



從去年的社會運動到今年的新冠疫情，香港的經濟環境持續低迷，多間大小零售品牌結業。在本港多個核心商業區域，空置舖及招租廣告隨處可見。據美聯工商舖資料研究部發表的《2020年第三季度香港主要購物區街舖空置及商戶分布調查報告》，本港四個核心區（銅鑼灣、中環、尖沙咀及旺角）的空置舖位在第三季度共有945間，佔整體空置率12.6%，較去年同期上升逾一倍。據戴德梁行《全球主要大街》（Main Streets Across The World）2019年度報告，香港銅鑼灣曾取代紐約第五大道上段，連續五年位居全球主要大街店舖租金的榜首位置，價格為每年每平方呎2,745美元（約2.14萬港元）。不過現在以銅鑼灣區一線街道為例，空置舖數量達90間，其中以波斯富街最嚴重。

版面編輯、記者：  
李潔瑜 梁詠琪 溫善茹

# 核心區空置舖急增 有業主逆市助租戶

## 比「沙士」時更嚴峻

新冠肺炎疫情衝擊各行各業，鐘錶及珠寶店是重災區，其次是大型餐廳食肆、時裝和鞋具等零售業。任職地產行業超過20年的中原（工商舖）商舖銅鑼灣區營業董事梁偉傑表示：「一定差過沙士！」梁偉傑解釋，「沙士」之後政府推出自由行，即在疫症後香港政府與內地簽署《內地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排》（CEPA）以振興本地經濟，所以實際情況並沒有現在差。他說：「目前的市場只有本地內需，可是港人的需求及消費能力遠低於遊客。不計算社運的影響，新冠肺炎肆虐對本港的打擊至今已經超過十個月，而2003年的沙士只維持約三個月。」雖然本次疫情旅遊業同樣接近停工狀態，但影響的時間之長卻是「沙士」的三倍。他亦提到：「加上早前社運的影響，導致銅鑼灣區人流大幅減少，對零售業的打擊長達一年半以上，因此店舖空置的時間延長和數量大增亦無可避免。」



銅鑼灣波斯富街出現多間空置舖位。（李潔瑜攝）

## 國際品牌撤退

梁偉傑表示，「特別是位於銅鑼灣的羅素街，下半年的空置量更急速上升，有五間商舖紛紛於結束合約後撤走，決定不再續租，而這些店舖大多數都是銀行以及一些國際大型品牌，例如名牌錶行Omega、意大利內衣店La Perla亦抵擋不住疫情來襲，一旦完約就不再續租。」同樣是世界知名內衣品牌的Victoria's Secret，更是未完約便撤出。該舖位佔兩層高，據梁偉傑介紹舖位租金約每月700萬港元，隨着英國Victoria's Secret宣

佈破產，香港分店亦不敢社運及疫情的連續打擊，相繼結業。而大型時裝品牌H&M位於旺角家樂坊的旗艦店，亦在今年第四季租約期滿後結業。

盛滙商舖基金管理有限公司的創辦人及行政總裁李根興是本港有名的大業主。坐擁13間地舖的他說：「由2013至2014年高峰期至今，店舖租金跌幅八成，若從疫情開始算起，租金則是下跌了一半。」

相關新聞刊於 P.2



原位於銅鑼灣的大型連鎖內衣品牌店Victoria's Secret已於年中突然結業。（李潔瑜攝）



銅鑼灣洛克道，一間空置舖的門上貼滿招租廣告。

（李潔瑜攝）



# 李根興逆市助中小租戶



■盛滙商舖基金管理有限公司的創辦人及行政總裁李根興逆市減租助小租戶渡過難關。(李潔瑜攝)

接 P.1 報道

## 2019 與 2020 第三季 香港主要購物區街舖空置數比較

	2019年Q3	2020年Q3
尖沙咀	102	257
旺角	147	255
銅鑼灣	102	198
中環	131	235

■資料來源：  
《美聯工商舖香港主要購物區街舖空置及商戶分布調查報告》



■羅素街新增多間售賣口罩、雜貨、手機配件的店舖。(李潔瑜攝)

### 短租舖增加 樓上舖轉街舖

核心區域缺少遊客光顧，導致以遊客生意為主的鐘錶、珠寶、名店等行業難以生存，令空置舖越來越多，而且空置時間越來越長。以銅鑼灣為例，該區域主要街道的空置舖大部分空置超過半年以上，導致部分業主選擇以短租形式租出舖位。今年以來，香港商業街以本地客為主，所以銅鑼灣街道上出現了較多售賣口罩、手機配件、雜貨的店舖。梁偉傑指，「這些店舖主要是以短租形式出租，短租舖的合約大多是三個月至半年左右。根據長租租金為50萬的舖位來計算，短租舖會以長租租金的30%-50%之間承租，即15萬至25萬左右。」

由於街舖空置率高，令其租金不斷下跌。在銅鑼灣渣甸街開設眼鏡店的陳永燁透露：「旁邊空置舖的業主把租金從原來10多萬降至9萬，甚至還提出可以再議價，但舖位仍無人問津。」梁偉傑亦提到：「以銅鑼灣羅素街一個1,500呎的舖位為例，在經濟穩定時的租金大約200多萬，現時租金下跌至150萬都乏人問津。」

街舖租金下降也吸引了一些本來在樓上開設的店舖搬到街道，但這令樓上舖的空置率更嚴重，租金跌幅接近一半。梁偉傑指出：「樓上舖原來經濟穩定時的租金每呎約港幣50-60元，跌至現時每呎約港幣30元左右。」

李根興既是業主，也是租戶。他直言會要求業主減租，但業主堅持不願意，於是他便「自行減租」。他說：「我第一個月試過七折交租，但業主第二個月仍不肯減租，我便決定不續租。」他解釋道，原本位於新世界大廈的辦公室由2013年起已租了七年，可惜業主堅持立場，導致辦公室不得不搬走，否則他會繼續租下去。

