

中

小

企

脈

搏



工業貿易署

Trade and Industry Department

第十七期 二零一一年五月

P1-2

# 派對商機

P3

中小企業資助計劃  
的最新實施情況

P4

砵碼調重廚刀成功突圍

工業貿易署

中小企業支援與諮詢中心

Support and Consultation Centre for SMEs  
Trade and Industry Department

<http://www.success.tid.gov.hk>





# 開心錢 開心賺

## 派對商機 潛力無限

現代人工作忙碌緊張，如果公餘時間能夠開開心心參加一個有聲有色的派對，實在是人生一大樂事！近年，坊間湧現不少專門為客人策劃派對的派對搞手，其中以魔術做主題的生日派對，動輒收費數萬至數十萬元，利潤可觀；連帶以售賣派對用品為主題的商店亦其門如市；而新興的畫室派對也成為了上班一族及辦公室女郎（OL）的減壓良方。

究竟派對業的潛在商機有多大？入行門檻高嗎？今次我們分別走訪了3家不同的中小企業，為你探討這個行業的營商環境和發展空間。

### 魔術派對 分分鐘有驚喜

8歲開始接觸魔術，並有豐富影視及廣告工作經驗的趙廣軒（Conroy），於2003年創辦「魔術創意」，專為客人策劃派對，並身兼主持人和表演者，例如扮演米奇魔法師或紅毛小丑等角色，將魔術元素融入表演內，為派對增添熱鬧氣氛，務求令每位派對主人翁和參加者都盡興而返。

「魔術創意」的客路主要分為企業委託與私人派對兩大類，前者包括周年晚宴、聖誕派對與產品發布會等；後者則主要是小朋友生日派對。「家長愈來愈捨得花錢在子女身上，多了家長為小朋友開生日派對，而且派對的規模也愈來愈大，可說是商機無限。」

Conroy強調做派對策劃一定要有創意，並要不斷為客人帶來新鮮感，才能留住顧客。因為不同派對可能有同一群賓客出現，所以就算使用同一件道具，他會研究新玩法。為使派對主角及賓客分分鐘有驚喜，Conroy會以電腦記錄每位客人的消費資料，例如派對主角的年齡和所屬學校、派對的時間、地點和節目等等，以盡量確保魔術表演不會在同一顧客或其介紹的親友的派對上重複。Conroy就是憑著不斷創新的理念與專業貼心的服務，成功締造商機，在行內建立了一定的口碑。

Conroy堅持每個派對都要注入新點子，亦重視與現場各人的



Conroy強調，每個派對都是獨一無二，要做到人無我有、人有我優。

互動，所以他每接到生意，都會花一、兩個小時與客人見面交談，了解派對主角的喜好，很多時候還會到舉行派對的地方實地視察，務求做到盡善盡美。「每個派對都是獨一無二，要做到人無我有、人有我優。」

早前，他為一位6歲的小女孩籌辦生日派對，當台下30名大朋友小朋友齊聲叫道：「Happy Birthday!」，一襲黑布便應聲而下，打扮成公主的壽星女被魔法變身出場，在魔術與夢幻交織之際，Conroy便瞬間在她面前變出一桶金幣，逗得主角哈哈大笑。該派對為他帶來了7位數字的酬金，成為Conroy開業以來的代表作。

近年派對策劃公司迅速冒起，尤如雨後春筍，更有不少新力軍加入這門新興行業。「這行的入行門檻低，不少公司都是以個體戶形式經營，任何人只要個性開朗、有表演才華、具潮流觸覺、有創意，加上擁有良好社交網絡，都可以入行；但要成功便需要有其獨特的競爭優勢、口碑和知名度。」

他給予後來者的忠告是：「記緊派對的主角不是表演者，我們從事的是開心行業，要令主角、付款的家長或老闆、以至每一位賓客都開心，錢才賺得開心。」



近年家長愈來愈捨得花錢為小朋友開生日派對。

### 一站式派對用品專門店 專攻中高檔市場

有人會找派對搞手幫忙，亦有人選擇自己一手一腳籌劃派對，所以近年市場上便出現了一些派對用品專門店。「自從海洋公園開始每年舉辦萬聖節狂歡活動之後，香港掀起了主題派對的熱潮，愈來愈多派對常客來購買具特色的派對服飾，其中以電影







現在顧客的要求愈來愈高，除講究貨品質素外，也要產品齊全、選擇夠多夠潮。

同類的一站式派對用品零售店。顧客一般只可以在士多及玩具店搜羅派對用品，不但款式選擇有限，而且缺乏高質素的貨品，製作粗糙的冒牌貨更充斥市面。因此，專門店的負責人卓先生(Matthew)決心引入英國、美國、澳洲及日本等地的正版電影角色服飾、不同類型的制服、派對佈置、道具、汽球和塑膠杯等，主攻中高檔市場。



