



中 小 企 脈 搏

創刊號



由逆市**建立品牌**做起 (第2頁)



麵飽業逆市擴張
考心思闖出路
(第3頁)



香港**特許經營**的發展 (第5頁)



騰動活力 逆境當自強

脈搏是反映人體健康狀況的寒暑表，亦是生命力的象徵。中小企業佔本港企業總數的98%，僱用超過140萬人，與本地經濟發展息息相關，是本港經濟的脈搏。多年來，中小企業在推動本港經濟發展、提供就業、推動創意以及創造財富等方面作出了重大的貢獻。

面對全球經濟一體化、國家加入世界貿易組織、以及知識型經濟的出現，中小企業需要加強裝備，積極圖強，迎接新時代所帶來的挑戰和機遇。而特區政府會繼續為中小企業提供適切的支援，協助它們的發展。

工業貿易署出版《中小企脈搏》的目的，是協助中小企業獲取更多的資訊，並且與中小企業加強溝通。我希望這份刊物所介紹的人物、企業、市場動向、產品/服務，以及管理知識，能啟發和鼓勵本港中小企業更積極地向前邁進，力爭上游。

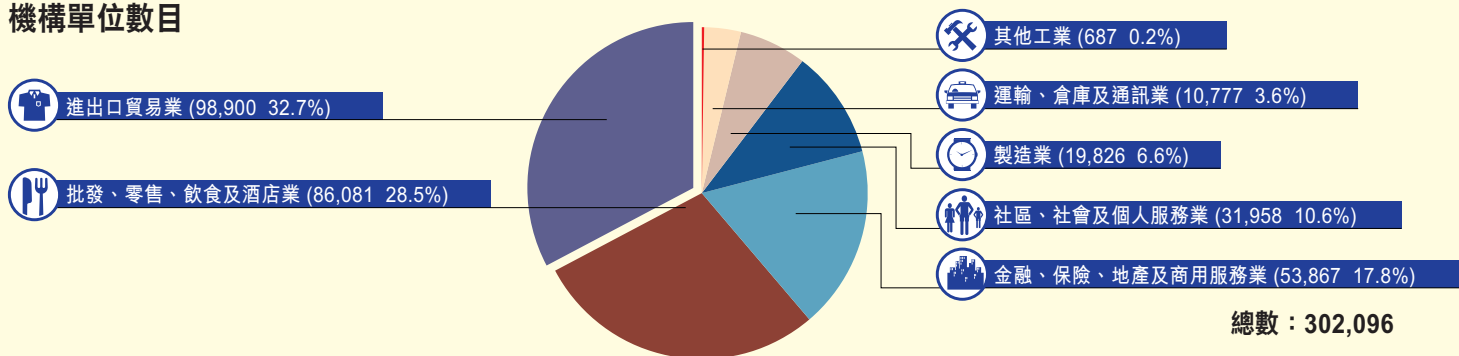
我剛於上月中就任工業貿易署署長一職。支援中小企業發展是本署重點工作之一。我與同事們會繼續努力做好這方面的工作。大家若對我們的工作有什麼意見，請不吝賜教。

工業貿易署署長 何鑄明

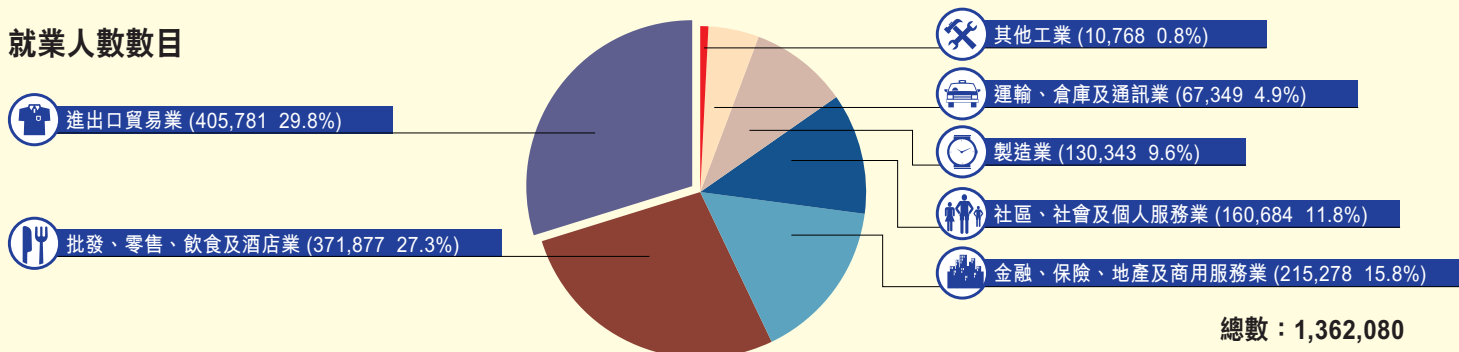
知多一點點

本港目前有30餘萬家中小企業，以下是它們分佈在各行各業的情況：

機構單位數目



就業人數數目



註：中小企業指任何從事製造業而在本港僱用少於100人的企業，或任何從事非製造業而在本港僱用少於50人的企業。



慕詩時裝王國

由逆市建立品牌做起

對

不少香港人而言，本港目前的經濟情況，較97年金融風暴後的情況還惡劣，但選擇在金融風暴後全面擴充的慕詩國際主席陳欽杰卻認為，目前本港市民購買力仍然存在，問題只是如何刺激市民的消费意慾。他舉例說，近年修身健美行業蓬勃發展，店舖如雨後春筍，可見只要捉摸到顧客的心理以及需要，任何行業都有可為。他打趣說，女仕們修了身，自然需要添置新衣，時裝店如何把這些顧客爭回來，便要看各自的本領了。

