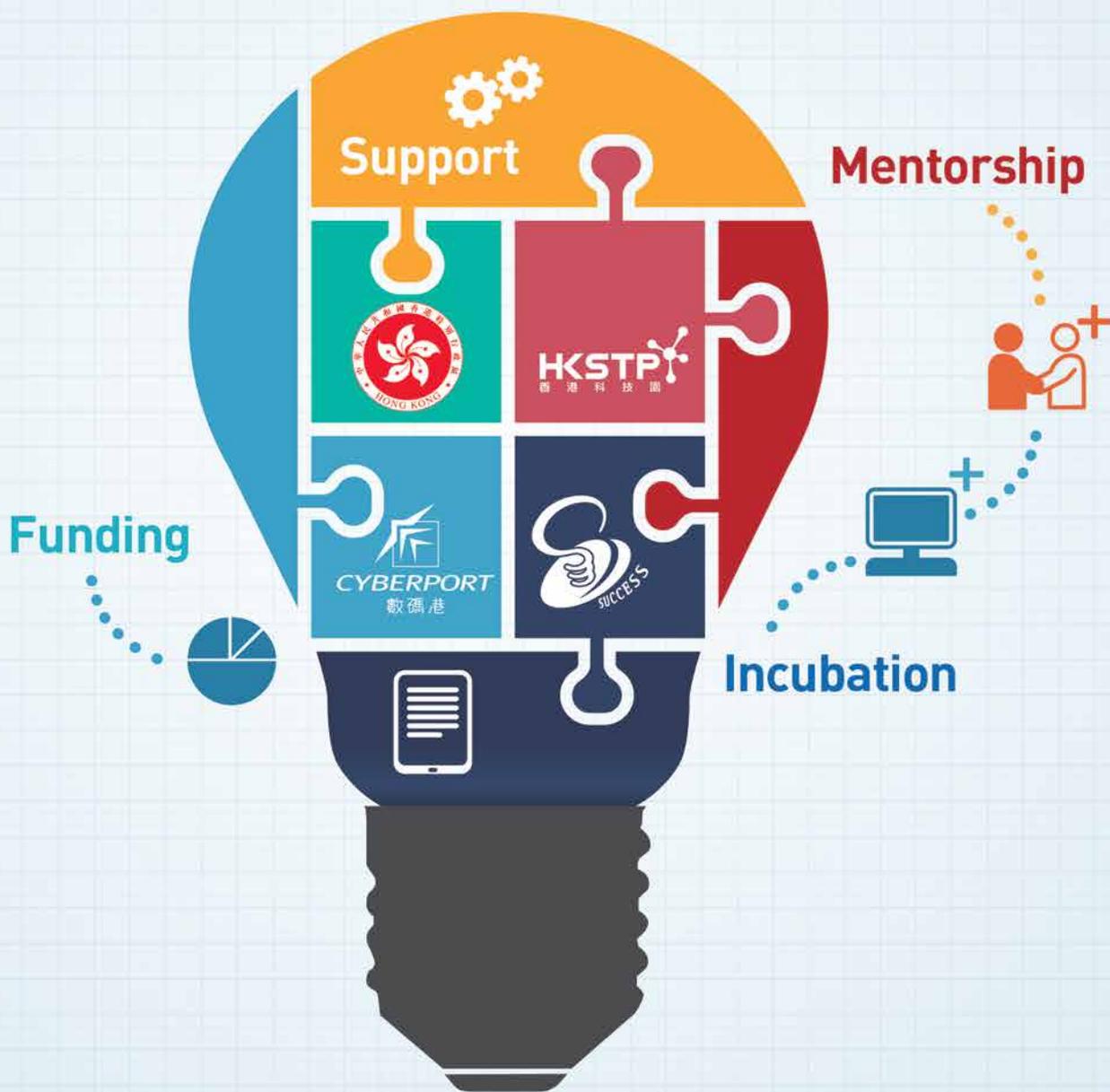




工業貿易署
Trade and Industry Department

中小企脈搏

第二十五期 二零一五年五月



創業·支援

P.6 《關於內地在廣東與香港基本實現服務貿易自由化的協議》

P.11 推動物聯網發展 邁向智慧城市

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>

新創科企憑創意起步 獲支援如虎添翼

近年香港的創業風氣鼎盛，特別是應用資訊科技的初創企業發展明顯加快。它們憑著深入的市場研究、清晰的定位和創新銷售策略，成功開拓不同的客源。另外，不少公營機構均為初創企業提供支援，包括作業的共用空間和培育中心，商業上的指導，以及協助建立伙伴網絡。今期我們走訪了四間分別在科技園及數碼港培育計劃下的初創企業，看看它們的創業故事。

科技園推創業培育 助邁出關鍵一步

兩間同樣寓興趣於創業的新晉科技公司，透過參與由香港科技園管理的創業培育計劃，順利踏入關鍵的起步階段，正待一展所長。



■ Benson與哥哥回流返港，研發可連接手機App使用的智能咖啡機，更在美國眾籌網站創下香港企業集資金額最多的紀錄。

NBition Development Limited 研智能化操作 沖咖啡創商機

由美國回流返港的趙公亮（Benson），聯同接管家族印刷生意多年的哥哥，覷準港人喜歡快捷方便而又高質素的咖啡，研發可連接手機應用程式（App）使用的智能咖啡機，較早前更在美國眾籌網站創下香港企業集資金額最多的紀錄，成績亮麗。

