

黃創增：零售商臨考驗

本港十一假期銷情不樂觀

財經訪談

在環球經濟不明朗與「個人遊」被收緊的雙重夾擊下，本港零售業界看淡今年「十一黃金周」的銷情。擁有「時間廊」及「眼鏡 88」兩大連鎖店的寶光實業(084)、其主席及行政總裁黃創增坦言，對香港「十一」銷情並不樂觀，隨日本及韓國大量吸納旅客前往當地消費，加上股市調整影響消費信心，零售商勢將面臨更大考驗，甚或引發行業洗牌，汰弱留強。

香港商報記者 鄺偉軒

或引發新一輪洗牌

「今年十一銷情並不樂觀！」黃創增 8 月份接受本報訪問時已斬釘截鐵地說。記者上周再次訪問黃創增，如何展望香港零售業前景時，他表示，與「沙士」時期的短期劇痛相比，目前零售環境猶如溫水煮蛙，要恢復元氣相對較為困難，對零售商的耐性、實力和商機是更大的考驗，按現時環境來看，香港零售業有可能引發新一輪洗牌，進入汰弱留強階段。

的確，踏入 2015 下半年的香港零售業，與內地和香港股市一樣進入「深度調整期」。8 月 31 日，國際知名奢侈品牌「蔻馳」(Coach)撤出位於中環重后大道中與德忌立街交界的黃金地段。消息傳出後引發關注，有業界人士指，這是香港零售業「盛極而衰」的分水嶺，持悲觀態度者更以「寒冬」來形容當下香港零售商的處境。

行業失衡的後遺症

黃創增則以「失衡高速增長後遺症」來形容當下香港的零售市道。他說，香港零售業自 2003 年「沙士」後實施「個人遊」至今，已經歷 12 年豐收期；但早於數年前，香港租金上漲至「不合理」及「不現實」的水平。「低單價的店舖根本不可能承受過百萬元的租金……在經年累月的高速增長後，香港零售業到達失衡及扭曲的階段，當下承受的痛苦，是行業失衡發展的結果」。

在香港經濟平穩、失業率向算低企的年代，要業主願意「割愛」減租可謂難上加難。黃創增說，當下業主具防守力，「唔等錢使」，寧願將舖位丟空亦不願減價租出，形成租金減幅追不上零售額下滑的幅度。他坦言，零售行業的下滑速度正在加快，雖然零售業只佔香港 GDP(國民生產總值)約 10%，但行業下滑帶來

憶胡國雄 思香港經濟



除了「眼鏡 88」及「時間廊」兩大品牌，寶光實業(084)曾幾何時因為足球，與數代香港人結下不解緣。適逢香港「一代球王」胡國雄早前因病辭世，黃創增訪問期間回憶他一生時，以一句說話作出總結：「他(胡國雄)在足球的表現，是香港經濟表現的縮影」。

黃創增在訪問中透露，當精工上甲組時，是他力說時任精工領隊、並且是其兄長的黃創保聘用胡國雄。七八十年代的精工足球隊可謂「粒粒皆星」，除了胡國雄，還包括張子慧、尹志強、居里、卞鎬英及康基郁等。黃創增說：「胡國雄擁有無限的足球潛質，在效力精工期間，即使球隊外援換了一代又一代，但他仍是球隊的核心人物，這正好代表香港經歷不斷變遷下，經濟仍繼續發展，最終成為金融中心的故事」。

雖然精工雄霸七八十年代的香港足球壇，但始終敵不過時代洪流，最終於 1986 年球季結束後解散。為何在過去接近 30 年，寶光及黃子明家族，近乎與香港足球絕緣？黃創增說：「香港並非運動城市，加上體育消費在香港的回報實在太低，若

穩守再攻

外資奢侈品零售商看淡香港零售前景，紛紛謀收縮在港業務之際，寶光實業(084)的黃創增卻指，公司仍以香港為家，同時致力投放內地市場，並以成為一家「面向大中華、但以香港為家的零售商」作為願景。

「我會以香港為家！寶光實業同樣會以香港為家！」黃創增說，即使行業正處逆境，但他認為，從零售商的的角度來看，香港仍是「甜蜜點」(Sweet Spot)：「雖然香港只彈丸之地，但每呎產出的金額，相信在世界各主要經濟體系中，是名列前茅。」