經營時裝連鎖店的慕詩，在亞洲金融風暴前以Moiselle品牌在本地時裝零售市場上冒起，有九間連鎖店。陳欽杰趁金融風暴後舖租以及人工大幅下滑，決定逆市擴張，因而奠定了今日慕詩時裝王國的基礎。陳欽杰向我們娓娓道出當日作出這重大決定的情景：「我還清楚記得98年8月15日特區政府宣布救市，同日我要決定是否簽訂一系列開設新分店的租約。當時整個香港人心惶惶，銀行亦全面收緊借貸，我知道若要擴張，便必須自掏腰包……」

他說，本港時裝零售業競爭劇烈，零售商必須積極爭取市場佔有率，才有利可圖，相反，若安於現狀，市場份額很易為人所奪。他分析當時的形勢說，當時Moiselle品牌剛為市民所認識，但連鎖店僅9間，根本未有足夠規模作有效營運，不再擴張便可能前功盡廢，打回原形。考慮到商場業主願意大幅減租，他認為即使新店生意稍遜原有店舖，但經營成本下降了，新店仍有生存空間，一旦生意轉佳，各分店都會為企業帶來可觀的利潤。

在背城借一以及對本港經濟前景投下信心一票的情況下，陳欽杰領導慕詩在98至99年間開設15間新分店，擴大

銷售網絡，並藉過去四年的業績，順利在今年初上市。現在，他又積極為慕詩開拓大中華市場。

總結過往經驗，陳欽杰認為經營時裝零售業，建立品牌十分重要，因為有品牌的產品索價能力較佳，並較易爭取顧客。不過，要建立品牌，企業必須在宣傳上加以配合。慕詩利用藝人任代言人，令品牌知名度急速提升，策略成功。他強調，自我建立的品牌是一種十分有價值的資產，因此他很珍惜企業的品牌。

名牌效應有利有弊。若產品未能迎合客戶需要，客戶光顧後未能留下好印象，便不會再來，結果反加速品牌的死亡，因此貨品品質及款式是否迎合消費者需要，仍是關鍵。

目前本港正面對種種挑戰，本身由「山寨廠」起家的陳欽杰寄語本港中小企經營者不要失去信心，要做到「心境改變環境」，而非「環境改變心境」。他說，中小企業目光應放遠一點，盡量嘗試作多方面發展，尋找出路。他指出，假若當年慕詩只顧留戀進口外國品牌時裝所帶來的短期豐厚利潤，未有發展本身品牌，長遠而言，發展必受到局限。他說，國內市民消費力日高，對中價品牌有極大的需求，而港產品牌早已被內地消費者接受，若本港中小企能在港覓得市場空間，建立本身品牌，然後藉此基礎拓展大中華市場，應有不俗前景。



陳欽杰寄語本港中小企業經營者不要失去信心，要做到「心境改變環境」，而非「環境改變心境」。

零售商必需積極擴張

爭取市場佔有率，

才會有利可圖，相反，

若安於現狀，市場份額

很易為人所奪。





麵飽業 逆市擴張

新來者考心思 闖出路


近年本港麵飽店數目不斷增加，由2000年967家，增至去年1091家（百份之十三增長），成為少數逆市擴張的行業。創業顧問BOSSible創富者董事王榮堅指出，基於價廉、方便、時尚和健康理由，本港市民對麵飽需求有增無減，加上開設麵飽店所需資金不算太大，遂吸引了很多小本創業者染指這個行業。

麵飽市場可細分為高中低三個檔次。王榮基直言，不看好低檔次麵飽店的市場前景，主要因為該市場正面對經營者割價的惡性競爭，部份公共屋苑內麵飽店的麵飽售價，直迫八十年代水平，「菠蘿飽低至1.5元一個也有」，但經營成本卻未有類似的減幅，令店舖盈利大受壓力。

中檔及高檔次麵飽店則仍有可為。但經營高檔麵飽店，必須具備出眾製飽技巧，此外，選料方面亦要上乘，並符合顧客對健康飲食和講求質素的要求，因此新來者發展該市場仍具一定難度。中檔市場則為大型麵飽連鎖店所盤據，他們在知名度及店舖位置上往往具有優勢，兼且出品水準穩定，客源充足。不過，小型麵飽店也有突圍方法，例如發揮中小企業的靈活性，標榜每小時均有新鮮麵飽出爐，利用新鮮麵飽香氣作「宣傳」，或大賣懷舊風味，對招徠食客相當有效。

