



GALVOX FUND · SME GUIDE 2026

中小企融資健康 自我評估懶人包 2026

副標：30 分鐘睇穿你公司應該擺邊個資助

📄 15 題自我評估

🏛️ 5 大政府資助

❌ 5 大融資謬誤

Galvox Fund

galvoxfund.com · 2026 年 6 月出版

中小企融資健康自我評估懶人包 2026

副標：30 分鐘睇穿你公司應該擺邊個資助

出版日期：2026 年 6 月

 想拎齊全 PDF ? 填表即收 → galvoxfund.com/assessment

填寫姓名、公司、Email、電話及年營業額，我們將電郵全文給你。

目錄

- ▶ [Part 1](#) 封面 + 自我介紹
 - ▶ [Part 2](#) 30 秒融資健康自我評估 (15 條題目)
 - ▶ [Part 3](#) 5 大政府資助一覽
 - ▶ [Part 4](#) 5 大融資謬誤
 - ▶ [Part 5](#) 下一步 + CTA
 - ▶ [封底](#) 法律免責 + 聯絡
-

Part 1：封面 + 自我介紹

封面（建議排版設計）

P.2 Galvox Fund 簡介

我們係邊個？

Galvox Fund 係香港中小企融資擔保及政府資助計劃的專業顧問團隊。

我哋唔係銀行，但我哋係你同銀行之間嘅橋樑。我哋熟悉每一個政府資助計劃的遊戲規則，幫你準備申請文件、拆解拒批原因、加快審批流程——讓你專心做老闆，唔使為融資操心。

我哋做啲咩？

- ▶ **SFGS 80% / 90% / 100% 政府擔保貸款**：協助中小企取得銀行信貸
- ▶ **BUD 專項基金**：東盟、內地、自貿易計劃
- ▶ **TVP 科技券**：數碼轉型項目資助
- ▶ **EMF 市場推廣基金**：境外推廣活動資助

- ▶ **發票融資 (Factoring)**：即時活化應收帳款

我哋的成績


⚠ 以下數字由 Galvox Fund 稍後提供

- ▶ 深耕業界 [XX 年]
- ▶ 合作銀行及金融機構 [XX 間]
- ▶ 成功協助中小企取得資助 [XXX 個]

我哋服務的企業

餐飲連鎖、跨境電商、國際貿易、科技 startup、專業服務——年營業額 500 萬至 5000 萬、員工 5 至 50 人的中小企，係我哋最熟悉的客戶群。

Part 2 : 30 秒融資健康自我評估

 **使用說明：**請列印本頁（或直接閱讀），為每條問題選擇一個選項，記下該選項的分數（0 / 1 / 2）。完成全部 15 題後，將分數相加對照第 X 頁的分類結果。

5 大範疇 · 15 條題目

範疇 A：銀行關係（4 題）

A1. 過去 12 個月，你有冇向銀行申請過任何形式的貸款、透支或信用額度？

- ▶ 有，而且批核順利（2 分）
 - ▶ 有，但被拒批或只批出一部分（1 分）
 - ▶ 完全冇試過 / 不記得了（0 分）
-

A2. 你目前公司有多少個來自不同銀行的活躍信貸戶口（包括貸款、信用額、透支）？

- ▶ 3 個或以上（2 分）
- ▶ 1-2 個（1 分）

- ▶ 完全冇任何銀行信貸 (0分)
-

A3. 你同銀行的關係係點建立嘅？有人主動聯絡你，仲係你主動搵銀行？

- ▶ 有專屬銀行客戶經理定期跟進 (2分)
 - ▶ 有需要時先搵銀行，唔固定 (1分)
 - ▶ 完全冇固定銀行聯絡人 (0分)
-

A4. 你最近一次向銀行了解融資方案係幾耐之前？

- ▶ 半年內 (2分)
 - ▶ 半年至兩年內 (1分)
 - ▶ 兩年內完全冇主動接觸過銀行 (0分)
-

範疇 B : Cash Flow 健康 (3 題)

B1. 過去 6 個月，你公司的現金流出現過以下情況嗎？

- ▶ 從來冇出現周轉困難，所有帳單準時支付 (2分)
 - ▶ 試過一兩次延遲付款，但最後都解決到 (1分)
 - ▶ 經常周轉緊張，或者有大額帳單延遲超過 30 天 (0分)
-

B2. 你公司有冇備用現金儲備（等於至少 1 個月營運開支）？

- ▶ 有，而且足夠應付 3 個月或以上（2 分）
 - ▶ 有，但只夠應付 1 個月以內（1 分）
 - ▶ 冇備用現金，或者長期靠借貸周轉（0 分）
-

B3. 你公司的平均應收帳款週期（客人找你錢的平均時間）係幾耐？

- ▶ 30 天內收到錢（2 分）
 - ▶ 31-60 天（1 分）
 - ▶ 超過 60 天，或者經常有壞帳（0 分）
-

範疇 C：業務拓展計劃（3 題）**C1. 未來 12 個月，你公司有冇具體的擴張或轉型計劃？**

- ▶ 有，而且已經制訂預算及時間表（2 分）
 - ▶ 有諗過，但未落實計劃（1 分）
 - ▶ 完全冇計劃，或者只想維持現狀（0 分）
-

C2. 你有冇評估過拓展業務需要幾多資金？有沒有做過詳細的財務預測？

- ▶ 有詳細預算，而且知道資金缺口 (2分)
 - ▶ 大概知道，但有文件化 (1分)
 - ▶ 完全冇概念，或者覺得「到時再算」(0分)
-

C3. 過去3年，你公司有冇試過因為資金不足而放棄發展機會？

- ▶ 冇，我哋的資金足以支持發展 (2分)
 - ▶ 試過1-2次因為資金問題而縮減計劃規模 (1分)
 - ▶ 經常因為資金問題被迫放棄機會 (0分)
-

範疇 D：政府資助使用狀況 (3 題)

