



工業貿易署
Trade and Industry Department

中小企脈搏

第二十八期 二零一六年十一月



- P.1-3 中小企業「逆境自強系列」研討會
- P.4-5 2016/18 中小企業「營商友導」計劃

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>

中小企業研討會「逆境自強系列」



企業如人生，有順利的日子，亦會有困難的時候。當中小企業遇到逆境時，該怎樣應對？早前工業貿易署 SUCCESS 聯同香港中小企促進聯會及創意創業會舉辦「逆境自強系列」研討會，分別以「CEO 面談篇」、「財務篇」和「營運篇」針對中小企業各方面的需要，引入新概念及帶動正面思維，藉以激勵中小企業逆境自強，度過時艱。



CEO 面談篇

服務主宰經濟 轉變傳統思維

本身從事鐘錶業的香港中華廠商聯合會會長李秀恆博士表示，到內地設廠的港商以往享有的優勢，例如大量廉價勞動力，已隨著內地發展而逐漸消失，不論在本港及內地的經營環境均變得越來越困難。

不過李博士認為，香港仍然充滿商機，但中小企業要因應逆境改變經營策略。他說：「企業永遠需要自強。我預計，未來會是由服務主宰經濟的年代。面對時代轉變，企業的传统思維亦要改變。」他以近月一款大受歡迎的「捉精靈」手機遊戲為例，指出當該款遊戲剛在本港興起熱潮時，一些食店及租車公司已從中發掘到商機，以場地會有精靈出現為由，透過租車協助捉精靈吸引消費者光顧，成功把握機會。他預期：「未來只會越來越多網上交易，這個趨勢擋也擋不住。」李博士又指，互聯網雖然是虛擬世界，但其中機遇處處，建議年青人可多思考如何將網絡世界的資源化為商機。

堅強面對逆境 學懂自我調節

海天集團數年前曾捲入質量風波，生意大跌。主席吳耀明博士以過來人經驗，分享面對逆境的心得。他表示，公司當

時的風波鬧得眾所周知，生意不好，因此首先減省支出，大幅關閉分店，把本港分店由八十多間減至三十多間，內地分店則由三百多間減少一半，並取消所有推廣、廣告及舉辦活動等開支，以維持基本營運。其次就是檢討公司營運，細看有甚麼不足之處，考慮是否需要改革或增聘專才協助等。

吳博士坦言，當時曾四出找企業醫生，但很多也表示沒有辦法。後來他發覺，只能自救。「當時情緒難免十分低落，但兩個女兒鼓勵我，千萬不能倒下，令我感到要振作起來。」他同意現時本港企業面對很大壓力。不過他認為，企業負責人即使面對逆境，千萬不要放棄，要懂得自我調節身心狀態，才能走出低谷。他建議，企業在逆境時可先做好準備，例如研製新產品及準備好新的推廣計劃等，待合適時機，便可馬上推出扭轉劣勢。

加強服務元素 調整業務模式

專門教授企業管理的亞太策略研究所研究總監李卓駿博士表示，中小企業面對逆境，應該要攻守兼備。他解釋：「做生意主要銷售的是產品及服務，相對產品來說，售賣服務一般具較高毛利率，而且不用庫存，令企業維持現金流轉。」他建議，面對逆境時，中小企業可調整業務模式，加強業務的服務元素，避免貨品銷售欠佳，導致庫存積壓，影響企業現金流。他又說：「中小企業應減低業務模式對經濟周期的敏感度，例如透過吸納有較長遠開支預算計劃的客戶，如政



研討會講者、嘉賓、合辦機構代表合照

府、大學等機構，因為他們受經濟轉差的影響較少，即使經濟差時，他們仍會維持一定開支。」

李博士又表示，逆境通常不只一間企業面對，可能其他同行也受到影響。在這些時候，外在競爭減少，中小企業用較少支出，便可進行推廣及聘用人手，或者更容易接觸到優質的客戶及供應商。這些都是順境時未必出現的機會。他建議：「中小企業應視乎市場情況，進一步分析客戶需要，更細分市場目標客戶群，針對性提升服務質素。另外，中小企業進行推廣要有創意，令消費者感到受益。」他以一間從事建築材料的中小企業為例，在行業逆境時，該企業針對判別商出售一些較易組裝的材料，對用家則額外提供諮詢服務，令該企業在逆境中仍具競爭力。中小企業亦可推出不同檔次的產品，提升品牌形象。

