

不獲批核案例(概要)

不獲批核案例(一)

項目重點：

- 申請企業是一家室內裝飾材料的進出口批發商，早於 90 年代在香港創立。經營產品包括燈飾、地毯、雲石地板、裝飾藝術品及家具貼紙等。於內地廣州市設有營業單位，主要從事貿易業務。
- 企業希望透過此 12 個月的項目從室內裝飾批發商轉型為家具貼紙的生產商，製作新類型(鑲嵌特殊物料)的家具貼紙，並進一步發展內地的市場。項目主要工作包括與家品設備供應商合作，共同開發鑲嵌特殊物料於家具貼紙的機器；使用該新機器製作新產品樣本；並參加內地的展覽會，以推廣產品及吸納分銷商。項目總開支約為港幣\$1,745,000，申請資助金額為港幣\$500,000。

項目分析（不獲批原因）：

- 企業推行項目的主要目標之一是拓展內銷，但新開發的家具貼紙是市場上的全新產品，項目沒有說明內地市場對產品的需求，亦沒有明確說明其產品於內地市場的發展潛力。此外，企業現時還沒有設置專門在家具貼紙上鑲嵌特殊物料的機器，而該機器仍有待企業與設備供應商共同開發。因此，從市場狀況、設備能力、產品製作成效以至產品耐用性等，項目均未能顯示企業已有充分的掌握，故現階段對申請企業能通過此項目成功轉型為生產商及發展嵌有特殊物料家具貼紙的內地業務存有疑問。
- 雖然申請企業已有 10 多年從事室內裝飾材料的經驗，但過去的業務範疇以批發和出入口為主。此項目涉及開發新種類的產品，同時須研發相關的生產技術，企業暫未有這方面的經驗。因此，企業是否具備足夠能力順利推行此項目是存疑的。

相關行業：服務業(進出口批發)

聲明：上述的個案，只供企業參考，不能作為評審準則應用的說明。在評審過程中，各申請項目會因應個別情況作整體性的考慮。

不獲批核案例(概要)

不獲批核案例(二)

項目重點：

- 申請企業是一家從事 IT 產品開發的公司，於 2005 年成立。業務涉及電腦記憶體、消費電子產品、通訊設備等的產品設計及銷售，企業計劃從個人消費產品市場(B2C)轉為發展工業類客戶(B2B)市場(如製造業、汽車業等)。企業已創立自家品牌，而品牌商標均已在香港和內地註冊。目前在內地的業務是透過內地分銷商銷售個人消費類電腦記憶體產品。
- 企業希望推行此 12 個月的項目，藉著增聘銷售員工、制定品牌策略、建立客戶資料庫、研究產品的開發路線、更新網頁、刊登廣告及參加內地工業展覽會等措施，發展其自家品牌的工業類記憶體和相關硬件設備(B2B)的內銷業務。項目總開支約為港幣\$1,230,000，申請資助金額為港幣\$500,000。

項目分析（不獲批原因）：

- 企業考慮到內地的個人消費類電腦記憶體產品市場(B2C)漸趨飽和，因而計劃發展工業類客戶(如製造業、汽車業等)市場(B2B)所需的產品和支援方案。其策略是希望為企業開拓新業務以發展內銷，但企業過往沒有聯繫任何工業類的客戶及向該 B2B 市場提供相關產品/服務的經驗；雖然計劃將會外聘執行機構和增聘員工協助推行項目，可是項目對發展新業務的重要措施如品牌定位、產品發展路線及市場推廣等，並沒有周詳的規劃。基本上，純粹依賴項目開展後的研究和分析工作及新招聘的銷售人員開拓新客戶的能力，未能顯示項目可有效促進企業內地業務的發展。
- 申請企業的內銷經驗主要環繞 B2C 業務，卻缺乏 B2B 業務的經驗。至於推行計劃中，部份措施的執行時間相當籠統，亦未能顯示企業對執行項目有足夠的掌握。

相關行業：服務業(資訊科技)

聲明：上述的個案，只供企業參考，不能作為評審準則應用的說明。在評審過程中，各申請項目會因應個別情況作整體性的考慮。

不獲批核案例(概要)

