

中大人的「山城」 共購小店留住小舖人情

HK City 13/02/2018/10:21



不少人批評大財團壟斷市場，規限小店的生存空間，就連大學校園進退壟斷。香港中文大學只有一間大型超級市場，最近更成功申請擴建。

中大一班學生有見及此，分別在9月成立全港6間大學校區首間以共購模式為主題的網店「山城菜誌」和「山城士多」，粉墨能以一個個小店和小農的產品和故事打動學生的心，拉近消費者和生產者之間的距離，慢慢改變學生真實方便的消費習慣。

TOPick專訪了「山城菜誌」和「山城士多」創辦人，了解他們如何身兼力行的提供遠超超市以外的選擇。

中大「山城」名字的由來

中大人喜歡把中大叫做「山城」，從大學火車站下車，你會看到校巴和斜橋橫街，直達位於山頂的新亞和聯合書院，因此當「山城菜誌」和「山城士多」的創辦人們構想團體的名字時，富不約而同的以這個山上的小城作名字的開端。

「山城菜誌」、「山城士多」的誕生

創辦人的不謀而合止此名字構思，還有經營模式。「山城菜誌」的6名創辦人 and 「山城士多」的10名創辦人卻決定以共購方式辦小店。他們都來自中大不同學系，包括政治、工商管理及醫學等。

他們從零開始籌備，努力尋找有機農場和小店。為誰辛苦為誰忙？原來背後隱藏的是對香港小店和中大的一份情。

今年年頭，中文大學的超級市場成功申請擴建。「山城菜誌」其中一個創辦人、醫科三年級學生Mathew認為，寄許超市繼續擴建是很不合理的做法：

「中大百佳未去力都有50種，但同學平時會常吃的蔬菜就永遠只有白菜和菜心，品質還很低，繼續提供資源給它們改變產品質素根本無意義。」

Mathew發現，相反小農戶種的秋葵、紫茄、白蒜等卻因為沒有太多人認識，結果越來越少人買。

他指出，現時我們買菜很多時候只看價錢，卻看不到背後的故事和生產方法，除了食物的安全性，農夫種菜的份人風味亦隨之而消逝。

他們將店名命名為「菜誌」，正正是希望把農夫「粒粒皆辛苦」的故事傳出去。

「山城士多」創辦人之一、醫科二年級學生Sandy則希望他們希望給中大人多個選擇：

「我們很多時候都方便，但就沒有看到食物生產者背後的人情味，變成一個經常超市購物、盲目的消費。」

看過「山城士多」Facebook，裡面提及有讓工讀高管理的創辦人表示參與目的很簡單：

「成日都講人講道必好，咁我味想試下做啲嘢好啱。」

押小店的經營模式

「山城士多」售賣本地產品如涼茶、蝦子麵、金粟麵或涼手煲等，「山城菜誌」則售賣本地出產的有機神農果如木瓜、青瓜和蕃薯等。

本着推動良心消費和重建人情味的理想，兩共創辦人積極尋找小店小農。

正所謂「誰知盤中餐 粒粒皆辛苦」，在「山城士多」售賣的貨品裡，有屹立香港91年的傳統粉麵廠堅持沿用三、四十年代的製麵方法，因此製作一份份量的蝦子麵要用9小時，河粉則要用上22小時，有賣涼茶的老伯拍攝有豐富的草藥知識，甚至有製造涼茶的機門秘方，但因為店舖位置偏僻，老伯又不擅宣傳，因此生意難興。

「山城菜誌」附在與小農對話過程中發現本地農夫對菜苔的執著。Mathew表示：

「有農夫對農作物作「圍剿」，明明很多人人都說這批菜好靚，但他執得賣幾好，於是把火燒掉再種過。」



小店小農故事感動人心

試行了一個月，創辦人與小店小農拉近了彼此的距離。

Sandy表示，今次經歷令他們對本地生產的物品和辦法多了一層認識，例如選擇的切法、怎樣用薑蔥煎。

「原來花生蠟製作過程很複雜，要割花衣、之後炒麥、吹，當中有很多功夫。」

不過，本地產品的生產過程並非一帆風順，天氣的好壞隨時影響農夫的收成。旱田，連播的大雨和暴曬就令農夫的瓜果死了不少。

中大人原本訂了15斤菜心苗，不過最後農夫只能運到數斤菜心苗到中大人。數量雖然減少了，卻讓學生學會體諒。

多了一份體諒，連一眾創辦人的日常生活也產生改變。Mathew笑言，自成立山城菜誌，自己吃多了很多菜，有時買剩了的菜，也會送給朋友和學生。

實體店以外的經營之道

由於成立實體店的可能性不高，這兩間中大同學自發成為消費者 and 生產者中間的橋樑，協助同學挑選和購買本地出產的食物和日用品。

有與興趣購買產品的中大人填寫網上訂購表，「山城士多」視乎訂購貨品和款項後，中大人即可以入數或現金形式分別交予「山城士多」和「山城菜誌」，最後，消費者只需按指定日子取貨。

他們從零開始籌備，努力尋找有機農場和小店，開始訂貨時，又忙著取貨運貨，更要向小店小農溝通和解釋共購概念，也忙著向學生宣傳和交貨。

把故事傳出去

開展僅一個月，「山城菜誌」和「山城士多」的產品訂貨數量受到中大大關注。TOPick 還轉了幾位來取貨的中大人，發覺他們都被這個「那小店」的理念吸引。

有中大人表示，喜歡他們售賣一些自己沒有的貨品，故特意前來購買。

現時，「山城菜誌」和「山城士多」平均一星期約有幾萬單為40張，每件貨品會多10% 作運輸費。

為了讓更多學生支持小農的產品，他們主要透過Facebook作宣傳，亦會把握機會舉辦試食，把故事傳出去。

提到將來有何願景，「山城士多」的創辦人Sandy熱衷：

「我希望就是學生不再需要「山城士多」，大家買貨行多步，重返社區買小店貨品！」

Source from: HKET Topick

<http://topick.hket.com/article/927532?%E3%80%90%E5%80%88%E8%AB%AA%E3%80%91%25>