

CEPA十年 系列報道之二

香港會計師徐惠祥在內地發展多年，經歷CEPA簽署前後的整個過程。如今十年過去，他設在東莞的公司，從100平方米擴到300多個平方米，但是他卻仍然沒能通過內地的會計師考試。回顧CEPA實施十年來的感受，徐惠祥用了這樣一句話：「有收穫但困難不少」。在採訪中，記者發現，這樣的尷尬存在於CEPA涉及的律師、證券、保險等眾多專業服務領域。因CEPA政策開放不夠充分，業者均感難施展拳腳，名副其實「大門日漸打開，小門卻依舊緊閉」。一項截至去年11月的調查也表明，本港有15個CEPA框架下的服務行業始終無人願意申請到內地開業，佔總數逾三分之一。

■香港文匯報記者 古寧



■港會計師徐惠祥

中學畢業後便開始從事會計工作的港人徐惠祥，不僅拿到香港會計師證，還通過英國及澳洲的會計師資格考試。隨着港商內遷，早在上世紀九十年代徐生就看到機會。當時局限與政策限制，他只能借用別人的名字成立資訊服務部，以個體戶的名義把一些香港賬目分到內地，減少成本。2000年，他在東莞黃江設立了融資顧問公司，曲線進入內地，主要服務當地的港資工廠，協助他們融資及開展國際貿易。「那時只請了2個工人，辦公面積100多平方」。隨着業務的增長，加上看好CEPA簽署後的市場機遇，徐生將辦公室擴大到了近300平方，工作人員也增加到6個，業務也有所拓展，包括內企的一些涉港業務及幫助他們在港融資等。

港會計師：盼降執業門檻

在CEPA補充協議下，港人可以在內地註冊諮詢管理公司，今年年初他不再以別人的名義註冊公司。但是由於沒有內地會計執業資格，也沒有在內地開展相關業務。目前，他在內地的公司主要是協助香港業務為主。同時，協助內地企業涉港業務或去港融資等。跟CEPA簽署前相比，內地業務增長了近兩成。由於在東莞的港商受大環境影響嚴重，也連累到他的公司，去年已有三個客戶倒閉。隨着產業環境的變化，徐生預計未來在廣州或深圳這樣中心城市才有更多機會，但因人民幣升值、工人難請等原因，原本計劃今年在上述城市設點的計劃暫停，「加上之前預期的內地相關業務並沒有實質性的增長，相關規劃也只能看情況再做決定」。

業務增長慢 北拓暫放緩

「最主要的問題還是CEPA並沒有降低會計師北上的門檻，也沒有直接突破性的開放。」徐惠祥指，目前內地與香港專業技術人員資質還沒有互認。儘管CEPA實施以來，港人已經可以報考內地註冊會計師證。「但是由於考試內容方面跟香港有差異，很多人都難過關，通過率只有3%左右」。如果沒有取得內地註冊會計師資格的境外會計師不能在內地以會計師的名義執業。由於內地未開放港人單獨開會計事務所，至少要三個內地會計師合辦。這對像徐生這樣的香港中小執業會計師來說門檻太高，因為香港中小執業會計師九成是獨資或兩個合夥人。

北上大門漸打開 專業服務業添機遇

小門緊閉 有收穫但困難不少



■對於專業服務業者而言，兩地存在相當的差異。

港律師：冀借鑒港准入經驗



■港律師何堯堯

除會計業者外，律師、證券、保險等專業服務業者也有類似的感觸。港律師何堯堯介紹，在香港不論律師、還是會計師，還是其他專業服務業，對境外體系的專業人員持開放態度，一般僅針對特定科目進行專門考試。一旦拿到執業證，將與當地業者一視同仁。CEPA簽署後，港人允許到內地參加司法考試。不過，2012年港人通過中國司法考試率不到5%，可見難度之大。「即便拿到律師證，港律師也不能直接聘用到內地事務所，所涉業務也有限制。而

要開公司，則要跟內地事務所聯營，且申請手續複雜，不利港中小律師進入內地」。2006年，CEPA補充協議二允許取得內地律師資格的港人，可以內地律師身份在港從事涉港婚姻、繼承案件的代理活動，突破了此前僅能從事非訴訟業務的限制。2012年後，則允許在內地設機構的港律師事務所跟1至3家內地律師事務所聯營。何堯堯所在律所2004年進入內地設立機構，目前也和內地所進行了聯營，但囿於限制較多，合作並不理想，今年將被迫調整內地業務。

