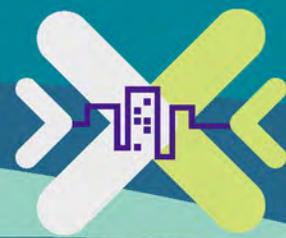


# 中小企脈搏



## 工業貿易署 資助計劃優化措施

- P.1-3 工業貿易署資助計劃優化措施
- P.4-6 研討會系列
- P.7 扶植初創



工業貿易署  
Trade and Industry Department

[www.success.tid.gov.hk](http://www.success.tid.gov.hk)

# 工業貿易署資助計劃優化措施

2018-19年度財政預算案提出一系列優化工業貿易署（工貿署）資助計劃的措施，以協助企業，特別是中小企業把握經濟機遇和提升競爭力。工貿署亦檢視了各項資助計劃的申請條件及程序，實行「拆牆鬆綁」，令申請更簡單便利，惠及更多企業。有關優化措施已於今年下半年落實，今期「中小企脈搏」為大家介紹優化措施的詳情。

## BUD專項基金

BUD專項基金（即發展品牌、升級轉型及拓展內銷市場的專項基金，Dedicated Fund on Branding, Upgrading and Domestic Sales “BUD”）旨在向香港企業提供資助，協助它們透過發展品牌、升級轉型及拓展營銷以開拓及發展內地和東盟<sup>1</sup>市場。基金於2018年8月1日推出優化措施，以加強支援企業拓展新市場和新商機：



### 優化「內地計劃」

提高每家企業的累計資助上限	50萬元	← 優化前	→ 優化後	100萬元
提高每個項目的資助上限	50萬元			100萬元
放寬獲資助項目的數目上限	3			10

### 新增「東盟計劃」

目的：協助香港企業把握《香港-東盟自由貿易協定》帶來的新商機，拓展東盟市場

每家企業的累計資助上限 **100萬元，可用於最多10個項目**

每個項目的資助上限 **100萬元**

針對「東盟計劃」的資助措施：

- 在東盟增設新業務單位的相關運作開支，包括商業登記或營運執照費用、租賃 / 裝修、水電煤等費用可獲資助
- 從事服務業的企業額外增聘直接提供服務予客戶的員工（例如律師事務所增聘律師、會計師事務所增聘會計師）的薪金，可獲資助
- 用作擴大產能的設備（例如工廠添置同類生產機器、IT公司增加伺服器數目等）的費用，可獲資助

企業可以透過等額資助方式，於BUD專項基金下申請共200萬元資助拓展內地和東盟市場。

### 拆牆鬆綁措施

為更好地配合企業（包括初創企業）的需要，提供更便利的支援，我們已一併推出以下的拆牆鬆綁措施：

- 取消企業在香港有實質業務運作的年期要求，確保初創企業能受惠
- 整合計劃下各項申請類別及申請表格，簡化申請手續
- 簡化對企業的採購程序要求，減少採購時所需的報價數目
- 為獲批項目所需的帳目審計費用，提供全額資助，每次上限1萬元
- 為企業就獲批預算的調撥提供更大的靈活性和自主度

查詢



「BUD專項基金」秘書處

電話：2788 6088

電郵：bud\_sec@hkpc.org

網址：https://www.bud.hkpc.org





## 中小企業市場推廣基金

中小企業市場推廣基金（SME Export Marketing Fund “EMF”）旨在向中小企業提供資助，鼓勵中小企業參與出口推廣活動，協助其擴展外地市場。基金先後於2018年8月1日及10月1日推出新一輪優化措施，以加強支援中小企業探索新市場和新商機：



### 提高資助額

每間企業的累計資助上限 20萬元  
每宗申請的資助上限 5萬元



40萬元  
10萬元

### 放寬限制

- 取消最後5萬元資助額的使用條件
- 放寬推廣活動交通費的資助條件，活動舉行前後5天來回香港與活動舉行城市的交通費可獲資助，令企業可以利用在外展覽的時間順道傾談生意，聯絡生意夥伴
- 放寬申請活動不能接受政府公帑重複資助的限制，就已獲得或將獲得其他公帑直接資助的活動而言，任何未在同一活動中獲得資助的開支項目可申請本基金的資助

### 新增資助開支項目

- 建立或優化流動應用程式可獲資助
- 以展覽攤位外的參展模式，如陳列櫃、人體模型 / 服裝衣架等參與展銷 / 展覽會，其租賃費可獲資助
- 展覽暨會議的展覽攤位租賃費及演講費可獲資助
- 企業如未能參展，可於有關活動展示印刷廣告，如橫額、海報及地板貼紙等，廣告費用可獲資助

