

# 中小企脈搏



工業貿易署  
Trade and Industry Department

第八期 二零零六年十一月 (非賣品)



## 經營小食店的心得

行行有道 (P.3)

「營商友導」 (P.11)

行行有狀元 (P.2)

CEPA (P.1)



- CEPA簽署三週年  
及最新措施



時裝行業傑出人士  
制服及時裝設計師張啓秀



中小企業「營商友導」計劃



# CEPA 簽署三週年 及最新措施



內地與香港於2003年6月29日簽訂《內地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排》(CEPA)，是兩地首項的自由貿易協議。自2004年實施以來，CEPA為香港產品及服務進一步開拓了龐大的內地市場，大大加強兩地早已建立的緊密經濟融合。貨物貿易方面，所有經本港生產商申請並符合雙方已商定的CEPA原產地規則的香港貨物，輸入內地時均可享有零關稅優惠。另外，港商在合共27個服務領域可享有優惠待遇進入內地市場。雙方並同意在多個推動貿易投資便利化的領域加強合作。

**貨物貿易方面**，雙方就37項新產品的CEPA原產地規則達成協議，包括水產、食品及調味料、化工產品等，令享有零關稅優惠的香港產品總數由1,370項增加至1,407項。絕大部分商定的CEPA原產地規則，基本上採用了較寬鬆的規則，但確保在本港進行合理程度的加工和生產工序。

**服務貿易方面**，內地同意加入15項新增的市場開放措施，涵蓋10個原有服務領域，即法律、建築、訊息技術、會展、視聽、分銷、旅遊、航空運輸、陸路運輸，以及個體工商戶。這些新措施即將於2007年1月1日起實施。當中有幾個領域的新措施尤其受業界注意，例如在**法律**方面，內地將允許有內地律師執業資格的香港居民以內地律師身份從事涉港婚姻、繼承案件的代理活動；另外允許香港大律師以公民身份擔任內地民事訴訟的代理人。**旅遊**方面，內地將允許在廣東省的香港旅行社申請試點經營廣東省居民前往港澳的團隊旅遊業務。**航空運輸銷售代理**方面，香港的相關企業將可透過CEPA在內地設立獨資企業。**建築**方面，香港服務提供者將可在內地設立獨資工程造價諮詢企業。這些開放市場的新措施，不單為香港的企業及不同專業提供更多商機，同時大大加強雙方專業服務的交流合作。

為慶祝CEPA簽署三週年，國家商務部及香港特區政府於今年6月29日在香港聯合主辦了「內地與港澳經貿合作發展論壇」及CEPA圖片展覽。論壇探討內地與港澳之間的區域經濟合作發展趨勢及CEPA下三地的合作展望，並由中國人民政治協商會議全國委員會主席賈慶林、香港特區行政長官曾蔭權、澳門特區行政長官何厚錕和國家商務部部長薄熙來作主禮嘉賓和開幕致辭。論壇上行政長官曾蔭權同時宣佈擴大CEPA的開放範圍，當中有關貨物貿易的新增措施已迅速於7月1日實施，而服務貿易的措施將於2007年1月1日實施。

如欲了解CEPA的開放措施和實施詳情，歡迎瀏覽工業貿易署的CEPA專題網頁[http://www.tid.gov.hk/tc\\_chi/cepa](http://www.tid.gov.hk/tc_chi/cepa)或致電CEPA查詢熱線2398 5667。



## 時裝行業傑出人士

# 制服及時裝設計師

# 張啓秀



### 設計才華以外的真功夫：專業態度

成功的時裝設計師予人印象最深刻的，總是那一份天才橫溢，創意無限的感覺。然而，在訪問過香港知名時裝設計師張啓秀之後，卻發覺出色的設計師，除了創作才華外，更可貴的，還有那份認真投入的態度及敬業樂業的精神。

張啓秀曾遠赴法國巴黎就讀時裝設計及裁剪課程。畢業後，即前往英國倫敦開始其時裝設計師生涯；之後還不斷參與不同市場，包括英、美、加等地的時裝設計及顧問工作。回港後，她曾於香港理工學院(現為理工大學)設計系擔任全職時裝設計高級講師。累積了多年寶貴經驗後，她於1989年成立個人的設計顧問服務公司，為香港及海外的國際企業提供時裝和制服設計，以及其他成衣製作的專業技術顧問服務，深受客戶愛戴。

### 台上一分鐘 台下十年功

一直以來，張啓秀透過與客戶的日常接觸，以及參加不同場合包括學術會議的機會，成就了一套能言善道的功夫。

她強調，要掌握優秀的闡述技巧並不是朝夕的事情，而是要依靠不斷的經驗累積，才能有說服力地引導客戶，向他們提供專業意見，同時展示個人的獨特時裝觸角。

她明白，要贏取客戶信任，必須把握每一個向客戶闡述設計構思的機會。而且，每個客戶都想把事情做好，所以，只要了解客戶的喜好，並讓對方知道你也把事情做好的意願，雙方的合作流程將會更為順暢。

### 全心全意 不計付出

言談間，張啓秀充分流露了對設計工作的熱情與認真態度，相信必是推動她不斷進步的動力。難怪她說，認真嚴謹的工作態度是打動客戶的要素，憑著令客戶滿意，凡事做到最好的目標，就算是付出的服務超過了自己的收費也在所不計。

她認為，全面了解自己的工作，真心去做好每一件事，加上專業、自信與豐富經驗，才能令客戶信服。畢竟，專業的時裝設計顧問不能單靠兩筆精彩的畫功就成功的。

### 口碑載道的制服設計工作

張啓秀敬業樂業的精神，令其成為香港炙手可熱的制服設計師。她回憶說，在一次無心插柳的情況下，擔任了香港一家酒店的制服設計工作，並贏得良好口碑。多年以來，她擔任過香港、內地及東南亞多間大型酒店的制服設計師工作。

她指出，酒店制服需要配合不同場合與主題，是一個很有趣的設計範疇。舉例，酒店裡的不同部門，尤以餐飲部最多元化，單是池畔餐廳、咖啡廳、甚至酒吧的形象都不同，給予設計師很大的發揮空間。

但是，酒店制服設計不能單靠創意就成事的。她說，酒店制服設計師需要與室內設計師緊密合作，融合現場環境與創作元素於一體；為每個部門設計個性鮮明、卻貫徹酒店形象的服裝。不單如此，她還會向客戶爭取親自監督生產工作，以確保製成品的質素。

