

香港與中國內地建立更緊密經貿關係安排 – 雙贏方程式

作者：盧哲群先生 香港玉山科技協會理事 及中聯系統控股有限公司行政總裁

香港與中國內地更緊密經貿關係安排

香港與中國內地更緊密經貿關係安排協議(「CEPA」)於 2003 年 6 月 29 日簽訂, 由 2004 年 1 月 1 日起生效。是項安排標誌著香港特區與中國內地日漸蓬勃的經濟彼此更加密切融合。

根據 CEPA 協議內容, 百分之九十原產香港的出口貨物至內地將享有零關稅的優惠待遇。CEPA 同時也提供長期機會予以港人在中國內地經商或工作。

CEPA 確保香港可與內地的經濟掛鈎, 一些中小型企業能夠跨越自中國對於加入 WTO 對外開放市場與自由貿易所做的承諾, 而直接受惠。

服務行業將獲益

CEPA 總共對香港開放 18 個服務行業, 包括管理顧問服務、會計、醫療與牙科服務、旅遊、電訊、銀行、證券和保險業等。

CEPA 對於服務行業所帶來的影響遠大於製造業。這是因為, 服務行業只佔中國國民生產總值的 34%; 相反的, 服務行業在香港已經開發成熟至佔香港總體經濟的 87%。因此, 香港的服務供應商將可藉著提供增值服務, 填補中國內地這個差距空間。

本人以下和大家分享我對一些服務行業的見解。

銀行與金融業迎接新商機

香港將會成為市場放寬后的人民幣業務中心, 特別對於國際貿易與外國投資而言。香港的大小本地銀行, 皆十分熱衷, 做足準備以迎接新商機。

許多外資銀行亦希望在內地蓬勃發展的金融業中分一杯羹。他們渴望藉由在香港成立網點, 而獲得 CEPA 的優惠待遇。外資銀行更可利用香港成為橋頭堡, 加速他們進軍內地金融市場。

電訊服務業獲優惠待遇

中國批准電訊服務業成為受優惠待遇的其中一個行業, 這對於香港的電訊經營商是大好消息, 因為他們得以在保稅安排下, 進入內地電訊市場。

所有在電訊、銀行與金融以及其他行業的種種發展趨勢, 令人鼓舞。隨着新的服務需求在這些行業的價值鏈上快速增加, 這同時為他們的業務夥伴及服務供應商帶來更多的商機。

IT 服務業與客戶一同增長

香港是亞洲地區領先的管理及資訊科技諮詢中心。作為國際頂尖的商務中心之一，香港已經吸引無數國際知名顧問公司和資訊科技公司紛紛在該處設立網點。

中國內地已被視為香港輸出諮詢與資訊科技服務最具潛力的市場。在服務種類方面，預期內地對於來自香港的資訊科技解決方案、系統集成、營運流程管理與業務策略等方面的輸出需求，將有增長。

Gartner 研究報告指出，到 2005 年時，中國與香港的資訊科技市場總值將達至 100 億美元。由 2000 年至 2005 年，中港兩地的綜合市場於外包及諮詢/系統集成的年複增長率將分別為 15% 和 21%。

香港 IT 服務協助企業擴展中國市場

由於愈來愈多以香港為基地的公司放眼中國市場，探尋新的商機；他們需要尋求技術支援，以助其在中國成立和經營業務。香港的 IT 服務供應商具備了接近中國市場、有良好的語言能力，以及對內地行業的深入認識等優勢。所以，他們是處於最佳位置協助這些企業開拓國內市場。

中聯集團—20年的中國銀行解決方案和系統集成經驗

本人認為，總部設立於香港並在該地上市的中聯集團，將繼續在香港和內地市場扮演重要角色。二十年來，中聯集團在中國銀行界的資訊科技行業方面，已經奠定良好根基，並開發先進而適合中國銀行金融業的應用軟件解決方案。中聯能夠進一步協助香港公司和銀行擴展他們在中國的業務。

前瞻—雙贏方程式

CEPA 對於香港的經濟轉型無疑是打了一支強心針。一些市場分析員認為，短期而言，CEPA 有助於改變當地的低迷市場氣氛。長期而言，CEPA 將使香港特區和內地兩地的經濟彼此更加融合，最終兩地皆將受益。因此，CEPA 可謂是一個雙贏方程式。

如欲索取有關CEPA的詳情，請瀏覽香港特別行政區政府網站

<http://www.tid.gov.hk/english/cepa/>。