

青年創業賣「過期貨」 推廣惜食文化

「我想創業的人都是比較固執，很不理智，因為（以往）有很多回本失敗的例子，有點理智的人都不會創業。」韓駿謙（Terence）和拍檔7年前成為他口中「不理智」的人，他們本着推廣惜食概念，2016年起營辦專門售賣「過期食物」的綠惜超市 Green Price，拿着10萬元的創業基金慢慢由周末市集擺檔、營運門市，到現時發展成設有8家分店的品牌。

文：曾卓盈

圖：黃志東、受訪者提供



Terence 稱選擇在大型新商場開分店，是希望普及惜食概念。

知識增益

此日期前最佳 vs. 此日期或之前

標示「此日期前最佳」（best before）的食品在過期後仍可安全食用，但品質可能並非最佳，味道及質感或不如前；標示「此日期或之前食用」（use by）食品在到期日當天仍可供食用，但過期後便不能吃，常見於很快變壞的食品，如肉類製品或即食沙律。

環保組織地球之友2014年曾委託香港浸會大學，化驗80多款過了最佳食用日期3個月至7年不等的罐頭及預先包裝食物，結果顯示全部符合食用安全及衛生標準。



不少人仍懷疑過期食品的品質，Green Price 店舖設「試用品」，讓消費者一探虛實。

回帶至2016年，香港經濟發展穩定，不少人為求安穩當「打工仔」，在大學修讀工商管理學的Terence稱，他們讀大學時不流行創業，身邊的同學們彷彿有固定的人生路線圖：讀書、做MT（Management Trainee，管理實習生）、畢業到大企業工作，幾乎沒有例外，「讀書所讀到的宏觀經濟、跨國公司經營及管理模式，都是為我們畢業後到大企業工作而準備」。Terence因為參加創業比賽發現香港浪費食物的情況嚴重，很多包裝食品及商品即使品質沒有問題，但因過了「此日期前最佳」而被丟棄，Terence和拍檔將不浪費食品的意念轉化為商機，創業售賣臨近過期或「已過期」的商品，走上了人生另一條路。

創業新手屢碰釘 堅持做對的事

由零開始建立一盤生意，對當時仍然在學的Terence如進入新天地，他說所有事都想像中複雜和吃力，「不是像讀書般描述得那麼順暢，例如搬貨，我們通宵搬整個卡板的貨品，又曾被不理解的客人唾罵我們『黑心』（賣過期食物）」。

眼見同學忙於學業、做實習，他則每天與供應商角力、煩惱如何在限時內搬貨、處理大量門

市瑣事，就連身邊的朋友也會戲言：「食死人未？」或不理解他們的堅持，「（朋友）不會當面講，但背後會講，哈哈！」Terence選擇一笑置之，無視他人的閒言閒語，即使「走堂」及缺席朋友聚會，都要把全副心機放在品牌上。

調整「老闆」心態 初時一腳踢

當老闆不是簽文件、指揮下屬便賺大錢，從Terence口中聽到的更多是親力親為。幾名大學生拿着10萬元創業，開初在周末市集擺檔「試水溫」，「雖然一直賣貨有錢賺，但賺得不多，每月約有一萬元收入，計算起來比現時每月最低工資還少。不過收入少未有打沉他們的創業夢，Terence更抱着「做不到就當做義工」的心態繼續嘗試。

資源短缺下，Terence身兼多職，擔起前線銷售、找供應商、理貨的工作，甚至店舖、系統設計也要兼顧，「要做dirty work（苦活），因為要處理的事務很零碎，如一開始要規劃店舖裝潢，要構思空間大小如何放置貨品、要預留多少空間作儲存室等，又要兼顧門市固定營業時間，所有事加起來十分分身」。直至品牌生意上了軌道，專注負責對外銷售、開拓海外市場工作的Terence才多了時間構思品牌日後的發展藍圖。

確立市場定位 冀「過期」食品成潮流

做零售生意要如何獲取穩定的收入來源？Terence的答案是建立固定的顧客群，光看Green Price的分佈地圖：將軍澳、灣仔、啟德等，不難知曉他們主攻白領／中產市場，不過要制定合適的市場定位，他們也花了好一段時間摸索，「在深水埗開設的店很快便倒閉，後來『撞手神』剛好開灣仔店，發現白領市場很有潛力」。他們發現白領／中產消費者購物不止看價錢，亦會看商店是否合乎可持續發展等，於是他們記錄消費者的特徵，再到擁有類似消費理念的消費者集中地區開設新店，結果店舖愈開愈多，公司亦由最初的4名員工連老闆，逐漸發展為擁有約80人的公司。

Green Price同時着重建立品牌形象，目標是嘗試消除大眾對「過期」食品的負面標籤。Terence指出，「過期」食品在大多港人心中即品質較差的食品，所以他們想以亮麗的店舖設計等，為過期食品重新定位，希望大眾了解其價值，並成為潮流。

選擇創業做生意，脫離原有的舒適圈，自然遇上社會上不同的人，有一名倉務同事令Terence印象深

刻，「有一次和同事執貨時，發現速度慢了，我追問他的進度，他突然發怒，並當着我面前拋下衣服離去，我整個人呆了，心想這人真情緒化」。後來與同事溝通後，發現原來該同事認為Terence質疑他的專業，那刻Terence明白到其他人的想法與自己不同，不應只用自己角度思考。

誤會引同事憤而離開 學習換角度思考

Terence說後來學聰明了，若再發生類似情況，他會先鼓勵大家，「例如說『原來也完成了很多，辛苦了』，再動手一起執貨」。溝通是一門高深的學問，他慢慢摸索到一套心法，「有時要軟，如對供應商要軟，對商場管理或業主可能要硬」，應對不同人要運用不同的方法。

訪問尾聲，問Terence若當初沒有創業，估計會做什麼，他停了半晌說：「真的沒有想過，因為創業時受到不停衝擊，才成就了現在的我。」那就不談過去，只談未來，Terence希望將Green Price的影響力擴大至鄰近地區，例如新加坡法律列明不可售賣過期食品，所以他們會採購當地的「過期」食品，助鄰近地區處理剩食，擴大社會效益，以及以激發更多人一起關注浪費食物議題為目標。



Terence 身旁的舖面裝飾「理性之眼」又名「上帝之眼」，寓意上帝看着人類對環境造成的破壞，警惕大家珍惜食物。

價值觀 Check box

- 珍惜
- 創新
- 堅毅
- 勤勞

「過期」食品知多啲

問：Green Price 共同創辦人之一韓駿謙（Terence）

問：《公民學堂》

問：賣「過期」商品有什麼入貨準則？

答：我們首先會查看供應商提供貨源的原因，如是到期、換包裝、轉代理、預料會滯銷及標籤問題等，而非質素有問題，才會考慮入貨。

問：一般會抽查商品多少次確保食物安全？

答：核心樣本會檢查一次，大貨到後再抽樣檢查；分店店員每星期檢查貨品品質，同事會試食，再根據經驗分辨有否變壞。至於與香港浸會大學合作的化驗室食物品質檢測，則每年一次。我們只會測試食品，因其他商品如過期護膚品，大多只會降低功效，即沒有安全問題。

問：可以分享你在眾多貨品之中的心水之選嗎？

答：保健品，因為價錢比其他店舖便宜很多，我也正服用店內售賣的褪黑色素產品。



問到當初創業原因，Terence（左一）笑稱因大學生活太糜爛，所以藉參加為期半年的創業比賽充實自己，更從比賽中獲得10萬元創業基金，誤打誤撞成立了Green Price。