



# 《建構“港深都會”》

## 專題報告

- 香港企業訪談報告
- 香港政府官員、專家及行業協會和商會訪談報告

智經研究中心

委託香港政策研究所進行

2007年8月



《建構“港深都會”》

專題報告

香港企業訪談報告

## 目錄

1	簡介	1
2	研究方法	2
3	訪談結果	3
3.1	綜合問題	3
3.1.1	“港深都會”的提法	3
3.1.2	港深融合模式	5
3.1.3	降低港深壁壘的建議	6
3.1.4	最迫切的措施	7
3.1.5	“四流”的情況、障礙及解決方法	9
3.1.6	港、深的優缺點和互補	13
3.1.7	在內地經營的困難及解決方法	16
3.1.8	CEPA 的影響	19
3.1.9	港、深顧客的區別	19
3.1.10	對兩地政府的要求	21
3.1.11	在深圳的執業狀況和專業資格的互認	23
3.1.12	“港深都會”建構後的部署	25
3.1.13	社會保險的影響	26
3.1.14	《避免雙重徵稅與漏稅安排》	27
3.1.15	兩地車牌	27
3.1.16	口岸通關	28
3.2	專題項目—金融	29
3.2.1	共同開拓內地市場的可行性	29
3.2.2	先行開放深圳股民“自由行”	29
3.2.3	金融後勤基地	29
3.2.4	港深兩地銀行業的股權合作	30
3.2.5	深金融同業的溝通	30
3.2.6	“地下錢莊”	30
3.2.7	中央對港深金融合作的看法	30
3.3	企業資料分析	32
3.3.1	員工人數	32
3.3.2	內地業務比重	33

3.3.3	深圳業務比重 .....	33
3.3.4	將來深圳業務的比重.....	34
4	總結 .....	36

## 1 簡介

本報告是《建構“港深都會”》專題報告－香港企業訪談報告。訪談的目的是要了解企業對港深兩地要素流向問題的實際情況和如何加快要素流向的建議和明瞭他們對兩地城市發展互補關係的看法；了解香港企業對“構建港深都會”的態度、困難和關注點等。

深度訪談於2007年4月4日至2007年6月18日舉行，共進行了40節訪問，包括批發、零售商和專業服務的企業。

訪談內容主要分為兩部份：綜合問題和專項問題。專項問題的內容視乎受訪者所屬的工作範疇和專業知識而定。

本報告會綜合受訪者對“港深都會”的看法，港深合作和要素流動的障礙和解決方法的意見。並將會在總報告提出政策建議。

## 2 研究方法

### 受訪者

本研究共進行了 40 節訪問，受訪企業共分為二大類：批發、零售業和專業服務。其中再細分為不同行業的企業，批發、零售業包括了食品、化妝品和衣服，專業服務包括了醫療、會計、金融、法律、工程、建築、測量和規劃。

受訪者主要是企業的負責人或管理內地業務的高級職員。

### 訪談內容

訪問以問卷形式進行，問卷內設有一系列問題分別關於港深合作對香港整體發展的意見和對它們個別行業的影響。

問題設計以開放式問題（即容許受訪者提供個人意見）為主，也包括封閉式（即有固定答案以供受訪者選擇）的問題。

### 實地訪談

企業訪談主要由 3 位研究員助理擔任訪問員。他們負責約見、訪問及資料整理等工作。最後由研究員分析和撰寫報告。為了確保訪問的質素，香港政策研究所（下稱，研究所）在訪談進行前訓練所有訪問員，詳細講解有關調查的背景、目的和內容，指導訪問技巧，使他們能了解和掌握整個訪問過程。另外，研究員會陪同訪問員進行第一節的訪談，確保訪問員的表現合乎要求，研究員在訪談後向訪問員提出改善意見。

### 研究困難

企業的回應率很低，原因是無法聯絡企業的負責人或他們以忙碌或沒有內地業務為由拒絕接受訪談。有少部份企業即使接受了訪談，也不願給予詳盡的答案，擔心公司的利益受損。

### 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佔相當的比例。

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，而愈多互動愈有好處，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處。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，將來的發展亦可能會有局限，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優勢和條件，兩地需要維持各自的特色、優勢和獨立性。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。深圳的重要性愈來愈低，因為現在可以直接坐飛機到有關地點談生意，不必再由陸路經深圳。而且“港深都會”不會有助香港聘請內地的專才，因為香港能聘請到內地高科技專業人才的機會不高，而普通水平的則沒有聘請的需要。有個別受訪者更相信港深融合對香港的經濟發展不利，從營商的角度來看，兩地融合會提供大量機會讓深圳進一步取代香港的地位（例如：航運），兩地之間的競爭會增加，香港人並沒有相對的優勢。現階段很難評估香港會否從這融合中得益。

另外，他們表示港深融合是長遠的發展方向，但短期來說，未必是好事。所謂的融合，就是把兩個地方統一起來，問題是如何和以什麼方法來統一。歸根究底，兩地最大的問題就是整個制度。若不把兩地的制度統一，或設法減低兩地制度的差距，所謂的融合根本沒有任何發展空間。但是，兩地有很多基本的問題仍未改善，例如制度的透明度、貪污問題、兩地的文化、生活水平、人文素質和社會環境的差異等，有受訪企業更擔心建構“港深都會”可能只為香港的經濟及上層人士帶來利益，對低下層市民則沒有多大好處，反而會帶來很多社會問題，例如人口擠迫、貧富懸殊和治安等。所以建議在融合的同時要有適當的社會政策配合。

此外，有部份的受訪企業就本議題提出以下的意見：

- 港深能否真正融合，融合是否代表內地居民憑一張簽證便能來港和兩地車輛能自由來往兩地？
- 港深融合會推高深圳的物價及生活指數，深圳願意見到這結果嗎？
- 在新聞自由和法制等問題上，內地能否依從香港現有的處理方式呢？
- 融合是希望讓香港能獲得多一點土地或設施，但若內地政府拒絕，香港亦沒有必要作出犧牲，勉強與內地融合。
- 深圳當地存在較大的問題。香港不能向後退來遷就深圳，而是深圳應提升自身的能力來適應香港的步伐。
- 建構“港深都會”的目的和兩地的定位如何？如果共建都會是為了互補，兩地政府應分清楚兩地各自的優勢和弱點在哪；如果建構都會後仍以香港為中心，這個方案沒有用，因為現在深圳已發展得很快，成為香港的對手了。因此在決定方案前，兩地政府應先衡量有關政策會如何影響兩地的地位。

由於建構“港深都會”仍存在很多不明朗的因素，因此這些企業表示共建“港深都會”還是後話，建議兩城政府現時應該做的是增加交流，找到平衡點，以祈雙方能達至共識；並能在法律、認證和思想上達致同步的狀態；同時加速兩地在貿易上的發展，建立更緊密的聯繫和更快的資訊流動，以方便兩地的往來為目標，

例如只設一個關口；還要增進社會融合，兩地多作交換生計劃，互雙同化，而不是盲目的融合，以免兩地角色模糊。

### 3.1.2 港深融合模式

對於港深的融合模式，受訪企業有不同的提議：

- 全面的融合，以香港為主，深圳為附；
- 兩地只是在某些方面合作，但仍保持各自的特色和制度；
- 以特定一個地方或在特定一個項目作為試點，再探討港深進一步融合的可能性。

建議香港和深圳全面的融合，以香港為主、深圳為附的受訪企業希望兩地在司法和行政方面全面統一，以香港為合作的權力重心，深圳全面學習香港的制度，因為香港的制度較健全，其國際性和技術水平也是深圳所缺乏的，香港在多方面均較深圳優勝，所以深圳應依從香港的制度，與香港接軌。參考內地城市或鄉鎮的融合模式，三至五年會因應經濟發展重整一次，城市不斷與周邊地方合併發展，不斷壯大，香港可以借鏡。但深圳的面積是香港的兩倍，香港要融合周邊城市需要經濟帶動作配合才有機會成功。但香港始終要以「一國兩制」為基礎，港深兩地法制的融合有一定困難，而且法律亦涉及政治問題，需要中央政府的參與。

建議港深兩地只是在某些方面合作，但仍保持各自的特色和制度的受訪企業認為香港和深圳不一定要融合為一個城市，只要打通流動要素，減低兩地關卡障礙便可以。例如可以在經濟、貿易及交通運輸方面合作好，給予港深兩地的企業優惠和支持，並吸納其它地區的專業人才和勞工到來，共同發展。而其它方面則保持獨立更好。

亦有受訪企業提議先找深圳區內某一地點作為融合的試點，再探討香港與深圳的進一步融合的可能性。找試點時，應找一些對香港經濟發展模式有利的地點，例如某港口或某基建設施的部分。由於深圳方面已大概掌握香港的做事或營運方式，兩地較容易合作。有受訪者提出港深將來是否有空間把一些提供給香港人的醫療服務移到深圳運作，在深圳提供設施和服務給長期需要醫療服務的香港人士，如老人、需要療養的病人和康復的病人使用，由香港醫生跟進，有需要才回到香港診治。這樣土地成本可以下降和可用的空間大了，深圳與香港的距離又近，交通方便，香港醫生可聯合深圳醫生提供服務，香港醫生定期到內地看病，香港病人應不會抗拒。（但上述的設施是為在香港的病人而設，並不是為在內地的香港人而設，所以不涉及“福利不可攜”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著力減少壁壘，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，並給予香港更多的發展空間（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，提供一個安全的環境，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，放寬輸入內地專才的要求，使兩地的專業人才可以合作發展，增強競爭力。

改善通關和兩地的交通：

兩地的地域障礙仍然存在，通關不夠直接。有企業建議盡快實行羅湖 24 小時通關和簡化有關程序以方便營商，亦有建議推行兩地通關免檢制度，達致來往港深不用通關，使兩地人員可以自由往來，相信對香港和內地都有很大的幫助。另外，現時政府爲了限制來往兩地的車輛數目而制定了較嚴格的兩地車輛申請手續，因此擁有兩地車牌的車輛很少。爲了方便兩地居民和車輛來往，政府應在通關方面作出改善，簡化過關的程序，加快車輛通關的流程，並放寬兩地車牌的申請，以舒緩申請兩地車牌所帶來的問題和不便。與此同時，兩地政府也應繼續發展鐵路，可以更有效地連接港深兩地。這一點會在 3.1.16 口岸通關部分再詳細闡述。

#### 3.1.4 最迫切的措施

放寬商業限制：

- 設立自由貿易區，在區內取消增值稅，降低關稅。希望港人到內地工作，可以只繳納香港的稅率。
- 簡化香港人到內地開設公司的手續和程序，放寬香港人到內地執業的資格，使商業牌照申請簡單一點，容許香港公司在內地成立獨資公司。
- 銀行網絡要流通，容許資金自由流動。

便利交通：

- 公共交通系統連接港深各地，例如開設直通火車到深圳；
- 改善通關措施，使兩地的人員和汽車流動較方便；
- 簡化兩地車牌申請的制度甚至取消兩地車牌的制度；
- 建議香港可以向在香港的深圳汽車抽路稅，增加庫房收入。

文化：

由於兩地存在一定的文化差異，因此受訪者提議政府從教育入手，增加兩地青年

人的交流和增加公民教育，例如講座、機構的實習計劃等，一方面可縮短兩地的距離，另一方面可增加兩地市民對國家的歸屬感。當兩地的年青人建立良好關係後，兩地在未來的關係便會發展得更好。

制度：

兩地最大的問題就是整個制度，雖然兩地的融合受制於「一國兩制」，但受訪者認為若不把兩地的制度統一，或設法拉近兩地制度的差距，所謂的融合難有進一步的發展空間。兩地的政府官員亦可增加交流，學習雙方的長處和加深大家的了解，以便未來合作。

改善醫療、治安和教育：

內地的醫院和醫生傾向先收錢，後救人，有違醫德，必須改善。另外，由於來往兩地的人愈來愈多，會影響兩地的治安問題，兩地政府需要加強執法，打擊罪案，令兩地的企業有信心在內地投資。但從整體而言，內地應從最基本的教育方面著手，向國民灌輸正確的道德和價值觀，平衡港深兩地的人口素質，讓投資者能安心到內地發展事業。佢

加強香港人在內地的保障：

到內地置業的人士，最困擾的問題就是當事故發生時，並未能找到適當和有效的申訴途徑，亦不知兩地有那些機構能幫助他們解決問題，令在內地的香港投資者得不到公平的對待和合理的保護。

保留兩地特色：

兩地應保留各自獨特的地方，才能創出更多商機，而不是把兩地變成一個城市一樣。受訪者反對“同城化”，認為香港不應被內地影響，以免變成另一個深圳。同樣地，若把深圳變成另一個香港，香港企業亦不需要到深圳發展。受訪者認為由於香港與內地有各自的作風、原則，所以政府不應強迫兩地融合，以免影響各自的發展。最重要的是要維持各界對香港企業的信心，同時要不斷提高服務水平，及避免被內地同化。

政府合作和支持：

兩地的合作在現階段多屬空談，因為中央政府根本沒有具體措施去實施有關政府和拉近香港與深圳的關係。因此，受訪者認為最迫切的是中央政府應盡快落實有關政策和以實際行動推行，否則兩地的合作和發展只會一拖再拖。受訪者表示在建構“港深都會”時，兩地政府需要在意見和目標上一致，加強溝通和各方面的協調，內地政府亦應該增加透明度，讓外界能對其運作和政策多些了解。此外，香港政府亦應平衡各界的利益，例如勞資雙方和專業服務的畢業生等，這樣建構“港深都會”的政策才會得到認同和支持。

其它意見：

- 內地應加強資訊流通，允許新聞自由，容許對時事新聞的正常報導。
- 放緩深圳的經濟發展，其發展太快徵用了太多土地，可能會有耕地不足的情況。發展應循序漸進，同時不應忽略工業發展。
- 未來會以發展內地市場為主，香港企業應盡早在內地採取投資行動，以免錯失商機。

### 3.1.5 “四流”的情況、障礙及解決方法

“四流”指人流、物流、資金流和資訊流。

雖然有 85% 的受訪企業在內地有業務，但他們指人員、貨物、資金和資訊在香港和內地之間的流動尚算暢順，遇到的問題都是比較個別或不會對業務有決定性影響的，唯一是內地資金受外匯管制，“易入難出”，難以流回香港，這是一個值得關注和必須要解決的問題。

“四流”港深之間並沒有大的問題，原因是：

- 多數的受訪企業都是在內地其它城市（深圳以外）有業務或有分行，這些分行通常與香港公司在營運及資金管理上完全獨立，很少交流。
- 通常只有企業老闆定期到內地的分行視察業務，其他員工很少到內地。而公司與內地分行平時主要以電郵或電話作為資訊交流的方式，很方便。
- 內地分行即使有香港員工，也佔很少數量，多是在當地聘請的內地員工，所以人員流動也不多。
- 服務行業表示，除了文件和資訊，人員和貨物往來很少，所以也沒有多大障礙。

- 兩地的往來少，所以沒有甚麼大的障礙。

不過，受訪企業就本議題提供了很多具體狀況和意見，現闡述如下：

### 人員往來

大部分受訪企業表示香港與內地的員工往來並不多，只有少部分在內地業務較多的企業才會與內地人員往來頻密，有公司職員經常來往中港兩地。但這只是整體受訪企業中的個別例子。

規模較大的公司與內地的人員往來相對會較多一些。有個別企業會每季安排香港的員工到深圳接受培訓和交流。其它多數企業員工到內地工作也主要是以出差的形式，派人到內地長駐的企業人數很少。但因為這些大型的企業一般會把香港和內地的業務分開處理，兩地以獨立形式經營，因而人員的往來也不算頻繁。

規模小的公司兩地人員和貨物的往來更少，他們多以電話、電郵及信件的形式與內地溝通。

個別專業行業會有其它形式的人員交流。例如測量、建築和規劃等專業行業與內地的人員往來除了是業務性質外，也有專業學會間的經驗交流和訊息互通，個別會員也會借機建立關係，以找尋商機。有些以合作形式與內地的公司建立業務，或在內地設立辦事處或分公司，利用當地工資較便宜的專才做一部份的工作，例如做會計工作或繪製圖則。

有企業因應個別項目而發展不同的交流，例如工商銀行（亞洲）在 2005 年 10 月收購了深圳華商銀行，希望透過此收購取得在內地處理人民幣的牌照，提供人民幣服務給在內地的港資中小企業。因此，這段時間公司兩地的交流會頻繁。

