

# 會心慌徬徨暫停營業 部署迎接復常通關



「疫情一開始時，大家的確不知道如何防疫；以為已經歷了兩年的疫情，打了疫苗，又有醫護指引，2022年可以安心一點。」然而，本港2022年初爆發的第五波疫情如海嘯般捲至，無情地撲熄了黃傑龍的新年願望，第五波疫情遠超前四波，特區政府隨即收緊防疫措施，包括晚市不可堂食等，最令他震驚的是看到一幕幕大批老人在醫院外等候入院的畫面，加上集團旗下每間分店每天都有數名員工確診，令他感到十分心慌及徬徨，於是在2月底決定全線停業一陣子。

## 暫緩追租 助業界捱過難關

「停業時香港每天確診數字逾萬宗，個多星期後已急升至6萬多宗，當時覺得暫時停業的決定十分正確。過了不久，確診數字逐步回落至200多宗，由於飲食業員工必須打疫苗才可上班，其實有了保護罩，集團確診員工都只是輕症，數天後便康復，自己忐忑不安的心情亦漸漸平伏下來。」

「幸好疫情以來大部分業主都有為受防疫措施影響的飲食業減租共渡時艱，2022年政府更立法要求業主暫緩追租3個月，的確有助業界捱過這陣子的難關，亦有利業界與業主訂立新租約時商討減租安排代替暫緩追租。」然而，暫緩追租並非不用交租，黃傑龍慨嘆道：「小部分無良業主會要求業界以年息20至30厘的罰息來作為暫緩追租3個月的條件，令業界感到無奈、氣憤！」

## 節省成本 親手設計年報封面

疫情令餐飲業有多慘？連中期業績年報的封面設計都沒錢做。2022年9月28日叙福樓發布上半年生意的中期業績年報，相比以往俏皮可愛、藝術感爆棚的封面設計，2022年中期報告封面竟然全部由黃傑龍手寫，並附語「上半年盈利下降，成本控制很重要（包括封面設計）」。

事實上，受第五波疫情影響，政府收緊社交距離措施，包括要求食肆晚市堂食。叙福樓集團曾暫全線停業，截至2022年6月30日止六個月叙福樓股東應佔溢利只有680萬元，按年大跌73.4%，不派中期息。相比2021年上半年因疫情放緩，政府開始持續放寬社交距離措施，截至2021年6月30日止半年股東應佔溢利逾2,560萬元，按年仍上升5.7%；撇除一次性及非經常性項目，即政府補助、租賃修訂產生之收益、減值撥備及法律成本超額撥備後，期間業務產生的核心溢利約1,760萬元，按年大幅增加約140.2%，中期息仍有每股2.4仙。

2022年4月以後，政府逐步放寬防疫措施，又派發第一期消費券。他指出，縱使學校提早於3月放了暑假，但7月至8月集團旗下食肆的生意其實已比2021年同期好，但始終未能重返疫情前水平，皆因沒有疫情前大批內地客及海外旅客支持。

隨著新冠疫情趨緩和，政府逐步放寬入境檢疫措施，9月底推出「0+3」政策，連帶舉辦金融峰會及國際體育賽事等，希望吸引全球企業及人才來港。黃傑龍認為，「0+3」政策對香港作為國際金融中心地位十分重要，但對餐飲業幫助不大，畢竟旅客入境首3天不可以堂食，而一批香港人紛紛四出外遊，本港餐飲業生意又再受到影響。猶幸政府於2022年12月14日起取消黃碼，變相實現「0+0」，12月22日又撤銷食肆、宴會人數上限及取消快測要求，為餐飲業帶來希望。

## 優化防疫 生意再現曙光

他更指，香港於2018年疫情前有80%旅客是內地客，因此要香港經濟真正復常必須與內地恢復正常通關。近期內地已優化防疫措施，下月更可正常通關，他感到高興，認為這是邁向復常之路。事實上，叙福樓集團已備戰復常通關，積極拓展新分店。黃傑龍表示，近月已在中環及銅鑼灣增開兩間分店，現正裝修中，分別是台式火鍋以及日本綠茶品牌，2023年會繼續尋找擴展機會。

展望餐飲業經營前景，黃傑龍形容現時是黎明前的黑暗，目前香港經濟已出現滯脹，經濟收縮、遇上加息周期、生意不多，食品來貨成本高，租金加，但又難請人，相信2023年飲食業經營仍然比較困難，尤其是要借貸經營的同行就更加辛苦，他慶幸叙福樓集團並無負債。不過他估計，2023年疫情逐步減退，香港與內地恢復正常通關，加息周期將完結，相信2024年餐飲業生意有望明顯反彈。