「專門店現時的客路以外籍人士為主，客人包括活動籌劃公司、企業公關、中小企老闆，以及個別生日派對搞手等，而每人每次平均消費由300元至500元不等。」Matthew表示，現在顧客的要求愈來愈高，除了講究貨品質素外，也要產品齊全、選擇夠多夠潮，所以派對專門店需要提供一站式的多元化服務，以方便顧客。為提高競爭優勢，麥迪奧甚至會幫客人搜羅及訂購在其店沒有出售的貨品，並會在派對舉行前為客人追貨。Matthew的專門店現時還提供網上訂購及送貨服務，使顧客可以真正足不出戶，便盡得派對所需。

Matthew十分重視麥迪奧的服務質素，他不但派專人迅速回覆每日顧客的電郵查詢，還會為員工提供培訓，加深他們對外國流行的電影人物或角色的認識，以應付顧客的查詢。此外，Matthew更會每兩個月舉辦一次聚焦小組，聽取顧客的意見，務求不斷提升服務質素，為專門店的服務注入新思維，其中服飾回收循環租賃服務便是由聚焦小組的顧客提出的。

為了盡量減低成本，Matthew會大量入貨，又免收部分貨品的上架費，希望吸納更多合作夥伴將產品在其店寄賣，使顧客有更多選擇。

去年萬聖節蘭桂坊的街頭佈置和愉景灣的鬼屋佈置，都是由麥迪奧負責，這次合作成功增加了麥迪奧的曝光機會，並提升了店舖的知名度。Matthew揚言未來會以特許經營的模式增加分店數目，做好品牌推廣，希望成為全港最具規模的派對用品專門店。



麥迪奧的派對用品都由外國入口，主攻中高檔市場。

## 自助畫室Art Jam 派對 上班一族減壓新體驗

如果你的派對預算有限，連派對用品你也懶得購置，又想一班人開開心心聚一聚，自助畫室是一個不錯的選擇。開業兩年的一樓畫室(PopaArt)，以樓上舖的模式經營。開業成本約十多萬元，場地約佔一千呎，可同時容納20至30人開派對。畫室內設有油畫畫架、畫筆、顏料，並會提供飲品、小食及播放輕音樂，讓上班一族可以在公餘時間相聚一下，輕鬆地隨心繪畫，發揮他們的藝術創意。

自助畫室的概念，是一種自由奔放的繪畫活動，一個表達自我與個人創造力的藝術空間，私人包場的繪畫派對4小時收費約5,000元。PopaArt的負責人梁小姐表示：「近年公司油畫派對比較受歡迎，不少公司會組織員工到畫室舉行派對，透過藝術環境的氛圍、柔和的燈光與輕鬆的音樂，讓上班一族可以放鬆心情，紓緩一下工作壓力，亦可以建立團隊精神。」

現時畫室的客路以20至40歲的OL及上班一族為主，派對參加者在創作過程中會有導師在場指導或給予意見，但不會像傳統畫室般有嚴格規限，參加者可隨心創作或臨摹大師作品，亦可自由傾談、聯誼或進食。

由於繪畫派對多在晚上或假日舉行，PopaArt便善用日間等空檔時間舉辦青少年及小朋友畫班，既可為畫室提供穩定收入，亦有助開拓派對客源。梁小姐說：「因為繪畫可以訓練小朋友的專注力和耐性，所以家長都樂意讓他們學畫畫，暑假期間更是黃金檔期，會有較多放暑假的學生來參加畫班，亦吸引更多家長選擇在這裡為子女開生日派對。」

雖然PopaArt成功開拓藝術派對商機，但梁小姐寄語有意創業的人士，開設自助畫室需要有一顆推動藝術文化的心，否則畫室便徒具軀殼，缺乏藝術的靈魂。由於私人派對多是一次性光顧的，收入較不穩定，所以要以畫班或開拓公司客源來維持盈利，實在是一門守勢生意，不適合搵快錢的人士，有意入行的朋友要作好「長期作戰」的心理準備。



自助畫室的概念，是一種自由奔放的繪畫活動，一個表達自我與個人創造力的藝術空間。



一樓畫室佔地約一千呎，可同時容納20至30人開私人繪畫派對。



# 「中小企業信貸保證計劃」及 「中小企業市場推廣基金」的 最新實施情況

## 「中小企業信貸保證計劃」

過去兩年多，政府為協助中小企業應對金融海嘯影響而推出的措施，例如就「中小企業信貸保證計劃」推出加強措施，以及推出有時限的「特別信貸保證計劃」，已經取得顯著成效。

鑑於香港的經濟和信貸緊縮情況在2010年已有顯著改善，政府已於去年年底結束「特別信貸保證計劃」的申請期，而現有的「中小企業信貸保證計劃」則如常運作，繼續為中小企業提供適切的支援。