但經常要有新鮮麵飽出爐，每次出爐數量必不能多，依賴分銷（見另文）由他人提供現成麵飽的麵飽店，便難做到這點；至於在店內設焗爐烘焙麵飽半製成品，或備有工場自製麵飽的麵飽店，店舖面積及投資額，將相應增大。王榮基估計前者約需40萬元，而後者則達70萬元，但毛利率分別可達50%及70%。

經營傳統麵飽店7年的奧美餅店負責人梁定賢指出，由於近年本港工資以及經營成本均下調不少，因此該店也有擴張的構思，但傳統麵飽市場競爭激烈，因此該店將朝製造高品質、標榜健康麵飽的方向發展。



奧美另一負責人李懿賢說，創業者應慎重考慮麵包店所處位置是否具有足夠人流、附近對手的經營情況，以及本身的優勢，才決定是否開業，不要盲目跟風。

奧美也經營麵包批發。梁定賢指出，創業者可考慮售賣麵包同時，兼賣其他食品飲料，例如果汁、咖啡等，實行多元化經營，以擴闊收入。經奧美批發麵包的部份客戶，便以這方式經營，也頗成功。

以自製高品質歐式麵包為主的Pumpernickel，店內也兼營咖啡室。該店經理及製飽師袁慧中指出，雖然該店是以售賣自製的歐式麵包為主，但因每日製飽量不多，目前麵包收入反不及咖啡店收入，這是始料不及的驚喜。

Pumpernickel其實是歐洲一種黑麥飽的名稱，現在是該店的鎮店之寶。袁慧中去年到美國深造製飽技巧，親身體驗當地有名製飽工場的整個製飽過程。被問及生產優質麵包的「秘技」時，她說，麵包質量的其中一個決定因素，是發酵時間是否足夠。該店製造的黑麥飽，發酵過程長三小時，麵粉經過充份發酵，製造出來的麥飽，會散發天然濃郁的麥味。相反，市面上售賣的大多數麵包，製造過程往往「急於求成」，發酵時間可能不足一小時，麵包因而缺乏麵粉的天然香味。

她認為，本港不乏追求高品質麵包的食客，正如不少香港人均願意花費數百元購買高級酒店所製的蛋糕。事實上，該店不少顧客便是因為欣賞其麵包質素而成為長期光顧的熟客。最近某大機構屬下西餐廳亦指定該店定期供應麵包，反映經營高檔次麵包市場，也具擴展空間。 ➡

麵包店經營模式

一般在麵包零售店售賣的麵包，其「源頭」可細分為三類，一是零售商向批發商購買的現成麵包，二是買入半製成品，然後經過部份發酵及烘焙過程，才將麵包出售，三是自行焗製麵包。以上三類經營麵包零售店的方法，所需的投資額、人手、店舖面積以及設備均不同，而邊際利潤亦很不同，情況大致如下：

分銷現成麵包

- 無需設有焗爐等設備，店舖面積可小至 200 平方呎
- 投資額可低至 20、30 萬元
- 來貨價較高，毛利率 30%
- 運輸成本及時間局限了每日接收新鮮麵包次數，極難維持整日均有新鮮麵包供應，貨種也受到局限

加工半製成品

- 店內必需設有焗爐等設備，店舖所需面積為 400 至 500 平方呎
- 投資額約 40 萬元
- 半製品來價較現成麵包低，毛利率可達 50%
- 為經常有新鮮麵包供應，每次焗飽數量不能多，而焗製次數則要較頻密，因此需要 3 至 4 名員工參與製飽及賣飽

焗製整個麵包

- 需要更多設備如發酵機及焗爐，店舖面積約為 800 至 1000 平方呎或以上
- 投資額約 70 至 100 萬元不等，視乎設備多寡以及精密程度
- 毛利率達 70%
- 由於自設工場，在麵包款式設計上，以及品質監控上，具最大自由度



香港 特許經營 的發展

自 1970年代，肯德基家鄉雞和麥當勞相繼登陸香港，特許經營自此在港穩步成長。在此之前，極少人認識何謂特許經營。香港總商會早於一九九二年已察覺特許經營對促進香港經濟具有一定潛力和優點，開始著手推廣這業務模式的發展，還組織考察團、研討會和培訓課程，並出版書刊和光碟，剖析特許經營的運作與特色。

對總店來說，特許經營是一種有效促銷貨物和服務的經營方式。總店可利用加盟者的資金及技術快速發展業務。對加盟商來說，他可享用總店已建立的商號經營，並採用其證明行之有效的營業制度。除採用總店的商號外，整個「特許經營套餐計劃」一般包括開業初期的管理及員工培訓、協助物色及租購舖址、商舖設計及陳設、市場推廣及商品銷售、技術運作及管理制度及有關手冊、劃一的營運程序等等。

通常，加盟商都無需要具備經營該類業務的經驗。此外，由於總店在試營點和其他營業點汲取經驗後，已將開辦特

許經營店的不必要開支剔除，故此，加盟商開業的成本多數較獨立創業的為低。

香港的法制有利特許經營的發展。本港法律就業務模式沒有特定的規管，亦無外匯管制、反信託法及外資或本地企業股權法例。有關特許經營協議的糾紛，一般按普通法（依據合約法原則）和知識產權的登記、註冊及保護條例處理。

