

公司創辦人 Diego Dultzin Lacoste 及 Delphine Lefay 均來自法國，已在港定居數年，同樣曾在法國及香港多個著名時尚生活品牌工作過，對國際品牌有相當認識。Delphine 表示：「自己以往在法國從事零售業時，往往需要尋找一些第三方的供應商去清理品牌已過季的庫存，但在香港卻難以找到類似的供應商，於是萌生出開名牌快閃店的念頭。除了可為品牌清理庫存，顧客亦可以用很低的價格買到名牌貨品。」

免費做會員 每周換品牌

Diego 補充，OnTheList 的貨品平均高達 75% 至 90% 的折扣率，之前多數是四處找場地做快閃店，大多反應良好。至於他們的盈利模式，是向品牌商收取一定的佣金，他們則主要負責場地的租金和提供銷售人員等。

OnTheList 由 2016 年 1 月開始營運，主要是售賣名牌過季的產品，合作過的牌子包括港人較熟悉的 Marc By Marc Jacobs、Ted Baker、Dr. Martens 等。除衣服鞋履外，亦有錶、酒、飾物，甚至 Moleskine 筆記本等。顧客要先成為他們的會員才可以購物，會員登記是免費的，目前已累積有 5 萬名活躍會員。

雖然場地不再是「快閃」，但貨品卻仍然「快閃」，店內每星期都會更換品牌，並只會在星期三至星期六進行銷售，其他時間主要用作佈置場地。Diego 指出：「暫時品牌的反應很踴躍，預約期已排到 5 月中。」

售當季衣飾 時限成賣點

是次為新店打響頭炮的是一個連凱特王妃亦鍾情的英國本土品牌 REISS，目前在 IFC 亦有其分店。就訪問當日下午 3 時許所見，雖然已過了午飯時間，店內仍然人頭湧湧。大部分貨品為衣服，亦有飾物及鞋履，大多以尺寸及價錢分門別類，一目了然。很多時候名牌的特賣場會是夏天賣大褸羽絨、冬天賣泳衣等，但就當日店內所見，竟然不乏春夏季衣服，且薄外套最便宜約 3 百元有交易。

Diego 認為，快閃店最吸引之處在於顧客知道產品及時間有限，要在短短 4 天內決定是否購買，且貨品數量有限，這種擔憂心理會導致更傾向購買。平均而言，OnTheList 每個星期售出的衣服數量介乎 5,000 件至 15,000 件。Delphine 指出：「早前一次與巴西知名人字拖鞋品牌 Havaianas 合作的結果令人喜出望外，當天每 10 秒就售出一對拖鞋，4 天內售出了 13,000 對，剩餘的 2,000 對則送往慈善機構。」

創+故事

名牌特賣場 (Outlet) 除了備受一眾旅客歡迎，港人亦非常受落，但往往地點設在偏遠地區如東涌、鴨洲及葵涌等，對本地居民來說可能不太就腳。有見及此，一對法國夫婦去年共同創立名牌 Pop-up Shop (快閃店) OnTheList，主打中西區。由於多次活動反應理想，二人便決定將 OnTheList 由「快閃」變為「長期」經營，選址中環，近日正式營運；開店首日大排長龍，可見名牌特賣場對中環區的 OL 有一定吸引力。

■文：香港文匯報記者 莊程敏／圖：莫雪芝

特賣場中環開舖 名牌貨尾一折賣



Diego(右)指，盈利模式是向品牌商收取一定的佣金。旁為 Delphine。



貨品折扣率平均達 75% 至 90%。

法夫婦 經商人棄我取



店內每星期都會更換品牌。

創辦人資料

Diego Dultzin Lacoste

曾於法國及香港多個著名時尚生活品牌工作，負責區域營運。曾效力品牌包括：Chanel、Kenzo、Paul & Joe、JB Martin、Kooples 及 Maison Ullens 等。

Delphine Lefay

在法國 Université Paris Dauphine 取得 Luxury Management in Europe and Asia 碩士學位後隨即於時裝零售業工作。與 Diego 創立 OnTheList 之前，她在法國一家銷售服飾鞋履的品牌工作，擔任國際銷售發展經理一職。她在 2015 年 1 月遷居香港，效力擁有 12 個國際品牌的網上服裝公司 Groupe Eram，並擔任亞洲銷售經理。

明年開分店 研進軍內地

零售市道不景，多個國際著名品牌如 Coach 及 A&F 等相繼敗走中環。Diego 表示，香港的零售市道具挑戰性，租金是最大問題，店舖現址找了半年，租金水平較去年跌約 20%，但仍然相當高。不過，他對快閃店業務仍充滿信心。

租金貴成最大挑戰

公司去年舉辦了 33 場活動，Diego 指約在經營一年後開始回本，預計明年會在九龍灣物色合適位置開設分店。另外，他們認為內地市場潛力很大，將會打算進軍內地。Delphine 補充，目前市場上仍未見到同類競爭者，OnTheList 是香港首創的

創新業務。公司市場總監 Susan Yeung 表示：「很多時候我們合作的品牌在歐洲或美國很出名，但香港人不太熟悉。普遍港人的購買習慣是品牌主導，但留意到現時不少會員信我們所選擇的品牌，有些忠誠的會員無論與什麼品牌合作，都會來看看。」

事實上，不少品牌需面對去庫存的問題，如果品牌要自行開特賣場去售賣，往往要花上不少場地及人力成本；透過 OnTheList 這類長期的去庫存快閃店則會方便得多。Diego 表示，以往不少品牌寧願將過季的庫存銷毀，現時則可用吸引的價錢賣給消費者，可謂雙贏局面。