展望未來，張啓秀說，若果遇上合適的業務夥伴，有效協助管理一切包括行政、生產及市場的工作，將會考慮開發個人的設計系列。

在時裝設計顧問工作以外，張啓秀身兼香港設計中心董事局成員、香港時裝設計師協會委員；以及義務從事和擔任不同時裝設計教育機構職務，持續為香港的時裝業出一分力。

# 經營

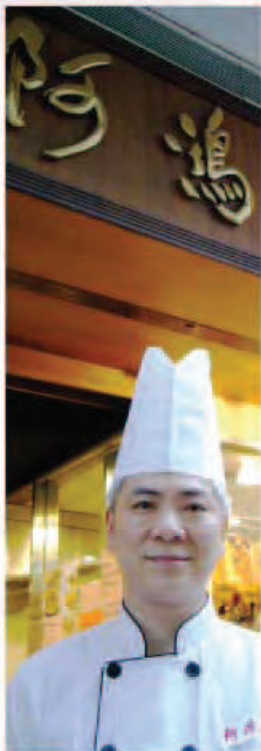
# 小食店

# 的心得

## 飲食界各出奇謀 創意無限

香港素有「美食天堂」美譽，各種特色食肆開滿大街小巷，熱鬧非常。近年，亦流行起樓上食店，為飲食市場增添姿采之餘，也帶來新挑戰。我們訪問了三家不同風格的食肆，剖析它們在瞬息萬變的潮流趨勢，以及舖租不斷上漲的環境下，如何突圍而出，在市場上佔一席位。

## 努力不懈、堅持品質



黎偉鴻從事飲食業近30年，是行內的師傅級人物。年過50歲才首次創業，單是體力這一環，已是一項考驗；從另一方面看，卻是那多年的實戰經驗，賦予他隨機應變的能力和毅力，克服創業初期的種種困難。

以潮式滷水小吃為號召的「阿鴻小吃」，在2002年底開業不久即遇上禽流感，頓時影響了招牌滷水鵝的貨源供應與銷量，促使黎師傅急忙研發新菜式 - 滷水元蹄、蔡瀾撈麵、無味精老火湯等應運而生，出品愈趨多元化。然而，生意並未即時有起色。黎師傅指出，雖然店舖的租金比較便宜，但位置卻較為僻靜，冬天時更為冷清；加上區內住客的消費模式比較節儉，並不經常外出進食，都直接影響了人流。

他續稱，店舖生意不好，還要負擔師傅的昂貴薪金，壓力卻實不小；加上食品的配方比較傳統，味道太濃和油膩，未能迎合愈趨年輕化及日益追求健康的消費者口味。後來，唯有自己不斷鑽研有創意且清淡的

菜式，慢慢擴大客路。在守了兩年以後，今年的生意明顯好轉，引來了一批高素質的區外食客，建立了口碑，也吸引了雜誌報紙爭相走訪，大收宣傳之效。

他認為，食品質量穩定與店舖衛生條件好，加上個人對出品的心思和嚴格要求，都是取悅客人的要素，而良好的公司制度與管理也是成敗關鍵。數年下來，他一直堅持採用健康上乘的食材，以優秀的刀章與擺設，贏取顧客歡心，無論是堂食或外賣都是一絲不苟。食物賣得多，流動性大，自然能夠保持新鮮。

但是，黎師傅指出，物價起了又起，為了堅持用最好的材料，也需要不時調整食品售價來保持利潤。人手流動性大，且不容易找到對烹飪有熱情有理想的年輕學徒，都是不易解決的問題。

開業初期，黎師傅從廚房工作、物料安排以至店面管理都「一腳踢」。現在生意上了軌道，則主力控制食物出品的質素及味道；至於建立品牌，由於沒有經驗，且費用龐大，唯有按步就班，先從員工穿著制服建立專業形象，以及在外賣膠袋上印上店舖名稱方面著手。



## 打造品牌、鮮明定位



有別於阿鴻小吃，開業不久的UNO車仔麵，從一開始就採取打造品牌，發展特許經營業務的發展策略。執行董事Banny Lam解釋，與UNO屬同一集團的巴黎咖啡店(Paris Cafe)自1999年成立以後，就致力建立品牌，並率先引入樓上店概念，是樓上咖啡店始祖。在2002年完成商標註冊工作後，即銳意拓展特許經營業務。目前，巴黎咖啡店已擴展至20家；其中，超過六成是樓上店，為發展UNO奠下優厚基礎。

Banny戲準年輕消費者追求新鮮感，同時注重健康的特點，將傳統車仔麵多味精、食店環境差及空間不足的弱點逐一改善，並融合時尚咖啡文化，創新之餘兼以利潤較高的飲品提升消費額，一舉兩得。第一家UNO店在開張數星期後就做到收支平衡，比預期的九個月至一年的回本期超乎所想。而且，該店已落實將會24小時營業，照顧不同消費者的需要。



為什麼選擇樓上店？Banny說，樓上店較平的租金是很大優勢，一般是地面店舖的三分之一，有助大量減省租金成本，且空間感也相對較闊。樓上店最重要的目標是擴大咖啡店特色，創造舒適氣氛的聚會點來留住客人。

不過，他提醒說樓上店的選址是非常重要的。由於硬件不可以改變，從樓宇承重量、走火通道及內部結構和配套，到升降機數目與效率是否足以應付人流，以及舖面大小限定客人數目，且直接影響男女洗手間數目等細節，都要細心思量，只要找對了地方，可以說是成功超過一半了；反而，申請牌照方面，可以找專業師傅幫忙，難度不高。

對食店來說，食品的素質往往是最能打動人心的元

素，為了保持食品水準，UNO的師傅會不斷研發新菜式，配合中央廚房的出品，以及訓練有素的員工，令產品水準穩定及更加有保證。

Banny認為，樓上店的面積較大，發揮空間也大，可以加入很多新元素，例如無線上網、下棋、消閑雜誌，甚至與藝術團體合辦活動等等，創造一個與別不同的消閑點。



### 不斷求變、甜在心頭



在深井「長大」的發記甜品，目前已成功進駐銅鑼灣及旺角，且計劃在未來三年內於其他旺區核心地點，再增加四家分店，並不斷提升店舖形象，建立一線品牌。

發記成功之道，除了出品有保證外，相信與第一家店的選址有莫大關係。老闆黃逸璋說，深井的燒鵝遠近馳名，七年前決定在該區開業，就是覷準該批人流可以帶動發記生意的機會；加上舖租相對市區便宜，且面積寬闊，不單有露天環境，也方便泊車，都是很好的地利優勢。雖然如此，黃逸璋還是很認真，實地考察了近40次才決定把店舖租下來。

然而，創業初期畢竟要不斷適應消費者口味，虧損在所難免，發記在一年

半後才開始收支平衡。黃逸璋認為，老闆自己懂得煮甜品是很重要的元素，加上用料上乘、不斷採納客人意見然後揣摩改進，以及全心全意投入，都是勝負的關鍵。目前，發記已設立了冷氣密室的中央廚房，不單有助減低成本，出品也更有保證；經營策略上，則選擇供應較商業化及有創意的甜品，迎合年輕人市場。