### 港深兩地人員往來的障礙

- 深圳的員工難以來香港工作或交流，如果要在內地派員工到香港工作，香港的限制較多。內地員工必須申請工作證，要證明在香港市場請不到人，才可以請內地人才。由於申請工作的簽證手續繁複，往往要花二至三星期處理，很不方便。
- 港深之間的交通和過境不暢通。職員沒有直通車到深圳，浪費了很多時間在交通上，來回港深一次已用去整天的工作時間，而且交通費昂貴。建議港深地鐵相通或可駕車直接到深圳，那麼會方便很多。
- 海外員工北上時更為不便，因為每次北上均需申請證件，較為費時。

### 解決方法

- 讓內地職員來香港時申請“自由行”簽證，這較申請商務簽證更快和方便。
- 把內地的業務本地化，內地的業務盡量由內地的辦事處或分行處理，只把有關的交易訊息傳回香港，並用內聯網或固定的網絡傳遞訊息。
- 把人員的交往資訊化，例如把溝通和交易電子化，可以省卻人員在兩地之間的流動。

## 貨物往來

專業行業表示兩地公司沒有什麼貨物交流，只是有時在設計意念上有交流。

其它企業反映如從正常途徑把貨物進出口中國問題不大，唯抽稅不免造成阻礙。但個別大企業因為在內地建立業務已久，故在器材方面非常充足，入口器材亦能靠人脈關係變得方便，故面對的問題較少。

貨物在港深之間往來的障礙主要是報關和檢驗的問題。企業反映貨物往來時，中港兩地的海關執行檢驗時效率很低，而且手續繁複，對兩地在貨物的流動造成障礙。例如食品企業表示現時他們公司的奶類製品如果要運到內地，內地海關要求公司出示獸醫證明（因為奶類製品與牛隻有關），證明貨品沒有問題才可入口。受訪者認為獸醫證明不但不合理，而且增加企業成本（每次檢驗費用 8,000 元）和浪費時間。醫療企業也反映醫療器材在香港只需要符合安全標準便可以使用；但在內地則要經過中央詳細檢查方可使用，對他們入口器材到內地造成不便。由於關口手續問題，有企業會把貨物以人手攜到深圳，避免報關。而一些內地能買到的物料，他們多在內地購買，避免入口麻煩。

部份企業表示與內地的分公司常常會有文件往來，但速遞公司只接受書信和文件，其他物件則未必接受，造成不便。受訪者認為這與內地某些物件需要抽稅有關。

## 資金往來

企業表示資金往來主要靠銀行，由於現在內地銀行數目多，所以借貸、處理財務等已比以前方便。但內地銀行也不及香港銀行靈活，人民幣匯出有很大有限制，要花很長時間，有時甚至在轉帳時會有金錢損失。加上受人民幣升值的影響，令內地的出口貨價格上調，為企業帶來一定的影響。

由於受到內地的外匯管制措施影響，資金在香港和內地之間的流動有很大的障礙。企業若有內地工作，客人多是直接付錢給企業在內地的公司，但在內地匯錢



到香港要經過多重海關證明，費時失事。資金在內地易入難出，即使在內地開設戶口匯人民幣，也受到諸多的限制，難以把在內地賺取的盈利匯到香港。所以倘若內地客人在香港有銀行戶口，公司會傾向要求客人直接把款項存入企業香港的銀行戶口；否則，內地客戶把錢匯到他們深圳的戶口後，他們需要“非法”地把錢帶過關，因為外匯管制令他們在內地賺到的錢很難帶出境，通常需要經第三者把錢帶到香港。如果他們直接從內地把錢帶回香港，每次的上限為二萬元人民幣，企業人員要多次往返香港和內地才能把所有錢帶到香港，耗時又具風險。

另外，企業表示他們亦不會以公司名義在深圳開立銀行戶口，因為需要經過審查，故傾向以私人名義開立戶口。但個人的資金往來同樣遇到很大困難。香港員工在內地工作工資是用港幣結算，但他們在內地需要使用人民幣，兌換人民幣有一定的困難。首先，他們要在香港的銀行開設人民幣戶口，然後在內地的銀行開設另一個人民幣戶口，兩個戶口的中文姓名必須完全相同，而且每日不能提取多於兩萬元人民幣。外國員工根本不可能有這種待遇，因為這優惠只限香港，他們只可以到兌換店或私下與同事兌換。甚至同一間銀行也不能自由調動資金，所有人民幣存款必須透過中國銀行清算。這個障礙一定要改善。

此外，在內地投資不僅受外匯管制，而且內地稅務種類多，資金要先向內地有關部門報稅後，才能轉回本港。內地又沒有設定一個有效的制度，給港資公司清晰的引導。還有增值稅問題，現在雖然落實零關稅，但仍然有雙重徵稅的情況。企業在香港已交了稅，但在內地又要交多一次，政策不一致。受訪者建議設立類似歐盟的「自由貿易局」，統籌各種貿易事宜，消除障礙。

#### 企業提出解決資金往來障礙的方法包括：

- 要求客人把錢匯到他們在香港的銀行戶口（如客人在香港有戶口）。
- 要求客人把錢匯到深圳的個人戶口（非企業戶口，因為企業戶口經常被調查）。
- 要求客人自行把現金（人民幣）提到香港。
- 利用“地下錢莊”把資金轉回香港。有企業指上海某銀行的大堂就有人經營“地下錢莊”，根據銀行的匯率，為客戶提供兌換和電匯服務，從中收取服務費。

#### **資訊往來**

企業普遍反映香港與內地之間的資訊往來沒有什麼障礙。他們與內地主要通過電話溝通或互聯網傳遞訊息，尚算方便和有效率。較大規模的企業更可以安排員工每天親自送文件到深圳的分行，而且香港公司與內地分行使用同一內聯網，所以

資訊交流基本上暢通無阻。此外，深圳現時已電子化，廣泛應用電腦，訊息的傳遞速度更快更準，為生意往來帶來更大的便利，資訊不致構成障礙。

但有企業表示雖然與深圳的分行之間的資訊流通沒有障礙，但內地有很多資訊的質素並不好，而且雙方的統計標準不同，有時會懷疑數據的可信程度。

一測量行業亦反映內地市場透明度較香港低，難以獲取市場上的資訊。兩地亦有不同的資訊平台，如香港的估價平台有《經濟日報》，定期公佈市場的賣買成交資料，例如某地區的地價或樓宇價格，這些都能作估價師參考之用。內地則還未建立完善的估價平台，市場價格亦較浮動不定，例如已標明的樓宇價格會因市場的變動而自動調節，難於進行評核。

部分醫療企業亦憂慮可傳遞資訊給內地客戶的方法不多；而且他們對香港醫學會會否監察香港企業在內地登廣告的內容，也表示不清楚，資訊的自由流動因而存在限制。這些問題有待兩地政府進一步的溝通和合作才可以解決。

### 3.1.6 港、深的優缺點和互補

大部分受訪企業表示香港的優點仍是比深圳多，普遍在各方面仍佔優。但擔心這些優勢正慢慢減退，因為深圳發展迅速，在成本、資源和市場方面有很大的優勢，其一旦改善制度、科技和人文素質，則發展潛力很大，有可能蓋過香港。不過，一些專業行業則認為香港在專業服務行業中不但目前佔優，在可見的將來也不會失去優勢，原因是他們自信香港的專業水平一直維持在高位，而且他們會一直進步，所以不擔心深圳可以在專業服務方面蓋過香港。

#### 香港比深圳優勝的地方：

##### (一) 香港整體的營商環境較佳

香港較開放和自由，其法制、稅制及金融制度均較內地成熟和完善，而且有關政府部門會切實執行各種政策，屬於對外型經濟，為商家提供足夠支援，能與國際接軌。內地一般的法規雖然也完善，但執行方面不夠全面，有腐敗的情況，而且每一省、市都有不同的工商登記、經營制度，加上制度透明度不高，令人難以適從。例如基於內地的認證制度，政府在企業成立前，會成立獨立小組深入調查公司的背景資料。

此外，香港人亦較常接觸外地文化，得到的資訊亦較豐富。香港銀行業較國際化，整個國際金融系統已發展成熟，管理方法較先進，深圳相對發展慢，它們的系統起步遲，但它們有可能買更先進的系統，所以內地的硬件可以很好，但軟件還需要時間孕育。

## （二）香港在人文質素、專業精神和商業誠信方面表現較優

香港為國際城市，人才較有國際視野、勇於創新、靈活變通、有創意、擅長設計、對新事物的接受能力和資訊的吸收比內地人才快，而且平均外語水平和管理能力都較佳。專業行業在香港發展比較成熟，經驗豐富。例如會計企業表示國際投資者能看得懂香港人擬做的帳目，但看不懂內地人擬做的帳目；又如香港的估價學主要參照英國，準則較完善。故香港在與世界接軌方面有優勢。

香港人較有專業和合約精神，在社會責任和公德心的意識較強，信譽良好，很多外國的客戶比較喜歡與香港公司合作，認為香港公司有素質保證，香港人多不會因為金錢或價錢而影響其專業表現或操守，例如香港醫生的專業精神尤其突出。但內地人則比較勢利和不夠專業，例如醫療及其它專業服務的企業往往不理事情的緩急都要收了工錢後才會為客人提供服務。而且內地人合約精神較差，有時會不守承諾或賴帳，誠信不足，簽訂的合約內容和條款普遍較粗略，不像香港般詳細和全面。

香港在素質控制和商譽方面則較深圳佳。香港公司的管理制度較完善，做事較有效率和效能。例如香港在食物安全的監管和品質控制較好，少會發生損害健康的問題；相反，內地的制度透明度低和貪污問題嚴重，加工食品常發現品質不合格的問題，甚至含有可致命的成分，令投資者信心下降。此外，對於需要冷凍的食物，香港有較好的冷藏設備，例如在超級市場、貨櫃車和倉庫等。內地這方面的設備較差，令產品易變質，難給消費者信心。又例如香港工人需考取電工牌照後方可執業，故產品和服務質素有保證，深圳方面因為培訓不足，工人質素比較差。內地工人質素要求也高，但很多人不守法，他們多靠人脈關係入行，沒有機電資格的工人仍可從事機電服務業，他們有否接受正規培訓成疑，導致產品及服務質素低下。內地法規不完善，對工程項目的質素和安全規管不足，有法可依但卻無人執行。深圳的企業管理技術要達到世界標準，尚有一段距離。

## （三）香港的科技和設備較先進

香港的科技發展和專業設備比內地先進。例如香港在建造及機電工程方面技術成熟，使用的科技亦很進步，這是內地缺乏的。又例如香港的醫學發展比內地快，以西醫主導的醫療體系發展已久，技術以至經驗均比深圳好，是一個絕對優勢。另外，由於香港的醫療技術和設備較先進，同等的美容、彩光、植牙等醫學療程多比內地便宜。至於深圳，一些高科技的服務始終不及香港，在醫療行業尤其明顯，相同醫療服務的收費往往能比香港貴 3 至 4 倍，吸引力大減，其服務質素亦難以令人放心。

不過，醫療企業表示內地最基本的問題，例如制度的低透明度和貪污等一日未改

善，醫療也難有進一步的發展。

但也有企業擔心，深圳的確在不斷進步，其專才較從前能幹了，加上內地的管理人員不斷增長，港深兩地競爭激烈，香港可能會逐漸失去原有的優勢。

#### 深圳比香港優勝的地方：

**成本低：**深圳產品成本較香港低，香港的租金、工資和材料等都比較貴，成本高，物價貴，消費水平高，工作所需時間長，競爭力自然比深圳低。但有企業提到雖然日本的物價指數高，仍有很多人到日本旅遊，所以香港仍有希望。

**市場大：**深圳經濟發展很快，生意潛力很大，商機亦很多，故對會計的需求亦逐漸上升。醫療發展空間很大，很多技術對內地人而言尚很新鮮，他們願意花錢購買新技術。但香港很多方面的市場已近成熟或飽和，發展潛力有限。

**資源充足：**深圳土地資源充足，得到整個內地的人才和物料的供應。

**熟悉國情：**深圳人熟悉國情、人際網絡亦廣，深圳能為香港穿針引線，為香港公司在內地爭取更多生意。因內地人熟知當地的市場運作，故香港人能透過他們的引導，得到更多市場的資訊，例如需要怎樣的建築圖或測計圖、發展計劃時需要經哪個政府部門批核等，並且能通過他們確認消息的真偽。

#### 互補：

香港的優勢是國際網絡，深圳勝香港的是深圳內地化的部份。香港的軟件（品牌、客戶服務、融資）較發達，內地的硬件就相對地充足。內地宜負責生產供應，香港則負責品牌、市場營銷和開發，應可同時增加兩者的回報。同樣地，深圳的價格水平較低，經營成本比香港低。香港沒有天然資源，而深圳正好提供了大量土地和低廉價格勞工，可形成「前店後廠」式的互補。例如香港工程項目愈來愈少，但內地工程項目因經濟發展緣故而不斷增加，故香港企業可把高技術帶到內地，有助香港企業生存和提升內地基建水平。又如內地生活指數低，工資亦比香港低廉，香港企業可以聘請深圳企業提供服務。

醫療企業亦表示由於香港醫生所掌握的資訊較多、較快，所以有能力將資訊傳到內地，促進交流。內地中西合療經驗豐富，香港則在西醫知識和醫療技術方面進步，兩地可就此兩方面互補不足。西醫體檢概念與內地中醫藥概念，也可以互補發展。而透過交流和資格互認，中國的醫療體系可得到改善，包括在體制、訓練、系統、監管和執行等方面。

### 3.1.7 在內地經營的困難及解決方法

制度上及文化上的障礙對大企業及中小企都有負面影響。但大企業可透過內地人脈及內地辦事處解決問題，中小企則難以以個人力量解決困難。對大企業以及一些在內地發展已久的企業（大多已發展 10 年以上）而言，在內地經營面對的問題遠較中小企和剛進入內地的企業少。其中一間建築企業表示在內地經營面對的困難很少，因為他們在內地已建立了一套完善的網絡。以下為香港公司在內地經營遇到的困難：

#### ■ 了解內地的法制

不熟悉內地的體制和法制，令港商處處受限制，難以融入當地圈子。香港公司不清楚當地的政策、制度和 문화，不能與內地公司有良性的競爭。由於不懂國情及收費較內地高，香港公司較難打入當地圈子及較難得到當地人信任，往往要花很多時間去解釋中港公司之間的分別。

建議港人有必要多了解內地的法制，透過學法律和懂法律，更好地利用法律保護自身權益，尋求更大的發展空間，依法創造更多財富。

#### ■ 文化差異障礙

在內地做生意，大部份都是依靠人際關係，要時間慢慢培養關係，拓展關係網，與在港營商十分不同。此外，在內地經營時較難開拓新客源；由於受制於關係網，一般的新客只能夠由舊客或熟客轉介而來，很難直接尋找新客源。

但由於兩地在文化和意識形態上始終有差距，故難與內地官方人員溝通合作。而且大家的工作文化不同，沒有一套明文規定的做事法則，令香港人難以適從。令溝通困難，經常會有誤會發生。有受訪者形容內地人為「差不多先生」，有時會做沒有意思的事，浪費時間，又不及香港人守時。

兩地標準不一，在對待食品生產和品質控制上的看法沒有達到共識。內地客人通常只要求“快、有效率”的服務，對素質要求不太高。

#### ■ 公司注冊、牌照及經營限制

法律行業：由於內地有自己一套法律，令香港律師到內地執業有很大困難，在政策上亦有很多不合理的限制。內地亦有很多律師，競爭大，所以香港律師面對龐大競爭時，往往需要“寄生”在內地律師事務所，不能獨立發展。而且香港律師不能跟內地律師合伙經營，例如香港的律師行一定要用行內律師的名字，因此即

使是合伙的兩間港深律師行也不能用同一個品牌命名運作，對客戶來說是一種混淆。有時客戶會不知道事務所可提供一條龍的兩地法律服務。

建築行業：在內地註冊公司有很大的困難，這是因為內地政府規定香港的公司要有一定資金和員工數目才可以在內地成立公司。有受訪企業表示由於其建築師樓的規模有限，所以多年來未能在內地註冊，只可以以合作形式到內地發展。另外，到目前為止仍未有人在內地成功開設建築公司。

工程行業：香港工程公司在某些大型的工程項目不能投標，例如工程的投資總額不得多於二億五千萬。他們一般不會認投政府工程項目，因為通常都是大公司接辦工程後再分判給他們；大企業亦有靠人脈關係取得工程，但他們亦與其他當地工程公司競爭，向一些大型工程投標，唯因成本和人脈關係他們中標的機會不算高。

醫療行業：香港醫療機構到內地開辦業務的投資資本下限為 2 千萬（不論規模大小），大企業當然能夠應付，但資本小的醫生難以到內地開辦業務。香港醫療機構不能在內地獨資擁有業務，最多只可佔 70%，其餘的必須是內地機構或人士持有。基於以上的限制，香港的醫療企業很難在內地開辦業務。香港醫生也不能在內地開設醫務所。但有受訪醫生指，國家將會開放香港醫生在內地開設醫務所需要 2,000 萬元按金的規定。往後，香港醫生考取內地執業資格後便可以在內地設立醫務所，相信這個規定開放後，將有很多香港醫生會到內地執業。

