



《建构港深都会》 专题报告

- 香港企业访谈报告
- 香港政府官员、专家及行业协会和
商会访谈报告

智经研究中心
委托香港政策研究所进行
2007年8月

《建构“港深都会”》

专题报告

香港企业访谈报告

目录

1	簡介	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.
2	研究方法	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.
3	訪談結果	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.
3.1	綜合問題	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.
3.1.1	“港深都會”的提法	Error! Bookmark not defined.
3.1.2	港深融合模式	Error! Bookmark not defined.
3.1.3	降低港深壁壘的建議	Error! Bookmark not defined.
3.1.4	最迫切的措施	Error! Bookmark not defined.
3.1.5	“四流”的情況、障礙及解決方法	Error! Bookmark not defined.
3.1.6	港、深的優缺點和互補	Error! Bookmark not defined.
3.1.7	在內地經營的困難及解決方法	Error! Bookmark not defined.
3.1.8	CEPA 的影響	Error! Bookmark not defined.
3.1.9	港、深顧客的區別	Error! Bookmark not defined.
3.1.10	對兩地政府的要求	Error! Bookmark not defined.
3.1.11	在深圳的執業狀況和專業資格的互認	Error! Bookmark not defined.
3.1.12	“港深都會”建構後的部署	Error! Bookmark not defined.
3.1.13	社會保險的影響	Error! Bookmark not defined.
3.1.14	《避免雙重徵稅與漏稅安排》	Error! Bookmark not defined.
3.1.15	兩地車牌	Error! Bookmark not defined.
3.1.16	口岸通關	Error! Bookmark not defined.
3.2	專題項目—金融	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.
3.2.1	共同開拓內地市場的可行性	Error! Bookmark not defined.
3.2.2	先行開放深圳股民“自由行”	Error! Bookmark not defined.
3.2.3	金融後勤基地	Error! Bookmark not defined.
3.2.4	港深兩地銀行業的股權合作	Error! Bookmark not defined.
3.2.5	深金融同業的溝通	Error! Bookmark not defined.
3.2.6	“地下錢莊”	Error! Bookmark not defined.
3.2.7	中央對港深金融合作的看法	Error! Bookmark not defined.
3.3	企業資料分析	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.
3.3.1	員工人數	Error! Bookmark not defined.

3.3.2	內地業務比重	Error! Bookmark not defined.
3.3.3	深圳業務比重	Error! Bookmark not defined.
3.3.4	將來深圳業務的比重.....	Error! Bookmark not defined.
4	總結	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.

1 简介

本报告是《建构“港深都会”》专题报告 - 香港企业访谈报告。访谈的目的是要了解企业对港深两地要素流向问题的实际情况和如何加快要素流向的建议和明瞭他们对两地城市发展互补关系的看法；了解香港企业对“构建港深都会”的态度、困难和关注点等。

深度访谈于 2007 年 4 月 4 日至 2007 年 6 月 18 日举行，共进行了 40 节访问，包括批发、零售商和专业服务的企业。

访谈内容主要分为两部份：综合问题和专项问题。专项问题的内容视乎受访者所属的工作范畴和专业知识的而定。

本报告会综合受访者对“港深都会”的看法，港深合作和要素流动的障碍和解决方法的意见。并将会在总报告提出政策建议。

2 研究方法

受访者

本研究共进行了 40 节访问，受访企业共分为两大类：批发、零售业和专业服务。其中再细分为不同行业的企业，批发、零售业包括了食品、化妆品和衣服，专业服务包括了医疗、会计、金融、法律、工程、建筑、测量和规划。

受访者主要是企业的负责人或管理内地业务的高级职员。

访谈内容

访问以问卷形式进行，问卷内设有一系列问题分别关于港深合作对香港整体发展的意见和对它们个别行业的影响。

问题设计以开放式问题（即容许受访者提供个人意见）为主，也包括封闭式（即有固定答案以供受访者选择）的问题。

实地访谈

企业访谈主要由 3 位研究员助理担任访问员。他们负责约见、访问及资料整理等工作。最后由研究员分析和撰写报告。为了确保访问的质素，香港政策研究所（下称，研究所）在访谈进行前训练所有访问员，详细讲解有关调查的背景、目的和内容，指导访问技巧，使他们能了解和掌握整个访问过程。另外，研究员会陪同访问员进行第一节的访谈，确保访问员的表现合乎要求，研究员在访谈后向访问员提出改善意见。

研究困难

企业的回应率很低，原因是无法联络企业的负责人或他们以忙碌或没有内地业务为由拒绝接受访谈。有少部份企业即使接受了访谈，也不愿给予详尽的答案，担心公司的利益受损。

3 訪談結果

3.1 綜合問題

3.1.1 “港深都會”的提法

對於“港深都會”的提法，受訪企業中表示歡迎、反對或不表示意願但提出關注或建議的各占相當的比例。

表示歡迎“港深都會”的受訪企業認為深港融合是好的，港深合作已有十年，建構都會是必然趨勢。深圳在香港的毗鄰，從地理位置的角度出發本來就像同一個城市，兩地關係密切。而且兩地合作空間很大，香港應該積極分享內地發展的成果。兩地對外開放才可以增加與外地接觸，深圳透過香港邁進國際，香港則透過深圳發展全國性的業務。再者，基本上香港不能獨立生存，無論是領導和合作都要跟內地互動。以長江三角洲的合作為例，它以上海為中心，分工明顯，城市間的障礙亦少，通道卻多，廣東（尤其是港深）應該效法。港深兩城的互動應該會愈來愈多，而愈多互動愈有好处，香港不能將自己孤立。要持續發展，就要擴張。其中一位受訪者更提出將深圳劃給香港，將邊界分階段後移，同時將鹽田港變成香港的地方，則可省回不用建十號碼頭，香港可以直接得益。

同時，兩地的經濟發展各有優勢，建構“港深都會”有助兩地未來發展，可令兩地發揮互補作用：香港是深圳最大的資金來源，深圳是香港進入內地的必經之地。建構“港深都會”的措施有助兩地人才交流和資源共享，即內地市場可以解決香港人力資源短缺和財力的問題，香港可受惠於內地各方面的資源及低廉成本。而香港對外的“融資”能力佳亦能為深圳市場帶來好处。深圳的製造業發展蓬勃，而香港的服務業、物流業和科技發展則較成熟。此外，香港的發展已差不多到達飽和的局面，將來的發展亦可能有局限，因此需要深圳作為支援。而且香港土地面積小，需要有腹地的支持。香港可以撤銷通關的限制，把一部份的居民移到深圳居住，並成立快速物流區，共同提供娛樂設施和成立環保工業區等，令港深兩地的經濟相互受惠。而深圳要持續發展，與香港合作是它的唯一動力。

表示對建構“港深都會”不樂觀的受訪企業則認為若建構都會的目的是為融合兩地，便沒有合作的必要。首先，港深兩地各有特色，而這些特色就是兩地發展的优势和條件，兩地需要維持各自的特色、优势和獨立性。尤其是香港，其獨特之處是一個國際城市，這就是外商喜歡到香港發展的原因。但當兩地融合後，很多外商可能因為不喜歡深圳的文化而對香港失去信心。所以過份融合所帶來的好處有限，絕不能把香港變成內地其中一個普通城市。兩地政府在制定有關政策時必須要以「一國兩制」為基礎，以免令兩地未來發展失去方向。

其次，他們認為深圳可以給予香港的好處有限，所以沒有融合的必要。深圳的前途是一個問號，除了成本較低，它並沒有什麼比香港優勝的地方。深圳的重要性

愈来愈低，因为现在可以直接坐飞机到有关地点谈生意，不必再由陆路经深圳。而且“港深都会”不会有助香港聘请内地的专才，因为香港能聘请到内地高科技专业人才的机会不高，而普通水平的则没有聘请的需要。有个别受访者更相信港深融合对香港的经济的发展不利，从营商的角度来看，两地融合会提供大量机会让深圳进一步取代香港的地位（例如：航运），两地之间的竞争会增加，香港人并没有相对的优势。现阶段很难评估香港会否从这融合中得益。

另外，他们表示港深融合是长远的发展方向，但短期来说，未必是好事。所谓的融合，就是把两个地方统一起来，问题是如何和以什么方法来统一。归根究底，两地最大的问题就是整个制度。若不把两地的制度统一，或设法减低两地制度的差距，所谓的融合根本没有任何发展空间。但是，两地有很多基本的问题仍未改善，例如制度的透明度、贪污问题、两地的文化、生活水平、人文素质和社会环境的差异等，有受访企业更担心建构“港深都会”可能只为香港的经济及上层人士带来利益，对低下层市民则没有多大好处，反而会带来很多社会问题，例如人口挤迫、贫富悬殊和治安等。所以建议在融合的同时要有适当的社会政策配合。

此外，有部份的受访企业就本议题提出以下的意见：

- 港深能否真正融合，融合是否代表内地居民凭一张签证便能来港和两地车辆能自由来往两地？
- 港深融合会推高深圳的物价及生活指数，深圳愿意见到这结果吗？
- 在新闻自由和法制等问题上，内地能否依从香港现有的处理方式呢？
- 融合是希望让香港能获得多一点土地或设施，但若内地政府拒绝，香港亦没有必要作出牺牲，勉强与内地融合。
- 深圳当地存在较大的问题。香港不能向后退来迁就深圳，而是深圳应提升自身的能力来适应香港的步伐。
- 建构“港深都会”的目的和两地的定位如何？如果共建都会是为了互补，两地政府应分清楚两地各自的优势和弱点在哪；如果建构都会后仍以香港为中心，这个方案没有用，因为现在深圳已发展得很快，成为香港的对手了。因此在决定方案前，两地政府应先衡量有关政策会如何影响两地的地位。

由于建构“港深都会”仍存在很多不明朗的因素，因此这些企业表示共建“港深都会”还是后话，建议两城政府现时应该做的是增加交流，找到平衡点，以祈双方能达至共识；并能在法律、认证和思想上达致同步的状态；同时加速两地在贸易上的发展，建立更紧密的联系和更快的资讯流动，以方便两地的往来为目标，例如只设一个关口；还要增进社会融合，两地多作交换生计划，互双同化，而不

是盲目的融合，以免两地角色模糊。

3.1.2 港深融合模式

对于港深的融合模式，受访企业有不同的提议：

- 全面的融合，以香港为主，深圳为附；
- 两地只是在某些方面合作，但仍保持各自的特色和制度；
- 以特定一个地方或在特定一个项目作为试点，再探讨港深进一步融合的可能性。

建议香港和深圳全面的融合，以香港为主、深圳为附的受访企业希望两地在司法和行政方面全面统一，以香港为合作的权力重心，深圳全面学习香港的制度，因为香港的制度较健全，其国际性和技术水平也是深圳所缺乏的，香港在多方面均较深圳优胜，所以深圳应依从香港的制度，与香港接轨。参考内地城市或乡镇的融合模式，三至五年会因应经济发展重整一次，城市不断与周边地方合并发展，不断壮大，香港可以借镜。但深圳的面积是香港的两倍，香港要融合周边城市需要经济带动作配合才有机会成功。但香港始终要以「一国两制」为基础，港深两地法制的融合有一定困难，而且法律亦涉及政治问题，需要中央政府的参与。

建议港深两地只是在某些方面合作，但仍保持各自的特色和制度的受访企业认为香港和深圳不一定要融合为一个城市，只要打通流动要素，减低两地关卡障碍便可以。例如可以在经济、贸易及交通运输方面合作好，给予港深两地的企业优惠和支持，并吸纳其它地区的专业人才和劳工到来，共同发展。而其它方面则保持独立更好。

亦有受访企业提议先找深圳区内某一地点作为融合的试点，再探讨香港与深圳的进一步融合的可能性。找试点时，应找一些对香港经济发展模式有利的地点，例如某港口或某基建设施的部分。由于深圳方面已大概掌握香港的做事或营运方式，两地较容易合作。有受访者提出港深将来是否有空间把一些提供给香港人的医疗服务移到深圳运作，在深圳提供设施和服务给长期需要医疗服务的香港人士，如老人、需要疗养的病人和康服的病人使用，由香港医生跟进，有需要才回到香港诊治。这样土地成本可以下降和可用的空间大了，深圳与香港的距离又近，交通方便，香港医生可联合深圳医生提供服务，香港医生定期到内地看病，香港病人应不会抗拒。（但上述的设施是为在香港的病人而设，并不是为在内地的香港人而设，所以不涉及“福利不可携”的政策。）

3.1.3 降低港深壁壘的建議

雖然有部分受訪企業表示香港和深圳不需要太着力減少壁壘，也不需要全面融合，否則可能失去原有值得保留的特色，但對於降低港深之間的壁壘，受訪企業仍然提出了多方面的建議。

中央政府的支持和港深政府的合作：

國家政策的方向才是主導因素，國家要認同香港的貢獻，盡量在政策上支持香港發展，並給予香港更多的发展空間（例如土地的發展空間）。港深兩地政府亦要支持融合，同時增加兩地政府的互相了解和溝通，拉近兩地的關係，及推動各方面的合作和交流，例如「官僚互調制度」的官方交流、學生交流和私人機構的交流等，借此比較兩地政治、社會和經濟各方面的結構、增加雙方的了解和吸納對方的文化，為合作打好基礎。此外，近年兩地的經濟發展令社會貧富懸殊的問題惡化，兩地政府亦應改善民生，促進社會和諧，從改善社會基層的生活著手，繼而再推動兩地的合作。

改善深圳的治安和法治：

深圳的治安和法治概念仍有很大的改進空間。尤其是在治安方面，香港人到深圳都擔心人身及財物的安全，因而對於到深圳多抱“可免則免”的心態。深圳必須改善治安，提供一個安全的环境，投資者才會放心到深圳發展。但香港人也不應因深圳的治安和人文素質較差而看低深圳，應公平看待，否則難以合作。

統一稅制和加強資金流動：

受訪企業認為內地的稅制很繁複，而且與香港的很不同，應該統一兩地的稅制，以便利商業的合作發展。同時，內地應允許外匯和人民幣自由匯出及匯入內地，現時太多限制，阻礙資金的流動，亦阻礙兩地的商貿合作。這一點會在 3.1.5 “四流”的情況中的資金流部份作詳細分析。

簡化專業認證和輸入專才程序：

多個專業行業反映深圳政府設立太多關卡，令業界不能自由到深圳發展。內地政府應擴大行業認證，承認香港的專業資格。香港政府亦應簡化內地專業技術人員

到香港交流和工作的程序，放宽输入内地专才的要求，使两地的专业人才可以合作发展，增强竞争力。

改善通关和两地的交通：

两地的地域障碍仍然存在，通关不够直接。有企业建议尽快实行罗湖 24 小时通关和简化有关程序以方便营商，亦有建议推行两地通关免检制度，达致来往港深不用通关，使两地人员可以自由往来，相信对香港和内地都有很大的帮助。另外，现时政府为了限制来往两地的车辆数目而制定了较严格的两地车辆申请手续，因此拥有两地车牌的车辆很少。为了方便两地居民和车辆来往，政府应在通关方面作出改善，简化过关的程序，加快车辆通关的流程，并放宽两地车牌的申请，以舒缓申请两地车牌所带来的问题和不便。与此同时，两地政府也应继续发展铁路，可以更有效地连接港深两地。这一点会在 3.1.16 口岸通关部分再详细阐述。

3.1.4 最迫切的措施

放宽商业限制：

- 设立自由贸易区，在区内取消增值税，降低关税。希望港人到内地工作，可以只缴纳香港的税率。
- 简化香港人到内地开设公司的手续和程序，放宽香港人到内地执业的资格，使商业牌照申请简单一点，容许香港公司在内地成立独资公司。
- 银行网络要流通，容许资金自由流动。

便利交通：

- 公共交通系统连接港深各地，例如开设直通火车到深圳；
- 改善通关措施，使两地的人员和汽车流动较方便；
- 简化两地车牌申请的制度甚至取消两地车牌的制度；
- 建议香港可以向在香港的深圳汽车抽路税，增加库房收入。

文化：

由于两地存在一定的文化差异，因此受访者提议政府从教育入手，增加两地青年

人的交流和增加公民教育，例如讲座、机构的实习计划等，一方面可缩短两地的距离，另一方面可增加两地市人民对国家的归属感。当两地的年青人建立良好关系后，两地在未来的关系便会发展得更好。

制度：

两地最大的问题就是整个制度，虽然两地的融合受制于「一国两制」，但受访者认为若不把两地的制度统一，或设法拉近两地制度的差距，所谓的融合难有进一步的发展空间。两地的政府官员亦可增加交流，学习双方的长处和加深大家的了解，以便未来合作。

改善医疗、治安和教育：

内地的医院和医生倾向先收钱，后救人，有违医德，必须改善。另外，由于来往两地的人愈来愈多，会影响两地的治安问题，两地政府需要加强执法，打击罪案，令两地的企业有信心在内地投资。但从整体而言，内地应从最基本的教育方面着手，向国民灌输正确的道德和价值观，平衡港深两地的人口素质，让投资者能安心到内地发展事业。

加强香港人在内地的保障：

到内地置业的人士，最困扰的问题就是当事故发生时，并未能找到适当和有效的申诉途径，亦不知两地有那些机构能帮助他们解决问题，令在内地的香港投资者得不到公平的对待和合理的保护。