李博士又提醒，社會不停變化，現時中小企業內的一群「八十後」、「九十後」年青人可能較具創意，企業僱主應善加利用，在業務中發揮他們這優點。較資深的同事則可負責項目管理、把關的工作，各展所長。



財務篇

企業生存取決於現金流管理

財務狀況對每間中小企業來說，都是必須重視的一環。執業會計師潘昭先生表示，在中小企業財務管理中，現金流管理絕對是重中之重。他指出，管理現金流與管理利潤並不相同，但管理現金流比管理利潤更重要。「企業能否生存視乎現金流。現金流對企業來說，就好像血液對人體一樣。沒有現金流，甚麼也做不了。」

曾擔任上市公司高級管理層的潘先生解釋，現金流管理主要包括四方面：第一是應收帳；第二是應付帳；第三是存貨；第四是現金流缺口。他說：「透過現金流管理，中小企業能更了解自身營運狀況，決定未來發展方向。」他提到，現金流管理中有一些數據報表必須留意。例如他建議中小企業的會計人員，每月應檢視現金流預測數據，評估未來收入與支出多少。「如中小企業預計未來數月支出會高於收入，可趁早研究甚麼原因令現金流有缺口：是系統性原因？抑或時間性原因？這有助中小企業及早找出問題，盡早解決。」他補充指，現金流長期預測未必可信，但未來一至三個月的短期預測則相當準確。

積極跟進應收帳 準時繳付應付帳

此外，潘先生建議，中小企業應每星期檢視應收帳款數據，包括短至未來30天，長至未來120天或以上的應收帳款。他解釋，若從檢視中發現一些異常情況，可及早對症下藥。

「例如客戶的付款習慣突然改變，中小企業可以主動找出原因。究竟是客戶周轉不靈，還是供貨出現問題？如是前者，中小企業可盡早與客戶商討付款細節；如是後者，則可安排員工跟進。」

針對收取應收帳，潘先生建議中小企業須積極跟進。「例如指派一位可靠的員工，專責追收應收款項，定期致電對方及上門追收等。」若客戶較原定日期提早付款，可考慮扣減一些款項退回客戶，以作鼓勵。他又提醒，中小企業應定期檢討對不同客戶的收款策略，包括考慮客戶的付款紀錄是否良好，調整給予客戶的付款期。

另一方面，對於應付帳，潘先生建議，中小企業要盡量準時向供應商付款。他表示，如果中小企業能保持良好付款紀錄，可能獲得供應商將來延長付款期，或獲得更多優惠如折扣等。

定期點算庫存 留意現金流缺口

至於庫存方面，他認為，每種行業庫存的標準水平各有不同，但中小企業應盡量維持庫存處於合適水平。他建議，中小企業定期點算庫存，可以每隔數月點算一些主要物料，藉此檢視存貨積壓或變壞等問題，減低損失。

潘先生強調，每間中小企業均應有一些現金流儲備，例如來自內部資金、銀行貸款及信貸等。他建議，中小企業安排專人負責留意公司現金流，若發現現金流有缺口，應馬上通知管理層及作出安排。

近年興起不少初創企業，公司制度或未完善。他提醒，若初創企業首年現金流管理做不好，則表示業務維持不到正常運作，很難持續發展。因此，初創企業應多加注意現金流。



潘昭先生解釋何謂「現金流」



營運篇

互聯網助中小企業低成本推廣業務

現今是互聯網的世代，個人流動設備相當普及，很多人日常生活已離不開互聯網。在傳統消費模式以外，網上消費已大行其道。企業的營運模式亦要作出改變。

泰美商業科技有限公司行政總裁周靄儀女士表示，中小企業可好好利用互聯網，作低成本推廣及發展業務。她指出，網上銷售平台擁有的功能，例如銷售點、社交媒體/網站、意見反饋、作業審計、行動應用程式、業務報告等，配合實體店舖，已經形成一種結合線上線下的新型經營模式。「以零售業為例，消費者會因網上推廣資訊而引起購買意欲，再到實體店舖購物。消費者亦會因被線下的廣告吸引，登入網上平台購買貨品。」她指出，近年網上生意額升幅顯著，預計在未來仍會繼續高速增長。

網上營銷要互動

周女士認為，相比傳統銷售，網上營銷應重新定位。中小企業可以透過網上銷售平台，分割目標市場，以針對不同消費者族群。中小企業可根據消費者的購買記錄、瀏覽習慣等資料，進行較針對性推廣。