查詢



中小企業市場推廣基金組

電話：2398 5127

電郵：emf\_enquiry@tid.gov.hk

網址：[https://www.smefund.tid.gov.hk/tc\\_chi/emf/emf\\_objective.html](https://www.smefund.tid.gov.hk/tc_chi/emf/emf_objective.html)

## 工商機構支援基金

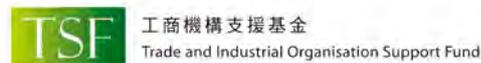
工商機構支援基金（Trade and Industrial Organisation Support Fund “TSF”）已於2018年10月1日起推出。TSF向非分配利潤組織提供資助，以推行項目提升香港整體或個別行業的企業的競爭力，包括協助它們開拓任何市場。



每個獲批項目最高可獲基金資助項目總核准開支的90%，上限500萬元。項目年期上限為三年。

為便利機構執行項目，TSF放寬了部分行政要求，為申請拆牆鬆綁：

- 容許機構利用資助調配現職員工推行項目
- 放寬項目下的採購程序要求，免除採購總額不超過2千元的報價安排，及減少部分採購的報價數目
- 給予機構更大的靈活度調撥獲批預算，如有關項目的實際支出不超過原核准預算的20%或修訂後的支出不超過10萬元，獲資助機構可自由作出調撥，無須事先批核
- 容許機構分期提供項目下的實物贊助
- 給予機構更多時間整理及提交進度報告及經審計帳目
- 取消機構為項目下購置及 / 或租賃之額外機器設備購買保險的要求



**TSF由前「中小企業發展支援基金」（SDF）及「BUD專項基金」下的「機構支援計劃」（OSP）整合而成，旨在簡化申請程序及提升運作效率。**

### 查詢



### 工商機構支援基金秘書處

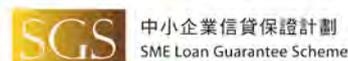
電話：2398 5128

電郵：tsf\_enquiry@tid.gov.hk

網址：www.smefund.tid.gov.hk/tsf

## 中小企業信貸保證計劃

除了以上優化措施外，工貿署現有的中小企業信貸保證計劃（SME Loan Guarantee Scheme “SGS”）為中小企業提供信貸保證，以協助它們向參與計劃的貸款機構取得貸款，用作購置營運設備及器材，或一般業務用途的營運資金。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，保證期最長可達5年。



### 查詢



### 中小企業信貸保證計劃組

電話：2398 5129

電郵：sgs\_enquiry@tid.gov.hk

網址：www.smefund.tid.gov.hk/sgs

延續SUCCESS 2018年研討會的主題「迎接趨勢·把握機遇」，SUCCESS近期舉辦了有關拓展東盟電商市場、在內地市場保護商標及增長戰略的研討會，以助中小企業利用大環境及自身優勢，獲得更多商機。

## 東盟電商市場機遇多 企業進軍前宜做好數據分析

科技帶動電子商貿發展蓬勃，雖然大部份國家和地區的電商經已發展成熟，但如想在市場上分一杯羹，現在也為時未晚。香港和東盟<sup>1</sup>在2017年底簽訂了《自由貿易協定》和《投資協定》<sup>2</sup>，本港的中小企業可考慮透過電商進軍東盟市場，以享受當地龐大的商機。

SUCCESS早前舉辦「新興電商在東盟地區的機遇與挑戰」研討會，邀請多位嘉賓分享在東盟經營電商的經驗。

### 東盟市場具發展潛力

香港電商聯會主席袁念祖先生在研討會上表示，東盟是繼內地後，全球第二大電商發展地區，具有一定的發展潛力。他引述數據指，東盟地區人口達5.8億，當中一半人口居住在城市，預計未來2年的消費額可高達7千7百億美元。

他續稱，互聯網在東盟地區的滲透率持續增長，最新增長為五至六成。「第一次接觸互聯網，一定會有很想看或想嘗試的東西，如果企業想將產品推廣，這絕對是一個機會。」不過，他提到這些地區的智能手機使用率不高，很多人仍然要到「網吧」上網，香港企業如有意到當地發展，不能只集中在手機版本做推廣，也要照顧消費者在電腦桌面版的體驗。此外，一些地區如印尼、菲律賓，島嶼眾多，普遍仍採用「貨到付款」的模式，所以企業也要注意當地的運輸物流模式。

