



■ 屏幕解鎖程式Showbox解鎖介面。

俗語有話「工字不出頭」，「創業」是不少80後的夢想，但大家又願意為這個夢想付出多少呢？以下3個青年創業Case（案例），他們為了成就夢想，均付出了不同的代價。首先Miidow的4位創辦人為了「創業」，甘心香港新加坡兩邊走，更放棄了高薪厚職。另外Taxieise的其中一位創辦人，隻身由美國漂洋過海到香港，只為一圓心願。最後Carshare的2位香港人甫畢業便選擇了更困難的創業路。他們都有一股執著的創業慾望和信念，有人或會認為他們很傻很天真，但這幾位不甘做打工仔的80後和90後，用行動告訴大家，人生沒有多少個10年，即使是一閃即逝的夢，也值得花青春去抓緊。

■ 香港文匯報記者 蔡明暉

# 漂洋過海 圓創業夢



■ Miidow的4位創辦人，左起：范翔(Steven)、羅西(Ross)、周俊羽(John)和陳晨松(Paul)。張偉民攝

## 個案一 內地4子異鄉創Miidow

前陣子，「北漂」一詞紅遍內地，意指沒有北京戶籍，選擇到京城謀生尋夢的青年。最近，「港漂」二字亦開始流行，一批憧憬在事業上有更多發展機會的內地人，在香港開展新生活。創立IT公司Miidow的4個80後男生，同在內地出生，但分別漂洋過海來到香港和新加坡工作謀生。然而4人同樣不甘受制於框架，想要有屬於自己的企業，最後創立Miidow，研發了屏幕解鎖程式Showbox，希望為移動手機廣告界掀起革命。

天使投資和4間公司的廣告，未來3個月至6個月將是決定走向的關鍵期。Steven對程式充滿信心，指一個成功的廣告有3點很重要，就是時間、人物、地點，「我們可以按不同時間和地點，精準放出相關廣告；另外圖片亦可以大大引起人們打開廣告的興趣；最後我們未來更可以分析客戶的喜好，提供有關的圖片資訊」。

### 異地合作 電郵聯絡

4人有不同的生活背景，在尋找創業機會時認識，只用了兩日就起了創立Miidow的念頭。不過4人分別在不同地方有各自的工作，只能通過email溝通。Paul笑指是頭兩個月的聊天紀錄，就有超過40萬項。4人當中以Paul擁有最多的創業經驗，曾經兩次創業，暫時是4人當中唯一一位全職創業的。「可能我已習慣了只靠Freelance賺生活費，體驗過活在不妥當的感覺。其實我有一個法則，因為我曾經工作過一段時間，如果你的儲蓄足夠你兩年的生活費，就可以放手一試」。John指等到產品穩定後也可能辭職，全職經營Miidow。

### 合適定位 成效倍增

「一支竹會易折彎，幾支竹一紮斷折難」這個道理很多人都曉，而同樣Paul亦認為這個就是創業的經驗之談。「團隊好重要，要有一個好的Leadership（領導才能），因為一人能力有限，每人找到自己合適的位置，才有更大的力量」。他指，以前創業都是1人至2人團隊，很難到更高的層次。Ross就指，他們4人都打過工，並且有很好的法律條文保障大家的利益。John表示：「在新加坡，Steven就是一個往前衝的車頭，而在香港就有Ross，另外我跟Paul分別做支援，可算是合作無間。」但Steven笑指，唯一不好的，就是像牛郎織女，很難才可以聚在一起。當日訪問，最後4人就為一張合照吱吱喳喳弄了好一會手機。

### 屏幕解鎖App覓商機

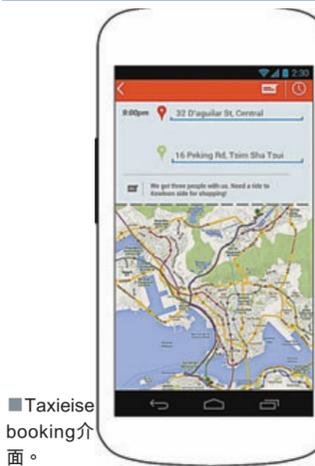
Miidow是一個4人團隊，創辦成員包括陳晨松(Paul)、羅西(Ross)、周俊羽(John)和范翔(Steven)。Paul和Ross在香港工作；John和Steven在新加坡生活。他們的Showbox是一個屏幕解鎖App（手機應用程式），但這個解鎖App，每一次解鎖均會顯示出不同的圖片資訊，用戶可選擇繼續解鎖，還是想多了解該圖片資訊的詳情。Ross指：「香港人每日平均會解鎖50次，這50次解鎖就正好提供出廣告的機會。」這個解鎖後有活動的概念亦是第一次在香港提出的產品，並成功在內地和新加坡申請了專利。Steven指，創業可以好簡單，可以開連鎖店、開Cafe，但他們不是為了賺更多的錢才創業，而是希望為世界留下一些東西，甚至改變生活。

