



無懼行業競爭激烈 老友合資創業圓夢

24hr車房

貼心服務突圍

有人說，職場如戰場，切勿將同事當朋友，不過有數個全職從事金融中介公司的年輕人，不單在公司內互相認識，建立了深厚的友誼，更一起實現夢想，創立車房，讓一眾愛車人士有個聚腳點。這間小小的車房，承載着他們的理想和對車的熱情。 ■文：香港文匯報記者 吳婉玲



■車房設於土瓜灣，舖租較新界平一半。 張偉民 攝

多位創辦人之中，有一位身材高挑的女生，人人叫她高妹，車房的成立正正是由她來穿針引線。「我視車如男朋友，基本上我屋企所有東西都與車有關」，受到電影《狂野時速》的影響，高妹在大學時期就當上車迷，從此不能自拔，經常用相機為不同的車輛留下最美的一刻，擁有一間車房更成為她的夢想和人生目標。

土瓜灣舖租平新界一半

今年5月「REAL Performance Motors Sports」正式開張，高妹坦言，在創業的過程中，遇到的困難有很多，股東之間亦出現意見不合，小至工具選購，大至車房選址。現時，車房位於土瓜灣，單是同一條街內已經有多間車房，競爭激烈。高妹指，當初有考慮過在新界租舖，但租金高昂，難以負擔。雖然土瓜灣舊區會面臨重建，將來有機會搬址，不過現時土瓜灣的舖位租金卻比新界舖平至少一半，且面積相若。

車房總投資額為50萬元，大部分股東是利用儲蓄投資做生意，但Norris不一樣，因為他對融資做生意獨有一番見解。除了投資車房，Norris另外更獨資擁有一間茶餐廳，「生意是一個money machine（賺錢機器），而不是你要賠錢落去。如果我借錢，茶餐廳又正在賺錢，我就可以用茶餐廳賺的錢去還錢，基本上對我而言是無影響，我只是將錢調來調去」。

打風落雨開業全年無休

香港幾乎區區有車房，一般車主通常擁有相熟車房，甚少輕易「轉軌」。在激烈的競爭環境下，新車房要突圍而出，除了靠技術取勝，亦要提供貼心服務。不少車主喜歡駕駛，大多希望圖個方便，免卻等車轉車的時間。為了可以慢慢培養熟客，REAL Performance Motors Sports的營業時間幾乎是全年無休，營業時間由星期一至日，24小時皆有師傅駐場。即使上月初颱風妮妲襲港，該店仍然維持24小時救車服務及緊急維修工作，可謂風雨不改。

「免費送貨」服務利人利己

除此之外，如果車主將愛車暫放在車房進行檢查維修，完成後，該店更加提供「免費送貨」服務，將車輛駛至車主所在位置，讓車主毋須特地搭車到土瓜灣取車。高妹解釋，提供該服務是由於車房的面積不大，如果車主遲遲未取車，就會阻礙師傅維修其他車輛，影響進度。

現時車房每月營業額約5萬元，但基本開支則大概5萬元至6萬元，最大的支出在於舖租和人工。高妹指，現時的營業額做到預期目標，期望在半年內可達收支平衡，回本期冀控制在一年內。

雖然車房只是開了短短數個月，不過他們已經為自己訂下更長遠的目標。未來，希望在元朗和屯門區開更大的車房，同時亦有意開設一間以車為主題的咖啡室，冀在一兩年內完成。



■左起：Thomas、Norris、高妹。 張偉民 攝

生財有道

頂手茶餐廳 兩月收支平衡

「剛剛出來工作雄心壯志、有份糧又儲了數個月（錢），主要原因是我不想居家用。」以上數點其實是Norris當年開茶餐廳的原因。現時茶餐廳大多由爸爸負責實際的營運管理，Norris則管數。

拚命宣傳覓生客

開茶餐廳的時候，Norris只有21歲，他第一份工首半年已經賺到30萬元佣金，「那時不知天高地厚，覺得30萬元不難賺，覺得（即使）輸了都無問題，最多再搵過」。正巧有朋友頂讓位於大窩口工廠區的茶餐廳，Norris接手後，茶餐廳亦可在短時間內開業，第二個月

已做到收支平衡。

「本身沒有多少個客，我於是拚命派外賣紙宣傳，基本上我跑遍了那裡的屋邨及工廠，才慢慢多了生客叫外賣。」通常前店主將生意頂讓，大多數原因是覺得生意難做，為求脫手。Norris指，自己會考慮前店主的失敗原因，再針對問題解決，以他的上一手為例，Norris認為是過分依賴熟客，所以他在接手茶餐廳後積極開拓新客源。

現時，茶餐廳每個月可賺不多於兩萬元，不過每年租金升幅達6%至7%，Norris坦言，若租金繼續上升，或會考慮結束茶餐廳，再投資其他生意。

家人支持

創業趁後生 免打死一世工

所有家長皆望子成龍，不過對於子女投放一大筆資金創業，擔憂亦在所難免。股東之一的Norris雖然早有創業經驗，但家人對他今次投資車房仍然抱有懷疑。「我媽說，有錢點解你唔擺去買樓呢？我當年（開茶餐廳）已經被她鬧到『反艇』。」

「我阿媽是穩陣（派）的人，初頭就算我做金融業，但都覺得點解不做銀行；因為我以前讀Engineering（工程），她問點解不做Engineer（工程師）。」不過即使媽媽不喜歡Norris做的決定，仍然會給予支持。

另一名股東Thomas的家人則非常贊成他創業，「我阿爸覺得什麼都應該試下，因為趁後生，你無理由到30歲、40歲才去搏，我爸好不鍾意人打死一世工」。Thomas坦言，對於家人全力支持亦曾感到驚訝，因為家人一向對汽車零接觸，但經過今次的創業，亦令家人慢慢了解到當中的發展潛力。