袁念祖預計，到了2020年，東歐和中東電商本地的產品未必能夠滿足當地消費者，他們將較多使用跨境購買產品。據他的觀察，未來電商市場的發展，不再是單一滿足消費者對購買的需求，而是要預測消費者的購買意欲，部份貨品甚至是消費者從沒想過要購買的。

### 利用大數據作市場分析

香港電商聯會首席數據科學家熊天佑博士則建議企業善用大數據找商機。熊博士指，在大數據流行的年代，中小企業應善用數據作分析，「例如哪些產品消費者看幾秒便離開，有甚麼原因會令他們留低等。」尤其是東盟國家中，不少地區的背景、文化與香港截然不同，即使同樣使用社交媒體，但大家所談論的話題也有很大分別。因此，他認為利用數據分析，是企業到外地發展最基本，也是最需要做的事。

### 善用配對平台 幫助產品營銷

Zilingo副總監譚福駿先生本身在內地和東南亞國家經營電商平台，他認為，經營電商首先要有效管理自己的網站，「第



一眾演講嘉賓在台前合照。

一層面是建立商業系統，第二層面是物流管理，第三層面是提升客戶的體驗」。他又指，作為成功商家，必先建立好自己的品牌，以在東盟市場為例，「當然是賣得愈多愈好，最好東盟10個國家的市場都有你的產品。」

另一位講者Viewwider Limited創辦人楊兆煒先生提到，內地有一個名為「1688.com」的採購批發平台，以往內地很多廠家沒有經營團隊，只懂得埋首造貨，這個平台正正幫助他們向外推銷貨品。同樣道理，如本港企業想到東盟地區發展，也要懂得將產品配對給當地買家，他建議企業要做好刊登、物流和支付的程序，這樣運作起來自然水到渠成。

### BUD專項基金新增東盟計劃

生產力促進局經理林丹女士則在研討會上介紹政府「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」）新增的東盟計劃，目的是協助企業把握香港和東盟間《自由貿易協定》帶來的新商機，拓展東盟市場。東盟計劃每個項目資助額最高為100萬元港幣；而原有的內地計劃的最高資助額亦由50萬元港幣倍增至100萬元港幣。

她續稱，所有按照《商業登記條例》（第310章）在香港登記，而且在港有實質業務運作的非上市公司，均符合申請資格。如欲了解更多計劃詳情，可瀏覽[www.bud.hkpc.org](http://www.bud.hkpc.org)，或致電2788 6088查詢。

1 東盟是東南亞國家聯盟的簡稱，東盟的成員國為文萊、柬埔寨、印尼、老撾、馬來西亞、緬甸、菲律賓、新加坡、泰國和越南。  
2 《自貿協定》和《投資協定》範圍全面，涵蓋了貨物貿易、服務貿易、投資、經濟和技術合作、爭端解決機制及其他相關範疇。兩份協定將會為貿易和投資提供法律保障、更佳市場准入條件及公正和公平的待遇。這將為營商人士創造新商機，亦有助進一步加強香港和東盟在貿易和投資的往來。

# 粵識保護商標、版權和專利 赴內地發展業務事半功倍



■ 徐威律師以不同案例，生動講解香港中小企業赴內地發展會遇到的問題。



■ 張錦輝大律師指，現時網絡發達，容易出現偽冒、抄襲等問題，提議企業可註冊互聯網「點商標」。

內地發展機遇處處，香港的中小企業如想進一步拓展規模，將品牌進軍內地市場是其中一個路徑。所謂「萬事起頭難」，在內地發展業務之前，先要解決建立品牌會遇到的問題，包括商標、版權和專利等。若事前能了解清楚這些問題，相信到內地發展時必定事半功倍。

SUCCESS早前舉辦「知識產權學堂 – 認識品牌保護、發展內地市場」研討會，更邀得在這個範疇經驗豐富的嘉賓 – 香港執業大律師兼知識產權署前署長張錦輝先生、環球互易集團法務總監徐威律師擔任講者，透過案例生動解說不同問題和解決方法。

徐律師在研討會上表示，商標、專利和版權是品牌的三個重要標誌：「商標是企業的價值和定位；專利代表產品的研發能力；版權則代表企業的形象，例如提起『迪士尼』，大家很自然便會聯想到迪士尼的卡通人物。」

## 取得專利提升產品價值

徐律師續指，取得專利有助提升產品的價值。他以枕頭為例子，如果人們憑空說枕頭的好處，一般是沒有說服力；但如果該枕頭取得30個專利，相信毋須多說，這個產品在人們心中也會有一定認受性。換言之，產品取得專利，自然能在競爭者當中取得領先地位。

