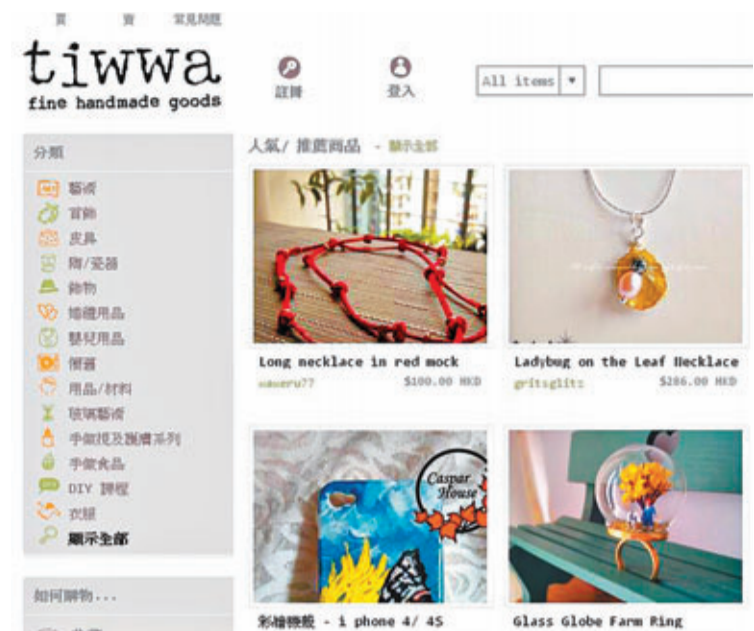


香港向來被視為「文化沙漠」，從事與藝術相關行業的人士多數搵食艱難，連一間小小的工作室都租不起。不過，有兩姐妹卻從中窺見商機，成立網上創意市集TIWWA，主打「五元開舖」概念，為本港手工藝者提供完善的交易平台，以低廉的成本建立24小時運作的網上商店；至今已有30多家客戶在該網站創建業務基地，循序漸進實踐自身的夢想。

■記者 涂若奔



■網上平台幫助藝術工作者發展自己的事業和建立個人品牌。

該網創辦人是兩位在香港土生土長的姊妹。家姐許瓊瑤表示，今時今日，創業需要面對不少困難，既要負擔昂貴的租金，又可能缺乏宣傳渠道，難以穩定發展創意事業，成功突圍而出的例子實在寥寥可數。妹妹許以玲也感嘆，在昂貴租金及其他問題的連環夾擊下，具個人風格的小店漸次消失，香港的生活及消費因而變得單調乏味。

網上平台包攬買賣

有鑒於此，姐妹倆於2012年9月成立TIWWA，並於今年2月中開始試業，提供穩健、可持續發展的網上平台，幫助藝術工作者發展自己的事業和建立個人品牌。據她們介紹，TIWWA網採用化繁為簡的營運模式，最低開戶費只需5元，完全省卻傳統零售店的運作成本，包括租金、售貨員和物流費用。截至目前，姐妹倆已經投入超過6位數字的資本，主要用於開發電腦平台上，亦有小部分用於市場推廣。

為創意關生存空間

開張運營僅數月，已有30多家網上商店成功開戶，通過該網上平台開張營業，並受到顧客的歡迎。在許以玲看來，這主要是由於TIWWA網絡平台為創意小店提供新的生存空間，讓他們可以銷售饒富特色的作品。「每件作品背後都有一段故事，流露着無窮的創作心思，並洋溢豐富的人情味。這是市面上一般連鎖店的产品所沒有的。」

展望明年，姐妹倆預計TIWWA的網店將會超過200家，每月新作品上載約1,000件。她們未有透露盈利水平，僅表示「這個一個以人為本的生意」，希望有更多的手作人及愛好創作的朋友加入其中；但她們亦有遠大的理想，那就是將TIWWA打造成最具影響力的平台，「(香港人) 只要一想起工藝品，就想起TIWWA！在沒有市集時或沒有時間逛市集的朋友，可以上網選購手工藝品」。



