

中 小 企 脈 搏



工業貿易署
Trade and Industry Department

第十三期 二零零九年六月 (非賣品)

美容生意 面面觀

Page 3-4

破舊立新
建立「香港製造」
噴畫王國

Page 5

特別信貸
保證計劃

Page 1-2



特別信貸保證計劃

及中小企業資助計劃的最新實施情況

由美國引發的金融海嘯，已演變成為全球經濟衰退危機。為積極支援香港中小企業，工業貿易署自2008年11月已推出多項中小企業資助計劃的強化措施，為中小企業提供急需的支援，本刊亦於上期作了詳細的介紹。

有見全球金融危機導致商業借貸市場緊縮，令很多香港企業面對嚴重的資金問題，工業貿易署進一步在2008年12月15日推出特別信貸保證計劃，協助香港企業解決由信貸緊縮帶來的現金周轉困難。財政司司長於2009年5月26日宣布一系列紓困措施，當中包括了多項資助企業的加強措施。我們今期特別為業界介紹這些新項目，並同時向大家匯報其他中小企業資助計劃的最新實施情況。



加強

特別信貸保證計劃

(2009年6月15日起生效)

工業貿易署
Trade and Industry Department

針對金融海嘯而設的特別信貸保證計劃

特別信貸保證計劃是一項由政府提供信貸保證的計劃，協助個別企業，向參與計劃的貸款機構取得貸款，用作支付一般業務用途的開支。特別信貸保證計劃的加強措施由2009年6月15日起實施。政府為貸款機構新批貸款提供的信貸保證比率會由七成提高至八成；每家企業的最高貸款額，將由600萬元倍增至1,200萬元；其中可用作循環貸款的金額亦由300萬元倍增至600萬元。每項貸款的最長擔保期由三年延長至五年，或直至2014年12月31日，以較早者為準。計劃繼續容許六個月的寬限期，期間借款企業可以只償還利息。

企業必須透過參與特別信貸保證計劃的貸款機構遞交申請。所有在本港註冊及有實質業務的企業(上市公司、貸款機構及其相關者除外)，在2008年12月15日前最少已營運一年，及在《銀行業條例》下的任何認可機構沒有任何未償還的壞帳均可申請。符合資格的企業，可向參與計劃的貸款機構查詢申請詳情。在一般情況下，只要資料齊備，工業貿易署會於3個工作天內批出申請。



◎ 政府及時雨，解港商燃眉之急

羅玉珍女士在接受《政府新聞網》訪問時表示，她在本港從事製衣業多年，有過輝煌的日子，也經歷過低潮，但這次金融海嘯所帶來的衝擊卻是史無前例的。

由於業務需要，她從四川訂購絲綢，豈料繼汶川大地震後，又碰上了金融海嘯。供應商出現信心危機，擔心中小企業無法支付貨款，要求客戶先繳款，後付貨。而期間銀行收緊信貸，短期內無法清繳貨款，工人亦憂慮公司會倒閉。羅玉珍女士表示去年10 - 12月是最困難的時期，面對着蠟燭兩頭燒的困境。她衷心感激政府及時推出特別信貸保證計劃，公司可在農曆新年前獲得貸款，以解燃眉之急。她認為政府由11月初公佈至12月中推出計劃，顯示政府已很盡力及迅速幫助企業。



◎ 貸款機構態度積極，政府盡力配合

《政府新聞網》亦訪問了恒生銀行商務理財業務主管助理總經理徐振文。他認為，企業面對的最大問題是資金短缺，特別信貸保證計劃可謂對症下藥。他呼籲申請人應盡量提供資料，如過往有不良紀錄，也應如實解釋，不要隱瞞。

面對經濟不明朗，政府明白企業的困境，一方面盡量提供更具彈性的方案，讓企業有更多選擇以渡過難關，另一方面則加倍鼓勵貸款機構參與信貸保證計劃。

貸款機構的態度也愈見積極，現時已有41間貸款機構參與特別信貸保證計劃，其中31間已完成法律程序，可接受加強後的特別信貸保證計劃的申請。截至2009年6月中，工業貿易署共收到超過11,000宗申請，其中超過10,000宗已批核，涉及貸款額超過194億元。多間貸款機構最近亦特別對參與中小企信貸保證計劃及特別信貸保證計劃的企業提供貸款利率、回贈、申請費用等優惠，配合政府的加強措施，積極支援企業。

中小企業資助計劃的最新實施情況

中小企業市場推廣基金

在中小企業市場推廣基金方面，自2008年11月3日加強措施推出以來，申請數目顯著上升。截至2009年5月31日，工業貿易署收到破記錄的18,141份申請，比去年同期上升超過2.2倍，可見市場推廣基金極受中小企業歡迎。

為向中小企業提供更大彈性，基金的資助範圍由2009年6月15日起已擴大至包括在合資格貿易網站刊登的廣告。合資格貿易網站名單，於工業貿易署網頁 www.smefund.tid.gov.hk 不時更新。

中小企業信貸保證計劃

至於中小企業信貸保證計劃，其加強措施亦於2008年11月6日實施。截至2009年6月中，共有36間貸款機構參與經加強的信貸保證計劃。中小企業的反應不俗。期間，工業貿易署已收到超過1,300宗申請，當中超過1,100份已獲批，涉及貸款達37億元。