另一方面，取得專利可以讓產品更容易打進國內市場，達致三個產品增值目的：一、企業研發能力的保證；二、擺脫同行競爭；及三、提高定價的基礎。如希望讓推廣活動事半功倍，可以應用「專利編號」於展覽會等地方展示，突出品牌產品的優點，擺脫類近產品的價格戰，從而增加品牌的競爭優勢。

版權方面，徐律師認為善用版權授權是企業界跨行業發展的最快途徑。他以B.Duck為例，該品牌在內地的營業額高達數以億計，其中一個原因就是懂得利用版權授權。「B.Duck原本只是一個卡通公仔，但把它放到杯子上、放到袋子中間、

嬰兒用品、衣服，甚至和小米合作，把創意、版權授權到生產商便行，所有產品都適合。」

## 建立品牌挑戰重重

建立品牌聽起好像很容易，但其實過程中會遇到很多挑戰和困難。徐律師以759阿信屋在內地開設分店為例，因商標註冊問題，分店一事拖延了足足數年。因此，他特別提醒有意到內地發展的企業，註冊商標在內地的原則是「先註先得」，亦建議企業為商標取一個中文名稱，在內地以簡體字為佳。

此外，內地審批商標需時大概9個月，加上公告日期起3個月內可提出反對，因此一般需要一年，企業申請前需注意流程。他續指，根據《尼斯國際商品及服務分類》，現時商標共分45類，申請時要留意分類，「例如你經營的是手機生意，但你要在全球發售，那麼你申請的應該是進出口商標」。由於香港和內地的分類有差別，所以企業申請前要清楚研究細則。

## 線上商標為全球大趨勢

張錦輝大律師分享時稱，現時國際趨勢是全球化、數碼化和知識產權化，所有產品和服務均有其知識產權。由於現時網絡發達，所以較以往容易出現偽冒、抄襲等問題，他提議企業可註冊互聯網「點商標」。

「點商標」政策委員會是全球首個監管線上商標域名註冊的管理組織，旨在保障全球商標品牌、打擊惡意搶註及使用混淆相似的域名、反假冒和保護消費者權益。張大律師認為，「點商標」有效預防了域名爭議的發生，亦推進了中國內地對於中文域名和可信互聯網入口的應用。

張大律師最後勉勵在場人士要及時行動，「世界不停在變，我們靠自己帶領轉變；別人不做，我們才去做；別人做得遲，我們立刻做。」這樣生意便會愈做愈強大。

# 穩操勝券拓展業務三步曲： 重覆性、鄰近移動、堅守原則

中小企業在發展業務的過程中，時常會遇到一個樽頸位，就是當核心業務發展到一定階段，想開拓其他業務但不成功。

SUCCESS早前舉辦了「增長戰略：如何在現有核心業務之外穩操勝券地拓展業務」研討會，邀請亞太策略研究所研究總監李卓駿博士Mark Sir擔任嘉賓講者。李博士在研討會上分享各大企業的成功經驗，為中小企業提供靈感以突破樽頸。

## 業務欠缺可重覆性成企業挑戰

李博士指出，很多時企業面對的最大挑戰是業務欠缺可重覆性，「最怕生意不可以重覆，這代表『餐溫餐食餐餐清』。」他以著名運動品牌Nike為案例，解構它如何從籃球運動鞋，逐步將產品擴展至跑步、排球、網球、足球等運動領域。

李博士特別講解Nike打進高爾夫球市場的部署。該品牌計劃將業務拓展至高爾夫球市場時，先從最擅長的範疇下手 – 球鞋。短短四年後，英國高爾夫球公開賽便採用了該品牌出產的高爾夫球鞋；著名高爾夫球手活士亦在2000年開始轉用該品牌的高爾夫球鞋。此後，該品牌的高爾夫球產品漸趨多元化，包括球鞋、運動衣、帽子、高爾夫球棍等。Nike的成功策略，就是以核心業務作起點，然後慢慢在其他範疇延伸業務。

## 避免在陌生領域開拓業務

其後，李博士向參加者講解拓展業務的第二步 – 「鄰近移動」，意思是指企業不要一步登天，拓展一個全新的範疇，而是開發核心業務的周邊。他以晶苑集團為例子，很多人都認為製衣業在香港是夕陽行業，但該集團每年卻錄得雙位數字的增長，究竟秘訣在哪裡？

原來該集團最初以生產上身衣服為主，例如休閒服、毛衣等；拓展業務時將生產線擴展至褲子，例如西褲、休閒褲等。後來產品愈趨多元化，包括外套、貼身衣物、牛仔褲等，生意規模亦隨之而擴大。

