



工業貿易署
Trade and Industry Department

中小企脈搏

第二十六期 二零一五年十一月



知識產權與中小企

P.1-3 知識產權與中小企

P.4-5 實施公平競爭法

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>

妥善管理知識產權 助你拓展無限商機

推廣香港成為區內的知識產權貿易中心

知識產權包括專利、版權、外觀設計、商標、半導體的布圖設計，以及商業秘密等。知識產權署署長梁家麗女士表示，近年全球知識產權的使用量激增。根據世界知識產權組織報告顯示，2013年全球專利申請約257萬宗，當中超過三成來自中國內地。同年，中國內地在專利、商標和外觀設計等主要的知識產權類別的申請宗數，繼續位居世界第一。知識產權對中國內地未來的經濟發展，極為重要，有關的貿易市場潛力龐大，對香港更是重大商機。大力發展知識產權貿易可以推動本地經濟升級轉型，創造就業機會。香港企業可以掌握運用知識產權貿易，發展品牌和進軍高端業務，加強競爭力。再者，知識產權貿易對高增值中介服務的需求日益增加，例如知識產權代理、知識產權管理和諮詢、法律、仲裁、會計、估值、融資和保險等，有助推動這些服務行業的健康發展。

香港是創造知識產權的熱門地點，同時亦匯聚各類知識產權貿易，包括科技轉移、授權、特許經營、商品營銷及版權貿易。就現今的經濟體系而言，知識型企業佔盡優勢。隨着創

新和知識型經濟在商貿領域變得愈來愈重要，香港作為亞洲區內的知識產權貿易中心的地位亦不斷提升。根據世界知識產權組織發佈的2014年《知識產權指標》，香港位列全球二十五大專利、商標及工業外觀設計的知識產權申請中心。

2013年，香港特區政府成立知識產權貿易工作小組，為研究推廣香港作為知識產權貿易中心的整體策略提供意見，以協助政府制訂支援措施。有關工作小組於2015年3月23日發表報告，並擬定了二十八項建議措施，將香港定位並推廣成為區內的知識產權貿易中心。而這二十八項建議措施分屬四個策略範疇，即優化知識產權保護制度、支援知識產權的創造和使用、促進知識產權中介服務和提升人力資源，以及推廣、教育和對外合作的工作。

為協助香港企業把握知識產權貿易所帶來的機遇，知識產權署推出多個項目，以支援香港企業特別是中小企業，建立知識產權管理及商品化方面的知識。新推出的服務有「知識產權管理人員計劃」、「免費知識產權諮詢服務」，以及「香港－知識產權貿易中心」的專題網站。



■ 商務及經濟發展局局長蘇錦樑（右二）聯同知識產權署署長梁家麗（左二）、形象大使楊卓娜（左一）及張達倫（右一）主持「知識產權管理人員計劃」啟動儀式。

知識產權管理人員計劃

梁署長認為在香港推廣知識產權貿易，除了增強硬件如進一步優化知識產權保障制度外，加強軟件上的支援亦同樣重要。為此，該署在2015年5月21日推出了「知識產權管理人員計劃」，旨在通過鼓勵企業（特別是中小企業）在內部委任知識產權管理人員，由其負責監督機構遵守知識產權法例、管理其知識產權的使用及商品化。

「知識產權管理人員計劃」有助：

- ◆ 提高中小企業對知識產權的認識，並通過內部倡導工作，建立重視知識產權的文化；
- ◆ 支援中小企業以至整個社會建立知識產權人力資源；採用良好的知識產權管理、商品化及貿易做法；把知識產權資產納入整體業務策略；以及向業務伙伴和融資機構傳達有關知識產權價值的信息；
- ◆ 通過提供基本的知識產權管理培訓，降低知識產權的管理成本，從而提升人力資本。



為確保知識產權管理人員具備勝任有關職務的知識，知識產權署更設計及提供一個為期兩天的培訓課程給企業指派的管理人員報讀。首輪的「知識產權管理培訓課程」已於2015年6、7月期間舉行，第二輪培訓課程將於2015年12月3及4日舉行。

