

目錄

序	i
服務貿易	
劉榮廣伍振民建築師事務所(香港)有限公司	2
恒生銀行有限公司	4
香港希瑪國際眼科醫療集團(中國)有限公司	6
萬誘引力電影公司	8
林李黎律師事務所	10
飛翺控股有限公司	12
貨物貿易	
燕京行有限公司	14
諾科有限公司	16
美心集團	18
高科橋光通信有限公司	20
維他奶國際集團有限公司	22
統計	24



序

《內地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排》(CEPA)是中國內地與香港於2003年簽訂的自由貿易協議。多年來內地和香港採取循序漸進的方式，不斷擴闊CEPA的內容和範疇。

現時，所有符合雙方商定的CEPA原產地規則的香港產品均可享受零關稅優惠進口內地。CEPA《服務貿易協議》在2016年6月實施後亦基本實現兩地服務貿易自由化，為香港服務業及專業人士開拓龐大的內地市場。

香港的業界憑藉廣闊的國際視野、卓越的專業水平、豐富的管理經驗和優良的生產和服務質素，一直緊握CEPA帶來的機遇。我們邀請了不同領域的持份者分享他們善用CEPA發展內地市場的寶貴經驗，其中我們可以看到：

開拓內地專業服務市場

合資格的香港專業人士，例如建築師、律師及醫生，可以透過CEPA在指定的內地省市註冊執業、開業，或與內地事務所以合

夥或聯營等模式經營。事務所可以直接參與內地的項目設計，或與內地合夥人分擔經營成本，並分享利潤。

完善內地業務的發展佈局

早年已進軍內地的香港企業，透過CEPA在擴展內地的業務方面也取得新的突破，例如港資銀行可以在廣東省內開設異地支行、成立合資證券投資諮詢公司和合資基金管理公司。提供增值電信服務的港商亦可以透過CEPA的最新措施，申請把內地業務轉為獨資企業。

配合升級轉型策略

港商可利用CEPA的零關稅優惠開拓高檔產品市場，既可鼓勵本地廠家留港發展，又可以較具競爭力的價格向內地提供優質的產品。亦有外資以香港為亞洲區總部，享用CEPA的零關稅把產品進口內地，以較有競爭力的成本在港研發不同產品。

突顯「香港製造」

CEPA的零關稅安排，大大減低了產品供應內地市場的成本，並把香港新出品引進內地。這不但為消費者提供更多選擇，企業還可利用「香港製造」的優勢在品牌推廣上贏得口碑。

推動創意產業

香港與內地合拍的影片視為國產影片在內地發行，CEPA對香港電影進口內地不設配額限制，並放寬了中外合拍片的模式。香港

的電影公司可以盡取兩地所長，以經驗豐富、技術水平優秀的香港電影從業員結合內地的資金和市場。

締造互惠雙贏的兩地經貿合作

CEPA 的優惠措施不單有助香港業界早著先機、進軍內地市場，同時也有助內地引進高素質、高水平的香港專才，提升內地服務業的競爭力，例如有香港眼科醫療集團通過 CEPA 在深圳開設專科醫院，並培訓國際水平的專科醫生。

CEPA 一直協助香港企業開拓龐大的內地市場，同時促進兩地長遠的經濟發展。展望未來，「十三五」規劃提出要加大內地對香港開放的力度，推動 CEPA 升級。特區政府會積極與商務部推展 CEPA 的工作，支持「一帶一路」及粵港澳大灣區的經貿發展，為業界爭取更多商機。讓我們一起繼續努力開創未來，也希望我們在日後可以參與和分享您的成功故事。

工業貿易署署長
甄美薇



序

2003年，內地與香港簽署了《關於建立更緊密經貿關係的安排》(CEPA)。這是中國國家主體與其單獨關稅區之間簽署的自由貿易協議。它既是內地第一個自貿協議，也是香港的第一個自貿協議。從2003年簽署至今，CEPA已經走過了十幾載春秋。回想十幾年前，CEPA簽署的情景仍歷歷在目。那時，我們剛剛經歷了亞洲金融危機，兩地經貿交流面臨著許多新的挑戰和新的機遇。CEPA的簽署和實施為在「一國兩制」條件下，加強兩地的經貿往來做出了制度性安排，為兩地合作發展注入了新的動能。

十幾年來，CEPA每年都在向前推進，陸續簽署了10個補充協議，以及《關於內地在廣東與香港基本實現服務貿易自由化的協議》和《服務貿易協議》。通過CEPA，內地對香港的開放程度不斷擴大，並始終保持著內地對外開放的最高水平。

在貨物貿易領域，從2003年內地對原產香港的273種產品實施「零關稅」，到目前內地對所有符合原產地規則的香港產品實施「零關稅」，雙方已全面實現自由化。在服務貿易領域，從2003年內地對香港的18個領域採取了41項開放措施，到目前雙方已