Delphine (左) 指，目前市場上仍未見到有同類競爭者。旁為 Diego。

內地信貸風險升 中小企恐現倒閉潮



林洪輝(左三)指，內地企業嚴重依賴貸款，風險大且不健康。歐陽偉助 攝

香港文匯報訊(記者 歐陽偉助)科法斯大中華及南韓區風險管理部副總裁林洪輝昨在廠商會講座上表示，內地企業嚴重依賴貸款，信貸融資率對 GDP 的比率達 209.5%，風險大且不健康。美國在去年第四季加息，內地隨之通過貨幣政策工具調高利率 10 點子以減少息差拉闊。他預計今年美國還會加息兩次，雖然內地不會跟隨美國的加息幅度，但內地企業因為依賴貸款，利息上升同時令其盈利受壓，預計中小企會有倒閉潮。科法斯去年對 1,017 間內地企業進行企業信用風險管理調查，結果顯示過去 12 個月有向買家提供還款數期的企業佔受訪者的 78%，低於過去 5 年平均的 89%。林洪輝指，這反映內地企業因信貸風險上升而更為審慎，避免出現壞賬。此外，企業給予的還

款數期由去年平均的 56 天增加至 68 天；26.3% 受訪者指平均被拖欠貸款超過 90 日，按年升 5.3 個百分點，其中平均拖欠 150 天佔比由去年的 9.9% 上升至 15.9%。他表示經過 68 天數期加上 90 天逾期，企業需要 158 天才能收回貸款，對企業流動性有嚴重影響。

借貸難 影響周轉

林洪輝認為，內地中小企借貸困難，是拖欠貸款的原因之一。該公司曾遇到個案，買家向銀行申請審批再延長貸款，審批時間延長至 4 個月才獲批出，影響中小企周轉。部分中小企轉向影子銀行貸款，林洪輝指他們的盈利較低難以應付高利息支出，很多中小企最終倒閉。

個別行業方面，林洪輝指化工行業被買家拖欠貸款最為嚴重，有 90.2% 受訪企業的買家曾在 12 個月內逾期付款，較去年上升 6.3 個百分點。他指因為市場競爭大，如廠商不願提供數期便會流失顧客。另外林洪輝對藥品和鋼鐵行業較為審慎，前者受「兩票制」改革影響，大量中間供應商將退出市場，出現拖欠貸款甚至壞賬；後者則仍受供應過剩問題困擾，至 2020 年前還要去產能，行業風險依然很大。

金管局倡月薪萬元實習計劃

香港文匯報訊 金管局及私人財富管理公會昨宣佈推出私人財富管理先導人才培訓計劃，共 10 家金融機構參與，計劃聘請來自 8 所大學的學生。先導計劃將於本週六(8日)於金管局舉行的招聘日上啟動，至下週六截止，學生可即場報名，名額 20 個，參與為期 6 周的培訓。金管局建議參與的金融機構給予實習生不少於 1 萬元的月薪，部分會由金管局贊助。

育私人財富管理先導人才

是次先導人才培訓計劃，是首個為就讀

大學教育資助委員會資助院校的全日制課程學生，提供為期數年的私人財富管理培訓計劃。計劃包括兩期由私人財富管理機構提供的有薪暑期人才培訓，讓參加者有機會於畢業後獲公司聘用。先導人才培訓計劃接受所有學生報名，但會優先錄取大學二年級學生。獲錄的學生將接受涵蓋一系列私人財富管理職能的培訓，汲取工作經驗，同時亦會獲得部分由金管局贊助的津貼。

金管局總裁陳德霖表示，本港擁有獨特優勢發展成亞洲首屈一指的私人財富管理樞

紐，但必須吸納新血以擴大大才庫，以令香港在私人財富管理行業得以持續發展。金管局很高興與私人財富管理公會攜手推出先導人才培訓計劃，為大學生提供實習機會，從而讓他們汲取工作經驗，同時亦有助私人財富管理機構日後招攬人才。

港財富管理業務料續增長

金管局助理總裁朱立翹表示，去年全球財富規模達到 250 萬億美元，本港佔約一成約 25 萬億美元，相信本港財富管理業務增長將會持續。

領展王國龍哈佛分享經驗

香港文匯報訊 知名學府哈佛商學院教授 Sid Yog 對領展發展歷程進行研究，經過逾一年的資料搜集及分析，最近出版一份以領展(0823)公司名字為題目、近 30 頁的案列。領展行政總裁王國龍早前更應邀到哈佛商學院，出席由 Yog 教授講授的工商管理碩士課程「投資新興市場」，跟學生分享企業發展心得。

領展為香港首個房地產投資信託基金，亦為政府一項將公營資產包括商場、停車場及街市物業組合私有化的先例。領展於 2005 年上市後，逐步

調整策略，不斷改善物業組合，由單純營運公營房屋的零售設施，擴展至私人物業及辦公室等物業，並進軍北京和上海等內地城市。該商管案例圍繞行政總裁王國龍推展有關策略轉變所面對的多項挑戰。

是次課堂交流加哈哈佛工商管理碩士課程學生對香港及領展的認識，同時王國龍亦鼓勵與會者思考不同的觀點，例如低廉的租金是否就等於產品零售價低，以及企業社會責任與社會福利的區別等。



王國龍應邀到哈佛商學院分享企業發展心得。