

中

小

企

脈

搏



工業貿易署

Trade and Industry Department

第十四期

二零零九年十一月



點滴回憶「相」中學

影樓商機多面睇

P.3-4



憑創意

P.5

開拓玩具事業藍海

特別信貸

P.7

保證計劃



工業貿易署

中小企業支援與諮詢中心

Support and Consultation Centre for SMEs

Trade and Industry Department



<http://www.success.tid.gov.hk>

CEPA

2009年度進一步 開放措施



《內地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排》(下稱CEPA)自2004年實施以來，香港企業和專業人員一直積極把握CEPA提供的優惠，拓展內地的市場。到今年八月底，已有超過193億港元的貨物，可以享有CEPA零關稅優惠進入內地。服務貿易方面，我們已經發出超過2,100張《香港服務提供者證明書》，獲發證明書的香港服務企業可以利用CEPA的優惠到內地投資有關服務行業。現時「個人遊」計劃已擴展至49個內地城市，內地旅客以「個人遊」方式到香港旅遊超過4,000萬人次。

CEPA補充協議六



剛於今年五月簽訂的CEPA補充協議六，進一步擴大內地服務業對香港的開放。CEPA涵蓋的服務領域亦增至42個。從今年十月起，內地同意在20個服務領域推行29項開放措施，涵蓋了本地多個具發展優勢的重要行業，進一步以有利條件開拓內地市場，例如：

旅遊：內地赴台旅行團可以過境方式在香港停留。而香港永久性居民中的中國公民亦可取得內地出境遊領隊證，擔任港澳遊及出國遊旅行團的領隊。

金融：香港銀行在廣東省設立的分行，可在省內開設異地支行。香港證券公司可與內地證券公司合資，以最高三分之一的持股比例，在廣東省開設證券投資諮詢公司。

視聽：香港服務提供者可在內地以獨資形式分銷音像製品；國產影片(包括合拍片)的後期製作可在香港進行。

電信：香港服務提供者可在廣東省銷售只限於在香港使用的電話卡。



法律：已在內地設立代表機構的香港律師事務所，可與成立一年的廣東省內地律師事務所聯營。

印刷和出版：香港服務提供者可在內地設立獨資、合資或合作排校製作服務公司，從事圖書的校對、設計、排版等印前工作。

研究和開發：這是個新增的服務領域。香港服務提供者可在內地設立獨資企業，提供自然科學和工程學的研究和實驗開發服務。

推動專業人員資格互認



《補充協議六》也鼓勵專業人員資格互認或作技術交流，有關措施涵蓋會計、建築、房地產及印刷領域。在醫療領域下，香港藥劑師

可在內地考試和註冊。這些措施將為業界開拓更大的發展空間，也有助提升兩地業界的專業水平。

廣東省服務業先行先試

近兩年，服務業先行先試是CEPA的亮點。《補充協議六》的部分開放措施，是以試點形式在廣東省「先行先試」，連同補充協議五，一共公布34項以廣東省為試點的開放及便利化措施，涵蓋法律、建築、醫療、旅遊、電信、銀行、證券及鐵路及運輸等21個領域，涉及多個香港重要

產業，對促進粵港兩地的服務業合作，及推動整個區域的經濟發展有非常積極的意義。



推廣及支援CEPA措施

特區政府的下一步工作，是要確保CEPA及廣東省先行先試開放措施的有效落實。事實上，特區政府對推動及深化CEPA一直不遺餘力。我們致力為業界提供資訊和協助，包括CEPA專題網頁、按行業分類的服務業資料庫、內地的法律法規資料和營商資訊等。

我們還不時舉辦CEPA研討會，邀請內地經貿官員為港商介紹內地最新的經貿政策，例如我們於2009年9月23日與國家商務部及廣東省人民政府聯合主辦《落實CEPA及服務業先行先試宣講會》。中央部委和廣東省人民政府超過一百人參與宣講會，包括十四個中央部委、十九個廣東省部門和珠三角多個城市的領導。他們詳細介紹了CEPA補充協議六的開放措施（特別是廣東省先行先試的措施）和有關實施方面的配套安排。通過小組研討及答問環節，即場解答了不少業界對落

實CEPA的查詢，使業界更能掌握開放措施的具體內容和配套安排，以作出合適的部署。宣講會吸引約四百人參加，當中大部分是香港商界及專業人士。

在內地方面，近年中央和省市政府也致力簡化外商投資審批過程，把部分審批權下放至省級甚至地級主管部門，以提高效率。此外，內地已設立「落實CEPA示範城市」，廣東省的落實CEPA重點城市（包括廣州、深圳、珠海、佛山、東莞），設有CEPA綠色通道，為香港工商界投資內地提供更便捷的服務。