在「中小企業信貸保證計劃」下，政府以提供信貸擔保的形式，協助中小企業向參與計劃的貸款機構取得貸款。每家中小企業可獲得的信貸保證額為獲批貸款額的50%，最高為600萬元(相應的貸款金額為1,200萬元)，保證期最長可達五年。有關貸款可用作購置營運設備和器材或作一般營運資金用途。所有申請必須透過參與計劃的貸款機構提交。現時共有39家貸款機構參與計劃，為中小企業提供不同的選擇。詳情可瀏覽工業貿易署的「中小企業資助計劃」網頁([www.smefund.tid.gov.hk](http://www.smefund.tid.gov.hk))。

截至2011年3月底，「中小企業信貸保證計劃」已批出超過23,200宗申請，涉及貸款總額約為333億元。受惠企業超過12,400家，協助穩住超過11萬個職位。

至於有關去年年底結束的「特別信貸保證計劃」，自2008年12月推出以來，該計劃共批出約40,000宗申請，涉及

的貸款和信貸保證額分別達967億元和754億元，令超過20,000家企業受惠，當中96%為中小企業，幫助穩住超過34萬名僱員的職位。

為顯示政府對中小企業的持續支持，財政司司長於2011-12年度財政預算案建議，將「中小企業信貸保證計劃」的信貸保證承擔總額，由現時的200億元大幅增加至300億元，我們擬於今年年中向立法會財務委員會提交申請。

## 「中小企業市場推廣基金」

此外，政府透過「中小企業市場推廣基金」，鼓勵中小企業積極參與拓展出口市場的推廣活動。每家中小企業的累計資助上限為15萬元；每次申請可獲的資助上限為5萬元。基金的資助項目包括參與以出口市場為目標對象的展覽會和考察團，以及在貿易刊物或合資格的貿易網站刊登廣告。最新的合資格貿易網站名單，可參閱工業貿易署的「中小企業資助計劃」網頁([www.smefund.tid.gov.hk](http://www.smefund.tid.gov.hk))。

「中小企業市場推廣基金」一直廣受中小企業歡迎，2010年共接獲27,846宗申請，受惠企業近3,900家。截至2011年3月底，「中小企業市場推廣基金」已批出超過122,700宗申請，涉及的資助額約18.4億元。

政府將於今年年中向立法會財務委員會申請增撥10億元予「中小企業市場推廣基金」和「中小企業發展支援基金」，繼續為中小企業在市場推廣和提升競爭力方面提供支援。



## 創意與功能兼備 砵碼調重廚刀成功突圍

金昇家品有限公司董事總經理及首席設計師郭岳榮，深明每個人的用刀習慣不同，所以希望能夠生產出一款可以配合不同人士需要的刀具。郭岳榮最後憑其創意，以中空刀柄配上砵碼調控重量，成功創製出「Pro-Balance」廚刀。該產品更獲得不少獎項，包括2009年「香港工商業獎—消費產品設計大獎」和2011年德國IF產品設計獎等。郭岳榮重視產品的設計與實用性，並能理性考慮開發創新產品的成本及風險問題，成功帶領金昇家品有限公司走上自創品牌之路。郭岳榮的營商心得，值得香港的中小企業借鏡。



郭岳榮笑說，創新設計每每源自對生活質素的追求。

### 砵碼調重靈感源自高球桿

郭岳榮指出：「近年，中國內地生產的廉價廚刀可謂雄霸了刀具市場，要在芸芸刀具裡殺出重圍，產品一定要有其優勢與獨特的功能。」喜愛打高爾夫球的郭岳榮，發現一款發球桿的配重裝置，可影響到揮桿的角度，從而得到啟發，嘗試將調重概念應用到廚刀之上。

創意無限的郭岳榮便想到從刀柄入手，注入不同重量的砵碼，以調整廚刀的前、中、後段的重量分配。郭岳榮舉例說：「中國人較常用刀刃後段切菜，外國人卻較多使用中至前段；前者刀柄的附重便應集中在前端，後者刀柄的附重便應集中在後端，以收平衡之效。」

### 設計既具創意又實用

郭岳榮續說：「切肉時有些人習慣用「拉刀」切法；有些人卻用「砍刀」切法，削薯仔皮時有些人喜歡向外削；有些人卻會向內削，挑選適合自己用刀習慣和重量的廚刀，便顯得格外重要。」

