

「街坊泥鯁」衝出大埔 冀成全球化共乘平台 港行程共享App擬攻星洲

乘着共享經濟的勢頭，呂忠義首創行程共享模式，去年十月，他建立Facebook群組「大埔街坊泥鯁」，鼓勵家住在大埔的有車一族分享行程，讓順路的街坊可一起回家或去相同的目的地，節省車費之餘，又可重建社區人情味。早前他從Facebook群組走向Apps平台，推出「ByTheWay街坊泥鯁」應用程式，來年更擬拓新加坡市場，目標打造一個全球化、且具社交化的carpool（共乘）平台。

經營之道 >>>

大公報記者 林靜文

「我們是第一個想到如何利用閒置的行程作資源共享的理念，隨後更加希望通過行程共享以建立社區共享。」呂忠義接受大公報專訪時說。與Uber和Airbnb不同，行程共享並不需要車或樓，任何人都可分享自己的行程。該群組一炮而紅，各區爭相仿效，至今已擁有2.5萬成員，更憑此項目奪得2016香港資訊及通訊科技獎的最佳資訊科技初創企業（社會貢獻）金獎。

事實上，早在2004年，呂忠義畢業後便創立IT公司，七年前更赴內地發展，多年來積累的人脈和經驗，讓他較一畢業就創業的年輕人要有優勢得多。

問到再次創業的原因，他直言，「我經常外出，等車、轉車浪費好多時間，而這些行程經常是沒有價值的。」

明年初與商戶洽收費方案

今年七月，「ByTheWay街坊泥鯁」應用程式正式面世，頭一個月已有4000人下載，除順風車、的士共乘，更新增免費穿梭巴士服務。呂忠義說，未來亦會與商戶合作，由商戶提供穿梭巴士方便街坊出入，商戶也可趁機作宣傳。他亦正計劃與商戶洽談日用品團購，讓街坊以更相宜的價格購買日用品。

他希望，能打造一個用戶享受社交、平台產品等服務；商戶做到生意；平台能生存的共贏模

式。他預計，最快明年初才與商戶洽談收費方案，強調會選擇與社區、家庭和家居有關係的商戶在平台下廣告。

說起順風車，不少人都擔心會涉及監管問題，呂忠義回應指，只要私家車司機在載客期間不收取任何金錢，就不算違法。至於的士共乘方面，只要是乘客自己提出分擔車資也沒有問題。有趣的是，呂忠義不時做漁夫（接載者），至今已乘搭超過700名乘客，賺到一個個新朋友。此次採訪在科學園進行，家住大埔的他，臨出發前亦有將行程放在Facebook群組上。

順風車重建社區人情味

另一方面，新加坡政府去年將順風車從非法營運中豁免，容許車主每天接載兩次，且每次計費介乎5元至15元之間，支持順風車行業發展，為呂忠義提供很好的發展機會。他表示，新加坡將是「ByTheWay 街坊泥鯁」走出去的首站，預計明年2月進軍有關市場，力求將本港成功的經驗帶出香港，為當地順風車行業引入更多社交和社區人情味。

談到長遠發展方向，呂忠義說，希望未來能逐步覆蓋至全球其他國家和城市，藉此拉近人與人之間的關係，「試談下，以後去旅行或者公事，到任何一個機場都可以有「漁夫」來接機，與當地人做朋友，幾咁幸福。」



【大公報訊】記者林靜文報道：「ByTheWay街坊泥鯁」創辦人呂忠義希望藉生意推廣「義載共乘」，同時拉近社區、鄰里關係。呂忠義直言，「即使概念再好，沒有可持續發展的模式是難以成功的，希望通過應用程式平台，為我們打造多贏的關係，但一定要保留社交功能。」

呂忠義在去年十月成立的Facebook群組「大埔街坊泥鯁」，一夜爆紅，但相關手機應用程式的開發卻一拖再拖，

而「同路人」、「to get car」等多個順風車配對平台卻如雨後春筍般出現。對此，呂忠義顯得不疾不徐，他坦言，「我哋之前都做咗好多個版本，但多數只有行程配對，呢啲唔係我要嘅嘢。整件事要有好多社交，要將行程共享變成社區共享，一定要有好多人情味。」

多次重寫程式，呂忠義並不覺「費時唯錢」。經過多月籌備，「ByTheWay街坊泥鯁」應用程式於今年七月推出，他說，無論用Facebook還是App，都是



▲「ByTheWay街坊泥鯁」應用程式除順風車、的士共乘，更新增免費穿梭巴士服務

◀「ByTheWay街坊泥鯁」創辦人呂忠義表示，新加坡將是「ByTheWay街坊泥鯁」走出去的首站，預計明年2月進軍有關市場

大公報記者林靜文攝

商業化兼重人情味

不會收錢，而互相幫忙的精神和理念也一直在。在人情味和商業化中，呂忠義作出了自己的選擇：「不是商業化就不好，不商業化就好，我們要尋找用戶、商戶和平台共贏的方式。」

順風車的概念在外國非常流行，問到港人對行程分享的接受程度，呂忠義認為，港人心底均有「給予」的想法，是非常願意幫忙的，「在這裏能感受到的社交雖然有點模糊，但其實非常實在。」

