

港漢棄高薪 奔滬展理想

李祖閩活用國外經驗 優化手機「叫的」服務



港人李祖閩來到上海已經整整10年，與那些被派遣駐上海的香港人不同，他是懷揣理想來到上海，通過打拚自主創業。目前，李祖閩已經和合夥人成功創立一間名為「大黃蜂」的叫車軟件公司，為自己在IT精英林立的上海灘掙得一席之地。

■香港文匯報記者 孔雯瓊 上海報道



李祖閩深感監管的重要，設立「司機推廣部」監管司機服務質素。資料圖片

從最開始創辦網遊公司，到如今涉足移動互聯網的手機叫車軟件，李祖閩現在也算是在上海IT業界小有名氣之人。但若問起當初他的從業經歷，卻和現在行業毫不相關。最初李祖閩是在加拿大的四大會計事務所上班，直至回到香港也是作為一名會計諮詢師。但無論是在加拿大還是香港，李祖閩感覺這樣的生活過於平穩，雖衣食無憂，但也缺乏上升空間。

睇中滬潛力 惡補簡體字普通話

看中上海具有很大發展潛力，李祖閩毅然放棄原先的高薪工作來滬打拚。說起剛來上海，李祖閩笑說：「剛來就發現自己成了啞巴，粵語和英文都用不上，普通話又不會說。那段時期過得好艱難。」除了語言障礙，還有就是簡體字不能完全看懂。不過因為有着好學和不服輸的勁頭，他還是很快就克服了這些困難。

李祖閩目前在上海和他的合夥人開辦一間名為「大黃蜂」的叫車軟件公司，雖然內地已有許多類似的叫車應用軟件公司，但憑借李祖閩在國外獲取的經驗，把境外領先的叫車服務引入上海。他向記者透露：「我和合夥人無論在加拿大，或是英國，或是美國，都看到這樣的應用軟件被普遍使用，而且國外使用叫車軟件時間較內地長，有很多先進經驗可以借鑒。」

逾兩成加盟 嚴管司機重誠信

在短短的時間內，「大黃蜂」軟件後來居上，截至6月中旬，「大黃蜂」已經是上海發展最迅速的叫車軟件，並創下日下單量15,000次，平均接單成功率85%的記錄。目前上海超過20%的的士司機加盟「大黃蜂」。

就在前陣子，上海叫車軟件風波很多，爆出不止負面新聞，主要面臨的問題還是監管失利，造成司機飛單，挑客等誠信缺失難題。李祖閩深感「監管」的重要性，為此特意在公司設立「司機推廣部」，一方面是拓展司機加盟，另一個作用就在於監管司機。對於加盟「大黃蜂」的司機，要求必須由司機本人到公司驗證，並存檔的士運營許可證方允許加盟。對於不誠信的用戶，「大黃蜂」會予以封號的懲

罰。特別是備案過運營證的司機，一旦被發現多次反悔挑客，那以後再拿着這張運營證的司機將無法再次加盟。

未考慮賺錢 盡心服務建口碑

企業最終目的還是要盈利。據了解，國外叫車軟件盈利採用扣點方式，軟件公司會根據的士供求狀況，向司機方收取10%左右的服務費或向乘客收取約5%的服務費。李祖閩坦言，目前已考慮好「大黃蜂」盈利模式，但暫不考慮推出。他說道：「因為叫車軟件算是移動互聯網的電商模式，我們不會在服務還沒做到的情況下考慮盈利。現階段的攻堅戰就是做好服務。」「大黃蜂」目前在上海的口碑屬於一流行列，乘客除了有機會免費搭乘「大黃蜂」的士，對司機還開設「司機之家」，指導中年的司機大叔安裝使用軟件。

的哥壓力多 相熟始肯吐苦水

李祖閩因工作需要，和上海的的士司機接觸最多，他感嘆道：「上海的士司機真的是很苦的一群人，他們其實很孤獨。」他解釋，因為上海人性格內斂，不會像北京司機一樣通過天南地北胡侃海聊釋放壓力，他們會把苦水都壓在心裡，只有和熟人才會傾訴。剛開始李祖閩還不習慣，他說：「我每次去司機之家，遇到幾個相熟的司機開口就抱怨我不好，比如，『小李啊，你那個軟件聲音吵死了；小李啊，你那個軟件不好使啊。』開始我納悶了，哎？怎麼一見我就說我不好呢。」後來相處久了，他才知道，那些司機大叔只有把他當熟人才會這樣真情表露。

前期投入大 滬互聯網放長線

談起互聯網，李祖閩頓時變得滔滔不絕，他告訴記者，他發現香港互聯網和上海互聯網有個很大的區別，「可能香港地區比較小，所以香港的互聯網都專注做垂直領域，並要求在短時間內盈利，能賺錢的互聯網在香港而言就是成功的互聯網。」李祖閩說道，「但內地的互聯網和香港有很大區別，這裡是先要求鋪設一個

很大的盤子，會投入很多錢進去，等盤子足夠大了，就自然會開始盈利，但這個過程往往很漫長。」

用戶數量多，市場大，前期投入大，這是李祖閩對上海互聯網的直觀感受。李祖閩直言，目前正在用自己先前創辦的網遊公司當資金流來「養活」現在的公司，雖然各種消息都指中國經濟放緩，還爆出錢荒新聞，但李祖閩覺得這不會影響他在上海的創業。他打比方道：「就算經濟放緩，那頂多是一個盤子裡的蛋糕縮小了，那是分多分少的問題，但蛋糕還是在的，不可能就沒了。」

