

CEPA 成功故事



香港特别行政区政府
工业贸易署

© 2017 年 版权所有



香港特别行政区政府
工业贸易署

目录

序	i
服务贸易	
刘荣广伍振民建筑师事务所(香港)有限公司	2
恒生银行有限公司	4
香港希玛国际眼科医疗集团(中国)有限公司	6
万诱引力电影公司	8
林李黎律师事务所	10
飞翱控股有限公司	12
货物贸易	
燕京行有限公司	14
诺科有限公司	16
美心集团	18
高科桥光通信有限公司	20
维他奶国际集团有限公司	22
统计	24



序

《内地与香港关于建立更紧密经贸关系的安排》(CEPA)是中国内地与香港于2003年签订的自由贸易协议。多年来内地和香港采取循序渐进的方式，不断扩阔CEPA的内容和范畴。

现时，所有符合双方商定的CEPA原产地规则的香港产品均可享受零关税优惠进口内地。CEPA《服务贸易协议》在2016年6月实施后亦基本实现两地服务贸易自由化，为香港服务业及专业人士开拓庞大的内地市场。

香港的业界凭藉广阔的国际视野、卓越的专业水平、丰富的管理经验和优良的生产和服务质素，一直紧握CEPA带来的机遇。我们邀请了不同领域的持份者分享他们善用CEPA发展内地市场的宝贵经验，其中我们可以看到：

开拓内地专业服务市场

合格的香港专业人士，例如建筑师、律师及医生，可以透过CEPA在指定的内地省市注册执业、开业，或与内地事务所以合

伙或联营等模式经营。事务所可以直接参与内地的项目设计，或与内地合伙人分担经营成本，并分享利润。

完善内地业务的发展布局

早年已进军内地的香港企业，透过CEPA在扩展内地的业务方面也取得新的突破，例如港资银行可以在广东省内开设异地支行、成立合资证券投资咨询公司和合资基金管理公司。提供增值电信服务的港商亦可以透过CEPA的最新措施，申请把内地业务转为独资企业。

配合升级转型策略

港商可利用CEPA的零关税优惠开拓高档产品市场，既可鼓励本地厂家留港发展，又可以较具竞争力的价格向内地提供优质的产品。亦有外资以香港为亚洲区总部，享用CEPA的零关税把产品进口内地，以较有竞争力的成本在港研发不同产品。

突显「香港制造」

CEPA的零关税安排，大大减低了产品供应内地市场的成本，并把香港新出品引进内地。这不但为消费者提供更多选择，企业还可利用「香港制造」的优势在品牌推广上赢得口碑。

推动创意产业

香港与内地合拍的影片视为国产影片在内地发行，CEPA对香港电影进口内地不设配额限制，并放宽了中外合拍片的模式。香港

的电影公司可以尽取两地所长，以经验丰富、技术水平优秀的香港电影从业员结合内地的资金和市场。

缔造互惠双赢的两地经贸合作

CEPA 的优惠措施不单有助香港业界早着先机、进军内地市场，同时也有助内地引进高素质、高水平的香港专才，提升内地服务业的竞争力，例如有香港眼科医疗集团通过 CEPA 在深圳开设专科医院，并培训国际水平的专科医生。

CEPA 一直协助香港企业开拓庞大的内地市场，同时促进两地长远的经济发展。展望未来，「十三五」规划提出要加大内地对香港开放的力度，推动 CEPA 升级。特区政府会积极与商务部推展 CEPA 的工作，支持「一带一路」及粤港澳大湾区的经贸发展，为业界争取更多商机。让我们一起继续努力开创未来，也希望我们在日后可以参与和分享您的成功故事。

工业贸易署署长
甄美薇



序

2003年，内地与香港签署了《关于建立更紧密经贸关系的安排》（CEPA）。这是中国国家主体与其单独关税区之间签署的自由贸易协议。它既是内地第一个自贸协议，也是香港的第一个自贸协议。从2003年签署至今，CEPA 已经走过了十几载春秋。回想十几年前，CEPA 签署的情景仍历历在目。那时，我们刚刚经历了亚洲金融危机，两地经贸交流面临着许多新的挑战 and 新的机遇。CEPA 的签署和实施为在「一国两制」条件下，加强两地的经贸往来做出了制度性安排，为两地合作发展注入了新的动能。

十几年来，CEPA 每年都在向前推进，陆续签署了10个补充协议，以及《关于内地在广东与香港基本实现服务贸易自由化的协议》和《服务贸易协议》。通过CEPA，内地对香港的开放程度不断扩大，并始终保持着内地对外开放的最高水平。