使用者可以將「Pro-Balance」廚刀調校到最適合自己揮刀的重量，做到平衡及舒適的效果，以減輕手部疲勞。該廚刀的設計還有其他實際的功能，就好像刀柄的末端綴以不同顏色的代碼，方便用刀者識別廚刀的用途，例如切生肉或熟肉的刀，一看刀柄便一目了然。從「Pro-Balance」廚刀的設計，也反映出郭岳榮對其目標顧客的深入了解，刀具的每一個細節，也是從使用者的需要著想，這亦是他成功之處。

### 從OEM到OBM

身為廚具用品生產商的郭岳榮明白到做OEM（Original Equipment Manufacturer：原始設備生產商）的利潤始終有限，做OBM（Original Brand Manufacturer：原品牌製造商）才是廠家的出路，因為擁有自家品牌，產品的售價也可以定得較高，所以郭岳榮堅持打造自家刀具品牌。現在「Pro-Balance」廚刀的零售價約為700元一把，產品走中高檔路線，利潤較普通廚刀為高。

有了好的設計，也要將設計落實生產和做好市場推廣。郭岳榮說：「由OEM廠家轉型做OBM，可以說是完全兩回事。在生產流程方面，落實新設計概念需要有較大的投資，包括研發等開支，過程存在一定的風險，所以需要以其他廚具產品的盈利補貼。在市場推廣方面，從前做OEM時，產品宣傳責任落在客戶身上，現在有自己的品牌，推廣促銷便需親自負責。」他寄語欲轉型做OBM的廠家，必須要有心理準備，迎接上述的挑戰。

### 善用資源打造自家品牌

雖然郭岳榮是設計師，但他不會脫離現實，盲目追求創新與創意。反之，他極會善用資源。郭岳榮的設計團隊和生產基地都在國內，以減低成本支出；他又集中香港方面的資源向企業客戶，例如酒店餐飲部和專業廚師作推廣，希望增加產品在市場上的佔有率。

### 參賽增曝光率 有助開拓市場

郭岳榮亦經常參加世界各地的新產品設計比賽，透過獲獎增加產品的知名度。自2008年以來，「Pro-Balance」廚刀便屢獲殊榮，對產品推廣和銷售很有幫助。

對於設計與生產，郭岳榮有自己一套獨特的見解：「要將產品設計落實生產，感性上要有一份堅持，產品的方向及定位明確便要勇往直前；當然也需要風險計算及投資成本等理性考慮。幸好我有其他銷售已上軌道的廚具產品，其盈利足以支持我在創新設計上，追求更高質素的產品。」

展望未來，郭岳榮說會繼續改良「Pro-Balance」的產品設計，在品質和品牌方面多做工夫，並會推出同系列的其他廚具產品，參與更多品牌推廣活動和展銷會等，更不排除與其他設計師共同合作研發新產品。



砵碼調校重量與刀柄顏色設計，最為獨特。

# 中小企業發展支援基金

行政長官在2010-11年的施政報告中宣布，政府打算向「中小企業市場推廣基金」和「中小企業發展支援基金」增撥10億元，以支援中小企業參與出口市場推廣活動及推行可提升中小企業競爭力的項目。我們今年會鼓勵更多合資格的機構，向「中小企業發展支援基金」(“基金”)申請有助中小企業發展及推廣品牌、拓展內銷，及開發新興市場的項目。以下是一些近期獲得基金資助的項目：

## (一) 香港中小企中國內銷支援計劃

「香港中小企中國內銷支援計劃」由香港中小企業國際交流協會主辦，香港生產力促進局執行，並於2010年12月完滿結束。這計劃的其中一項重要成果，是一本名為《中國內銷實戰攻略》的指南。《中國內銷實戰攻略》以內銷四部曲為藍圖(即入門、科技、產品及市場)，涵蓋由啟動到致勝突圍的整個過程，循序漸進，分析全面，

並附以『內銷金句』，深刻易明，精闢獨到。此外，還有多家香港企業案例經驗分享，道盡先行者開拓中國內銷市場的心路歷程，亦提供極富參考價值的內銷心得，因此深受中小企歡迎。(網上下載www.hkpc.org/domesticsales\_guidebook)



## (二) 品牌有價：中小企創建強勢品牌之道

香港品牌發展局得到基金的資助，委託香港理工大學亞洲品牌管理中心進行一項為期十七個月的研究及培訓計劃，協助中小企業應對在本港以及內地市場創建品牌的挑戰。項目已於2011年2月完成，成果包括個案研究、案例專書、培訓手冊、研討