香港近期整體經濟蕭條，生意慘淡，為減輕租戶負擔，盛滙商舖基金管理有限公司的創辦人及行政總裁李根興除了減租外，亦為中小企租戶構思一些優惠限定活動作宣傳。他說：「早前我替一間拉麵店舉行了大抽獎活動，亦推出了一連三日，送一百碗拉麵的噱頭。另外，我亦為一間熱狗店推行了『送出限量1000隻熱狗』活動。」每隻熱狗價格為50元，成本全由他負擔。他說：「人們知道這個活動不會是永遠免費的，只要他們試過，覺得好味，便會推介給身邊的朋友，下次自然就會有回頭客。」

李根興指：「大部分業主都只會想租戶能夠準時交租，有事的時候不要麻煩他，即使租戶難以負擔租金也不太願意減租，只會跟你強調合約精神。」但李根興直言，自己不是慈善家，租客準時交租很重要，但業主同樣應確保租客可以賺錢。如租客遇到租金問題，他會幫租戶策劃宣傳，租戶生意增加，日後更能準時交租。他介紹，「我們有筆市場營銷預算，例如我們可以替拉麵店聯絡傳媒宣傳，舉辦吃拉麵比賽等。」李根興認為業主亦能樹立

良心業主的形象，即使有租戶決定不續租，也會有其他租戶過來租，大家都是「雙贏」。李根興說，公司走服務式商舖路線，即為租戶提供「一條龍服務」。租金包括贊助裝潢、營運建議和供應商介紹等，「我的租金從來都不便宜，但相比其他業主，我會提供更多服務，租戶會覺得物超所值。」

李根興形容業主與租客是「搭同一條船」，業主應抱著共渡難關的心態，幫助租客解決困難。他設立了「良心業主經濟圈」，更推出了「一蚊舖租」等援助措施。李根興呼籲其他業主共同加入經濟圈，他相信有良心的業主更受租客歡迎，還可能會造成「一店難求」的局面。他認為，「業主願意幫租戶減租，遠遠比政府『保就業計劃』津貼那四萬元更有幫助。」李根興與其他投資者於2016年成立了商舖基金，維持每年集資2億元港幣。

### 業主廠商出手相助

陳永燁在渣甸街的地舖租了超過13年。他指出：「舖位在經濟繁盛時，租金會一度升至17萬一個月。」不過在疫情

期間，最低亦試過減至9萬，「幸好業主都肯（減租），他知道現時（經濟）環境不好，如果他不肯減我們就生存不了」。他補充說：「受限聚令影響，很多市民都減少外出，加上堂食時間只限至晚上六點，夜晚的街道幾乎一個客人都沒有。市道最差的時候試過在星期五、六、日，連續三日零收入。」他還承認，由社運開始至今起碼虧了八個月，當生意額少得難以負擔租金時，他便會和業主「講數」。而他亦多次提及業主都非常友好，願意讓他以分期付款的方式支付租金，希望雙方都能夠捱過這段艱難期。

陳永燁也有受惠於政府「保就業計劃」：「其實都是左手收八萬（資助），右手就給了業主，不過都好過沒有。」除了政府資助，他指廠商也提供不少優惠，例如隱形眼鏡商有提供買12盒送4盒隱形眼鏡的優惠；鏡片廠為催銷量進行鏡片買一送一及供應商減二百元優惠。他稱讚這些優惠真可以幫上忙，顧客的反應都不錯，多了不少訂單。他為了吸引顧客，還推出多項優惠套餐，如購買產品送護目鏡或防菌面罩，深受顧客歡迎。



■陳永燁位於渣甸街的一間眼鏡店左右舖位皆貼上出租單張，連樓上原為咖啡店的舖位亦出租（梁詠琪攝）





■受疫情影響，各大機場有大量飛機停飛。(來源於網絡)

新冠肺炎蔓延全球，旅客人數直線下降。為挽救處於寒冬的酒店業，本地各大酒店紛紛推出稱為「宅度假」(Staycation) 的優惠套餐，包含住宿、飲食和休閒等全套服務，吸引了不少本地客。「宅度假」看似商機無限，但有業界人士及學者認為，這種服務只能有暫時幫助，對經濟復甦未必有太大助力。

記者：蘇榮珊 胡梓澄 黃海倫

### 價錢實惠模擬旅遊

「宅度假」以優良的住宿環境、休閒設施及自助餐套票吸引本地住客。以前一年去數次旅行的李小姐表示，「Staycation 讓我在無法旅行的日子可以放鬆，我會跟朋友們在酒店聚會，享受酒店設施。」而且漂亮的酒店泳池和提早入住服務都給她留下了深刻的印象。洪先生很喜歡酒店房間的海景，他說：「對整個 Staycation 體驗很滿意，會推介朋友入住，而且會再次光顧。」而住客 Tina 則選擇有特色的酒店影相「打卡」。Tina 表示，「之前預訂的酒店走文青風格，可以在酒店裏拍照，環境好漂亮，與其他酒店不同。」

為吸引更多本地客，不少酒店不惜大幅減價促銷。有的五星級酒店甚至低至半價，由原來約5,000元一晚的房價，減至不用3,000元。林先生和陳小姐均被酒店優惠吸引，會跟伴侶或家人到酒店度假。陳小姐表示，「香港的酒店服務也做得很好，跟外國差不多。因為有酒店加自助餐套票，所以很實惠。」林先生說，「很多酒店都有優惠，令房價便宜了不少。」大部份受訪住客都滿意 Staycation 體驗，而且表示會再次入住。

### 員工工作量大增

客房入住率因為 Staycation 上升，雖然可以增加酒店收入，暫時保住員工的「飯碗」，但也導致他們的工作量大增。畢業後加入酒店業3年的前線員工 Hotelbeggars，在社交媒體分享疫情下酒店工作的苦與樂。他說道：「現時沒有外國遊客來港，吸引本地客對酒店生意而言當然是好事。如果沒有 Staycation，可能我們要放更多無薪假，或遭解僱。」

但是，現時大部份住客會在酒店聚會、開派對，甚至十多二十人塞在一間房。有房務員抱怨，「客人在派對期間有時會亂倒紅酒，或者在浴缸嘔吐。有人訂海鮮到會，食長腳蟹，蟹殼甚至會飛彈到牆壁上。」雖然她和以前一樣，每天大約清潔13至14間客房。但客人開派對後，她要用更多時間整理乾淨，有時甚



