

## 蘋人誌：移民台南賣菠蘿包 港夫婦終於敢生子

近年每年都有逾千香港人**移民台灣**，台灣真是香港人做夢的樂土？自小由香港移民台北的Dara，數年前回港工作，壓力大得令身體出現問題，於是與港人丈夫Brian重新移民台南，開店賣港式菠蘿包。

對Dara來說，今次是「回家」，尋回久違了的真摯人情味。但「新移民」Brian患上文化水土不服；政黨之間的鬥爭非將人民福祉放首位、過時的法例、混亂的交通，與他的憧憬有出入。

不過在台南創業及生活成本較低，讓他們有空間將菠蘿包做到最好。開業接近一年因經濟轉差，生意下跌約兩成，但生活質素沒變。生活優閒的台南是否他們的人生終點站？勇於嘗試的小夫妻說，仍在為下一代探索生活條件更好的地方，若台灣沒進步，不排除再移居其他地方。

撰文、攝影：陳沛冰

現年36歲的Brian與35歲的Dara移民台南，開設「李老闆香港菠蘿包」，由打工仔榮升老闆。Dara早於11歲時已因九七移民潮，隨家人由香港移民台北，十年後到新加坡讀書及工作，其間認識從事景觀設計的Brian。因沒真正感受過香港的生活，於是她向公司申請調往香港工作。

「客人話冇餡齋包唔要，覺得齋包無特別，菠蘿包一定要夾牛油。」

說起香港，Dara皺起眉，不停搖頭。習慣了說普通話及英語的她，來港初期因廣東話欠佳，難與他人溝通；最令她不習慣的，是香港沒有「人嘅溫度」，「台灣人唔一樣，係好真誠咁同你交流，令你有溫暖感；香港人唔係嘅，問你近排有咩搞，其實係吹水，但我會好認真去諗，後尾先發現係咁時間」。很多廣東話潮語她也不懂，跟同事一起吃飯她像是局外人，好不容易適應了文化差異，卻因工作壓力太大導致身體出現問題。

Brian說，Dara在香港生活了六、七年也不習慣，他也感到香港生活環境轉差，兩年前他開始跟做麵包批發的朋友學做菠蘿包，一來自己「為食」及「八卦想學」，二來為可能有機會移民開店鋪路。因緣際會，這個機會突然出現。

去年2月兩口子結婚，婚後Dara裸辭。4月兩人在東京看演唱會後，到台南探望Dara居於當地的哥哥及弟弟，沒料到Dara在台南多留一段時間，Brian先返港上班便「出事」。Dara對上一次到台南是10年前，今次由哥哥駕車周圍視察環境，了解當地是否適合移居，經過中西區見到一個三層高舖位，地下可做麵包店及工場，樓上兩層可以自住，三層約有2,000呎，還有後花園及天台，月租4萬新台幣（約1萬港元）。

Brian接獲太太來電，表示看到心儀舖位，數日後的周末他到台南看舖位，兩人認為地段好，租金合理，於是「打鐵趁熱」，兩日內決定租下舖位開店賣菠蘿包，快得連他們自己也始料不及。這對行動派小夫妻兩個月內辦好移民手續、搬運家當，還去學沖奶茶，7月中正式「登台」；菠蘿包店11月試業，12月正式營業，文化衝擊也慢慢浮現。

裝修及購買機器期間，他們感到台灣人做事不及香港人有效率及細心。試業初期他們賣的菠蘿包沒有夾牛油，「客人話冇餡齋包唔要，覺得齋包無特別，菠蘿包一定要夾牛油，台灣叫冰火菠蘿油，意思係麵包要烘得熱，牛油放入去會溶啲或者立即溶晒」。也有客人買回家後折返，投訴沒夾牛油，指他們「騙人」，她不知多少次費盡唇舌，向客人解釋傳統港式菠蘿包是沒有餡的。但他們很快變通訂購牛油，未計好成本便先加推菠蘿油。因台灣人喜歡芝士，她也推出菠蘿包夾芝士，「清清楚楚條個餐牌寫低，餐牌都轉過幾次」。客人慢慢知道他們的菠蘿包是無添加、無冷藏劑及膨脹劑等，並以低溫發酵夠健康，接受了不一定要加牛油。

Brian及Dara選擇在台南展開人生新一頁，因當地創業及生活成本較台北等地低，有空間將菠蘿包做到最好。他們用了約200萬新台幣（約50萬港元）成本創業，去年9月店舖完成裝修後，花兩個月不斷練習做菠蘿包及沖奶茶，滿意

產品品質才營業。Brian說，他們的菠蘿包發酵時間較香港商業麵包店多兩至四倍，用新鮮靚材料成本不會增加很多。但香港成本高租金貴，有很多局限。他們也試過因菠蘿包發酵欠佳，為免影響品質，乾脆休息一天。「客人好好有怨言，唔會有負面嘢，咁樣做對得住人，對得住自己」。台南的特色是很多店舖也很專注，只賣一至兩種產品，他們也只賣菠蘿包，必須做得更好。

