

中 小 企 脈 搏



工業貿易署
Trade and Industry Department

第十期

二零零七年十二月 (非賣品)



Page 3-4

「珠」光「寶」氣

高不可攀?

Page 1

★ CEPA 補充協議四
新開放措施 ★

Page 2

智能機械人 憑創意 闖名堂

Page 6

中小企業發展支援基金
資助推廣優質美容服務

《CEPA補充協議四》 新開放措施



CEPA是一項「優勢互補、互惠雙贏」的協議，自2004年1月實施以來，為內地與香港建立了新的平台，發展雙方長遠的經貿關係，同時加強香港作為內地服務提供者以及中介人的角色。今年6月29日，在行政長官曾蔭權和國家商務部部長薄熙來的見證下，香港與內地簽署了《CEPA補充協議四》，進一步擴大服務貿易開放和經濟合作的內容，為港商在內地市場帶來更大的拓展空間。

《CEPA補充協議四》的開放程度，較以往幾份補充協議更廣更深。由2008年1月1日起，內地將會推行共40項新的市場開放措施，涵蓋28個服務領域，包括深化17個現有CEPA服務領域的開放。優惠的形式包括降低資金要求、開放股權限制、降低地域及服務範圍的限制、以跨境交付方式提供服務，讓業界無需在內地成立企業亦可發展內地市場等。此外，降低各服務領域的開業門檻，亦有助香港中小企業拓展內地市場。

新開放措施中有些尤其受業界注意，例如：

會議展覽：可以跨境交付方式在廣東省、上海市試點舉辦展覽；在廣東省和上海市設立的香港企業，可以在該省、市的企業經營出國展覽業務。

旅遊：合資旅行社的年旅遊經營總額要求降至800萬美元；獨資旅行社1,500萬美元；在廣西、湖南、海南、福建、江西、雲南、貴州和四川設立的香港旅行社，可以申請試點經營具有該省、自治區居民前往香港、澳門的團隊旅遊業務。

文娛：在內地設立獨資演出經紀機構；經內地相關主管部門事先批准後，可以跨境交付方式，在廣東省和上海市試點舉辦商業性質的演出活動。

公用事業：可以獨資參與建設與經營內地中等城市的燃氣、熱力、供水及排水管網絡。

其他新領域：允許香港服務提供者享有相等或優於內地根據《中國與東盟自由貿易協議》給予東盟國家的優惠，在計算機及相關服務、市場調研、印刷、攝影、筆譯和口譯、建築物清潔、環境、體育等多個行業在內地開設獨資或合資企業。

為慶祝特區成立十周年，並協助香港商界掌握CEPA新一輪開放所創造的商機，國家商務部及特區政府於今年9月19日合辦《CEPA補充協議四》專題論壇，邀請有關中央部委及內地省市商務主管部門代表介紹《CEPA補充協議四》服務貿易領域開放措施的具體內容，以及各地方落實的配套措施。特區政府會繼續與業界保持緊密聯繫，了解它們對未來擴大開放的意見，深化CEPA的實施，並就落實CEPA時遇到的問題，提供適當協助。

工業貿易署設立一站式查詢及諮詢熱線(電話：2398 5667)，為公眾解答各項有關CEPA的疑問。此外，工業貿易署的CEPA專題網站(http://www.tid.gov.hk/tc_chi/cepa/)提供各類CEPA資料，協助有意利用CEPA的人士掌握內地的最新營商資訊，包括按行業分類的CEPA服務業資料庫，以及與多個內地相關政府網站的連結。工業貿易署編製「CEPA服務業投資便覽」，為商界提供最新投資參考資料，內容簡明扼要，包括CEPA下相關服務行業的各項優惠、適用於外資企業的內地法律法規、相關的市場准入概要、准許經營的業務範圍，以及向內地申請的程序。有關「便覽」的詳細內容，請瀏覽以下網址：
http://www.tid.gov.hk/tc_chi/cepa/tradeservices/trade_services_requirement.html。

智能機械人 憑創意 闖名堂

提到玩具機械人，大家可能會想到日本產品，但原來香港智領高有限公司的第一代「智能機械人」玩具在全世界已經賣出超過500萬件，在海內外獲頒獎項超過100個，包括獲得美國「財富」雜誌選出的最熱門十款科技禮品之一、「2004香港工業獎—消費產品設計大獎」和「2005香港工商業獎—科技成就大獎」，這個香港機械人實在來頭不小。而領導「智能機械人」闖出成功路的就是智領高有限公司的行政總裁劉東青先生。



第一代「智能機械人」的成功，讓劉東青更有信心研發更多高科技機械人產品。

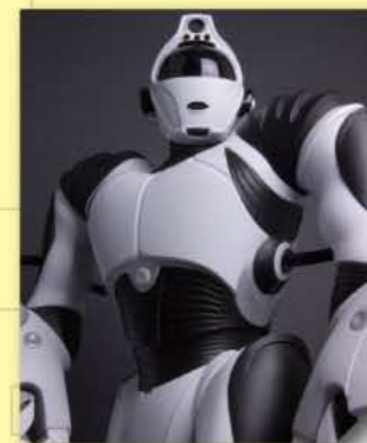
洞悉玩具業前景

智領高於1988年成立，初期以製造玩具車、船和飛機等傳統產品為主，由於當時的創辦人設計出色，故以售賣設計為主要業務。劉東青於1996年加入智領高，當時公司只有三人，人力和資金都有限，適逢玩具業經歷轉型，價格降低，單靠出售設計難以壯大公司規模，劉東青決定將公司轉型，找廠家自行生產，開拓高科技玩具產品，並以自創的WowWee品牌出售，結果一炮而紅，成為普及高科技玩具的先鋒。

劉東青說：「當時WowWee的品牌還未為人所熟悉，如果售賣一些普通的玩具，實在很難在市場上競爭，所以我們認為出色的設計和創意才能帶來獨特的玩具產品。另一方面，玩具產品的價格愈來愈低，但成本不斷上升，只有高科技產品才能賣一個好價錢。」

研發產品 成功轉型

WowWee在1997年推出「遙控滑板車」，售價約為25美元，兩年間已賣出100萬部。「遙控滑板車」銷售成功為公司打了一支強心針，WowWee再下一城，在1998年推出「智能機械狗」玩具，賣出150萬件。次年再度推出50多款「智能機械動物」玩具，賣出超過1,000萬件。