■「小炒王」梁心欣對近期酒店業股票不樂觀。(受訪者提供)



■香港恒生大學市場學系副教授鄧子龍接受訪問。(胡梓澄攝)

至要清潔兩次。此外，有酒店前線員工透露，即使酒店生意好轉，員工每月仍要放2至4日無薪假。

### 本地酒店收入受挫

雖然「宅度假」成功吸引本地客，但不少酒店最近公佈的業績卻未如理想。根據美麗華酒店公開的中期業績報告，尖沙咀區的酒店平均入住率從去年同期約90%，下跌至約20-30%；酒店及服務式公寓業務期內之收入較去年同期下跌69%，為港幣1億250萬元，減去利息、稅項、折舊及攤銷前盈利等費用，合共虧損港幣1,040萬元，但去年同期則為盈利港幣1億1,900萬元。

旗下有香港半島酒店的大酒店(0045)今年8月公布中期業績及第二季數據顯示，在疫情打擊下，上半年旗下全球酒店的收入按年下跌至少五成，其中香港半島酒店上半年收入2.82億元，按年減少54%；出租率銳跌52%，平均房租亦下跌36%，平均可出租



■酒店大堂內，不少客人等待入住。(黃海倫攝)

客房收入則跌87%。按季度看，香港半島酒店第二季平均房租跌穿3,000元，從第一季的4,395元下降至第二季的2,804元，跌幅達36.2%。

### 「保就業」結束後情況更差

Tasty Money 的創辦人兼行政總裁，人稱股評專家「小炒王」的梁心欣表示，「Staycation 能夠幫助酒店生存，有勝於無，但對酒店集團的股價沒有直接幫助，而且11月後「保就業」計劃結束，到時會有一批人失業，那些人會否再去 Staycation？」

酒店集團或航空股屬於舊經濟股，其升跌變化主要受到整體經濟環境影響。結合最近的國泰裁員事件，她預計，股市情況到今年年底仍然不樂觀，因為股票最害怕不確定性，現時前景迷惘，尚未知新冠病毒疫苗何時推出，所以股市亦難以轉好。

### 學者：本地市場小 難突破

香港恒生大學市場學系副教授鄧子龍認為，Staycation 的宣傳策略是以便宜取勝。他說，「Staycation 現象反映市民非常渴望去旅行，因為疫情無法到外地旅行，所以在香港內



■立法會旅遊業界議員姚思榮接受訪問。(黃海倫攝)

部旅遊消費。酒店主要以低價來吸引住客，宣傳標題會打「超平」等字眼。另外有知名的國際大品牌，例如半島酒店，景色靚，住客可以拍照「打卡」。

他認為香港或澳門的市場太小，本地客源僅幫助酒店業勉強生存，不能像外國遊客般為酒店帶來可觀的收入。他說：「所謂本地遊的框就是在香港，換句話說，內地人其實是可以整個國家到處去，但香港地方小，不能做到內地那樣。如果旅遊平台只是做香港或者澳門生意，那很難生存。」

### 業界：冀政府幫助

本地酒店由今年一月後入住率大幅下降，最低時跌至原來的二、三成。民政事務署數據顯示，今年已有39間酒店不再續牌。目前酒店業只能依賴本地市場，為減少虧損，商家大打減價戰。旅遊業界立法會議員兼中國旅行社董事長的姚思榮表示，「如果市場沒有擴大，不排除發生惡性競爭。設備好的酒店會搶設備差的酒店，地點好的酒店會搶地點差的酒店。」他認為，香港本地市場太小，酒店業難以單靠本地客源生存，「有本地市場算是有收入，令到虧損減少而已。」

姚思榮慨嘆，「旅遊業今年估計沒有希望復甦，短期內很難做到有真正的收入。即使明年第一季，恢復速度也比較慢。」他表示，酒店及旅遊業界現在最大的訴求是快點通關，通關後可以幫助恢復收入。他說：「現在疫情已經常态化，等到疫情變零之後再通關，過程相當漫長。健康碼是志在必行的，無論城市或者國家之間，大家無需再互相猜疑，無需擔心疫情造成的風險。」他強調，旅遊業及酒店業屬於特困行業，希望政府繼續在下一輪「保就業」計劃幫助他們繼續生存。



從上年的社會運動到今年的新冠疫情，香港經濟備受打擊。根據政府統計處數據顯示，截至今年9月的零售業總銷貨價值的臨時估計為261億港元，較去年同月下跌12.9%。而今年首9個月合計的零售業總銷貨價值的臨時估計與去年同期相比下跌28.7%，其中服裝零售業截至今年9月按年下跌20.6%。有地區小型服裝店經營困難，店主指除了顧客少，「業主不肯減租，唯有硬著頭皮經營下去」。雖然不少實體服裝店老闆紛紛叫苦，但此時，網上時裝業卻可能成為疫情下的贏家。

記者：黃珮思 徐嘉穎

# 時裝網店流行 宣傳營銷創新

## 成本少 易管理

近年，有不少投資者看好網上服裝業，在社交平台開展業務，吸引年輕消費者。某實體服裝店創辦人仲民於2018年開始代理韓國品牌，租用觀塘區的工廈為門市，直到今年才開設網店。他說：「疫情下市民未必外出，而我們亦不能原地踏步，因此我們決定設立網店」，一方面增加銷售額，另一方面要消化舊物。仲民認為網店是趨勢，一來「成本少」不用租金，二來「客人可以足不出戶進行網購，非常方便」。

而兩位90後店主許小姐和鄧小姐利用社交平台開設服裝網店，她們認為網店的營運模式既方便消費者購物，亦方便她們管理，一部手機已經能應付日常網店的運作。許小姐又指，「我們只需要管理網店頁面，發帖的操作過程很簡單」，而且社交平台能協助她們整理數據，如追蹤人數的增長率，帳號的瀏覽次數，每個貼文讚好、留言、分享的數字等，讓她們「能夠一直跟進網店的曝光率，從而調整網店的銷售策略」。

而且網店不受時間限制，既方便店主工作，亦方便客人隨時購買。戴小姐也開設服裝網店，她認為，「利用社交平台開店能以低成本賺取收入，而且可以隨時隨地工作，限制較實體店少。」