會及工作坊，並設立專門網站 <http://www.smebranding.com.hk>，上載項目的成果供中小企業參考。



## (三) 打造香港飲食業品牌

隨著營運成本不斷上漲，飲食業面對不少挑戰。香港餐飲業協會獲基金資助，與香港理工大學合作，進行名為「有效地打造香港飲食業品牌」的市場調查及培訓項目。內容包括講座及工作坊，透過與餐飲業界交流創建品牌的心得，及與不同階層員工和顧客進行訪談，分析及總結優秀品牌的

戰略及管理經驗，並編輯成培訓手冊及影音光碟，以提高餐飲業品牌管理能力。項目已於2011年第一季開展。



「中小企業發展支援基金」旨在資助非分配利潤的工商組織、專業團體、支援組織和研究機構，推行不同項目，協助提升香港整體或個別行業的中小企業的競爭力。獲資助項目的性質可包括調查研究、獎勵計劃、最佳經營守則、研討會、數據庫及支援設施等。每個獲批項目最高資助金額為200萬元，或該項目總支出的90%，以金額較低者為準。基金全年均接受申請，每間機構每季最多可提交兩份申請。基金的申請表格及指引，可於工業貿易署網頁<http://www.smefund.tid.gov.hk>下載。如欲索取更多資料或有任何疑問，請致電2398 5128或透過電郵 ([sdf\\_enquiry@tid.gov.hk](mailto:sdf_enquiry@tid.gov.hk)) 與中小企業發展支援基金秘書處聯絡。





為了在競爭激烈的市場中突圍而出，許多中小企業都希望透過建立及發展品牌，為產品和服務增值，以提升企業的競爭力。政府十分鼓勵中小企業建立品牌，並提供不同的支援措施協助它們發展和推廣香港品牌，及進入內地和海外市場。

# 品牌發展及推廣

## (一) 高峰論壇：優化品牌戰略，進攻內需市場

工業貿易署及貿易發展局於2010年12月2日在國際中小企博覽中，合辦了一個名為「優化品牌戰略，進攻內需市場」的高峰論壇，邀請到多家在國內及香港具知名度的企業，與中小企業分享其營商策略及實戰經驗。另外，多位對內地法律及營銷有豐富經驗的專家，亦透過論壇探討在內地保障知識產權、銷售途徑及風險等問題。高峰論壇的反應非常熱烈，吸引到超過700人參加。



## (二) 參加第四十五屆工展會

工業貿易署參加了在2010年12月至2011年1月舉行的第四十五屆工展會。我們在會場設置了一幅大型展示板，介紹政府與其他相關機構為支援企業建立、推廣及提升品牌價值所提供的服務。據報這次工展會的入場人次高達240萬，相信我們的參與可讓更多公眾人士了解政府在推廣香港品牌方面的工作。



## (三) 品牌發展及推廣小冊子

工業貿易署印製了一份名為「品牌發展及推廣」的小冊子，詳細列出政府及其他相關機構，為企業提供的一系列支援措施。內容包括「財政支援」、「激勵創意」、「提升產品質素」、「保護知識產權」、「市場及產品推廣」、「出口信用保險」、「發展人材」、「諮詢服務」和「資訊中心及服務」等資料。有興趣的人士可到工業貿易署索取小冊子，或到工業貿易署網站下載。



## (四) 品牌研討會

工業貿易署會在2011年舉辦一系列品牌研討會，希望有系統地為中小企提供有關品牌的基本知識。我們在2月23日舉行了第一場研討會，題目是「創建品牌 - 十個為什麼」，由香港中文大學工商管理學院市場學系蘇麗文教授主講，向參加人士講解一些有關品牌的基本知識和概念。



### 查詢

工業貿易署品牌推廣  
電話：3403 6040

電郵：branding@tid.gov.hk  
網頁：www.branding.tid.gov.hk



# 信保局伸延承保範圍 支持港商拓展內地市場

## 因時應變 鼓勵拓展海外市場

近年，以亞洲地區為首的新興市場發展迅速，不但率先擺脫金融海嘯的影響高速復甦，更顯示出強勁的增長潛力。當中，內地市場作為區域主要的增長引擎，在當局的推動下，內需有望進一步擴大。在主要出口市場復甦蹣跚之際，內銷市場正為港商，特別是已經在內地設立子公司的出口商帶來龐大商機。為了回應出口商拓展內地市場的訴求，信保局已經於2011年3月1日開始，進一步伸延為香港出口商就其海外或內地子公司買賣合同而提供的承保範圍，以滿足出口商獲取放帳風險保障的需要。

## 海外子公司售貨批單

為保障港商的利益，信保局一直有將承保範圍伸延至香港保戶在中國內地或海外市場之子公司與其本地或海外買家簽訂的銷售合同，惟有關貨物必須由香港出口商提供。在收到市場希望伸延現有保障至子公司自行採購或生產的貨物的訴求後，信保局便推出該伸延承保，以支持香港出口商拓展內銷業務。新安排放寬此前貨物必須由香港保戶供應的限制，自此由子公司自行採購或生產之貨物亦在受保之列。