保留两地特色：

两地应保留各自独特的地方，才能创出更多商机，而不是把两地变成一个城市一样。受访者反对“同城化”，认为香港不应被内地影响，以免变成另一个深圳。同样地，若把深圳变成另一个香港，香港企业亦不需要到深圳发展。受访者认为由于香港与内地有各自的作风、原则，所以政府不应强迫两地融合，以免影响各自的发展。最重要的是要维持各界对香港企业的信心，同时要不断提高服务水平，及避免被内地同化。

政府合作和支持：

两地的合作在现阶段多属空谈，因为中央政府根本没有具体措施去实施有关政府和拉近香港与深圳的关系。因此，受访者认为最迫切的是中央政府应尽快落实有关政策和以实际行动推行，否则两地的合作和发展只会一拖再拖。受访者表示在建构“港深都会”时，两地政府需要在意见和目标上一致，加强沟通和各方面的协调，内地政府亦应该增加透明度，让外界能对其运作和政策多些了解。此外，香港政府亦应平衡各界的利益，例如劳资双方和专业服务的毕业生等，这样建构“港深都会”的政策才会得到认同和支持。

其它意见：

- 内地应加强资讯流通，允许新闻自由，容许对时事新闻的正常报导。
- 放缓深圳的经济发展，其发展太快征用了太多土地，可能会有耕地不足的情况。发展应循序渐进，同时不应忽略工业发展。
- 未来会以发展内地市场为主，香港企业应尽早在内地采取投资行动，以免错失商机。

3.1.5 “四流”的情况、障碍及解决方法

“四流”指人流、物流、资金流和资讯流。

虽然有 85%的受访企业在内地有业务，但他们指人员、货物、资金和资讯在香港和内地之间的流动尚算畅顺，遇到的问题都是比较个别或不会对业务有决定性影响的，唯一是内地资金受外汇管制，“易入难出”，难以流回香港，这是一个值得关注和必须要解决的问题。

“四流”港深之间并没有大的问题，原因是：

- 多数的受访企业都是在内地其它城市（深圳以外）有业务或有分行，这些分行通常与香港公司在营运及资金管理上完全独立，很少交流。
- 通常只有企业老板定期到内地的分行视察业务，其他员工很少到内地。而公司与内地分行平时主要以电邮或电话作为资讯交流的方式，很方便。
- 内地分行即使有香港员工，也占很少数量，多是在当地聘请的内地员工，所以人员流动也不多。
- 服务行业表示，除了文件和资讯，人员和货物往来很少，所以也没有多大障碍。

- 两地的往来少，所以没有甚么大的障碍。

不过，受访企业就本议题提供了很多具体状况和意见，现阐述如下：

人员往来

大部分受访企业表示香港与内地的员工往来并不多，只有少部分在内地业务较多的企业才会与内地人员往来频密，有公司职员经常来往中港两地。但这只是整体受访企业中的个别例子。

规模较大的公司与内地的人员往来相对会较多一些。有个别企业会每季安排香港的员工到深圳接受培训和交流。其它多数企业员工到内地工作也主要是以出差的形式，派人到内地长驻的企业人数很少。但因为这些大型的企业一般会把香港和内地的业务分开处理，两地以独立形式经营，因而人员的往来也不算频繁。

规模小的公司两地人员和货物的往来更少，他们多以电话、电邮及信件的形式与内地沟通。

个别专业行业会有其它形式的人员交流。例如测量、建筑和规划等专业行业与内地的人员往来除了是业务性质外，也有专业学会间的经验交流和讯息互通，个别会员也会借机建立关系，以找寻商机。有些以合作形式与内地的公司建立业务，或在内地设立办事处或分公司，利用当地工资较便宜的专才做一部份的工作，例如做会计工作或绘制图则。

有企业因应个别项目而发展不同的交流，例如工商银行（亚洲）在 2005 年 10 月收购了深圳华商银行，希望透过此收购取得在内地处理人民币的牌照，提供人民币服务给在内地的港资中小企业。因此，这段时间公司两地的交流会频繁。

港深两地人员往来的障碍

- 深圳的员工难以来香港工作或交流，如果要在内地派员工到香港工作，香港的限制较多。内地员工必须申请工作证，要证明在香港市场请不到人，才可以请内地人才。由于申请工作的签证手续繁复，往往要花二至三星期处理，很不方便。
- 港深之间的交通和过境不畅通。职员没有直通车到深圳，浪费了很多时间在交通上，来回港深一次已用去整天的工作时间，而且交通费昂贵。建议港深地铁相通或可驾车直接到深圳，那么会方便很多。
- 海外员工北上时更为不便，因为每次北上均需申请证件，较为费时。

解决方法

- 让内地职员来香港时申请“自由行”签证，这较申请商务签证更快和方便。
- 把内地的业务本地化，内地的业务尽量由内地的办事处或分行处理，只把有关的交易讯息传回香港，并用内联网或固定的网络传递讯息。
- 把人员的交往资讯化，例如把沟通和交易电子化，可以省却人员在两地之间的流动。

货物往来

专业行业表示两地公司没有什么货物交流，只是有时在设计意念上有交流。

其它企业反映如从正常途径把货物进出口中国问题不大，唯抽税不免造成阻碍。但个别大企业因为在内地建立业务已久，故在器材方面非常充足，入口器材亦能靠人脉关系变得方便，故面对的问题较少。

货物在港深之间往来的障碍主要是报关和检验的问题。企业反映货物往来时，中港两地的海关执行检验时效率很低，而且手续繁复，对两地在货物的流动造成障碍。例如食品企业表示现时他们公司的奶类制品如果要运到内地，内地海关要求公司出示兽医证明（因为奶类制品与牛只有关），证明货品没有问题才可入口。受访者认为兽医证明不但不合理，而且增加企业成本（每次检验费用 8,000 元）和浪费时间。医疗企业也反映医疗器材在香港只需要符合安全标准便可以使用；但在内地则要经过中央详细检查方可使用，对他们入口器材到内地造成不便。由于关口手续问题，有企业会把货物以人手携到深圳，避免报关。而一些内地能买到的物料，他们多在内地购买，避免入口麻烦。

部份企业表示与内地的分公司常常会有文件往来，但速递公司只接受书信和文件，其他物件则未必接受，造成不便。受访者认为这与内地某些物件需要抽税有关。

资金往来

企业表示资金往来主要靠银行，由于现在内地银行数目多，所以借贷、处理财务等已比以前方便。但内地银行也不及香港银行灵活，人民币汇出有很大有限制，要花很长时间，有时甚至在转帐时会有金钱损失。加上受人民币升值的影响，令内地的出口货价格上调，为企业带来一定的影响。

由于受到内地的外汇管制措施影响，资金在香港和内地之间的流动有很大的障碍。企业若有内地工作，客人多是直接付钱给企业在内地的公司，但在内地汇钱

到香港要经过多重海关证明，费时失事。资金在内地易入难出，即使在内地开设户口汇人民币，也受到诸多的限制，难以把在内地赚取的盈利汇到香港。所以倘若内地客人在香港有银行户口，公司会倾向要求客人直接把款项存入企业香港的银行户口；否则，内地客户把钱汇到他们深圳的户口后，他们需要“非法”地把钱带过关，因为外汇管制令他们在内地赚到的钱很难带出境，通常需要经第三者把钱带到香港。如果他们直接从内地把钱带回香港，每次的上限为二万元人民币，企业人员要多次往返香港和内地才能把所有钱带到香港，耗时又具风险。

另外，企业表示他们亦不会以公司名义在深圳开立银行户口，因为需要经过审查，故倾向以私人名义开立户口。但个人的资金往来同样遇到很大困难。香港员工在内地工作工资是用港币结算，但他们在内地需要使用人民币，兑换人民币有一定的困难。首先，他们要在香港的银行开设人民币户口，然后在内地的银行开设另一个人民币户口，两个户口的中文姓名必须完全相同，而且每日不能提取多于两万元人民币。外国员工根本不可能有这种待遇，因为这优惠只限香港，他们只可以到兑换店或私下与同事兑换。甚至同一间银行也不能自由调动资金，所有人民币存款必须透过中国银行清算。这个障碍一定要改善。

此外，在内地投资不仅受外汇管制，而且内地税务种类多，资金要先向内地有关部门报税后，才能转回本港。内地又没有设定一个有效的制度，给港资公司清晰的引导。还有增值税问题，现在虽然落实零关税，但仍然有双重征税的情况。企业在香港已交了税，但在内地又要交多一次，政策不一致。受访者建议设立类似欧盟的「自由贸易局」，统筹各种贸易事宜，消除障碍。

企业提出解决资金往来障碍的方法包括：

- 要求客人把钱汇到他们在香港的银行户口（如客人在香港有户口）。
- 要求客人把钱汇到深圳的个人户口（非企业户口，因为企业户口经常被调查）。
- 要求客人自行把现金（人民币）提到香港。
- 利用“地下钱庄”把资金转回香港。有企业指上海某银行的大堂就有人经营“地下钱庄”，根据银行的汇率，为客户提供兑换和电汇服务，从中收取服务费。

资讯往来

企业普遍反映香港与内地之间的资讯往来没有什么障碍。他们与内地主要通过电话沟通或互联网传递讯息，尚算方便和有效率。较大规模的企业更可以安排员工每天亲自送文件到深圳的分行，而且香港公司与内地分行使用同一内联网，所以

资讯交流基本上畅通无阻。此外，深圳现时已电子化，广泛应用电脑，讯息的传递速度更快更准，为生意往来带来更大的便利，资讯不致构成障碍。

但有企业表示虽然与深圳的分行之间的资讯流通没有障碍，但内地有很多资讯的质素并不好，而且双方的统计标准不同，有时会怀疑数据的可信程度。

一测量行业亦反映内地市场透明度较香港低，难以获取市场上的资讯。两地亦有不同的资讯平台，如香港的估价平台有《经济日报》，定期公布市场的卖买成交资料，例如某地区的地价或楼宇价格，这些都能作估价师参考之用。内地则还未建立完善的估价平台，市场价格亦较浮动不定，例如已标明的楼宇价格会因市场的变动而自动调节，难于进行评核。

部分医疗企业亦忧虑可传递资讯给内地客户的方法不多；而且他们对香港医学会是否会监察香港企业在内地登广告的内容，也表示不清楚，资讯的自由流动因而存在限制。这些问题有待两地政府进一步的沟通和合作才可以解决。

3.1.6 港、深的优缺点和互补

大部分受访企业表示香港的优点仍是比深圳多，普遍在各方面仍占优。但担心这些优势正慢慢减退，因为深圳发展迅速，在成本、资源和市场方面有很大的优势，其一旦改善制度、科技和人文素质，则发展潜力很大，有可能盖过香港。不过，一些专业行业则认为香港在专业服务行业中不但目前占优，在可见的将来也不会失去优势，原因是他们自信香港的专业水平一直维持在高位，而且他们会一直进步，所以不担心深圳可以在专业服务方面盖过香港。

香港比深圳优胜的地方：

（一）香港整体的营商环境较佳

香港较开放和自由，其法制、税制及金融制度均较内地成熟和完善，而且有关政府部门会切实执行各种政策，属于对外型经济，为商家提供足够支援，能与国际接轨。内地一般的法规虽然也完善，但执行方面不够全面，有腐败的情况，而且每一省、市都有不同的工商登记、经营制度，加上制度透明度不高，令人难以适从。例如基于内地的认证制度，政府在企业成立前，会成立独立小组深入调查公司的背景资料。

此外，香港人亦较常接触外地文化，得到的资讯亦较丰富。香港银行业较国际化，整个国际金融系统已发展成熟，管理方法较先进，深圳相对发展慢，它们的系统起步迟，但它们有可能买更先进的系统，所以内地的硬件可以很好，但软件还需要时间孕育。

（二）香港在人文质素、专业精神和商业诚信方面表现较优

香港为国际城市，人才较有国际视野、勇于创新、灵活变通、有创意、擅长设计、对新事物的接受能力和资讯的吸收比内地人才快，而且平均外语水平和管理能力都较佳。专业行业在香港发展比较成熟，经验丰富。例如会计企业表示国际投资者能看得懂香港人拟做的帐目，但看不懂内地人拟做的帐目；又如香港的估价学主要参照英国，准则较完善。故香港在与世界接轨方面有优势。

香港人较有专业和合约精神，在社会责任和公德心的意识较强，信誉良好，很多外国的客户比较喜欢与香港公司合作，认为香港公司有素质保证，香港人多不会因为金钱或价钱而影响其专业表现或操守，例如香港医生的专业精神尤其突出。但内地人则比较势利和不够专业，例如医疗及其它专业服务的企业往往不理事情的缓急都要收了工钱后才会为客人提供服务。而且内地人合约精神较差，有时会不守承诺或赖帐，诚信不足，签订的合约内容和条款普遍较粗略，不像香港般详细和全面。

香港在素质控制和商誉方面则较深圳佳。香港公司的管理制度较完善，做事较有效率和效能。例如香港在食物安全的监管和品质控制较好，少会发生损害健康的问题；相反，内地的制度透明度低和贪污问题严重，加工食品常发现品质不合格的问题，甚至含有可致命的成分，令投资者信心下降。此外，对于需要冷冻的食物，香港有较好的冷藏设备，例如在超级市场、货柜车和仓库等。内地这方面的设备较差，令产品易变质，难给消费者信心。又例如香港工人需考取电工牌照后方可执业，故产品和服务质素有保证，深圳方面因为培训不足，工人质素比较差。内地工人质素要求也高，但很多人不守法，他们多靠人脉关系入行，没有机电资格的工人仍可从事机电服务业，他们有否接受正规培训成疑，导致产品及服务质素低下。内地法规不完善，对工程项目的质素和安全规管不足，有法可依但却无人执行。深圳的企业管理技术要达到世界标准，尚有一段距离。

（三）香港的科技和设备较先进

香港的科技发展和专业设备比内地先进。例如香港在建造及机电工程方面技术成熟，使用的科技亦很进步，这是内地缺乏的。又例如香港的医学发展比内地快，以西医主导的医疗体系发展已久，技术以至经验均比深圳好，是一个绝对优势。另外，由于香港的医疗技术和设备较先进，同等的美容、彩光、植牙等医学疗程多比内地便宜。至于深圳，一些高科技的服务始终不及香港，在医疗行业尤其明显，相同医疗服务的收费往往能比香港贵3至4倍，吸引力大减，其服务质素亦难以令人放心。

不过，医疗企业表示内地最基本的问题，例如制度的低透明度和贪污等一日未改

善，医疗也难有进一步的发展。

但也有企业担心，深圳的确在不断进步，其专才较从前能干多了，加上内地的管理人员不断增长，港深两地竞争激烈，香港可能会逐渐失去原有的优势。

深圳比香港优胜的地方：

成本低：深圳产品成本较香港低，香港的租金、工资和材料等都比较贵，成本高，物价贵，消费水平高，工作所需时间长，竞争力自然比深圳低。但有企业提到虽然日本的物价指数高，仍有很多人到日本旅游，所以香港仍有希望。

市场大：深圳经济发展很快，生意潜力很大，商机亦很多，故对会计的需求亦逐渐上升。医疗发展空间很大，很多技术对内地人而言尚很新鲜，他们愿意花钱购买新技术。但香港很多方面的市场已近成熟或饱和，发展潜力有限。

资源充足：深圳土地资源充足，得到整个内地的人才和物料的供应。

熟悉国情：深圳人熟悉国情、人际网络亦广，深圳能为香港穿针引线，为香港公司在内地争取更多生意。因内地人熟知当地的市场运作，故香港人能透过他们的引导，得到更多市场的资讯，例如需要怎样的建筑图或测计图、发展计划时需要经哪个政府部门批核等，并且能通过他们确认消息的真伪。

互补：

香港的优势是国际网络，深圳胜香港的是深圳内地化的部份。香港的软件（品牌、客户服务、融资）较发达，内地的硬件就相对地充足。内地宜负责生产供应，香港则负责品牌、市场营销和开发，应可同时增加两者的回报。同样地，深圳的价格水平较低，经营成本比香港低。香港没有天然资源，而深圳正好提供了大量土地和低廉价格劳工，可形成「前店后厂」式的互补。例如香港工程项目愈来愈少，但内地工程项目因经济发展缘故而不断增加，故香港企业可把高技术带到内地，有助香港企业生存和提升内地基建水平。又如内地生活指数低，工资亦比香港低廉，香港企业可以聘请深圳企业提供服务。

医疗企业亦表示由于香港医生所掌握的资料较多、较快，所以有能力将资料传到内地，促进交流。内地中西合疗经验丰富，香港则在西医知识和医疗技术方面进步，两地可就此两方面互补不足。西医体检概念与内地中医药概念，也可以互补发展。而透过交流和资格互认，中国的医疗体系可得到改善，包括在体制、训练、系统、监管和执行等方面。

3.1.7 在内地经营的困难及解决方法

制度上及文化上的障碍对大企业及中小企都有负面影响。但大企业可透过内地人脉及内地办事处解决问题，中小企则难以以个人力量解决困难。对大企业以及一些在内地发展已久的企业（大多已发展 10 年以上）而言，在内地经营面对的问题远较中小企和刚进入内地的企业少。其中一间建筑企业表示在内地经营面对的困难很少，因为他们在内地已建立了一套完善的网络。以下为香港公司在内地经营遇到的困难：