與政府接觸 獻策建官民橋樑

對於上海政府目前對於叫車軟件的政策和態度，李祖閩也頗有自信，身為政協委員，他正在努力和上海某些政府部門積極接觸，並通過建言獻策的方式搭建政府和民間橋樑，使得上級部門了解民間叫車難現象和的士空駛情況。



李祖閩憑借在國外獲取的經驗，把境外領先的叫車服務引入上海，目前上海超過20%的的士司機加盟。資料圖片

老闆多首領少 爬狗洞做榜樣



由於是創業公司，李祖閩無法享受擁有單獨辦公室的特權，和員工一起一個辦公室內，在角落擺放一張桌子，就算他的區域了。香港文匯報記者孔雯瓊攝

身先士卒

說起在上海創業的感受，李祖閩強調：「上海創業圈裡Boss太多，Leader太少。」他所謂的Boss就是躲在後面對員工指手畫腳，讓員工衝在前面的人，而Leader是首領，是需要身先士卒，帶領員工去開闢的人。

他談起為拓展司機業務，他們曾經想辦法進入機場的的士等待區，但那個地方很複雜，外面都有鐵絲網圍住，不知道如何進去，「後來我發現有販賣食品的阿姨都在裡面向司機兜售盒飯，於是我就向她們打聽如何進去，結果阿姨把我們帶到一個狗洞，原來她們都是爬狗洞進去的。」李祖閩說起那次經歷依然充滿衝勁，「那時我看看員工，對於通過爬狗洞的方式進入一個未知區域，那種事情不能強迫他們幹，只有我先來，我先爬，看到我爬進去了，員工都仿效跟著我。」

擺攤招來城管 通融體諒創業

還有一次，李祖閩帶領員工在司機中午就餐擺攤宣傳「大黃蜂」，結果沒多久招來了城管，李祖閩自嘲道：「前面說過上海很安全，那就是探頭太多啦。城管通過探頭一下子就看到我，馬上就來執法了。」但上海城管還是很文明的，李祖閩補充道：「他們並不會罵我或馬上要沒收我東西，反而和城管討價還價，讓他們體諒一下我們創業之苦，結果上海的城管真的很好，可以溝通，他們讓我桌子不要擺，易拉寶可以放一個，我就馬上照他們說的去做。」

當被問及是不是因為香港身份才遭城管特別處理，李祖閩笑說：「哪有，要是城管在意我香港人，肯定就要多罰我錢了。」

夜滬熱鬧安心 消費直逼香江

被問及對上海的印象，李祖閩覺得第一感覺就是：安全。之前他曾到過內地其他一些城市，但晚上馬路行人稀少，也很難看到巡邏警察，感覺比較緊張。上海晚上燈火輝煌，很多餐館酒吧營業到很晚，人來人往，並且總能見到巡邏警車停在路邊或緩緩開過，這都讓他安心。

但有一點讓他始料不及的是，上海的消費水準竟然和香港一樣高，李祖閩坦言：「以前總覺得內地消費會比香港便宜一點，到上海覺得都很貴，除了房價，吃飯費用也和香港一樣高了。」

■香港文匯報記者 孔雯瓊



問及對上海的印象，李祖閩覺得第一感覺就是安全。資料圖片



看中上海具有很大發展潛力，李祖閩毅然放棄原先的高薪工作來滬打拚。

攜超額首飾入境 海關籲如實申報

以案說法

在煙盒、香口膠盒底部藏鑽石，用厚厚衣物遮掩企圖蒙混過關，孰料即使隱藏得再好都難逃被查的下場。深圳海關近日在皇崗口岸旅檢入境通道查獲一宗港男走私鑽石入境案，查獲261卡鑽石，價值約10萬美元。關員提醒，旅客過關攜帶超出自用限額的首飾及相關物品，入境時應向海關如實申報。

靠邊行神色匆忙 關員起疑

6月12日，香港籍男子劉某經皇崗口岸入境，他隨身攜帶一個手提包，經過海關查驗現場時靠邊行走，神色匆忙，被海關關員列為重點檢查對象。關員詢問劉某是否有需要申報的物品，劉某回答「沒有」。隨後，關員打開劉某隨身攜帶的手提包，發現手提包中只裝了幾件衣物，在衣物中間夾藏了一包煙和一

盒香口膠。「煙盒從外觀上看與普通香煙並無區別，打開裡面只有幾根香煙，但重量明顯偏重。」

煙盒底膨脹異樣 揭藏碎鑽

關員介紹，香煙盒底部有些膨脹，將香煙取出以後，底部有幾個透明的小塑料袋，每個都裝着許多白色圓鑽形多切面小石粒狀物體，晶瑩奪目。隨後關員又檢查了包內的香口膠盒，發現香口膠盒底

部也藏着數包碎鑽石。經清點，鑽石共計8小包，都像細砂白糖般微小，共重261.15卡，案值據初步估價約10萬美元。

據當事人劉某供稱，這批鑽石是他替人攜帶過關的貨樣，目的在於加工珠寶出售牟利。皇崗海關提醒，按照國家法律規定，旅客過關攜帶超出自用限額的首飾及相關物品，入境時應向海關如實申報。首飾加工企業進口原材料的，應具備相應資質，並持有相關行政主管部門發給的許可證明材料，海關憑證依法驗放。

■香港文匯報記者 李薇 深圳報道