

## **不获批核案例(概要)**

### **不获批核案例(一)**

#### **项目重点:**

- 申请企业是一家室内装饰材料的进出口批发商，早于 90 年代在香港创立。经营产品包括灯饰、地毯、云石地板、装饰艺术品及家具贴纸等。于内地广州市设有营业单位，主要从事贸易业务。
- 企业希望透过此 12 个月的项目从室内装饰批发商转型为家具贴纸的生产商，制作新类型(镶嵌特殊物料)的家具贴纸，并进一步发展内地的市场。项目主要工作包括与家品设备供货商合作，共同开发镶嵌特殊物料于家具贴纸的机器；使用该新机器制作新产品样本；并参加内地的展览会，以推广产品及吸纳分销商。项目总开支约为港币\$1,745,000，申请资助金额为港币\$500,000。

#### **项目分析（不获批原因）:**

- 企业推行项目的主要目标之一是拓展内销，但新开发的家具贴纸是市场上的全新产品，项目没有说明内地市场对产品的需求，亦没有明确说明其产品于内地市场的发展潜力。此外，企业现时还没有设置专门在家具贴纸上镶嵌特殊物料的机器，而该机器仍有待企业与设备供货商共同开发。因此，从市场状况、设备能力、产品制作成效以至产品耐用性等，项目均未能显示企业已有充分的掌握，故现阶段对申请企业能通过此项目成功转型为生产商及发展嵌有特殊物料家具贴纸的内地业务存有疑问。
- 虽然申请企业已有 10 多年从事室内装饰材料经验，但过去的业务范畴以批发和进出口为主。此项目涉及开发新种类的产品，同时须研发相关的生产技术，企业暂未有这方面的经验。因此，企业是否具备足够能力顺利推行此项目是存疑的。

#### **相关行业：服务业(进出口批发)**

声明：上述的个案，只供企业参考，不能作为评审准则应用的说明。在评审过程中，各申请项目会因应个别情况作整体性的考虑。

## **不获批核案例(概要)**

### **不获批核案例(二)**

#### **项目重点:**

- 申请企业是一家从事 IT 产品开发的公司，于 2005 年成立。业务涉及计算机内存、消费电子产品、通讯设备等的产品设计及销售，企业计划从个人消费产品市场(B2C)转为发展工业类客户(B2B)市场(如制造业、汽车业等)。企业已创立自家品牌，而品牌商标均已在香港和内地注册。目前在内地的业务是透过内地分销商销售个人消费类计算机内存产品。
- 企业希望推行此 12 个月的项目，借着增聘销售员工、制定品牌策略、建立客户数据库、研究产品的开发路线、更新网页、刊登广告及参加内地工业展览会等措施，发展其自家品牌的工业类内存和相关硬件设备(B2B)的内销业务。项目总开支约为港币\$1,230,000，申请资助金额为港币\$500,000。

#### **项目分析 (不获批原因):**

- 企业考虑到内地的个人消费类计算机内存产品市场(B2C)渐趋饱和，因而计划发展工业类客户(如制造业、汽车业等)市场(B2B)所需的产品和支持方案。其策略是希望为企业开拓新业务以发展内销，但企业过往没有联系任何工业类的客户及向该 B2B 市场提供相关产品/服务的经验;虽然计划将会外聘执行机构和增聘员工协助推行项目，可是项目对发展新业务的重要措施如品牌定位、产品发展路线及市场推广等，并没有周详的规划。基本上，纯粹依赖项目开展后的研究和分析工作及新招聘的销售人员开拓新客户的能力，未能显示项目可有效促进企业内地业务的发展。
- 申请企业的内销经验主要环绕 B2C 业务，却缺乏 B2B 业务的经验。至于推行计划中，部份措施的运行时间相当笼统，亦未能显示企业对执行项目有足够的掌握。