## 優惠碼 宣傳帖推折扣

很多店主認為「網店最大的優勢是節省租金成本」，正因為有不少投資者看到商機，導致網鋪競爭激烈，店主們不得不隨時轉變營銷策略。戴小姐稱，「疫情促使很多人另謀出路，導致更多競爭者出現」，所以網店的競爭不比實體店小。

為了在眾多網店中脫穎而出，宣傳是不可缺少的一環。戴小姐稱，「要保持曝光率，提升知名度，才能吸引新客源，並與市場上的競爭者一決高下」，而社交平台正好能為店主提供宣傳機會。她繼續說：「社交平台能讓商戶

在平台上直接打廣告，其他用戶只要使用平台，便有機會接觸到商戶投放的廣告。而且社交平台會配合用戶的搜尋記錄，將相應的廣告推送給用戶，增強宣傳效果。」

但網店的宣傳手法不只打廣告，推廣優惠也是關鍵。戴小姐指，「疫情令網上消費有所增長，可是市民對非日用品的消費意欲未有上升，而且競爭對手越來越多，網店一定要以優惠作宣傳。」網店優惠一般是由店主向客人提供優惠碼，只要客戶結帳時輸入優惠碼，即可獲得相應的折扣。

另一種推廣方式是宣傳優惠帖。做法是透過客人以自己的帳戶留言或發帖，再標記店舖的帳戶及其他用戶，只要經店主確認，便可獲得購買優惠。可是這種優惠在網店市場上較少被店主使用，因為有消費者指，「看見宣傳帖時會有種不耐煩的感覺，雖然有時朋友在帖子中標記我，但我對該店是沒有興趣的。」

## 直播互動助銷售

因為網店與客戶的互動一般只限於文字，與店主對話的客戶不多，但近年興起的網上直播就大大方便了商戶與消費者溝通。網店店主戴小姐以社交平台分享服裝穿搭，希望透過短片幫助店舖生意。而另一網店店主Melo會在社交台合作直播，她說：「一般有新貨便會直播，每次直播時間約兩小時，這能讓客人直接感受貨品穿在身上的效果。」因為照片會經過後期製作，消費者會懷疑其真實性，而直播反而能夠更真實、全面地展現貨品。她說，「即使客人以文字提問，但我們的回覆也能夠配合聲音與畫面，讓體驗更真實。」

直播還能讓商家了解客戶對商品的喜愛程度。Melo指，「店家會在直播中展示不同商品，當客人看到有興趣的商品會讚好，這項功能幫助讓店主初步了解及估計貨品的銷售成績。」她還說：「用戶需自行點入直播才能觀看，這使直播宣傳成功接觸目標客戶，而且無需付費，所以直播成為時下流行的宣傳方法。」

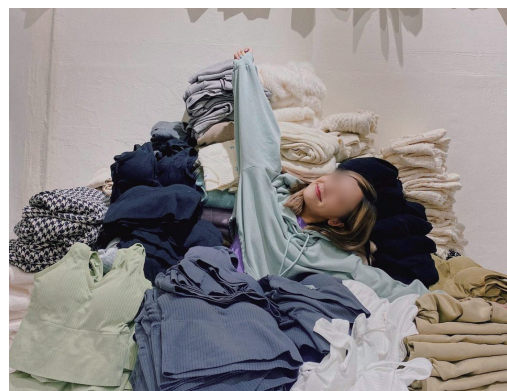
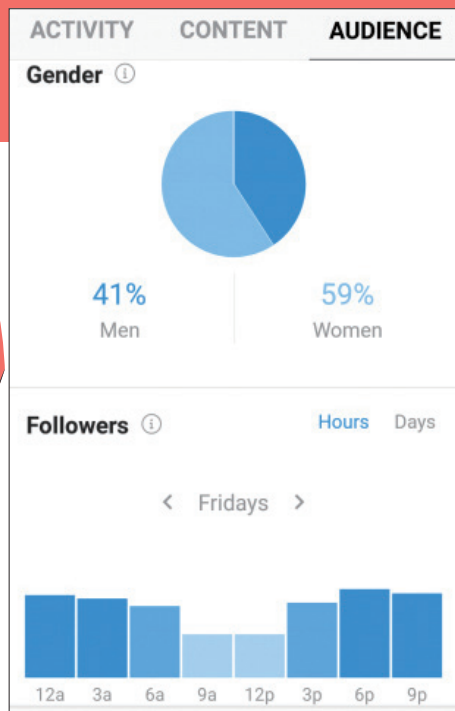
## 兼營成店主目標

即使網店的宣傳手法多樣，可是仍有一定限制。例如網速會影響直播效果，而且觀眾的留言亦要多加留意，因為主播做直播時，可能

會因為角度問題需要彎腰閱讀留言，導致商品不能完全被展示。因此，兼營網店和實體店成為不少服裝業店主目標。

仲民不會關閉實體店，他說：「希望客人能在店中發掘到合適自己風格的衣服」，而且親自試穿能減少退換貨的機會，到店購物還能感受門市帶來的「互動與氣氛」。但他明白「網店是新趨勢」，所以他亦設置網店，方便未能到店的客人購買他們的商品。

而網店店主希望未來能拓展業務，將生意發展為實體和網店並行的經營模式。服裝網店的許小姐稱，「因為我們是網店，沒有實體店，主要客源都是社交平台的用戶，亦沒有實體店的街客，所以我們要花很多精力提升知名度。」她補充說，長遠而言「希望能開設工作室，方便存貨及工作，亦令客人能親自選購」。



■ 社交平台為網店提供了數據，讓店主能更好地調整銷售策略。(網上截圖)



■ 有網店希望以優惠碼增加知名度。(網上截圖)



■ 網店店主以直播作為宣傳，希望方便客人了解商品。(網上截圖)





# 香港速遞員的理想與現實

全職	兼職
速遞員 14,000-17,000 元 / 月	底薪 \$40-\$75 元 / 小時 (不穩定)
司機速遞員 23,000-27,000 元 / 月	底薪 \$60-\$80 元 / 小時 (不穩定)
佣金：視乎不同公司而定 每季花紅約 \$2,500 元	佣金及花紅：視乎不同公司而定
子女讀書津貼、膳食津貼 (某速遞公司) 每週至少五天 (不計繁忙事段) 每天 8-12 小時	津貼 / 彈性上班 工作時數 自行報更表
入職要求	
學歷：中三學歷或中學畢業	
駕駛：有駕駛執照或有 2 年送貨經驗優先	
語言：良好粵語溝通水平，略懂英語及電腦操作	
來源：香港各大求職網	