李博士表示，成功企業在拓展業務時，都會從擅長或核心的產品作為起點，然後慢慢向外伸延，而不會一下子跳到一個完全陌生的領域。



李卓駿博士在研討會上分享不同企業的成功經驗，並不時向參加者提問，幫助參加者深入思考和分析。

## 目標清晰 堅守原則

李博士指出，除了上述兩步，企業拓展業務時亦應堅守原則。他引用Olam International，一家在新加坡上市的國際農產品供應商為案例作講解，該公司的創辦人為了解非洲的農業文化，特意在非洲住了三年，結果做腰果出口生意做得很成功。可是，該公司一次轉到馬來西亞做黑胡椒出口生意，就出現了問題。該公司的創辦人汲取教訓，以後開拓新市場時，都會嚴格考慮企業是否對產品有充分認識和在業務上是否可以增值。

李博士總結時，再次強調公司對發展方向要清晰，「要懂得說不！」此外，管理層亦要檢視員工能否適應新發展方向，假如員工須要額外花太多精力去學習新事物或技能，便很容易覺得混亂，「甚至不知道公司在做甚麼」。

## 策略得宜 成功在望

他又認為，每間企業的成功背後，必定有其秘訣。他在問答環節解答參加者問題時，提到現時有一間上市的紅酒公司，創辦人是一位沒有「父蔭」的女性，父母亦非行內人士，但在短短十五年間，公司便成功上市。而該公司其中一個特色，就是售賣至少一萬元的紅酒，單是一個酒櫃內的酒，便價值近一百萬元。這類公司在十五年前是十分罕有的，但當中的成功秘訣只有當事人才知曉。

SUCCESS會繼續就中小企業關心的課題舉辦有關的研討會/工作坊，歡迎查看研討會的最新題目及登記參加。

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

如有興趣觀看過往研討會的錄影片段，可親臨SUCCESS。過往研討會錄影片段目錄可於網上查看。

網址：[https://www.success.tid.gov.hk/tc\\_chi/publications/library/aud\\_vis\\_ref/aud\\_vis\\_ref\\_detail\\_1.html](https://www.success.tid.gov.hk/tc_chi/publications/library/aud_vis_ref/aud_vis_ref_detail_1.html)



## 創新精神 薪火相傳

### 生產力局知創空間 凝聚初創社群



新力量可以推動社會進步。香港新世代憑著無限的創意，加上勇於嘗試的精神，紛紛自立門戶，成立初創企業；另一方面，中小企為求升級轉型，積極研發新產品。要將概念轉化為產品，資金固然重要，但技術支援及交流平台是不可或缺。

為了促進初創文化及建立創科生態，香港生產力促進局（生產力局），於2017年10月成立了「知創空間」（Inno Space），善用生產力局的全方位專業知識和設施，透過技術支援和知識分享，為會員提供一站式服務，協助初創企業及創客，將創意轉化為工業設計、原型及產品，培育本港的初創生態，促進「再工業化」。

建立健康的初創生態圈，需要各夥伴的全面協作和支援。「知創空間」佔地8,000平方呎，由Inno Idea、Inno Prototype及Inno Network三個區域組成，由孕育創新概念、展示設計、製作原型，以至製造成品推出市場等階段，提供連貫的創作空間。

位於生產力大樓一樓的Inno Idea，是中小企和初創社群理想的集中地，配置各項設施、軟件工具，包括：3D掃描器、運動捕捉（Motion Capture）、虛擬實境（VR）／擴增實境（AR）應用開發設備。會員可在此進行「腦震盪」，以策劃和孕育創新意念，繼而進行工程驗證。

毗鄰的Inno Network則提供寬敞的空間，讓會員進行討論，交流意見，改進設計。此外，「知創空間」經常在此舉辦各種有利初創的講座和分享會，而會員亦可在此區舉辦宣傳活動，例如：研討會、分享講座、產品宣傳和示範。

至於位於地庫一樓的Inno Prototype，總面積約3,000平方呎，提供各種適用於建模和原型開發的工具和設備，包括3D打印機、金工器材、木工器材、電子製作器材，及各種激光加工、噴塗、焊接、打磨和噴砂工具等，讓會員將創意轉化為實物。自「知創空間」成立以來，會員利用不同的物料、工具和技術，創作了各式各樣的物件，匠心獨運。

生產力局會加強與合作夥伴的聯繫，孕育初創企業的成長。「知創空間」成立短短一年，已招募了接近350名會員。為了支援更多創科人才，「知創空間」推出年費半價優惠，繳交一年會費只需港幣4,800元。入會條件簡單，歡迎社會人士及有志投身業界的學生參加。未來，「知創空間」將致力為會員提供更多相關培訓課程，廣邀成功人士向年輕人分享創業經驗，冀望薪火相傳，發揚香港的創業和創新精神。



