

抗疫變則通 商戶有辦法

理髮師上門剪

燒味店出罐頭

新冠肺炎疫情來襲，市民關注衛生防疫下，都減少出街，商戶生意直線下降，所謂「窮則變，變則通」，各類商戶絞盡腦汁設法自救，有開業大半個世紀的理髮店無奈結束灣仔分店業務，改為上門服務。有燒味店則因應堂食風險太高，已計劃在第二季推出自家招牌菜的罐頭食品。

■香港文匯報記者 梁悅琴



■劉嘉誠的生意急跌70%，他表示疫情下個體戶小店生存環境更艱難，冀政府作出切實支持，共渡難關。

新冠肺炎疫情下，零售餐飲行業固然受打擊巨大，原來靠剪髮為生的個體戶生意也大受衝擊。三年前租用灣仔茂蘿街「動漫基地」（後改稱「茂蘿街7號」）一個地舖開設首間分店的愛群理髮劉嘉誠也難敵疫情，生意急跌70%，承受着無法交租的壓力，無奈在今年2月14日情人節當日，趁租約到期就結束了該分店門市生意，改為只做上門生意。他昨日接受香港文匯報記者訪問時慨嘆：「主要是業主不會與租客共度時艱，現階段只有免租才能共同度過，附近的生意朋友都正一步步撤離。未來的環境會點？除了中小企，其實個體戶小店的生存環境更艱難，希望政府能確切作出支持，共渡難關。」

黃金剃刀侍候皮膚敏感客

90後的劉嘉誠選擇繼承父親在灣仔春園街後巷已開業大半個世紀的理髮生意，2017年3月他於灣仔茂蘿街開設首間分店，面積近500方呎，比春園街的老店面積大四倍，初生之犢不畏虎，雄心勃勃的劉嘉誠為老舊的理髮行業注入新元素，包括購入來自歐美百年歷史品牌的剃鬚皂和剃鬚油供客人選用，又幫皮膚敏感的客戶於德國工廠訂購價值五位數的黃金剃刀，會建議配上適合其出席場合的香味香水，提供貼心服務吸引中產及年輕客人，期望將廣東理髮文化傳承下去，留住香港的特色。由於服務貼心，很快就吸引到一班高檔客，包括本地中產甚至商人、內地客、日本和韓國客人，洗剪吹收400元，剃鬚收700元。

生意跌70% 收入不夠交租

然而，好景不常，去年6月至12月持續半年的修例風波引發的暴力事件，灣仔、銅鑼灣一帶成為重災區，劉嘉誠表示，當時春園街後巷老店及茂蘿街分店的生意已經受到影響，大概減少了兩成。今年初新冠

肺炎疫情爆發，生意更急轉直下，「見到1月開始顧客的消費意慾進一步下降，生意跌得好誇張，比同期少咗七成，過年後真係頂唔到，決定關閉茂蘿號。」做到的生意都不夠交租，加上茂蘿街分店租約剛到期，他唯有選擇不再續約，結束該店的門市生意。劉嘉誠在2月12日預告灣仔茂蘿街分店結業的fb帖文訴說感想：「無奈，時代的洪流冲刷下，茂蘿號於2月14日星期五與各位暫別；感謝大家對富有香港特色的傳統理髮文化的肯定和支持。與此同時，我們愛群同仁本著（著）『以心為心一雙手一個家』這宗旨，來成就傳承屬於我們香港的理髮工藝，更是父親和師傅們當年打拚（拚）下來經歷，當中付出的青春、汗水、毅力來最成就事業。往後日子裏（裡），我們繼續延續下去，更因我們都是這樣長大的……」文內滲透着他對現實的無奈、對發揚父輩事業的不捨。

傳送體溫資料讓客人安心

如今理髮改為上門服務，他會依據客戶預約的時間及對客戶的初步服務了解後，向客戶發出訊息確定。疫情期間確認訂單後更會有連結，讓客戶得知他和助理的體溫資訊，客戶就可以安在家中準備靠背椅子，稍後就可以享受上門理髮服務。惟上門剪髮會加收附加費，其中九龍區加收280元、港島區加收250元、新界及離島區加收280元至350元。他稱，改作上門理髮後，主要靠客戶口碑介紹，生意尚可。至於春園街後巷老店仍然繼續經營，主要是服務基層人士，洗剪吹收費一般約100元左右。「畢竟還有一班年長街坊需要服務，不可放棄他們，不過，因應疫情減少人流聚集，該店於3月21日開始，逢星期一、二、四有限度營業外，其餘時間也只作上門服務，為期兩星期，再視疫情情況決定怎樣做。」