自小隨家人移民加拿大的Benson，大學畢業後加入美國微軟公司從事軟件開發，在旁人眼中是高薪厚職，惟他對大企業的壓力及競爭文化漸感厭倦，因緣際會下想到可從咖啡這份興趣着手，加入創業行列。

「2012年，我看到香港的新聞節目報道港鐵調查，指乘客於上班時間在站內購物，等待超過30秒已覺難以忍受，當時靈機一觸，想到可透過開發手機App，供上班人士預早落單買咖啡和簡食，到站後便可拿取，應是不錯的商機。」經常使用公司咖啡機也泡不出好咖啡的Benson認為，如可開發一部媲美專業咖啡師的智能咖啡機配合使用，便更完美。

兄弟各擅勝場 創業建基香港

創業想法蘊釀多時，直至獲從商的哥哥答允合作，協處理商業事務，讓他可專注技術範疇，彼此優勢互補，終令創業夢成真。

提到創業的最大挑戰，Benson坦言是資金，也是兩人選擇出生地香港為創業首站的原因。「我們皆認同科技行業在亞洲地區最具發展潛力，而香港除具地域優勢，因原材料供應商和生產商皆在內地外，更重要是港府對創意工業的資助較多，故決定回流返港。」

準備充分重要 贏科技園資助

提到申請資助計劃的成功心得，Benson認為準備充份最重要，如他們早在海外已鑽研本港各項資助計劃，並擬定計劃書，待2013年回港即往相關機構提交申請，結果取得包括科技園在內的多項資助。」Benson憶述，兩人曾想過進駐港鐵站開設咖啡店，因租金不菲而轉到銅鑼灣經營樓上舖，並以團購方式開辦沖咖啡班及拉花班，一年已達收支平衡。



■ 智能咖啡機及手機App

勇於面對困難 需要正面思維

創業初期面對的困難多不勝數，Benson寄語其他創業人士要抱有樂觀的心態去面對及從多角度想辦法解決困難。「剛開始一門生意的時候，你不會知道成不成功，甚至要去面對一些你從未想到的難題，凡事都正面一點，樂觀一點，享受當中的過程，你會發現身邊原來有很多機會，要保持士氣。」

Benson表示，他們將於今年內推出智能咖啡機「Arist」，已接獲全球約50個國家及地區逾一萬部訂單。「較早前我們將『Arist』的資料放上美國眾籌網站Kickstarter，在一個月內籌得84.5萬美元，令我們喜出望外。」

Team Zero Studio Limited 教育改變未來 創意軟件現商機

教育可改變孩子以至社會的未來，一對精通軟件開發及電子商貿的表兄弟，矢志利用科技為推動教育發展出一分力，故決定自行創業，並投入研發一系列趣味與益智並重的教育軟件，冀助孩子建立優質的電子學習平台，全面啟發創意思維。

擁有電腦工程背景的Team Zero Studio Limited創辦人之一Hilton Lee，曾於加拿大著名電訊公司BELL任職，兩年前回流返港，與從事電子商貿行業的表兄弟Kelvin Fan夥拍創業。「我們期望透過創業做些更有意義的事，教育對培育人才及社會發展有着深遠影響，正是最佳選擇。」

與此同時，Hilton指教育市場的發展潛力亦甚為優厚，因家長普遍願意花錢於子女身上，讓他們得到最好的教育，而小朋友的創意培養更愈來愈受重視，故多元化的教育軟件及手機應用程式（App），亦受家長追捧，促使他們決定投身當中，一展抱負。

探討失敗根源 成功在於嘗試

由兩人創立的Team Zero Studio Limited於2013年10月加入科技園，最初以提供軟件製作服務為主，以儲備更多資金，後來自行設計教育軟件App推出市場。創業初期，Hilton坦言並非一帆風順，曾試過推出一些滿以為會受歡迎的手機App，卻因下載率未如理想而提早下架。「創業總要經過嘗試階段，遇到失敗是常事，失望難免，但挫敗過後，必須深入分析失敗原因，作出改善，以至因時制宜，定出全新發展方向，屢敗屢試，直至成功為止。」



精通軟件開發的Hilton Lee與Kelvin Fan（右）創立Team Zero Studio Limited，集中研發趣味與益智並重的創意教育軟件。

同為Team Zero Studio Limited創辦人的Kelvin Fan認同，孩子是社會的未來，從小培育創意十分重要，亞洲地區的家長普遍抱有望子成龍的心態，隨着智能電話與平板電腦日趨普及，他們對有助提升孩子學習興趣的教育軟件需求殷切，為業界帶來更大機遇。

主動申請資助 創業計劃全面

「在大勢所趨下，我們將開發軟件的焦點，由互聯網拓展至智能手機平台，更結合虛擬空間與現實生活，增加遊戲的趣味性與孩子的投入度。」Kelvin舉例稱，以其中一款主題為產品設計的App為例，孩子不但可在網上平台自行設計產品圖案，充分發揮創意，我們更幫助他們將網上設計轉化為真實產品，如水杯、T恤、手機殼和袋等，令他們可擁有屬於個人設計的產品，對創作的興趣自然倍增。

兩人寄語創業人士，若自覺有富創意而又可行的新構思，便應全力去做，以免被他人捷足先登。「香港地方較小，資源較集中，加上稅制簡單，整體創業環境甚佳，坊間不少官方、公營以至私人機構，皆備有創業資助及支援方案，如科技園，以我們的經驗所得，創業人士首要是備有周全的創業計劃，並主動提出申請，同時虛心聽取他人提出的意見，如此一來，創業成功之路不遠。」



