



冀建共享烏托邦 月燒10萬心不悔

「其實行程共享是一個起點，我希望慢慢通過行程共享，去延伸到成為一個共享的社區。這個社區擁有一個很好的共享文化，它將會無所不能地共享。」有人創業，純粹是為了脫離打工仔的框框，有人則是為了完成一個夢。手機應用程式「街坊泥鯁 (By The Way)」創辦人呂忠義 (Albert) 坐在位於科學園的辦公室內，跟記者說起他的理想。

■文：香港文匯報記者 吳婉玲／圖：張偉民

街坊泥鯁 讓理想駛遍全港

「這個一定是我的理想，但會不會是太過理想呢？或者太過烏托邦呢？我不敢說，但是你想做的事，如果事情的本身就不是理想的，你為什麼還要浪費時間去追求呢？」說起無所不能共享的社區，呂忠義不否認是個理想，他積極推動，希望凝聚社區，喚出人情味。

源起推廣順風車

去年在facebook上，有一個群組叫「大埔街坊泥鯁」，一成立就迅速吸引很多人關注。群組主張街坊之間互相幫忙，讓有需要的人乘搭順風車 (搭便車)，呂忠義就是發起人。

兩年前，他留意到共享經濟發展所帶來的意義及效益，所以一直構思如何可以在香港推動和實行，「一路想可以怎樣搞，發現原來跟我們息息相關的，就是坐車的需求。我們搭車的都是一個人 (司機)，座位空出來

好像很浪費似的。」

雖然順風車的概念在香港已經不是新鮮事，惟一直無法普及。呂忠義指當中涉及信任問題，大家怕與陌生人接觸。去年10月2日，他建立「大埔街坊泥鯁」群組，讓車主可以在出發前公佈行程，令有意搭順風車的人士加入。群組亦讓大家交流互動，除了搭順風車，更可組織活動、結伴參加義工活動及分享物品等。街坊亦因此變得熟絡，群組至今已有了2.5萬名成員。

下月啓市場推廣

在facebook群組成功獲得迴響後，呂忠義又積極開發手機應用程式 (App)，直到今年7月4日，街坊泥鯁App正式面世。該App現時有約一萬次下載，呂忠義指暫時還未正式作市場推廣，但12月開始會在各區推廣社區共享的概念，相信到年底可增長到5萬次至10萬次下載。

要達成理想，不能只靠一腔熱血，但呂忠義在街坊泥鯁缺乏盈利下，仍然堅持相信自己在做的事。「現在每個月開支10萬元，經營差不多有一年多，已有7位數字的投入，但直到現在還未有收入來源。」不過他不急於賺錢，短期內希望將街坊泥鯁做好，專注用戶增長。

「我覺得，去追求一個事業，有時候是一種奢侈的行為，如果我沒有以前經營的事業，是很難驅使我去追求一些可以令社會更加好的東西。」街坊泥鯁未有盈利，呂忠義不急不忙，原來是他背後另有一盤生意。2004年大學畢業後，他開始經營零售應用方案設備，業務至今已上軌道。他認為，發展街坊泥鯁比起他的老本行更易獲得滿足感，因為現時是推出解決方案，令社會更進步。「我在過去12年經營公司所累積學到的東西，是能夠支撐我做這件事 (街坊泥鯁) 其中一個最大的因素。」



街坊泥鯁源起大埔街坊之間互相幫忙，讓有需要的人乘搭順風車。



呂忠義希望行程共享可以在不同形式上普及。

苦尋盈利

與許多創新經濟概念一樣，雖然可以令人們的生活更方便，社會及大自然更和諧，但卻苦無足夠的收入來源或欠缺盈利模式。這些新意念大多到最後會無疾而終，令人惋惜。「街坊泥鯁」縱有崇高的理想，亦同樣面對着持續營運的挑戰。

面對往後如何達到盈利，呂忠義腦海裡已經有一個初步的構思，只是他認為時機尚未成熟。他認為衣食住行之中，食和行最息息相關，計劃未來會將行程目的地的餐廳食肆廣告，張貼於相關的分享行程上。例如我在手機應用程式上決定乘坐某街坊的順風車去中環，我就會看到中環的食肆廣告。

他稱，該種廣告模式較為獨特，對於目的地商戶而言較能精準接觸潛在客戶。當兩三個月後，街坊泥鯁的基本功能齊全，相信有關開支就可以控制得更好，屆時就可以考慮廣告的投入。

與企業合作達至雙贏

除了由用戶自發的行程外，可喜的是有企業看中街坊泥鯁的概念，以及居民出行的需求，主動與街坊泥鯁合作，提供免費的旅遊巴士，設定指定路線，計劃在行程中在車上派發產品。Albert稱，該種合作模式可達到雙贏，街坊泥鯁會從中得到宣傳效益；品牌同樣有機會在社區中推廣，甚至利用乘客在車內的時間派發宣傳產品，傳播產品訊息，這也是一種創新的廣告模式。

擬引入獨特廣告模式

共享經濟 助建人與人之間互信

其實除了搭順風車，行程共享還有其他形式，例如夾錢搭的士，或共同租旅遊巴士等。呂忠義希望行程共享可以多足發展，在不同形式上普及：「除了大家有私家車，你車我，我車你之外，無私家車的人可否一齊去支持和響應行程共享概念呢？」