在货物贸易领域，从2003年内地对原产香港的273种产品实施「零关税」，到目前内地对所有符合原产地规则的香港产品实施「零关税」，双方已全面实现自由化。在服务贸易领域，从2003年内地对香港的18个领域采取了41项开放措施，到目前双方已

基本实现自由化，在融资租赁、会议展览、建筑工程、公路运输等62个服务业部门对港完全实现了国民待遇，其他服务部门除少量限制性措施外也均实现了国民待遇。在贸易投资便利化方面，内地与香港在贸易投资促进、产业合作、知识产权保护等10多个领域加强合作。两地的金融合作、旅游合作、专业人士资格互认工作也不断地深化和拓展。通过高水平开放，CEPA为香港企业和服务提供者打开了内地广阔的市场，提供了更低准入门槛、更广业务范围和先发优势，大量香港专业人士进入内地，突破了本地市场需求不足的限制，为产业发展提供了长远支撑。

《CEPA成功故事》既是对CEPA的回顾，也是对CEPA开放惠及香港的成果展示。它向我们介绍了内地对香港在金融、医疗、法律等香港具有竞争优势领域的成功实践。下一步，内地将根据「十三五」规划的部署，加大对香港开放力度，落实《投资协议》和《经济技术合作协议》，推动实现CEPA全面升级，支持香港参与「一带一路」建设和粤港澳大湾区建设，为香港经济发展提供更广阔的空间。

让我们共同努力，并肩续写CEPA新的成功故事！

商务部台港澳司司长
孙彤

成功故事



DENNIS LAU & NG CHUN MAN ARCHITECTS & ENGINEERS (H.K.) LTD
劉榮廣伍振民建築師事務所(香港)有限公司

公司于广东开设了事务所除可参与项目设计，亦带来品牌效应，有利公司长远发展。

建筑及相关工程

刘荣广伍振民建筑师事务所(香港)有限公司

建筑师好比城市面貌与灵魂的塑造者，在内地急速的城市化过程中扮演着举足轻重的角色。刘荣广伍振民建筑师事务所透过CEPA，于2014年获内地住房和城乡建设部批准在广东省成立甲级建筑设计事务所。董事张光颖认为香港有大量经验值得内地同行借镜，容许港资事务所在内地

设点，可加强交流，提升行业整体素质。

辛勤耕耘 成果共享

张光颖回顾在CEPA出台之前，香港的建筑师事务所只能以顾问形式在内地提供咨询服务，对项目的参与程度较低。现时约有四百多名香港建筑师透过资格互

认，取得内地一级建筑师专业资格。CEPA允许取得内地一级建筑师资格的港人注册成为内地甲级建筑设计事务所的合伙人。

张光颖表示，「公司于广东开设了事务所除可参与项目设计，亦带来品牌效应，有利公司长远发展。」

挂钩「一带一路」 目光放得更远

内地建造业近年发展迅速，张光颖深信香港业界具有优势。「香港法制完善，对合同法及合约精神的运作与其他国家相近。另外，香港建筑师的心思缜密、设计能力出色之余亦注重项目效益。」他分享近期到访「一带一路」沿线国家跟客户接触时的经历，认为香港建筑师在语言及视野方面均具强大竞争力。

张光颖认为CEPA可以将港资建筑设计事务所带得更远。「以往CEPA是一个窗口容许我们参与内地市场。如今内地企业都希望透过『一带一路』的政策往外发展。我期望CEPA可以挂钩『一带一路』，让港资企业开拓更大的市场。」他形容内地资金要找出路，而其他国家则需要发展基

建，香港建筑专才正可扮演桥梁角色。

现时，公司主要业务仍然来自本地市场，其余为内地和海外项目。张光颖希望CEPA进一步开放，容许港资在内地全境开展业务，同时期盼两条腿一起走，与内地企业携手往外闯，发掘新机遇。



- 1972年于香港成立，业务遍布内地、东南亚、中亚及欧洲等地。
- 通过CEPA补充协议七的有关措施，即合格建筑师可在广东注册执业及成为合伙人，于2014年成立甲级建筑设计事务所。



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



银行、证券及基金管理

恒生银行有限公司

屹立香港超过80年，恒生一直见证着香港的种种变迁，由最初一间位于上环的小型找换店发展至今，在香港设有250多个网点，足迹更遍及内地不同地区。多年来，恒生一直积极应对市场变化，面对内地对优质金融服务的需求日益提升，恒生全面利用CEPA完善在内地的布局。