基本實現自由化，在融資租賃、會議展覽、建築工程、公路運輸等62個服務業部門對港完全實現了國民待遇，其他服務部門除少量限制性措施外也均實現了國民待遇。在貿易投資便利化方面，內地與香港在貿易投資促進、產業合作、知識產權保護等10多個領域加強合作。兩地的金融合作、旅遊合作、專業人士資格互認工作也不斷地深化和拓展。通過高水平開放，CEPA為香港企業和專業服務者打開了內地廣闊的市場，提供了更低准入門檻、更廣業務範圍和先發優勢，大量香港專業人士進入內地，突破了本地市場需求不足的限制，為產業發展提供了長遠支撐。

《CEPA成功故事》既是對CEPA的回顧，也是對CEPA開放惠及香港的成果展示。它向我們介紹了內地對香港在金融、醫療、法律等香港具有競爭優勢領域的成功實踐。下一步，內地將根據「十三五」規劃的部署，加大對香港開放力度，落實《投資協議》和《經濟技術合作協議》，推動實現CEPA全面升級，支持香港參與「一帶一路」建設和粵港澳大灣區建設，為香港經濟發展提供更廣闊的空間。

讓我們共同努力，並肩續寫CEPA新的成功故事！

商務部台港澳司司長
孫彤

成功故事



公司於廣東開設了事務所除可參與項目設計，亦帶來品牌效應，有利公司長遠發展。

建築及相關工程

劉榮廣伍振民建築師事務所 (香港)有限公司

建築師好比城市面貌與靈魂的塑造者，在內地急速的城市化過程中扮演著舉足輕重的角色。劉榮廣伍振民建築師事務所透過CEPA，於2014年獲內地住房和城鄉建設部批准在廣東省成立甲級建築設計事務所。董事張光穎認為香港有大量經驗值得內地同行借鏡，容許港資事務所在內地

設點，可加強交流，提升行業整體質素。

辛勤耕耘 成果共享

張光穎回顧在CEPA出台之前，香港的建築師事務所只能以顧問形式在內地提供諮詢服務，對項目的參與程度較低。現時約有四百多名香港建築師透過資格互

認，取得內地一級建築師專業資格。CEPA允許取得內地一級建築師資格的港人註冊成為內地甲級建築設計事務所的合夥人。

張光穎表示，「公司於廣東開設了事務所除可參與項目設計，亦帶來品牌效應，有利公司長遠發展。」

掛鉤「一帶一路」 目光放得更遠

內地建造業近年發展迅速，張光穎深信香港業界具有優勢。「香港法制完善，對合同法及合約精神的運作與其他國家相近。另外，香港建築師的心思縝密、設計能力出色之餘亦注重項目效益。」他分享近期到訪「一帶一路」沿線國家跟客戶接觸時的經歷，認為香港建築師在語言及視野方面均具強大競爭力。

張光穎認為CEPA可以將港資建築設計事務所帶得更遠。「以往CEPA是一個窗口容許我們參與內地市場。如今內地企業都希望透過『一帶一路』的政策往外發展。我期望CEPA可以掛鉤『一帶一路』，讓港資企業開拓更大的市場。」他形容內地資金要找出路，而其他國家則需要發展基

建，香港建築專才正可扮演橋樑角色。

現時，公司主要業務仍然來自本地市場，其餘為內地和海外項目。張光穎希望CEPA進一步開放，容許港資在內地全境開展業務，同時期盼兩條腿一起走，與內地企業攜手往外闖，發掘新機遇。



- 1972年於香港成立，業務遍佈內地、東南亞、中亞及歐洲等地。
- 通過CEPA補充協議七的有關措施，即合資格建築師可在廣東註冊執業及成為合夥人，於2014年成立甲級建築設計事務所。



<http://www.dln.com.hk/>



銀行、證券及基金管理

恒生銀行有限公司

屹立香港超過80年，恒生一直見證著香港的種種變遷，由最初一間位於上環的小型找換店發展至今，在香港設有250多個網點，足跡更遍及內地不同地區。多年來，恒生一直積極應對市場變化，面對內地對優質金融服務的需求日益提升，恒生全面利用CEPA完善在內地的佈局。

多方支援 多元發展

恒生一直在香港為客戶提供全面的金融投資服務，並致力透過多

元化的業務滿足內地客戶的需求。CEPA補充協議六容許香港銀行可透過廣東省的分行開設異地支行，恒生於2010年就在佛山開設了首間異地支行。

恒生銀行執行董事馮孝忠認為此措施對業務發展相當重要。「開設異地支行的資本要求較低，使我們可於短時間內擴大覆蓋網絡，接觸更多客戶。過往我們每年只會開一至兩間分行，但在CEPA下，我們可在廣東省內開設多間異地支行，並同時更有效

