第三章　雜貨店的經營

本章由經營的角度來討論雜貨店的相關議題。根據受訪的多家雜貨店經營者及居民表示，早期（約在民國五十年代）雜貨店經營的好壞和有無菸酒牌、鹽牌有很大的關係，因此本章首先從菸酒專賣、鹽專賣制度與雜貨店之間的關係談起；台灣光復之初，延續日治時期的菸酒專賣及鹽專賣制度對雜貨店有重要的影響，但專賣制度已經逐漸走入歷史，其對雜貨店的意義也隨著時代而變遷。其次討論雜貨店的經營方式，補貨方式由原來自行到街上載貨演變為上游廠商爭相送貨到府拉攏生意，帳目管理上則見到賒帳機制的消失，取而代之的是現金交易；接著利用實地調查畫出的雜貨店分布，分析雜貨店在聚落中的相對位置及其所在道路對它的影響；最後將目前所見的雜貨店做分類，列舉六種不同的分類指標來分類雜貨店的幾種類型，看似一致的雜貨店實際上存在不少差異，並且和新型商店有一些根本上的不同。

第一節　菸酒、鹽專賣制度與雜貨店

台灣的專賣制度始於日治時期，當時日本政府表示專賣事業是為了增加財政的收入，而在日本治台的五十年之間，台灣的專賣收入平均佔經常歲入百分比 40%以上，[1]專賣事業主要有五項：鴉片、食鹽、樟腦、菸、酒，[2]其業務隸屬於台灣總督府專賣局，光復之後，取消鴉片專賣，食鹽劃歸鹽務管理局，並將樟腦改隸建設廳掌管，原來的專賣局改組為台灣省菸酒公賣局。專賣制度當中，和雜貨店最有關的是食鹽、菸和酒的專賣，雜貨商向主管機關申請販賣得到許可之後，主管機關會發給鐵製的招牌給予懸吊在商店門口，就是一般看到的「鹽牌」和「菸酒牌」。（照片二）

食鹽屬民生必須品，但是販賣食鹽的場所卻相當有限，

「鹽牌的數量比菸酒牌還要少，要領鹽要到農會去領。」（個案 B_{20}）

---

[1] 陳佳文（1986），《我國菸酒專賣政策及專賣制度之研究》，政大財政研究所碩士論文。
[2] 周憲文（1957），〈日據時代台灣之專賣事業〉，台銀季刊 9:1，p.11。

因此，雖然食鹽的利潤不像菸酒那麼高，但比起不賣鹽的雜貨店，有「鹽牌」的雜貨店生意好很多，而且有固定的收入來源。

「那個時候沒有鹽牌的雜貨店經營的都不太好，要有鹽牌的雜貨店生意才作得起來。」（個案 C_2）

鹽專賣制度大約在民國 50 多年時就取消，距今已三十多年，因此現在所見的老雜貨店已都沒有鹽牌的懸吊。

照片二　鹽牌和菸酒牌

（排仔路頭雜貨店，攝於民國 54 年）

台灣地區的菸酒銷售，在民國 35 年時依據日治時期的制度將台灣分成 96 個配銷區，由該配銷區內全體零售商組織配銷會，選舉理事五人、監事三人，由理事中得票最高者出任常務理事，負責執行業務，民國 43 年配銷會改稱為「配銷所」，由零售商大會選舉配銷所主任及監理各一人，爾後公賣局為了達成配銷與管理一元化與專業化的目的，於民國 69 年起將配銷所全面收回自辦，改制為配銷處，隸屬於公賣局的地方分局，如田中配銷處就隸屬於彰化分局。

菸酒專賣法令在光復後的數十年間迭有修改，其中和雜貨店設置關係最密切的是零售商的設置標準限制，根據民國 52 年台灣省菸酒公賣局公告執行的「台灣省內菸酒零售管理辦法」，零售商許可的設置標準如下：

一、設置零售商之家數，按轄區平均人口為準，市區每四百人，鄉鎮區每

五百人，設置一家為原則。

二、設置零售商，其相互間之距離，應在平排三十公尺，或連續間隔四家鋪戶以上。[3]

而要申請成為零售商，則需具備以下的條件：

一、領有商業登記證及營業登記證之商店，或依法令經營物資供銷業務之機構。

二、店鋪設備完善，具有菸酒陳列櫥及菸酒儲藏場所者。

三、自認有銷售能力，並願承銷分局處核定每月最低金額者。[4]

因此是先有商店，經營一段時日之後才可以申請販賣菸酒，公賣局會根據零售商店鋪內環境整潔與否、零售商信譽是否良好來做為發給許可的參考，並不是在開店之初就先領有「菸酒牌」，這和現在只要在各地縣政府辦好營利事業登記，就可憑登記證向菸酒配銷處申請販賣菸酒的規定是不同的，所以當時並不是每間雜貨店都賣菸酒，因為沒有許可而私自販賣菸酒，被稽查到會被沒收。

另外，在零售商申請人的店鋪內，若有經營碾米、彈棉、屠宰、香料、牧畜、生魚、棺木、製麵、製粉、五金、豆腐、家具、成衣、中藥、製草繩、理髮、浴室……等行業者，則不許可其申請，[5]其目的在於確保菸酒銷售處的環境良好，菸酒不致變質。

管理辦法中還規定零售商每月要達成分局處核定的最低銷售菸酒量值標準，未達標準或超過負責金額百分之十以上訂有獎懲，[6]並且必須以現金向指定的配銷處所購貨，[7]當零售商因故不能營業時，可由其繼承人或同居家屬申請核換許可證，[8]但不得轉讓或頂替使用，[9]雖然如此，筆者卻在田中一處鄉間聚落訪問到一家開了 40 年的雜貨店，經營的老婆婆在談到開店之初的情況時表示：

---

[3] 民國 52 年「台灣省內菸酒零售管理辦法」第四條。
[4] 同註 3，第五條。
[5] 同註 3，第七條。
[6] 同註 3，第三十八條、第七十一條。
[7] 同註 3，第四十七條。
[8] 同註 3，第五十六、五十七、五十八條。
[9] 同註 3，第三十條。

「這個地是我們自己的，厝剛起好的時候，就想說厝剛好在路上，可以開一家店，我先生就跟他一些感情比較好的結拜兄弟們打聽，剛好有人要把菸仔店收起來，我們就出錢跟他買下來，連這個櫃子（有玻璃的木櫃）也跟他買下來。」（個案 B_{10}）