Team Zero Studio Limited重點開發以教育和產品設計為主題的手機App。

數碼港分別設創意微型基金（CCMF）及培育計劃，前者半年內資助創業者10萬元，後者兩年內津貼最多53萬元，並免租提供數碼港辦公室和備有業務支援，多年來扶助不少有志者一圓創業夢。以下是其中兩間在數碼港培育計劃下的初創企業。

Apprendre Education Limited 倡教育平等 開發學習支援APP

補習天王天后年薪7位數字時有所聞，Timothy Yu兩年前於香港大學畢業後，即與同學合資開設採用小組教學的補習機構，利潤豐厚，不過他留意到並非所有家庭也可負擔較高昂的補習費用，故研發並推出以「Snapask」命名的應用手機程式（App），以低廉月費，讓學生可藉此平台，隨時隨地就DSE或功課問題向精通不同學科的導師尋求答案，以另類「補習」形式，解決各種學習疑難。



港大畢業生Timothy Yu（左4）推出名為「Snapask」的手機App，匯聚來自本港大學的導師，助學生解決學習疑難。

匯聚600精英 助學生解疑難

作為尖子大學畢業生，Timothy深信知識可以改變命運，更認為每個人皆應該享有同等的教育機會，故以補習賺取盈利的同時，亦構思如何以科技幫助更多莘莘學子，在學習遇上困難時，亦可隨時獲得支援。

「因應智能手機應用已相當普遍，促使我構思以App作為媒介，將有需要他人協助解決學習難題的中學生，與有能力提供解答的專才連繫起來。」在數碼港的支持下，「Snapask」應運而生，Timothy以他的人際網絡，為這個平台招攬了600位精英擔任導師，隨時候命，等候下載了App並按月支付費用的學生提出問題，然後極速解答。

為進一步推廣「Snapask」的應用，Timothy最近與香港電腦學會合作，舉辦資訊科技比賽，數月間已有80多間中學應邀參與，冀在推動資訊科技應用的同時，也可將「Snapask」這個平台介紹予更多中學生，讓每個學生也可在學習的關鍵時間，如備戰DSE期間，獲得所需支援，冀盡量實現教育上應有的平等。「Snapask」的發展非常迅速，推出短短2個月內，已吸納了8千多位學生成為「Snapask」的月費會員。

實現創業構思 必須坐言起行

提到以科技創業的成功竅門，特別是在開發App方面，Timothy認為，當中最重要的一點是快人一步，盡快將構思化為真實，然後推出市場，如此一來便可避免被他人捷足先登以至遭到抄襲。隨着「Snapask」漸有所成，Timothy亦已準備將「Snapask」這個解決學習困難的平台，推廣至上海及台灣。



Timothy亦已準備將「Snapask」這個解決學習困難的平台，推廣至上海及台灣。

Timothy特別提到自己的創業格言，就是不要把構思留於空談階段，要對自己的想法有信心，把想到的點子化為實際行動，貫徹始終。「未試過行出來，無辦法知道是否成功，因此不要把工作留待明天。」從Timothy身上，看到創業者所需要的一份幹勁，敢於實現自己的理想。

Shopline

網店DIY工具 人人可做老闆

網上銷售於外國已風行多時，在香港卻仍屬起步階段，最常應用大概是拍賣網或淘寶網搜尋心頭好。有見及此，在紐約生活多年的葉凱文（Raymond）聯同兩位拍檔劉煦怡（Fiona）和黃浩昌（Tony）創立網店設計平台—Shopline，專門以簡便快捷的方式，讓客戶自助開設個人化的網店，成立不足2年，最近更獲得120萬美元（約930萬港元）的種子投資，為進一步招聘人手及發展業務帶來重大支持。



葉凱文（左）聯同兩名拍檔劉煦怡及黃浩昌開發網店設計平台Shopline，更獲得120萬美元的種子投資。

可簡便地透過手機設置別具特色的網店，並支援多元付款方式。Raymond稱，除獲得數碼港的資助外，Shopline更獲選成為500 Startup加速器計劃的一分子，並進駐太古旗下的Blueprint辦公室，參與指導在Blueprint加速器的新創企業。

「現時Shopline已讓超過2萬6千名客戶自助開設網店，當中約6成生意在台灣，早期客戶店舖的每月生意額達數以萬計美元，未來將主力打入東南亞市場，並以泰國作為一大重點。」

尋獲合作夥伴 創業夢成真

憶述創業構思，Raymond指是源於美國的網購文化十分盛行，他亦不時在拍賣網eBay或分類網站Craigslist銷售個人物品，成功率達百分百。不過，當他回港後，卻發現網購在這兒尚未普及，並欠缺了一個簡單易用的網店設計工具，腦裡亦即時有了創業構思。「萬事俱備，只欠具有相關技術及熟悉本港市場運作的合作夥伴。」

然而，就在此時此刻，Raymond卻在一個創業活動上，遇到同樣有志創業的Tony，及後又認識到對商務事項瞭如指掌的Fiona，三人一拍即合，在多番研究及商議下，終正式推出Shopline作為網店設計平台，助每位客戶皆可輕而易舉地建立屬於自己的網店，銷售不同類型的產品。「正如Shopline以「最輕鬆的網上商店自助方案」作為宣傳口號，有關開立網店的步驟很簡單，從安裝至管理，客戶均可在個人的智能手機上進行操控，就像應用電腦一樣，任何人只須數分鐘時間，即可創造一個多功能的網店，開始進行營運。」