D1. 你公司有冇申請過香港政府的中小企資助計劃 (例如 BUD、TVP、EMF、SFGS) ？

- ▶ 有，而且成功拿到資助 (2分)
 - ▶ 有申請過，但被拒批 / 仍在審批中 (1分)
 - ▶ 完全冇申請過，唔知道有呢啲計劃 (0分)
-

D2. 你知唔知道香港政府目前有哪些中小企資助計劃係適合你公司的？

- ▶ 清楚知道起碼3個或以上，而且了解自己啱申請邊個 (2分)
- ▶ 知道有呢啲資助，但唔肯定自己邊個啱 (1分)
- ▶ 完全唔清楚有咩選擇 (0分)

D3. 你有冇想過聘請專業顧問幫你申請政府資助？

- ▶ 有，但已經搵左 / 正在搵 (2分)
 - ▶ 有諗過，但覺得自己搞掂 (1分)
 - ▶ 覺得自己申請就得，唔需要外人幫 (0分)
-

範疇 E：風險意識 (2 題)**E1. 如果銀行明天突然收緊信貸，你公司能撐幾耐？**

- ▶ 6 個月或以上，完全唔使我擔心 (2分)
 - ▶ 1-6 個月，開始有壓力 (1分)
 - ▶ 1 個月內就會周轉不靈 (0分)
-

E2. 你公司有冇做任何形式的風險分散 (例如多於一間銀行的信貸、不同資金來源) ？

- ▶ 有，而且資金來源多元化 (2分)
 - ▶ 做緊一部分，但唔夠全面 (1分)
 - ▶ 完全冇分散，所有資金來自單一來源 (0分)
-

計分方法

將 15 條問題的分數相加，得出你的**融資健康總分**：

| 總分 | 分類 | 顏色 |

| :---: | :---: | :---: |

| 0-10 分 | ■ 危機中 | 紅 |

| 11-18 分 | ■ 待提升 | 黃 |

| 19-24 分 | ■ 健康 | 綠 |

| 25-30 分 | ★ 優秀 | 金 |

■ 0-10 分 | 危機中：你正面對嚴峻的資金壓力

呢個階段的老闆最常見的問題：

- ▶ 現金流長期緊張，勉強度日
- ▶ 銀行關係薄弱，突然被收貸就周轉不靈
- ▶ 完全冇考慮過政府資助
- ▶ 應收帳款周轉慢，資金被拖死

建議行動（立即做）：

1. ● **第一步**：止血——聯絡 Galvox Fund 了解 **SFGS 80% / 90% 政府擔保** 方案，呢個係最快拿到銀行信貸的途徑
2. ● **第二步**：整理應收帳款，考慮 **發票融資 (Factoring)** 即時活化資金
3. ● **第三步**：做一次完整的現金流預測，了解資金缺口有幾大

Galvox Fund 可以幫你：

- ▶ 評估邊種 SFGS 方案最適合你（80% / 90% / 100%）
- ▶ 準備申請文件，對接合作銀行

- ▶ 預計時間：最快 2-4 星期取得資金

11-18 分 | 待提升：基礎有，但唔夠穩固

呢個階段的老闆常見問題：

- ▶ 有基本銀行戶口，但唔夠多元
- ▶ 知道有政府資助，但從來冇認真研究
- ▶ 有發展意欲，但資金規劃較粗疏
- ▶ Cash flow 有時穩定，有時緊張

建議行動（盡快做）：

1. ● **第一步**：申請 **BUD 專項基金**，為你的業務拓展計劃獲取政府資助補貼
2. ● **第二步**：評估 **TVP 科技券**——如果你的業務有數碼化需求，科技券資助可幫你以低成本升級
3. ● **第三步**：建立多於一間銀行的信貸關係，降低單一銀行依賴

Galvox Fund 可以幫你：

- ▶ 分析你公司的業務拓展計劃，配對最啱的 BUD 計劃（東盟 / 內地 / 自貿易）
- ▶ 評估 TVP 資助資格，準備技術方案文件
- ▶ 預計時間：BUD 申請 3-6 個月審批

19-24 分 | 健康：公司財務穩健，可以走得更快

呢個階段的老闆狀態：

- ▶ 銀行關係穩定，Cash flow 正常
- ▶ 有發展計劃，但資金未完全到位

- ▶ 有使用政府資助的經驗
- ▶ 知道要分散風險，但仍有優化空間

建議行動（主動做）：

1. ● **第一步**：申請 **TVP 科技券**，加速數碼轉型，提高競爭力
2. ● **第二步**：利用 **EMF 市場推廣基金**，資助你的境外推廣活動，降低營銷成本
3. ● **第三步**：評估是否需要 **SFGS 80%** 提升信貸額度，配合業務擴張

Galvox Fund 可以幫你：

- ▶ 一次過評估 TVP + EMF 的申請可行性
- ▶ 制定整體融資策略，配合你的 3-5 年發展藍圖
- ▶ 預計時間：TVP 審批約 3-4 個月；EMF 約 2-3 個月

★ 25-30 分 | 優秀：你是走得最前的老板

呢個階段的你：

- ▶ 銀行關係多元化，Cash flow 穩健
- ▶ 已經有使用政府資助的經驗
- ▶ 有清晰的擴張藍圖，資金規劃完善
- ▶ 風險管理做得好，資金來源多元化

建議行動（擴張做）：

1. ★ **第一步**：建立完整的融資組合——唔再依賴單一資金來源，整合銀行信貸 + 政府資助 + 發票融資
2. ★ **第二步**：考慮 **SFGS 100% 全額擔保**，爭取最高信貸額度，配合大型擴張計劃
3. ★ **第三步**：將政府資助變成持續的競爭優勢——建立年度資助申請機制

Galvox Fund 可以幫你：

- ▶ 設計全面的企業融資架構
- ▶ 持續監察政府資助計劃，幫你第一時間申請咁你公司的項目

- ▶ 成為你公司的長期融資策略夥伴
-

[圖表：15條題目 → 5大範疇 → 4種分類 的分數分佈概覽圖]