#### ■ 資訊不流通

企業反映很難預計內地的政策方針，內地很多東西都是“國家機密”，很難了解內地政府的意向。例如內地的土地買賣雖比以前公開，而且數量亦有增多，但實際上的拍賣宗數還是很少，故港資公司難在內地獲取內地的土地資訊，單靠人事關係亦未能為港資公司帶來信心的保證。又例如內地醫療系統透明度很低，外界難以了解各方面的醫療資訊及其真偽，香港企業也就難以公平地在內地做生意。而一些與中央有關係的企業，比其他企業取得特批要容易得多。

#### ■ 內地人誠信不足

另外，由於內地對香港投資者的保障制度沒有香港的完善，加上對內地人的誠信有質疑，受訪企業在資金的交收方面多採取比較嚴謹及保守的方法，例如有法律、建築、規劃和測量等專業行業表示在內地工作有時要分階段收報酬，為免顧客賴賬或「講價」，往往要親自進行人手交收或要密切監視收錢情況，如在內地有辦公室或有合作伙伴的則可以由內地的員工負責交收。

有專業行業反映內地人有時會盜取他們的設計，所以會格外小心。他們也主要接

辦內地相熟客人或大企業的生意，不會接新客戶或一些小客戶的生意，因為難以了解這些客戶的財政狀況，深怕他們在完成工程後不付錢。但企業慨嘆不論在香港還是內地，近年有很多大公司故意拖欠工程費用，甚至拖欠數年後議價，希望只需付出比原來應付更低的費用。

在內地交易亦多會涉及佣金和賄賂等問題，這些貪污問題不但對經營做成困擾，亦間接損害公司的發展和生存空間。而貨幣結算、討價還價、賴帳等問題乃常有的事情，例如內地客人通常只會在案件完結才繳付律師費，他們不樂意跟隨“按階段收費”的模式，有些甚至不勝官司便不付款，所以往往出現討價還價的問題。內地的雜項成本比香港多，請人亦較困難。因此，受訪企業表示會選擇內地客戶，只跟聲譽較好的客戶或公司合作，並在合作前講清楚合約條文，以免雙方有不必要的誤會或紛爭。而要解決這些障礙要從人的素質著手，而不能單憑改善政策等硬件措施就可解決問題。

- 資金不能自由流動

資金的流通是最大問題。因為內地外匯管制嚴格、稅制複雜，所以要調動資金時經常要辦很多手續和要很長時間。投資數目雖龐大，但需要冒著資金不能回流到香港的風險。由於內地法律和制度的限制，令資金周轉有很大問題，如果未能靈活運用資金，很難運作。（這一點在上文 3.1.5 “四流”的資金流一項已詳述）

- 個別行業面對一些特定的問題

化妝品公司因為出入口管制而無法進入內地的市場。化妝品企業表示內地的法制和稅制變化大，而且不同地方有不同制度，令公司貨品無法進入內地（包括深圳）的市場。雖然受訪企業只有一間，但本研究所在約見其它多間化妝品公司時，他們反映多因內地法例禁止平衡進口（即進口及出售水貨，因為不需要支付維修及市場推廣等的龐大費用，所以水貨的成本和售價比正貨低），而無法進入內地的市場發展業務，因而亦拒絕接受本研究所的訪談。香港的化妝品零售商一般以平衡進口（進口及出售水貨）的方式運作，以較低的售價與化妝品專門店競爭，若可以平衡進口方法在內地經營化妝品生意，發展空間很大。然而，礙於法律限制，各化妝品牌只可與內地的代理商合作，不可從外地直接入口，故各化妝品公司難以自行在內地經營門市生意或開設分店。企業表示由於受法律的限制，有很多人經常以不合法的貿易方式從陸路自行帶貨到內地出售，並以個體戶的形式經營。

醫療企業指內地醫生和醫院可能會抗拒香港的醫生。如果香港醫生在內地要轉介病人到內地的醫生，在合作上需要一段時間的磨合。在專業界內一定會有排外的心態，內地醫生講“師傅制”，有階級之分，醫生間有自己的圈子。如果香港醫

生到內地開設私家醫務所，擁有所有設施則問題不大。如要依靠醫院的手術室和支援，與內地醫院醫生的合作和溝通會有困難，需要克服。另外，體檢和醫療在內地是兩種概念，但在香港則是同一概念。因為內地一般不承應體檢的技術，而且用的名辭亦相異（如“腎虛”與“尿素過多”的分別），故難以在內地開拓體檢市場。另外，內地人患重病時多到醫院就診，鮮有到體檢中心或私人機構就診，香港企業一時難以改變他們的概念。企業亦反映內地缺乏渠道讓他們宣傳自己的服務和醫療質素，亦不清楚他們在內地登廣告時是否受醫學委員會的規則監管。目前，香港政府對醫療機構到內地執業的支援仍非常不足，亦不清楚政府是否希望他們拓展內地業務。另一些企業則認為，其在港一直堅守的作風和專業素質，在內地難以堅持及被接納，不想跟隨內地“靠人事關係”的作風，依賴人事關係的經營手法與該企業本身的精神相違背，故選擇不到內地經營。

普遍認為在內地經營會遇到語言上的障礙，因為香港人說廣東話，而內地人則使用普通話，但沒有一間受訪企業反映語言是一個重要的障礙。雖然有個別的企業表示為了要進入內地市場，有改善普通話的必要，但對一般的溝通並沒有大的影響，而且部分企業表示公司在聘請人才時會以通曉兩文三語為基本要求，所以語言並沒有構成障礙。

### 3.1.8 CEPA 的影響

幾乎所有受訪企業皆表示 CEPA 的簽署對生意沒有直接幫助，因為沒有免關稅、通關免檢和減低在內地成立香港企業的限制等相關措施。過去十年，來自內地的顧客的確有所增加，但 CEPA 並非主因，而是香港回歸後的自然發展趨勢。CEPA 的簽署只是名義上把香港公司業務推前了幾步，這些條文在實行時卻發揮不了很大的作用，兩地政府也未能做到 CEPA 所提出的建議。

但個別受訪企業表示 CEPA 的意義在於：

- 多了研討會，多了交流的平台。
- 香港作為一個試點，消除一些不應存在的人流、物流、資金流和市場障礙，而非從中享有優惠待遇。
- 令中港兩地關係更密切，增加經濟合作機會。

### 3.1.9 港、深顧客的區別

在這個議題上，不同的行業有不同的意見。

**批發、零售：**內地人比較願意花錢在化妝品上，並傾向購買大品牌，如 SKII 等，



動輒花上數千元，本地顧客則不會這樣豪爽。衣服方面，內地北方人重視價錢而不重視品牌，南方人則較重視品牌，香港人則要求價廉物美。香港人較挑剔，不但要求設計特別、材料好，更要求價格低。但內地人較樸素，沒有太多要求，只在意價錢。但食品方面則兩地消費者都要求價廉物美，即“平靚正”的食品。

**醫療：**內地的香港人和外國人都喜歡看香港醫生，因為香港醫生也有英美的資歷。但內地人仍普遍喜歡看內地的醫生。另外，香港和國際顧客比較願意花錢在醫療上，能花數千以至數萬元；並能不斷接受新的醫療技術，願意付出相對的價錢。對醫療服務有較多的要求，如要求多選擇、多資訊和較公平的服務。內地顧客消費能力較低，平均在 1 千元以下；而且他們傾向病重才就醫，缺乏長遠治病的概念；但亦有一少部份內地客人願意花很多錢治病。

**法律：**內地顧客習慣在整件案件或官司完結後才繳付律師費，對於官司開始前的準備工作、法律意見等，多不樂意付費。相反，本地顧客及國際顧客則願意按階段繳付律師費用，按照律師所提供的服務而付款。內地的顧客不習慣香港律師的按時收費方式，而傾向分階段報價。另外，內地客人對律師的角色仍不明確，不懂分辨素質的高低，故有時會出現過份格價的情況，生意會被一些低素質的律師行搶去。香港客人一樣關心價錢，但會更明瞭律師的角色。由於大部份香港人都受過教育，並且對法律的認識有一定基礎，知道有關法律程序，所以很易溝通。而內地的客人對法律認識有限，所以往往要花較多時間交涉及溝通。

**建築：**企業表示香港客人的要求都差不多，但明白「一條龍」服務的重要，對服務質素要求往往較高，對規劃的細節有較深認識，並願付較高的價錢。內地客較「自我」，要求有前瞻性的設計意念，創意空間較大，但內地客人重價錢，一般不願意出較高的金額來投資，但又追求先進，很多時只會買外觀，而不會購會內部設計，「斬件式」購買建築設計。而且內地客人通常只要求「快、有效率」的服務，對素質要求不太高。例如香港平均每項項目需時一年，但內地要求 2-3 個月內完成。此外，香港的顧客清楚公司的作風、價格等細節。但是內地的客人比較少接觸有關服務，所以公司與內地客人之間比較少共識，大家對交易有不同期望，容易有誤會和磨擦。因此，在合作前香港公司會與客戶講清楚合約條文，以免雙方有不必要的誤會。除此之外，香港的顧客較尊重合約精神，報價與收支是相同的，但內地方面多數會包括佣金，內地的顧客更會出現討價還價的情況和賴帳，令風險增加。所以受訪者的公司會堅持收取內地客人的啟動費用（retainer），其後也會分階段收費，以保障公司能收回最低的成本價。

**測量：**屬於本地化的行業，顧客需要掌握當地的資訊才行。由於香港的資訊始終比內地開放，顧客較易與香港公司達致共識。但內地的客戶多誠信不足，未能給港資公司信心。經朋友個別介紹的內地顧客會較易被受訪公司接受，但對那些隔著幾重關係或主動找上門的客戶，一般都會予以拒絕，這是為了能確保公司的資金安全，避免客戶出現賴帳等情況。

不過，建築、工程、測量、規劃會計和金融等專業行業亦有提出另一方面的意見：由於內地經濟正處於高速增長期，內地客人及企業消費能力較高、較豪爽，某些客人願意付更多的錢換取更好的質素。加上內地客對本港的專業服務有信心，故他們的錢相對容易賺。他們亦願意支付高達 50% 的訂金，這是香港客人及企業不願意的。相反，有企業反映部份香港客人會「拖數」，大企業亦如是，他們願意付的錢亦較少。整個行業而言，1997 年至今，薪酬一直沒有上升，只是原材料的價格上升，但香港的客人依然要求降價。這反映港深兩地顧客的消費模式雖然有較普遍性的分野，但仍有一些例外甚至相反的情況。

### 3.1.10 對兩地政府的要求

#### 對香港政府的要求：

- 向中央政府提出意見，幫助企業在內地建立溝通渠道和取得生意。
- 香港已回歸祖國，應享有更多優惠的權利（如在能力、職權、責任上應等同）而不是被中國視為外來人。
- 應盡早著手處理回歸教育問題，如香港學校放寬給深圳居民跨境來港讀書、香港多設置學校在深圳讓內地居民多認識本港的制度和運作模式，讓兩地有機會多作交流。
- 香港金融業希望香港定位為中國人民幣離岸中心，到內地金融開放時，可以有先機發展內地業務。
- 希望政府幫助中小企業的營運融資，現時雖然有支援中小企業的計劃，但受訪者表示並沒有真正受惠。
- 設立一個部門如「自由貿易處」、簡化工作簽證，讓內地員工容易來港工作。可先嘗試向有關連的企業（如兩地的姊妹公司）開放，發放工作簽證。
- 現時香港的人力資源緊張，很難請人，應放寬輸入內地專才。
- 如果香港醫療行業要到內地發展，必先發展好本地的醫療。現時政府的政策亦未能真正支持香港醫院的發展，例如企業希望政府協助成立護士學校以培訓人員，但政府遲遲未能提供協助。
- 內地的城市綠化做得化較好，香港應多效法，同時著重環保，改善空氣質素。

#### 對深圳和內地政府的要求：

- 減少貪污的問題，因為這個問題太根深柢固，長遠會影響內地的發展。
- 改善法制，同時改善稅制，統一內地各城市的制度，不能存在太多變數令投資者難以適從。並降低關稅，使企業成本得以降低，從而使貨品的售價降低。
- 放寬香港專業人士的入職限制。香港法例並沒有限制內地的規劃師、設計師等來港工作，只要他們能順利入職，一般政府部門都會批准。相反，香港的專才若希望到內地工作，則有很嚴密的監控，例如員工人數受限制等。
- 放寬在內地成立香港公司的政策，消除開業的障礙，提供公平賽場（level-playing field）。
- 內地市場要像香港般開放。例如在資訊的獲取方面應要改善，港資公司不可能爲了開設一間分公司，而特意做專業調查來了解內地的市場。
- 增加資金流動、保障資金安全。考慮國家安全的同時，兩地的資金兌換應更有彈性的處理。例如在銀行方面，可以開設一個專責的機制部門處理兩地的資金，想辦法解決本港商人攜帶巨額現金的問題，減低風險，保障兩地商人的人身安全。政府亦需要加強監管的權力，打擊黑錢交易。放寬匯款政策，以吸引更多交易活動，讓專業人士可以方便地帶錢進出內地。
- 合理利用資本和資源，達至互利關係。深圳作爲中介點，要考慮資金的流動和如何合理利用資本，擴大生意額，而不是用低價與香港競爭。即使把所有規劃項目都給予深圳的規劃設計研究院，他們也沒有額外的資源去發展，兩地可以是合作伙伴的關係。雖然本地應主要負責本地的生意，但兩地要既要合作共存，就要建立起一個互利的關係。
- 解決一些基本社會問題，例如治安和空氣質素、醫療和居住環境。企業表示曾有同事在內地遇到劫案，令人害怕。而內地的執法文化亦跟香港很不同，希望增加透明度。
- 兩地人員流通應暢順些，現在進入內地仍然很麻煩，難以預計交通時間。應改善交通，讓人能夠易於往來港深兩地，甚至不用過關更好。應盡早發展關口的配套，羅湖已發展很多配套（例如食店和商場），但皇崗卻沒有。
- 應該盡快容許平衡進口，讓香港化妝品公司能在內地拓展業務，但看不到將來這政策會改變。
- 中央政府宜改善其品質管理的方法，即使不能改善整個制度，亦應在監

察方面作檢討。內地雖然設有相關的制度，但實行時卻未能按著原定的方法辦事，知行不一，為港資公司到內地投資或合作做成障礙。重建良好的商譽，為消費者帶來信心。

#### 對兩地政府的合作要求：

- 簡化關卡：應該考慮把出入深港的關卡簡化，例如只需一張證件便能在短時間內過關。並希望可實行免檢互通，一來可節省運送貨物的時間，二來可節省成本。但跨境問題涉及政治因素，需要中央政府的支援，兩地政府難以自行解決。
- 多作交流：應以增加兩地的互相認識和交流作為開始。雖然內地的做法未必與本港一致，但從交流過程中，可以把兩地的獨特和優點結合在一起，令技術得以提高。例如，香港與上海合作，大家合併出來的製成品絕對可稱得上是佳作；但與某些水平低的地方合作，他們往往以價錢平、質素低來競爭，原有的設計可謂完全沒有幫助，他們只會以平價品取代。
- 中港兩地亦不應視對方為競爭對象，否則，港人未到內地發展已打退堂鼓。
- 希望能加快和擴闊香港銀行的人民幣服務，例如在深圳和香港設立人民幣結算區。
- 內地政府應避免醫院降低收費以求與私人醫療企業競爭，因為這只會不斷拖低價格，並危及醫療服務的質素和安全。當然，若內地能以較低的價錢提供較佳的醫療服務，香港企業則需反省和調整其經營策略。
- 簽證、發牌應慎重。兩地合作後，港人較容易到內地工作，內地人同樣較容易領取簽證來港工作，由於本港工人的人均工資較內地貴，故形成競爭。另外，內地人來港工作後，若香港發專業資格給他們，對內地人來說絕對是一種吸引力，大量的內地人來港會影響香港社會的穩定。另一方面，亦有建議兩地政府應該放寬兩地人員往來的簽證，特別是對內地來港的人才和顧客，並改善發商務通行證的措施，令內地人可隨時來港，加強聯繫。這個問題宜再行探討。

#### 3.1.11 在深圳的執業狀況和專業資格的互認

不同的行業在深圳執業有不同的情況，現分述如下：

**醫療：**兩地醫生要到對方城市執業必需考取該地的專業資格，彼此的資格不能互認。受訪企業相信將來也會沿用現在的方法。香港一直有提供專業資格考試給內地醫生，現時已有數以千個內地醫生考得香港醫生專業資格。但醫療界不需要像會計界一樣，要兩地交換同等的人數。亦有受訪者反映內地醫生的專業資格認受性較偏向他們畢業自那一間醫學院和在那一間醫院工作，資格的高下較含糊。

