創業難度不低 有志者需累積充足實力

個案背景



香港素以勇於創新、冒險和自我激勵的企業家精神而聞名。不少上班族抱有創業夢，希望能創立屬於自己的企業，打造自己的一片天。一位「問問專家」業務諮詢服務申請人本身任職於一家傳統企業，在打工累積經驗和創業資金的同時，不斷觀察市場的變化，希望捕捉到商機，成就自己的創業夢。

申請人提出的問題

申請人潘先生意識到未來是電子支付的世界，而本地的傳統支付工具雖然起步早，但技術發展卻落後於市場上其他新興的支付平台。潘先生希望研發一個新的支付平台，或收購市場上的支付工具再作升級，以填補市場缺口。他希望就這個想法的可行性諮詢顧問。

專家顧問提供的分析/ 意見

申請人潘先生曾與工業貿易署「問問專家」企業策略顧問刁俊源先生詳談。在聆聽潘先生的看法後，刁先生認同企業的既有優勢和傳統的經營模式並不能保證持續成功。「一些曾經叱吒風雲的巨型企業看似坐擁市場優勢，但事實上，市場瞬息萬變，不斷有新挑戰者湧現，可以說是危機四伏。在近年，不論本地或歐美的傳統大企業亦遭受不少挑戰，生意規模不斷縮減。」刁先生繼續分析：「以往常見的情況，多是新競爭對手出現，爭奪現有的市場份額。但近年常見的另一種情況，是行業出現顛覆性的創新，挑戰者提供另一種嶄新的產品或服務，創造一個新的市場，對傳統市場和行業巨頭造成根本性的打擊，例子包括線上支付平台、電動車、無人機及人工智能等等。」

刁先生認為正正因為現實世界的多變，商業社會才充滿生機和活力，而這正是創業家表現身手的舞台。「例如近年興起的人工智能，雖然美國在初期看似獨領風騷，但內地急起直追，甚至研發出別樹一幟的產品。」在這些創造新市場的故事中，企業家都是目標明確，決心堅定的人。刁先生建議創業人士應該跳出框框，敢於創新，甚至打造一個全新市場。

就著潘先生提出收購現有支付平台再作升級的想法，刁先生對此保留意見。「傳統企業並不容易適應新改變，因為它們往往有過去的包袱，而其經營模式也未必能適應新

環境。」他比喻說：「人類發明了馬車代步，後來又發明火車、飛機。當市況已出現根本性的改變，再在舊有的方式上繼續投入顯然不是最好的選項。與其嘗試為馬車加裝翅膀，倒不如考慮新的技術。」



刁先生亦指出：「創業者應對創業計劃有充份掌握，了解市場現況和潛在競爭對手，同時預備在資金和時間上的投入，也要堅實自己創業的初心。始終，創業是一項高風險的投資，必須有周全準備，才能提高成功機會。」以潘先生的個案為例，刁先生提醒創業人士要小心衡量計劃所面對的困難，如果評估後覺得成功機會不高，不妨繼續累積經驗、能力和資源。創業之路很寬廣，只有各方面都準備充足，才可以隨時按市況而動。

申請人與專家顧問會面後如何處理問題

潘先生認同刁先生的分析和意見。他現時仍在努力累積創業的本錢，希望最終能夠實踐創業大計。

專家顧問就個案指出中小企業可學習到的重點/ 精要

專家建議：「商業世界機遇處處，但創業難度不低，有志創業者需要累積充足實力。」

在「問問專家」業務諮詢服務個案分析集內提供的任何意見、結論或建議，並不代表香港特別行政區政府及工業貿易署的觀點。