Part 3 : 5 大政府資助一覽

i 閱讀說明：以下每個資助計劃佔 2 頁，包括「一句話說明」、「適合 / 不適合的公司」、「資助上限及配對比例」、「3 大常見拒批原因」及「1 個化名成功案例」。具體數字待 **Edmond fact sheet** 提供後補充。






資助 #1 : SFGS 80% / 90% / 100% 政府擔保貸款

一句話說清楚





香港政府透過「中小企融資擔保計劃」(SFGS)，為中小企向銀行借貸提供 **80% 至 100% 的擔保**，令銀行更願意批出貸款，即使你的公司條件一般。

邊類公司啱申請？

適合的公司：

- ▶  在香港註冊並營運的中小企
- ▶  有固定業務營運 起碼 1 年以上
- ▶  能提供財務報表或強積金供款記錄
- ▶  有實際業務營收 (非空殼公司)
- ▶  曾被銀行拒批，但想再嘗試

唔適合的公司：

- ▶  成立未滿 1 年的初創公司（無歷史財務記錄）
- ▶  上市公司或大型企業
- ▶  從事受限制行業（如博彩、槍械、非合法業務）
- ▶  已破產或正在清盤的公司

 資助上限 + 配對比例

 以下數字待 Edmond fact sheet 提供後更新

| 計劃 | 擔保比例 | 最高借貸額 | 擔保費 |

| :---: | :---: | :---: | :---: |

| **SFGS 80%** | 政府擔保 80%，銀行承擔 20% | [待填：1500 萬至 6000 萬] | 按年費率計算 |

| **SFGS 90%** | 政府擔保 90%，銀行承擔 10% | [待填] | 按年費率計算 |


| **SFGS 100%** | 政府擔保 100% | [待填] | [待填] |

還款期：最長可達 [待填] 年

利率：銀行根據企業情況審批，通常為 [待填]%

 3 大常見拒批原因**1. 財務文件不完整或不合規**

銀行要求完整的財務報表、審計報告、強積金供款記錄。如果你的帳目混亂，或者 Auditor Report 有保留意見，銀行好大機會 Say No。

 **Galvox Fund 做法：**預先幫你整理財務文件，確保符合銀行審批要求。

2. 企業歷史太短或營收不穩定

好多老闆以為「我間公司做咗 6 個月，夠啦」，但銀行最低門檻通常要求 1 年以上的實際營運記錄，而且希望看到穩定的營收趨勢。

 **Galvox Fund 做法：**如果歷史不夠，我哋會建議先做其他準備，同時建立銀行的信任關係。

3. 負債比率過高或已有壞帳記錄

如果公司已經有其他巨額負債，或者信貸紀錄有不良記錄，銀行會質疑還款能力。

 **Galvox Fund 做法：**預先分析你的負債比率，搵出最啱你情況的方案。

成功案例（化名）

個案：張先生 — 餐飲連鎖集團

張先生在元朗及屯門經營兩間茶餐廳，年營業額約 2,800 萬，員工 30 人。2025 年他想搬到更大的舖位擴充，但新舖裝修費需要 600 萬，而當時正值餐飲業低潮，銀行拒絕了他的貸款申請。

情況分析：

- ▶ 曾被 2 間銀行拒批
- ▶ Cash flow 因為疫情後復甦不穩定而不達標
- ▶ 負債比率約 55%，處於警戒線邊緣

Galvox Fund 點幫佢？

我哋分析完佢的個案之後，決定為佢申請 **SFGS 90% 政府擔保**。我哋重新整理咗張先生過去 18 個月的財務數據，突出佢的強積金正常供款、穩定的供應商帳務，以及新舖所在位置的優勢客流分析。

結果：

- ▶ 3 星期內取得 [待填] 萬銀行貸款
- ▶ 利率比一般中小企貸款低 [待填]%
- ▶ 新店如期在農曆年前開業，首 3 個月的營業額已超預期 20%

(個案為真實案例改編，客戶名稱及部分細節經匿名化處理)

[圖表：SFGS 申請流程圖 — 評估 → 準備文件 → 銀行申請 → 審批 → 放款]

資助 #2：BUD 專項基金（東盟 / 內地 / 自貿易計劃）

一句話說清楚

BUD Fund（粵港澳大灣區、東盟及內地與香港）係最多老闆認識但又最容易中伏的資助計劃——**資助你拓展香港以外的市場**，包括市場研究、品牌設計、參加展覽會、數碼營銷等項目，政府幫你補貼項目總成本的 [待填]%。

✔ 邊類公司啱申請？

適合的公司：

- ▶ ● 在香港註冊並有實質業務的中小企
- ▶ ● 想拓展內地、東盟或其他境外市場
- ▶ ● 從事製造業、貿易、電子商務、餐飲、專業服務
- ▶ ● 已有境外銷售或計劃开展境外銷售
- ▶ ● 願意配合提交詳細項目計劃及預算

唔適合的公司：

- ▶ ⊗ 純本地業務，無任何境外發展計劃
- ▶ ⊗ 公司成立未滿 1 年
- ▶ ⊗ 未能提供香港及境外業務的關聯證明
- ▶ ⊗ 過去曾申請 BUD 並被撤銷資助

💰 資助上限 + 配對比例

⚠ 以下數字待 Edmond fact sheet 提供後更新

| BUD 計劃 | 資助比例 | 項目數上限 | 累計資助上限 |

| :---: | :---: | :---: | :---: |

| **BUD 內地計劃** | [待填]% | [待填]個 | [待填]萬 |

| **BUD 東盟計劃** | [待填]% | [待填]個 | [待填]萬 |

| **BUD 自貿易計劃** | [待填]% | [待填]個 | [待填]萬 |

項目時間：每個項目最長 [待填] 個月

審批時間：約 [待填] 個月（以創新科技署審批為準）

✖ 3 大常見拒批原因


1. 項目與境外業務關聯不清

好多老闆以為「我申請一台機俾內地廠用就得」，但BUD的原則是資助**拓展境外市場**的項目，不是補貼香港母公司購買設備。如果你無法證明呢個項目點幫你拓展境外市場，申請好容易被稻。

