

大埔富善邨富善街市傳統糧油雜貨店未落的原因

前言

大埔富善邨街市開市超過三十年，筆者於二零零七年十一月十日下午三時左右到該地方進行實地考察，並成功替兩位糧油雜貨店東主進行口述歷史記錄。在短短十五分鐘的訪談中，兩位東主¹娓娓道出糧油雜貨店的盛衰過程，以及他們當前經營的困難。此外，筆者亦考察了該街市的四周情況，並就兩位東主所提及影響他們生意下降的原因進行調查，發覺所言非虛。本文將就筆者於當日所見所聞及所得的調查進行整理，從而進一步分析富善街市的傳統糧油雜貨店未落的原因。

定義

本文所指的「糧油雜貨店」，是指那些只賣米糧、雜貨及食用油等的店鋪。米糧包括各式牌子的白米，雜貨包括了罐頭、醬油調味料、飲料、即食麵、臘味、蝦米、蝦乾、鹹魚、冬菇等等，食用油則泛指一般煮食用油。

區內位置

富善街市座落於整個富善邨的正中心，富善邨為政府於八十年代早期興建的公營房屋之一。整個富善邨包括了六棟樓高三十二層的樓房，每棟樓房分別提供了一千七百多個住宅單位，合共接近一萬四早多個單位。在富善邨側還有一個合共六棟樓的私人樓房，保守估計為該邨提供接近一千個住宅單位。另外還有明雅苑及怡雅苑等居屋。

店舖位置

¹ 該兩檔東主均不希望透露姓名，故本文以「東主」稱之。

本次調查主要的對象是糧油雜貨店，筆者發現該街市內有五達乎合定義的舖頭，已訪問的兩間舖頭的位置均坐落於大門口的出入當眼處。

以下是經筆者整理資料後分析糧油雜貨店走向末落的原因：

原因一：同區競爭激烈

富善街市的糧油雜貨店要面對很多同區的競爭對手，其中最大的競爭對手是集團式經營的超級市場(super store)，單單是本村內已經有三間集團式經營的大超市，分別為百佳、惠康及華潤超市。他們的宣傳攻勢龐大，而且又因為大集團的議價能力較高，所以可以賣出比糧油店更便的貨品，即使當貨品賣不出去亦可以退回給批發商，不致於蝕本。當日進行考察時，筆者站在一個出口記錄過進出記錄，由下午四時三十分到五時為止，於該出口進來的人數為二十人左右，其中只有八位是顧客。東主說，這是一個很低的數目。他亦對我抱怨說無生意可做是人流太低的關係，而導致人流太短是因為三大超市帶來的競爭所致的。超市固然有其絕對優勢，但除此之外，就連隔離鄰的街市對於他們也構成了威脅，大元街市便為一例。東主認為，大元街市的確比富善街市多人流，而且賣出的價錢又要相對便宜。筆者認為，這是因為大元街市所覆蓋的市場很廣，比起富善街市有過之而無不及。的確，依筆者所見，大元街市的人流根本與富善街市不可同日而語。單是肉眼所見，已有接近一百人盡入眼簾。

更何況，在富善街市內，這一類糧油雜貨店竟有五間之多，而且販賣的貨品幾乎一樣。故此他們面對的一方面是大型連鎖式經營的超市，另一方面是本身同行的競爭，還有外部大元街市的競爭，所得的利潤當然被分薄，生意當然難做。

原因二：毛利太低

經營這類店舖有一個致命傷，即生意所得毛利太低，換句話說來表達，即所賣貨品根本「唔值錢」。五元五角成本的一瓶醬油，只能賣七元；五元賣三支 500ml 的蒸餾水；十元散賣一斤成本要七元的米……毛利之低實在驚人，這亦正好說明了為何上述所說，人流小對於他們而言是一場惡夢，這一類店舖是屬於「薄利多銷」型的生意經營。油糧雜貨這些屬於日常生活品，根本不會賣得出好價錢，唯有靠多銷量以補救毛利的不足。訪問中，東主主動向我們透露，只有「八珍甜醋」這一件貨品的毛利比較可觀，以一百七十元買入二百元賣出，可是並不是時常會有人購買，因為只有「結婚生子」時才會有人買甜醋。如果貨物過貨，他們亦無奈只能將他們棄掉。當天正好有一箱醬油過期而被東主掉棄，共損失了一百元成

本的貨品。

於是便產生惡性循環，東主每次入貨都會虧本，他會擔心入貨後貨品是否能夠順利買出，於是他就會減少沒有銷售未如理想的貨品。如是者，他能夠賣出的貨品種類就會少之又少，最後導致無貨品可賣而倒閉。

原因三：政府幫倒忙

富善街市自從由領匯接接手以後，其對街市小商戶的管理的看管日益嚴謹。很多小商戶如本文提及的糧油雜貨店，根本不能適應如此的轉變及領匯的管理方法。實地考察過後，筆者才發現管理手法與制度的轉變雖小，但對他們的影響可謂十分重大。簡單如舖頭門外擺設售賣貨品的範圍，從前房處不會多加規管，只要不會太過阻礙通道即可；現今，領匯則在每舖頭外以黃線劃出指家區域擺貨，但所給了的空間根本就不夠大，經過的市民就很難察覺糧油雜貨店的出售貨品了。