查詢：

歡迎瀏覽工業貿易署網頁（網址：www.smefund.tid.gov.hk）下載上述資助計劃詳情、申請書和指引。
查詢請致電2398 5132(特別信貸保證計劃)或2398 5125(中小企業市場推廣基金/中小企業信貸保證計劃)。

• 特別鳴謝《政府新聞網》提供有關特別信貸保證計劃的訪問資料

美容生意面面觀

美容業五花八門，除了基本的面部及皮膚護理外，近年市場上還興起不同類型的服務，例如纖體、水療、中西醫學美容等，形成美容界另一股新力量。與此同時，顧客對美容服務的要求亦大大提高：不僅要有效安全的服務，亦追求享受和創新。再加上美容已不再是女士的專利，男士也愈來愈重視個人儀表，美容服務的需求看似有增無減。究竟美容行業是否商機處處，尚有很大的發展空間？中小企業又能否加入美容行業來分一杯羹呢？

我們今次走訪三間以不同主題服務顧客的美容公司，為各中小企業剖析行內的營商環境和服務趨勢。雖然三間公司的服務對象及定位都有不同，但它們都抱有相同的經營理念，且對行業充滿熱誠，並指出若要在行內站穩陣腳或突圍而出，必須下一番苦工，抱著屢敗屢戰的精神，以心待客、不怕吃虧，才能在競爭激烈的市場上生存。

美容服務多元化 一站式護膚水療中心

從事美容業十八年的李國生，並沒有因其身為男士而阻礙他於行內發展。李國生最初只是售賣天然有機美容產品，有感優質的產品再配合適當的皮膚護理，會收相得益彰之效，所以在客戶的支持下，李國生決定把生意擴充，為公司注入美容護膚服務的新元素，正式成立「天然美」，進軍美容院行列。李國生當時在行內尚屬新丁，憑著邊學邊做和不怕艱難的精神，不斷將「天然美」的美容業務提升及改良，除了美容護膚服務以外，其後更加入按摩、水療、纖體、香薰美容及皮膚顧問等服務，一站式照顧不同客人的身心需要。

李國生不諱言最初為「天然美」加入水療美容服務，只為照顧客人的全面需要，純粹視它為「增值服務」，並非著眼於盈利。他努力把「天然美」營造成寬敞舒適的休閒空間，令客人享受美容樂趣之餘，亦能同時透過水療服務舒緩身心及減壓。

李國生稱其實他也碰過不少釘子，當中最深刻的就是選址的困難。選舖對美容院尤其重要，要因應客源選擇合適的店址，地點要方便，亦要顧及公司形象，店址外觀要得體，附近的環境也不能太煩囂，客人才可以真正享受美容服務。有了穩定理想的舖址，不但可以留住顧客，亦能擴闊客源，增加公司盈利。李國生表示，選址真的要謹慎，因為美容院的裝修投資花費不少，不能隨便搬遷；他當年把「天然美」擴充，從美孚搬至交通方便的尖沙嘴，就是考慮到大部分舊客已搬離美孚，亦希望照顧到區外顧客的需要，不過好景不常，其後被業主迫遷，須另覓據點，幾經辛苦才找到現在理想的店址，在過程中交了不少學費。

要實現「顧客放心，服務稱心」殊不容易，李國生有一套待客和管理之道；他強調「貼心」加「不怕吃虧」的顧客服務，常常提醒員工要細心觀察顧客的需要並作出跟進，不要盲目推銷護膚產品，確保客人能真正享受全面及專業的美容服務。在管理方面，他重視良好的工作環境，善待員工，提高他們對公司的歸屬感；另外，李國生會不斷為員工提供專業的培訓機會，鼓勵他們更加投入工作。

李國生認為中小企業要入行倒不難，大小規模的美容院都各有客源，但入行者必須願意付出和有抱負，並且追求專業，不時留意行情，為顧客提供適合的美容服務，但也不能盲目追趕潮流，強行加入不熟悉的美容服務，否則很快便會被市場淘汰。



李國生不斷將「天然美」的美容業務提升及改良，一站式照顧不同客人的身心需要。



「天然美」亦提供按摩、水療、纖體、香薰美容及皮膚顧問等服務。



小試牛刀一人創業 中藥美容保健掛帥

「淨意坊」的Carmen曾在一所大型美容店工作，有感於常有銷售美容產品的壓力，工作得不甚愉快，又沒有滿足感；因而激發了Carmen創業的念頭。由於Carmen本身有看中醫的習慣，發覺療效顯著，且眼見很多客人的皮膚經一輪美容療程後都沒大改進，她心想何不將中藥保健和美容護膚結合，以達致雙重療效，於是Carmen靈機一觸，自創中藥美容服務，成立了「淨意坊」。

「淨意坊」開業前，Carmen先花了約一年時間搜集有關資料，即使到外地旅行時，都會參考別國的美容服務，觀摩取經。為了進一步了解中藥於美容上的運用及療效，Carmen更到香港中文大學專業進修學院修讀中藥護膚證書課程，希望能夠學以致用，且透過朋友家人反覆試用各種的中藥美容服務，證實有效才正式推出市場。



