

生於1997 滴達鐘錶見證行業最風光最衰落

黑暴

攪炒

↓

累死百業

「過去一年，是我從商以來最困難的一年」，一種不安感覺，從電話另一端傳來。由中美貿易戰、社會事件到新冠肺炎疫情，種種新傷舊患下，香港鐘表業總會副主席林文華相信，未來一段時間，行業將經歷一段調整期，一些店舖或要結業收場，一些大型連鎖店亦可能要縮減四成店舖。這一年，外行人或形容是零售嚴冬，其實業界真正經歷是零售之殤。

■香港文匯報記者 蔡競文

作為鐘錶界老行尊的林文華，由他一手湊大的滴達鐘錶，在1997年港人最憂慮回歸問題時期在香港創立，其後以代理瑞士製腕錶品牌打響名堂，並逐步發展為港人熟識的鐘錶連鎖店集團，在最高峰時期，旗下設有多間門市及維修中心，而林文華亦曾搖身一變成為上市公司主席。

自由行啟動 開展黃金十年

林文華憶述，零售業最風光的時間，要由2003年自由行政策落地說起，此後踏入零售業的黃金十年，尤其在2009至2012年可以形容是零售業最輝煌時期，當時遊客絡繹不絕，行內聽聞最誇張一單生意可以高達千萬元，而員工亦因此獲得為數不少的花紅。

「以前羅素街一帶有很多間鐘錶舖，現時都很少」，因為疫情關係，香港文匯報記者以電話形式訪問林文華，聽得出他平淡的語氣中帶著唏噓。銅鑼灣羅素街曾連續幾年成為全球最貴零售地段，吸引不少國際大品牌不惜高價進駐以彰顯身價，當年街道各大奢侈品牌門面爭妍鬥麗，但時至今日門庭冷落，PRADA敗走巨舖上空，正正反映本港零售業的興衰。

由中美貿易戰、社會事件再到新冠肺炎疫情，這一年一路走來，實力較弱、盤根不夠穩的商家自然早被淘汰，即使有實力的投資者亦有苦難言。據最新公佈，今年第一季香港貿易局出口指數進一步跌至16，當中鐘錶的出口指數降至13.9，同為有記錄以來的最低水平；而今年1月本港的零售業總銷貨價值按年跌21.4%。珠寶首飾、鐘錶及名貴禮物繼續成為重災區，按年大瀉41.6%。

遊客區店舖生意跌至1成

但林文華認為上述數字仍未完全反映業界真實面對的困境。以他旗下公司為例，去年全年產品單價跌近2成至3成，主要受累中美貿易戰影響市民消費意慾及社會事件影響，去年下半年生意額跌至只有平時的6成；今年初疫情爆發後，加上內地暫停簽自由行，遊客區店舖生意首當其衝，生意額更跌至只有1至2成，不少行家生意慘淡。

連串打擊 未復原又受傷

他形容，零售業面對一連串打擊，儼如一個人在遍體鱗傷下未有時間復原，又要再受打擊，更大傷元氣。他指，業界大多預期疫情在5月好轉，「縱使疫情好轉，亦不足以令業界重拾增長動力。最重要是內地重批自由行，以及旅發局加強香港對外宣傳，扭轉香港過去近一年來的形象。」

鐘錶老行尊 逐間倒下之 悲殤

英皇鐘錶珠寶去年少賺66%

香港文匯報訊（記者 蔡競文）去年黑暴活動影響經濟及遊客來港，英皇鐘錶珠寶（0887）昨指出，去年受持續的中美貿易糾紛和本地社會事件影響，阻礙了香港經濟發展，本地零售市場環境經歷異常艱難的周期，集團去年度的總收入減少13%至41.1億元；錄得純利9,000萬元，按年大減65.9%。

由於旅客流量下降以及消費意慾消沉，香港市場之收入減少

24.21%，至27.61億元。香港市場集團佔總收入減少9.9個百分點，至67.2%。中國內地及東南亞市場去年則均錄得強勁增長，其收入分別增長36.8%及26.4%，而澳門市場的收入則按年上升6.6%。按產品收入分類，鐘錶分部銷售收入為31.58億元，按年減少13.81%，佔集團總收入略少0.8個百分點，至76.8%。珠寶分部收入為9.52億元，按年減少10.02%。