**會計：**香港會計師可以考牌到內地執業，但要每年在內地執業一定時間才可獲發牌照，香港從業員要取得內地的專業資格有一定困難。另一方面，香港會計師學會亦要求會員每年在香港執業半年，才會獲發牌照，故會計師難以在兩地同時執業。而由於兩地制度不同，很多香港會計師亦不清楚內地的制度，加上競爭大，所以現時雖然有考試制度承認專業資格，但仍很少香港會計師到內地執業。

**金融：**香港銀行人員要銷售產品，例如保險和投資產品，需要考取香港相關機構的資格認可才能推銷。現時香港和內地的金融市場還未開通，香港銀行的人員不可以在內地推銷這些產品，直至兩地市場打開或 QDII 普遍了，有機會到內地營銷或透過電話推銷產品，就需要資格互認。銀行家沒有專業服務資格，所以沒有互認問題。只有會處理和建議客戶投資的銀行職員便需要考取相關的專業資格。股票經紀的專業資格與內地已互認，但保險經紀還未可以。

**法律：**現時要考取內地律師牌照，首先便一定要是中國人，其次便要考公開試，再實習一年。目前香港還沒多少人能成功考獲。到目前為止，很少香港律師到內地執業和獨立發展。這是因為一來兩地有不同的法律，香港律師對內地法律的認識有限；而且內地競爭大，香港律師很難在當地立足。在專業資格互認方面，兩地政府有專業考試承認律師的資格，但由於試題往往很難，所以多年來有關考試的合格率很低。但也有受訪者認為香港從業員要取得內地的專業資格並不困難，只是港人一般均以為這是困難的事，因而卻步。現時香港律師主要透過以下兩種方式到內地執業：一、與內地律師事務所聯營的形式合作經營，並非獨立。二、內地一些大規模的律師事務所有時候會聘請幾位香港律師。

**工程：**目前深圳沒有一套清晰和公開的制度承認香港工程師的資格。而內地有一些名為“項目經理”的職位（即 Project Manager），等於香港的 China engineer，每項工程都需要有這樣的一個持牌人專責簽名和檢查。其實項目經理不會直接參與施工，只屬管理角色，但受體制所限，必需通過考核才可。而真正施工的前線工作員工反而不受制度所限，資格不一定要互認。中國政府還未允許這些 China engineer 到內地工作。例如香港工程師暫時沒有渠道可以轉做項目經理，都是需要經過內地的內部考試才能取得牌照。此外，如內地的專才來港工作，港府亦不會隨便承認其專業資格，兩地在資格互認上並不接軌。如若香港的工程師希望到內地工作，需要在內地參與一些專業資格的公開考試。可是，該考試的難度相當高，成功率一直偏低，不但本港的專才難以在該項考試中領取資格，即使內地專才也自覺有一定難度。考試的高標準要求，對港深兩地專才的發展很可能造成阻

礙。

**建築：**由於在內地註冊公司有很大困難，所以現在很少建築師到內地成立公司和以自己的名義執業。專業資格互認沒有問題，兩地均透過考試去承認建築師的資格，可是就算考試合格也不代表可以成功到內地執業，因為內地沒有相應的措施去配合和沒有實際的支持，令香港的建築師很難在內地起步發展。受訪者認為兩地政府在專業資格互認方面做得不夠。以建築師或者規劃師的身分，到內地開會或參與會議、討論等，即使沒有考取內地牌照，當事人的專業水平亦不會被質疑。但當涉及到法律層面，如把設計圖交送到政府部門審核，拿取認可時，沒有考牌的建築師或規劃師不能觸及這方面的程序。

**測量：**在 2004 年，兩地開始有專業資格互認的制度，但香港測量師要到內地執業仍有一定困難，制度對此沒有實際幫助。專業資格互認方面，很大程度是依靠本地的學會，但香港測量師學會不定期地舉辦專業資格考試及認可。例如學會早期對測量師設有初步認證，但舉辦數屆後便遭停辦，令往後的本地測量師無法報考該項資格，失去一個進入內地市場的重要途徑。受訪者表示測量師要得到專業資格互認很困難，即使通過了考核，亦不代表能在內地開設公司。而現時兩地工料測量師有資格互認基制，兩地各自互相承認對方約 200 位測量師。但是這是基於配額制度的，兩地資格互認尚未完全開放。兩地互認資格的協議為期 5 年，其後是否繼續仍是未知之數。

**規劃：**香港規劃師只要通過內地的專業資格考試，便能得到內地的資格互認。例如，受訪者便是通過考試獲取到中華人民共和國城市註冊規劃師資格。香港規劃師可通過考試得到中國資格確認。然而，因為內地要求他們要到規劃院工作才可取得全部資格，故他們不傾向取得全部內地的規劃資格。他們主要憑著國際經驗擔當顧問的角色，把內地與國際接軌，故不一定需要內地的資格認可。

### 3.1.12 “港深都會” 建構後的部署

受訪企業中約有半數表示會因應港深的合作而作出部署，但亦有約半數受訪者表示不需要部署。現分述如下：

主要的部署是：

- 預計會多了內地市民會因往來方便而到香港就醫，企業會積極開拓轉介服務，加強與內地醫療機構合作並促進相互了解。
- 主要集中於人才招攬上的部署，著重吸納內地人才，希望透過兩地人才互補，達至協同效應。亦希望與內地企業分享資源和經驗，令公司運作更有效率。

- 引入平價勞工，減低成本。建構“港深都會”後，香港能引入更多工資較低的人員，不僅能解決人手短缺的問題，而且能進一步降低工程項目的成本。
- 但亦有企業表示會保障本地人才，鑒於本港工程師和工人的工作量嚴重不足，若然港深兩地的交通往來越趨便利，內地人力資源容易流入本港，對整個香港市場造成一定程度的不利影響。因此，不能單向地讓內地人才流入本港，還應保障本地工人的利益。
- 若不能以價錢取勝，則需要提高自身的質素，給顧客優質水準的服務。顧客能接受香港的高價服務是因為他們投資在香港較投資在內地放心，香港能給予投資者信心。
- 會在深圳多一點宣傳，及在深圳開設多一個辦事處，尋找生意發展機會，擴展業務。
- 香港醫生要更熟識中文的病名，也要學懂看以簡體字填寫的病歷。

不需要部署，因為

- 港深合作已不是一朝一夕的事，對行業的衝擊應該不大，故不需要特別的部署。唯一的部署，就是盡量維持行家的自律性，及保持中港服務水平的分別。而且香港有商譽，技術比內地優勝，不用怕。加上兩地的本土意識都強，不能完全“融合”對方，但可以取長補短。
- 專業服務企業表示不會積極到內地發展生意，原因是有屬於自己一套的營運方式，若到內地開設公司，很難保證其應有的素質和維持其一貫的專業水平。而且在香港也有固定顧客，不需要特別吸納內地客人。
- 珠三角是全國製造業的中心，深圳並不是成立服務業的最佳地方。深圳最多只能服務廣東省，全國的中心始終在上海。深圳在這方面絕無優勢，所以他們不會在深圳作任何部署。
- 部分企業表示由於前境不明朗，所以現階段很難作出部署，要視乎將來的情況。會把眼光放在整個中國市場，觀其政策的變動，再作打算。

### 3.1.13 社會保險的影響

大部分的受訪企業對這個議題的回應都是正面的。他們表示參加社會保險規定會令公司的成本增加，但因為在內地的員工不多，所以對企業影響不大，只佔總成本的一小部份。而且社會保險不僅是內地的政策，也是每個城市及國家都需要訂立，為員工提供保障的義務，就如香港的強積金一樣，所以也樂於參與。

但有個別受訪企業表示不清楚有關制度，以及擔心該政策會令中小企業感到吃力。

#### 3.1.14 《避免雙重徵稅與漏稅安排》

企業表示這是好事情，讓兩地稅務安排變得清晰。但這已是提了多年的老調子，雙重徵稅只是在深圳的問題，香港不存在這問題。

也有企業表示因受訪公司並沒有在內地置業，只是從事買賣貿易，故在內地不用徵稅。

另外，有企業表示不清楚有關細節，公司內地的稅項安排有員工專職負責。

#### 3.1.15 兩地車牌

大部分受訪企業表示沒有兩地車牌，原因包括：

- 因為申請車牌費用高而且要求多，購買一個牌要 30 多萬元，難以負擔。而且政府規定申請兩地車牌的商務車，公司資本要有 1 千萬。受訪者認為上述要求很不合理。
- 由於員工不用經常往返兩地，故不需要有兩地車牌的私家車或商務車。
- 公司運貨主要租用物流公司的貨車，因為它們有通關證，而且經驗豐富和有冷凍設備，十分方便。在人員的流通方面，使用公共交通工具，例如火車，十分方便，更可免去堵車的問題。
- 內地辦事處設於深圳以外較遠的城市，故不會利用私家車或商務車來往兩地，而會乘坐火車或飛機。

少部分的受訪企業表示有來往兩地的車輛，但都表示沒有什麼問題，行車通關亦無阻礙。但他們坦認現時要申請兩地車牌很困難，而且沒有一個完善的申請制度，如在內地有人事關係較容易申請來往兩地的車牌，這無疑對兩地的交通構成一定負面影響。因此，受訪者建議兩地政府簡化程序和改善有關措施。

有企業亦提出兩地汽車保險的政策不同，當有交通意外發生，深圳方面由車主負責，香港方面則由司機負責。受訪者認為兩地的政策應該一致。



### 3.1.16 口岸通關

對於港深兩地的通關問題，企業意見紛紜。

有部分企業表示以目前人流的過境效率而言，已有明顯的進步。24 小時通關後過關情況也改善了很多，現在只憑身分證已能過關，但這對企業沒有什麼影響，因為企業用的貨車不會在晚上運貨過境。

部分企業雖然同意現時的通關已改善不少，現時旅客通關可以在半小時內完成，但這仍是太慢，“確保高峰期各口岸旅客通關不超過半小時，車輛通關不超過一小時”的目標其實定得太低，建議標準應定為五分鐘。而且有企業反映半小時旅客通關並非任何時候都能實現，有時會出現所謂的“樽頸”問題，原因是個別關口很窄，形成了“樽頸”位。所以無論是人流或行車問題都仍然未能做到兩地暢順，甚至會出現堵塞的情況。

亦有企業表示車輛通關的狀況還有改進的空間，例如改善關口的機構和設施，減少過關手續以及免去車輛乘客要上落車才能過關的情況。以及在特別情況時（如抽檢），車輛通關可能受到阻礙，出現擠塞情況。但該受訪企業表示這是可以理解的，因為車輛運送貨物，涉及走私和走稅等問題，所以海關要求應該嚴格。但一冷凍食品企業表示整套過關程序往往要多於一小時，擔心過關時間太長會對食品有影響，有必要作出改善。

#### 24 小時通關

對於 24 小時通關措施，受訪企業的意見也分歧。

部分企業表示這是必然的趨勢，會為運輸業帶來更多便利。尤其當建構“港深都會”後，兩地關係更緊密，對交通的需求自然上升，所以有需要改善以配合需求。

但有企業表示晚上過關的需求並非很大，現時已有一個關口 24 小時開放，足夠應付需求。而且其餘幾個關口距離很近，沒有必要全部 24 小時開放，以免增加成本。此外，一般企業也甚少會在深夜或凌晨運貨，故此 24 小時通關對貨流的影響不大。

#### 改善通關建議

改善過境情況需要兩地政府共同的合作，切實執行，並參考其他國家（例如美國和墨西哥）的道路網絡設計，以改善兩地的交通運輸。政府除了需要提升海關關員的工作的效率，建議兩地不應只從成本角度出發，把兩地的地鐵系統互相接通，並多建幾條路線，以及開設更多關卡和設立商務特別通道，並把兩檢縮減至

一檢，以確保在任何情況下，兩地的車輛和人員都可以暢順過關。

## 3.2 專題項目—金融

### 3.2.1 共同開拓內地市場的可行性

受訪者都認為金融合作很難規範在香港和深圳之間的合作，香港與內地任何城市也可以一樣合作，因為金融沒有地域上的限制。金融屬國家政策，任何金融政策都需要中央批准，香港不能單獨與深圳談，所以受訪者看不到深圳可以如何配合香港人民幣和銀行業務。因此，受訪者沒有直接針對深圳的策略，主要集中在香港和全中國的金融合作。

港深的金融機構合作，只會以個別生意去看（deal specific），“有利則合”，不會有整體合作，主要合作是資訊交流和顧客轉介。另一方面，由於內地有限制，不是所有銀行業務也可以開展，香港與內地在這方面可以形成互補。這個關係不只適用於深圳，也適用於所有內地城市。

有受訪者指出香港和深圳的金融業同樣面對困難，深圳沒有機會發展成金融中心，因為深圳鄰近香港國際金融中心。中國另一個金融中心將會是上海或北京，香港與它們距離較遠，香港仍能保持自身的優勢。

在 1997 前，一般都認為香港是國際金融中心，而上海是中國的金融中心。但是上海不會安於只做中國金融中心，讓香港獨佔國際金融中心的地位。因為金融與其他行業不同，不能夠明顯劃分本地和海外市場。金融是無形的交易，不存在實在的距離優勢的分別，所以地理位置並不是重要因素。此外，現在愈來愈多外國公司對中國有信心，它們不需要經香港，直接到內地大力發展。長遠來說是香港的隱憂。

### 3.2.2 先行開放深圳股民“自由行”

這個政策不可能只給深圳居民，因為在執行上有困難。現時，任何人也可以到香港買股票或買香港的股票，沒有任何障礙。有一些內地股民正在走灰色地帶，到香港買股票。上水已形成了專為深圳居民而設的銀行中心，他們在上水的銀行儲存港幣和開戶買股票。關鍵是內地股民有沒有犯了內地的法例。

### 3.2.3 金融後勤基地

這是港深兩地有關金融方面最明顯的分工。現時有很多香港的銀行把後勤基地搬到深圳和廣州。它們在內地設後勤基地，因為內地的成本低，工資比香港低很多，

只要在培訓方面下功夫便可以。

而且，深圳政府提供了很多優惠政策，例如稅務和租務優惠，吸引香港金融機構到深圳設立後勤基地。深圳更專門設立了 2 - 3 個地方專用作金融後勤中心。

### 3.2.4 港深兩地銀行業的股權合作

目前港深兩地銀行業也有股權合作。在業務上“有利則合”。但內地規定香港銀行持有內地銀行的股權不可多於 20%，整體不能多於 25%。這個限制會逐步放寬，當內地銀行業穩固後，希望可以加快放寬限制的步伐。

### 3.2.5 深金融同業的溝通

香港銀行公會和深圳銀行協會定期會開會，了解對方的運作和有什麼重點項目要推動。行家之間會有交談，加深大家的了解，但合作有限，因為有法規限制。

### 3.2.6 “地下錢莊”

在香港沒有什麼是“地下”，找換店是合法經營的，非正式的資金往來渠道一定有。有受訪者認為當正規的渠道愈來愈方便，“地下”的渠道會慢慢式微。

“地下錢莊”的出現有下列的原因：因為港幣與人民幣只能作有限度的對換，因此把人民幣匯到香港兌換外幣，或外商和港商無法從正規的渠道把所賺到的人人民幣匯出內地；以往在黑市中，人民幣與港幣和外幣的兌換率遠高於政府訂立的價格；最近內地大力打擊洗黑錢活動，“地下錢莊”是一個較容易的洗黑錢渠道，因為找換店不受財經規管者（financial regulator）監管，監管寬鬆；銀行電匯會收取手續費和兌換外匯差額，“地下錢莊”收費較低。

當內地金融制度愈來愈開放，很多被納入正軌後，好多渠道已變成“地面”渠道，好像香港一樣，香港沒有管制，所以沒有“地下錢莊”。

### 3.2.7 中央對港深金融合作的看法

如中央只支持港深金融合作是較為窄，它會看中港金融合作。而且，中央在不同的時間會有不同的想法，但中央照顧香港是肯定的。

如果香港能繼續保持香港的固有優勢，中央會仍然看重香港。即使上海或北京成為金融中心，它們仍不能像香港一樣在全球有著舉足輕重的地位。中央不會令香

港失落，它會繼續強化香港作為國際金融中心的角色。

但是，受訪者認為在金融領域深圳可以做的與其它城市的分別不大，深圳的“特區”意義淡化，深圳一直以來的發展已建立了一定的背景和條件，而且資訊較為發達，所以可以較其他城市快一步，但這並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