**隨**著網上購物興起，負責送貨的速遞行業前景被看好。根據政府統計處資料，2018年運輸、倉庫及速遞服務行業的就業人數已達228,180人，其中郵政及速遞服務佔18,200人。正當不同行業面臨逆境的時候，外送行業竟能「殺出一條血路」，速遞員瞬間成為職場中的「搶手貨」。獨立專家機構凱投宏觀 (Capital Economics) 一項最新報告顯示，在今年4月至6月的疫情高峰期，外送服務在次季帶來4.8萬個職位。以外送平台「戶戶送」為例，提供逾3,500個職位，較去年增加67%。熱鬧背後，速遞員真是一份「筍工」嗎？速遞員背後的工作又有怎樣的故事？

記者：曾嘉銘 任淑文 邢頌恩

香港速遞員的入行門檻並不高，除了中學學歷，基本上擁有一部智能電話就可以「入行」。對求職者來說，薪金是其吸引之處，佣金讓收入充滿想像空間。據某大型速遞公司官網介紹，該公司速遞員底薪加上佣金平均月薪約二萬元；如獲取三年以上1號及2號車牌則為速遞司機，底薪連佣金更可高達三萬元。另一方面，速遞工作也有淡旺季之分，例如節日、「雙十一」活動期間較繁忙，佣金也多。除了基本工時，速遞員每日平均需額外工作3至4小時不等。每日基本的送貨件數是50件，超過部份可獲得佣金，每派發一個包裹可獲3元佣金，每季花紅可達\$2,500元。

## 多勞多得搏佣金

雖然市場對速遞員的需求大幅上升，但有部份餐飲外送員抱怨薪金竟是不升反跌。於某大型送餐平台任職外送員2年的Michael慨嘆，在疫情下，工作量大增但薪金福利卻大不如前。Michael說：「平台現在大多按單件或路程計算薪金。為了賺取更多佣金，不少外送員會『跨區』接單，我們需要在短時間內完成訂單。疫情下有大批新員工加入，使『搶更』情況更嚴重。」

Michael直言：「人人都以為外送市道好，

人工會更高，現實並非如此。由於沒有了底薪，所以沒訂單時，我們是沒有薪金的。而且成為自僱人士後，車錢油錢也是自付的。不幸遇上『牛肉乾』，一整天的人工就付諸流水。當然，若勤奮多接單，薪金一樣可以重回一萬二左右，但會比以前更辛苦。」

31歲的Simon (化名) 現時在某速遞公司工作。疫情讓他失去了原本零售業的工作，求職兩個月，最後經朋友推介加入了速遞員的行列。他說：「日常工作是派送或收取郵件，

每星期工作至少五天，輪班制，每天需要工作8-12小時。」。Simon直指這份工作雖然有底薪，但是薪金的主要部分也是靠每單郵件的佣金，佣金多少取決於派件速度和收件者評分，如有投訴，佣金就會大大減少，甚至扣花紅。

## 「投訴」壓力大

Simon直指，疫情下郵件數量大增，因為投訴會影響級別和薪金，所以速遞員都很在意。

Michael介紹：「平台會劃分員工的等級，等級會影響更表的安排，無法按時完成訂單就會被視為投訴，每出現一次投訴便會降一級，等級越低，獲得的更時越少。」

快遞員送件時還會收到催件電話，而且客戶態度十分差，Simon對此感到非常無奈。由於速遞員是「多勞多得」，所以他們希望獲得更多的郵件。他說：「公司每天分配郵件給我們一班速遞員，每件位置不同，我們盡量安排一條較順路的路線去派件，希望提高工作效率。」Simon表示，送件員通常提前半小時通知收件人，但收件人常反問：「晚一點送可以嗎？」「等我一會兒可以嗎？」不過，速遞員亦有難言的苦衷，Simon說：「一份件延遲，後面的件亦會推遲，公司每天分配那麼多的郵件，我們很難滿足所有人的要求。稍為做得不好，收件者就有可能向公司投訴，投訴後佣金大大減少，亦等於『白做』了。」

## 存在安全風險

外送員的工作不僅忙碌，還有可能受

傷，這是難以避免的職業風險。據簡單統計，2020年，本地已經有8宗有關外送員在工作期間意外受傷的報導。Michael說：「我所在的外送公司最近將個別外送員工的合約改為自僱人士，不僅取消了底薪，工作中可能發生意外更不受勞工保障。」他慨嘆：「疫情下，訂單是多了，但爭奪的同事也同樣增加。為了接更多的訂單，不少同行會在同一時間使用二至三部電話來接不同平台的訂單以維持收入，我們變相需要以更快的速度完成每張訂單。送餐過程險象環生在我們這行並不罕見，只是公司對我們的保障變得更少而已。唯有自己小心，但為了生計我們不得不急。」

## 人力專家：入行前要認清方向

被人稱為「son姐」的職場評論家張慧敏，擁有豐富的職場分析經驗。她指出，投身速遞行業人數不斷增加，入行要求雖然不高但不能看輕行業前景。Son姐直言：「投身速遞行業前要先認清自己的方向。到底是在疫情下『騎牛搵馬』或是視為未來工作。」

她表示，速遞業中佣金與工作量掛鉤無可避免，「假如每個員工的日薪相同，員工對工作量和速度的重視程度自然會下降。從公司層面或員工來說，增加佣金一方面有助提升工作效率，另一方面有助同事增加收入。」

她表示，無論對速遞公司還是員工來說，「選擇」最重要。人人都可以選擇自己的去向，她說：「假如某些公司某些條件及保障未符合員工要求，員工可以自由選擇去向。」無論任何行業，投身前應該三思而後行，選擇好便專注努力工作，那自然會有所收穫。