Carmen自創中藥美容服務，成立了「淨意坊」。



Carmen自己設計而供客人暖敷的金、木、水、火、土「五行藥包」，就是利用不同的中藥來針對客人的各種需要。

Carmen現時每天工作十小時，凡事親力親為，由買貨、選店址、佈置、試用產品、宣傳等都要兼顧，十分忙碌。Carmen娓娓道出「淨意坊」的經營策略，在於提供「細心」及「貼心」的美容服務。她認為，美容業的經營者必須了解客人的需要，才能對症下藥，提供稱心合適的服務，例如Carmen自己設計而供客人暖敷的金、木、水、火、土「五行藥包」，就是利用不同的中藥來針對客人的各種需要，她亦會因應四季轉變而調製不同的花茶與客人享用。可見Carmen對這盤生意花上很多心思，亦很有生意頭腦。她強調，入行者須要真正喜歡美容，並要不斷學習增值，勇於嘗試，才能成功發展。「淨意坊」至今開業不足一年，已吸引近百個穩定的顧客，Carmen表示有信心中藥護膚將會是美容的新趨勢，並期望於短期內收回成本，繼續於其他地區擴充營業。

重視顧客關係 街坊生意首重口碑



陶英指出經營美容院「薰衣草」之道，一切在於「以客為本」。

陶英的美容院「薰衣草」，從2001年開業至今已八年，當中的生意有起有跌，提到經營之道，陶英指出一切在於「以客為本」。

「薰衣草」提供傳統的美容護膚與纖體服務，大部分的顧客都是光顧了多年的街坊，顧客來到這兒就像走進大家庭一樣，一切都很親切。陶英表示，「街坊生意」最重要是與客人建立長遠而親切的關係。她對待客人如同好友一樣，互相了解溝通；對她來說，客人來到「薰衣草」不只是希望獲得美容服務，亦須要得到重視和關心，所以她會送贈生日禮物給客人，盡力提供「個人化」的星級美容服務。陶英明白人力資源的重要，「薰衣草」要靠員工來維繫和客人的關係，所以她注重管理，愛護員工，每每坦誠包容，常常親身教導，耐心訓練，用心經營，期望內外都贏得口碑。陶英亦不斷報讀美容及專業的管理課程，例如她花了近一年時間完成了由香港城市大學與內地清華大學合辦的中國傳統美容學專業課程，為自己增值。

談及如何在這充滿競爭的行業站穩陣腳和突圍而出，陶英說她沒有利用坊間各種新招去吸納新客，除繼續提供「以客為本」的優質服務以外，「薰衣草」主要透過回贈優惠，鼓勵舊客戶介紹新客人使用其服務，以及舉辦開放日給客人免費試用新購入的美容儀器，以收宣傳之效，從而擴闊客源和增加生意額。

陶英建議初入行者可考慮與志趣相投的朋友合資經營，彼此就業務上的問題互相商量和分擔，互補長短。最後，陶英提醒有意創業的中小企業，雖然美容業的入行門檻不高，但要注意的地方也不少，例如員工管理，技術和資金等都不可忽視，眼光亦要放遠，因應自己的預算和定位，走一條適合自己的路，發展業務。



陶英不斷報讀美容及專業的管理課程，為自己增值。

破舊立新 建立「香港製造」

噴畫 王國

2008年「香港青年工業家獎」得主傅備斌，於2002年跟兩位合夥人成立了BannerSHOP，經營噴畫印刷生意。公司成立初期就只有他們三人，是一所不折不扣的小型企業，三人對行內的運作更是一竅不通；不過全憑傅備斌那份敢於創新和勇往直前的拚搏精神，成功打開了噴畫印刷行業傳統封閉的市場，建立了全屬「香港製造」的噴畫王國，為該行業帶來了一番新景象，使BannerSHOP在短短幾年間發展成為行內的先鋒；而專注本業與高瞻遠矚可說是傅備斌成功背後的基石。

打開封閉之門 開拓市場藍海



全憑傅備斌那份敢於創新和勇往直前的拚搏精神，使BannerSHOP在短短幾年間發展成為行內的先鋒。

傅備斌原本經營禮品貿易公司，雖然曾經經歷幾次創業失敗，但他並沒有因此意志消沈，反而更努力去找尋新的發展路向。由於以前工作的關係，傅備斌經常會為客人代製易拉架等宣傳產品，而當時市場上可供客戶選擇的廣告噴畫公司有限，他漸漸發覺這行業潛在很大的發展空間，繼而萌生成立BannerSHOP的念頭。

傅備斌深知自己在這行業全無經驗，為了解噴畫製作的過程和技術，他在BannerSHOP還未正式開業時，便已常駐內地的噴畫公司偷師及汲取經驗，並不斷學習增值，開展其噴畫革命。傅備斌透露，傳統的噴畫行業只重視大客戶及大額訂單，對散客多要理不理，甚至拒諸門外；傅備斌就是覷準這一點，決定走薄利多銷的路線，吸納久被市場忽視的小客戶，採用透明度高的銷售手法，率先把價錢透過廣告劃一公開，擴闊客源。傅備斌確實成功開拓了市場的藍海，現時BannerSHOP的支持者中已包括大至跨國公司，小至茶餐廳的廣泛客源。

效率取勝薄利多銷 專注本業善用資源

現時BannerSHOP由顧客落單、客戶服務、印刷驗貨以至送貨等服務，全都在香港完成，既能有效控制及計算成本利潤，又能準確掌握起貨時間及質素，令顧客倍添信心；最大的革命性改變，是其工場採取24小時運作的營運模式，貫徹其快捷可靠的經營方針。BannerSHOP採取薄利多銷的經營策略，不斷透過爭取市場佔有率減低生產成本，加上其訂貨流程簡單方便，使噴畫印刷宣傳產品大眾化，橫額、易拉架、大型噴畫廣告及海報等都愈趨普及，市場迅速膨脹。