表 3.3.1 受訪企業的行業數量分佈。

#### 3.3.1 員工人數

受訪公司的規模比例頗為平均，不同規模的公司都佔一定數量，可以較全面地反映不同規模公司的情況。(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 人及以下	7	18%
不詳	1	2%

表 3.3.2 受訪公司的規模比率分佈

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條件是在深圳有業務，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 內地業務比重

受訪企業中大部份（85%）在內地有業務，只有少部份（15%）在內地沒有業務。而在內地有業務的企業中，大部份的重心仍留在香港，只有兩成的受訪企業的內地業務佔公司總業務的比重是一半或以上，45%的受訪企業的內地業務佔公司總業務的比重是少於一半，另外有兩成表示不清楚內地業務的比重。（詳見表 3.3.3）

內地業務佔公司總業務的比重	數量	百分比
50% 或以上	8	20%
30 - 49%	4	10%
10 - 29%	8	20%
1 - 9%	6	15%
不詳	8	20%
於內地沒有業務	6	15%

表 3.3.3 受訪公司的內地業務佔公司總業務的比重

### 3.3.3 深圳業務比重

雖然大部份受訪企業在內地有業務，但當中只有三成在深圳有業務。而且深圳業務佔其全中國業務的比重也不高，只有一間企業是達 30%或以上的，反映受訪企業多傾向與深圳以外的內地其它城市合作。

另外，佔三分之一的受訪企業表示不清楚或難以計算其深圳業務佔其全中國業務的比重。其中原因除了受訪者本身不是負責有關範疇外，部份亦表示他們不會刻意分開在深圳的業務和在其它內地城市的業務（尤其是在珠江三角洲地區的業務），所以難以回答有關問題。（詳見表 3.3.4）

深圳業務佔全中國業務的比重	數量	百分比
30% 或以上	1	2%
20 - 29%	4	10%
10 - 19%	2	5%
1 - 9%	5	13%
深圳沒有業務	15	37%
不詳	13	33%

表 3.3.4 受訪公司的深圳業務佔全中國業務的比重

### 3.3.4 將來深圳業務的比重

對於將來會否增加深圳業務比重，受訪企業中表示不會的佔 40%，而會的則稍低，佔 33%，另外有 27%表示會視乎情況及其它條件而決定會否增加在深圳的業務。以上結果反映企業對於將來在深圳的業務發展前境未算樂觀，也未出現主流意向。而當中有近三成的企業未表態，反映深圳的發展前境未夠明朗，他們對於將來在深圳的發展仍抱觀望態度。（詳見表 3.3.5）

將來會否增加深圳業務比重	數量	百分比
會	13	33%
不會	16	40%
視乎情況及其它條件而定	11	27%

表 3.3.5 受訪公司會否增加深圳業務比重

另外，並沒有那一個行業是特別傾向將來會或不會到深圳發展，主要是視乎內地政策是否有利發展、與內地企業的合作狀況及企業的內部取向。

將來會增加深圳業務的原因是：

- 深圳發展快，人口不斷增加，需求增長強勁，會是主要的發展市場。
- 深圳市民的生活習慣、品味與香港人愈來愈相近，有很大的市場潛力。
- 深圳與香港有密切的關係，相信增加深圳的投資有好處，可以賺錢。
- 深圳製造業技術比香港好。
- 情意結。

將來不會增加深圳業務的原因是：

- 深圳與內地其他地方比成本高、欠缺吸引力。
- 對內地的有關行業知識有限。
- 個別行業在內地發展沒有太大優勢。
- 公司內部技術問題，而且需要內地在制度及交通往來的配合。
- 地近香港，沒有必要，以免角色重疊。
- 香港與內地的背景完全不一樣，看不到有發展空間。

對於將來會否增加深圳業務的考慮因素：

- 企業內部對深圳和內地拓展業務的意願和考慮因素。
- 將來香港和內地政府的政策：
  - ✧ 內地市場和法規是否清晰和有利於發展相關行業。
  - ✧ 內地人的消費能力和需求。
  - ✧ 內地是否願意與香港配合，改變其制度和系統。
  - ✧ 內地是否允許香港企業以獨立的形式還是要與其它內地企業合作開辦業務。
- 企業傾向以合作和收購形成，開拓內地業務。
- 相關專業行業在未來的發展狀況，例如醫療行業是否能做到香港的專業操守和規則。
- 香港在拓展內地市場時，能否做到融合而非侵略。



## 4 總結

本研究成功訪問了 40 間來自 11 個不同行業和不同規模的香港企業，探討他們對於香港和深圳合作，構建“港深都會”的意見，並了解他們到內地，尤其是到深圳，的發展狀況、與深圳各人員、貨物、資金和資訊的交流、遇到的困難和解決方法等，並提出建議，以祈有助探討港深兩地未來的合作和發展。

對於港深兩地加強合作，多數企業認為這是個值得考慮的願景，會為香港進一步的經濟發展找到多一條出路，也為深圳未來的發展帶來動力。不過，由於受訪的企業有百分之八十五都是在內地有業務的，其餘的對內地的情況也有一定的認識，他們多數在內地會遇到一些不理想的情況和困難，對他們在深圳的業務發展造成很大的障礙，認為內地（包括深圳）有很大的改善空間，其營商環境始終不及香港好。無論歡迎香港和深圳共建都會與否，企業都對這個議題表示關注，並提出了很多意見，一方面希望香港政府可提供協助，另一方面希望深圳政治關注他們這些問題，並加以改善，對香港和深圳將來無論是共同發展或個別發展都有幫助。

企業普遍認為深圳的優勢是成本低，資源充裕，加上發展快，市場大，各方面的硬件都比香港好。但香港在軟件上則遙遙領先深圳。香港各方面的法律和制度、人文質素、商業信譽、科技、效率、專業知識、水平和精神都達到相當理想的程度，可以給人很大的合作信心。深圳在這些方面則明顯落後，要達到國際水準仍有相當的距離。這也是為什麼有個別的專業服務企業對於與深圳的合作表示反對，其企業也堅持不會考慮到深圳及內地其它城市發展業務的原因。

綜合而言，為推動香港和深圳的進一步合作（尤其是經濟方面的合作），共建雙贏的局面，受訪企業提出了很多在與深圳或其它內地城市合作時遇到的問題和建議，現簡列最普遍的問題和建議如下：

與內地合作遇到的問題	建議
資金限制	放寬外匯管制，容許資金在香港和內地之間自由流動。
內地對香港企業的制限	開放市場，簡化香港企業到內地開展業務的手續，放寬限制。
不了解政府制度，因透明度低	增加政府的透明度，向市場開放政策。
內地政府對出入口限制	放寬限制，容許自由入口（尤其是化妝品）。
內地人信譽不足	增強人文教育和合約精神。
內地靠人事關係，訊息不流通	開放資訊和市場，容許公平競爭。
過關費時	加快程序、行“兩地一檢”或甚至“不檢”。
兩地之間的交通不方便	興建鐵路，增設直通火車，改善道路交通。
專業資格不互認	擴大互認、增進同業交流。
治安差	加強執法。
兩地車牌限制大	放寬限制，降低牌照費用。

# 《建構“港深都會”》 專題報告

香港政府官員、專家及行業協會和商會訪談報告

## 目錄

1	簡介 .....	1
2	研究方法 .....	2
3	訪談結果 .....	3
3.1	綜合問題 .....	3
3.1.1	“港深都會”的提法 .....	3
3.1.2	中央政府和廣東省政府在構建“港深都會”的角色 .....	5
3.1.3	港深合作障礙 .....	5
3.1.4	合作模式 .....	7
3.1.5	港深優勢 .....	8
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 ..	9
3.2	專題項目 .....	10
3.2.1	人流 .....	10
3.2.2	貨流 .....	11
3.2.3	邊境開發與合作 .....	11
3.2.4	河套區開發 .....	12
3.2.5	高科技產業合作 .....	13
3.2.6	陸路交通運輸設施 .....	14
3.2.7	口岸 .....	16
3.2.8	“一地兩檢” .....	16
3.2.9	24 小時通關 .....	18
3.2.10	港口競爭 .....	18
3.2.11	空港合作 .....	19
3.2.12	金融合作 .....	21
3.2.13	信息流動 .....	22
3.2.14	文化及教育合作 .....	23
4	總結 .....	26

## 1 簡介

本報告是《建構“港深都會”》專題報告－香港政府官員、專家及行業協會和商會訪談報告。目的是要從他們了解港深兩地要素流動問題的實際情況、邀請他們提出加快要素流動的建議和明瞭他們對兩地城市發展互補關係的看法；知悉香港政府和各界人士對“構建港深都會”的態度、困難和關注點等。

深度訪談於 2007 年 3 月 27 日至 2007 年 6 月 5 日舉行，共進行了 45 節訪問，53 位香港政府官員、專家及行業協會和商會接受訪問。受訪者主要來自經濟、金融、城市規劃、港深關係、中港關係、貿易、基礎建設、科技、專業服務、商會、物流和信息等範疇的政府官員、專家或行業協會和商會。

訪談內容主要分為兩部份：綜合問題和專項問題。專項問題的內容視乎受訪者所屬的工作範疇和專門知識而定。

本報告會綜合受訪者對“港深都會”的看法，港深合作和要素流動的障礙和解決方法的意見。建議將會在總報告提出。

## 2 研究方法

### 受訪者

本研究共進行了 45 節訪問<sup>1</sup>，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異同，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。

---

<sup>1</sup> 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，可是香港編製《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，是對台灣很吸引人的，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聯繫。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，需要找尋新的發展路向才能夠持續發展。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，深圳也面對著四方八面的威脅。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；廣州的發展似乎正在珠三角邊緣化深圳，因此，深圳必須要有長遠的發展策略，為自己定立新的角色，與

香港合作是深圳重要的發展動力。

香港和深圳地理位於毗鄰，雙方都怕被邊緣化，所以港深合作是順理成章，其實兩地的人流、物流和資金流已都已形成，資訊更不在話下。而且香港有強烈意願，希望可以背靠內地來發展，深圳也有意願要與香港加強合作。中央亦希望香港回歸後可以穩定和繁榮，同時更有效地發揮內地對外的橋樑這一功能的作用。

香港可以選擇與內地其他城市合作，但可首先與深圳合作，因為港深的互補性很強，雙方各自獨立發展成國際大都會是沒法做到，兩城合作才會有機會。香港的金融和服務行業強，深圳的科技和製造業強，兩城可以相互發展。要成為國際大都會，國際性要很強，深圳必需要借助香港的優勢。另一方面，香港限制太多，例如人才不足、沒有土地發展和高成本，所以要依賴深圳在這方面的優勢。雙方面對的不是國內市場，而是國際市場，兩地不應有惡性競爭，應在互補下，加強各自的國際競爭力。香港是一個國際城市，而深圳可以成為內地最多元化的城市，兩城合作達到互補，香港可以幫助深圳“走出去”，另一方面，深圳可以幫助香港輻射到內地。不過這些合作只對經濟有利，對政治的影響則比較難說。港深融合是香港與內地城市融合的一個很好的試驗，如若成功，可伸延至其他地方來加強香港與內地整體的合作。

但是，也有受訪者不太看好“港深都會”的概念。第一、兩地沒有一個共同的高層次理念，這個理念提出了很多次，但沒有實質內容，是沒有意思的。第二、香港本身對怎樣看香港與廣東省和深圳的關係，仍未得到共識。況且，兩城的運作關係已自然地不斷改變和改善，所以不必要特別使力迫它發生，應該順其自然地發生<sup>2</sup>。第三，既然執行「一國兩制」，兩城在不同制度和不同模式下運作，很難真正合作。兩城間也存在著競爭，深圳不斷吸去香港的經濟活動（例如工業和港口運輸業），兩城還是需要中央插手，應用政策來做好利益分配。

港深目前的合作都是在專題性的項目（project based），沒有“都會”的整體構思和願景，沒有共同的高層次理念或從戰略性角度考慮。

在現實生活中，港深合作一直存在。這合作是因經濟誘因驅動而產生的，是因實際需要而由民間和商界的活動和訴求所創造的，或逼使政府改進而建立的，並不是由政策或政府有計劃、有意識地推動而成的。政策只是把所有訴求組合在一起。現時兩地合作的壓力是由下而上，由民間要求兩地政府合作。即使港深合作，但只可在一些互利的領域上合作，在未形成新的制度安排前，雙方要全面合作是沒有可能的。

---

<sup>2</sup> 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。



再進一步，受訪者認為兩地應否合作已不用再討論，他們所關心的是港深如何融合、如何加快某方面的步伐、如何引導它們向某一個方向發展、甚至是迴避一些可以拋開的問題，令香港和深圳達至雙贏。香港不能單看自己的意願，也要從深圳的角度看，這需要一個利益的滙合。當中存在著的政治、法律等問題，有些較易解決，市場力量可以沖掉；有些則需要政府坐下來談，找出一個平衡點。

有受訪者提議把這個概念包裝成爲促進香港新界西北發展的計劃，以配合深圳市區發展的地理位置、格調和走向，來避免把事情政治化。以經濟好處和創造就業爲賣點，避免把事情政治化的負面影響。

### 3.1.2 中央政府和廣東省政府在構建“港深都會”的角色

有受訪者認為中央和廣東省政府只要表示支持，然後讓香港和深圳兩城的政府自行解決港深合作便可。但在一些事項上（例如在深西通道執行“一地兩檢”和外匯流動），需要得到廣東省政府和中央政府的協助和統籌。

有受訪者估計廣東省方面可能會有人反對港深合作，因爲港深合作會使深圳特區的角色有所改變。在 2006 年，香港和深圳的競爭力在全國分別排名第一和第二。如果香港加深圳，競爭力必定能如虎添翼，廣州定必被拋離，所以廣東省方面可能有人會反對港深合作。

在某些屬國家層面的事項上，例如電訊業和金融，必須得到中央政府批准。但是，中央政府不單只考慮香港和深圳的利益，它還要顧及全中國所有城市和地區的利益。所以有受訪者提議港深政府需要列出所有涉及國家層面的事項，先易後難，向中央逐一尋求解決方法。

### 3.1.3 港深合作障礙

港深合作的障礙可分爲政府和社會層面看。從政府層面看，香港政府部門的內部分工極細緻，但部門間協調不足。此障礙影響跨境項目最甚，它們涉及到香港和內地的許多政府部門，而香港政府各部門之間只從自身角度出發，沒有一致的政策和方向，使內地政府無所適從。例如香港境內交通運輸事務由環境運輸及工務局負責，但是跨境運輸則不在它們的職權範圍內。另外，現時港深跨境基建合作集中在一些已成形的項目上，並已設立專責小組研究討論。但是一個運輸工程項目往往會影響連繫的網絡和交通工具，但是沒有一個政府部門負責統籌，也沒有一個渠道讓各部門商討每一個跨境項目的影響和相應的安排。例如，香港政府部門未曾討論過廣深港高速鐵路的興建如何影響香港的規劃。

兩地政府的架構、制度和政府官員的做事方式不同。因此，雙方在某些專題項目協商的時候，不知道對口單位是那一個政府部門。

香港政府官員是程序主導的，他們嚴格跟隨既定程序行事，程序整體完成才有決策；但深圳政府長官意志較重，是人治和結果主導。所以香港政府的決策需時，在雙方共同制定政策時遇到困難。例如，在基礎建設合作方面，深圳各政府部門根據著深圳市《十一五》規劃的要求發展，已有一致的政策，但香港方面未有一致性的政策，只屬探討階段。譬如蓮塘口岸規劃，深圳市一早已安排所有有關部門，包括口岸辦，討論後決定落實開設蓮塘口岸，但是香港方面仍在探討是否需要開設該口岸。

此外，港深政府在市場的角色不同，香港政府主張「大市場、小政府」和「積極不干預」政策，它們避免直接參與經濟活動，鼓勵企業作市場主導的角色。但深圳政府直接參與很多產業活動。在一些項目合作的時候，香港政府需要企業或行業協會作為港深合作的媒介，避免直接參與產業活動。

在社會層面方面，兩地之間的文化差異和不同的價值觀使民間融合造成障礙。雖然香港和深圳地理上接近，深圳是一個“移民城市”，市民願意接受外來的事物，而且在過去的 20 年，香港人的生活習慣也都傳到深圳。但是兩地人民的文化和價值觀仍有分別。香港人到內地做生意，有固定的模式：在內地設廠、依照內地的法律和稅務辦事。香港企業仍未能掌握與內地人打交道的方法、與內地公司做生意的方式和公司之間的互動，香港人不能認同內地人的基本價值觀。反而，在這方面，因為他們的文化和價值觀相似，台灣與內地的互動做得較好。