我們會繼續與內地就進一步擴大和深化CEPA積極磋商，商討進一步加大力度開放重點服務行業，為業界爭取更多商機。與此同時，我們期望香港企業能好好把握時機，以自身的優勢、國際的視野，充分發揮CEPA的潛力和發展的空間，去開拓內地的市場。

CEPA服務行業

會計	醫療及牙醫
廣告	專利代理
航空運輸	攝影
視聽	印刷
銀行	專業技術人員資格考試
建築物清潔	公用事業
計算機及其相關服務	鐵路運輸
會議及展覽	房地產及建築
文娛	與科學技術相關的諮詢服務
分銷	研究和開發
環境	證券及期貨
貨代	與採礦相關的服務
個體工商戶	與管理諮詢相關服務
信息技術	社會服務
保險	體育
人才中介機構	倉儲
職業介紹所	電信
法律	旅遊
物流	商標代理
管理諮詢	筆譯和口譯
市場調研	運輸 (包括道路貨運/客運及海運)

查詢

歡迎瀏覽工業貿易署CEPA專題網站 (http://www.tid.gov.hk/tc_chi/cepa/index.html) 下載有關CEPA資料，該網站提供CEPA各個範疇的開放內容和實施細節，包括「CEPA服務業資料庫」，載列不同行業在內地申請開業的程序和要求。我們亦提供多條查詢熱線，處理各類有關CEPA的疑問：



一般查詢：2398 5667

貨物貿易— CEPA原產地規則、申請CEPA原產地證書及工廠登記：3403 6432 / 2398 5531

貨物貿易的一般查詢：2398 5676

申請《香港服務提供者證明書》：3403 6428

點滴回憶「相」中尋一

影樓商機多面睇

為留住美好的一刻，特別是具有紀念價值的人生階段如結婚、懷孕、嬰兒出生及孩子畢業等，很多人都願意花費到影樓拍攝一輯專業寫真，因而造就了新的商機。這行業的配套要求相對較簡單，主要著重攝影師的專業技巧和與客人的溝通能力，加上近年數碼化攝影已成為主流，專業的數碼攝影器材價錢亦趨向大眾化，中小企要入行似乎不太困難。究竟這個行業是否商機無限？又是否一門中小企創業的良機？

今次我們分別走訪了3家影樓，探討這行業的營商環境及發展空間。雖然3家影樓各有不同的風格和營運方針，目標顧客群亦各異，但它們都以客為尊，每次拍攝都盡量滿足顧客獨特的要求，捕捉他們最美及最精彩的一刻。

旅遊式婚照攝影 過程有如甜蜜假期

新婚伴侶都希望透過美麗婚照留住最動人的一刻，所以都會悉心挑選一家合適的影樓。近年的婚照潮流傾向講求清新格調、浪漫的氣氛，以及展現新人的獨特個性。

「浪漫一生」的營運總監林軍有感普遍的港式婚照大都是在佈景下拍攝，而拍攝方式像影印一樣流水作業，一對對的新人有如倒模公仔，感覺刻板。他個人欣賞台灣著重外景及新人甜蜜故事的拍攝方式，和貼心親切的服務文化，認為在香港有一定的發展空間，於是他在2005年把台灣的「浪漫一生」帶到香港。除了引進上述的新元素外，「浪漫一生」並開發了多個外地拍攝婚照景點，如日本、法國等，以崇尚自然的拍攝手法，巧妙地把拍攝婚照的概念與過程包裝成一對新人的甜蜜之旅；並確保每次外景只會為一對新人拍攝，以捕捉他們最真摯、自然及優悠的一面，務求使每對新人的婚照皆獨一無二，有如量身訂造一樣。結果市場反應十分良好，不但贏得顧客的口碑和支持，亦使公司的業務穩步發展。

「浪漫一生」指出，2005年的時候同類型的婚紗拍攝公司比較少，公司主要應付攝影師的培訓、景點開發和管理上的問題，當中聘請合適的前線客戶服務員最為困難，服務員除了要有耐性和良好的溝通技巧，了解客人的需要外，還要適應該行的營業時間，並且要配合他們貼心親切的營運風格，不能向客人硬銷服務。不過隨著數碼相機的興起和拍攝流程數碼化，他們的營運方式亦經歷變化；傳統菲林攝影很依賴攝影師的經驗和功夫，但數碼化攝影容許即時翻看，使攝影師可以重拍照片而不用增加成本，後期的電腦製作亦使照片的修飾工作變得容易，因而吸引了不少同行加入。「浪漫一生」於是積極探討更有利

