也没有新加坡餐馆，几个新加坡同事，每个周末都轮流做新加坡菜，一来是可以聚会解解乡愁，二来也可以品尝到家乡的美食。”——王裕峰

的供应。

第一个难题靠自己解决。他说：“我原本是一般的菜都会做，后来慢慢地靠着一些食谱，再到新加坡和马来西亚著名的餐馆去尝尝口味，最终也就做出了一道道的新加坡菜。”

他说，餐馆刚开业时，只供应新加坡菜，后来有很多马来西亚人光顾，并建议做马国菜。他就特地到马六甲、吉隆坡、檳城试吃，偷师，再将烹调的窍门传给餐馆的厨师。

所以，现在王裕峰的餐厅提供的新加坡佳肴，其实是融合了新马风味的东南亚菜，当然还是以新加坡菜为主。

他自豪地说：“现在，全新加坡的排档（小贩中心）菜这里都有。”

他还记得，当初学习烹饪时，除了家里从小吃到的妈妈菜和朋友给的菜谱外，另外还有两本“秘笈”，一本是梁怡树的“The Best of Singapore Cooking”，另一本是温蒂·赫顿（Wendy Hutton）的“Singapore Food”。

调味料方面，他说，创业初期，料很难找，连最基本的咖喱粉、叻沙调料等，也是靠朋友一点一点从新加坡和马国带给他。

如今，这类餐馆做菜需要的原料，九成以上都能在上海买到。现在上海还有一家新加坡人经营、专门供应新马菜肴调味料的超市。

人在他乡，想念家乡美食，是人之常情，所以海外新加坡人，一旦有机会品尝到熟悉的叻沙、炒椰条、椰浆饭，而且还是地道的，那种感动，不言而喻。

中国改革开放30年来，到上海工作及投资的新加坡人不少，如今要在上海品尝家乡美食，并非难事。

据上海新加坡商会的负责人之一黄绣媛说，目前在上海，由新加坡人经营的大小餐馆约有十五六家，其中有些还在上海设立了多个分行。

据新加坡国际企业发展局提供的数据，目前，除了一些提供新加坡佳肴的餐馆外，新加坡企业经营的美食品牌也已经在上海全面铺开。

不过，若是20多年前，在上海的新加坡人若要尝到家乡美食，就得自己动手了。

要了解上海新加坡美食如何从自己动手到如今的普及化，或者说是在上海的发展史，黄绣媛说，最具资格的，非Frankie（王裕峰）莫属。

90年代开新加坡餐馆 烹饪和调味料是难题

王裕峰早在1988年便已经到上海，因工作而一留再留，让他兴起了开一家新加坡餐厅的念头。

因为，当年的上海，新加坡人不多，也没有新加坡餐馆，几个新加坡同事，每个周末都要轮流做新加坡菜，一来是可以聚会解解乡愁，二来也可以品尝到家乡的美食，可以说是“有好吃，也有好笑的”。

他当时就想，既然有这个需求，倒不如开一家专门提供新加坡美食的餐馆，满足国人吃的需求，也可以提供一个让人聚会的场所。

所谓万事起头难，王裕峰1994年开始的餐馆事业，一开始就遭遇了最基本的难题——烹饪功夫和调味料