劉東青帶領智領高於2005年推出第二代「智能機械人」，在市場上大受歡迎。



劉東青說，這些早期的產品都以創意為主，並不是真正的高科技產品，2004年首次推出第一代「智能機械人」玩具，成為公司的轉捩點。由於研發資金龐大，超過100萬美元，成本十分昂貴，所以「智能機械人」屬於高價玩具，售價約為700至800美元，不少參加紐約玩具展的公司買手都不敢落單，他當時也很擔心市場反應。幸好「智能機械人」玩具經廣大傳媒報道和推介後，大受歡迎，首年已賣出200萬件。公司業務自此穩步上揚，規模由3人擴展至現時的120人，當中4成為研發人員。

劉東青表示，過往研發的機械人是娛樂性質為主，公司的未來大計會著重開發以功能為主的家居機械人。家居機械人可以提供家居保安、預設冷氣開放、報告天氣等功能，而且很人性化，機械人告訴你天氣狀況後，還會提醒你帶雨傘或太陽鏡等。

高科技發展成功心得

劉東青指出，要從事高科技玩具生產，眼光必須放遠。由於研發時間往往很長，以第一代「智能機械人」為例，研發時間長達兩年，期間要不斷投入資金而成敗乃未知之數。因此，高科技玩具是高風險的投資，但同時回報率也會較高。公司決定向高科技方向發展時，必須懂得分散風險，例如首先成功建立WowWee品牌，在玩具店裡不用支付上架費，公司同時售賣科技成份較低、價格便宜的貨品，這樣就可以分散風險，支援公司發展高科技產品。劉東青建議，有意從事高科技玩具生產的中小企可與中國內地的大學合作研發，所需資金會較少，是一個不錯的起點。

機械熊貓是WowWee的新產品，懂得和孩子互動聊天和說故事，造型也很可愛。



劉東青最後表示，選擇以香港作為高科技玩具的發展基地，皆因香港的優勢很多，營商自由度很大。由於香港鄰近珠三角地區，採購材料和生產都很方便，而香港的高效率和人材方面的優勢，為玩具業的高科技發展提供了良好的條件。

「珠」光「寶」氣 高不可攀？



香港珠寶首飾業享譽盛名，行內人士透露，香港是全球第四大的珠寶首飾出口地，市場的潛力非常龐大。此外，中國內地經濟騰飛，人民消費力提升，亦為香港珠寶業的發展提供了新的機遇。香港珠寶業發展蓬勃，商機處處，中小企業有沒有打算進軍這個珠光寶氣行業呢？

我們專訪了香港珠寶玉石廠商會會長李景熹先生，以他在行內的經驗及見聞為中小企朋友分析珠寶業的發展情況及前景。此外，我們亦走訪了3間不同規模和經營模式的珠寶首飾公司，探討它們經營的心得及成功之道。雖然3間公司各有定位，但它們不約而同地表示誠信與經驗，是從事珠寶首飾業的先決條件。

珠寶玉石廠商會會長李景熹的金石良言



珠寶玉石廠商會會長李景熹認為香港珠寶業是很有發展潛力的。靈活多變，產品品質優良等，所以其他國家的商人也會選擇在香港開設珠寶首飾公司。縱使香港的租金和工資成本不斷上升，但珠寶首飾的利潤較其他行業為高，所以香港珠寶業還是很有發展潛力的。

李景熹指出，香港的珠寶首飾業是一個非常穩定的行業，過去香港一些工業例如假髮業在社會進步的過程中遭到淘汰，但是珠寶業不是一個容易被取代的行業。由於珠寶首飾價格高昂，一些寶石非常罕有珍貴，價值連城，必須在一個治安良好的城市進行加工製造，否則業界會難以負擔高昂的保險和運輸費用，而香港治安穩定，為製造高價的珠寶首飾提供了一個安全的環境。李景熹說：「香港還有很多優勢，例如香港的法制完善，是自由港，資訊非常發達，設計靈活多變，產品品質優良等，所以其他國家的商人也會選擇在香港開設珠寶首飾公司。縱使香港的租金和工資成本不斷上升，但珠寶首飾的利潤較其他行業為高，所以香港珠寶業還是很有發展潛力的。」

這是人材短缺的問題。李景熹說：「由於社會進步，百業興旺，其他行業吸納了社會上的人材，加上珠寶業的培訓時間太長，以培訓一個師傅為例，一般需要五至十年，現在的年輕人都不想入行當學徒。」有見及此，香港珠寶玉石廠商會在學校加強宣傳工作，希望有意學習一技之長的老同學考慮投身珠寶業，同時鼓勵不同的教育機構舉辦相關課程，令大家可循正式途徑入行。

李景熹表示，為促進本地珠寶業發展，香港珠寶玉石廠商會致力建立珠寶玉石的鑑定標準，拓展新興市場，例如東歐、土耳其和印度等，將當地買家的資料和產品設計帶回香港，又為其商會會員提供有關當地法例的資料，有助它們拓展業務，尋找商機。李景熹指，過去珠寶首飾是奢侈品，只有嫁娶的時候才會購買和配戴，但是社會愈來愈富裕，現在人們上班和逛街也會配戴不同的首飾，珠寶業多年來都不斷增長，潛力龐大。

對於有意創業的人士，李景熹表示，誠信是入行的最基本條件，另外，就是必須具備專業知識，要了解業內的流程和運作，入行後還要不斷的學習和進步，建立企業獨特的性格，才能成功。

由於香港沒有出產任何天然的原材料，所以香港珠寶業亦面對全球物料價格上漲的問題，令成本增加。不過，現時珠寶業面對最大的困難

從加工到建立品牌、為產品增值

鄭陳曼芝女士與丈夫於1994年創辦顯藝珠寶公司，最初以珠寶加工批發為主要業務，近年建立個人品牌“Gigi Cheng”。鄭陳曼芝指出：「行業競爭大，如果只接訂單做首飾批發，利潤只是一般，只有走品牌路線才能為產品增值，提高價錢。」

是香港是一個自由港，經營生意的關卡較少，而且稅率低，有利營商。可惜香港公司普遍不著重人材的培訓，以致行業缺乏專材。鄭陳曼芝非常看重人力資源，她廢盡不少心思聘請及培訓人材，每名員工的培訓金額約為半年的工資。

有很多很好的設計意念，只是沒有資金把設計製成首飾，我希望政府能夠成立一些基金資助年輕的設計師，培養本地的人材。」

顯藝珠寶在番禺自設工廠，工廠規模約300人，現時所有首飾都在番禺製造，香港寫字樓聘用約十多人。鄭陳曼芝表示，傳統的金舖幾乎獨佔香港的首飾市場，香港的內銷市場不足以支持大量的生產，所以公司全部產品均銷往外國，當中七成運往美國，其餘三成則銷往中東、意大利、日本及俄羅斯等地。