## 食肆爆倒閉潮 最慘員工無糧出

香港文匯報訊（記者 梁悅琴）新冠疫情襲港三年，經濟重挫的後遺症逐漸浮現，食肆更現倒閉潮，多間老牌酒樓如中環蓮香樓、荃灣蓮香棧、灣仔大華華園村菜、利寶閣，以至連鎖食肆集團亞太餐飲（控股）有限公司旗下3間品牌餐廳均要結業收場。

部分食肆更拖欠員工薪金及拖欠資方的強積金供款，其中亞太餐飲（控股）有限公司旗下3間品牌餐廳於2022年7月1日突然結業，負責人下落不明，亦沒有人交代薪金、賠償等安排，逾百員工被拖欠薪金及強積金供款。強積金管理局證實，早在2021年5月已獲獲強積金受託人反映該集團旗下公司欠供強積金，積金局代員工向司法途徑追討。

連香飲食集團於2022年8月宣布，特許經營加盟商連香樓及連香棧不敵疫情，正式結束營業，但原來連香樓員工事前毫不知情，部分員工大爆連香樓由2022年4月起已拖欠薪金，店內有約20名員工，估計共拖欠薪金約80萬至100萬元。



### 餐飲業期盼

# 鑊氣再現 增開分店

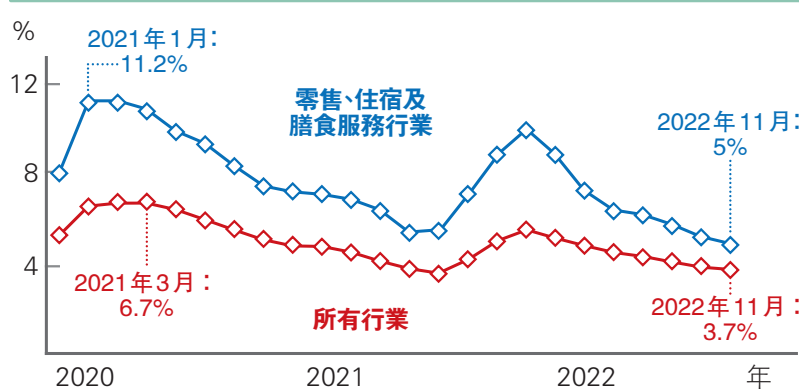
「最震驚的是看到一幕幕大批老人在醫院外等候入院的畫面，每間分店每天都有數名員工確診，生意大受打擊，自己作為管理層一分子都感到心慌、徬徨！於是2月底決定全線停業一陣。」餐飲業是最受疫情折磨的行業之一，經營牛角、溫野菜、牛涮鍋等的叙福樓（1978）集團主席及行政總裁黃傑龍憶述過去一年的辛酸時，依然心有餘悸。隨着內地及香港近月來持續優化防疫措施，他對香港下月與內地恢復正常通關十分期待，期望行業走出低谷再現鑊氣，並透露已在中環及銅鑼灣增開兩間分店，「2018年前80%旅客是內地客，要香港經濟真正復常必須與內地恢復正常通關。」

◆香港文匯報記者 梁悅琴

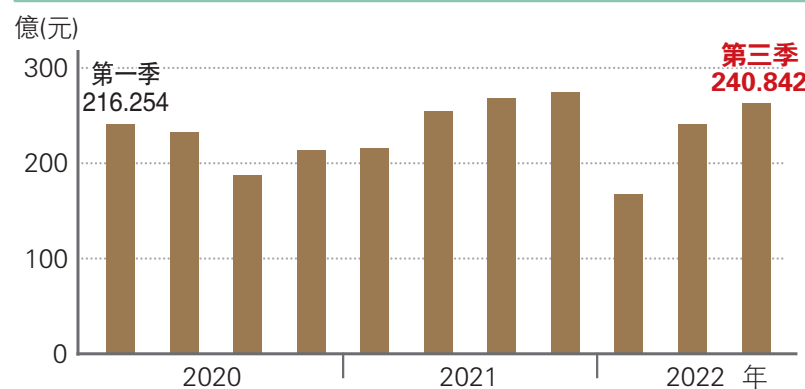
## 2022年最難忘感受

- ◆年初第五波疫情爆發，每間分店每天都有數名員工確診，生意大受打擊，自己作為管理層一分子都感到心慌、徬徨，於是2月底決定全線停業一陣子。
- ◆小部分無良業主要求業界以年息20至30厘的罰息來作為暫緩追租3個月的條件，令業界感到無奈、氣憤！
- ◆4月以後，政府逐步放寬防疫措施，又有消費券帶動，7月至8月集團旗下食肆的生意其實已比2021年同期好，但始終未能重返疫情前水平。

