



共購產品推良心消費 尋回本地小店人情味 山城士多創辦人專訪

校園記者/譚德恩 (新傳/二)

每月總有兩日，山城士多會在位於本部的學生休息中心出現，而成員常常忙於處理分貨、發貨等的工序，並從中午十二時至傍晚六時等待參與共購的同學領取貨品。山城士多的成員來自不同書院、學科，他們聚首只為推廣良心消費、支持本地小店的理念。其中一名成員是聯合書院就讀新聞及傳播學三年級的蘇惠欣同學，她也是因為認同理念而加入山城士多，運用自己的專業，協助宣傳推廣的工作。

良心消費齊共購 不為錢銀為理念

山城士多是源於中大的本部空間進行諮詢的啟發而成。現時百佳的空間有限，同學排隊等候的時間很長，售賣的貨品種類又少，校方遂提議將該地作百佳擴充的空間，因而引起山城士多的一眾創辦人的反思：除了擴充百佳，光顧連鎖式超市外，中大還有其他消費的模式嗎？山城士多的創辦人便醞釀出以共購產品形式，集體訂購本地小店產品的想法。

由籌備到開店，山城士多的核心成員都付出了不少時間。山城士多由2015年8月開始籌備，暑假時他們四出探索尋找願意合作的店舖，9月底試業，其後每月會有兩次共購。由於共購的對象主要是中大的宿生，所以他們搜羅產品時，是根據同學的需要尋找合適的貨種。例如是找到數款無添加、無防腐劑的麵條給予同學選購，讓宿生在油炸即食麵外，可以選擇健康又快捷的麵食。

山城士多的成員走訪大埔社區尋找合適的貨源及願意合作的小店，均會以小店是否符合本地生產、良心消費的宗旨，決定是否與小店合作。成員也會與店主傾談，了解小店的貨品製作材料成分、製作過程等，再游說店主與他們合作。不少小店都是以前舖後廠的形式運作，食品製作的過程一目了然。對比超市貨架上預先包裝、製作過程無從得知的冰冷產品，共購的產品多了份安心和溫暖。



山城士多成員不但要尋訪合作的小店，還要處理取貨和分貨的程序。小店平日出售的產品份量通常是較大，如麵條是以一斤（即十二個麵）計算，手工糖則是以磅出售。同學往往未能於數日內食用，食物放久了便失去鮮味。山城士多的成員為了讓同學可以品嚐新鮮食品，避免浪費了生產者的心血，每次共購取貨後都會花時間將食品分裝出售。由取貨、分貨，均是山城士多的成員包辦，以減少共購對店舖營運的影響而又方便同學可享用共購食品，可謂用心良苦。



▲ 完成分貨後，成員於學生休息中心討論即將引入的新貨種。

就讀新聞及傳播學三年級的蘇惠欣同學主要負責出版及設計的工作。她加入山城士多，是因為認同良心消費的理念。山城士多是一個網上平台，要吸引同學留意資訊，若只是出文字宣傳的話不夠吸引，所以蘇惠欣每次都會運用設計軟件配圖宣傳。Facebook專頁的宣傳圖、產品照、宣傳單張等，都是由她設計。她亦會管理專頁，不時上載介紹合作小店的圖文，讓更多同學可以認識生產者、了解產品製作的過程及背後的故事，「我們希望（生產者與參與共購的同學的）關係不是只停留於買賣。」蘇惠欣如是說。他們希望同學除了會購買產品支持本地小店，還會花時間認識小店的故事。山城士多曾於11月14日舉行「與生產者對話」活動，帶著同學遊覽大埔社區，走訪共購合作的小店，讓同學可以認識小店，與生產者交流，其中澳門鳳城手信的老闆向參加者示範黑芝麻花生糖的製作工序，參加者都對自己食用的糖果的材料和製作過程有更深的認識，縮減了生產者與消費者的距離。

過程艱辛全包辦 屢受鼓勵續堅持

十個核心成員，在創辦初期要處理與小店的聯絡洽談、宣傳推廣、物流安排、分貨發貨等工作絕不容易。山城士多初期運作人手不足，曾試過出亂子。他們笑言自己並不擅於計算，最初接受共購時又未以電腦程式統計數目，曾為「計錯數」而苦惱。因為他們每次共購都是在星期二早上取貨並於中午發貨，以確保食品的新鮮和安全，曾有一次共購只有四個成員去取貨，「搬到死下下」。負責設計的蘇惠欣平日已忙於本科的實習，但為了山城士多的宣傳，亦常於深夜設計插圖。為了山城士多的理念，就是要一早出大埔取貨或是深夜趕工設計也是心甘情願的。

山城士多的成員學業繁重，而且他們的營運從未有賺得一分一毫。他們為此無條件的付出看似很傻，但他們都表示常會遇到讓他們感動的人與事，令他們鼓舞而堅持。例如其中一間合作的店舖負責人非常認同山城士多的理念，對取貨的成員十分友善，會跟他們傾談；每次取貨時又會送上小食給予取貨的成員作為鼓勵。又有一間賣涼茶的小店，店主每天清早就會起床煲煮涼茶，為了讓中大共購的同學可以享用鮮製的涼茶，便會在每次取貨日提早開始煲涼茶。生產者與消費者的關係，的確不止是金錢上的交易，更是一份生產者為了顧客能享用最新鮮的食品的執著和關心。這正正是在連鎖超市購物時未能感受的人情味。



▲山城士多成員細心地向領取貨品的同學解釋無泡牙膏的使用方法。

除了合作的小店負責人的支持和理解讓山城士多成員感到窩心外，參與共購同學的反應也讓他們感到鼓舞。山城士多的成立是為了向同學宣傳良心消費，欣賞本地小店的購物模式。想不到才推行數個月，就已經有同學聯絡他們，說希望可以得到店舖的資料，向店家直接訂購派對活動的食物；也有同學親自到訪小店，直接購買產品。以上種種，都反映了山城士多的宣傳和推廣有效並改變了同學的消費模式。而且山城士多的運作也得到很多同學的協助。他們曾通過專頁宣傳呼籲同學幫助分貨，日前更招募新成員參與運作的工作，一同尋找更多合作小店，尋找新貨種。蘇惠欣對於同學的支持和參與感動，「他們沒有金錢或宿分作為回報，但因認同我們的理念而願意花時間幫手，是對我們的一份支持，實在難得」。

發展路向雖未明 期盼擴展推理念

山城士多有成員曾接受訪問並提及希望可以「執咗佢（山城士多）」，並不是因為山城士多加重了他們學業的負擔，而是因為山城士多最終目的是培養同學良心消費的意識。「當同學平日會光顧小店，在生活中實踐良心消費，山城士多便不需要（以中介者的身分）存在。」同學多行一步，於自己生活的社區中實踐良心消費，是山城士多成員的期望。

問及未來方向，蘇惠欣表示現在雖然已有同學了解和認同良心消費的理念，但他們希望可以有更多中大同學認識和實踐這理念，甚或開設實體店——成立中大合作社，與山城菜誌合作，讓同學可於百佳以外多一個購買點選擇。由於現在仍在與校方商談細節，是否能成功爭取地方開設合作社尚是未知之數，不過他們希望可以繼續以共購推廣支持本地小店的理念，讓更多中大同學可身體力行，實行良心消費，支持本地小店。