在港開設特許經營業務，無需向特區政府或任何工商機構註冊，所以迄今仍沒有本港特許經營商的官方統計。總商會記錄顯示，1992年全港只有55間此類商號，1994年升至75間，其後穩定增至1999年高峰期的124間，但及後下滑到2002年7月約106間。這些企業在全港合共經營的特許經營或自營店逾2,700間。本地特許經營商名錄詳載於總商會特許經營網頁www.franchise.org.hk。

目前本港53%的特許經營商為本地企業，較著名的包括百適專門店、咖啡堡、日日珠寶、雙子星咖啡餐廳、



意思印、FX Creations、日本城、香港物業、許留山、鴻福堂、公和荳品、摩登倉、批&撻、仙跡岩、陽光洗衣、Teddy Kids、Toto、理想店、雅潔乾洗等。

外國特許經營商在港分銷經營權的有愛克發、美珍香、世紀21地產、恬墨、富士、柯達、柯尼卡和7-11便利店等，佔總數18%。亦有外國特許經營商沒有在港分銷經營權，自行或由本地區域發展商代為經營，例子包括Body Shop、OK 便利店、必勝客、肯德基家鄉雞、麥當勞和Tie Rack，佔餘下的29%。

過去兩年來，特許經營所需的開業投資金額較以往為低，而且合約條款亦變得較前靈活。特許經營協議的有效期，通常與物業的租期掛鈎，一般為三年左右。投資回報因應業務性質而異，取決於多項因素，但粗略計算，投資者往往可於約18個月內歸本。

雖然特許經營業務一般基礎穩固，但在簽訂協議前仍須仔細斟酌條款細則，必要時應諮詢專業意見。有意投資的人

士須謹記投身特許經營是一項長遠投資，不能隨便把經營權售予第三方。

在投資特許經營業務前的考慮：

- 1) 自我評估 — 性格、家人支持、長工作時間、資金等
- 2) 產品評估 — 生命週期、競爭能力等
- 3) 整套投資計劃是否適合自己，例如培訓、收費形式等
- 4) 總店評估 — 管理、制度、培訓及支援、往績等
- 5) 了解其他加盟店的經營情況，如可以的話，直接與他們聯絡
- 6) 就特許經營合約、投資及財務分析等，應向專家請教
- 7) 好的經營地點乃成功要素 ➡

香港總商會 工商政策高級經理 周育珍

文中有關特許經營商號的敘述，本會並無給予支持或推薦的意涵。我們不保證該等商號的可靠性，亦不承擔因有關資訊而導致任何損失或行動後果的法律責任。企業應在磋商合約時審慎行事，並採取慣用的商業預防措施。

在香港設立 商業信貸 資料庫

香港中小企業向銀行申請貸款時往往遇到困難。這種情況背後的一個原因，是由於銀行缺乏中小企業整體欠債及信貸記錄的資料，因而難以評估它們的信貸質素。若能設立商業信貸資料庫（以下簡稱「資料庫」），由其提供較充足的商業信貸資料，將有助消除有關障礙，使銀行較樂意向中小企業提供貸款。

基於這個原因，在過去一年，銀行界及香港金融管理局（以下簡稱「金管局」）聯手為在香港設立資料庫進行草擬工作。

資料庫是處理資料的中介媒體，負責收集及向銀行提供商業機構的欠債及信貸記錄資料。資料庫早已在其他先進國家（如美國及德國）設立，更被視為是促進商業信貸市場發展的金融基礎設施的一個必須部分。由於資料庫可提供較多有關貸款申請人信貸質素的資料，具備良好信貸記錄的申請人會有較大機會及以較佳息率獲得銀行貸款。資料庫讓銀行掌握更多貸款申請人的信貸資料，有助加強銀行的信貸風險管理。此外，銀行之間互相分享貸款人的資料，也能產生間接鼓勵貸款人如期還款的作用，從而減低整體拖欠比率。



在具體運作方面，計劃中資料庫收集資料的範圍只包括銀行的中小企業客戶。業界正在籌劃推行此計劃的細節。

構思中的資料庫以非立法的形式設立。在向資料庫提供某公司的信貸資料前，銀行必須事先徵得該公司的同意。資料庫只收集及保存中小企業的信貸資料，例如這些企業從銀行獲取的貸款數目、信用限額及拖欠還款記錄。這些公司的資產或股東個人財富等資料，並不在資料庫收集資料的範圍之內。由於資料庫只會收集由其開始運作之後的中小企業信貸資料，在此之前的拖欠還款記錄並不屬於資料庫的收集範圍。資料庫只可在銀行批核、檢討或續批某公司的貸款時才向銀行提供該公司在資料庫內的信貸資料。