#### **相关行业: 服务业(信息科技)**

声明: 上述的个案，只供企业参考，不能作为评审准则应用的说明。在评审过程中，各申请项目会因应个别情况作整体性的考虑。

## **不获批核案例(概要)**

### **不获批核案例(三)**

#### **项目重点:**

- 申请企业的主要业务是从国外进口新鲜蔬果类农作物，批发到各个果栏、街市、餐厅及甜品店等。企业计划先在香港开始网上零售，继而开拓内地的网上直销蔬果类农作物业务。
- 企业希望透过此 12 个月的项目，在香港聘请顾问实施项目计划及设计品牌形象；于香港及内地申请商标注册；增聘香港员工；建立网上销售平台(包括购置服务器)及在互联网推广等，以网上平台销售进口新鲜蔬果，从传统的批发业务伸延到网上零售业务。项目总开支约为港币\$1,463,000，申请资助金额为港币\$500,000。

#### **项目分析 (不获批原因):**

- 申请企业计划建立网上新鲜蔬果销售平台，以开展香港及内地市场的网上零售业务，但企业没有清楚说明将建立的网上销售平台如何有效吸引潜在买家使用，亦未有提供有关发展品牌及网上购物服务的具体内容。对企业拓展其内销业务而言，项目须先确定内地对香港批发商供应新鲜蔬果之需求及产品该如何符合内地对进口食品的安全检定要求。可是，企业对此没有交待，亦没有显示对内地进口食品的安全检定要求有基本的认识。
- 申请企业虽然于香港有 10 多年进口及批发新鲜蔬果的经验，但项目未有说明其网上营销的经验。虽然企业将委任顾问执行项目可补足其网上营销经验不足之处，但企业未能明确指出顾问将如何协助执行项目。再者，项目推行计划过于简略，没有提供细分的执行计划和时间表，难以显示企业能有效执行及管理项目。

#### **相关行业：服务业(农作物批发)**

声明：上述的个案，只供企业参考，不能作为评审准则应用的说明。在评审过程中，各申请项目会因应个别情况作整体性的考虑。

## **不获批核案例(概要)**

### **不获批核案例(四)**

#### **项目重点：**

- 申请企业是一家透过提供财务策划服务而代理保险暨投资产品的理财公司。企业的股东在广东省租用了数百顷的农地，希望于当地种植农作物、成立农作物分销中心及推广“绿色食物”的概念。企业亦已设立内地单位，主要从事水果种植的业务。
- 企业希望藉此 24 个月的项目开拓内地的批发零售食品市场。在部署上，企业先委聘顾问为产品建立新品牌形象及设计新包装；继而聘请员工；购置耕作设备，进一步开垦农田种植农作物，同时与内地农民合作，建立网上平台作为各类产品的中央分销基地，以致于内地发展全新业务。项目总开支约为港币\$2,120,000，申请资助金额为港币\$500,000。

#### **项目分析（不获批原因）：**

- 企业推行项目的目标之一是拓展内销，而项目措施只集中于聘请新员工及购置耕作设备以生产农产品，没有说明如何经网销后可将农产品及时送抵市场的物流安排，亦没有阐释如何利用产品优势吸引网络分销商，以及透过互助计划与内地农民合作以集中生产和分销农作物。
- 此外，要将其农产品打进内地批发零售市场，必须要通过内地的食品安全检测，并且取得有关食品流通许可证，但企业没有在申请数据中交待这些关键性工作，亦没有详述如何在内地向不同目标客户推广及售卖产品。企业也没有于申请资料中详细交待其生产农产品及相关的内销经验，计划亦欠细节。
- 企业购买的工具及机器，例如剪草机、水管水泵系统是耕作的基本设施。由于企业未能描述增添的新设施如何能提升产品的质量或生产效率等，以达到升级的目的，故项目计划购买设备的开支亦不能视为可获资助的费用。整体而言，企业没有显示能有效地执行及管理项目，以达到所厘定的目标。

#### **相关行业：服务业(金融财务)**

声明：上述的个案，只供企业参考，不能作为评审准则应用的说明。在评审过程中，各申请项目会因应个别情况作整体性的考虑。