Shoptline以「最輕鬆的網上商店自助方案」作為宣傳口號。

擅於表達概念 喜獲大額注資

與其他創業者一樣，籌集開業所需的資金乃是最重要亦是最困難的一環。有外資銀行工作背景的Raymond認識到要說服投資者注資，就必須要懂得把生意概念簡而精地表達出來，用最短的時間獲取他們的支持。「開始的時候經常與不同的投資者開會，演說我的生意概念，投資者的時間都有限，這是很好的機會訓練自己有效表達重點。」

在淘寶和團購應用Groupon漸受歡迎下，愈來愈多本港消費者接納網購以至使用智能手機付款的銷售模式。Raymond對Shoptline的發展前景充滿信心，而最近籌集到約120萬美元的種子投資，投資者包括美國加速器500 Startups、Groupon前東南亞區行政總裁楊聖武有份成立的SXE Ventures等，為三人的業務拓展大計注入強心針。Raymond補充：「公司已由原來只有3名員工增至15名，稍後更會招攬更多專才加盟，為進軍東南亞等其他市場作好準備。」

創業支援全面睇

創業支援多元化 培育融資全面睇

由零開始從來不易，創業自是困難重重，如前所述，愈來愈多來自外界的支援，創業人士成功的機會亦愈高。現時政府部門與公營機構均備有不同類型的資助計劃與支援方案，以供申請，務求助新創企業開啓成功之門。

數碼港

數碼港培育計劃	http://www.cyberport.hk/zh_tw/about_cyberport/our_5_centres/entrepreneurship_centre/about_ec_incubation_programme
數碼港加速器支援計劃	http://www.cyberport.hk/zh_tw/about_cyberport/our_5_centres/collaboration_centre/accelerator
數碼港創意微型基金	http://www.cyberport.hk/zh_tw/about_cyberport/our_5_centres/entrepreneurship_centre/about_ec_cyberport_creative_micro_fund

科技園

創業培育計劃	http://www.hkstp.org/zh-HK/Services-Programmes/Incubation-Programme/Overview.aspx
企業飛躍計劃	http://www.hkstp.org/zh-HK/Services-Programmes/leap/Overview.aspx

工業貿易署

中小企業市場推廣基金	http://www.smefund.tid.gov.hk/tc_chi/emf/emf_objective.html
中小企業信貸保證計劃	http://www.smefund.tid.gov.hk/tc_chi/sgs/sgs_objective.html
中小企業支援與諮詢中心	http://www.success.tid.gov.hk/tc_chi/aboutus/aboutus.html

創新科技署

小型企業研究資助計劃	https://www.itf.gov.hk/l-tc/SERAP.asp
投資研發現金回贈計劃	http://www.itc.gov.hk/ch/funding/crs.htm
專利申請資助計劃	http://itc.gov.hk/ch/funding/pag.htm

香港按揭證券有限公司

中小企融資擔保計劃	http://www.hkmc.com.hk/chi/ops/ourbusiness/sme.html
-----------	---

投資推廣署

StartmeupHK創業計劃	http://www.startmeup.hk/tc/home/
-----------------	---

知識產權署

知識產權貿易中心	http://www.ip.gov.hk/tc/index.html
----------	---

《關於內地在廣東與香港基本實現服務貿易自由化的協議》



《關於內地在廣東與香港基本實現服務貿易自由化的協議》簽署儀式。

在2003年，內地與香港簽訂了《內地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排》（CEPA），其後十次簽署補充協議。CEPA及其後簽訂的補充協議，加強了兩地貨物和服務貿易關係，促進兩地貿易及投資便利化，對加快兩地經貿融合，及促進兩地經貿長遠發展，發揮了積極作用。

為繼續推動進一步開放，去年12月18日，在行政長官及兩地政府代表見證下，財政司司長曾俊華和商務部副部長高燕簽署《關於內地在廣東與香港基本實現服務貿易自由化的協議》（《廣東協議》）。《廣東協議》是內地與香港在CEPA框架下簽署的最新一份協議，跟過往CEPA及其補充協議不同，《廣東協議》採用正面和負面列表的混合模式，表述內地在廣東對香港開放的措施。是內地首份以准入前國民待遇，加負面清單的方式制定的自由貿易協議。開放的深度和闊度都超出以往的CEPA措施。整體來說，在《廣東協議》下，內地在廣東對香港服務業開放的服務貿易分部門達到153個，佔全部服務貿易分部門的95.6%。《廣東協議》已於2015年3月1日起正式實施，它的各項開放措施有助港商在眾多服務領域早著先機開拓廣東市場，深化粵港兩地服務業合作，提升兩地服務業的競爭力。

CEPA推廣

我們還不時舉辦CEPA研討會，例如在今年3月23日，香港特區政府、國家商務部和廣東省人民政府合辦了「2015 CEPA服務貿易自由化相關政策宣講會」。是次宣講會向香港工商界介紹《廣東協議》的服務貿易開放措施，以及內地的相關