這些對菸酒零售商的種種限制在民國七十年代有了重大的轉變，民國 76 年外國菸酒開放進口之後，為了配合經濟自由化及社會環境的改變，對原來的管理辦法重新加以修正，刪除了菸酒零售商應受左右兩側三十公尺距離、行業及設備等限制，[10]據信零售商的家數限制最遲也在這個時候解除，因此目前所見相隔不遠有兩家以上的雜貨店懸吊菸酒牌這個現象，是出現在條件放寬之後。

照片三　兩家鄰近的雜貨店
（外三塊厝，攝於民國 90 年 6 月）

公定價格是菸酒專賣制度的一大特色，菸類酒類的配銷價格、零售價格無論在任何地區一律相同，不隨市場一般貨物價格漲落調整，也不依運輸路況遠近有所增減，公賣局為了要維持公定價格制度，規定對經售菸酒的機構、零售

[10] 《台灣省菸酒公賣局局志》，pp.202-203。

商給付佣金（即利潤），另外，各配銷所收入的盈餘，除依法繳納所得稅之外，另以專賣事業公積金 30%、零售商福利 20%、員工獎勵 20%、主任實物擔保管息及酬勞金 30%，作為分配，此一配銷機構補助費制度在民國 69 年配銷所全部收回自辦後取消。零售商的佣金部分，在民國 40 年 12 月以前按照零售價格 15%給付，41 年起採用差別佣金標準計算，高級菸酒較低，而低級菸酒較高，造成了抑制高級菸酒而鼓勵低級菸酒的現象，為了改善此一缺失，其後所有菸酒零售佣金一律改定為 8.5%，而民國 55 年元月起，菸酒零售商免徵營業稅，零售佣金一律降低為 8%。

自從民國 77 年取消對菸酒販賣的種種限制之後，販賣菸酒不再只是少數商店的專利，而是願意賣的、想要賣的商店就可以賣，菸酒牌的普遍雖然使部分商店失去了其專賣獨佔的利益，但因為台灣地區平均每人菸酒消費的金額歷年來一直增加（表 3-1），使得菸酒銷售的金額也一直增加，所以各家商店還是樂於販賣菸酒，但和過去不同的是，部分商店為了省卻回收酒瓶的麻煩，已經不再賣酒。

表 3-1　台灣地區菸酒消費情形

年	平均每人菸消費（每年）		平均每人酒消費（每年）	
	數量（支）	金額（元）	數量（公升）	金額（元）
民國 60 年	1036	386	12	287
民國 70 年	1403	1412	25	1357
民國 80 年	1812	2104	36	2903
民國 89 年	1840	2895	35	3401

資料來源：《社會指標統計》。

回顧菸酒容器回收的歷史，在光復初期，因為各項物資缺乏，酒類包裝容器必須藉由回收舊容器來彌補新品供應的不足，以降低製造成本，另一方面，也為了防止民間冒用公賣局的瓶類去製造私酒，因此公賣局訂有酒類容器管制及收回辦法，辦理酒瓶收購及回收。民國 36 年時，配銷會需繳交酒類容器保證金，俟容器交回後領回，菸類的紙箱和木箱亦然，消費者則需繳交酒瓶押金，退瓶時退還，民國 37 年時修訂辦法，保證金可由三家以上配銷會連環保及舖保，零售商對配銷會亦可比照辦理，同年菸類空容器停止回收，此時期公賣局

對消費者未明訂購買酒類另需支付瓶價，大部分消費者不持瓶交換，亦不另支付酒瓶押金，而以賒欠酒瓶方式購酒，但常不交還，對零售商造成很大的困擾，不同意賒欠的話做不成生意，借用的話則可能賠本。到了民國五十年，公賣局製瓶工廠已有能力供應大部分包裝酒類所需酒瓶，因此於民國 51 年起試辦酒類全面連瓶出售，但仍委託各地舊貨商回收空瓶，民國 53 年底，瓶源逐漸吃緊，各舊貨商聯合哄抬舊瓶價格，而空酒瓶流落市面後被醬油業等業者用以包裝其產品，回收數量日減且收購困難，因此再恢復由各配銷機構自行收回空容器，將酒類分為連瓶出售予不連瓶出售兩類，零售商購領不連瓶出售酒類時，如未持瓶交換，必須另付瓶價，消費者亦同。

台灣為了要加入世界貿易組織（WTO），必須廢除專賣制度，民國 89 年 3 月 28 日立法院三讀通過菸酒稅法草案，近 90 年菸酒專賣制度即將走入歷史。菸酒專賣廢止之後，將改課菸酒稅，菸酒價格將大幅調漲，其中漲幅最大且影響層面最廣的是米酒，從原來的 20 元（含押瓶費 4 元）漲到 100 多元，因而出現大量囤積米酒的現象，民眾在市面上買不到米酒，這種情況在民國 90 年十月、十一月時更為嚴重，因為 91 年元月一日開始採用新的公定價格，為了解決買不到米酒帶來生活的不便，菸酒公賣局除了提高產量之外，更在民國 90 年 11 月 20 日起至 12 月底採用每戶限量配給的策略來因應。[11]除了米酒之外，其他的菸酒產品價格也提高，為了避免囤積的現象，在這段時間內配銷處對零售商領貨的數量有較嚴格的限制，因此出現部分商品無貨可補的現象，但配銷處人員會告知哪些貨可能在哪天會進，如果是資深的零售商，通常和配銷處人員已有相當程度的熟識，配銷處人員甚至會在貨進來的時候幫零售商購買。[12]

一些資深的菸酒零售商和配銷處人員有數十年的認識與交情，彼此之間的關係就像朋友一樣，配銷處人員對於零售商位於何處、之前是誰在經營、經營狀況的好壞都瞭若指掌。

---

[11] 消費者可以憑戶口名簿向當地的菸酒配銷處購買塑膠瓶裝的米酒，每戶 6 瓶，未滿三人之戶 3 瓶，開始的第一、二個星期造成大批民眾在菸酒配銷處大排長龍的景觀，也讓許多人終於知道當地菸酒配銷處的位置，甚至有些住在離配銷處較遠的居民把戶口名簿交給里長委託購買。

[12] 民國 90 年 12 月至田中配銷處實察所得。

表 3-2　田中菸酒配銷處零售商數量統計

時間	田中鎮	二水鄉	社頭鄉	田尾鄉	共計
80.8.2.	162	78	108	35	383
85.7.30.	176	76	116	34	402
90.7.2.	198	81	125	32	436

