

亞洲糖王郭鶴年說過：「創業宜趁早，拓業不怕老。」創業拓業除了要把握時機，能善用外部資源還可事半功倍，今期請來兩位過來人分享經驗。

創業有門路 拓業放膽做

筆者早前出席了本報與多方合辦的「滙智營商中小企高峰會」，席間聽到不少中小企老闆長嗟短歎，謂歐美出口生意額一落千丈。政府也沒有坐視不理，為協助OEM和ODM中小企升級轉型和建立品牌，政府特別在6月底推出了10億元「發展品牌（Branding）、升級轉型（Upgrading）及拓展內銷市場（Domestic sales）專項基金」

（簡稱「BUD專項基金」）。基金按對等形式提供資助，政府最多資助個別項目總核支開支的50%，累積資助金額上限為50萬元（見表一）。（OEM：Original Equipment Manufacturing，按客戶原圖設計代工製造；ODM：Original Design Manufacturing，為客戶提供設計、代工製造服務。兩者皆沒有自營品牌）



貿易發展局副總裁方舜文

拓業

除了拓內銷，進軍其他新興市場也是本地中小企的另一出路。貿易發展局副總裁方舜文在與會期間談到，以非洲尼日利亞（Nigeria）為例，當地的大型商場Ikeja City Mall方圓8公里人口中，有390萬人人年收入達18,000美元，他們對服裝、電器和電子通訊產品需求甚殷。經貿發展局轉介，本刊也約訪了萬保剛集團（01213）主席洪劍峰，向其進軍南非經驗取經。

放眼非洲

「我們1990年已開始與南非那邊有貿易，1994年南非廢除種族隔離制度，由黑人主政，經歷過一段陣痛後已漸上正軌，經過10年的經驗累積，我們決定在2001年收購南非一家工業設備零部件公司51%股權。我們收購前，該公司每月生意額約200萬元，現時已擴大至每月700萬至800萬元，預計未來生意額還可多做一至兩倍。」洪劍峰剛從南非回來，笑指約翰尼斯堡（Johannesburg）其實像香港深水埗，黑人較多，但治安並非如想像般恐怖。「我們主要還是跟當地白人和印度人做生意，其實南非有相當完善的道路和電力系統，基建配套比其他非洲國家發達，是進入非洲很好的橋頭堡。當地普通居民月薪約3,000港元，但專業人士如軟件工程師月薪可達15,000港元，所以當地對電

子通訊產品需求相當大，我們也正考慮在那邊拓展電腦配件業務。」除了非洲，洪指近年來自俄羅斯和東歐也增加了不少。

先謀定而後動

洪劍峰談到，大部分企業跟非洲人只做貿易，如果要到當地直接投資或成立子公司，他建議最好要有5年以上生意往來，而且要找「地頭蟲」合作。方舜文也建議，中小企尋找貿易夥伴，最好透過當地商會轉介或向本港出口信用保險局查詢買家的信用情況（信保局提供3個免費海外買家信用評估服務），也可以小批量定單先行。

以往中小企多以參展形式吸引潛在買家，貿發局也經常舉辦到世界各地的商貿團和展覽，如9月7日和9月18日在港分別有「開拓非洲及中東市場研討會」和「印度及印尼商機研討會」，11月下旬又有「肯尼亞、尼日利亞及加納商貿團」，詳情可瀏覽貿發局網頁<http://www.hktdc.com/info/trade-events/i/PP/en/Product-Promotion.htm>。另外，政府的「中小企資助計劃」有多項基金供中小企申請，如「市場推廣基金」資助中小企參與的出口推廣活動（如參與展覽）總開支的50%或最高5萬元，每家

中小企業最高累積資助上限為15萬元（見表一）。企業除了自行尋找商貿夥伴，也可請貿發局轉介1至3間成功率和信譽較高的海外買家，費用為每家300美元，可瀏覽<http://www.hktdc.com/mis/bm/tc/香港貿發局配對服務.html>。

洪劍峰指，以他和下屬過往經驗，這些資助不難申請：「政府其實幾慷慨，尤其2007年後覺得政府對扶持香港產業方面比以前積極和認真，產業這東西不是一兩年就搞得起的，台灣在90年代初政府開始大量投入高科技產業，也是到90年代中才突飛猛進。」

萬保剛集團主席洪劍峰



創業

談起高科技產業，原來洪劍峰也是一名天使投資者（angel investor，指對初創企業進行股權投資的富人）。「科學園剛建立時，我被邀作顧問，後來參加了它們的天使投資脈絡，會定期



啟通科技行政總裁黃新凱

聽園區內的高新企業簡佈會，對有潛力的企業才出手。其實天使投資對香港高新產業很重要，你找創投（venture capital），他們多是外資或內地基金，對中小企興趣不大，一開始就跟你說產

品要針對環球市場，對培育本土產業無耐性。」他本人早前用200萬元入股了專注研製電子紙尿片的啟通科技，並轉介本刊訪問該公司行政總裁，以了解科學園以及創新科技署（ITC）提供的創業資助。

善用政府基金

啟通科技的「護理適」電子化尿濕護理系統剛在

今年4月的日內瓦國際發明展奪得金獎，去年也在香港秋季電子展獲「創新科技大獎」及「消費電子金獎」，加上其商業可行性，是吸引天使投資的主因。公司CEO黃新凱在訪問中談到：「不是一開始甚麼都沒有就申請資助，自己至少要有100萬至150萬元資金作起步，也要花1年時間做前期工作，到達一定階段，如有產品樣辦就可以找ITC和天使。」他笑稱大部分入創業資金都是來自「3個F」：family、friends和fool。

談到申請資助，他也有不少心得分享：「打從一開始ITC便與你期望不同，政府部門要交差，所以業務計劃書一定要寫得好，這就是為甚麼私人公司申請成功率低、大學成功率高，因為大學研究人員寫計劃書較拿手。」除了計劃書，他指創新科技署還要考慮產品的商品化機會、科技含量以及公司團隊經驗等。「ITC會資助你一半開支，但僅限研發人員人工、器材等，不資助行政開支、市場推廣，所以要預四分三開支是自己出。如果最後還是賺不到錢，你不用還錢給ITC，但如果賺到錢當然要按比例分紅給它。」另外，科學園也為園區內的公司提供多項優惠，如辦公室第一年免租，第二、三年半租，參展、商業配對、聘請實習生等都有資助和支援。「申請進駐科學園大概要半年時間，要通過一個評審委員會，看看你的公司科技含量有多少。租金方面，呎租大約每月20元，雖然較火炭為高，但勝在配套設施夠新又齊全。」

近幾年智能電話大行其道，有不少科技鬼才申請了「創新及科技基金」搞手機應用程式（apps）或網購公司，成功例子比比皆是。除了政府資助，坊間還有一些私人創業基金供考慮，如果你自問有才幹、有眼光、有膽識、有門路，不妨放膽一試，「創業宜趁早，拓業不怕老」！

（註：MPF半自由行系列會於每月首期刊出）