他表示，有時候「無車一族」會共同搭的士，該形式是針對無車人士，希望以比較低的費用去享受一種更加快捷的交通服務所衍生的解決方案。其實社區對行程共享是有需求的，他舉例幾乎每區均有專線巴士，部分是由屋苑組織，在繁忙時間將居民送到共同的目的地。

與陌生人乘搭同一輛車，信用最重要，問到如何分攤車資，又避免「走數」，呂忠義指大家普遍會在群組或手機應用程式上講清楚，例如平分車資，或是付指定金額。車資由大家以現金交易，為了更方便用戶，未來或會考慮加設支付功能。長遠來說，共享經濟有助建立人與人之間的互相信任。



共享行程 如何保障安全？

- 1 第一次見面難免會有戒心，建議大家望望對方 facebook，確認身份。
- 2 未經同意，避免在車內拍攝，或公開身份、車牌等。
- 3 私家車只可作順風車用途，不會收費以免觸犯法例。
- 4 雙方應在找到對方後，在群組/手機應用程式上確認，讓大家知道你已上車。
- 5 坐順風車者，亦應在下車後確認完成。

資源來源：大埔街坊泥鯁 facebook 群組 製表：吳婉玲

迎深港通 耀才孖展可借九成半

香港文匯報訊 深港通開通進入倒數階段，本港及內地兩地投資者已瞄準香港及深圳股市，準備隨時出擊。耀才證券 (1428) 由昨日起，將股票融資 (孖展) 比率大幅提升，比率最高達九成半，槓桿比率為全港最高。

交易系統測試過關

耀才證券行政總裁許耀彬表示，集團一直與時並進，不時檢討股票融資 (孖展) 比率。因應客戶反映意見，集團就行內股票孖展比率進行全面比較，並決定大幅提升集團的股票孖展比率。一般有實力藍籌之孖展比率均已提升至九成，甚至個別股票更高達九成半，以協助客戶靈活運用資金，提高購買能力。集團更將買賣深圳A股/上海A股融資 (孖展) 利率降低至3.38%，在行內無人可比，相信此舉可滿足市場需要。

另外，為了備戰深港通，耀才於過去一連三個星期就交易系統進行模擬測試，並於剛過去的周日完成所有市場演習。交易系統全部測試均順利通過，隨時可以推出市場。許耀彬表示，集團一連三個星期就交易系統進行模擬測試，包括模擬系統進行正常交易和結算、模擬市場進行比往年「大時代」更高成交量的大規模買賣及模擬系統故障等，以測試交易系統的穩定性、承受能力及緊急運作程序等。

此外，因應近日不少兩地投資者向集團查詢深港通的詳情，耀才本週六將與港交所舉辦「深港通入門秘笈投資講座」，邀請港交所人員為投資者講解深港通計劃的內容細節及注意事項，讓投資者有更深的認識。

新地明開股東會 高層不見傳媒

香港文匯報訊 (記者 梁悅琴) 一向會於股東大會召開記者會的新鴻基地產 (0016)，消息指由於到場小股東太多，為了專注照顧好小股東，今年起股東大會後不會有記者會。新地高層亦不再會見傳媒解答傳媒對樓市以至經濟等提問。

雖然新地高層明天股東會後不再見傳媒，但傳媒仍可於新鴻基中心53樓指定

位置透過大電視觀看股東大會全程，包括小股東的提問。

新地於明日中午召開股東大會，消息稱由於到場小股東增加，加上距離今年9月公佈業績所開記者會只有兩個月，新地方面覺得沒有太多新事情公佈，因此決定不再再有記者會。據悉，新地於公佈業績時仍會召開記者會。

何猷啟公司周四首發手遊

香港文匯報訊 賭王兒子何猷啟為創辦人之一的本港手機遊戲製作公司Koo Tech，本週四將發佈首部作品——《機甲核心》(Age of Quantum)。該手遊背景是一個虛構的未來戰爭年代，內裡有香港的痕跡，其中一個訓練場就以牛頭角下邨為場景，遊戲並有獨創的射擊反彈玩法。

Koo Tech創立於2014年10月。幾位創辦人與一般的機迷無異，皆是自幼便戀上打機，並將對遊戲的情懷轉化成了事業。在幾位20多歲的創辦人當中，其中一位更是賭王的兒子何猷啟。手遊發佈會當日，大會將安排何猷啟及何超蓮到場接受採訪。

香港寬頻頻夥TVB拓海外OTT

香港文匯報訊 (記者 吳靜儀) 香港寬頻 (1310) 昨日表示，今年4月與電視廣播 (0511) (TVB) 合作推售OTT內容服務myTV SUPER，至今已有了25萬香港寬頻住宅客戶採用其服務，並宣佈向TVB增訂45萬個myTV SUPER解碼器。同時目標於2019年底，增訂至85萬個myTV SUPER解碼器。

TVB表示，香港寬頻將協助TVB與海外電訊商接觸，商討其海外OTT服務 (名為TVB Anywhere) 的合作事宜。首階段已與加拿大潛在合作夥伴接洽，稍後會有大型活動宣傳該新服務。另外，TVB正與香港寬頻商討，計劃向香港寬頻所有客戶的海外親友，提供海外OTT內容服務的專屬折扣優惠，將於短期內正式公佈有關優惠詳情。

據介紹，用戶除了可透過解碼器使用myTV SUPER，更可於一個流動裝置上免費安裝myTV SUPER App。TVB Anywhere除提供翡翠台、互動新聞台及其他主題頻道、點播節目，用戶亦可選購節目作為禮品，贈送海外的親友觀賞。