

更多新聞短片



「山城士多」以「結業」為目標，到底搞邊科？

1/4

當超市開到總有一間在附近時，士多早已變成夕陽行業，買少見少，年輕一代可能甚至未有光顧過士多，但偏偏中大有一班學生，憑着一個理念、一份熱血，成立了「山城士多」，更以「結業」為目標，到底搞邊科？

「這個是他40年手藝！」山城士多成員Fika，邊吃着新鮮出爐的花生糖，邊跟記者介紹。每隔一個星期，山城士多幾位成員，都會帶同學及教職員的訂單，走訪大埔一間間自家製作的小店。「我們想做到的宗旨，是拉近消費者同生產者距離。」

山城士多，由中大幾個不同學系同學組成，成員大約有十個人，專門幫同學及教職員團購小店產品。由於要配合成員不同的上課時間，每次「掃貨」都只有兩至三位成員出席。幾個人要負責幾十個訂單，男生固然要出盡力抬，女生亦一袋二袋，雖然辛勞，但他們每到一店，都會先跟店主或職員寒暄幾句，更不時傳出大笑聲。

「涼茶還是熱的，那就是歐先生，歐先生應該都有70歲，他是退休後才開店。」要做到拉近消費者同生產者距離，山城士多的同學對每件產品背後的故事，都琅琅上口。「平時我們吃一碗飯，我們看它就是一碗飯，但如果我們知道背後可能農夫用了很多心機，他耕種很久，之後加工很久，有手藝在過程中間，那我們會尊重貨品及背後的勞動者，就不再是我付錢，我大晒，我買件貨之後其他事不理。」除了口述，他們更會將故事印落單張，放上社交網站，派發給同學。

做買賣，大部分人是為賺錢，想長做長有，但他們正好相反。山城士多創辦人Sandy坦言，訂單數量及賺錢，絕對不是他們的目標。現時每次替同學團購，一蚊都沒有賺，這樣辛勞，是為了甚麼？「我們沒有錢賺，我們買賣交易的同時，不是只講錢，可能可以有多重意義。我們沒有說目標是有多少張單，我們反而覺得，會有更多人知道山城士多的存在已經好好。因為等他們知道，其實我們生活中的買賣，都有其他想像。」Fika則說得更直接：「我們希望可以盡快結業！以盡快結業為目標，是為了不用再有中介，同學不需要再有中介去接觸小店，而是他們也願意落返自己社區。」

以「結業」為目標，山城士多「開業」近一個學期，同學訂單愈來愈多之餘，有人開始識得「送上門」，自行去到小店購物。距離「倒閉」似乎又近了一步。



士多成員「掃貨」，頻到中大各區分店及幫同學取貨，工作甚多。



即使一袋二袋，山城士多的同學仍然樂此不疲。



每天凌晨4時起床製糖，李先生(右)親手製的花生糖是山城士多鎮店之寶。

Source from: 東網 On.cc

http://hk.on.cc/hk/bkn/cnt/news/20151206/bkn-20151206160004657-1206_00822_001.html