

八十後畢業即創業 不靠「父幹」闖新天

「炒散王」老闆寫Apps展錢途

剛離開校園的畢業生大多沒有很清晰明確的目標，不知道自己要做什麼工作，但卻又很清楚知道自己不喜歡做什麼工作，既是Juicy Apps又是「炒散王」老闆的鄭正宇（Chris）便是其中一個。鄭正宇當年選擇創業，是因為他於畢業後，缺乏目標，又不想從事每日朝九晚五工作，剛巧當年自己有寫程式的技能，故此選擇創業的路。



創業新時代

大公報記者 陳玉蓮

鄭正宇回憶道，由於當年智能電話興起，對於程式需求亦很大。他認為，這是整個社會造就機會讓他創業。鄭正宇為一名「八十後」，公司旗下有俗稱「炒散王」Apps，畢業於城大的他，就讀創意媒體工作。他甫畢業便踏上創業之路。對於當初一畢業便選擇創業，他說：「因為我覺得工作的收入不成正比，我努力工作但人工同一個唔努力工作的人相同」，「但我創業，我努力得到的回報，可以是幾何式般」，故此他希望運用個人的才能創業，讓自己的收入與付出成正比。

家人撐創業 賜「免家用金牌」

現實生活中，不少人一說到創業，總會聯想到創業者一定是靠「父幹」，或是他的家境富裕；然而，鄭正宇卻兩者均不是。

對於一衆完美主意的創業者而言，鄭正宇的確與別不同。他每次推出程式（Apps）到市場，也是先將不完美的Apps推出，試一試水溫，再從中作出調校。

允未完美Apps 出場試「水溫」



因為將程式推出試「水溫」，不單可確定市場反應，也可知道公司的方向是否走在正確道路上，但同時亦會面對不少的負評，最重要是「氣量」。

「負評」幫助公司成長

他透露當初推出「炒散王」時，也只是用很短時間建立一個簡單平台，再放數份「炒散」工作便推出市場，意外地反應熱烈，故後期再作出調整，確定方向正確，加上有發展潛力，便投放逾百萬元作出深度發展，最終令「炒散王」成為公司收入來源。

對於一個不完美的程式推出市場，很多時候會得到不少「負評」。他表示「創業的人要氣量大，由人講」，別人不看好，你努力去做，最終成功時，別人的說話根本不值得太在意，而且部分負評從另一角度看，正是幫助公司成長。

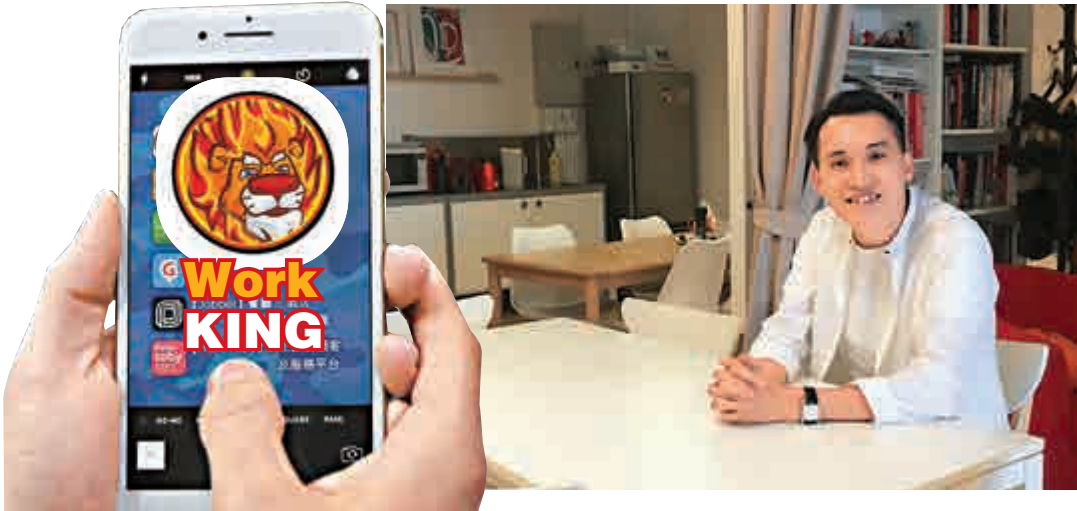
問到創業路上，最大失去是什麼，鄭正宇思索好一會兒表示，「好似真係無，可能我唔記得咗啦，不過我覺得得到的大於失去，而家回想每一步都好值得」。