■許氏姊妹展示部分手作藝術品。

本土手作 五元開舖銷售



■創辦TIWWA的許氏姊妹：家姐許瓊瑤(右)及妹妹許以玲(左)表示TIWWA是以人為本的生意。

Meow Palace Bridal

案例1 經營新娘頭飾及花球設計的Meow Palace Bridal，雖然自身有一間位於觀塘的陳列室，但亦十分重視TIWWA網的銷售渠道。創辦人Rachel表示，因其售賣的都是婚禮用品及動輒要數百甚至過千元，客人喜歡先從網上看到產品圖樣，然後再親自到陳列室了解詳情。



■至今已有30多家客戶在該網站創建業務基地。

JK Wedding

案例2 提倡全手工獨特婚禮產品的JK Wedding，由兩位熱愛手作藝術的手作人所組成，目前未有實體店，因此主要是通過TIWWA平台開網店；以及參加不同展覽等方式宣傳品牌。創辦人Joyce認為「這個平台十分易用，為我們的業務創優增值」，預計到年尾，生意額會有兩倍增長。

結婚新人網購日盛

Joyce表示，網上購物為大勢所趨，目前許多新人都會在網上先作資料搜集，才決定要什麼婚禮用品及配置，因此他一直在找適合的網上平台發表手作獨特婚禮的概念，「TIWWA就是一個理想的地方，理念與我們不謀而合，大家都不遺餘力支持本地創作」。

Grit's glitz

案例3 半寶石及銀手飾品牌Grit's glitz，本身亦無實體商店，但在其他本地手作或設計平台寄賣產品。創辦人Alice表示，由於目前尚在試業階段，業務剛剛起步，故暫未有盈利數字，但有信心到年尾時生意額將會倍增，並會推出多款新產品。

合眾易吸引愛好者

Alice認為，以低成本開設富個人特色的網上商店並不容易，要贏得顧客信心就更具挑戰。TIWWA是新崛起以手作為主題的綜合網上平台，除可吸引手作愛好者外，店主亦有相對高的自主度，「相信TIWWA能為我們這些另類的小行業帶來較大發展空間，也能讓本地的消費者帶來商場連鎖店以外的選擇」。

市場經濟的矛盾

美聯觀點



我非常喜歡宜家的設計，夠簡約，結果我在「宜家傢俖」的採購上佔了最大項。

資本主義的本質資源和財富集中在少部分人的手中。即是大部分的財富集中在少數超級富豪身上，普通人只能透過出賣努力和經驗謀生。

今天介紹一個人給你認識，坎普拉(Ingvær Kamprad)，瑞典人，全球排名第五的超級富豪。資本主義強調「市場」規律，在經濟學中，市場是一個自願性質的交易場地：「商品」「努力」均有價值。坎普拉坐擁556億美元的財富，身家是亞洲首富李嘉誠約兩倍，亦是瑞典首富，持有全球最大家具零售「宜家傢俖」。

勞動者不是「商品」

勞動力作為一種商品在市場上存在，基於供求定律得出的結論是任何工資都是合理的，因此不存在剝削的問題，我得告訴你，勞動者不是「商品」。

宜家傢俖去年收入逾360億美元(我也有貢獻)，純利達40億美元，坎普拉家族名下的投資公司IKANO，

擁有宜家傢俖權、信用卡及房地產投資業務。

為何勞動者不是商品？因為勞動者是人！人不是傢俖，不是衣服，也不是電話等消費品。人必須生存、生活，香港人叫做「手停口停」，沒有不出賣「勞動力」的自由和權利。

據我所知，坎普拉目前住在瑞士，很明顯他不是靠出賣勞力而謀生的階層。如果一個人他出賣了他的勞動力而仍無法維持家計，那問題就來了。因為細緻的社會如香港，人由於經驗和技能所限，他沒有轉工的自由。

最近天氣轉熱，我的冬天西裝不能再穿，於是我去ZARA買了本季最新的西服；非常漂亮！我很喜歡，於是我又得介紹另一位仁兄你認識——奧迪加，另一西歐國家西班牙的首富，經營ZARA時裝連鎖店。