查詢



「知創空間」

電話：2788 6118

電郵：innospace@hkpc.org

網址：innospace.hkpc.org

## 2018年《職權範圍》正式實施



金融糾紛調解中心  
(調解中心)  
與金融糾紛調解計劃(調解計劃)相關的  
職權範圍

### 小型企業如何有效地處理與金融機構的金錢爭議

金融糾紛調解中心(調解中心)是由香港特別行政區政府、金融管理局及證券及期貨事務監察委員會在2012年出資成立,負責管理一套便捷、有效、公開及具成本效益的金融糾紛調解計劃(調解計劃),主要以「先調解,後仲裁」的方式,為金融機構及其客戶(即個人、獨資經營者及小型企業)提供一個解決金錢爭議的平台,讓雙方當事人可善用調解迅速妥善處理爭議,達致雙贏效果。

#### 合資格申索人:

個人、獨資經營者及小型企業

小型企業的定義(根據該企業或其集團最近一個財政年度的年終報表):

1. 其年度營業額不超過港幣5,000萬元;
2. 其總資產不超過港幣5,000萬元;及
3. 其在香港的員工人數不超過50人。

#### 調解計劃的主要內容:

- 最高申索金額為港幣100萬元;
- 申索的時效期限為24個月,從購買金融產品之日或者首次知悉損失之日起計,以較後者為準;及
- 倘若在當事人雙方同意下,調解中心可受理超出最高申索金額及/或時效期限的申索個案。

#### 調解計劃的成效

 **成功率高:** 約80%

 **滿意率高:** 約90%

 **效率高:**  
一般3至6個月內完成調解

#### 例子一

公司A是金融機構B的企業銀行客戶,公司A在其客戶經理的建議下買入金融產品以取得投資回報。公司A聲稱其後發現投資產品特性與職員聲稱的不相符,使其蒙受金錢損失。公司A可否透過調解計劃追回其投資的損失?

答: 公司A須以書面形式向金融機構B提出爭議並磋商處理,在未有滿意解決情況下,公司A可聯絡調解中心免費諮詢及/或提供初步資料,讓調解中心了解其爭議是否合乎調解計劃下的權限範圍。公司A亦可直接填寫申請表,並提交相關證明文件予調解中心。一般而言,若當中涉及隱瞞、資料披露不足、失實陳述、疏忽或違反受信任人責任的爭議,申請人因而產生實際金錢損失,調解中心可根據調解計劃《個案受理準則指引》審核是否受理個案。調解中心受理個案後將通知金融機構B並展開調解程序,一般能在數月內完成調解。

#### 例子二

公司A使用金融機構B的服務多年,惟金融機構B的客戶經理近日處理事務多方延誤,並查詢公司賬戶資金往來,致使公司A未能按時完成匯款處理訂單貨款,遭供應商追討。公司A如何透過調解計劃向金融機構提出索償?

答: 公司A提出申索時,必須釐訂其實際的金錢損失並提供相關證明文件。假設公司A及其個案已符合調解計劃的資格,調解中心會以書面通知公司A及金融機構B受理個案,公司A的申索將依照調解計劃「先調解,後仲裁」方式處理。調解中心會按《調解及仲裁規則》委任獨立的調解員並進入調解程序,調解員須在21天內展開調解會議。假若雙方經調解後未能達致和解,公司A可於60天內選擇進入仲裁程序,而金融機構B亦必須參與有關仲裁。調解中心亦會委任仲裁員,仲裁員在收到最後一份文件起計1個月內發出仲裁裁決。仲裁裁決為最終及對雙方具有法律約束力。

#### 例子三

公司A聲稱因金融機構B錯誤執行指示,而蒙受超過港幣100萬元的金錢損失。公司A可否透過調解計劃追回其超逾計劃列明最高申索金額(即港幣100萬元)的損失呢?