鄭陳曼芝建議政府鼓勵年輕的設計師創作，她說：「香港有很多有潛力的設計師，他們



鄭陳曼芝十分重視人材培訓，因為人材是公司寶貴的資產。

雖然顯藝珠寶的生產和產品銷售點都不在香港，鄭陳曼芝仍然在香港設有辦公室，因為



顯藝珠寶近年開始走品牌路線，為產品增值。

對於中小企從事珠寶首飾業，鄭陳曼芝說，開業的成本可以由數十萬至一百萬港元，要視乎目標客戶的消費能力。她建議入行創業前對目標客戶要有清晰的定位，集中資源去開創目標市場。



王玉明早於上世紀六、七十年代便到世界各地採購鑽石，可以說是業內的老行尊。

定位製造商、講求設計提高競爭力

王玉明從事鑽石業近四十年，於1980年創辦玉豐鑽石貿易公司，專營鑽石批發與打磨，他見證了行業數十年的變遷。總結多年豐富的經驗，他認為玉豐鑽石成立了近三十年，能夠迄立至今，誠信是其成功的基石。王玉明笑說：「誠信是最大的資產，任何人都可以入行，然後慢慢累積知識和經驗。當年我入行的時候對鑽石一無所知，憑著誠信打動當時的老闆讓我入行。由於鑽石的原材料非常昂貴，不可能每次都付清貨款，所以首先要得到別人的信任，例如供應商願意提供貨源及除賬，才能在這個行業站得住腳。」

由於打磨是一門很專業的工藝，打磨的技術直接影響鑽石的售價，玉豐的鑽石全部在比利時打磨，以確保質素。除了對鑽石手工藝的要求嚴格外，王玉明認為設計也很重要，因為設計是一件首飾的靈魂所在，所以他特別重視培訓設計人材，鼓勵設計師出席珠寶業的展覽，了解行業動向。王玉明認為設計人材是香港首飾業最重要的一環，但香港的許多公司不著重投放資源培訓人材，致人材嚴重流失。要解決行業的「人材荒」及鼓勵更多人士投身珠寶設計，他建議加強培訓設計人材，讓有潛質的設計師到世界各地學習，五年至十年後香港的珠寶業勢必有另一番景象。



王玉明說，鑽石的分類和顏色要求極其細微，一定要有足夠經驗才能分辨。

這些年來，香港的角色已經改變，七十年代香港還是遠東的鑽石集散地，全世界都會到香港買貨。時至今日，香港作為中間人的角色已經日漸式微。王玉明指出，在香港從事零售業的租金和工資成本太高，要從事鑽石製造商才能夠在行內保持競爭力，因為直接購入鑽石胚進行打磨及製造鑽飾，利潤會較高。另一方面，香港最大的優勢是靠近內地市場，內地經濟急速發展，人均收入提升，購買力強勁，對鑽石的需求會愈來愈大。只要看準這個機會，鑽石生意大有可為。

王玉明指出珠寶鑽石業入行不難，但是要在這行業取得成功卻並不容易。由於原材料及人工價格高昂，因此很多人認為珠寶行業的入場費很高，其實這個行業最大的難度不是錢，而是人的質素問題。面對的誘惑愈大，誠信愈重要，懂得善用人材才是成功之道，所以玉豐鑽石由創辦至今近三十年，公司人手數目幾乎不變，只有十多人，可見只要員工的質素高，十多人也可以將生意愈做愈大。

百分百香港手造、產品獨一無二

Dilys畢業後即投身珠寶首飾行業，其後於1991年成立Dilys'Collection，所有首飾基本上均為人手製造，而且全部在香港生產，連設計師、工匠等都是以香港人為絕大多數，是一個真正的香港品牌。Dilys說：「我們的首飾很多只有一、兩件，因為有些寶石只有一顆，而且手工製造的價值就是獨一無二，我們有很多忠心的客人喜歡訂造我們的首飾參加派對或收藏。」由於定位獨特，Dilys有固定的客源，其產品一半是在香港售賣。Dilys亦會參加世界各地不同的珠寶展覽會作

推廣，海外市場佔銷售額的一半，業務發展理想，所以公司只在樓上經營也沒有問題。

Dilys認為要在這行創業，經驗最重要，錢還是其次。Dilys說：「即使你很有錢，但是完全不懂得分辨鑽石的真偽，會很容易受騙，多少錢都不夠賠本。我在行內學習了十多年才創業，因為我覺得經驗實在很重要。」

Dilys指出，業內的創業者，絕大部份都是在行內有豐富經驗的人，手頭上已經有固定的

客源，並且在行內建立了聲譽和誠信，不怕沒有人提供貨源。由於這行風險高，而且學習時間很長，所以一般創業的人都是真心喜歡珠寶首飾業的，而不是以賺錢為最大考慮。她認為在香港從事珠寶首飾業的好處就是貨源充足款式新穎，基本上世界各地的原料都會輸進香港，省卻到外國入貨的時間。再加上中國內地發展蓬勃，對珠寶的需求甚殷，因此珠寶業仍有發展的空間，前景不俗。



Dilys'Collection的所有首飾基本上均為人手製造，並全部在香港生產。

2007-08年施政報告

香港特別行政區行政長官曾蔭權於10月10日發表了2007-08年施政報告，是第三屆特區政府未來五年的施政藍圖，當中有多項有利商界的政策，現概列如下：

國際金融中心

建設國際金融中心，推動經濟發展，將與十大基建同步進行。金融業是香港經濟發展的重要支柱，特區政府要不斷精益求精，進一步鞏固香港作為國際金融中心的地位。國家經濟的迅速發展和金融業對外開放，為香港金融業的發展提供了前所未有的新機遇。特區政府會繼續加強香港與內地的金融體系的融合，建立「互補」、「互助」和「互動」的「三五」關係。特區政府有信心在中央政府的大力支持下，香港金融市場會更具特色，廣度和深度將得到進一步拓展，香港國際金融中心地位會得到進一步鞏固和加強。

金融市場深化和多元化

特區政府將積極配合內地企業和投資者善用「合資格境內機構投資者計劃」及「內地個人直接對外證券投資試點」參與香港的證券市場；優化市場基礎設施；促進金融中介活動；以及鼓勵金融革新及推出新增金融產品，致力吸引更多海外企業來港上市。

經貿發展

國家「十一五」規劃首次明確表示支持香港發展金融、物流、旅遊及資訊等服務，以及保持香港國際金融、貿易、航運中心的地位。「十一五」規劃肯定了香港的優勢產業，以及香港在國家發展中所擔當的獨特和不可替代的角色。《內地與香港關於更緊密經貿關係的安排》及其四份補充協議已為香港與內地的相互經濟合作奠定良好基礎，而港資企業在內地成功轉型、升級、轉移以及發展品牌，不但有助於國家的整體經濟發展，更會帶動香港服務業的增長，配合「十一五」規劃的路向。