公司的資料會在適當的保密措施下得到保障。金管局將會根據《銀行業條例》發出法定指引，列出信貸資料使用者（即資料庫及參與銀行）須遵守的資料保障規定。這些公司有權查閱本身在資料庫內的資料。假使認為本身在資料庫內的資料不確或不全，可要求資料庫予以更正。資料庫須就這些公司的要求作出調查，並就不確或不全的資料予以適當更正。

金管局會向銀行界發出監管建議，以鼓勵業界參與提供及分享商業信貸資料，並會透過其日常監管程序監察業界有否遵守這些建議。

香港金融管理局
銀行業拓展部

中小企業 如何善用信用評分

隨著香港中小企業數目不斷增長，其融資需求亦相應增加。在很多情況下，中小企業要運用信貸來擴展業務，以及提供產品和服務。銀行和金融機構在評估中小企業的貸款申請時，跟處理大公司的融資方案相若，需要完備的資訊記錄以協助審批。在中小型企業東主尚未建立起全面性的企業信用記錄之前，金融機構一般會根據企業東主過往的信貸記錄，以及其他因素來評估其未來支付能力，而很多時採用傳統的「磚塊文化」亦被認定是審批依據之一。

現時，許多金融機構在審批中小企業信貸申請的過程中，也相繼利用信用評分決策系統來評估申請。在香港，信用評分的概念可能比較新，但在美國及歐洲已被廣泛採用。自1999年起，超過90%的美國銀行在批核中小企業貸款申請時已採用信用評分系統，因為它對風險管理、審批效率等都有很多的好處（參閱下圖）。

信用評分的好處



簡而言之，信用評分是透過一組公式或規則由人手或自動系統計算出來的數字，以評估客戶的信用狀況。此分數是透過評估歷史資料來預測公司未來信用狀況

出現變數的可能性。它只代表統計學上的可能性，並非保證。而採用此評分系統，需要就公司的各種原素進行評估，其中包括：

- 企業資料，例如行業情況、僱員人數等
- 財務資料，包括營運資本、債務比率等
- 付款資料，例如貿易經驗、付款記錄等
- 公開資料，例如法庭訴訟記錄、托收款項等

根據以上各項元素評估，可以得出一個平衡的分數，估計中小企業融資的風險。

對於銀行及一般金融機構而言，在審批大量貸款申請的過程中，信用評分確能提供一個尺度指標以便作同業比較。此外，借助自動評分系統，分析員更可即時辨識那些表現相對優於或低於平均水平的中小企業，從而提高審批貸款的速度。而將此評分系統，結合自訂的商業決策規則，更能提供多方面的數據，更靈活地處理不同的貸款個案。因此，分析員便可專注辦理較特別的信貸申請、建立更好的客戶關係、降低貸款給高風險客戶的機率，達到減少壞帳的目標。

對於中小企業而言，較好的信用評分能反映一間公司的穩健程度。而擁有較佳信用評分的中小企業向銀行尋求貸款時，亦能更快獲得貸款，某些情況下甚至可以要求一些特殊優惠，例如較低的利率。它還可幫助中小企業得到無抵押貸款，或獲得以前無法得到的信用額。

綜合以上所述，信用評分不僅可以協助銀行減低信貸風險，亦可以幫助銀行與相對表現較好的中小企業增加業務往來的機會。此外，擁有較佳信用的中小企業，亦可憑藉其優良的信用評分從而獲得銀行更優惠的融資條件。➡

鄧白氏商業資料（香港）有限公司

2002 香港工業獎

香港工業獎是本港工業界一年一度的盛事，目的是表揚及鼓勵在生產鏈中有傑出成就的本地廠商，並推廣成功典範的經驗和策略。香港工業獎包括七個獎項類別。

本年共有269家企業角逐香港工業獎的各個獎項，當中不乏中小企業。另外，本屆贊助商共29家，贊助總額高達三百二十八萬元。共有85家企業贏得各類獎項。以下介紹七個大獎的得獎企業。



本屆香港工業獎大獎得主與主禮嘉賓攝於頒獎典禮



香港工業獎珠壁獎座



手動環保電筒

2002年香港工業獎：消費產品設計

特嘉發展有限公司 - 手動環保電筒

手動環保電筒不需電池啟動，其原理是應用法拉第定律（電感原理）。使用者搖動電筒時，電筒內的磁石在線圈中來回往返，感應電能便隨之產生，並儲存於電筒內。搖動三十秒，便可儲存足夠提供五分鐘照明的能量。

2002年香港工業獎：機器及設備設計

科研工業器材有限公司 - KH6800 SMD石英晶體微調機（載盤型）

KH6800是用於生產石英晶體的微調系統，其創新特點包括用於測量晶體頻率和所有參數的直接阻抗測量法，以及提高測量速度的反覆演算法等。其先進的控制環路軟體，更可克服「真空沉積」鍍膜過程中金屬發熱絲的大熱容量、阻抗變化大和鍍膜源的負載瞬間轉變等因素。



KH6800 SMD
石英晶體微調機（載盤型）



聯泰的東莞廠房

2002年香港工業獎：生產力

聯泰國際集團有限公司

聯泰國際集團有限公司成立於一九六五年，為一家專門生產成衣的公司，也是多個國際知名品牌的供應商。聯泰在亞太地區及北中美洲共設有十九間廠房，僱員人數逾一萬六千人。該公司一向致力提升生產力，將物流與科技元素揉合於傳統製衣業上，使工序、工時及重做率得以減少。