怎樣參加「知識產權管理人員計劃」？

1. 企業應委任一名管理階層的員工擔任內部「知識產權管理人員」。
2. 該「知識產權管理人員」應報讀由知識產權專業人士教授的「知識產權管理培訓課程」。
3. 登入 www.ip.gov.hk 報名參加「知識產權管理人員計劃」。

參加計劃的企業將可獲得：

1. 企業參加證書乙張
2. 優先資格及特價優惠，報讀「知識產權管理培訓課程」
3. 知識產權的最新資訊

「知識產權管理培訓課程」主要內容：

1. 知識產權基本概念
2. 商標的管理與開發
3. 專利的管理與開發
4. 版權及外觀設計的管理與開發
5. 知識產權貿易
6. 內地的知識產權管理與保護



免費知識產權諮詢服務

除推出「知識產權管理人員計劃」外，知識產權署亦與香港律師會知識產權委員會合作，在2014年12月起試行推出「免費知識產權諮詢服務」。這服務計劃為香港中小型企業提供一對一的免費知識產權諮詢服務，讓他們可更深切認識知識產權和制訂有效的知識產權管理及商品化策略，以應付在競爭環境下可能出現的種種挑戰。香港律師會的資深知識產權律師會提供30分鐘的免費諮詢面談服務。諮詢範圍涵蓋知識產權註冊、知識產權盡職審查、知識產權管理及知識產權授權。

除了香港律師會外，工業貿易署的中小企業支援與諮詢中心，英文簡稱SUCCESS，亦透過其下的「問問專家」業務諮詢服務，免費為中小企業提供涵蓋25個有關創業和營商的諮詢專項，當中包括知識產權。此外，貿易發展局其下的中小企諮詢服務，生產力促進局的知識產權服務中心及香港工業總會轄下的知識產權中心亦有類似的免費知識產權諮詢服務。



知識產權署與香港律師會知識產權委員會攜手合作推出「免費知識產權諮詢服務」。



「香港－知識產權貿易中心」專題網站

為方便向不同目標對象，如中小企業、知識產權專業人士及中介機構、有意在香港進行知識產權貿易的海外及中國內地公司、市民大眾以至國際社會，提供有關香港知識產權貿易的最新信息，知識產權署推出了「香港－知識產權貿易中心」的專題網站 (www.ip.gov.hk)，作為一站式資訊平台，促進有關香港知識產權貿易的信息交流。

網站的內容非常豐富多元，涵蓋了與知識產權相關的多方面資訊，包括知識產權的類別、知識產權貿易（如轉讓(買賣)知識產權、知識產權授權、知識產權盡職審查、知識產權估值)、知識產權的管理和知識產權的保護。同時，網站也提供了大量有關香港政府知識產權的政策和服務訊息，例如知識產權貿易的政策措施和服務計劃、知識產權檢索、香港的知識產權註冊手續、粵港澳知識產權資料庫、政府對中小企業提供的各項資助、在港設立知識產權業務等。

結語

知識產權署署長梁家麗女士表示，知識產權署現正與公營機構及專業團體、業界人士和其他持份者通力合作，落實各項有關推廣香港成為區內知識產權貿易中心的建議措施。

如欲了解有關「知識產權管理人員計劃」、「知識產權管理培訓課程」和「免費知識產權諮詢服務」的詳細資料，可瀏覽「香港－知識產權貿易中心」的專題網站 www.ip.gov.hk，或致電知識產權署查詢熱線：2961 6833。

《競爭條例》2015年12月全面生效 — 你準備好了嗎？

政府較早前就《競爭條例》的生效日期公告刊憲*，將2015年12月14日定為《競爭條例》全面生效的日期。廣泛適用於本港各行各業的競爭法將會全面實施，並透過維護香港公平的競爭環境，為廣大消費者和企業帶來裨益。