地分配資源，在廣東省以外的城市開設分行。」

2012年，恒生與廣東第二大證券公司通過CEPA成立廣州廣證恒生證券研究所有限公司，成為首間合資證券投資諮詢公司，實地進行A股市場的研究和分析。「我們會向內地的商業客戶發表研究報告，而廣東省的個人客戶亦可享用這項服務。」

結合研究A股市場的經驗，恒生於2016年，透過CEPA補充協議十的措施，與深圳市前海金融控股有限公司成立恒生前海基金管理有限公司。馮孝忠指，在CEPA框架下港資可以成為合資基金公司的大股東，令公司更願意投放人力和其他資源發展。

互惠互利 共創雙贏

在享受CEPA帶來的多元發展機遇之際，馮孝忠相信香港銀行同時可以為內地銀行業作出貢獻，達至雙贏。「香港銀行在營運和管理上達到國際水平，我期望將香港的優良管治文化帶到內地，促進內地企業與國際接軌。」

未來馮孝忠希望CEPA進一步開放內地保險市場，以便恒生為內地客戶提供全方位的金融服務。



- 創立於1933年，主要業務包括零售銀行及財富管理、商業銀行、環球銀行及資本市場，以及全面人民幣業務。
- 根據CEPA補充協議六，在2010年於佛山成立首間異地支行，並在2012年於廣州設立合資證券投資諮詢公司。
- 根據CEPA補充協議十，在2016年於前海設立合資基金管理公司。



<https://bank.hangseng.com/>



醫療服務

香港希瑪國際眼科 醫療集團(中國)有限公司

世界各地很多人飽受眼疾之苦，甚至因而失去學習和工作的機會。著名眼科醫生林順潮利用在香港多年的醫學經驗，於2013年透過CEPA成立內地首家香港獨資的眼科專科醫院－深圳希瑪林順潮眼科醫院，令更多人重見光明。

CEPA 帶動 把握醫改契機

內地政府近年積極推進醫療改革，鼓勵發展私立醫療服務，希望做到公私營醫療雙軌並行，互補不足。作為全國人大代表，林順潮全力支持國家醫改，身體力行將香港的優質醫療帶到內地，讓內地病人亦可享受同等的高

水準服務，林順潮表示，「希望在香港做的手術，在深圳也能做到。」

「如果沒有CEPA，我也不會進入內地開辦醫院。CEPA容許香港醫生在內地執業，並讓港資醫院在內地獨資經營。」林順潮形容深圳與香港地理位置相近，醫護人員可兼顧兩地業務，加上深圳享有先行先試的政策優勢，決定一試。

迎難而上 發揮優勢

雖然CEPA對發展有利，但回顧初到貴境時，也面對不少挑戰。人才資源缺乏為難題之一。「深圳本身不是一個醫療領先的城市，有關人才相對廣州、北京、上海等缺乏。」但這並無阻他的決心，反而更堅決將自身在香港中文大學豐富的教學經驗及人脈帶到深圳，培養年輕醫生。「在深圳希瑪眼科醫院，我們的香港及外籍專家除了看診，還要培訓學生。我們希望把希瑪建設成一個優秀眼科醫生的搖籃，培育出具有國際水平及視野的眼科醫生。當然這個過程可能比較漫長，但我們會堅持下去。」

林順潮希望以自己在內地開業的經驗作為一個成功的例子，鼓勵更多香港同業到內地發展。現時，希瑪正在籌備在內地第二間眼科醫院開業，目標在未來五年在內地成立十間希瑪眼科醫院，令更多內地病人「瞎眼今得看見」。



- 由國際知名眼科醫生林順潮醫生創辦，提供全面的眼科檢查、治療及手術。
- 通過 CEPA 補充協議五及協議七的有關措施，即合資格醫生可在內地行醫及可在廣東設立獨資醫院，於深圳開設首家香港獨資眼科專科醫院。



<http://www.dennislameyecenter.com/>

以前的港產片在內地滲透度很高，很多內地人從小就看香港電影。他們對香港的電影、文化、演員等都有情意結。



電影

萬誘引力電影公司

「有華人的地方就有香港電影」。香港電影業在八十年代在國際上享負盛名，有「東方荷里活」的美譽。然而黃金年代過後，電影業面對兩大發展困難 — 市場小，融資難。CEPA於2003年簽訂，電影業成為第一批開放的領域之一，港產片進口內地不再受配額限制，亦放寬了中港合拍片的模式，為一眾香港電影從業員打開龐大的內地市場。