傅備斌表示，其營商之道在於專注本業，切忌急功近利，不務正業；並要高瞻遠矚，永遠走在業界前端，快人一步；更要善用公司賺取的一分一毫，適當地再投資在公司的物業、器材及技術等方面，為進一步擴展業務鋪路。

具前瞻重檢討 以「香港製造」為傲

雖然BannerSHOP開業至今生意穩定，但傅備斌都不敢怠慢，更不敢自滿。他經常檢討運作上可改進的地方，亦不時留意市場走勢和科技發展等，又致力為產品和印刷技術尋求革新，成功將BannerSHOP的產品推廣至海外市場。他率先引入以粟米油製造的環保油墨，並積極研究把產品應用於家居裝修上，雖然成本昂貴且未為普及，然而他認為此等嶄新嘗試全是值得的，因為保護環境是其企業對社會的責任和承擔。傅備斌續說，企業家必須有創新的精神，墨守成規只會令企業停滯不前，最終被時代淘汰。

傅備斌指出，縱使該行業的入行門檻不高，購入一部低成本噴畫機便可以開業，但中小企業要在行內保持競爭力就比較困難，皆因此行業毛利不高，要靠高銷量才能維持生存。除此以外，廣告噴畫業的技術日新月異，中小企業要留意市場動態，不能原地踏步。他本人坦言對BannerSHOP充滿信心，希望公司未來可繼續站穩香港市場之餘，亦可成功拓展更多海外市場和爭取更多海外訂單。傅備斌還有一個遠大的抱負，他矢志要將BannerSHOP晉身成為一個世界性的「香港名牌」，令更多人認同香港人的創意與專業精神。



傅備斌致力為產品和印刷技術尋求革新，成功將BannerSHOP的產品推廣至海外市場。

中小企業研討會：

善用『資』援措施

攜手共渡危機

工業貿易署於今年1月15日連同本港五大商會，即香港工業總會、香港中華總商會、香港總商會、香港中華廠商聯合會及中華出口商會，在香港會議展覽中心舉辦了一場大型座談會，向中小企業講解政府及支援組織所提供的支援措施，並設有中小企業負責人經驗分享環節。商務及經濟發展局局長劉吳惠蘭女士為座談會主禮嘉賓，與會講者包括香港出口信用保險局、香港貿易發展局、香港生產力促進局、貸款機構和工業貿易署的代表。23間貸款機構及支援組織更在現場設立櫃台，即時解答中小企業的問題。



▲劉吳惠蘭局長致開幕辭。



▲劉吳惠蘭局長與合辦機構代表及嘉賓合照。



▲黎以德署長致辭。



▲中小企業負責人與出席者分享經驗。



▶與會人士踴躍向貸款機構及支援組織查詢。



▲出席座談會人數眾多。

座談會的反應良好，吸引了約400名人士參與。貸款機構即場收到並處理了大約250宗查詢，並收到接近50份貸款申請。根據會後收到的問卷顯示，回應人士一致認為參與座談會有所得着，超過八成人士認為貸款機構和支援組織設立的櫃台能解答他們的問題。整體而言，超過七成人士對座談會感到滿意。



2008香港工商業獎



香港工商業獎由香港特區政府全力支持，旨在表揚在消費產品設計、機器及機械工具設計、顧客服務、環保成就、創意、生產力及品質和科技成就等各範疇表現出色的香港企業。

消費產品設計大獎：

思科實業有限公司

得獎產品：**POWER8WORKSHOP**

全球第一台八合一電動手提+枱式工具組合終於誕生：POWER8workshop。不論你是專業裝修師傅，還是DIY愛好者，POWER8workshop的充電式設計皆方便你隨時隨地工作。



POWER8workshop其獨創及專利設計，讓用家能把四個電動手提工具(電鑽、圓盤鋸、曲線鋸、燈)轉換成相關的枱式電動工具(枱鑽、枱鋸、曲線枱鋸、枱燈)。不銹鋼枱面美觀耐用，背後兩個配件盒備有不同配件，更易造出準確精美的製成品。POWER8workshop細小、靈活、易攜、易收藏，加上雙充電點及1小時快充設計，邊操作邊充電，用家便能無間斷地享受工作之樂。

「2008香港工商業獎」頒獎典禮已於2009年1月21日圓滿舉行，並獲財政司司長蒞臨主禮。當晚共有61家表現優秀的本地企業獲獎。大獎得獎者簡介如下：

機器及機械工具設計大獎：

藝美達實業有限公司

得獎產品：**NovaPod**

NovaPod實踐了幹細胞3D培植法。由於幹細胞可以浮游於均衡的營養素中，所以NovaPod有助幹細胞更快和更強成長。NovaPod更配備滲透性氣膜作保護。此外，產品採用了最新電子技術如單片整機、反饋控制來調控產品的準確及穩定性。

NovaPod在設計上不只符合基本要求如重覆性、複製性和可控性，其優點包括可調速度、容易採樣、環保處理、節省空間和可藏置於市面上的孵化箱內等。NovaPod的優點與貢獻遠超過其本身的成本。產品已成功銷售到歐洲市場及世界各地。