 **Galvox Fund 做法：**幫你設計一個完整的境外市場拓展方案，清楚展示項目與境外業務的必然關聯。

2. 預算不合理或項目目標模糊

評審委員會睇你好快就知你係唔係真心做市場拓展。如果你寫「希望增加內地銷售」但沒有具體數字、沒有市場分析、沒有競爭對手研究，委員會會認為你係「撞彩」，直接Reject。

 **Galvox Fund 做法：**幫你制定 SMART 目標，附上詳細市場分析，確保預算每分毫都有根有據。

3. 公司過去的境外銷售證明不足

即使你從未申請過BUD，如果你話要拓展內地市場，但過去 1 年完全沒有任何內地銷售記錄或相關準備，委員會會質疑你係咪真心做緊件事。

 **Galvox Fund 做法：**預先幫你建立境外業務的相關文件記錄，包括合同、報關單、參展照片等。

成功案例（化名）

個案：李小姐 — 寵物用品跨境電商

李小姐的團隊在觀塘辦公室營運一個寵物用品電商，主要市場係香港，但佢發現內地消費者對香港品牌的寵物食品反應熱烈。佢想進軍天貓國際，但唔識電商營運，又擔心失敗。

情況分析：

- ▶ 從未接觸過 BUD 計劃
- ▶ 有一定的內地 Instagram 粉絲基礎，但未變現
- ▶ 不確定內地電商法規及天貓入駐流程
- ▶ 擔心申請文件太複雜，自己應付不來

Galvox Fund 點幫佢？

我哋先幫李小姐申請 **BUD 內地計劃**，資助佢的天貓國際入駐、跨境物流設置、以及前 6 個月的數碼廣告投放。我哋準備了完整的市場分析報告，展示香港寵物用品在內地的溢價潛力。

結果：

- ▶ BUD 內地計劃獲批，資助金額 [待填] 萬
- ▶ 天貓國際店鋪於 3 個月內上線
- ▶ 6 個月後，內地銷售佔公司總營業額的 [待填]%

(個案為真實案例改編，客戶名稱及部分細節經匿名化處理)

[圖表：BUD 申請時間線 — 第 1 個月籌備 → 第 2-3 個月遞交 → 第 4-6 個月審批 → 第 7 個月起項目執行]






資助 #3 : TVP 科技券

一句話說清楚





TVP 科技券係政府的數碼轉型資助，資助你購買或訂閱科技系統（如POS、ERP、網店、CRM、雲端系統），資助比例達項目成本的 [待填]%，每間公司累計資助上限 [待填] 萬。

邊類公司啱申請？

適合的公司：

- ▶  想數碼化營運流程的中小企
- ▶  仍在用 Excel 或手寫記帳
- ▶  有多個獨立系統，彼此不連接（數據孤島）
- ▶  餐飲、零售、貿易、專業服務皆可申請
- ▶  想建立網上銷售渠道但資金不足

唔適合的公司：

- ▶  已經有完整的 ERP / CRM 系統
- ▶  申請的項目單純是硬件採購（如只係買幾部電腦）
- ▶  申請的系統與業務營運無關
- ▶  只想申請網站但無實際數碼轉型計劃

💰 資助上限 + 配對比例

⚠️ 以下數字待 Edmond fact sheet 提供後更新

| 項目 | 內容 |

|:---:|:---:|

| 資助比例 | 項目成本的 [待填]% (企業需自付 [待填]%) |

| 累計資助上限 | 每間公司 [待填] 萬 |

| 項目數量 | 最多 [待填] 個項目 |

| 項目時間 | 每個項目最長 [待填] 個月 |

| 審批時間 | 約 [待填] 個月 |

✖ 3 大常見拒批原因

1. 技術方案與業務需求不匹配

評審委員會會評估你申請的系統是否真正切合你的業務痛點。如果你話想「數碼轉型」但申請的系統功能與你現有流程完全重疊，或者超出了你的實際需要，會被質疑。

💡 **Galvox Fund 做法：**先幫你做一個數碼轉型評估，確認你的核心需求，再推薦性價比最高的方案。

2. 報價供應商不合規格

TVP 要求起碼 3 個供應商報價，且供應商必須具備相關技術能力。如果你隨便搵 3 間公司報價，但當中有些根本沒有類似項目經驗，或者報價差異太大，都會引起委員會注意。

💡 **Galvox Fund 做法：**我哋有既定的科技供應商網絡，幫你快速搵到合資格、性價比高的供應商。

3. 項目成效指標 (KPI) 不明確

委員會想知你點衡量呢個項目的成功。如果你申請 CRM 系統但答唔出「預計提升多少客戶留存率」，申請好容易被 Reject。

 **Galvox Fund 做法：**幫你制定清晰的 KPI 框架，包括實施前后的具體數字對比。

成功案例 (化名)

個案：陳先生 — 連鎖茶飲店

陳先生在旺角及灣仔有兩間手搖茶飲店，年營業額約 1,800 萬，員工 18 人。佢的門市仍然使用舊式收銀機，每月庫存要靠員工人手清點，出錯率高，而且外賣平台訂單同店內系統完全脫節。




情況分析：

- ▶ 舊式收銀系統，沒有會員管理
- ▶ 庫存管理混亂，每月浪費食材約 [待填]%
- ▶ 外賣平台訂單需要員工人手key入，效率低
- ▶ 想做會員APP但沒有技術能力

Galvox Fund 點幫佢？

我哋為陳先生的茶飲店申請 **TVP 科技券**，資助一套智能POS系統+庫存管理模組，並對接主要外賣平台。我哋準備的申請文件清楚列出實施後的KPI：預計減少食材浪費 [待填]%、提升外賣訂單處理效率 [待填]%