的營運方式，並定下公司的發展方向，就是必須緊貼市場脈搏，保持自然攝影風格的優勢，以抵擋同行抄襲。

林軍認為做任何生意都沒有固定的方程式，每個階段都有不同的挑戰。中小企必須無懼競爭，勇於求變，才不會被市場淘汰。所以他現時銳意把生意縱向擴展，開發自己的婚紗品牌，提供一條龍的婚紗及攝影服務。他又表示，影樓生意著實有一定的發展空間，但這行業所需的心思遠較其他行業為多，所以入行前必先要做好準備，清楚定位，才能取得成功。

「浪漫一生」開發了多個外地拍攝婚照景點，把拍攝婚照的概念與過程包裝成一對新人的甜蜜之旅。



「浪漫一生」開發自己的婚紗品牌，提供一條龍的婚紗及攝影服務。

傳統影樓堅持求真 質素溫情打動人心

傳統影樓已成為香港人集體回憶的一部分。六七十年代上影樓拍攝「全家幅」更是一件家庭大事。但隨著年月消逝，傳統影樓都漸漸被淘汰；加上受到一小時沖曬店的衝擊，以及新興的數碼攝影，舊式影樓的經營愈趨困難，不少更被迫結業。「善美影室」的負責人林先生至今仍堅守陣地，堅持以菲林拍攝，人手執相和曬相。

「善美影室」前身是「尖尖影樓」，林先生憶述影樓過往的光輝時刻，都不禁流露出無限的懷念之情。他於影樓工作逾半個世紀，見證不少香港人的重要時刻，由顧客小時候報讀學校的第一幅學生照，到他們結婚及至兒孫滿堂的家庭大合照，他都有份參與其中。他和顧客的關係猶如朋友，令顧客每次光臨都有親切的感覺，這亦是傳統影樓屹立不倒的原因之一。

現時光顧「善美影室」的大多是希望重溫往日回憶的舊客人，或是要求認真和講究拍攝質素的一群。有的家長選擇帶其子女前來影證件相片，全因為欣賞林先生拍攝時的熱誠。他拍攝時絕不馬虎，總會想盡辦法去哄小朋友，捕捉他們輕鬆自然的一面，務求最後的照片令客人滿意。因此客人寧願付出比即時沖印的數碼證件相高數倍的價錢，都要前來捧場。林先生又指出，客人對其作品感到稱心滿意的另一原因，是菲林相片的層次感較重，顏色較柔和，且歷久常新和不脫色。除了專業的沖

戲準市場新機遇 首創室內卡通主題攝影

要捕捉小朋友真摯的成長片段，不少家長都會毫不吝嗇，帶小朋友到影樓拍攝有特色的專業寫真。一般兒童影樓，大都離不開幾個造型佈景，變化不大；服務亦未必明碼實價，顧客很容易會失去預算，或懷疑被濫收費用。「Baby Dreamland」的負責人江錦超就是戲準這個龐大市場，把原本經營廣告拍攝的工作室轉型，改為專注拍攝兒童和家庭相片，以及孕婦照片的場地。江錦超看見市場上缺乏主題影樓，料到引入卡通片場景的計劃會有一定的市場和吸引力，於是集中火力發展Thomas & Friends的兒童拍攝服務，希望突圍而出，結果這個計劃為「Baby Dreamland」開創新的機遇。

「Baby Dreamland」的影樓面積逾5,000呎，是全港唯一擁有Thomas & Friends卡通片攝影主題專利的影樓。它將卡通片的特色故事轉化成可愛精緻的場景，讓小朋友寓拍攝於娛樂，可以輕鬆愉快地享受拍攝過程。江錦超憶述，自己單是為了獲取靈感籌備道具場景，就已把該卡通片看上數十次，務求影區的佈置和卡通片內的一模一樣。他更提供近百件的Thomas服飾供小朋友拍照時替換，並創作精美的相簿和相架等，希望做到盡善盡美。江錦超又絞盡腦汁開拓客源，不斷摸索市場反應和動態，除了將服務介紹給親友外，他亦戮力參加各項展覽會和讓客人參觀影樓實景，並在親子網站上催谷宣傳，吸引了不少新客人，現時市場上對這項卡通主題攝影服務的需求也很穩定。

「Baby Dreamland」又不斷尋找商機，除向大專院校提供畢業照拍攝服務外，亦推出孕婦攝影，為準媽媽留下最美麗、最幸福

曬水準，他還利用黑房技術補救相中人臉上的瑕疵如暗瘡、眼肚，甚至調校相片色彩、光暗等，使相片較有質感，效果亦遠比數碼化的電腦修飾自然，所以其公司被譽為傳統影樓的表表者，的確實至名歸。