## 零售餐飲行業失業率走勢



## 疫下本港食肆總收益



## 舖市KOL李根興：靠「低能方程式」疫市發圍



▲與以往俏皮可愛、藝術感爆棚的封面設計相比，叙福樓2022年中期業績年報的封面設計全由黃傑龍手寫。

◆李根興指，要在別人的口袋中「拿錢」，先要懂得塞錢到別人的口袋。

香港文匯報訊（記者 黎梓田）2022年的舖市只能用一個「難」字形容，先是年初爆發第五波疫情，後來又有美國加息及股市大跌，種種負面因素令樓市出現收縮，對舖市產生重大衝擊，不少投資者要損手離場，街上亦吉舖處處。但對於「舖市達人」李根興，疫市下仍堅持近乎每天都去睇舖，找業主還價，能夠樂在其中之餘，甚至帶領旗下商舖基金獲得可觀的回報，靠的就是一股熱誠，還有一條「低能方程式」。

盛匯商舖基金創辦人李根興在訪問中提到，商舖增值基金（Class C）自2019年推出以來，基金累積已錄得接近兩成的增長，與投入股市輸錢三成的投資者相比，中間有高達五成的落差，而比起不少股息股及債券表現更理想。

## 疫情起伏順勢低買高賣

李根興指，2022年舖市在第五波疫情爆發期間，其實也有起起伏伏，特別是在疫情爆

發高峰、特區政府宣布收緊防疫措施，與疫情受控、特區政府宣布放寬防疫措施等利好消息之間遊走，而基金亦靠著「氣氣差就買入，氣氣好就賣出」的簡單原則，在在疫情爆發以來的所有舖位買賣都「無蝕過錢」，而2022年基金合共賣出10間舖，「問問都賺」。

舖市自從2013至2014年見頂後，2015年出現內地遊客被低成本旅行團領隊毆打致死的事件，香港的旅遊形象嚴重受損，舖市呈現下跌，之後出現中美貿易戰、修例風波以及新冠疫情爆發，舖市便開始插水式下跌。事實上不少投資者在舖市中已經「損手爛腳」，近期出現不少舖位蝕讓，與2022年盛匯基金的表現形成鮮明對比。

李根興分享道，舖市不會只跌不升，即使2022年處於疫市，過程中也有起起伏伏，「氣氣差就買入，氣氣好就賣出」，他就是靠著這條「低能方程式」立於不敗之地。但投資者及業主也不是

蠢人，如何「出奇制勝」就是關鍵。

## 拍片講舖 有助搵客

精通生意之道的李根興指，要在別人的口袋中「拿錢」，先要懂得塞錢到別人的口袋，這樣別人就有機會讓你從他的口袋中拿更多的錢。一向勤力睇舖拍片的李根興，正正是透過不斷拍片講解及評論舖位買賣個案，在YouTube接觸到不同的業主、投資者、經紀及租客，成功吸引客源，即使他們只是問一問，也至少給了李根興一個機會。

他們（業主、投資者、經紀及租客）會透過觀看李根興的YouTube短片學習做生意及買舖，而李根興又透過拍攝YouTube短片進入他們的腦海。久而久之，業主、投資者、經紀及租客都有可能第一時間想起李根興這個人，在有了這個「第一印象」之後，不論向業主還價、賣舖，或者是找筍盤、找租客也自然水到渠成。

做KOL「有辣有唔辣」，透過提供專業的舖位評論固然能吸引到觀眾眼球，但他似乎跟演藝明星一樣會引來批評。他指，2022年就試過因評論一間麻雀館舖位而收到業主的電話，在一輪吵鬧下最後被迫刪除影片，這樣的例子在以前出現過不少次。2022年也試過有業主因擔心舖位評分過低，主動致電要求李氏「界高响分」。

李根興指，今時今日堅持做一名中立中肯的「舖位評論員」一點也不容易，特別是在2022年舖市大跌下，他指自己在別人眼中是「傻仔」，又形容自己是「渣法拉利的乞兒」（因為有錢人不用工作）。但這名「傻仔」天生性格喜歡曝光、喜歡站在舞台上、喜歡對着鏡頭說話，又認為唱歌做戲「無錢賺」所以不想入行，於是把性格和興趣結合，加上熱誠驅動，成為了一名獨一無二的「舖界KOL」。