

如何提高BUD成功申請率？

顧問講解申請細節



如何提高BUD成功申請率？

顧問講解申請細節

內地通關後，相信不少餐廳老闆也曾到訪內地，為擴展大灣區業務作好準備。其實香港政府有不少資助計劃，協助港人到大灣區發展，當中「BUD專項基金」就聽得多了，你又知道他是怎樣協助中小企呢？今次請來約有11年經驗的專項基金顧問服務Stone Arm公司高級顧問劉家豪講解當中細節。

劉家豪表示，不少申請者在申請時也不太熟悉BUD的本意，往往以為只限初創企業，行業一定要創新，這些都是錯誤觀念，「在我的經驗來看，政府看重的是你的業務能否在香港及內地合法經營，只要符合這一點，無論甚麼行業也可以申請」。

第二個概念是你的項目在政府眼中是否能夠實現，「提交申請時你需要寫一份詳細的計劃書，假設你在香港已有數間餐廳，即使你在香港搞得有聲有色，但內地卻沒有業務，甚至實際如何開業及營運都不知道，這樣會存在很多不明朗因素，這些都

有機會影響成功申請率」。劉家豪建議，餐廳老闆可先在內地開設相關業務，就算業務不一樣，例如：茶飲店或者銷售預包裝食品等，於內地有實質業務運作都有助提高成功申請率。

第三個概念是政府會看整個計劃書，再估算你的申請額應批出多少，「假設你想請一個銷售經理，需要月薪三萬元，政府會看看你公司有沒有類似職位的人員，同時要提供薪金參考」。

劉家豪表示，由遞交申請、成功獲批以至獲得所有撥款，大約需要兩至三年時間，若要獲得全額撥款，申請者需執行計劃書中的內容，「BUD是一個實報實銷資助，若計劃書中列明會參展，申請者卻沒有執行，那麼政府就會抽起該部分的撥款。所以申請者不要以為拿了首期撥款後便可隨意使用資金，沒有執行的話是要退還給政府」。



Stone Arm於十一年間曾為過百間公司成功申請BUD專頁基金，項目總金額累積超過港幣1億。

如何選擇顧問公司？

自BUD推出後，不少顧問公司湧現，有些按申請撥款比例收費，有些則實行一次性收費，申請者可自行選擇。

政府並沒有指定委派的顧問公司，若有顧問公司指自己是認識政府或秘書處人員、「政府指定公司」及「政府合約公司」等，應多加留意並舉報。

另外，若顧問公司申請BUD 經驗不足三年，表示該公司很大機會沒有協助客戶完成一個項目的報銷，申請者應自行考慮可信程度，申請者亦可上網查看顧問公司提供的申請個案是否屬實。