《競爭條例》裨益商界和消費者

立法會於2012年6月通過《競爭條例》（下稱《條例》）。《條例》透過禁止反競爭行為，確保各界享有自由公平的市場環境，支持香港開放型的經濟體系。《條例》的全面實施將有助維持市場上的公平競爭，為商界和消費者帶來裨益。在具競爭的環境下，消費者（包括同是消費者的企業）可受惠於更佳價格、更多選擇與更具質素的产品及服務。

對商界來說，《條例》能推動企業促進效率和節省成本，鼓勵不斷創新，從而加強企業的競爭能力。《條例》亦為企業提供更多進入市場的機會，以及減少進入市場的障礙，中小企業在這方面尤其得益。

合謀如出千，贏要競爭先 — 記住四個「不」

《條例》保障企業，特別是中小企業免受反競爭行為的影響，讓他們能夠在公平競爭的環境下茁壯成長。中小企業在享受這保障的同時，亦不可從事損害競爭的行為。

那麼，中小企業須要注意甚麼呢？簡而言之，競爭對手應透過互相競爭來贏取客戶，而不是透過合謀來妨礙競爭。企業無論規模大小，都要切記**不可**與競爭對手作出「合謀定價」、「瓜分市場」、「限制產量」或「圍標」的協議（四個「不可」）。

合謀定價 是指競爭對手之間協定價格而不作競爭，有關行為包括協定價格本身、計算價格或利潤的程式、或與價格相關的元素，例如折扣、回贈、推廣或信貸條款等。協議包括口頭或書面形式，明示或暗示，或在不同的地點與場合發生（不論在正式的會議或非正式的社交場合）。

瓜分市場 是指競爭對手之間協議劃分或分配顧客、供應商或地理區域的行為，而非自行決定經營的地點、選擇採購供應商或目標顧客。瓜分市場包括按照地域分配顧客、協議不互相爭奪彼此的顧客，及協議不進入或拓展業務至競爭對手的市場。

限制產量 是指競爭對手之間協議禁止或限制於市場上供應某類商品/服務的種類或數量。競爭對手應自行決定其貨品的產量。



✦ 競委會為中小企業及公眾舉辦免費研討會，向他們解釋《條例》的要點及好處。

圍標 是兩個或以上的競爭對手同意在投標時不作競爭，讓其中一名合謀成員「中標」。最常見的一種圍標方式，是競爭對手之間協議讓某一方中標。為了支持該名預設的中標者，其他投標者或會放棄投標、撤回標書、提交高價或包含不合理條款的標書。

上述這些被統稱為「合謀」的安排，會損害競爭過程，是《條例》第一行為守則下的嚴重反競爭行為。

其他可能有損競爭的安排

中小企業與其他企業接觸時，亦應注意另一些可能有損競爭的安排。

“交換資料”

企業間分享資料，屬常見的商業行為，甚少會損害競爭。然而，交換敏感的商業資料，如未來價格、產量、顧客等資料，則有可能損害競爭。

“聯營”

聯營，尤其是中小企業之間成立的聯營，以提供他們沒能力獨自提供的產品或服務，通常都有利競爭。可是，若聯營導致競爭對手之間合謀定價、限制產量、瓜分市場，或交換敏感商業資料，而這些行為超出了有關聯營的範圍，則會引起競爭上的問題。

“與供應商或顧客的協議”