不論在政府或社會層面，各個領域的合作也會牽涉到利益。在很多情況下，由於利益側重某一方或受到既得利益者的反對使合作最後告吹。貨運是一個例子，各持份者向貨櫃車收取不同的費用，使運輸成本未能降低。在《「十一五」與香港發展》經濟高峰會，航運、物流及基礎建設專題小組提議引入內地貨櫃車司機，引起香港貨櫃車司機的大力反對。亦有受訪者批評深圳只顧及自身的利益，與香港直接競爭。

香港和深圳的自身問題也成為了合作障礙。香港的積極性不足，香港人的想法要有所改變，學者的想法已開始轉變，阻力減少了，只是政府沒有力量去推動。這與問責程度、輿論和立法會有關，它們不容許香港作出的新嘗試失敗，使政府官員不敢放膽做。香港整個政府須先就香港社會未來發展的角色達成共識，根據同一個發展方向和目標，在各個領域作出配合。香港不能單靠市場力量來調節經濟社會發展，市場力量曾淘汰很多城市，所以政府適當的參與和提出發展方向是必要的。

有受訪者認為，港深之間的體制和其他差異不是最重要的，只要港深之間

有互信和互相尊重，兩城還是可以在差異中有合作機會的。最重要是得到中央的支持。

#### 3.1.4 合作模式

大部份受訪者傾向經濟融合，也可以在一些互利的領域合作（例如醫療和教育），但是，政府和體制差異必須保持。也有少數受訪者提出不必由兩地政府強行把兩城融合，讓它自然發生。

如果把“港深都會”假設為“同城化”的意思。受訪者認為把香港和深圳融合為一個城市是沒有可能的，政治上和行政上不可行，因為在「一國兩制」下，港深不能真正的融合。即使 2047 年以後，就算沒有「一國兩制」的問題，香港也不能接受內地城市的行政管治方式。深圳希望可以成為一個直轄市，只是得不到中央的允許，所以深圳不會願意與香港融合，如深圳能成為省級市（現在是半省級），即與香港是同地位，它就會與香港競爭，不會與香港合作。世界上有很多兩個鄰近城市的例子，有的是同屬一個國家，有的是屬不同國家，但是沒有一個例子可以與港深直接比較。有例子顯示，即使兩個城市同屬一個國家，因為歷史與文化背景不同都很難融合。例如 Ottawa 和 Hull，同是加拿大的城市，只是一河之隔，但是也不敢談“同城化”，因為大家的管理和歷史文化不同。它們各自規劃，兩城都不願意放棄本身的自由度和傳統。就像現在的香港和深圳。港深現在只可以尋求要素進一步流動暢通，研究如何把現時要素流動性做得更好，很難達到、也不需要追求“同城化”。

有受訪者提出，如要加快要素流動，就需要跨政府合作，港深之間可以成立跨城的大都會政府（Metropolitan Government）。參照外國的例子，大都會政府內有地方政府，地方政府擁有投票權和財政獨立。好像香港和深圳一樣，大都會政府下仍是兩個獨立運作、有各自政府的個體。但是在於一些領域，例如運輸交通和垃圾處理，它們就需要成立大都會政府部門，例如大都會政府運輸署。如果真的要加深兩地合作，就必須要成立聯合辦公室（Inter-governmental Department），現時港深政府沒有常設機構而只是間中討論關注的事項，屬較低層次的兩地合作。香港和深圳成立聯合辦公室，兩地政府人員共同工作，可以一同規劃和決策。但是要在「一國兩制」下設立聯合辦公室有困難。

有受訪者從城市發展的角度看，香港吞併深圳是一件好事，因為香港可以多很多土地發展。但是，香港必須要提前做好心理準備，“同城化”後深圳的社會問題會變成香港的問題，例如香港需要承擔多 1.5 倍人口的社會福利需求。香港是否有條件？長遠來說對香港是否有利？以東德和西德合併為例，兩地

的經濟被拖低，需要很長時間才能恢復。此外，由於深圳人口比香港多，如果香港與深圳同城化，香港會被深圳淡化香港獨有的歷史、文化、傳統、法治和各樣制度。

### 3.1.5 港深優勢

有受訪者引用不同國家和機構所發表的競爭力報告，指出香港的競爭力仍然很強。香港的優勢比深圳強。在 2007 年公佈的中國城市競爭力排名中，香港的得分比深圳高很多。在 5 個其他國際的城市競爭力研究調查中，各調查的方式不同，但香港的評分仍然保持在前頭位置，證明香港的實力仍然很強。在一個日本機構所做的競爭力潛力研究中，香港在 2005 和 2006 年都是排在第一位，日本看好香港的前途。

但是有很多受訪者擔心香港已錯失了很多機會，競爭力正在下降，香港社會經濟停滯不前，但內地城市正急起直追。香港的優勢，難保深圳將來沒有，最後香港可能會被邊緣化。

有受訪者認為重點不是要討論雙方的優勢是什麼（見表一），而是在多大程度上可以把兩地的優勢通過“都會”的概念帶出來。

表一 港深優勢

香港優勢	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 地理位置優良</li><li>■ 良好的法律制度</li><li>■ 自由貿易</li><li>■ 簡單低稅制</li><li>■ 國際金融中心</li><li>■ 融資渠道多，較內地方便</li><li>■ 敏銳的市場觸覺</li><li>■ 良好的對外資訊網絡</li><li>■ 有成熟且廣泛的國際行銷網絡</li><li>■ 能把成果商品化</li><li>■ 重視知識產權</li><li>■ 高效的公務員團隊</li><li>■ 國際著名的高等學府</li><li>■ 完善的公共支援設施</li><li>■ 先進的醫療服務</li></ul>
------	--

	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 優質的基建</li></ul>
深圳優勢	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 生產成本較低</li><li>■ 具競爭力的貨櫃港口</li><li>■ 深圳政府投入很多資源發展科技研發</li><li>■ 向高增值產業發展</li><li>■ 高科技人才匯聚</li></ul>

### 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

大部份受訪者認為“1+8”未見到成效（也有的受訪者不知道香港與深圳曾簽訂這個合作協議）。“1+8”簽訂後，對港深合作影響不大，因為港深並沒有常設會議機制。“1+8”只是一個框架協訂，雙方政府簽訂了也不一定要跟著做，只有當雙方同意具體落實合作時，才跟著協訂的框架來做。

政府官員較為清楚“1+8”的進度，他們表示有部份協議已經上了軌道，有部份卻仍然要加把勁去落實。其中，發展科技是香港及深圳的趨勢，而且在「十一五」規劃中，亦表示出科技和創新是現時最主要的發展方向。雙方在食物安全工作方面，已透過“1+8”加強了政策和恆常工作層面的聯絡和溝通。

## 3.2 專題項目

### 3.2.1 人流

從香港往北走，多是高質人才；從深圳南下的移民大多不是高水平人才。但在深圳內，有許多來自全國而是香港需要的技術人才，香港有的是專業管理及有國際經驗的人才。

香港與內地的專業資格互認進行得不錯。可惜，雖然有 CEPA 的幫助，專業人士在內地開設公司還有許多掣肘，影響了北上的人流。

港深過境的安排愈方便，兩地的社會關係就愈密切。現在有很多香港人的內地妻子居於深圳，也有港人在深圳居住或工作，港深的家庭實際上是“同城化”了。大部份受訪者都希望可以簡化過境程序，加快人流的流動，過境的科技應用和設施都有改善的空間。

香港人到內地很容易，但相反內地人要到香港卻較難，雖然“自由行”的實施已方便了內地人到香港。如要來香港就業，內地人可以透過不同的計劃申請，「輸入內地人才計劃」容許香港僱主在外地輸入人才，但僱主需證明他們在香港未能找到合適的人才。在 2006 年共有 14,000 人用專才計劃成功申請來港，58%屬學術研究和教育，平均薪金是 15,000 元。在香港就讀大學的內地畢業生也可以來港工作，2003 年起共有 960 人通過這個機制到香港就業。「優秀人才入境計劃」方面，所輸入人才的對象要求更高，以高技術或高成就人才為主，包括運動員、音樂人才等。但入境的管制則較為寬鬆，透過優秀人才入境的人士可以先到香港才找僱主。內地普通工人到香港找工作是很困難的。現時香港有 1,100 “補充勞工”從內地聘請到香港的豬場和老人院工作。這都由於勞動市場和工人之間的錯配，有工作但找不到人，所以香港需要輸入補充勞力，但人數很少，社會並沒有反對聲音。

根據《基本法》22 條，內地人士來港必須得到內地政府的批准，以控制來港人數。所以透過以上計劃來港的人士，香港入境處會發出進入許可文件，該些人士手持該進入許可文件向內地有關部門申請雙程證及相關的赴港簽注。香港入境處是被勞工團體監察著的，故此有關措施是不能影響香港居民的就業機會，香港入境處亦一視同仁，不論申請者是否深圳居民都必須經過相同的程序。

有受訪者指出放寬深圳居民來香港背後的含義是需要注意的，例如他們能否使用香港的醫療福利，內地孕婦來港產子已引出社會有很大回響。如果香港和深圳的居民能自由來往兩地，珠三角的居民便會千方百計要取得深圳戶口，藉此可自由來往港深，這個人口壓力將會是來自數千萬人。這個影響將會產生很多問題，而且難以管理。所以讓深圳居民免簽證入境，需要審慎和分階段推行。也有受訪者建議採用落地簽證來促進兩地人流和經

貿關係，他更提議以深圳常住人口和有企業證明的人士為試點。

### 3.2.2 貨流

在貨物方面，海關在 3 年前設立了紙本的“陸路統一貨運倉單”，令貨櫃司機一次填寫六份報貨單，給港深兩地各一份，這樣可以節省時間，亦可體現更緊密的合作。現在甚至可以把報關電子化，讓手續更簡便。

雖然港深關稅制度不同，但 CEPA 下香港生產的貨品進入內地享有零關稅，已經把一部份問題解決。但港深兩地的基礎建制不同，兩地海關對通關的態度和處理辦法也不同，例如香港規定的違禁品種類很少，但深圳則很多，就連手錶也因應不同的牌子抽不同的稅；又例如通過皇崗的車輛，香港只抽查其中的千分之一，但深圳則抽查百分之三到十五。

有受訪者建議港深兩地的海關人員同時在同一地方抽查，則可加快車輛過關的速度。制度是通關效率的一個關鍵，美國與加拿大之間的通關很快捷和暢順，因為它們的制度相近；但美國與墨西哥之間的通關則查得很緊，因為兩地的制度很不同，不易妥協。所以港深兩地的通關很受兩地的制度影響，但絕對有改善的空間。

過境必須要依靠高科技和數碼化，有受訪者建議可採用 X - 光和激光加快檢查速度，解決過境時間長的問題，例如對貨物有任何懷疑才安排到其他地方作進一步檢查；也可以把貨車依據貨物分流，現有的技術完全可以做到。而且可以把所有單據和資料數碼化，港深兩地的海關可以經資料庫查核資料與運載的貨物是否相同。現在的通關問題只是技術上的問題，只要應用高科技便可以解決。即使是沃爾瑪在內地也應用全世界最先進的物流科技來賣平宜的貨品，香港是發達社會但應用的科技比內地還要低。

有受訪者提到，香港處理邊界問題時，我們認為政治上要緊，在處理經濟時，我們要鬆。

### 3.2.3 邊境開發與合作

禁區是一個過時的概念，它的出現是為了防止偷渡，現在偷渡的人數已減少了很多，所以香港政府便計劃開放禁區。受訪者都認為開發邊境地區是不能操之過急。在港深的邊界，深圳那邊是完全城市化，但香港這一方沒有任何發展。禁區封閉了 50 年，沒有受到任何污染，環境很美，所以禁區規劃要小心處理。如果用一個整體的角度來看，這個後花園可以是香港和深圳共享的後花園。如果沒有基建和進出的道路，這塊地多出來也沒有用。從另一角度看，香港不夠土地設置厭惡性設施，例如靈灰龕，市區沒有地可以興建，

現在又不能開山填海。禁區可能是一個可選擇的區域。雖然香港的人口增長緩慢，但香港仍然要為將來的人口而規劃。

智經研究中心發表的「國家十一·五規劃下香港面對的挑戰和機遇」，曾研究把深圳一線推到目前的二線位置，深圳的發展空間便會大很多，深圳的地位將會升價十倍。但因為深圳開放了二線已經湧入了很多人，為深圳帶來很多問題。把一線推到目前二線的做法會帶給香港很多問題，並不可行。現時邊境在實際上、心理上、規劃上、管理上和政治上的作用仍然很大，模糊或淡化邊境的作用會對香港不利，況且不能因要合作而犧牲自決、自主權和獨立。

#### 3.2.4 河套區開發

受訪者對河套區開發的意見分歧，但他們都贊成應先解決該區的環境問題才考慮它的土地用途。

受訪者提出了不同的方案。由於河套區的土地擁有權屬於深圳<sup>3</sup>，但由香港管理，港深可以藉著這個特殊的情況，把該區的發展作為港深合作的試點。香港可以把河套區設立為半禁區，深圳和香港居民在河套區內沒有就業限制，深圳的居民可以不用簽證自由到河套區，但如果他們要到香港河套區以外的地方，就需要申請簽證。有受訪者提出河套區可以成為香港的次商貿中心區（Sub-CBD），得到香港法律的保障，為深圳提供商業服務，也可以幫助香港北區增加就業機會。也有受訪者提議設立大學城或培訓中心，讓香港教育機構為內地提供培訓，這正正是深圳所缺乏的。其他用途也可以放在河套區，但用途應以高增值為首要。

由於香港沒有足夠經規劃發展的物流後勤基地，導致新界出現非法物流後勤地。所以有受訪者提議在河套區設立物流後勤基地。但收取費用一定要低，以吸引貨櫃車使用。

但是，有受訪者認為發展河套區成本高，羅湖和文錦渡有土地更適合發展，兩處口岸是全世界人流量最大的地區，可以成為大商貿區，甚至成為深圳企業總部的地區，企業不用再到中環找服務。而且開放禁區後，河套區的重要性減低了，而且它遠離香港市區，到河套區與到深圳的路程差不多，分別不大。以往提及把河套區發展為工業園和會展中心也不可取，香港政府曾推出的“一拖三”建議，反應並不熱烈。香港仍有很多空置的工廠單位，反映香港不缺乏工廠空間。由於 CEPA，廠商在香港任何一個地方生產也可以享有零關稅，所以河套區在普通工業的角色已變得不太重要。另外，會議展覽中

<sup>3</sup> 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。



心和機場的展覽館也正在擴建，如果在河套區建展覽中心需要考慮有關的配套設施。

在開發的時候，受訪者認為深圳應交出一部份土地作基礎設施用途和把一部份業權賣給香港，香港和深圳同時可以得益。雖然開發河套區不一定會為雙方帶來經濟上的得益，但是河套區開發可以作為港深全面融合前的一個試驗。

### 3.2.5 高科技產業合作

即使從事科技的受訪者對香港的科技發展也有分歧的意見。有受訪者認為香港具有良好的條件發展高科技產業。香港有 8 所大學，有世界一流的人才，香港人有創意，這些都是深圳現時所欠缺的。但是這些優勢不會永恆，深圳正積極招攬人才和企業到深圳發展高科技，內地政府可以說是用錢買科技，用不同的優惠政策吸引高新科技產業。香港的大學只希望研究應用科技但不願發明，它們不像外國大學一樣，替私人機構做研發來籌募經費。

雖然企業在創新科技發展的角色比政府重要，但不代表不需要政府的支持。受訪者批評香港政府對工業的注重不足，沒有工業政策，以使香港在科技發展沒有一個明確方向，香港不能單靠金融業來養活所有香港人，每年有 6,000 個大學畢業的科技人員，由於沒有足夠工作，大部份已轉到其他行業。內地補貼企業，但香港政府沒有提供任何優惠，而且資助是以項目為基礎，不能帶來持續的科技發展，也不能帶到內地，企業根本用不著這些資助。

香港政府在回歸初期曾鼓勵高科技發展，但遇到了基本障礙。推行高新科技產業必須要有全方位的政策配合，清晰的產業政策，政策要作某程度的傾斜，但是政府堅決不干預市場，兩者自相矛盾。以某外國半導體晶片生產廠為例，它最後放棄香港而選擇在上海設廠就是因為政府不能夠給它稅務優惠。東亞所有國家/地區的工業發展模式很一致，有全面的工業政策和政府主導和支持，只是香港不一樣。

香港若要建立自己的強項，可以集中在研發方面，香港有技術基礎，例如化驗和醫藥，醫療是香港的其中一個出路，吸引外來的旅客到香港進行檢查。

如果香港要進一步發展高科技，與深圳合作是必然的。香港具有良好的國際網絡和知識產權保障，深圳匯聚了來自全國的科技人才，企業自然地合作，香港總部、深圳設廠。但是具體的深港科技合作並不清晰，有受訪者體會到深圳並不是真正想與香港合作，而香港也不應只與深圳合作，其他內地城市會以為香港只與深圳合作，而拒絕與香港合作。如果要加快兩地