但人有生存的權利和尊嚴，市場經濟往往把大眾誤導，工人罷工不僅是勞資關係破裂，所以有一位日本的作家稱：「以卵擊石；在高大堅硬的牆和雞蛋之間，我永遠站在雞蛋那方。無論高牆是多麼正確！雞蛋是多麼錯誤，我永遠站在雞蛋這邊。」

■美聯金融集團財富管理總監 黃濤

遙距辦公減「磅」有度

職場心戰室



現時各行業對資本需求均有增無減，以提高自動化和改善供應維持競爭力。同時，又要應付自然資源價格大幅上漲，使成本增加的壓力。企業為應付這一需求，唯一途徑是努力削減其他營運成本。因此，他們通常會將IT和會計等「非核心」工種外判。然而，還有更有效方法達到此目標。

行動技術和智能設備的普及大大改變工作方式，推動遙距辦公人員數量創歷史新高。美國勞工局的統計資料顯示，2010年有近25%全職員工在家處理過部分工作，而由英國工業聯合會所做的另一項調查顯示，59%公司在2011年提供某種形式的遙距工作機會，比起2006年的13%明顯增加。

事實上，讓員工行動、遙距或靈活辦公的公司最高可節省90%不動產成本，也能讓他們的工作更有效地工作。早前，雷格斯和國際知名的黃頁公司Yell合作，讓這家公司的800名英國銷售人員在150多個地點辦公，覆蓋全國95%地區和所有主要城市。結果顯示，銷售團隊的工作業績比在20個固定辦公室上班時更為出色，更有效率，每年因此節省的開支也遠大於150萬英鎊的原定目標。

挽留人才 靈活使用資本

正如外判IT或後勤工種的企業受益於外判服務商的最新專門技術一樣，彈性辦公空間服務提供商也能為企業帶來符合最新技術、

效能及其它標準的辦公環境。它們為企業提供位於尊貴地段，交通方便，離家近的辦公場所，讓企業員工能更愉快、更高效地工作。

資本需求的壓力將維持一段時間。因此，能減少非核心成本的企業往往在競爭激烈的環境下會有更佳表現。同時，在資本壓力較大的時期，鼓勵員工進行靈活、遙距或行動辦公是一種前瞻性的靈活使用資本方式，這樣的企業也會變得更具創新力和靈活性。

這種政策亦是吸引及挽留人才的好方法。員工無須舟車勞頓往返辦公室，並可將省下的時間運用於個人或家庭上。員工的流失率下降，自然就減少大量的招聘和培訓成本。總言之，已有許多經濟因素促使企業對物業投資需求採取更靈活的處理方式，不斷增加的資本壓力使這一決策更加明顯和緊迫。

■雷格斯東亞區副總裁 韓藍露

美聯儲撼散高息股

財技解碼



港股近日弱勢，昨天已跌至今年以來低位。這一浪跌下來，本港的高息股不但未能如以往般當跌市避難角色，而且還跑輸大市。近四年來股價屢創新高的領匯房地產基金(0823)已由5月15日創下的上市新高46.4元跌至37元，不足一個月跌了20.3%。

高息股主要包括公用事業、房地產信託基金(Reit)等板塊的股份，其具有收入穩定、派

息率高的特點，常被視作抗低息的工具，因此防守性較高。

退市推動資金去債市

高息股最近一反常態，表現弱於大市，尤其是6月以來出現較大的沽壓，主要是市場憂慮美國聯儲局可能提早退市。美聯儲主席伯南克5月末在國會作證時提及將考慮減少買債，及後美國公佈的樓市、消費信心數據均勝預期，市場更憂慮聯儲局將加快退市，本

港高息股隨即大幅下挫。

高息股之所以受債息影響，是因為如果債息上升，部分原先投入高息股的資金會轉而流至債券市場。無可置疑，債券的安全性遠較股票高，尤其是美國國債。如果美債息持續上升，高息股的股息與之相比息差收窄，高息股的吸引力將下降，更多資金將會選擇更安全的債市。

事實上，5月初，美國十年期債息曾跌至1.62厘的低位，本港高息股則紛紛於5月中創上市新高，5月末美國十年期債息曾一度升穿2.2厘，高息股隨即開始大幅回落。

■太平金控、太平證券(香港)研究部主管 陳義明