多方支援 多元发展

恒生一直在香港为客户提供全面的金融投资服务，并致力透过多

元化的业务满足内地客户的需求。CEPA补充协议六容许香港银行可透过广东省的分行开设异地支行，恒生于2010年就在佛山开设了首间异地支行。

恒生银行执行董事冯孝忠认为此措施对业务发展相当重要。「开设异地支行的资本要求较低，使我们可于短时间内扩大覆盖网络，接触更多客户。过往我们每年只会开一至两间分行，但在CEPA下，我们可在广东省内开设多间异地支行，并同时更有效

地分配资源，在广东省以外的城市开设分行。」

2012年，恒生与广东第二大证券公司通过CEPA成立广州广证恒生证券研究所有限公司，成为首间合资证券投资咨询公司，实地进行A股市场的研究和分析。「我们会向内地的商业客户发表研究报告，而广东省的个人客户亦可享用这项服务。」

结合研究A股市场的经验，恒生于2016年，透过CEPA补充协议十的措施，与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。冯孝忠指，在CEPA框架下港资可以成为合资基金公司的大股东，令公司更愿意投放人力和其他资源发展。

互惠互利 共创双赢

在享受CEPA带来的多元发展机遇之际，冯孝忠相信香港银行同时可以为内地银行业作出贡献，达至双赢。「香港银行在营运和管理上达到国际水平，我期望将香港的优良管治文化带到内地，促进内地企业与国际接轨。」

未来冯孝忠希望CEPA进一步开放内地保险市场，以便恒生为内地客户提供全方位的金融服务。



- 创立于1933年，主要业务包括零售银行及财富管理、商业银行、环球银行及资本市场，以及全面人民币业务。
- 根据CEPA补充协议六，在2010年于佛山成立首间异地支行，并在2012年于广州设立合资证券投资咨询公司。
- 根据CEPA补充协议十，在2016年于前海设立合资基金管理公司。



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



医疗服务

香港希玛国际眼科 医疗集团(中国)有限公司

世界各地很多人饱受眼疾之苦，甚至因而失去学习和工作的机会。著名眼科医生林顺潮利用在香港多年的医学经验，于2013年透过CEPA成立内地首家香港独资的眼科专科医院－深圳希玛林顺潮眼科医院，令更多人重见光明。

CEPA 带动 把握医改契机

内地政府近年积极推进医疗改革，鼓励发展私立医疗服务，希望做到公私营医疗双轨并行，互补不足。作为全国人大代表，林顺潮全力支持国家医改，身体力行将香港的优质医疗带到内地，让内地病人亦可享受同等的高

水准服务，林顺潮表示，「希望在香港做的手术，在深圳也能做到。」

「如果没有CEPA，我也不会进入内地开办医院。CEPA容许香港医生在内地执业，并让港资医院在内地独资经营。」林顺潮形容深圳与香港地理位置相近，医护人员可兼顾两地业务，加上深圳享有先行先试的政策优势，决定一试。

迎难而上 发挥优势

虽然CEPA对发展有利，但回顾初到贵境时，也面对不少挑战。人才资源缺乏为难题之一。「深圳本身不是一个医疗领先的城市，有关人才相对广州、北京、上海等缺乏。」但这并无阻他的决心，反而更坚决将自身在香港中文大学丰富的教学经验及人脉带到深圳，培养年轻医生。「在深圳希玛眼科医院，我们的香港及外籍专家除了看诊，还要培训学生。我们希望把希玛建设成一个优秀眼科医生的摇篮，培育出具有国际水平及视野的眼科医生。当然这个过程可能比较漫长，但我们会坚持下去。」

林顺潮希望以自己在内地开业的经验作为一个成功的例子，鼓励更多香港同业到内地发展。现时，希玛正在筹备在内地第二间眼科医院开业，目标在未来五年在内地成立十间希玛眼科医院，令更多内地病人「瞎眼今得看见」。



- 由国际知名眼科医生林顺潮医生创办，提供全面的眼科检查、治疗及手术。
- 通过CEPA补充协议五及协议七的有关措施，即合格医生可在内地行医及可在广东设立独资医院，于深圳开设首家香港独资眼科专科医院。



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

以前的港产片在内地渗透度很高，很多内地人从小就看香港电影。他们对香港的电影、文化、演员等都有情意结。



电影

万诱引力电影公司

「有华人的地方就有香港电影」。香港电影业在八十年代在国际上享负盛名，有「东方荷里活」的美誉。然而黄金年代过后，电影业面对两大发展困难——市场小，融资难。CEPA于2003年签订，电影业成为第一批开放的领域之一，港产片进口内地不再受配额限制，亦放宽了中港合拍片的模式，为一众香港电影从业员打开庞大的内地市场。