資料來源：田中菸酒配銷處。

第二節　補貨方式及帳目管理

「補貨」是經營者通俗用語。在學術上整個運送體系稱為物流，商品的運送稱為配送。補貨方式基本上可分為雜貨店經營者自行前往上游廠商處載貨，及上游廠商送貨到府兩種。上游廠商又可分為一般民營的食品商、飲料商……等等，和國營企業例如台灣省菸酒公賣局、台鹽，這兩者的差別在於前者是自由市場，而後者屬獨佔企業，補貨場所是限定在這些企業各地的分支機構，或是委託農會辦理。雜貨店依其主要顧客是一般消費者抑或其他商店，可以分為批發店和零售店，批發店多位於市街上或重要道路上，而零售店則遍及市街和鄉間，因此零售雜貨店的經營者會到街上到這些批發雜貨店處補貨。

民國 50 年代時，雜貨店經營者通常要到上游廠商處去載貨，這些上游廠商以批發商或製造兼批發商為主，稱為「大賣」，也有經銷商，多位於田中街上或附近，載貨所用的交通工具是腳踏車、三輪車，也有用機車或在三輪車加裝引擎的，以個案 A_1 為例，一天要到街上補貨兩次，早上、下午各一次。

> 「通常買物件都要給現金，我們跟人家買是給現金，人家跟我們買是用賒的，所以通常一擺沒有那麼多錢可買，攏是早上有人來買東西之後，下午有現金再擱去買。」（個案 B_{20}）[13]

除了自己去載貨之外，也有一些商品是由「大賣」送貨，例如大麵、蛋和飲料類。

[13] 個案 B_{20} 為一名年約 55 歲的婦女，是雜貨店 A_1 二十多年前的經營者。

「大麵本來是阮自己做，阮阿爸會做，後來住在街上的親戚，也是做簽仔店的就說，你們不要自己做啦，我們做好送過來，後來我們就都跟他們買了。」（個案 B_{20}）

「做大麵的每天都會送麵過來，然後把前一天沒賣完的收回去。」（個案 B_3）

鴨蛋批發商是從鹿港用機車以一次載兩籠的方式四處到雜貨店「放貨」，一家雜貨店一次下 10 斤鴨蛋，必須用現金當場付清，

「那時候（民國 50 年代）大家都說雞蛋是飼料雞的，沒有人要吃雞蛋，所以都買鴨蛋，一顆大約 1.6 塊錢，當時女工一天賺 20 塊，男工大約 25~30 塊，一次來買都買兩顆，沒有像現在都買一斤兩斤的。」（個案 B_{20}）

至於飲料類這些重量較重的商品，則是由廠商送貨，主要的飲料商包括統一、黑松和維他露的經銷商，經銷商和批發商不同的地方在於經銷商是直接向工廠進貨，同一個地區內一個品牌的經銷商只能有一家，[14]以經銷維他露公司飲料的「九一行」為例，其所轄範圍包括南彰化地區和南投縣，至於北彰化地區則另有其他的經銷商；[15]批發商則是向經銷商進貨，而同一個地區內一個品牌的批發商有許多家。經銷商的下游商店包括批發商和零售商，因此雜貨店若直接向經銷商進貨，可以降低成本獲得較高的利潤。

公營的菸酒販賣補貨方式則略有不同。田中菸酒配銷處所轄範圍包括田中鎮、二水鄉、社頭鄉和田尾鄉的一部份，[16]週一到週六有不同的送貨路線，週一固定送某些地區、週二固定送另一些地區，以此類推，菸酒零售商必須自己前往配銷處登記購買菸、酒，現場繳納現金，貨品則可以自行載回或由配銷處送，通常重量較輕的香菸會自己載，而較重的酒則由配銷處運送。因為菸酒的販賣是採配銷制度，所以要到菸酒配銷處去批貨的時候，會說是去「領」菸酒，

[14] 但是這些地區性的經銷商則可能同時經銷多種品牌。
[15] 南彰化地區又稱為「O 四八」，南投縣又稱為「O 四九」，是依照電話號碼的區碼做區分，至於北彰化地區則是「O 四七」。
[16] 田尾鄉的另一部份是由北斗配銷處所轄。

而不是如採買一般商品說是去「割」貨[17]。

到了民國 60 年以後，機車較為普及，才有比較多的雜貨商改用機車上街載貨，同一個時候，汽車擁有率也提高，則對批發商造成影響，而全台各地許多道路都鋪上柏油路面或是拓寬，道路條件也改善不少。

交通狀況的改善對雜貨店的補貨方式有很大的影響，使得批發商可以送貨的距離也拉得更遠，送貨到府的服務比雜貨商自行載貨的方式要受雜貨店經營者的青睞，特別是當顧店的人力老化或是只有一人時，這樣的方式對經營雜貨店的人來說真是方便多了，因此補貨方式逐漸轉變為此，各種商品（除了蔬菜之外）都可以由批發商送貨，而批發商為了增加競爭力，會準備較多種類的商品，例如賣金紙的廠商同時也兼賣食品罐頭，為的就是減少雜貨店跟不同批發商批貨的麻煩，也增加廠商的收益。現在的生意競爭激烈，很多批發商經營不下去的已經歇業了，繼續存在的則必須跑更廣的範圍去招攬生意，通常一間雜貨店上游的批發商會有好幾家，賣的東西種類可能重複，這就必須靠業務員和店家之間的關係來推展業績。

表 3-3　台灣地區機動車輛登記數

	每萬人機車登記數		每萬人汽車登記數	
	台灣地區	彰化縣	台灣地區	彰化縣
民國 55 年	71	—	45	—
民國 60 年	551	—	87	—
民國 65 年	1217	—	205	—
民國 70 年	2532	2809	453	342
民國 75 年	3698	4209	772	675
民國 80 年	3604	5131	1558	1542
民國 85 年	4324	4679	2324	2316
民國 89 年	5128	—	2514	—

資料來源：《社會指標統計》。

至於菸酒的補貨方式也有改變，除了親自到配銷處去「領」、現場繳納現金，也可以用即期支票繳款，或是辦理銀行轉帳，零售商只要打電話到配銷處，告

[17] 閩南語唸法。

知零售商號碼、欲購買的菸酒，配銷處就會直接從零售商的銀行帳戶扣款，並在下次送貨的時間把菸酒送達該雜貨店，另外也有批發商是向配銷處購進菸酒之後再轉賣給雜貨店，但通常只賣香菸。