英皇鐘錶珠寶主席兼行政總裁楊諾思表示，本地旅遊業及零售市場去年已受到不利影響，集團自此經歷具挑戰性的營商環境。今年1月爆發的新冠肺炎無疑令問題惡化。在不利的市場形勢的背景下，集團將實施適當的策略以減輕潛在之下的風險。集團將密切監察存貨水平並根據市場反饋重整產品組合；嚴格控制經營成本；以及採取適當措施改善整體運營效率。



鐘錶零售盛極之時，曾為不少從業員帶來豐厚收入。資料圖片

生死時速 貸款遲到手便失救

不少人以是次疫情與沙士時期比較，但林文華認為兩次情況並不相同，特別是經營成本上的差異。他解釋，沙士時期香港尚未開放自由行，及後本港旅遊業急速發展，時至今日無論人工及舖租都比當年大為增加，在相對較高經營成本下，企業受衝擊自然比沙士大。

雖然政府推出一系列撐企業、保就業措施，財政預算案亦推出中小企融資擔保舉措，他亦相信有關貸款有助部分商戶資金周轉。

僅剩一兩成生意

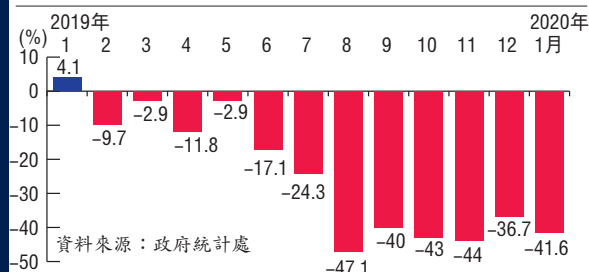
不過目前很多企業正值存亡之秋，尤其是現金流對零售業極為重要。「好多嘢（錢）都不可以遲。唔通可以遲些交租、遲些出糧？」不少商戶目前只做到一兩成生意，意味着他們需面對資金周轉困難，因此他期望政府可以想辦法，令有關貸款可以盡快交到企業手上。

短短30分鐘訪問，或無法濃縮零售業界在過去一年面對的困境，由商家角度出發更難刺中普羅大眾心中的痛。對於政府將向港人派1萬元，但不少零售業人士指目前已是垂死掙扎，認為政府最快暑假才派錢是太遲，林文華亦同意有關說法，他指目前零售業正面臨嚴峻問題，近期有企業裁員的報道亦不絕於耳，若不盡快解決問題，最終或直接影響市民生計。

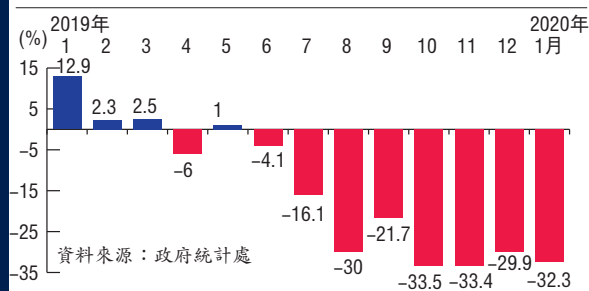
林文華見證鐘錶銷售黃金期，經歷連串打擊，業界復原無期。



去年來珠寶首飾、鐘錶及名貴禮物銷貨價值變幅



去年來藥物及化妝品銷貨價值變幅



內地客不再來 日日有藥房執笠

香港文匯報訊（記者 黎梓田）港九藥房總商會理事長林偉文（小圖）向香港文匯報記者表示，本來去年社會運動已令藥房行業生意下跌兩成，現在受肺炎疫情影響再跌多兩成，即較去年中前的生意額下跌四成，部分藥房更大跌五成。林偉文大呻，藥房生意靠的不只是口罩、消毒用品、廁紙，還有奶粉及成藥等等，主要生意額多來自內地旅客。去年有內地客被打，再加上疫情，自由行消失，甚至連寄奶粉上去也不行，藥房生意頓時大減，現在連租金及人工也無法支持。