麵包店初期一個月生意額逾20萬新台幣（約5萬港元），之後保持平穩；去年4、5月起生意開始下跌，跌幅約兩成，暫未有回升迹象，令他們感受到台灣經濟轉差。菠蘿包對當地人來說是點心，不像香港人幾乎每天都吃，若當地人「手緊」或將錢花在其他地方，生意便受影響。一名在當地經營民宿的熟客，也表示今年生意較去年差，台南旅遊業很大程度是依賴台灣人在國內旅遊，但現時流行廉航，飛一轉日本與到國內如墾丁旅遊差不多，令民宿生意下跌。

Brian說，當地生活成本低，一餐溫體牛肉火鍋600多新台幣（約150港元），「喺香港叫碟手切肥牛都唔得啦」，他們生活質素沒受影響，旅行照去，充完電回來再搏殺。他們正研發其他有關菠蘿包的產品，增加生意，未來希望開分店。

對Dara來說，新加坡生活較悶，香港生活及工作壓力爆煲，「回家」後生活輕鬆，重拾人情味，不少熟客也變成好朋友。雖然她很喜歡台灣，但也覺得這20年來台灣沒有進步，對她而言，今次返台也是一種衝擊。Brian「登台」一年多，生活輕鬆，釣魚時間多了，又肥了十多磅，但同時感到台灣一些社會風氣與他的憧憬有出入。「政府唔爭氣，兩邊政黨唔爭氣，玩咁多政治鬥爭，唔係向人民負責，以人民為中心」。法例過時，部份法院的判刑予人過份人性化、對與錯分不清之感，「重案唔係初犯都話可以改過判輕啲，喺台南醉駕幾次都係罰錢」。南部人駕駛態度比大陸人還要差，交通意外率高；街上沒垃圾桶，街道不潔，「想學日本人一套但人民質素比較差」。

Brian說，以前覺得台灣年輕人追求小確幸，放假飲杯咖啡買書看，駕着機車到景點打卡，生活簡簡單單，居所不需要很大，夠用便可，「但係如果想由小確幸變大確幸，呢一代好難，社會好難畀到佢哋進步空間，好多掣肘」。台灣人很知足，但年輕人機會越來越窄，如果經濟再差，小確幸的憧憬終有一天破滅。「台灣有好好嘅文化、資源，明明可以再好啲」。

Brian說移民到新地方需習慣當地生活，台灣的好處是有民主，他希望透過選舉及政黨輪替，令社會進步。

兩夫妻希望這個家變得越來越好，除為了自己，也因為到台南後，收到一份大禮物，就是Dara懷孕，兒子明年3月出生。Dara不敢在香港生子，因為香港居所細，沒有足夠空間給子女活動，又要搶學位。現在可在後花園安裝一個籃球架給兒子學打籃球。

兩人移民台南創業之路至今很順利，Dara自問勇於嘗試，也鼓勵別人嘗試，尤其是年輕人，但必須想清楚自己目標，「你要發達定想搵自己嘅生活，諗清楚自己想點，唔好太童話化，唔好好似好易，用600萬（新台幣，約150萬港元）投資移民，或者投資加盟茶店就開舖，創業有咁易就好。嚟到生活無憂壓力有咁大，但係唔童話，唔好為逃避香港就走，一時意氣就走，移民創業係一盤生意，要諗清楚，做research（研究）」。她的兩名表弟先後在台北經營餐廳，最終卻希望掙更多錢而回流香港。

「如果你仲係想**移民台灣**，你去啦，試吓呀，成本唔高，唔試會後悔。」

她建議想**移民台灣**的人，先在台灣生活兩周或一個月，感受心儀城市的風土人情及生活氛圍，是否適合長期居住，而非單單來旅行數天行街購物食飯。「如果你仲係想做，你去啦，試吓呀，成本唔高，唔試會後悔」。

不少港人想**移民台灣**，除因台灣有民主，也因台灣生活成本遠低於香港。Brian認為，泰國生活成本也較香港低，近年有不少港人移民泰國，計劃移民時應考慮不同地方，「唔好心急，睇定啲」。事前在台灣做資料搜集，做最壞打算，投資**移民台灣**也要有心理準備，台灣經濟較香港差，不過成本低，較易生存，做小生意也可維生，視乎不同人的要求。對Dara和Brian而言，台灣不一定是他們的終點站。現時他們去旅行，都留意當地生活環境。如果台灣原地踏步，經濟越來越差，影響下一代成長，不排除再移居到生活條件更好的地方，「我哋係行動派，有勇氣去試」。