企業與供應商或顧客訂定的協議，即縱向協議，一般來說不會損害競爭。但是，縱向協議若限制了企業的競爭能力（特別是定價自由），則會損害競爭。「操控轉售價格」，即企

*《2015〈競爭條例〉（生效日期）（第二）公告》

業試圖訂定其顧客於售賣貨品時的價格，會損害其他企業的定價自由，限制競爭。相比其他縱向協議，「操控轉售價格」較有可能損害競爭。

請瀏覽競委會網頁www.compcomm.hk獲取上述資訊。

如何遵守《條例》？

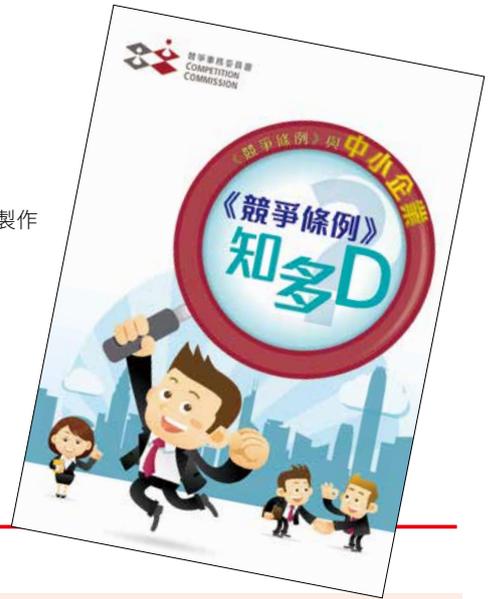
讓企業作好準備、樂意兼有能力遵守《條例》，是競爭事務委員會（競委會）的一項重要工作。競委會一直積極接觸企業及公眾，除了透過舉行會議、講座及其他推廣活動外，亦製作了一系列的刊物，協助企業了解並遵守《條例》。

競委會於今年7月發表了《條例》所要求的六份指引，闡述競委會如何詮釋及執行《條例》。透過詳細的解釋及多個虛構示例，指引有助企業了解競委會將如何執法。

競委會亦出版了一份名為《競爭條例與中小企業》的小冊子，以深入淺出的手法協助中小企業明白其在《條例》下的權利及義務。另外，競委會已推出了一套實用的自我評估工具，協助中小企業制訂合適的合規政策，以遵守《條例》的規定。

請謹記，中小企有可能是反競爭行為的受害者。想一想，你的業務有沒有受其他企業的反競爭行為所影響？如有的話，你應向競委會舉報。

競委會為商界製作的刊物。



《競爭條例》知多少？

1	「合謀定價」僅指競爭對手之間訂立書面協議，訂定他們在市場上出售某貨品的價格。 正確 / 錯誤
2	利用行業協會間接與競爭對手分享商業秘密如未來價格，有可能被視為合謀定價。 正確 / 錯誤
3	「限制產量」僅指對貨品的限制，不包括對服務的限制。 正確 / 錯誤
4	「瓜分市場」僅指競爭對手之間不進入或拓展業務至對方的銷售地域。 正確 / 錯誤
5	「圍標」僅指協定由誰「中標」。因此，透過不參與投標以支持預設勝出者是合法的。 正確 / 錯誤
6	作為中小企業，我不必擔憂違反《條例》的第二行為守則。 正確 / 錯誤

(答案請參閱第十一頁)

工業貿易署參與吉隆坡舉行的 ASEAN SME Showcase & Conference 2015

馬來西亞是東南亞國家聯盟(東盟)2015年的輪任主席國，為了顯示中小企業對東盟各國經濟發展的重要性，以及進一步推動對中小企業的支援，馬來西亞政府透過其半官方機構特別舉辦了ASEAN SME Showcase & Conference 2015 (2015東盟中小企展覽及會議)。

東盟整體是香港第二大貨物貿易夥伴及第四大服務貿易夥伴。香港現正與東盟商討締結香港—東盟自由貿易協定，談判已於去年7月展開，目前進展順利。為了推動自貿協定談判，並與其他成員國建立更緊密的夥伴關係，香港特別行政區政府聯同本港商界代表積極回應及參與是次活動。

活動於5月26至28日在吉隆坡舉行，工業貿易署(工貿署)率領約30名香港商界代表參與。我們設立「香港館」，推廣香港的特色及優勢。同時，工貿署亦邀請了不同行業的專家，包括：物流、紡織及成衣、中小企業，以及香港海關分享經驗。以下是一些活動花絮：