■Norris對融資做生意獨有一番見解。 張偉民 攝

支付寶提現收0.1%服務費

香港文匯報訊 繼微信提現收費半年之後，支付寶昨日公告表示，因綜合經營成本上升，自下月12日起，支付寶將對個人用戶提現收取0.1%的服務費。個人用戶每人累計享有2萬元（人民幣，下同）基礎免費提現額度，用完後可使用螞蟻積分兌換更多免費提現額度。餘額寶轉款到本人銀行卡則將繼續免費，料將刺激用戶使用餘額寶。

餘額寶使用量料增

支付寶方面強調，除了提現之外，使用支付寶進行消費、理財、購買保險、手機充值、水電煤繳費、掛號、繳納交通罰款，以及使用手機支付寶轉賬到支付寶賬戶、還款等服務均不受任何影響。用戶免費使用的同時，還可獲得螞蟻積分。在用完免費額度後，累積的螞蟻積分可用於兌換免費提現額度。

換免費提現額度。

支付寶表示，未來給自己銀行卡賺錢最省錢的方式是先利用A銀行卡買餘額寶，然後贖回到自己名下任何一張ABCD銀行卡，均不收費，「相當於錢從左口袋到了右口袋」。相關人士亦指，「現在把錢轉入餘額寶會是一個最佳選擇」。界面新聞的報道指，相信這將在無形之中激勵用戶使用餘額寶。

「提現」是指用戶通過第三方支付平台把資金轉到銀行卡的行為。支付寶調整提現規則並非業界首例，今年3月，微信已開始對用戶提現收取0.1%的手續費，每位用戶累計享有1,000元的免費提現額度，支付寶額度是其20倍。

支付寶方面在公告中表示，收費的原因是「綜合經營成本上升較快」，調整提現規則則是為了減輕部分成本壓力。最終選

擇對提現收費而不是其他環節，是因為用戶用支付寶支付的頻次比提現高出很多。

此前微信宣佈收費時指，這「並不是追求營收之舉，而是用於支付銀行手續費」。騰訊主席馬化騰此前表示，即使算上第三方支付平台可以獲得的利息收入，微信1月的成本還是超過3億元。

業界：實際影響有限

業內人士指，用戶使用支付寶更多是用於各種消費、理財、繳費、還信用卡、手機充值等，相對而言，用到提現的機會不多。對超出免費額度的提現收費，對用戶的實際影響有限。業界指，在用戶通過第三方支付消費的過程中，商家會支付給第三方支付一定的服務費，相當於是商家幫消費者承擔了資金成本，這樣實際上是商家、消費者和第三方支付平台的共贏。

天年擬增持網上租賃平台 ECrent

香港文匯報訊 天年集團（1178）昨公佈，繼早前完成收購美國ECrent約0.45%權益、並使香港ECrent成為集團之間接全資附屬公司後，再與ECrent Holdings Limited（「賣方」）訂立諒解備忘錄，考慮進一步收購ECrent集團的全部或部分權益。

ECrent集團連同其遍佈全球的聯屬公司主要營運一個大型網上分享平台，鼓勵人們以租賃形式分享各種物品，從而

推廣環保消費概念。ECrent集團之租賃平台覆蓋30多個國家及地區，主要租賃範圍包括汽車、婚禮、活動及展銷、旅遊、體育、物業、家居、醫療、時裝、公共服務、專業服務、藝術、時尚及工具器材。

賣方目前擁有集團已發行股本約9.87%。根據早前交易，集團以1億港元代價購入ECrent於香港的業務。同時，賣方給予集團保證，於完成早前交易一年

之內，美國ECrent將會於納斯達克交易平台進行首發邀約上市，集團之購入成本為每股5美元，賣方承諾若集團未能在市場獲得每股5美元的利潤，賣方將以每股10美元向集團回購。在此諒解備忘錄下，雙方同意美國ECrent的上市計劃將繼續進行。

此外，賣方保證於未來3年內，免費提供管理服務予香港ECrent以確保香港ECrent按照賣方提供之計劃展開業務。

首間老夫子主題餐廳今開業

香港文匯報訊 全球首間老夫子主題餐廳，將於今日（9月13日）開幕，老夫子第二代漫畫家王澤老師更專程由台灣來港作主禮嘉賓。

深受香港及海外各地華僑喜愛的上世紀60年代漫畫——《老夫子》與美食結合，開設全球首間老夫子主題餐廳，希望能與香港人一邊感受懷舊之餘，一邊回味波油西餐的美味。「老夫子餐館」的食品、甜品、飲品合共差不多有100款，菜式亦猶

如漫畫般充滿幽默感，全部用上漫畫中常見的四字標題命名，玩味十足。主題餐廳門外擺設了老夫子及大番薯的一比一高人像公仔，讓顧客可以與老夫子及大番薯有近距離的接觸及合照留念。這地方最適合一家大小、情侶、朋友一起「想當年」回味當年的美好回憶，回顧跟大家一起成長的日子。

老夫子主題餐廳設於太子彌敦道777-781號安寶樓1樓。



香港文匯報訊 美國時間9月2日，美國聯邦航空管理局（FAA）西雅圖地區製造檢查辦公室的航空安全監察員Michael Harder宣佈，珠海市海衛科技公司研製的「海衛」輕型運動飛機滿足FAA適航證頒發規定，旋即向海衛科技董事長兼總工程師薛國航頒發了「海衛」飛機適航證。獲頒適航證標誌着這款中國自有品牌飛機取得美國天空的飛行權，可正式在美國市場銷售。這是第一個中國輕型運動飛機品牌准入美國市場，也是運12後第二款獲頒美國適航證的中國自主知識產權飛機。