當然，舊式影樓要屹立不倒有一定的難度，林先生認為成功之道在於其「人情味」。要令客人感到親切，不要冷冰冰只替客人拍一個照就當完成交易。林先生總結說，專業的攝影技術、良好的溝通技巧和親切殷勤的服務，便是其公司歷久不衰的原因。



林先生認為「善美影室」的成功之道在於其「人情味」和其親切殷勤的服務。

「善美影室」的林先生和顧客的關係猶如朋友，令顧客每次光臨都有親切的感覺。



的時刻。此外，江錦超更會與其他商業機構合作，例如童裝店和兒童教育中心等，互相提供優惠，以推廣「Baby Dreamland」的影樓服務，務求在競爭激烈的市場上佔一席位。最近，「Baby Dreamland」再創新猷，推出上門為客人提供嬰兒拍照服務，父母可以足不出戶，讓拍攝隊伍上門為其嬰兒留影，市場初步反應不俗。

江錦超認為良好的服務和信譽、優質的創作及嚴謹認真的做事態度，都是經營影樓生意的先決條件。除了要給予每位顧客充足的拍攝時間，江錦超亦堅持明碼實價，定時將拍攝場地消毒，令客人安心讓孩子在影樓拍照，以及挑選合適的攝影組合和心愛的相片。提到「Baby Dreamland」的成功秘訣，江錦超認為以心經營最為重要，亦要以客為本，多接受意見。另外，入行者要有一定的攝影知識，了解攝影問題和技巧，才能確保高質素的作品。



「Baby Dreamland」再創新猷，推出上門為客人提供嬰兒拍照服務，父母可以足不出戶，讓拍攝隊伍上門為其嬰兒留影。



「Baby Dreamland」的影樓面積逾5,000呎，是全港唯一擁有Thomas & Friends卡通片攝影主題專利的影樓。

憑創意 開拓玩具事業藍海

Toy2R能夠從十多年前的一家小規模玩具零售店，發展到今天成為世界馳名的創意玩具品牌，其創辦人蔡漢成 (Raymond Choy) 實在功不可沒。Toy2R包辦玩具設計、生產、製作及批發零售的服務，一直推廣『人人都可設計』的意念。公司代表作Qee公仔，由用家自己創作，劃破產品設計、藝術與繪畫之間的界限，令Qee成為具有藝術價值和增值空間的玩具收藏品，賦予品牌一種獨特的生命力。由於成就超卓，Toy2R屢獲殊榮，當中包括「2008年香港工商業獎創意組別大獎」。蔡漢成的成功故事及營商心得，值得香港的中小企業借鏡。



蔡漢成最大的理想和抱負，就是把「香港設計」帶到世界各地，推動其成為國際品牌。

一切從興趣開始

蔡漢成最初收集玩具只為興趣，收藏品愈來愈多，而他亦察覺喜愛收藏玩具的同道中人為數也不少，市場具備發展潛力，於是在1995年創辦了Toy2R (意思解作‘Toy To Raymond’) 玩具零售店，並經常到世界各地蒐集各種新奇特色的玩具售賣，更主動替客人搜尋心儀的玩具，從而擴闊了蔡漢成的人際網絡，為日後成功奠下基礎，並使他於短時間內廣為同行所認識，成為行業先鋒。

成功竅門之一：

洞悉行業前景 積極求變轉型

經營玩具零售店一段時間後，蔡漢成有感同行的競爭漸趨激烈，且同類型的店舖數目亦有飽和之勢，他於是把店舖由旺角遷往外國玩具買手的聚腳地尖沙咀，除繼續本地零售業務以外，亦希望集中發展玩具出口業務，開始建立其事業的藍海。

成功竅門之二：

自創品牌 創新突圍

蔡漢成明白到要於行內持續發展，必先要有獨特創新的意念；1999年玩具業正處於低潮，日本和美國的玩具都缺乏突出的產品。於是蔡漢成另闢蹊徑，建立自己的品牌，設計了一個骷髏頭作為公司的商標。其後並以骷髏頭為藍本，設計了造型獨特及可配以不同配件的玩具Toyer，成功打入了當時沉寂已久的玩具市場。由於Toyer大受歡迎，公司的知名度亦大增，成績令人鼓舞。

成功竅門之三：

創意實用性兼備 與名牌合作共創雙贏

雖初嚐成功的滋味，但蔡漢成並沒有因此停下腳步，他反而再下一城，於2001年創造了Qee系列玩偶，其獨特多變的外形，以及駝背和大小耳朵的擬人化造型，突破了傳統公仔的框框；加上蔡漢成獨創的鑰匙圈專利設計，使Qee成為既實用又特別的精品。