■ 了解内地的法制

不熟悉内地的体制和法制，令港商处处受限制，难以融入当地圈子。香港公司不清楚当地的政策、制度和文化的，不能与内地公司有良性的竞争。由于不懂国情及收费较内地高，香港公司较难打入当地圈子及较难得到当地人信任，往往要花很多时间去解释中港公司之间的分别。

建议港人有必要多了解内地的法制，透过学法律和懂法律，更好地利用法律保护自身权益，寻求更大的发展空间，依法创造更多财富。

■ 文化差异障碍

在内地做生意，大部份都是依靠人际关系，要时间慢慢培养关系，拓展关系网，与在港营商十分不同。此外，在内地经营时较难开拓新客源；由于受制于关系网，一般的新客只能够由旧客或熟客转介而来，很难直接寻找新客源。

但由于两地在文化和意识形态上始终有差距，故难以与内地官方人员沟通合作。而且大家的工作文化不同，没有一套明文规定的做事法则，令香港人难以适从。令沟通困难，经常会有误会发生。有受访者形容内地人为「差不多先生」，有时 would 做没有意思的事，浪费时间，又不及香港人守时。

两地标准不一，在对待食品生产和品质控制上的看法没有达到共识。内地客人通常只要求“快、有效率”的服务，对素质要求不太高。

■ 公司注册、牌照及经营限制

法律行业：由于内地有自己一套法律，令香港律师到内地执业有很大困难，在政策上亦有很多不合理的限制。内地亦有很多律师，竞争大，所以香港律师面对庞大竞争时，往往需要“寄生”在内地律师事务所，不能独立发展。而且香港律师不能跟内地律师合伙经营，例如香港的律师行一定要用行内律师的名字，因此即

使是合伙的两间港深律师行也不能用同一个品牌命名运作,对客户来说是一种混淆。有时客户会不知道事务所可提供一条龙的两地法律服务。

建筑行业:在内地注册公司有很大的困难,这是因为内地政府规定香港的公司要有一定资金和员工数目才可以在内地成立公司。有受访企业表示由于其建筑师楼的规模有限,所以多年来未能在内地注册,只可以以合作形式到内地发展。另外,到目前为止仍未有人在内地成功开设建筑公司。

工程行业:香港工程公司在某些大型的工程项目不能投标,例如工程的投资总额不得多于二亿五千万。他们一般不会认投政府工程项目,因为通常都是大公司接办工程后再分判给他们;大企业亦有靠人脉关系取得工程,但他们亦与其他当地工程公司竞争,向一些大型工程投标,唯因成本和人脉关系他们中标的机会不算高。

医疗行业:香港医疗机构到内地开办业务的投资资本下限为2千万(不论规模大小),大企业当然能够应付,但资本小的医生难以到内地开办业务。香港医疗机构不能在内地独资拥有业务,最多只可占70%,其余的必须是内地机构或人士持有。基于以上的限制,香港的医疗企业很难在内地开办业务。香港医生也不能在内地开设医务所。但有受访医生指,国家将会开放香港医生在内地开设医务所需要2,000万元按金的规定。往后,香港医生考取内地执业资格后便可以在内地设立医务所,相信这个规定开放后,将有很多香港医生会到内地执业。

■ 资讯不流通

企业反映很难预计内地的政策方针,内地很多东西都是“国家机密”,很难了解内地政府的意向。例如内地的土地买卖虽比以前公开,而且数量亦有增多,但实际上的拍卖宗数还是很少,故港资公司难在内地获取内地的土地资讯,单靠人事关系亦未能为港资公司带来信心的保证。又例如内地医疗系统透明度很低,外界难以了解各方面的医疗资讯及其真伪,香港企业也就难以公平地在内地做生意。而一些与中央有关系的企业,比其他企业取得特批要容易得多。

■ 内地人诚信不足

另外,由于内地对香港投资者的保障制度没有香港的完善,加上对内地人的诚信有质疑,受访企业在资金的交收方面多采取比较严谨及保守的方法,例如有法律、建筑、规划和测量等专业行业表示在内地工作有时要分阶段收报酬,为免顾客赖账或「讲价」,往往要亲自进行人手交收或要密切监视收钱情况,如在内地有办公室或有合作伙伴的则可以由内地的员工负责交收。

有专业行业反映内地人有时会盗取他们的设计,所以会格外小心。他们也主要接

办内地相熟客人或大企业的生意，不会接新客户或一些小客户的生意，因为难以了解这些客户的财政状况，深怕他们在完成工程后不付钱。但企业慨叹不论在香港还是内地，近年有很多大公司故意拖欠工程费用，甚至拖欠数年后议价，希望只需付出比原来应付更低的费用。

在内地交易亦多会涉及佣金和贿赂等问题，这些贪污问题不但对经营做成困扰，亦间接损害公司的发展和生存空间。而货币结算、讨价还价、赖帐等问题乃常有的事情，例如内地客人通常只会在案件完结才缴付律师费，他们不乐意跟随“按阶段收费”的模式，有些甚至不胜官司便不付款，所以往往出现讨价还价的问题。内地的杂项成本比香港多，请人亦较困难。因此，受访企业表示会选择内地客户，只跟声誉较好的客户或公司合作，并在合作前讲清楚合约条文，以免双方有不必要的误会或纷争。而要解决这些障碍要从人的素质着手，而不能单凭改善政策等硬件措施就可解决问题。

■ 资金不能自由流动

资金的流通是最大问题。因为内地外汇管制严格、税制复杂，所以要调动资金时经常要办很多手续和要很长时间。投资数目虽庞大，但需要冒着资金不能回流到香港的风险。由于内地法律和制度的限制，令资金周转有很大问题，如果未能灵活运用资金，很难运作。（这一点在上文 3.1.5 “四流” 的资金流一项已详述）

■ 个别行业面对一些特定的问题

化妆品公司因为出入口管制而无法进入内地的市场。化妆品企业表示内地的法制和税制变化大，而且不同地方有不同制度，令公司货品无法进入内地（包括深圳）的市场。虽然受访企业只有一间，但本研究所在约见其它多间化妆品公司时，他们反映多因内地法例禁止平衡进口（即进口及出售水货，因为不需要支付维修及市场推广等的庞大费用，所以水货的成本和售价比正货低），而无法进入内地的市场发展业务，因而亦拒绝接受本研究所的访谈。香港的化妆品零售商一般以平衡进口（进口及出售水货）的方式运作，以较低的售价与化妆品专门店竞争，若可以平衡进口方法在内地经营化妆品生意，发展空间很大。然而，碍于法律限制，各化妆品牌只可与内地的代理商合作，不可从外地直接入口，故各化妆品公司难以自行在内地经营门市生意或开设分店。企业表示由于受法律的限制，有很多人经常以不合法的贸易方式从陆路自行带货到内地出售，并以个体户的形式经营。

医疗企业指内地医生和医院可能会抗拒香港的医生。如果香港医生在内地要转介病人到内地的医生，在合作上需要一段时间的磨合。在专业界内一定会有排外的心态，内地医生讲“师傅制”，有阶级之分，医生间有自己的圈子。如果香港医

生到内地开设私家医务所，拥有所有设施则问题不大。如要依靠医院的手术室和支援，与内地医院医生的合作和沟通会有困难，需要克服。另外，体检和医疗在内地是两种概念，但在香港则是同一概念。因为内地一般不承应体检的技术，而且用的名辞亦相异（如“肾虚”与“尿素过多”的分别），故难以在内地开拓体检市场。另外，内地人患重病时多到医院就诊，鲜有到体检中心或私人机构就诊，香港企业一时难以改变他们的概念。企业亦反映内地缺乏渠道让他们宣传自己的服务和医疗质素，亦不清楚他们在内地登广告时是否受医学委员会的规则监管。目前，香港政府对医疗机构到内地执业的支援仍非常不足，亦不清楚政府是否希望他们拓展内地业务。另一些企业则认为，其在港一直坚守的作风和专业素质，在内地难以坚持及被接纳，不想跟随内地“靠人事关系”的作风，依赖人事关系的经营手法与该企业本身的精神相违背，故选择不到内地经营。

普遍认为在内地经营会遇到语言上的障碍，因为香港人说广东话，而内地人则使用普通话，但没有一间受访企业反映语言是一个重要的障碍。虽然有个别的企业表示为了要进入内地市场，有改善普通话的必要，但对一般的沟通并没有大的影响，而且部分企业表示公司在聘请人才时会以通晓两文三语为基本要求，所以语言并没有构成障碍。

3.1.8 CEPA 的影响

几乎所有受访企业皆表示 CEPA 的签署对生意没有直接帮助，因为没有免关税、通关免检和减低在内地成立香港企业的限制等相关措施。过去十年，来自内地的顾客的确有所增加，但 CEPA 并非主因，而是香港回归后的自然发展趋势。CEPA 的签署只是名义上把香港公司业务推前了几步，这些条文在实行时却发挥不了很大的作用，两地政府也未能做到 CEPA 所提出的建议。

但个别受访企业表示 CEPA 的意义在于：

- 多了研讨会，多了交流的平台。
- 香港作为一个试点，消除一些不应存在的人流、物流、资金流和市场障碍，而非从中享有优惠待遇。
- 令中港两地关系更密切，增加经济合作机会。

3.1.9 港、深顾客的区别

在这个议题上，不同的行业有不同的意见。

批发、零售：内地人比较愿意花钱在化妆品上，并倾向购买大品牌，如 SKII 等，

动辄花上数千元，本地顾客则不会这样豪爽。衣服方面，内地北方人重视价钱而不重视品牌，南方人则较重视品牌，香港人则要求价廉物美。香港人较挑剔，不但要求设计特别、材料好，更要求价格低。但内地人较朴素，没有太多要求，只在意价钱。但食品方面则两地消费者都要求价廉物美，即“平靚正”的食品。

医疗：内地的香港人和外国人都喜欢看香港医生，因为香港医生也有英美的资历。但内地人仍普遍喜欢看内地的医生。另外，香港和国际顾客比较愿意花钱在医疗上，能花数千以至数万元；并能不断接受新的医疗技术，愿意付出相对的价钱。对医疗服务有较多的要求，如要求多选择、多资讯和较公平的服务。内地顾客消费能力较低，平均在1千元以下；而且他们倾向病重才就医，缺乏长远治病的概念；但亦有一少部份内地客人愿意花很多钱治病。

法律：内地顾客习惯在整件案件或官司完结后才缴付律师费，对于官司开始前的准备工作、法律意见等，多不乐意付费。相反，本地顾客及国际顾客则愿意按阶段缴付律师费用，按照律师所提供的服务而付款。内地的顾客不习惯香港律师的按时收费方式，而倾向分阶段报价。另外，内地客人对律师的角色仍不明确，不懂分辨素质的高低，故有时会出现过份价格的情况，生意会被一些低素质的律师行抢去。香港客人一样关心价钱，但会更明了律师的角色。由于大部份香港人都受过教育，并且对法律的认识有一定基础，知道有关法律程序，所以很易沟通。而内地的客人对法律认识有限，所以往往要花较多时间交涉及沟通。

建筑：企业表示香港客人的要求都差不多，但明白「一条龙」服务的重要，对服务素质要求往往较高，对规划的细节有较深认识，并愿付较高的价钱。内地客较「自我」，要求有前瞻性的设计意念，创意空间较大，但内地客人重价钱，一般不愿意出较高的金额来投资，但又追求先进，很多时只会买外观，而不会购会内部设计，「斩件式」购买建筑设计。而且内地客人通常只要求「快、有效率」的服务，对素质要求不太高。例如香港平均每个项目需时一年，但内地要求2-3个月内完成。此外，香港的顾客清楚公司的作风、价格等细节。但是内地的客人比较少接触有关服务，所以公司与内地客人之间比较少共识，大家对交易有不同期望，容易有误会和磨擦。因此，在合作前香港公司会与客户讲清楚合约条文，以免双方有不必要的误会。除此之外，香港的顾客较尊重合约精神，报价与收支是相同的，但内地方面多数会包括佣金，内地的顾客更会出现讨价还价的情况和赖帐，令风险增加。所以受访者的公司会坚持收取内地客人的启动费用(retainer)，其后也会分阶段收费，以保障公司能收回最低的成本价。

测量：属于本地化的行业，顾客需要掌握当地的资讯才行。由于香港的资讯始终比内地开放，顾客较易与香港公司达致共识。但内地的客户多诚信不足，未能给港资公司信心。经朋友个别介绍的内地顾客会较易被受访公司接受，但对那些隔着几重关系或主动找上门的客户，一般都会予以拒绝，这是为了确保公司的资金安全，避免客户出现赖帐等情况。

不过，建筑、工程、测量、规划会计和金融等专业行业亦有提出另一方面的意见：由于内地经济正处于高速增长期，内地客人及企业消费能力较高、较豪爽，某些客人愿意付更多的钱换取更好的质素。加上内地客对本港的专业服务有信心，故他们的钱相对容易赚。他们亦愿意支付高达 50% 的订金，这是香港客人及企业不愿意的。相反，有企业反映部份香港客人会「拖数」，大企业亦如是，他们愿意付的钱亦较少。整个行业而言，1997 年至今，薪酬一直没有上升，只是原材料的价格上升，但香港的客人依然要求降价。这反映港深两地顾客的消费模式虽然有较普遍性的分野，但仍有一些例外甚至相反的情况。

3.1.10 对两地政府的要求

对香港政府的要求：

- 向中央政府提出意见，帮助企业在内地建立沟通渠道和取得生意。
- 香港已回归祖国，应享有更多优惠的权利（如在能力、职权、责任上应等同）而不是被中国视为外来人。
- 应尽早着手处理回归教育问题，如香港学校放宽给深圳居民跨境来港读书、香港多设置学校在深圳让内地居民多认识本港的制度和运作模式，让两地有机会多作交流。
- 香港金融业希望香港定位为人民币离岸中心，到内地金融开放时，可以有先机发展内地业务。
- 希望政府帮助中小企业的营运融资，现时虽然有支援中小企业的计划，但受访者表示并没有真正受惠。
- 设立一个部门如「自由贸易处」、简化工作签证，让内地员工容易来港工作。可先尝试向有关连的企业（如两地的姊妹公司）开放，发放工作签证。
- 现时香港的人力资源紧张，很难请人，应放宽输入内地专才。
- 如果香港医疗行业要到内地发展，必先发展好本地的医疗。现时政府的政策亦未能真正支持香港医院的发展，例如企业希望政府协助成立护士学校以培训人员，但政府迟迟未能提供协助。
- 内地的城市绿化做得化较好，香港应多效法，同时着重环保，改善空气质素。

对深圳和内地政府的要求：

- 减少贪污的问题，因为这个问题太根深柢固，长远会影响内地的发展。
- 改善法制，同时改善税制，统一内地各城市的制度，不能存在太多变数令投资者难以适从。并降低关税，使企业成本得以降低，从而使货品的售价降低。
- 放宽香港专业人士的入职限制。香港法例并没有限制内地的规划师、设计师等来港工作，只要他们能顺利入职，一般政府部门都会批准。相反，香港的专才若希望到内地工作，则有很严密的监控，例如员工人数受限制等。
- 放宽在内地成立香港公司的政策，消除开业的障碍，提供公平赛场（level-playing field）。
- 内地市场要像香港般开放。例如在资讯的获取方面应要改善，港资公司不可能为了开设一间分公司，而特意做专业调查来了解内地的市场。
- 增加资金流动、保障资金安全。考虑国家安全的同时，两地的资金兑换应更有弹性的处理。例如在银行方面，可以开设一个专责的机制部门处理两地的资金，想办法解决本港商人携带巨额现金的问题，减低风险，保障两地商人的人身安全。政府亦需要加强监管的权力，打击黑钱交易。放宽汇款政策，以吸引更多交易活动，让专业人士可以方便地带钱进出内地。
- 合理利用资本和资源，达至互利关系。深圳作为中介点，要考虑资金的流动和如何合理利用资本，扩大生意额，而不是用低价与香港竞争。即使把所有规划项目都给予深圳的规划设计研究院，他们也没有额外的资源去发展，两地可以是合作伙伴的关系。虽然本地应主要负责本地的生意，但两地要既要合作共存，就要建立起一个互利的关系。
- 解决一些基本社会问题，例如治安和空气质素、医疗和居住环境。企业表示曾有同事在内地遇到劫案，令人害怕。而内地的执法文化亦跟香港很不同，希望增加透明度。
- 两地人员流通应畅顺些，现在进入内地仍然很麻烦，难以预计交通时间。应改善交通，让人能够易于往来港深两地，甚至不用过关更好。应尽早发展关口的配套，罗湖已发展很多配套（例如食店和商场），但皇岗却没有。
- 应该尽快容许平衡进口，让香港化妆品公司能在内地拓展业务，但看不到将来这政策会改变。
- 中央政府宜改善其品质管理的方法，即使不能改善整个制度，亦应在监