目前，黃逸璋主力店舖的管理工作，但仍然堅持每天一早到不同店舖試味，以及準備基本材料。談到挑戰，他指出，租金不斷上漲，以及員工管理，都是需要處理的問題。

他建議，創業者在計算創業資本時，必須把初期虧蝕預算在內，預留一定資金作週轉用途。同時，以親切態度多與顧客溝通，了解他們的消費模式與口味，亦要不斷為食品提升質素和增值。



### 簽發食肆牌照的先決條件：

香港法例第132 X章規定，申請人在獲得發牌當局簽發食肆牌照前，需先履行的先決條件，包括遵守發牌當局在衛生、通風設施、氣體安全、樓宇結構和走火設施方面所訂的發牌條件，以及遵守消防處處長所訂的消防規定。

申請人在申請食肆牌照前，宜先考慮申請普通食肆或小食食肆牌照，分別如下：

1. 普通食肆牌照准許持牌人烹製及售賣任何種類的食物，供顧客在食肆內食用。
2. 小食食肆牌照只准許持牌人烹製及售賣列於「小食食肆獲准烹製及售賣的食物表」內一類食物，供顧客在食肆內食用。詳情請瀏覽食物環境衛生署網頁 <http://www.fehd.gov.hk/licensing/guidec.html>，或致電2398 0694向該署查詢。

此外，申請人如有意於樓宇內經營燒味滷味店，必須在開業前向發牌當局申請燒味滷味店牌照。至於在菜館樓宇內售賣燒味滷味的菜館持牌人，則只須取得發牌當局批准，在其牌照上附加准予售賣燒味滷味的批註。燒味滷味店只限零售由領牌食品製造廠供應的燒味滷味，倘申請人有意在其樓宇內配製燒味滷味，則須另行申領食品製造廠牌照。

輯錄自食物環境衛生署網頁<http://www.fehd.gov.hk/licensing/guidec.html>。查詢有關商業牌照資訊服務，可致電SUCCESS 2398 5133 或電郵至success@tid.gov.hk。

# 藉綠色製造遵行 RoHS與WEEE指令

推行「藉綠色製造遵行RoHS與WEEE指令」計劃(下稱「計劃」),目的是幫助本地工業為RoHS / WEEE指令作準備、增強國際競爭力及建立環保形象。

該計劃由香港工業總會及香港綠色製造聯盟(下稱「聯盟」)倡議及主辦,香港生產力促進局協助執行。推行計劃的經費預算為1,445,040元,已獲工業貿易署中小企業發展支援基金撥款1,300,440元作為資助,餘下的需資則由「聯盟」承擔。

「聯盟」於2004年12月正式成立,由七大工貿商會組成,並獲得多個法定機構和研究機構的支持。隨著綠色消費主義不斷擴張,而全球各地也努力推廣環保,環保產品市場應運趨旺,生產商也紛紛採用環保生產模式。世界各國(尤其是富強的經濟體)政府亦已開始收緊它們的環保法規,以滿足消費者的訴求。在這個趨勢下,香港生產商如果不在業務運作上作出相應調整,必將自損出口競爭力 and 市場佔有率。



歐洲是世界上最重視環保的一個地方。在歐盟,消費者購物時會從環保角度選擇。綠色消費在過去幾年間有顯著的上升趨勢。歐盟通過了兩道環保指令:《廢棄電器及電子產品指令》(WEEE)和《限制使用有害物質指令》(RoHS),要求改變現有的產品開發、生產及使用模式,減少浪費資源、使用重金屬和阻燃劑,並採取有關的廢物管理措施。

該兩道指令的涵蓋範圍極為廣泛,而香港出口到歐洲市場的產品,數量很大,所以香港的生產商有迫切需要知道最新的法規要求和市場上可提供的有效技術,讓他們可以針對這些影響業務運作的要求早作準備。

「藉綠色製造遵行RoHS與WEEE指令」計劃為期24個月,分多個階段以不同形式進行,包括舉辦四個講座和六個工作坊,為本地工業界提供全面的支援,幫助他們解決廠商面對新挑戰的疑難。

「計劃」在過去一年間舉辦了兩個講座和四個工作坊,邀請了海外和本地熟悉有關環保問題的專家主講,介紹有關產品及生產工序,提高工業界的環保生產意識。這些活動的內容也包括了最新的環保法例,說明相關技術問題解決方法推介。每次活動都得到業界的熱烈反應,成效十分理想。

此外,本計劃構建了一個網站,成為工商業界最新、便利及完整的資料來源。網站內容包括定時更新的RoHS/WEEE資訊、配套技術及工具概覽、成功案例及活動概覽。公眾瀏覽,請登上<http://www.gma.org.hk>。「計劃」會在未來數月舉辦多個研討會及工作坊,詳情將會上載上述網站,敬請留意。



本文由「藉綠色製造遵行RoHS與WEEE指令計劃」主辦機構香港工業總會提供

# 香港發展成為 物流業樞紐的前景

香港作為一個物流樞紐中心，其服務的地區不光是香港，而是要連接南中國這個生產基地及其面向的世界市場。要了解香港作為一個物流中心所扮演的角色及其存在競爭力，就必須先了解珠三角的廠商，在生產過程中，實踐供應鏈管理的進度及因此而引發的物流服務需求。

## 香港的製造業在珠三角的歷史及挑戰

香港的製造業在珠三角地區經營至今已超過25年的歷史，香港製造業資本自70年代末開始北移，在過去的20多年，共有超過1000億美元的資本由香港進入珠三角地區，在該地區開設53000多家工廠，僱用超過1000萬工人，香港為珠三角的經濟發展注入了巨大動力，使該地區成為著名的世界工廠。香港現時服務業興旺發達的背後，離不開製造業這一根基，其服務的對象亦以這些廠商為主。香港在珠三角的眾多製造企業的總部仍在香港。香港與珠三角地區製造業有如魚與水，密不可分。

由於經濟的迅速發展，珠三角地區的製造成本亦不斷上升，香港及珠三角的製造業，正面臨著由勞動密集型轉向技術密集型的挑戰，這些企業需要提升技術及調整商業模式，通過有效的供應鏈管理以提升國際競爭力。

## 按定單生產的模式削弱議價能力

香港中文大學利豐供應鏈管理及物流研究所的網際物流研究中心，在2004年對珠三角地區供應鏈管理實踐問題進行了初步的調查，對區內的供應鏈管理實踐有了初步的瞭解，同時，我們發現珠三角地區企業在實施供應鏈管理方面存在著以下問題：