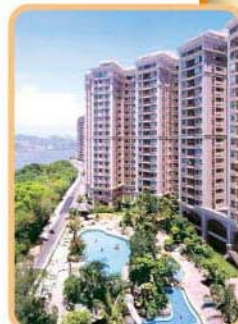


顧客服務大獎：

信和物業管理有限公司 寶馬山花園

信和集團是香港主要地產發展商之一，於70年代創立，現時僱用超過九千名員工，全力實踐「為您建設更美好的香港」的目標。集團透過附屬公司信和管業的優勢，為顧客提供一站式的優質物業服務，由物業管理、保安、停車場管理、清潔、大廈維修、園林管理，以至品味生活服務，皆照顧周全，務求時刻超越顧客的期望。

信和物業管理公司積極舉辦不同的屋苑活動，在豐富住戶的生活和促進住戶間的睦鄰關係之餘，亦讓住客感受到屋苑的文化融和。





環保成就大獎：

利奧紙品集團(香港)有限公司

利奧紙品印刷集團由一間幾百人的公司，憑着遠見成為今天一間擁有超過二萬五千名員工的全球性印刷企業。

在環保管理方面，利奧集團也充分展示了這種遠見和承擔。其「5年環保計劃」反映的不僅僅是集團的策略管理，更是實施其「綠色和諧」環保理念以及履行企業社會責任的具體表現。過去幾年，利奧集團在環保項目上進行自主創新，取得了矚目的成就，集團更以「零廢料工廠」作為奮鬥目標。



創意大獎：

Toy2R (Holdings) Company Limited

Toy2R是世界知名的香港品牌公司，從事玩具設計、生產和批發零售，並積極推廣「Designer Toy」和「Art Toy」的概念。公司以其簡約的風格和賦予玩具性格而著稱的Qee公仔，網羅知名和新晉設計師、影拍不同商業品牌，並吸納不少玩具玩家成為設計者，共同設計出獨特和多樣化的Qee系列。該系列於2002年推出，徹底打破產品設計、藝術與繪畫之間的界限，成功地將公仔轉型成為具有藝術價值與增值空間的玩具收藏品。Toy2R的創意品牌藉着有效的銷售網絡，在世界廣泛地得到客戶和普羅大眾的認識。



生產力及品質大獎：

香港中華煤氣有限公司

香港中華煤氣有限公司成立於1862年，是香港首家公用事業公司。煤氣公司在香港擁有1900名僱員，服務逾165萬客戶。

煤氣公司的核心業務包括生產和輸配煤氣、銷售煤氣及煤氣爐具，並提供全面的售後服務。近年，煤氣公司發展多元化業務，拓展石油氣加氣站、屋宇設備工程、電訊、水務及污水處理等。

過去十年，煤氣公司亦積極在內地拓展城市管道燃氣及其他能源的業務。現時，煤氣公司在內地營運的項目達80個，遍布17個省/直轄市。

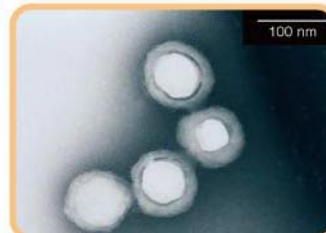


科技成就大獎：

正昌科技有限公司

正昌科技有限公司主要提供廢水處理及回用和廢油再生等技術。正昌與本地工業和大專學院共同合作，研製出嶄新的循環再用納米吸附材料，配合震動過濾膜技術，在處理漂染和電鍍工業廢水以及資源回收再用技術上，取得重大的突破和成就。

正昌的納米技術，可取代傳統的反滲透過濾法及氧化還原反應，用於處理漂染工業和電鍍工業產生的含染料或重金屬廢水，從而簡化整個處理流程。經處理的廢水可在生產上重新利用。回收所得的染料和金屬離子，亦可重用在生產線上，大大減低生產成本。



電子顯微鏡下的可循環納米吸附材料。

2009 香港工商業獎

現已接受報名，歡迎工商企業參加

截止報名日期：2009年7月31日 詳情：<http://www.hkindustryaward.org>



優秀領導 成功之道

有意見認為每一間成功的企業，都擁有以下四種元素：卓越領導才能的老闆、同心協力的員工團隊、對企業產品有殷切需求的客戶，以及有盈利的業務。當中，企業的成敗關鍵取決於老闆的領導力和影響力。

曾在多間跨國企業擔任企業重組顧問、運作發展經理及銷售市場推廣等要職，現為凱思國際企業有限公司創辦人及總裁，專為企業提供商業顧問、培訓及商務教練服務的葉玲英，在SUCCESS主辦的一個研討會上，向中小企朋友介紹了成為優秀領導的十一條法則，以及世界級商業領袖的四大心法。

法則 1

8 領導力即影響力

「推動及鼓舞別人朝著你定下的理想、目標和成就邁進，需要的是影響力。而真正的領導者是能夠影響別人，使別人跟隨他。」

葉玲英說，每一間公司最重要的，當然是領導人，即老闆自己，因為沒有出色的領導能力，其餘三種元素便顯得薄弱，但偏偏很多老闆都忘記了這個重點。所以，她提醒各中小企業老闆，要加緊學習領導技巧，才能為自己的公司賺取盈利，使生意達到預期的目標。