察方面作检讨。内地虽然设有相关的制度，但实行时却未能按着原定的方法办事，知行不一，为港资公司到内地投资或合作做成障碍。重建良好的商誉，为消费者带来信心。

对两地政府的合作要求：

- 简化关卡：应该考虑把出入深港的关卡简化，例如只需一张证件便能在短时间内过关。并希望可实行免检互通，一来可节省运送货物的时间，二来可节省成本。但跨境问题涉及政治因素，需要中央政府的支援，两地政府难以自行解决。
- 多作交流：应以增加两地的互相认识和交流作为开始。虽然内地的做法未必与本港一致，但从交流过程中，可以把两地的独特和优点结合在一起，令技术得以提高。例如，香港与上海合作，大家合并出来的制成品绝对可称得上是佳作；但与某些水平低的地方合作，他们往往以价钱平、质素低来竞争，原有的设计可谓完全没有帮助，他们只会以平价品取代。
- 中港两地亦不应视对方为竞争对手，否则，港人未到内地发展已打退堂鼓。
- 希望能加快和扩阔香港银行的人民币服务，例如在深圳和香港设立人民币结算区。
- 内地政府应避免医院降低收费以求与私人医疗企业竞争，因为这只会不断拖低价格，并危及医疗服务的质素和安全。当然，若内地能以较低的价钱提供较佳的医疗服务，香港企业则需反省和调整其经营策略。
- 签证、发牌应慎重。两地合作后，港人较容易到内地工作，内地人同样较容易领取签证来港工作，由于本港工人的人均工资较内地贵，故形成竞争。另外，内地人来港工作后，若香港发专业资格给他们，对内地人来说绝对是一种吸引力，大量的内地人来港会影响香港社会的稳定。另一方面，亦有建议两地政府应该放宽两地人员往来的签证，特别是对内地来港的人才和顾客，并改善发商务通行证的措施，令内地人可随时来港，加强联系。这个问题宜再行探讨。

3.1.11 在深圳的执业状况和专业资格的互认

不同的行业在深圳执业有不同的情况，现分述如下：

医疗：两地医生要到对方城市执业必需考取该地的专业资格，彼此的资格不能互

认。受访企业相信将来也会沿用现在的方法。香港一直有提供专业资格考试给内地医生，现时已有数以千个内地医生考得香港医生专业资格。但医疗界不需要像会计界一样，要两地交换同等的人数。亦有受访者反映内地医生的专业资格认受性较偏向他们毕业自那一间医学院和在那一间医院工作，资格的高下较含糊。

会计：香港会计师可以考牌到内地执业，但要每年在内地执业一定时间才可获发牌照，香港从业员要取得内地的专业资格有一定困难。另一方面，香港会计师学会亦要求会员每年在香港执业半年，才会获发牌照，故会计师难以在两地同时执业。而由于两地制度不同，很多香港会计师亦不清楚内地的制度，加上竞争大，所以现时虽然有考试制度承认专业资格，但仍很少香港会计师到内地执业。

金融：香港银行人员要销售产品，例如保险和投资产品，需要考取香港相关机构的资格认可才能推销。现时香港和内地的金融市场还未开通，香港银行的人员不可以在内地推销这些产品，直至两地市场打开或 QDII 普遍了，有机会到内地营销或透过电话推销产品，就需要资格互认。银行家没有专业服务资格，所以没有互认问题。只有会处理和建议客户投资的银行职员便需要考取相关的专业资格。股票经纪的专业资格与内地已互认，但保险经纪还未可以。

法律：现时要考取内地律师牌照，首先便一定要是中国人，其次便要考公开试，再实习一年。目前香港还没多少人能成功考获。到目前为止，很少香港律师到内地执业和独立发展。这是因为一来两地有不同的法律，香港律师对内地法律的认识有限；而且内地竞争大，香港律师很难在当地立足。在专业资格互认方面，两地政府有专业考试承认律师的资格，但由于试题往往很难，所以多年来有关考试的合格率很低。但也有受访者认为香港从业员要取得内地的专业资格并不困难，只是港人一般均以为这是困难的事，因而却步。现时香港律师主要透过以下两种方式到内地执业：一、与内地律师事务所以联营的形式合作经营，并非独立。二、内地一些大规模的律师事务所有时候会聘请几位香港律师。

工程：目前深圳没有一套清晰和公开的制度承认香港工程师的资格。而内地有一些名为“项目经理”的职位（即 Project Manager），等于香港的 China engineer，每项工程都需要有这样的一个持牌人专责签名和检查。其实项目经理不会直接参与施工，只属管理角色，但受体制所限，必需通过考核才可。而真正施工的前线工作人员反而不受制度所限，资格不一定要互认。中国政府还未允许这些 China engineer 到内地工作。例如香港工程师暂时没有渠道可以转做项目经理，都是需要经过内地的内部考试才能取得牌照。此外，如内地的专才来港工作，港府亦不会随便承认其专业资格，两地在资格互认上并不接轨。如若香港的工程师希望到内地工作，需要在内地参与一些专业资格的公开考试。可是，该考试的难度相当高，成功率一直偏低，不但本港的专才难以在该项考试中领取资格，即使内地专才也自觉有一定难度。考试的高标准要求，对港深两地专才的发展很可能造成阻碍。

建筑：由于在内地注册公司有很大困难，所以现在很少建筑师到内地成立公司和以自己的名义执业。专业资格互认没有问题，两地均透过考试去承认建筑师的资格，可是就算考试合格也不代表可以成功到内地执业，因为内地没有相应的措施去配合和没有实际的支持，令香港的建筑师很难在内地起步发展。受访者认为两地政府的专业资格互认方面做得不够。以建筑师或者规划师的身分，到内地开会或参与会议、讨论等，即使没有考取内地牌照，当事人的专业水平亦不会被质疑。但当涉及到法律层面，如把设计图交送到政府部门审核，拿取认可时，没有考牌的建筑师或规划师不能触及这方面的程序。

测量：在 2004 年，两地开始有专业资格互认的制度，但香港测量师要到内地执业仍有一定困难，制度对此没有实际帮助。专业资格互认方面，很大程度是依靠本地的学会，但香港测量师学会不定期地举办专业资格考试及认可。例如学会早期对测量师设有初步认证，但举办数届后便遭停办，令往后的本地测量师无法报考该项资格，失去一个进入内地市场的重要途径。受访者表示测量师要得到专业资格互认很困难，即使通过了考核，亦不代表能在内地开设公司。而现时两地工料测量师有资格互认机制，两地各自互相承认对方约 200 位测量师。但是这是基于配额制度的，两地资格互认尚未完全开放。两地互认资格的协议为期 5 年，其后是否继续仍是未知之数。

规划：香港规划师只要通过内地的专业资格考试，便能得到内地的资格互认。例如，受访者便是通过考试获取到中华人民共和国城市注册规划师资格。香港规划师可通过考试得到中国资格确认。然而，因为内地要求他们要到规划局工作才可取得全部资格，故他们不倾向取得全部内地的规划资格。他们主要凭着国际经验担当顾问的角色，把内地与国际接轨，故不一定需要内地的资格认可。

3.1.12 “港深都会”建构后的部署

受访企业中约有半数表示会因应港深的合作而作出部署，但亦有约半数受访者表示不需要部署。现分述如下：

主要的部署是：

- 预计会多了内地市民会因往来方便而到香港就医，企业会积极开拓转介服务，加强与内地医疗机构合作并促进相互了解。
- 主要集中于人才招揽上的部署，着重吸纳内地人才，希望透过两地人才互补，达至协同效应。亦希望与内地企业分享资源和经验，令公司运作更有效率。
- 引入平价劳工，减低成本。建构“港深都会”后，香港能引入更多工资较低的人员，不仅能解决人手短缺的问题，而且能进一步降低工程项目

的成本。

- 但亦有企业表示会保障本地人才，鉴于本港工程师和工人的工作量严重不足，若然港深两地的交通往来越趋便利，内地人力资源容易流入本港，对整个香港市场造成一定程度的不利影响。因此，不能单向地让内地人才流入本港，还应保障本地工人的利益。
- 若不能以价钱取胜，则需要提高自身的素质，给顾客优质水准的服务。顾客能接受香港的高价服务是因为他们投资在香港较投资在内地放心，香港能给予投资者信心。
- 会在深圳多一点宣传，及在深圳开设多一个办事处，寻找业务发展机会，扩展业务。
- 香港医生要更熟识中文的病名，也要学懂看以简体字填写的病历。

不需要部署，因为

- 港深合作已不是一朝一夕的事，对行业的冲击应该不大，故不需要特别的部署。唯一的部署，就是尽量维持行家的自律性，及保持中港服务水平的分别。而且香港有商誉，技术比内地优胜，不用怕。加上两地的本土意识都强，不能完全“融合”对方，但可以取长补短。
- 专业服务企业表示不会积极到内地发展生意，原因是属于自己一套的营运方式，若到内地开设公司，很难保证其应有的素质和维持其一贯的专业水平。而且在香港也有固定顾客，不需要特别吸纳内地客人。
- 珠三角是全国制造业的中心，深圳并不是成立服务业的最佳地方。深圳最多只能服务广东省，全国的中心始终在上海。深圳在这方面绝无优势，所以他们不会在深圳作任何部署。
- 部分企业表示由于前景不明朗，所以现阶段很难作出部署，要视乎将来的情况。会把眼光放在整个中国市场，观其政策的变动，再作打算。

3.1.13 社会保险的影响

大部分的受访企业对这个议题的回应都是正面的。他们表示参加社会保险规定会令公司的成本增加，但因为在内地的员工不多，所以对企业影响不大，只占总成本的一小部份。而且社会保险不仅是内地的政策，也是每个城市及国家都需要订立，为员工提供保障的义务，就如香港的强积金一样，所以也乐于参与。

但有个别受访企业表示不清楚有关制度，以及担心该政策会令中小企业感到吃力。

3.1.14 《避免双重征税与漏税安排》

企业表示这是好事情，让两地税务安排变得清晰。但这已是提了多年的老调子，双重征税只是在深圳的问题，香港不存在这问题。

也有企业表示因受访公司并没有在内地置业，只是从事买卖贸易，故在内地不用征税。

另外，有企业表示不清楚有关细节，公司内地的税项安排有员工专职负责。

3.1.15 两地车牌

大部分受访企业表示没有两地车牌，原因包括：

- 因为申请车牌费用高而且要求多，购买一个牌要 30 多万元，难以负担。而且政府规定申请两地车牌的商务车，公司资本要有 1 千万。受访者认为上述要求很不合理。
- 由于员工不用经常往返两地，故不需要有两地车牌的私家车或商务车。
- 公司运货主要租用物流公司的货车，因为它们有通关证，而且经验丰富和有冷冻设备，十分方便。在人员的流通方面，使用公共交通工具，例如火车，十分方便，更可免去堵车的问题。
- 内地办事处设于深圳以外较远的城市，故不会利用私家车或商务车来往两地，而会乘坐火车或飞机。

少部分的受访企业表示有来往两地的车辆，但都表示没有什么问题，行车通关亦无阻碍。但他们坦认现时要申请两地车牌很困难，而且没有一个完善的申请制度，如在内地有人事关系较容易申请来往两地的车牌，这无疑对两地的交通构成一定负面影响。因此，受访者建议两地政府简化程序和改善有关措施。

有企业亦提出两地汽车保险的政策不同，当有交通意外发生，深圳方面由车主负责，香港方面则由司机负责。受访者认为两地的政策应该一致。

3.1.16 口岸通关

对于港深两地的通关问题，企业意见纷纭。

有部分企业表示以目前人流的过境效率而言，已有明显的进步。24 小时通关后过关情况也改善了很多，现在只凭身分证已能过关，但这对企业没有什么影响，因为企业用的货车不会在晚上运货过境。

部分企业虽然同意现时的通关已改善不少，现时旅客通关可以在半小时内完成，但这仍是太慢，“确保高峰期各口岸旅客通关不超过半小时，车辆通关不超过一小时”的目标其实定得太低，建议标准应定为五分钟。而且有企业反映半小时旅客通关并非任何时候都能实现，有时会出现所谓的“樽颈”问题，原因是个别关口很窄，形成了“樽颈”位。所以无论是人流或行车问题都仍然未能做到两地畅顺，甚至会出现堵塞的情况。

亦有企业表示车辆通关的状况还有改进的空间，例如改善关口的机构和设施，减少过关手续以及免去车辆乘客要上落车才能过关的情况。以及在特别情况时（如抽检），车辆通关可能受到阻碍，出现挤塞情况。但该受访企业表示这是可以理解的，因为车辆运送货物，涉及走私和走税等问题，所以海关要求应该严格。但一冷冻食品企业表示整套过关程序往往要多于一小时，担心过关时间太长会对食品有影响，有必要作出改善。

24 小时通关

对于 24 小时通关措施，受访企业的意见也分歧。

部分企业表示这是必然的趋势，会为运输业带来更多便利。尤其当建构“港深都会”后，两地关系更紧密，对交通的需求自然上升，所以有需要改善以配合需求。

但有企业表示晚上过关的需求并非很大，现时已有一个关口 24 小时开放，足够应付需求。而且其余几个关口距离很近，没有必要全部 24 小时开放，以免增加成本。此外，一般企业也甚少会在深夜或凌晨运货，故此 24 小时通关对货流的影响不大。

改善通关建议

改善过境情况需要两地政府共同的合作，切实执行，并参考其他国家（例如美国和墨西哥）的道路网络设计，以改善两地的交通运输。政府除了需要提升海关关员的工作的效率，建议两地不应只从成本角度出发，把两地的地铁系统互相接通，并多建几条路线，以及开设更多关卡和设立商务特别通道，并把两检缩减至一检，以确保在任何情况下，两地的车辆和人员都可以畅顺过关。

3.2 专题项目一金融

3.2.1 共同开拓内地市场的可行性

受访者都认为金融合作很难规范在香港和深圳之间的合作，香港与内地任何城市也可以一样合作，因为金融没有地域上的限制。金融属国家政策，任何金融政策都需要中央批准，香港不能单独与深圳谈，所以受访者看不到深圳可以如何配合香港人民币和银行业务。因此，受访者没有直接针对深圳的策略，主要集中在香港和全中国的金融合作。

港深的金融机构合作，只会以个别生意去看（deal specific），“有利则合”，不会有整体合作，主要合作是资讯交流和顾客转介。另一方面，由于内地有限制，不是所有银行业务也可以开展，香港与内地在这方面可以形成互补。这个关系不只适用于深圳，也适用于所有内地城市。

有受访者指出香港和深圳的金融业同样面对困难，深圳没有机会发展成金融中心，因为深圳邻近香港国际金融中心。中国另一个金融中心将会是上海或北京，香港与它们距离较远，香港仍能保持自身的优势。

在 1997 前，一般都认为香港是国际金融中心，而上海是中国的金融中心。但是上海不会安于只做中国金融中心，让香港独占国际金融中心的地位。因为金融与其他行业不同，不能够明显划分本地和海外市场。金融是无形的交易，不存在实在的距离优势的分别，所以地理位置并不是重要因素。此外，现在愈来愈多外国公司对中国有信心，它们不需要经香港，直接到内地大力发展。长远来说是香港的隐忧。

3.2.2 先行开放深圳股民“自由行”

这个政策不可能只给深圳居民，因为在执行上有困难。现时，任何人也可以到香港买股票或买香港的股票，没有任何障碍。有一些内地股民正在走灰色地带，到香港买股票。上水已形成了专为深圳居民而设的银行中心，他们在上水的银行储存港币和开户买股票。关键是内地股民有没有犯了内地的法例。

3.2.3 金融后勤基地

这是港深两地有关金融方面最明显的分工。现时有很多香港的银行把后勤基地搬到深圳和广州。它们在内地设后勤基地，因为内地的成本低，工资比香港低很多，只要在培训方面下功夫便可以。

而且，深圳政府提供了很多优惠政策，例如税务和租务优惠，吸引香港金融机构

到深圳设立后勤基地。深圳更专门设立了 2-3 个地方专用作金融后勤中心。

3.2.4 港深两地银行业的股权合作

目前港深两地银行业也有股权合作。在业务上“有利则合”。但内地规定香港银行持有内地银行的股权不可多于 20%，整体不能多于 25%。这个限制会逐步放宽，当内地银行业稳固后，希望可以加快放宽限制的步伐。

3.2.5 深金融同业的沟通

香港银行公会和深圳银行协会定期会开会，了解对方的运作和有什么重点项目要推动。行家之间会有交谈，加深大家的了解，但合作有限，因为有法规限制。

3.2.6 “地下钱庄”

在香港没有什么是“地下”，找换店是合法经营的，非正式的资金往来渠道一定有。有受访者认为当正规的渠道愈来愈方便，“地下”的渠道会慢慢式微。

“地下钱庄”的出现有下列的原因：因为港币与人民币只能作有限度的对换，因此把人民币汇到香港兑换外币，或外商和港商无法从正规的渠道把所赚到的人民币汇出内地；以往在黑市中，人民币与港币和外币的兑换率远高于政府订立的价格；最近内地大力打击洗黑钱活动，“地下钱庄”是一个较容易的洗黑钱渠道，因为找换店不受财经规管者（financial regulator）监管，监管宽松；银行电汇会收取手续费和兑换外汇差额，“地下钱庄”收费较低。

当内地金融制度愈来愈开放，很多被纳入正轨后，好多渠道已变成“地面”渠道，好像香港一样，香港没有管制，所以没有“地下钱庄”。

3.2.7 中央对港深金融合作的看法

如中央只支持港深金融合作是较为窄，它会看中港金融合作。而且，中央在不同的时间会有不同的想法，但中央照顾香港是肯定的。

如果香港能继续保持香港的固有优势，中央会仍然看重香港。即使上海或北京成为金融中心，它们仍不能像香港一样在全球有着举足轻重的地位。中央不会令香港失落，它会继续强化香港作为国际金融中心的角色。