另外，領匯上台後加租又是一個問題，加租加重了小商戶的負擔，領匯對於遲交租金的商戶採取嚴厲的手段予以懲罰，遲交租金一個月就有保留終止合約的權利，以及必須要繳交租金的百分之九作罰款。跟以往房處會提供寬限期相比，手法太過極端。當小商戶面臨突如其來的經濟困難時，他們所遭到的打擊是十分巨大的。

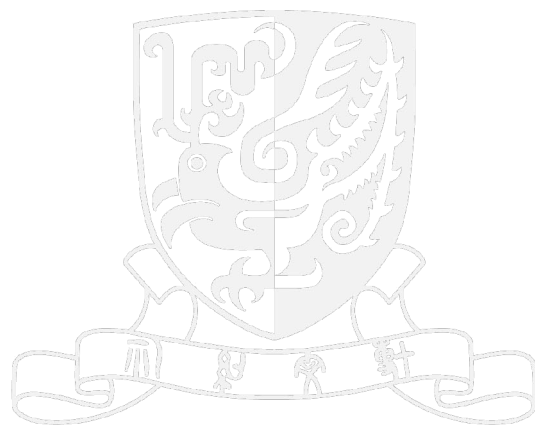
原因四：老顧客及區內交通網絡

街市小商戶之所以能夠維持至今時今日，很大程度上是因為有老顧客的光顧。由於經營手法比較親切，人際網絡的影響就非常緊要，小商戶的老闆與客人關係的好壞會對商戶的收入有很大的決定性。故此，有老顧客即有生意，無者，則生意難做。據東主所言，他們的老顧客已搬走得七七八八，剩下的就只有年邁的長者而已，他們一般都沒有太大購買力。失去了老顧客使他們的生意經營淡泊。

此外，區內的交通網絡對他們的生意也有相當的影響。由於富善邨有接駁巴士往大埔新墟等地，即八號花園、翠屏商場及大元街市等地，故有很多家庭主婦都選擇坐巴士來回往返兩地買餸煮飯，而不選擇富善街市。一來可以買較便宜的餸菜，二來亦可以到大埔超級城逛街，其多元性比富善街市更甚。於是，富善街市的糧油雜貨店生意更是慘淡。

結論

當整個香港社會都在談保育問題談得火熱的同時，我們又有否想過，同是傳統街市一份子的屋邨街市正在面臨青黃不接的危機呢？是否只有如嘉咸街街市、灣仔街市等超過五十年歷史的街市才應該得到大眾的注意呢？在社會必須進步向前的大前提下，傳統街市作為香港人的集體回憶，其發展應該得到同樣的重視和關注。大型連繫式經營的超級市場的市場佔有率正在極速擴大，傳統小商戶的生存空間愈來愈小，如果最到後汰弱留強，達到買餸煮飯、乾貨濕貨都要向超市埋手的話，我們或者後悔也太遲了。



香港中文大學

The Chinese University of Hong Kong

HIS 5558

飲食文化史：本地與全球
第一次導修報告

教授：何珮然教授
助教：梁仁昌先生

口述歷史報告摘錄

時間：下午三時正

日期：10/11/07

地點：大埔富善街市 D12 號舖

筆者：筆 東主：東

筆：老闆娘你好呀！

東：要買點甚麼東西嗎？

筆：好呀，我要二兩元貝。

東：好的。

筆：麻煩你了老闆娘。

我想問你近排生意還好嗎？

東：才不好呢！後生仔，你不知現在做這行生意有幾難做！

筆：是嗎？其實我對這一個行業很有興趣，我真的很想知道行情是怎樣呢！

你的生意有多難做？

東：生意認真難做！領匯加租，政府又唔理，我們小商戶可以怎樣生存！

每個月租金加上成本要八千多元還未計我倆公婆的人工，你話可以怎樣生存！唔怕給你看我，有單有據的！每月七千加上四百元差餉，加上電費電話費雜費等等，你話怎會有得做！有數得計嘛！

筆：唔好勞氣老闆娘。我都知你生意難做，你其實跟誰在競爭生意呢？

東：競爭就當然激烈啦！隔離周圍又有成四檔雜貨，商場又有百佳、惠康和華潤。記住呀！係 SUPERSTORE，唔係 SUPERMARKET 呀！裡面咩都有得賣，這裡的，環境又唔好，裝修排場又唔夠別人好，又無室內冷氣，別人又怎會來買餸煮飯呢！

東：講起就火啦。我地賣的全是平價貨，好似經豆白米黃豆豉油咁，你話可以賣到幾多錢呀？五個半買回來七元賣出去，賺個一蚊幾毫。有時最慘係成本都蝕埋，你睇下，拿，醬油一過期就要棄掉，食壞人嘛！

筆：明白了。

東：還有呀，街市隔離又有穿梭巴士去大元街市，大元街市好旺，買東西一定較我地平，佢地有數圍嘛，我地就唔同，總之生意好難做啦！

筆：希望你生意興隆，多謝你接受我的訪問。

東：唔使客氣！



香港中文大學

The Chinese University of Hong Kong