的科技合作必先要從政府和商業兩個層面來看。香港企業一定會與它們認為能夠形成互補互利的深圳企業合作。雙方體制能否容許專業人士流向和知識產權的保障，這些是政府層面的具體問題。

有受訪者因政府宣傳不足而深感可惜，他們希望能夠見到實際的合作事項，很多時只講但沒有實際行動。而且這不單要業界參與，更需要把構思提升到政府層次，例如香港政府未來對科技發展有何協助、香港期望深圳那方面的支援。這個構思的障礙是雙方已經有既定的香港和深圳分工的心態，即是香港負責營銷，深圳負責產品開發和生產。

香港有良好的知識產權保障，在某方面（例如涉及商業秘密）還可以留著公司在香港。內地並不是沒有知識產權法，只是內地相關部門是否重視和執法是否嚴謹的問題。有受訪者提醒，知識產權只是一個賣點，知識產權對香港經濟正面的影響不大。香港能夠做好知識產權保障，它會成為香港的獨特之處，香港比內地城市高級，但這只是一個品牌，到最後的商業決定不一定會取決於品牌。企業不會因為知識產權而把公司留在香港，留在香港也不代表它們不會到內地投資，知識產權不能改變企業的商業決定和方向，因為這都是依著市場力量。

香港不要相信有了知識產權就可以吸引投資，市場始終在內地，無論外資對內地營商環境有多少不滿，即使 Microsoft、HP、Intel 的軟件開發部也安置在上海和北京，因為香港未能提供一個整體的環境給這些企業，又不能提供足夠的工程師和電腦軟件科學家。而且，產品開發和設計並不是香港企業主要的收入來源（約佔 30%）。香港企業主要以建立品牌和銷售網絡為收入來源（約佔 70%），而知識產權和生產成本佔售價的比例很低，在有名品牌的生產成本中更低。重要的是如何把知識產權商品化，美國的產品是成功的例子。中國有很多獨特的東西，有很多知識產權可以商品化，提升價值，建立品牌。知識產權是一個很好的切入點，突出雙方的優勢。

### 3.2.6 陸路交通運輸設施

香港的基建發展是滯後的，為了面對全球性的競爭，香港政府需要改變故有的策略，在需求出現時才提供服務。香港需要有前瞻性的規劃，在需求出現時已能即時提供服務。

受訪者都贊成香港和深圳的跨境基礎設施規劃需要緊密的合作。現時兩地只會在一些已成形的項目上合作，有受訪者希望兩地相關的政府部門能在項目未成形前已開始共同研究。而且也有受訪者提議設立常設辦公室，雙方各派代表在辦公室工作，共同規劃和研究跨境項目，跨境基礎設施便是其中之一。

另外，香港和深圳應思考如何接駁兩地的運輸系統。將會於年中開通的落馬洲支線口岸是好例子，香港的九廣東鐵一列火車有 12 卡，連接九鐵的福田火車一列只有 6 卡，若香港的火車載滿了 12 卡的乘客，福田的火車站定必疏導不了所有乘客，需要依靠其他交通工具配合。此外，有受訪者提出興建鐵路把香港和深圳機場連接以加強兩地空運的分工，攜手提升兩地機場的競爭力。而且，在港珠澳大橋興建後，這條鐵路的連接將可填補珠三角運輸網的缺口，延伸香港的貨源腹地至中國的西南面。

在過境檢查方面，現在即使乘坐火車也需要下車過關，直通車雖不用下車，但需要增加它的班次。如何減少檢查的次數，例如上海坐直通車到香港需要上海和香港接受檢查，受訪者提議，可以考慮在車上檢查（好像以往歐洲），現在的科技（可攜帶的電腦和遠程通訊設備）足以支援，這可以節省時間，建立隨旅客的檢查體系。

受訪者大都贊成爲區域快線設立專軌。這條專軌其重要性非只連接香港和廣州，而是可以駁上全國的鐵路網。若不興建，香港可能會被邊緣化。而不興建的原因是香港在西九龍沒有地方可建車站，若西九龍文化藝術區建不成，則希望有地可建車站。有受訪者擔心，區域快線在深圳福田設站，會對香港不利，因爲香港和福田站距離短，車速會被減慢，使區域快線較東鐵快的優勢消失，即使興建了作用也不大。

由於香港要進入內地必須要經過深圳，香港處於被動位置，香港本可以爭取從香港直接通往全中國，成爲中國南方的交通樞紐。但是，若然在深圳加開福田站，香港只能成爲區域快線的支線，不能成爲大的轉運站，這是很遺憾的。有受訪者擔心，香港的跨境陸路交通都需要經深圳，香港往往處於被動狀態，受著深圳控制香港從陸路到內地的人流和物流，所以需要興建港珠澳大橋發展珠三角西面的連接系統。

在鐵路貨運方面，受訪者同意可以擴大香港的腹地，從廣東省以外吸納貨源（詳細討論參見 3.2.10 港口競爭）。

受訪者認爲，除了硬件以外，兩地也需要在交通管理措施上合作，雙方的交通措施會互相影響，例如深圳實施電子道路收費會影響車輛從那一個口岸過境到香港，因而改變交通流量的分佈。

現時香港仍擔心開放內地車輛自由到香港，香港的道路網會無法負擔。有受訪者提議可以在好像倫敦限制外來車輛到倫敦市內，在邊境設立“泊車轉乘”（Park and Ride）設施。也有受訪者提出，開放兩市的小汽車自由進出，香港和深圳的駕駛執照互通；以過境車票代替汽車行車證。香港到內地的車票價格會較深圳車到香港的低，因爲深圳的牌照費用比香港的低很多。因爲這個因素，香港小汽車出境的數目定必較入境的多，准許深圳車

輛到香港對香港交通的影響不會太大。此外，可以提倡汽車旅遊，例如從香港駕車旅遊直到西藏。內地可以根據香港汽車在各省份的使用率分配車票的收益，廣東省將會獲得最大部份的收益。這個提議對港深都有利。因此，有受訪者關心香港是否要改為左軚行車和車在道路上靠右行駛。

### 3.2.7 口岸

現時港深共有四個陸路口岸，分別是羅湖、落馬洲、文錦渡和沙頭角，而深港西部通道將於今年年中通車，深港有關政府部門也正研究蓮塘口岸的可行性。各口岸均扮演不同的分流角色，而深圳的交通運輸規劃的策略，希望車流可以「東進東出、西進西出」，減少過境車輛進入深圳市中心，避免加重深圳交通擠塞的壓力。

爲了加快過境效率，過境必須應用高科技，香港目前使用的科技水平太低。其實只用手指模已經可以過關，不一定要用身份證，只需把手指模的資料輸入電腦便可以。這需要香港和內地的資料庫相通和過境的電腦設施要容量大和相通，但是香港的電腦設施落後。若過境時間縮短了，減低了社會成本，長遠來說，研究過境系統的投資是可以收回的。如果系統成功的話，更可以出口到其他國家，成爲香港的產業（其實汽車軟件也可以），推動產業更新。

兩地不斷改善過境的設施，希望使過境更有效率，深港雙方增設了自助通關系統（e-道）、開設新過境口岸（深港西部通道及落馬洲支線）、擴建了羅湖口岸的出入境大堂、於羅湖口岸的行人天橋加裝空調，並簡化了中國內地來港人士的入境程序。深圳方面，也擴建了皇崗的出入境大堂，令出入境人士更舒適，並且增加了人流量。但雙方在港深口岸基建規劃方面溝通不足，例如皇崗口岸擴建後，容量由 5 萬人次升至 25 萬人次，但是香港方面的設施並沒有相同的容量。

現時擁有兩地車牌的汽車數量不多，羅湖也只可以坐火車過境，沒有其他交通工具可選擇。受訪者認爲應增加其他交通工具到羅湖，不一定坐火車。在兩地關口合適的地方提供巴士接駁服務。有多位受訪者提出要在口岸提供泊車轉乘設施（Park and Ride）或下車點（drop off point）。

### 3.2.8 “一地兩檢”

受訪者對在口岸能否實行“一地兩檢”有不同的意見。有受訪者認爲“一地兩檢”能加快通關時間，有利兩地的人流和物流。但也有受訪者擔心“一地兩檢”的好處不多，而在法制上和操作上會遇到困難。口岸是由中央政

府管理，不是深圳政府可以自行決定的。

2006年10月，人大批准了授權香港特別行政區於深港西部通道以“一地兩檢”作為通關模式，執行香港檢查。這是一個衝破心理關口的成果，因為深圳政府懷疑為何在深圳地域中，把一大片土地給予香港，並以香港法律來進行過境程序。也有人問：可否將安排調轉？若用這樣的安排，有人估計議案是很難得到香港立法會的通過。因此，人大的決定是一個國家立法機關在“一地兩檢”原則下所作的決定，“一地兩檢”是邊境管制新模式，亦是日後深港合作的邊境管制之一個範例和模式基礎。

當中，廣東省政府一直大力的支持深港西部通道的規劃和興建，而中央政府擔當了一個指導和積極推動的角色。否則，“一地兩檢”是沒有可能出現的，因為法律上是說不過的，因為要在深圳的領土上使用香港的法律。故此，只有人大准許下，“一地兩檢”才能得以通過。實際上，“一地兩檢”的出入境流程與現時落馬洲口岸相似，只不過在“一地兩檢”下，在一個全屬於一個城市的領土內有兩城的關員執行不同的法律來處理過境手續。不論是旅客或車輛，運作和流程都沒有多大分別，只是“一地”現全屬於深圳的領土，香港出入境的土地範圍是向深圳租借的，但落馬洲現時香港出入境的範圍是屬於香港的領土。

有受訪者認為港深實行“一地兩檢”在法律上並沒有問題，只是實際操作會出現很多協調的困難，例如兩地海關和入境處的人手比例需要一比一。

“一地兩檢”對使用者來說只是心理上方便些，但欠缺了兩點之間的緩衝區，容易做成擠湧。此外，也會產生很多其他問題，例如現時位於蛇口的聯檢大樓內香港部份的電訊網絡覆蓋屬香港或是內地電訊公司？地理上是屬內地，香港堅持香港海關和入境區需要香港的電訊網絡覆蓋，但受到深圳公司反對。

另外，有受訪者質疑為何出入境也要檢查。例如法國和瑞士是兩個國家，但是它們可以實行“檢入不檢出”，香港與內地同屬一個國家，但人和貨物就需要檢查兩次。實行“檢入不檢出”可以節省一半成本，更有效率。現在的智能身份證為何不可以把持證人兩地的資料同時記錄，在過境檢查的時候，兩地出入境部門也會同時知道此人有關出入境的資料，例如其中一個城市不許進境或出境。好像倫敦和紐約這兩個大都會一樣，市民住在市區外，每天乘車到市區上班，或者他們在倫敦找不到工作，可以到附近的城市找工作，人口流動量可以大很多。例如一個香港人可以住在常平，每天到香港上班，這可協助他尋求到更佳的生活環境。如在有效範圍以內，能簡化過關程序後縮短來往兩地所需的時間是一件好事。但當然必先解決個人私隱的問題。

有受訪者提議研究在機場和火車總站實施“一地兩檢”的可行性，讓香港

的火車和飛機航班可以直達內地任何一個城市，旅客在香港辦理香港出境和內地入境的手續，到目的地後不需要再檢查，從內地城市來港時也不需要該地辦離境手續。香港的機場和火車便可以與廣州和深圳有同等優勢，不需要好像現在只可以到設有邊防的內地城市。但首先要解決法律上的操作問題，例如香港與內地要簽署安排協議，被禁止離境的內地居民到達香港但在進入香港境前被驅逐回內地，香港無權干涉。但這不適用於擁有香港居留權的人士，因為香港的法例保障他們不能被遞解出境。其實，這個問題在深港西部通道也會發生。香港海關需要研究，把問題解決。此外，如要發展珠三角直升機服務，就必須要在香港實施“一地兩檢”。

### 3.2.9 24 小時通關

有關增加 24 小時通關的口岸，大部份受訪者都認為沒有這個需要。政府需要考慮需求和社會成本，而且火車需要在晚上進行維修，故現在在羅湖實行 24 小時通關並不可行。24 小時通關只是心理效應，實際作用不大，在深夜使用關口的人數並不多，落馬洲口岸已能應付需求。貨流對 24 小時通關更無需要，因為碼頭和工廠在晚上已關門，貨車來到香港也不能交收貨物。現時貨車是因為交通擠塞才不能趕及收關時間，所以應該解決交通擠塞問題而不是增加 24 小時通關。有受訪者提議，貨車司機可利用科技，在離開廠房時通知關口，預算在什麼時候可到達關口。但這個安排需定期作檢討。

### 3.2.10 港口競爭

深圳港口的貨運量不斷上升，估計很快會超越香港的葵涌港，兩港正在競爭。但有受訪者認為葵涌港中一個主要經營者與鹽田港貨櫃碼頭的經營者同屬一間公司，它們之間的競爭屬經營者自己業務的分配。鹽田港到美國的船期較多，香港則到歐洲的船期較多，所以有很多貨物仍然要經香港運到世界各地。香港港口的吞吐量每年上升，只是比重和增長率下降。即使香港貨運輸給鹽田港也是很自然的事，因為不是所有貨物都是 time sensitive product、貨源在內地和使用鹽田碼頭的費用比香港低。但香港港口較可信賴和有效率，處理 time sensitive product 有優勢。香港也沒有必要永遠要爭第一，也沒有條件處理更多的貨物。

長遠來看，受訪者對香港港口的競爭力大都表示沒有信心。如果是 20 年前可能會比較容易談合作。現在深圳的鹽田港，再加上未來的蛇口和南沙港，會直接引發與香港激烈的競爭。內地各省市政府都是各自看自己的利益，自行建設基建，欠缺宏觀的看法和有協調的整體規劃，造成惡性競爭和浪費資源，它們應視國家為一個整體。在短時間內，利益爭奪是零和遊戲，惡性競爭是不會令社會利益有所增加。費用高是香港港口的致命傷，而且

深圳的港口設施已追到香港，香港不能被動地等待別人協調港口的分工，應積極在費用、效率和土地供應方面下功夫。港深碼頭合作的空間是把貨物分類，訂明那些貨物歸香港碼頭，那些歸深圳，這樣就算有角力，也仍然較可行，也可避免浪費資源。物流仍然是香港的支柱工業，香港不要容易放棄，只要政府和商界繼續經營，仍然可以養活很多人。香港要研究能否向配送（distribution）和增值服務發展。香港葵涌貨櫃碼頭可考慮成立配送中心，為美國和歐洲城市提供配送服務、進行包裝等。把貨物 mix and pack，船運和空運也可以。最重要是做好增值服務。同時，受訪者認為香港既然已經回歸，中央政府不可能看著香港沒落，而且香港亦是少有的深水港，這是其它地方沒有的天然資源。

對應否興建鐵路接駁貨櫃碼頭，受訪者有不同意見。有受訪者認為如果香港要擴大腹地，吸納更多貨源，用鐵路把貨物運到香港碼頭較用貨櫃車更有效率。但也有受訪者較為審慎，建議要視乎內地對鐵路貨運的需求。香港暫時看不到有這個需要，現時貨物從生產地運到貨櫃碼頭主要是以貨櫃車運送，因為貨櫃車較鐵路有彈性。在國家「十一五」規劃中，提出要以鐵路為貨運的骨幹。現在廣東省正在建客運專線，實行客貨分家。屆時以鐵路運貨的能力將會提升，內地以鐵路運貨的情況是否會大量上升和香港是否需要把鐵路伸延到香港的貨櫃碼頭就需要與內地的鐵路部門商討。但是，內地的鐵路由國家鐵路部負責，它們與深圳市政府的想法又不一定一致，香港往往感到左右為難。

香港貨櫃碼頭另一個很重要的功能是增強香港的科技管理手段研發基地的角色。因為香港的貨櫃碼頭經營者在內地投資，利用香港的人才和管理知識，令葵涌的貨櫃碼頭成為全世界最有效率的碼頭。無論在岸吊的速度到碼頭後勤的用地量，香港都可算是全世界做得最好的。香港請很多人才做好系統方面的工作，再把有關的人才和系統送到其它碼頭，輸出香港的智慧（talent）。

國家「十一五」規劃中訂明香港要發展成為國際航運中心，但香港葵涌港只是貨櫃港（port），而不是航運中心（maritime centre）。倫敦才是航運中心，航運中心是作船泊買賣、租賃、登記、保險、融資等，它們的工作是在書桌上並不是在岸邊，工作人員的收入比香港的貨車司機高 10 倍。香港的貨櫃港已失去了競爭優勢。所以，香港要產業提升，爬上來成為航運中心，利用香港有金融、保險業等優勢。政府一定要有政策支持也要出手推動，例如開設相關的法律課程和派人到倫敦公司學習。