但是，受访者认为在金融领域深圳可以做的与其它城市的分别不大，深圳的“特

区”意义淡化，深圳一直以来的发展已建立了一定的背景和条件，而且资讯较为发达，所以可以较其他城市快一步，但这并不代表其他城市不能做。

3.3 企業資料分析

受訪企業來自批發、零售業及專業服務業。是次訪談共訪問了 40 所企業。

受訪行業		數目 (所)
批發、零售	食品	3
	化妝品	1
	衣服	2
專業服務	醫療	4
	會計	4
	法律	4
	工程	5
	建築	5
	測量	5
	規劃	5
	金融	2
		合共：40 所

表 3.3.1 受訪企業的行业數量分布。

3.3.1 員工人數

受訪公司的規模比例頗為平均，不同規模的公司都占一定數量，可以較全面地反映不同規模公司的情况。（詳見表 3.3.2）

公司人數	數量	百分比
1000 人或以上	10	25%
100 - 999 人	9	23%
10 - 99 人	13	32%
9 人或以上	7	18%
不詳	1	2%

表 3.3.2 受訪公司的規模比率分布

在受訪企業的公司人數方面，批發、零售企業一般規模較小，大部份都少於 100 人。其他的專業服務企業則平均每個行業都偶有一、兩間有超過 1,000 人，唯獨金融機構和醫療機構則明顯地規模較大，這兩個範疇共 6 間企業中，有 4 間的員工超過 1,000 人或以上。由於挑選受訪企業的条件是在深圳有業務，這兩種專業服務行業需要的投資較大，多是大規模的企業才可以發展深圳的業務。

3.3.2 内地业务比重

受访企业中大部份（85%）在内地有业务，只有少部份（15%）在内地没有业务。而在内地有业务的企业中，大部份的重心仍留在香港，只有两成的受访企业的内地业务占公司总业务的比重是一半或以上，45%的受访企业的内地业务占公司总业务的比重是少于一半，另外有两成表示不清楚内地业务的比重。（详见表 3.3.3）

内地业务占公司总业务的比重	数量	百分比
50% 或以上	8	20%
30 - 49%	4	10%
10 - 29%	8	20%
1 - 9%	6	15%
不详	8	20%
于内地没有业务	6	15%

表 3.3.3 受访公司的内地业务占公司总业务的比重

3.3.3 深圳业务比重

虽然大部份受访企业在内地有业务，但当中只有三成在深圳有业务。而且深圳业务占其全中国业务的比重也不高，只有一间企业是达 30%或以上的，反映受访企业多倾向与深圳以外的内地其它城市合作。

另外，占三分之一的受访企业表示不清楚或难以计算其深圳业务占其全中国业务的比重。其中原因除了受访者本身不是负责有关范畴外，部份亦表示他们不会刻意分开在深圳的业务和在其它内地城市的业务（尤其是在珠江三角洲地区的业务），所以难以回答有关问题。（详见表 3.3.4）

深圳业务占全中国业务的比重	数量	百分比
30% 或以上	1	2%
20 - 29%	4	10%
10 - 19%	2	5%
1 - 9%	5	13%
深圳没有业务	15	37%
不详	13	33%

表 3.3.4 受访公司的深圳业务占全中国业务的比重

3.3.4 将来深圳业务的比重

对于将来会否增加深圳业务比重,受访企业中表示不会的占 40%,而会的则稍低,占 33%,另外有 27%表示会视乎情况及其它条件而决定会否增加在深圳的业务。以上结果反映企业对于将来在深圳的业务发展前景未算乐观,也未出现主流意向。而当中有近三成的企业未表态,反映深圳的发展前景未够明朗,他们对于将来在深圳的发展仍抱观望态度。(详见表 3.3.5)

将来会否增加深圳业务比重	数量	百分比
会	13	33%
不会	16	40%
视乎情况及其它条件而定	11	27%

表 3.3.5 受访公司会否增加深圳业务比重

另外,并没有那一个行业是特别倾向将来会或不会到深圳发展,主要是视乎内地政策是否有利发展、与内地企业的合作状况及企业的内部取向。

将来会增加深圳业务的原因是:

- 深圳发展快,人口不断增加,需求增长强劲,会是主要的发展市场。
- 深圳市民的生活习惯、品味与香港人愈来愈相近,有很大的市场潜力。
- 深圳与香港有密切的关系,相信增加深圳的投资有好处,可以赚钱。
- 深圳制造业技术比香港好。
- 情意结。

将来不会增加深圳业务的原因是:

- 深圳与内地其他地方比成本高、欠缺吸引力。
- 对内地的有关行业知识有限。
- 个别行业在内地发展没有太大优势。
- 公司内部技术问题,而且需要内地在制度及交通往来的配合。
- 地近香港,没有必要,以免角色重迭。
- 香港与内地的背景完全不一样,看不到有发展空间。

对于将来会否增加深圳业务的考虑因素：

- 企业内部对深圳和内地拓展业务的意愿和考虑因素。
- 将来香港和内地政府的政策：
 - ◇ 内地市场和法规是否清晰和有利于发展相关行业。
 - ◇ 内地人的消费能力和需求。
 - ◇ 内地是否愿意与香港配合，改变其制度和系统。
 - ◇ 内地是否允许香港企业以独立的形式还是要与其它内地企业合作开办业务。
- 企业倾向以合作和收购形成，开拓内地业务。
- 相关专业行业在未来的发展状况，例如医疗行业是否能做到香港的专业操守和规则。
- 香港在拓展内地市场时，能否做到融合而非侵略。

4 总结

本研究成功访问了 40 间来自 11 个不同行业 and 不同规模的香港企业，探讨他们对于香港和深圳合作，构建“港深都会”的意见，并了解他们到内地，尤其是到深圳，的发展状况、与深圳各人员、货物、资金和资讯的交流、遇到的困难和解决方法等，并提出建议，以祈有助探讨港深两地未来的合作和发展。

对于港深两地加强合作，多数企业认为这是个值得考虑的愿景，会为香港进一步的经济找到多一条出路，也为深圳未来的发展带来动力。不过，由于受访的企业有百分之八十五都是在内地有业务的，其余的对内地的情况也有一定的认识，他们多数在内地会遇到一些不理想的情况和困难，对他们在深圳的业务发展造成很大的障碍，认为内地（包括深圳）有很大的改善空间，其营商环境始终不及香港好。无论欢迎香港和深圳共建都会与否，企业都对这个议题表示关注，并提出了很多意见，一方面希望香港政府可提供协助，另一方面希望深圳政治关注他们这些问题，并加以改善，对香港和深圳将来无论是共同发展或个别发展都有帮助。

企业普遍认为深圳的优势是成本低，资源充裕，加上发展快，市场大，各方面的硬件都比香港好。但香港在软件上则遥遥领先深圳。香港各方面的法律和制度、人文素质、商业信誉、科技、效率、专业知识、水平和精神都达到相当理想的程度，可以给人很大的合作信心。深圳在这些方面则明显落后，要达到国际水准仍有相当的距离。这也是为什么有个别的专业服务企业对于与深圳的合作表示反对，其企业也坚持不会考虑到深圳及内地其它城市发展业务的原因。

综合而言，为推动香港和深圳的进一步合作（尤其是经济方面的合作），共建双赢的局面，受访企业提出了很多在与深圳或其它内地城市合作时遇到的问题和建议，现简列最普遍的问题和建议如下：

与内地合作遇到的问题	建议
资金限制	放宽外汇管制，容许资金在香港和内地之间自由流动。
内地对香港企业的制限	开放市场，简化香港企业到内地开展业务的手续，放宽限制。
不了解政府制度，因透明度低	增加政府的透明度，向市场开放政策。
内地政府对出入口限制	放宽限制，容许自由入口（尤其是化妆品）。
内地人信誉不足	增强人文教育和合约精神。
内地靠人事关系，讯息不流通	开放资讯和市场，容许公平竞争。
过关费时	加快程序、行“两地一检”或甚至“不检”。
两地之间的交通不方便	兴建铁路，增设直通火车，改善道路交通。
专业资格不互认	扩大互认、增进同业交流。
治安差	加强执法。
两地车牌限制大	放宽限制，降低牌照费用。

《建构“港深都会”》 专题报告

香港政府官员、专家及行业协会和商会访谈报告

目录

1	簡介.....	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.
2	研究方法.....	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.
3	訪談結果.....	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.
3.1	綜合問題	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.
3.1.1	“港深都會”的提法.....	Error! Bookmark not defined.
3.1.2	中央政府和廣東省政府在構建“港深都會”的角色.....	Error! Bookmark not defined.
	Bookmark not defined.	
3.1.3	港深合作障礙	Error! Bookmark not defined.
3.1.4	合作模式.....	Error! Bookmark not defined.
3.1.5	港深優勢.....	Error! Bookmark not defined.
3.1.6	《加強深港合作的備忘錄》及八份合作協議（“1+8”）的成效	Error! Bookmark not defined.
3.2	專題項目	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.
3.2.1	人流.....	Error! Bookmark not defined.
3.2.2	貨流.....	Error! Bookmark not defined.
3.2.3	邊境開發與合作.....	Error! Bookmark not defined.
3.2.4	河套區開發	Error! Bookmark not defined.
3.2.5	高科技產業合作.....	Error! Bookmark not defined.
3.2.6	陸路交通運輸設施.....	Error! Bookmark not defined.
3.2.7	口岸.....	Error! Bookmark not defined.
3.2.8	“一地兩檢”	Error! Bookmark not defined.
3.2.9	24小時通關.....	Error! Bookmark not defined.
3.2.10	港口競爭.....	Error! Bookmark not defined.
3.2.11	空港合作.....	Error! Bookmark not defined.
3.2.12	金融合作.....	Error! Bookmark not defined.
3.2.13	信息流動.....	Error! Bookmark not defined.
3.2.14	文化及教育合作.....	Error! Bookmark not defined.
4	總結.....	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.

1 简介

本报告是《建构“港深都会”》专题报告 - 香港政府官员、专家及行业协会和商会访谈报告。目的是要从他们了解港深两地要素流动问题的实际情况、邀请他们提出加快要素流动的建议和明瞭他们对两地城市发展互补关系的看法；知悉香港政府和各界人士对“构建港深都会”的态度、困难和关注点等。

深度访谈于 2007 年 3 月 27 日至 2007 年 6 月 5 日举行，共进行了 45 节访问，53 位香港政府官员、专家及行业协会和商会接受访问。受访者主要来自经济、金融、城市规划、港深关系、中港关系、贸易、基础建设、科技、专业服务、商会、物流和信息等范畴的政府官员、专家或行业协会和商会。

访谈内容主要分为两部份：综合问题和专项问题。专项问题的内容视乎受访者所属的工作范畴和专门知识而定。

本报告会综合受访者对“港深都会”的看法，港深合作和要素流动的障碍和解决方法的意见。建议将会在总报告提出。

2 研究方法

受訪者

本研究共進行了 45 節訪問¹，受訪者共分為三類：

政府官員，受訪的政府官員主要是政策局的常任秘書或高級官員，共 14 節訪問，也訪問了與港深發展有關的政府部門，共 5 位。

專家，共 15 節訪問，他們主要是城市規劃、交通運輸、科技和金融的專家。

行業協會和商會，共進行了 11 節訪問，他們主要是科技、貿易、教育、物流、專業、金融的協會和商會。

訪談內容

訪談採用了結構式訪談進行（即預設問題，但沒有先定選擇答案，任由受訪者自由發揮）。訪談時間約 1 小時。

訪談大綱由深圳綜合開發研究院（CDI）設計，研究所提出意見。訪問的詳細內容因應深圳和香港的情況而有所不同，但大綱則大致相同。訪談共分為兩部份，綜合問題和專項問題。綜合問題主要是受訪者對構建港深都會、港深各自的優勢、港深合作模式、合作障礙及解決方法和中央和廣東省政府在構建“港深都會”的角色的看法。專項問題主要是關於港深之間的人流、物流、資金流和信息流的狀況、障礙和解決方法。

實地訪談

為了確保實地訪談的質素，訪談由香港政策研究所行政總裁進行，每次均有記錄員協助。

¹ 其中一位選擇以書面回覆。

3 訪談結果

3.1 綜合問題

3.1.1 “港深都會”的提法

“港深都會”的概念在十多年前已有人提出，深圳學者在回歸前提出很多不同的港深合作模式，當時香港並沒有任何回應。在 1997 回歸後深圳學者仍希望香港會有表示，但是在 2003 年前香港政府的想法與回歸前沒有轉變，他們對與內地合作的議題很敏感。因此，這個概念被慢慢淡忘。已完成的《深圳 2030》，再次提出要與香港合作，希望藉此成為國際都會，可是香港編制《香港 2030》時，只提到香港成為亞洲國際都會，並未有針對港深結合作討論，因為香港本身也未達成共識。其實，兩城聯手規劃(joint planning)是有需要的，尤其是跨境運輸及環保事項。在全球一體化下，沒有城市是孤立的，何況港深是鄰近城市。

“港深都會”是一個概念，是對台灣很吸引的，但是最能吸引的地方最重要的還是看我們怎樣把它變成可操作的程式(programme)。

有受訪者指出兩類“都會”：通勤都會(commuting)及行政都會。

受訪者對建構“港深都會”的想法不一，他們大部份都認為“同城化”是不可能，但沒有一位反對港深加強合作，增加兩地要素流動的效率。

受訪者認為香港和深圳都需要與對方合作，發展才能更上一層樓。從經濟層面來看，香港屬都會經濟，它的經濟動力乃是來源於與周邊地區的联系。深圳是最接近香港的地區，所以港深在經濟上的連接性發展得愈好愈順暢，對香港的都會經濟愈有利，同時，這個都會對深圳不但不會構成任何害處，而且是有利的。

香港正面對城市提升的階段，需要找尋新的发展路向才能够持续发展。而且，香港的人口和經濟規模小、經濟結構欠缺了科技和創意工業和通向世界的樞紐，未能達到大都會綜合性的經濟結構（包括金融、科技和創意工業和文化三大板塊），若然香港能與深圳互補會很有好處。深圳亦有成為國際城市的長遠規劃。港深各自的經濟規模正在不斷上升，在 2020 年兩地經濟的總和可能超過很多國際大都會的經濟水平。其實深圳的發展很不錯，它的高新產業比例很高（超過上海），創意工業也很強，這方面可以與香港合作來補充香港的不足，香港可以藉港深合作增強與整個內地的合作。

另一方面，深圳也面對着四方八面的威脅。深圳作為一個經濟特區的獨特性已漸漸減退，城市發展已到發展瓶頸；廣州的发展似乎正在珠三角邊緣化深圳，因此，深圳必須要有長遠的发展策略，為自己定立新的角色，與

香港合作是深圳重要的发展动力。

香港和深圳地理位于毗邻，双方都怕被边缘化，所以港深合作是顺理成章，其实两地的人流、物流和资金流已都已形成，资讯更不在话下。而且香港有强烈意愿，希望可以背靠内地来发展，深圳也有意愿要与香港加强合作。中央亦希望香港回归后可以稳定和繁荣，同时更有效地发挥内地对外的桥梁这一功能的作用。

香港可以选择与内地其他城市合作，但可首先与深圳合作，因为港深的互补性很强，双方各自独立发展成国际大都会是没法做到，两城合作才会有机会。香港的金融和服务行业强，深圳的科技和制造业强，两城可以相互发展。要成为国际大都会，国际性要很强，深圳必需要借助香港的优势。另一方面，香港限制太多，例如人才不足、没有土地发展和高成本，所以要依赖深圳在这方面的优势。双方面对的不是国内市场，而是国际市场，两地不应有恶性竞争，应在互补下，加强各自的国际竞争力。香港是一个国际城市，而深圳可以成为内地最多元化的城市，两城合作达到互补，香港可以帮助深圳“走出去”，另一方面，深圳可以帮助香港辐射到内地。不过这些合作只对经济有利，对政治的影响则比较难说。港深融合是香港与内地城市融合的一个很好的试验，如若成功，可伸延至其他地方来加强香港与内地整体的合作。

但是，也有受访者不太看好“港深都会”的概念。第一、两地没有一个共同的高层次理念，这个理念提出了很多次，但没有实质内容，是没有意思的。第二、香港本身对怎样看香港与广东省和深圳的关系，仍未得到共识。况且，两城的运作关系已自然地不断改变和改善，所以不必要特别使力迫它发生，应该顺其自然地发生²。第三，既然执行「一国两制」，两城在不同制度和不同模式下运作，很难真正合作。两城间也存在着竞争，深圳不断吸去香港的经济活动（例如工业和港口运输业），两城还是需要中央插手，应用政策来做好利益分配。

港深目前的合作都是在专题性的项目（project based），没有“都会”的整体构思和愿景，没有共同的高层次理念或从战略性角度考虑。

在现实生活中，港深合作一直存在。这合作是因经济诱因驱动而产生的，是因实际需要而由民间和商界的活动和诉求所创造的，或逼使政府改进而建立的，并不是由政策或政府有计划、有意识地推动而成的。政策只是把所有诉求组合在一起。现时两地合作的压力是由下而上，由民间要求两地政府合作。即使港深合作，但只可在一些互利的领域上合作，在未形成新的制度安排前，双方要全面合作是没有可能的。