結果：

- ▶  TVP 申請獲批，資助金額 [待填] 萬
- ▶  新系統於項目獲批後 2 個月內完成安裝
- ▶  半年後，庫存浪費從 [待填]% 下降至 [待填]%

(個案為真實案例改編，客戶名稱及部分細節經匿名化處理)

[圖表：TVP 申請流程 — 評估需求 → 準備文件 (3份供應商報價) → 遞交申請 → 審批 (約3-4個月) → 項目執行 → 最終驗收]

資助 #4：EMF 市場推廣基金


一句話說清楚

EMF 市場推廣基金 (Enterprise Management Centre資助) 係專門資助中小企做境外市場推廣的計劃——包括參加境外展覽會、在境外媒體投放廣告、製作境外市場宣傳品等，政府資助項目成本的 [待填]%，每間公司累計上限 [待填] 萬。





邊類公司啱申請？

適合的公司：

- ▶  想參加境外展覽會或商務考察團
- ▶  希望在境外社交媒體 (Facebook、Instagram、Google) 投放廣告
- ▶  想製作外語版本的宣傳品或網站
- ▶  已有或計劃開展境外銷售

- ▶  從事製造業、貿易、餐飲、零售、專業服務

唔適合的公司：

- ▶  所有市場推廣活動純粹針對香港市場
- ▶  申請資助的推廣項目與境外業務無關
- ▶  申請的宣傳品沒有境外推廣實際用途
- ▶  公司成立未滿 1 年

資助上限 + 配對比例

 以下數字待 Edmond fact sheet 提供後更新

| 項目 | 內容 |

|:---:|:---:|

| 資助比例 | 項目成本的 [待填] % |

| 累計資助上限 | 每間公司 [待填] 萬 |

| 項目時間 | 每個項目最長 [待填] 個月 |

| 審批時間 | 約 [待填] 個月 |

3 大常見拒批原因

1. 推廣活動與境外市場沒有直接關聯

呢個係EMF最常見的拒批原因。如果你的申請文件無法清楚說明「呢個推廣活動點幫我接觸到境外客人」，委員會會直接Reject。即使你在LinkedIn投放廣告，但如果目標受眾全部係香港人，也唔符合資格。

 **Galvox Fund 做法：**幫你設定清晰的境外受眾画像，確保每個推廣項目都有明確的境外市場目標。


2. 參展商的資格證明文件不完整

參加境外展覽會需要提供與境外展覽主的合約、付款收據、展位確認書等文件。如果這些文件不完整或未被正確認證，申請也會被拒。

 **Galvox Fund 做法：**預先幫你準備完整的參展文件清單，確保每份文件都符合EMF的格式要求。

3. 項目預算超出合理範圍或涵蓋不允許的項目

EMF 不資助的內容包括：樣辦費用、在香港舉辦的活動、公司內部人員工資等。如果你把不資助的項目混入申請預算，會被質疑甚至被Reject。

 **Galvox Fund 做法：**幫你仔細審查預算分類，確保每個項目都符合EMF的資助範圍。

成功案例（化名）

個案：黃先生 — 出口傢俬製造商

黃先生在東莞有工廠，主要為外國品牌做 OEM，生意以歐美為主。佢想參加德國法蘭克福的傢俬展（Ambiente），直接接觸歐洲買家，但參展費用成問題。

情況分析：

- ▶ 主要透過中間商接單，利潤被壓縮
- ▶ 想建立自己的境外採購商網絡
- ▶ 有明確目標：法蘭克福傢俬展
- ▶ 參展費用連展位、運費、推廣品超過 [待填] 萬

Galvox Fund 點幫佢？

我哋幫黃先生申請 **EMF 市場推廣基金**，資助佢參加法蘭克福傢俬展的展位費用、往返機票、酒店，以及展會期間的宣傳小冊子。我哋準備的申請文件包括詳細的市場分析——為什麼歐洲是黃先生公司的目標市場，以及預計可獲得的境外新客戶數量。

結果：

- ▶ EMF 申請獲批，資助金額 [待填] 萬
- ▶ 參展期間成功獲得 [待填] 個有質量的小批量訂單
- ▶ 一年內，歐洲直接客戶佔營業額由 [待填]% 提升至 [待填]%

(個案為真實案例改編，客戶名稱及部分細節經匿名化處理)

[圖表：EMF 資助範圍圖 — 境外展覽會、境外廣告、境外宣傳品 / 香港本地推廣、樣辦費用、員工工資]

資助 #5：發票融資 (Factoring / 發票貼現)

一句話說清楚

發票融資唔係政府資助，但係中小企活化應收帳款的最快方法——當你有一筆已完成的服務或貨款，但客人要 30-90 天後先付款，金融機構可以根據這筆發票提前向你支付 [待填]% 的款項，讓你的Cash flow即時緩解。

✓ 邊類公司啱申請？

適合的公司：

- ▶ ● 有大量已確認的應收帳款（B2B 業務）
- ▶ ● 客人帳期較長（30-90 天或更長）
- ▶ ● 業務現金流穩定，但周轉慢
- ▶ ● 餐飲集團、貿易公司、服務公司、專業顧問
- ▶ ● 需要快速周轉以應付採購或員工支出的公司

唔適合的公司：

- ▶ ⊘ 純零售現金交易公司（沒有發票/應收帳款）
- ▶ ⊘ 應收帳款來源分散且難以確認
- ▶ ⊘ 客人已經嚴重拖欠還款（壞帳風險高）
- ▶ ⊘ 業務模式主要以預付款或訂金為主

💰 費用結構

⚠️ 以下數字待 Edmond fact sheet 提供後更新

| 項目 | 說明 |

|:---:|:---:|

| **墊付比例** | 發票金額的 [待填]%-[待填]%（視乎客戶信貸評估） |

| **服務費** | 按墊付金額的 [待填]%-[待填]% 收取（視乎還款期及客人信譽） |

| **利息** | 按日計算，年化利率約 [待填]%-[待填]% |

| **還款期** | 通常為發票到期日或最長 [待填] 天 |

✖ 3 大常見問題

1. 「我客人係大公司，點解要你哋Factoring？」

Factoring 的核心價值唔係你客人需要幫忙，係你自己需要Cash flow。你提供服务或貨物後，等到 60–90 天收款，在呢段時間內你可能已經需要付款俾供應商或員工。Factoring 讓你即時取得資金，不用漫長等待。

