

■林夏薇指，餐廳的街坊回頭客不少。



生意目標 別定太高

林夏薇透露，自己無論是做生意或做演藝，通常本着一個信念：「一開始就預咗自己會輸，不要將目標定得太高，腳踏實地去做，結果唔使輸就已經會很開心。做演員一樣，都不要預計自己一定會走紅，因為這樣不會有很大動力去做，無論做生意或演員，心入面都要有團火。」

她坦言，目前生意算是上了軌道，其實之前有點擔心，但看到街坊回頭客很多，且開餐廳令她可以與街坊觀眾有更多交流，大家會對其演技作出評價，對她來說是很難得的收穫。她認為，這次投資令她學到很多新的知識，意義大於賺錢，加上盈利算不俗，可算是雙贏。

問到未來的投資大計，林夏薇指目前要兼顧演藝及餐飲的工作已用盡了大部分時間，未有想得太多，上市與否則要問一問財務顧問。她笑言，除了平時會問身邊朋友，甚至擁躉喜愛什麼食物之外：「最近才發了微博問大家，如果再開功夫點心，大家希望會開在哪裡？」



■林夏薇指，無論做生意抑或做演藝，皆要腳踏實地。

租金合理 競爭較小

不少明星喜愛投資餐飲業，林夏薇認為明星效应在初起步時的確對生意有幫助，因有不少人會慕名而來，不過守業靠的是實力，最後始終要靠食物的質素去吸引顧客。「我會在食物質素方面捉得很緊，開業前一個月已試清楚菜式。」身為老闆娘，林夏薇絕不偷懶，幾乎每天親身到店內，做「生招牌」之餘，同時為員工打打氣。

守業靠食物質素

問到為何會投資點心店，林夏薇笑言自己鍾意食，加上點心是香港以至內地南方的飲食文化之一，外國人亦很有興趣去嘗試，相信會比其他菜式「有得做」。她表示，飲食算是中度風險的生意，很幸運遇到BKT集團的馬氏兄弟，他們對於經營餐飲業的經驗很豐富，與其合作令她可以很放心。

本港近年經濟增長放緩，自由行旅客人數急跌，林夏薇卻認為這不失為擴充業務的好時機。「雖然香港經濟唔好，但其實都有好處，除了租金會平啲，人才及設備的價錢亦會相對合理，競爭亦會小啲。」再者功夫點心主要是提供低價至中價的大眾食物，主力做街坊生意，遊客對她而言只是額外的收入。

目前，功夫集團旗下共有6間功夫點心、2間金功夫火鍋、1間點心小廚及1間點心工房（外賣形式）。林夏薇指，每次開店皆要作周詳考慮，分析該地區的顧客，例如在屯門黃金海岸，她留意到附近以西餐廳為主，故在那裡開設小廚加點心的分店，以填補市場空隙。至於最近在灣仔開設的金功夫火鍋旗艦店，她指火鍋雖然是在冬季較受歡迎，然而該店除了一年四季提供火鍋，早上及下午則會提供點心，以滿足不同顧客及充分利用店舖的使用率。



■林夏薇絕不偷懶，幾乎每天親身到店內為員工打氣。

“

無線電視花旦林夏薇除了演藝事業之外，近年還銳意擴展自己的生意，一口氣開了10間「金功夫點心火鍋」分店；去年中還擲7位數字購入內地動畫《西遊記之大聖歸來》的香港及澳門版權，有意染指電影發行市場，很有商業野心。她指，是家人激發她對從商的興趣，認為「女人是需要有自己的事業，自己才會有較多成功感」。

■文：香港文匯報記者 莊程敏／圖：張偉民

”



■餐廳主力做街坊生意，遊客數量下降對業務的影響較小。

女人要有自己事業

至親激發從商 波動市留五成現金周轉

今年步入30歲的林夏薇，初出道時大家對她的印象可能是「林峯堂妹」，後來憑着自己精湛的演技慢慢在觀眾心中植下自己的鮮明形象。雖然有指其家庭背景及丈夫財力雄厚，她亦是家中獨女，但並沒有選擇沾手其家族生意或安坐家中做「少奶奶」，反而醉心於發展自己的演藝事業，在2015年更開始進軍飲食業，與友人合資的「功夫點心」系列短短兩年間已在港開了10間分店，今年初將開設第11間。

投資結合演藝財經

她坦言，這次投資是靠自己，沒有靠家人幫忙：「女人是需要有自己的事業，自己才會有較多成功感。」柔弱的外表底下，其實相當獨立堅強。

林夏薇自小在父母的商業薰陶下成長，但她一心朝演藝方面發展，16歲便隻身到北京入讀中央戲劇學院表演系，現時更成為TVB的當紅花旦之一。她表示：「每次回家鄉，枱上都無故放著財經書，家人知道我喜愛演藝，都會嘗試將演藝結合到財經方面，盡量去激發我的興趣。」由於家人及丈夫皆做生意，林夏薇指平時會向他們請教做生意之道，得到很多有用的意見。

林夏薇除了投資飲食業，去年更以7位數字購入內地票房勁收9.56億元人民幣的3D動畫片《西遊記之大聖歸來》的香港及澳門版權。她自己除了親自獻唱港版主題曲外，更首次為動畫配音。

購動畫拓電影市場

雖然該片在香港的反應遠不及內地，不過林夏薇認為購買這部片的意義更勝賺錢，因為自己看了該動畫後，覺得故事很感人，很勵志：「即使是孫悟空這種大英雄都會有失敗的時候，身邊總有一個人支持你從新開始，故希望將這份正能量分享給香港的觀眾。」