信保局透過在原有綜合保障保單(Comprehensive Cover Policy)加簽批單的形式伸延承保範圍。海外或內地子公司必須為保戶的全資附屬公司，其控制權全歸保戶。香港保戶須簽署承諾書，並負責所有保單及批單管理事宜，包括遞交所有申請及申報、繳納保費、報告逾期貨款及索賠等，而子公司毋須簽署任何保單文件。同時，香港保戶仍是保單下之受保人，其在海外或內地的子公司並沒有成為保險合同的一方和保單的保戶。萬一損失事件出現，信保局只會向保戶而非其子公司作出賠償。有關保障範圍以買家風險為主（買家破產、拖欠及不提貨），承保放帳期限一般長達180天，賠償比例則與現有保單相同（最高可達九成）。保費率一般不會高於現有保單。

## 保戶須確保子公司保存有關文件

出口商如果有意申請有關伸延承保以保障其內銷業務的放帳風險，須成為信保局保戶，並提交內地子公司的有關法律證明文件，包括營業執照、股東證明文件及內銷批文等。保戶亦須提交內地買家之交易經驗及付款紀錄等資料為買家申請信用限額。此外，保戶須確保子公司妥善保存買賣交易紀錄文件，例如合約、發票、與買家往來文件、貨運單據、銀行匯票、向買家催收的文件等，以便在信保局需要時隨時提交有關資料。

信保局相信有關伸延承保能進一步支援香港出口商，在開拓海外及內銷市場時無後顧之憂。歡迎保戶及出口商隨時登入 [www.ec-link.com.hk](http://www.ec-link.com.hk) 查詢。

本文由香港出口信用保險局提供



# 支持中年就業 提升人力資本

求職市場競爭激烈，中年人士在尋找工作上每每遇到不少困難。然而他們往往是成熟、穩定、有責任心及具經驗的好員工。為協助中年失業人士，勞工處於2003年推出「中年就業計劃」，旨在透過向僱主發放培訓津貼，鼓勵僱主聘請中年人士。

## 提供培訓 締造雙贏

中年求職人士，只要年滿40歲，並失業不少於一個月，便可參加「中年就業計劃」；計劃自推出至2011年1月底，已有5萬多名中年求職人士透過計劃成功就業。僱主如透過勞工處聘用合資格的中年人士擔任全職長工，並提供在職培訓，便可申請每月2,000元的培訓津貼，一般為期3個月，如需較長培訓期的個案，僱主須提供詳細培訓計劃資料，經批核後津貼發放期可延長至最多6個月。



「天堃行」總經理何先生讚揚阿華工作態度積極，而培訓津貼亦給了公司一定的培訓支援。



透過僱主提供的在職培訓，並安排指導員，阿華很快便掌握了工作上的技巧和適應了新的工作環境。



「中年就業計劃」透過向僱主發放培訓津貼，協助阿華重投社會工作。

## 成功個案

當了18年全職家庭主婦的黎銀華女士(阿華)，眼見孩子們已長大成人，自己終日留在家中無所事事，便決意要重投社會工作。

阿華直言因為自己年紀不輕，又沒有工作一段長時間，所以最初在找工作時處處碰壁。不過樂觀積極的她並沒有放棄，決定到勞工處就業中心尋求協助，經就業中心轉介，成功獲中小企「天堃行」聘用為油站服務員。由於阿華天生開朗及健談，她與客人及同事很快便建立了良好的關係，而她在工作上亦找到很大的滿足感。

阿華在剛開始這份工作時，也遇到一些困難，例如要認識鉛油的種類、不同信用卡的優惠、油站的安全知識等等。而她也不太習慣日曬雨淋的戶外工作環境。幸好阿華得到富有經驗的指導員韋雪琴站長從旁指導及改善其工作服飾，阿華很快便掌握了工作上的技巧和適應了工作環境。

「天堃行」總經理何先生讚揚阿華工作態度積極，肯學肯做，又有責任感。他直言公司的業務性質十分適合中年人士，而他也觀察到他們的流失率較低。何先生續稱，「中年就業計劃」向僱主發放的培訓津貼給了公司一定的培訓支援，更表示會向其他行家推介這個計劃。

## 查詢

有關「中年就業計劃」的查詢，歡迎中小企僱主致電計劃熱線2150 6398 或電郵至epm\_enq@labour.gov.hk或瀏覽勞工處互動就業服務網站 [www.jobs.gov.hk](http://www.jobs.gov.hk)