市場開放 保自由度

文化產業要同時兼顧原創性和商業元素，萬誘引力電影董事總經理何韻明指CEPA其中一大優點在於自由度高。「要在內地發行電影向來都要經過審批，而CEPA並沒有太多其他額外限制，無論在聘請香港專業人員或在具有香港元素的內容創作上，我們都保持比較大的自由度。」

作為一間香港的電影公司，何韻明表示製作合拍片時會盡量聘用香港人才，將工作機會留在香港。她舉例公司的賣座作品《寒戰》雖然是合拍片，但大部分場景在港拍攝，而且後期製作都在香港進行。合拍片基本上享有跟國產片一樣的票房分賬比例。

靈活變通 善用優勢

何韻明回顧在CEPA剛落實時，每年大約有十部中港合拍電影，發展至今已倍增至五十多部。「內地的市場的確很大，不單香港的公司，全世界的電影公司都希望開拓這個市場。」競爭日漸激烈，但何韻明對香港電影或中港合拍電影非常有信心。「以往我們的電影的確很有實力，培育了一批非常專業的電影從業員，所以我們相比內地的同業更富經驗，技術水平更高。再者，以前的港產片在內地滲透度很高，很多內地人從小就看香港電影。他們對香港的電影、文化、演員等都有情意結。」CEPA允許電影公司在內地放映合拍片的粵語版本，讓觀眾能夠欣賞到原汁原味的創作。

何韻明形容CEPA對公司的發展

有很大幫助，未來會繼續以每年一至三部合拍片的規模繼續發展，相信內地市場的收入將穩佔80%以上。公司亦期望透過配對，讓新晉電影人有更多機會加入製作團隊，跟兩地的前輩合作交流。



- 成立於2008年，提供電影投資及製作服務。
- 通過2003年簽署的CEPA、補充協議六及協議十的有關措施，即合拍片可視為國產影片在內地發行、合拍片可在香港進行後期製作及可播放合拍片方言話版本，製作合拍片。



<http://www.irresistiblefilms.com.hk/>



通過合夥聯營，兩地律師的配搭可帶來互補，充分發揮協同效應。

法律服務

林李黎律師事務所

「一加一大於二」，林李黎律師事務所主管合夥人林新強深信，由熟悉普通法的香港律師事務所與精通大陸法的內地律師事務所以合夥聯營方式經營，定能為內地客戶提供更全面的法律服務。2014年，林李黎律師事務所成功透過CEPA與一間深圳律師事務所在前海成立首間合夥聯營律師事務所－「華商林李黎(前海)聯營律師事務所」。

CEPA 迎來新機遇

自2004年起，香港律師事務所可通過CEPA與內地律師事務所以非合夥方式聯營。非合夥方式聯營的主要好處是分擔成本。CEPA補充協議八帶來突破，提出「進一步密切內地與香港律師業的合作，探索完善兩地律師事務所聯營方式」。其後，內地正式允許香港律師事務所在深圳前海、珠海

橫琴及廣州南沙試點與內地律師事務所以合夥方式聯營。

林新強指此措施是香港法律專業人士進入內地市場的轉捩點。「以合夥方式聯營除可與內地律師事務所分擔成本外，也能與其分享利潤，這對香港律師樓相當吸引。同時，通過合夥聯營，兩地律師的配搭可帶來互補，充分發揮協同效應。」

創新思維 冀成楷模

從事法律服務業三十年，林新強認為成立合夥聯營能突顯香港律師的優勢。「法律專業在本港發展成熟，管理及處事方式注重程序及規條。同時大部分發達國家都跟香港一樣沿用普通法，熟悉普通法的香港律師可以作為內地與其他國家的橋樑，協助內地企業邁向國際。」

合夥聯營更可以提供一條龍的法律服務，大大增加聯營事務所的競爭力。「中港兩地的交流頻繁，現在很多訴訟同時牽涉兩地的公司，成立合夥聯營後，我們可以同時提供兩方面的法律意見。」

2016年，CEPA允許成立合夥聯營的地區擴展至深圳市、珠海市及廣州市，林新強認為會吸引更多律師行參與。他形容合夥聯營的做法開創先河，不單為行業發展帶來新機遇，更以一套新方式處理不同法制的問題，體現一國兩制的實踐。



- 成立於1991年，服務涵蓋訴訟及非訴訟等多個領域。
- 根據CEPA補充協議八的有關措施，即完善兩地律師事務所聯營方式，成立華商林李黎(前海)聯營律師事務所。



<http://www.lamleelai.com.hk/>



電信服務

飛翹控股有限公司

正所謂「英雄造時勢」，抓緊機遇成為行業先驅者，就可向成功邁進一大步。飛翹控股有限公司是電訊外包服務商的先行者，在內地就此行業還未有明確分類前已打進內地市場，及後更成為首間成功利用 CEPA 在內地經營的港資電訊服務商。