不固定時間補貨的雜貨店補貨方式則比較「多元」，除了想要補貨時打電話請熟識的批發商送來，也會在到量販店採購自家用品的時候，順便買幾箱大特價的飲料，轉賣給前來店裡面打牌、下棋的鄰居顧客，例如以 165 元買進舒跑運動飲料 250c.c.一箱（共 24 罐），賣出時維持其公定零售價一罐 10 元，補貨方式顯得較為「隨性」。

各種食品、飲料、雜貨的經銷商、批發商業務員會騎著機車親自到各家雜貨店詢問欠什麼貨、要補什麼貨，隔天再由貨車司機送貨，貨款是一個月結清一次，若給支票票期開四十天，若給現金就扣掉貨款的 0.5%，這是長久以來約定俗成的慣例。[18]

雜貨店對其上游廠商是採用以上的付款方式，而顧客對雜貨店的付款方式在民國 50 年代以前是以賒帳為主，因此賒帳簿是當時雜貨店的必備。

照片四　賒帳簿

（民國五十年代）

賒帳的情形少了，賒帳本存在的必要性也就大為降低了，在目前只發現還有兩家傳統雜貨店繼續在使用，[19]其他的若有賒帳情形也只是暫時登記，有的

[18] 民國 90 年 10 月 25 日對食品批發商 D_1、飲料經銷商 D_2 的訪談記錄。

[19] 分別位於同安寮和龍潭，本研究的重要參考資料—賒帳簿，即自這兩家雜貨店取得。

用粉筆記在櫃子的玻璃上面，有的記在日曆紙上面，也有的將十包裝的香菸盒子拆開，幾張厚紙夾在一起，利用較便於書寫的內頁來記，賒帳的人多半過幾天就拿錢來還，一頁的賒帳都還清之後老闆就把紙丟棄。

買米酒、啤酒這些玻璃罐裝的產品有押瓶費，以紅標米酒為例，民國六十年時一瓶賣 9.5 元，壓瓶費五角，對於熟識的顧客，店老闆通常是以扣掉押瓶費的價錢賣出，然後記下顧客欠幾支瓶子，但萬一顧客忘了或不願還瓶子，這筆押瓶費就由雜貨店「自行吸收」，也就是顧客賺到這中間的價差；也有顧客是拿舊的瓶子去「換」新的米酒，每次都還是用扣除押瓶費的價格去買。在大拜拜、嫁娶時或家中有請客的時候至雜貨店購買整箱的飲料，這些飲料不外乎是啤酒、紹興酒、保特瓶包裝的汽水、利樂包包裝的果汁，都必須用木箱或塑膠箱裝盛以方便搬運，這個時後就需要跟店家「借」箱子，這種情形也會登記下來避免遺忘，有的是直接寫在賒帳本上，也有人另外準備一本專門記欠瓶子情形的賒欠簿。[20]

在零售業當中，現在「賒帳」的情形只限於傳統雜貨店，但如果把「賒帳」視為「先享受後付款」，近年來逐漸普遍的信用卡也是另一種形式的「後付款」，但其形成的機制、運作的過程和傳統雜貨店賒帳的情形不同，信用卡是原本由店家對消費者的兩者關係，擴張為店家對銀行、銀行再對消費者的三者關係，原本經由熟識產生的信任關係，亦被消費者對銀行的信用給取代。

第三節　田中鎮雜貨店的位置

依照田中鎮雜貨店分布的位置，本文把雜貨店分成市街雜貨店和鄉間雜貨店，此二者的主要差別在於市街是鎮上人群聚集的地方，因此顧客除了住在市街上的居民之外，也來自田中各地離市街較遠的聚落，而鄉間雜貨店的主要顧客則只限於附近居民，以下先從鄉間雜貨店談起。

鄉間雜貨店主要服務的是所在聚落的居民，聚落一居民多寡有大小之分，有些聚落經過一段時間的發展會和其他聚落連接在一起，而使得商圈重疊。以「排仔路頭」和「新厝」兩個較為獨立的小聚落為例，前者約有 42 戶人家，後者約有 50 戶，[21]兩個聚落都各只有一家雜貨店，而像「內灣」這個比較大的聚

[20] 個案 A_{15}，民國 90 年 11 月 5 日考察記錄。
[21] 民國 90 年 10 月 30 日、91 年 4 月 1 日訪問記錄。

落，包括東源里和碧峰里，人口約有四千多人，雜貨店就有 11 家之多，但有些雜貨店的客源並不僅限於其所在聚落，還包括了從外地經此而過的人，因此依照雜貨店所在位置和道路之間的關係，再把這些鄉間雜貨店再分成四種類型，即（一）位於聚落內部，（二）位於聚落出入口附近，（三）位於幹道上，（四）位於幹道和聚落出入口交會處。如圖 3-1 所示。

對所有的商店來說，為了要方便顧客進而吸引顧客，在選址上最好設在大家容易到達或經過的地方，像圖 3-1（一）新厝雜貨店那樣的情形是很少見的，但因為土地是雜貨店經營者的，毋需負擔租金成本，加上經營者本身也是當地居民之一，居民還是都還是知道要到哪裡去買，新厝雜貨店目前賣一些鹽、糖、罐頭、醬油、小孩子玩的抽獎卡……等商品，都是當地居民日常生活較常購買的，所賣的商品種類雖然較過去要少，但仍維持「應人利便」的特色，如果有居民要醃漬食物，跟老闆娘講，老闆娘會再到街上去補較多的鹽回來賣。

這些鄉間聚落通常只有一條馬路經過，通常雜貨店就位於這條路上、聚落出入口附近，如圖 3-1（二）所示，不但方便居民到達，而且有的居民要到街上去買東西帶不夠錢的時候還會跟雜貨店借一些「所費」（生活費）。

如果這條路剛好是幹道，如圖 3-1（三）所示，會有一些外地人經過，那麼這些雜貨店的顧客還有部分是屬於「外客」，除了一般販賣的商品之外，還會賣八寶粥、牛奶花生等食品禮盒，包括太平、復興、內灣、外三塊厝等地方都有雜貨店在賣禮盒，其中內灣的雜貨店還賣水果禮盒，除了因為內灣剛好位於從南投到彰化下八卦台地的第一個聚落之外，根據訪問，也跟附近有彰化縣榮民之家有關。[22]