市场开放 保自由度

文化产业要同时兼顾原创性和商业元素，万诱引力电影董事总经理何韵明指CEPA其中一大优点在于自由度高。「要在内地发行电影向来都要经过审批，而CEPA并没有太多其他额外限制，无论在聘请香港专业人员或在具有香港元素的内容创作上，我们都保持比较大的自由度。」

作为一间香港的电影公司，何韵明表示制作合拍片时会尽量聘用香港人才，将工作机会留在香港。她举例公司的卖座作品《寒战》虽然是合拍片，但大部分场景在港拍摄，而且后期制作都在香港进行。合拍片基本上享有跟国产片一样的票房分账比例。

灵活变通 善用优势

何韵明回顾在CEPA刚落实时，每年大约有十部中港合拍电影，发展至今已倍增至五十多部。「内地的市场的确很大，不单香港的公司，全世界的电影公司都希望开拓这个市场。」竞争日渐激烈，但何韵明对香港电影或中港合拍电影非常有信心。「以往我们的电影的确很有实力，培育了一批非常专业的电影从业员，所以我们相比内地的同业更富经验，技术水平更高。再者，以前的港产片在内地渗透度很高，很多内地人从小就看香港电影。他们对香港的电影、文化、演员等都有情意结。」CEPA允许电影公司在内地放映合拍片的粤语版本，让观众能够欣赏到原汁原味的创作。

何韵明形容CEPA对公司的发展

有很大帮助，未来会继续以每年一至三部合拍片的规模继续发展，相信内地市场的收入将稳占80%以上。公司亦期望透过配对，让新晋电影人有更多机会加入制作团队，跟两地的前辈合作交流。



- 成立于2008年，提供电影投资及制作服务。
- 通过2003年签署的CEPA、补充协议六及协议十的有关措施，即合拍片可视为国产影片在内地发行、合拍片可在香港进行后期制作及可播放合拍片方言话版本，制作合拍片。



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



通过合伙联营，两地律师的配搭可带来互补，充分发挥协同效应。

法律服务

林李黎律师事务所

「一加一大于二」，林李黎律师事务所主管合伙人林新强深信，由熟悉普通法的香港律师事务所与精通大陆法的内地律师事务所以合伙联营方式经营，定能为内地客户提供更全面的法律服务。2014年，林李黎律师事务所成功透过CEPA与一间深圳律师事务所在前海成立首间合伙联营律师事务所－「华商林李黎(前海)联营律师事务所」。

CEPA 迎来新机遇

自2004年起，香港律师事务所可通过CEPA与内地律师事务所以非合伙方式联营。非合伙方式联营的主要好处是分担成本。CEPA补充协议八带来突破，提出「进一步密切内地与香港律师业的合作，探索完善两地律师事务所联营方式」。其后，内地正式允许香港律师事务所在深圳前海、珠海

横琴及广州南沙试点与内地律师事务所以合伙方式联营。

林新强指此措施是香港法律专业人士进入内地市场的转捩点。「以合伙方式联营除可与内地律师事务所分担成本外，也能与其分享利润，这对香港律师楼相当吸引。同时，通过合伙联营，两地律师的配搭可带来互补，充分发挥协同效应。」

创新思维 冀成楷模

从事法律服务业三十年，林新强认为成立合伙联营能突显香港律师的优势。「法律专业在本港发展成熟，管理及处事方式注重程序及规条。同时大部分发达国家都跟香港一样沿用普通法，熟悉普通法的香港律师可以作为内地与其他国家的桥梁，协助内地企业迈向国际。」

合伙联营更可以提供一条龙的法律服务，大大增加联营事务所的竞争力。「中港两地的交流频繁，现在很多诉讼同时牵涉两地的公司，成立合伙联营后，我们可以同时提供两方面的法律意见。」

2016年，CEPA允许成立合伙联营的地区扩展至深圳市、珠海市及广州市，林新强认为会吸引更多律师行参与。他形容合伙联营的做法开创先河，不单为行业发展带来新机遇，更以一套新方式处理不同法制的问题，体现一国两制的实践。



- 成立于1991年，服务涵盖诉讼及非诉讼等多个领域。
- 根据CEPA补充协议八的有关措施，即完善两地律师事务所联营方式，成立华商林李黎(前海)联营律师事务所。