珠三角的生產商大多以保守方式經營，在按定單生產的模式下，生產商只有在確實收到顧客訂單，才會從外國購入原料進行生產。廠商與客戶及原料供應商之間，並未建立緊密的關係，進行資訊分享，憑著對市場的需求預測進行生產。離岸價(Free On Board)又是生產商與其客戶之間常用的結賬方式。生產商把製成品按照客戶的要求運往指定的碼頭，交與指定的貨運公司，生產商的責任即告完成，可以等待收取貨款，生產商一般無需負責提供貨物運輸的

追蹤及追溯的資訊。按定單生產和離岸價的安排，讓生產商免卻承擔市場風險，不過同時亦削弱了生產商的議價能力，這也正是珠三角生產面對的一大問題。

今日的生产商，產品質量已成為生存的必要條件，在珠江三角，生產同類產品的生產商眾多，價格成為唯一爭取客戶的工具，廠商的邊際利潤已下降至難以置信的地步，面對工資及各項生產成本的持續上升，生產商所處的困局是顯而易見。

## 供應鏈管理提升國際競爭力

生產商必須打破保守的經營手法，在現代的生產供應鏈上，擔當一個能與客戶共同承擔及管理市場風險的角色，是一個有前境的出路。在香港運作的第三方物流服務商，具備豐富的國際經驗及網絡，能夠提供多元化的物流及供應鏈管理服務，有助這些生產商加強其在供應鏈上擔當的角色，可惜現時採用這些多元化服務只限於少數的外資企業，大部份的本地生產商只採用了簡單的運輸及報關安排，而未能借助香港的優勢。因此，當前的要務是加強珠三角廠商的主管，對物流管理策略應用的認識，及對供應鏈管理的教育。

此外，不少珠三角的製造商經過三十多年的成長，都已漸趨成熟，稍具規模，現正站在進一步發展的十字路口，他們必須把經營的模式及程序規模化及系統化。兩難的局面是，市場上的系統工具源於西方國家，不盡適用於本地經營，如果自行建立系統，行業中又缺乏成功的例子(best practice)可作參考。政府或有關支援機構如果在這方面對廠商們提供協助，可以為製造業及物流業帶來優勢。

本文由利豐供應鏈管理及物流研究所所長暨網際物流中心主任張惠民教授提供

# 大專學生創業意向調查

## 大專生創業意向研究

SUCCESS和香港理工大學社會政策及行政學系合作完成了一項研究項目，探討本地青年人的創業興趣和開業準備，並對個別行業進行市場及經營分析。現將研究結果扼要分享，期令讀者特別是準創業者明白現今創業和市場狀況，作為參考之用。

研究方法主要包括第一階段的問卷調查及第二階段的公司訪問。

## 創業意向調查

第一階段之目的是調查青年人的創業意向、有興趣行業及創業關注的事項。我們揀選了大專生作為是次研究的對象，並成功訪問了本地八所大專院校合共八百名大專生。結果顯示有20%受訪者有意在畢業後或數年內創業，而最有興趣創業的行業主要是餐飲、批發及零售、資訊科技和個人服務；而當中以服裝零售、精品零售、咖啡館、街頭小食和補習社為最多人選擇（見圖表1）。

此外，有意創業的大專生普遍關注創業資金和行業的市場潛力，兩者已佔40%；而盈利和成本控制亦各佔10%（見圖表2）。

## 行業探討及個案分析

第二階段的研究是探討熱門行業及相關的創業個案。我們根據受訪大專生的創業意向，揀選了三個行業，分別是服裝設計及零售、入口精品零售與教育中心，並且訪問了三間相關的年青企業。我們分別從經營模式、貨品種類/來源、入行需知及準備工作等四方面，以不同角度去分析創業步驟、市場分析及營商策略等。

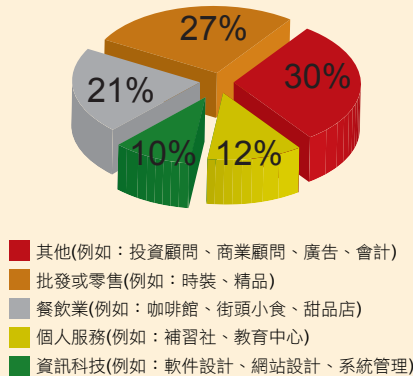
就訪問的年青企業，每一個個案都有其特點；例如經營時裝店CONFUSE的東主，她創業最大原因是本身熱愛時裝設計，創業可發揮她的專長，她設計的「貓」圖案有獨特風格，吸引了一班固定客人；Conquest World精品店的成功秘訣是公司走在行業的前端，東主定期到日本入貨，其貨品常常被潮流雜誌推介，自然吸引一群愛好新產品的顧客；而教育中心Learning Power負責人在創業前已有週詳的創業計劃，選擇合適的地點和鎖定客源，故在創業初期已有穩定的營業額。

所訪問的企業都表示創業的第一步並不困難，但在往後要維持業務，應付意想不到的問題，例如股東間不同的意見、營業額遠低於預算、公司前景不明朗、同行間的激烈競爭等等，都是不容易的。要克服上述困難，創業

者需要擁有無比的毅力和恆心。以下是他們對有意創業人士的一些忠告和建議：

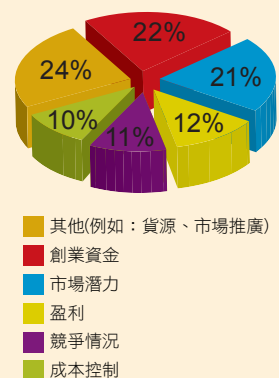
1. 要開創個人特色和風格，切勿只依循市場路向走或「跟風」。
2. 須以學習態度面對創業，打消一心只想賺取利潤的念頭，才有機會成功。
3. 創業前要有週詳計劃，包括市場策略、發展方針、資金安排等，任何一項錯誤均可導致你的事業失敗。
4. 主動迎合市場和加強客戶關係，創業者需走在前線，主動與客人接觸，了解他們之需要及提高本身產品之質素。
5. 為創業累積經驗，有意創業者最好於創業前先行在相關行業工作，累積一定經驗後再自行創業，成功的機會自然會較大。

大專生選擇創業的行業



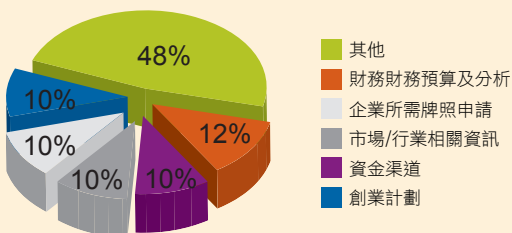
圖表1

大專生創業所關注的事項



圖表2

大專生希望得到有關創業資訊和服務



圖表3

## 創業資訊和支援

圖表3列出了有意創業者(大專生)最希望得到有關創業資訊和服務，其實SUCCESS正提供相關的支援，包括商業牌照資訊服務、「創業香港」指南、創業預算分析表和其他創業資訊服務。如欲進一步查詢，歡迎聯絡SUCCESS。