另外，位於幹道和聚落出入口交會處附近的雜貨店，如圖 3-1（四）所示，其發展和幹道上的雜貨店類似，都仍是以當地居民為主要客源，但因為外三塊厝是從田中往北斗鎮上重要的必經之地，目前看得到的四間雜貨店當中，就有兩間改成便利商店式的外觀，販賣的商品也仿照連鎖式的便利商店，除了居民常購買的食品、用品之外，也賣保養乳液、防曬乳液等產品，是一般雜貨店少見的商品。

[22] 約在十幾年和更早之前，有許多榮民的朋友攜家帶眷來探望榮民，會在這裡的雜貨店買禮盒送人，但近年來因為這些榮民多半年事已高，前來探望的人也少了。

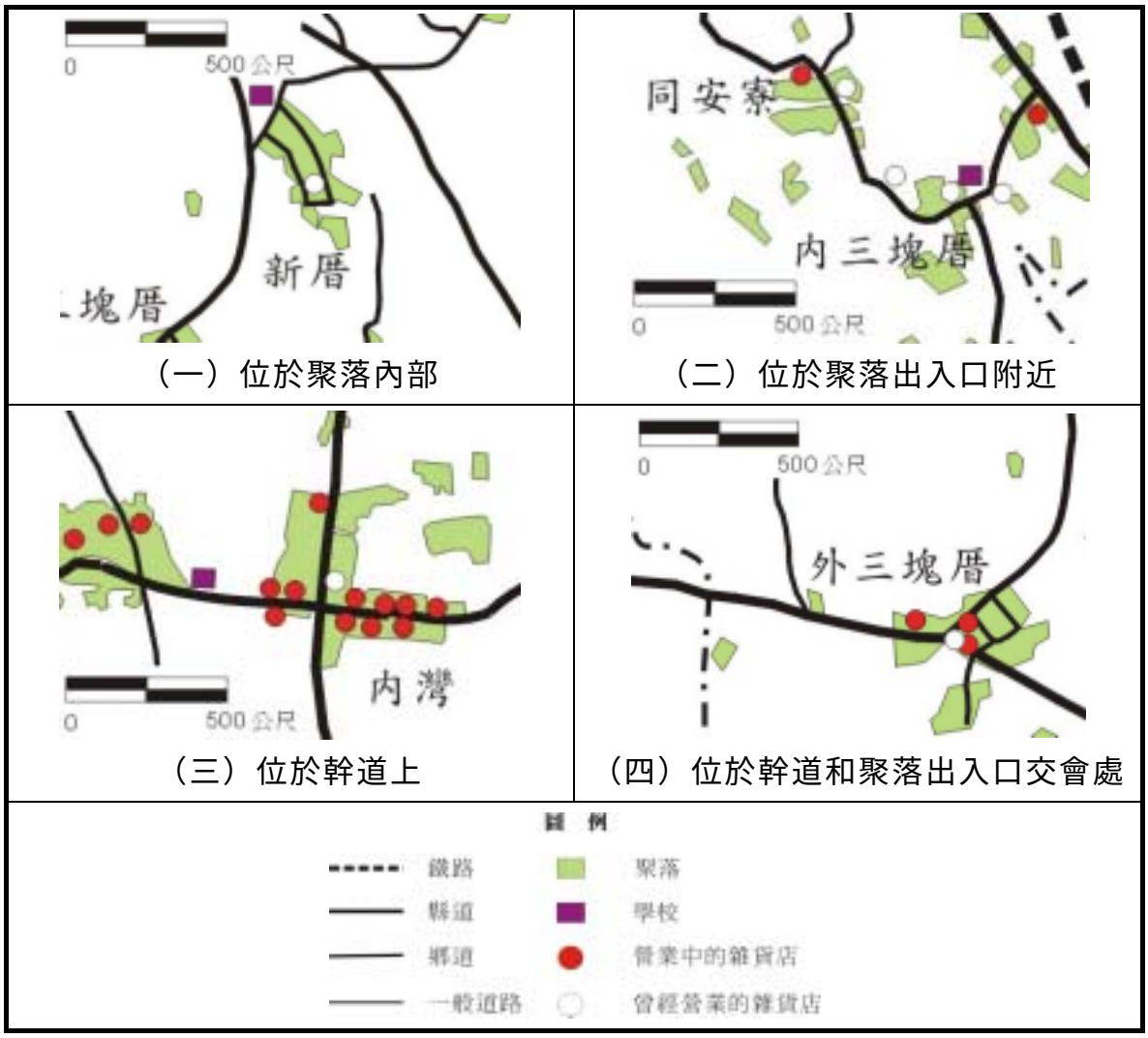

圖 3-1　田中鎮鄉間雜貨店位置圖

至於市街上雜貨店分布的位置，則集中在員集路介於大社路和中州路之間的路段，和中州路介於火車站前到員集路之間的路段，這兩個路段同時也是田中鎮早期最熱鬧的地區，目前還可看見一些日治時期的街屋，位於復興路和員集路交叉口東北角的菜市場（第一零售市場），雖然建築物本體已經沒有攤販進駐，但附近的街道在上午時分有相當多的攤販聚集，賣的東西林林總總，包括蔬菜、水果、雞、鴨、魚、肉、衣服、各式各樣的家庭用品（杯、盤、垃圾袋、安全帽……等等），特別是在復興路兩側和南北街兩側，上午買菜時間擁擠的人潮有的亦會光顧這附近的雜貨店。