² 這並不等如說兩個城市會經過自然發展（organic growth）變為一個都會。

再进一步，受访者认为两地应否合作已不用再讨论，他们所关心的是港深如何融合、如何加快某方面的步伐、如何引导它们向某一个方向发展、甚至是回避一些可以抛开的问题，令香港和深圳达至双赢。香港不能单看自己的意愿，也要从深圳的角度看，这需要一个利益的汇合。当中存在着的政治、法律等问题，有些较易解决，市场力量可以冲掉；有些则需要政府坐下来谈，找出一个平衡点。

有受访者提议把这个概念包装成为促进香港新界西北发展的计划，以配合深圳市区发展的地理位置、格调和走向，来避免把事情政治化。以经济好处和创造就业为卖点，避免把事情政治化的负面影响。

3.1.2 中央政府和广东省政府在构建“港深都会”的角色

有受访者认为中央和广东省政府只要表示支持，然后让香港和深圳两城的政府自行解决港深合作便可。但在一些事项上（例如在深西通道执行“一地两检”和外汇流动），需要得到广东省政府和中央政府的协助和统筹。

有受访者估计广东省方面可能会有人反对港深合作，因为港深合作会使深圳特区的角色有所改变。在 2006 年，香港和深圳的竞争力在全国分别排名第一和第二。如果香港加深圳，竞争力必定能如虎添翼，广州定必被抛离，所以广东省方面可能有人反对港深合作。

在某些属国家层面的事项上，例如电讯业和金融，必须得到中央政府批准。但是，中央政府不单只考虑香港和深圳的利益，它还要顾及全中国所有城市和地区的利益。所以有受访者提议港深政府需要列出所有涉及国家层面的事项，先易后难，向中央逐一寻求解决方法。

3.1.3 港深合作障碍

港深合作的障碍可分为政府和社会层面看。从政府层面看，香港政府部门的内部分工极细致，但部门间协调不足。此障碍影响跨境项目最甚，它们涉及到香港和内地的许多政府部门，而香港政府各部门之间只从自身角度出发，没有一致的政策和方向，使内地政府无所适从。例如香港境内交通运输事务由环境运输及工务局负责，但是跨境运输则不在它们的职权范围内。另外，现时港深跨境基建合作集中在一些已成形的项目上，并已设立专责小组研究讨论。但是一个运输工程项目往往会影响连系的网络和交通工具，但是没有—一个政府部门负责统筹，也没有一个渠道让各部门商讨每一个跨境项目的影响和相应的安排。例如，香港政府部门未曾讨论过广深港高速铁路的兴建如何影响香港的规划。

两地政府的架构、制度和政府官员的做事方式不同。因此，双方在某些专题项目协商的时候，不知道对口单位是那一个政府部门。

香港政府官员是程序主导的，他们严格跟随既定程序行事，程序整体完成才有决策；但深圳政府长官意志较重，是人治和结果主导。所以香港政府的决策需时，在双方共同制定政策时遇到困难。例如，在基础建设合作方面，深圳各政府部门根据着深圳市《十一五》规划的要求发展，已有一致的政策，但香港方面未有一致性的政策，只属探讨阶段。譬如莲塘口岸规划，深圳市一早已安排所有有关部门，包括口岸办，讨论后决定落实开设莲塘口岸，但是香港方面仍在探讨是否需要开设该口岸。

此外，港深政府在市场的角色不同，香港政府主张「大市场、小政府」和「积极不干预」政策，它们避免直接参与经济活动，鼓励企业作市场主导的角色。但深圳政府直接参与很多产业活动。在一些项目合作的时候，香港政府需要企业或行业协会作为港深合作的媒介，避免直接参与产业活动。

在社会层面方面，两地之间的文化差异和不同的价值观使民间融合造成障碍。虽然香港和深圳地理上接近，深圳是一个“移民城市”，市民愿意接受外来的事物，而且在过去的 20 年，香港人的生活习惯也都传到深圳。但是两地人民的文化和价值观仍有分别。香港人到内地做生意，有固定的模式：在内地设厂、依照内地的法律和税务办事。香港企业仍未能掌握与内地人打交道的方法、与内地公司做生意的方式和公司之间的互动，香港人不能认同内地人的基本价值观。反而，在这方面，因为他们的文化和价值观相似，台湾与内地的互动做得较好。

不论在政府或社会层面，各个领域的合作也会牵涉到利益。在很多情况下，由于利益侧重某一方或受到既得利益者的反对使合作最后告吹。货运是一个例子，各持份者向货柜车收取不同的费用，使运输成本未能降低。在《「十一五」与香港发展》经济高峰会，航运、物流及基础建设专题小组提议引入内地货柜车司机，引起香港货柜车司机的大力反对。亦有受访者批评深圳只顾及自身的利益，与香港直接竞争。

香港和深圳的自身问题也成为了合作障碍。香港的积极性不足，香港人的想法要有所改变，学者的想法已开始转变，阻力减少了，只是政府没有力量去推动。这与问责程度、舆论和立法会有关，它们不容许香港作出的新尝试失败，使政府官员不敢放胆做。香港整个政府须先就香港社会未来发展的角色达成共识，根据同一个发展方向和目标，在各个领域作出配合。香港不能单靠市场力量来调节经济社会发展，市场力量曾淘汰很多城市，所以政府适当的参与和提出发展方向是必要的。

有受访者认为，港深之间的体制和其他差异不是最重要的，只要港深之间

有互信和互相尊重，两城还是可以在差异中有合作机会的。最重要是得到中央的支持。

3.1.4 合作模式

大部份受访者倾向经济融合，也可以在一些互利的领域合作（例如医疗和教育），但是，政府和体制差异必须保持。也有少数受访者提出不必由两地政府强行把两城融合，让它自然发生。

如果把“港深都会”假设为“同城化”的意思。受访者认为把香港和深圳融合为一个城市是没有可能的，政治上和行政上不可行，因为在「一国两制」下，港深不能真正的融合。即使 2047 年以后，就算没有「一国两制」的问题，香港也不能接受内地城市的行政管理方式。深圳希望可以成为一个直辖市，只是得不到中央的允许，所以深圳不会愿意与香港融合，如深圳能成为省级市（现在是半省级），即与香港是同等地位，它就会与香港竞争，不会与香港合作。世界上有很多两个邻近城市的例子，有的是同属一个国家，有的是属不同国家，但是没有例子可以与港深直接比较。有例子显示，即使两个城市同属一个国家，因为历史与文化背景不同都很难融合。例如 Ottawa 和 Hull，同是加拿大的城市，只是一河之隔，但是也不敢谈“同城化”，因为大家的管理和历史文化不同。它们各自规划，两城都不愿意放弃本身的自由度和传统。就像现在的香港和深圳。港深现在只可以寻求要素进一步流动畅通，研究如何把现时的要素流动性做得更好，很难达到、也不需要追求“同城化”。

有受访者提出，如要加快要素流动，就需要跨政府合作，港深之间可以成立跨城的大都会政府（Metropolitan Government）。参照外国的例子，大都会政府内有地方政府，地方政府拥有投票权和财政独立。好像香港和深圳一样，大都会政府下仍是两个独立运作、有各自政府的个体。但是在于一些领域，例如运输交通和垃圾处理，它们就需要成立大都会政府部门，例如大都会政府运输署。如果真的要加深两地合作，就必须成立联合办公室（Inter-governmental Department），现时港深政府没有常设机构而只是间中讨论关注的事项，属较低层次的两地合作。香港和深圳成立联合办公室，两地政府人员共同工作，可以一同规划和决策。但是要在「一国两制」下设立联合办公室有困难。

有受访者从城市发展的角度看，香港吞并深圳是一件好事，因为香港可以多很多土地发展。但是，香港必须要做好心理准备，“同城化”后深圳的社会问题会变成香港的问题，例如香港需要承担多 1.5 倍人口的社会福利需求。香港是否有条件？长远来说对香港是否有利？以东德和西德合并为例，两地

的经济被拖低，需要很长时间才能恢复。此外，由于深圳人口比香港多，如果香港与深圳同城化，香港会被深圳淡化香港独有的历史、文化、传统、法治和多样制度。

3.1.5 港深优势

有受访者引用不同国家和机构所发表的竞争力报告，指出香港的竞争力仍然很强。香港的优势比深圳强。在 2007 年公布的中国城市竞争力排名中，香港的得分比深圳高很多。在 5 个其他国际的城市竞争力研究调查中，各调查的方式不同，但香港的评分仍然保持在前头位置，证明香港的实力仍然很强。在一个日本机构所做的竞争力潜力研究中，香港在 2005 和 2006 年都是排在第一位，日本看好香港的前途。

但是有很多受访者担心香港已错失了很多机会，竞争力正在下降，香港社会经济停滞不前，但内地城市正急起直追。香港的优势，难保深圳将来没有，最后香港可能会被边缘化。

有受访者认为重点不是要讨论双方的优势是什么（见表一），而是在多大程度上可以把两地的优势通过“都会”的概念带出来。

表一 港深优势

香港优势	<ul style="list-style-type: none"> ■ 地理位置优良 ■ 良好的法律制度 ■ 自由贸易 ■ 简单低税制 ■ 国际金融中心 ■ 融资渠道多，较内地方便 ■ 敏锐的市场触觉 ■ 良好的对外资讯网络 ■ 有成熟且广泛的国际行销网络 ■ 能把成果商品化 ■ 重视知识产权 ■ 高效的公务员团队 ■ 国际著名的高等学府 ■ 完善的公共支援设施 ■ 先进的医疗服务
------	--

	<ul style="list-style-type: none">■ 优质的基建
深圳优势	<ul style="list-style-type: none">■ 生产成本较低■ 具竞争力的货柜港口■ 深圳政府投入很多资源发展科技研发■ 向高增值产业发展■ 高科技人才汇聚

3.1.6 《加强深港合作的备忘录》及八份合作协议（“1+8”）的成效

大部份受访者认为“1+8”未见到成效（也有的受访者不知道香港与深圳曾签订这个合作协议）。“1+8”签订后，对港深合作影响不大，因为港深并没有常设会议机制。“1+8”只是一个框架协议，双方政府签订了也不一定要跟着做，只有当双方同意具体落实合作时，才跟着协订的框架来做。

政府官员较为清楚“1+8”的进度，他们表示有部份协议已经上了轨道，有部份却仍然要加把劲去落实。其中，发展科技是香港及深圳的趋势，而且在「十一五」规划中，亦表示出科技和创新是现时最主要的发展方向。双方在食物安全工作方面，已透过“1+8”加强了政策和恒常工作层面的联络和沟通。

3.2 专题项目

3.2.1 人流

从香港往北走，多是高质人才；从深圳南下的移民大多不是高水平人才。但在深圳内，有许多来自全国而是香港需要的技术人才，香港有的是专业管理及有国际经验的人才。

香港与内地的专业资格互认进行得不错。可惜，虽然有 CEPA 的帮助，专业人士在内地开设公司还有许多掣肘，影响了北上的人流。

港深过境的安排愈方便，两地的社会关系就愈密切。现在有很多香港人的内地妻子居于深圳，也有港人在深圳居住或工作，港深的家庭实际上是“同城化”了。大部份受访者都希望可以简化过境程序，加快人流的流动，过境的科技应用和设施都有改善的空间。

香港人到内地很容易，但相反内地人要到香港却较难，虽然“自由行”的实施已方便了内地人到香港。如要来香港就业，内地人可以透过不同的计划申请，「输入内地人才计划」容许香港雇主在外地输入人才，但雇主需证明他们在香港未能找到合适的人才。在 2006 年共有 14,000 人用专才计划成功申请来港，58%属学术研究和教育，平均薪金是 15,000 元。在香港就读大学的内地毕业生也可以来港工作，2003 年起共有 960 人通过这个机制到香港就业。「优秀人才入境计划」方面，所输入人才的对象要求更高，以高技术或高成就人才为主，包括运动员、音乐人才等。但入境的管制则较为宽松，透过优秀人才入境的人士可以先到香港才找雇主。内地普通工人到香港找工作是很困难的。现时香港有 1,100 “补充劳工”从内地聘请到香港的猪场和老人院工作。这都由于劳动市场和工人之间的错配，有工作但找不到人，所以香港需要输入补充劳力，但人数很少，社会并没有反对声音。

根据《基本法》22 条，内地人士来港必须得到内地政府的批准，以控制来港人数。所以透过以上计划来港的人士，香港入境处会发出进入许可文件，该些人士手持该进入许可文件向内地有关部门申请双程证及相关的赴港签注。香港入境处是被劳工团体监察着的，故此有关措施是不能影响香港居民的就业机会，香港入境处亦一视同仁，不论申请者是否深圳居民都必须经过相同的程序。

有受访者指出放宽深圳居民来香港背后的含义是需要注意的，例如他们能否使用香港的医疗福利，内地孕妇来港产子已引出社会有很大回响。如果香港和深圳的居民能自由来往两地，珠三角的居民便会千方百计要取得深圳户口，藉此可自由来往港深，这个人口压力将会是来自数千万人。这个影响将会产生很多问题，而且难以管理。所以让深圳居民免签证入境，需要审慎和分阶段推行。也有受访者建议采用落地签证来促进两地人流和经

贸关系，他更提议以深圳常住人口和有企业证明的人士为试点。

3.2.2 货流

在货物方面，海关在3年前设立了纸本的“陆路统一货运仓单”，令货柜司机一次填写六份报货单，给港深两地各一份，这样可以节省时间，亦可体现更紧密的合作。现在甚至可以把报关电子化，让手续更简便。

虽然港深关税制度不同，但CEPA下香港生产的货品进入内地享有零关税，已经把一部份问题解决。但港深两地的基础建制不同，两地海关对通关的态度和处理办法也不同，例如香港规定的违禁品种类很少，但深圳则很多，就连手表也因应不同的牌子抽不同的税；又例如通过皇岗的车辆，香港只抽查其中的千分之一，但深圳则抽查百分之三到十五。

有受访者建议港深两地的海关人员同时在同一地方抽查，则可加快车辆过关的速度。制度是通关效率的一个关键，美国与加拿大之间的通关很快捷和畅顺，因为它们的制度相近；但美国与墨西哥之间的通关则查得很紧，因为两地的制度很不同，不易妥协。所以港深两地的通关很受两地的制度影响，但绝对有改善的空间。

过境必须要依靠高科技和数码化，有受访者建议可采用X-光和激光加快检查速度，解决过境时间长的问题，例如对货物有任何怀疑才安排到其他地方作进一步检查；也可以把货车依据货物分流，现有的技术完全可以做到。而且可以把所有单据和资料数码化，港深两地的海关可以经资料库查核资料与运载的货物是否相同。现在的通关问题只是技术上的问题，只要应用高科技便可以解决。即使是沃尔玛在内地也应用全世界最先进的物流科技来卖平宜的货品，香港是发达社会但应用的科技比内地还要低。

有受访者提到，香港处理边界问题时，我们认为政治上要紧，在处理经济时，我们要松。

3.2.3 边境开发与合作

禁区是一个过时的概念，它的出现是为了防止偷渡，现在偷渡的人数已减少了很多，所以香港政府便计划开放禁区。受访者都认为开发边境地区是不能操之过急。在港深的边界，深圳那边是完全城市化，但香港这一方没有任何发展。禁区封闭了50年，没有受到任何污染，环境很美，所以禁区规划要小心处理。如果用一个整体的角度来看，这个后花园可以是香港和深圳共享的后花园。如果没有基建和进出的道路，这块地多出来也没有用。从另一角度看，香港不够土地设置厌恶性设施，例如灵灰龕，市区没有地可以兴建，

现在又不能开山填海。禁区可能是一个可选择的区域。虽然香港的人口增长缓慢，但香港仍然要为将来的人口而规划。

智经研究中心发表的「国家十一·五规划下香港面临的挑战和机遇」，曾研究把深圳一线推到目前的二线位置，深圳的发展空间便会大很多，深圳的地位将会升价十倍。但因为深圳开放了二线已经涌入了很多人，为深圳带来很多问题。把一线推到目前二线的做法会带给香港很多问题，并不可行。现时边境在实际上、心理上、规划上、管理上和政治上的作用仍然很大，模糊或淡化边境的作用会对香港不利，况且不能因要合作而牺牲自决、自主权和独立。

3.2.4 河套区开发

受访者对河套区开发的意见分歧，但他们都赞成应先解决该区的环境问题才考虑它的土地用途。

受访者提出了不同的方案。由于河套区的土地拥有权属于深圳³，但由香港管理，港深可以借着这个特殊的情况，把该区的发展作为港深合作的试点。香港可以把河套区设立为半禁区，深圳和香港居民在河套区内没有就业限制，深圳的居民可以不用签证自由到河套区，但如果他们要到香港河套区以外的地方，就需要申请签证。有受访者提出河套区可以成为香港的次商贸中心区（Sub-CBD），得到香港法律的保障，为深圳提供商业服务，也可以帮助香港北区增加就业机会。也有受访者提议设立大学城或培训中心，让香港教育机构为内地提供培训，这正正是深圳所缺乏的。其他用途也可以放在河套区，但用途应以高增值为首要。

由于香港没有足够经规划发展的物流后勤基地，导致新界出现非法物流后勤地。所以有受访者提议在河套区设立物流后勤基地。但收取费用一定要低，以吸引货柜车使用。

但是，有受访者认为发展河套区成本高，罗湖和文锦渡有土地更适合发展，两处口岸是全世界人流量最大的地区，可以成为大商贸区，甚至成为深圳企业总部的地区，企业不用再中环找服务。而且开放禁区后，河套区的重要性减低了，而且它远离香港市区，到河套区与到深圳的路程差不多，分别不大。以往提及把河套区发展为工业园和会展中心也不可取，香港政府曾推出的“一拖三”建议，反应并不热烈。香港仍有很多空置的工厂单位，反映香港不缺乏工厂空间。由于CEPA，厂商在香港任何一个地方生产也可以享有零关税，所以河套区在普通工业的角色已变得不太重要。另外，会议展览中

