



雲端時代 租借模式起革命 共享經濟創造龐大效益

美國《時代周刊》早於2010年將共享經濟列入「十大將會改變世界的主意」；加上Airbnb與Uber兩大代表企業興起，令全球掀起共享經濟熱潮。現時香港共享經濟市場發展頗為蓬勃，不同共享平台相繼出現，如租賃汽車、家品、禮服、工作空間、閒置資金及人力資源等，相關平台的用戶增長亦十分迅速。不少創業者看準商機，以此模式開拓共享市場，發展個人事業的同時，亦協助解決社會問題。今期《JobMarket》走訪多家本地共享經濟初創企業及社會創業基地，共同剖析香港共享經濟的發展潛力。

科技催生共享經濟

共享經濟是目前全球最重要的趨勢之一，預計到了2025年，可創造三千三百五十億美元財富，發展銳不可擋。香港互聯網註冊管理公司(HKIRC)去年公布一項調查顯示，近三成受訪互聯網用戶曾參與共享經濟活動，最熱門的包括私家車共享、群眾集資及房間出租。平台易用是其中一個吸引用家的原因。美國克萊姆森大學經濟系副教授及香港科技大學經濟系客座副教授徐家健表示，共享經濟即指，透過互聯網及智能手機技術，為資產擁有者與租用者提供配對平台，提高閒置資產使用率。「智能手機讓用家可隨時隨地使用租借服務，滿足按需經濟(On-demand

提高資產使用率

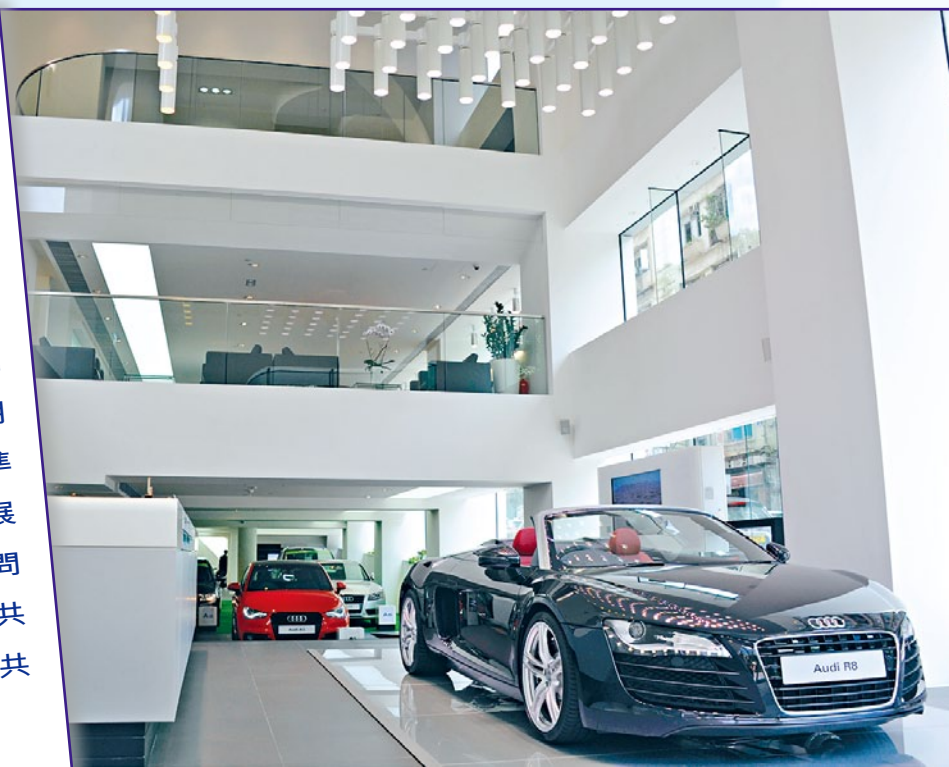
Economy)的特色；加上在網絡效應下，愈來愈多資產擁有者參與共享經濟，提供更多元化選擇。」

調查亦發現，節省金錢是吸引用家的另一大誘因。中大創業研究中心項目總監陳志邦博士指，現時全球經濟衰退，共享經濟以租賃取代傳統一買一賣的經濟模式，令租用者降低使用成本，而擁有者則可利用資源賺取外快。「共享經濟除了在傳統市場分一杯羹，亦創造了新的交易服務。」陳志邦補充，香港人口密度高，對新科技的適應能力佳，加上基建完善，有利發展共享經濟。