本文由勞工處提供



# 小型企業研究資助計劃

為鼓勵和協助香港企業提升科技水平，以及為業務注入創新意念，政府於1999年撥款港幣50億元設立「創新及科技基金」。基金其中一項資助計劃，就是創新科技署的「小型企業研究資助計劃」(SERAP)，專為尚未獲創業資金投資的科技創業者和科技公司，包括中小企業(聘用少於100名僱員)提供資助，用以研發商業應用科技。

每個獲批資助項目須於24個月內完成，最高資助額為港幣400萬元，而有關款額會以一元對一元的等額出資方式批出。所有申請均會交由科技專家、專業人士和業界人士組成的評審小組考慮。

獲SERAP資助的公司更可透過「實習研究員計劃」，就每個資助項目申請兩名本地大學畢業生擔任實習研究員，以進行獲資助的研發項目；亦可透過「投資研發現金回贈計劃」獲得研發項目開支10%的現金回贈。

截至2011年3月底，SERAP批核了341個項目，涉及總資助額達港幣3.7億元。來自資訊科技、電氣及電子、生物科技、電訊、環保、及材料科學等界別的企業亦曾獲得計劃的資助。詳情請瀏覽<http://www.itf.gov.hk/l-tc/SERAP.asp>。

## 獲資助的項目

### Cell Technology Limited

Cell Technology Limited成立於2000年，主要是研發和設計網絡和安全產品及解決方案。公司於2006年成立自己的研發隊伍，開發出基於Linux內核的Cell CRIOS (定制的智能實時操作系統)、特有的Cell IPPE (智能數據包處理引擎)和Cell NetsVision(中央網路管理系統)。這些技術為運營商和其他IP網絡用戶提供具新功能、新應用和經濟高效的網絡解決方案。其網絡產品已獲很多日本、台灣、及東南亞企業和運營商認可和採用，並正大力拓展國際市場。

Cell Technology業務總監李少榮先生表示：「我們於2007年、即研發隊伍成立的初期獲SERAP的資助，減低了科研成本，使我們的科技人員能集中精力研發出迎合市場需要的高科技產品。」

### 柏蘭電工有限公司

柏蘭電工有限公司成立於2004年，致力研發和製造高壓電力電纜附件和提供與電纜系統相關的產品和服務。其研發成績驕人，包括採用最先進的硅膠材料研發出領先世界水平的高壓電力電纜附件；並在2010年和2011年初取得兩項專利：其中無縫的電極設計大大提高了產品的運行可靠性和減低廢品率；在高速火車的領域方面，其提供的特有終端也是超前技術。柏蘭電工並已授權其中一項專利技術給一間國際主要電纜廠採用，證明其產品已獲得業界的認同。

柏蘭電工廠長汪夏明工程師表示：「公司在2009年獲得SERAP的資助，令我們在220千伏的產品研發上邁進一大步，使我們的產品系列更齊全，業務發展空間更廣泛。」



Cell Janus



Cell IPS



本文由創新科技署提供





# 問問專家



**問 1：**  
我想租用街市商舖開業，  
請問如何申請？

**答 1：** 街市商舖一般位於由食物環境衛生署、房屋委員會(房委會)或領匯管理有限公司(領匯)管理的街市。有關街市商舖租用詳情，請分別與他們聯絡：

食物環境衛生署	網頁： <a href="http://www.fehd.gov.hk/tc_chi/pleasant_environment/tidy_market/tidy_public_markets.html">http://www.fehd.gov.hk/tc_chi/pleasant_environment/tidy_market/tidy_public_markets.html</a>	查詢電話： 分區街市辦事處電話： 港島及離島：2879 5696 九龍：2309 2085-6 新界沙田區：2634 0134 新界西貢區：2163 9109 新界荃灣區：2212 9784 新界葵青區：2421 1425 新界屯門區：2451 3409 新界元朗區：2920 7626 新界北區：2679 2893 新界大埔區：3183 9107
房委會	<a href="http://www.housingauthority.gov.hk/b5/commercial/0,,00.html">http://www.housingauthority.gov.hk/b5/commercial/0,,00.html</a>	投標或協商租賃商舖或檔位查詢電話： <a href="http://www.housingauthority.gov.hk/b5/contactus/commercialcontact/0,3302,1-0-0-,00.html">http://www.housingauthority.gov.hk/b5/contactus/commercialcontact/0,3302,1-0-0-,00.html</a>
領匯	<a href="http://www.thelinkreit.com/tc/tenant/be_tenant.asp">http://www.thelinkreit.com/tc/tenant/be_tenant.asp</a>	區域辦事處電話： <a href="http://www.thelinkreit.com/tc/tenant/leasing_office.asp">http://www.thelinkreit.com/tc/tenant/leasing_office.asp</a>