³ 有受訪者說其實河套區的土地擁有權到目前還未弄清楚的。而且，香港也有一塊土地是位於深圳境內的。

心和机场的展览馆也正在扩建,如果在河套区建展览中心需要考虑有关的配套设施。

在开发的时候,受访者认为深圳应交出一部份土地作基础设施用途和把一部份业权卖给香港,香港和深圳同时可以得益。虽然开发河套区不一定会为双方带来经济上的得益,但是河套区开发可以作为港深全面融合前的一个试验。

3.2.5 高科技产业合作

即使从事科技的受访者对香港的科技发展也有分歧的意见。有受访者认为香港具有良好的条件发展高科技产业。香港有8所大学,有世界一流的人才,香港人有创意,这些都是深圳现时所欠缺的。但是这些优势不会永恒,深圳正积极招揽人才和企业到深圳发展高科技,内地政府可以说是用钱买科技,用不同的优惠政策吸引高新科技产业。香港的大学只希望研究应用科技但不愿发明,它们不像外国大学一样,替私人机构做研发来筹募经费。

虽然企业在创新科技发展的角色比政府重要,但不代表不需要政府的支持。受访者批评香港政府对工业的注重不足,没有工业政策,以使香港在科技发展没有一个明确方向,香港不能单靠金融业来养活所有香港人,每年有6,000个大学毕业的科技人员,由于没有足够工作,大部份已转到其他行业。内地补贴企业,但香港政府没有提供任何优惠,而且资助是以项目为基础,不能带来持续的科技发展,也不能带到内地,企业根本用不着这些资助。

香港政府在回归初期曾鼓励高科技发展,但遇到了基本障碍。推行高新科技产业必须要有全方位的政策配合,清晰的产业政策,政策要作某程度的倾斜,但是政府坚决不干预市场,两者自相矛盾。以某外国半导体晶片生产厂为例,它最后放弃香港而选择在上海设厂就是因为政府不能够给它税务优惠。东亚所有国家/地区的工业发展模式很一致,有全面的工业政策和政府主导和支持,只是香港不一样。

香港若要建立自己的强项,可以集中在研发方面,香港有技术基础,例如化验和医药,医疗是香港的其中一个出路,吸引外来的旅客到香港进行检查。

如果香港要进一步发展高科技,与深圳合作是必然的。香港具有良好的国际网络和知识产权保障,深圳汇聚了来自全国的科技人才,企业自然地合作,香港总部、深圳设厂。但是具体的深港科技合作并不清晰,有受访者体会到深圳并不是真正想与香港合作,而香港也不应只与深圳合作,其他内地城市会以为香港只与深圳合作,而拒绝与香港合作。如果要加快两地的科技合作必先要从政府和商业两个层面来看。香港企业一定会与它们认

为能够形成互补互利的深圳企业合作。双方体制能否容许专业人士流向和知识产权的保障，这些是政府层面的具体问题。

有受访者因政府宣传不足而深感可惜，他们希望能够见到实际的合作事项，很多时只讲但没有实际行动。而且这不单要业界参与，更需要把构思提升到政府层次，例如香港政府未来对科技发展有何协助、香港期望深圳那方面的支援。这个构思的障碍是双方已经有既定的香港和深圳分工的心态，即是香港负责营销，深圳负责产品开发和生产。

香港有良好的知识产权保障，在某方面（例如涉及商业秘密）还可以留着公司在香港。内地并不是没有知识产权法，只是内地相关部门是否重视和执法是否严谨的问题。有受访者提醒，知识产权只是一个卖点，知识产权对香港经济正面的影响不大。香港能够做好知识产权保障，它会成为香港的独特之处，香港比内地城市高级，但这只是一个品牌，到最后的商业决定不一定会取决于品牌。企业不会因为知识产权而把公司留在香港，留在香港也不代表它们不会到内地投资，知识产权不能改变企业的商业决定和方向，因为这都是依着市场力量。

香港不要相信有了知识产权就可以吸引投资，市场始终在内地，无论外资对内地营商环境有多少不满，即使 Microsoft、HP、Intel 的软件开发部也安置在上海和北京，因为香港未能提供一个整体的环境给这些企业，又不能提供足够的工程师和电脑软件科学家。而且，产品开发和设计并不是香港企业主要的收入来源（约占 30%）。香港企业主要以建立品牌和销售网络为收入来源（约占 70%），而知识产权和生产成本占售价的比例很低，在有名品牌的生产成本中更低。重要的是如何把知识产权商品化，美国的产品是成功的例子。中国有很多独特的东西，有很多知识产权可以商品化，提升价值，建立品牌。知识产权是一个很好的切入点，突出双方的优势。

3.2.6 陆路交通运输设施

香港的基建发展是滞后的，为了面对全球性的竞争，香港政府需要改变故有的策略，在需求出现时才提供服务。香港需要有前瞻性的规划，在需求出现时已能即时提供服务。

受访者都赞成香港和深圳的跨境基础设施规划需要紧密的合作。现时两地只会有一些已成形的项目上合作，有受访者希望两地相关的政府部门能在项目未成形前已开始共同研究。而且也有受访者提议设立常设办公室，双方各派代表在办公室工作，共同规划和研究跨境项目，跨境基础设施便是其中之一。

另外，香港和深圳应思考如何接驳两地的运输系统。将会于年中开通的落马洲支线口岸是好例子，香港的九广东铁一列火车有 12 卡，连接九铁的福田火车一列只有 6 卡，若香港的火车载满了 12 卡的乘客，福田的火车站定必疏导不了所有乘客，需要依靠其他交通工具配合。此外，有受访者提出兴建铁路把香港和深圳机场连接以加强两地空运的分工，携手提升两地机场的竞争力。而且，在港珠澳大桥兴建后，这条铁路的连接将可填补珠三角运输网的缺口，延伸香港的货源腹地至中国的西南面。

在过境检查方面，现在即使乘坐火车也需要下车过关，直通车虽不用下车，但需要增加它的班次。如何减少检查的次数，例如上海坐直通车到香港需要在上海和香港接受检查，受访者提议，可以考虑在车上检查（好像以往欧洲），现在的科技（可携带的电脑和远程通讯设备）足以支援，这可以节省时间，建立随旅客的检查体系。

受访者大都赞成为区域快线设立专轨。这条专轨其重要性非只连接香港和广州，而是可以驳上全国的铁路网。若不兴建，香港可能会被边缘化。而不兴建的原因是香港在西九龙没有地方可建车站，若西九龙文化艺术区建不成，则希望有地可建车站。有受访者担心，区域快线在深圳福田设站，会对香港不利，因为香港和福田站距离短，车速会被减慢，使区域快线较东铁快的优势消失，即使兴建了作用也不大。

由于香港要进入内地必须要经过深圳，香港处于被动位置，香港本可以争取从香港直接通往全中国，成为中国南方的交通枢纽。但是，若然在深圳加开福田站，香港只能成为区域快线的支线，不能成为大的转运站，这是很遗憾的。有受访者担心，香港的跨境陆路交通都需要经深圳，香港往往处于被动状态，受着深圳控制香港从陆路到内地的人流和物流，所以需要兴建港珠澳大桥发展珠三角西面的连接系统。

在铁路货运方面，受访者同意可以扩大香港的腹地，从广东省以外吸纳货源（详细讨论参见 3.2.10 港口竞争）。

受访者认为，除了硬件以外，两地也需要在交通管理措施上合作，双方的交通措施会互相影响，例如深圳实施电子道路收费会影响车辆从那一个口岸过境到香港，因而改变交通流量的分布。

现时香港仍担心开放内地车辆自由到香港，香港的道路网会无法负担。有受访者提议可以在好像伦敦限制外来车辆到伦敦市内，在边境设立“泊车转乘”（Park and Ride）设施。也有受访者提出，开放两市的小汽车自由进出，香港和深圳的驾驶执照互通；以过境车票代替汽车行车证。香港到内地的车票价格会较深圳车到香港的低，因为深圳的牌照费用比香港的低很多。因为这个因素，香港小汽车出境的数目定必较入境的多，准许深圳车辆到

香港对香港交通的影响不会太大。此外，可以提倡汽车旅游，例如从香港驾车旅游直到西藏。内地可以根据香港汽车在各省份的使用率分配车票的收益，广东省将会获得最大部份的收益。这个提议对港深都有利。因此，有受访者关心香港是否要改为左軚行车和车在道路上靠右行驶。

3.2.7 口岸

现时港深共有四个陆路口岸，分别是罗湖、落马洲、文锦渡和沙头角，而深港西部通道将于今年年中通车，深港有关政府部门也正研究莲塘口岸的可行性。各口岸均扮演不同的分流角色，而深圳的交通运输规划的策略，希望车流可以「东进东出、西进西出」，减少过境车辆进入深圳市中心，避免加重深圳交通挤塞的压力。

为了加快过境效率，过境必须应用高科技，香港目前使用的科技水平太低。其实只用手指模已经可以过关，不一定要用身份证，只需把手指模的资料输入电脑便可以。这需要香港和内地的资料库相通和过境的电脑设施要容量大和相通，但是香港的电脑设施落后。若过境时间缩短了，减低了社会成本，长远来说，研究过境系统的投资是可以收回的。如果系统成功的话，更可以出口到其他国家，成为香港的产业（其实汽车软件也可以），推动产业更新。

两地不断改善过境的设施，希望使过境更有效率，深港双方增设了自助通关系统（e-道）、开设新过境口岸（深港西部通道及落马洲支线）、扩建了罗湖口岸的出入境大堂、于罗湖口岸的行人天桥加装空调，并简化了中国内地来港人士的入境程序。深圳方面，也扩建了皇岗的出入境大堂，令出入境人士更舒适，并且增加了人流量。但双方在港深口岸基建规划方面沟通不足，例如皇岗口岸扩建后，容量由5万人次升至25万人次，但是香港方面的设施并没有相同的容量。

现时拥有两地车牌的汽车数量不多，罗湖也只可以坐火车过境，没有其他交通工具可选择。受访者认为应增加其他交通工具到罗湖，不一定坐火车。在两地关口合适的地方提供巴士接驳服务。有多位受访者提出要在口岸提供泊车转乘设施（Park and Ride）或下车点（drop off point）。

3.2.8 “一地两检”

受访者对在口岸能否实行“一地两检”有不同的意见。有受访者认为“一地两检”能加快通关时间，有利两地的人流和物流。但也有受访者担心“一地两检”的好处不多，而在法制上和操作上会遇到困难。口岸是由中央政

府管理，不是深圳政府可以自行决定的。

2006年10月，人大批准了授权香港特别行政区于深港西部通道以“一地两检”作为通关模式，执行香港检查。这是一个冲破心理关口的成果，因为深圳政府怀疑为何在深圳地域中，把一大片土地给予香港，并以香港法律来进行过境程序。也有人问：可否将安排调转？若用这样的安排，有人估计议案是很难得到香港立法会的通过。因此，人大的决定是一个国家立法机关在“一地两检”原则下所作的决定，“一地两检”是边境管制新模式，亦是日后深港合作的边境管制之一个范例和模式基础。

当中，广东省政府一直大力的支持深港西部通道的规划和兴建，而中央政府担当了一个指导和积极推动的角色。否则，“一地两检”是没有可能出现的，因为法律上是说不过的，因为要在深圳的领土上使用香港的法律。故此，只有人大准许下，“一地两检”才能得以通过。实际上，“一地两检”的出入境流程与现时落马洲口岸相似，只不过在“一地两检”下，在一个全属于一个城市的领土内有两城的关员执行不同的法律来处理过境手续。不论是旅客或车辆，运作和流程都没有多大分别，只是“一地”现全属于深圳的领土，香港出入境的土地范围是向深圳租借的，但落马洲现时香港出入境的范围是属于香港的领土。

有受访者认为港深实行“一地两检”在法律上并没有问题，只是实际操作会出现很多协调的困难，例如两地海关和入境处的人手比例需要一比一。

“一地两检”对使用者来说只是心理上方便些，但欠缺了两点之间的缓冲区，容易做成挤涌。此外，也会产生很多其他问题，例如现时位于蛇口的联检大楼内香港部份的电讯网络覆盖属香港或是内地电讯公司？地理上是属内地，香港坚持香港海关和入境区需要香港的电讯网络覆盖，但受到深圳公司反对。

另外，有受访者质疑为何出入境也要检查。例如法国和瑞士是两个国家，但是它们可以实行“检入不检出”，香港与内地同属一个国家，但人和货物就需要检查两次。实行“检入不检出”可以节省一半成本，更有效率。现在的智能身份证为何不可以把持证人两地的资料同时记录，在过境检查的时候，两地出入境部门也会同时知道此人有关出入境的资料，例如其中一个城市不许进境或出境。好像伦敦和纽约这两个大都会一样，市民住在市区外，每天乘车到市区上班，或者他们在伦敦找不到工作，可以到附近的城市找工作，人口流动量可以大很多。例如一个香港人可以住在常平，每天到香港上班，这可协助他寻求到更佳的生活环境。如在有效范围以内，能简化过关程序后缩短来往两地所需的时间是一件好事。但当然必先解决个人私隐的问题。

有受访者提议研究在机场和火车总站实施“一地两检”的可行性，让香港

的火车和飞机航班可以直达内地任何一个城市，旅客在香港办理香港出境和内地入境的手续，到目的地后不需要再检查，从内地城市来港时也不需要在该地办离境手续。香港的机场和火车便可以与广州和深圳有同等优势，不需要好像现在只可以到设有边防的内地城市。但首先要解决法律上的操作问题，例如香港与内地要签署安排协议，被禁止离境的内地居民到达香港但在进入香港境前被驱逐回内地，香港无权干涉。但这不适用于拥有香港居留权的人士，因为香港的法例保障他们不能被递解出境。其实，这个问题在深港西部通道也会发生。香港海关需要研究，把问题解决。此外，如要发展珠三角直升机服务，就必须要在香港实施“一地两检”。

3.2.9 24 小时通关

有关增加 24 小时通关的口岸，大部份受访者都认为没有这个需要。政府需要考虑需求和社会成本，而且火车需要在晚上进行维修，故现在在罗湖实行 24 小时通关并不可行。24 小时通关只是心理效应，实际作用不大，在深夜使用关口的人数并不多，落马洲口岸已能应付需求。货流对 24 小时通关更无需要，因为码头和工厂在晚上已关门，货车来到香港也不能交收货物。现时货车是因为交通挤塞才不能赶上收关时间，所以应该解决交通挤塞问题而不是增加 24 小时通关。有受访者提议，货车司机可利用科技，在离开厂房时通知关口，预算在什么时候可到达关口。但这个安排需定期作检讨。

3.2.10 港口竞争

深圳港口的货运量不断上升，估计很快会超越香港的葵涌港，两港正在竞争。但有受访者认为葵涌港中一个主要经营者与盐田港货柜码头的经营者同属一间公司，它们之间的竞争属经营者自己业务的分配。盐田港到美国的船期较多，香港则到欧洲的船期较多，所以有很多货物仍然要经香港运到世界各地。香港港口的吞吐量每年上升，只是比重和增长率下降。即使香港货运输给盐田港也是很自然的事，因为不是所有货物都是 time sensitive product、货源在内地和使用盐田码头的费用比香港低。但香港港口较可信赖和有效率，处理 time sensitive product 有优势。香港也没有必要永远要争第一，也没有条件处理更多的货物。

长远来看，受访者对香港港口的竞争力大都表示没有信心。如果是 20 年前可能会比较容易谈合作。现在深圳的盐田港，再加上未来的蛇口和南沙港，会直接引发与香港激烈的竞争。内地各省市政府都是各自看自己的利益，自行建设基建，欠缺宏观的看法和有协调的整体规划，造成恶性竞争和浪费资源，它们应视国家为一个整体。在短时间内，利益争夺是零和游戏，恶性竞争是不会令社会利益有所增加。费用高是香港港口的致命伤，而且

深圳的港口设施已追到香港，香港不能被动地等待别人协调港口的分工，应积极在费用、效率和土地供应方面下功夫。港深码头合作的空间是把货物分类，订明那些货物归香港码头，那些归深圳，这样就算有角力，也仍然较可行，也可避免浪费资源。物流仍然是香港的支柱工业，香港不要容易放弃，只要政府和商界继续经营，仍然可以养活很多人。香港要研究能否向配送（distribution）和增值服务发展。香港葵涌货柜码头可考虑成立配送中心，为美国和欧洲城市提供配送服务、进行包装等。把货物 mix and pack，船运和空运也可以。最重要是做好增值服务。同时，受访者认为香港既然已经回归，中央政府不可能看着香港没落，而且香港亦是少有的深水港，这是其它地方没有的天然资源。

