

# 薪酬租金飆升 經營者捱唔住

一成



恐被迫結業



最低工資實施後，或會有一成7-11分店結業

## 勞工界議員唔擔心「實有人接手開舖」

【本報訊】對於有消息稱，有一成的7-11在最低工資的衝擊下需面臨結業，工聯會的勞工界立法會議員黃健國認為，以7-11目前薪金的加幅，影響只屬輕微，未必會引發結業潮；即使發生，對整個7-11營運亦沒有影響。他說：「一雞死一雞鳴，實有人接手開舖。」

黃健國又提到，最影響店舖生意的主要支出為入貨價、租金和人工，未有最低工資條例前，由於人工彈性較大，因此僱主可壓縮人工以作遷就。惟目前7-11在人手計算方面已經「好盡」，可說減無可減，難以藉裁員平衡開支。

黃健國又相信，需待最低工資條例實施兩至三個月後，才可反映對零售業的實際影響。

工聯會副會長陳婉嫻表示，最低工資對部分經營者會造成一定困難，惟基層員工過往薪酬被削卻是事實，「以前加班補水係天公地道，唔知幾時開始勞工已失去議價能力。」她認為，好的經營者應視員工為公司的重要資本，而「用到盡、使到盡」的心態不合理，僱主應着重重「人性管理」。

香港專業教育學院工商管理系高級講師魏秉源說，最低工資實施將為特許經營商帶來一定壓力，但主要需要視乎整體的營業額和地區，一些收入較低的地區可能影響較大。而假若出現結業潮，7-11銷售量下降，來貨價便會上升，將使情況惡化。



全港7-11分店中，約有五成半由特許經營商營運

本報攝

「一街多店」利潤遭分薄

7-11分店近年膨脹速度驚人，加盟者利潤慘被分薄，而最低工資實施予以的最後一擊，終成加盟商致命傷。

7-11近年在本港迅速膨脹，目前分店數目達九百五十多間，當中有五成半由特許經營商營運。惟不少加盟者投訴牛奶公司，沒有限制7-11分店數目，使「一街多店」情況出現，大大分薄加盟者可獲取的利潤。以鯉魚涌為例，由港鐵站C出口起短短二百米附近，已有三間分店。有加盟者透露，合約中未有規定牛奶公司在區內，甚至在同一街道再安排或直接開設7-11分店。

另外，通脹率高企亦帶動貨品價格上升，惟加盟者並不清楚貨品成本價格，加盟者透露，「好似某牌子的蒸餸水，出面士多賣緊兩蚊，我哋就賣六蚊，雖然7-11定期公布毛利率，但到底買入價係幾多？」據悉，加盟者在加盟初已投入約二十萬元作貨品接金，惟實際營運中，存放的貨品定必超過二十萬元，加上牛奶公司定期有新貨上架，令不少加盟者囤積舊貨。

有加盟者又表示，牛奶公司雖然推出獎勵計劃，聲言有助加盟者渡過難關，但公司的獎勵計劃，卻要求加盟者達某一營業額才發放獎金，如營業額達三十萬元，可獲約八百元獎金獎勵，最高亦僅一千五百元，根本沒有實際幫助。

### 小資料

## 特許經營有利有弊

特許經營的營商模式，是由多個不同的經營者（加盟者）一同經營同一品牌的連鎖店。加盟者毋須重新建立品牌，一般只需具備一定資金創業，在企業的指導下，以統一的銷售手法和產品經營店舖。建立店舖的費用、生產設備以及利潤，均由加盟者與企業共同承擔。

這種營商模式，對於沒有營商經驗的加盟者來說，可得到企業的較多支援，風險較自立門戶低，因此收入比較穩定，如品牌本身已享譽盛名，對加盟者亦會產生更好的營商條件。惟企業擁有對加盟者的控制權，如為統一品牌，加盟者均需向企業購買貨品，以及無權決定價格；對於企業，可藉着加盟者的合作，迅速擴張其品牌連鎖店版圖。

7-11便利店的特許經營模式，加盟者需備四十五萬至五十五萬元現金作為開業資本，包括加盟費用，以及可於離場時退回的約二十萬元「貨底接金」。加盟者可在7-11旗下已營運達一年的店舖中，挑選心水店舖營運，租金、水費和一半電費由7-11支付。店舖每月盈利需與牛奶公司對折，扣除支付店員薪金、日常營運開支，以及維修費用後，悉數歸於加盟者。7-11與加盟者的合約期為五年，期間只要雙方同意，可隨時終止合約，互相毋須作出賠償。

