

經濟轉角人思變 轉讓平台有得搞 創業教主 教你買一盤生意

「很多人想創業，但不知從何入手，接手原有的生意不失為一個辦法，不少生意轉讓平台因此應運而生。932，取其諧音「搞生意」，其生意轉讓平台創辦人之一的周兆輝（Jeff）接受本報訪問時表示，早在6年前，他與幾個合夥人留意到市面上有生意轉讓這門生意，但他們認為可以發展得更好，故投資了7位數字成立932生意轉讓平台。他深信，自己的平台能夠提供更快捷及更仔細的生意資訊，並透過人才培訓，協助有志創業人士更大機會成功。」

■文：香港文匯報記者 莊程敏／圖：潘達文

■周兆輝留意到生意轉讓的商機，與合夥人投資了7位數字成立932生意轉讓平台。

932創辦人小檔案

- 周兆輝(Jeff)
- 38歲
- 現任普斯匯達(932舊名)聯席董事
- 就讀中文大學機械工程
- 曾任職旅遊、機械工程、保險等行業



見慣成功失敗 小改變定輸贏

932聯合創辦人周兆輝（Jeff）小時候在屋邨長大，就讀機械工程出身，畢業後曾當過旅行團領隊、保險及機械工程的職業。直至2011年才與任職I.T.及會計的夥伴共同投資7位數字創立生意轉讓平台。他坦言，雖然市面上的生意轉讓平台不少，行業競爭大，但憑着完善的系統、收盤收得較仔細，並加強員工的培訓，公司僅兩年半便達到收支平衡，每年盈利都穩步向上。

擬設課程加強創業配套

Jeff稱，生意轉讓平台的經營模式其實與地產代理差不多，主要是為客戶做合適的配對，目前平台上最多出讓或接手的生意價格介乎20萬至80萬元，而促成雙方交易後，平台會收取不同程度的佣金。平台至今經營了6年時間，他亦看過不少失敗與成功個案。

他建議，如果年輕人想創業，應先搜集多些資料，並預備一定的金錢，因他看到很多生意其實是可以做下去，但因金錢原因無法守住。另外亦有一些是只開業數月，甚至數星期，幾個合夥人就鬧翻，令生意做不住。公司未來希望新增一些課程及培訓予已開立生意的客戶，提供配套服務如設計宣傳策略等，協助他們在創業路上更易成功。

周兆輝續指，他曾留意到一間荃

灣的餐廳原本由一對澳洲夫婦經營，他們入貨入得很貴，通常只到附近街市買貨，雖然食物做得很好，最後都做不下去；後來該店易手，新東主有途徑入平貨，令整體營運資金大減，雖然食物味道有所下降，但由於服務態度很好，平日積極與客戶建立關係，現時餐廳經常「排長龍」。

因此周兆輝認為，有時要獲得成功可能只取決於一些微小的改變。

周兆輝認為，香港近年的創業風氣不錯，可能因為以往較多工作是長工，但現時很多已轉為合約制，令人們的創業慾望提升。「另外，每逢經濟轉角都會有更多人投身創業，如經濟特別差時，失業率增加；經濟特別好時，人們又想多作投資。」

架生可沿用 新手慳成本

他指出，生意轉讓的種類多數是飲食、教育、化妝、美容院等為主，因如經營同類生意，頂手的人可省回一筆裝修費，不少「架生」都可以沿用，加上飲食的牌照轉讓會較新手申請容易得多，故即使是已有生意的人都會考慮透過購買生意去節省成本。他粗略估計：「一般購買原有生意會較自己開業節省高達一半成本。」他補充，另一個好處就是可以參考原有生意的利潤情況，這對於新手來說很重要。

據周兆輝介紹，932平台目前的生意盤有超過500個，生意盤出讓的叫價由10萬至千萬元都有，視乎本身的配套、資產折舊、人流及利潤情況等而定，公司每年處理的交易額高達1億元。由932平台上所見，大部分為飲食業放盤，以一間九龍灣的日式放題餐廳為例，面積達2千多方呎，參考利潤為3.6萬元，出讓價38萬元。另外，亦有特許經營項目，如松坂庫Hungary Korean 3年的加盟費為15萬元，粒粒雪糕及繼光香香雞等，知名的品牌已具有一定的粉絲，可省卻開

業初期的宣傳費用。

生意上軌道 細鋪變大鋪

雖然不少人認為放盤的生意大多都是虧本才想轉讓，但周兆輝解釋，有三分一的老闆將生意轉讓是因為想擴展，或由小鋪轉大鋪。例如有店主會先開設一家小食店，做了一至兩年後，當生意上了軌道，建立了信心再找大鋪位，那時候他就會「放盤」。另亦有些店主由於退休、移民、照顧家人而欲轉讓生意。目前932平台僅有兩至三成生意盤的盈利情況為虧損，周兆輝指出，這些盤亦一樣有人承接，因為這些盤的轉讓費會較低，如經營同類生意的接盤人能沿用廚房的工具，只需重新裝修門面，成本大減。加上不同人有不同的經營手法及產品，故亦不一定會蝕，「通常有信心接得虧蝕盤的反而會賺，因他必然有其實力。」

事前準備足 較易虧轉盈

當被問到有否留意到哪行較容易賺錢，周兆輝坦言，「很難說哪一行較賺錢，主要是看經營者的能力，很多原本蝕錢的生意在易手後都能扭虧為盈。」他補充，留意到多數如果在事前問得較多問題的人，通常較易成功，因代表他們事前的規劃做得較充足。另一方面，租金亦是一大重點，如果租金低，蝕錢的機會亦相對降低。他續指，早兩年的租金水平貴得很離譜，續租升幅高達50%，但今年有三分一的商戶都獲得減租。