### 3.2.11 空港合作

香港機場國際網絡好，但是內地航班不能與內地的樞紐機場相比。因為香港

很早已開始發展國際網絡，內地需要時間發展。香港的航線只可以到機場設有邊防的內地城市，限制了香港到內地航運的覆蓋面積。內地人在內地城市之間可以自由流動，加上他們生活水平上升，所以內地的航空市場發展快速。內地機場之間的內地航班沒有限制，但香港由於「一國兩制」所限，內地航機到香港算作國際航班、內地人到香港需要申請，阻礙兩地人流的自由流動，減低流動率和流動量。如果香港限制內地人到香港，香港永遠不能發展到內地三大樞紐機場的規模。深圳 99%的航班是國內網絡，每年載客量增長 200 - 300 萬人，市場增長很快。

港深機場合作已作多年的討論，曾經有一段時間香港機場建議入股深圳機場，但到最後也不成功。香港內地航班不足，深圳又與廣州機場存在競爭。廣州的國際航班增長較強，國內航班也很強，深圳處於弱勢，而一直的港深經濟融合令香港和深圳機場更容易合作。香港的國際網絡會繼續強大。如果港深機場合作，把大家的國際和內地的航空交通連起來，可作為合作基礎。但港深必需要解決轉機場的障礙，如何令轉機場的手續和過程是快捷、輕鬆和便宜是要解決的大題目，解決了這些障礙大家優勢才能互補。從客觀形勢看，港深的機場需要分工。如果分工出於人為就不容易做到，應該是利用航空的競爭力來體現分工，當中競爭是無可避免的。

連接港深兩個機場的軌道交通可以為香港機場起很大作用，它不單可以在 20 分鐘以內連接香港和深圳機場，也可以連接鄰近城市的鐵路。現在，貨物可以通過海運從珠三角運到香港機場轉運到其他地方。客運也可以，乘客從深圳蛇口辦理登機和出境手續後，直接坐船到香港機場的轉機部（transit），不需要辦理任何香港的出入境手續就可以登機飛到目的地，程序簡單，又不需要收取香港離境稅。此外，香港機場設有過境巴士站，乘客可以在香港機場坐過境巴士到內地城市。

受訪者表示，曾有人提出國內航空公司經香港再飛其他地方，稱為延遠權，而第五航權是國與國的協定。香港回歸前，港英政府要保護香港航空公司的利益，所以堅決不容許，即使後來政府批准了，但只容許很少航班，不形成規模。回歸後情況有所改善但程度很小。內地的航空公司仍然有興趣，從作為一個樞紐機場的角度看，多些航線經香港機場到任何地方並不是壞事，香港航班增加了，它們所提供的服務並不一定是香港的航空公司願意提供的。香港政府需要考慮對香港的影響。

在上文 3.2.8 段“一地兩檢”已有提及在香港機場實行“一地兩檢”，以增加香港內地航線的覆蓋率。

有受訪者提議考慮加入香港與鄰近地區的直升機服務，滿足大機構的需求。但是，這會牽涉到有關城市/地區的口岸安排，空域問題和內地軍方的憂慮。



### 3.2.12 金融合作

最大的困難是人民幣在資本帳不是自由兌換。

能否加強香港與深圳資金的流動視乎人民幣的可兌換性。人民幣在管制下，資金自由流動必定受到限制。中央政府推出 QDII (Qualified Domestic Institutional Investor /合資格境內機構投資者) 和 QFII (Qualified Foreign Institutional Investor /合格的境外機構投資者) 後，在一定範圍內逐步開放內地的金融，應該有多些空間容許資金自由流動。

中央政府不會對地區有特殊金融政策，因此深圳需要跟隨全國金融政策。全國的金融政策將會愈來愈開放，受訪者預計深圳很難會得到中央在金融方面的優惠政策。試驗性質的政策可以先在深圳實行。現在，大部份港資銀行的內地分行都設在深圳。

如果深圳與香港的資金可自由流動，深圳與內地其他城市的資金流就要被封閉，這樣對香港沒有好處。香港能否借深圳打通資金流動，始終要看中央對外匯管制的放鬆程度。

內地人到外國投資，沒有渠道得到外國貨幣，只能透過 QDII 投資。中央政府逐步開放海外投資，為進一步開放人民幣打好基礎，所以推出 QDII，它是透過一些合資格境內機構集合資金一起到香港和海外投資。而第一階段是較為謹慎，條例規定 QDII 不能投資香港股市，只能投資一些定息產品，因為回報低，沒有人願意購買。中央在 2007 年 5 月 14 日放寬了 QDII 可以投資香港股市，增加了 QDII 的吸引力。

從長遠合作的角度看金融的問題，香港必須與深圳結合，經濟金融中心地位才能穩固。香港希望成為國際金融中心，也希望成為國家的金融中心。現在主要的競爭對手是上海。如果把上海和深圳的股市加在一起，它們的市場價值 (market value) 已超過了香港。如果把深圳和香港的股市加在一起，則是不現實的，因為兩地差別很大。深圳與上海雖然也有差別，但性質卻接近。所以深圳的金融也面臨很多問題，例如：它的定位是怎樣？它與上海的關係怎樣？它與香港的關係又怎樣？

關於具體港深金融合作方面，受訪者認為，從人民幣到支票的清算還有很大的發展空間，但需要基建作配合，更需要政策和需求的配合。合併港深兩個證交所不一定沒有可能，但會是一個很長的過程，不可能一步到位。現在至少有三個問題必須要研究：一、兩地的意願；二、牽涉到的法律問題；三、誰擁有這個合併後的證交所。目前的做法可先設立一個招出和招入的平台，兩地嘗試合作。例如早前中國人壽股突然在香港停牌，轉而到上海上市，反映香港與內地需要進一步的合作。

“城下錢莊”是因為人民幣不可以自由兌換而形成的，受訪者並沒有有關數據。“城下錢莊”是非常活躍的，處理人民幣的量比香港的銀行處理的還要大。根據中國第一季的外貿數據，中國的外匯盈餘是 700 多億美元，相信銀行是處理不了的，估計有一部份的資金是透過“地下錢莊”流入內地。

因為香港是全國第一的資金來源地，佔全國外資投入的 30 - 40%，佔廣東省的 60 - 70%，所以香港為“地下錢莊”提供了不少發展空間。有兩個原因使人們選擇“地下錢莊”。第一、“地下錢莊”沒有兌換人民幣的金額限制，而且很有效率，一小時便可以把港幣兌換成人民幣由香港存到客戶在內地的戶口，相反方向的滙款也是一樣。若然經香港的銀行，每人每天只限兌換八萬元人民幣，而且要兩天才能把錢存到內地戶口。第二、這些“地下錢莊”都得到顧客的信賴。“地下錢莊”的發展初期規模很小，由於顧客對它們的需求巨大，所以才發展到現在那麼大規模。要解決“地下錢莊”的問題就需要開放人民幣，這是一個整體性的考慮。

### 3.2.13 信息流動

受訪者一般認為香港的信息很自由，很多資料可以在網上找到，內地要得到香港的信息很方便。香港要得到內地的資訊比以前容易，但也不是完全開放的。

港深通訊合作有三個情況。第一、監管環境。香港屬境外，內地通訊市場仍未開放給香港，國家不允許香港和深圳有特殊情況。香港電訊界曾提出粵港通訊特區，與其他內地城市不同，粵港有不同的監管。但是內地政府不能夠接受，因為通訊是以全國為監管單位和基本電訊服務和基礎設施屬軍事戰略性產業，不能開放給境外機構。

第二、以商業性質經營電訊服務沒有大問題，例如電訊盈科的電話漫遊和互聯網服務可以進入深圳，更可以到達全國，香港互聯網也可以瀏覽內地的網頁。這是與香港和世界其他地方的常規一樣。

第三、業界希望能提供一條龍服務。例如電訊盈科可以成為香港和深圳寬頻的網絡供應商，不用經內地的供應商。但是內地法規不容許。

兩地不存在電視頻道的相互覆蓋和利益共用的問題，因為內地是有線廣播，香港是靠大氣電波發放。香港電視台可經內地的有線管道傳播，內地用天線便可以接收得到香港電視台的節目，沒有任何技術問題。

表面上香港電視在內地播放的“落地權”是可以相談，但涉及利益問題。如香港單純提供電視劇集沒有問題，但是“落地權”便會涉及利益問題，因為

香港需要買內地的播放權和廣告時段，如果在內地可以看到香港的廣告，廣告的收費又會有所不同。無線電視和亞洲電視因為利益分配問題，要打進內地市場也不太成功。內地給它們“落地權”的條件苛刻，所以未能達成合作。

報紙是一種很“城市化”的的產品，某城市的報業很難打進其他城市的市場。而且內地禁止外地媒體進入內地市場，現時只容許內地的外資公司經一所經銷商訂購海外報章。由於市場被壟斷的關係，這些進入內地的報章的價格較香港高幾倍。而且可訂購的報章都經過評級，合資格的報章才能訂購，若報章當天的新聞涉及敏感題目，整份報章便會被抽起。香港報業集團未能正式進入內地市場，只可透過另一些形式，例如投資廣告公司和出版消閒雜誌，其實這些市場仍未完全開放，它們的投資是沒有保障，不能大規模經營，而且內地政府“隻眼開隻眼蔽”的範疇只在一些不敏感的地方。現在內地容許香港報章進入仍有困難，因為香港的主流報章的方針是反政府和反共。在建立“港深都會”後，能否容許部分香港的報章在內地出版“內地版”？這必定較內地報章好看，可以增加內地人對西方的認識。鳳凰衛視是其中一個可進入內地市場的一個稀有例子。

內地報刊媒體進入香港沒有限制，只是它們沒有市場需求，是兩地的尺度和品味存在巨大分歧所致。香港可鼓勵深圳的報章在香港發行，但需要把它們的報章商業化，這有助它們自身的改革。而且香港人愈來愈關心內地的新聞，所以一定數目的發行量是沒有問題的。

#### 3.2.14 文化及教育合作

雖然內地有許多人是非常嚮往香港的教育制度，但是港深在教育方面沒有特別緊密的合作，因為香港的專上學院會在全國招生。從 2007 - 2008 學年開始，全港 12 間專上院校<sup>4</sup>可在全國 25 個省份直接招生，此外，本港亦允許參與內地的教育展覽。而在副學士、學士學位等課程中，本港大學招收非本地生的上限為總額的 10%，但由內地學校來港修讀碩士課程的學額則不設上限。香港的大學招收內地學生的數目主要與學額、招收情況和大學的辦學理念有關。在 2006 - 2007 學年，共有 5,700 個內地學生分別在 8 所香港的大學就讀。除了中文大學和城市大學外，去年共收到三萬份學士課程的申請。只要獲香港的大學取錄，內地學生到香港讀大學基本上沒有限制。

香港和內地政府均不鼓勵內地的中、小學生到香港接受教育。因為他們不像大學生能自行處理問題、涉及住宿問題和違背了內地的教育政策。

香港的辦學團體到內地開設學校則遇到很多困難。它們受《中外辦學條例》

<sup>4</sup> 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。

所規管，只能採用合作形式辦學，需要與內地辦學團體合作，並規定校內的內地人人數比率要較港人高。若以自資的名義到內地辦學，最大的困難便是與內地的“合作辦學”政策背道而馳。而且，內地的辦學手續繁複，內地政府部門對香港辦學團體在內地辦學沒有統一的標準，有時把它們當作是外國辦學團體，有時又當香港是中國的一部份而不能用《中外辦學條例》。加上，申請手續繁複，令辦學團體無所適從。

此外，有受訪者不滿香港政府在內地不設港人子弟學校。每天有很多香港學童從深圳過境到香港上學，政府需要提供特別通道給這些學童，但特別通道的容量負擔不了。據警察方面的消息，政府將不再發新的通行證給居於深圳的香港學童。現在有數萬個香港人在上海工作，但不能帶家人到上海，他們反映是因為他們擔心子女在內地的教育問題，只好把家人留在香港。香港政府的“福利不可攜”政策和跨境監管的困難，使政府不能在內地開辦港人子弟學校。港深共建都會這個密切的關係，必定增加在深圳居住的港人數目，我們能否用此藉口略改政策，讓香港人可攜帶“福利”到深圳但一定要在指定的一個範圍內使用？在深圳興建一所給香港兒童就讀的學校，由香港的自願團體提供教育服務。

學歷教育會影響意識形態，故此，內地政府不鼓勵香港在內地開辦正規教育課程。因此辦學團體都強調香港到內地所辦的是培訓，不會影響內地的教育制度。

香港的學校均沒有也不可能，限定一定要招收深圳籍學生，這是由於校方需要確保其招收程序能維持公平、公開和公正的目標，故不會根據地區來收生，而只基於學生的成績。

人才是一個地方發展的關鍵，深圳只有一所大學，它們主要依靠從不同省份吸引人才到深圳，所以深圳以往不熱衷教育發展。但是，現在人才正被吸引到長三角，珠三角正面對人才荒的危機，所以必須要增加自身的人才培訓，故此在深圳發展高等教育的機會很多，藉地理的優勢，最好可以與香港合作。

有受訪者建議在 CEPA 內加入教育，讓香港教育機構在內地可以獨資經營，內地也應放寬有關“鼓勵香港到內地辦學”的條例，減低到內地辦學的壁壘。也有受訪者要求廣東省政府能給優惠給香港的教育機構，例如放寬外匯管制、給予稅務優惠和簡化辦學手續，以鼓勵香港教育機構到內地辦學。香港政府也應該在政策上支持跨境教育，鼓勵香港的專上學院不要只重研究，社會服務（人才培訓是其中一個）也是它們的責任。在深圳和珠三角，可成立人才培訓基地，成立大規模的教育中心，河套區的位置是最理想的。在河套區內不受內地法規影響，深圳學生可以不需要簽證到河套區上學。而培訓基地應用股份制度，讓所有教育機構也可以參加。

在藝術交流方面，香港與深圳斷絕了藝術交流，因為雙方有很多法例要遵守。舉一個例子：香港邀請一個樂團到香港表演，其中有團員持內地護照，香港政府界定他們是到香港工作，所以要求他們返回原居地申請許可證到香港表演。港深能否利用地理位置近和資訊互通的優勢，簡化程序，這便可舉行多些巡迴表演。

香港的藝術表演市場細，世界有名的藝術表演到香港表演並不符合經濟效益，但若能把香港和深圳，甚至珠三角的藝術表演市場一同看待，足以支持大型的藝術演出，對兩地的藝術發展有正面影響。

## 4 總結

自深圳成爲特區以來，港深合作是非常頻繁，兩城的經濟和社會融合已自然發展起來，但是兩城的交流並不是暢通無阻，而且還有很大的發展空間，如何加快要素流動、消除合作障礙、減少惡性競爭和達到優勢互補是本研究的目的。各受訪者對建構“港深都會”這個概念有不同的理解和看法。港深合作只是香港與內地融合的第一步，香港要繼續與珠三角其他城市和地區、甚至全國其他城市和地區融合。

香港和深圳各自擁有優勢，香港是國際城市，深圳是內地最開放和多元化的城市，港深合作可以把香港的影響輻射到內地，深圳可以經香港“走出去”，以避免被廣州邊緣化的危機。如何把兩地的優勢通過“都會”的概念帶出來才是研究的重點。

建構“港深都會”並不容易，當中有很多政府和社會層面的障礙需要解決。港深兩地有差異很大的行政、決策、法律和社會制度。思維與目標也有大的分別，再加上「一國兩制」概念引伸出來的困擾。有受訪者提議成立大都會政府（Metropolitan Government）和聯合辦公室（Inter-governmental Department），共同規劃和決策。但是要在「一國兩制」下設立聯合辦公室會有困難。港深合作並不是所有合作事項都可以由香港和深圳兩地政府自行決定，需要中央和廣東省政府的參與和支持。香港和深圳政府可列出所有涉及國家層面的事項，先易後難，向中央逐一尋求解決方法。

香港與深圳政府在 2004 年簽訂了《加強深港合作的備忘錄》及八份合作協議（“1+8”），但實際效應不大，因爲雙方之間並沒有常設會議機制來研究和執行。只有個別範疇在較低層的合作較爲頻繁。

兩城的人流、物流、資金流和信息流動都受著不同的制度阻礙，需要兩地政府共同把障礙消除，其中會涉及法制的改變，並不容易實行。同時，亦要考慮障礙消除後對香港的影響。而且在某些事項上，深圳政府需要得到中央批准才可以實行，中央可能有其他的考慮，所以兩城政府只能盡力減低障礙，加快要素流動。