

《建构港深都会》 专题报告

深圳企业和行业协会访谈报告

前 言

本報告是專題報告之二《建構“港深都會”深圳企業與行業協會訪談報告》。為了了解在深圳開展經營活動的企業對加強和促進港深兩地要素流動方面的訴求與期望，為企業的發展營造更好的政策環境和經營環境，為兩地有關決策部門制定社會、經濟發展和城市建设、規劃管理等政策時提供參考，本課題設計了此次深度訪談。本報告綜合了所有受訪企業對“港深都會”的看法，港深要素流動的障礙、改善的期望和解決建議幾方面內容。

1. 訪談的主要內容。本次針對企業人士的訪談內容主要分為兩部分，一是綜合問題，二是專項問題。專項問題視受訪者所屬的工作範疇和專業知識而定。主要包括以下問題：

(1) 了解企業對港深兩地政府提出的建構“港深都會”這一概念的認知和態度。

(2) 了解企業目前港深交流現狀、關注焦點和問題：

港深兩地資金流、人流、物流、服務、技術、資訊流等方面的現狀和問題；

各類資源交流在實際企業經營生產活動中的影響和實現交流的困難與障礙；

在這些交流方面改進的建議；

希望兩地政府如何完善制度性保障。

(3) 港深兩地要素流動狀態改進後，對企業自身和所在行業的發展的預期和展望。

2. 訪談範圍。主要針對在深圳市注冊登記的各類企業，及對這個話題非常感興趣的、計劃在深圳開展業務的香港企業進行了訪談。

3. 訪談物件。主要選擇了企業中的決策者和中高級管理人員，及相關部門的負責人或業務負責人進行訪談，主要包括：董事長，董事，CEO、副總裁、總裁助理、財務總監、市場總監、設計總監、行政總監、技術研發總監、人力資源總監、物流專員、公關部長、或相同級別不同崗位的工作人員。共計 100 位企業人士和 10 家行業協會負責人。

4. 訪談時間。訪談工作在 2007 年 4 月初到 6 月初進行。

5. 访谈方式。采用了多种方式与企业人士进行交流，包括面谈，电话访谈，3-5人小型座谈会及书面意见交流等。

6. 访谈中的问题和困难。企业的回应率较低，原因是很多企业 与香港没有往来，对“港深都会”及“要素流动”没有具体的意见和建议，另外企业的负责人认为“港深都会”这个问题过于宏观，没有深入的思考而拒绝回答。部分企业人士接受了访问，也不愿详谈，担心个人利益和公司利益受损。

以下分别从深圳企业与香港交往的总体情况、深圳企业对港深两地要素流动状态的总体评价、深圳企业关注香港资源的焦点、深圳企业对开发边境地区的态度、建构港深都会的建设性意见、对“港深都会”的评论及前景展望等六个方面介绍企业对建构“港深都会”的意见和看法。

第一部分：深圳企业与香港交往的总体情况

1. 深圳制造业企业与香港往来密切，新兴产业企业尚处于尝试阶段，服务业企业分化明显。

在访谈的深圳企业中，制造业企业普遍反映与香港的往来非常密切，十年、二十年前就开始与香港合作，或利用港资、或借助市场网路、或接受制造环节的转移而发展至今；新兴产业的企业大多在最近一至五年才开始尝试与香港交往，比如文化类企业、创意类企业、高科技企业、通信企业、互联网企业、管理谘询企业，这些企业与香港交往范围比较宽泛但深度合作还没有开始，还处在尝试阶段，包括与香港的投资 者接触，利用香港的各种仲介服务，学习香港的技术或设计，聘用香港的管理人才或技术人才等；服务业企业与香港的交往情形不尽相同，这类企业包括连锁企业、房地产企业、物流企业、会计、法律、评估等，总体来讲，这些企业如与香港有资本联系，则与香港的交往比较密切，如没有资本这个纽带，则在利用香港资源方面还处在摸索阶段。

2. 深圳企业一致表示愿意更多利用香港优势资源，但资讯难以获得。

深圳企业一致表示愿意更多的利用香港的优势资源，尤其对香港的金融、国际化的市场网路、展会、资讯、教育培训和设计创意资源和服务表现出浓厚的兴趣。同时，

相当数量的深圳企业表示，如果企业发展壮大了，会在香港设立办事处或注册公司。但是，绝大多数的被访者反映，在寻找香港资源方面存在非常大的困难。在深的港资企业和深圳传统制造业企业，借着资本、人脉的广泛联系，与香港各类资源或服务建立了密切、稳定的联系，但其他类型的企业则普遍表示难以找到香港的资源与服务，资讯分散，渠道不畅，寻找成本过高是主要障碍。