答: 根據調解計劃的新修訂,倘若申請人提交的申索金額超過港幣100萬元或等值外幣(包括任何指稱為損失的款項的利息)及/或申索時效期限超過24個月,在申請人及金融機構雙方的同意下,調解中心仍可按「延伸合資格爭議」的條款受理相關個案,協助雙方解決爭議。

#### 查詢



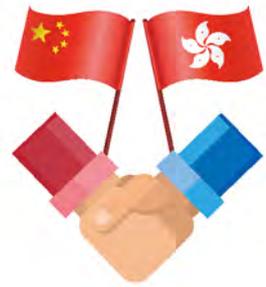
#### 金融糾紛調解中心

地址: 香港灣仔皇后大道東248號  
陽光中心37樓3701-04室

熱線: (852) 3199 5199 網頁: [www.fdrc.org.hk](http://www.fdrc.org.hk)

傳真: (852) 2565 8662 電郵: [fdrc@fdrc.org.hk](mailto:fdrc@fdrc.org.hk)





# 積極融入國家發展大局 把握「一國兩制」雙重優勢

《基本法》自1997年7月1日實施至今超過20年。有賴《基本法》的有效實施和「一國兩制」的成功落實，香港得以保持繁榮穩定。國家政策及經濟的急速發展，為香港的工商專業界人士，尤其是青年人，帶來不少優勢和機遇。有見及此，我們早前訪問了香港青年聯會的主席蔡德昇先生，探討業界的青年人士如何可以進一步善用香港在「一國」和「兩制」下的雙重優勢，把握國家高速發展所帶來的機遇，以推動業務發展。



作為香港知名的青年團體，香港青年聯會有數十個團體會員，包括其下的工商及國際事務委員會等，形成龐大的網絡。聯會一直以愛國愛港、維護《基本法》和「一國兩制」，以及支持特區政府依法施政，作為核心使命和宗旨。該會同時是香港基本法推介聯席會議的團體成員，蔡主席亦身兼該聯席會議的副主席。聯會過往均積極參與聯席會議的推廣《基本法》活動，例如辯論比賽、基本法問答比賽、基本法學習班及研討會等，以加深各界包括工商專業界青年人對《基本法》的認識。

蔡主席表示，《基本法》保持了香港作為國際金融中心和自由港的地位，及鞏固了香港的自由貿易政策，並訂明香港特區政府應制定適當政策，促進和協調各行業的發展。因此，《基本法》對推動香港的經濟起了十分重要的作用，讓工商專業界可以持續茁壯成長。這些明確的制度除了為業界人士帶來「一國兩制」的便利及優勢外，亦可加強外商到香港投資的信心。他續說，他1997年回港加入了一家航運公司工作，由於當時航運業在內地屬於一個比較受保護的行業，當初香港部分航運公司對香港能否保持航運中心的地位存疑。隨著時間的過去，《基本法》和「一國兩制」有效保障香港的營商環境，過去20年香港的航運公司數目有增無減，更吸引了不少外國和內地航運公司在香港設總部，甚至上市集資，令香港的航運公司數目位在世界前列。

蔡主席表示，全賴《基本法》和「一國兩制」的成功落實，香港各行各業都可以持續發展。例如，在金融方面，很多在內地的投資項目，在集資時香港的投資者也有機會參與其中。另一方面，內地的投資者亦可以利用香港作跳板，充份利用香港金融服務業專才的專業知識和豐富經驗到海外集資。在會計專業上，香港的會計專才可以透過CEPA的便利安排，以優惠待遇在內地開設業務，打入內地市場，以上種種

都有助香港的工商專業界人士，包括青年人，發展事業。

另外，他指出很多香港的年輕廠家都會利用「一國」和「兩制」的雙重優勢，在內地及香港發展業務。他舉例，很多香港年輕人在創業時，會首先在香港成立一家公司，然後再在內地開設分公司，以同時享有兩邊的便利和優惠。香港公司可以享有資金自由流動的優勢，而且開辦公司和營商的效率非常高，亦在與海外商家接洽方面也有優勢；而在內地設公司亦可享受到內地的稅務優惠等，有助拓展內地市場。《基本法》和「一國兩制」的成功，為香港創造了這個獨有的經營環境及優勢，使很多香港企業能夠把握機遇，推動內地及香港的經濟發展。

適逢今年是國家改革開放40周年，蔡主席指出，很多工商專業界人士及青年人都憧憬「粵港澳大灣區」未來的發展，而「港珠澳大橋」和「廣深港高鐵」的開通，不只令到大灣區的交通網絡更臻完善，推動區內經濟，更令大家對國家未來40年有更好的願境。之前國家倡議「一帶一路」，香港很多廠家已跟隨國家政策，開拓更多新興市場，例如「一帶一路」沿線的東南亞國家，以謀求更大的發展空間。至於「粵港澳大灣區」，由於地理上和香港非常接近，加上「港珠澳大橋」和「廣深港高鐵」的開通，令更多工商專業界人士往返更為便捷，方便他們於內地拓展業務。