耀才料深港通內地客倍增

【大公報訊】記者林靜文報道：深港通預計在年底開通，耀才證券（01428）主席兼執董葉茂林表示，深港通以細價股為主，較適合香港人投資，相信反應較滬港通熱烈。他預計，開通之初，港股交易量會從目前的700多億增至1500億元左右，隨後在1000億左右徘徊，另料隨着商品通、期貨通、債券通開通，一年半後港交所（00388）股價可衝破320元，而耀才亦會隨之增長。

耀才證券現時每月開戶人數約1600至2000人，葉茂林料，深港通開通後，每月開戶人

數會激增至3500人，內地客佔比亦將從現時的5%增至10%。至於會否賣盤，他回應說，一直有人洽購，但暫沒有考慮，笑指深港通開通後，賣盤價將從「天價」變成「天棚價」。

至於耀才財經台分拆進度，市務總監郭思治指，財經台收益越來越好，隨着深港通開通，未來會增加普通話分析和節目內容，分拆事宜待適當時間再公布。

另一方面，葉茂林又撐特首梁振英連任，認為特首職位「個個上去都死」，喜歡強硬一點的。

南京主城區住房限購今出台

【大公報訊】記者陳旻南京報道：南京市政府主城區住房限購政策出台，嚴控房地產市場投機熱，新政策於9月26日起實施。南京房產中介表示，「此次南京限購是動真格的，比杭州、蘇州等城市溫柔限購政策，嚴厲多了」。

限購政策明確，在主城區範圍內，已擁有一套及以上住房的非本市戶籍居民家庭，不得再新購新建商品住房和二手住房；擁有兩套及以上住房的本市戶籍居民家庭，不得再新購新建商品住房。針對不同的購房需求，採取差別化措施，保護剛需和改善性購房

，打擊投機購房。

限購政策的操作細節已經明確，對於在9月26日之前已經完成認購手續，交付定金、簽訂認購協議，並上傳到網上房地產的商品住房，買房者可正常辦理後續簽約及合同備案登記手續；對於在9月26日之前購房人（非本市戶籍居民家庭）已與賣方簽訂存量房買賣合同，合同信息已上傳至存量房網簽系統的，買賣雙方可繼續正常辦理交易登記手續。新政規定，違反限購規定者，房地產交易部門不予辦理交易手續，不動產登記部門不予辦理登記手續。

賺取價差利潤。周愛傑表示，平台招募有創業意願或有專業背景人士，在平台註冊買家店，而買家店的老闆或共同創始人就是買手。冷凍業務方面，集團今年中完成收購無錫地區一間大型倉儲及冷庫基地。周愛傑表示，集團對該基地進行全面更新及改造，規劃建設成為新一代凍品垂直交易市場。有別於普通凍品批發市場的簡單功能，鮮馳達的凍品垂直交易市場，設置交流平台及電子商務平台，包括倉儲及冷鏈物流服務，提供從生產商到終端客戶的一籃子解決方案。在物流方面，現正建設兩個主平台，「雲物流」主要負責幹線物況，而「雲配送」主要負責城市配送。他透露，集團正洽談參股多家大中型冷鏈配送公司，期望可以聯合成為一個全國無縫冷鏈配送網絡。

鮮馳達OTO日均消費百萬

【大公報訊】早前正式易名的鮮馳達控股（01175，前稱福記食品），繼從傳統食品加工轉至冷鏈食品分銷後，計劃進一步拓展電商領域，實行「互聯網+冷鏈食品」戰略布局。鮮馳達首席戰略執行官周愛傑表示，集團投資的大宗凍品買手分銷開放平台「鮮馳達食品分銷平台」，上線後對公司業務帶來大幅增長，該平台更是目前內地唯一針對凍品的專業分銷平台。

據了解，鮮馳達早於2013年開始，開發開放型電商平台，將傳統的線下分銷業務搬至線上，實現OTO（線上對線下）業務的一體融合，到今年6月正式開啓電商系統的試運，目前日均消費額約每日100萬元人民幣。買手可利用平台設置的價差，或賣家額外的買手折扣，在平台囤貨並分銷至專屬會員買家，

勒泰邯鄲項目冀年賺五億

【大公報訊】記者陸鈺唐山報道：為滿足居民對城市生活的高品質需求，勒泰商業（00112）在河北、北京、天津等地投資建設以「勒泰中心」為核心產品的30餘個省際商業、文化、體育基礎建設投資專案，並在內地迅速擴張。據公司五年發展規劃顯示，截至2018年底，將實現新增開發面積2000萬平米，新增商業自持面積800萬平米。