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



电信服务

飞翱控股有限公司

正所谓「英雄造时势」，抓紧机遇成为行业先驱者，就可向成功迈进一大步。飞翱控股有限公司是电讯外包服务商的先行者，在内地就此行业还未有明确分类前已打进内地市场，及后更成为首间成功利用 CEPA 在内地经营的港资电讯服务商。

初期发展 举步维艰

飞翱集团创办于1997年。有感内地市场的庞大潜力，公司管理层决定在2000年转攻内地市场。忆起当年要开拓一个新市场，公司主席及行政总裁黄有权对每一个片段仍记忆犹新。「要在内地开设一间公司，首先要选定营业范围。我们经营的是呼叫中心外包服务，但当时内地并没

有就相关营业范围的分类，最终要在商务咨询的框架下营运。」

随着内地市场进一步发展，增加了对外包服务的认识，却又面对新的问题。「虽然介定了业务范围，但商务部把我们的分类放在增值电信业务内，就需要申请第二类增值电信业务经营许可证才可营运。由于当时外资不能申请电信牌照，公司只能依靠内地的伙伴持牌经营，不能持有任何股权。」黄有权坦言当时对公司的发展有保留，在缺乏直接经营权下，不敢在内地大幅扩充业务。

排除万难 创造机遇

2003年是一个转折点。香港与内地签订CEPA，让港商可以与内地公司成立合资企业提供增值电信业务。「市场终于开放，我们第一时间提交申请，成为第一间成功利用CEPA在内地成立的港资外包公司，正式持有公司50%股权。」黄说着仍难掩兴奋。

直接投资增信心 如虎添翼

股东身份获得确认后，公司随即加大投资额度，开设上海及昆山的办事处，至今公司已发展成为以上海为总部，并在昆山、广州、重庆及西安均设有营运中心的大型企业。「我们公司以高端客户为主，港资在管理、语言等方面仍较内地同业优胜。」

黄有权表示对公司前景充满信心，并打算透过于2016年实施的CEPA《服务贸易协议》进一步提升持股比例至独资，并在地区及业务范畴上加大发展。

- 1997年开业，主营增值电信业务。客户包括外资、国营及民营企业。
- 通过2003年签署的CEPA，在内地设立合资增值电信企业，持股50%。



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



我更肯定这是为港商度身订造的优惠政策。

健康食品

燕京行有限公司

基于一个信念，燕京行成功从销售数码印刷设备走进一个截然不同的行业 - 健康食品的市场。

燕京行有限公司创办于1978年，为高科技印刷设备解决方案的主要供应商之一，在内地销售国际著名印刷器材。公司早在二十年前进军内地，至今在深圳、北京、上海、成都设有办事处。

公司董事总经理宗第一直抱着很

强的信念，他深信港商应主动把握CEPA的机遇，再结合港商丰富的内地营商经验，定能带来莫大商机。而事实上CEPA的政策也让宗第的公司带来意想不到的发展。

度身订造 开拓蓝海

由CEPA推出至今，宗第一直对政策充满信心。「看到两地政府多年来不断添加可享受零关税的产品种类，我更肯定这是为港商

度身订造的优惠政策。」宗第如是说。

顺时施宜，宗第决定要利用CEPA的零关税优惠开展新业务。有见内地对健康食品的需求殷切，宗第引入「德纳福」、「Momi」及「养记」品牌，主打香港制造的优质健康食品。「内地市场对香港品牌的信心不亚于国际性大品牌，但外国产品要进入内地，关税高达20%。港商可凭藉零关税的优惠以较具竞争性的价钱出售高质产品，跟国际性大品牌竞争。」

回流香港 重建品牌

要由零开展一个新的业务并非易事，宗第坦言要摸索一段时间才找到现行的营运模式。「鉴于开设工厂的资本及人力投资庞大，我灵机一动找来香港的工厂合作，我们提供原料及配方，他们负责生产，大家一拍即合。」

倘若没有CEPA，宗第或许不再留港发展。身兼香港中小企业发展促进会会长，他期望更多港商，特别是中小企，可考虑参考此模式回流香港。「若有更多实业留在本土发展，将可进一步带动香港的经济。而商家本身更可受惠于CEPA而开拓新产品和新业务，形成双赢。」

目前，燕京行的主要收入仍然来自销售印刷设备，但宗第期望当相关品牌成熟，健康食品业务有望追上。未来他更打算继续透过善用CEPA开拓其他高档产品市场，扩阔公司的业务范围，他透露2017年将率先推出美容护肤产品。