香港受反修例運動和新冠疫情影响，各行各业備受打击。但所谓「有危自有有机」，不少九十后年轻人反而想藉此机会创一番事业。可是，香港创业家交流平台「青年创业军」通过调查发现，超过六成香港创业者在创业后两年会开始面对经营困难，三成创业者在两年内面临公司业绩衰退。在香港创业似乎有一道又一道难关，可能面对公司的业绩衰退、经营困难、竞争对手等种种问题。这次，《传新报》向三位成功创业的年轻人取经，希望了解他们在危机中如何自处，如何突破经营困难，如何在众多竞争对手中突围而出。其中，「亚洲华人领袖奖」得主何朗维寄语年轻创业者：「坚持永不放弃，是迈向成功的不二法门。」

记者：陈嘉诚 陈咏琪 丁颖礼



# 港青创业闯出一片天



何朗维在学习中心讲课。(丁颖礼攝)

将兴趣  
做成事业

Kate 是一名九十后创业少女，她当初因为对烘焙产生浓厚兴趣，所以决定到日本就读东京麵包蓝带课程，并成功以蓝带毕业。她曾在香港的麵包店打工，后来才发现她嚮往自由身，因而踏上创业的道路，开设烘焙网店。短短一年间，Kate 的网店已经拥有三千多追随者，更不时有回头客回购她制作的麵包。

同样是开设麵包网店的 Holam，六年间已经拥有六万五千名追随者。他说：「一开始是想从事研究海洋生物繁殖的工作，但是后来发现香港人比较喜欢吃饭后甜品，而千层蛋糕在当时并未普及，机缘巧合之下便萌生起开辦蛋糕店的念头。」

先后创办了三所学习中心的何朗维，是诺

貝爾華人领袖奖得主，他的大學專業其實是社工。不過，憑着自己對小孩的喜愛及教育的熱誠，在二十多歲欠缺資源的情況下，已經開始創辦學習中心。雖然經歷過兩次創辦補習社失敗，但何朗維沒有放棄，再次創辦學習中心時，他努力創新求變，讓中心在眾多競爭對手中突圍而出，更得到諾貝爾華人領袖獎的榮譽。

創業前準備功夫繁複，很多人為申請食物牌照、尋找工作用地等已經費盡心思，創業後還需維持店內業績更是艱辛。近兩年，香港的烘焙網店陸續開張，面對鋪天蓋地的同行競爭對手，Kate 表示自己需要有不同的應對策略，如尋求各種咖啡店合作供應麵包貨源、推出折扣優惠、研究新款麵包等。網店開業後，Kate 也曾感到無窮的壓力，除了要一力承擔店內所

有大小實務，在搜尋材料、試材料、比較價錢方面也要親力親為，務求在眾多對手中脫穎而出。面對種種艱辛，Kate 表示：「每天工作 12 小時，只有 5 小時睡眠，其餘的時間其實都用在顧客服務上。」忙碌的生活節奏甚至令 Kate 曾產生過放棄繼續經營烘焙網店的想法。

作為九十後的年輕人，Holam 希望在不用依靠父蔭的情況下成功創業。所以他以半工讀

的形式兼職多年，將賺取的三十幾萬工資作為本金實行創業大計。創業初期，Holam 是以網店的形式經營麵包店。剛起步時網店的知名度低，客人亦未必會對蛋糕有信心，所以 Holam 並沒有急於開設實體店。他認為：「吸引新客戶頗有難度，而且要保持蛋糕品質新鮮，準備食材難以預計，容易造成浪費。」

萬事  
開頭難

靈活變通  
找出路

單純依賴一般的營銷方法難以在激烈的網店競爭中取勝。Kate 認為，只靠回頭客是不足夠的，所以她會選擇參與市集擺賣，以此來增加網店的曝光率和顧客群。另外，她認為參與市集也是她最難忘的創業經歷：「經營市集生意時，要連續兩天不停工作 16 至 17 個小時，但看見有很多顧客購買自己製作的麵包，就覺得所有的辛苦都值得。」而且，Kate 表示每當她工作回家，家人都會主動問候和安慰，信任她有能應付烘焙

網店的生意，在背後給予她很大的動力。所以她認為家人的支持鼓勵亦是她面對逆境時，仍能堅持不放棄烘焙網店的原因。

學習中心創辦人何朗維則認為，「真正的學習不止是書本上的知識和道理，因此在教育中心我們突出『跑出教室』的學習概念，不僅為學童提供補習功課的基本服務，還帶領他們離開沉悶的教室，到不同地方參觀學習，為學生提供一個擴闊視野的機會，培養多角度

思考。」何朗維主持的學習中心不是只有補習班和功課班，還會帶領學生參加水定向比賽，參觀可樂廠，參與港鐵安全體驗等等。每年，何朗維更會在暑假帶領學生參加兩日一夜的歷奇訓練營，在聖誕假期為學生舉辦聖誕派對，豐富學生的課餘生活。何朗維希望，「學生透過多元化的活動學習不同方面的知識，在學習中心得到成績以外的收穫。」正是這些與學習中心看似毫無關係的活動，卻成為何朗維成功脫穎而出的原因。



Kate 正在製作麵包。(受訪者提供)



Kate 領取藍帶證書。(受訪者提供)

成功不可能一步登天，堅持不懈地努力才是關鍵。在網絡上累積了四年的人氣後，Holam 決定從網店轉型為實體店。Holam 的烘焙店顧客量日漸增加，面對人手不足的情況，他亦選擇了自己「一腳踢」，晚睡早起去預備所有工作。儘管 Holam 面對重重困難，被問到是否曾想過放棄時，他回應：「從來沒有。既然能夠開始，就沒想過放棄，只要堅持下去一定有出路。」

Kate 表示，記得要有小試牛刀的耐性和心態，千萬不要急著一步登天。雖然一開始難以摸索客人的需求，但透過逐步嘗試，並準備好「會失敗」的心態，

才會令自己有更加堅固的基礎去發展自己的事業，「多勞多得絕對是真的」。Kate 透露，要好好把握每一個機會，別怕吃虧，該做的都要做足，自自然然便會有人欣賞你。雖然在創業和守業期間都可能受到身邊不同人的批評，但一定要「保持初心」，清楚知道每一刻的自己在做甚麼，也要保持當初創業的心態。