曾發攝影師夢 承父業苦練理髮技

香港文匯報訊（記者 梁悅琴）「我不是讀書的材料，會考零分，英文得U。」縱然天天與哥哥到父親的理髮店玩，甚至有份修理剪髮椅，但劉嘉誠小時候的夢想，其實是做攝影師。

2010年他圓夢當上了電影攝影師，又於旺角開舖賣相紙，後來生意麻麻，發覺夢想與現實有距離。不再執志的嘉誠，於2013年中開始對理髮產生興趣，



■愛群理髮fb圖片。

又不忍心父親打拚半生的小店和手藝無以為繼，於是決心入行接手家業。

貼心服務不可思議

劉父1962年在灣仔春園街後巷租地方開設愛群理髮。劉嘉誠估計，當初父親用愛群作舖名，是有將心比己、盡自己能力去做的意思，接手業務後，他也會站在顧客的角度來經營，所以才有那些看似不可思議的貼心服務，如採用來自歐美百年歷史品牌的剃鬚皂、剃鬚油和香水；又因應客戶剪髮或剃鬚後，提供適合其出席場合的香味香水的意見；又為皮膚敏感的客戶於德國工廠訂購價值五位數的黃金剃刀；提高衛

劉嘉誠fb記錄着他的無奈與不捨

1月26日 新一年見到這樣的環境，我話有心機你都唔會信㗎；但無論點樣困難都要繼續走下去。
1月31日 正月初七，人日，祝身體健康。記得帶（戴）口罩
2月1日 多想一步，自然就放心
五十多年來，久歷時代起伏成長在幻變的洪流，但我們心信堅持才能成就方向。大家心中總有「响刀」般鋒利的智慧，把煩惱逐一破開。
2月2日 事項婆說：客人剪髮時帶（戴）住口罩，髮碎很容易進去哦。
所以……(笑)，唯有作此對策吧，希望大家不好意思哦

生水平，用來自美國的消毒藥水來清潔剃刀。

剪紅毛裝都無難度

理髮店的英文名為Oi Kwan Barber Shop，他覺得Barber（理髮師）的靈魂在於剃刀。原來當年父親首先教他的，就是用剃刀的技巧，之後再教他採耳的技術。2014年初，當時24歲的嘉誠接手家業，可惜父親於他接手半年後因病離世。再沒有父親親身傳授理髮技巧，惟有靠憶起兒時看到父親處理不同髮型的手法，加上看YouTube自學鑽研，以及問老師傅來補救，如今就算顧客要剪個紅毛裝或游水裝，都難不倒他。

香港文匯報訊（記者 岑健樂）新冠肺炎疫情持續擴散，餐飲企業紛紛改變營運策略自救。有「香港燒味天王」之稱的太興集團（6811）主席陳永安昨表示，為應對疫情對行業的衝擊，公司制定了一系列開源節流的方案，包括將於第二季推出6款全新罐裝食品，於旗下分店及指定網上平台發售。同時宣佈為鼓勵更多客人選擇外賣服務，集團會為晚市外賣自取及外送服務提供折扣優惠。

推梅菜扣肉等6款罐頭

太興將推出的6款罐頭包括梅菜扣肉、咖喱牛腩、番茄肉醬、香菇肉燥、咖喱雞、五香肉丁等口味，將於集團旗下分店及香港和內地指定網上平台發售，預期將可滿足「在家用膳」持續增長的需求，並為公司帶來新的收入來源。未來將繼續善用旗下東莞食品廠房開發更多罐裝食品和飲料產品，藉此擴大收入來源和全面善用產能的雙軌目標。陳永安說，現時所有餐飲企業均面對種種挑戰，但由於太興集團旗下多個品牌主要針對大眾市場，加上不少分店都位於受經濟周期影響較微的社區鄰里商場，因此集團有信心在當前艱難的經濟環境下，仍能保持營運穩健。在防疫方面，集團早在新冠肺炎疫情初期，已加強分店的清潔及防疫設備。旗下餐廳在晚市時不設搭枱，並預留更多餐桌空間，以避免人群聚集；顧客進入餐廳前檢查體溫，並需要用酒精搓手液搓手；建議顧客在進食外的時間盡量佩戴口罩；以及拒絕讓戴有強制檢疫手帶人士進入旗下餐廳。