珠三角商轉型

香港企業已努力把握內地市場帶來的龐大機遇。同時，他們也面對前所未有的挑戰，尤其是在珠江三角洲從事製造業務的港資企業。因應內地最近有關加工貿易的政策調整，香港業界須要徹底改變已採用了二十多年的經營模式。香港業界必須作好準備面對這次新挑戰，認真考慮把業務轉型、升級或轉移。

特區政府就此一直與業界緊密合作，以多管齊下的方法，從幾方面處理。特區政府向中央政府轉達業界的關注和對香港經濟影響的評估；向中央建議用其他較彈性的措施來配合調整；與不同省份和業界物色新的營運地點；以及協助業界取得這些地點投資環境的第一手資料。

特區政府並會改善中小型企業資助計劃，協助業界提升生產設備及開拓新市場。至今的努力已經取得一些實質成果；例如，中央政府已決定在繳納台賬保證金方面准許一些新的安排，特區政府對此十分感謝。

公平競爭環境

香港的優勢之一，是為商界提供了一個公平競爭的環境，這對保持經濟活力極為重要。為了維持本港自由及具競爭性的營商環境，特區政府檢討了競爭政策，並就有關的檢討結果於本年年初諮詢了公眾。

雖然公眾普遍對競爭法表示支持，但企業界仍然擔憂這法例可能會對企業，尤其是中小企的正常營商運作，造成負面影響。為了消除這些疑慮，特區政府會在提交條例草案前，公布建議法例的詳細內容供大眾討論和檢視。特區政府的目標是在2008-09立法年度內提交條例草案。

創意之都

創意產業競爭激烈，香港優勢被鄰近地區所侵蝕，如韓國電影、台灣音樂等，內地城市紛紛成立創意產業園，各地旅遊局以創新方法推銷城市形象品牌，吸引遊客。特區政府認為未來五年香港的創意產業需要加快發展，否則優勢不保。財政司司長及其下的商務及經濟發展局將會主理香港創意產業發展計劃，與有關政府部門、非政府機構及專業團體聯手策劃，制訂今後的總策略、配套設施及人才培訓等。

特區政府希望剛公布的西九文化區計劃會成為香港文化創意產業發展的龍頭，帶動香港創意產業的發展，同時特區政府需要大量富創意的人才和有鑑賞力的群眾。教育局會推動中小學培育學生的創意、才能及藝術與文化方面的鑑賞能力，並鼓勵大學擴展有關創意、演藝和文化人才的培訓。

在品牌推廣方面，財政司司長會推展有關工作，制訂策略，為「香港品牌」注入新動力，加強宣傳香港作為亞洲國際都會的形象，同時鼓勵及推動品牌產品的發展。

還富於民

減稅
公司利得稅影響政府經常性收入較大，特區政府會採取較審慎的態度去處理，因此會在2008-09年度首先削減一個百分點至16.5%。若經濟表現持續強勁，政府財政狀況又保持良好的話，特區政府會在往後的財政年度考慮對利得稅作進一步寬減。

減差餉
特區政府以每戶最高五千元為限，寬免最後一季差餉。

整份2007-08年施政報告已上載於特區政府網站
<http://www.policyaddress.gov.hk/07-08/chi/policy.html> 歡迎瀏覽。

中小企業發展支援基金資助推廣優質美容服務



香港的美容服務業雖然在亞洲區起步最早，但發展至現在還未能建立一套完整優質服務標準，有見及此，成立了近27年的香港化粧品同業協會獲得工業貿易署的中小企業發展支援基金資助，於2006年成功推出「眾心承諾優質美容服務計劃」，並得到香港消費者委員會為支持機構及行業七個商會協會為合辦機構。整個計劃旨在透過業界力量團結所有同業，攜手承諾推動標準化及專業化的服務操守，令顧客安心使用本地的美容服務。當中的各個重點項目均獲得業界朋友鼎力支持，身體力行推動優質美容服務。

「眾心承諾優質美容服務計劃」重點項目摘要：

2006年	10 - 11月	進行有關本港美容業界的「全港美容服務消費者意見調查」，透過街頭訪問以了解女性的消費行為，以及對現時美容業界表現的看法。
	11月15日	「全港美容服務消費者意見調查」報告發表暨記者發佈會。
2007年	1 - 4月	舉辦了8個焦點小組，包括4個由消費者參與的焦點小組、4個由業界人士參與的焦點小組。拜訪了10間先導公司，由先導公司負責人分享經營心得及成功之道。
	1月	進行「培訓影片拍攝」及「美容專業手冊諮詢大會」，旨在提升同業的專業水平、生意及營運效率、服務質素。
	3月	製作《業務管理手冊》、《營運管理手冊》及培訓光碟。
	3月21日	舉辦「3.21美容業界宣誓大會」暨「眾心承諾優質美容服務計劃研討會」，出席的業界人士接近220人，場面熱鬧。
	5 - 7月	推出「致勝工作坊」，為同業制定一套完善的標準化系統，積極提升業界的服務水平及專業操守。



「眾心承諾優質美容服務計劃」獲得了空前的成功，在2006年亞太美容展公佈詳情，得到國際行業傳媒廣泛的報導，鄰近地區如澳門特別行政區亦以此為借鑒，建立「誠信店」項目，計劃之最後階段亦與「香港理工大學企業發展院」合作舉辦大學學分制的銜接課程，現在香港化粧品同業協會正積極籌備第二階段的「優質美容服務」的認證計劃。

本文資料由香港化粧品同業協會提供，該會的聯絡資料如下：
電話：(852) 2366 8801
傳真：(852) 2312 0348
地址：香港九龍山林道46-48號運通商業大廈308室



中小企業市場推廣基金 資助中小企業拓展市場

中小企業要在競爭激烈的營商環境下經營，必須積極開拓市場。其中一個有效途徑，是透過參與展覽會或商業考察團等推廣活動，提高公司的知名度及品牌，將產品或服務推介給海外買家。不過此類活動的開支，對資金緊絀的中小企業可能難以負擔。為幫助這些中小企業走出第一步，政府設立了「中小企業市場推廣基金」，提供現金資助。

自「中小企業市場推廣基金」於2001年設立至今，工業貿易署已批出超過48 000多份申請，提供資助款額高達港幣8億7百多萬元，而受惠中小企業則超過19 000家。