業務受限 證券保險減北上興趣

凱基證券亞洲有限公司營運總裁鄭民彬則表示，在金融領域，由於銀行業降成本開異地支行，讓港銀行有積極性拓展。但在證券、保險等領域，港公司動作相對較小。主要是因為僅允港公司與內地公司合資，並只能進行諮詢服務，不能為業者帶來利潤而使興趣大減。

「也接觸過很多港商，10年來，CEPA注重廣度，開放深度不夠已是一個很普遍的現象。」針對香港相關業者感歎，暨南大學教授馮邦彥如是評論。他認為，儘管CEPA及逐步完善的相關補充協議已覆蓋到相當多的領域，但具體事實的細則並沒有相應跟上，更重要的是，各地實施情況也不盡相同。



■暨南大學教授馮邦彥

專家：政策開放深度仍不足

部門擠牙膏式推進 效果有限

馮邦彥表示：「這和中國內地的體制有關係，並不是完全是市場經濟，相關措施都有政府來規劃，並不是由市場決定。尤其涉及到某些部門的自身利益的時候，在大開放的前提下，實際的實施進度則跟擠牙膏一樣，在更多壓力下才有所實質推進，這也導致CEPA實施十年的整體效果有限。」

他指，CEPA從2003年開始實施，但實施的效果沒有預計那麼好，主因兩地制度不吻合，造成的情況就是說開放，實際並沒有開放，尤其是涉及到實施時還有很多限制條件。2008年，商務部聯合廣東聯合申請，CEPA在廣東先行先試。而在此之前CEPA是向全國開放，可以想像相關門檻不會很低，很多領域很難進入，因為內地的投資環境並不是完全市場經濟的層面。而在廣東先行先試之後，進入門檻相對更低。在廣東先行先試中，集中到5個城市，廣州、深圳、佛山、東莞及珠海。尤其現在，CEPA合作更是集中到南沙、前海和橫琴三個平台。相關部門希望通過三地與港的合作示範，再繼續將CEPA深化下去。

藉三平台示範 深化與港合作

馮邦彥認為，在三個平台中，前海主要是與港金融和物流的合作，橫琴則是粵港澳三地合作示範區，而南沙則是三地全面合作示範區。這有點像當年的深圳特區，其示範效應推進到整個珠三角一樣。他又指，在整個CEPA體系中，金融領域是相當重要的領域，尤其在CEPA補充協議6到9中，金融業是開放重點，涉及銀行、證券、保險多方面。這其中，在人民幣離岸業務等方面的推進更有進展，開放力度也更大，這跟人民幣國際化的趨勢密切相關。而在證券、保險等領域總體開放顯得相對緩慢，因涉及到內地嚴格管制的資本項目，這方面開放涉及國家金融開放的整體考慮。

CEPA十年進程

10年來，1個主體協議、9個補充協議，CEPA將內地與香港緊密聯繫在一起。2004年1月1日，CEPA主體協議正式實施，其後幾乎每年都簽訂補充協議，對香港的開放程度遠超內地現行的經貿政策。按照WTO標準，在貨物貿易領域，內地與香港全面實現自由化，服務貿易也完全達到關於自由貿易協議涵蓋眾多服務貿易部門的要求。

1. 香港居民可內地「開店」

CEPA《補充協議一》於2004年10月簽署，根據這一協議，自2005年1月1日起，內地對《第二批內地對原產於香港進口貨物實行零關稅的產品清單(現有生產產品)》中列明的原產香港的進口貨物實行零關稅；允許香港永久性居民中的中國公民依照內地有關法律、法規和行政規章，在內地各省、自治區、直轄市設立個體工商戶，無需經過外資審批。

2. 服務貿易領域再次擴大

CEPA《補充協議二》於2005年10月簽署，在2003年簽署的「安排」和2004年簽署的「安排」補充協議的基礎上，內地進一步擴大對香港開放；CEPA《補充協議三》於2006年6月簽署，進一步在服務貿易領域對香港擴大開放，並加強與香港在貿易投資便利化領域的合作。

3. 開放措施涵蓋28服務領域

CEPA《補充協議四》於2007年6月簽署，協議涵蓋28個服務領域的開放措施，在金融合作、會展合作和推動專業人員資格互認方面也有新的合作內容。

4. 便利貿易投資資格互認

CEPA《補充協議五》於2008年7月簽署，在服務貿易方面，內地將在17個領域共採取29項具體措施，進一步對香港擴大開放。同時，還推出3項貿易投資便利化措施和2項專業資格互認措施。