蔡漢成更進一步發揮其無限的創意，將Qee以素體形象示人，也就是指沒有圖案和顏色的原塑料公仔，供各人憑著創意，任意上色和繪畫，把Qee變成一個設計平台，讓用家及收藏家也可以成為玩偶設計師。作品完成後，大家還可拍下照片寄給Toy2R，出色的作品更有機會在其公司的世界巡迴展中展示，或被生產為獨一無二的商品，獲得分紅。市場對這項創舉反應都很正面，不但為Toy2R發掘及網羅了不少新晉設計師，更吸引了多個世界著名品牌與Qee合作設計。蔡漢成突破傳統，成功將Qee由公仔轉型為具藝術價值與增值空間的玩具及擺設，為Qee注入無窮生命力。

成功竅門之四：

重視產品質素 從買家角度出發

蔡漢成認為一件成功的商品除了要有好的設計外，也須要有良好的品質配合。儘管生產成本較高，但他仍堅持生產形象獨特及高質素的原塑料素體公仔。不過，他在追求高品質的同時，亦重視控制生產成本及照顧買家的負擔能力。由於香港地方狹小，難於收藏大量玩具，蔡漢成於是作出大膽嘗試，把8吋的玩偶公仔縮小至2.5吋，生產成本降低了，售價亦可以較便宜，又方便用家收藏，大大增加了顧客的購買意慾。

成功竅門之五：

快人一步 永遠走在前端

當同行一窩蜂趕熱潮設計玩具的時候，蔡漢成就意識到嶄新的設計很快便會被抄襲及模仿，所以他不單與時並進，還不斷革新領先，務求做事快人一步，早著先機。蔡漢成明白到玩具並非必需品，而零售市道亦多受制於經濟周期，所以於2003年結束零售業務，專注玩具設計，並搬到觀塘佔地約6,000平方呎的辦公室，集中精力設計和生產玩具。事實證明了蔡漢成的決定是正確的，在結束尖沙咀門市後，他成功避過了零售市道的低潮，公司未受影響之餘，又能繼續朝著其夢想出發，發展其創意玩具事業。此外，他亦積極開拓新市場，現在已成為多個國家的玩具分銷商，進一步擴大其玩具王國的版圖。

成功竅門之六：

親力親為 努力不懈

現時Toy2R的員工約有十人，蔡漢成不怕艱辛，凡事親力親為，由貨品設計到生產都親自監督並參與意見，不斷吸收經驗，努力改進營運上的不足之處，使公司持續發展，業務穩步上揚。他還找來很多設計師合作，在世界各地舉行玩具展覽，讓更多人認識其公司產品。他亦經常推出設計緊貼潮流的限量版產品，以吸引收藏家及提高其產品的收藏價值。

抱負和願景

未來蔡漢成會繼續生產設計精緻創新、富趣味性及耐看的玩具，並計劃利用公司現有的知名度和逾千款的设计，發展版權商品市場，把Qee延伸至授權商品，擴大銷售市場。蔡漢成表示，他最大的理想和抱負就是推動香港的「創意工業」，使香港的藝術產品設計，有更多創作發展空間，把「香港設計」帶到世界各地，成為國際品牌。



Toy2R與多個世界著名品牌合作，共創雙贏。

中小企業發展支援基金

中小企業發展支援基金是以資助的形式，鼓勵非分配利潤機構(包括工商專業團體、支援組織、研究機關等)推行項目，提升香港的中小企業整體或其個別行業的競爭能力。每個獲批項目最多可獲基金資助200萬元，或該項目總支出的90%，以金額較低者為準。基金全年均接受申請，每所機構每季最多可提交兩份申請。

獲資助的項目的性質可包括調查研究、獎勵計劃、最佳經營守則、研討會、數據庫及支援設施等。以下為最近獲基金撥款資助的一些項目：



走出金融海嘯，再創輝煌“錢”途 — 「再創驕陽」

金融海嘯席捲全球，所有經濟體系幾乎無一倖免。香港經濟以出口為主，所受的衝擊更是史無前例。藉著2003年及2005年獲中小企業發展支援基金撥款資助拍攝電視特輯「廠出驕陽 I & II」的成功經驗，香港工業專業評審局再次成功申請基金，拍攝另一特輯「再創驕陽」，並舉辦三場專題講座，希望透過在大眾媒體播放及一連串相關的宣傳活動，以深入淺出的方法，協助香港中小企走出困境及迎接未來的挑戰。項目預計需時十二個月完成。



協助中小企符合美國消費品安全改進法案要求的全方位支援計劃

去年簽署通過的美國消費品安全改進法案，目的是管制為兒童設計或使用的消費產品所含的有毒有害物質。此法案對出口往美國的香港中小企業影響深遠。香港工業總會聯同香港生產力促進局得到中小企業發展支援基金資助，推出為期十二個月的支援計劃，內容包括舉辦研討會、廠房考察、編製實用指南及設立電話熱線，協助中小企理解有關法案，掌握有毒有害物質處理系統的要點及技巧，藉以保持競爭力。