- 成立于1978年，主营高端印刷设备销售。
- 进军内地二十多年，至今在深圳、北京、上海、成都设有办事处。
- 看准CEPA零关税商机开展健康食品业务。



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



自动化系统

诺科有限公司

诺科有限公司 (Lanco Integrated (Asia) Ltd.) 坐落于新界火炭一个偌大的工业大厦内，拥有专业的工程师团队为客户打造一个度身订造的自动化方案—由与客户沟通了解他们的独特需要开始，到产品构思、设计、以至监督整个生产流程，每一步都力臻完美。

Lanco Integrated 总部设于美国缅因州，2009年美国总公司决定

亚洲区总部选址香港，正好利用 CEPA 所提供的优惠。

CEPA 为后盾 发展新市场

董事总经理罗伟声指出，公司生产的度身订造自动化生产系统，属于高端产品，本身要进入内地的关税也不高，但 CEPA 可作为公司的后盾。「尤其是当我们在亚洲地区开始发展的时候，CEPA 可以让我们发掘不同产品及市场的可能性。」

回想当年，公司有相当一部分业务来自于对公司最基本的部件运载系统的需求。「有些客户不需要我们度身订造整套系统，反而对我们基本的部件运载系统有兴趣，然后按个别要求自行添加组件以切合运作需要。本来系统的预制组件是由瑞士进口的。后来我们透过产品研发，发展到由造模，生产，打磨等所有工序都在香港进行，整件产品就符合了 CEPA 的原产地规则，我们便可以享用零关税将产品运到内地再在内地组装。这给予我们更大弹性去开发不同产品，迎合客人需要。」

维持零关税 保竞争优势

随着内地经济发展，对高科技产品需求亦随之增加，罗伟声承认市场竞争比以往剧烈。「虽然内地市场正在扩张，但我们仍然希望以香港作为亚洲区的主要基地，始终香港在人才及法制等方面仍然是比较优胜。但要保留这个离岸生产基地确是一场硬仗，因为我们还要计及运货时间及成本，我们要比内地同业更快完成产品才可保持竞争力。」透过 CEPA，港商可免却关税成本，便能与内地同业在较对等的情况下竞争。

罗伟声指，一般国际公司会要求各地的分公司严格遵守当地法律。「CEPA 正正提供了一个合法的途径去享受免关税，对开拓生意开了方便之门。当我与公司美国总部的高层或外国客户提到 CEPA 时他们都很感兴趣，而 CEPA 亦是我們较其他国际性公司在内地竞争优胜的地方。」

未来，公司打算继续以香港为亚洲区基地，并研发更多符合 CEPA 原产地标准的产品。

- 总公司 Lanco Integrated 设于美国缅因州，2009 年成立香港分公司作为亚洲区总部。
- 生产个人化自动系统，主要客户为国际性医疗设备及汽车零部件生产商等对系统精准性要求较高的行业。
- 透过 CEPA 以零关税出口系统至内地。



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

Maxim's

美心



烘焙食品

美心集团

在中华文化里，月饼是其中最受欢迎的节庆食品。一个个皮薄馅靓的月饼代表着香港人对品质的执着、对完美的坚持。打正旗号「100%香港制造」的美心月饼，集团扎根香港六十年，仍然坚持留港生产，向全球展示香港的优势。其中，透过CEPA，公司享受零关税优惠，在每个团圆佳节将广受欢迎的月饼引进内地。

坚持留港 建立品牌

美心集团在内地销售月饼二十多年，至今销量达到每年数百万盒。「内地市场潜力庞大，是我们重点发展的市场。经过多年打造及宣传，美心在华南已成为人所皆知的品牌，公司目前正向华东、华北等地继续发展。」美心产品财务及营运支援主管李慧茵介绍说。

当中CEPA成为公司的助力。「CEPA减轻了我们的关税压力，协助我们留港发展。」李慧茵解释，内地对进口月饼收取高达20%的关税，透过CEPA的零关税安排，公司的成本大大减低，从而可更灵活将资源调配至宣传及市场推广等，加快建立品牌，迅速推展业务。

赢在口碑 定位独特

在香港经营制造业从不简单，租金、工资等成本不菲。但李慧茵相信CEPA可帮助产业回流，同时亦认为香港有其可取之处。「每一个地方的顾客都关注产品安全，而对食品的要求则更严格。『香港制造』的食品能给予顾客信心的保证。」

纵然内地食品市场竞争激烈，美心的月饼价钱不及内地货相宜，但以品质及口碑取胜；而蛋卷、蝴蝶酥等烘焙产品要与国际品牌竞争，则赢在关税成本，营商条件可谓得天独厚。

未来，公司会继续利用「100%香港制造」的优势，在市场及产品

上作多元发展。除了继续向华东及华北等地扩充、建立品牌外，公司亦会积极开拓多元的预先包装食品市场，包括真空包装的特式即食产品等，以享用CEPA的零关税优惠将更多「香港制造」食品带到内地。