**問 3：**  
我計劃在本港承辦小規模的建築工程，請問除了商業登記證及公司註冊證書外，還需要領取甚麼牌照嗎？

**答 3：** 屋宇署根據《建築物條例》及有關法例的規定，規管本港所有的私營建築發展工程。對建築工程的規管，包括要事先獲得建築事務監督(即屋宇署)批准圖則及書面同意才可以展開工程，必須委聘認可人士和其他註冊專業人士設計和監督工程，以及必須委聘註冊承建商進行工程。

屋宇署在2010年12月31日全面實施「小型工程監管制度」，以方便市民可循簡化的法定程序，在私人樓宇進行小規模的建築工程，從而提升香港樓宇的安全。在新制度下，共有118項建築工程被納入為「小型工程」。每項「小型工程」的尺寸、位置和其他相關的規格已於《建築物(小型工程)規例》的附表1內說明。該制度並設立一個「小型工程承建商」名冊。工程公司和個人從業員可按其工作經驗、資歷和升任能力，申請註冊成為不同級別和類型或項目的小型工程承建商，並在註冊後按照進行「小型工程」的簡化規定展開有關工程。

擬申請註冊成為註冊小型工程承建商的工程公司和個人從業員，可預約參加由屋宇署「小型工程承建商註冊資訊中心」舉辦的簡介會及面談(預約電話：3583 3204)。關於「小型工程監管制度」的進一步資料，可查閱屋宇署網頁([www.bd.gov.hk](http://www.bd.gov.hk))，或透過電郵(enquiry@bd.gov.hk)或電話 [2626 1616(由「1823」電話中心接聽)]向該署查詢。



**問 2：**  
我打算在本港開設花店，售賣蘭花。請問除了商業登記證及公司註冊證書外，還需要領取甚麼牌照嗎？

**答 2：** 你應留意有關蘭花是否屬於受管制的瀕危物種。根據《保護瀕危動植物物種條例》，部分野生蘭花如拖鞋蘭等乃高度瀕危植物，其貿易是受禁制的。至於進口、出口、轉口或管有其他野生蘭花，包括其部分和衍生物，必須事先向漁農自然護理署(漁護署)申領許可證。若進出口人工培植的蘭花，包括其部分及衍生物，也須事先取得出口地簽發的出口許可證。

要了解你計劃售賣的蘭花是否受上述條例所管制，請瀏覽漁護署網頁：[http://www.afcd.gov.hk/tc\\_chi/conservation/con\\_end/con\\_end.html](http://www.afcd.gov.hk/tc_chi/conservation/con_end/con_end.html)。你亦可致電：1823 或電郵至：[hk\\_cites@afcd.gov.hk](mailto:hk_cites@afcd.gov.hk)向漁護署瀕危物種保護科查詢。





# SUCCESS

## 參考圖書室

### 新書介紹



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](http://www.success.tid.gov.hk/tc_chi/inf_ser/library/library.html)。

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：

- 《香港：亞洲授權業務樞紐》 - 作者：香港貿易發展局；通過訪問亞洲的授權商、授權代理商和授權經營商，評估區內授權業務的現況和潛力，以及香港在授權業務中所發揮的作用。
- 《創業評估法》 - 作者：葉仁傑；透過案例，介紹創業與項目投資風險的評估方法，為創業人士、著手開發新項目的企業和投資人士提供參考。
- 《香港製造業中小企：迎戰未來》 - 作者：香港工業總會；透過對成衣、消費性電子產品、鐘錶、玩具及模具五個行業的分析，闡述香港中小企廠商所面臨的挑戰，並提供一些中小企業可以採用的應對策略。
- 《與CEO對話：從優越到關懷》 - 作者：陳志輝及謝冠東；收錄八位高級行政人員於「與CEO對話」電台節目中的對談內容，分享他們的管理哲學和成功故事。
- 《The Most Successful Small Business in The World: The Ten Principles》(英文版) - 作者：Michael E.Gerber；介紹十項小企業的成功要訣，為小企業家提供追求卓越的指引。

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。部份最近增添的視聽資料包括：

- **中小企業研討會：優質服務 致勝之道(廣東話)** - 介紹香港零售業顧客服務的最新趨勢，並探討如何為顧客提供稱心滿意的服務，令中小企業在競爭激烈的零售市場中致勝。
- **中小企業研討會：商標與品牌管理 (廣東話)** - 從知識產權角度探討商標及品牌管理，以加深中小企業對商標與知識產權的認識，並解構如何利用商標建立品牌。

## 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](mailto: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/tchi/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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto:hkss@tid.gov.hk)

\*申請期已結束

《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](mailto: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。