

戀戀傳統市集—— 談七堵傳統市場之價值 與其居民之情感認同

研究學生：楊佳欣

甯曉薇

指導老師：陳怡儒

目錄

壹、緒論

- 一、研究動機
- 二、研究目的
- 三、研究方法
- 四、研究流程

貳、文獻探討

- 一、傳統市場
- 二、近年來研究者研究題目與關注之議題

參、研究對象資料

- 一、七堵區歷史發展背景
- 二、七堵傳統市場位置

肆、研究方法與過程

- 一、問卷設計
- 二、訪談稿設計
- 三、研究限制

伍、實證分析

- 一、問卷結果分析
- 二、訪談結果分析
- 三、本章小結

陸、結論

柒、參考文獻

- 一、網路資料
- 二、論文
- 三、書籍期刊

捌、附件

- 一、正式問卷
- 二、訪談稿

圖目錄

圖 3-1 基隆市行政區圖

圖 3-2 七堵區地名圖

圖 3-3 七堵傳統市場所在地圖

圖 5-1 七堵傳統市場的消費者是否居在七堵區人口比

圖 5-2 七堵傳統市場的消費者在七堵區居住的時間長短之比例

圖 5-3 七堵傳統市場的消費者在七堵菜市集持續消費的時間長短比例

圖 5-4 七堵傳統市場的消費者到該市集的交通方式比例分佈

圖 5-5 七堵傳統市場的消費者到七堵傳統市集消費頻率比

圖 5-6 七堵傳統市場的消費者通常至該市集消費的時間分佈

圖 5-7 七堵傳統市場的消費者職業狀況比例分佈

圖 5-8 七堵傳統市場的消費者大都至該市集消費的時間分佈

圖 5-9 七堵傳統市場的消費者性別比例

圖 5-10 七堵傳統市場的消費者年齡比例分佈

圖 5-11 七堵傳統市場的消費者教育程度比例分佈

圖 5-12 進出七堵傳統市場會有親切的感覺之同意程度比例圖

圖 5-13 七堵傳統市場的存在促進了鄰里間的情感交流之同意程度比例圖

圖 5-14 七堵傳統市場的存在提高了社區的凝聚力之同意程度比例圖

圖 5-15 七堵傳統市場有助於人際關係的拓展之同意程度比例圖

圖 5-16 與攤販老闆之間的互動熱絡之同意程度比例圖

圖 5-17 七堵傳統市場是不可或缺的之同意程度比例圖

圖 5-18 七堵傳統市場的衛生條件不佳之同意程度比例圖

圖 5-19 七堵傳統市場的空氣品質不佳之同意程度比例圖

圖 5-20 七堵傳統市場內環境吵雜之同意程度比例圖

圖 5-21 七堵傳統市場影響週邊市容之同意程度比例圖

圖 5-22 七堵傳統市場的商品品質不佳之同意程度比例圖

圖 5-23 七堵傳統市場的商品價格合理之同意程度比例圖

圖 5-24 七堵傳統市場內的商品種類齊全之同意程度比例圖

圖 5-25 可以有效率地找到想要的攤位或商品之同意程度比例圖

圖 5-26 在七堵傳統市場內消費時不會受到車輛的干擾之同意程度比例圖

圖 5-27 七堵傳統市場內應加強安全措施或設備之同意程度比例圖

圖 5-28 七堵傳統市場有帶動週遭的經濟活絡之同意程度比例圖

圖 5-29 七堵傳統市場的營業時間和消費時間不能配合之同意程度比例圖

圖 5-30 七堵傳統市場與連鎖量販店的競爭下

有沒落、衰退的趨勢之同意程度比例圖

圖 5-31 七堵傳統市場在記憶中佔有很重要的位置之同意程度比例圖

圖 5-32 希望七堵傳統市場繼續經營下去之同意程度比例圖

圖 5-33 如果七堵傳統市場消失了會有不捨與失落的感覺之同意程度比例圖

表目錄

表 2-1 研究題目與關注之議題類別、來源及內容一覽表

表 3-1 七堵區地方轄治及地方角色

表 3-2 86 年基隆市各區居住住戶、人口密度表

表 3-3 民國八十六年基隆市、七堵區三階段年齡結構

表 3-4 七堵區各里住宅所有權及使用一覽表

表 3-5 基隆市境內各車站鐵路之客運概況

表 3-6 基隆市境內各車站鐵路之貨運概況

表 3-7 七堵區公車路線一覽表

壹、緒論

一、研究動機

近年來便利商店、超級市場、大型量販店在台灣如雨後春筍般開業，他們擁有輕巧的自動門，有明亮清爽的店面，有品質保證的衛生條件、還有按照分類擺放整齊的商品令人一目了然，剛好符合都市人的需求，省下了我們寶貴的時間。回過頭來想想，我們住家附近那充滿吵雜吆喝聲、秩序紛亂以及看似髒亂的傳統市集，為何依然能屹立不搖存在於現代社會呢？按照常理來說，傳統市集的存在應是一種地景的矛盾，因此我們想探討的就是在這個變遷迅速的現代社會，傳統市集依舊能存續下來的原因究竟是什麼？

我奶奶是個土生土長的七堵人，由於某些原因我們現在搬到台北居住，但她依然堅持每個週末一定要回七堵傳統市集一趟，採購下一周所需的生活日用品以及新鮮的魚肉、食品和蔬菜水果，這一長期以來的習慣，引起我強烈的好奇心：為何即使搬離七堵，她仍然堅持要回到七堵傳統市場採購？基隆市七堵區的七堵傳統市場和我七堵的家只距離一條馬路，雖然回去的次數很少，試問這一兩年來，不管是跟著家人或是自己一個人，進入傳統菜市場閒逛買菜的次數加起來應該可以說是屈指可數，但不可否認的，菜市場在我們的童年記憶中，的確佔有相當重要的地位。

然而，最近幾年來，新興店家不斷興起，像是家樂福、愛買、COSTCO……諸如此類由國外引進的新型經營模式的量販店。不可否認的，他們擁有更完備的設施和功能，可為消費者服務，提供多元化的商品讓消費者做選擇，許多優勢甚至可以取代傳統市集。只是，怎麼就是缺少了那麼一點兒人情味？當你毫無頭緒的在一籃籃蔬果中挑選的時候，沒有熟絡的老闆告訴你挑選新鮮蔬菜的訣竅；當你煩惱晚餐菜色應如何搭配之時，也沒有熱心的老闆教你煮排骨要配什麼樣的菜會更美味；當收銀台的服務員幫你結帳的時候，你再也不能說「頭家，順便送我兩根蔥，幾顆蒜頭」。

當許多顧客因為要求品質保證、衛生條件及配合上班時間，而紛紛轉向超級市場及量販店消費，傳統菜市場還有競爭力嗎？它還能繼續存在於急速變遷的現代社會嗎？不知西藥店前賣餛飩的小攤販是否依然還在？媽媽每次上菜市場指定的水果攤、蔬菜攤、肉攤還有魚攤，過了這麼多年是不是還一直在同一個地方做生意？那一張張熟悉的面孔，是否也還在菜市場裡繼續奮力地叫賣著？縱使傳統市場在這個快板步調的都市生活中，或許已有些跟不上節拍，但仍有不少婆婆媽媽依舊是菜市場的忠實顧客。究竟，是什麼原因？是什麼吸引力？讓婆婆媽媽仍然對傳統市場流連忘返？

傳統市場提供一個社區情感交流最佳的場所，擁有居民共同的情感記憶。但如今，它就要這麼消失了嗎？面對變遷急速的大環境，傳統市場該如何因應？它會在這個講求高效率的時代潮流下逐漸式微，或嘗試在困境中做出改變？所以現在，我們想做的，就是重新拾回對它的熱情與好奇，從錯綜複雜的時空線索中，尋找答案——了解它的空間意義、走進一段深

刻的歷史記憶、追尋從前的那份感動。

二、研究目的

傳統市場一直以來都是市井小民念念不忘的好去處，它充滿活力，洋溢熱情……。儘管科技不斷進步，時代一直改變，傳統市場依然不改其本色——濃厚親切的人情味。

雖然近年來出現了新的消費型態，各式便利商店、量販店紛紛興起，但七堵傳統市集依舊充滿著人文、洋溢著活力，與居民的生活息息相關。七堵傳統市集與七堵居民如同脣齒相依般的緊密連結，它是七堵居民最熟悉的情感交流場所，最貼近的生活空間。

本研究目的在於：

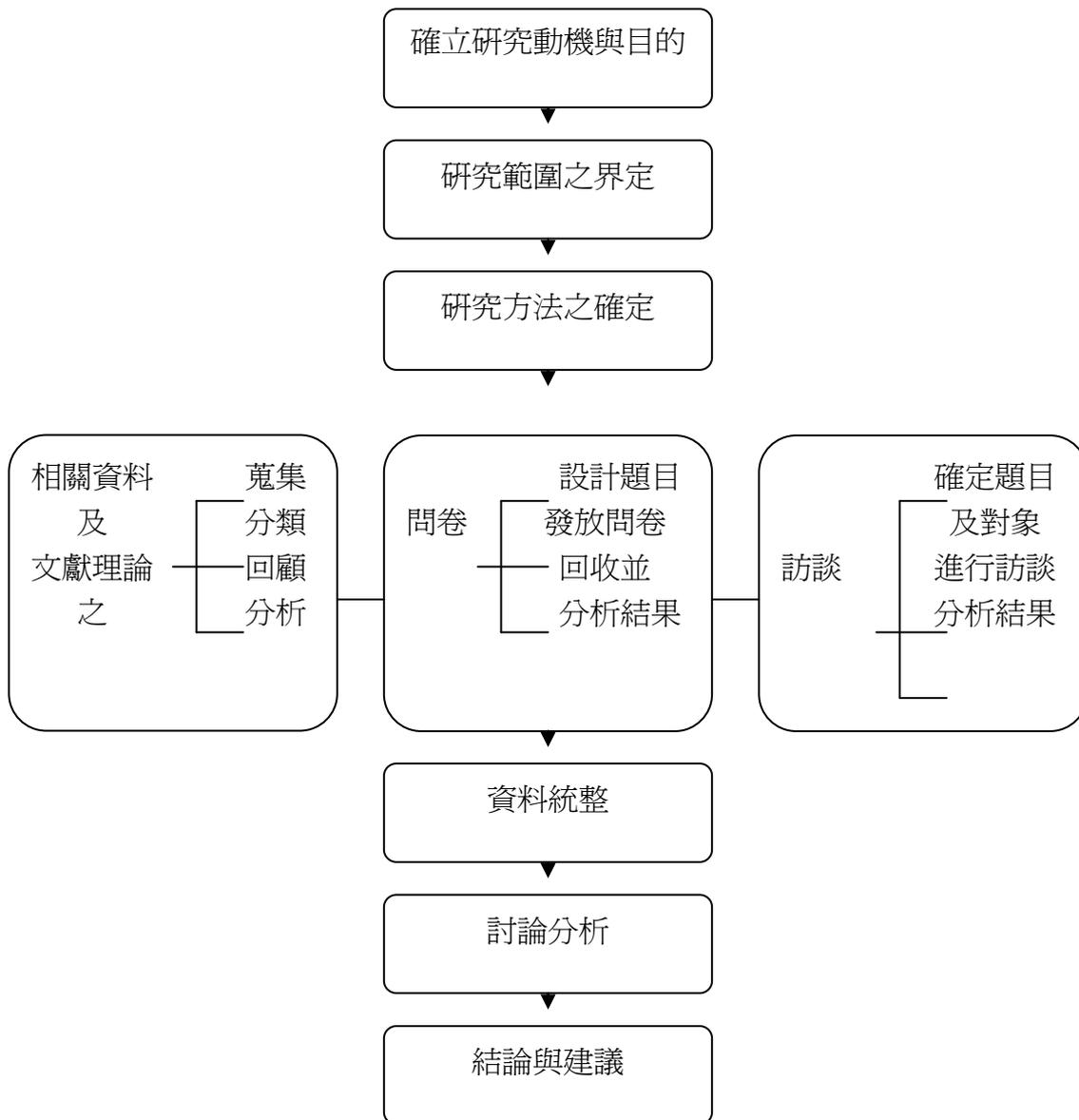
- (一) 從記憶與懷舊層面出發，觀察七堵地區的居民與七堵傳統市集之間的觀感、情感與認同。
- (二) 藉著七堵區歷史的發展沿革，找出傳統市集的核心價值與其不可替代性。

三、研究方法

按通常理來說，傳統市場的存在應是一種地景的矛盾，因此研究者想探究的主題就是——在這個變遷迅速的社會，傳統市集依舊能存續下來的原因究竟是什麼？進一步探討傳統市集的核心價值以及存在意義。

首先研究者觀察近年來研究學者們有關於傳統市場之論文題目以及社會所關注的相關議題，再追溯歷史，瞭解七堵傳統市場的緣起、發展歷程與其不可替代性。接著透過問卷調查法來分析七堵居民與七堵傳統市場之間的觀感、情感與認同，然後利用訪談法深入了解三位在七堵傳統市場內經營多年的傳統店家，對於近幾年來無論是市場的變遷或是店家本身的改變所持的看法。另外訪問三位長期持續在七堵傳統市場內消費且居住在七堵區的居民，了解他們對於七堵傳統市場的觀感、情感與認同。最後綜合上述所有研究方法之結果，歸納整理並加以分析後獲得最終結論，達成本次主題之研究目的。

四、研究流程



貳、文獻探討

一、傳統市集

(一) 傳統市集之定義

當一群人需要一處可集中之場所以進行交易，市集就會應運而生。《易經》繫辭記錄：「神農氏始列廛於國，日中為市，致天下之民，聚天下之貨，交易而退，各得其所。」說明中國自上古時代便已有了市集的雛形。

市集通常會在人口聚集之區域內形成，多半在信仰中心、交通要道、產業中心、行政中心等處，時間由臨時而固定，空間由小規模逐漸擴張為大規模。又因早期居民缺乏交通工具，多以步行為主，造成移動距離與範圍皆受到相當大的侷限，活動空間通常也僅止於住家附近，往往發展出住商混合之市集。

(二) 傳統市集之歷史記載

早在台灣歷史上的荷蘭時期，原住民、荷蘭人、西班牙人及漢人已有互相進行商品交易的行為產生，台灣最早的市集就是在此時形成。確定台灣已發展出市集的文獻記載是1694年高拱乾撰《台灣府誌》，誌內提到：「菜市，在寧南坊府學前，村里 各種菜蔬瓜果等物集此，炳燭為市，盡辰而散。」1741年台灣道劉良璧編輯的《重修台灣福建府誌》更記有所見：「彰邑所轄為半線保，雖新設未久而願耕於野，願藏於市者，四方紛致。故街衢巷陌，漸有可觀，山海珍錯之物，亦無不集。」盧嘉德《鳳山縣彩風冊》亦有「旗後街，在大竹里，現西十五里，逐日為市」等紀錄。由官方出面設置公有市場是從日治時期開使的，市場之管理制度亦是在日治時期展開的。

(三) 以營業時間區分市集

- (1) 批發市場：在北宋《東京夢華錄》裡曾紀錄：「……每五更點燈，博易買賣衣服、圖畫、花環、令領抹之類，至曉即散，謂之鬼市子。」通常清晨三點即營業。批發市場市大盤供貨的地方，中盤或小盤商販購買後運回整理後在準備至一般市場販賣。
- (2) 早市：通常清晨六、七點開始營業，過午幾乎全休息了，若要搶便宜，近中午十分通都會大降價。「早市」即一般所言之傳統市場，是大眾生活中最重要的一部分。
- (3) 黃昏市場：因應傳統營業時間之限制而產生之市場，營業時間大約為下午三、四點至七、八點。黃昏市場通常為私人承租土地後，在開始招攬攤商營業。
- (4) 夜市：顧名思義為晚上營業者，通常是具鄉土味之點心，甜鹹冷熱樣樣俱全，近年來常常出現生活周邊商品。

(四) 市場與攤販

清劉家謀竹枝詞「襟貨在憑鼓報知，卻招賣肉角先吹，錚錚聲向門前過，陌是貓鄰薩鼓宜。」描述了攤販的「流動性」。攤販自古即是組成市集之最小單位，把家中剩餘的農產品小量地帶至人潮聚集處交換，到以貨幣交換，慢慢地演變至今。市場原本集客力就不錯，商人見有利可圖，便紛紛往此處聚集，但不一定每個人都有店舖貨攤位可以使用，因此就出現以流動方式搶占商機，而零售商場的設備不好，或是租金過高等因素，則會使用周邊形成攤販的聚集地。

(五) 現今之傳統市場

閩南語中所謂的「菜市仔」也就是指零售攤販集中交易的場所——傳統市集。在傳統市場裡，設立單位及管理者的差異區分為公有傳統市場以及私有傳統市場，如下表：

	公有傳統市場	私有傳統市場
設立單位	政府機關	私人開發
建立方式	劃分攤舖配租給一般私人攤商經營	依據市府獎勵投資興建公共設施辦法並興闢都市計畫之市場用地
管理者	專人管理	私有市場負責人與承租攤販共組自治會

在民國六、七〇年代台灣的經濟發展過程中，傳統市場寫下了輝煌的一頁，然而，為何這個台灣生鮮食品最主要的供應場所，會在社會進步的今日逐漸衰蔽呢？主因於大部分傳統市集的購物環境不佳、建築物的老舊，和當今的新型態商店相較之下處於劣勢；價格上無法承擔市場外低價競爭的打擊；對於都市中日益增加的職業婦女而言，傳統市場集中在上午的營業時間與上班時段的衝突更是一大隱憂。許多傳統市場即使經過一番整修，仍然無法遏止顧客逐漸流失的情形發生，或許每逢假日和年節所見川流不息的人潮，依然不比二、三〇年前那段歲月的風光。

二、近年來研究者之研究題目與關注之議題

研究題目與關注之議題類別、來源及內容一覽表

類別	來源	內容
◇ 傳統市場特性、比較傳統市場與超級市場之間差異	◇ 許劭睿新莊報導《逐漸凋零的傳統文化新莊傳統市場》	<ul style="list-style-type: none"> ◇ 傳統市場的優勢在於比超級市場多了一份人情味。 ◇ 傳統市場沒有嚴密的組織，且環境較髒亂、衛生條件較差。 ◇ 傳統市場與超級市場的差異包含販賣方式、新鮮度和人潮的氣氛等。 ◇ 傳統市場正走向凋零的命運，但它會改變、會以另一個面向存在，不會消失。
	◇ 莊順源《改進傳統市場經營管理方式之調查研究—以高雄市公有傳統市場為例》	<ul style="list-style-type: none"> ◇ 傳統市場的形象是嘈雜、髒亂的。 ◇ 仍有人較喜歡至傳統市場購物，認為傳統市場離家近、交通方便、價格便宜、產品新鮮、貨色多、品質好。
◇ 傳統市集與超級市場或量販店之間消費型態之比較	◇ 在李亞倫《傳統市場的重生之路》	<ul style="list-style-type: none"> ◇ 許多東方進步都市之傳統市集仍保有其傳統和特色，庶民文化的東方情調時常吸引大量西方觀光客，商機無限。 ◇ 台灣傾向將傳統市集完全「現代化」。

	<p>◇ 蔡玲瓏、吳佩純、王美雲與翁嘉孺《傳統市場與超級市場顧客通路選擇行為之分析——以內普地區為例》</p>	<p>◇ 找出傳統市場與超級市場之經營特性，藉此區隔消費者光顧傳統市場或超級市場之原因，並針對兩種市場的消費者，了解其選擇購買通路之行為。</p> <p>◇ 對傳統市場與超級市場提出建議。</p>
<p>◇ 對傳統市場提出建議、分析傳統市場未來發展方向</p>	<p>◇ 東森新聞報《台北市長候選人郝龍斌與商攤座談 2006. 9. 18》</p>	<p>◇ 傳統市場在面對市民生活形態轉變和財團競爭的雙重壓力下，經營日漸困難。</p> <p>◇ 重大市場改建案中，官員不肯接受攤商的意見而導致改建結果缺失。</p> <p>◇ 郝龍斌表示在未來市場的發展改建上，會邀請社區和攤商一同參與討論規畫，若市場沒有經濟效益導致無法生存，市府會協助攤商轉業。</p> <p>◇ 市場具有特色和競爭力，可加強規畫轉型成觀光景點。</p>
	<p>◇ 李文英議員《傳統市場如何風華再現？》</p>	<p>◇ 傳統市場的真正價值在於非標準化。</p> <p>◇ 以現有條件做局部修整，將傳統市場難以替代性、獨特的社區文化特色充分利用，在現代化管理與人性化經營間做到平衡與發展。</p>