对应否兴建铁路接驳货柜码头，受访者有不同意见。有受访者认为如果香港要扩大腹地，吸纳更多货源，用铁路把货物运到香港码头较用货柜车更有效率。但也有受访者较为审慎，建议要视乎内地对铁路货运的需求。香港暂时看不到有这个需要，现时货物从生产地运到货柜码头主要是以货柜车运送，因为货柜车较铁路有弹性。在国家「十一五」规划中，提出要以铁路为货运的骨干。现在广东省正在建客运专线，实行客货分家。届时以铁路运货的能力将会提升，内地以铁路运货的情况是否会大量上升和香港是否需要把铁路伸延到香港的货柜码头就需要与内地的铁路部门商讨。但是，内地的铁路由国家铁路部负责，它们与深圳市政府的想法又不一定一致，香港往往感到左右为难。

香港货柜码头另一个很重要的功能是增强香港的科技管理手段研发基地的角色。因为香港的货柜码头经营者在内地投资，利用香港的人才和管理知识，令葵涌的货柜码头成为全世界最有效率的码头。无论在岸吊的速度到码头后勤的用地量，香港都可算是全世界做得最好的。香港请很多人才做好系统方面的工作，再把有关的人才和系统送到其它码头，输出香港的智慧（talent）。

国家「十一五」规划中订明香港要发展成为国际航运中心，但香港葵涌港只是货柜港（port），而不是航运中心（maritime centre）。伦敦才是航运中心，航运中心是作船舶买卖、租赁、登记、保险、融资等，它们的工作是在书桌上并不是在岸边，工作人员的收入比香港的货车司机高 10 倍。香港的货柜港已失去了竞争优势。所以，香港要产业提升，爬上来成为航运中心，利用香港有金融、保险业等优势。政府一定要有政策支持也要出手推动，例如开设相关的法律课程和派人到伦敦公司学习。

3.2.11 空港合作

香港机场国际网络好，但是内地航班不能与内地的枢纽机场相比。因为香港

很早已开始发展国际网络，内地需要时间发展。香港的航线只可以到机场设有边防的内地城市，限制了香港到内地航运的覆盖面积。内地人在内地城市之间可以自由流动，加上他们生活水平上升，所以内地的航空市场发展快速。内地机场之间的内地航班没有限制，但香港由于「一国两制」所限，内地航机到香港算作国际航班、内地人到香港需要申请，阻碍两地人流的自由流动，减低流动率和流动量。如果香港限制内地人到香港，香港永远不能发展到内地三大枢纽机场的规模。深圳 99%的航班是国内网络，每年载客量增长 200 - 300 万人，市场增长很快。

港深机场合作已作多年的讨论，曾经有一段时间香港机场建议入股深圳机场，但到最后也不成功。香港内地航班不足，深圳又与广州机场存在竞争。广州的国际航班增长较强，国内航班也很强，深圳处于弱势，而一直的港深经济融合令香港和深圳机场更容易合作。香港的国际网络会继续强大。如果港深机场合作，把大家的国际和内地的航空交通连起来，可作为合作基础。但港深必需要解决转机场的障碍，如何令转机场的手续和过程是快捷、轻松和便宜是要解决的大题目，解决了这些障碍大家优势才能互补。从客观形势看，港深的机场需要分工。如果分工出于人为就不容易做到，应该是利用航空的竞争力来体现分工，当中竞争是无可避免的。

连接港深两个机场的轨道交通可以为香港机场起很大作用，它不单可以在 20 分钟以内连接香港和深圳机场，也可以连接邻近城市的铁路。现在，货物可以通过海运从珠三角运到香港机场转运到其他地方。客运也可以，乘客从深圳蛇口办理登机 and 出境手续后，直接坐船到香港机场的转机部 (transit)，不需要办理任何香港的出入境手续就可以登机飞到目的地，程序简单，又不需要收取香港离境税。此外，香港机场设有过境巴士站，乘客可以在香港机场坐过境巴士到内地城市。

受访者表示，曾有人提出国内航空公司经香港再飞其他地方，称为延远权，而第五航权是国与国的协定。香港回归前，港英政府要保护香港航空公司的利益，所以坚决不容许，即使后来政府批准了，但只容许很少航班，不形成规模。回归后情况有所改善但程度很小。内地的航空公司仍然有兴趣，从作为一个枢纽机场的角度看，多些航线经香港机场到任何地方并不是坏事，香港航班增加了，它们所提供的服务并不一定是香港的航空公司愿意提供的。香港政府需要考虑对香港的影响。

在上文 3.2.8 段“一地两检”已有提及在香港机场实行“一地两检”，以增加香港内地航线的覆盖率。

有受访者提议考虑加入香港与邻近地区的直升机服务，满足大机构的需求。但是，这会牵涉到有关城市/地区的口岸安排，空域问题和内地军方的忧虑。

3.2.12 金融合作

最大的困难是人民币在资本帐不是自由兑换。

能否加强香港与深圳资金的流动视乎人民币的可兑换性。人民币在管制下，资金自由流动必定受到限制。中央政府推出 QDII（Qualified Domestic Institutional Investor / 合资格境内机构投资者）和 QFII（Qualified Foreign Institutional Investor / 合格的境外机构投资者）后，在一定范围内逐步开放内地的金融，应该有多些空间容许资金自由流动。

中央政府不会对地区有特殊金融政策，因此深圳需要跟随全国金融政策。全国的金融政策将会愈来愈开放，受访者预计深圳很难会得到中央在金融方面的优惠政策。试验性质的政策可以先在深圳实行。现在，大部份港资银行的内地分行都设在深圳。

如果深圳与香港的资金可自由流动，深圳与内地其他城市的资金流就要被封闭，这样对香港没有好处。香港能否借深圳打通资金流动，始终要看中央对外汇管制的放松程度。

内地人到外国投资，没有渠道得到外国货币，只能透过 QDII 投资。中央政府逐步开放海外投资，为进一步开放人民币打好基础，所以推出 QDII，它是透过一些合资格境内机构集合资金一起到香港和海外投资。而第一阶段是较为谨慎，条例规定 QDII 不能投资香港股市，只能投资一些定息产品，因为回报低，没有人愿意购买。中央在 2007 年 5 月 14 日放宽了 QDII 可以投资香港股市，增加了 QDII 的吸引力。

从长远合作的角度看金融的问题，香港必须与深圳结合，经济金融中心地位才能稳固。香港希望成为国际金融中心，也希望成为国家的金融中心。现在主要的竞争对手是上海。如果把上海和深圳的股市加在一起，它们的市场价值（market value）已超过了香港。如果把深圳和香港的股市加在一起，则是不现实的，因为两地差别很大。深圳与上海虽然也有差别，但性质却接近。所以深圳的金融也面临很多问题，例如：它的定位是怎样？它与上海的关系怎样？它与香港的关系又怎样？

关于具体港深金融合作方面，受访者认为，从人民币到支票的清算还有很大的发展空间，但需要基建作配合，更需要政策和需求的配合。合并港深两个证交所不一定没有可能，但会是一个很长的过程，不可能一步到位。现在至少有三个问题必须要研究：一、两地的意愿；二、牵涉到的法律问题；三、谁拥有这个合并后的证交所。目前的做法可先设立一个招出和招入的平台，两地尝试合作。例如早前中国人寿股突然在香港停牌，转而到上海上市，反映香港与内地需要进一步的合作。

“城下钱庄”是因为人民币不可以自由兑换而形成的，受访者并没有有关数据。“城下钱庄”是非常活跃的，处理人民币的量比香港的银行处理的还要大。根据中国第一季的外贸数据，中国的外汇盈余是 700 多亿美元，相信银行是处理不了的，估计有一部份的资金是透过“地下钱庄”流入内地。

因为香港是全国第一的资金来源地，占全国外资投入的 30 - 40%，占广东省的 60 - 70%，所以香港为“地下钱庄”提供了不少发展空间。有两个原因使人们选择“地下钱庄”。第一、“地下钱庄”没有兑换人民币的金额限制，而且很有效率，一小时便可以把港币兑换成人民币由香港存到客户在内地的户口，相反方向的汇款也是一样。若然经香港的银行，每人每天只限兑换八万元人民币，而且要两天才能把钱存到内地户口。第二、这些“地下钱庄”都得到顾客的信赖。“地下钱庄”的发展初期规模很小，由于顾客对它们的需求巨大，所以才发展到现在那么大规模。要解决“地下钱庄”的问题就需要开放人民币，这是一个整体性的考虑。

3.2.13 信息流动

受访者一般认为香港的信息很自由，很多资料可以在网上找到，内地要得到香港的信息很方便。香港要得到内地的资讯比以前容易，但也不是完全开放的。

港深通讯合作有三个情况。第一、监管环境。香港属境外，内地通讯市场仍未开放给香港，国家不准许香港和深圳有特殊情况。香港电讯界曾提出粤港通讯特区，与其他内地城市不同，粤港有不同的监管。但是内地政府不能够接受，因为通讯是以全国为监管单位和基本电讯服务和基础设施属军事战略性产业，不能开放给境外机构。

第二、以商业性质经营电讯服务没有大问题，例如电讯盈科的电话漫游和互联网服务可以进入深圳，更可以到达全国，香港互联网也可以浏览内地的网页。这是与香港和世界其他地方的常规一样。

第三、业界希望能提供一条龙服务。例如电讯盈科可以成为香港和深圳宽频的网络供应商，不用经内地的供应商。但是内地法规不容许。

两地不存在电视频道的相互覆盖和利益共用的问题，因为内地是有线广播，香港是靠大气电波发放。香港电视台可经内地的有线管道传播，内地用天线便可以接收得到香港电视台的节目，没有任何技术问题。

表面上香港电视在内地播放的“落地权”是可以相谈，但涉及利益问题。如香港单纯提供电视剧集没有问题，但是“落地权”便会涉及利益问题，因为香港需要买内地的播放权和广告时段，如果在内地可以看到香港的广告，广

告的收费又会有所不同。无线电视和亚洲电视因为利益分配问题，要打进内地市场也不太成功。内地给它们“落地权”的条件苛刻，所以未能达成合作。

报纸是一种很“城市化”的产品，某城市的报业很难打进其他城市的市场。而且内地禁止外地媒体进入内地市场，现时只容许内地的外资公司经一所经销商订购海外报章。由于市场被垄断的关系，这些进入内地的报章的价格较香港高几倍。而且可订购的报章都经过评级，合格的报章才能订购，若报章当天的新闻涉及敏感题目，整份报章便会被抽起。香港报业集团未能正式进入内地市场，只可透过另一些形式，例如投资广告公司和出版消闲杂志，其实这些市场仍未完全开放，它们的投资是没有保障，不能大规模经营，而且内地政府“只眼开只眼蔽”的范畴只在一些不敏感的地方。现在内地容许香港报章进入仍有困难，因为香港的主流报章的方针是反政府和反共。在建立“港深都会”后，能否容许部分香港的报章在内地出版“内地版”？这必定较内地报章好看，可以增加内地人对西方的认识。凤凰卫视是其中一个可进入内地市场的一个稀有例子。

内地报刊媒体进入香港没有限制，只是它们没有市场需求，是两地的尺度和品味存在巨大分歧所致。香港可鼓励深圳的报章在香港发行，但需要把它们报章商业化，这有助它们自身的改革。而且香港人愈来愈关心内地的新闻，所以一定数目的发行量是没有问题的。

3.2.14 文化及教育合作

虽然内地有许多人是非常向往香港的教育制度，但是港深在教育方面没有特别紧密的合作，因为香港的专上学院会在全国招生。从 2007 - 2008 学年开始，全港 12 间专上院校⁴可在全国 25 个省份直接招生，此外，本港亦允许参与内地的教育展览。而在副学士、学士学位等课程中，本港大学招收非本地生的上限为总额的 10%，但由内地学校来港修读硕士课程的学额则不设上限。香港的大学招收内地学生的数目主要与学额、招收情况和大学的办学理念有关。在 2006 - 2007 学年，共有 5,700 个内地学生分别在 8 所香港的大学就读。除了中文大学和城市大学外，去年共收到三万份学士课程的申请。只要获香港的大学录取，内地学生到香港读大学基本没有限制。

香港和内地政府均不鼓励内地的中、小学生到香港接受教育。因为他们不像大学生能自行处理问题、涉及住宿问题和违背了内地的教育政策。

香港的办学团体到内地开设学校则遇到很多困难。它们受《中外办学条例》所规管，只能采用合作形式办学，需要与内地办学团体合作，并规定校内的

⁴ 12 間院校包括 8 所大學，公開大學、樹仁大學、珠海書院和演藝學院。

内地人人数比率要较港人高。若以自资的名义到内地办学，最大的困难便是与内地的“合作办学”政策背道而驰。而且，内地的办学手续繁复，内地政府部门对香港办学团体在内地办学没有统一的标准，有时把它们当作是外国办学团体，有时又当香港是中国的一部份而不能适用《中外办学条例》。加上，申请手续繁复，令办学团体无所适从。

此外，有受访者不满香港政府在内地不设港人子弟学校。每天有很多香港学童从深圳过境到香港上学，政府需要提供特别通道给这些学童，但特别通道的容量负担不了。据警察方面的消息，政府将不再发新的通行证给居于深圳的香港学童。现在有数万个香港人在上海工作，但不能带家人到上海，他们反映是因为他们担心子女在内地的教育问题，只好把家人留在香港。香港政府的“福利不可携”政策和跨境监管的困难，使政府不能在内地开办港人子弟学校。港深共建都会这个密切的关系，必定增加在深圳居住的港人数目，我们能否用此借口略改政策，让香港人可携带“福利”到深圳但一定要在指定的一个范围内使用？在深圳兴建一所给香港儿童就读的学校，由香港的自愿团体提供教育服务。

学历教育会影响意识形态，故此，内地政府不鼓励香港在内地开办正规教育课程。因此办学团体都强调香港到内地所办的是培训，不会影响内地的教育制度。

香港的学校均没有也不可能，限定一定要招收深圳籍学生，这是由于校方需要确保其招收程序能维持公平、公开和公正的目标，故不会根据地区来收生，而只基于学生的成绩。

人才是一个地方发展的关键，深圳只有一所大学，它们主要依靠从不同省份吸引人才到深圳，所以深圳以往不热衷教育发展。但是，现在人才正被吸引到长三角，珠三角正面对人才荒的危机，所以必须要增加自身的人才培训，故此在深圳发展高等教育的机会很多，藉地理的优势，最好可以与香港合作。

有受访者建议在 CEPA 内加入教育，让香港教育机构在内地可以独资经营，内地也应放宽有关“鼓励香港到内地办学”的条例，减低到内地办学的壁垒。也有受访者要求广东省政府能给优惠给香港的教育机构，例如放宽外汇管制、给予税务优惠和简化办学手续，以鼓励香港教育机构到内地办学。香港政府也应该在政策上支持跨境教育，鼓励香港的专上学院不要只重研究，社会服务（人才培训是其中一个）也是它们的责任。在深圳和珠三角，可成立人才培训基地，成立大规模的教育中心，河套区的位置是最理想的。在河套区内不受内地法规影响，深圳学生可以不需要签证到河套区上学。而培训基地应用股份制度，让所有教育机构也可以参加。

在艺术交流方面，香港与深圳断绝了艺术交流，因为双方有很多法例要遵守。

举一个例子：香港邀请一个乐团到香港表演，其中有团员持内地护照，香港政府界定他们是到香港工作，所以要求他们返回原居地申请许可证到香港表演。港深能否利用地理位置近和资讯互通的优势，简化程序，这便可举行多些巡回表演。

香港的艺术表演市场细，世界有名的艺术表演到香港表演并不符合经济效益，但若能把香港和深圳，甚至珠三角的艺术表演市场一同看待，足以支持大型的艺术演出，对两地的艺术发展有正面影响。

4 总结

自深圳成为特区以来，港深合作是非常频繁，两城的经济和社会融合已自然发展起来，但是两城的交流并不是畅通无阻，而且还有很大的发展空间，如何加快要素流动、消除合作障碍、减少恶性竞争和达到优势互补是本研究的目的。各受访者对建构“港深都会”这个概念有不同的理解和看法。港深合作只是香港与内地融合的第一步，香港要继续与珠三角其他城市 and 地区、甚至全国其他城市 and 地区融合。

香港和深圳各自拥有优势，香港是国际城市，深圳是内地最开放和多元化的城市，港深合作可以把香港的影响辐射到内地，深圳可以经香港“走出去”，以避免被广州边缘化的危机。如何把两地的优势通过“都会”的概念带出来才是研究的重点。

建构“港深都会”并不容易，当中有很多政府和社会层面的障碍需要解决。港深两地有差异很大的行政、决策、法律和社会制度。思维与目标也有大的分别，再加上「一国两制」概念引伸出来的困扰。有受访者提议成立大都会政府（Metropolitan Government）和联合办公室（Inter-governmental Department），共同规划和决策。但是要在「一国两制」下设立联合办公室会有困难。港深合作并不是所有合作事项都可以由香港和深圳两地政府自行决定，需要中央和广东省政府的参与和支持。香港和深圳政府可列出所有涉及国家层面的事项，先易后难，向中央逐一寻求解决方法。

香港与深圳政府在 2004 年签订了《加强深港合作的备忘录》及八份合作协议（“1+8”），但实际效应不大，因为双方之间并没有常设会议机制来研究和执行。只有个别范畴在较低层的合作较为频繁。

两城的人流、物流、资金流和信息流动都受着不同的制度阻碍，需要两地政府共同把障碍消除，其中会涉及法制的改变，并不容易实行。同时，亦要考虑障碍消除后对香港的影响。而且在某些事项上，深圳政府需要得到中央批准才可以实行，中央可能有其他的考虑，所以两城政府只能尽力减低障碍，加快要素流动。