2002年香港工業獎：品質

捷和百得國際有限公司

捷和百得國際有限公司成立於一九九六年，為捷和實業有限公司及百得有限公司的聯營企業，主要從事設計、製造及生產無線電動工具。為達致「顧客完全滿意」的目標，捷和百得採用程序管理和多項有效的品質檢定工具及方法，務求為顧客提供無瑕疵的產品。



產品壽命測試



採用超低環保備用電的家庭影院系統

2002年香港工業獎：環保成就

飛利浦電子香港有限公司 - 音響業務部

飛利浦電子香港有限公司音響業務部在一九九七年已取得ISO14001環境管理系統認證，並制訂環境藍圖，詳列具體行動及長遠的環境改善目標。目前該公司80%的產品通過綠色設計原則。自一九九八年以來，該公司在能源使用方面減少了70%，工業廢料再用及再造率達99%，用水及有害物質排放分別減少65%及60%。

2002年香港工業獎：出口市場推廣

聯泰國際集團有限公司

作為國際知名品牌的供應商，聯泰為客戶提供一系列增值服務，包括採購及生產監控、貨品分發、零售、準時送貨服務、以及嚴謹的庫存管理等，並對市場進行深入研究，有效地預測市場趨勢和瞭解客戶所需。該公司重視與客戶和供應商建立夥伴關係。



透過物流管理為客戶提供增值服務



摩托羅拉2.5代 Innovative Convergence平台

2002年香港工業獎：科技成就

萬力半導體香港有限公司 - 摩托羅拉i.250 Innovative Convergence平台

摩托羅拉i.250 Innovative Convergence平台專為簡化GSM/GPRS手機的發展及生產工序而設計，提供集成的晶片組、軟件及研發工具，使手機設計及製造商可快速建立獨特功能，並專注手機外型設計，以回應流動及無線通訊市場的需要。

第九次亞太區經濟合作組織 中小型企業部長級會議

第九次亞太區經濟合作組織中小型企業部長級會議已於本年八月二十四至二十五日在墨西哥阿卡普爾科舉行，前工業貿易署署長羅智光先生率領中國香港代表團出席該會議。

會議主題為「擴大中小型企業合作的利益」，討論集中於政策環境、可持續發展和區域合作等三個領域。部長們認同中小企業是推動亞太經合組織各經濟體系經濟增長的動力，並重申會致力營造更有利的政策環境，以促進中小企業（包括微型企業）的發展，使企業能持續發展和提升競爭力，從而為社會創造就業機會和財富。

前工業貿易署署長羅智光（中）於墨西哥出席亞太經合組織中小型企業部長級會議時，與同事以及參加商業論壇的本港商界代表拍照留念。



部長們提出了多項有助中小企業發展的建議，包括：

- 提供多元化及專門的融資渠道
- 提升人力資源
- 透過地區之間更緊密合作和進一步降低關稅及非關稅壁壘，協助中小企業拓展市場
- 為新進企業提供孵育服務
- 推廣企業精神 ➡

中小企業基金接受網上申請

中小企業營運設備及器材信貸保證計劃」、「中小企業市場推廣基金」以及「中小企業培訓基金」現已接受網上申請。中小企業和參與「營運設備及器材信貸保證計劃」的貸款機構可透過工業貿易署中小企業資助計劃的網站（www.smefund.tid.gov.hk），直接於網上遞交上述三項基金的申請。而「市場推廣基金」及「培訓基金」的申請者，更可在網上修改已遞交的申請資料、撤回申請，或於網上查詢申請進展，既方便又省時。

網站還提供各項基金的詳細資料，包括申請資格、資助範圍、資助金額、申請手續、常見問題，申請指引以及申請表格。稍後，網站更會提供獲「中小企業發展支援基金」資助的項目簡介。

讀者如對網站有任何查詢或意見，請聯絡工業貿易署中小企業資助計劃組：

地址：九龍旺角彌敦道700號工業貿易署大樓4字樓
熱線電話：2398 5125



本地大型工商展覽會及有關活動

電腦軟件展覽會2002

日期：2002年12月16-19日
地點：香港會議展覽中心
主辦單位：香港生產力促進局
查詢電話：2788 5669

第37屆香港國際工業出品展銷會（工展會）

日期：2002年12月14日-2003年1月6日
地點：添馬艦
主辦單位：香港中華廠商聯合會
查詢電話：2561 5566

香港玩具展

日期：2003年1月7-10日
地點：香港會議展覽中心
主辦單位：香港貿易發展局
查詢電話：2240 4305

香港時裝節2003秋冬系列

日期：2003年1月14-17日
地點：香港會議展覽中心
主辦單位：香港貿易發展局
查詢電話：2240 4352

中小企業「營商友導」計劃

中小企業「營商友導」計劃由工業貿易署以及25個工商組織¹共同合辦。計劃目的是讓新進的中小企業東主，以一對一的形式免費向經驗豐富的企業家、高級行政人員及專業人士請教營商技巧。參與計劃的主要是一些成立少於5年，以及公司規模少於20人的本地中小企業東主。