● 調查發現，節省金錢是吸引用家參與共享經濟的一大誘因。

● 陳志邦指，香港人口密度高，對新科技的適應能力佳，加上基建完善，有利發展共享經濟。



● 簡雪忻(左一)與Christopher於2013年底成立的網上租車平台CarShare，為香港引進汽車共享的概念，提供出租及租用汽車服務。



引進汽車共享 配合港人用車需要

2013年底成立的網上租車平台CarShare，為香港引進汽車共享的概念，提供出租及租用汽車服務。共同創辦人簡雪忻(Joyce)指，她與創辦人Christopher在英國讀書時，均會使用當地的租車服務，希望將租車服務引入香港。「Zipcar等租車服務在外國十分普遍，汽車停泊在城市不同角落，只要到預留的汽車旁，使用Zipcard解鎖，便可駕車到目的地，十分方便。」

由於資金有限，CarShare難以組織自己的車隊，「我們留意到香港停車場的車大部分時間都在閒置狀態，故參考外國的模式，利用閒置汽車作供應，建立租車中介平台。」CarShare以汽車共享的概念參加共同工作空間CoCoon舉辦的創業比賽Cocoon Pitch Night，並獲得冠軍，亦因此認識天使投資者，獲他們投資四百萬元創業。

但公司甫成立便遇上難題，其中最棘手的，莫過於需要逐次計算汽車保險，「當時租車意念太新，沒有保險公司願意承保，問了十多家才找到一家願意提供度身訂造的保險服務。」由一開始只靠口碑吸客，到現在擁有三萬名會員，Joyce指，他們利用汽車

共享的創意概念，與不同汽車廠商或汽車周邊產品公司合作，以增加知名度；並善用租車服務的市場優勢，「香港車位不足，租金愈來愈貴，港人難以養車，租車服務正好切合他們的需要。」現時CarShare的客群主要有三大類，包括假日租車到郊外遊玩的年輕家庭、租車一星期至一個月作通勤用的中小企老闆、及打算買車前試車的客人。「第三類的客人愈來愈多，因陳列室太多只提供新車款，而且只有約十分鐘時間試車，難以讓用家充分了解汽車性能及特點。」

CarShare車款多元，由最慳油的日本車，到歐洲名廠汽車亦可選擇。Joyce指，為了提供更多元化的選擇，公司一直爭取與不同汽車廠商合作，「因租車服務在香港很新鮮，汽車廠商沒有相關經驗借鏡，故須花大量時間進行遊說。」現時，CarShare與大眾汽車(Volkswagen)、現代汽車(Hyundai)等建立合作關係。「汽車廠商擁有良好的線下服務，如不同類型車款及陳列室等，我們則精於線上推廣及營運，雙方可互補不足。汽車廠商亦可透過我們了解新一代的用車習慣。」Joyce表示，CarShare打算進軍東南亞市場。



● CarShare參考外國的模式，利用停車場閒置汽車作供應，建立租車中介平台。



善用閒置勞動力 提供專業洗車服務

家住沙田的杜振康(Leo)與不少車主一樣面對洗車煩惱。所住屋苑的停車場禁止洗車，附近油站的洗車服務在周末則大排長龍，「洗一輛車約需二十分鐘，一條隊約有二十多輛車，豈不是要等幾個小時！」洗車困擾促使原本創辦寫App公司的Leo成立「洗車俠」，解決個人問題同時再度創業。「洗車俠」創辦至今一年多，由原本兩名股東，發展至擁有一百名受訓洗車員及五名專業汽車美容師傅的規模。

創業之初，「洗車俠」先要面對洗車員人手問題。「我曾與業界車行及私人洗車員聯絡，但他們對合作不感興趣。」Leo念頭一轉，決定與非牟利機構合作，親自培訓員工，善用退休長者等閒置勞動力來提供洗車服務。「耆康會『退休長者就業計畫』提供機會讓我們招募洗車員，退休長者亦有就業出路可選擇。」Leo指，洗車工作的特性符合退休長者的工作需求，「我們使用無水洗車技術，毋須打水洗車，增加洗車服務的彈性。洗車員每次只需帶一袋約超市膠袋分量的清潔劑，約三十分鐘便可完成一次洗車服務，體力消耗不算高。另外，他們可按自己的意願，決定每日

做多少宗生意，及選擇洗車地區。」普通洗車收費為九十五元，完成一宗生意，洗車員可獲六十五元酬勞，剩下的三十元則為十元成本及二十元利潤。

「洗車俠」另有五名專業汽車美容師傅負責打蠟及鍍膜服務。Leo指，電召客貨車App出現後，令客貨車競爭加劇，加上經濟環境欠佳，不少客貨車司機收入下跌。「洗車俠」與客貨車司機合作，為他們提供一個多月的在職培訓，之後便可以接定單。「汽車美容服務的工具佔客貨車約五分之一位置，司機用六小時完成汽車美容服務，所得收入已比他們平日工作十至十二小時的薪金高。」