勒泰商業母公司中國勒泰商業地產集團副總裁郭妮姬表示，勒泰集團2012年與河北省11個地市簽約達成合作協議，項目投資資金均在40億元（人民幣，下同）以上，其中邯鄲勒泰中心項目投資約50億元，每年盈利目標逾五億元，投資回報期約八至十年。

對於勒泰商業地產上半年業績出現虧損，勒泰集團近日對此表示「上市公司

司旗下內地項目均處於前期建設階段，邯鄲勒泰中心和唐山勒泰中心開業後將為公司提供良好的現金流。」

唐山勒泰地產總經理宋克發介紹稱，唐山勒泰中心斥資約80億元，佔地面積21萬平方米，建築面積110萬平方米。匯集商業、五星級酒店、寫字樓、公寓以及住宅於一體的超級城市建築群，成功吸引香港百老匯、奧地利歐悅真冰場、中體倍力健身、保龍倉、外婆家等國內外品牌入駐，預計2016年10月底開業。另據資料顯示，唐山勒泰中心專案群體綜合運營後，整體年銷售額將突破15億元，解決就業3萬人，增稅逾1.05億元，為唐山經濟發展提供有力支撐。

此外，作為勒泰品牌的標桿項目，集團副總裁王廣策表示，「石家莊勒泰中心自2012年開業以來日均客流量超10

萬人次。」總經理梁金然稱，該中心2015年年銷售額達18億元，預計2016年銷售額將突破22億元。



▲勒泰集團副總裁郭妮姬表示，邯鄲勒泰中心項目投資50億元，每年盈利目標逾五億元

中燃拓增值業務 力擴布局

【大公報訊】記者賀鵬飛南京報道：儘管受內地經濟放緩及油價走低等不利因素影響，中國燃氣（00384）2016財年的表現仍然相當亮眼。中燃高管在南京表示，集團未來幾年將採取新建或收購等方式，繼續擴大在內地城市的布局，同時積極發展增值業務，暫時不會考慮投資海外市場。中燃上周向媒體開放位於南京的液化石油氣（LPG）和管道天然氣（PNG）項目。南京中燃新建一座10億立方米的門站，便於開拓第二氣源的同時，也可大幅降低採購成本。

南京百江總經理楊建明表示，隨着管道天然氣的普及，南京主城區民用LPG用戶呈現下降態勢，但商用和工用LPG，以及主城周邊地區的民用LPG均呈上升態勢。目前南京百江的民用、商用和工用LPG銷量分別佔總銷量的35%、45%和20%左右，未來南京百江在主城區將主要拓展工商用戶，同時重點開拓江寧和江北等周邊地區市場。楊建明說，目前南京周邊市場的LPG年銷量為6萬噸左右，南京百江將考慮採取收購和租賃等方式，與周邊地區LPG公司合作，以迅速搶佔市場。南京百江於當地用戶數量超過20萬戶，年售氣量約4萬噸，市

場佔有率達28.78%。

PNG方面，南京中燃早在2005年就中標南京江北地區的天然氣特許經營權，目前在江北地區擁有1座年接收能力為10億立方米的門站、4座高中壓調壓站及2座CNG（壓縮天然氣）加氣站，已接駁50.3萬戶居民用戶及1098戶工商用戶，2016財年售氣量達1.33億立方米，實現淨利2.2億元（人民幣，下同）；預計2017財年售氣量可達1.8億立方米，淨利達2.4億元。

南京新建門站 降採購成本

南京中燃總經理劉永濤指，南京江北新區去年獲批為與上海浦東、天津濱海同等的國家級新區，台積電等眾多大項目已經落戶，預計2020年江北新區人口將由現有的165萬增長至300萬，這將為南京中燃提供巨大的發展空間。

南京中燃未來將在現有的中石油「西氣東輸」氣源供應基礎上積極對接中石化「川氣東送」氣源，並新建一座10億立方米的門站，由此不僅可以開拓第二氣源，保障供應安全和穩定，亦可大幅降低採購成本。

南京中燃已與臨近南京的安徽和縣

一處大型樓盤簽約，為該樓盤5至6萬戶居民提供燃氣。中燃執行董事兼副總裁朱偉偉表示，集團不放棄在內地任何城市的機會，只要能達到15%左右的投資回報標準，都會繼續擴大布局。

對於早前外媒報道中燃參與競購英國國家電網旗下天然氣業務股權，朱偉偉強調中國市場還有很多機會，集團沒有必要去投資成熟國家市場，未來幾年中燃將致力於在內地市場「精耕細作」，暫時不會考慮投資海外市場。



▲中國燃氣副總裁朱偉偉（右）及總裁助理李雲濤 大公報記者賀鵬飛攝