她強調，網上銷售平台最重要是能與消費者互動。「平台可以透過會員制，獲得消費者資料，記錄他們的消費習慣，從而預測他們的消費行為，定期向他們作針對性推廣。」她相信，中小企業透過網上平台，得到更多資訊及數據，有助找出正確的市場定位及業務發展方向。

另外，周女士指，製作手機應用程式動輒要數萬元，加上管理成本，未必適合中小企業採用，建議中小企業可製作手機版網頁。她又說：「雖然網上推廣成本較低，但中小企業不宜馬虎了事，應盡量發揮創意，配合現實形象，展現自己獨有的風格及品牌。」

網上推廣適合中小企

一些近年創業的中小企業均認為，網上推廣更符合成本效益。Hello Kitty有機薈低碳農莊創辦人鄭偉文先生表示，公司主要銷售有機食品，本身於尖沙咀開設店舖，但慨嘆零售市道欠佳，經營實體店成本太高，很難維持。因此，他建立成本較低的網上商店，作為另一銷售渠道，並與一些大企業的購物網站合作，拓展網上零售，初步反應不俗，預期未來會以網上銷售為主。

鄭先生又表示，最近半年才開始利用 Facebook 進行推廣。他說：「我很後悔太遲才玩 Facebook，因為利用 Facebook 進行推廣成本最低，效益卻是最高。很短時間已吸引大量客戶關注，取得訂單。」他指出，未來會透過贈送貨品方式，與一些網絡紅人合作宣傳，並會加強 Facebook 管理及推廣。

從事寵物生命教育的百樂生命之園創辦人陳志佳先生表示，公司於新界開設場地及寵物酒店，不時舉辦活動，現時在活動前兩至三星期，會於 Facebook 宣傳。他說：「首天花費百多元，已能吸引數千人關注。若持續宣傳一星期，隨後數日開支可以減少，最後可能合共花費數百元，已獲過萬人關注，並得到數萬元的生意額，在現時市道來說，可謂非常理想。」

陳先生表示，公司現時八成生意來自 Facebook 推廣。他指出，Facebook 推廣不是只投放金錢便可，要視乎推廣對象群組是否合適，亦要花心思於文字表達及圖片運用，並要保持更新，才能取得良好效果。



陳志佳先生(左)，周靄儀女士(中)及鄭偉文先生(右)解答研討會參加者問題

SUCCESS已於10月17日舉辦了「逆境自強系列－人力資源篇」研討會。內容將於下期「中小企脈搏」刊載，敬請留意。

2016/18 中小企業「營商友導」計劃



中小企業的東主在業務發展的初期，少不免遇上種種困難。若在創業過程當中有一位前輩從旁指導營商技巧和分享做生意的經驗，這必然對中小企業的東主有莫大的幫助。

2016/18 中小企業「營商友導」計劃（下稱計劃）由SUCCESS主辦，並獲各行各業的工商機構及專業團體協辦。計劃正好讓新進中小企業東主，以一對一形式，向經驗豐富的企業家、高級行政人員及專業人士免費請教營商技巧。

計劃以創業人士為對象。凡在香港擁有商業登記的企業東主，並為有關企業的主要營運者，而有關企業成立少於五年及在香港聘用少於二十名僱員均符合參加資格。

透過計劃，學員可學習營商技巧以掌握竅門，在業務發展的路途上打好基礎。初創企業亦能透過計劃擴闊人脈網絡和視野，提升自身企業的競爭力。

計劃下的每位學員獲配對一位導師，展開為期十二個月的友導期。在友導期內，學員與導師會最少會面三次。導師會聆聽和了解學員的看法及營商上遇到的難題，與學員分享其見解及經驗，並提出意見。不過，導師不會替學員作任何業務或個人發展的決定。學員必須為自己的業務負責。

2016/18 中小企業「營商友導」計劃，現正接受申請。有意參加計劃成為學員的中小企業東主，可將填妥的申請表格連同所需文件，於2016年12月13日(星期二)或以前親身或以郵遞方式交回SUCCESS：

地址：九龍觀塘道388號創紀之城一期渣打中心23樓15-18室
(港鐵牛頭角站A出口 / 港鐵觀塘站A2出口)

