创业难度不低 有志者需累积充足实力

个案背景



香港素以勇于创新、冒险和自我激励的企业家精神而闻名。不少上班族抱有创业梦，希望能创立属于自己的企业，打造自己的一片天。一位「问问专家」业务咨询服务申请人本身任职于一家传统企业，在打工累积经验和创业资金的同时，不断观察市场的变化，希望捕捉到商机，成就自己的创业梦。

申请人提出的问题

申请人潘先生意识到未来是电子支付的世界，而本地的传统支付工具虽然起步早，但技术发展却落后于市场上其他新兴的支付平台。潘先生希望研发一个新的支付平台，或收购市场上的支付工具再作升级，以填补市场缺口。他希望就这个想法的可行性咨询顾问。

专家顾问提供的分析/ 意见

申请人潘先生曾与工业贸易署「问问专家」企业策略顾问刁俊源先生详谈。在聆听潘先生的看法后，刁先生认同企业的既有优势和传统的经营模式并不能保证持续成功。「一些曾经叱咤风云的巨型企业看似坐拥市场优势，但事实上，市场瞬息万变，不断有新挑战者涌现，可以说是危机四伏。在近年，不论本地或欧美的传统大企业亦遭受不少挑战，生意规模不断缩减。」刁先生继续分析：「以往常见的情况，多是新竞争对手出现，争夺现有的市场份额。但近年常见的另一种情况，是行业出现颠覆性的创新，挑战者提供另一种崭新的产品或服务，创造一个新的市场，对传统市场和行业巨头造成根本性的打击，例子包括在线支付平台、电动车、无人机及人工智能等等。」

刁先生认为正正因为现实世界的多变，商业社会才充满生机和活力，而这正是创业家表现身手的舞台。「例如近年兴起的人工智能，虽然美国在初期看似独领风骚，但内地急起直追，甚至研发出别树一帜的产品。」在这些创造新市场的故事中，企业家都是目标明确，决心坚定的人。刁先生建议创业人士应该跳出框框，敢于创新，甚至打造一个全新市场。

就着潘先生提出收购现有支付平台再作升级的想法，刁先生对此保留意见。「传统企业并不容易适应新改变，因为它们往往有过去的包袱，而其经营模式也未必能适应新环境。」他比喻说：「人类发明了马车代步，后来又发明火车、飞机。当市况已出现

根本性的改变，再在旧有的方式上继续投入显然不是最好的选项。与其尝试为马车加装翅膀，倒不如考虑新的技术。」



刁先生亦指出：「创业者应对创业计划有充份掌握，了解市场现况和潜在竞争对手，同时预备在资金和时间上的投入，也要坚实自己创业的初心。始终，创业是一项高风险的投资，必须有周全准备，才能提高成功机会。」以潘先生的个案为例，刁先生提醒创业人士要小心衡量计划所面对的困难，如果评估后觉得成功机会不高，不妨继续累积经验、能力和资源。创业之路很宽广，只有各方面都准备充足，才可以随时按市况而动。

申请人与专家顾问会面后如何处理问题

潘先生认同刁先生的分析和意见。他现时仍在努力累积创业的本钱，希望最终能够实践创业大计。

专家顾问就个案指出中小企业可学习到的重点/ 精要

专家建议：「商业世界机遇处处，但创业难度不低，有志创业者需要累积充足实力。」

在「问问专家」业务咨询服务个案分析集内提供的任何意见、结论或建议，
并不代表香港特别行政区政府及工业贸易署的观点。