

省府宣布
每年只需
付1000元

中小型超市賣酒 牌費大減2000元



本報記者文琪

安省農產、食品及鄉郊事務廳廳長李爾(Jeff Leal)和安省經濟發展廳廳長杜傑(Brad Duguid)，昨日在 Galleria 超市召開新聞發布會，宣布省政府將為中小型獨立雜貨商減少酒類許可費用，由原先每年3,000元降至1,000元。

出席發布會的還有省議員科圖(Michael Coteau)、加拿大獨立雜貨商聯合會(CFIG)高級副總裁、小企業事務聯盟(Small Business Matters Coalition)主席 Gary Sands，及 Galleria 超市行政總裁 Peter Shin。杜傑表示，安省目前有208家雜貨店，被授權出售啤酒和蘋果酒，其中包括44家獨立雜貨商將有資格申請酒類許可費用的減免。

杜傑長期以來非常關注和體諒中小型雜貨商在商業巨頭資源整合、網絡購物盛行的大環境下生存的不易。他指省府發出強烈信號，只有在絕對有必要的情況下，才去增加中小企業的負擔。每向商業收取1元錢的行政費用，當局要找到為這些企業節省1.25元的方法。這些決定或者規定，都是在內閣的討論中進行的，每新增一筆費用就要有相應的費用抵消政策。

最少25%採購面向小企業

關於將為中小型企業提供與政府合作的渠道，杜傑承認，政府更傾向於與大的企業合作進行採購。「因為傳統上來說我們就是這樣做的。很明顯這樣做對政府來說風險很小，但是我們也希望我們的政府能夠對中小型企業敞開大門，至少有25%的政府採購是對小企業開放的，給他們更多機會去做生意，也給剛創立的小企業、成長型公司、創新型企業一些機會去建立一個和政府合作的平台。這樣政府也會強制性地去找尋有能力的、合適的、有聲望的小企業合作完成採購。」

李爾對此表示，「美國的聯邦政府就有這樣一個政策，把25%的政府採購規定限額給予小企業。我們也覺得這是非常重要的政策。這些給安省政府提供服務和產品的初創公司，在長期來看，希望他們在未來能夠在世界上具有一定的競爭力。」



出席嘉賓(左起): 加拿大獨立雜貨商聯合會高級副總裁、小企業事務聯盟主席 Gary Sands、省議員科圖、李爾、Galleria 超市行政總裁 Peter Shin 以及杜傑。

華裔東主: 會考慮申請



中區華埠金牛城超級市場東主陳旺(見圖)表示，如果省府真的大幅減收超市賣酒牌照費，他會考慮申請，因為增加不同貨品類別，可加強市場競爭力，對消費者及經營者都是雙贏之局。

陳旺表示，對省政府將進一步放寬賣酒措施、計畫減收賣酒牌照費感到高興，指這惠及如他們的獨立小型超市。他指目前超市的賣酒牌照費十分昂貴，每年起碼要7,000元，所以只有大型連鎖超市方能負擔。大型超市加入售賣低酒精含量，如啤酒、餐酒或蘋果酒產品等，為顧客提供一站式的服務，對小本經營的中小型超市是一個打擊。對於省政府將中、小型超市的賣酒牌照費減少2,000元，對他們是一個大喜訊，因為他們應能夠負擔得起的該費用。

若這項措施真的於本年秋季實施，他會考慮申請賣酒牌照。

陳旺認為，省政府減收中小型超市賣酒牌照費，對消費者或經營者均有好處。以他的超市為例，位於中區華埠，是多城旅遊重要地標之一，每年不少外國遊客到訪，他們多在華埠食肆進餐，如區內超市有啤酒、餐酒賣，令遊客更便利。對區內居民，由於超市幾乎全年營業，且開門時間較長，所以如遇上公眾假日或周末，區內市民亦較方便到超市買啤酒、餐酒，因為目前省政府經營的酒舖及啤酒專門店，法定公眾假期是不開門的，周日營業時間亦較其他日子短，所以如果減收牌費，超市多了酒類品種而獲益，加強了行內競爭力，消費者亦有更多選擇，所以他是十分贊成省政府這個措施。

本報記者



李爾仔細查看速凍貨櫃售賣的食物。

指酒價由LCBO制定 超市: 消費者難受惠

小企業事務聯盟主席 Gary Sands 稱，安省有60%的雜貨店是獨立的，獨立雜貨店是指個人或家庭所有的零售雜貨店。「最開始酒類許可年費高達每個店鋪7,000元，中小型獨立雜貨店要和 Loblaw's 或沃爾瑪一類的企業所有型雜貨店繳納一樣的費用。我們向政府提出抗議，這對於小型企業來說是很大的開銷。所以2016年政府把這個費用對獨立雜貨店降低至3,000元。」

目前這個費用再度降低至1,000元，並且依然只對獨立雜貨店實施，Gary Sands 認為這是大環境下，幫助中小企業保持競爭力的必要政策。大企業旗下的雜貨店依然需繳納每店每年7,000元。「Galleria 和 Longos 屬於比較大的獨立雜貨店。這個政策可以使得每家分店再有2,000元費用減免。我們還有許多會員店鋪是只有一家店。雜貨店的利潤非常小，有些店鋪大約只有1%。這筆酒類許可削減費用對尤其是小規模的雜貨店是一筆很大的節約。這筆費用的減少意味着這些獨立的雜貨商，可以有更多的資金用於僱傭本地人、購買本地生產的商品，並且更好地存在於本地社區。他們在價格上永遠無法與 Loblaw's 或沃爾瑪競爭，所以必須用能夠讓他們根植於社區的方式在市場上競爭。」

Galleria 超市行政總裁 Peter Shin 對本報記者表示，「減少酒類牌照申請費用的措施的確很受到歡迎，但這項措施並不能使消費者受惠，因為酒的價格是由 LCBO 制定的。這個政策減免了商家的部分費用。賣酒的利潤很低，只有3%。」

Gary Sands 進一步對本報記者表示，中小型雜貨商如今面臨的最大挑戰是雜貨行業不斷在進行巨頭的整合。「隨著更大的零售商購買其他零售商，比如 Loblaw's 購買 Shoppers Drug Mart，這意味著與獨立雜貨店相比，這些企業型的雜貨店在供應商市場上的扛桿更多，價格上他們的優勢也會更多。」

本報記者文琪