



■兩地商家正在就合作事宜洽商。

220家湧穗「叩門」

CEPA實施以來，香港服務業陸續北上覓商機，在磕碰中不斷成長，不少大型企業已在內地站穩腳跟。隨着國家「十二五」規劃要求內地企業加快轉型升級，佔香港大多數的中小型服務類企業開拓內地市場的熱情也空前高漲。昨今兩日在廣州舉辦的「升級轉型·香港博覽」，吸引了220家香港服務業參展，堪稱迄今香港在內地推廣服務業的最大型活動。香港特別行政區財政司司長曾俊華更親赴廣州主禮，並順道為北創的港商「打打氣」。不少參展中小企都稱，儘管在拓展內地市場上荊棘滿途，但北上搵食的決心堅定，他們打算多渠道開拓內地市場，也呼籲政府給予更多扶持。

■香港文匯報記者 唐苗苗

港服務業強陣內拓

中小企嘆「心大力小」盼政府扶持

這200多家參展商中，有些已在內地站穩陣腳，並覺商機無限，徐惠祥會計師事務所便是其一。該事務所5、6年前就在東莞市黃江鎮設立了業務部門，不過由於內地尚不允許境外會計師事務所在內地獨資設分支機構，因此公司在黃江鎮的分支取名「香港威邦融資顧問公司」。據公司總裁徐惠祥稱，東莞的公司主要服務當地的港資工廠，協助他們融資及開展國際貿易。

內企財稅國際化 可借助港專長

近年來內地銀行收緊銀貸，使徐惠祥感覺港資事務所大有可為，「香港資金充裕，利息低，人民幣又不停升值，用港幣貸款，日後用人民幣還款更輕鬆，所以很多內地企業都希望在香港融資。這樣就要求他們企業的財務報表要達到國際標準，而這正是香港事務所的專長。」而內地出口企業透過港資會計師事務所，利用香港更為完善快捷的銀行系統進行出口貿易的結轉賬，更可避免債務及資金周轉不靈等問題。香港會計師事務所還能夠幫助有意擴展海外業務的內地企業快速在香港成立窗口公司，徐惠祥說，在內地要註冊一家公司，手續繁雜需時一個半月，費用過萬，但在香港，只需兩天就可以拿到牌照，一條龍下來費用是4,000至7,000元港幣。

細數完這些商機，徐惠祥透露他計劃1、2年內在廣州也成立分支機構，但是由於他的事務所規模太小，很難找到願意與他合資的內地事務所，「所以還是只能用諮詢公司、顧問公司等名義。」此外，兩地會計師執業資格不能互認也是一大難題，如果另聘內地會計師，無疑又要額外增加成本。徐惠祥說，很多大型會計師事務所，像普華永道等都已經在內地越做越大，他希望政府多考慮中小企業的難處，進一步放寬北上政策。

人民幣強勁升值 如享八折服務

在「升級轉型·香港博覽」會上，與徐惠祥一樣非常想拓內地市場，但深感力量微薄的中小型企業不在少數。傑俊廣告有限公司來參展前已經嘗到了開拓內地市場的甜頭。該公司創作及市場總監許國傑稱，公司幫廣州市中山八路某童裝批發店進行店舖形象設計，引起整條街的店舖紛紛效仿，客戶營業額直線上升，雙方確定了長期合作關係。許國傑說，相對內地的廣告公司，港資在國際視野、創意以及服務方面都好幾籌，雖然價格也高了幾倍，但也漸漸為一些有意轉型升級的內地企業所接受，「而且現在人民幣升值，購買香港服務也相當於打了8折。」

參加此類展覽會是許國傑招攬內地業務的一個渠道，但他並不考慮在內地設立分支公司，因為10年前他們在深圳設的聯絡處後來取消了，「當時開不了內地發票，很多客戶不能接受，而且當時願意購買香港廣告服務的客戶也不多。」雖然現在內地營商環境已大不同，但許國傑很擔心重蹈覆轍，所以打算不設內地公司了，直接派員工到內地拉業務，「一家一家地跑，拉到單就在香港完成設計。」除了自身努力，許國傑希望政府多舉辦相關活動，推廣香港服務業。

中小港資望政府 開更多「小門」

在展會上，香港文匯報記者看到還有來自企業管理和培訓、物流、商業顧問、金融等行業的香港中小型企業，他們積極與內地企業買家洽談，北上意願高漲，只不過苦於規模小、資金少，在進入內地市場方面仍遭遇不少門檻，無奈只能以各種方式拉攏業務，以求在內地轉型升級的商機中分一杯羹。有業界人士稱，隨着內地產業轉型升級需求迫切，香港服務業將迎來北上發展的黃金期，希望政府部門在推動兩地服務業合作時，打開更多「小門」，更多兼顧中小型企業的發展需求。



■會計師事務所負責人徐惠祥。



■傑俊廣告有限公司創作及市場總監許國傑。

「特別版」港車全場奪目

博覽會會場昨日非常熱鬧，同場展出的10輛由香港知名設計師設計車身的「特別版」SmartCar更成為焦點，吸引大批人圍觀拍照，而在「香港創意力量」展示區展出的150件香港設計師及科技企業的獲獎作品，也同樣引人注目。今日，博覽會還將再舉辦多場研討會、專題演講和商貿配對活動。