<p>◇ 各方對於傳統市場發展之看法與情感</p>	<p>◇ 李常生《以零售市場與攤販經營發展探討公共設施市場用地存在適宜性——以台中市為例》</p>	<p>◇ 傳統市場的供給面和現在顧客的需求面有極大落差。</p> <p>◇ 許多傳統零售市場已淪為社會暗角。</p> <p>◇ 傳統市場沒落的原因其一是競爭的壓力，其二是業種規劃並不合專業，未能依比例分配適合的業種。</p>
	<p>◇ 行政院第三十八次政務會談《傳統市場更新與改善五年計畫》</p>	<p>◇ 傳統市場雖有其存在價值，但仍有許多問題待解決。</p> <p>◇ 傳統市集未來環境預測：傳統市場必須隨時代變遷，改變經營體質。</p> <p>◇ 傳統市場具有社區文化特色，尚有存在價值。</p>
	<p>◇ 林珮如《鄉鎮地區傳統市場發展研究——以竹東鎮公有零售市場為例》</p>	<p>◇ 探討公有市場在地營運的特性，以分析公有傳統市場面臨發展的困境，並提出未來傳統市集整體規劃考量，可利用資源與優勢，強調本土化。</p> <p>◇ 管理策略應建立於經營效益需求與組織配合程度。</p>
<p>◇ 政府規劃對傳統市場之影響</p>	<p>◇ 新台灣新聞週刊林修卉《改建管理失當 北市傳統市場式微》</p>	<p>◇ 圓環北面不遠處的大橋市場，也因台北市政府的改建設計不良，導致業者生意慘澹，風華難再起。</p> <p>◇ 生意清淡攤商拿政府</p>

		補助走人結束經營。 ◇ 傳統菜場是人際網絡 集散地。
--	--	----------------------------------

參、研究對象資料

研究者選定基隆市七堵區的七堵傳統市場做為這次的研究對象。研究者之所以選七堵傳統市場其原因主要有二。第一，因研究者之一本身是七堵人，對七堵傳統市集與生活週遭各項事務的聯繫與影響，還有到此傳統市集進行消費的人與七堵傳統市集的互動深感興趣，第二，由於七堵傳統市場屬於歷史悠久之傳統市場，在發展過程中幾乎未經過政府的整治規劃或是干涉，因而能完整呈現出傳統市集的原始風貌。

七堵區歷史發展背景

(一)發展沿革與定位

七堵區的開墾自清朝乾隆初年起，由福建省泉州府安溪縣人自淡水上陸，至七堵居住開墾。早期之經濟活動是以採集木、材、藤、蕃薯向台北供銷，而至乾隆三十五年以後，居民購地農耕而漸漸開發。在都市的發展上，七堵區相較於基隆市其他行政區有更多的空間以及環境優勢。由下表中，可以看到七堵區在日據時代的轄治隸屬在台北及基隆之間有所轉移，光復後七堵區繼續維持著人口聚集區的角色，但近年來因自然地形的阻隔、土地面積廣大以及都市發展政策的影響，七堵區的發展速度逐漸減緩。

七堵區地方轄治及地方角色

時間	事件	地方轄治	七堵的角色
乾隆初年	泉州人移植入墾。		
乾隆 35 年	居民購地農耕，開始開發。	淡水廳	
光緒 14 年 (1888 年)	劉銘傳興築鐵路，搭設八堵車站鐵橋。	台北府石碇堡	
光緒 15 年 (1889 年)	鐵路、道路逐漸取代基隆河水運運輸。		
日據時代 (民國 17 年)		台北縣基隆支廳五堵、瑪陵坑庄	
(民國前 15 年)		水返腳辦務署	
(民國前 12 年)		基隆辦務署	
(民國前 11 年)		基隆廳 18、20 區	

(民國前 7 年)		基隆廳五堵區、瑪陵坑區	
(民國前 3 年)		台北廳	人口集居區
民國 9 年	七堵為庄治中心(五堵、瑪陵、暖暖三區合併成七堵庄)。	台北州基隆後七堵庄	人口集居區
民國 34 年		台北縣七堵鄉	
民國 36 年	七堵區成立。	基隆市七堵區	人口集居區
民國 38 年	劃出碇內、暖暖、暖同、暖東、暖西、八東、八南各里為暖暖區。	基隆市基堵區	
民國 77 年		基隆市七堵區	

(斜線部份無法尋得詳細資料)

(二)文化聚落與宗教信仰

乾隆中期，泉州人入墾基隆，其入墾的路線有從基隆河谷溯源而上，有的則從北海岸走陸路過來，泉州人在河谷及山地地區一帶發展，早期經由向平埔族租地耕作，取得生產與居住空間，後來約在清嘉慶年間以後才在基隆河中由逐漸開闢建了以泉州為主的暖暖街市以及五堵、六堵、七堵、八堵等漢墾移民之傳統聚落。

在嘉慶 22 年，泉州安溪余氏家族入墾六堵庄，分為下圳余、頂圳余兩支，為了開闢水源的需要，於道光 14 年，引草濫溪水開鑿水圳，余姓家族乃成為五堵、六堵地區的大姓家族，其中位於堵南里的「五堵南」、「溪頭」、「嶺腳」、「五堵腳」等等關於河階上的傳統聚落中，最主要的居民大多是當時余姓家族的後代，余氏後裔並在「五堵南」集資建立了目前七堵區最大的地方角頭廟宇「大德廟」〈今位在基隆市七堵區堵南里大德路 42 號〉，此廟為余姓家族的信仰中心。

(三) 產業起飛

六堵工業區的發歷程及現況

民國 62 年為配合行政院「加強國家全面經濟發展」，全國經過挑選後，選中了基隆市七堵區六堵里的單季農田上開闢「六堵工業區」。當時六堵工業區是全國第一個示範工業用地，總開發面及達 54.86 公頃，工業區的基地除公共設施外，可供建商用地 42.99 公頃，工業區工廠最多時，達 30 餘家，員工高達 5000 餘人，然至目前為止，僅剩 20 餘家，員工 3000 餘人。因六堵工業區並非獎勵投資條例與促進產業升級條例之相關法令開發，故省政府建設廳於民國 81 年解編工業區後，該區改以實施都市計劃，區內所有公共設施等財產移交市政府辦理管理，成為全國第一個被解編的工業區。

解編後的六堵的工業區，由於缺乏新的投資誘因、土地權屬糾紛，以及面臨國內產業轉型、其他工業園區的競爭，工業區內多數的土地閒置，所進駐的產業也多有污染性。後政府

欲配合新放寬都市計劃工業區業種標準，整合五堵、六堵的工業區及倉儲區轉型，以研擬如何發揮邊緣土地區位效益和本身商港優勢，進而規劃發展區位獎勵業者投資，帶動地方發展。

(四) 人口結構

七堵區居住的人口，至 86 年底共有 56,033 人，是基隆市人口數排名第三的行政區，戶數 16,523 戶。七堵區劃分為 20 里，總面積達 56.2659 平方公里，是基隆市最大面積的行政區，但人口密度是全市最低，每平方公里僅有 995.9 人，遠低於基隆市平均值每平方公里 2,857.6 人。

86 年基隆市各區居住住戶、人口密度表

年底別 及區別	面積 (平方公里)	里數	鄰數	居住戶口		戶量 (人/ 數)	人口密度 (每平方 公里人數)
				戶數	人口數		
86 年底	132.7589	144	2,878	117,814	379,370	3.2	106.3
中正區	10.2118	24	490	18,565	60,159	3.2	109.5
七堵區	56.2659	19	375	16,523	56,033	3.4	106.1
暖暖區	22.8283	12	205	11,859	35,819	3.0	108.5
仁愛區	4.2335	29	532	16,281	54,198	3.3	104.4
中山區	10.5238	23	476	15,998	51,183	3.2	110.2
安樂區	18.0250	20	458	22,999	74,374	3.2	102.8
信義區	10.6736	17	342	15,589	47,604	3.1	104.6

資料來源：基隆市統計要覽 第 51 期 86 年

97 年基隆市各區居住住戶、人口一覽表

	鄰數	住戶數	男性人口數	女性人口數	總人口數
中正區	517	21705	57335	29584	27751
七堵區	412	19129	28068	27071	55139
暖暖區	295	14032	19643	18779	38422
仁愛區	543	18950	25044	25313	50357
中山區	517	21705	57335	29584	27751
安樂區	636	30971	42515	42718	85233
信義區	412	19404	25726	25370	51093

資料來源：97 年 4 月基隆市各區戶政處統計

(五)交通運輸

(1)公路系統

七堵區內主要交通聯外道路有基隆—台北的中山高速公路及台五線公路(區內稱為北基公路)以及新台五線(明德一路)，其交通流量皆相當大。次要道路之動線是由主要道路分出以服務各鄰里社區之道路，在七堵市區中多將次要道路規劃為格線型道路，另外由於地形的限制，在各山區社區中，道路開闢困難，開闢相當多小的社區道路。

(2)鐵路

縱貫線鐵路經過七堵區的五堵、六堵、七堵等地區，設有五堵、七堵二站，向北再經八堵火車站至西部縱貫線最北起訖點基隆火車站，各車站歷年客運量成長狀況如表所示。

基隆市境內各車站鐵路之客運概況

單位：人次

年 度	基隆		八堵		七堵		五堵	
	上車人數	下車人數	上車人數	下車人數	上車人數	下車人數	上車人數	下車人數
80	2,831,984	2,469,322	1,086,376	1,182,030	961,343	756,372	348,746	207,684
85	3,734,456	3,181,028	1,318,979	1,241,261	1,189,244	746,810	482,026	236,749
86	4,000,678	3,317,126	1,399,647	1,320,784	1,199,938	811,834	515,852	267,156

基隆市境內各車站鐵路之貨運概況

單位：公噸

年 度	基隆		八堵		七堵		五堵	
	起貨噸數	到達噸數	起貨噸數	到達噸數	起貨噸數	到達噸數	起貨噸數	到達噸數
80	297,300	217,633	1,097	1,070	210,716	1,274,209	71,423	136,118
85	299,644	170,109	655	9,088	222,773	1,474,089	19,160	5,468
86	242,802	168,041	625	3,990	238,269	1,504,273	400	3,488

(3)公路客運

七堵區因為台五線橫貫南邊，公路客運種類很多，像是福合客運、台北客運和新和客運

等等。在基隆市區公車幹線方面，有暖暖—七堵—長安社區、長安社區—七堵和福基煤礦三線，以及堵南里、東新街、瑪陵、友蚋的新興橋和馬東里等線。

七堵區公車路線一覽表

	線別	經過行政區	主要行經路線	里程 〈公里〉	平均每日 載客人數	班次數 〈每天〉
1	長安社區	仁愛、暖暖、七堵區	忠一路、七堵、六堵	23	125	3
2	長安社區—七堵	暖暖、七堵區	七堵、六堵	11	103	2
3	福基煤礦	仁愛、暖暖、七堵區	忠一路、七堵	18	306	5
4	堵南里—402	七堵區	七堵、六堵、忠一路	33.8	4850	75
5	東新街—403	七堵區	忠一路、七堵	17	456	8
6	瑪陵—701	七堵區	崇智街	16.5	499	11
7	興新橋〈友蚋〉—702	七堵區	華新一路	26.5	591	11
8	瑪東里—703	七堵區	崇智街	22.3	208	4

(六) 七堵區各里人口比較

七堵傳統市集位在七堵區的永平里，但下列所有里的居民皆會至七堵傳統市集進行消費、交流與互動，其中人數佔最多的是永平里、富民里、正光里與正明里，因只與七堵傳統市集相隔一至兩條街道，其次是永安里、長興里、堵南里、百福里與六堵里，皆位於上述各里之外圍(灰色為底部分)，由下表各里住宅的總人口數與總戶口數的多少比較之下，研究者發現其數量似乎與進出七堵傳統市場消費者人數的多寡呈正比關係。

七堵區各里住宅總人口數與總戶口數一覽表

	鄰數	戶數	男	女	總計(男+女)
八德里	18	645	944	986	1930
六堵里	17	772	1068	938	2006
友一里	20	823	987	944	1931
友二里	18	247	309	238	547
正光里	21	1016	1436	1463	2899
正明里	25	928	1249	1300	2549
永平里	28	942	1243	1333	2576
永安里	24	917	1364	1237	2601

百福里	33	2220	3525	3461	6986
自強里	12	419	638	516	1154
長安里	11	940	1445	1330	2775
長興里	33	1638	2482	2359	4841
泰安里	27	1650	2355	2238	4593
堵北里	16	1409	2195	2136	4331
堵南里	19	886	1363	1239	2602
富民里	31	1622	2315	2359	4674
實踐里	26	1577	2437	2415	4852
瑪西里	12	165	229	202	431
瑪東里	11	143	189	154	343
瑪南里	10	170	295	223	518

(長安里於民國 95 年元月正式增設)

資料來源：97 年 4 月基隆市各戶政事務所統計資料

七堵傳統市場位置

基隆市行政區圖



圖 3-1

七堵地名圖區



圖 3-2

七堵傳統市場所在地圖

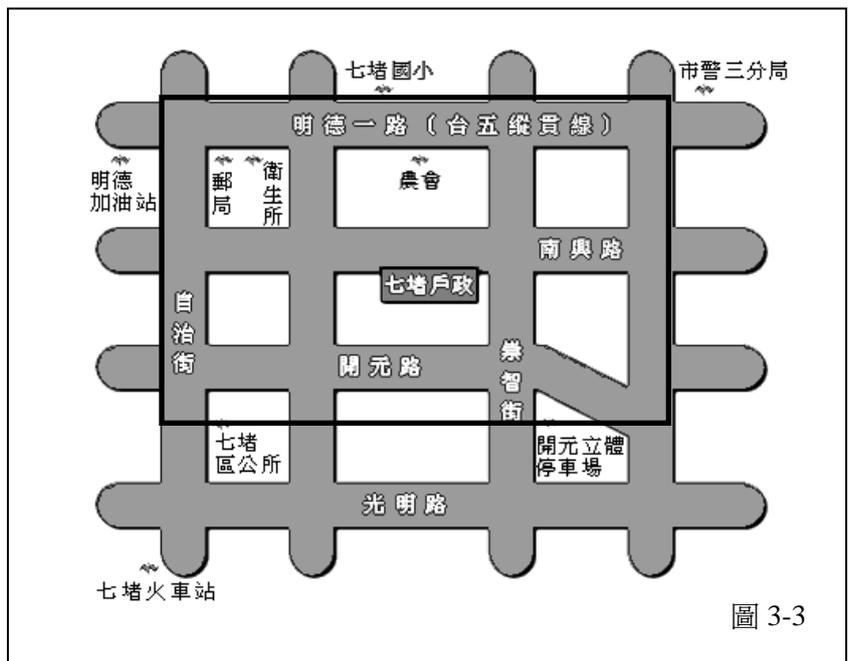


圖 3-3

七堵區於基隆市西南郊，地理環境屬山坡地較多佔 80%，平地狹小佔 20%，面積為 56.2659 平方公里，佔全市百分之四十二點七八，為全市最大行政區域區。七堵的市區，包括八德、自強、永安、永平、富民、正光、正明等七里，為七堵區的行政中心，分布重要行

政機關，鄰近七堵火車站，七堵及暖暖的舊市區及省道台五線沿，零散分布商業點，連成線狀的商圈，屬於鄰里型商圈，而七堵傳統市場位於永平里，其範圍包括明德一路、南興路、開元路、光明路、崇禮街、崇智街、崇信街以及自治街。近年來為使得七堵傳統市場更有統整性以便規劃，經過居民與店家之商討後，決定成立「七堵傳統市場管理委員會」，而由於七堵傳統市場區域範圍較大，因此以街道(崇禮街、崇智街、崇信街、自治街)作為界線劃分之標準，總共分成三個不同區域的管理委員會。

肆、研究方法與過程

一、問卷設計

在研究方法中，問卷調查的優點在於針對許多人對一些有限問題的反應，同時進行大量資料的比較和統計整合，使得廣泛而普遍性的發現結果，可以既經濟又整潔的呈現。首先進行問卷內容的初步設計及預先測試，其主要目的是確定問卷的內容能否背受測者了解，因此在問卷初步完成後，經由五位在七堵傳統市場消費的顧客進行測試，並詢問其意見與建議，再與指導老師討論，經過多次的修正後，才確定此次研究正式問卷的題目。

問卷內容共分為三個部份，第一個部份是調查受訪者與七堵傳統市場的關係，包括如何到該市場、持續在市場消費多久了等問題，希望了解七堵傳統市集內顧客來源分布位置的遠近，以及消費者進出該市場之頻率與狀況；第二部份是本問卷的主要內容，共有二十四題單一勾選題，程度選項分別是「非常同意、同意、普通、不同意和非常不同意」，此部分題目又分為兩小類題目，第一類為調查七堵傳統市場在其顧客眼中的優缺點，以求得影響顧客持續在傳統市場消費的原因，另一部分則是希望了解該市場在其消費者心中的位置，以了解消費者對該市場是否有具有感情，而情感又是否為支持它繼續經營下去的因素之一。第三部份為調查受訪者的基本資料，希望知道受訪者大概介於何種年齡層、男性或女性等等的基本問題，以便分析受訪者的身份是否對第二部份題目有重要的影響。

問卷的發放地點位於基隆市七堵區的七堵傳統市集，其範圍包括明德一路、南興路、開元路、自治街、崇信街、崇智街、崇禮街，發放日期為 2008 年 1 月 28 日至 2 月 3 日，為期一周，發放時間為早上 9 點至下午 1 點。總共回收 121 份問卷，其中研究者親自至七堵傳統市集發放 81 份問卷，另外的 40 份問卷，由於研究限制，因此寄放於七堵傳統市集內部店家幫忙發放問卷。（問卷內容如附件一）

二、訪談稿設計

在訪談方面，研究者從兩方面著手進行。第一，與兩家位在七堵傳統市場內且經營多年之傳統店家進行深入訪談。第二則是訪問三位長期持續在七堵傳統市場消費的七堵區居民。首先，在訪談店家的部份，由於研究者所蒐集到關於七堵傳統市場發展歷史的資料較不足，因此希望透過詢問店家，蒐集更多七堵傳統市集的背景資料，以協助我們拼湊出大致的樣貌。另外，我們也希望能了解市場內的店家對於近幾年來，量販業者的競爭是否具有壓力？或是生意上是否有受到影響？政府方面是否有提供一些協助？從商家的角度去觀察七堵傳統市場有無沒落的趨勢。並透過他們對是否該讓下一代接手經營的問題，側面看出七堵傳統市場的前景是否樂觀？年輕一輩對該市場的情感還是否存在？

訪問消費者部份：因研究者預設所選的受訪者皆是長期居住在七堵傳統市場附近，且持

續在市場內消費的顧客，因此研究者會先訪問他們為何喜愛在該市場買菜，來了解七堵傳統市場之所以吸引人的原因，還有在購物時，顧客是否會找比較熟識的商家消費，觀察顧客和市場內攤商的互動情況。另外，訪問他們是否有時候去市場晃晃，只是為了找人寒暄，目的並不是在買東西，以便了解七堵傳統市場對消費者社交生活與人際網絡的重要性。最後，經由詢問對市場內環境髒亂、吵雜問題的觀感和看法，較詳細的了解這些負面的缺點對顧客的影響，並以消費者的角度來評估七堵傳統市場是否會消失，它若是消失了，消費者又會有怎樣的反應等等與情感認同較有關連性的問題。