■生意轉讓平台上大部分為飲食業放盤。

SmarTone 機械人 識跳舞講情話 叻客

香港文匯報訊 SmarTone Robotics起動，數碼通（SmarTone）昨日首度把智能機械人引進其門市，期望以嶄新的機械智能科技，為客戶帶來互動及有趣好玩的門市體驗。

智能科技增添門市體驗

適逢情人節，SmarTone特別引入至潮至smart智能機械人NAO，與另一日本大熱機械人Pepper，於其apm門市香港首次同場亮相。NAO更即場與網絡紅人Lilian Kan一展身手比拚強勁的舞技，更大展其語言天分，以多國語言送上甜言蜜語及搶答IQ題，氣氛熱鬧。

NAO動作精細豐富，外形具先進時代感，多才多藝，不但擅長歌舞表現，更具備智能對話及即時互動功能。NAO更會於指定的SmarTone門市，向客戶推介最新服務、上台優惠及最新手機配件等。想與NAO近距離接觸的客戶，可

由即日起至3月13日親臨SmarTone apm、ifc及沙田新城市廣場三間門市。稍後NAO亦會於SmarTone其他門市與客戶交流及互動。

SmarTone市務及銷售部主管林寶彤表示，SmarTone一直緊貼全球資訊科技潮流，致力為本地電訊業注入創新元素，希望透過機械智能科技為客戶帶來更多的互動及更大的樂趣，以提升整體客戶體驗。

SmarTone產品開發及業務發展主管管紀東稱，Robotics是現時全球科技界追捧的熱潮之一，未來將引入更多最新的智能機械人產品及配件，以最新科技開拓本地企業方案及個人消費市場。

此外，更將於未來推出智能機械人租借服務，亦會舉辦程式編寫工作坊，培育年輕一代對機械智能科技的興趣。



■左起：管紀東，Lilian Kan，林寶彤。

飛達擴孟加拉產能



■飛達控股顏寶鈴。
陳楚倩 攝

香港文匯報訊（記者 陳楚倩）飛達控股（1100）副主席兼董事總經理顏寶鈴昨於傳媒午宴表示，計劃在孟加拉建設樓高20層的總部，現階段已購置土地。現時孟加拉廠房產量約每月250萬件產品，第二期孟加拉廠房擬增聘3,500人。在第二期廠房建成及增聘人手後，明年產能有望增至400萬件，後年可達每月500萬件。

她表示，當地工人薪金約每月120美元（約930港元），較內地人均薪水6,000元人民幣為低。雖然內地人工等成本較高，但公司仍會將設計及研發等相關部門留在內地，現時內地的人手約有1,300人。

中旅總社香港航空推親子遊

香港文匯報訊（記者 張聰 北京報道）今年是香港回歸20周年，近日中旅總社與香港航空共同研發推出了「小豆遊香港」系列親子遊產品。據中旅總社相關負責人介紹，該系列旅遊產品由北京始發，並主要為攜帶6歲以下兒童出行的親子遊客戶打造。對於為何選擇香港，中旅總社相關負責人表示，親子遊客戶選擇出行時，往往考慮兒童不適宜長途飛行的問題，香港在飛機航程上非常合適。

該負責人表示，有關產品包含迪士尼門票，在給孩子帶來歡樂的同時，亦能夠兼顧家長的愛好和樂趣。此款產品的住宿均選擇中旅集團旗下四星級標準的維景國際酒店，地接方是香港中旅社，用的導遊都是香港十佳導遊。此外，香港中旅社有19條經典一日遊線路可供遊客選擇。



■左一為SMRC總監盧永鴻，左五為環境局副局長陸恭蕙。
莊程敏 攝

調查：港中小企社會責任感升

香港文匯報訊（記者 莊程敏）香港理工大學管理及市場學系的可持續發展管理研究中心（SMRC）昨發佈第四屆「香港中小企業可持續發展指數」。結果顯示，33間中小企的總平均分為66.02分（總分100分），與第三屆（2014年）比較上升3.2%，與第一屆（2012年）相比，升幅則為13.2%。SMRC總監盧永鴻指出，5年的數字顯示，中小企在企業的社會責任（CSR）及企業可持續發展上，整體有穩健進步，成績令人鼓舞。SMRC披露，33間中小企的總平均

分為66.02分，標準差為24.34，反映高與低排名的公司，表現有相當大差異。共有十間公司獲得70分或以上，而去年只有六間公司達此水平。同時，與2011年比較，五年間總平均分升幅達13.24%，顯示本地中小企業在企業可持續發展上，已由「起步」進升為「履行」的階段。

是次獲得最高評分的公司頭3位依次分別是：親子王國、日本命力健康食品以及科文實業，分數達90分以上，為「前驅者」。首十名的中小企平均分為88.81分，全部維持在「成功

者」的水平。

盧永鴻表示，香港有超過32萬中小企業，積極履行企業社會責任的仍然未見普及，而在CSR及企業可持續發展表現卓越的亦只佔少數。個別中小企須要不斷提升對CSR的管理和實踐的了解和知識，更須長期維持對承擔CSR的熱誠。HKSMBSI的發佈，可以鼓勵整體中小企業界重視企業社會責任的商業和社會效益；SMRC亦按個別中小企的評估表現，為他們提供持續改進的建議，以增強他們實踐企業可持續發展的信心和能力。