

與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事

## 不做「苦二代」

### 莊超平全靠兩道撒手鐮

1978年，莊超平(Dave)接管了爸爸一手建立的工廠，然而，他並不是個富二代，反之，他可說是「苦二代」。只因他一方面要苦讀，另一方面還要刻苦經營工廠的業務，遇上不景氣時，還需賣掉生財工具才能度過低潮。今天，Dave把工廠開到越南，事業成功全憑兩大撒手鐮.....



莊超平(Dave)的爸爸早年從上海移居香港。他沒有唸很多書，卻對機械工程熟悉，在港定居後不久便開了一家小型工廠，承接玩具零部件加工生意。在1970年代，這種俗稱山寨廠的小工廠有很多，買數台俗稱「啤機」的注塑機便可營生了。

Dave從官立工業中學畢業後，唸了一年預科，然後順利考進了當時的香港理工學院，選修工業及系統工程高級文憑課程。「工業中學學生較容易考入理工。」Dave說：「當時，我一個星期有三、四天要上班，幸好那時是不計較出席率的，只要考試及格便行。」

畢業前一年，他父親決定把生意交給他打理。

「我常常跟客人說，我是爸爸工廠裡的第一個童工。」Dave打趣說：「從小學開始，我便會到工廠裡幫忙。我在1979年從香港理工學院畢業，卻在78年從爸爸手上接過了山寨廠的業務！」父親不明白預科是什麼，認為中學畢業已經了不起，他雖知兒子要繼續唸書，仍要讓他繼承業務。Dave只好一邊上學，一邊翹課回廠裡工作。幸好他的底子打得穩，最終能以優異成績畢業。

Dave的工廠只有十多名工人和幾部注塑機，主要從事玩具零部件加工工作。

「那時，系裡最出色的4位優異生會有機會修讀香港大學的學位課程，但為了生計，我只好放棄這個機會。後來，我在理工兼讀了另一個課程，考試及格後獲得等同學位的資歷。」Dave說：「理工的課程共有十三科，涵蓋廣泛的內容，不論工程、機械、電子、系統管理，以至會計，每一科都能在玩具業派上用場，對業務有很大的幫助。」

## 與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事

在理工進修的幾年裡，Dave 學會了不少營商知識，亦建立了重要的人脈網絡，這後來成為他創業的撒手鐮之一。

「很多玩具業行家都是修讀工業工程出身的，當中不少還是我的學弟。接手父業後，我繼續做玩具零部件加工生意。有一年，我們遇上石油危機，原材料的價格漲得厲害，我們的大客戶甚至要停工九個月。為了渡過難關，我每兩個月便賣掉兩台機器，方能發薪水給工人，熬了足足九個月，待塑料價格回穩了，業務才漸漸回復正常。」



公司在 1989 年正式轉型至玩具製造

在危機期間，Dave 意識到為他人加工業務不可能有長遠的發展，於是想到拓展 OEM 來料加工業務，但在踏出這一步之前，他施展出另一殺手鐮，那就是努力做好準備。

「1987 年起，我把部分生產設施移到深圳，到了 1989 年，我已把全工廠搬到中國內地。業務方面，我們以加工為主，同時也開始生產自己設計的簡單玩具。」 Dave 說：「我們先開拓 OEM 業務，以製造塑膠玩具開始，然後慢慢拓展其他客戶；到了 1989 年才正式轉型至玩具製造。」

Dave 選擇等上幾年才正式轉型，是為了等候從事玩具業的學弟們登上要職，有了這些人脈，他們就不愁沒有生意。另一方面，他要為工廠做好部署，準備一定的設備和規模，以應付大客戶的訂單。」

他在深圳的玩具廠曾三度搬遷，2006 年在清遠開設分廠，2008 年投產，5 年前更在越南設廠。至於在深圳的工廠已在 4 年前正式關閉。如此一收一放，盡顯他高瞻遠矚的目光。



莊超平先生與越南同事合照

「在內地設廠有兩大問題，那就是勞工短缺和工資上漲。香港商人守規矩，繳足稅項，什麼手續都做得不缺，因此經營成本高昂。相反，那時越南的經營成本偏低，但我們要適應當地文化，他們的『罷工』文化，如送飯給夜班工人的公司少送了幾盒飯，夜班工人便會叫日班工人罷工，要廠方確保這種事情不會再發生才會復工。事情雖瑣碎，但這確是他們文化的一部分，我們必須適應。現在，我們對此非常有經驗，一旦發生，往往能妥善處理。」

## 與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事

Dave 的公司越南虧蝕了兩年，至今算有不錯的利潤。不過，他並不建議人們現在到越南設廠，除了因為時間不對外，亦因當地政府並非對所有行業都來者不拒。

從「被迫」接棒當上老闆開始，到成功轉型及不斷蛻變，Dave 不諱言勤奮就是他的成功要訣。「無論做任何工作，懶惰一定不行。當年我一個人做三個人的工作，有時還要在工廠的尼龍床睡！除了勤奮工作外，有空也要多學習，吸收新的知識。另外，要努力建立社交和人脈網絡。我以前很害羞，不善交際，但不跟別人交際應酬可做不了生意，我唯有強迫自己多與人接觸，當成工作的一部分。還有，腦筋也不要懶惰，多看報紙新聞，不要和時代脫節。」

最後，Dave 不忘提醒後進開拓中國市場。「我很欣賞內地市場。」他說：「最大的創業機會都在中國市場！香港的市場小，歐美市場有保護主義，與其靠外國人做外國生意，何不做自家中國人的生意？我們都是中國人嘛！」

香港人經過英式教育的洗禮，以前與外國人做生意無疑佔不少優勢，可是，近十多年以來，中國大陸「海歸」的人漸多，他們了解外國市場和文化，英文甚至講得比香港人好，港人固有的優勢也慢慢消失了。

「中國地方大、市場大，能做一點點成績便已很好了。再者，國內人多覺得香港人比較老實，故香港人基本上更容易取得國內人的信任。但即使專注於國內市場，也要學好英語，」Dave 忠告說，「因為外國有較多創新事物，如果學不好英語，又怎能容易吸收新知識，怎麼令自己每日進步呢？」