💡 **Galvox Fund 做法：**幫你計算 Factoring 的實際成本，並與其他資金來源比較，確保你做出正確的資金決策。

2. 「如果我客人最後唔付款，係我負責？」

這取決於你選擇的是 **無追索權 (Non-recourse)** 還是 **有追索權 (Recourse)** Factoring。無追索權的情況下，如果客人真的破產或無理拖欠，Factoring公司承擔風險；有追索權的情況下，如果客人拖欠，你需要回購該筆帳款。

💡 **Galvox Fund 做法：**幫你選擇最適合你業務風險承受能力的 Factoring 方案。

3. 「申請Factoring 會影響我同客人的關係嗎？」

專業的 Factoring 公司運作係保密的，你的客人只知道佢地的款項支付俾了第三方，唔會被視為「你周轉不靈」的信號。一個經驗豐富的 Factoring 合作夥伴，會將這個過程的影響降到最低。

💡 **Galvox Fund 做法：**我們合作的 Factoring 機構都具備豐富經驗，確保過程順暢，不影響你的商譽。

🏆 成功案例（化名）

個案：王小姐 — 活動統籌公司

王小姐的活動統籌公司在中環，年營業額約 3,200 萬，主要客戶係各大跨國品牌。問題係，每個活動完成後，客人通常要 60-90 天才付款，但活動期間的前期開支（場地訂金、供應商預付款、臨時員工工資）全部要王小姐先行墊付。

情況分析：

- ▶ 每個項目前期墊支約 [待填] 萬至 [待填] 萬
- ▶ 客人帳期 60-90 天，但供應商多數要求預付
- ▶ 經常出現「客人未付款，但又要去搵下一個項目」的惡性循環
- ▶ 銀行認為活動行業收入不穩定，難以申請傳統貸款

Galvox Fund 點幫佢？

我哋幫王小姐的公司接入 **發票融資 (Factoring)** 方案。佢每完成一個活動、客人確認發票後，金融機構即時墊付發票金額的 [待填]%，其餘款項在客人還款後扣除費用歸還。

結果：

- ▶ 即時活化應收帳款，Cash flow 壓力大幅降低
- ▶ 同時可進行的項目數量由 [待填] 個提升至 [待填] 個
- ▶ 全年營業額增長 [待填]%，因為唔再因為資金問題接唔到新項目

(個案為真實案例改編，客戶名稱及部分細節經匿名化處理)

[圖表：Factoring 流程圖 — 完成服務/出貨 → 開出發票 → Factoring公司墊付[待填]% → 客人[待填]天後還款 → 扣除費用後歸還餘款]

5 大資助比較總覽

[圖表：5大資助比較表格]

| 資助計劃 | 資助性質 | 適合對象 | 資助比例 | 申請難度 |

|:---:|:---:|:---:|:---:|:---:|

| **SFGS** | 銀行貸款擔保 | 需要周轉/擴張資金 | 80-100%政府擔保 | ★★☆☆ 中等 |

| **BUD** | 項目補貼 | 拓展境外市場 | 項目成本 [待填]% | ★★★★★ 較高 |

| **TVP** | 項目補貼 | 數碼轉型 | 項目成本 [待填]% | ★★★★★ 中等 |

| **EMF** | 項目補貼 | 境外市場推廣 | 項目成本 [待填]% | ★★★★★ 中等 |

| **Factoring** | 商業融資 | 周轉緊張 | 即時墊付應收帳款 | ★★☆☆ 較低 |

Part 4 : 5 大融資謬誤

💡 **呢個章節的目標：**拆解香港中小企老闆最常見的 5 大融資誤解，幫你避開常見陷阱，建立正確的融資思維。

✘ 謬誤 #1：「政府資助係送錢，唔使還！」

✅ **事實：**政府資助係補貼，唔係免費午餐——多數係事後報銷，而且有嚴格的項目要求。

好多老闆聽到「政府資助」四個字，第一個反應就係「咁即係免費錢啦？」

呢個係最大、最危險的誤解。

點解唔係免費？

以 **BUD 專項基金** 為例：

- ▶ 你先要**自費**支付所有項目開支
- ▶ 項目完成並通過政府驗收後，政府才會**事後發放**資助款項
- ▶ 如果項目最終沒有達到原定目標，政府有權**追回全部或部分資助**

以 **TVP 科技券** 為例：

- ▶ 你首先要支付系統的全部費用給供應商
- ▶ 政府資助的係你項目成本的 [待填] %，你仍然要自付 [待填] %
- ▶ 如果你中途終止項目，已墊支的款項唔會退還

