

57歲的宋紅陽做夢也沒想到，以這樣的方式出了名——創辦了二十多年的徽菜館醉翁亭，受新冠疫情影響資金鏈斷裂，自己在網上發帖轉讓門店和賣樓為員工出糧，被媒體爭相報道。躲過了沙士（內地稱「非典」），卻沒能扛過新冠肺炎的重創，宋紅陽感嘆，「時代的一粒灰，落到個人頭上就是一座山」。

■香港文匯報記者 李望賢 深圳報道



醉翁亭曾是深圳頗有名氣的徽菜館。  
香港文匯報記者李望賢攝



宋紅陽20多年的餐飲生涯暫時畫上句號。  
香港文匯報記者李望賢攝

**疫情下的中小企 三之一**

編者按：2020年春天，對於內地中小微企業來說不啻於寒冬。新冠疫情在春節開始大幅蔓延，令內地社會及經濟活動幾乎陷入停擺，雖然3月起陸續復工復產，但疫情又在境外肆虐，全球經濟面臨巨大挑戰。香港文匯報記者近日走訪內地多個不同行業的民企，透視「疫情下的中小企」老闆、從業員如何渡過難關，在全球疫情不確定性下今後將何去何從。

隨着新冠疫情逐步得到控制，深圳街上、商場裡人氣正在漸漸恢復，不過商戶冷清不少，「旺铺招租」、「轉租」、「業主直租」等告示隨處可見，其中餐飲店在新冠肺炎疫情中首當其衝，結業退場已屬常見，宋紅陽的醉翁亭正是其中之一。

宋紅陽1989年來到深圳，最初幾年在華強北做電腦生意，1998年轉行餐飲業，創辦徽菜館醉翁亭。中文系畢業的他熱愛安徽文化，「我把家鄉的美味和文化一起帶到了深圳。」

醉翁亭漸漸做出了口碑，高峰時曾有三間門店。2015年遷址到深圳南山科興科學園的食街中心位置，宋紅陽一下投資500萬元（人民幣，下同）裝修。

**轉做外賣收不抵支**

憑藉位置優勢和口碑，遷址後兩三年醉翁亭生意不錯。然而，「去年下半年開始，經濟環境不好，生意下滑。加上10月、11月科興科學園內部裝修，將大門堵了兩個多月，餐廳虧損嚴重，12月份生意才開始好轉，卻沒有想到1月份疫情爆發，2月份顆粒無收，導致資金斷裂。」

宋紅陽表示，其餐館月租17萬元左右，30多名員工每月總工資大概17萬左右，也就是說在關店期間，醉翁亭每天至少損失一萬元，這還不包括年前備貨的原材料成本。

在剛開始復工時，宋紅陽也嘗試做外賣，但一天的營業額最多也不過2,000多元，其中還有幾百元是朋友支持下的訂單。「我們主要做堂食，有技術含量，讓我們的廚師去做外賣，每天的營業額還不夠付廚師工資，像美團App對餐飲店的推薦是有排序的，誰的折扣多誰就往前排，其實算下來是虧錢的，還浪費精力。」

**500萬裝修80萬轉讓**

看着科學園稀疏的客流，想到欠着供應商的錢，還有員工工資，以及高額的店租，宋紅陽焦慮得喘不過氣來。2月底，他在微信朋友圈和微博發出了賣樓轉租的信息，引起一片唏噓。留言板上除了安慰和鼓勵的人，還有同樣正在尋求轉讓的同行。

3月1日，宋紅陽在餐廳門口貼上結業的告示，遣散了大部分員工。整個3月，他和兩名剩下的員工在空蕩蕩的店裡等待頂租者約談，「每天早上一睜眼，就有5,000元店租，壓力還是挺大的。」

3月29日，店面終於成功轉讓，500萬裝修好的餐館以80萬的轉讓費轉讓，可謂跌穿底價。20多年的餐飲老闆生涯畫上休止符，宋紅陽百感交集，「一下子感覺成『待業老人』了。」

其間，他又回了老家合肥一趟，賣掉房子，雖然是分期付款，也算解了燃眉之急。

「答應員工3月31日前發工資的事情，總算有了着落，」他感嘆，「來回機票才400多元，是我三十多年來最便宜的一次往返機票了。新冠病毒把航空業也害慘了。」

**消費慾降短期難復**

宋紅陽表示，轉讓期間也有朋友表示要注意，但他認為，此次疫情的影響還不知道持續到什麼時候，預計兩年內都掙不到錢，有可能還要虧，「這樣太對不起投資人了。」

宋紅陽回憶起2003年非典疫情時表示，當時其餐館仍正常營業，主要是在門口測量體溫，而且疫情很快過去，還得到了一些補貼，很快迎來消費高潮。但新冠肺炎疫情持續時間太長，對經濟影響深遠，儘管疫情正在得到控制，但是市民消費的意願明顯降低。「現在我想做的就是及時止損。」