第二部分：深圳企业对港深两地要素流动状态的总体评价

1. 被访企业普遍对港深两地的交通基础设施规划满意，认为规划已经很完善，要尽快建设投入使用。

2. 所有被访企业均对现行港深口岸的签注方式、查验方式、通道安排极为不满，认为严重制约了两地商务往来。

在整个访谈过程中，不论是港方人员，外籍华人，还是深圳居民，内地其他省份居民均对目前的口岸签注方式、查验方式、通道安排表示极为不满。

1) 签注的申请和管理办法限制了港深两地的商务往来

八成以上的被访企业称，当企业内的非港籍员工在因商务需要往返港深两地时，是持个人游签注；少数大型国有企业会替员工申请因公签注或商务签注；少数企业可以为个别高管人员申请商务签注。同时，签注政策发生变化，原来持深圳暂住证的居民可以在深申请签注，现在必须要回户籍所在地申请，大批在深工作和生活的外地人士更加难以往来港澳地区。

一家科技公司的董事长说，我们是做网路增值服务的，为境外一些大网路商提供服务，也为在中国的世界 500 强企业服务，业务覆盖全国 40 多个城市。个人游签注在申请过程中有三个实际的问题，一是申请周期与商务预约周期不匹，企业的商务洽谈预约周期基本是五至十个工作日以内，而个人游签注的申请周期是十个工作日，这样当企业需要派员工赴港参会或陪同商务洽谈时，申请个人游签注时间上往往来不及；二是予许在港停留时间与商务活动时间不匹配，个人游在港可停留七天，而深圳企业赴港的商务活动停留时间大致在一到三天以内，或当天去当天回，第二天再去，并不需要一次性停留七天，深圳企业商务赴港的特点是停留时间短，但频率高；由此

引起第三点，深圳企业员工赴港一个月内满两次后，如再申请个人游签注，国内方的公安局会明确提出，你一个月已经去香港旅游两次了，下个月再来申请吧。这给公司开展业务造成非常大的困扰，我们做董事长，总经理可以不去香港，但下面的工程技术人员必须要去；我们有赴港的一年或三个月的“常证”，但是谈一个合同也不是一个月去两次就可以谈下来的，去谈也不是我一个董事长不带工程技术人员就可以谈下来的，这种情况下，我们只能等着香港积极主动的找我们，把我们“翘”起来，我们服务于世界 500 强企业，要去香港真是难呀。国内的市场也非常好，我们放弃了主动与香港开展合作。

一家咨询公司的管理者说，我们是资产评估业的，目前国内这个领域里是第一，中国电信、中国移动、中国网通的资产评估都是我们做的。我本人学习评估也是在是香港学的，对港深合作有非常大的感触。申请签注是一个很大的问题，给工作造成非常大的不便。一次我们为了给某企业在香港的几个加油站做评估，董事长、董事主席、北京总部的总裁亲自出马做评估师，因为其他的工作人员当时都没有签注，被中国电信的老总遇到，以为我们是来开什么重要会议，知道原因后非常惊讶。

一家文化传播公司的管理者说，我们公司是做设计的，我特意招了 2 个深圳户口的设计师做业务员，安排他们经常去香港与客户沟通或与买一些设计方面的资料书籍。香港在设计方面有很明显的优势，我们非常想与香港的同行多些交往、沟通和学习，但我自己去不了香港，我的户口所在地没有开展个人游，参加旅游团去香港对我来讲没有意义。

一家知识产权公司的管理者说，我们是做知识产权代理的港资企业，为了解决员工赴港问题，基本上是招来一个较为满意的员工后尽快为他申请深圳户口，员工没有深圳户口，严重影响公司业务的正常开展，但员工流动，进了新的员工又面临着赴港公干出差难以安排的困扰。