辦公時間：星期一至星期五，上午八時四十五分至下午六時

申請表格及計劃詳情可於SUCCESS、各協辦機構及各區民政事務處索取，亦可從SUCCESS網頁(www.success.tid.gov.hk)下載。

查詢請致電2398 5133或電郵至success@tid.gov.hk。

「營商友導」的起源

一九九九年，不少中小企業在金融風暴的影響下遇到經營上的困難。為了扶助中小企業的發展，政府當時透過前工業署研究推行「中小型企業輔導計劃」的可行性。在參考外國同類計劃後，前工業署於二〇〇〇年五月推出「中小型企業『營商友導』試驗計劃」，透過與本地工商組織的合作，推薦營商經驗豐富的企業家、行政人員及專業人士出任義務導師，幫助中小企業的東主掌握經營之道。計劃命名為「營商友導」，是希望雙方關係一如朋友。

「營商友導」計劃已舉辦了八屆。參與歷屆計劃的導師共超過六百人，受惠的學員共接近一千三百人。



學員導師 各有所得



透過計劃，學員可向導師請教不同範疇的營商技巧和知識，如市場策略、企業策略、電子商貿及品牌事務等。與此同時，導師亦能從學員身上學到創新思維，獲得啟發。導師和學員在「營商友導」的過程中，能互相學習，從而教學相長。

「營商友導」的協辦機構

中小企業「營商友導」計劃的協辦機構包括香港各工商組織及專業團體。協辦機構負責招募及推薦導師，並為符合申請資格的中小企業學員和合適的導師作出配對。



歷屆的「營商友導」計劃均得到各工商專業組織的支持。協辦機構的數目，由計劃初推出時的9家，增加至2016/18 中小企業「營商友導」計劃的80家。

為了擴闊協辦機構所涵蓋的商業領域及增加現有商業領域的導師數目，SUCCESS在每次推出新計劃時，都會邀請新的協辦機構參與。2016/18 中小企業「營商友導」計劃的協辦機構數目，與上一屆相比便增加了12家。新參與的協辦機構所從事的範疇包括青年創業、會計、電子商貿、電腦業、互聯網服務、專利授權及特許經營、人才資源管理、工業設計、環保產業及推廣中小企業發展。

2014/15 中小企業「營商友導」計劃

在計劃舉行期間，SUCCESS為中小企業學員舉辦活動，以協助學員增進營商知識，擴闊業務網絡。



2014/15 中小企業「營商友導」計劃學員參觀富安集團有限公司。

SUCCESS為2014/15 中小企業「營商友導」計劃學員舉辦經驗分享會。經驗分享會邀請了SUCCESS「問問專家」業務諮詢服務的顧問專家與學員分享如何透過營銷策略、企業策略及建立品牌提升業務發展的經驗。



2014/15 中小企業「營商友導」計劃於2016年1月順利完成，共有接近二百位學員受惠。SUCCESS於2016年1月21日舉辦誌慶酒會；導師和學員代表亦於酒會上分享參加計劃的經驗和感受。



中小企業市場推廣基金

有意擴展海外市場的中小企業，可運用工業貿易署(工貿署)「中小企業市場推廣基金」提供的資助，更積極地參與出口市場推廣活動。



資助範圍廣闊 資助開支五成

基金除資助中小企業參加海外展銷/展覽會和商貿考察團外，亦資助中小企業在以香港境外市場為主要對象的本地展銷/展覽會、貿易刊物、電子平台/媒介進行出口推廣活動，去年更將資助範圍擴闊至建立或優化公司網站(詳情見表)。



在每宗獲批的申請下，中小企業可獲得核准開支總額50%的資助，最高可達5萬元，而每家中小企業累計可得最高20萬元的資助，當中最後5萬元須用於未獲基金首15萬元資助額所資助的出口推廣活動。

申請資格易明 審批手續簡易

企業只要按照香港商業登記條例登記，在香港僱用少於100人(製造業)或50人(非製造業)，並在申請時在香港有實質業務運作，便符合申請資格。

中小企業在完成有關出口推廣活動的60個曆日內，以郵遞方式或親身將申請表格及所需證明文件送交工貿署「中小企業市場推廣基金」組便可。工貿署一般於收妥所需文件及表格後的30個工作日內完成審批程序。

中小企業市場推廣基金

地址：香港九龍城協調道3號工業貿易大樓15樓
電話：2398 5127
傳真：2391 2646
電郵：emf_enquiry@tid.gov.hk
網頁：https://www.smefund.tid.gov.hk