20多年的餐飲生涯暫時畫上句號，宋紅陽也作了一些反思。他認為自己的管理也存在問題，疫情只是「最後一根稻草」。對於下一步的計劃，他希望過一兩年東山再起。「但是我會找年輕的合夥人，放手讓他們去管理，讓老店有一些新玩法。但是下次我一定要準備充分，留足緊急備用金。」



宋紅陽前花了500多萬裝修店面。  
香港文匯報記者李望賢攝



3月1日，醉翁亭門口貼出結業的告示。  
香港文匯報記者李望賢攝

**外貿採購員：新手賣單烏龍百出**

「國內打完上半場，國外繼續下半場，我們『外貿人』要打完全場。」從事外貿跟單十來年的黃先生說起這個段子，帶著滿滿的無奈。新冠疫情陰霾不散，內地外貿企業面臨內外交困的局面。春節以後，黃先生一直在汕尾老家未返回深圳，工作了五年的公司宣佈結業，還有兩個月工資沒結清，老闆已經不知去向。在老家縣城裡，跟他一樣沒返城的年輕人為數不少，其中有相當一部分是做出口相關的生意。

**奔波半月零單成交**

黃先生在原先的公司主要負責採購電子產品，銷往東南亞、歐美。去年全球經濟增長放緩，公司訂單不斷下滑。受疫情影響，3月公司宣佈結業。無奈之下，黃先生和朋友一起合作梳理手上的客戶資源，繼續跟單。但他很快就發現，幾乎所有客戶都是諮詢口罩等防護用品。黃先生只能如剛入行的菜鳥，四處聯繫供應商。

最讓他鬱悶的是，由於對口罩的供應鏈、出口標準等完全不熟悉，奔波聯繫半個月最後還是鬧出烏龍，以致無法成交。「朋友介紹了個渠道，以為是工廠自己生產的，客戶很信任我，已經打款準備訂樣品，誰知對方只是中間轉手倒賣的貿易商，連工廠的位置、口罩的工藝都說不清楚，客戶根本不敢下單。另一個供應商，本來已經將工藝價格等談妥，簽好合同，誰知過幾天工廠通知無法出貨，要改工藝。」

黃先生和周遭做外貿的朋友談起，大家都或多或少遇過類似難題，有些人乾脆拒絕接單了。「有個朋友是一家墨西哥公司在中國的採購員，這個月公司的採購清單幾乎都是口罩，數量較大，她根本採購不到。好不容易找到了正規的供應商，但是現在出口的標準又不太清晰，她也天天發愁。」



內地經濟在疫市下面對巨大挑戰。圖為深圳華強北商戶。資料圖片

**珠寶小店主：人財兩空 打工還債**

從事珠寶行業的小老闆張先生在這個春天陷入了人生最黑暗的階段——做了十多年的珠寶生意徹底宣告失敗，妻子申請離婚帶着兒子離家，欠下朋友債無法償還。他在家中待了一個月不敢出門，在友人的鼓勵下，正嘗試應聘外賣員或快遞哥，「先找一份工作，釐清下一步思路，也慢慢還錢。」

張先生20來歲就跟着親戚在深圳做玉石銷售，隨後自己開了一間小店，「剛開始生意頗為不錯，一個月輕輕鬆鬆就能賺好幾萬，甚至十來萬。但是這幾年做的人越來越多，競爭太大，很難拿到好貨，價格也不大做得起來。」剛創業碰上好時機，錢來得快，往往也花得快。張先生平時出手闊綽，並未有太多儲蓄，也未買樓置業，「那時想着賺多兩年，可以直接買一套大房子。」這個想法令他如今追悔莫及。

**全行重挫低價甩貨**

近兩年市場不景氣，小店漸漸只能維持收支平衡。去年，張先生投資了一批貨，但品相不好，反而套住了所有資金，無奈之下，他轉讓了店面，將部分貨品寄放在朋友櫃檯出售。太太建議他找份安穩工作先把手頭欠款還妥，但張先生則寄望於朋友的幫忙。

疫情來襲，珠寶行業遭遇重挫，賣家紛紛低價甩貨，朋友自顧不暇，「我也沒辦法投入開拓新的銷售渠道，徹底失敗了」。翻身無望，張先生消沉度日，太太屢勸不聽，一氣之下選擇離婚，帶着兒子離家。

眼看房租日用捉襟見肘，還有朋友的借款未能還上，張先生內心也焦灼不已，他後悔道，「只怪自己以往沒有好好規劃，經受不了風險。」

**斷臂離場 醉翁亭 20年餐館：挺過沙士不敵新冠 關店賣樓遣散員工**



受疫情影響，深圳結業招租的門店明顯多了起來。  
香港文匯報記者李望賢攝