籌組“香港Q-Mart — 香港優質生活展區”推廣活動，以支援香港企業建立及推廣香港品牌

為推動香港品牌的發展，中小企業發展支援基金資助香港工業總會，於2009年8月在貿易發展局香港潮流精品展中設立「香港Q-Mart優質生活展區」，透過推廣“香港製造”大品牌，支援香港中小企建立自我品牌。



中小企業發展支援基金簡介會

為使業界更了解基金的運作，本署於2009年8月18日下午舉辦了一場簡介會，介紹基金的申請手續及過往成功申請案例。本署助理署長關恩慈女士在會上與參與者分享經驗，講解填寫申請表時所需注意的事項，以協助參加者掌握籌備及填寫計劃書的技巧。當日有超過60位商會、研究機關等代表出席，參加者除於問答環節踴躍發問外，在會後亦向本署職員查詢及跟進申請基金的資料。



查詢

如對中小企業發展支援基金有任何查詢，歡迎聯絡基金秘書處(電話：2398-5125或2398-5128，電郵：sdf_enquiry@tid.gov.hk)，或瀏覽網頁：www.smefund.tid.gov.hk。

特別 信貸保證 計劃

在環球金融海嘯下，香港企業面對流動資金不足的困難，為此政府於去年12月推出一項特別信貸保證計劃，為企業從商業信貸市場取得的貸款提供共1,000億元的信貸保證。其後於本年6月中實施加強措施，作為對香港企業的進一步支援。

特別信貸保證計劃推出後，業界的反應良好，貸款機構批出的貸款數字及金額均顯著增加。有關措施推出至今，已有40多間貸款機構參與。截至2009年10月底，特別信貸保證計劃已批出超過22,000宗申請，批出的貸款額超過540億元，受惠企業達14,000家，當中來自不同行業，包括製造業及非製造業，僱用超過25萬名員工。獲成功批核的申請中，近一成更取得1,200萬元上限貸款額及其中可用作循環貸款的600萬元上限金額。特別信貸保證計劃自推出後運作良好，並能有效地紓緩企業在融資和資金流動方面的壓力，其作用獲得業界充分的肯定。

政府推出了「穩金融、撐企業、保就業」的措施對抗金融海嘯，最近有跡象顯示經濟正開始復蘇。特別信貸保證計劃原定於本年12月31日截止申請，鑑於業界表示仍希望此計劃得以延長，以協助企業把握復蘇的時機及恢復穩步增長。考慮到未來數月的外貿情況可能仍會反覆，政府於10月底宣布延長特別信貸保證計劃的申請期6個月，直至2010年6月30日。計劃中的有關措施、申請條款及方法維持不變。

查詢:

詳情可瀏覽工業貿易署網頁(網址:www.smefund.tid.gov.hk)及下載上述計劃申請書和指引。查詢請致電2398 5132 (特別信貸保證計劃)。

中小企業市場推廣基金的最新情況

中小企業市場推廣基金的資助範圍由2009年6月15日起擴大至包括在合資格貿易網站刊登的廣告。除原有5間展覽籌辦機構的網站外，現時已增多9間貿易推廣機構的網站。中小企業在刊登廣告時，可以有更多選擇以靈活運用15萬元的資助，達到最佳的宣傳效果。最新的合資格貿易網站名單，可參閱工業貿易署網頁（www.smefund.tid.gov.hk）。

從去年3月到今年6月，我們已三度推出加強措施，擴大基金的資助範圍。自加強措施推出以來，申請數目顯著上升。截至2009年10月31日，工業貿易署在20個月內收到破記錄的40,828份申請，較2008年3月之前20個月上升近160%，而當中有關新增的貿易刊物及網站廣告的申請約佔40%，可見加強措施極受中小企業歡迎。



從CEPA的簽署 看—— 《基本法》的生命力！

香港回歸後，按照「一國兩制」保持了原有的資本主義制度和生活方式，根據全國人民代表大會授權香港特別行政區依照香港《基本法》的規定，實行了高度自治12年！根據《基本法》的規定，香港回歸以來，實行有別於內地的法律制度、保持財政獨立、實行獨立的稅收制度、自行制定貨幣金融政策、實行獨立的貨幣制度、保持自由港和單獨關稅區地位，以及與內地往來仍設置邊境管理等等。因而，從經濟意義上看，香港仍然是內地一個離岸的經濟體和離岸的金融中心，並沒有因為與內地的經濟整合而改變其獨立經濟體的本質。

