

香港愈來愈不歡迎創業

最近有位企業家朋友研究賣盤，詢問我的意見。通常創業者有意出讓生意不外乎兩個原因。其一是生意做得很成功，吸引了投資者或機構買家出高價收購，創業者套現離場（Exit）。除非創業者視其生意如親生子女，或是立志做大做強搞上市，通常這都是創業者理想的出路。其二，生意不過不失，略有微利，猶如雞肋。創業人通常在堅持與退出的十字路口徘徊。

這名朋友，營銷出身，數年前創立了自己的事業。由One-man band 到中港台都有營運團隊，在行內薄有名氣。在這數年間更曾經進行融資，引入多個策略性機構股東，獲得資金大展拳腳。

在這種營運資金並不缺乏、背後有實力股東撐腰的情況下，為何創辦人還是會萌生退意？

請好員工難難拓展業務

首先，像朋友這類服務型企業，跟律師樓、會計師樓一樣，本質上可擴展性（Scalability）較低，亦即是要拓展收入，便需增聘人手，但成本同時增加，拖低盈利。工資成本不斷上升，勞動市場亦有變化。朋友便經常訴苦道：請人難，請好員工更難。

第二，是來自其他股東的壓力。從以前只對自己交代，到融資後要對股東「交數」，畢竟是兩回事。而且有「外人」進駐董事會，如何在眾說紛紜中平衡各方利益，為企業定出最佳方案，很考主事人的工夫。所以創業人，心中有火只是開始時的推動力；強韌的情緒智商，才是在長跑途中堅持不倒的重要因素。

可能更重要的是，如果主事人覺得出售生意的現值比繼續經營的將來回報更高，賣盤其實是理性的決定。生意講求執行，執行講求心態。所以關鍵是創業者對未來的信心。

分析一輪，其實都不及朋友的一句到尾：「我覺得香港愈來愈不歡迎做生意。」

最近舊同學聚會，有人剛從台灣遊玩回來，大讚當地民風淳樸，悠閒宜居。一席間，**移民台灣**竟成了飯桌上的熱門話題。我們大都經歷過「太空人」的年代。從九十年代移民潮，到九七後的回流，20 多年，一路走來，身分定位轉來換去，其實都是想有更好的發展和思想空間，更是為了下一代有更好的將來。

多元智能是成功創業元素

近年來，香港一直被批評產業過於單一化、科技缺乏創新、社會缺乏創意等問題。面對四周不斷增強的競爭，我們更應投資更多給下一代，特別是優質的教育，啟發他們的多元智能：培育想像創意、訓練適應能力、提升兩文三語，才能使他們在知識型經濟中脫穎而出。

凱洛管理學院- 香港科大（Kellogg-HKUST）EMBA 創辦總監Professor Steven J Dekrey 說過：「適應力和領導力是成功企業家的重要元素」。鼓勵創業，同時推動社會進步。讓下一代也有機會，如香港電視（1137）主席王維基所言，「繼續追尋香港的夢」。

莫冠業GNEC 投資管理info@gnec.net