地址：九龍彌敦道700號工業貿易署大樓閣樓(旺角地鐵站B1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  
 電郵：success@tid.gov.hk  
 電話：2398 5133



# 創業培育計劃

參與公司的

# 奮鬥故事

創業路

## 專訪視科系統有限公司董事崔劍偉先生

2003年，香港經濟陷於低潮期，但原來有一批創業者卻視之為創業良機。視科系統是一家專門研發及製造高級家庭影院視頻處理設備的開發商及製造商，該公司董事崔劍偉先生表示：「經濟低迷令創業的機會成本及營運成本大大下降，創業者反而可化危為機，自立門戶。」

然而，視科系統剛成立不久，在歐美市場上寂寂無名，令該公司尋找客戶時更加困難。崔氏表示：「若要立足海外市場，我認為一定要參加一些海外的展覽會，藉此認識分銷商及批發商，並可參加組織單位舉辦的比賽，增加公司的知名度。」

除了市場推廣外，視科系統還面對資金不足的問題。崔氏認為：「香港的投資者對投資科技公司的興趣不大，我們慶幸能成功獲得創新科技署的撥款，資助研發兩個產品，後來又成為香港科技園科技創業培育計劃的培育公司之一，令我們在市場推廣、產品研發等，均得到很大的支援。因此，我們期望政府可增撥更多資源促進本土產品研發，以及推出更多政策加速商品化。」

視科系統成立至今的營業額每年錄得三位數字的增長，業績理想，產品的分銷網絡已遍及全球超過二十個國家，更是唯一能在歐美高級影音市場獲得肯定及廣泛接受的香港品牌，國際知名品牌如新力(Sony)及挪威Projection Design等均選用其高端視頻處理器配合他們的影音產品，於各種場合進行產品展示。

### 視科系統曾獲之獎項：

2004香港工業獎：科技成就優異證書  
2005香港工商業獎：科技成就優異證書  
2005香港工商業獎：消費產品設計獎  
《2005 Linux 商業大賽》Linux 產品研發優異獎  
2005 CES Design and Engineering Award

## 專訪卓榮科技創辦人及行政總裁鄭灼榮先生

卓榮科技是一家微控制器公司，從事集成電路設計、研發、生產和銷售。其創辦人及行政總裁鄭灼榮先生，畢業後曾於美國矽谷的大機構如美國國家半導體公司(National Semiconductor)、Sun/Fujitsu等工作，亦在美創立首間屬於自己的公司Ubicom。

2003年，鄭氏決定回港發展，其創辦的卓榮科技成功地成為香港科技園科技創業培育計劃的公司之一。「公司創立時只有三位工程師，除了要領導他們研發及設計高性能的晶片外，還要增強他們的團隊精神，並積極尋求供應商、顧客、投資者等，以便日後晶片製成後，可盡快推出市場。我知道要在這段非常緊拙的時間內，完成各項工作才可把握市場的機遇，經過九個月的時間，我們終於趕及完成第一顆晶片，但這段日子的確非常艱苦。」

卓榮科技開業當年尚未錄得任何收入，及至04年營業額已增至400萬港元，05年再增至1,900萬港元，06年更朝著8,000萬港元的目標進發。鄭氏認為公司的成就不僅是銷售表現。「最令我感到自豪的，便是公司已成功申請的多項專利均是由我們的本地工程師所設計，市場上很多公司均是透過購買其他公司的專利來研發產品，但我們擁有自己的專利，這證明卓榮科技已培育了一群優秀的工程師。」

## 專訪移動科技有限公司行政總裁黃德生先生

移動科技乃致力發展無線通訊方案、無線業務方案、無線專業及個人網絡產品之本地開發商。開業初期為了節省開支，移動科技兩位創辦人各自在家裡工作，後來，該公司更成為香港科技園科技創業培育計劃的培育公司之一。

曾於大公司工作，現在掌管一間中小企的黃氏表示：「我們的資源有限，員工不時要獨立地處理很多突如其來的東西，很多員工因為未能適應這種工作模式而離職。」員工的流失也許是意料中事，但黃氏卻沒想到合夥人亦盟去意。黃氏說：「去年，當合夥人向我表示有意退股時，的確有點徬徨。幸好後來找到另一位朋友，答允出任技術總監一職，現在總算度過了這個難關。」

雖然中小企業面對的問題多不勝數，但相比起大公司，他們仍有自己的優勢。黃氏坦言：「大公司的每個決定均要通過其管理層批准，相對來說，我們處理問題的反應比他們快，靈活性亦高。」

經過三年的耕耘，移動科技現在的業務總算漸上軌道。黃氏寄語計劃創業的人士，應在正式創業前多做功夫，了解政府現正提供的資助計劃，並善用資源，如參與工業貿易署的中小企業「營商友導」計劃，向業界富經驗的企業家汲取經驗。

### 移動科技曾獲之獎項：

第一屆香港無線科技傑出大獎3G 應用方案傑出大獎

談到創業心得，鄭氏認為最重要是看準市場，投放適當資源，並清楚認識自己和公司的優勢及缺點。當然，創業者必須要「捱得”，因為守業期往往花上最少一年時間。

管理方面，鄭氏認為：「要令員工有歸屬感，就要讓他們感受到自己亦是公司的一份子，因此我會分配公司的股份給他們，亦絕不介意多付他們的薪酬。」

### 卓榮科技曾獲之獎項：

- 2005香港工商業獎：科技成就優異證書
- 卓榮科技旗下第一款微控制器產品 - AX1001獲「2005年中國集成電路設計比賽亞軍」
- 鄭灼榮先生榮獲2005年香港年青工業家獎

如欲查詢有關香港科技園的創業培育計劃，請致電2629 6703或電郵至enquiry.incubation@hkstp.org。

## 紡織成衣研發中心 研發展商機

香港紡織及成衣行業在本港40年代後期開始發展。基於當時的有利條件，如充足人力資源及工業用地供應，外國的優惠入口政策，轉口港的優勢和擁有大量資金及管理經驗的中國廠商遷移，使本港的紡織及製衣業逐漸步入工業化生產及管理模式，並成為遠東紡織及成衣的出口樞紐。2005年全球紡織及成衣配額取消，貿易自由化及中國加快進口貿易開放等變化，令本港紡織及成衣業面臨全球貿易的競爭，一向以低成本生產的貨品就難以再與發展中的國家競爭。因此本港廠商及出口商應尋找新的路向，如邁向高增值生產，以富創意及新科技產品在國際市場上佔一席位。