中小企業參與聯絡外地客戶的商業考察團、本地或外地舉行的商品展銷會，均可申請基金資助。每宗成功申請的資助上限為30,000元，或資助項目開支總額的50%，以金額較低者為準。申請次數不限，但每家中小企業的累積資助總額上限為八萬元。

可獲「中小企業市場推廣基金」資助的開支項目，包括：

1. 主辦機構收取的參展費，例如展覽會的攤位租賃費，或考察團的團費
2. 攤位建築及裝修費
3. 在場刊內刊登廣告及/或製作只供有關活動使用的宣傳刊物的費用
4. 企業東主及/或香港僱員由香港前往舉行活動的外地城市的來回交通費
5. 企業東主及/或香港僱員在外地活動期間的住宿費



中小企業只需在出口推廣活動完結後60天內遞交申請表格和有關證明文件。在正常情況下，工業貿易署會在30個工作天完成審批，並隨即以支票發放資助金額。

十月是本港展覽業旺季，多項大型鐘錶展、電子產品展、時尚首飾及配飾展等已相繼舉行，正是中小企業忙於開拓市場的時候。完成這些活動後，各位中小企業東主在跟進新買家及訂單的同時，請不要忘記在限期內提交「中小企業市場推廣基金」申請，以獲取需要的資助。

查詢

網頁：www.smefund.tid.gov.hk
 電郵：emf_enquiry@tid.gov.hk
 電話：2398 5127
 地址：彌敦道700號工業貿易署大樓
 四樓中小企業市場推廣基金組



支持公平營商、 保護奧林匹克運動的知識產權

香港很榮幸獲選為2008年奧運會及殘疾人奧運會馬術項目的協辦城市。香港能夠獲得這個千載難逢的機會，支持北京主辦2008年奧運會及殘疾人奧運會，實在深感光榮。

舉辦奧運會對主辦城市而言是一個重大考驗。在全球層面而言，國際奧委會須調撥龐大資源舉行夏季及冬季奧運會，讓世界各地運動員公平及平等地比賽，這必須從官方奧運市場開發合作計劃獲得財政支持才能成事。

奧運知識產權及有關詞句

例子包括：

- 五環
- 奧林匹克格言（更快、更高、更強）
- 奧林匹克詞語（奧林匹克、奧運、奧運會、北京2008）
- 奧林匹克會歌
- 北京奧林匹克標誌
- 福娃、圖標
- “同一個世界，同一個夢想”等口號
- 活動主辦者製作的宣傳錄像
- “夏季運動會”、“北京2008”等語句

香港致力維護奧運知識產權，以及官方贊助商的權利。為達到這個目標，我們必須—

- (a) 保護奧運知識產權，免受不當使用及侵犯；
- (b) 防止第三方意圖直接或間接與奧運會產生關連，以期無需支付贊助費而讓人認識和獲取利益。

香港商界在奧運年應負的責任

香港商界應採取以下行動，支持2008北京奧運會，響應公平營商：

- (a) 不在你的貨品、產品包裝及印刷商業物品上使用任何與奧運有關的元素，例如奧運標誌／標誌／詞語；
- (b) 在公司服務方面不使用任何與奧運有關的元素，例如奧運標誌／標誌／詞語；
- (c) 公司宣傳、銷售及市場開發活動期間不使用任何與奧運有關的元素，例如奧運標誌／標誌／詞語；
- (d) 不售賣、進口或出口任何使用奧運有關元素的產品；以及
- (e) 不生產或售賣附有奧運標誌／標誌／詞語及其他有關材料的產品。

公平營商

在香港營商的人士必須清楚知道，根據規定，我們不得舉辦任何不公平地與奧運會聯繫起來的宣傳活動。我們必須遵守該規定，以履行根據奧林匹克憲章香港須負的責任，並確保北京可全面履行身為2008年奧運會主辦城市應當承擔的責任。在這方面的一般守則是：除非你是北京2008年奧運會的市場開發夥伴或贊助商，否則不得利用北京2008年奧運會作為市場開發工具。

除非你是奧運會的市場開發夥伴或贊助商，否則—

商品

- 不得發出或接受製造、進出口或售賣會侵犯奧林匹克知識產權的商品的訂單。發出或接受這類訂單即屬違法。
- 如果你是奧運會的市場開發夥伴或贊助商，你才可就本身的業務使用奧運會商品或門票。

廣告宣傳

- 不得借助奧林匹克知識產權來宣傳或推廣你的貨品或服務。借助奧林匹克知識產權來宣傳或推廣你的貨品或服務即屬違法。
- 不得籌辦、宣傳或贊助以奧林匹克為主題的比賽。
- 不得以奧運會商品或門票作為商務贈品或比賽獎品派發給他人。
- 不得訂立包含奧林匹克字眼或標誌的商業名稱、域名或網站。
- 避免發表賀詞或舉辦慶祝活動，使你的業務與奧運會項目或運動員的成績聯繫起來。
- 不得借助奧運會運動人物或項目的圖像來推廣業務。

進一步資料

倘若你計劃進行一些活動時擔心會侵犯奧林匹克知識產權，我們建議你先徵詢獨立法律意見。

如欲知道更多有關北京2008年奧運會和在香港舉行的奧運會馬術項目的資料，請瀏覽網頁www.beijing2008.cn及www.equestrian2008.org。

淺談《非應邀電子訊息條例》

香港的電訊設施發達，個人電腦、互聯網和流動通訊服務極為普及，通訊成本亦比其他國家低廉，這些因素令業界樂意採用電子通訊作為促銷渠道。但這些優點亦可能適得其反，令收訊人在無可選擇的情況下收到大量商業訊息，相信大家也曾受到這些訊息的滋擾。

為了尊重收訊人拒絕接收商業電子訊息的權利，同時又保留合法電子促銷在香港繼續發展的空間，政府已經制定《非應邀電子訊息條例》（《條例》）及《非應邀電子訊息規例》（《規例》），並分兩個階段實施，以遏止非應邀電子訊息的問題。

有關非應邀電子訊息的法律文件共有三份：

- 第一份是作為主體法例的《條例》
(全文見於http://www.legislation.gov.hk/blis_ind.nsf/CurAllChinDoc?OpenView&Start=590&Count=30&Expand=590.1#590.1)。
- 第二份是作為附屬法例的《規例》，訂明附加在商業電子訊息中的發送人資料及取消接收選項須符合的條件
(全文見於<http://www.gld.gov.hk/egazette/pdf/20071123/cs220071123108.pdf>)。
- 第三份是電訊管理局局長就《條例》的適用或實施提供指引的實務守則，經過公眾諮詢，已於十一月底於電訊管理局網站公佈。