「中小企業市場推廣基金」統計數字

獲批申請：20萬多宗
獲批的資助總額：30億多元
受惠中小企業：4萬多家

註：自2001年推出至2016年9月底

「中小企業市場推廣基金」資助範圍

- ✓ 香港境外展銷/展覽會/商貿考察團
- ✓ 本地展銷/展覽會
- ✓ 印刷貿易刊物刊登的廣告
- ✓ 電子平台/媒介進行出口推廣活動
(例如刊登廣告、關鍵字搜尋、上載產品資料、建立或優化網上商店等)
- ✓ 建立或優化申請企業所擁有的公司網站作出口推廣

註：有關出口活動或平台必須是以香港境外市場為主要對象，並要有良好往績的機構主辦或營運。



提供基金簡介 設立網上查詢

中小企業如對所參與的出口推廣活動是否符合資助資格有疑問，可連同有關活動的資料(例如活動及平台/媒介名稱、目的及範圍、目標對象、行程表、活動日期等)，以書面形式向工貿署作初步查詢。

工貿署會不時舉行「中小企業市場推廣基金」的研討會，向中小企業講解如何運用基金進行出口推廣活動，尤其是通過電子平台和媒介推廣出口。有興趣參加的中小企業，可留意工貿署SUCCESS的研討會網頁(<https://www.success.tid.gov.hk>)，或登記成為SUCCESS會員，接收有關電子通訊。



工貿署不時舉行研討會向中小企業講解「中小企業市場推廣基金」

正在申請或曾獲基金資助的中小企業，亦可透過工貿署的基金網站(<https://www.smefund.tid.gov.hk>)，查詢申請情況或資助餘額。

「BUD專項基金」協助企業拓展內地市場

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：

- (一)「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
- (二)「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」資助50%核准開支 累積資助上限50萬

「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，政府會資助個別項目總核准開支的50%，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。

為了協助企業應付在開展項目時的資金需要，政府會發放首期款項，企業必須把對等資金存入為項目開設的帳戶內。其後的撥款會在政府接納企業按規定遞交的進度 / 終期報告及經審計帳目後，以回撥方式發放。



- ✓ 製作或優化流動應用程式以拓展內銷
- ✓ 在內地投放廣告

「ESP申請易」下每個項目的最高資助額為20萬元，資助會按對等原則在項目完成後發放，項目須於12個月內完成。

全年均接受申請

「企業支援計劃」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。

成功個案

自「企業支援計劃」推出以來至2016年9月底，已批出713宗申請，涉及的總資助額約為2億6,000萬元。其中206宗為「ESP申請易」的項目，其成功率高達88%。

好消息 「一般申請--ESP支援易」

政府因應業界的意見及實際情況，不斷優化「企業支援計劃」的運作。由2016年10月起，申請企業可選擇不需要首期撥款，撥款會在政府接納企業按規定遞交的進度 / 終期報告及經審計帳目後，以回撥方式發放。如申請企業選擇不需要首期撥款，企業無需開設獨立的项目帳戶，項目亦可在遞交申請表後翌日開展。

申請資格

所有在香港按照商業登記條例登記，並在香港有實質業務運作的非上市企業，不論從事任何行業，或是否已具有內地業務，均符合資格申請資助。

「ESP申請易」

在香港有實質業務運作最少3年的香港企業可透過「ESP申請易 -- 簡易申請計劃」（「ESP申請易」），以簡易手續申請資助推行特定措施，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

四方創意有限公司

項目名稱	企業共獲批2個項目，分別為「移動電子商務解決方案中國內銷計劃」及「移動電子應用方案 -- 優化公司網頁」
項目範圍	拓展內銷
獲批資助金額	2個項目共\$500,000

四方創意有限公司主要為企業客戶開發移動應用程式(Mobile Apps)、提供移動商貿及新媒體市場營銷方案，並在2012年開展內地業務。

企業於2014年循一般申請程序獲批資助，項目措施包括增聘員工、在內地受歡迎的網站投放廣告、舉辦講座及營銷活動等，以推廣自家開發的AppGreen Mobile App，及進一步拓展內地業務。AppGreen可讓客戶自行更新產品目錄內容並即時發佈，從而加強與消費者的互動，並減少用紙及降低營運成本。