香港紡織及成衣研發中心於2006年4月正式成立。該中心由香港政府創新科技署撥款及香港理工大學承辦。理大的紡織及製衣學院規模完善，在紡織及成衣方面的技術研發，達世界級的標準，是國際共認的三大研究中心之一。中心的目的旨在提供一站式技術轉移及科研成果商品化的服務。



經過與行業及學界的諮詢後，中心確立了四個研發重點，包括：

1. 嶄新物料紡織及成衣製品
2. 先進紡織及成衣生產技術
3. 創意設計及產品品質評估技術
4. 優化工業系統及基建

中心透過各項研究和技術轉移，對本港進行研發項目的發展及行業邁向高增值產品的生產，均有深遠影響。而研發項目所帶來之革新技術及其研究成果，將為業界大大提高競爭力及生產力，同時亦能為社會經濟帶來莫大裨益。

查詢: 2627 0180  
電郵: info@hkrita.com



## 產品標準圖書館

## 認識國際標準

## 有助企業增強競爭力

產品、服務和管理系統符合國際標準，達到先進水平，在全球化和競爭激烈的國際市場上，已越來越備受重視，成為企業爭相達成的基本要求。

創新科技署轄下的產品標準資料組提供一系列有關標準的服務，提供有關標準的資訊，旨在提高公眾，特別是本地企業，對標準的認識，協助他們在製造、出口和提供服務時符合有關要求，提高品質，增強競爭力。

服務包括：

- 全新網頁：提供有關標準的基本資料及最新發展資訊，亦載有常見的技術問題和答案，為眾多可能有類似疑問的企業提供快捷方便的參考資料
- 提供直接參與國際標準組織的途徑：鼓勵及協助有興趣的人士積極參與國際標準組織，成為訂定國際標準的一份子

- 免費技術諮詢：我們的技術顧問樂意為你解答有關標準與遵行的事宜
- 標準圖書館：備有主要標準組織發行之標準的文本、目錄和期刊，歡迎有興趣人士免費閱覽；亦可使用圖書館內的電腦設施，瀏覽世界各地標準機構的網頁
- 標準售賣服務：我們是四個主要標準組織，包括國際標準化組織(IISO)、英國標準協會(BSI)的本港授權機構，於本港發售其標準的影印本，讓有需要人士即時選購得所需的標準

有關詳情，歡迎瀏覽網址  
<http://www.itc.gov.hk/ch/quality/psis/about.htm>，或致電  
2829 4820 與我們聯絡。

## 知識產權信息檢索服務

知識產權署自2002年開始提供免費網上商標檢索服務。我們已把這項服務擴展至專利及註冊外觀設計。任何人士可於我們的網址 <http://ipsearch.ipd.gov.hk> 檢索下列知識產權署的記錄：

- 申請中和已註冊的商標
- 已批予的專利及已發表的標準專利申請
- 已註冊的外觀設計。

我們的檢索系統使用者，來自超過60個國家及地區，每月超過20,000人次瀏覽。我們提供的檢索服務的特點如下：

### 1. 迅速快捷

使用者可在輸入檢索條件後迅速地獲得有關的檢索結果。

### 2. 費用全免

任何人士均可透過互聯網使用檢索系統，無須登記，費用全免。

### 3. 雙語檢索

雙語檢索是本署網上檢索的特點。使用者可使用中文及英文輸入檢索條件。

### 4. 簡易方便

使用者可根據自訂的檢索範圍，檢索所需的商標、專利及註冊外觀設計的資料。

### 5. 檢索全面

使用者可利用申請／註冊編號、申請人／擁有人名稱、特許持有人、送達地址等輸入條件作網上檢索。

### 6. 具透明度

外間機構和本署審查主任的檢索方式及內容基本上是相同的，其中只有少部份功能供審查主任作內部紀錄和發信之用。外界人士和內部職員均使用同一個界面，這便是具透明度系統的體現。

### 7. 使用安全

網上檢索系統的安全機制包括防火牆及防毒軟件，能有效地防止黑客入侵，更改資料。

### 8. 字體支援

網上檢索系統已全面採用明體(國際編碼標準ISO10646)，可支援顯示下列各種文字：

英文字	繁體中文字
簡體中文字	《香港增補字符集》
日文字	部份歐洲字，例如：ä, é, Ä, É
	部份拉丁字

我們將繼續精益求精，讓我們的商標、專利及註冊外觀設計檢索服務更趨完善。如對我們的檢索服務有任何查詢，歡迎電郵至 [ipsearch@ipd.gov.hk](mailto:ipsearch@ipd.gov.hk)。

## 香港貿易發展局 「商贏配對」服務

香港一家電源產品供應商天寶國際興業有限公司(天寶)，選用了香港貿易發展局(貿發局)的「商贏配對」服務，成功物色到一家日本分銷商，進一步開拓極具增長潛力的日本電源產品市場。

天寶董事長洪光汜與我們分享對透過貿發局的「商贏配對」服務取得海外貿易夥伴的體驗：

### 貿發局服務周到形象良好添信心

洪氏說：「我們自2001年開始參加貿發局舉辦的『香港電子展』，也曾跟隨該局到日本考察，同時在其龐大的商貿資料庫登記成為會員，多年來與貿發局一直合作無間，且成績理想，因此，對該局的服務特別有信心。」

### 「商贏配對」服務專業及細心

「基於天寶的海外市場拓展策略，我們一直都很積極物色海外進口商，但單靠我們中小企業的市場行銷能力，很難找到新的海外客戶，取得他們的信任就難上加難了！」洪氏解釋配對的過程：「貿發局接到我們的『商贏配對』要求後，他們日本辦事處的商貿配對專家經驗豐富，通過在日本市場的網絡及資料庫作嚴格篩選，終於找到一家對電源產品既熟悉又在日本市場具有相當佔有率的分銷商公司，完全符合我們的要求並且有興趣與我們洽談合

作，促使我們雙方一拍即合！」洪氏補充說：「市場上熟悉電源產品的公司實在很少，『商贏配對』替我們尋找到非常難找的夥伴，真的幫了我們很大的忙。」

### 助港企業開拓日本市場

洪氏續稱：「由於日本廠商還是比較喜歡與本地人合作，因此與當地貿易商合作可以較容易取得客戶的信任，協助我們加強客戶關係及售後服務，也能更好地掌握市場資訊，明白客戶對產品設計及零配件的要求，加強我們發展日本市場的優勢。日後我們會使用「商贏配對」，更好把握新商機呢。」

- 免費加入貿發局「公司資料庫」，讓海外商家聯繫您：

<http://ireg.tdctrade.com/regform.asp>

- 登記「貿發靈」，主動上網尋找貿發局全球獨家的520,000海外買家名錄及由全球40個海外辦事處直接收集的一手招商諮詢。環球商機，咫尺匯聚：<http://tdclink.tdctrade.com>