受訪傳統店家基本資料

受訪對象	A	B
時間	97/2/16.23	97/2/23
店家型態	鐘錶茶具古董	百貨生活用品
居住地	基隆市七堵區	基隆市七堵區

為保障受訪者之隱私權，受訪對象一律以代號表示

七堵傳統市場消費受訪者基本資料

受訪對象	C	D	E
時間	97/2/23	97/2/23	97/3/8
職業	家庭主婦	家庭主婦	退休公務人員
居住地	基隆市七堵區	基隆市七堵區	基隆市七堵區、 台北市信義區

為保障受訪者之隱私權，受訪對象一律以代號表示

主要訪談的內容如下（訪談逐字稿如附件二）：

訪問傳統店家題目：

1. 從開業算起，您差不多已經在此經營多久了？當時的社會經濟背景如何？
2. 您當初為什麼會選擇在此開業？考量到的因素有哪些？（例：交通、聚集地、周邊環境、人脈……）
3. 您覺得這幾年來，七堵菜市場有哪些改變？（例：顧客增減、顧客來源、攤販商店增減、商品變化、市場需求……）
4. 您是否覺得傳統市場的攤販或店家有逐漸被新興商店或是量販店取？改變差不多從什麼時候開始？有什麼樣的改變？（影響生意、客源增減……）您對改變的看法如何？好或壞？
5. 您對七堵菜市場的總體營造觀感？地方政府方面？七堵區居民本身看法？對哪種方面有影響？（例：便利、人情味……）
6. 您覺得七堵菜市場未來會如何發展？為什麼？（店家的性質、顧客來源增減、重整計畫……）

7. 您和您的顧客大多熟識嗎？差不多可以分成哪幾種？熟識的程度？
8. 您覺得目前的經營狀況如何？若不盡理想，您是否考慮過遷至別處？那現在為什麼依舊會留下來？有哪些因素的考量或限制？
9. 您曾經想過以後把店交給下一代接手嗎？為什麼？結果如何？影響結果的因素可能有哪些？

訪問消費者題目：

1. 您除了至七堵傳統市場，還會去別的地方消費嗎？消費次數頻繁嗎？您在七堵市場消費多久了？
2. 通常是一個人還是跟別人一起去七堵傳統市場？都跟什麼樣的人去？
3. 會常常到同一家攤販向熟識的老闆做消費嗎？如果會的話，是什麼原因促使這樣的消費模式？不會的話，又是什麼原因導致？
4. 有可能進傳統市場您只是想找人聊天而不是做消費嗎？
5. 會驅使你頻繁的進出七堵傳統市場的原因？
6. 你認為七堵傳統市場的缺點是什麼？那有可能會不受那些缺點影響依然會進入七堵傳統市場嗎？為什麼？
7. 菜市場在這個快速變遷的時代有逐漸消失的趨勢嗎？從哪方面來看？你覺得新興的量販店優於傳統菜市場的原因是什麼？
8. 你還是會選擇在傳統市場做消費嗎？原因或是限制有哪些？你希望七堵傳統市場消失嗎？為什麼？
9. 許多店家面對此問題都多屬消極的態度，您的看法如何呢？
10. 你認為菜市場依然能生存的重要因素包含哪些？有「情感」這塊領域嗎？是否能舉個例子說明？

三、研究限制

本研究發放問卷的時間為 97 年 1 月 28 日至 2 月 3 日，因某些個人因素，研究者目前居住在台北市，只有在假日才有機會回到七堵區，所以也只有周末才能至七堵傳統市場內發放問卷，但基於研究取樣的公正性，必須將週一到週五去市場的消費者也考慮進去，因此研究者決定將 121 份問卷中的 40 份問卷寄放在市場內的店家中，請店家代為發放給進出七堵傳統市集的消費者填寫。

另外，七堵傳統市場並沒有政府部門的管理，該市場在早期也沒有所謂七堵傳統市場的管理委員會，因此幾乎沒有資料可以正面的描寫它的發展過程，研究者只能藉由一些記載七堵地方事務的史料上，側面窺探出它過去的狀況，再透過長期居住在傳統市集附近的區民口述他們記憶中的片段，再盡力去拼湊七堵傳統市集的發展歷程，由於沒有文字明確的記載，可能無法對發展史上的許多細節有深入的了解，只能描述出大概的情形。

伍、實證分析

一、問卷結果分析

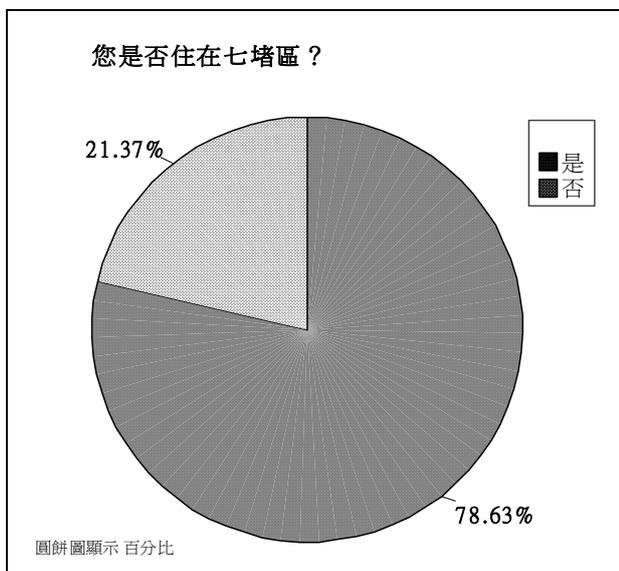


圖 5-1

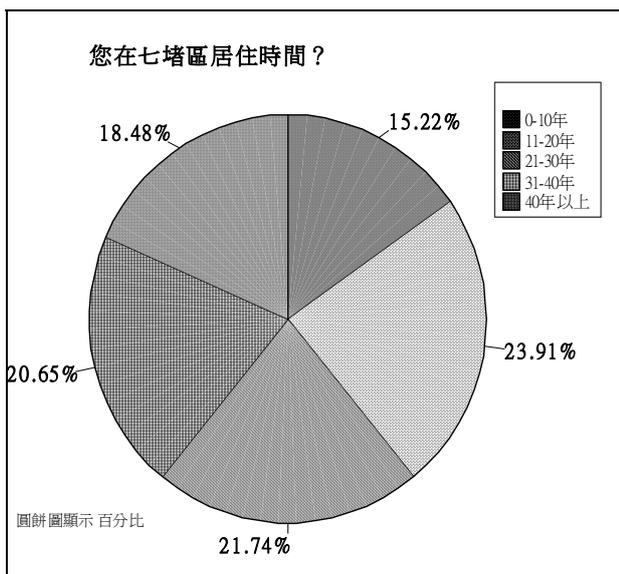


圖 5-2

圖 5-1(問卷第三大題第五小題。對照問卷題號，以下統一以簡稱表示，例如本題：3-5 題。)顯示，到七堵傳統市場消費的顧客，以七堵區居民為主，證明該市場是一個商品圈小的低等級中地，主要消費者多來自附近，屬於地方性的消費場所。

圖 5-2(對照問卷 3-6 題)，本題只有居住在七堵區的受訪者才需填答，因此答案的總數量和其他題目的總數量並不相同。

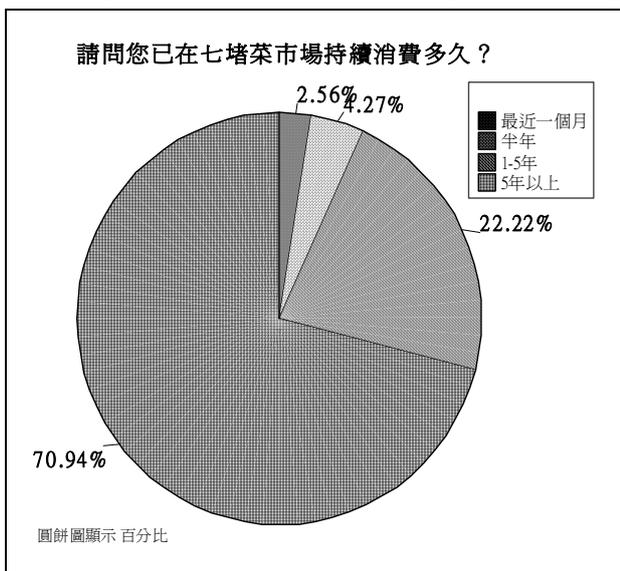


圖 5-3

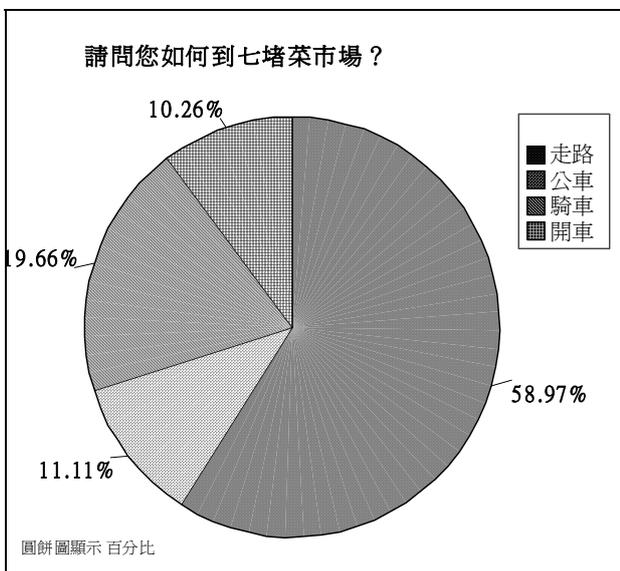


圖 5-4

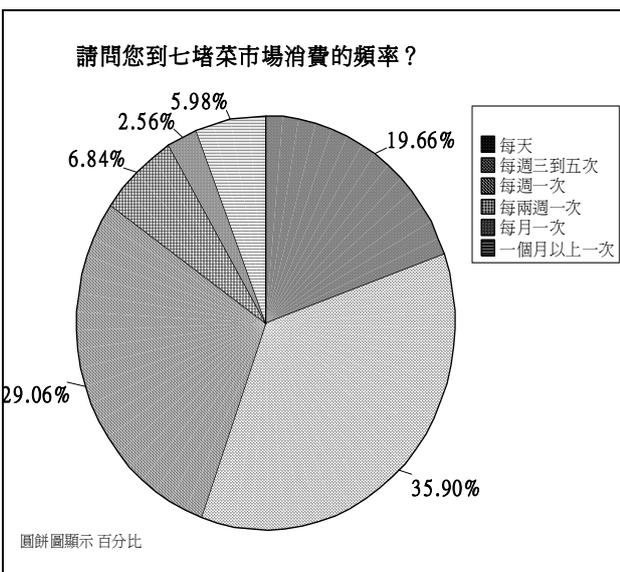


圖 5-5

圖 5-2 延伸圖 3-1 的問卷結果，顯示七堵傳統市集的主要消費客群，多已在七堵居住了十年以上，而圖 5-3(對照問卷 1-5 題)則進一步的顯示，百分之七十的受訪者更早已在七堵傳統市場消費了有五年以上的時間，可以看出當地居民與該市場之間有一種相互認同的默契存在，使居民願意持續在該市場進行消費，並漸漸地發展出熟悉的情感及信任，建立起接受服務者與提供服務者間長期的依存關係。

通常交通工具的選擇會依據目的地距離的遠近而決定，根據圖 5-4(對照問卷 1-1 題)的統計結果，至七堵傳統市場消費的顧客中，走路到市場者就佔全部的將近百分之六十，其次是騎車到市集者，佔了也有將近百分之二十，可見，七堵傳統市場的主要消費者大多來自周圍鄰近地區，以附近居民為主。圖 5-1 的結果也再次證明七堵傳統市場的顧客多來自該市集鄰近地區。

圖 5-5(對照問卷 1-2 題)是顧客到市集採買的次數，有三分之一以上的人是每週三到五次，也有將近百分之三十的人是一週採買一次，可能是現在社會上普遍以小家庭為主，人數少，一次採買兩三天乃至一週的份量即可。另外，每天到市場購物者也佔了百分之二十，推斷七堵傳統市場可能已成為鄰近地區許多家庭主婦或退休老人重要的社交場所之一，使他們幾乎每天都會到市場逛逛，除了購物，更與朋友或認識的人聊天交流，聯絡感情。

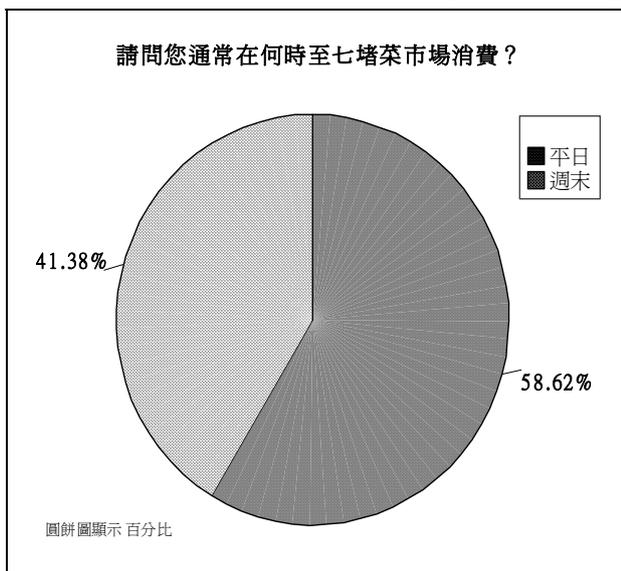


圖 5-6

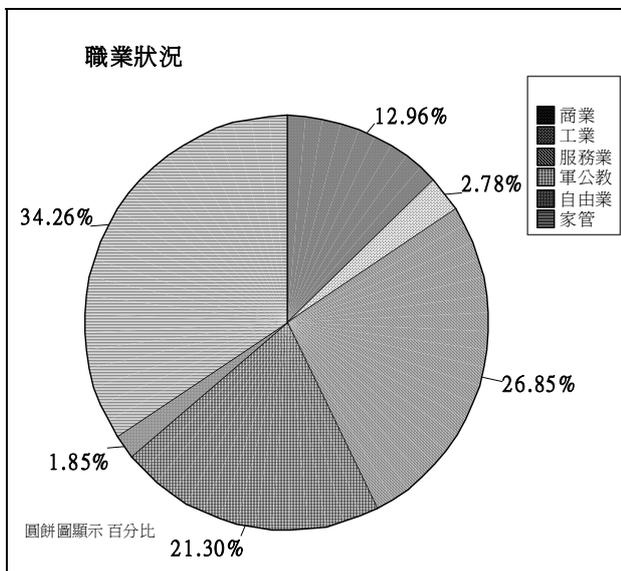


圖 5-7

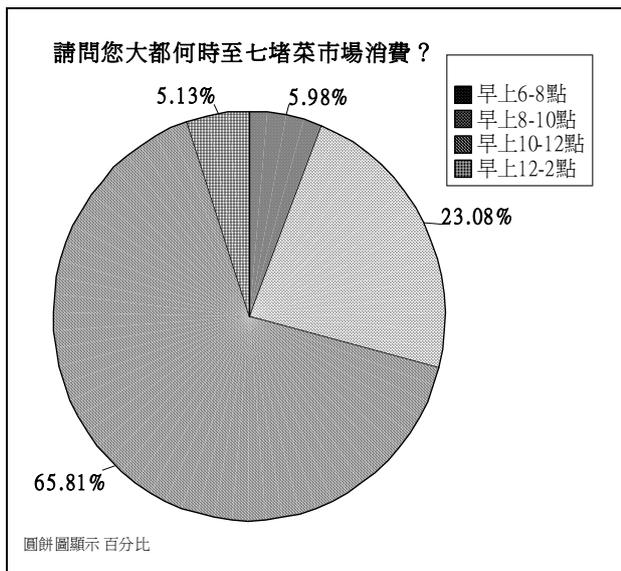


圖 5-8

圖 5-6(對照問卷 1-3 題)，七堵傳統市場不是屬於那種平日冷冷清清，假日才有比較多生意的傳統市集，相反的，七堵傳統市場幾乎每天都有一樣熱絡的消費活動產生。將圖 5-7(對照問卷 3-4 題)的受訪者職業狀況和圖 5-6 加以比較，可以發現進入該市場的消費者中，並沒有明顯集中在從事某種職業上，換句話說，七堵傳統市場沒有偏重服務特定職業消費者的現象，是各行各業、作息時間不同的社會大眾都適合進入消費的市場，也因此出現平日假日都顯熱絡的現象。

另外值得注意的一點是，圖 5-6 數據中，通常在平日到市場消費的比例稍高；以及在圖 5-7 的數據中，職業是家庭主婦較多的現象，一般來說，家庭主婦的時間不受七堵傳統市場早市的限制，較能在平日到市集消費，判斷這就是圖 5-6 的數值上平日的比例比假日的比例稍高的原因。

圖 5-8(對照問卷 1-4 題)顯示，大部分的消費者都是在早上十點到十二點之間到七堵傳統市場的進行採買，推斷其中一個原因是上午十點到十二點接近午餐時間，不少消費者會在此段時間內進入市集購買現成午餐或製作午餐的材料，另一原因則是因為七堵傳統市場屬於早市性質，通常十二半或一點左右就有攤商開始收拾攤位準備離開，所以接近選項十點至十二點是最後一段所有攤商都仍在營業的時間，許多顧客把握最後時間至該市場採買各種午餐或晚餐的材料。

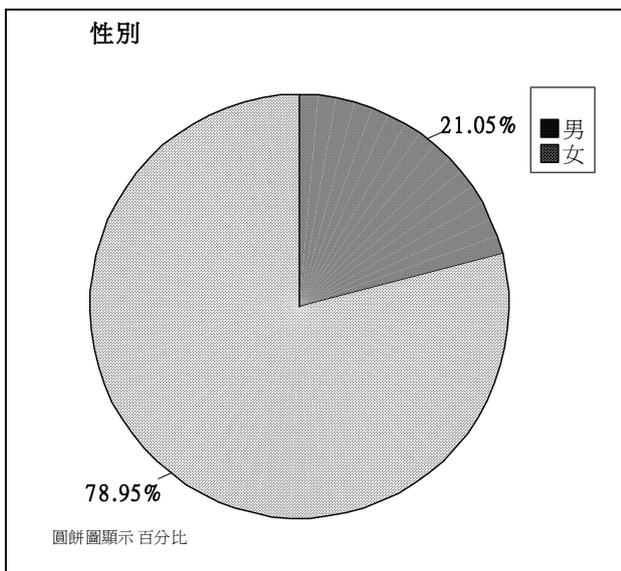


圖 5-9

在七堵傳統市場發放問卷的時候，我們看到市場內的顧客大多為女性，除了一些男性的攤商老闆外，較少發現男性的身影，圖 5-9(對照問卷 3-1 題)呈現了我們看到的景象，女性受訪者的比例高達百分之八十，說明七堵傳統市場是一個以女性消費者為主的空間，這點可能和「男主外，女主內」的傳統價值觀有關，傳統觀念中，買菜煮飯等家事應該由女性負責，雖然時代已經進步到現代社會，但從本題的結果可以看出，許多根深蒂固的價值觀還是難以改變，而它的結果也使七堵傳統市場內形成一個偏向以女性為主的人際關係網絡。

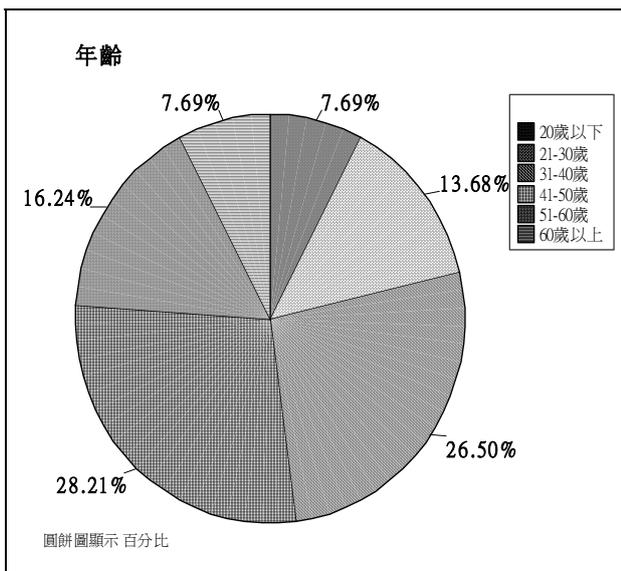


圖 5-10

圖 5-10(對照問卷 3-2 題)，七堵傳統市場的消費者中，四十歲以上者佔了全部受訪者的四分之三以上，但值得注意的是，二十歲到四十歲的消費人口也佔了全部的三分之一，可見，較年輕一輩的消費者也頗能接受七堵市場「傳統式」的販賣方式，可見，不一定要用現代化的服務或銷售方式才能吸引年輕，傳統市場傳統式的親切服務態度和能夠親自挑選產品等優點，對消費者也是一大吸引力。