香港館宣傳香港作為營商的理想地點，包括作為國際金融中心、區域分銷中心及提供一站式設計與品牌服務的優勢。



香港館亦重點介紹不同機構(包括工業貿易署、投資推廣署、香港貿易發展局及多個中小企商會)，向中小企業提供的服務。



馬來西亞副首相參觀香港館。



香港特區政府官員、專業人士及商界代表亦獲邀於會議及座談會上，就不同的領域，分享經驗及心得。

展覽部分設有約600個展位，除了東盟十國的展館，東盟夥伴國家包括日本、韓國等亦有參展。活動吸引了超過1萬名人士參觀。

總結

參與是次活動有助進一步加強香港與東盟的經濟合作，亦為香港商界與東盟各國政府及商界搭建橋樑，探索發展龐大的市場機會。

把握香港特區「一國兩制」優勢 配合國家「一帶一路」的戰略部署

出入口貿易在香港的經濟中一直擔當著重要的角色，適逢2015年是《基本法》頒布25周年，我們訪問了香港中華出入口商會（簡稱「中出」）會長兼維嘉國際集團有限公司董事長張學修先生，就《基本法》分享意見。

《基本法》訂明「一國兩制」、「港人治港」和高度自治方針政策等重要理念，張先生認為是維護香港長期繁榮穩定的基石。在《基本法》的保障及國家的支持下，特區一直擁有「一國兩制」的雙重優勢。

一方面，香港保留原有制度不變，在經濟、貿易、金融、航運等領域可單獨地與世界各國、各地區及有關國際組織保持和發展關係，簽訂和履行有關協議，保持自由港、單獨的關稅地區和國際金融中心的地位，繼續開放外匯、黃金、證券、期貨等市場和維持資金流動自由。

另一方面，香港在對內地和海外經貿上又享有多種優惠，受惠於《內地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排》（CEPA），香港產品可以零關稅進入內地；而香港服務業進入內地市場之門、准入時間、經營業務範圍及持股比例等限制也大幅放寬了，並且在多個領域實現了投資便利化。於今年3月實施的子協議——《關於內地在廣東與香港基本實現服務貿易自由化的協議》，更是通過准入前國民待遇加負面清單的模式，率先在廣東省基本實現服務貿易自由化，進一步加強兩地經貿合作和交流。

張先生指出，有了《基本法》賦予的優勢，香港應聯合珠三角、加強粵港澳合作，推動三地經濟及可持續發展。港商亦要把握好當下「一帶一路」國家偉大戰略部署和自貿區的無限商機，積極參與其中，尋求發展機遇。

就「一帶一路」而言，香港作為國際金融中心，應積極籌備加入亞洲基礎設施投資銀行，為相關的大型基建項目提供集資及投資平台。藉其豐富的商貿經驗及完備的商業網絡，香港可以成為「一帶一路」國家進入內地的跳板，或為它們穿針引線，尋找商機。此外，香港專業人才眾多，可以為「一帶一路」發展項目提供金融、投資、會計、法律等專業服務。

香港亦應利用其地理優勢，加強與「廣東自貿區」連繫海上絲綢之路沿線經濟的貿易往來，發展為海上絲綢之路物流樞

紐，進一步鞏固香港作為亞太地區貿易及航運中心的地位。香港也要加強與東南亞、南亞和中東地區的聯繫，特別是印度、印尼、越南和杜拜等潛力豐厚的地區，積極參與和簽訂雙、多邊經貿稅務協議，方便工商界開拓商機。



香港中華出入口商會會長張學修先生

張先生表示，在協助業界拓展內地及海外市場，中出長期透過組織考察外訪，接待經貿代表團，加強與各地駐港機構的聯繫及舉辦主題講座等，讓會員了解當地的經濟發展情況及政策，從中探索新機遇。例如中出今年便組織了廣東自由貿易區考察團，參與了粵港澳合作論壇暨清遠投資發展峰會，亦舉辦了「一帶一路 香港機遇」論壇，分別從政策、外交、香港商界角度探討香港在「一帶一路」戰略中的角色和機遇。

張先生亦以自己集團的發展經驗勉勵香港企業要立足香港，放眼世界。《基本法》的核心精神是在維護國家主權與發展利益的前提下，充分發揮「兩制」的優勢，緊跟國家政策優惠，打造本港企業的獨特競爭力。若香港能夠充分扮演好「超級聯絡人」的角色，投入到國家建設發展大計中，必能取得雙贏甚至多贏的局面。