- 使用「商贏配對」服務，為您量身訂造挑選業務夥伴：  
<http://premierconnect.tdc.org.hk>

## 中小企業「營商友導」計劃講座暨晚宴聚會

SUCCESS於今年8月10日舉辦講座暨晚宴聚會，藉以加強學員認識營商致勝之道及擴闊學員的人脈網絡。該晚的主講嘉賓為著名作家及時事評論員馮兩努先生。馮先生以「飛躍的動力」為講題，揉合中國傳統智慧的精髓和中小企業的需要，點出成功商人的要訣；馮先生以互動的形式與聽眾打成一片，他精采生動的演繹，將聚會的氣氛推上高峰。當晚講座的協辦機構為營商友導協進會；出席者共有70多位導師、學員及SUCCESS友好。



馮兩努先生精采講說



馮先生與觀眾打成一片



參加者全情投入



參加者互相交流，談笑風生



參加者全神貫注進行枱際遊戲



參觀香港生產力促進局



參觀香港貿易發展局

## 參觀香港生產力促進局及香港貿易發展局

SUCCESS於今年6月21日安排學員參觀香港生產力促進局(HKPC)及香港貿易發展局(HKTDC)。

在這次活動中，HKPC及HKTDC的代表為學員介紹他們為企業提供的服務，亦帶領學員參觀多個設施，其中包括HKPC的創意廊、CEPA業務發展中心和企業資源規劃中心；以及HKTDC的商貿資訊中心和客戶服務中心。所有參加的學員均表示從今次的參觀活動獲益不淺，令他們進一步了解HKPC及HKTDC為企業提供的服務和設施，有助他們的業務發展。

## SUCCESS中小企業「營商友導」酒會

SUCCESS於今年9月7日舉辦SUCCESS中小企業「營商友導」酒會，以答謝2005/06中小企業「營商友導」計劃的合辦機構及導師。酒會上署理工業貿易署署長梁卓文先生向各合辦機構代表致送感謝狀；導師和學員則在會上分享九個月來參加「營商友導」計劃的得著、經驗、感想及心得；部份學員更透過填寫「心意咭」及參與籌辦酒會表達對合辦機構及導師的謝意。酒會有超過100名中小企業「營商友導」計劃的合辦機構代表、導師、學員及SUCCESS友好參加，各人都盡量把握機會互相交流和加深認識，場面非常熱鬧。



署理署長梁卓文先生總結2005/06中小企業「營商友導」計劃的成績



署理署長梁卓文先生帶領合辦機構代表及導師祝酒



導師和學員分享參加「營商友導」計劃的得著和感想



學員透過填寫「心意咭」表達對合辦機構及導師的謝意

## 預告新一屆中小企業「營商友導」計劃

SUCCESS擬於2007年首季推出新一屆中小企業「營商友導」計劃，令更多新進的中小企業東主得以免費向經驗豐富的企業家、高級行政人員及專業人士請教營商技巧。有興趣申請者歡迎瀏覽SUCCESS網站（[www.success.tid.gov.hk](http://www.success.tid.gov.hk)）。查詢請致電2398 5133。

## SUCCESS網站的擴展和改進工程

SUCCESS於6月19日正式啟用了煥然一新的SUCCESS網站(www.success.tid.gov.hk)。經過了一連串的擴展和改進工程後，SUCCESS的新網站合併了中小型企業網上資訊中心及商業牌照資訊服務網站；裝置了效率高及功能多的軟件和硬件；因應政府的標準，改良了設計和設定；同時亦注入了新的程式推出了會員制度等。SUCCESS新網站給中小企提供了一個更簡便易用的互動資訊平台，使SUCCESS可與中小企客戶建立更緊密的關係及提供更有效率的服務。



## 香港工商業獎2006

以「表揚卓越、獎勵佳績」為主題的「2006香港工商業獎」，是香港特區政府全力支持的獎勵計劃，目標是表彰香港製造業及服務業的傑出成就和卓越表現，鼓勵業界精益求精。獎勵計劃由工業貿易署署長擔任籌備委員會主席，並由七個機構負責七個獎項類別，即消費產品設計、機器及設備設計、顧客服務、環保成就、創意、生產力及品質、以及科技成就。



「2006香港工商業獎」的評審工作現正緊密進行中，得獎名單將於2007年2月5日舉行的頒獎典禮上公佈。

有關「香港工商業獎」的詳情，請瀏覽網址：  
<http://www.hkindustryaward.org>。

## 工貿署五天工作周運作暢順

實施五天工作周之後，工業貿易署（工貿署）採取了連串措施確保服務質素，並透過工貿署網站(<http://www.tid.gov.hk>)發放更多服務資料，部門運作亦保持暢順。

由7月1日開始，工貿署有新的辦公時間，除延長了周一至周五的服務時間外，某些組別，例如與紡織品有關服務的櫃台，於周一及周五進一步延長辦公時間，以配合周末前後相對增加的服務需求。此外，中小企業支援與諮詢中心於午飯時間亦繼續開放，向中小企業提供免費的營商資訊及諮詢服務。

業界除了親身到工貿署使用部門的服務外，亦可透過電子方式享用部門大部份的服務。

商戶隨時可於工貿署的網頁下載超過八十款申請表格及利用郵遞、傳真或電子方式，向工貿署遞交大部分簽證、證明書及登記的申請；亦可以電子形式遞交紡織品通知書及生產通知書。綜合許可證持有人則可隨時透過工貿署指定的網上服務下載有關許可證。

全新的「中小企業支援與諮詢中心」網站(<http://www.success.tid.gov.hk>)已經啟用。中小企業可二十四小時透過網站獲得營商資訊和中心提供的活動資料。

商戶如欲獲得更多有關工貿署全新服務時間資料，可瀏覽工貿署網頁或致電熱線電話：2392 2922。

## Innobrand創意品牌 中小企創意標誌比賽及研討會

維多利亞青年商會於今年三月至六月期間舉行了全港首個由非政府團體主辦，針對全港中小企業，主題為公司標誌（Logo）的活動系列「創意品牌—中小企業創意標誌比賽及研討會」。是項活動旨在提升全港中小企業的公司標誌及品牌的效果，與及表揚標誌設計出色的中小企業。

是項活動主要由四次研討會及創意標誌比賽組成。經過數月來的專業及公開評審，誕生了各獎項的得主。頒獎典禮在6月17日舉行，並由工業貿易署助理署長（工業支援部）魏永捷先生及香港品牌發展局總監劉達明先生擔任頒獎嘉賓。