■香港名師設計車身的「特別版」SmartCar成為博覽會焦點。



■「升級轉型·香港博覽」12日於廣州錦漢展覽中心開幕。主禮嘉賓包括(左起)：廣東省外貿廳副廳長朱澤南、香港貿發局總裁林天福、廣東省副省長招玉芳、香港財政司司長曾俊華、中國貿促會廣東分會會長陳文傑及香港貿發局理事孫啟烈。

80內地買家團 進場尋「配對」



■香港財政司司長曾俊華致辭。

「升級轉型·香港博覽」由香港貿發局與廣東省對外貿易經濟合作廳及中國國際貿易促進委員會廣東省委員會攜手舉辦，一連兩天的博覽會除吸引220家香港服務業參展外，主辦方還組織了超過80個來自廣東省及其他地區，涵蓋美容美發化妝品、金銀珠寶玉器、酒類、皮具、房地產等行業的買家團，並安排超過300場商貿配對會

議，方便兩地企業洽商。

博覽會以「升級轉型」為主題，展商的服務範圍涵蓋設計創新、科技創新、市場推廣及管理創新等三大領域共20個行業。會場設有「香港創意力量」展示區，展出150件香港設計師及科技企業的獲獎作品和成功個案。為配合大會主題，展會現場更展示了歐陽應霽、陳幼堅、麥家碧等共10位香港本土設計師與SmartCar首度跨界合作的特別版SmartCar。

曾俊華：粵港共推升級轉型

香港特別行政區財政司司長曾俊華，廣東省副省長招玉芳、香港貿發局總裁林天福等人參加了開幕禮。曾俊華在致辭時稱，香港的金融體系穩健，稅制簡單，法制健全獨立，企業管理完善；香港的人才具備國際視

野，並擁有與海外企業合作的豐富經驗，這次展會展出的文化創意和創新科技，都是香港有優勢的服務範疇。他期望通過是次展覽以及同期舉辦的專題演講和商貿配對等活動，內地業界，尤其是廣東省的製造企業，可以取得有用的信息，與香港服務業界結成夥伴，合作推動升級轉型，一起走出去，共同拓展國際市場。

林天福表示，展會的目的是為兩地企業建立平台，「一方面協助內地企業認識香港不同範疇的服務業，在升級轉型的過程中尋找到合適的夥伴，同時亦可推動香港優勢服務業走進內地市場，擴大他們的發展空間。」招玉芳則稱，廣東企業愈來愈需要設計、科技和管理推廣的創新，這些因素將進一步擴大香港服務業在廣東的發展空間。

■香港文匯報記者 唐苗苗

港環保技術冀內地「放行」



■天恒環保顧問有限公司科技總監吳家輝。

內地加快轉型升級步伐，對節能減排的要求也逐步提高，給本港環保企業帶來新商機。有參展商表示，內地市場需求有助本港環保行業多元化發展，但內地政府對於本港能提供的

新興環保技術仍不熟悉，未能放開市場接納香港技術北上。

高投入遲收益 環保工程難推

據香港環保產業協會估計，現時本港較有規模的環保企業約數百間，也有不少環保企業已經北上到珠三角等地發展。天恒環保顧問有限公司科技總監吳家輝稱，他們公司主要從事有關相變材料的研發及其在大型建築

物冷氣空調系統等的應用，但這些主攻歐美等高端市場。面對內地市場，他們則因應提供中低端產品，例如幫廠商利用空調系統產生的廢熱來燒水等，降低能源成本。

吳家輝參加了昨日的「升級轉型·香港博覽」，以增加對內地市場的了解並推廣公司的環保技術。

他認為，內地產業轉型升級為香港環保企業帶來商機，但目前香港的先進環保技術並未被內地政府接受，「由於環保是高投入、遲收益的工程，很多內地企業暫時未意識到節能減排的迫切性，因此內地多採取政府補貼資金的方式來推動。」他稱，深圳市曾列出300家用電量大的當地企業，由政府出資補貼引進政府指定的環保技術，實施節能減排，「由於政府不熟悉環保行業，他們指定的技術並不是最先進最適當的，也沒有開放給香港市場。」

■香港文匯報記者 唐苗苗

攜手內企搶「蘋果」商機

去年以來，「蘋果」產品風靡全球，有本港資訊及通訊技術行業的企業也敏銳捕捉商機，一方面研發、推廣能在蘋果系統平台上應用的軟件及音箱等周邊產品，另一方面也與內地的軟件企業及廠商攜手，共同搶抓

「蘋果」商機，一起做大市場。

科韻動力有限公司董事總經理鄭健宏說，參加「升級轉型·香港博覽」的目的就是為了吸引更多內地合作夥伴。他的公司主要開發蘋果和安卓系統的應用軟件及硬件，也是



■展覽會安排超過300場商貿配對會議。



■展會同時舉辦多場論壇，吸引兩地企業參加。

美國蘋果公司的合作夥伴。隨着「蘋果」風颳到內地，鄭健宏馬上搭建平台，幫蘋果公司引進內地企業開發的軟件，以拓展自己的業務。他去年年底在深圳成立了分公司專門接內地市場的單，並聯繫東莞有資質的電子製造商，生產蘋果的周邊配套產品。

■香港文匯報記者 唐苗苗