商務及經濟發展局局長蘇錦樑在宣講會上致辭。

落實安排。宣講會上特設分組研討會及答問環節，由特區政府、中央部委以及廣東省人民政府按服務行業分組，向業界介紹《廣東協議》的各項開放及便利措施，以及內地相關政策、行政配套安排、申請條件和程序等；當中包括業界最感興趣的領域，如金融（銀行、證券及保險）、會計、法律、建築及相關工程、旅遊、技術檢驗分析與貨物檢驗、電信、計算機及其相關服務。宣講會各方作具體交流和討論，氣氛熱烈，業界提問亦相當踴躍，對《廣東協議》的開放措施深感興趣。

除了舉辦研討會以外，工業貿易署亦透過CEPA專題網站向業界發放有關CEPA的資料，並設立了查詢熱線，解答與CEPA有關的查詢。有關CEPA的最新資訊，可瀏覽CEPA專題網站〈http://www.tid.gov.hk/tc_chi/cepa/index.html〉。



業界於分組研討會踴躍發問。

結語

中央政府於2011年提出，到國家「十二五」規劃期末，基本實現內地與香港服務貿易自由化。最新的《廣東協議》令基本實現服務貿易自由化的目標，率先在廣東省落實，其模式及內容，也為今年年底在內地全境基本實現服務貿易自由化的目標，樹立楷模。特區政府與商務部會繼續共同為這個目標努力，而我們亦期望香港業界能及早把握CEPA帶來的機遇，用好CEPA的開放措施進入內地市場，打穩根基，長足發展！

成功實踐「一國兩制」 發揮香港獨特優勢

2015年是《基本法》頒布25周年，也是香港回歸祖國18周年的日子，回顧過往，展望未來，我們訪問了香港總商會主席兼怡和管理有限公司董事彭耀佳先生，探討《基本法》的落實對香港經濟繁榮穩定的貢獻，以及為未來發展帶來的新機遇。

香港一直面對亞洲區內及區外各經濟體之間的激烈競爭，彭先生認為在「一國兩制」方針下，香港一方面受惠於國家經濟的高速發展，亦同時保留很多傳統優勢，對香港非常有利。他解釋說，在「一國」的優勢下，香港的發展得到國家的大力支持，內地的龐大市場亦為香港提供了廣闊的發展空間；在「兩制」的保障下，香港可以繼續實行回歸前的資本主義制度，同時保留了本身的法律體制，並實行自由貿易政策，保持貨物和資金自由流動，因而吸引很多外地企業來港發展業務，香港亦成為內地和外國之間商務往來的一個重要平台，彼此互惠雙贏。

彭先生認為，李克強總理最近於全國人大會議閉幕後再次強調「一國兩制」是基本國策，突顯了中央政府對香港的大力支持。有此強大後盾，香港在面對區域之間的競爭時，可以藉着優越的營商環境，繼續發揮自身的優勢，鞏固在區內的地位，進一步提升競爭力。事實上，透過《基本法》的成功落實，香港作為全球最自由的經濟體，近年吸引了不少外國企業在港設立地區辦事處，甚至很多跨國企業以香港作為地區總部，發展業務，為本港製造了就業機會，促進整體經濟發展。

他續指出，這些年來有賴《基本法》，香港企業可以透過CEPA下的各項優惠政策開拓內地市場。雖然CEPA在實行初期遇到一些落實問題，但近年經過兩地政府的不斷優化完善，已令CEPA的效用得到更好的發揮。香港總商會多年來也積極協助業界了解內地營商情況和把握商機，例如定期組織代表團到內地省市考察交流和為會員提供商貿資訊。此外，香港對中國來說是一個很重要的對外平台，內地企業常來香港舉辦展覽會或研討會，及拜訪香港總商會。他又指出，該會也會向內地政府和香港特區政府提出關於優化營商環境的建議，希望進一步促進兩地商貿發展。

彭先生以怡和集團為例，指出自1997年回歸以來，集團在內地的投資不斷增長，目前投資額已接近80億美元，在內地僱用了超過3萬名員工，足見集團對內地市場發展充滿信心。有見中國未來還有很多發展空間，集團也會繼續增加在內地的投資額，過去一年就作了兩項重大投資，收購了兩家上市公司大約20%的股權，每個項目均涉及7至9億美元的投資額。



他續表示，中國擁有龐大的人口，隨着經濟發展起飛，市民生活水平提升，處處充滿商機，而「城鎮化」是很明確的國家策略，香港應該抓緊當中的機遇。發展至今，內地營商的障礙已愈來愈少。他憶述，早期內地的批文要由不同機構審批，如國家發展及改革委員會、商務部及相關市政府等，金額很少的項目也須獲認可才可以開展，投資時，亦須向有關的部委一一解釋。時至今日，內地已下放不少權力，地區政府已經可以審批金額較大的投資項目，過程亦順利得多了。同時，兩地間的文化差異日漸縮窄，商業文化也愈趨接近，現在香港人在內地營商已經較容易掌握。

前瞻未來，彭先生認為，在《基本法》的框架下，香港可以積極把握國家「十三五」規劃的機遇。而近期國家提出建設「新絲綢之路經濟帶」和「二十一世紀海上絲綢之路」（「一帶一路」）經濟策略，香港作為地區航運中心和貿易中心，可以與國家一同加強與沿線國家的商貿合作，開拓商機。此外，香港也可以透過「一國」的優勢，參與亞洲基礎設施投資銀行，發揮香港融資和資產管理的專長，提供專業服務。