「尊重包容和諧共創，堅毅不屈成功在望。」這是何朗維送給創業者的金句，他表示：「年輕人創業時尊重包容同事、客人甚至對手，堅持永不放棄，面對失敗也要努力找到新的出路，這是邁向成功的不二法門。」

堅持是  
不二法門



何朗維成為「亞洲華人領袖獎」得主。(受訪者提供)



# 恒大舉辦新聞傳播教育論壇

10月24日，香港恒生大學（恒大）傳播學院舉辦「新聞傳播教育何去何從？」— 學界與業界圓桌論壇，多名新聞傳播領域的學者、專家出席會議，就「新聞傳播教育的角色與挑戰」及「新聞傳播教育的未來與契機」進行討論。香港浸會大學傳理學院院長黃煜教授、香港中文大學新聞與傳播學院蘇鑰機教授、香港大學新聞及傳媒研究中心傅景華教授、香港珠海學院新聞及傳播學系關偉教授、香港恒生大學傳播學院趙應春教授、香港新聞行政人員協會主席張秀雲、香港記者協會主席楊健興、香港經濟日報集團執行董事及社長陳早標、香港01執行總編輯戚本業、AM730副社長馮振超，以及有線電視前總主播王春媚應邀出席。



■多名新聞傳播教育及新聞業界的學者、專家出席論壇，參與討論。（由傳播學院提供）

記者：胡梓澄

## 新傳教育面臨挑戰

恒大校長何順文教授致辭時表示，近年世界各國和香港都經歷本世紀以來最為特殊與嚴峻的變化，「新聞傳播業界和新聞傳播教育所培育出來的優秀新聞從業人員所扮演的角色就越顯得重要。」恒大協理副校長（傳訊及公共事務）及傳播學院院長曹虹教授表示，「少子化」、社會運動和媒體市場萎縮對新聞教育帶來挑戰，新聞傳播教育工作者有必要對現有的教學與訓練進行省思。

## 專家學者共尋出路

與會人士提出，新聞傳播課程需積極融合科技元素，以配合未來社會及行業發展。亦有意見指，記者既擁有「第四權」，亦有社會責任，須秉持公正、客觀、持平的新聞理念及反覆查證新聞內容，以挽回新聞業界的公信力。至於新聞傳播課程內容，有與會者建議加強培訓學生的創新思維、國際視野和科技應用能力，亦需提高學生的同理心及正確的做人處事態度。

## 院長：恒大學生有競爭力

雖然新聞傳播教育面對挑戰，但曹虹院長提出，「本校傳播學院以商業結合新聞傳播為特點，成功訓練學生在商業範疇發展，希望學生可以『周身刀，張張利』。」她說：「即使今年疫情嚴峻，仍有不同的機構願意為恒大學生提供實習機會，業界不僅對恒大有信心，而且對學生工作的反映也非常正面。傳播學院會繼續為學生爭取實習機會，好讓學生擴闊視野，提高競爭力。」張志宇副院長表示：「傳播學院為培養學生的國際視野，舉辦了不同的海外交流活動。如2020年台灣總統、副總統及立法委員選舉考察團、海外大學交換生計劃、海外實習計劃等。」在課程安排上，學院

提供政治傳播、全球傳播等科目供同學修讀，以提升同學對國際議題的認識。



■恒大傳播學院曹虹院長（左）和張志宇副院長認為恒大學生有競爭力。（胡梓澄攝）

# 從記者到「小炒王」 梁心欣：咬緊牙關堅持下去

記者：鄭子彥

香港恒生大學傳播學院於2020年10月22日舉辦「恒傳匯談」，邀請有股評專家「小炒王」之稱的梁心欣分享她從記者到老闆的創業經歷，她鼓勵同學創業要努力和堅持。

梁心欣的創業過程絕不是一帆風順，靠的是她持之以恆的努力和不怕苦的處事態度。她坦言：「公司在成立初期只有五位『開國元首』，上至公司管理，下至宣傳都是老闆的工作，而且自己的全數積蓄都放在這門生意上，即使一開始很難渡過，但知道自己沒有退路，就必須咬緊牙關堅持下來。」

為了鼓勵同學創業，她建議：「首先要知道目標受眾的需求和興趣，分析觀眾喜歡看甚麼，再通過設計內容和節目形式來迎合不同觀

眾的口味，由此建立起自己的觀眾群。其次是在初創時期要避免合夥人過多，兩至三個人是最理想的結構。如果合夥人有各自的專業範疇，就可以相互補足。過多持份者意味著每個人都有發言權，可能導致所有會議都是七嘴八舌，沒辦法為公司作出迅速而準確的決定。」

梁心欣還讚揚恒生大學的教師教導有方，學生們對於專業知識的掌握十分扎實，工作盡責和充滿熱誠。

梁心欣因其對股票交易的洞見及成功經驗被外界封為股評界「小炒王」。她創辦了網上媒體公司添味財經（Tasty Money），同時開創她的個人金融節目。梁心欣創業前曾在有線電視擔任財經記者及財經節目主播。



■梁心欣（右）接受傳播學院老師蘇銘恒博士的訪問。（傳播學院提供）



近年，養寵物在青少年中越來越流行，不少人心甘情願化身為「奴才」，伺候性格各異的寵物「主子」。但在年初，荃灣深井豪景花園發生懷疑虐畜案，有30隻寵物被人從高空拋下，導致15隻寵物當場死亡，3隻重傷後不治身亡。這起案件敲響了棄養動物的警鐘，也引來網民的熱烈討論。香港愛護動物協會（後稱「愛協」）呼籲人們不要棄養寵物，而且建議最好以領養動物代替購買寵物，宣揚正確的動物飼養意識。

記者：鄭子彥 戴景偉 郭熹揚

# 領養動物 不是一句口號

「讓受苦的生命得到幸福」

雖然領養或棄養動物個案在疫情下沒有明顯上升，但愛協仍擔心有主人因為各種原因放棄他們的寵物。志工無奈道：「很多主人的棄養理由可以是千奇百怪，有的說要移民，有的可能對寵物毛過敏，有的還可能因為寵物變老而捨棄牠們。如果是要照顧一個生命，怎麼可能嫌棄年紀老邁呢？動物和人也是會老的……」