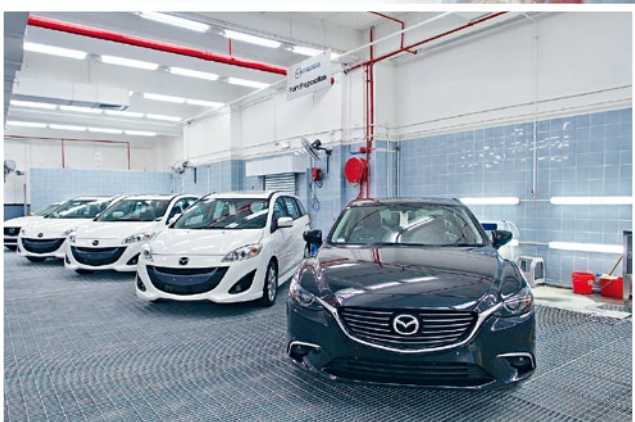
Leo指，「返單率」高、明碼實價及穩定服務提供者，是共享經濟成功的三大要素。以「洗車俠」為例，一般車主約一星期洗車一次，若用戶滿意服務，便會再次使用，可維持穩定客源，現時一日約有一百宗生意。網站清晰列明各項服務的價錢，省卻報價過程。Leo強調，「服務提供者是平台的基礎，故必須與他們建立良好及公平關係，互相尊重。」



●「洗車俠」與客貨車司機合作，培訓五名專業汽車美容師傅，負責打蠟及鍍膜服務。



●「洗車俠」使用無水洗車技術，毋須打水洗車，增加洗車服務的彈性。



●洗車困擾促使原本創辦寫App公司的Leo成立「洗車俠」，解決個人問題同時再度創業。



借物 App 減少浪費 重建社區關係

Gaifong App創辦人梁懷宇(Elliot)本為研究經濟學的政策研究員，一直對另類消費模式深感興趣。2014年，Elliot決定將研究理論及理念化為實際行動，在香港試行共享經濟，並獲數碼港創意微型基金資助十萬元成立公司，成功踏出創業第一步。

「Gaifong」取自廣東話「街坊」諧音，是一個閒置物品的租借平台，所提供的物品種類多元，包括派對用品、戶外用品、廚具等。用戶可透過App搜尋附近用家有沒有借出所需物品，如發現心頭好便可發出借物徵求。Elliot表示，物主可將物品於Gaifong平台上架，然後設定每日租金，一旦物品租出，Gaifong便會

收取第一日租金作為手續費，其餘租金則歸物主所有。

很多香港人購物後，只用一、兩次便棄於家中，十分浪費。透過租借平台，用戶不但可以合理租金租借需要使用的物品；更不需「用一次買一次」，善用身邊的閒置資源，減少不必要的消費。除了省錢及環保，Gaifong亦讓社區人士藉租借物品，重新建立社區關係。Elliot不諱言，Gaifong最大挑戰的是改變消費者的思維模式及生活習慣，但他對Gaifong的發展前景非常樂觀，「隨着消費者的態度及需求正急速改變，不少千禧世代(millennials)都在尋求可持續發展及低碳的生活模式。」

●「Gaifong」是一個閒置物品的租借平台，提供的物品種類多元，包括派對用品、戶外用品、電子易器材等等。



●2014年，Elliot決定將另類消費模式的研究理論化為實際行動，在香港試行共享經濟，創辦Gaifong App。



●Good Lab提供與社會創新相關的諮詢顧問服務，在共同工作空間協助社會初創企業成長。

基地助創業 政府扮演關鍵角色

近年創業風熱熾，不少初創企業基地為創業者提供資源及意見，幫助他們實踐理想。Good Lab提供與社會創新相關的諮詢顧問服務，在共同工作空間協助社會初創企業成長。Good Lab Community Curator易汶健(Ronald)指，他們邀請專業人士為創業者提供意見，並舉辦各項與共享經濟有關的講座和工作坊，例如2014年底的共享經濟Hackathon。

Ronald表示，共享經濟提供交換、租借、以物易物等不同經濟模式的選擇。政府和大型機構應加強推動開放數據，及開放閒置空間給社區使用，以帶動共享經濟業務。「畢竟共

享經濟能否在香港成長，很靠政府會否修改法例配合，以及人們是否願意分享資源。」另須注意的是，共享經濟以科技平台主導，雖然拉近人際連結，建立社群，但同時引起侵犯私隱和行動數據的擔憂。正如HKIRC的調查結果顯示，網絡安全是用家最關注的問題，一個易用且安全的平台會吸引更多新用戶嘗試共享經濟。

陳志邦博士則指，「共享經濟相比其他初創企業，如科研公司，所需的資本較少，相對容易創業。」若初創企業希望打入外地市場，陳志邦建議他們與投資者合作，增加生意規模。J