「發展品牌、升級轉型及拓展內銷市場的專項基金」



發展品牌、升級轉型及
拓展內銷市場的專項基金
Dedicated Fund on Branding,
Upgrading and Domestic Sales

為協助香港企業把握國家「十二五」規劃的機遇，香港特別行政區政府於2012年6月底推出了總值10億元的「發展品牌、升級轉型及拓展內銷市場的專項基金」（「BUD專項基金」），向香港企業及非分配利潤組織提供資助，協助企業透過發展品牌、升級轉型或拓展內銷市場，提升企業的競爭力和促進他們在內地的業務發展。

「BUD專項基金」設有兩項計劃：

- (i) 「企業支援計劃」：向個別企業提供資助，由香港生產力促進局擔任秘書處，協助推行計劃；及
- (ii) 「機構支援計劃」：向非分配利潤組織提供資助，由工業貿易署負責推行。

「企業支援計劃」

申請資格

所有按照《商業登記條例》（香港法例第310章）在香港登記，並在香港有實質業務運作的非上市企業，均符合資格申請資助。



計劃內容

「企業支援計劃」資助按對等原則提供，即政府最多資助個別項目總核准開支的50%，而企業須以現金形式承擔不少於該項目總核准開支的50%。在「BUD專項基金」的申請期內，每家企業最多可獲資助三個核准項目，累積資助上限為50萬元。每個項目最長為期兩年。

企業申請資助時，須連同申請表提交一份全盤業務發展計劃，描述建議措施可如何提升企業的競爭力及促進其在內地的業務發展。企業亦可申請資助，委聘合資格的顧問制定上述的全盤業務發展計劃。

「企業支援計劃」全年均接受申請，接獲的申請會分批處理。分批申請的截止日期為每年的3月31日，6月30日，9月30日及12月31日。

申請概況

自「BUD專項基金」推出以來至2015年3月底，「企業支援計劃」下獲批申請共281宗，涉及的總資助額約為1億2 600萬元，平均每宗申請的資助額約為45萬元。

成功個案¹

（一）天趣國際藝術傳播有限公司

項目名稱	申請專項基金協助天趣國際拓展品牌及開拓內銷
項目範圍	發展品牌 + 拓展內銷
獲批資助金額	\$359 500
項目大綱	參與內地展覽會、製作宣傳刊物、刊登雜誌廣告及優化網頁

天趣國際藝術傳播有限公司於2008年成立，透過舉辦各種形式的藝術交流會、研討會及參與拍賣會和展覽會等活動，為藝術家、收藏家及企業建立互動交流平台並提供寄賣及配對服務。

企業透過「企業支援計劃」的資助，參加上海藝術博覽會及深圳國際文化產業博覽交易會，展出香港藝術家的藝術作品和藝術衍生品（例如大漆手鐲、藝術絲巾等），與內地藝術愛好者、收藏家作近距離交流，又製作一系列精美的宣傳刊物及產品目錄於展覽會中派發，並刊登雜誌廣告，進一步推廣香港的文化藝術及拓展內銷業務。此外，企業亦優化網頁設計，有系統地羅列旗下各類型的藝術作品，並增設連結至其淘寶網店，開拓網銷業務。



「天趣國際」參與內地展覽會。

¹ 資料由香港生產力促進局及獲資助企業提供。

(二) 穎明實業有限公司

項目名稱	輝興福禮品首飾專門店
項目範圍	發展品牌 + 拓展內銷
獲批資助金額	\$500 000
項目大綱	增聘員工、參與內地展覽會、進行廣告宣傳及製作網頁

穎明實業有限公司於1987年成立，主要業務為生產及銷售蠟燭工藝品及首飾禮品。企業在2012年創立自家品牌「輝興福」，在深圳設有專門店，專營翡翠玉石首飾。

企業透過「企業支援計劃」的資助，增聘員工、參與深圳國際珠寶展覽會、昆明國際珠寶展覽會及深圳國際黃金玉石展覽會，並配合多項宣傳措施，包括在內地報章、雜誌、地鐵燈箱及大廈外牆投放廣告、發放手機短訊、製作



「輝興福」翡翠玉石首飾

精美的宣傳單張等，有效提升「輝興福」品牌在內地的知名度，進一步拓展內銷業務。此外，企業亦製作網頁及增設連結至其淘寶網店，以配合其「線上到線下」的行銷策略——於淘寶網店售賣中低檔次的產品，而較精緻的高檔次產品則於門市銷售，有利企業產品打進不同階層的市場。



「輝興福」參與內地展覽會

(三) 和生實業（香港）有限公司

項目名稱	建立自家品牌邁向OBM生產模式
項目範圍	發展品牌 + 升級轉型+ 拓展內銷
獲批資助金額	\$220 000
項目大綱	設計品牌名稱及標誌、開發新產品、參與香港及內地展覽會

和生實業（香港）有限公司於1977年成立，公司總部及生產廠房均設於香港，一直從事OEM原始設備製造業務，主要代客生產應用於家庭用品、汽車、船艇、電子及電器產品的塑膠零件。



「和生」新創立的自家品牌。



和生實業（香港）有限公司董事經理龐達榮認為，獲BUD專項基金資助的項目協助企業由OEM原始設備製造升級轉型至OBM自有品牌製造的營運模式。

企業透過「企業支援計劃」的資助，發展自家品牌。企業委聘顧問制定新創立的自家品牌「Medicreas」的名稱及標誌，並成功開發3款個人護理新產品，包括切藥丸器、碎藥丸器及藥丸盒。企業亦積極參與香港及內地個人護理及醫療用品展覽會和研討會，以接觸目標客群並獲取業界最新動態及內地相關法規等資訊。企業其後為品牌商標和產品設計註冊專利，以保障公司利益和品牌價值，並為產品申請國際醫療器材品質管理系統的認證，為進軍內地市場奠下良好基礎，延續「香港製造」的優質品牌。