法則 2

8 正直、誠實乃成功基礎

「要影響他人，須令客戶和員工對你有信心，再建立信譽，增加信任。」

成功的企業一定需要以正直和誠實去打造出來，怎樣去驗證呢？請問問自己，是否做到言行一致、以身作則？

葉玲英以總理溫家寶對內地毒奶粉的公開發言，說明企業老闆對道德的重視：「一個企業家身上應該流著道德的血液。」又說：「我認為道德是比太陽還要光輝的東西。我們的社會需要建立職業道德、社會公德。」之後她又舉了雷曼兄弟的例子，說明妄顧道德、只顧賺錢的行為最終可導致企業倒閉。

法則 3

8 80/20管理目標

「集中做20%最重要的事，會得到80%的回報。」

有沒有發現，80%的結果取決於20%的原因，例如公司團隊中，80%的生意來自20%營業員，即20%的人做了80%的工作。所以老闆要集中培訓這20%的生產動力，善用資源，才可獲取更高效率的回報。

這條法則的另一要義是，將事情分為重要、不重要、緊急與不緊急四個類別，設定緩急輕重，才可在有限的時間內決定出處理事項的優先次序。例如遇到投訴及危機，便是重要及緊急的項目，必須優先處理。

法則 4

8 獲取他人的尊重

「當人們尊重你為一個人，表示他們佩服你；當人們尊重你為一個朋友，表示他們愛你；當人們尊重你為一個領導者，表示他們才會跟著你。」

所謂「良禽擇木而棲」，每個人都會選擇跟隨比自己強的領導人。當人們願意跟隨你，就足以表示你已經是一個優秀的領導者，散發出領導的魅力。



法則 5 建立個人吸引力

「你能吸引到的人，可反映出你是個甚麼樣的人。」

吸引力就像磁石一般，會將與你性格相近的人們吸引過來。如果你認為你的員工是消極的人，是時候檢討一下你的工作態度。如果你身邊的人未必是你所想要的，是時候檢討提升自己來吸引你想要的人。領袖須講求個人魅力，只有具備魅力的領袖才可吸引到一群忠心的員工和客戶，創造最佳的業績。

法則 6 先聚心、後聚人

「領導自己，用你的腦。領導他人，用你的心。」

作為一個領導，得人之前必先得其心，之後才講理智邏輯。簡單的如下達一個指令，除非你先感動人心，不然則無法叫人付諸行動。當領導者能夠與跟隨者之間建立更強的人際關係與親和感時，跟隨者就愈會盡心幫助你。」

法則 7 學懂適當地授權

「如果你想成為成功的領導者，你必須是一個授權者。」

要記住：老闆應該「work on the business」。應該以大局着想，為公司做決策、定方向，然後將訊息傳遞給團隊，由他們完成工作，不應該大小事務均親力親為。舉例來說，電腦壞了留給IT專家去解決；合約打稿留給秘書去幫手，中小企業老闆往往要處理的事項太多了，別浪費在可以授權的事情上。

法則 8 培養領導接班人

「今日的領導者不是培養追隨者，而是培養更多的領導人。」

因此，優秀的領導要先建立一隊強大的團隊，除了要找來適合有關工作崗位的人選外，員工的培訓也很重要，亦要從中揀選適當的接班人，以培養更多的領導者，然後給予團隊一個清晰的企業文化、公司目標等大方向。領導者同時要給予員工在工作上需要應用的工具，良好的工作環境，完善的系統設備，以及開心的工作氣氛。

法則 9 令別人心悅誠服

「領導 + 遠見 = 結果。」

要別人認同你的想法，必須先讓他們接受你。成功的領袖應先找到目標，然後才有一群跟隨者。不過，一般人都是先找到領袖，然後才認同領袖的目標。換句話說，人們都是追隨那些有遠見、有目標的好領袖。因此，員工只會在同時接受你的領導和你的遠見時，才會心悅誠服地跟隨你。

法則 10 創造達標的動力

「推動力，是一個領導者最好的朋友。」

領導者應找方法以達至成果，過程之中需要創造動能，令跟隨者迎頭趕上。記緊領袖是帶動轉變的契機，即使像如今市道不景、經濟遇到困難之時，也要時刻激勵身邊的人，運用金錢獎勵或語言讚美去為他們創造動能，而不是等待他人去激勵你。

法則 11 當離開時有人繼承

「領導者的持久價值在於找到另一名繼承人。」

一間成功的大企業，不會看到老闆親自走出來招呼人客，相反，老闆應該甚少出現，這意味著公司已經上軌道，完全「自動化」，無須老闆「看守現場」，這已經是邁向企業化的一大步。每名領導都有離開崗位或退休的一天，一間公司能否繼續發展，在於有沒有順利的傳承，當你離開公司的時候，而你的公司更加發揚光大，你就創造了一個企業的遺產。

葉鈴英在研討會上更與中小企業分享了世界級商業領袖的四大心法：

世界級商業領袖前「通用電器」(GE)行政總裁 Jack Welch 提出了「4Es + 1P 領導模式」，包括積極向上的活力(Energy)、激勵力(Energize)、決斷力(Edge)和執行力(Execution)，而整個過程必須有激情(Passion)貫徹當中。具體來說，可以由以下四種心法表現出來：

1. 多點帶領、少點處理；
2. 建立企業價值觀與文化；
3. 鼓勵全體員工投入參與；及
4. 不斷創新、成為市場的第一。



讀者如欲重溫整個研討會的內容，可到工業貿易署大樓閣樓參考圖書室查看有關影像光碟。

設計創業 培育計劃

在創新科技署「設計智優計劃」的資助下，香港科技園於2005年9月推出「設計創業培育計劃」，旨在推動新晉設計公司的發展，協助他們創作、研究及推廣創新意念，並將其發展成為商品及品牌，在為期兩年的培育期加快創新企業的業務發展。