2) 现行通关查验方式与效率减少了深圳赴港的商务客流及经港入深的外籍商务人士

八成以上的被访企业反映在口岸通关的等待时间大多在一小时以上，遇到高峰时间可能会达到两个小时以上，而且这种等待大多集中在香港海关方面。商务客人由此减少了赴港的次数，基本心态是能不过香就不过香港，能请香港人到深圳商谈就请香港人到深圳。此外，所有的被访企业都认为，电子自助查验通关已经非常成熟的港深两地海关，完全应该而对深圳或所有内地旅客全面推广自助查验通关。

一家汽車貿易公司的管理者說，我在海外工作很多年，在香港也工作過，在國內很多城市也工作過，我剛來深圳不久，港深陸路口岸的情況與美加之間非常相似，但在通關安排方面不盡合理，我走過一次口岸，花了幾個小時，這個時間對於商務客人來講是無法接受的。

一家表業公司的管理者說，我是香港人，十幾年前在深圳開了公司，自己過關已沒有困擾，但是當我帶內地客人或外籍客人通過港深口岸時，我也發現隊伍都是排在香港方面，排隊時間大都在一小時左右，我覺得非常難以忍受，也很難招呼到客人，之後客人也大多不願再“經港入深”或“經深入港”。一家公司的管理者補充說，這方面我們深有體會，我們邀請美國公司的總裁經香港到深圳進行商務考查都非常難以安排，他們大多不能接受排隊步行通關，而我們也沒有辦法開車帶他們到深圳。

3) 現行的口岸通道安排不利於港深兩地的商務往來

現在的通道大致是按香港居民和訪港旅客來劃分的，深圳或內地的公務、商務與個人遊客人共用訪港旅客通道，隨著國內個人遊港澳的廣泛開放，個人遊通關旅客人數大增，客觀上延長了公務或商務客人通關等待時間，引起公務和商務訪港旅客的不滿。

一家電信公司和一家汽車貿易公司的管理者不約而同地指出，把全部通關通道資源都留給個人遊旅客，將商務旅客與個人遊旅客混合對待是不合理的，商務旅客可以為港深兩地創造更多價值。這樣講不是說個人遊旅客不重要，而是根據港深口岸旅客流量和旅客構成的特點來說的，這樣大客流量的陸路口岸，應該根據商務客、個人遊客人訪港的不同特點，區別對待，給予商務旅客更多的方便。他們進一步分析到，個人遊旅客相對時間比較寬裕，可以接受略長時間的通關等待，而商務客人是預約而來，時間有限，對通關輪候時間非常敏感，港深口岸應根據這兩類旅客的數量、特點、便利營商的角度出發，調整通道的安排。

一家科技公司的管理者指出，澳門海關就針對香港旅客的情況做出了不同於其他訪澳旅客的特殊安排，允許香港旅客在拱北口岸經外籍人士通道進出澳門海關，港深各口岸也應該考慮商務人士通關的特殊性。

4) 被訪企業對港深所有口岸 24 小時通關意見分散。

被訪者中香港人都對 24 小時通關持積極肯定的態度，深圳企業也普遍反映港籍員工非常歡迎 24 小時通關，這樣企業可以較容易的請到香港的管理人員或技術人員參與工作；而深圳企業的意见不盡一致，半數左右的企业认为略有需要或没有需要，

另外一半的企业非常欢迎 24 小时通关。

谈到原因，企业普通反映商务赴港或公司业务基本上不需要 24 小时运作，有 2-3 个口岸提供 24 小时通关便利就可以满足大部分商务需求，但从分流旅游者的角度来讲，许多企业认为 24 小时通关可以引导个人游旅客延长在港停留时间，一方面增加在港消费，另一方面与商务客人错开返程时间，同时也不增加个人游旅客的住宿成本。

但物流、货运企业非常欢迎所有口岸 24 小时通关运作。

5)被访企业认为现行的港深两地车牌管制方法太过倾向于政府部门和高级官员，企业的商务需求无法得到满足。

企业了解香港和深圳的道路资源都非常紧张，无法容纳更多的异地车辆行驶，但企业在进行商务活动时确实有这样的需求，这些企业出于安全的考虑不愿使用口岸附近挂两地车牌营运的“黑车”，而愿意支付一定的、合理的费用，使自己的车辆在短时间内可以往返两地。