- 创立于1956年，业务范围包括餐饮，西饼，节日食品等。
- 美心月饼为本港首个月饼品牌获香港工业总会颁发「Q唛优质产品」认证。
- 享受CEPA零关税出口月饼至内地。



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



富通集團 (香港)
FUTONG GROUP (HONG KONG)



光纤

高科桥光通信有限公司

光纤，可谓二十世纪重大发明之一，它为人类的通讯模式带来革命性的转变，大幅拉近了人与人之间的距离。2003年，香港唯一的光纤生产商 - 高科桥光通信有限公司被内地民营企业富通集团驻港企业收购。透过CEPA的零关税优惠措施，再配合其丰富的内销经验，集团扩充了高科桥的规模，并增加了产量，更有意继续以香港作为基地，开拓海外市场。

**CEPA 降低成本
资源灵活调配**

光纤属于同质性产品，厂商根据国际标准生产各种型号的光纤，质量主要取决于上游的光纤预制棒。由2015年8月份起，内地向从日本及美国进口的光纤预制棒徵收约8至40%不等的反倾销税，使得内地的光纤制造企业成本上升；另一方面，透过CEPA的零关税政策，高科桥的产品在进口内地时却可以免徵5%的进口关税，而高科桥不受反倾销影响，在原材料成本上有相当优势。董事总经理何兴富坦言，「光纤是做量的生意，我们每年约生产500万公里的光纤，

CEPA带给我们节省的关税就牵涉千多万元。目前，内地光纤需求持续旺盛并出现短缺，即使我们提价5%，对客户来说仍然具相当的吸引力。」

以香港为跳板 迈向国际

一般人认为香港的制造业日渐式微，主要原因是人工等成本高昂。富通作为内地企业，却着眼香港优秀的一面。何兴富解释，公司作为高端制造业，属于非劳动密集型工业，人力资源投入低，可控制人工成本。另一方面，香港提供优秀的人员及良好的营商环境，加强他们在香港设厂的信心。

香港另一优势在于与国际接轨。2009年，富通集团透过高科桥与日本住友电气工业株式会社成立合资企业，在技术、管理及市场推广皆获益良多。「香港是我们最好的学习地。用着同一语言，令我们更轻易在港营运，从而在国际经验、金融自由及法治等方面学习。」何兴富补充，内地各行业都出现产能过剩，所以「走出去」的策略极为重要。

何兴富总结，香港作为东西方的交汇点，毕竟在金融、物流、

通讯方面有着无可替代的优势，再加上CEPA提供的优惠，令他更有信心利用香港作为内地和海外市场间的重要枢纽及桥头堡。未来集团将会利用香港的金融优势，以此为再投资的基点，加强在东盟市场的占有率。



- 香港唯一通信光纤生产商。
- 2003年获内地民营企业富通集团驻港企业收购。富通集团目前是中国民营企业500强及全球光纤光缆领军企业。
- 利用CEPA以零关税出口光纤到内地，产品亦出口至部分东盟国家。



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



不含酒精饮料

维他奶国际集团有限公司

家喻户晓的「维他奶」作为扎根香港近八十年的品牌，市场渗透度高，无论在超级市场、食肆、甚至学校等都可找到其产品的踪影。凭着丰富的市场经验，维他奶集团早在八十年代进军内地。自2003年CEPA签署后，公司进一步开拓内地市场。

善用 CEPA 锦上添花

维他奶集团自1982年起在内地销售维他奶产品，1994年在深圳设立内地第一个厂房，供应内地消费者，而位于屯门的厂房则主要供给香港及海外市场。「CEPA是中央政府为推动和促进香港对内地出口产品的特殊安排。这一平台大大提高香港出口到内地产品的竞争力。CEPA零关税措施在促进香港产业结构调整和优化以及深化两地产业融合方面发挥

了积极作用。集团从香港出口产品到内地亦提供更多选择予内地消费者。」维他奶(中国)投资有限公司董事总经理袁杰说。

集团倚仗零关税的安排，把「香港制造」的产品带到内地，为内地的消费者引入新口味，提供更多选择。现时集团透过CEPA优惠将近年新设计的胶樽装「维他奶」豆奶和纸包装的「维他」芒果汁饮品，以及供应咖啡店的一公升原味「维他奶」豆奶输往内地。