基本法推廣督導委員會委員 高寶齡



《內地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排》補充協議六簽署儀式
Supplement VI to the Mainland and Hong Kong
Closer Economic Partnership Arrangement Signing Ceremony



1 CEPA為香港的製造業和服務業重煥生機提供了機遇：

半個多世紀以來，香港經歷了兩次重要的轉型，使香港逐漸由一個轉口貿易港轉變為以服務業為主的自由港，經濟模式

主要依靠金融投資、港口貿易、旅遊業和進出口為主。香港的弱點是自然資源匱乏，主要依靠內地地區進口，沒有製造業和農業經濟等基礎經濟體的支撐，版圖面積有限，尤其是可用土地不多。因此，香港的經濟發展在經歷了工業化之後進入服務化時代，製造業基本轉移到內地，尤其是珠三角地區。由於香港自身結構調整的不到位，使到香港對珠三角製造業的帶動作用削弱，令珠三角對香港的依賴程度有所降低。失去了製造業支撐的香港服務業，其發展也將失去基礎。中央政府在2003年根據「一國兩制」的國策，與特區簽署了《內地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排》（簡稱CEPA），並於2004年開始實施。CEPA的簽署和實施為香港的製造業和服務業重煥生機，並提供了機遇。香港應把握CEPA的商機，為服務業發展和製造業重新打穩基礎。

享有零關稅待遇的香港貨物總值24.02億美元，關稅優惠額有14.61億元人民幣。(2) 已發出超過2,100張《香港服務提供者證明書》予1,200多家香港企業，讓香港服務提供者以優惠待遇在內地開業。(3) 香港有41家銀行開辦個人人民幣業務，存款總額達530億元。(4) 香港與內地已就證券及期貨、會計、及建築領域下多個專業資格達成互認協議或安排。(5) 內地赴香港個人遊的旅客超過4,000萬人次。(6) 根據特區政府的初步評估，在2004至2008年期間，CEPA服務貿易及個人遊計劃已為香港居民創造了4.3萬個職位。內地個人遊訪港旅客為香港帶來累積584億港元的額外消費收入。(7) 於2008年在香港開設或擴充業務的257家外資公司中，約有22%表示CEPA是促使他們來香港投資的重要原因之一。(8) 根據特區政府的初步評估，在2004至2008年期間，CEPA為香港服務提供者在內地的業務，帶來了累積459億港元的服務收益；同期亦為內地創造了近5萬個職位。根據報章報導：香港回歸前6年與回歸後6年相比，香港與內地進出口總值平均增長從6%躍升至18.4%。於此，香港的GDP年均增長由-1%躍升至6.3%，股票市值年均增長從2.1%躍升至13.4%，商品零售總額年均增長從-5.6%躍升至9.6%，而香港的失業率，亦從2003年的8.7%逐年下降。

CEPA實施近六年，成果漸見，而且影響深遠，據統計，可有八方面的成果：(1) 截至2009年8月底，內地累計進口

由此可見，CEPA的簽署，對香港與內地都是雙贏方案，尤其是加速了珠三角在製造業的共同發展和合作；也為香港的服務業進軍珠三角提供了機會，使企業可以利用金融、營銷、專業服務等優勢，將香港高科技產業與珠三角高科技產業的發展緊密結合，為香港高科技產業的發展打開出路。但從CEPA實施近6年以來的經驗說明：香港的服務業「北上」還需要降低門檻，尤其是在CEPA由貨物貿易轉向服務貿易的階段，市場環境尚需許多配套、制度改革和擴大開放等措施配合，才能竟其全功！

2 金融海嘯下 香港的經濟前景：

在 當前全球金融危機和經濟未穩的情況下，香港這個開放型的經濟體，作為國際金融中心，經濟增長必然受到衝擊，可謂困難重重：經濟

投機加劇了經濟波動的風險、金融業對內地的政策過度依賴、貿易與物流業的離岸化亦存在風險、「消費型」的旅遊模式不可持續、專業服務競爭力不繼……等等。

去年底國務院通過《珠江三角洲地區改革發展規劃綱要》(簡稱《綱要》)，把粵港合作提升到國家戰略層面。今年5月9日，CEPA補充協議六在香港簽署，內地同意再次推出29項市場開放措施，涉及20個服務領域，包括多項在粵先行先試的項目，當中涉及法律、會展、公用事業、電信、銀行、證券、海運及鐵路運輸等。去年廣東實際吸納香港服務投資44.1億美元，大幅增長57.9%，佔全省服務業實際吸納資金的61.9%。儘管我們仍遭受金融海嘯的嚴重衝擊，今年1至8月份，廣東口岸進口香港CEPA項目下零關稅產品的受惠貨值為2.48億美元，關稅優惠達1.30億元人民幣；同期，廣東引進港資服務業33億美元，比去年增加36%。第六次粵港合作聯席會議建立了新機制，將原來的雙首長制升格為雙方行政首腦出面主持的粵港合作聯席會議制度，並在合作聯席會議下設若干專責小組，對各專題合作項目負責研究、跟進、落實。