批發抬價 賣口罩無錢賺

被問及近期口罩及消毒用品銷售能否挽回自由行的生意，林偉文頓感到一肚委屈，並指現時內地及全球多國均有限制醫療物資出口，強調藥房的口罩並非直接由廠房拿貨，而是要靠人由外國零售商購入，然後再運到香港作零售，而原來的零售價加上運費，加上有批發商見行情佳，直接「自己做埋零售食埋個差價」，「咁你話藥房賺得幾多？」林偉文指，由於來



藥房經營困難，日日有同業執笠。

貨價貴，有部分藥房因擔心口罩賣得太貴而影響聲譽，索性停止售賣口罩。林偉文指，政府早前批評藥房售賣的口罩售價太貴，但事實上現時藥房行業是「有苦自己知」，又謂「藥房交唔起租，就會上法庭畀人告」，又稱政府沒有理會藥房行業生死，就算有抗疫基金，但很多藥房都是同一個登記，無論多少間分店都是只拿8萬元，措施只屬杯水車薪，對行業無幫助。

至於行業有何自救方法，林偉文直言現在肺炎疫情影響比03年沙士更厲害，「做唔掂就只有執咗佢」。林偉文說，「你問

我有幾多間藥房執笠？就係日日都有！」

翻查資料，林偉文曾於全港擁有多達9間藥房，不過近年藥房行業生意下挫，現僅餘位於北角、沙田及上水3間藥房。2018年林偉文接受其他報章訪問時指，在「五一」時一天生意「做到冇停手」，內地客主要購買個人護理用品，人均消費500至600元。

情況比「佔中」和沙士差

但直到2019年下半年情況便完全改變，林偉文當時形容情況為「全軍覆沒」。他去年再接受報章訪問時稱，大部分藥房於「十一」當天都沒有營業，即使小部分早上有照常做生意，但街上根本沒有遊人，尤其新蒲崗。林偉文指「歷史至今從未試過，即使『佔中』及沙士時情況亦沒有當時惡劣。」

林偉文曾指，以往內地客來港，主要是因為看好本地產品較便宜，但隨着現今經濟大環境的變化，以及基於安全等因素的考慮，相信他們不再視香港為購物天堂。他亦提到，當時業界生意已持續錄得跌幅，如2019年6月份生意按年跌2成、7月跌3至4成、8月及9月更跌近半。

大勢已去 藥妝銷售挫3成

香港文匯報訊（記者 黎梓田）藥房行業作為香港零售行業其中一個火車頭，單計藥物及化妝品銷貨價值便佔整體零售銷貨價值的一成左右，因此在零售行業中佔據一個舉足輕重的地位，惟其依賴地面舖位，去年年中至今的銷貨價值出現巨額跌幅，單計今年1月份藥物及化妝品銷貨價值便按年下挫3成，藥房林立的畫面消失，行業大勢或已成過去。

根據政府統計處數字，藥物及化妝品於2019年全年的銷貨價值約為430億元，按年減少13.2%。事實上，2019年6月份前每月銷貨價值均能保持在40億元以上，而1月份受惠於春節慶影響，更錄得55.1億元，為2019年全年最高位。

去年中開始生意急跌

修例風波爆發導致藥房生意大減，去年6月份起的銷貨價值開始急跌，8月起更連續4個月錄得30億元以下的水平，並一

度跌至最低位的25億元，較1月高位減少達五成半。其後12月因聖誕節刺激消費關係才略為回升至30.6億元，但仍與18年同期的43.8億元相差三成，反映藥妝市道不如以往。

至於今年的農曆新年，由於過去修例風波以及肺炎開始爆發，打擊消費者信心，消費人流大幅減少，在多重風暴夾擊下新春檔期生意沒有太大起色，今年1月的藥物及化妝品銷貨價值僅錄得37.3億元，相比去年同期的高位大跌32.3%。

本報記者走上街頭，眼見已有不少藥房因此結業，每前進數十米便有一間吉舖，核心區街道藥房林立的場面已不復見，每個口罩下的臉孔都充滿對疫情的焦慮和恐懼，願意停留在舖面前的遊人少之又少，更多的是匆匆而過的路人。肺炎疫情尚未見頂，藥房及其他藥妝行業便已「生靈塗炭」，如加上經濟下行及示威活動，未來藥房行業的經營情況勢必更加惡劣。