### 睇廣告儲分賺優惠

可能你會問，為何要下載個程式迫自己每次解鎖都要睇廣告呢？John解釋，其實內有原因，除了每次出現的圖片資訊都保證精美之外，原來每下解鎖都可以賺取積分，儲夠分後，就可以換不同的優惠券、抵銷電話費，又或是捐給慈善機構做慈善。Ross補充，這些分數亦可以轉給朋友，未來更可以cash out直接拿現金，然而一切還得看10月初正式上架後的市場反應。

John指，公司前期投資約數十萬元，已經取得

## 個案二 智能中介 助旅客截的士



■ Taxieise booking介面。



■ Taxieise創辦人Lawrence(前)和Jean。

蔡明暉攝

由亞洲去到美國，美國出生80後Jean-Marc Ly為創一番事業，再隻身回到亞洲。他坦言自己現在沒有收入，正在過上「刀鋒上的生活」。因一次來香港截不到的士，更有慘被拒絕了9次的遭遇，後來Jean認識了Lawrence，並希望可以助更多的旅客在香港坐的士，而Taxieise就此誕生了。

Lawrence指，香港的士時多時少，有不少外國人截不到的士，當中最主要是因為資料不足引致資源錯配。「在過去的2012年香港有4,500萬遊客觀光，另外會開展覽的商務客有200萬人，當中有不少需要的士卻無法得到服務」。他認為成因有二，首先是司機不懂英文，第二是剛好遇上交更時間。如果他們中間有一個翻譯，又或在交更前知道有沒有順路的客戶，就可以幫到雙方。

### 先免費推廣增客源

與市場上現有的的士App不一樣，Jean指他們首先是想做外國人生意，亦希望打入酒店市場，成為一種增值

服務。Lawrence指現在有百多名的士司機使用他們的系統，他們可在系統選擇想做去哪一區的生意，然後亦有中文地址；另外外國客人在系統上就會見到英文介面，只要輸入想去的地址，就可以把需求放上系統，讓司機知道在哪裡需要的士。「我們一開始會先免費，亦不打算收的士司機的錢，未來就會作為增值服務推廣給商場、酒店、領事館等，日後開始收費」。Jean補充，已有2間至3間酒店用這個系統，最終希望可以作為增值服務，讓這個方便旅客的App衝出香港。

### 港住屋貴不利創業

Taxieise9月尾正式在App Store上架，Jean笑指，之後的3個月將會是關鍵時期，因為家人全在美國，今年年尾將是自己會否繼續堅持創業的死線。「在香港住屋是一大最難解決的問題，然後就是文化和語言的困難」。他坦言如果自己住新界，那麼生活就會有大問題，因為會英文的人不多，然而如果住得比較近市區，租金就要貴很多。

## 個案三 出租愛驅 共享駕駛樂趣



■ Carshare的租車網上平台。



■ Carshare創辦人簡雪忻(左)和楊永康。蔡明暉攝

香港人多車多，用私家車過海隨時慢過坐地鐵。如果一輛車平日未必用，那你有沒有興趣借給有需要的人，賺回一些車租呢？一對80後和90後香港人，就為大家帶來了共享經濟「Carshare」的理念。

80後楊永康(Chris)做過一陣子打工仔，很有衝動想自己創業，最後決定用兩年時間，證明自己。「高人工不是我追求的，我想要一份有創意的工作，我覺得如果儲蓄夠未來一年生活，就可以一試做自己想做的事。」他指，在英國時早有這個想法，但香港就沒有，「香港的車主，每日平均有21小時會泊車在車位不用」。Chris認為，如果可以租出去賺租金，可能會有不少人有興趣。楊永康這個念頭及創業衝動，感染了另一個90後女生簡雪忻(Joyce)，然後她甫畢業就創業去。

### 度身設計租車保險

把私家車租予陌生人，最多人考慮的就是安全問題。Chris指，自己找過很多間保險公司，因為之前沒有這種保險產品，最後終於有保險公司為他們度身設計了一份相關保險。Chris他們更跟一家內地公司合作，研發了一個黑盒，可解鎖和紀錄行車時的狀況之外，亦會嚴謹評審租車的人有沒有不良駕駛紀錄。沒有工作經驗的Joyce笑指，自己一開始好迷茫，不

知道應該做甚麼，即使做了都可能是錯的，「我覺得最難的是，你每件事都要自己找答案，因為沒有人做過，也沒有人可以教你之後可怎樣做，今日的成果，其實是我們花了好多時間建立的」。

### 日產車租1天約700元

Chris指Carshare已經成功得到天使投資，而且亦試過一次成功的交易。他指，車主可以自設想要租出去的價錢和時間，以小小時作單位計算。「以日產車計，定價大約為55元一小時，租一天去郊遊，連3%的佣金，大約是700元左右」。他指車租比一些正式提供租車服務的公平均9%至50%。「車主只要出租幾次，車位租金就可以收回來了」。