「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：

- 「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
- 「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

「企業支援計劃」向個別企業提供資助，推行有關發展品牌、升級轉型和拓展內銷的項目，資助按對等原則提供，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%。在基金的申請期內，每家企業最多可獲資助3個核准項目，累積資助上限為50萬元。

資助模式

在「ESP申請易」下，資助會按對等原則在項目完成後發放，每個項目最多可獲17萬元的資助，並須於12個月內完成。

「ESP申請易」下獲批項目的數目及資助金額會計入每家企業在「企業支援計劃」下的累計資助上限(分別為3個核准項目及50萬元的資助額上限)。

申請限期

「ESP申請易」全年均接受申請，接獲的申請會分批審核。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。每家企業每季度只可提交一份「ESP申請易」的申請。除了「ESP申請易」外，企業可繼續循一般申請程序申請「企業支援計劃」的資助，其分批申請的截止日期同上。

申請概況

自「BUD專項基金」推出以來至2015年9月底，獲批的「企業支援計劃」申請共有318宗，涉及的總資助額約為1億4400萬元，平均每宗申請的資助額約為45萬元。此外，我們亦已收到第一批「ESP申請易」共29宗申請，申請正在處理中。

成功個案¹

(一) 美盛錶業製品廠有限公司

項目名稱 發展製程自動化提升製造技術

項目範圍 升級轉型

資助金額 \$500,000

項目大綱 聘請內地技術員工，引入自動化作業技術以優化生產流程，提升產品質量

美盛錶業製品廠有限公司於惠州設有生產線，一直從事OEM原始設備製造業務，主要代客生產高檔不鏽鋼金屬錶帶、錶殼、制扣等手錶產品。企業現時為瑞士Swatch Group、日本Seiko及美國Bulova等中高檔品牌的合格配件生產供應商。

企業透過「企業支援計劃」的資助，聘請內地技術員工，委聘顧問就「鑽孔加工」、「切削加工」、「粗拋光」及「精拋光」等人手高度密集及厭惡性工序的自動化進行可行性研究，並引進相關的自動化作業設備，藉此提升生產技術。企業透露，由於透過項目引入自動化作業技術，其產能得以顯著提升三分之一，相關工序的合格率提升了2%至7%，令整體生產合格率提升至99%，人手亦得以節省20%，成功達致升級轉型的目標。



鑽孔自動化加工設備



錶帶拋光自動化加工設備

好消息 「ESP申請易 - 簡易申請計劃」

為鼓勵企業善用「BUD專項基金」，政府於2015年8月在「企業支援計劃」下加推了「ESP申請易 - 簡易申請計劃」（「ESP申請易」），旨在透過簡化申請手續，更適切地為企業特別是中小企業提供協助。

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，並在提交申請時已在香港有實質業務運作最少3年的非上市公司，均符合資格申請資助。

資助範圍

企業只須填妥簡化的申請表格，便可申請資助推行個別可有效協助企業在內地提升競爭力或拓展內地市場的特定措施，包括：

- ◆ 參加內地展覽會
- ◆ 建立或優化網頁或網上商店
- ◆ 為內銷產品進行檢測和認證
- ◆ 設計及製作在內地派發的宣傳物品
- ◆ 在內地申請註冊專利 / 商標 / 外觀設計 / 實用新型

¹ 個案為循一般申請程序下獲批的項目，每個項目的資助上限為50萬。
資料由香港生產力促進局及獲資助企業提供。

(二) 皇后企業(中國)有限公司

項目名稱	推廣宣傳，擴展內銷，開拓版圖
項目範圍	拓展內銷
資助金額	\$478,600
項目大綱	參加內地大型展覽會、投放廣告及委聘顧問為內地專門店進行形象設計、設計展覽場館、製作廣告及宣傳品