要發揮和擴大《綱要》對粵港的影響，可考慮以下四點建議：(1) 珠三角地區的港資企業要充分把握時機，利用中央和粵港兩地政府的支持政策，積極拓展內地市場，延伸產業鏈條，逐步實現轉型和升級。(2) 要把推動經濟轉型與創造優質生活掛鉤。(3) 粵港澳三地要合理分工、優勢互補，共同打造大都市生活圈，全面提升區域經濟的運作效率和競爭力。(4) 兩地政府的合作要不斷深化，政府的引導作用不容忽視，特區政府與內地官員的高層接觸也越來越重要。

3 CEPA顯示出 《基本法》的生命力

回 歸前，粵港合作主要停留在民間層面；回歸後，粵港之間的交流日趨頻密，彼此的合作從民間提升

到政府層面，合作的內容、範圍和層次逐漸加大。今年初國務院公佈了《綱要》，並將鞏固香港國際金融中心和航運中心列入其中，而涉及粵港合作的內容多達112處。兩地的工商專業界普遍認為，粵港兩地推進《綱要》的落實，是推進兩地服務業融合的重要時機。

粵港澳合作，可提升香港，壯大廣東，惠及全國。港澳和廣東、大珠三角以至全國不同區域協作，先抗金融海嘯，再及於全國戰略層面。在中央的指導下，粵港澳三地可自主協商，期望在10年內外，做到區域一體化，以崛起成為亞太地區最具競爭力的經濟體。

從實施CEPA接近六年的歷程說明：CEPA的誕生，是落實《基本法》的結果。CEPA打開了粵港合作的大門，而《綱要》則拆除小門，粵港兩方面都「拆牆解綁，開大門」，必能創造機會、促進合作。目前，CEPA在粵先行先試的政策和措施，使粵港合作提升到一個嶄新的台階。由此可見，落實《基本法》，使香港的前途更具活力、更有希望，與時並進，這全歸功《基本法》的生命力和延續發展所帶來的裨益。

2009年9月1日

SUCCESS

參考圖書室

新書介紹



詳細書刊及視聽資料的名單，請瀏覽網址：http://www.success.tid.gov.hk/tc_chi/inf_ser/library/library.html。

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，歡迎讀者親臨閱讀。以下是其中一些推介給讀者的書籍：

- 《開拓中國內銷市場：如何註冊品牌及處理侵權糾紛?》(中文版) - 介紹如何在中國內地為品牌相關的知識產權辦理註冊，並說明知識產權受到侵犯時可採取的行動。
 - 《香港中小企業開放源碼/ Linux軟件應用成功案例及服務供應商指南2009》(中文版) - 提供開放源碼軟件的資訊及服務供應商資料，並分享十六個中小企業成功應用的個案。
 - 《飲食物料手冊》(中文版) - 介紹日常食物的質量及特點，為中小型飲食服務機構提供常用食物規格資料庫。
 - 《埃及 - 商機勃現的北非市場》(英文版) - 介紹埃及的營商環境。
 - 《管人36計》(中文版) - 介紹36種挑選、任用、培養和調動人才的方法。
- 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。部份新增的視聽資料包括：
- **中小企業研討會：轉化逆境致勝之道 (廣東話)** - 介紹創新的思考模式，協助中小企業找出其獨特賣點及市場定位，將逆境轉化為成功的契機。
 - **中小企業研討會：逆市行銷攻略 (廣東話)** - 介紹如何制定更具成本效益的行銷策略，以及利用顧客關係管理系統和電子訊息進行低成本的高效行銷。

SUCCESS免費Wi-Fi無線上網設施

政府Wi-Fi無線上網計劃「香港政府WiFi通」已為SUCCESS安裝Wi-Fi無線上網設施，中小企朋友可在SUCCESS透過Wi-Fi設施，使用自攜的手提電腦免費接達互聯網，詳情可以瀏覽網頁 <http://www.gov.hk/wifi>。

另外，中小企朋友亦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免費上網。

SUCCESS的地址在九龍旺角彌敦道700號工業貿易署大樓閣樓（港鐵旺角站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(公眾假期除外)。

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>

中小企業特別信貸保證計劃

電話：2398 5132
傳真：3690 1767
電郵：spgs_enquiry@tid.gov.hk

中小企業信貸保證計劃

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 5531
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 5133與SUCCESS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。