一般剛創業的中小企業在營運管理方面仍未做到得心應手，人脈網絡未算廣闊，往往忽略了或沒有甚麼門路向別人討教營商之道，所以計劃以支援這些背景的中小企業東主為主要對象，幫助他們擴闊視野，以及掌握如何發揮企業家本色以及領導才能。



在九個月的友導期內，中小企業學員與導師會最少見面三次。此外，他們雙方亦可以電話、傳真以及電郵方式聯絡。導師會瞭解中小企業學員的看法，聆聽他的問題，與他分享其見解及經驗，並提出意見。不過，導師不會替中小企業學員作任何決定。學員必須為自己的業務負責。

參與「營商友導」計劃的中小企業學員，除了得到導師的指導外，在友導期內亦需參與一個「領袖才能發展課程」，透過集體參與活動，例如解決問題、經驗交流、以及戶內/戶外的團體合作，進一步掌握如何發揮領袖才能及突破固有的思維，駕馭轉變以及建立自信。此外，學員亦會被邀請參與工貿署以及25個合辦機構舉辦的研討會、工作坊、講座及經驗分享會等各類活動。

本屆「營商友導」計劃有約170名導師以及210多名學員，當中大部份已展開了友導關係。

我們將於下期向讀者介紹學員參與「領袖才能發展課程」的情況，以及邀請個別學員以及導師親述參與這計劃的感受。

¹ 25個工商組織包括世紀中小企業商會、香港中華總商會、香港中華廠商聯合會、香港工業總會、香港中小企業國際交流協會、香港中小型企業商會、香港電子業商會、香港出口商會、香港總商會、香港資訊科技商會、香港董事學會、香港物資流通協會、香港管理專業協會、香港金屬製造業協會、香港塑膠業廠商會、香港印刷業商會、香港生產力促進局、香港中小企業發展促進會、香港零售管理協會、香港中小型企業聯合會、香港中小企業總會、香港表廠商會、香港青年工業家協會、香港紡織業聯合會、香港玩具廠商會。

問題一

問：我準備以網上商店形式做零售生意，但估計生意額不多，我是否需要辦商業登記？

答：根據《商業登記條例》（香港法例第310章），除4類豁免登記的業務和機構，即慈善機構、漁農業（不包括以公司條例註冊的公司）、擦鞋及領牌小販外，經營任何生意都需申請商業登記。

此外如果以提供服務為主而平均月入少於\$10,000或經營其他業務而平均月入少於\$30,000的生意，都可以申請豁免繳交商業登記費，但仍必須領取登記證。詳情可參考 <http://www.info.gov.hk/ird/chi/tax/bre.htm>

問題三

問：本人打算經營熟食檔，不知牌照如何申請？

答：熟食檔需向食物環境衛生署申請食肆牌照，若該熟食檔設座位供顧客在檔內食用，須申請「小食食肆牌照」。若只做外賣，則要申請「食品製造廠牌照」。詳情請參考

<http://www.licence.tid.gov.hk>，或致電食物環境衛生署熱線查詢：

港島：2879 5738

九龍：2729 1632

新界：2601 8259

問題二

問：本人準備「頂」一間街坊雜貨店經營，請問如何釐定合理「頂手費」？

答：一般業務頂手費，主要包括兩方面：

- (1) 裝修及設備的現值；
- (2) 商譽（包括目前的生意額、客戶及店鋪的知名度等）。

總的來說，店鋪的裝修設備等較易估值，但商譽則較難估值。買家如對商譽估值沒有認識，可向業務轉讓顧問查詢。

問題四

問：我打算在香港開辦培訓公司，在香港及中國內地提供培訓課程，以及安排考察團往內地。除了在香港申請註冊外，我是否需要在內地註冊公司？手續及程序如何？

答：中國法律規定所有在中國境內有任何經營行為的個體或團體，必須在國內註冊公司（或其他形式如個體戶等），才可合法經營。如欲在國內開辦培訓課程，可視乎培訓課程內容考慮註冊一所獨資企業或合資企業。此外，亦要取得省教育廳或市教育局之批文，才可合法經營。

品牌與消費者對話

歷史印證了變動是不可避免的。最先打破傳統的創業者未必就是最後的贏家，但墨守成規一成不變的企業，則注定會成為輸家。

Peter Martin

1997年5月15日 <<金融時報>>

一個成功的品牌有自己的格調，並且是與消費者保持對話的狀態。但如果廠商的語調經常變換，則消費者就很難對該品牌建立信心。

Steve Goldstein

Levi's Brand USA 前市場及研究副總裁

*駿人駿語轉載自<<大師語錄菁華-策略小書>>及<<大師語錄菁華-行銷小書>>，2001年臉譜出版。

填字遊戲

答案可於本刊物內找到。

一					二															
2																				
																				六
											3									
					三															
									四		4	五								
1																				