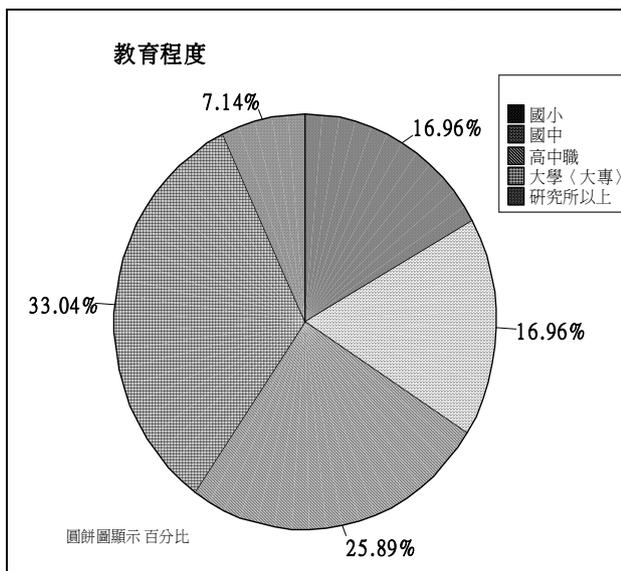


圖 5-11

圖 5-11(對照問卷 1-3)，受訪者的教育程度分佈的相當平均，沒有集中在某項學歷上，顯示教育程度的高低並不影響七堵傳統市集進入七堵傳統市場的意願。

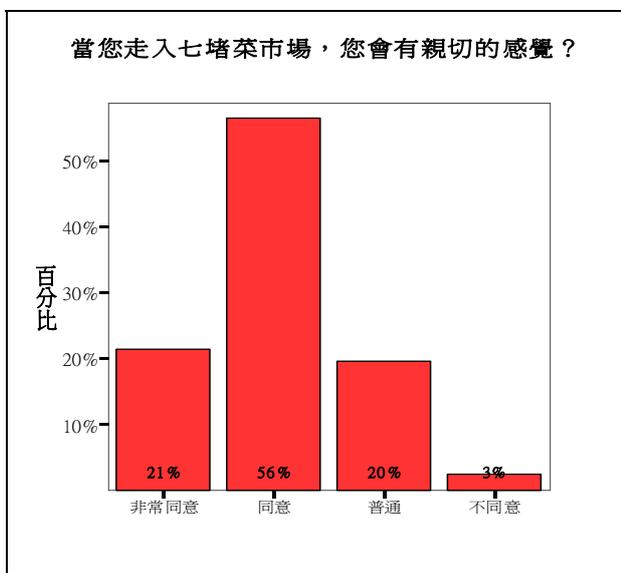


圖 5-12

圖 5-12(對照問卷 2-1 題)，傳統市場可能是很多人兒時回憶的一部分，在記憶中佔有重要份量，而且，比起新興量販店冷冰冰的服務，傳統市集常被認為是相對熱鬧且充滿人性化的，本題證明，很少人會否認它的活力和濃濃的人情味。

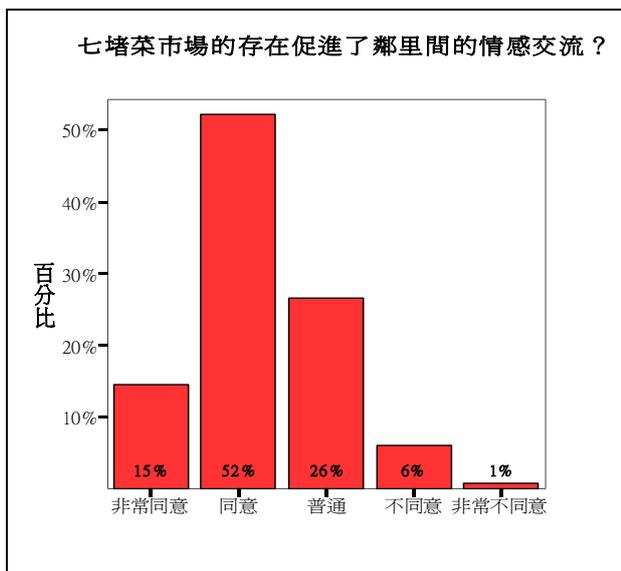


圖 5-13

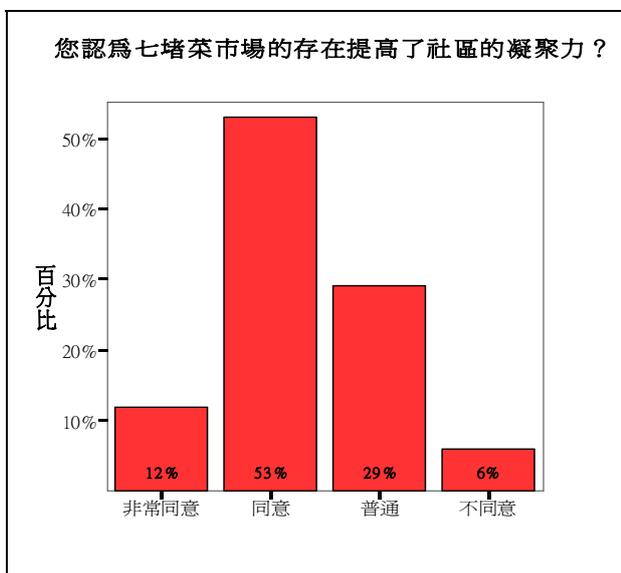


圖 5-14

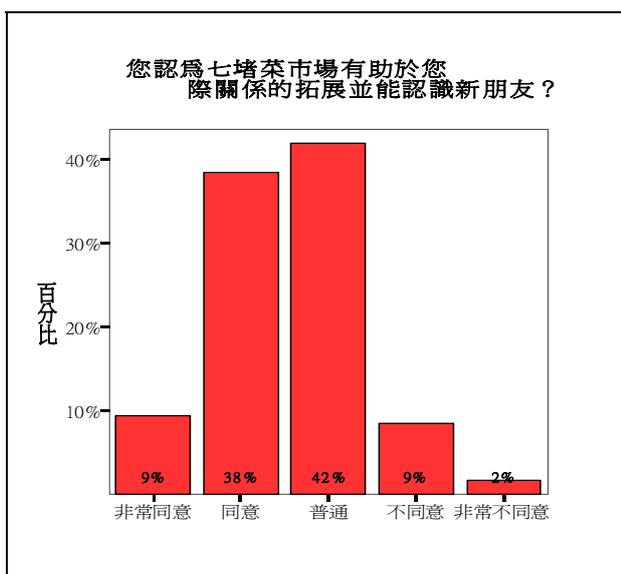


圖 5-15

圖 5-13(對照問卷 2-2)中，選填「同意」者，有百分之五十以上，選「非常同意」的也有百分之十五以上，圖 5-14(對照問卷 2-3)中，選填非常同意以及同意的也佔了百分之六十五，由以上兩題的結果明顯地可以看出，對七堵傳統市場的消費客群(市集附近居民)來說，該市場不只是一個單純的提供購物交易的空間，更是一個提供當地居民人與人之間聯絡情感的場所；對許多當地居民來說，七堵傳統市場存在不只為了單純的消費行為，它更是一個最佳的強化凝聚鄰里感情的社交場所。

圖 5-15(對照問卷 2-4 題)，原本我們設計本題的目的是希望知道七堵傳統市場是不是一個能提供該市集的消費者發展人際關係與人際網絡的場所，但後來根據回收問卷的結果，選填同意與選填普通者幾乎佔一樣多，我們考慮到可能因為每個人對朋友的定義都不同，導致出現這種情況，有的人認為見面會點頭打招呼就算是朋友，有的人則認為有深厚交情才算是朋友。所以對本題的結果，我們決定不參考。

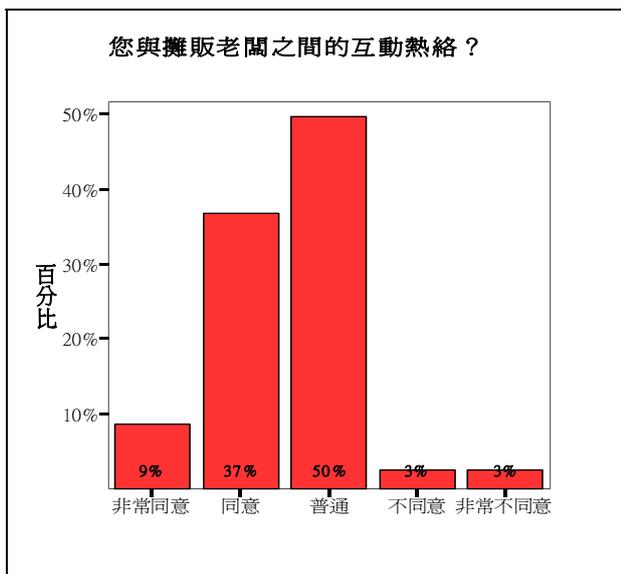


圖 5-16

圖 5-16(對照問卷 2-7 題)，本題選填普通的受訪者最多，佔了全部的百分之五十，比例第二高的是選填同意受訪者，佔了百分之三十七，這表示大部分的消費者和攤商經營者之間都有著基本的互動交流，依照我們在七堵傳統市場實際看到的情況，攤商老闆和顧客間都會交談小聊個一兩句，遇到某些較熟的老主顧，更會像老朋友般愉快談天說地、分享近況與心情，可見七堵傳統市場中攤商經營者與消費者之間人與人更為貼近的互動模式，儼然已成為它獨一無二的特色之一，甚至是種絕佳的魅力。

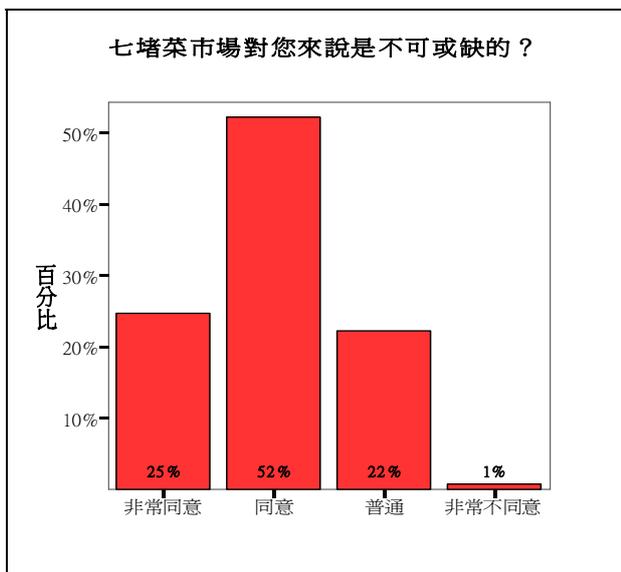


圖 5-17

圖 5-17(對照問卷 2-8 題)選填同意及非常同意的總共佔了四分之三以上，更證明了前面圖 5-3 的推論，七堵傳統市場和它的消費者間有一種經由長期信賴而建立起的依存關係，因此，在七堵傳統市場的顧客的心目中，七堵傳統市場已是他們生活的一部分，是不可或缺的一部分。

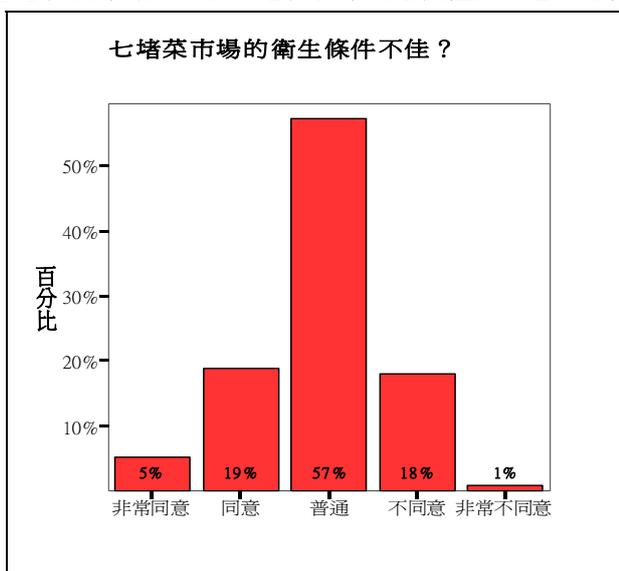


圖 5-18

圖 5-18(對照問卷 2-10 題)，本題以選填普通的比例最高，佔全部的百分之五十七，且值得注意的是，選填同意和選填不同意的比例幾乎一樣高，可以看出一般我們印象中衛生條件不良的市場，對於七堵傳統市場的實際消費族群來說，是可以接受的。

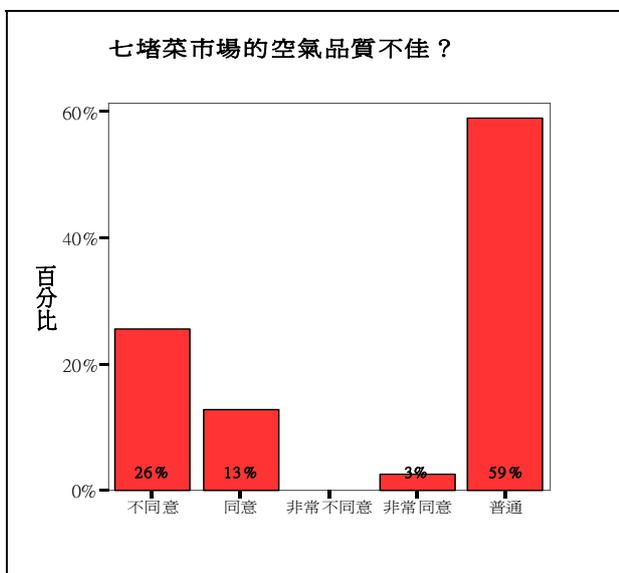


圖 5-19

圖 5-19(對照問卷 2-11 題)，一般來說，人多且擁擠的地方空氣品質都不太好，但根據本題的統計結果，選填比例最高的是普通，佔全部的百分之五十九，推測可能是該市場位於戶外，空氣流通，雖然偶爾有機車進入，但實為少數，對空氣品質的影響應該不大。一般許多未經規劃的老市場也都位於戶外，空氣品質太差導致顧客流失的情形可能比較不會發生。

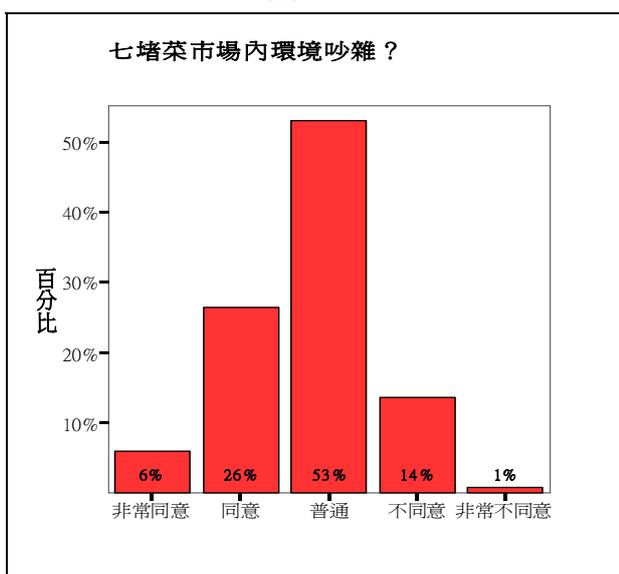


圖 5-20

圖 5-20(對照問卷 2-12 題)，本題選填比例最高的是普通，有百分之五十三，其次是同意，也佔了百分之二十六，可見，的確有人注意到七堵傳統市場內喧囂的噪音，但對大多數人來說，噪音的干擾程度還在可接受範圍之內。

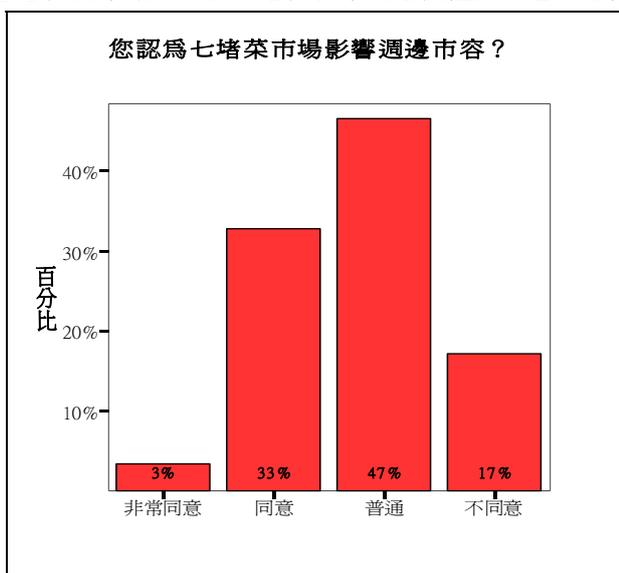


圖 5-21

圖 5-21(對照問卷 2-9 題)比較像是前面三個圖(圖 5-17、圖 5-18、圖 5-19)的總檢討，本題選填普通的比例最高，選填同意的比例次之，可見多數人認為七堵傳統市場對週邊的市容是有一定影響的，但程度還在可以接受的範圍之內。另一方面，七堵傳統市場的消費者都知道，傳統市場不是一個可以強制執行某些規範或勒令其改善的地方，因此對它的環境要求也會相對上比較低一點。

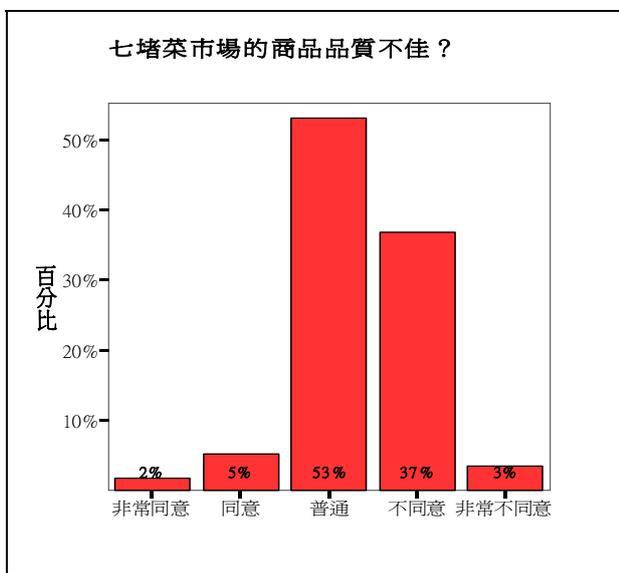


圖 5-22

圖 5-22(對照問卷 2-13 題)，本題選填普通的比例最高，有百分之五十，再來是不同意，佔了百分之三十七。若將比例第二高的不同意加上相同傾向的非常不同意，可以看出，有四成的消費者認為七堵傳統市場的商品完全沒有品質不良的問題。傳統市場的商品大多數沒有封裝，購買時消費者可以親自挑選，我們推測這是消費者對於傳統市場的商品有信心的因素之一。