他希望未來公司能一直保持20至30人的團隊，主要是受到「傑夫貝索斯」的概念影響，即是你的團隊不能用兩個比薩餅（Pizza）餵食，那就要減省人手了。這叫「TWO PIZZA TEAM」。這想法是由Amazon.com的創始人傑夫·貝佐（Jeff Bezo）創造的，而它已成為商業界的口頭禪，鄭正宇亦相信這理念，故希望公司未來亦能夠保持20至30人的規模。因為團隊太大，就不夠靈活，亦不利溝通。

在創業初期，鄭正宇平均每個月只有約四千多元的收入。他表示，家人給予最大的幫助就是精神上的支持，而他亦得到父母的諒解，在創業期間不需要給予家用，故他可以無後顧之憂下，發展個人事業。他的成功不是來自「靠父幹」亦不是因為家境富裕，而且他的家人也沒有給予經濟援助，但無可否認的是，家人給予「免家用金牌」及精神上的支持，對創業者而言，才是最大的後盾。接受訪問期間，鄭正宇亦再三表示，真的很感謝父母對自己的支持。

不求發達 只想發揮所長

在創業初期，鄭正宇看着身邊的朋友，甫畢業投身職場，便有一萬多元人工，而自己卻只有四千元收入；數年過去，身邊的朋友亦開始升職、加薪、買車、置



▲鄭正宇的辦公室有如「家」的感覺，就是希望員工在辦公室如同在家一樣，輕鬆。大公報記者陳玉蓮攝

業及組織家庭。他指自己並沒有與朋友的人生作出比較，他表示，「只要做着自己喜歡的事，便已經足夠」，但他不諱言創業的確導致組織家庭的步伐較遲。不過，他認為，人生作出每一個決定也會有得與失，只要自己衡量過能夠接受便可。

對於大學畢業後即走上創業之路，鄭正宇形容自己仍是幼稚園階段，並要在這幼稚園裏要好好「練功」。公司營運至今已踏入第四年，終錄得收支平衡。在這數

年間，他表示，每年也會給予公司一個里程碑，例如每年最少要增長30%，才會一直走下去，同時亦希望能夠發揮所長，他自言創立公司不是為了成為「百萬富翁，或求發達」，只是想可以發揮所長，而他說這話時，讓筆者感覺，人生就是要發揮自己所長，會不會「發達」這回事，其實根本不是最重要。對於公司會否上市，他表示，這是一件「天方夜譚」的事，而且感覺太遙遠，故暫時也不在公司的議程內。

「炒散皇帝」月入逾兩萬元



飲食業一直以來流失率高，人手短缺，招聘廣告隨處可見，市場上亦有不少兼職配對平台應運而生，而「炒散王」的定位主要是為客人尋找「Handy work」，即「手板眼見功夫」，一睇就識，易上手的工作，而需要太多專業知識則不是程式的定位，未來亦會走平民路線。

目前KFC、麥當勞及翠華等大型連鎖飲食集團亦是其客戶，「炒散王」作為中介平台，會為用戶及餐飲集團提供職位配對，解決客戶難以招聘人手的問題。員工上班時，只要用手機程式的打卡功能，在企業的機上打卡，公司便知道員工已上班，工作完畢後，僱主亦會給予評價，留待日後作參考。

過往年輕人以為炒散，炒一次兩次做得不好並不要緊，但其實炒散的工作表現亦會影響日後派予的工作，因「炒散世界」也有一個內部評分，評核員工表現。炒散王中有一個名為「炒散精英家族」，公司會約見有相關經驗的人，這部分的「炒散王」由於有豐富經驗，故此在配對方面亦有相對較多機會。Chris透露，當中最勤力的「炒散皇帝」一個月可出糧約2萬多元。

雖然在程式中看到的工作廣告大部分都是茶餐廳的職位空缺，但原來程式用戶的年齡層約佔65%為年輕人。Chris表示，對於年輕人而言，只要工資足夠吸引，可以即日出糧的炒散工作仍是相當搶手。大專生對於炒散工作仍有一定需求，而程式中的用戶有約七成是大專生，所以只要工資「到位」，便可吸引求職者應徵工作，亦不存在請不到人的問題。

►「炒散王」作為中介平台，會為用戶及餐飲集團提供職位配對



科技世代 零成本可創業

創業很多時候需要一筆豐厚資金，或是有「父幹」，可是這個八十後的創業故事，不需要父幹也不需要資金。只需要一間房，一部電腦，便可將個人的事業打造完成。科技發達的時勢下，造就更多有相關技能的創業成功故事。