橫

- 工業貿易署中小企業資助計劃四項基金之一，用以協助中小企業向銀行及財務融資機構取得貸款，購置營運所需的設備及器材。
- 有座位供顧客在店內食用的食肆所需申請的牌照。
- 服務業中佔最多中小企業的行業。
- 香港法例之一，規定除豁免外的生意都需申請商業登記。

直

- 位於旺角工業貿易署大樓內，為中小企業提供各項資訊和諮詢服務的中心，英文簡稱“SUCCESS”。
- 獲<<商業登記條例>>豁免登記的4類業務和機構包括：慈善機構，漁農業（不包括以公司條例註冊的公司）、擦鞋及什麼行業？
- 一種促銷貨物和服務的經營方式，加盟者可享用總店已建立的商號經營，並採用其營業制度。
- 一般業務頂手費，主要包括商譽及什麼的現值？
- 負責收集及向銀行提供商業機構的欠債及信貸記錄資料的中介媒體。
- 香港法例之一，金管局將會根據該條例發出法定指引，列出信貸資料使用者須遵守的資料保障規定。

姓名：_____ 聯絡電話：_____ 電郵：_____

地址：_____

請填妥此頁，寄回或傳真至工業貿易署中小企業服務組（地址：九龍旺角彌敦道700號工業貿易署大樓六樓，傳真：2317 4852）參加抽獎。獲獎者會得到<<進軍中國投資指南>>或<<21世紀危機管理 - 現代企業化險為夷的要訣>>，名額共10份。

截止日期為2002年12月31日，得獎者將會另行通知。



憑券到匯智出版有限公司

可以**優惠價\$68**購買《進軍中國投資指南》(原價\$98)
及**\$32**購買《21世紀危機管理—現代企業化險為夷的要訣》(原價\$48)

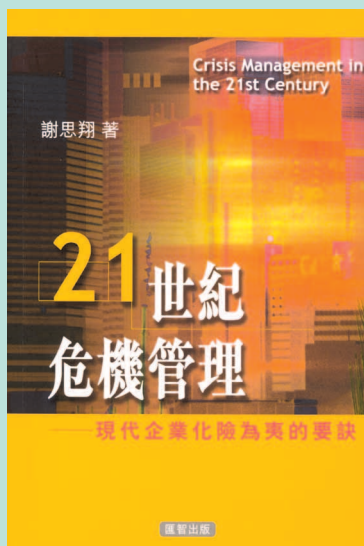
地址：九龍尖沙咀寶勒巷6-8A盈豐商業大廈1606室 電話：2390 0605

進軍中國投資指南

胡景岩著 匯智出版有限公司出版

本

書由中國對外經濟合作部外資司司長胡景岩先生親自撰述，以答問形式收錄了313條有關各行業在中國投資的須知和相關的法例規定，包括金融、保險、電訊、商業、出版等20大投資領域的須知、中西部地區大開發的優惠政策、高新科技企業的投資規定、入世後的對外承諾等。書內亦附有國家有關外商投資的管理部門，以及地方外經貿部門的資料，可供檢索。



21世紀危機管理— 現代企業化險為夷的要訣

謝思翔著 匯智出版有限公司出版

二

十一世紀是一個變化多端、充滿挑戰性的時代。面對眾多突發的、不能預計的情況，企業管理人必須掌握危機管理的知識。本書由現代危機管理學的理論出發，探討危機的成因和過程，進而討論與危機管理有關的各個專題，包括危機決策、工業安全、環境保護、危機傳訊策略和危機管理方案的制訂等，讓讀者認識危機管理的精髓。

接 通 天 地 線

中小企業資助計劃

網址：<http://www.smefund.tid.gov.hk/>

中小企業營運設備及器材信貸保證計劃

電話：2398 5129

傳真：2396 5067

電郵：big_enquiry@tid.gov.hk

中小企業市場推廣基金

電話：2398 5127

傳真：2391 2646

電郵：emf_enquiry@tid.gov.hk

中小企業培訓基金

電話：2398 5126

傳真：2396 0545

電郵：stf_enquiry@tid.gov.hk

中小企業發展支援基金

電話：2398 5128 傳真：2396 0545

電郵：sdf_enquiry@tid.gov.hk

中小企業研討會

電話：3403 6111

網址：<http://www.success.tid.gov.hk/smeop/chinese/reg/reg.cfm>

「問問專家」業務諮詢服務及中小企業支援與諮詢中心 (SUCCESS)

電話：2398 5133 傳真：2737 2377

電郵：licenceenq@tid.gov.hk (商業牌照資訊服務)

smeenq@tid.gov.hk (其他查詢)

網址：<http://www.success.tid.gov.hk>

讀者如對本刊物有任何意見，可將意見以郵寄、傳真或電郵方式，交回工業貿易署中小企業服務組。

地址：九龍旺角彌敦道700號工業貿易署大樓六樓

傳真：2317 4852 電子郵件：khng@tid.gov.hk

如有任何疑問，歡迎致電2398 5142與吳家豪先生聯絡。

未經同意，不得翻印（作非牟利用途及在翻印本上適當地註明資料出自本通訊者除外）