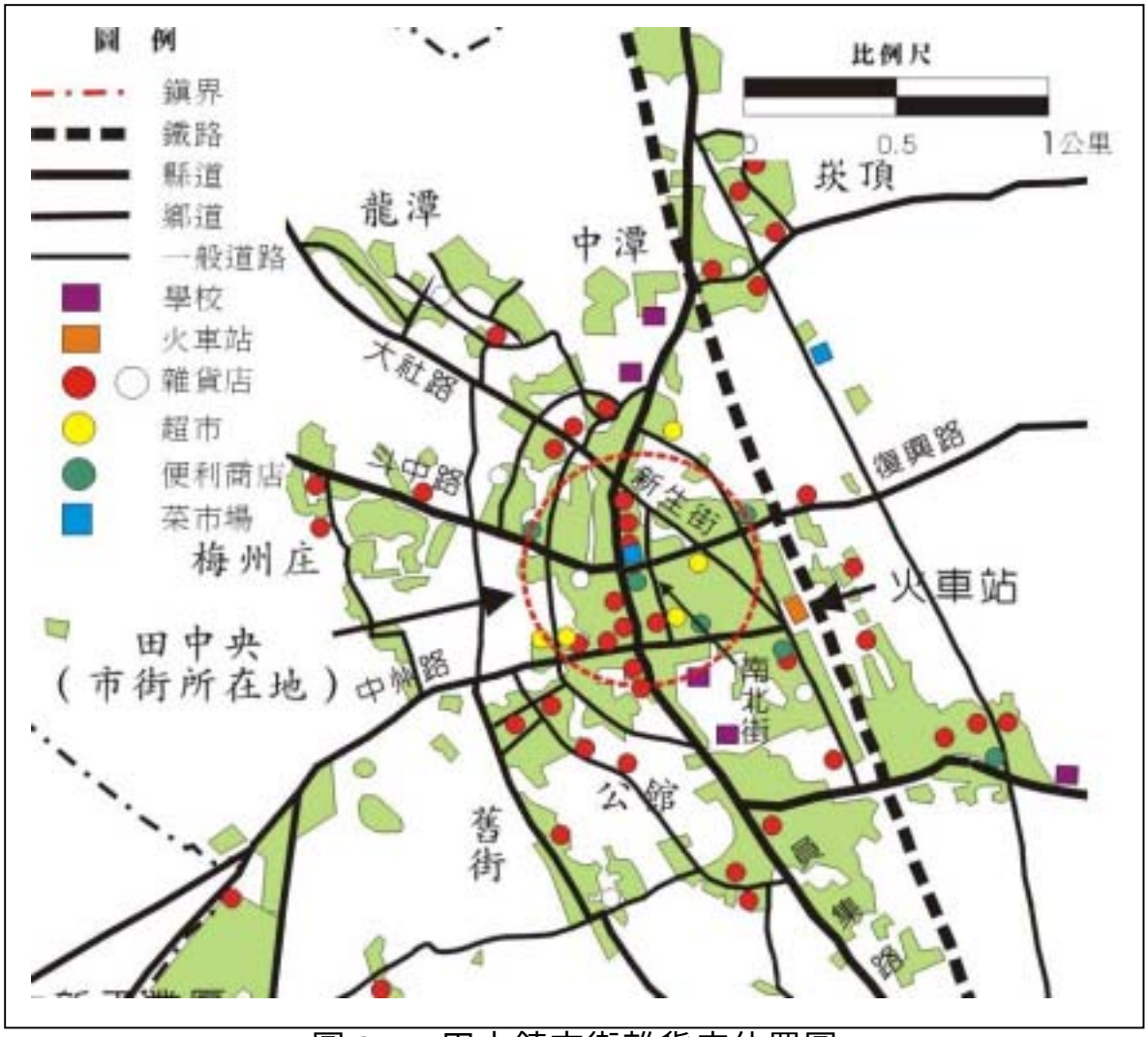

圖 3-2　田中鎮市街雜貨店位置圖

第四節　田中鎮雜貨店的經營情形

以下本文就區位、商品、批發或零售、補貨時間及營業時間固定與否、經營者特質、雜貨店的房屋形式及店內配置為指標, 分別討論雜貨店經營的情形。

一、以區位為指標

在上一節討論雜貨店分布的位置時，已把雜貨店分成鄉間型和市街型，對鄉間居民而言，這兩者的差異主要在於貨色齊全的程度和距離的遠近；一般情況居民把到雜貨店稱為要去「店仔」，但也曾經有位於距離市街較遠聚落（內三塊厝）的雜貨店，因為經營者的用心，賣的商品相當齊全，除了食物類的裝了十多簸仔，還曾賣過牛鈴、牛索……等等各式商品，而使這間雜貨店被當地居

民稱為「街仔」[23]。

市街是鎮上較多人群聚集的地方，菜市場亦位於此，一些平常會到菜市場買菜的顧客會順便光顧這裡的雜貨店，而不常上街的居民，也可能在重要節日（如過年、清明節、中元節）或是家裡有人嫁娶時，到街上採買，因為市街上的商店的規模較大，雜貨店所賣的貨色會較齊全、數量也較多。

另外，位於學校附近的雜貨店也比較特殊，通常位於國小附近的雜貨店會賣比較多給小孩子吃的零食、玩的東西，但是現在的幼年人口不管在比率上或數量上都較過去減少，因此這些雜貨店的生意也受到影響，另外，現在許多家長都會用機車載學生上下學，也減少了小孩子到雜貨店的機會，作者曾在內三塊厝的大安國小附近觀察中午下課時附近雜貨店的狀況，發現從早上 11 點半到中午 12 點半之間的一個小時，到店裡面買東西的學童只有兩名，而這間雜貨店目前的營業額有時一天不到 300 元。

在雜貨店生意日亦衰退的時候，有的經營者會選擇以兼業的方式增加家庭收入，而區位就會影響雜貨店在「兼業」上的差別，例如在街上的雜貨店兼賣麵線糊、豬肉，主要還是利用其人群聚集的區位條件，以增加商品種類的方式吸引顧客，但位於鄉間的雜貨店，因為所在地的人口流失，或喜歡到街上選擇性更高的商店去購物，增加販賣的商品並無法增加收入，因此加入了家庭代工的行列，通常從事的是加工中不需機器操作的簡單工作，例如剪襪子或將絲襪整理成一打一打的，就地利用店內外的空間，而這些襪子都會由工廠約僱的司機載來和運走，對經營雜貨店的人來說是很方便的兼業。

表 3-4　田中鎮幼年人口數及佔總人口比率

	0-4 歲		5-9 歲		10-14 歲	
	人數	比率(%)	人數	比率(%)	人數	比率(%)
民國 60 年	4909	12.13	5238	12.94	5135	12.69
民國 65 年	4701	10.70	4596	10.46	5147	11.71
民國 70 年	4841	10.56	4188	9.13	4481	9.77
民國 75 年	4044	8.70	4398	9.46	4173	8.97
民國 80 年	3555	7.74	3725	8.11	4129	9.00
民國 85 年	3303	7.05	3307	7.05	3677	7.84

資料來源：整理自歷年《彰化縣統計要覽》。

[23] 個案 B_{13}，　90 年 10 月 29 日訪談記錄。

表 3-5　田中鎮 90 學年度各國小人數

校名	全校人數	所在位置	學　　區
田中國小	2421	南路里	西路、東路、南路、中路、北路（1-9，16 鄰）、沙崙、新民、梅州里
三潭國小	427	中潭里	頂潭、中潭、龍潭、北路里（10-15 鄰）
大安國小	231	三安里	大崙、三安里
東和國小	260	復興里	平和、復興里
內安國小	320	東源里	東源、碧峰、新庄、香山里
明禮國小	236	三光里	大社、三光、三民里

