

黃元山

中文大學全球政治經濟社會科學碩士課程客席講師

香港大學專業進修學院中國商學院客席副教授

電郵：\_\_\_\_\_

2017年1月3日

### 意見書：社區經濟發展 小販何去何從？

小販擺賣是陪伴著不少香港人成長的集體回憶。二次大戰後，大量移民從內地湧到香港。部分人因學歷不足，又或語言不通，在正式經濟 (Formal Economy) 中未能找到就業機會，因而轉到非正式經濟 (Informal Economy)，成為小販尋找出路。當時香港大眾市民普遍收入不高，小販售賣便宜的日常用品就最適合他們不過。有需求、有供應，小販擺賣自然應運而生。可是自 70 年代，政府開始以阻街，噪音，衛生問題等理由逐步取替小販行業，並取消發牌（除了前幾年復發的極少數牌照之外）。於是，持牌小販數目由 1980 年代末的 20,000 名大幅減少至現在約 6,000 名（固定及流動小販牌照分別 5,703 及 430 個）。

小販究竟應隨著經濟發展而被自然淘汰，還是有保留的價值呢？筆者傾於後者，原因是小販屬於社區經濟發展 (Community Economy Development) 的一部份，有其重要性。

社區經濟發展是希望解決全球化導致低下階層的貧窮、失業、環境等問題，希望善用社區的人才，土地，經驗等資源來改善低下階層的生活質素。以小販為例，它對社區經濟發展主要有兩大貢獻。第一，為低下階層提供就業及消費的機會。第二，累積社會資本 (Social Capital)，即指增加社區之間人與人的關係、信任、及作為歷史與文化的保育等等。

香港的經濟高度集中和外向，無論是因為人力物質或其他資源不足的關係，卻並非每一個香港人都能參與；如何為這些不能參與所謂的“正式經濟”的香港人，開拓一些空間，讓他們在所謂的“非正式”經濟中，找到安心立命之處，是一個重要的議題。一個切合社會需要的“非正式”經濟，不單能促進社區經濟，更會帶來整體社會資本的累積。

現時，政府其中一個現行方案是要把小販遷到新建的公眾街市去。這種硬把小販由“非正式經濟”轉到“正式經濟”去未必可行。小販之所以成為小販而非經營店舖就是因為本身未能負擔昂貴的租金。而且，嘗試把所有人納入“正式經濟”，以為就等於解決“非正式經濟”的問題，其實就等於握殺了“非正式

經濟”的生存空間，並非一個長遠妥善的政策。

政府可以參考外國紐約及悉尼的例子，尋找新出路。其中可以考慮重新大規模簽發流動小販牌照，但同時限制小販不能在特定區域（甚至可以考慮是特定時段）擺檔，以及禁止在售賣相同貨品商店附近擺檔等。

而紐約的流動小販牌照多達 6,000 個，是香港的十多倍，亦印證出上述做法的可行性。為方便管理，政府也可以參考悉尼的做法要求小販要透過智能電話軟件報告攤檔位置，以供人員執法，也可以收宣傳功效，更能推動本港智慧城市的應用。

在其他的政策領域，開始有所謂「Regulatory Sandbox “監管沙盒”」的討論，其實，“監管沙盒”這個概念，也應該同樣應用在“非正式經濟”的討論中，讓固有的政策不能阻礙政策的突破和創新。政府應以此作參考，多與業界保持溝通，先推行試驗和豁免計劃，為小販行業覓一條新出路。