規管範圍及機制

《條例》規管商業電子訊息，而「商業電子訊息」需具備以下三項特性：

- **有商業目的**
宣傳、推廣或要約提供任何貨品、服務、商業機會或機構；
- **有香港聯繫**
包括由本港發出或發送至本港；
- **經由公共電訊服務發送至電子地址的任何形式訊息**
例如預先錄製的話音或視像訊息、傳真、電郵、短訊或多媒體訊息等。

即使符合以上三項特性，某些電子訊息亦可獲不同程度的豁免（詳情見《條例》附表一），例如人對人的即時通話便不受《條例》規管。另外，因應收訊人的要求而發送的訊息，雖豁免受《條例》第2部規管，但發送人仍須遵守《條例》第3部及第4部的規定。

《條例》採用了「選擇不接收機制」，意指收訊人若沒有表示不希望接收訊息，發送人只要符合《條例》的某些規定，仍可向收訊人發出商業電子訊息。另外，電訊管理局將設立「拒收訊息登記冊」，市民可在拒收登記冊登記其固網電話、流動電話及傳真號碼，以通知所有商業電子訊息的發送者不欲收取受《條例》規管的訊息。

第一階段規管不正當的發送手法

《條例》會分兩個階段實施，第一階段已於今年六月一日生效，以規管使用不正當手法發送商業電子訊息予大量收訊人的行為，例如使用地址收集軟件蒐集電子地址，或使用自動化方法取得電子地址，繼而向這些地址發送商業電子訊息（《條例》的第3部）。另外，第一階段亦禁止利用詐騙及其他非法方式傳送多項商業電子訊息（《條例》的第4部）。

在這些不當或詐騙手法中，部份為濫發訊息者賴以隱瞞或假冒身份的技術，例如入侵他人電腦以發送商業電子訊息。中小企雖然鮮有涉及這些行為，但仍應留意《條例》第3部關於電子地址來源的規定，例如市面上一些聲稱載有大量已獲得收訊人同意的電子地址資料光碟，可能是經由地址收集軟件蒐集而成。在購買或使用這些地址清單之前，業界應採取合理預防措施，確保這些地址清單是經由正當手法蒐集而成，或已取得電子地址使用者的同意。關於第一階段的詳細資料，請參閱

<http://www.ofta.gov.hk/zh/uem/faq.html>。



第二階段確立「選擇不接收機制」

政府建議《條例》的第二階段與《規例》同時於今年十二月二十二日開始生效。第二階段目的為確立「選擇不接收機制」，規定商業電子訊息發送人須遵守以下六項規則（《條例》的第2部）：

1. 在訊息中提供準確的發送人資料；
2. 在訊息中提供取消接收選項；
3. 獲發送取消接收要求後不得向有關地址發送商業電子訊息；
4. 除非已獲得收訊人的同意，否則發送人不得向列於「拒收訊息登記冊」的電話或傳真號碼發送商業電子訊息；
5. 商業電郵訊息不得使用具誤導性的標題；及
6. 如透過電話或傳真號碼發送商業電子訊息，不得隱藏來電線路識別資料。

業界應留意「拒收訊息登記冊」將在《條例》的第二階段生效後分階段推出。有關登記冊的詳細資料，請瀏覽<http://www.ofta.gov.hk/zh/uem/dnc.html>，而業界亦可於示範網站嘗試下載登記冊資料的樣本。電訊局稍後會接受業界申請使用登記冊，接受申請時間表及申請手續將於電訊管理局網站www.ofta.gov.hk公佈。

此外，業界可以採用收訊人比較接受的「許可式行銷」手法，更有效地利用電子媒體接觸目標客戶。「許可式行銷」是指得到收訊人的同意後才向他們發出商業電子訊息。由於雙方已有初步的接觸，客戶收到訊息時不會感到滋擾，一般收效較高。業界還須留意，在得到收訊人同意的情况下，發送人雖可向列於「拒收訊息登記冊」的收訊人電話/傳真號碼發送商業電子訊息，但仍須遵守其餘的商業電子訊息發送規則，包括提供準確的發送人資料及取消接收選項，以保障收訊人拒絕接收商業電子訊息的權利。

《條例》的罰則：

- 違反發送商業電子訊息的規則（《條例》的第2部）；對於初次違反這些規則的人士或機構，電訊管理局局長會發出執行通知，如不遵從執行通知，第一次定罪最高罰款港幣10萬元，第二次及其後定罪，最高罰款50萬元。
- 使用不正當手法發送訊息予大量收訊人的行為（《條例》的第3部）：最高罰款港幣100萬元及監禁五年。
- 與傳送多項商業電子訊息相關的詐騙及其他非法活動（《條例》的第4部）：最高罰款為由法庭設定的無上限罰款及監禁十年。

另外，蒙受損失的收訊人亦可循民事訴訟向發送人追討賠償。

《條例》的進一步資料

電訊管理局網站

<http://www.ofta.gov.hk/zh/uem/main.html>

已備有《條例》及《規例》全文、業界指引、常見問題及有用連結，希望能幫助業界加深對《條例》的認識。



「商舖透視」

中小企業研討會

專家為你分析一籃子租舖問題

香港寸金尺土，店舖租金高昂，往往佔中小企業經營成本一個很大的比重。因此選擇一個合適的商舖創業或配合業務的營運和發展對生意的成敗十分重要。究竟應該揀地舖？商場舖？或是樓上舖？如何選擇人流旺、位置好、租金合理的舖位？所經營的業務有否違反大廈公契？是否能夠成功申請牌照？當中大有學問。

有見及此，SUCCESS於2007年1月5日主辦「商舖透視」中小企業研討會，邀請了美聯工商舖行政總裁黃子華先生及領匯管理有限公司租務規管助理總經理江寶欣女士，為大家分析最新商舖租賃市場的走勢、分佈、特色、租金，以及租舖時需注意的事項。

核心區商舖市場現況

擁有逾20年工商舖物業租售代理經驗的黃子華預期，今年核心區（包括銅鑼灣、尖沙咀、旺角）平均商舖租金約上升10-15%，非核心區則上升5-8%。整體市值租金回復到2005年第三季水平，即等同當時由內地自由行和迪士尼樂園開幕帶動的消費熱潮，對比今日市況亦不遑多讓。

以銅鑼灣區為例，呎租與去年同期比較上升1.3%，如商舖面積1000呎，即月租要38萬元，平均呎價約為385元，當然核心區內亦有商場舖因為缺乏人流，而出現比非核心區更平的呎租。商場舖的呎價視乎位置、人流、業主取態及租客性質而定，可以低至數十元及高至數百元。近年地舖供應已經「買少見少」，商場舖成為新興主流，而上樓酒吧和咖啡室，估計銅鑼灣區內也約有100間。