港资企业对短期的、合法的两地车牌车辆的需求非常迫切，呼吁香港政府及广东省政府考虑这部分港企回港或到珠三角办事的现实需要，在临时两地车牌方面做出安排。一家行业协会的秘书长说，国际展会期间有很多的海外客人经香港到深圳，有些客人是非常重要的嘉宾，他们非常不愿意混在访港旅客中排队过关，但我们的企业没过港车辆，无法接送这些客人，港深口岸的过关情形大多令这些嘉宾见而生畏。

3. 被访企业在港深两地的物流服务方面，一致高度评价香港的自由港政策和海关效率，普遍认为港深两地的物流障碍主要在国内海关和联检方面，但对香港部分检验检疫标准的适用范围持不同意见。

一家家具公司的管理者介绍说，他们曾接过一个香港的大额采购办公家具的订单，商品通过中国海关出口时就遇到了一些困难，主要是我公司做为零售企业不能办理出口，需要生产厂商才可以办理，但最终解决；而当商品进入香港，香港的检验检疫称家居含有木材，要按照农产品木材进口的标准来进行检验，检验周期相当长，且无法告诉我准确的办结时间，我也就无法向香港的订货方承诺什么时间可以交货，是一个月，还是两个月，还是多少时间，因为这种时间是我方无法控制的，最终这个订单没有成功。

但更多的企业反映深圳海关在货物通关的查验方面还是不够规范和透明，这对物流服务的提供者 and 使用者都是阻碍。

一家公司的管理者说，她们公司经常有电子产品进口，委托报关公司通关，有些货品走了很多次，不知什么时候海关就会查，说我们的货物报价太低，回转到海关重新估价，估价必然是高估非常多，产生很高的关税，我们就要协商，请原厂提供证明，但海关有一些工作人员非常独断，他觉得是这个价就是这个价，即使提供了原厂发票也是要估高一点。这样货物就在港口滞留很多天，产生的仓储费用非常高，经企业带来很大的压力。

另外一家公司的管理者也反映，有时电子元器件不是你正常打关税就可以顺利的进到深圳的，在报关流程、手续、填表、适用税率方面有非常多的可能出现意外，这类产品的物流存在很多不可控的情况。

同时，绝大多数的深圳企业在需要物流服务时，海运货物基本使用深圳港，空运货物香港机场占优势。但企业普遍反映香港的物流成本高出深圳和广州太多，而且主要是在前端的货物处理环节。

4. 绝大多数被访企业对银行提供的港深两地间支付、结算、托收等金融服务比较满意。但也有个别企业对银行港深两地的金融服务产品不太了解，影响了企业业务的开展。

前面那位家具公司的管理者说，在前面提到过的那个香港订单中，港方拿着一张美国运通的支票来付款，他们公司拿去银行兑付不成功，最后请港方带着巨额现金才实现了订金预付。我们就此事与上海浦东发展银行深圳分行的相关工作人员请教，深入了解了港深银行即时清算系统的工作过程，发现这是由于好百年的工作人员不了解银行有关服务的原因造成的，说明银行的这类服务还需要进一步向企业推介，以更好的为港深企业提供满意的服务

5. 绝大多数的被访企业称港深间的资讯交流非常不够，深圳企业难以获得香港的同业资讯，尚未但有意向进入深圳的港资企业要在深圳寻找新的商业机会、合作伙伴非常困难。

一家公司的管理者说，香港的很多企业都想到国内发展，但是他们没有渠道，中国实在太大，政府的规范也不是很透明，他们不是非常了解，他们非常希望借着港深两地的地缘优势先与深圳相关行业内的企业交往起来，大家多一些时间沟通，了解政府的规范，了解深圳和内地商业机会。

一家通信工程公司的管理者说，我们是做电信基础管线工程的，我们有非常多的

工程没有资金去做，比如前两年深圳的电子监控网路，最初就是由我们开发建设并无偿送给深圳布吉镇政府使用的，该系统使用三天连破三个重大案件，引起深圳市政府的高度重视，之后要求深圳全市范围内铺设电子监控网路管线，这时候我们公司的资金跟不上了，深圳政府于是要求各单位自行建设再纳入全市的监控系统。当时我们非常希望找到香港有实力的资金合作，但是没有成功，我们就看着自己开发的市场白白送给了别人。之后，我们就 3G 专案与香港公司接触，发现香港的资金非常想向内地走，但是找不到路。我觉得港深两地虽然一河之隔，物理距离很近，但两地深入的市场交流和相互学习并不足够。