愛協志工建議計劃養寵物的人士要明白自己的動機：「做一個稱職的主人，應當負上該有的責任，陪伴和照顧是對牠們最好的禮物，如果把寵物當作是一種商品，認為想要的時候就買，不要的時候、壞了的時候就扔掉，那麼養動物並不適合你。如果你打算照顧一個生命、不離不棄直到牠的盡頭，就可以往下考慮可以通過甚麼途徑獲得寵物。購買和領養雖然都是給予愛護，但到底是像貨品一樣，選擇自己喜歡的品種，還是給一個機會讓原本受苦的生命活得更加幸福呢？」

愛協認為，寵物商戶把寵物商品化，雖然符合法例，但對於照顧生命的出發點和定義，則與領養動物截然不同。領養可以說是一種緣分，你不會預先知道自己將會照顧甚麼動物，但也能全心全意愛護牠們，這種永不放棄的精神才是各位主人應當具備的心理素質。

## 緣分需耐心靜候

11歲的希希（化名）一年半前已決心領養動物。母親林小姐向不同的領養機構查詢，最終在九月底領養了兩隻四個月大的小貓，分別叫「芝麻」和「綠豆」。林小姐說：「希望他的想法不是一時衝動，所以花了整整一年留意兒子，確保他能全心全意照顧兩隻小貓，並承諾不會中途放棄，我們直到今年才開始向領養機構查詢。」

但是領養的過程並不簡單。林小姐坦言：「整個查詢過程花了將近三個月，而領養過程也需要一個多月。我們曾經去愛協查詢，但等了很久還是沒有貓，於是輾轉之下才在拯救貓狗協會成功領養。當時領養機構要求我們家安

裝貓網，防止寵物不慎失足。光是裝網過程就被三次要求整改，實在有些繁複，但事實證明一切準備和等待是值得的。」

愛協志工也表示：

「中心並不是常常有大量貓狗供領養，領養人通常需要長時間等待和經嚴謹審批才獲分配寵物。因為我們希望能為動物找到愛牠們的人，讓牠們的生活更加幸福，希望領養人配合諒解。」

雖然帶回家的動物未必是自己首選的類型，但也可能有意外驚喜。同樣在九月領養了「小豆」和「小花」的安安（化名），並非在一開始就決定領養兩隻小貓。她說：「妹妹本來想要養黑色小貓，但義工說一般養兩隻會較易相處，由於時間有限，第二隻小貓並沒有透過圖片挑選，而是以一種緣分的方式見面，看著牠們各有性格，也是十分討人喜歡。」

「芝麻」和「綠豆」也是一樣的境遇，林小姐分享道：「當初和丈夫只是考慮養一隻貓，但各協會都要求兩隻一起養，可以相互作伴，所以也是考慮了很久才邁出這一步。一開始還



■ Miracle（奇跡）在九月被愛協拯救，雖然因意外失去右後腿，但志工認為它的故事反而讓人們認識到每個生命都值得被珍惜和愛護。（鄭子彥攝）



■ 被收養的小花（左）和小豆（右）（受訪者提供）

■ 「芝麻」和「綠豆」很喜歡佔領枕頭。（受訪者提供）

小花：「看什麼啦？還不快拿罐罐給我！」

是擔心的，但相信這是上天的安排，為我們增添了新的家庭成員。」

## 實際相處靠磨合

俗話說「相見好，同住難」，對於新「家庭成員」，也需要花時間磨合。安安分享道：「『小花』剛回到家時十分害怕，東躲西藏到櫃子和沙發底下，我們生怕牠弄傷和弄髒自己，就把家裡的縫隙都堵上。相反黑貓『小豆』則很自如，很快適應了新環境，即使牠們一開始跟我們不太親近，但經過一兩個星期相處，也不再害怕了。經過一段時間觀察，我們發現『小花』很聰明，聽見我們叫牠就會過來，有時還會要求我們給零食呢！」

林小姐一開始以為貓很冷傲，但實際相處才發現人和貓可以非常融洽，不需要很多話語便可以傳遞關心和愛。她說：「養貓之前最怕兩隻貓不喜歡和人溝通，怕牠們不粘人，是兒子堅持才開始接觸貓。但實際發現貓也能讀懂人的想法，理解人的行為。譬如牠們餓的時候會輕輕咬我的手指把我叫醒，可能是知道我平時負責買食物。」

照顧寵物並不簡單，主人需要花多一點時間和寵物相處，了解各自的需要。另外，也有很多方法可以幫助主人渡過磨合期，例如尋求動物協會和志工，上網查詢意見，這些都是負責任的主人應盡的義務。

如果經濟、時間和空間都難不倒你，心理上也不畏懼寵物的二便，就可以繼續往下看領養寵物到底需要甚麼了。

領養前，領養人要費心安排寵物的衣食住行。安安說：「還沒開始養貓就已經花出一大筆費用了，僅僅是為牠們安裝窗花便用了3,000元，若加上貓砂盆、貓用指甲刀、玩具等遠不止這個數，更不用說定期花費如貓砂、貓糧和藥物，每月費用都超過900元。」

為避免寵物隨便便溺，有經驗的主人提出「加一理論」，即家中貓砂盆的數量應是所養數目加一。也就是說，如果養有兩隻貓，就應該準備三個貓砂盆，因為貓有領地之分，如果聞到同類的氣味，可能會不上「廁所」。如果只有一隻貓，則早晚要清理砂盆。

愛協的領養程序要求各位申請人親自前往中心與動物見面，中心志工亦會對申請人進行家訪，了解居住環境是否能滿足動物的需要。申請者還需提交相關文件及飼養器材之證明，在考慮多種因素的情況下，申請才會被批准。

## 領養前要準備甚麼？

### 傳新報編輯委員會名單

執行編輯：鄭子彥 胡梓澄 版面編輯、記者：陳嘉誠 陳詠琪 張雪瑩 何芷珊 洪兆瑩 郭熹揚 李潔瑜 梁詠琪 蘇榮珊 戴景偉 丁穎禮 曾嘉銘 謝諾文 徐嘉穎 溫善茹 黃海倫 黃珮思 黃慧珊 任淑文 嚴鈞程 邢頌恩