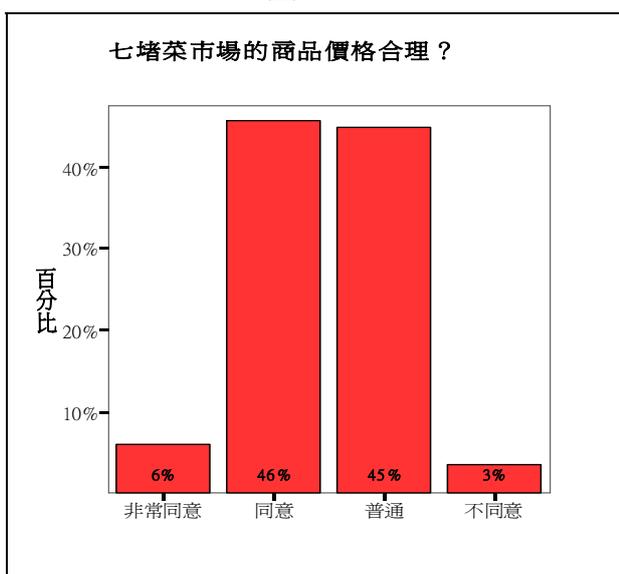


圖 5-23

圖 5-23(對照問卷 2-14 題)，七堵傳統市場是由小規模經營的攤商所組成，商品的價格不像大型量販店，有死板的規定價格，可藉由直接和老闆商議而顯得比較有彈性。這可能就是為什麼本題填選同意和普通的比例皆高的原因了。

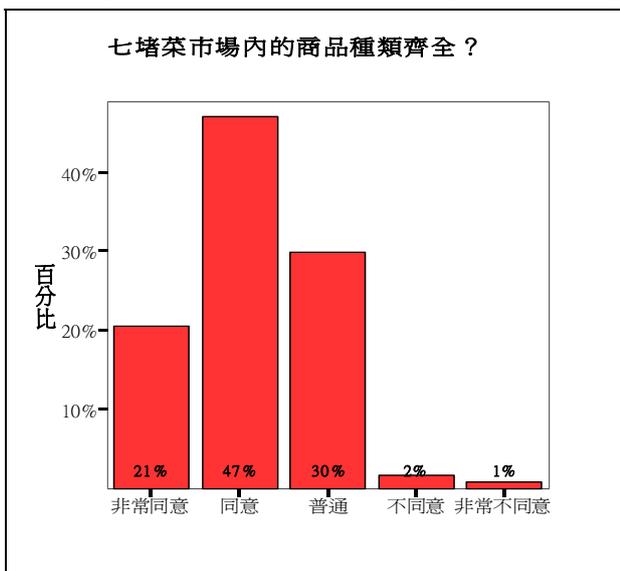


圖 5-24

圖 5-24(對照問卷 2-15 題)，本題顯示有六成以上，接近七成的消費者同意七堵傳統市場的商品種類齊全。一個種類齊全的市集，能夠滿足許多消費者一次購足多樣商品的需求，對顧客也有較強的吸引力，像七堵傳統市場。

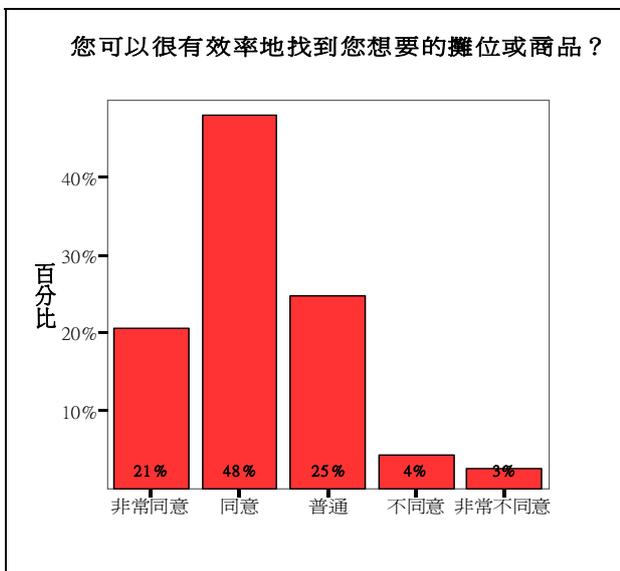


圖 5-25

圖 5-25(對照問卷 2-16 題)選填同意以及非常同意的比例最高，有百分之六十九，推測可能是因為該市場的顧客，大多來自市場週邊鄰近地區(呼應圖 5-4，問卷 1-1 題結果：走路到菜市場購物的人最多)，而且大多是老主顧(圖 5-3，問卷 1-5 題的結果：持續在七堵傳統市場購物有五年以上者的比例高達百分之七十九)，對大部分攤商擺攤的位置大致了解，較容易找到所需要的商品販賣的位置。

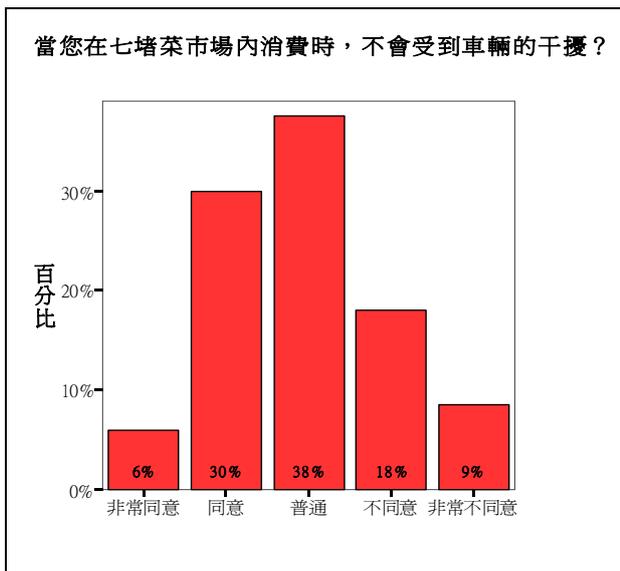


圖 5-26

圖 5-26(對照問卷 2-17 題)選填普通的比例最高，推測可能是因為七堵傳統市場道路狹窄，加上人朝擁擠，根本沒有汽車可以通行的空間，因此，在汽車無法進入的形況下，車輛干擾的情況對於顧客並沒有太大影響。

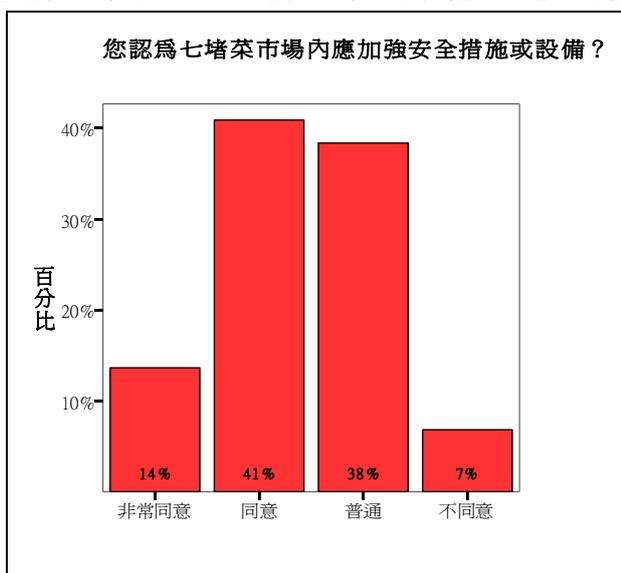


圖 5-27

圖 5-27(對照問卷 2-18 題)，七堵傳統市場內顧客能夠行走的空間一向不足，常常有人潮擁擠不堪的現象，可能在這樣的情況下，使竊賊有機可趁，所以大多數的消費者希望菜市場的安全措施能夠加強。

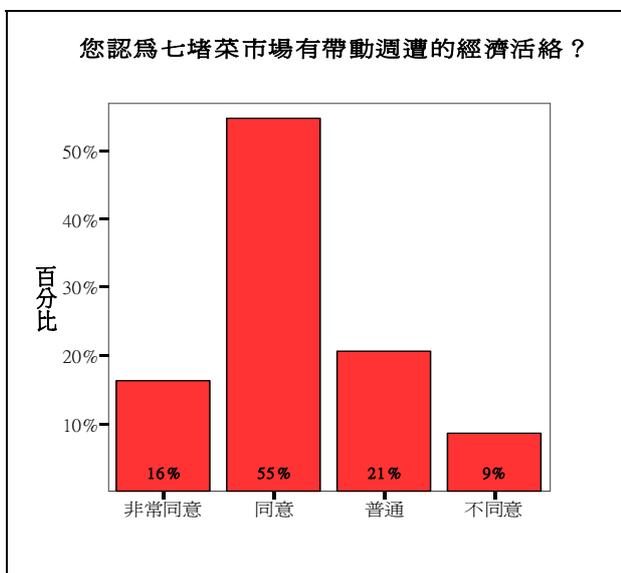


圖 5-28

圖 5-28(對照問卷 2-19 題)，可能是由於七堵傳統市場是一個戶外開放空間，容易吸引人潮，七堵傳統市場在營業時，往往帶動該市場週邊商家的生意。有七成的受訪者同意或非常同意這項說法(選填同意的有百分之五十五，非常同意的有百分之十六)。

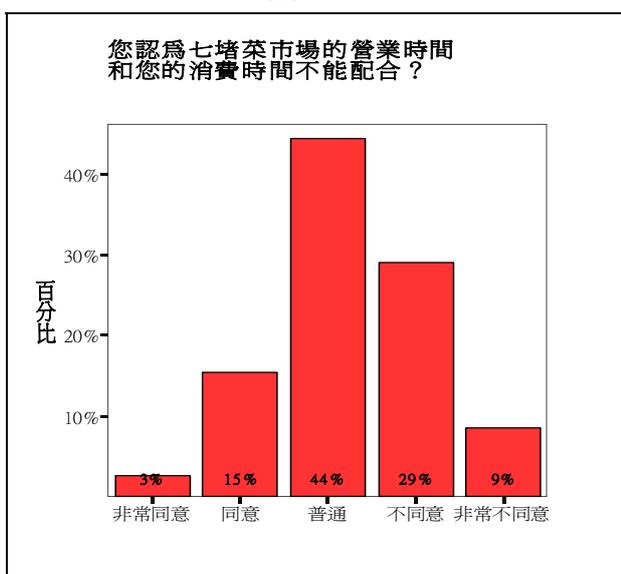


圖 5-29

圖 5-29(對照問卷 2-20 題)，本題選填普通的比例最高，有四成左右，顯示出大多數顧客都能接受七堵傳統市場只有早上營業的時間限制。值得注意的是，也有將近三成的受訪者選填不同意，根據圖 5-7(本問卷 3-4 題)，該市場的顧客中，職業是家管的比率最高，因此，推測可能對職業為家管的受訪者來說，七堵傳統市場早市的營業方式並不構成一種時間上的限制。

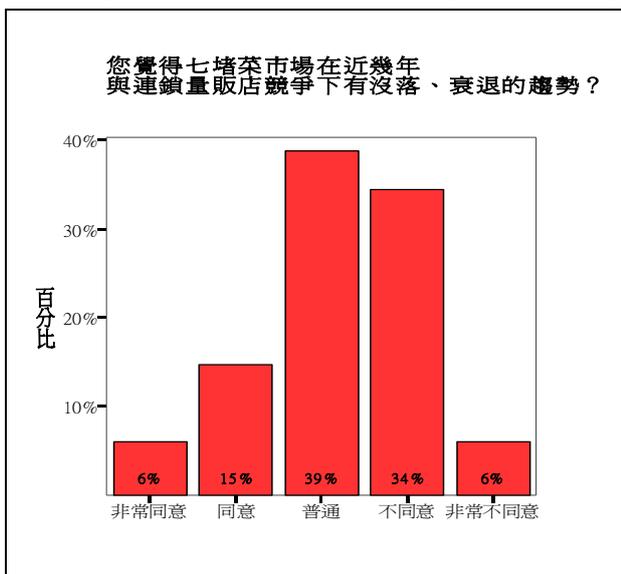


圖 5-30

隨著新興量販店的崛起，許多傳統市場都已出現逐漸蕭條的情況，但是，根據圖 5-30(對照問卷 2-21 題)的結果，七堵傳統市場的消費者並不認為他們的市場在那些逐漸蕭條的市集之列，也許是因為該市場最它的顧客來說，並不只是一個購物的地方，更重要的，它是一個人與人情感交流的場所，所以單純的商業競爭對它的影響有限。

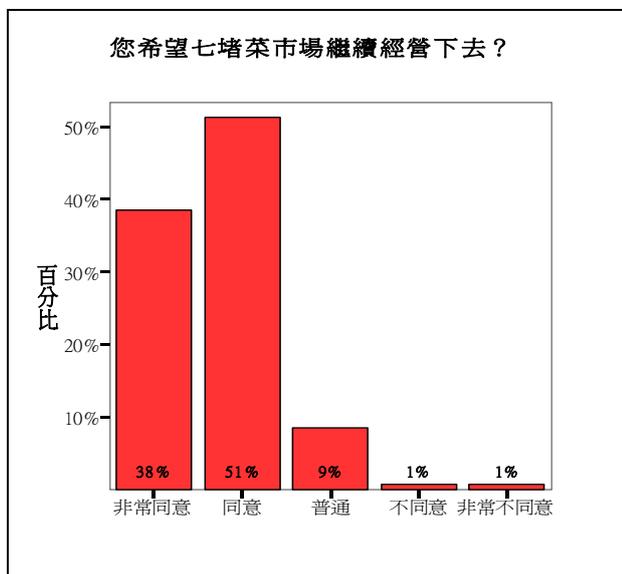


圖 5-31

圖 5-31(對照問卷 2-23 題) 顯示，七堵傳統市場對當地居民，也就是該市場最大宗的消費者來說不只是一個現實生活中的好朋友，更是一個出現在無數鮮明記憶中的老朋友。如果說圖 5-30 證明了七堵傳統市場在它的顧客心中的位置，那麼圖 5-32(對照問卷 2-22 題)無疑代表該市集的顧客對它的情感，他們希望這個從過去到現在，見證整個社區，人與人之間大小事，積累、凝聚著龐大情感的場所不會消失。圖 5-33(對照問卷 2-24 題)的結果一再次地說明，七堵傳統市場不只是一個單純提供交易商品及服務的空間，它更是一個情感的凝聚體。

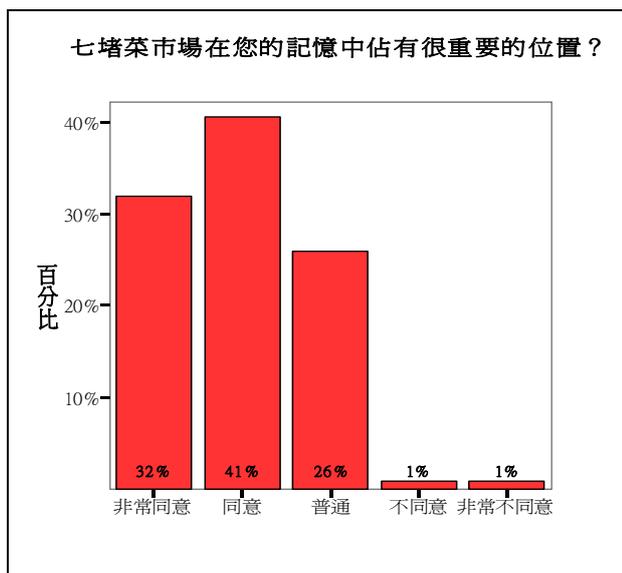


圖 5-32

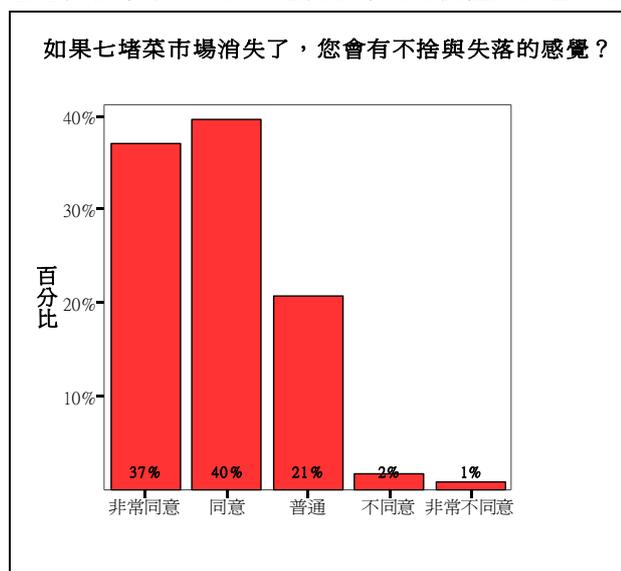


圖 5-33

三、訪談結果分析

受訪傳統店家基本資料

受訪對象	A	B
時間	97/2/16. 23	97/2/23
店家型態	鐘錶茶具古董	百貨生活用品
居住地	基隆市七堵區	基隆市七堵區

為保障受訪者之隱私權，受訪對象一律以代號表示

七堵傳統市場消費受訪者基本資料

受訪對象	C	D	E
時間	97/2/23	97/2/23	97/3/8
職業	家庭主婦	家庭主婦	退休公務人員
居住地	基隆市七堵區	基隆市七堵區	基隆市七堵區、 台北市信義區

為保障受訪者之隱私權，受訪對象一律以代號表示

七堵傳統市場對於近年來如雨後春筍般冒出的新興量販店，無論在其設備上或商品的多樣化，都面臨了周邊強大的競爭壓力，但七堵傳統市集至今卻似乎沒有消失不見的跡象，仍擁有一定數量的客群到此處來消費。研究者因此對傳統市場——都市中矛盾的地景深感好奇，所以就決定採取下一步：訪問與七堵傳統市場關係密切且經營多年的傳統店家，以及持續在此市場進行採購的顧客。

七堵傳統市場的緣起大致上可以追溯至五十多年前，當時只是一些流動式的小販聚集在七堵戶政事務所周圍，後來因為附近六堵工業區的興起造成外地人口大量移入，但由於人口負荷問題，使得聚集在六堵工業區的人口逐漸向外圍遷移〈六堵工業區位在七堵區〉，也使得七堵傳統市場周邊的人口日亦漸增，也促使七堵傳統市場範圍擴張，市場規模也逐漸增大，尤其在六十、七十年代台灣經濟起飛時，正是七堵傳統市場的鼎盛時期。但近幾年來，因面臨台灣經濟成長逐漸停滯以及新興量販店興起，改變人們的消費型態等諸如此類問題，七堵傳統市場內的傳統店家也陷入無法繼續經營的困境。

研究者從訪談的店家中可得知現今與過去相較之下，生意可說是減少了一半以上，客源也縮減許多，而現在的顧客來源大多僅限於熟識多年的老主顧、親朋好友和習慣在傳統市場消費的老一輩顧客。面對如此困境，七堵傳統市場內的傳統店家為了減緩衝擊而想出一些因應措施，例如：有些商家選擇保留市場反應較佳的商品出售，而捨棄相較之下較乏人問津的商品，也有一些店家選擇將位在市場內自有的一樓店面出租給其他需要擺攤的商家以收取租金，而自己本身則在外地工作。對於此市場內傳統店家的未來經營問題，在研究者訪問到的店家中，有兩種情況：店家A表示可能會在一兩年之後結束經營，亦不會交託給下一代管理，畢竟對新一輩的年輕人來說，每天都必須顧店12小時，是一個吃力又不討好的工作。其二，由於一些家庭因素，受訪店家B在一年多前就已接手，成為第二代經營者並接管其家業。受訪店家深切感受並認為七堵傳統市場與過去相較之下有明顯沒落的情況出現，而且逐漸被新型態的商店所取代的趨勢，其中一位受訪店家持肯定的態度認為，研究者不必探討七堵傳統市場在未來是否會消失，因為它目前就已經處於消失的階段。