初期發展 舉步維艱

飛翹集團創辦於 1997 年。有感內地市場的龐大潛力，公司管理層決定在 2000 年轉攻內地市場。憶起當年要開拓一個新市場，公司主席及行政總裁黃有權對每一個片段仍記憶猶新。「要在內地開設一間公司，首先要選定營業範圍。我們經營的是呼叫中心外包服務，但當時內地並沒

有就相關營業範圍的分類，最終要在商務諮詢的框架下營運。」

隨著內地市場進一步發展，增加了對外包服務的認識，卻又面對新的問題。「雖然介定了業務範圍，但商務部把我們的分類放在增值電信業務內，就需要申請第二類增值電信牌照才可營運。由於當時外資不能申請電信牌照，公司只能依靠內地的伙伴持牌經營，不能持有任何股權。」黃有權坦言當時對公司的發展有保留，在缺乏直接經營權下，不敢在內地大幅擴充業務。

排除萬難 創造機遇

2003 年是一個轉捩點。香港與內地簽訂 CEPA，讓港商可以與內地公司成立合資企業提供增值電信服務。「市場終於開放，我們第一時間提交申請，成為第一間成功利用 CEPA 在內地成立的港資外包公司，正式持有公司 50% 股權。」黃說著仍難掩興奮。

直接投資增信心 如虎添翼

股東身份獲得確認後，公司隨即加大投資額度，開設上海及昆山的辦事處，至今公司已發展成為以上海為總部，並在昆山、廣州、重慶及西安均設有營運中心的大型企業。「我們公司以高端客戶為主，港資在管理、語言等方面仍較內地同業優勝。」

黃有權表示對公司前景充滿信心，並打算透過於 2016 年實施的 CEPA《服務貿易協議》進一步提升持股比例至獨資，並在地區及業務範疇上加大發展。

- 1997 年開業，主營增值電信服務。客戶包括外資、國營及民營企業。
- 通過 2003 年簽署的 CEPA，在內地設立合資增值電信企業，持股 50%。



<http://www.800teleservices.com/>



我更肯定這是為港商度身訂造的優惠政策。

健康食品

燕京行有限公司

基於一個信念，燕京行成功從銷售數碼印刷設備走進一個截然不同的行業 – 健康食品的市場。

燕京行有限公司創辦於1978年，為高科技印刷設備解決方案的主要供應商之一，在內地銷售國際著名印刷器材。公司早在二十年前進軍內地，至今在深圳、北京、上海、成都設有辦事處。

公司董事總經理宗第一直抱著很

強的信念，他深信港商應主動把握CEPA的機遇，再結合港商豐富的內地營商經驗，定能帶來莫大商機。而事實上CEPA的政策也讓宗第的公司帶來意想不到的發展。

度身訂造 開拓藍海

由CEPA推出至今，宗第一直對政策充滿信心。「看到兩地政府多年來不斷添加可享受零關稅的產品種類，我更肯定這是為港商

度身訂造的優惠政策。」宗第如是說。

順時施宜，宗第決定要利用CEPA的零關稅優惠開展新業務。有見內地對健康食品的需求殷切，宗第引入「德納福」、「Momi」及「養記」品牌，主打香港製造的優質健康食品。「內地市場對香港品牌的信心不亞於國際性大品牌，但外國產品要進入內地，關稅高達20%。港商可憑藉零關稅的優惠以較具競爭性的價錢出售高質產品，跟國際性大品牌競爭。」

回流香港 重建品牌

要由零開展一個新的業務並非易事，宗第坦言要摸索一段時間才找到現行的營運模式。「鑑於開設工廠的資本及人力投資龐大，我靈機一動找來香港的工廠合作，我們提供原料及配方，他們負責生產，大家一拍即合。」

倘若沒有CEPA，宗第或許不再留港發展。身兼香港中小企業發展促進會會長，他期望更多港商，特別是中小企，可考慮參考此模式回流香港。「若有更多實業留在本土發展，將可進一步帶動香港的經濟。而商家本身更可受惠於CEPA而開拓新產品和新業務，形成雙贏。」

目前，燕京行的主要收入仍然來自銷售印刷設備，但宗第期望當相關品牌成熟，健康食品業務有望追上。未來他更打算繼續透過善用CEPA開拓其他高檔產品市場，擴闊公司的業務範圍，他透露2017年將率先推出美容護膚產品。



- 成立於1978年，主營高端印刷設備銷售。
- 進軍內地二十多年，至今在深圳、北京、上海、成都設有辦事處。
- 看準CEPA零關稅商機開展健康食品業務。



<http://www.chinayinking.com/>



自動化系統

諾科有限公司

諾科有限公司 (Lanco Integrated (Asia) Ltd.) 坐落於新界火炭一個偌大的工業大廈內，擁有專業的工程師團隊為客戶打造一個個度身訂造的自動化方案—由與客戶溝通了解他們的獨特需要開始，到產品構思、設計、以至監督整個生產流程，每一步都力臻完美。