「設計創業培育計劃」為培育公司提供辦公室租用與商業資助、營運成本資助、推廣及開發支援、管理與設計培訓等。現時共有30多間設計公司參與計劃，而每年均有不少培育公司在設計概念及業務發展方面獲得傑出成就。直至去年為止，培育公司共獲得17個國際及本地獎項，並遞交了28項產品專利、註冊商標及外觀設計的專利申請。

Escafe

從事首飾設計業務的Escafe成立於2004年，並於2009年2月完成「設計創業培育計劃」。Escafe的其中一位設計師 Tara Ko 創作了「六重感」首飾系列，將人生各種細膩的感情透過首飾演繹出來。她自言厭倦單調的表情和冷靜，她並指出：「誰說情緒化不能是美？首飾最好可以戴上哭、穿上笑，把失落、興奮、煩絮、痛與愛都全掛上來與人分享！」

Tara於意大利米蘭的Domus Academy學院修讀了短期的 Master Class in Accessories Design。她把在意大利那段時間的情緒感受化為「六重感」首飾系列，透過中式傳統旗袍上的盤紐製作手法，再用布質織帶加上銅線，為首飾盤出各種形狀。例如Tara所設計的Sad necklace 是兩滴眼淚，Exciting brooch 是心電圖和脈動，Annoying earring 是音符的耳環和掌形耳塞，Tiredness ring 可以調校鬆緊，猶如收放自如的感情，Happy choker 可以扭出於拍照時用的語句“say cheese say pizza”，還有Tara因為曾在意國其間摔掉相機而創作出的 Carefulness bracelet。

「設計創業培育計劃」為Escafe提供了優質的工作環境，相比起困在家中工作要好得多。Tara認為，「這裡樓上樓下都有不同類型的設計公司和工作室，增加了互動和合作交流的機會。計劃亦不時提供有關設計展覽、研討會及課程的資訊，幫助我們吸取不少知識，始終設計不只是單靠坐在電腦前埋頭苦幹便可以做好的。」

「我利用此項計劃所提供的培訓及推廣支援，參加了 Master Class in Accessories Design，找出自己的設計路向，還有機會到其他國家參加展覽，實在獲益良多。」Tara道，「這些寶貴經驗比起賺錢來得更重要。」



Vow Production

另一間培育公司 Vow Production 一年多前亦成功打進婚宴市場，開發了一項新業務 - Vow Movie。Vow Production 成立於2007年，主要提供影視攝製服務，其 Vow Movie 是以新人的愛情故事而為他們量身度製的婚宴短片，時間約為5至7分鐘。Vow Movie 的出現對於整個婚宴市場具有劃時代的意義，讓新人的婚宴不再呆板平凡，使他們的新婚夜變成充滿喜悅和感動。

Vow Production負責人波基道：「我們深信每對新人都有許多令他們終身難忘而又想與他人分享的感人時刻。我們的宗旨就是將這些絕妙精彩的愛情點滴，用精湛的攝錄製作再次重現，讓新人的摯愛親朋可一起重溫那些感人時刻。」

Vow Production 還會帶新人到錄音室，在音樂監製引領下灌錄他們心愛的歌曲，送給另一半或是最愛的父母。更會為新人準備一個自製結婚蛋糕的課程，讓他倆可親手製成一個獨一無二的結婚蛋糕，同時再拍下訪問片段，給新人一個向父母盡訴心底話的機會。

Vow Production 深信全賴公司上下的團隊精神，再加上「設計創業培育計劃」提供的各項支援，致令他們有今天的成就！





中小企業

發展支援基金

政府於2001年設立中小企業發展支援基金，希望透過資助非分配利潤機構(包括工商專業團體、支援組織、研究機關等)，推動各種項目以提升香港中小企業整體或個別行業的競爭能力。每個項目最多可獲基金資助200萬元，或項目總支出的90%，以金額較低者為準。基金全年均接受申請，每位申請者每季最多可提交兩份申請。

截至2009年3月底，基金共批出125個項目。項目的性質包括研究、獎勵計劃、最佳營運守則、研討會、展覽會、工作坊、數據庫及工業支援設施等。以下是得到基金撥款資助的一些項目：

金融危機的出現，令中小企業陷入困境。因此，不少工商支援組織向政府申請基金，推出不同類型的項目，協助中小企渡過難關。例如香港工業總會於去年十二月，聯同香港青年工業家協會，得到中小企業發展支援基金撥款資助，於香港會議展覽中心舉辦了一個名為「經濟高峰會 - 香港工業走向及持續發展」的研討會，探討中小企業應如何面對當前逆境。

在高峰會上，本地著名工業家、銀行家、內地專家、以及政府代表，就中小企業應如何走出困境交換意見及分享心得。高峰會亦探討國家經濟發展藍圖對香港工業的影響，及在珠三角的香港工業的發展前景和方向。

開發新產品是中小企業提升長遠競爭力的有效途徑。香港遠紅外線協會獲中小企業發展支援基金資助，推行一個項目，以提升香港產品及設備製造業應用遠紅外線技術的能力。項目的主要對象包括從事家用電器、工業加熱和乾燥、保健產品、及食品加工的中小企業。主辦單位透過研討會和工作坊，提高中小企業對應用遠紅外線技術的認識，希望有助建立本地遠紅外線技術的供應鏈，如物料，零件，設備，產品等。