■太興將於今年第二季推出6款不同口味的罐頭。



■太興集團主席陳永安

夥送餐平台加強外賣業務

太興近日又積極擴大香港及內地的外送業務，包括與本港的送餐平台「戶戶送」及內地送餐平台美團等合作，而第一季來自外送業務的營業額錄得顯著增長，未來將繼續加大力度發展相關業務，包括在外送平台上加入更多品牌、產品及覆蓋範圍，以進一步提升收益。太興前晚公佈上市後首份全年業績，錄得股東應佔溢利為7,686.4萬元，按年大跌近75%。撇除上市開支、2018年出售非流動性資產收益、新會計政策影響的經調整溢利則跌11.9%，至1.35億元。每股基本盈利8.65仙。派末期息1.8仙。

變陣助接單 貿發局推網上採購展

香港文匯報訊（記者 蔡競文）新冠肺炎全球大流行，影響商業活動及供應鏈，迄今世界各地數以百計展覽活動延期或取消，令廠商及出口商錯失推廣業務黃金機會，國際展覽業協會(UFI)指，至少價值1,450億美元（約11,310億港元）的買賣合約因而未能簽訂。面對「疫」境打擊，貿發局亦變陣，下月推春季網上採購展及支援服務，助中小企「疫」流而上接新訂單。

貿發局總裁方舜文表示，該局將舉辦一系列網上直播研討會及網上展覽會，協助企業掌握電子商貿的機遇，克服疫情帶來的營商挑戰；同時，亦會提供結合實體展覽和網上推廣的O2O套餐，讓港商享有雙重機會找新客源、接新訂單。此外，局方亦推出了「T-box升級轉型計劃」，提供顧問服務、建立商脈的機會，助中小企增強競爭力及拓展業務。

下月1日該局將先推出為期一個月的「貿發網採購」春季網上採購展，讓港商在傳統採購旺季中與全球買家保持聯繫。她說，該「貿發網採購」現有逾13萬家供應商和200萬名國際買家，每年建立超過2,400萬商貿聯繫，所有供應商均經過第三方認證機構核實驗證，大大提高買家採購信心。貿發局還將通



■疫情令本港很多展覽會均押後。圖為年初疫情爆發前舉行的文具展。資料圖片

過其設於全球50個主要商業城市的辦事處網絡，向各地商界及持份者推廣春季網上採購展，以及組織網上買家團；亦會廣邀全球各地買家參與，包括以往曾來港的買家團、VIP買家等。

免費課程教網上推廣

疫情下，網購生意不跌反升，港商如能掌握網上推廣技巧，亦有機會成為贏家。為此，貿發局推出一系列免費「網上電子商貿精讀班」，由業內專家傳授網上推廣的竅門，協助中小企拓展電子商貿業務。

工銀亞洲加碼撐貿易融資企業



■工銀亞洲昨日再針對貿易融資企業客戶加推舒緩措施。

香港文匯報訊（記者 蔡競文）新冠肺炎疫情持續擴散，打擊全球需求，工銀亞洲繼早前推出多項金融服務舒緩措施後，昨日再針對貿易融資企業客戶加推舒緩措施，舒緩企業的經營壓力。由即日起至今年12月31日，該行企業客戶透過企業網上銀行提交進口及/或出口發票融資業務申請，並成功辦理業務，每筆業務可獲減免利率5點子及手續費200元（減免後手續費金額不得低於現最低收費標準，不設筆數上限），亦可獲贈100元現金購物禮券，單一客戶現金購物禮券上限為5,000元。

全流程網上進行

企業客戶現可透過該行企業網上銀行提交進出口發票融資業務申請，實現線上申請、文件上傳、業務查詢、交易通知書打印等全流程操作。