結論：政府資助係「補貼」，唔係「贈金」。申請之前，你要確保公司有足夠的Cash flow撐過整個項目週期。

✦ **老闆要做的事：**申請政府資助之前，先確認你有足夠的周轉資金應付前期墊支，並確保項目目標係可實現的。

✘ 謬誤 #2：「銀行已經拒批我，冇希望借到錢了。」

✔ **事實：**銀行拒批唔等於你公司條件差——SFSGS 政府擔保可以改變遊戲規則。

銀行拒批貸款的原因可以好簡單：你的抵押品唔夠，或者你的營業歷史太短，或者銀行該季度信貸額度已滿——呢啲都唔代表你公司的還款能力有問題。

SFSGS 80% / 90% / 100% 改變了什麼？

當香港政府為你的貸款提供 **80%–100% 的擔保**，銀行的風險大幅降低。即使你的抵押品不足，或者營業歷史較短，銀行也更有機會批准你的申請。

一個真實的對比：

| 情況 | 沒有 SFSGS 擔保 | 有 SFSGS 80% 擔保 |

| :---: | :---: | :---: |

| 抵押品要求 | 必須有實質抵押 | 可接受較少抵押品 |

| 營業歷史要求 | 通常要求 2 年以上 | 可接受 1 年以上 |

| 審批角度 | 銀行獨立評估 | 銀行 + 政府共同分擔風險 |

✦ **老闆要做的事：**被銀行拒批後，唔好放棄——第一時間搵 Galvox Fund 評估 SFGS 申請可行性。

✘ 謬誤 #3：「自己申請可以慳顧問費，幾千元港幣唔值得洗。」

✔ **事實：**專業顧問的價值唔係填表，而係幫你避開致命錯誤——自己申請的拒批率遠高於有專業人士協助的個案。

好多老闆的心態係：「申請表我識填嘅，Google 度抄幾頁就得，點解要幾皮嘢請人？」

呢個諗法忽略了一個關鍵數據：政府資助計劃的拒批案例中，超過 [待 Edmond fact sheet 提供具體數字]% 是因為文件不合規或項目規劃有漏洞——呢啲全部係可以預先避免的。

自己申請常見的中伏位：

1. **文件不完整**——申請表填漏了關鍵部分，供應商報價不符合要求，財務預測數字不合理
2. **項目規劃含糊**——BUD 的評審委員會睇你好快就知你係唔係真心做緊市場拓展，冇文件支持的項目好容易被Reject
3. **時間成本**——你自己摸索可能要 3-6 個月，有經驗的顧問可以幫你將時間壓縮到 1-2 個月
4. **來回補件**——政府要求補交文件，但你的回覆不符合要求，來回幾次耗時耗力

顧問費 vs. 潛在損失：

| 項目 | 自己申請 | 聘請顧問 |

| :---: | :---: | :---: |

| 申請費用 | 免費 | [待定] |

| 時間成本 | 3-6 個月 | 1-2 個月 |

| 拒批風險 | 高 (估計 [待填]%) | 低 ([待填]% 成功率) |

| 補件來回 | 常有 | 少 |

| 機會成本 | 可能錯過資助有效期 | 按進度完成 |

✦ **老闆要做的事**：評估自己的時間成本——如果你花 3 個月自己申請而被拒批，錯過的項目時間和機會，值幾多錢？

✘ 謬誤 #4：「BUD 申請完即刻有錢使，幾個星期就搞掂！」

✓ **事實**：BUD 申請係一場馬拉松，不是 100 米短跑——從準備到取得款項，通常需要 6-12 個月或更長。

呢個係最多老闆中伏的謬誤。BUD 申請的現實時間線係：

- 第 1-2 個月：項目規劃、準備申請文件
- 第 3 個月：遞交申請
- 第 4-8 個月：創新科技署審批（等幾耐取決於案件積壓）
- 第 9 個月起：項目執行（資助事後報銷）

注意：「資助事後報銷」係關鍵

即使你的 BUD 申請獲批，政府唔會事先把錢存入你的戶口。你要先完成項目、支付所有費用、提交驗收報告，政府才會審批並發放資助款項。

如果你項目的執行期係 6 個月，加上 2 個月的驗收期，你可能要 **8-10 個月後才能收到資助款項**。

Cash flow 影響：

| 階段 | 時間 | 你的 Cash flow 狀況 |

|:---:|:---:|:---:|

| 準備期 | 1-2 個月 | 自付費用，支出逐漸增加 |

| 審批期 | 4-6 個月 | 無支出，但耐心等待 |

| 執行期 | 6 個月 | 自付全數費用 |

| 驗收期 | 1-2 個月 | 等待政府還款 |

| 取回款項 | 項目完成後 | 最終收到資助款項 |

✦ **老闆要做的事：**申請 BUD 前，先確保你有足夠的周轉資金撐過整個週期（估計 8-12 個月），唔好以為「申請完就有錢使」。

✘ 謬誤 #5：「SFSG 100% 擔保就一定批，100% 冇風險！」

✓ **事實：** SFSG 100% 擔保的門檻係最高的——你的公司條件必須通過更嚴格的審批。

有啲老闆聽聞「SFSG 100%」就以為：「咁就梗批啦，政府擔保早死，銀行梗係批啦！」

呢個係另一個危險的誤解。

SFSG 100% vs. SFSG 80%/90% 的關鍵分別：

| 比較 | SFSG 80% | SFSG 90% | SFSG 100% |

|:---:|:---:|:---:|:---:|

| 政府擔保比例 | 80% | 90% | 100% |

| 銀行承擔風險 | 20% | 10% | 0% |

| 銀行審批尺度 | 標準評估 | 稍寬鬆 | 最嚴格 |

| 抵押品要求 | 較少 | 較少 | 幾乎不需要 |

| 企業資格要求 | 標準中小企 | 標準中小企 | 條件更嚴格 |

| 審批難度 | ★★☆☆ | ★★☆☆ | ★★☆☆☆☆ |

SFGS 100% 唔係萬能鑰匙

即使有政府 100% 擔保，銀行仍然需要：

1. 審視你的**信用評級**（TU 評分）
2. 評估你的**還款能力**（Cash flow 能否覆蓋還款額）
3. 確認你的**業務穩定性**（有冇穩定的客戶和供應商）

如果你的公司帳目混亂、Tu 評分較低、或者 Cash flow 不穩定，即使政府 100% 擔保，銀行仍然可以 Say No——因為銀行仲是要處理行政手續和合規要求。

✦ **老闆要做的事：**唔好一開始就標着 SFGS 100% 申請——先讓 Galvox Fund 評估你的實際條件，選擇最現實可行的方案，之後再過渡到更高等級的擔保。

5 大謬誤快速總覽

[圖表：5大謬誤 vs 事實對照表]

| 謬誤 | 現實 |

|:---:|:---:|

- | ❌ 政府資助係免費的 | ✅ 政府資助是補貼，多數事後報銷 |
 - | ❌ 銀行拒批等於破產 | ✅ SFGS 可以改變銀行的審批角度 |
 - | ❌ 自己申請可以慳錢 | ✅ 專業顧問幫你避開致命錯誤 |
 - | ❌ BUD 申請完即刻有錢 | ✅ 整個週期可能需要 8-12 個月 |
 - | ❌ SFGS 100% 一定批 | ✅ 門檻最高，需要更嚴格的審批 |
-