中小企選舖須知

黃子華指出本港的經濟面對多項利好因素，如港元貶值，利息下調，資金上漲，政府擱置銷售稅及自遊行政策的全面落實等；為中小企業製造了無限商機。

不過，中小企業亦需留意在供求關係的拉鋸下，商舖租金不斷攀升會令經營成本增加，計算所能承受的租金預算至為重要。他提議租金開支佔營業額的比例需維持在15%至20%的合理範圍，如每月做100萬元生意，租金便不應多於15萬元至20萬元。

在選擇租用哪類商舖時，需留意外在與內在兩大因素。外在方面，地區及街道的環境，如所屬地段之人流、消費力、消費群

類型，是做寫字樓客，或是住宅客？了解附近的店舖群，是同類型店舖集中的成行成市，還是要做獨市生意？當心目中有助的舖位後，便要看看舖形及舖面的闊度是否切合自己所經營的業務需要，通常樓底高、沒有柱位、門面大的舖位都屬於「筍舖」。

內在方面，商舖經營某些特定行業，需要符合技術上與法例上的要求才能開業，好像經營飲食業，需向食環署、消防處等部門申請相關牌照。如單位並不屬於地舖，則有更多事項需要留意，如單位的負重量、有沒有違例建築工程、走火通道、自來水、洗手間設備、排水系統如隔油池、通風系統、電力供應等是否適合經營零售或飲食。此外，若商舖位置直接位於學校、幼兒中心、安老院下一層的物業等，大多不獲發牌。

租舖前須查閱地契或公契

黃子華重申，租用商舖之前，需要查閱地契、入伙紙或大廈公契，了解物業用途規定及限制，留意存倉與閣樓的設施有沒有違例，招牌位是否霸佔得來，有沒有牽涉訴訟之中，有關商舖若是按揭物業，有沒有取得銀行同意書等。他舉例說，有些地契規定不能租用作酒吧、旅館，有些大廈公契規定只能做電腦產品，若中小企要開時裝店，便有抵觸。

他舉例說在觀塘工業區和長沙灣工廠大廈開業的開倉舖，大部份都違反原有土地用途，除了某些工廠的地下陳列室外，如要改作零售商舖，須補地價，或每季交付俗稱「容忍費」的物業豁免書年費，每呎約需補償平均18元，中小企必需留意有關法例。

此外，如租用樓上舖的話，牽涉的問題則更多，一般亦較難獲政府發牌。坊間常見的一樓咖啡室、二樓髮型屋、三樓私房菜等，多屬違法。中小企選擇樓上舖需特別注意大廈設備及配套设施，如是否提供外牆或地下大堂廣告位，向街一面若改裝為落地玻璃，其設計、厚度需符合規格，由合格工程師核實。

商場舖配套管理較完善

研討會上的另一位講者江寶欣表示，中小企不妨考慮以商場舖作為生意的起點。租賃商場舖的好處是管理公司會嚴選租戶組合，以平衡租客的利益，加上統一管理，可提高服務水平、配套設施，以及附加推廣宣傳等，有助中小企的業務發展。

以領匯為例，大部分地鐵及火車站沿線均有據點，估計全港約有4成人口都住在附近。它們將全港分為6大區域，每區有20多個公共屋邨商場，共151個零售物業，約有9200個獨立租客。

江寶欣提醒中小企，租賃屋商場舖或私人發展的商場舖，同樣需要留意舖面能否改裝、租金比率、人流和商場主題概念等。如翻新後的將軍澳厚德商場，位置接近坑口地鐵站，也有天橋直通東港城，人流明顯增加。租戶組合重整後以飲食為主題概念，吸納了不少大型食肆，現時飲食業的比例高達45%，也間接帶旺了其他租戶。

租賃領匯商場舖的方法有二，分別是留意「招標通告」或「直接洽商」，前者會在空置商舖開門張貼海報，或留意每月在經濟日報、星島日報和成報刊登招標通告，以及網站登錄。至於直接洽商，可到6大區域的分區辦事處查詢，或於網頁下載租務建議表格，填寫業務資料和初步裝修計劃建議書，交回領匯管理公司評估，之後便會推介合適的商舖，最後洽談租金。

結語

租舖時要注意的地方繁多，擬定租約時如有自己的代表律師、或找具信譽的地產代理接洽，較有保障。中小企如對申領商業牌照有疑問或在資金預算遇到困難，歡迎使用SUCCESS的「創業資訊服務」
(地址：九龍旺角彌敦道700號工業貿易署大樓閣樓；
電話：23985133)，或登入SUCCESS網站
(www.success.tid.gov.hk) 查詢。

選旺舖六大考慮

- 1 經營生意切合周邊人口、年齡組合的需求
- 2 工作人口的比例，平均收入和支出
- 3 區內同類型商舖的競爭
- 4 租金水平與位置、人流、門面等
- 5 有關商舖裝修、改建的自由度
- 6 管理公司或業主的嘍囉、推廣手法和增值功能

讀者如欲重溫整個研討會的內容，可到工業貿易署大樓閣樓參考圖書室查看有關影像光碟。

「問問專家」

業務諮詢服務

工業貿易署中小企業支援與諮詢中心 (SUCCESS) 為中小企朋友免費提供了一項有關營商的諮詢服務 - 「問問專家」業務諮詢服務。

這項服務是SUCCESS與超過90個政府部門、工商組織、支援機構、專業團體及私人機構合作，為遇到創業和營商疑難的中小企業，安排約見顧問專家，免費提供業務諮詢服務。現時，我們提供24個諮詢類別，包括市場推廣、中國商貿、會計財務等。

「問問專家」業務諮詢服務自推出以來，深受中小企朋友的歡迎，以下是使用過這項服務的中小企朋友，所留下的寶貴意見及讚賞：



Very professional and very useful for our business.

Good guidelines and helpful to point out the right directions to succeed.

Good understanding of my problems and very useful suggestions provided. Helpful & professional staff at SUCCESS. Will use the service again!

一個很好的會談，有清楚的指導。

The advisor is very nice, friendly and professional.

The communication with the financial advisor is excellent. The information provided by him is very helpful.