5. 擴大擴容香港優勢行業

CEPA《補充協議六》於2009年5月簽署，協議擴大內地對香港服務貿易開放和經貿合作，使CEPA涵蓋的服務領域總數由40個增至42個，包括旅遊、銀行、證券、法律、運輸、創意產業等香港多個具有發展優勢的重要行業。

6. 醫療及旅遊業受惠最大

CEPA《補充協議七》於2010年5月簽署，進一步就開放服務貿易和增強投資便利達成協議，推出35項新措施，其中以醫療和旅遊業受惠最大。

7. 文化教育服務列入開放

CEPA《補充協議八》和CEPA《補充協議九》，在相距不到一年時間內分別於2011年12月和2012年6月簽署，新增加跨學科的研究與實驗開發服務，與製造業有關的服務，圖書館、檔案館、博物館和其他文化服務，教育服務4個開放領域，在法律、建築、會計、醫療、銀行、證券、保險等28個領域新增60項開放措施。

商業文化不同 拓內銷不易



■港商感歎 拓展內地市場很難。

CEPA簽署，部分港貨零關稅進入內地，有人歡喜有人憂，港商拓展內地市場只有一個字「難」。在採訪中記者也了解到，也有部分港資在拓展內地市場中取得了不俗的市場份額，儘管該個案有些極端，但這多少也反映出以外銷見長的港企，在拓展內地市場面臨的困難，有可能的結果就是失敗。

「現在的服裝出口非常難做，拓內銷更是難上加難。」談起拓展內地市場，從事近30年服裝生意的華寶時裝貿易公司董事長陳和有些無可奈何。

港服裝業繳羽而歸

上世紀九十年代，陳和公司服裝生產廠遷移到深圳，而香港則主要負責設計和銷售。銷售方面，該公司主走歐美市場。金融海嘯爆發後，歐美市場消費減弱。同

時，內地2005年啟動匯改以後，港資內地工廠成本都以人民幣計價，並不斷攀升，而出單則以美元，「幾乎就是眼睜睜看着利潤縮水」。部分港商開始轉移東南亞地區。當時陳和認為，內地處於發展期，消費需求增長快，市場也是逐年增大。不過，內地的服裝品牌很多，要闖出一片天，也需要「真材實料」。且內地市場涉及到的尺寸、款式、顏色、用料等都與歐美市場不同，需要專門的團隊打造。此外，還要面臨陌生的銷售渠道，及內地不同的商業文化。

2008年金融危機爆發，陳和所在公司就先行組建專門團隊拓展內銷市場，準備開拓另一片天，但最終虧損1,500萬元後，在2012年被迫退出。「我們花了很多的時間，投入1,500萬，但是拓展並沒有進展，只好退出。」

憑優勢 塑鈎公司成功拓內地

與華寶時裝貿易公司相比，香港浩記塑鈎公司相對幸運得多。同樣是上世紀九十年代將工廠遷移到內地，兩年前該公司已把生產工廠搬到合肥，而為拓展內銷市場，公司還在上海專門成立銷售公司。此前，該公司也主要是以外銷為主，2008年以後逐步加大拓展內地市場的力度。目前，該公司內外銷相對均衡，各佔50%。儘管浩記內銷取得不俗成效，但銷售經理黃覺民依然感歎，看到內銷市場大，公司花了很多精力建銷售渠道，內銷訂單相對較小，而且付款方式跟外銷不同，需要適應。「那時，內銷就將近有兩成，到現在達到五成的規模，拓展起來真的比較難」。同時，他還把成效歸功於公司先天優勢，該公司進入內地後，相當於為內地帶來一個新的行業。

玩具廠「三來一補」轉攻內銷

去年今日，港資玩具廠東莞永輝輕膠製品公司選擇進入內銷市場。一年過去，東莞永輝輕膠製品公司總經理馬輝認為：「公司拓展內銷市場一年，目前還在進行中，也知道港商拓展內地市場的艱難，但在目前的環境中，拓市場需要一個過程，公司一邊走一邊看。」

永輝將工廠遷到東莞近20年，主要為迪士尼、美泰等玩具品牌代工。一段時間以來，海外市場玩具需求不振，而內地玩具市場需求卻出現增長。因此，該公司去年決定由「三來一補」企業轉型為獨資的法人企業，並着手拓展內地市場。馬輝表示，為拓展內地市場，公司去年在參加廣州玩具展時，已同期推出自創品牌「WingFai」參展，希望海內外市場並舉。