兩人現在只是做Freelance維持生計，但Chris預計，10月初他們的網上平台將正式營運，預計年尾可以收支平衡，目標是3年內有1,500架車願意出租，並最終成為香港最大的租車公司。目前網上平台有200人和50部車登記。

## 美聯觀點



## 歐洲市場一瞥

歐洲股市下滑，因市場投資者質疑美國將如何解決導致政府部分部門的預算僵局。筆者預期，美國債務狀況的不確定性將使歐洲股市本月受壓。根據報告顯示，歐元區的企業復甦勢頭在9月進一步增強，訂單增長速度加快，並且企業放緩裁員，這意味著歐元區第三季料可錄得非常溫和的增長率。現時部分歐洲投資公司將歐洲股市評級從減持上調至中性，因美國債務狀況造成的股市下滑將是相對短暫的。實情以目前的數據看，以筆者的前瞻以及回顧過去政府關門的經驗，均表明目前的憂慮可能是暫時的。

### 奢侈品類股受壓

根據來自法國的傳媒報道，中國奢侈品銷售放緩可能形成一個新的市場趨勢。這言論拖累奢侈品類股

承受，奢侈品類股份即時受壓，部分投資人離場觀望美國預算僵局的最新發展。坦白說，如果不認真討論如何解決導致債務上升的那些問題，就不會上調債務上限，這種不負責任且不計後果的做法會提高美國違約的可能性。市場面對美國的情勢憂慮顯示出相對的韌性，暫時僅小跌，但一些分析師認為隨着美國上調舉債上限限期臨近，歐股可能開始遭遇更大規模的拋售。

### 法預算赤字收窄

以下是歐洲市場的一些資訊：法國預算部數據顯示，截至8月底，政府預算赤字按年收窄4.2%至936億(歐元，下同)。財政支出按年升3.6%至2,575億；財政收入按年升7.5%至1,908億。根據政府上月預

期，今年預算赤字佔GDP目標為4.1%，明年降至3.6%。奧地利統計局公布，奧地利7月貿易按年收窄至7.6億，低於去年同期貿易赤7.7億。期內，出口額按年升3.5%至109.8億；進口額按年升2.3%至117.4億。累計首七個月貿易赤23.5億。期內，出口按年升1.6%；進口跌2.3%。意大利統計局數據顯示，意大利第二季預算赤字按年收窄至40.38億，佔GDP比重降至1%，低於去年同期所佔比重2.2%。期內，政府支出升0.3%至1912億；收入按年升2.9%至1871億。累計上半年，政府支出升0.8%；收入按年升1.5%。此外，意大利次季債項成本按年跌7%；累計上半年赤字按年升6.6%。統計局將今年預算赤字佔GDP比重目標為2.9%，略低於去年3%。

■美聯金融集團高級副總裁 陳偉明

## 財技解碼



## 憧憬分拆 和黃「破百」在望

和黃(0013)及相關系內公司近期減持資產套現的消息此起彼落，繼擬出售百佳後，電能實業(0006)計劃分拆香港電燈，上周市場更傳出和黃打算分拆屈臣氏。和黃股價在連番行動下近日頻頻破頂，高見99.8元創6年新高，市場寄望和黃藉分拆資產的憧憬，股價短期可升破百元大關。據彭博資料，野村、渣打、摩通、瑞銀都把和黃的目標價定在100元以上。市場對和黃一連串出售資產的舉措看法各異。其實，和黃考慮將盈利貢獻較低的零售業務分拆無可厚非，作為商業機構，最重要是能否為股東帶來更大回報。

### 零售業務貢獻細

和黃零售業務雖大，但盈利貢獻不算突出。和黃旗下業務包括零售、電訊、能源、基建、港口及相關業務、地產及酒店等。零售業務收入最大，佔總收入約37%，但盈利貢獻除稅及利息前盈利約17%。此外，零售業務亦拉低和黃整體表現。2012年度，整體收入增長率為7%，而零售業務收入1,486億元，僅按年增長4%；整體盈利增長率為

15%，零售業務除稅及利息前盈利為100.48億元，僅按年增長8%。

### 回籠資金再投資

市傳和黃計劃未來12個月至18個月內分拆屈臣氏於香港主板上市，目前仍未獲證實。從商業角度看，屈臣氏以及百佳、港燈這類業務充其量是為和黃提供穩定的現金流，但現時資金充斥市場，若這些有穩定的現金流的資產估值理想，分拆回籠一筆資金去收購一些在歐洲估值偏低，但又具發展空間的資產不失是個好策略。

市傳和黃分拆屈臣氏上市，市盈率可能達30倍，較和黃現時市盈率高出近1倍多，有機構估計可令和黃每股資產淨值(NAV)額外增加10元至22元。雖然和黃股價近日節節上升，但目前估值仍算合理。和黃現時股價相對NAV折讓近30%，仍低於歷史平均水平，而預期市盈率約13倍亦是合理水平。如和黃可成功分拆資產，將令NAV提升，對股價帶來支持。

■太平金控 太平証券(香港) 研究部主管 陳羨明