網絡保安是一個大眾關心的議題。無線上網為中小企提供便利的同時，亦可能令敏感資料外洩，導致經濟上的損失。為此，香港無線科技商會舉辦了一個以零售及物流公司為對象的無線網絡(Wi-Fi)的保安運動，透過講座、電視宣傳短片、快速安全審計，及最佳實踐案例手冊等，提高這兩個界別的中小企業對無線網絡保安的認識，使它們可以更有信心利用無線網絡，提升生產力和客戶服務水平。

查詢：

如對中小企業發展支援基金有任何查詢，歡迎聯絡基金秘書處（電話：2398 5125或2398 5128，電郵：sdf_enquiry@tid.gov.hk），或瀏覽網頁：www.smefund.tid.gov.hk。

SUCCESS 參考圖書室 新書介紹

SUCCESS參考圖書室特別為中小企業及創業人士搜羅各類有關營商資料，歡迎讀者親臨閱讀。以下是其中一些推介給讀者的書籍：

- 《教你開間點心店》(中文版) - 提供開辦點心店的實用資料。
- 《要獲利不要市佔率：打破管理迷思，在成熟市場裡賺更多》(中文版) - 分析如何在成熟的市場當中，透過重新建立營銷組合，以提升利潤。
- 《實用營銷學－結合30個營銷個案的實戰分析》(中文版) - 透過不同的個案介紹營銷學的基本理論。
- 《企業危機管理》(中文版) - 介紹企業危機管理的方法。
- 《中小企製造業環保資源指南》(中英文版) - 提供六個製造行業的知識資料庫，以協助中小企業了解及應付環保問題。

另外，參考圖書室收藏有關營商的視聽資料供中小企朋友親臨觀看。部份最近添置的視聽資料包括：

中小企業研討會：設計創新增值路(廣東話) - 介紹如何利用設計和創新為產品增值的經驗。

中小企業研討會：優秀領導 成功之道(廣東話) - 介紹優秀領導背後的法則和所需要的技巧。

詳細書刊及視聽資料的名單，請瀏覽網址：

http://www.success.tid.gov.hk/tc_chi/inf_ser/library/library.html



好書推薦：

參考圖書室現正舉辦「好書推薦」活動，鼓勵讀者把在SUCCESS參考圖書室讀到而認為對從商有幫助的書籍及刊物推薦給中小企朋友。參加者有機會獲得SUCCESS送出精美紀念品一份。

詳情請瀏覽網址：

http://www.success.tid.gov.hk/tc_chi/inf_ser/god_bok_rec/god_bok_rec.html

中小企朋友可使用參考圖書室內的互聯網連接埠接駁自攜的手提電腦。SUCCESS參考圖書室的地址在彌敦道700號工業貿易署大樓閣樓（港鐵旺角站B1出口），開放時間為星期一至星期五上午8時45分至下午6時（公眾假期除外）。

接通天地線

工業貿易署

<http://www.tid.gov.hk>
電話：2392 2922

中小企業支援與諮詢中心(SUCCESS)

「問問專家」業務諮詢服務

商業牌照資訊服務

創業資訊服務

一般查詢

電話：2398 5133

傳真：2737 2377

電郵：success@tid.gov.hk

網址：<http://www.success.tid.gov.hk>

中小企業研討會

電話：3403 6111

網址：<http://www.success.tid.gov.hk/tid/tcchi/activity/activity.jsp>

中小企業特別信貸保證計劃

電話：2398 5132

傳真：3690 1767

電郵：spgs_enquiry@tid.gov.hk

中小企業信貸保證計劃

電話：2398 5129

傳真：2396 5067

電郵：sgs_enquiry@tid.gov.hk

中小企業市場推廣基金

電話：2398 5127

傳真：2391 2646 /3525 0329

電郵：emf_enquiry@tid.gov.hk

中小企業發展支援基金

電話：2398 5128

傳真：2391 7375

電郵：sdf_enquiry@tid.gov.hk

內地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排(CEPA)

一般查詢

電話：2398 5667

傳真：3525 0988

電郵：cepa@tid.gov.hk

查詢原產地規則、原產地證明書及工廠登記

電話：3403 6432/2398 5531

傳真：2787 6048

電郵：cepaco@tid.gov.hk

查詢香港服務提供者證明書

電話：3403 6428

傳真：3525 0988

電郵：hkss@tid.gov.hk

《中小企脈搏》由工業貿易署中小企業支援與諮詢中心(SUCCESS)編印，只供讀者作參考之用。我們已力求內容準確無誤，但如有錯漏，工業貿易署概不負責。本刊物的部分資料是由其他機構/人士所提供，如該等資料有任何錯誤、遺漏或失實陳述，工業貿易署概不負責。

本刊物每半年出版一次，屬「非賣品」，在SUCCESS、各主要工商團體及分區圖書館免費派發，讀者如對本刊物有任何意見，請以郵寄、傳真或電郵方式，交回SUCCESS。

地址：九龍旺角彌敦道700號工業貿易署大樓閣樓

傳真：2737 2377

電郵：success@tid.gov.hk

如有任何疑問，歡迎致電2398 5133與SUCCESS聯絡。未經同意，不得翻印。用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。