皇后企業(中國)有限公司旗下的嬰幼兒服飾品牌「皇后嬰兒」在內地已有一定的知名度，並在內地6個省份設有銷售點。

企業透過「企業支援計劃」的資助，委聘顧問為其內地的專門店設計全新形象、就參加內地大型展覽會設計突出的展覽場館、製作不同類型的廣告如展覽會會刊的平面廣告、展覽場地的立牌廣告及宣傳畫冊等。此外，企業在內地受歡迎的嬰童網站投放廣告及參加上海國際孕嬰童展覽會，並成功招攬加盟商，進一步拓展內銷。



「皇后嬰兒」品牌產品



「皇后嬰兒」參加上海國際孕嬰童展覽會



成功申請的秘訣

為協助企業掌握成功申請的竅門，秘書處會定期舉辦研討會，向企業介紹申請要求、評審準則及須注意事項。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秘訣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。

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

(三) 智科玩具有限公司

項目名稱	科學及環保教育玩具發展品牌計劃
項目範圍	發展品牌 + 拓展內銷
資助金額	\$500,000
項目大綱	設計產品包裝、參加大型展覽會、建立網上商店、申請商標註冊及為產品申請專利註冊

智科玩具有限公司從事研發及生產具教育、科學及環保概念的創意玩具。企業曾憑著其研發的「環保能源天堂」產品在2012年香港玩具展獲得「最佳環保設計大獎」。

企業透過「企業支援計劃」的資助，設計迎合內地市場的產品包裝及說明書，建立網上商店，製作3D動畫產品宣傳片，在內地及香港申請商標註冊及為產品申請專利註冊，參加2個大型展覽會並成功招攬內地代理商，為開拓內地市場奠下良好基礎。



「智科玩具」重新設計適合內地市場的產品包裝及說明書



「智科玩具」參加大型玩具展覽會

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項目。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9月底，共有45個項目獲得資助，總資助額約為1億4,750萬元，平均每宗申請的資助額約為328萬元。以下是一些獲資助項目的例子：

(一) 推廣香港內衣業形象以開拓內銷市場

香港內衣業聯會獲「機構支援計劃」資助於2013年至2015年期間，在上海和深圳舉行的3個大型展覽會內設立香港內衣展館，以展示香港內衣業在供應鏈管理上的優勢、最新產品、設計和生產技術，協助香港內衣業拓展內地市場。項目於2013年和2014年分別於「上海國際內衣泳裝原輔料展」和「中國（深圳）國際品牌內衣展覽會」設立了香港內衣展館，分別有超過40間香港內衣企業參與。項目推行至今已進入了新階段，聯會今年十月再次參加「上海國際內衣泳裝原輔料展」。



(二) 透過設計、轉型協助香港玩具業開發品牌，開拓內地玩具市場

香港工業總會獲「機構支援計劃」資助於2013年至2015年間，在內地六個城市舉辦七次香港創意優質玩具展，讓內地同業近距離接觸和试玩五款香港原創設計玩具，以強化內地消費者對香港製造的玩具在品質和安全方面的信心，同時協助香港玩具商開拓內銷市場。項目亦於2015年香港玩具展發佈了《香港玩具業中國內銷指南》，將項目成果，包括內地消費者行為、銷售渠道、玩具檢測要求等，與業界分享，使超過2000間本港企業受惠。



查詢 有關「機構支援計劃」的查詢，可與秘書處聯絡：

地址：九龍城協調道3號
工業貿易大樓15樓

電話：2398 5128
電郵：bud_enquiry@tid.gov.hk

傳真：2391 7375
網頁：www.bud.tid.gov.hk

工業貿易署為兩項基金推出優化措施

香港特別行政區政府於本年7月向「中小企業發展支援基金」(下稱「發展支援基金」)及「中小企業市場推廣基金」(下稱「市場推廣基金」)注資共15億元，繼續支援中小企業提升競爭力及拓展出口市場。工業貿易署亦為兩項基金推出優化措施。