根據上述店家的看法，研究者又親身做了幾項觀察及簡單訪問幾位消費者，發現現實生活中，七堵傳統市場雖然和早期鼎盛光景相比有出現沒落並且被新興量販店所取代的趨勢，但從市場裡絡繹不絕的人潮也顯示七堵傳統市場並未真正消失。且多數消費者皆認為七堵傳統市場不會消失，舉例來說：受訪顧客C認為七堵傳統市場不可能會消失，她表示若此傳統市場被撤除，消費者必定會要求政府另外開闢區域以提供類似性質的市集，另外研究者提出：若是再經過幾年，老一輩的消費者已更替為新一代顧客，那七堵傳統市場是否會因此而沒落甚至是消逝？受訪顧客C則表示會沒落的頂多為販售成衣類的攤位，畢竟新一代的消費者大多會至有品牌的商家進行選購，但對於傳統市場內的蔬菜水果以及魚肉類的接受度依舊很高，因此並不會導致整個傳統市場的消逝；受訪顧客D也認同七堵傳統市場不會消失，她指出老人家都喜歡在傳統市場買菜，就算老一輩逐漸凋零，他們的下一代依舊會到此傳統市場進行採買，除了七堵傳統市場鄰近住家的便利性之外，從小跟著長輩進出傳統市場而產生的熟悉感也是他們選擇到此傳統市場採買的原因；受訪顧客E則表示目前七堵地區人口眾多，她認為從許多人都會在七堵傳統市場採買的現象看來，消費者對於依賴與需求甚大，因此七堵傳統市場並不至於面臨消失的危機。不僅如此，根據研究者多年來的觀察經驗，七堵傳統市場在平日就已是人聲鼎沸，逢週末以及各重要時節，人潮更是激增一倍。

由於受訪店家對於七堵傳統市場消失的觀感與研究者的觀察及訪問有所出入，研究者決定更進一步深入探訪多年持續在七堵傳統市場內消費的顧客，找出他們為何在多元選擇的商

店類型中，不考慮至其他大型量販店、超級市場和便利商店等新型態商店採購，而選擇到舊式的七堵傳統市場採買日常生活所需的原因？研究者認為，雖然傳統市場存在許多落後於新型態商店之處，但顧客願意至七堵傳統市場一定有其勝於新型態商店的優勢，而這些優勢必能補足其落後之處而且更勝，才能吸引顧客至此採買。就一般大眾與研究者認為，針對七堵傳統市場的劣勢可能包涵喧鬧吵雜、衛生條件不佳、品質認證堪憂、街道過於狹窄、汽機車闖入以及商品分類不清難以尋找……等等，但深入訪談之後發現受訪顧客對於以上這幾點並不以為意反而習以為常，研究者認為應是顧客長期在此市場消費，對於七堵傳統市場已產生某種程度上的認同，所以會以包容的態度接受上述缺點。不過消費者也提出部分傳統市場不及新型態商店的地方，舉例來說：受訪顧客C表示七堵傳統市場內較少販售大量(例如：洗衣粉和洗碗精等)或是進口的商品，因此會選擇至大型量販店採購；受訪顧客E則表示七堵傳統市場的營業時間只限於早上頂多至下午一點，若在其他時間需購物則會選擇至超級市場等新型態商店消費，但以上兩位顧客也表示所提出傳統市場的不便利之處並不會降低他們至七堵傳統市場採買的意願。

在訪談中，受訪顧客也提出許多他們認為七堵傳統市場對長期在此消費的顧客而言不可替代的優點，以下研究者將受訪顧客所敘述的優點分為兩大類，第一類為長期以來自然形成的習慣：受訪顧客C根據自身經驗認為在食品認證方面，超商的商品品質不一定會比較有保障，因為此顧客曾在超商購入品質不佳的食品，而若是在傳統市場內，顧客大多向熟識多年的攤販購買食品，由於顧客對於商家的信任和習慣促使商家對其商品品質的保證，這也提高顧客回流性使得商家和顧客之間形成一種慣性循環；受訪顧客D因為其居住地區鄰近於七堵傳統市場，因此具有交通便利性，多年以來此顧客已習慣於七堵傳統市場採購，她也指出傳統市場所販賣的商品較新鮮，且多樣化的菜色可以有更多選擇；受訪顧客E則表示由於長期在七堵傳統市場消費，對於此傳統市場內的店家及攤販位置分布瞭若指掌，可以減少因不熟悉地理位置造成的不便，因此平時便會因為長期以來的習慣仍選擇至七堵傳統市場採購。

第二類偏重於情感與認同層面：受訪店家A亦居住在此地區，身為一個消費者，她認為七堵傳統市場較有人情味，若遇到熟識的老闆有時還能夠討個折扣，獲得人情價；受訪顧客C表示七堵傳統市場是她從小到大生活的地方，對於這個地方已產生一定程度的地域認同及依賴，不管是對長期在傳統市場內開店的商家、做生意的攤販還是固定進出市場的消費者都已經有了濃厚的情誼，七堵傳統市場儼然已成為這些老主顧們聯絡感情的場所，受訪顧客D也對此感同身受，兩人在訪談中都提到平時常進出傳統市場只為了和老朋友連絡感情而非以進行採買為目的，受訪顧客D對此市場充滿感情，因為在此處消費多年，不僅方便且上市場還可以與友人交流資訊、聊聊天。若是每一個人皆至大型量販店採購，而沒有常至傳統市場逛逛，人和人之間的情感就會慢慢轉淡以致疏離。總而言之，七堵傳統市場對於老一輩的人而言，是一個既方便又可促進人與人交流的好去處；受訪顧客E也認為七堵傳統市場可以說是她生活中的一種精神支柱，偶爾就會進到市場內閒晃，由她口中得知七堵傳統市場是全省有名的大型傳統市場，許多並非居住在七堵區的人依舊會利用週末開車或搭乘大眾運輸交通工具前往此處進行採買，研究者認為此一說法展現出受訪顧客E對於七堵傳統市場的認同感。除此之

外，透過訪談，研究者還發現一些七堵傳統市場內特殊的現象，根據受訪顧客C的說法，其實在此傳統市場內有許多店家或攤販老闆本身的經濟能力已經達到中上程度，但他們每天早上仍會出現在此市場內擺攤叫賣與開店營業，顯然他們需要的並不是金錢而是一份情感認同，他們熱愛在七堵傳統市場內叫賣、與顧客相處，他們喜歡的正是這個充滿濃厚人情味的傳統市場。

三、本章小結

研究者將統整過後的問卷結果以及深入訪談的分析相互比較，發現兩者之間並無明顯差異，且一致性相當高。關於七堵傳統市場的優點，兩邊的分析結果都顯示出七堵傳統市場內的價格合理，且較有彈性，可以要求老闆多送一點或是少算一些，價格雖稱不上非常便宜，但至少不至於不合常理，範圍皆為客群所能接受，市場內商品的齊全度亦受到消費者的肯定。另外，七堵傳統市場雖含括了許多缺點，像是市場內衛生條件不佳、空氣品質不佳、環境吵雜、商品品質不佳和機車的干擾，但結果顯示以上市場所擁有的缺點，並不會產生多大的困擾，造成消費者不再至七堵傳統採買，相反的他們通常都以包容、感同身受的態度接納傳統市場的種種缺失，除此之外對於消費者來說，比較有可能造成他們無法至七堵傳統市場採買，而必須至新型態商家消費的原因則是市場營業的時間無法與他們配合。

不論是問卷調查或是深入訪談，從許多問題受訪者的回應和觀感中，都可以明顯看出顧客對於七堵傳統市場的依賴、情感認同，顯示七堵傳統市場的核心價值與期不可替代性，像是顧客希望市場能繼續經營下去；他們進到市場內會有親切的感覺；他們也認為市場的存在可以促進鄰里之間的情感交流、提高了社區的凝聚力，並有助於拓展人際關係；市場在他們的心目中是不可或缺的，且在記憶中佔有很重要的地位，若是某一天七堵傳統市場消失了，他們會產生某種程度上的失落感。

陸、結論

所謂現代都市中之矛盾地景的傳統市場，至今是否能抵擋的住現實中激烈的商業競爭？各界對此紛紛提出他們的看法與建議，許多研究學者們著手探討：傳統市場與新興量販店間的相異之處，或分別比較傳統市場及新興量販店，對於滿足客群需求之優劣勢，以及分析傳統市場未來的發展方向，該如何面對市場極大壓力的因應措施等相關議題。有些人認為傳統市場的環境髒亂、衛生條件不足等等缺點，都是使得顧客流失的主要因素，必須加以改善此類型的問題，才能具有競爭力與新型態的商店相抗衡，但另一方面也有許多人指出傳統市場具備了某些新興量販店無法取代的特質，像是商品較新鮮、老闆服務態度親切和善、市場內充滿了濃濃的人情味，上述皆為傳統庶民文化寶貴的特色。目前研究者所蒐集之文獻指出：傳統市場深具社區文化特色，絕對有其存在的必要性與不可取代的價值，然而對於傳統市場逐漸式微，政府推出的政策卻是傾向於將傳統市場完全地「現代化」及「標準化」，修建大樓及冷氣機、電梯等硬體設備提供攤商進駐，但結果卻使得傳統市場以及周邊攤商生意慘淡，以致再也難以回復到過去改建前的盛況，因此許多研究者建議政府的策略應建立於經營效益與組織配合程度，掌握可利用的資源，保留傳統市場特色，在現代化管理與人性化經營間取得平衡的發展。

在研究者所蒐集的研究論文及其他相關資料中，針對傳統市場並不會消失的原因裡，有關於情感與認同因素上的探討較為缺乏，但研究者認為：消費者對於傳統市場的認同，以及傳統市場內人與人之間錯綜複雜關係中所隱含的情感成分，都有可能是使消費者繼續支持傳統市場的重要因素，因此研究者決定將研究的焦點鎖定在支撐傳統市場之重要因素，即消費者與傳統市場之間的情感認同，以補足上述其他研究學者們所探討有關於傳統市場之議題。

本次研究對象——七堵傳統市場是屬於一個歷史悠久的傳統市場，幾乎未經過政府部門的整治規劃，在發展過程中也未受政府管理干涉，因此研究者認為七堵傳統市場能完整的呈現出屬於傳統市場真正的原始風貌。七堵傳統市場的興起大致上可以追溯到五十多年前，從一開始的流動性攤販在七堵戶政事務所周圍聚集，而漸漸有了市場的雛型，後來因為市場附近六堵工業區的興起造成外地人口大量移入，使得人口過度飽和、不堪負荷，以致聚集在六堵工業區的人口逐漸向外圍遷移，造成七堵傳統市場周邊的人口日亦漸增，也促使七堵傳統市場範圍擴張，市場規模也逐漸增大。七堵傳統市場位於七堵區的核心位置，是區域產業發展重心、信仰中心和行政區核心，再加上交通便捷等多項優勢條件集於一體，使它由原本零星分布的商業點，逐漸連成線狀商圈，進而形成一個以鄰里為基礎的大商圈，其發展更於六十、七十年代經濟起飛時期到達巔峰。但近年來新型連鎖量販店紛紛成立，優勢的硬體設備和新穎多樣化的服務，為七堵傳統市場帶來了極大的競爭壓力，再加上台灣經濟成長逐漸停滯以及人們消費型態改變等問題，許多店家表示七堵傳統市場現在的生意的確不如當初鼎盛時期那般的光景，但是根據研究者觀察，絡繹不絕的人潮顯示出七堵傳統市場並沒有真正消失，反而因它「傳統」的銷售方式和濃濃的人情味，深受老一輩的喜愛，也吸引了年輕一輩的消費群。

依據問卷結果以及深入訪談的分析之後，我們得到了以下的結論：七堵傳統市場是一個地方性的消費場所，顧客大多以居住在附近的居民為主，且大部分是已經在該市場消費了十幾年以上的老顧客，他們與長期在市場內經營的店家、攤販和固定進出此市場的消費者，幾乎早已熟識。多數消費者表示進出傳統市場的目的不僅僅是為了採買商品，更是為了要與老朋友互相交流以聯繫感情。因為顧客與商家之間存有信賴關係，顧客們常向熟識的商家購買貨品，相對的商家經營者亦會對自己商品的品質嚴加把關，以維持顧客的信心，增加顧客的回流率，因此也就會形成一種顧客與商家之間的良性循環關係。七堵傳統市場固定且在地化的性質使它成為鄰近地區和社區生活的一部分，市場內人與人之間頻繁的互動間接凝聚了整個社區與鄰里之間的情感，而這樣的感情又加強了居民進出此傳統市場的動機，相輔相成之下，七堵傳統市場儼然已成為一個社區鄰里中不可或缺的情感交流場所。

相對於新興量販店、超商和超級市場，七堵傳統市場不外乎存在著一些有待改進的地方，但對於此區的消費族群來說，他們都清楚七堵傳統市集並不是一個能夠強行規範的場所，所以並不會動搖他們繼續在七堵傳統市場消費的意願，另一方面消費者對於七堵傳統市場的種種缺失通常並不以為意反而習以為常，研究者認為造成此項結果的原因應是顧客長期在此市場內進行消費，對於七堵傳統市場已產生了某種程度上的認同，因此會以包容的態度來接受。長期在七堵傳統市場裡消費，顧客們已經很習慣這裡的攤商和販賣方式，加上七堵傳統市場是他們從小到大生活的地方，對這個市場有著濃厚的感情，若是哪一天它不復存在了，他們難免會感到失落。

研究者認為七堵傳統市場不只是一個單純商品交易的空間，在其背後更包含了買賣雙方之間相互依賴與信賴、情感認同；人與人之間情感的交流、凝聚以及人際關係的拓展等，顯示七堵傳統市場的核心價值與期不可替代性，市場在他們的心目中是不可或缺的。當地居民早已與該傳統市場建立起一個長期的互相依存的關係，不論在當地居民的記憶中或現實生活中，該傳統市場都扮演著極為重要的角色，因此研究者認為新型連鎖量販店業者普通的商業競爭對七堵傳統市集生意的影響相當有限。

最後研究者發現在訪談的過程中，店家與消費者的說詞產生了衝突，雙方對於七堵傳統市場是否會消逝的看法與論點有明顯的差異，受訪店家深切感受並認為七堵傳統市場與過去相較之下有明顯沒落的情況出現，而且逐漸被新型態的商店所取代的趨勢，甚至認為該市場目前就已經處於消失的階段。但消費者則有不同的看法，他們認為七堵傳統市場至今依然繁盛，平日就已是人聲鼎沸，若逢週末以及各重要時節，人潮更是激增一倍，不只是七堵區當地的居民會在七堵傳統市場消費，其他區的居民也會特地搭乘交通工具至此來採買生活必需品，因此也使七堵傳統市場打響了知名度。針對雙方說法不一，研究者認為此衝突是有其價值繼續深入研究及探討，找出雙方之間矛盾之處並加以分析。

柒、參考文獻

一、網路資料

維基百科，傳統市場頁面，農貿市場頁面，超級市場頁面，<http://zh.wikipedia.org>
全國碩博士論文網，<http://etds.ncl.edu.tw/theabs/index.jsp>
台北市政府建設局（2006），〈大隱朝市——市場甘苦談〉，<http://www.tcma.gov.tw/upload/download/20060817110551-1.pdf>

二、論文

曾文祥（1987），〈台北市市場用地多目標使用方案應用之研究——以台北東門市場改建為例〉，中國文化大學實業計劃(工學組)研究所碩士論文。
莊順源（2002），〈改進傳統市場經營管理方式之調查研究——以高雄市公有傳統市場為例〉，國立中山大學政治學研究所九十學年度畢業論文。
林珮如（2002），〈鄉鎮地區傳統市場發展研究——以竹東鎮公有零售市場為例〉，中華大學建築與都市計畫學系碩士論文。
李常生（2004），〈以零售市場與攤販經營發展探討公共設施市場用地存在適宜性——以台中市為例〉，中國文化大學市政暨環境規劃學系碩士論文。
吳鄭重（ ），〈收編與抵抗：全球化下台北市市場零售業的發展與挑戰〉，國立台北師範學院社教系助理教授論文。

四、 書籍期刊

葉益青（2004），*台灣的市場*，台北縣：遠足文化。
許劭睿（2006.12），*逐漸凋零的傳統文化新莊傳統市場*，新莊報導 2006 年 12 月 20 日。
李亞倫（2007.1），*傳統市場的重生之路*，中國時報 2007 年 1 月 15 日。
蔡玲瓏、吳佩純、王美雲、翁嘉孺（2006），*傳統市場與超級市場顧客通路選擇行為之分析——以內埔地區為例*，遠東學報第二十三卷第一期，頁 156-166。
洪正明（2007），*以社會網絡觀點探討網絡集中度對技術創新之影響——兼論專屬資產之調節效果*，人力資源管理學報 2007 春季號第七卷第一期，頁 87-108。
【台北市長候選人郝龍斌與商攤座談】（2006.9.18），東森新聞報 2007 年 9 月 18 日。
李文英議員質詢馬英九市長（2003.6.5），*傳統市場如何風華再現？*。
經濟部（1998-2003），*傳統市場更新與改善五年計畫*。
林修卉（2006.7.13），*改建管理失當，北市傳統市場式微*。新台灣新聞週刊第 538 期。
基隆市政府（2000.9），*基隆市綜合發展計畫*。
基隆市政府（2002），*基隆市誌經濟篇*。
基隆市政府（2002），*基隆市誌商業篇*。

基隆市政府（2002），基隆市誌地理篇。

基隆市政府教育局（1996.8），基隆市國民小學鄉土學習手冊——中年級暫用本。

基隆市政府教育局（1996.8），基隆市國民小學鄉土學習手冊——高年級佔用本。

捌、附件

一、正式問卷

中山女高人文與社會科學資優班第三屆專題研究問卷 「七堵區居民對於七堵傳統市集看法」問卷調查

親愛的受訪者您好：

我們希望藉由本問卷了解您對七堵菜市場的相關看法，藉此作學術性的討論，以提供我們進行「七堵菜市場的空間認同以及其存在價值」之研究分析，希望您可以撥空協助我們的研究，感謝您的寶貴意見。本問卷採匿名方式填答，僅於學術研究使用，絕不對外公開，請放心填答。您的參與將協助我們的研究順利完成，由衷感謝您提供的寶貴資料。

敬祝 平安如意

台北市立中山女子高級中學第三屆人文及社會科學資優班

指導老師：陳怡儒

學生：楊佳欣、甯曉薇 敬上

一、您與七堵傳統菜市場的關係

1. 請問您如何到七堵菜市場？

走路____分鐘 公車____分鐘 騎車____分鐘 開車____分鐘

2. 請問您到七堵菜市場消費的頻率？

每天 每週 3-5 次 每週 1 次 每 2 週一次 每月一次 一個月以上一次

3. 請問您通常在何時至七堵菜市場消費？

平日 週末（假日）

4. 請問您大都何時至七堵菜市場消費？

早上 6-8 點 早上 8-10 點 早上 10-12 點 早上 12-2 點

5. 請問您已在七堵菜市場持續消費多久？

最近一個月 半年 1-5 年 5 年以上

6. (1)請問您通常會在七堵菜市場購買（請依購買的頻率寫出順序 1.2.3）

食品類（請繼續回答第二小題） 生活用品類 服飾類

(2)為什麼？

較便宜 較新鮮 品質較好 相關產品較齊全

二、您對七堵菜市場的觀感

非常 同意	同意	普通	不同意	非常 不同意
----------	----	----	-----	-----------

1.當您走入七堵菜市場，您會有親切的感覺.....	<input type="checkbox"/>				
2.七堵菜市場的存在促進了鄰里間的情感交流.....	<input type="checkbox"/>				
3.您認為七堵菜市場的存在提高了社區的凝聚力.....	<input type="checkbox"/>				
4.您認為七堵菜市場有助於您人際關係的拓展並能認識 新朋友	<input type="checkbox"/>				
5.您喜歡傳統市場喧鬧熱絡的氣氛.....	<input type="checkbox"/>				
6.傳統市場是您學習新知、得到新資訊的場所之一.....	<input type="checkbox"/>				
7.您與攤販老闆之間的互動熱絡.....	<input type="checkbox"/>				
	非常 同意	同意	普通	不同意	非常 不同意
8.七堵菜市場對您來說是不可或缺的.....	<input type="checkbox"/>				
9.您認為七堵菜市場影響週邊市容.....	<input type="checkbox"/>				
10.七堵菜市場的衛生條件不佳.....	<input type="checkbox"/>				
11.七堵菜市場的空氣品質不佳.....	<input type="checkbox"/>				
12.七堵菜市場內環境吵雜.....	<input type="checkbox"/>				
13.七堵菜市場的商品品質不佳.....	<input type="checkbox"/>				
14.七堵菜市場的商品價格合理.....	<input type="checkbox"/>				
15.七堵菜市場內的商品種類齊全.....	<input type="checkbox"/>				
16.您可以有效率地找到您想要的攤位或商品.....	<input type="checkbox"/>				
17.當您在七堵菜市場內消費時，不會受到車輛的干擾.....	<input type="checkbox"/>				
18.您認為七堵菜市場內應加強安全措施或設備.....	<input type="checkbox"/>				
19.您認為七堵菜市場有帶動週遭的經濟活絡.....	<input type="checkbox"/>				
20.您認為七堵菜市場的營業時間和您的消費時間不能配合.....	<input type="checkbox"/>				
21.您覺得七堵菜市場在近幾年與連鎖量販店競爭下有沒落、 衰退的趨勢	<input type="checkbox"/>				
22.您希望七堵菜市場繼續經營下去.....	<input type="checkbox"/>				
23.七堵菜市場在您的記憶中佔有很重要的位置.....	<input type="checkbox"/>				
24.如果七堵菜市場消失了，您會有不捨與失落的感覺.....	<input type="checkbox"/>				