企業於2016年再獲批「ESP申請易」項目，優化公司網頁及拍攝宣傳短片，進一步提升企業的知名度。



企業藉以上兩個項目進一步開發及推廣AppGreen手機應用程式



個案
2

昌興陶瓷有限公司

項目名稱 開拓咖啡業用陶瓷內銷市場

項目範圍 拓展內銷

獲批資助金額 約\$164,000

昌興陶瓷有限公司從事咖啡業用陶瓷餐具的生產及銷售。企業獲得「ESP申請易」的資助，參加第119屆春季廣州交易會，成功提升企業及產品的知名度，並開拓多個內銷客戶。

獲資助企業認為「ESP申請易」申請手續簡單，審批時間短，成功率高，能為企業，尤其是中小企業提供適切的支援，發展內地業務。



企業參加第119屆春季廣州交易會（2016年4月）

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及評審準則。秘書處更設有面談諮詢服務，接見企業，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，分享會的片段及模擬案例已上載到「企業支援計劃」的網頁。如有興趣參加研討會，請瀏覽「企業支援計劃」網頁，或與秘書處聯絡。

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、及調查研究等。截至2016年9月底，共有58個項目獲得資助，總資助額約為1億9,100萬元，平均每宗申請的資助額約為330萬元。以下是一個近期獲資助項目的例子：

推廣“香港印藝”協助相關行業進入國內市場

香港印藝學會獲「機構支援計劃」資助，於2016年至2018年期間開展一個為期兩年的項目，以協助香港印刷業界和設計界進入國內中高檔次市場。項目包括在北京、上海和成都舉行的三個大型展覽會內設立香港印藝展館，同時舉辦多場研討會，以展示香港印藝行業的優勢和最新發展，協助香港印藝行業拓展內地市場。另外，項目將會訪問香港印藝業界內的傑出企業或人士，深入探討他們如何透過別具創意的包裝設計來提升品牌競爭力。項目亦會編製《香港印藝協同創新攻略》，將整個項目的成果與業界人士分享，為業界進軍國內中高檔次市場提供有用資訊。



查詢 有關「機構支援計劃」的查詢，可與秘書處聯絡：

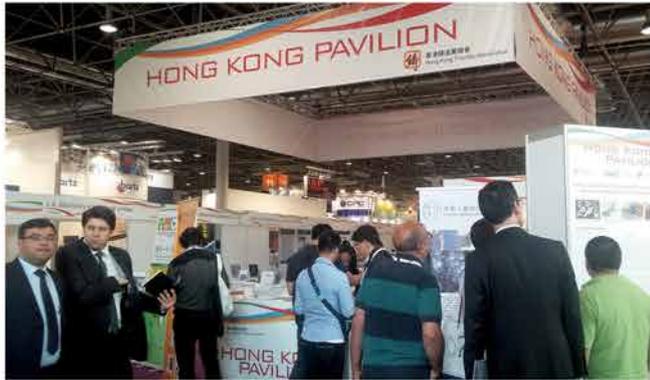
地址：九龍城協調道3號
工業貿易大樓15樓

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

傳真：2391 7375
網頁：www.bud.tid.gov.hk

中小企業發展支援基金

基金資助非分配利潤組織推行項目，以提升香港中小企業整體或個別行業的競爭力。每個獲批項目可獲基金資助項目總支出的90%，上限為500萬元。截至2016年9月底，中小企業發展支援基金共資助業界推行267個項目，總資助額超過3億元。以下是一個獲資助項目的例子：



查詢

香港九龍城協調道3號工業貿易大樓15樓
工業貿易署中小企業發展支援基金秘書處
電話：2398 5128
傳真：2391 7375
電郵：sdf_enquiry@tid.gov.hk
網頁：www.smefund.tid.gov.hk



在國際舞台上宣傳香港壓鑄及鑄造業

香港鑄造業總會獲中小企業發展支援基金批出約184萬元，於2014年至2016年期間推行一個為期19個月的項目，以協助鑄造業中小企業開拓高增值產品的國際市場。項目主要成果包括在德國舉行的國際鑄造博覽會建立「香港壓鑄及鑄造業展館」、組織產品推廣交流會、編製宣傳影片、出版企業指南及舉辦經驗分享會等，估計超過1,500間本港鑄造業中小企業受惠。



中小企業信貸保證計劃

「中小企業信貸保證計劃」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。

信貸保證額上限為600萬元 保證期最長可達5年

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。若中小企業已全數清還本計劃擔保的任何一筆貸款，該企業可循環使用相應的信貸保證額一次，以600萬元為上限。