Lanco Integrated 總部設於美國緬因州，2009年美國總公司決定

亞洲區總部選址香港，正好利用 CEPA 所提供的優惠。

CEPA 為後盾 發展新市場

董事總經理羅偉聲指出，公司生產的度身訂造自動化生產系統，屬於高端產品，本身要進入內地的關稅也不高，但 CEPA 可作為公司的後盾。「尤其是當我們在亞洲地區開始發展的時候，CEPA 可以讓我們發掘不同產品及市場的可能性。」

回想當年，公司有相當一部分業務來自於對公司最基本的部件運載系統的需求。「有些客戶不需要我們度身訂造整套系統，反而對我們基本的部件運載系統有興趣，然後按個別要求自行添加組件以切合運作需要。本來系統的預製組件是由瑞士進口的。後來我們透過產品研發，發展到由造模，生產，打磨等所有工序都在香港進行，整件產品就符合了 CEPA 的原產地規則，我們便可以享用零關稅將產品運到內地再在內地組裝。這給予我們更大彈性去開發不同產品，迎合客人需要。」

維持零關稅 保競爭優勢

隨著內地經濟發展，對高科技產品需求亦隨之增加，羅偉聲承認市場競爭比以往劇烈。「雖然內地市場正在擴張，但我們仍然希望以香港作為亞洲區的主要基地，始終香港在人才及法制等方面仍然是比較優勝。但要保留這個離岸生產基地確是一場硬仗，因為我們還要計及運貨時間及成本，我們要比內地同業更快完成產品才可保持競爭力。」透過 CEPA，港商可免卻關稅成本，便能與內地同業在較對等的情況下競爭。

羅偉聲指，一般國際公司會要求各地的分公司嚴格遵守當地法律。「CEPA 正正提供了一個合法的途徑去享受免關稅，對開拓生意開了方便之門。當我與公司美國總部的高層或外國客戶提到 CEPA 時他們都很感興趣，而 CEPA 亦是我們較其他國際性公司在內地競爭優勝的地方。」

未來，公司打算繼續以香港為亞洲區基地，並研發更多符合 CEPA 原產地標準的產品。

- 總公司 Lanco Integrated 設於美國緬因州，2009 年成立香港分公司作為亞洲區總部。
- 生產個人化自動系統，主要客戶為國際性醫療設備及汽車零部件生產商等對系統精準性要求較高的行業。
- 透過 CEPA 以零關稅出口系統至內地。



<http://www.lanco.net/>

Maxim's

美心



烘焙食品

美心集團

在中華文化裏，月餅是其中一種最受歡迎的節慶食品。一個個皮薄餡靚的月餅代表著香港人對品質的執著、對完美的堅持。打正旗號「100%香港製造」的美心月餅，集團紮根香港六十年，仍然堅持留港生產，向全球展示香港的優勢。其中，透過CEPA，公司享受零關稅優惠，在每個團圓佳節將廣受歡迎的月餅引進內地。

堅持留港 建立品牌

美心集團在內地銷售月餅二十多年，至今銷量達到每年數百萬盒。「內地市場潛力龐大，是我們重點發展的市場。經過多年打造及宣傳，美心在華南已成為人所皆知的品牌，公司目前正向華東、華北等地繼續發展。」美心產品財務及營運支援主管李慧茵介紹說。

當中CEPA成為公司的助力。「CEPA減輕了我們的關稅壓力，協助我們留港發展。」李慧茵解釋，內地對進口月餅收取高達20%的關稅，透過CEPA的零關稅安排，公司的成本大大減低，從而可更靈活將資源調配至宣傳及市場推廣等，加快建立品牌，迅速推展業務。

贏在口碑 定位獨特

在香港經營製造業從不簡單，租金、工資等成本不菲。但李慧茵相信CEPA可幫助產業回流，同時亦認為香港有其可取之處。「每一個地方的顧客都關注產品安全，而對食品的要求則更嚴格。『香港製造』的食品能給予顧客信心的保證。」

縱然內地食品市場競爭激烈，美心的月餅價錢不及內地貨相宜，但以品質及口碑取勝；而蛋卷、蝴蝶酥等烘焙產品要與國際品牌競爭，則贏在關稅成本，營商條件可謂得天獨厚。

未來，公司會繼續利用「100%香港製造」的優勢，在市場及產品

上作多元發展。除了繼續向華東及華北等地擴充、建立品牌外，公司亦會積極開拓多元的預先包裝食品市場，包括真空包裝的特式即食產品等，以享用CEPA的零關稅優惠將更多「香港製造」食品帶到內地。