一家文化公司的管理者说，该公司在深圳有一个公益性的品牌活动，就是每年一届的深圳少儿绘画大赛，好几年的时间，她非常想把这个公益活动升级为深港少儿绘画大赛，一方面是加强深港小朋友之间的交往，另一方面也是想让两地小朋友更多的接触不同的文化，比如国内的传统文化，香港的世界文化。但她在网路上完全找不到香港小学的有关资讯，深圳的很多学校都有自己的网页，可她却找不到香港小学的，而且她也不知道香港的哪个政府部门有这方面的资讯可以对外提供。

一家谘询公司的管理者说，她们是一家港资企业，在深圳开展业务两年多，但对深圳的政务环境非常不适应，深圳政府的工商、税务等服务指南令她非常困扰，好象看不懂，想在深圳请到可以提供类似香港的法律、会计、税务师代理有关事务，也找不到路径。她感觉虽然港深两地如此之近，但在资讯的获取与沟通上却非常不易。

第三部分：深圳企业关注香港资源的焦点

1. 金融服务

相当多的被访企业认为，香港的金融服务是非常有吸引力的。王占郡先生说我自己的公司就是在香港注册的，主要是为了争取海外资金，但我们的业务都是在国内。在香港注册有几点好处，一是符合海外资本的要求，二是融资方便，海外资本进出容易，三是有利于将来的 IPO。

一家科技公司的管理者说，我们正在计划在香港设立办事处，或将总部迁入香港，主要的目的就是方便融资。

一家零售企业的管理者也反映，公司去年就开始筹划上市，我们既有外资，又有

国有资本，最初是想在香港 IPO，但最终决定在深圳上市，整个上市申请过程遇到非常大的困难，主要是国家部委对我们这种企业的管理，如果当初选在香港 IPO 现在早就完成筹备工作了。

2. 国际化的市场营销网路、市场经验与市场人才

香港的国际市场网路和大量具有国际市场经验的人才是深圳最欠缺的，这一资源也是深圳企业向海外拓展业务时最需要的。

一家保险公司今年在香港设立了办事处，目标就是拓展海外保险市场。该公司负责人说目前国内的很多保险公司都有计划在香港设立办事处或公司，都是看重香港国际化的市场营销网路的优势，将来可能国内保险公司的海外总部会优先选择香港。

一家珠宝公司的管理者说，香港在珠宝首饰的国际市场网路方面也有独特的优势，要销售或购买高档首饰还是要到香港，深圳在这方面与香港的差距至少有 20 年，公司代理的高文件金表或首饰主要是通过香港来实现的。

一家瓷艺公司的管理者说，他们是一家香港独资企业，每年几个亿的出口都是通过香港建立的市场网路而实现的。

一家贸易公司的管理者主要是经营布料进出口的，其中高档面料的进口渠道也是通过香港找到的。

3. 会展服务

被访企业对香港的会展服务持有非常高的认同感，不论是制造业企业还是服务业企业都希望可以利用香港的会展资源。深圳市会展业协会的秘书长从专业的角度评价，香港的会展从场馆管理、到会展策划、到展台搭建、到买家组织、到展览创新等环节都是深圳应该学习的。

但是，相当数量的制造业企业反映，香港的展览对国内参展商收取的费用是按照国际标准来计算的，而且安排的展位都是最不好的展位；相对照的，深圳的展览已经改变了计费标准，视香港参展商为国内厂商，收取同样的展位费。深圳的企业认为，从对等的角度应该给予深圳厂商与本地厂商同样的待遇。

另从很多参观企业的角度来看，参观展览也是同业的一次交流和学习机会，但签证和通关环节是最大障碍，客观上降低了参与的可能。

4. 物流服务

深圳企业比较关注香港的物流服务，但随着南沙港和新白云机场的完善，深圳的

物流企业表示，当深圳海港或空港班期或仓位元不能满足需要时，他们会先看一下南沙港或新白云机场的班期或仓位元，都不能满足需要时才会转到香港，主要是因为香港的货物处理费太高。有受访者表示，港深物流行业应该加强合作，包括机场和物流园区的合作，因为港深周边地区的物流都在快速发展，广州是早就提出发展物流，东莞也在紧锣密鼓的建设，如港深两地物流不精诚合作的话，优势很快就会下降或者消失。