理財策略適時調整

談及個人的理財策略，林夏薇指她的理財目標是會隨著時勢轉變。例如一年前，她的生意佔投資組合三成，股票及物業投資佔五成，現金佔兩成，但現時因市道不太好，她將股票及物業投資縮減至兩成，五成現金用作儲備及周轉，生意則仍然佔三成。她表示，自己的投資取向傾向穩陣型，例如投資物業、餐廳等。

除了賺錢，林夏薇亦不忘回饋社會。她指每周功夫點心油麻地分店門外皆會舉行免費派飯及派包的愛心活動，向持有長者卡的老人獻上一點心意。

美圖：年底做到收支平衡

香港文匯報訊（記者 周曉菁）美圖（1357）創辦人兼董事長蔡文勝昨於記者會上表示，今年公司會以擴充用戶、建設社交平台、廣告投放為主，自主建設的電商平台「美鋪」（暫定）亦將在本月底開始內部測評。他有信心年底前公司做到收支平衡。

美圖最近一直飽受輿論困擾，對於外國網民斥美圖涉及種族歧視，蔡文勝回應稱，旗下手機App其實可以隨意調整膚色深淺，已考慮到不同人種的需求。「美圖更紅就換來了更嚴格的要求，我們只能自我反省，希望在細節方面更加精益求精。」他還表示，美圖一直十分尊重客戶隱私：「市場競爭那麼激烈，做得不好，就隨時可能在手機應用商城下架。」

港市場太小 難單一發展

提及香港市場，蔡文勝認為香港市場始終太小，「香港用戶下載激活用戶為500萬，應用用戶約為200萬」，不太有可能作為單一市場發展，還是會歸為海外市場。海外市場目前只佔美圖業



■蔡文勝指，有信心年底前公司做到收支平衡。周曉菁 攝

務的1%，他表示短期內沒有明確的佔比目標，但2018年公司會與Google、facebook等海外公司合作，未來還計劃把廣告平台、電商等推向海外市場。

最近美圖股價穩中有升，截至昨日收市市值達387.22億元，蔡文勝認為：「（是）被低估，但能接受的水平。」被低估可以鼓勵公司再接再厲，且有信心今年公司的收入，會超過以分享相片為主的社交軟件Snapchat。他感慨港股中高科技公司太少，「還是需要緩慢的接受過程」，希望美圖能成為內地行業內的領頭羊。

賈躍亭：全力保證FF 91 按時交付

香港文匯報訊 早前有消息指，樂視旗下的豪華電動汽車FF在美國的廠房大為縮水，生產規模亦將大幅減少。對此，樂視創辦人賈躍亭昨天通過

微博表示：「法拉第工廠不僅不會縮水，而且還會全力保證FF 91的按時交付。」還叫大家「期待3月底的搶購吧」。

證監：經濟愈差愈多人犯罪

香港文匯報訊（記者 周紹基）證監會2017至2018財政年度報告預計赤字擴大，提及可能增加交易徵費及重新收取牌照年費，昨日有關財報提交立法會審閱。席上立法會金融服務界議員張華峰表示，市場環境仍然嚴峻，大市每日成交只有500多億元，故希望未來一兩年，證監會仍可寬免牌費。他又建議，證監會應加強節流，而不是從經紀手中「攞着數」，並狠批證監會雖然續增人手，但市場依舊「烏煙瘴氣」。

搵唔到錢「走後門」增

證監會新年度建議增加28個新職位，上年度亦建議增加21個新職位，有議員認為證監會要檢討應否為職位設上限。張華峰更直言，即使增加了人手，但操縱市場的狀況仍無改善。證監會主席唐家成則回應說，在經濟不佳下，違規犯罪的人會增多，因為「搵不到錢，走後門就越多」，但承諾證監會不會白費公帑，繼續會檢討人手增長。

張華峰又指，由於經濟不佳，建議證監會未來兩年應繼續豁免收牌費，以及應在次級地段購買寫字樓，長遠減輕租金壓力。唐家成回應說，購買寫字樓不會「無底深潭」，但中環始終是一個有代表性的地點，證監會未來可考慮分開在不同地點設寫字樓。

唐家成認為，證監會為提升市場質素，已採取了不少措施，包括推出上市架構改革諮詢，希望增強上市的把關，在收集所有意見後，會提交上市委員會討論。立法會議員石謙禮質疑，上市架構改革和現行法例不符，要求證監提交書面報告，解釋基於哪項條例進行。財經事務及庫務局副秘書長陳美寶回應指，收到的諮詢反饋中，亦有關於修改法例的意見，會在4月一併向委員會交代和解釋。



■唐家成認為在經濟環境不佳下，違規犯罪的人會增多。

石謙禮會上曾多次要求證監會保證，今次的上市架構改革諮詢，絕不會為成證監會擴權的工具，並反對在7月1日前作決定。張華峰則認為，雖然建議有不少改善空間，但不認同全數撤回改革建議，應要平衡監管和市場發展。

吉利1月賣車大增71%

香港文匯報訊 吉利汽車（0175）昨表示，今年1月總銷量按年大增71%，主要受內銷帶動。受此激勵，該股昨升5.23%，收報10.26元，創上市以來新高。

公告顯示，吉利汽車1月銷量為102,653部，並達至全年銷量目標100萬部的10%以

上。其中，1月出口量為994部，按年減少約51%。

公司表示，儘管1月為內地新年假期，導致該月工作日較少，然而集團在內地市場之總銷量仍維持在101,659部之高水平，較去年同期增長約75%。

公司並稱，月內推出四款新車型之銷量均保持紀錄新高水平。運動型多用途車型吉利博越之銷量為20,147部，首款跨界運動型多用途車型帝豪GS、最新運動型多用途車型遠景SUV以及新一代A+級轎車車型帝豪GL之銷量均逾1萬部。