成功申請的秘訣

為使更多企業認識「企業支援計劃」，秘書處會定期舉辦研討會，向企業介紹申請要求、評審準則及需注意事項。秘書處更設有面談諮詢服務，接見有意申請計劃的企業，針對其擬定的項目內容提供意見。此外，秘書處亦每年舉辦經驗分享會，邀請獲資助企業分享成功申請的心得及推行項目的經驗和裨益，分享會的片段及模擬案例已上載到「企業支援計劃」的網頁。

秘書處將於以下日期舉辦研討會，介紹「企業支援計劃」的申請程序、評審標準及成功個案分享，歡迎大家踴躍參加：

5月29日 6月30日

7月31日 8月28日

9月30日 10月30日

11月27日

（研討會舉辦日期或有變動，詳情請與秘書處聯絡。）

查詢

地址：九龍塘達之路78號
生產力大樓3樓
「BUD專項基金：
企業支援計劃」秘書處

電話：2788 6088

傳真：2788 6196

電郵：bud_sec@hkpc.org

網頁：www.bud.hkpc.org

機構支援計劃

BUD專項基金下的「機構支援計劃」由工業貿易署負責推行，資助非分配利潤組織推行較大型及年期較長的项目。每個獲批項目最高資助金額為500萬元，或該項目總支出的90%，以金額較低者為準。項目形式包括研討會、工作坊、會議、展覽會、調查研究、支援設施及服務中心等。截至2015年2月底，共有44個項目獲得資助，總資助額約為1億4,300萬元，平均每宗申請的資助額約為326萬元。以下是一些獲資助項目的例子：

(一) 推動「香港製造」智能手機應用平台：助香港移動應用程式進入內地市場

香港無線科技商會獲得「機構支援計劃」資助，開展一個為期2年的項目，協助香港手機應用程式開發業界進入內地市場，項目成果包括一個「香港製造Apps展示廊」，用於集中寄存香港手機應用程式供內地用家下載，以及一系列的推廣活動。「香港製造Apps展示廊」已於2014年6月建成並開始啟用，現已儲存來自超過140間香港公司的500多個手機應用程式。另外，項目亦於2014年9月在北京舉行的「中國國際信息通信展覽會」中設立香港館，並於展會期間舉辦多場研討會及商業交流環節，協助香港手機應用程式開發業界尋找內地合作伙伴及建立客戶網絡。



(二) 藉著推廣香港鞋業集體形象「履之泉—香港時尚鞋履」，拓展 B2B 內銷市場



香港鞋業（1970）總會獲得「機構支援計劃」資助，開展一個為期2年的項目，協助香港鞋履業界進入內地市場，項目成果包括在2014年3月的「中國國際服裝服飾博覽會」設立展覽攤位及在上海世貿商城設立一個「履之泉—香港時尚鞋履」陳列室。陳列室已於2014年5月開幕，集中向內地各大百貨公司和其他銷售渠道的買家推廣香港鞋履產品的優點，有利香港鞋業建立品牌。另外，項目亦會在鄰近陳列室的地點舉辦商務配對活動，並吸引買家到陳列室參觀，為本地鞋商擴展內銷機會。



查詢

有關「機構支援計劃」的查詢，可與秘書處聯絡：

地址：九龍彌敦道700號工業貿易署大樓6樓

電話：2398 5128

傳真：2391 7375

電郵：bud_enquiry@tid.gov.hk

網頁：www.bud.tid.gov.hk

推動物聯網發展 邁向智慧城市

香港物流及供應鏈管理應用技術研發中心（簡稱LSCM研發中心）一直積極研發物聯網的相關技術，於2006年獲香港特區政府創新及科技基金撥款資助成立，並由香港三所大學協辦，包括：香港大學、香港中文大學及香港科技大學。LSCM研發中心與商界企業及大學攜手合作，進行以行業導向和業界需求為主導的研究項目，開發促進物流及供應鏈相關行業發展的創新科技，並協助業界採用有關技術以提升工作效率。

LSCM研發中心的另一主要職能是負責管理由創新科技署撥款資助的研發項目，協助私營企業申請創新及科技基金，共同研發以市場導向的應用科技，開發對業界有實際需要的技術，從而提升商業機構的科研文化，並增加行業的整體競爭力。



■ LSCM研發中心主要研發提升物流及供應鏈行業之運作效率的應用技術，協助業界人士及社會各界進入物聯網世界。

廉宜RFID 閱讀器締造智能生活

LSCM研發中心研發了全大中華地區首創的「超高頻無線射頻識別閱讀器芯片」（UHF RFID Reader Chip），使RFID閱讀器的售價大幅下降，是新一代產品認證、防偽及盤點的好幫手。現時市場上的手持閱讀器價錢不菲、動輒過萬，因此企業對相對高昂的成本而有所保留。LSCM研發中心推出的新一代RFID閱讀器，適用於在1米的距離之內閱讀操作，價錢只需約港幣八百元，再配合價錢低廉的電子標籤及手機應用程式便可輕易使用，大大減低企業的營運成本。由於閱讀器價錢廉宜，加上體積細小，方便企業安排每位工作人員配備一部閱讀器作產品核證、貨物盤點、各行業檢測之用。