5. 资讯服务

被访企业普遍表示希望更多的更容易的获得香港的分类资讯，希望港深两地的互联网资讯可以更容易的共用，也希望在硬体的建设和资讯的管理方面给香港资讯更方便、更自由的空间。被访企业普遍反映从深圳上香港的网站回应慢，资讯不全，搜索困难，希望可以得到专业的、分类的商业资讯。

6. 教育培训服务

被访企业表示，一些应用性、实践性、经验性的专业和领域，香港的教育和培训相比国内大学更加有针对性，对现实工作和未来发展的帮助更大，比如物流，设计、市场营销、知识产权保护等专业，如果有一些短期的培训或专业课程，愿意考虑参加学习。

7. 其他服务

受被访企业行业属性分布的影响，部分企业对技术研发服务、设计创意服务与知识产权保护服务表示关注，但并不集中，对中高层管理人才或专业人才也有需求，但更加分散。我们认为这一结果并不具有统计学和概率上的意义，不能从这个角度解释说深圳的企业不关注香港的这些资源。相反，我们发现科技企业和文化创意企业都非常关注香港的技术、设计和知识产权保护优势，认为这是香港的优势资源。

第四部分：深圳企业对开发边境地区的态度

在访谈过程中，我们发现，多数被访企业对边境开发的态度并不清晰积极。很多企业的负责人不清楚港深边境地区的范围，位置，也没有考虑过这块区域对企业来讲蕴藏着什么机遇。但在我们的详细介绍之后，多数企业表示这个地区可以作为“港深都会”或“港深深度合作”的一个试验区。科技企业并不认为这个区域会比深圳的高

新区、科技园、或南山区、福田区有明显的实质性的优势。企业分析到这个区域如果定位在科研，可能在科研设备的引进、海内外技术专家的往来方面有一些便利，但如果延伸到生产环节，感觉没有明显的实质性的优势，还可能在企业筛选、扶持等环节产生不平等竞争。物流企业认为这个区域对于保税、仓储环节来讲是非常好的选择，如果此区域定位于物流产业，则对物流配送企业来讲是个好机会；但从城市景观的角度来看，物流从业者指出如果这个区域按照物流业来规划，则可能不具美感，无法提升城市景观形象。

一家行业协会的秘书长认为，这个区域的制度设计与区位是非常适合发展会展业的，不论是香港的会展还是深圳的会展，进入这个区域都是非常好的。接着，孙翌伦秘书长进一步发展了“港深都会”试验区的思路，她建议是否可以把这个区域建成一个浓缩了港深两地各种精华的“港深小都会”，而不将这个区域规划为单一的一个或两个产业。这个“港深小都会”具有完整的城市行政区功能，汇集了港深两地精华的建筑、服务、人才和企业，按照“港深都会”模型的构想来规划建设，进入其中的企业能够真实的运营，人们可以真实的工作，建成后的这个区域既展示着“港深都会”一个真实的未来，又为港深两地的各个优势产业提供了发展的平台，还可以成为“港深都会”的一张名片，当然深圳会展也要求进入这个区域。

第五部分：建构港深都会的建设性意见

1. 在深圳范围内缩短商务签注办理周期。

目前深圳商务签注的办理周期是十天，建设改进工作流程，缩短办理时间

2. 在深圳范围内降低商务多次往返签注的要求。

面向深圳市重点发展的高端服务业企业和科技企业，降低商务多次往返签注在企业的资产规模、纳税额方面的要求

3. 港深两地政府共同促成深圳户籍居民 72 小时免签进入香港政策。

希望香港政府放开深圳户籍居民 72 小时免签进入香港政策，在我们的访谈过程中，很多深圳户籍居民表示，香港与深圳的生活水平相差并不大，对于有住所，有稳定收入的深圳居民来讲，没有人愿意留在香港打“黑工”，滞留不归的人申请了签注也会滞留不归，签注并不是阻止非法移民的有效手段。

4. 在深圳范围内将纸质港澳通行证和纸质商务签注升级为 IC 卡或智慧卡式通行证和电子签注。

卡式通行证和电子签注是改革通关查验方式的基础，也是提高通关效率，缩短轮候时间的基础。

5. 将深圳居民赴港时的预先申请纸质签注流程改革为 IC 卡或智慧卡即时签注即时通关。

目前申请赴港签注并不实行配额制，所以每一份合格的预先申请都会得到批准。这样预先申请这个环节实质上就是一个备案和交费环节，这种性质的工作完全可以在关口用 IC 卡或智慧卡，采用即时签注备案，即时付费，即时通关的形式来实现。