最低工資來了

最低工資實施在即，員工薪酬開支勢必上漲，其中特許經營便利店便屬「重災區」之一。據知，7-11薪酬開支將平均增加達一成半，冠絕同業，而天水圍、元朗等偏遠地區的店舖，薪酬增幅更高達三成，經營情況更為嚴峻。業內人士預料，最低工資實施後，有一成7-11特許經營店可能結業，而隨着租金高企，由7-11隸屬的牛奶公司所直接開設的分店，相信亦有相若比例會遭逢同一厄運。面對一觸即發的結業潮，有加盟者急謀對策，以減少工時來節省營運成本，大嘆「做無良僱主都係迫於無奈」。

本報記者 黃芷慧

本港下月一日實施最低工資，業界憂慮將掀起一股便利店結業潮，其中特許經營的7-11便首當其衝，這與其員工時薪普遍處於「谷底」有關。民間爭取最低工資聯盟去年調查百佳、惠康、華潤、屈臣氏、萬寧、7-11和OK等七個連鎖零售集團的薪酬水平，當中以7-11平均時薪最低，僅二十三元四角，較榜首萬寧的二十八元三角平均時薪低兩成。

店員時薪原屬同業中最低

若以最低工資二十八元水平計算，7-11的平均時薪足夠相差近五元，換言之，若要達到最低工資水平，7-11資方的薪酬開支將增加兩成，而天水圍、元朗等偏遠地區的7-11情況預料會更嚴峻，在該調查中，便發現元朗一間7-11的員工時薪僅二十元，要追貼最低工資水平，薪酬開支須增加三成。

面對最低工資的壓力，7-11加盟者的「老闆夢」進一步受到打擊。有零售業人士透露，由於7-11目前營商環境一直未如理想，如同行競爭大、來貨價格有升無跌，加上最低工資的壓力，不排除業內將會出現結業潮，保守估計有一成的7-11特許經營店陸續離場。

特許經營便利店結業潮一觸即發，有加盟者急謀對策「自救」。在深圳水埗區營運7-11兩年多的加盟者劉先生（化名）表示，目前7-11便利店員工每日分三班上班，每班為八小時，日更時薪平均約二十四元；夜更需通宵工作，時薪相對較高，平均約三十元。最低工資實施後，日更員工需加四元至二十八元，而現時夜更員工的時薪雖然已達最低工資規定的二十八元，但亦須按比例加薪，「唔可能唔加埋夜更，夜更已經比日更辛苦，又要通宵工作，如果唔按比例調整，就唔會有人做。」他預料，夜更的時薪須由原本的三十元，增加至三十四元。

按照上述情況，劉先生營運的便利店每月便需較從前多付五千七百六十元薪酬，增幅達一成半。劉先生說：「我都唔想變無良僱主，五月一號後（最低工資實施後）唯有cut鐘（減工時）。」劉先生表示，將在非繁忙時段，只安排一名員工當值，若每日減鐘五小時，則每月可節省三千多元。

### 「自己打工都無咁辛苦」

據了解，近年經營7-11不比從前好，尤其「一街多間分店」情況常見，劉先生曾經計算過，同一街之內每多一間7-11分店，每日人流便減少二百人；加上，便利店偷竊情況嚴重，每次盤點時均有損失。「而家每月只係賺份萬零蚊人工，其他利潤都只係夠填貨本。」倘若經營環境持續惡劣，在合約期滿後，他表示只好離場止蝕，「真係自己打工都無咁辛苦」。

本報記者就有關消息向7-11隸屬的牛奶公司查詢，發言人回應稱，未聽聞有關「結業潮」的消息，但公司明白推行最低工資，可能會增加特許經營商的工資成本，因此已制定鼓勵性的獎勵計劃，以減低最低工資對特許經營商所帶來的影響；公司亦已於月前舉行研討會，向特許經營商講解條例的要求及可能對他們造成的影響。

據業內人士透露，除了特許經營商艱苦經營外，牛奶公司所直接開設的7-11分店，由於直接受到持續高企的租金影響，「苦況」亦相差無幾，早在此之前，店舖在租約期滿後已自動關門；而最低工資實施後，這種結業風估計會愈吹愈熾烈。



▼過往的調查顯示7-11員工的平均時薪在連鎖零售業中屬最低的一群

本報攝