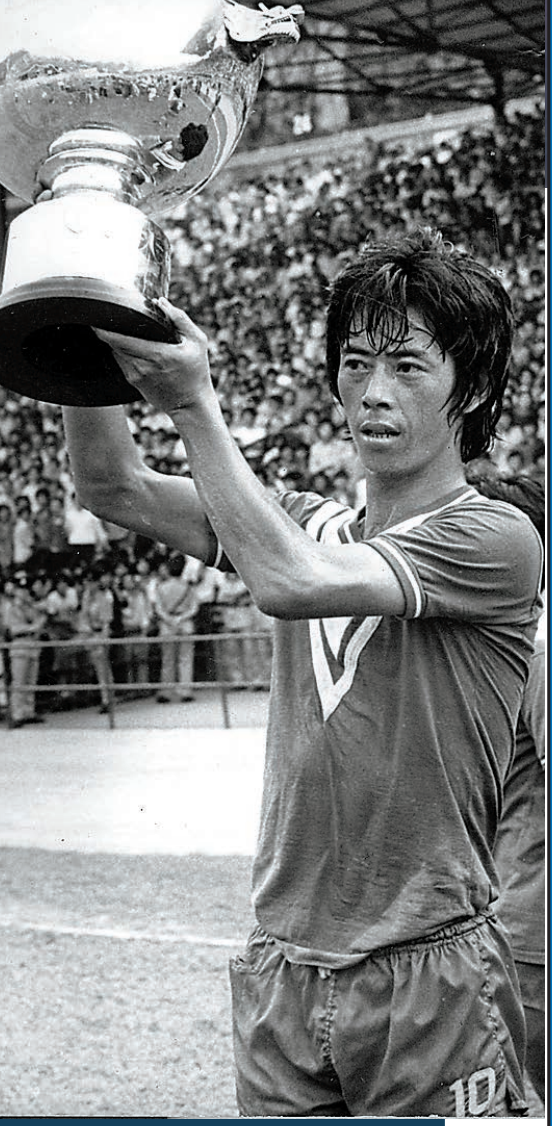
縱使香港是如何有利零售業「長做長有」，寶光實業卻早於上世紀九十年代已先行「走出去」。黃創增說：「雖然香港對零售企業來說是如何的「舒適」，但我們早於九十年代，已意識不能因此而固守香港；企業要達到世代相傳，更不能從事單一市場，故我們繼發展星、馬、泰後，乘 CEPA 給予我們的便利，於過去 4 年認真開拓內地市場」。

港澳地區外分店更多

事實上，寶光實業雖強調以香港為家，但計及內地及東南亞的店舖數



黃創增稱，按現時環境來看，香港零售業將進入汰弱留強階段。



▲胡國雄在效力精工期間，即使球隊外援換了一代又一代，他仍是球隊的核心人物。圖為胡國雄在球場上的雄風。

以香港為家 面向大中華

目，已超越香港，名副其實成為一家大中華零售商。據其數據顯示，截至今年 3 月底止，其港澳地區的分店數目(包括時間廊、眼鏡 88 及 eGG)為 218 家，至於內地及東南亞的分店數目總和，則高達 475 家。

另一方面，黃創增及其家族除在經歷 1997 年亞洲金融風暴後，不僅轉趨低調，在資產配置上亦更為審慎。黃創增坦言：「1997 年我們是 Un-prepared(未有準備)的，但當年金融風暴後我們變得成熟，集中做核心(零售)業務……及至 2008 年的金融海嘯，我們作出了充分準備，令公司在危機過後，可大幅增加市佔率」。

未來一年宜採取防守

近年不少企業有意甚或已經進軍東南亞市場，但亞洲貨幣近期連番貶值，加上大型政治活動連續上演，影響外商前往上述地區的投資意欲。家族來自泰國的黃創增指，雖然長遠而言，東南亞為港商的重要市場，但當下有意進軍者務必相當小心，要採取保守謹慎的策略，不要大急進擴充。

那麼，已在東南亞立足者又應如何自處？黃創增說：「未來一年宜採取防守策略，做好成本控制，待環境轉好就能伺機待發，大展拳腳」。

黃創增簡歷

現職	寶光實業主席及行政總裁，為已故公司創辦人黃子明的兒子
學歷	英國布拉德福德大學工業科技及管理學士、英國南開普敦大學運籌學碩士
公職	香港大學校董會成員 香港大學轄下「大學教研發展基金」創會榮譽會長及董事局成員 香港大學「明德工程」委員會委員 香港管理專業協會企業管理發展中心委員會委員

寶光實業發展歷程	
年份	事件
1963	由已故黃子明先生創立，最初為一定手表零件製造商。
1972	在香港交易所上市，編號為「84」並沿用至今。
1985	「時間廊」成立，為香港首家提供開放式購物手表連鎖店。
1988	收購「眼鏡 88」，並於 80 至 90 年代，先後於澳門、中國內地、新加坡、泰國及馬來西亞開設「時間廊」及「眼鏡 88」分店。
2007	「時間廊」首間概念店開幕。
2010	「時間廊」成立 25 周年。
2011	開設首間「eGG」眼鏡品牌店，為香港首間自助式時尚眼鏡連鎖店。
2012	「eGG」進軍內地市場。
2014	「時間廊」及「eGG」於購物網站「天貓」開設旗艦店。
2015	「時間廊」中國微店開張。
	「eGG」開拓海外市場，於馬來西亞及新加坡等地開設分店。

截至今年 3 月底止，寶光實業在內地及東南亞的分店數目總和已超越港澳地區。

寶光實業各營運區域分店數目

地區	分店數目(包括時間廊、眼鏡 88 及 eGG)
香港及澳門	218
中國內地	170
東南亞	305

* 截至今年 3 月底數字