發展支援基金

「發展支援基金」旨在資助非分配利潤組織(例如工商組織、專業團體及研究機構)推行項目，提升香港整體或個別行業中小企業的競爭力。由今年8月24日起，「發展支援基金」下每個項目的資助上限由200萬元提高至500萬元，而每個項目的執行年期上限亦同時由2年增至3年，讓有關機構能夠籌辦更大型及更有效益的活動，加強提升中小企業的競爭力，協助它們開拓外地商機。歡迎有意申請的機構約見「發展支援基金」秘書處，秘書處可就機構擬提交的申請項目提供意見。查詢電話為2398 5128。

市場推廣基金

「市場推廣基金」為中小企業提供資助，鼓勵其積極參與出口推廣活動，協助其擴展香港境外市場。獲基金資助活動包括：香港境外展銷/展覽會、香港境外商貿考察團、以香港境外市場為主要對象的本地展銷/展覽會，及在以香港境外市場為主要對象的印刷貿易刊物上刊登廣告。每家中小企業的累計資助總額為20萬元。每宗成功申請，最高資助額為申請企業就有關活動繳付的核准開支總數的50%或5萬元，以較低者為準。資助總額中最後的5萬元資助額只可用於未曾獲基金首15萬元資助額資助的出口推廣活動。

由今年9月15日起，受基金資助的活動範圍已經涵蓋通過電子平台及媒介進行的各類出口推廣活動，讓中小企業更靈活運用資助及作更多元化的出口推廣活動。

有關優化措施詳情，請瀏覽本署網站：www.smefund.tid.gov.hk

SUCCESS進駐九龍東

工業貿易署「中小企業支援與諮詢中心」(英文簡稱SUCCESS)於2015年10月12日遷到位於觀塘商業樞紐的新址(九龍觀塘道388號創紀之城一期渣打中心23樓15-18室)繼續為中小企業提供服務。

商務及經濟發展局局長蘇錦樑在11月2日SUCCESS新址的開幕典禮上向過往對SUCCESS工作鼎力支持及貢獻良多的顧問專家及夥伴機構表示衷心感謝，並期望他們能夠與SUCCESS繼續攜手合作，邁步向前，協助業界開闢通往成功之路。

中小企業可以在以下網址登記SUCCESS的免費會員服務，獲取電子通訊及電郵通知，包括營商資訊和SUCCESS研討會/工作坊及服務的消息：http://www.success.tid.gov.hk/tc_chi/registration/membership/membership.html



✚ 商務及經濟發展局局長蘇錦樑(左)和工業貿易署署長麥靖宇(右)在11月2日SUCCESS新址的開幕典禮上與來賓祝酒。



《競爭條例》知多少答案

- 1 ✘ 合謀定價 僅指競爭對手之間訂立書面協議，訂定他們在市場上出售某貨品的價格。
解釋 協議包括以口頭或書面形式，甚至是在會議上(如行業協會)訂立的協議。協議不必是正式或具法律約束力的 - 協議可以是非正式的安排、諒解或承諾。
- 2 ✔ 利用行業協會間接與競爭對手分享商業秘密如未來價格，有可能被視為合謀定價。
解釋 透過直接或間接方式交換未來價格等商業秘密，可構成合謀定價。
- 3 ✘ 「限制產量」僅指對貨品的限制，不包括對服務的限制。
解釋 產量涵蓋貨品及服務。

- 4 ✘ 「瓜分市場」僅指競爭對手之間不進入或拓展業務至對方的銷售地域。
解釋 「瓜分市場」亦包括競爭對手之間協定不互相爭奪顧客及不生產彼此的產品。
- 5 ✘ 「圍標」僅指協定由誰「中標」。因此，透過不參與投標以支持預設勝出者是合法的。
解釋 在投標過程中以任何形式(例如放棄競投或提交不打算勝出的標書)支持預設中標者，均是被禁止的。
- 6 ✔ 作為中小企業，我不必擔憂違反《條例》的第二行為守則。
解釋 中小企業單獨作出的行為(例如以低於成本的價格出售物品或拒絕供貨予某人)或會損害自身利益，但不會損害競爭。在某些情況下，一些具相當程度市場權勢的大企業，在作出相同的決定時，則可能會損害競爭。如你發現有大企業作出反競爭行為損害競爭，你應向競委會舉報。