SUCCESS員工非常積極地安排這次諮詢服務，顧問亦十分樂意和有耐性地回答，總括而言十分滿意。

對今天的諮詢安排感相當滿意，由初期諮詢至會談中皆得到適當的協助及寶貴意見，希望貴署能為更多有需要人士服務，本人會推介「問問專家」業務諮詢服務予身邊有需要人士，多謝！

各位中小企朋友你們如有業務上要解決的問題須要專家提供意見，請不要猶疑了，申請「問問專家」業務諮詢服務吧。請進入SUCCESS網頁 <https://www.success.tid.gov.hk/tid/tcchi/bas/bas.jsp> 填妥有關表格。我們會盡快安排顧問專家與你會面。

有問有答

問 我想進口一些小型無線電子配件，例如藍牙耳機、免提裝置、藍牙喇叭及FM轉接器等等，請問需要申請甚麼牌照呢？

答 進口具收發無線電波功能的電子產品(包括藍牙耳機、免提裝置、藍牙喇叭及FM轉接器等)前，必須向電訊管理局申請「無線電商牌照」。詳情請瀏覽該局網頁 http://www.ofta.gov.hk/zh/legislation/other_licence/main.html 或聯絡該局(電話：2961 6333)。

因應不同的產品規格，部份具收發無線電波功能電子產品可能會被歸類為受管制的戰略物品，必須向工業貿易署「戰略貿易管制科」申請「進口許可證」。詳情可瀏覽網頁 http://www.stc.tid.gov.hk/tc_chi/hksarsys/scope.html 或聯絡本署(電話：2398 5587)。

問 我的公司生產節日精品並打算出口到外國銷售，為達到國際產品標準我想知道哪裡可以索取外國的標準細則及要求？

答 創新科技署轄下的「產品標準資料組」為本地企業提供全面的標準相關服務，此外亦提供海外標準細則、技術規例及在香港及其主要貿易伙伴實施的產品安全規定的最新資訊，協助他們在製造、出口和提供服務時符合這些規定，並提高品質及競爭力，詳情請瀏覽網頁 <http://www.itc.gov.hk/ch/quality/psis/about.htm> 或向該署查詢(電話：2829 4820)。

問 我的公司專營珠寶設計、生產及銷售，近期推出了一系列限量版珠寶手飾，可否為其外觀設計申請註冊免受侵權嗎？

答 各種產品的外觀設計均可註冊，包括電腦、電話、鐳射唱片機、紡織品、珠寶和手錶。不過，註冊外觀設計只保護產品的外觀，並不保護外觀設計產品的運作方式。產品的運作方式是受到專利法例保護，電腦軟件則受版權法例保護。知識產權署有更多關於註冊外觀設計的資料，詳細請瀏覽網頁 <http://www.ipd.gov.hk/chi/faq/designs.htm> 或致電2961 6901向該署查詢。

問 我打算開設酒吧，請問需要申請甚麼牌照？

答 除了辦理商業登記及/或公司註冊外，任何人士如有意在任何處所售賣酒類飲品，供顧客在該處所內飲用，必須在經營有關業務前向食物環境衛生署申領「酒牌」。如欲在其佔用的處所內為該會社會員供應酒類飲品，則須申領「會社酒牌」。若果您經營的酒吧有熟食供應則需要另外申請「食肆牌照」。如果你的酒吧有提供卡拉OK設施，則需要申領「卡拉OK場所許可證」。有關詳細資料，請參閱該署之網頁 <http://www.fehd.gov.hk/licensing/guidec.html>。如有任何疑問，請與該署聯絡(電話：2958 0694)。

SUCCESS參考圖書室新書介紹

SUCCESS參考圖書室特別為中小企業及創業人士搜羅各類有關營商資料，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：

- 《港澳與珠三角西部發展 - 掌握發展新機遇》(中文版) - 分析香港、澳門及珠江三角洲西部的發展及商機。
- "Macao Master Tax Guide"(英文版) - 輯錄在澳門成立公司的程序及其稅制。
- 《商業談判最佳實務》(中文版) - 輯錄商業談判的四個步驟。
- 《創業計劃實戰指南》(中文版) - 提供編寫創業計劃書的實用知識。
- 《設計最賺錢的店面》(中文版) - 分享店舖設計的秘訣。
- 《開一間咖啡店》(中文版) - 臚列在香港開設咖啡店的實用知識。

另外，參考圖書室收藏有關營商的視聽資料供中小企朋友親臨觀看，部份最近添置的視聽資料包括有：

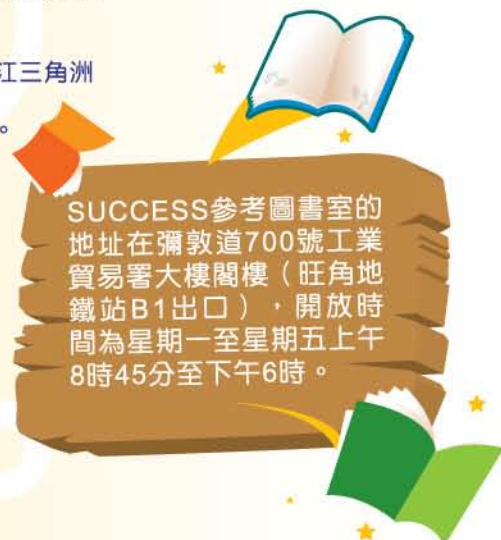
- 中小企業講座暨晚宴聚會：「透視萬變經濟 小企睿智營商」(廣東話) - 著名經濟學家陳坤耀教授講解中小企業在現今多變的經濟環境中的營商智慧。
- 中小企業研討會：「優質顧客服務，企業致勝之道」(廣東話) - 分享實踐優質顧客服務的經驗。
- 中小企業研討會：「高效宣傳必殺技及產品包裝全攻略」(廣東話) - 介紹產品宣傳及包裝的技巧。

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。

中小企朋友可使用參考圖書室內的互聯網連接埠接駁自攜的手提電腦。

「好書推薦」活動

參考圖書室現正舉辦「好書推薦」活動，鼓勵讀者把在SUCCESS參考圖書室讀到而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。



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
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

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

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

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

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

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

《中小企脈搏》由工業貿易署中小企業支援與諮詢中心(SUCCESS)編印，只供讀者作參考之用。我們已力求內容準確無誤，但如有錯漏，工業貿易署概不負責。本刊物的部分資料是由其他機構/人士所提供，如該等資料有任何錯誤、遺漏或失實陳述，工業貿易署概不負責。

本刊物每半年出版一次，屬「非賣品」，在SUCCESS、各主要工商團體及分區圖書館免費派發，讀者如對本刊物有任何意見，請以郵寄、傳真或電郵方式，交回SUCCESS。

地址：九龍旺角彌敦道700號工業貿易署大樓閣樓 傳真：2737 2377 電郵：success@tid.gov.hk
如有任何疑問，歡迎致電2398 5372與甘小嵐小姐聯絡。

未經同意，不得翻印。用作非牟利用途及在翻印本上適當地註明資料出自本通訊者除外。