三、受訪者個人基本資料

- 性別：男 女
- 年齡：20歲以下 21~30歲 31~40歲 41~50歲 51~60歲 60歲以上
- 教育程度：1)國小 2)國中 3)高中職 4)大學（大專）5)研究所及以上
- 職業狀況：1)農業 2)商業 3)工業 4)服務業 5)軍公教
6)自由業（醫師律師）7)家管
- 您是否住在七堵區：是 否（第六題忽略）
- 您在七堵區居住時間：0-10年 11-20年 21-30年 31-40年 40年以上

二、訪談稿

七堵傳統市場傳統店家訪談記錄

受訪者：A1

訪談者：楊佳欣

店家經營：鐘錶、刻印、茶具

訪談日期：2007/2/16 星期六

訪談時間：11分鐘

問：請問你在這裡開業已經有多少年了？差不多從什麼時候開始？

答：開業差不多是八十年的時候。

問：所以開業至今已經將近17年了，那請問開業時，這邊的經濟背景情況是怎樣的呢？

答：經濟背景在那個時候算還好。

問：比如說交通方面的情形大概如何？

答：交通很好像是附近有前後七堵火車站還有學校。

問：那請問當時居住在此的人呢？

答：居住的人算是滿多的。

問：跟現在差不多嗎？

答：對。

問：請問你為什麼會選擇在這裡開業？

答：因為這邊地點比較好。

問：那請問有沒有像是交通、聚集地、環境或是人脈等等的因素，會讓你想在這裡開店？

答：你是指我這間店嗎？

問：對，為什麼會考慮在這邊開店？

答：因為它是印章店，還有賣一些古董，再來就是這邊的地點很好，因為這邊有很多公家機關，像是警察局、學校，車站等等。

問：請問你是否覺得這幾年來，七堵傳統市場有沒有什麼改變？比如說顧客的增減、來源、商店攤販有什麼改變？或是說你賣的商品、這個的市場需求改變？

答：商店是現在比較多，然後就是這幾年經濟比較不好，來買的人比較少。

問：請問你這家店本來賣的東西就是這些嗎？

答：恩，對差不多。

問：那關於市場需求呢？像現在不是有便利商店一家接著一家開？

答：對，便利商店又多了。

問：你覺得如果說便利商店seven那種或是量販店家樂福，在未來他們會不會逐漸取代這個七堵傳統市場？

答：會。

問：請問你覺得在哪一方面會受影響？

答：就是我們一般的生活用品類，不管是什麼，多多少少都會影響到。

問：請問差不多是從什麼時候開始受到影響？

答：差不多就……八年前吧。

問：那請問顧客的增減呢？

答：顧客是一定會減少。

問：那差不多是減少了多少？

答：將近一半以上。

問：請問你對這樣的看法呢是什麼？一方面你是賣方，一方面又身為一個消費者。

答：站在店家的角度當然造成了很大的影響，若身為消費者的話，應該還算好，畢竟選擇變多，價格有差。

問：請問你對七堵市場總體營造的看法是什麼？比如說政府在這邊的貢獻有沒有多花點心思在關於七堵傳統市場的政策上。

答：政府方面是沒有，七堵這邊沒有什麼關於政策的發展。

問：所以說這個傳統市場是由這邊的店家自己建立起來的嗎？

答：應該說是人聚集後自然而然形成的，後來是有經過政府的許可。

問：我之前聽說原本政府立傳統市場的範圍好像就只限於戶政事務所那棟建築裡面，後來才漸漸過擴大的。

答：對，其實它本來就是在外邊，不過後來政府蓋了那一棟，把一部分的攤販遷至裡頭，但是比較沒有人想進去，因為還要爬樓梯，而且空間又很狹小，所以大家就比較喜歡在外邊買菜，不過現在還是有人在裡面賣。

問：請問差不多是什麼時候開始大家就已慢慢聚集？

答：在我小的時候就有了，這個市場已經很久了，差不多50幾年前就有了，我小的時候就只有傳統市場，還沒有蓋那個戶政事務所，所以傳統市場就只有在外邊。

問：那範圍有變大嗎？

答：有，有擴大。

問：請問這邊的區長或里長有沒有做一些對於七堵傳統市場的貢獻？

答：沒什麼貢獻，我們這個里長很少看到人。

問：那是對面麵包店上面那個里長嗎？

答：不是，那個和我們這邊是不同里的。

問：只差一條明德一路而已就不一樣？那請問這邊是哪個里？

答：這邊是正光里，那邊是永平里。

問：你覺得七堵傳統市場的未來發展會如何？比如說店家的性質，顧客的減少等等，還有關於交通？

答：七堵傳統市場周邊加入了很多的便利商店，有可能這裡的雜貨店會慢慢減少，交通的改善可能會使住在遠一點的顧客開車或坐公車過來。

問：因為我發現從過去到現在，原本的七堵傳統市場就是一些比較舊的店家，但是近幾年來就出現一些像是seven便利商店至菜市場內設點，然後外圍的店都是屬於比較新科技的。所以，你認為這些新興起的店家會面面向裡邊深入，把菜市場慢慢包起來嗎？

答：應該會，慢慢的。

問：那顧客來源呢？

答：都有，從四面八方來，也有開車坐車來的。

問：請問你和這邊的顧客大多熟識嗎？差不多可以分成哪幾種？

答：一般程度而已。

問：那有沒有包括一些自己的好朋友？

答：當然有好朋友，通常都會在這邊聊天。

問：那親戚多嗎？

答：有，親戚朋友都有，像那些就是(旁邊的三、四個人)，都會聚在這裡聊天。

問：請問目前狀況的經營狀況如何？

答：一般。

問：有比以前還要好嗎？還是比較差？

答：當然跟以前比起來差好很多。

問：請問像現在覺得情況不太好的話，有沒有試著想要搬至別的地方？

答：我不做生意了，我想要退休了，再一、兩年就要退休了。

問：請問現在還會留下的原因是什麼？

答：在撐一下吧。

問：那對此你考量的因素是什麼？

答：因為我是在這邊土生土長的。

問：所以會建立起情感？

答：對，一定會產生感情。

問：那有沒有想過要把這家店交給下一帶來經營？

答：下一代沒有人要接，顧店太累了，一天12小時都不能休息。

問：那他們現在應該都在外面工作吧？

答：對，他們現在都在外面上班。

問：請問你能否敘述一些關於七堵傳統市場的事情，因為我拿到七堵傳統市場的資料很少，希望你能補充這裡的歷史或是小時候的印象。

答：小時後的印象，小時候是沒有那麼多的房子，那現在房子都蓋很多，人口也增加很多，比以前多了三、四倍。

問：那就你認為在未來這個菜市場會不會被一些新興的量販店所取代嗎？

答：不會。

問：為什麼？

答：因為大家都已經習慣了，習慣在這個傳統市場買菜，除非老一輩的都走掉了，那像你們

這個年紀的就不可能在傳統市場買，你們也喜歡去那個量販店，那個地方要找的東西也多而且也很好找。

問：那你會喜歡，會選擇在七堵傳統市場買東西的原因是什麼？

答：就是比較有人情味，碰到比較熟的老闆還可以殺價。

問：感謝妳接受這次的訪談。

七堵傳統市場傳統店家訪談記錄

受訪者：A1

訪談者：楊佳欣

店家經營：鐘錶、刻印、茶具

訪談日期：2007/2/23 星期六

訪談時間：5分鐘

問：上次的訪談有些問題沒有問清楚，不好意思可能需回答幾個問題，請問為什麼會想開這種店？

答：因為這是老闆的嗜好和專長。

問：是哪一個是老闆嗜好？茶具？古董？印刻？

答：算是都有，不過古董佔了大部分。

問：那其他的呢？

答：這樣講好了，古董和鐘錶是頭家的嗜好，而刻印是專長。

問：之前我有問了關於七堵這附近人口成長的問題，有一個部分你說人口差不多就這麼多人，可是另一部分你又說人口差不多增加了三、四倍，所以我想確定到底哪一個才是正確的？

答：人口是有增加，是增長了三、四倍才對

問：之前我有問說為什麼會考慮在這裡開店，你說因為他「是古董店」，我不太清楚你說：「因為這是印章店、古董店」是什麼意思？有什麼關聯性？能否請你解釋一下。

答：刻印算是比較特別的，因為這附近有很多公家機關，像是戶政事務所和郵局，很多人到這邊辦事都需要用到印章，而且像印章這種東西，本來就是我們日常生活中會用到的東西，多多少少都會需要。而且印章店不需要很大的店面，小小的就可以營業了，很方便。

問：那古董部分呢？

答：古董的話也是一樣，就是像剛剛前面講的，就是老闆的嗜好，其實古董擺在店裡也很賞心悅目，我們自己看了很開心，客人進到店裡也可以欣賞一下。

問：那我想問一下，就是七堵傳統市場他的建立是怎麼一回事？是政府先開放說嗯這個地方可以設傳統市場還是說……

問：之前說七堵傳統市場是居民自己建立起來的，那目前有没有有人在管理七堵傳統市場？

答：有，現在有管理委員會在負責管理。

問：那你知道那個管理委員會在哪裡嗎？

答：我不是很清楚，因為我是店家不是攤販，管理委員會是專門在管理攤販的。

問：之前我發了很多問卷，發現有從別的地方來的顧客，他們會開車、騎摩托車或是坐公車來這裡，所以我想問店裡是否也會出現別的地方來的消費者？

答：有是有，不過人數沒有那麼多，大部分都是來自七堵、八堵、五堵和六堵，而且我們沒有做廣告，還是有差。

問：那就七堵、八堵、五堵和六堵，以消費者進至店家消費的數量來說，相識的人或好朋友會比較多嗎？

答：會，還是會比較多，大家只要有需要的話都會來。

問：非常感謝妳接受這次的訪談。

七堵傳統市場傳統店家訪談記錄

受訪者：B2

訪談者：楊佳欣

店家經營：床單、毛巾、化妝品等等類似百貨

訪談日期：2007/2/28 星期四

訪談時間：13分鐘

問：請問你在這邊開店營業差不多已經多久了，差不多是從什麼時候開始？

答：我嗎？我才接手一年多而已。

問：接手？請問是從父母那裡接家業？

答：是，我父親一年多前去世了，我總不能放著這家店不管吧？所以就接手了。

問：請問從父親經營開始算起，到目前為止應該很久了吧？我印象中從很小的時候就看過這家店了。

答：還滿久了，差不多五十年有了……

問：請問你和爸爸一樣都是當地人嗎？

答：是，我們的祖先是從這附近的山上搬來的。

問：請問你父親為什麼會想在這裡開店？

答：這說來話長，跟歷史發展應該算是有很大的關係。

問：那能不能請你簡單敘述一下七堵傳統市場的背景、歷史諸於此類的事？

答：以前我的祖先都住在草濫那附近的山上，剛好在我爸爸那一代的時候，就決定搬下來到這裡住了。

問：請問為什麼會到這裡開店？

答：因為我爸爸那時候差不多是經濟起飛那年頭，就那個在蔣經國時代，他在六堵那建了六堵工業區，那個不得了喔，是台灣第一個建的工業區，之後就很多人進到六堵那裡找工作，可是人越來越多，漸漸擠不下了，而有些想搬到六堵的人就往外邊移，六堵旁邊就是七堵，所以七堵人就越來越多了。那時候我爸爸就想說乾脆也搬來這好了，找個工作試試看，因為我們家在山上，平常的收入也就是種田賺來那麼一點點，想說下山來到這裡作生意看看，若是能多賺一點當然是最好的。現在這一大塊地以前是私有土地，因為有很多人到這邊來討生活，大家就一起把這塊地買下來再去分，後來聚集在這邊的人想說人越來越多，乾脆開店好了，當然也有一些人只是拿來當住家，反正人就越來越多，店也越開越多家，所以這邊就開始慢慢聚集，最後變成了最初的七堵傳統市場，我爸爸差不多就是在那個時候開始經營這家店的……差不多就是這樣了。

問：這邊的人越來越多，也包括很多住戶嗎？

答：是。

問：請問那個時候的交通如何？

答：當然不能跟現在比，在那時候還好，反正隨著人越來越多，經濟越來越好，交通也跟著

越來越好。

問：請問你覺得這幾年來七堵菜市場有沒有什麼改變？比如說顧客的增減、來源和商店攤販有什麼樣的改變？

答：當然有改變，經濟差很多，生意也差很多，顧客的話一定減少很多，跟我爸爸那時候比起來的話。至於商店和外面的攤販……很多店家都說做不下去了，他們都把一樓的店面租出去給需要的人用，如果自己用來經營的話，都不知道可不可以賺錢，那還不如租給別人，只需要收房租就好。攤販的話我之前有問過他們，他們說：「唉~跟以前比起來真的是差多了。」

問：請問你為什麼不跟其他的店家一樣把店面租出去？

答：因為……一方面是我爸爸留下來的，一方面我就住在這裡，兼做個生意也沒差多少，更何況我賣的東西都是一般人日常生活會用到的東西。

問：請問你賣的東西有沒有跟著市場的需求在作改變？

答：有，我爸爸之前賣的商品種類很多，就像是真正的百貨那樣，不過我現在把很多商品都收起來了，只剩下你現在所看到的，棉被、毛巾、牙刷、拖鞋、化妝保養品和其他小東西。

問：請問你對現在很多興起的量販店有什麼看法？

答：其實我不是很贊成，雖然說對某些人來說還挺方便的，可是你知道嗎？那種型態的量販店，實在是不怎麼適合台灣，畢竟那種店是從國外引進的，管理方式和經營型態都跟台灣傳統市場差很多，從國外引進的店不都是大多採機械式管理，科技化經營嗎？這樣是可以減少人的成本，而且國外人多地大需求也很多，跟台灣太不一樣，一旦這型態的店進到台灣，一下子就可以刪減很多的人力資源，間接不就會導致很多人失業嗎？如果這個七堵傳統市場被一家……以家樂福來說好了，這樣不就會有很多人失業嗎？對不對，因為他們不需要這麼多的人。

問：所以你認為這種店對傳統市場的影響很大很深遠？

答：對，就像我剛剛講的，影響非常大，生意和顧客就差很多，向你們這種年輕人，不是都很喜歡到超市、量販店買東西嗎？

問：但也不是全部的人都喜歡。

答：大部分都是啦！

問：之前我訪問其他店家的時候，他說這裡有管理委員會，請問你也算在管轄區內嗎？

答：對，不過我們的管理委員會有分區比較複雜，從崇禮街到崇智街是一個管理委員會，從崇智街到崇信街又是一個管理委員會，我就是屬於最旁邊這一個，從崇信街一直到那個自治街的管理委員會。

問：那為什麼要分這麼多個，不都是在七堵傳統市場範圍內嗎？

答：因為七堵傳統市場很大，還要包括明德一路、東興路跟開元路。

問：請問就你所知，管理委員會都在做些什麼事情？

答：他們會負責每一天的垃圾處理，收會費，處理一些大大小小的事。

問：請問會進到這家店的顧客是多半是你比較熟的客人嗎？像剛剛那些進進出出的人。

答：對，剛剛那些都是我爸爸還沒去世前的老朋友，他們常來這裡聊天，我的朋友有事沒事

也會來這裡聊天，反正大家閒閒沒事做就會過來這裡，我自己是會和外面幾家攤販會比較熟一點，大家有緣來此地相會。

問：你覺得現在生意不好做，那請問你認為這個七堵傳統市場會不會消失？

答：這不是說會不會消失的問題，而是他已經在消失了，你懂嗎？

問：為什麼會這樣想呢？這裡不是還有很多人會來七堵傳統市場買東西嗎？而且到假日更是不用說，甚至還有別的地區的人會專程到七堵傳統市場來買東西。

答：你不懂，這個市場已經在消失了。

問：可是七堵傳統市場依舊存在是事實。

答：你不是生意人你不知道，跟以前比起來真的是差很多很多。

問：我知道是差很多，不過七堵傳統市場它存在是一個擺在眼前的事實啊，而且來到這裡的消費者算多了，你認為這是為什麼呢？是東西比較便宜嗎？

答：也還好，有的量販店的東西比這裡還要便宜。

問：那是因為選擇性比較多嗎？

答：也有可能。

問：會不會跟人情味有一些關聯？像剛剛進來那些你所熟識的人。

答：因為我們之前就認識了。

問：對，因為熟識的關係，也許其他店家或是攤販也是因為有熟識的親朋好友或是多年的顧客，他們之間因某種情感的關係，就會時常來七堵傳統市場買東西？

答：對，這樣說也沒錯，不過我覺得還有別的原因，比如說他們就覺得離家很近啊，東西很方便，買很多年的話可能就是買習慣了，換去另一個地方會覺得要找東西會很不方便……

問：請問你是否認為以七堵傳統市場依然存在的事實而言，有一個很大的原因是因為有某種情感的元素在支持著他？

答：是，應該可以這麼說，可是我還是要堅持七堵傳統市場已經在消失了，十年後，二十年後甚至是三十年後，他還在不在你也不能確定，說不定他就真的被淘汰掉了。

問：那你希望他消失殆盡嗎？

答：當然不希望，雖然他正在消失已成事實。

問：請問不希望它消失呢？

答：因為……畢竟這裡是我從小到大生活的地方，每天人來人往，遇到認識的人會順便打招呼，這種感覺不是很好嗎？所以當然不希望他消失。

問：難免會有所不捨吧？

答：是。

問：換作是我的話我也一樣會覺得不捨，因為這裡也是我從小長大的地方，雖然現在住在台北。

答：你也住這？

問：就住在七堵國小東側門那裡，離七堵傳統市場很近，在我國小的時候每個周末都會和爸媽到市場內晃晃，總之非常感謝你撥空受訪，謝謝。

七堵傳統市場消費者訪談記錄

受訪者：C1

訪談者：楊佳欣

訪談日期：2007/2/16 星期六

訪談時間：17分鐘

問：請問你都在七堵傳統市場買菜嗎？

答：偶爾會到基隆市買菜。

問：請問你是比較常至七堵傳統市場還是比較常至基隆採買？

答：一般都是七堵傳統市場在這邊買。

問：請問你差不多在這裡消費幾年了？

答：三十幾年了，我現在年紀已經五十多歲，我女兒就二十多歲三十歲二十九歲，所以我就是買了有將近三十年了。

問：請問你通常都一個人去還是跟朋友？

答：因為我是這裡土生土長的，所以我出去的時候沒有約，偶而都會碰到人，然後我們就會想說，來看看各式高麗菜，就是便宜，來菜市怎麼樣，會這樣互相來往，互相講一下情形。

問：所以會常常碰到親戚？

答：親戚朋友，親戚鄰居都會碰到。

問：請問通常都會到某一個攤販去買嗎？

答：之前是這樣子，後來我有聽人家這樣講說，不要在同一攤販買，因為這些耕農的人種植的東西，會用那個農藥，有的會弄三分，有的會弄五分，所以就是偶爾吃這家，偶爾吃那家，會比較平均，就是不要一直吃某一攤。