有關比賽結果，入圍標誌及背後設計意念，可參閱活動網頁：<http://www.vjc.org.hk/innobrand>。



部份得獎作品

**Q1** 我是一名香港居民，想跟拍檔合作開設公司，但拍檔並非香港居民，我們可否在香港申請商業登記？

**A1** 可以。在香港經營合夥業務，只要其中一名合夥人是香港居民，便可以向稅務局的商業登記署申請商業登記。如所有合夥人都不是香港居民，並不是在香港居住，便須委託一名香港居民作為代理人，負責商業登記事宜。有關詳情，請參考稅務局的網頁 [http://www.ird.gov.hk/chi/tax/bre\\_abr.htm](http://www.ird.gov.hk/chi/tax/bre_abr.htm)，或致電2594 3146向該局的商業登記署查詢。



**Q2** 我可否從一些渠道查詢某公司的資料？



**A2** 你可透過公共服務電子化計劃網頁 <http://www.esd.gov.hk> 檢索已在香港登記業務的公司之商業登記資料。

倘若你所查詢的為已在香港註冊的有限公司，你可以登入公司註冊處的電子查冊服務

<http://www.cr.gov.hk/tc/electronic/search.htm> 查閱在該處登記和備存的公司資料與文件數碼影像。

**Q3** 我想經營互聯網服務中心，需要甚麼牌照？

**A3** 經營互聯網服務中心，除了商業登記外，你還需要向《影視及娛樂事務管理處》提交書面通知，該處的查詢電話為2594 5824。你並需因應所揀選店舖的地址，遵從適當的建築、消防及其他有關條例，詳情可參考《民政事務局》發出的《互聯網電腦服務中心經營者守則》，網址為 [http://www.hab.gov.hk/file\\_manager/tc/documents/whats\\_new/regulation\\_of\\_entertainment\\_activities/Code-ICSCOnlineC.doc](http://www.hab.gov.hk/file_manager/tc/documents/whats_new/regulation_of_entertainment_activities/Code-ICSCOnlineC.doc)。



**Q4** 我想經營路邊報攤，請問需要申請什麼牌照？



**A4** 如欲經營路邊報攤，必須擁有小販牌照，但是現時政府在一般情況下已不再簽發新的小販牌照。如對小販牌照有任何查詢，請致電食物環境衛生署 2879 5696。一般來說，除了商業登記外，在合適的商舖經營報紙檔是無需申領特別牌照的。

# SUCCESS參考圖書室

## 新書介紹

參考圖書室收藏各類營商資料，最近添置了大量書籍，歡迎讀者親臨閱讀。以下是其中一些推介給讀者的書籍：



- 《珠江三角洲製造及物流投資指南》(中文版) - 介紹珠江三角洲各地區最新的投資環境。
- 《內地訪港旅客的服務需求研究》(中英文版) - 研究內地訪港旅客的特點及消費行為並對相關的商界提出建議。
- 《港人創業上海 - 成功創業紀實與訣竅》(中文版) - 收錄香港人在上海創業的成功個案。
- 《開一間包餅店》(中文版) - 介紹如何開辦及經營包餅店。
- 《玩創意，搞創業》(中文版) - 介紹一些富創意的經營手法。
- 《卓越領導者的財務風格》(中文版) - 介紹一些企業領導者財務管理的原則。
- 《公司留不住錢的真正理由》(中文版) - 介紹一些理財的原則。
- 《商業寫作與溝通》(中文版) - 介紹商業寫作與溝通的技巧。

除了收藏多種與營商有關的書籍外，參考圖書室亦有豐富的影音資料，歡迎中小企朋友親臨觀看。其中包括過去由SUCCESS主辦超過200個中小企業研討會的影音光碟及電台特輯的光碟。

詳細書刊及視聽資料的名單，請瀏覽以下網址：  
[http://www.success.tid.gov.hk/tc\\_chi/inf\\_ser/library/library.html](http://www.success.tid.gov.hk/tc_chi/inf_ser/library/library.html)。



參考圖書室收藏各類營商書籍



訪客觀看中小企業研討會的影音光碟

SUCCESS參考圖書室的地址在彌敦道700號工業貿易署大樓閣樓（旺角地鐵站B1出口），開放時間為星期一至星期五上午8時45分至下午6時。

## 「好書推薦」活動

參考圖書室現正舉辦「好書推薦」活動，鼓勵讀者把認為對從商有幫助的書籍及刊物推薦給中小企朋友。參加者有機會獲得SUCCESS送出精美紀念品一份。詳情請瀏覽以下網址：  
[http://www.success.tid.gov.hk/tc\\_chi/inf\\_ser/god\\_bok\\_rec/god\\_bok\\_rec.html](http://www.success.tid.gov.hk/tc_chi/inf_ser/god_bok_rec/god_bok_rec.html)。

## 接通天地線

工業貿易署  
<http://www.tid.gov.hk>  
 電話：2392 2922

中小企業支援與諮詢中心(SUCCESS)

「問問專家」業務諮詢服務  
 商業牌照資訊服務  
 創業資訊服務  
 一般查詢  
 電話：2398 5133  
 傳真：2737 2377  
 電郵：[success@tid.gov.hk](mailto:success@tid.gov.hk)  
 網址：<http://www.success.tid.gov.hk>

中小企業研討會  
 電話：3403 6111  
 網址：  
<http://www.success.tid.gov.hk/tid/tcchi/activity/activity.jsp>

中小企業資助計劃  
 網址：<http://www.smefund.tid.gov.hk>

中小企業營運設備及器材信貸保證計劃  
 電話：2398 5129  
 傳真：2396 5067  
 電郵：[sgs\\_enquiry@tid.gov.hk](mailto:sgs_enquiry@tid.gov.hk)

中小企業市場推廣基金  
 電話：2398 5127  
 傳真：2391 2646 / 3525 0329  
 電郵：[emf\\_enquiry@tid.gov.hk](mailto:emf_enquiry@tid.gov.hk)

中小企業發展支援基金  
 電話：2398 5128  
 傳真：2391 7375  
 電郵：[sdf\\_enquiry@tid.gov.hk](mailto:sdf_enquiry@tid.gov.hk)

內地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排(CEPA)

一般查詢  
 電話：2398 5667  
 傳真：3525 0988  
 電郵：[cepa@tid.gov.hk](mailto:cepa@tid.gov.hk)

查詢原產地規則、原產地證明書及工廠登記  
 電話：3403 6432/2398 5525  
 傳真：2787 6048  
 電郵：[cepaco@tid.gov.hk](mailto:cepaco@tid.gov.hk)

查詢香港服務提供者證明書  
 電話：3403 6428  
 傳真：3525 0988  
 電郵：[hkss@tid.gov.hk](mailto:hkss@tid.gov.hk)