推广品牌 坚守宗旨

两地顾客的口味不同，但这并无阻碍公司的发展。历史悠久、香港制造的维他奶产品能给予内地消费者信心，鼓励他们尝试新口味。袁杰补充集团在内地经营仍秉持创始愿景，「我们以促进消费者健康为己任，坚持为消费者提供质优产品。」

内地业务现时占集团总收入逾五成。袁杰形容，内地消费市场潜力庞大，是维他奶集团最重要的市场之一。集团今后会对内地市场投入更多的资源，以巩固维

他奶在内地的即饮豆奶的领导地位，同时致力扩大植物饮品市场。



- 创立于1940年，为当时受粮食不足及物价飞涨之苦的香港市民，提供价格相宜、营养丰富的「维他奶」豆奶饮品。
- 产品早于1982年打进内地市场，1994年在深圳兴建首座生产设施。
- 透过CEPA零关税优惠在内地推出从香港进口的胶樽装「维他奶」豆奶和纸包装「维他」芒果汁饮品，以及供应咖啡店的一公升原味「维他奶」豆奶。



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

统计

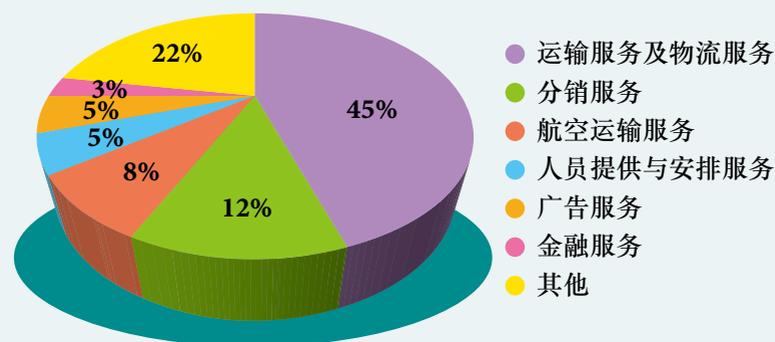
服务贸易

在CEPA框架下签署的《服务贸易协议》由2016年6月起实施，令内地与香港基本实现服务贸易自由化。随着《服务贸易协议》的签署，内地对香港服务业作全面或部分开放的部门有153个，占全部160个服务贸易部门的95.6%。

截至2016年12月，工业贸易署已签发超过3,000张《香港服务提供者证明书》予超过1,700家香港企业。

已签发的《香港服务提供者证明书》 所涵盖的主要服务行业

(截至2016年12月)



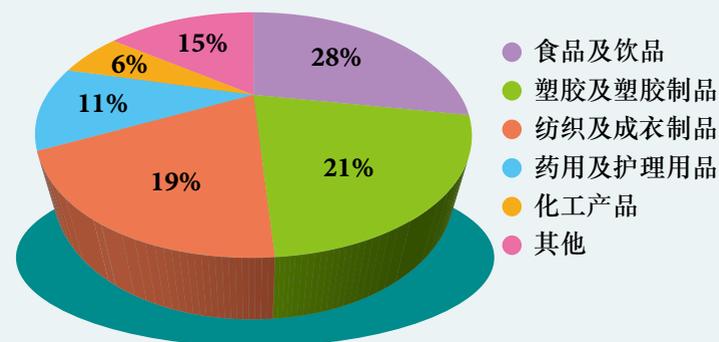
货物贸易

在CEPA下，内地对符合CEPA原产地标准的香港进口货物全面实施零关税。双方现时已确定超过1,800项货物的原产地标准。

截至2016年12月，工业贸易署及发证机构共已发出超过146,000份CEPA原产地证书，关税优惠超过57亿元人民币。

已签发的CEPA原产地证书 所涵盖的主要货品类别

(截至2016年12月)





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



CEPA 的一般查询

 2398 5667

 3525 0988

 cepa@tid.gov.hk

CEPA 原产地规则、 CEPA 原产地证书及 工厂登记

 3403 6432

 2787 6048

 cepaco@tid.gov.hk

CEPA 货物贸易 的一般查询

 2398 5676

 2398 9973

 ma_registry@tid.gov.hk

香港服务提供者 证明书

 3403 6428

 3547 1348

 hkss@tid.gov.hk

本刊物之版权由香港特别行政区政府拥有，未经授权不得以任何方式翻印及转载。

免责声明：工业贸易署力求本刊物内的资料有效及准确，惟不会对内容误编或疏漏（如有）承担任何法律责任，且保留权利在毋须预先通知的情况下，随时对内容作出修改。本署没有对任何内容作出认可，也不表示本署推荐任何公司或服务供货商。