申請費用全免

申請中小企業信貸保證計劃的信貸保證是免費的。從事任何行業的中小企業(貸款機構及其相聯者除外)，只須按照《商業登記條例》(第310章)在香港登記，在香港有實質業務運作，並符合政府的中小企業定義(即在本港僱用少於100人的製造業企業，及在本港僱用少於50人的非製造業企業)均可申請。

透過參與計劃的貸款機構申請

所有申請必須透過參與計劃的貸款機構提交。貸款機構會審核有關貸款申請，並決定申請貸款的企業是否需要由本計劃提供信貸保證。經貸款機構確認申請後，貸款機構會把申請提交工業貿易署審批。工業貿易署一般可在三個完整工作天內審理申請，並通知貸款機構申請結果。現時共有39家貸款機構在計劃下向其客戶提供貸款服務，為中小企業提供不同的選擇。

有興趣申請的企業可瀏覽工業貿易署的「中小企業信貸保證計劃」網頁了解更多詳情(<http://www.smefund.tid.gov.hk>)。

查詢

中小企業信貸保證計劃組

地址：香港九龍城協調道3號工業貿易大樓15樓
電話：2398 5125 / 2398 5129
傳真：3690 1767 / 3741 2177
電郵：sgs_enquiry@tid.gov.hk
網頁：<http://www.smefund.tid.gov.hk/>

「知多一點點」- 提升身心整全健康 建立正能量團隊

香港人工作繁忙，往往導致飲食失衡，從而影響身心整全健康。當負面情緒充斥在工作間，企業的效率與員工間的團隊精神會受到影響。就此，SUCCESS於較早前舉辦了一場關於身心整全健康的研討會。

改變飲食習慣 提升身體免疫力

病假向來是困擾企業的問題之一。中小企業僱員申請病假，較常見的原因是感冒。為何會染上感冒？註冊外科醫生盧麗愛表示，很多職場打工仔飲食並不健康，令身體更容易受病毒入侵，建議可從改變飲食習慣入手。

盧醫生解釋，食物中肉類、蛋類、動物內臟及海產等消化後都是酸性，甚至無纖維的澱粉質，如平日飲食很容易接觸到的精製食物，包括白飯、白麵包、餅乾，精製加工的零食糕點甜品、汽水、啡茶、煎炸食物等，消化後都會令身體血液變得更酸，不利體內免疫系統運作。她又指，精製食物所含的葡萄糖，容易被身體吸收，可能會出現進食午餐後不久便感到飢餓的情況。盧醫生還指出，進食精製食物及加工食物，令體內血糖狀態飄忽不定，影響腦細胞神經線，亦可能引致一些情緒問題甚至情緒病，例如疲累、暴躁及抑鬱等。



盧麗愛醫生講解飲食習慣對身體的影響

多吃整全食物 多蔬果多喝水

那應該如何改善飲食習慣？盧醫生建議，打工仔可以嘗試多食整全食物及「食生」，甚至食全素。整全食物是指非精製、無加工的全穀物。「食生」即生機飲食，例如蔬果種子果仁可生吃的都生吃。多吃整全食物，所含的高纖維能在消

化中緩和糖份釋放，既有助穩定血糖水平，亦能改善身體酸鹼平衡，讓身體的酸鹼環境調節至更合適狀態，讓免疫系統發揮功能，提升抗病能力。

此外，盧醫生表示，打工仔常常忽略喝水，亦未必每天進食足夠蔬果，吸收纖維，令身體未能排走毒素。「打工仔要保持每天喝八杯水，攝取足夠水份，及多吃水果吸收維他命C。」她又建議，打工仔應作適量運動，幫助排走毒素，促進血液循環。

多關心別人感受 嘗試用呼吸放鬆

教授生命成長課程十多年的自在社總幹事周華山博士表示，每個人的生命都離不開團隊，要多關心團隊內其他成員的感受。他以中小企業為例，在中小企業的團隊內，僱主就是領袖，應在行為方面樹立一個榜樣，並切記要保持誠信。他又認為，如團隊內有成員意見不合，應保持冷靜，嘗試多溝通，用心聆聽，不需強迫對方改變想法。

身心靈平台主席周兆祥博士則指，都市人多數未學懂好好呼吸，呼吸不好會影響情緒。他建議，當打工仔遇到壓力或緊張時，嘗試以輕柔及有節奏地作長呼吸，有助放鬆心情。心情平靜下來，有助理智處理問題，解決困局。