資料來源：彰化縣教育局。

二、以所賣的商品為指標

從一家雜貨店賣的商品種類多寡大約可以看出生意的好壞，生意好的賣的種類比較多，相反則較少，但有些商品雖不是每家店都有賣，卻具有特殊的指標性意義。

例如菜市場賣的蔬菜、魚、肉，在離菜市場比較遠的聚落雜貨店也有賣，經營者一大早先到大菜市採購，再自行載回店裡面販售，對沒有時間或不方便到菜市場的居民來說是很便利的，因此需到田裡工作的婦女、年紀較大的老人家是主顧，雖然這些地方也有菜車經過，但雜貨店是定點的，顧客可以在自己方便的時間過來買。

傳統的農村之中，檳榔是具有特殊意義的食物，除了是大人（通常是男人）的休閒零食，同時也有重要的社交意義，及嫁娶的必備食物，但現在的生活習慣改變，檳榔在生活中的意義也降低，加上現在的房屋建築不像以前吐檳榔汁那麼方便，且許多上國小的小朋友會向阿公提倡「吃檳榔是不衛生的」這個觀念，一些年紀較大的老人家牙齒也咬不動了，所以鄉下吃檳榔的人減少，簸仔店檳榔的銷售量也減少，另外，做檳榔還需要花時間，根據實地的田野調查，現在仍販賣檳榔的雜貨店，通常是老闆本身有吃檳榔的習慣，除此之外的雜貨店已經不賣檳榔，但在一些大馬路上則多了很多檳榔攤。檳榔仍在，但意義已經不同。

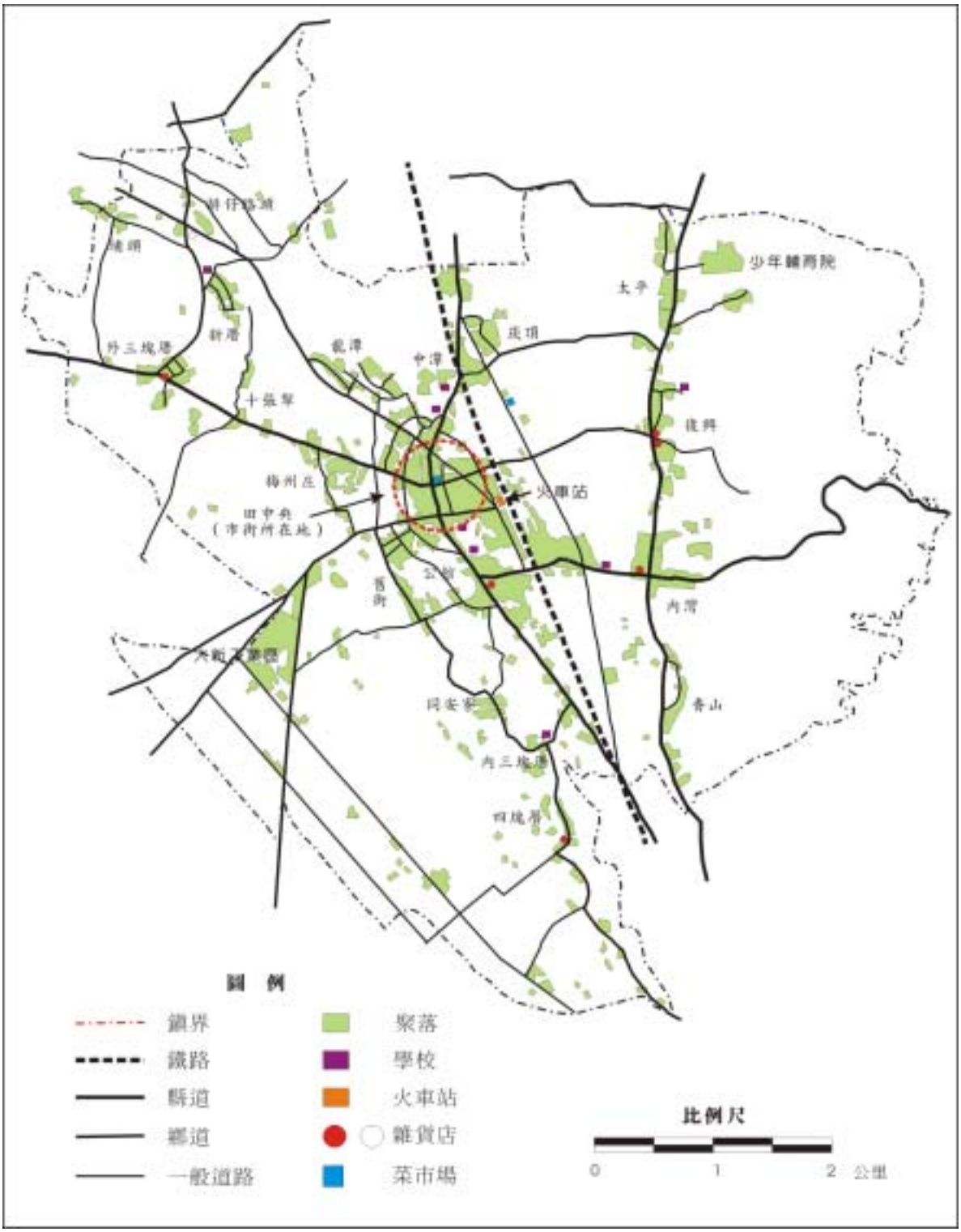

圖 3-3　有賣菜的雜貨店分布圖

菸酒這類有固定利潤的商品，原本是各家雜貨店都亟欲販賣的，但並不是每家雜貨店都會賣酒，早期是因為店內空間狹小，沒有空間擺放，現在則是為了省卻回收瓶子的手續，因此，對現在的雜貨店經營者而言，賣什麼商品除了看它是否有利可圖，方不方便也成為重要的考量因素。

三、以批發或零售為指標

雜貨店依其主要顧客是一般消費者抑或其他商店，可以分為批發店和零售店，批發店多位於市街上或重要道路上，而零售業則遍及市街和鄉間。

在面臨生意欠佳的壓力而必須在經營上有所轉變時，這兩種商店會做出不同的反應，批發店因為接觸到較多的製造商，因此在轉型時運用其較零售店雄厚的資本，或專事某種商品的進口批發，例如麵粉，或轉而從事商品的製造，例如麵類，在自家工廠生產各式麵類，繼續供應原有的下游商店，但因下游商店的數量及銷售量萎縮，因此轉而賣給小吃店。