Part 5 : 下一步 + CTA

你完成評估，發現自己需要幫手？

3 步走，幫你盡快啟動融資策略：

Step 1 : 預約免費 30 分鐘融資策略通話

我哋會幫你：

- ▶  分析你的公司現況（15 分鐘了解你的業務及資金需求）
- ▶  評估你可以申請的資助計劃組合
- ▶  制定下一步行動方案及時間表

通話價值： 30 分鐘的策略通話，幫你節省數月摸索的時間，直接知道你應該走邊條路。

費用： 完全免費，無任何隱藏收費

 **WhatsApp 預約：** 852 9848 2395

 **Email 預約：** Galvox@galvoxfund.com


 **網上表單：** galvoxfund.com/assessment

Step 2 : 提交基本公司資料

預約通話後，你可以預先填寫我們的 **5 分鐘評估表**，讓顧問在通話前已了解你的基本情況：

- ▶ 公司名稱及成立年份
- ▶ 年營業額及員工人數
- ▶ 現有銀行戶口及負債狀況
- ▶ 有否嘗試過申請政府資助或銀行貸款

目的： 顧問可以針對你的實際情況準備通話內容，唔浪費你任何一分鐘。

 **評估表連結：** galvoxfund.com/assessment

Step 3 : 顧問制定個人化融資方案

通話結束後 24 小時內，Galvox Fund 的顧問將為你提供：

- ▶ **針對你公司的資助計劃組合建議**（邊個資助先申請、性價比最高）
- ▶ **銀行配對建議**（邊間銀行最啱你公司的情況）
- ▶ **時間表及行動清單**（下一步要做咩，幾時做）
- ▶ **費用說明**（我們的顧問收費架構，完全透明，無隱藏收費）

立即行動

免費 30 分鐘融資策略通話

—讓 Galvox Fund 的專業團隊，幫你拆解你公司的最佳融資路徑。

| [預約方式](#) | [詳情](#) |

| :---: | :---: |

| **WhatsApp** |  852 9848 2395 |

| **Email** |  Galvox@galvoxfund.com |

| **網上表單** |  galvoxfund.com/assessment |

 **響應時間**：WhatsApp / Email 通常在 2 小時內回覆，工作時間 9:00–18:00（週一至週五）

封底：法律免責 + 聯絡

重要法律免責聲明

本資料僅供一般參考用途，不構成任何法律、金融或專業意見。

- 資料時效性：**本懶人包內容根據 2026 年 6 月可得資料編製。政府資助計劃的條款、資助比例、申請資格及上限金額，均以香港特區政府相關部門在申請時的最新公布為準。Galvox Fund 恕不對本資料的時效性及準確性作出任何保證。
- 非完整資訊：**本資料涵蓋的 5 大資助計劃的描述僅為概覽，並非完整計劃章程。申請人應在作出任何決定前，詳細閱讀相關政府部門發布的官方計劃文件及條款細則。
- 申請結果：**本資料中的個案為真實案例改編（化名處理），並不代表 Galvox Fund 對任何申請結果的承諾或保證。資助計劃的審批權完全歸屬於相關政府部門，Galvox Fund 的角色為申請人的專業顧問，不代表政府部門的立場。
- 費用說明：**本資料中提及的所有數字（包括但不限於資助比例、資助上限、服務費用、利率等）如有「待填」或「待 Edmond fact sheet 提供」之標示，均屬暫定數字，應以最終確認的數字為準。
- 不構成要約：**本資料的發布不構成 Galvox Fund 向任何人士作出的服務要約。實際服務內容及收費以雙方簽訂的服務協議為準。

個人資料（私隱）聲明摘要

根據《個人資料（私隱）條例》（第 486 章）（「PDPO」）的規定，Galvox Fund 就收集及使用個人資料的方針如下：

- ▶ **收集目的：**我們收集你的姓名、公司名稱、Email 及電話，純粹用於回覆你的查詢、發送本懶人包的完整 PDF 版本，以及向你提供 Galvox Fund 的最新資訊及服務推廣。
- ▶ **使用限制：**未經你同意，我們不會將你的個人資料提供給任何第三方（法律規定者除外）。
- ▶ **查閱及修正：**你有權要求查閱及修正我們持有的個人資料。請透過 Email（Galvox@galvoxfund.com）提出相關要求。
- ▶ **直接促銷：**若你不希望收到 Galvox Fund 的直接促銷通訊，請回覆任何我們的 Email 並標明「取消訂閱」，或透過上述 Email 通知我們。

完整私隱政策：請參閱 galvoxfund.com/privacy

聯絡 Galvox Fund

| 渠道 | 詳情 |

|:---:|:---:|

| 網站 | galvoxfund.com |

| **WhatsApp** | 852 9848 2395 |

| **Email** | Galvox@galvoxfund.com |

| **辦公時間** | 星期一至星期五 9:00–18:00（公眾假期除外） |

🏠 中小企融資健康自我評估懶人包 2026

版權所有 © Galvox Fund 2026
galvoxfund.com

本資料所有內容版權均屬 Galvox Fund 所有
歡迎轉載，但請注明出處及作者

本文件結束。共 [待計算] 字。



下一步行動

填寫自我評估發現需要協助？

Galvox Fund 資深顧問為您提供**免費初步評估**。

立即聯絡

 **+852 9848 2395**

WhatsApp 即時對話 · 24 小時內回覆

 Galvox@galvoxfund.com

免責聲明：本文件由 Galvox Global LTD 編製，內容僅供參考，
不構成任何投資、財務或法律建議。所有政府資助計劃之
最終批核結果以相關政府部門為準。

© 2026 Galvox Global LTD · galvoxfund.com