- 創立於1956年，業務範圍包括餐飲，西餅，節日食品等。
- 美心月餅為本港首個月餅品牌獲香港工業總會頒發「Q 嘜優質產品」認證。
- 享受CEPA 零關稅出口月餅至內地。



<https://www.maxims.com.hk/>



富通集團 (香港)
FUTONG GROUP (HONG KONG)



光纖

高科橋光通信有限公司

光纖，可謂二十世紀重大發明之一，它為人類的通訊模式帶來革命性的轉變，大幅拉近了人與人之間的距離。2003年，香港唯一的光纖生產商 – 高科橋光通信有限公司被內地民營企業富通集團駐港企業收購。透過 CEPA 的零關稅優惠措施，再配合其豐富的內銷經驗，集團擴充了高科橋的規模，並增加了產量，更有意繼續以香港作為基地，開拓海外市場。

**CEPA 降低成本
資源靈活調配**

光纖屬於同質性產品，廠商根據國際標準生產各種型號的光纖，質量主要取決於上游的光纖預製棒。由2015年8月份起，內地向從日本及美國進口的光纖預製棒徵收約8至40%不等的反傾銷稅，使得內地的光纖製造企業成本上升；另一方面，透過 CEPA 的零關稅政策，高科橋的產品在進口內地時卻可以免徵5%的進口關稅，而高科橋不受反傾銷影響，在原材料成本上有相當優勢。董事總經理何興富坦言，「光纖是做量的生意，我們每年約生產500萬公里的光纖，

CEPA 帶給我們節省的關稅就牽涉千多萬元。目前，內地光纖需求持續旺盛並出現短缺，即使我們提價5%，對客戶來說仍然具相當的吸引力。」

以香港為跳板 邁向國際

一般人認為香港的製造業日漸式微，主要原因是人工等成本高昂。富通作為內地企業，卻著眼香港優秀的一面。何興富解釋，公司作為高端製造業，屬於非勞動密集型工業，人力資源投入低，可控制人工成本。另一方面，香港提供優秀的人員及良好的營商環境，加強他們在香港設廠的信心。

香港另一優勢在於與國際接軌。2009年，富通集團透過高科橋與日本住友電氣工業株式會社成立合資企業，在技術、管理及市場推廣皆獲益良多。「香港是我們最好的學習地。用著同一語言，令我們更輕易在港營運，從而在國際經驗、金融自由及法治等方面學習。」何興富補充，內地各行業都出現產能過剩，所以「走出去」的策略極為重要。

何興富總結，香港作為東西方的交匯點，畢竟在金融、物流、

通訊方面有著無可替代的優勢，再加上 CEPA 提供的優惠，令他更有信心利用香港作為內地和海外市場間的重要樞紐及橋頭堡。未來集團將會利用香港的金融優勢，以此為再投資的基點，加強在東盟市場的佔有率。



- 香港唯一通信光纖生產商。
- 2003年獲內地民營企業富通集團駐港企業收購。富通集團目前是中國民營企業500強及全球光纖光纜領軍企業。
- 利用 CEPA 以零關稅出口光纖到內地，產品亦出口至部分東盟國家。



<http://www.ftjt.net/>



不含酒精飲料

維他奶國際集團有限公司

家傳戶曉的「維他奶」作為紮根香港近八十年的品牌，市場滲透度高，無論在超級市場、食肆、甚至學校等都可找到其產品的蹤影。憑著豐富的市場經驗，維他奶集團早在八十年代進軍內地。自2003年CEPA簽署後，公司進一步開拓內地市場。

善用 CEPA 錦上添花

維他奶集團自1982年起在內地銷售維他奶產品，1994年在深圳設立內地第一個廠房，供應內地消費者，而位於屯門的廠房則主要供給香港及海外市場。「CEPA是中央政府為推動和促進香港對內地出口產品的特殊安排。這一平台大大提高香港出口到內地產品的競爭力。CEPA零關稅措施在促進香港產業結構調整和優化以及深化兩地產業融合方面發揮

了積極作用。集團從香港出口產品到內地亦提供更多選擇予內地消費者。」維他奶(中國)投資有限公司董事總經理袁杰說。

集團倚仗零關稅的安排，把「香港製造」的產品帶到內地，為內地的消費者引入新口味，提供更多選擇。現時集團透過CEPA優惠將近年新設計的膠樽裝「維他奶」豆奶和紙包裝的「維他」芒果汁飲品，以及供應咖啡店的一公升原味「維他奶」豆奶輸往內地。

推廣品牌 堅守宗旨

兩地顧客的口味不同，但這並無阻礙公司的發展。歷史悠久、香港製造的維他奶產品能給予內地消費者信心，鼓勵他們嘗試新口味。袁杰補充集團在內地經營仍秉持創始願景，「我們以促進消費者健康為己任，堅持為消費者提供質優產品。」