至於零售店，資本額較小，例如位於外三塊厝一家雜貨店在民國 60 年的營業登記中資本額是 3000 元，如此的小資本額，在面臨改變的壓力時，家中經濟往往依靠家庭成員到工廠或外地上班所得，而因為商品的流通速度變慢，長時間賣不出去的東西會壞掉必須丟掉，因此只賣飲料、香菸、罐頭和少量不易腐壞的商品，而飲料經銷商，例如經銷統一的田福企業，會將過期的商品回收，減少雜貨店的損失，也確保了商品的品質，維持了品牌的形象及經銷商的商譽。[24]

四、以補貨時間及營業時間固定與否為指標

從營業時間和補貨時間的固定與否可以看出一間雜貨店的生意好或不好、經營者的態度積極或不積極，原則上經營者的態度若是較為積極，生意也會比較好，但是當雜貨店生意受到整個大環境改變的衝擊，而使得小雜貨店無力抵擋時，經營者的態度也會轉趨消極，但也有經營者因為家裡晚輩在外工作，不願繼承商店，而家庭收入亦仰賴在外「吃頭路」的薪水，態度轉趨消極之後販賣的商品種類減少，而逐漸使得居民寧願到較遠的街上去買東西。以下就用營業時間和補貨時間的固定與否這兩個指標對雜貨店加以分類。

表 3-6　依補貨、營業時間固定與否分類雜貨店的類型

	補貨時間固定	補貨時間不固定
營業時間固定	I	II
營業時間不固定	III	IV

[24] 個案 D_4 民國 90 年 10 月 27 日訪問記錄。

類型 I 補貨時間和營業時間均固定，經營態度較為積極，而類型 IV 補貨時間和營業時間均不固定，經營態度最為消極，類型 II、III 則介於中間。在本文的定義下，將類型 I 視為「營業中」，而類型 II、III、IV 視為「曾經營業」，足可見一些看起來生意不太好的雜貨店，實則存在著差異，類型 I 雖然補貨時間固定，但一週補貨的數量可能很少，只有一、二箱的飲料，而有時補貨是看在熟識業務員的面子上，並不一定是有這個數量的銷售量；類型 II 補貨時間不固定，是在經營者覺得有需要的時候才打電話叫貨，在批發商競爭強烈的情況之下，業務員會把握每個銷售的機會，向每家雜貨店推銷，但若是很久才補一次貨，或者是雜貨店位於較偏僻的地方，貨車停留卸貨不便或是要繞遠路才到得了一間雜貨店，業務員可能就會放棄每週跑一趟，而是留下名片請雜貨店經營者有需要的時候再打電話叫貨，另外，也有雜貨店經營者主動要求業務員不要來，而選擇自行找時間到街上補貨或打電話叫貨，若是年紀較大（七十歲以上）或行動較不方便，則會請孩子在有空的時候去幫忙補貨；類型 III 通常經營者是婦女，早上在忙完家事之後才開店，遇到家裡有事時則不開，但因為雜貨店的位置還不錯，居民也都還捧場照顧生意，因此可維持固定時間補貨的情形；類型 IV 若非當地居民可能無從得知這間雜貨店仍有「營業」，因為營業的時間不固定，通常經營者是另有職業（自由業），筆者在田野做訪問的時候，曾有一位老闆娘談到附近的另一間雜貨店時說：

「彼間𢬵仔店的人主要是在飼豬，攏是飼豬飼完之後才有開。」（個案 B_{19}）

這類雜貨店之所以還算得上是一間雜貨店，跟經營者本身的態度有關，因為這些雜貨店都有數十年的歷史，開店已經成為店老闆日常生活的一部份，儘管已經不以此為生，但附近的居民都還是會過來聊天、下棋，販賣商品的機能已失，但作為中地的功能仍在，於是店老闆會不定期的補幾箱飲料，賣給這些來下棋聊天的居民，若店是開在庄廟附近的，還會因為廟裡要大拜拜打電話請人送個幾箱禮盒，供臨時需要的人購買。

五、以經營者、顧店者特質為指標

雜貨店所使用的勞力都是自家人，理由是：

「請的顧店的人如果把錢放到自己的口袋，甚至可能讓一家店倒掉，除非自己人太累、忙不過來，而且有相當信任的人，否則不會請外人顧店。」（個案 B_{22}）

根據田野實察結果，只有一間位於中潭東閩路上的雜貨店曾經聘請家族成員以外的店員，因其曾經標榜 24 小時營業，但近一年多以來已經改為晚上營業到 12 點打烊。

這些雜貨店的經營、顧店者，主要是年約四、五十歲的婦女或六十歲以上的老夫婦，少有壯年男性獨自顧店，經營雜貨店的婦女多半是自公公手上接手，而先生則在外面有工作，經營雜貨店的老夫婦則是從年輕開始經營起，而孩子都在外工作，不打算繼承，但若經營者為年輕的男性，態度則較為積極，會把商店翻新為便利商店的形式。

從經營者、顧店者的特質分析的結果，顯見雜貨店已經從家庭主要收入來源變成次要的，是增加家庭收入的來源。

六、以雜貨店的房屋形式、店內配置為指標

雜貨店依其房屋形式可分為平房和二層樓以上的建築（樓仔厝）兩種，店內配置可分為傳統式（商品由老闆取）和開架式（商品由顧客自取）兩種，建築形式會影響到店內配置，因此把這兩種分類放在一起談。

平房式的雜貨店是現在所見歷史最悠久的雜貨店，[25]店內的配置是傳統式的，顧客要什麼商品告訴老闆，就算商品是放在顧客伸手可及的地方，也一律由老闆拿給顧客，只有雞蛋是例外，通常顧客喜歡自己挑選，而樓仔厝的店內配置可能跟平房式一樣是傳統式的，但逐漸改為開架式，亦即有較多的商品是顧客可以字取的，至於近年來新開的仿照便利商店型式的雜貨店，則普遍設有自動門。

[25] 更早之前有「竹管仔厝」，是清代時的建築，個案 B_{20} 所言，90 年 10 月 27 日訪談記錄。

照片五　平房式的雜貨店

（民國 90 年 6 月攝於龍潭）

照片六　便利商店式的雜貨店

（民國 90 年 6 月攝於外三塊厝）