

【有個台灣家】台灣人做生意之道

【文化籽：有個台灣家】

「商場內冷冷清清，人流這麼少，商店怎樣生存？」、「這樣一間小店，就只賣個花生糖也可為生嗎？」、「為甚麼餐廳可以周休兩天？這樣也可經營？」這些都是從香港來台灣探望我們的家人和朋友逛商場時的感想！

門庭冷落的商店

由香港來的親人到台灣探望我們，我們帶他們到附近的商場和大街走走，他們看到商場內「冷冷清清」，但商店內的店主都一副神態自若，好像也不愁沒生意的樣子。已經習慣了在商場或街道走路時也人逼人的香港人，到了我們這些台灣小區的商場shopping時，整個商場就好像只有我們在「包場」，頓然感到有另一種不習慣，心裏不禁想着三個字「點生存？」

最初我們來台灣為開餐廳找店面時，都常常有一種匪夷所思的感覺，尤其我們住的地方不是大都市，幾乎很難看到餐廳人頭湧湧的場面，有時候經過很多商店都沒看到客人，或是看到有些本地小店在賣些文青小物品，我們心裏都不禁盤算，這樣的店每天有多少生意呢？縱然台灣店面的租金便宜，大街上地舖的月租約兩、三萬台幣起（約五、六千港元），但這樣的生意就能維持生計嗎？加上這邊的商店和餐廳每天經營時間不長，所以我們常常心裏為他們「計唔掂數」！現在冬天來了，在我們社區街頭上的餐廳和商店生意更見冷清，就像我們的餐廳，夏天和冬天的生意額相差約兩成！台灣北部的冬天又潮濕又大風，大家都不願外出，生意更難做了！但看着台灣本地的老闆，都習慣了這邊經營生意的淡旺季，好像只剩下我們這些香港人老闆有點不安的感覺。

我們仍不時在社區看出租的店面，所以特別留意各個不同位置店面的人流和生意情況，像我們這些小社區的大街上，其實人流不少，就是商店和餐廳種類的重複率頗高，一條街就有幾家同樣賣鹽酥雞、牛肉麵、火鍋、湯包的小店，有時候看到一些剛租出的店面，幾天後便有新租客進駐和開張，賣的依然是滷肉飯、牛肉麵等台灣味道，當一街已經有幾家牛肉麵時，為何還會有人想再開牛肉麵店呢？而且大部份餐廳在裝修、食物種類上大同小異，大家都好像安分守己的你賣你的，我賣我的，也沒有說哪一家生意特別好，這樣的情況我們仍是搞不懂。我們心裏只想着，如果有人敢在這裏開一家港式雲吞麵店，或是韓風fusion餐廳應該大有作為？還是可能只有習慣滿街都是異國料理的香港人才會有這想法？

計唔掂數的老闆

或許台灣的小區就是這樣簡單？很多本地人都只是實實在在的喜歡吃台灣傳統味道，吃過異國料理嚐鮮過後，也是喜歡回到滷肉飯和牛肉麵的懷抱，畢竟這些食物的價錢最親民。至於那些商店和餐廳的老闆，天天面對着那不多、也不太少的生意，仍是日復日的經營下去，我們唯一想到的原因，便是台灣人和香港人的營商模式和壓力根本不一樣，或許在這些小社區做生意，老闆每天一邊悠閒地和街坊談天說地，一邊兼顧生意地過日子，着實沒甚麼錢賺，卻滿足平淡地過着一切剛好便夠的日子？還是他們早已落在水深火熱之中，只是沒有說出口？這個是我們還未看得清，也搞不懂的台灣境況，還請高人指教指教！

撰文：Cass（King Kong媽媽）

80後爸媽，兩年抱兩後，做了全職爸媽陪伴孩子成長，2017年5月舉家[移民台灣](#)，重新出發，帶著孩子找另一片新天地！facebook：King Kong全職爸媽大作戰

編輯：彭錦明