內地業務現時佔集團總收入逾五成。袁杰形容，內地消費市場潛力龐大，是維他奶集團最重要的市場之一。集團今後會對內地市場投入更多的資源，以鞏固維

他奶在內地的即飲豆奶的領導地位，同時致力擴大植物飲品市場。



- 創立於1940年，為當時受糧食不足及物價飛漲之苦的香港市民，提供價格相宜、營養豐富的「維他奶」豆奶飲品。
- 產品早於1982年打進內地市場，1994年在深圳興建首座生產設施。
- 透過CEPA零關稅優惠在內地推出從香港進口的膠樽裝「維他奶」豆奶和紙包裝「維他」芒果汁飲品，以及供應咖啡店的一公升原味「維他奶」豆奶。



<http://www.vitasoy.com/>

統計

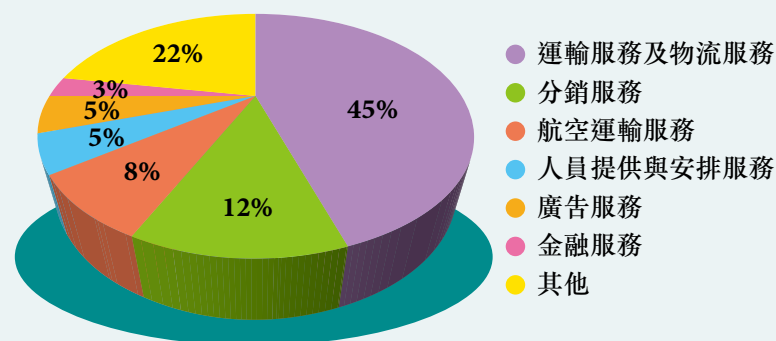
服務貿易

在 CEPA 框架下簽署的《服務貿易協議》由 2016 年 6 月起實施，令內地與香港基本實現服務貿易自由化。隨著《服務貿易協議》的簽署，內地對香港服務業作全面或部分開放的部門有 153 個，佔全部 160 個服務貿易部門的 95.6%。

截至 2016 年 12 月，工業貿易署已簽發超過 3,000 張《香港服務提供者證明書》予超過 1,700 家香港企業。

已簽發的《香港服務提供者證明書》
所涵蓋的主要服務行業

(截至 2016 年 12 月)



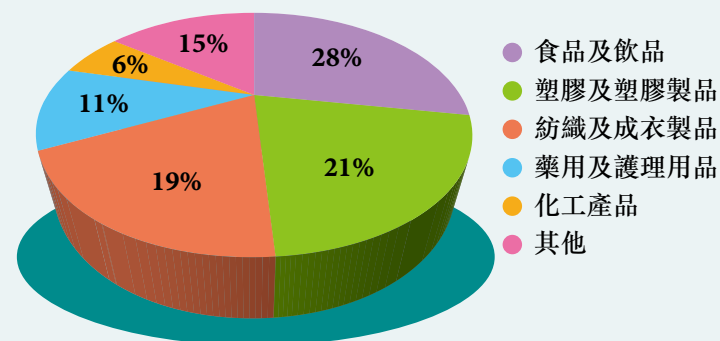
貨物貿易

在 CEPA 下，內地對符合 CEPA 原產地標準的香港進口貨物全面實施零關稅。雙方現時已確定超過 1,800 項貨物的原產地標準。

截至 2016 年 12 月，工業貿易署及發證機構共已發出超過 146,000 份 CEPA 原產地證書，關稅優惠超過 57 億元人民幣。

已簽發的 CEPA 原產地證書
所涵蓋的主要貨品類別

(截至 2016 年 12 月)







http://www.tid.gov.hk/tc_chi/cepa/index.html



CEPA 的一般查詢


 2398 5667

 3525 0988

 cepa@tid.gov.hk


CEPA 原產地規則、 CEPA 原產地證書及 工廠登記


 3403 6432

 2787 6048

 cepaco@tid.gov.hk


CEPA 貨物貿易 的一般查詢


 2398 5676

 2398 9973

 ma_registry@tid.gov.hk

香港服務提供者 證明書

 3403 6428

 3547 1348

 hkss@tid.gov.hk

本刊物之版權由香港特別行政區政府擁有，未經授權不得以任何方式翻印及轉載。

免責聲明：工業貿易署力求本刊物內的資料有效及準確，惟不會對內容誤編或疏漏（如有）承擔任何法律責任，且保留權利在毋須預先通知的情況下，隨時對內容作出修改。本署沒有對任何內容作出認可，也不表示本署推薦任何公司或服務供貨商。