展望未來，蔡主席寄語香港的青年人可把握《基本法》和「一國兩制」賦予的獨特優勢，謀求發展，發揮香港所長，融入國家發展大局，必定可以創出更好的明天。

## SUCCESS

中小企業支援與諮詢中心  
Support and Consultation Centre for SMEs

**SUCCESS** 在2018年2月底搬回工業貿易署的大本營 — 位於新蒲崗的「工業貿易大樓」，繼續為中小企業提供免費的營商資訊和諮詢服務。**SUCCESS** 的全新形象吸引不同工商組織於過去數月紛紛到訪，了解 **SUCCESS** 增添及優化的各項服務。



■ 工業貿易署中小企業客戶聯絡小組  
2018年5月4日



■ 香港中華廠商聯合會代表  
2018年5月9日



■ 中小型企業委員會委員  
2018年5月15日



■ 中小型企業組織代表  
2018年9月28日

## 研討會及工作坊

**SUCCESS** 經常舉辦研討會及工作坊，協助中小企業擴闊營商知識和提升營運技巧。**SUCCESS** 今年在「迎接趨勢，把握機遇」的主題下，舉辦了多場以「一帶一路」倡議、粵港澳大灣區等為主題的研討會。**SUCCESS** 同樣關注企業的整全健康，於今年9月起舉辦了三場「齊建健康企業文化系列」工作坊，邀請專家和企業顧問探討如何在辦公室建立正能量，推動整全健康企業文化，提升企業形象。展望2019年，**SUCCESS** 計劃在1月開辦為期六課的「中小企業學堂系列」研討會，就中小企業營運業務的各個範疇，邀請專家分享心得。請密切留意報名日期。



■ 「什麼是整全健康？」工作坊  
2018年9月26日

## 「問問專家」業務諮詢服務

**SUCCESS** 一向為中小企業提供營商諮詢服務。中小企業如遇到創業和營商疑難，可透過 **SUCCESS** 「問問專家」業務諮詢服務，安排約見顧問專家，取得免費的專業意見。**SUCCESS** 將會與更多工商及專業團體合作，提名義務顧問專家幫助香港中小企業排解營商疑難。**SUCCESS** 亦會在業務諮詢服務個案分析集分享更多不同諮詢類別的個案。

## 2016 / 18年度中小企業「營商友導」計劃

SUCCESS「營商友導」計劃讓新進的中小企業東主在為期12個月的友導期內，以一對一形式，向資深企業家及專業人士請教營商技巧以提升競爭力、擴闊視野和人脈網絡。2016 / 18年度中小企業「營商友導」計劃的學員在友導期內參觀了數碼港及香港科學園，在負責人帶領下深入認識本地的創新數碼社區和科技生態。SUCCESS又為學員於今年9月舉辦經驗分享會，邀請「問問專家」業務諮詢服務的資深顧問專家，於會上和學員分享有關應對市場營銷及企業策略方面常見問題的見解。



「營商友導」計劃的學員參觀數碼港  
2017年11月20日



「營商友導」計劃的學員參觀香港科學園  
2018年5月31日



「營商的機遇和挑戰」經驗分享會  
2018年9月10日

歡迎各位中小企業人士蒞臨 SUCCESS，使用我們的服務，或瀏覽 SUCCESS 網頁，並對 SUCCESS 的服務提出意見和建議。中小企業可登記成為會員，以獲得 SUCCESS 活動的最新消息，如研討會及工作坊。



把握機會，  
聯繫 SUCCESS!

顧客熱線：2398 5133  
電郵：success@tid.gov.hk  
網址：www.success.tid.gov.hk  
地址：香港九龍城協調道3號工業貿易大樓13樓1301室  
服務時間：星期一至星期五上午8時45分至下午6時

## 工業貿易署資訊 – 設立美國資訊專頁



就美國貿易保護措施及美國與內地貿易磨擦的最新情況及對香港經濟的影響，工業貿易署已成立一站式服務平台，以便與業界保持聯繫及發放資料。專頁主要資訊包括美國「301調查」關稅措施、美國「232調查」對進口鋼鐵和鋁材的關稅措施、內地就美國的貿易限制措施而採取的相關應對措施，及各項協助企業提升競爭力及應對營商環境的變化的資助計劃及支援服務。

### 查詢

電話：2398 5405  
電郵：acr\_reg@tid.gov.hk  
網址：[https://www.tid.gov.hk/tc\\_chi/trade\\_relations/us/us\\_mainland\\_trade\\_conflicts.html](https://www.tid.gov.hk/tc_chi/trade_relations/us/us_mainland_trade_conflicts.html)