三位講者與客席主持潘子淇小姐進行研討會的問答環節

「知多一點點」- 中小企業雲端服務與網絡安全

隨著雲端服務的靈活性及成本效益不斷提高，不少中小企業已經開始使用雲端服務。SUCCESS早前舉辦了一場研討會，邀請了資訊保安專家及雲端服務供應商，從資訊保安的角度，分享他們對採用雲端服務的意見和經驗。此外，香港警務處代表亦分享網絡罪案個案，探討企業如何減低遭受網絡攻擊的風險。

科技罪案損失金額大增

香港警務處網絡安全及科技罪案調查科黃迪奇高級督察表示，最近數年科技罪案宗數出現上升趨勢。在2015年，科技罪案有六千多宗，所涉及的總損失金額已高達約18億港元，較2014年約12億元大增近五成。黃高級督察指出，現時常見的科技罪案包括分布式拒絕服務攻擊（DDoS）、仿冒詐騙攻擊、惡意程式及網頁塗污等。



黃迪奇高級督察解釋科技罪案手法

籲中小企業定時備份

黃高級督察指出，各種科技罪案防不勝防，中小企業不應隨便開啟可疑的電郵。「如中小企業電腦不幸遭惡意軟件入侵，應立即拔走電腦電源，終止電腦上網連線，並拔走外置硬碟等外置設備，但留意需保存證據。」他又指，若中小企業收到勒索付款要求，切勿繳付款項，並應報警求助。他提醒中小企業，應定時備份公司資料，包括作線上雲端服務備份及離線備份。

雲端服務成本低又方便

除了注意網絡安全外，現時中小企業日常營運中更多採用雲端服務，究竟雲端服務是甚麼？雲安全聯盟香港澳門分會會長林志堅表示，雲端服務透過全球網絡及數據中心，以分享形式，讓客戶按自己需求購買服務。雲端服務主要分三類，包括軟件即服務(SaaS)，如電郵系統、客戶關係管理、企業資源管理；平台即服務(PaaS)，例如發展應用系統，存放網站及多媒體資料；基礎設施即服務(IaaS)，例如數據中心及數據庫儲存等。

林志堅指出，雲端服務對中小企業有不少好處。「企業採用雲端服務，避免購置電腦硬件軟件等設備的開支。而且雲端服務可以揀選按用量付費模式，合約時限較短，比一次過買斷設備較具彈性。此外，雲端服務隨時隨地連線上網便可工

作，非常方便，一般操作並不複雜，管理亦較容易，尤其適合初創企業。」

市場上有不同雲端服務供應商，中小企業應如何揀選？林志堅建議，應從多方面評估雲端服務供應商。他說：「企業應衡量供應商收費，是否符合需要及用量。企業亦要留意，服務供應商的伺服器所在國家，數據進出是否有限制。」他又指，要考慮雲端服務供應商是否可靠、對行業有多少認識、財務狀況與組織架構是否穩定及有沒有危機管理完整準備等。他補充指，中小企業要留意服務供應商，提供甚麼行政支援服務及服務等級協議。服務供應商應採用標準介面，就事故管理方面，須有清晰指引如何處理，並定時提供表現報告予客戶。

供應商須具全面保安架構

林志堅又表示，雲安全聯盟每年調查發現，中小企業最關注雲端服務的保安問題。供應商須擁有全面而完整的保安架構，清楚讓客戶知道如何保護他們的資產，並制訂合適政策，限制用戶登入及存取數據。服務供應商亦須為客戶數據備份。他又說：「中小企業更要考慮實體數據中心的保安，包括風、火、水、電等方面，能否符合保安程序標準、數據標準及私隱條例標準等。」他建議，中小企業如想更了解雲端服務，可參考政府有關雲資訊的網站 (<http://www.infocloud.gov.hk/>)。



林志堅先生分享如何選擇雲端服務供應商

中小企業研討會錄影播放

SUCCESS定期舉辦有關中小企業的研討會，內容廣泛。歡迎有興趣人士蒞臨SUCCESS觀看過去舉辦的研討會的錄影(目錄網址：https://www.success.tid.gov.hk/tc_chi/publications/library/aud_vis_ref/aud_vis_ref_detail_1.html)。SUCCESS地址：九龍觀塘道388號創紀之城一期渣打中心23樓15-18室。