雖然零成本可創業，但一個零自律的人創業卻注定會失敗。鄭正宇表示，自己創業初期零自律，又不懂管理個人時間。

他表示，畢竟當年很年輕，創業初期有三分一時間可以與朋友打機，三分二時間工作。但他提醒年輕創業者，由於創業時太自由，有時很容易失去控制力，故有一定的自律亦很重要。現在回想起來，他認為全天候的工作時間並非最理想的工作效率，有時候可以玩樂，才可更有生產力。「因為當時又玩又認真做嘢，最後將文化帶到而家間公司」，現時Chris公司的員工每個星期二亦會有「Juicy Tuesday」，每個星期由員工決定有什麼活動，例如會到公司附近的公園玩「扯大纜」，又或是請來體能教練，與同事一起拉筋等。

公司文化有時更代表一個老闆的個性，訪問結束時，在離開Chris辦公室之際，聽到他問其中一個員工：「做咩聽呢首歌？」同事回應「點解我唔可以聽呢首歌！」試問有哪個員工可以這樣回答老闆提問？即使心裏或許會想這樣回答，但現實也沒有多少人敢這樣回答。

而他們這種文化亦證明這位老闆在員工心目中並沒有「高高在上」的感覺，但當然亦可以說是員工真係「無大無細」。

▼Chris的員工大多為年輕一代 受訪者提供照片



成峰高教：不受內地民辦法影響

【大公報訊】記者王嘉傑報道：八月內地發布民辦教育促進法修訂草案，當中要求不得通過兼併收購、加盟連鎖、協議控制等方式控制非營利性學校。澳洲成峰高教（01752）董事長祝敏申表示，公司在澳洲註冊成立，是根據澳洲法例營運，而有關在內地發展的計劃是與內地學校建立連繫，令兩地學生較易交流，並不涉及直接收購，認為公司不受民辦法影響。

祝敏申又指公司會以輕資產的方向發展。他預計到明年年中，學生人數會由今年6月底約1150人增至1500人，並會在澳洲其他地區如墨爾本及塔斯曼尼亞擴充校園。此外，亦在澳洲物色收購教導留學生英語的語文中心，預計所需金額為數百萬澳元。他指出，不少澳洲大學都設有語文中心，讓英語不佳的留學生先就讀，及格後再升讀大學。學費方面，祝敏申表示，國際學生的學費不受澳洲政府監管，現時學校每年學費增幅為5%至10%。

公司在澳洲私立學校為Top Education Institute，現正申請升格為大學。祝敏申表示，整個升格時間約為五年，今年為第一年，需要投放資源於研究上，但所需的金額並不高。

尚家生活擬合資競投山頂地皮



▲圖左起為minotticucine藝術總監Alberto Minotti、尚家生活地產董事總經理方文彬、COLOURLIVING行政總裁劉思蔚，以及COLOURLIVING執行董事劉思湛

大公報記者李潔儀攝

【大公報訊】記者李潔儀英國倫敦報道：隨著香港步入加息周期，市場預期樓市陸續調整。尚家生活地產董事總經理方文彬認為，加息有助本港樓市理性調整，在供應有限下，相信傳統豪宅一手及二手市場仍會跑贏大市。

方文彬指出，本港樓市經過多年衝高，過去兩年市場已有加息的心理準備，個別偏遠地區及中小型單位已出現調整。他直言，市場對樓市持續大升的心態已有所改變，發展商亦見理性出價，又認為樓市有雙位數調整屬健康調整。

本港今個財政年度的賣地計劃中，最為矚目的山頂文輝道地皮將於本月12日截標，市場預期每平方呎樓面地價有望介乎5萬至9萬元，挑戰本港最貴官地呎價紀錄。方文彬表示，尚家生活地產會考慮入標參與，有機會與合作夥伴合資競投。

另外，由資本策略（00497）旗下尚家生活地

產、泛海國際（00129）及高富諾亞太區合作打造的渣甸山「皇第」，方文彬透露，項目內16個分層大宅設有合共32個車位。

方文彬續說，16個單位的廚櫃總值超過2000萬港元，平均每個單位過百萬元，個別單位廚櫃更接近400萬元，媲美一個小單位。

「皇第」的廚櫃系列採用COLOURLIVING代理的意大利廚櫃品牌minotticucine，方文彬提到，首度在香港住宅發展項目引入minotticucine廚櫃。

COLOURLIVING行政總裁劉思蔚補充說，已有70年歷史的minotticucine，獲不少名人青睞，包括瑞典名足球員伊巴謙莫域（Zlatan Ibrahimović）。

以地中海主義為重的minotticucine，於1949年由Adriano Minotti創辦，其子Alberto Minotti在90年代接手，現為藝術總監。Alberto Minotti表示，廚櫃採用天然石材，配合意大利工藝打造廚櫃。