創+故事

八達通在香港雖然幾乎人手一張，但在茶記士多等小店消費仍會有零錢找贖，一天下來，牛仔褲袋塞得鼓鼓的，沉甸得要把褲子拉下來。記者報社樓下的茶餐廳，「事頭婆」沖得一手好鴛鴦，但她對一毫兩毫的「神沙」十分討厭，馬上會給你面色看。原因她把零錢存入銀行時要向銀行付手續費，變相減少了收入。零錢不可少，多了又令人厭，兩個大學生想出了解決辦法，並為自己創出一門生意。 ■文：香港文匯報記者 莊程敏 圖：Heycoins

兩大學生製散銀機換現金券 具可發展商業模式

神沙變商機

■硬幣兌換機的雛形，公司已與多間電子錢包公司合作，包括支付寶、微信支付等。

■Adam（左）指，目前暫與10間至15間商戶合作推出現金券兌換服務。旁為Eddie。

■創科局局長楊偉雄出席活動時試用硬幣兌換機。

Heycoins融資狀況

- 數碼港的創意微型基金計劃，獲得10萬元；
- 星展的社企創新計劃，獲得45萬元；
- 數碼港的培育計劃，獲得33萬元；
- 星展的飲食業創新科技——格鬥擂台冠軍，贏得2萬元；
- 正申請社創基金資助，總額約40餘萬元。

製表：記者 莊程敏

將零錢換成紙幣，金管局的硬幣收集車已經行遍全港，本期故事的主角能夠奪得多個創業培育計劃的資助，他們的意念當然不是換紙幣，而是將零錢換成企業的現金券；正因為與企業掛鈎，亦因此具有可以發展的商業模式。

零錢機成本每部逾萬

目前仍在就讀大學三年級的劉港城（Adam）及應屆大學畢業生榮南（Eddie Rong），去年初成立初創企業Heycoins，共同設計出一部可以將零錢兌換為企業現金券的自助櫃員機。預計今年將會量產20部至50部，設置於本港部分住宅、商業區及商場等地方供市民使用。零錢機保安程度接近ATM自動櫃員機，每部皆設有攝錄鏡頭，每部成本投資達5位數。

Heycoins市場總監劉港城接受本報專訪時表示，目前暫與10間至15間商戶合作推出現金券兌換服務，餐飲業如星巴克及麥當勞，超市、百貨公司、電子錢包支付寶及慈善機構等。商戶現金券最低需求總值10元的零錢；用戶最少可入一毫，但用途會變為捐錢。零錢機的操作模式數碼化，用戶可選擇透過電郵接收設有QR Code的E-Voucher，或到特定的兌換中心換現金券。Heycoins的盈利模式主要是向商戶收取佣金，用戶是完全免費的，愈多人兌換，佣金則愈多。

未來拓展台灣新加坡

如何更有效使用零錢，甚至成為一門生意？Adam稱：「其實有很多人都嘗試過這個意念，但礙於執行時會遇到很多困難而放棄，我哋好好彩跨過了這些難關，成功將意念落地。」他指若在香港推行成功，未來將會拓展至台灣及新加坡等地。

公司今年會推出20部至50部Heycoins零錢機，視乎反應及融資狀況，預期3月就能正式推出，地點為住宅區、大學、商場、商業區。第一期為5部至10部，主要是想測試哪個地區會有較多用戶，第二期就會在較受歡迎的地區再新增。

Heycoins目前整個團隊共有6個人，包括Adam及Eddie、兩名工程師，以及兩名同事負責市場推廣。Adam讀的是市場學，Eddie則是財務學。Adam指，與很多初企一樣，在產品研發時遇到很多問題。公司去年3月參加數碼港的CCMF計劃，獲得10萬元去製作第一代的產品雛型，透過數碼港內一間很具經驗、專門經營售賣機（Kiosk）的公司INGDAN硬蛋網轉介下，成功找到深圳的生產商作小批量生產。不過由於兩地文化不同，與生產商磨合了很多次才能得到自己心目中的製成品。

解決了硬件部分，Adam坦言營運配套方面才是最困難的，很多具有相同意念的初企是在這個難關前止步，幸好他們想出了解決辦法，才令意念落地在望。

市民散銀多 商戶唔夠用

供—求—失—衡

雖然Adam及Eddie兩人仍未有工作經驗，但創立的Heycoins事業已獲得多方認同，早前更在星展舉辦的社企創新計劃中，成功獲得45萬元的資助。另外，公司在星展「飲食業創新科技——格鬥擂台」比賽中再奪得冠軍。Adam解釋：「Cash is King，雖然現時有很多電子支付方法，但市民仍傾向使用現金。」

研預訂散銀App方便中小企

「去餐廳叫凍飲一加兩蚊（元），基本上都一定要找銀仔。」Adam指出，餐飲業方面其實對硬幣的需求很大，特別是沒有八達通等電子支付系統支持的中小企需求更甚。Heycoins計劃用手機應用程式（App）讓他們去預訂散銀，免去派員往銀行兌換硬幣等工序。再者很多時候銀行未必有大量硬幣供應；銀行傍晚5時已經關門，但不少零售店則營業至深夜甚至通宵。

資料顯示，過去6年，政府製造了4,000億元的硬幣，目前90%的交易是以現金進行，當中95%是以紙幣進行，很多人將硬幣儲存在家，不知應如何處置。另一方面，有很多商戶其實很需要硬幣作找贖之用，導致供求失衡。對市民及商戶而言，要去銀行兌換，除了要排隊，亦要付手續費，金管局的硬幣收集車平時亦很難遇到。故Adam認為，這些「神沙」其實是「隱藏的經濟寶藏」，Heycoins零錢機則有助解決這市場龐大的需求。