問：那會找比較熟的人買嗎？

答：也不一定。

問：就看情形？

答：對，其實我和這裡的攤販都算滿熟的，這攤也熟那攤也熟。

問：請問你是否有這樣的經驗，可能有某一天，你只是想跟人家聊天，就會去七堵傳統市場，但並沒有要買東西？

答：會，偶爾會想說，今天也沒有要買什麼，可是我們去逛一逛也許會去碰到誰，想要跟他講話，打電話也不方便，就是碰到了再講好了。

問：請問有沒有跟哪一家比較熟？

答：其實現代人都是這樣子，你想要跟他熟你就多跟他講幾句話，就會很熟了啦。

問：請問你跟七堵傳統市場裡的哪幾家店家比較熟？

答：像寶寶的一生，他在賣嬰兒還有賣少女的服裝，那我偶爾會去找老闆娘聊聊天。

問：請問你會常常一直進出這個七堵傳統市場的原因是什麼？

答：因為我就是住在這裡，我五十多年都住在這裡，在這裡方便。而且我是家庭主婦，也不

必到外面上班，想去哪裡就去哪裡逛一逛買一買，不只這樣，我的交通工具就只有腳，我不會騎摩托車，也不會開車，所以在這裡方便。

問：請問你有沒有去過那種大型量販店？

答：很少去，但還是有，我的朋友或是我的姊姊、姐夫都有車，所以他們偶爾會載我去，像是COSCO、家樂福等等，帶我逛一逛，像是家樂福，我偶爾才去一次。像現在東西很多，量也都很大，那因為我人很少，所以我也很少去那裡買。

問：那你覺得這種大型量販店有什麼比較好的優點是七堵傳統市場沒有的？

答：那裡的東西有進口的，有時候會想去嘗試看看。

問：就比較多可以選這樣嗎？

答：對，我會去那裡買一些像是洗衣精量比較大的東西，量比較大的東西都是我們天天要用的，而且量大依一次買齊會比較便宜，所以我一次去就會買個一瓶兩瓶，在特價的時候我也會多買幾瓶回來儲存。

問：請問你認為七堵傳統市場有什麼缺點？比如說市場內很髒？

答：可是我是不會特別覺得很髒或是那些攤販不整潔，畢竟這不是我們的能力範圍所能解決的，得過且過吧。反正我們來買菜只是半個鐘頭而已，人家做生意也是要賺錢，所以我就不會有什麼抱怨，然後去上訴，我會覺得應該要體諒他們，做生意也很辛苦，要有攤販來也要有人來，那他們才有生意。所以我不會覺得說這樣子很不方便。

問：請問你買菜的時候會不會挑感覺比較乾淨的？

答：那當然是會，但是我要看菜，比如說ㄟ一丫菜，他有那個葉子有分兩種，圓的我就不喜歡，要買尖尖的，那個比較好吃，要是老闆一直叫我買，我就會講我不喜歡吃這種，我喜歡吃另外一種的，下次再買它的菜這樣。

問：還有什麼缺點嗎？比如說市場裡面很吵雜或很擁擠。

答：有，像是摩托車開進來，這些我都會顧慮到，其實我們消費者會覺得他們不應該騎摩托車進市場裡，除了很擁擠之外也會影響空氣品質。假如說攤販擺的亂七八糟，那我還可以接收，畢竟他們要生活，就算擺到沒有位置可以走路了，我們還是可以接受，反正彎一下就好了。

問：請問還有沒有別的缺點？比如說商品很雜，沒有分類分區販售而找不到想要買的東西。

答：對有時候也是會，不過這個距離不算太長，算一算差不多二、三十家，找一下就好了，不然就問別人。

問：雖然有這些缺點，不過你還是會進出七堵傳統市場對不對？

答：對，還會接受，但我還是覺得說他們做生意是真的很辛苦，我們還可以接受這樣子，畢竟我們這不是大台北地區。

問：你的意思是說這裡比較有同情心比較有人情味？

答：對，也比較親切。

問：現在社會不斷的在變遷，請問你覺得七堵傳統市場有逐漸要消失的趨勢嗎？

答：沒有，因為我們這七堵傳統市場……據我所知這裡，曾經也開闢了一個傳統市場，在永

富路那，結果收起來拆掉改蓋公園，大家都會想集中，我們這邊的菜市場之前也有，二三十年前也有蓋個菜市場讓攤販進去裡面賣……

問：在那個戶政事務所裡？

答：對，在那裡像我們這些消費者都不喜歡進去。

問：為什麼？很麻煩嗎？

答：對，很麻煩，還要爬樓梯對我們來說很不方便。

問：我之前有去問是場內的店家，其中有人認為七堵傳統市場在消失了，現在只不過是在撐著，那起問你的看法是什麼？

答：店家根本不可以這樣講，因為他們店家……我覺得不可以這樣講，可能是他們覺得賺錢不夠吧？

問：也有可能，那你希望七堵傳統市場會消失嗎？

答：我都可以接受，但我想是不可能會消失的，而且七堵這裡也沒有什麼土地可以再建立一個傳統市場供大家使用，反正就是不可能。

問：要是七堵傳統市場被鏟除的話呢？你覺得如何？

答：我是可以接受，可是這是不可能的事，更何況我們七堵的房子越蓋越多，人也越來越多。

問：可是大多屬於年輕人。

答：是沒錯，她們是會到大賣場去買東西，可是他們偶爾也會來這個傳統市場買東西。

問：那你會不會覺得比較老的這一代更替之後，變成年輕新一代的話，七堵傳統市場會不會慢慢沒落？

答：我想是不會，我是覺得比較有可能沒落的就是成衣之類的賣衣服這些的，因為現在年輕人大概外面買的就是高品牌，對不對，他們現在都不太喜歡逛這裡賣的衣服，不過那蔬菜類肉類，我想他們還是會接受。

問：請問你是否認為傳統市場裡面的東西，品質保證或衛生條件沒有很齊全，像頂好就會蓋那些認證章。

答：不會，因為頂好蓋認證章蓋日期，他們也會這樣，看看今天的日期已經到了，就把外面的包裝紙拆掉，另外在蓋一個，它們也會這樣子，像我到頂好去買那個水果之類的，幾乎都是爛的，我看那個外皮很漂亮就買回來，但裡面三個就有兩個是爛的，那要是我們在傳統市場就可以把不喜歡的挑起來。水果、青菜、豬肉，我覺得在七堵傳統市場的就很漂亮，反正現在也沒有假的屠宰場，以前就是那個殺豬的時候要繳稅金，要經過稅捐處蓋稅章，所以一些屠宰場，私宰偷宰豬的，那個才很危險，但現在不會了，現在一家是家族性的，比如說爸爸他會宰豬，兒子就跟他一起賣，很多都是家庭性的。

問：所以就放心？

答：對，你說新東陽的那個香腸，雖然是很好吃，可是我們在這裡的傳統市場，一般叫他們幫我們灌也是很好吃，味道也有很多種又很新鮮，馬上要買這豬肉，又可以馬上看他灌，不一定要去買那個。

問：你覺得傳統市場可以存在重要的原因之一，是否有情感層面的東西存在？用情感來延續

這個七堵傳統市場？

答：講公道，我覺得是他們要做生意他們要賺錢，當然他們是想要留下來，要是他們沒有留下來的話，我會同情她們，他們很喜歡做生意，雖然他們經濟能力都很好了，可是他們還是喜歡做這個，可是做生意也真的要忍氣吞聲，他們真的是很累，那我是會替他們感到不捨。

問：那你會考量到他們，這就算是一種情感的表現？

答：恩，我覺得她們能夠賣當然是最好的，其實他們在做生意那些人，有很多根本不需要為了賺那些錢來生活，但是就是因為他們有那些情感在。

問：所以他們自己也有一些情感嗎？

答：對。

問：非常感謝妳接受這次的訪談。

七堵傳統市場消費者訪談記錄

受訪者：D1

訪談者：楊佳欣

訪談日期：2007/2/23 星期六

訪談時間：15分鐘

問：請問你買菜都會至七堵傳統市場嗎？還是有時候會至別的市場？

答：有時候會是去別的地方，比如說COSCO或是基隆的菜市場都去過。

問：但是還是在這邊最多？

答：是，買菜還是在七堵菜市場比較多。

問：請問你已經在七堵傳統市場消費幾年了？

答：三、四十年有了。

問：請問通常你會自己一個人去還是會和別人一起去？

答：有時候會跟朋友一起去。

問：那都是約好的嗎？

答：比較常是遇到。

問：請問有沒有遇到朋友後，會討論要去哪裡買？哪種選擇會比較好？

答：當然會。

問：請問你有沒有跟哪家店很熟？

答：雜貨店，買的機會比較多，所以比較認識。

問：那攤販方面呢？

答：攤販也是買的比較多，漸漸就熟識了。

問：請問你會常常找同一家作消費嗎？因為比較熟，所以常常會去同一家買？

答：會。

問：那他們會算你便宜一點嗎？

答：不會，該賺的還是要讓他們賺，我不在意那個，只要他們不要騙我就好了。

問：請問你為什麼會想要找同一家作消費？

答：因為比較熟，買菜比較方便，菜色也比較多。

問：請問你有沒有這樣的經驗，沒事做只是想找人聊天，就會至七堵傳統市場逛逛，並沒有要買東西的意思？

答：有，而且我常常這樣。

問：那通常都找誰或只是剛好碰到。

答：也不一定要找人聊天，去逛一逛看一看有沒有東西可以買，如果沒有的話就回家了。

問：請問你覺得七堵菜市場有什麼缺點？像是衛生條件？

答：還好，衛生條件也不錯。

問：可是地上看起來還滿髒的。

答：菜市場一定是不會太乾淨，因為賣菜的人會把菜葉剝在周圍這樣才方便。

問：那他們會收拾善後嗎？

答：會，中午十二點收攤時他們會掃乾淨，他們有請固定的人在清理也會有垃圾車把垃圾運走。

問：請問你覺得傳統市場會不會很吵？

答：吵是一定會的，因為要叫賣招徠顧客。

問：請問你會不會認為有機車開進來很討人厭？

答：會。

問：那你會不會覺的商品都沒有歸類，散落在傳統市場各部，買的時候很難找到需要的東西？

答：不會，找不到時就問別人，老闆也不見得會天天會在固定的地方販售商品，常常會變的。

問：雖然七堵菜市場有一些缺點，但是還是會常常去買菜，是為什麼？

答：住在七堵一定要在七堵菜市場買菜才比較方便，沒有什麼選擇機會。

問：這些缺點會影響你去七堵菜市場的意願嗎？還是覺得那是小事？

答：買菜是一定要去七堵傳統市場的，而且七堵菜市場算很不錯了。如果說我討厭這個菜市場，覺得很吵就不要去，那就無法準備三餐了，而且去基隆菜市場還要坐車，不但不方便情況也有可能更糟。

問：面臨時代的快速變遷，你覺得菜市場會不會消失不見？

答：應該不會，因為老人家都喜歡在傳統市場買菜。

問：有沒有可能老人家凋零，替換成下一代來買菜，傳統菜市場會不會減少或消失不見？

答：應該不會，很多年輕人也喜歡在傳統市場買菜，到處都有傳統市場，是無可取代的，大賣場雖然方便，但是大部分人還是會選擇在傳統市場買菜。

問：菜市場有比以前好嗎？例如生意、店家、人潮等。

答：我覺得很好，有很多人都會來七堵菜市場買菜的，尤其是假日，比如說暖暖、四腳亭的人也會來。

問：他們那邊沒有傳統市場嗎？

答：沒有像七堵傳統市場這麼大，而且菜色也不夠多。

問：我去問過七堵菜市場的店家關於傳統市場會不會消失的問題，他們說會，而且已經在消失了，態度還滿消極的，這些說法好像與消費者想法有明顯差異。

答：他們都亂說話，主要還不是要加減訴苦生意不好做，因為民生用品都漲價了，說快要沒飯吃，其實是騙人的。

問：那雜貨店呢？你覺得他們的生意好做嗎？

答：雜貨店生意可能會比較不好。

問：那攤販呢？

答：攤販不會賣醬油等東西的，而大家會比較想要去大賣場，像家樂福、頂好、好市多、全聯社等買調味料等日常需要的東西，因為比較便宜。

問：那你也會去那邊買嗎？

答：會的，像洗衣粉也是。

問：請問你會希望七堵傳統市場消失嗎？假如有一天政府決定要把它剷平改建成別的用途的建築物。

答：這個傳統市場應該不會被剷平，因為它只是一個道路而不是一個空地，如果有一天，道路不用來賣菜了，政府也一定會找一個地方來代替的。

問：如果有一天它消失了，你會覺得可惜嗎？或是別的感覺？

答：我可以肯定的說，這個菜市場絕對不會消失的。

問：如果只是如果，他不存在了呢？

答：如果它消失了，那就找別的地方買啊！別的地方也一定還有傳統市場的。

問：為什麼你能那麼肯定它一定不會消失？

答：這只是我的感覺，因為傳統市場是一般人天天都要去的，且每個地方都有傳統市場。如果這邊的市場消失了，附近馬上會有另一個傳統市場又出現了，是絕對不會消失的。台北市也有傳統市場的。

問：台北市的傳統市場都很小吧？

答：台北市的傳統市場有很多是很大的。

問：台北市有很多菜市場都整修過，由政府規劃過的？

答：雖然經過政府規劃過，但也是算傳統市場，只是在一個固定的空間，一個攤位一個攤位事先規劃，而不是像我們這個市場這樣是在路上或在騎樓下。且如果政府說，這條路以後不能擺攤了，那也一定會找個空地，蓋一個市場，那也叫傳統市場的，而不會叫大賣場的。

問：這個傳統市場可以一直保存下來，是因為附近居民有其需要，那你覺得有沒有情感的成分存在？像是對一些常買得店家或整個市場有感情了？

答：這多多少少都有的，如果哪一天消失了，我也會覺得說政府怎麼會讓市場消失掉呢？

問：能否請你舉個例子來說明對菜市場感情的發生？

答：對這個菜市場有感情，因為買了那麼多年，很方便且上傳統市場可以和朋友交流資訊，有時候遇到朋友可以聊聊天。如果大家都去大賣場，而沒有常常去菜市場逛逛，人和人之間的情感會慢慢淡薄掉。有時候很久沒有看到的朋友會在菜市場遇到，可能年輕人沒有這種感覺，但是對我們這種歐巴桑來說，傳統菜市場方便又很好，可以促進人與人之間的交流。

問：菜市場對人與人之間的交流很重要嗎？

答：交流是少部份，沒有一定需要。但是對傳統市場的情感是因為它給了我們幾十年的方便，就好像一個地方已經去慣了，突然不能再去，一定會難過的。

問：謝謝您接受訪問。

七堵傳統市場消費者訪談記錄

受訪者：E1

訪談者：楊佳欣

訪談日期：2007/3/8 星期五

訪談時間：17分鐘

問：請問除了七堵傳統市場以外你還有去其他地方消費嗎？

答：台北，那個巷子裡很老的傳統市場還有那個忘記叫什麼的超商，也有去超市。

問：但這些地方跟你去七堵傳統市場的次數比起來，應該還是七堵傳統市場比較多吧？

答：是，還是去七堵傳統市場比較多。

問：請問你在七堵傳統市場消費多久了？

答：差不多四十年有了。

問：請問通常是一個人去還是會找認識的人一起去？

答：通常都一個人去。

問：那為什麼沒有找人家一起去？

答：個人有個人的時間怎麼一起去。

問：請問會常常跟同一個老闆買東西嗎？

答：會。

問：為什麼？

答：就是因為比較新鮮。

問：請問有沒有跟哪個老闆比較熟？

答：當然有。

問：那他會不會算你便宜一點？

答：不會。

問：請問是什麼原因讓你最常去七堵傳統市場？

答：幾乎都是每天都有去。

問：那為什麼？

答：我都……像今天看到很新鮮的就會買一點買一點，沒有買很多。

問：那為什麼你會七堵傳統市場？

答：買慣了，買習慣了。

問：請問你要是某一天去別的地方買菜，你就會覺得很奇怪？

答：會，就是會覺得不習慣。

問：請問你為什麼不會去其他地方買東西？

答：就因為跟七堵傳統市場很近啊，而且七堵也只有那個傳統市場，我們的菜市場很有名喔！全省有名的，滿大的。

問：所以你每天都會去的原因是因為你很喜歡這個傳統市場嗎？

答：對，有時候就很無聊，所以就每天去買一點買一點。

問：請問傳統市場算是你生活中一種精神支柱嗎？

答：算是吧，每天就是想去逛逛看有沒有什麼東西好買。

問：請問你認為七堵傳統市場有什麼缺點？

答：（沉默很久）不知道有什麼缺點。

問：那你覺得傳統市場有什麼優點？

答：傳統市場，老人家就是比較習慣。

問：那缺點呢？比如說路很狹小，市場裡很髒很吵，東西都沒有分類很難找？

答：不會。

問：那你會不會覺得那個摩托車開進來很討厭？明明就路已經很狹窄了。

答：沒有，沒有摩托車。

問：明明就有，我都碰過好幾次了。那你是否認為七堵傳統市場很吵？

答：那是沒辦法的事，傳統市場就是那樣，本來就是吵的地方。

問：那你會不會覺得東西都沒有分類，賣蔬菜和賣肉都混在一起很難找？

答：不會，因為都買慣了，要買什麼就到哪裡，習慣了。

問：所以你覺得七堵傳統市場沒有什麼缺點？

答：對，沒有什麼缺點。

問：那優點呢？

答：離家近.....比較新鮮。

問：請問有比較便宜嗎？

答：便宜是沒有，比較新鮮而已。

問：請問你會不會在傳統市場裡碰到什麼認識的人就會跟他聊天？

答：那是當然有，碰到也會聊天，可是主要都是要去買菜。

問：現在有人說菜市場快不見了，那你覺得七堵傳統市場有沒有可能會消失？

答：怎麼可能會不見，不可能。

問：為什麼？

答：暫時應該不會。

問：那你覺得多久還會維持多久？

答：以後我是不知道，反正目前是不會的。七堵住這麼多人，不可能。

問：假如說它被拆掉的話，大家會不會起來抗議？

答：應該會喔，七堵傳統市場很多人在那裡買，不可能的。

問：所以你一定不希望它消失不見？

答：對。

問：為什麼？

答：因為很不方便。

問：之前我有去問七堵傳統市場裡面的店家，他們覺得傳統市場會不見，可是多數的消費者

都覺得它依然會存在在那邊，並不會消失不見，那你覺得呢？

答：不會不見的，人很多而且生意很好，買的人很多。

問：可是店家都說他們的生意不好。

答：他們隨便講講，人很多哪有可能生意不好，當然也不是每一家生意都很好，有的當然是不好，但是不好的佔比較少，反正很多人在那裡買。

問：是否能請你舉例說明菜你都到哪一家，肉都到哪裡買？

答：只有買魚跟買肉比較固定，菜和水果都不一定，看新鮮就會買。

問：那日常用品呢？調味料那一類的，你會去頂好買還是去裡面的雜貨店買？

答：雜貨店買。

問：為什麼呢？

答：就順便買一買，反正都在市場裡。

問：請問你認為量販店，像頂好、家樂福等等有哪些優點是七堵傳統市場沒有的？

答：因為傳統市場都只是一個早上，所以需要的時候就可以去頂好買。

問：東西有分類比較好找？

答：這個也不一定，你到雜貨店去可以直接說我要什麼。

問：傳統市場在這個社會應該是要被淘汰了，可是至今它依然存在，你覺得有沒有包含人與人之間的情感繼續支持七堵傳統市場？像你住在台北依舊是會回七堵傳統市場採買。

答：因為我買慣了也比較熟悉，比較熟悉那個環境還有賣的人。

問：所以你對七堵傳統市場比較信賴也比較依賴？

答：對。

問：那你覺得這是不是一種認同感？

答：是吧，不只是我一個人會回去買，也是有很多人現在不住七堵還是會回去買。

問：非常感謝你抽空接受訪談。