■ 由LSCM研發中心研發的輕巧型RFID閱讀器，價錢便宜、用途廣泛。

除此之外，此閱讀器更可運用在社會服務上，幫助有需要人士，如：視障人士、痙攣人士和長者等，便利他們的日常生活，鼓勵他們與其他人作互動溝通。視障人士只需把閱讀器掃描一下嵌入了電子標籤的物件，便可讀出物件的名稱，例如閱讀餐牌、分辨包裝相似的物品、甚至將閱讀器用作語音手杖。至於身體缺陷而不能表達意願的人士及身體機能退化的長者亦可透過閱讀器及智能溝通輔助咭紙與親朋及醫護人員聯繫溝通，增加他們的社交能力。

物流電子軟件提升中小企競爭力

目前在本港約有3 500間貨運代理公司，其中95%貨運代理公司屬於中小企。貨運代理如需委託較具規模的貨運航空公司及船運公司進行付運，均需要經由第三方物流服務公用平台（e-Logistics Service Platforms）提出航期預約及提交相關的電子文件。貨運代理公司連接到第三方物流服務公用平台，必需先建立電子化連接系統，然而開發連接至各電子貨運平台軟件的成本不菲，費用往往超過港幣十萬元。

LSCM研發中心為此特別研發了「電子平台轉插軟件」（SMe-Plug）。此軟件具備高度的兼容性，而且成本只需港幣數萬元，為中小企用家提供較低成本及更靈活的解決方案，以連接到電子貨運平台進行電子物流活動。

室內導航系統打破生活模式

LSCM研發中心與香港科技大學合作，共同研發推出「導通通」（Wherami）室內定位系統手機應用程式，此程式是全球領先結合室內定位與導航功能的手機應用程式，配合Wi-Fi提供準確、高效的實時定位與導航服務，此系統省卻昂貴的安裝成本，同時突破傳統的生活模式。這個手機應用程式適用於廣闊的室內環境，如商場、機場、展覽館及校園等。

透過這個應用程式，訪客可在室內不同角落即時接收商店的訊息，使零售優惠能更適切推廣至目標的消費者身上；另一方面，這個技術有助物業管理公司加強商戶推廣及監控人流，為訪客引路，以最快的路徑到達目的地。

■ 輕巧型RFID閱讀器為視障人士提供語音提示，使他們的生活更便捷。



■ 室內定位系統手機應用程式為零售業帶來商機，零售商可將推廣訊息實時傳送給目標顧客。

認識調解

調解是什麼？

調解是一個自願、非約束性私下解決爭議的程序，由一位中立人士 — 調解員 — 主持會議並協助雙方進行協商尋求協議。調解並不是強制性的，而是由當事各方自願參與。《調解條例》(第620章)在2012年6月制定，並於2013年1月1日起實施。《調解條例》旨在提倡、鼓勵和促進以調解方式解決爭議，以及使調解通訊得以保密(第3條)。

聯合調解專線辦事處

聯合調解專線辦事處(“辦事處”)是由香港調解會、香港大律師公會、香港律師會、特許仲裁學會(東亞分會)、香港仲裁司學會、香港建築師學會、香港測量師學會及香港和解中心於2010年成立，並自2011年7月14日起獲認為慈善機構。

辦事處成立之目的，是在非牟利基礎上，推動調解成為在解決爭議的方式之一，並提供調解員轉介服務。為加強本地、國內及國際的合作以促進使用調解作為解決糾紛的方法，辦事處亦有舉辦調解相關的會議、研討會及培訓工作坊。

辦事處服務範圍包括：向有意使用調解服務的人士提供調解員轉介服務、解答大眾對調解相關事情的疑問、提供免費調解諮詢服務、推廣調解的應用及向專業人員、企業及調解服務相關人士提供培訓，增加其對調解的認識。

辦事處亦獲得香港政府的資助，專責處理多個與調解有關的項目，包括：

- **提升專業人士及潛在調解用戶對新調解條例及香港調解服務認知**

旨在補足政府推廣使用調解的政策、提升調解專業服務及水平以配合調解條例的實施及發展和推廣在本地、國內及海外的商界及專業人士對調解條例的認知；

- **《土地(為重新發展而強制售賣)條例》調解先導計劃**

提供了超過三年的調解服務，旨在協助業主之間就有關已提交或擬提交土地審裁處的強制拍賣申請上所產生的爭議或分歧作出調解；

- **為專業人士及潛在調解用戶針對內地市場構建、發展及推廣「香港調解」品牌**

旨在提升「香港調解」在整個內地市場的競爭力；

- **小型糾紛調解先導計劃**

資助有需要人士就不涉及金錢的糾紛或金額少於10萬港元的爭議進行調解；及

- **中小企業發展支援基金**

裝備中小企業應用調解技巧排難解紛。

辦事處可安排免費諮詢服務，歡迎公眾致電預約(電話：2901 1224)。在會面期間，辦事處的顧問可向已預約的查詢者解釋調解的特點，介紹調解的程序，及初步了解有關糾紛是否適合透過調解去解決，讓當事人對調解及自己的個案有更清晰的了解，並容許有機會使用調解服務的人士有時間梳理情緒及認清關心的事項。



聯合調解專線辦事處舉辦的活動。