大學室友 送3大罐散銀

創—業—緣—起

商業模式是否成功，取決於能否為市場解決問題。Adam憶述，最初激發創立Heycoins的意念，是來自於讀大學期間一個美國室友儲零錢。

該室友由於平時儲下很多零錢無處使用，離校時留了3大罐「散紙」給Adam，數一數原來有達600元至700元金額。Adam本身原來已有好幾罐零錢，後來機緣巧合之下，認識到Eddie（即Heycoins的行政總裁），傾談間發現大家皆有這個問題，於是一齊研究解決辦法。

Adam又指，初創企業有時很難與大機構合作，他直言「會被壓價壓到無錢賺」。例如Heycoins早前欲與八達通公司合作，但對方姿態很高，若與其合作的話，則很難Break-even（收支平衡），很可能要收取用戶費用，但這樣可能不利於培養客戶，減低邁向成功的機會。

網售新鮮空氣 澳企加班發貨

香港文匯報訊（記者 莊程敏）內地霧霾日益嚴重，近日更開始蔓延本港，令幾年前突然在網絡上冒起的「賣空氣」生意再度火熱起來。一位澳洲29歲青年韋可樂在一周前開設網店「考拉山（Koala hill）」，售賣來自南澳原始桉樹森林的罐裝新鮮空氣。聽上去雖然有點可笑，不過該店指最近一直在加班以處理中國的訂單，反映中國人對產品反應熱烈。

港人為目標客群

韋可樂於新聞稿指出，一般正常空氣有21%的氧氣，但空氣質量差的城市只有14%至17%。他聲稱考拉山出售的「每日呼吸系列」含氧量為21%，10公升賣39.9澳元（約229港元），8支裝賣299澳元（約1,713港元）。另外亦有專為孕婦及運動人士而設的健康呼吸空氣和運動呼吸空氣，兩者的含氧量達38%。官網更強調可免費郵寄至內地及香港，明顯視港人為目標客群。

一罐12分鐘「玩完」

「賣空氣」早已不是新鮮事，在淘寶上搜尋「新鮮空氣」，亦有不少其他來自加拿大、新西蘭及澳洲等新鮮空氣罐出售，價格多為數百元，但購買人數寥寥可數。以較多商戶售賣的Vitality Air VA維他空氣（加拿大空氣）為例，兩瓶8升裝售價為269.49港元，網上介紹指若每一下吸1秒，8升可吸約180次，以此計算，每吸一下的價格約為7毫。按非正式統計，每人每分鐘呼吸約15次，24小時就要呼吸約21,600次，即一罐新鮮空氣呼吸12分鐘就「玩完」。

有網上的買家評論指：「除了貴，很好，吸氣來比起成都的顆粒感空氣舒服太多了。」亦有買家認為：「空氣有些少，買少了體驗不出什麼效果。」

除了新鮮空氣罐，內地人抗霧霾可謂五花八門，由於坊間盛傳木耳、蘿蔔等食物可清除肺中霧霾，相關的食品近日銷量一度暴漲。各商家紛紛瞄準商機，推出清肺套餐——香菇炒雞、娃娃菜木耳、蘿蔔絲鯽魚湯及清炒扁豆絲等吸客。旅遊社亦以「避霾旅行」作招徠，推出「避霾」、「洗肺」等旅遊團。

渣打獨家分銷東方匯理新保證基金

香港文匯報訊（記者 吳靜儀）東方匯理昨宣佈推出「環球動態配置保證90基金」，是香港零售市場首隻多元資產保證基金。渣打香港為該基金的獨家分銷商，於昨日起至6月30日，相關產品會獨家銷售予渣打客戶。

投資多元資產 回報料每年4%

東方匯理表示，基金會投資多元資產組合，例如債券、股票和貨幣等多元資產。每日保證為自基金成立以來的最高每單位淨資產值的90%，管理費為每年1.3%，認購費最高4.5%，客戶可在任何交易日，以高於或相等於保證價值的基金價格，贖回基金單位。當基金價格升至新高，保證價值亦隨之增加。

東方匯理資產管理香港基金銷售部主管姚強表示，同類型的基金亦有在海外推出，反應良好；在港推出的新版本為改良版本，不設鎖定期，回報預期為每年4%。他又指，投資者現時似乎較過往更憂慮金融市場的「黑天鵝」事件，料基金可以為投資者提供穩定的資本增長潛力，以及保障投資本金。該行資產管理香港北亞區行政總裁鍾小峰補充，基金於2008年起於歐洲推出，現時規模約10億美元，多年平均回報跑贏通脹。

渣打香港大中華及北亞洲地區財富管理部主管江碧彤表示，去年下半年基金認購額比上半年升近五成；不少投資者期望參與投資，但又害怕蝕錢，相關基金正好提供新的投資選擇。

■姚強(右一)指，同類型的基金亦有在海外推出，反應良好。 吳靜儀 攝

361度簽Jimmer Fredette 香港文匯報訊 361度（1361）昨正式宣佈，簽下上海隊球員Jimmer Fredette為品牌旗下另一位籃球品類代言人。希望通過雙方的合作與努力，鼓勵更多年輕人不斷挑戰與突破自我、放膽上場。

Jimmer Fredette在美國紐約州出生，早在孩童時期便展現出對籃球運動的熱愛和天賦，並在高中時嶄露頭角。進入大學後，他成為一名眞正的未來之星，不斷打破母校楊百翰大學的各項紀錄。Jimmer Fredette曾入選美聯社季前第一陣容，整個大四賽季貢獻28.8分、3.5籃板、4.3助攻、1.3搶斷，並獲得ESPY年度大學男子運動員，以及各大媒體評選的年度大學運動員獎項。雖然有過短暫的低迷期，但他從未放棄努力，並在2016年加入上海隊之後重返巔峰。