不獲批核案例(三)

項目重點：

- 申請企業的主要業務是從國外進口新鮮蔬果類農作物，批發到各個果欄、街市、餐廳及甜品店等。企業計劃先在香港開始網上零售，繼而開拓內地的網上直銷蔬果類農作物業務。
- 企業希望透過此 12 個月的項目，在香港聘請顧問實施項目計劃及設計品牌形象；於香港及內地申請商標註冊；增聘香港員工；建立網上銷售平台(包括購置伺服器)及在互聯網推廣等，以網上平台銷售進口新鮮蔬果，從傳統的批發業務伸延到網上零售業務。項目總開支約為港幣\$1,463,000，申請資助金額為港幣\$500,000。

項目分析（不獲批原因）：

- 申請企業計劃建立網上新鮮蔬果銷售平台，以開展香港及內地市場的網上零售業務，但企業沒有清楚說明將建立的網上銷售平台如何有效吸引潛在買家使用，亦未有提供有關發展品牌及網上購物服務的具體內容。對企業拓展其內銷業務而言，項目須先確定內地對香港批發商供應新鮮蔬果之需求及產品該如何符合內地對進口食品的安全檢定要求。可是，企業對此沒有交待，亦沒有顯示對內地進口食品的安全檢定要求有基本的認識。
- 申請企業雖然於香港有 10 多年進口及批發新鮮蔬果的經驗，但項目未有說明其網上營銷的經驗。雖然企業將委任顧問執行項目可補足其網上營銷經驗不足之處，但企業未能明確指出顧問將如何協助執行項目。再者，項目推行計劃過於簡略，沒有提供細分的執行計劃和時間表，難以顯示企業能有效執行及管理項目。

相關行業：服務業(農作物批發)

聲明：上述的個案，只供企業參考，不能作為評審準則應用的說明。在評審過程中，各申請項目會因應個別情況作整體性的考慮。

不獲批核案例(概要)

不獲批核案例(四)

項目重點：

- 申請企業是一家透過提供財務策劃服務而代理保險暨投資產品的理財公司。企業的股東在廣東省租用了數百頃的農地，希望於當地種植農作物、成立農作物分銷中心及推廣“綠色食物”的概念。企業亦已設立內地單位，主要從事水果種植的業務。
- 企業希望藉此 24 個月的項目開拓內地的批發零售食品市場。在部署上，企業先委聘顧問為產品建立新品牌形象及設計新包裝；繼而聘請員工；購置耕作設備，進一步開墾農田種植農作物，同時與內地農民合作，建立網上平台作為各類產品的中央分銷基地，以致於內地發展全新業務。項目總開支約為港幣\$2,120,000，申請資助金額為港幣\$500,000。

項目分析（不獲批原因）：

- 企業推行項目的目標之一是拓展內銷，而項目措施只集中於聘請新員工及購置耕作設備以生產農產品，沒有說明如何經網銷後可將農產品及時送抵市場的物流安排，亦沒有闡釋如何利用產品優勢吸引網絡分銷商，以及透過互助計劃與內地農民合作以集中生產和分銷農作物。
- 此外，要將其農產品打進內地批發零售市場，必須要通過內地的食品安全檢測，並且取得有關食品流通許可證，但企業沒有在申請資料中交待這些關鍵性工作，亦沒有詳述如何在內地向不同目標客戶推廣及售賣產品。企業也沒有於申請資料中詳細交待其生產農產品及相關的內銷經驗，計劃亦欠細節。
- 企業購買的工具及機器，例如剪草機、水管水泵系統是耕作的基本設施。由於企業未能描述增添的新設施如何能提升產品的質量或生產效率等，以達到升級的目的，故項目計劃購買設備的開支亦不能視為可獲資助的費用。整體而言，企業沒有顯示能有效地執行及管理項目，以達到所釐定的目標。

相關行業：服務業(金融財務)

聲明：上述的個案，只供企業參考，不能作為評審準則應用的說明。在評審過程中，各申請項目會因應個別情況作整體性的考慮。