6. 予许持个人游签注频繁往来港深两地，同时在深圳有正式住所、在深有稳定收入、在深按年缴纳个人所得税达到一定金额的人士，在深申领有限期较短的 IC 卡或智慧卡式通行证和签注。

由于在深工作和生活着大量非深户籍的国内其他省份的居民，这些人因为在深工作与香港往来的需求比较多，针对这类人士可以按一定的规定予许其持原纸质港澳通行证申请三个月有效或六个月有效的 IC 卡或智慧卡式通行证和电子签注，方便他们往来港澳。

7. 尽快推广面向大陆居民的指纹查验通关。

为香港居民服务的指纹查验系统已经非常完善，可以尽快推广到大陆居民通关查验中来。

8. 考虑设置商务贵宾通道。

针对会议展览嘉宾的特殊性，在大型国际会展期间，港深口岸联合开辟商务贵宾通道，安排两地相关机构预先申请，并建立相关制度加以规范。

9. 针对深港两地临时性、短期的过境车辆需求，建立临时过港或返乡车辆的预约、登记、轮候、收费制度。

10. 加强港深两地行业协会的交流与互访。

协会的交流是行业交流的基础，深港两地政府应给协会的交流提供更多的便利和机会，由此搭建起行业交流的基础。

11. 在两地行业协会的平台上组织两地企业共同参加的商业洽谈会、商务考查团等业内交流。

政策组织的大规模的招商活动次数较少，两地同业企业可以借助协会的平台多组织商业交流活动作为大型招商活动的补充，也有利于港深两地企业的往来。

12. 希望加强和支援深港两地的业内交流，尤其短期工作性质的交流与访问。

要想港深两地企业在经营理念，运作模式、管理方法等方面有深入的了解，建议港深两地借鉴西方发达国家与中国开展的各项交流计划，这些计划由某个基金资助某个特定领域内的某个层次的人员到对方国家交流、访问、考查或短期工作，港深政府之间建立了公务员的交流互派机制，在重点行业和企业间也可以建立这种机制，增进业内的交流和理解。

13. 香港的服务业要进入内地，深圳是最佳的观察点与试验地，香港应更多的利用深圳对内地的“桥梁”作用

香港与大陆的法律体系完全不同，从业者受到的教育完全不一样，香港的法律从业人员要进入大陆执业，必须通过统一的《国家司法考试》，通过的人非常少。但港深两地的律师行业可以多开展业内沟通与交流，为两地的企业提供更多的法律风险防范的建议，在两地企业对对方律师有了解之后，遇到涉外（或国内）问题就会愿意接受对方律师的服务

14. 深圳的专业服务业如创意、设计、谘询领域特别需要香港的资源，通过香港的渠道获得最新的国外书籍和资料是最基本的需求。

近来有消息说香港出版物可以在深圳公开销售，但这些对于智力型企业可能还不够，这些企业希望可以通过香港的渠道获得最新的国外书籍和资料

15. 建议建设“深港通网站”，出版“系列深港通”出版物，改善港深两地各专业领域的资讯交流。

比如出版工商通、教育通、医疗通、文体通、生活通等等，或者开通一个深港通广播频道，电视频道，资讯网站等等，切实改善港深两地各专业领域的资讯交流

16. 港深两地行业协会合作成立“港深 XXX 行业协会”，这将极大方便行业内的资讯交流和资讯互动，有利于港深两地产业的合作，这需

要深圳市政府的政策支援。

17. 港深两地的机场可以先从业务合作开始，从客货运的合作入手达至双赢的效果。

比如合作建设货物处理集散中心，合作开发国内、国际客运中转市场等。股权合作也是可以考虑的，但希望香港机场能够在管理、市场、客户等方面为深圳机场带来收益。

第六部分：对“港深都会”的评论及前景展望

在访谈过程中，大多数企业家认为港深政府共同提出建构“港深都会”的概念非常好，有利于两地的经济发展，对于香港政府的回应表示非常大的惊喜。被访企业认为在过去的十五年间港深之间的往来没有什么发展，企业之间、民间的交往也少了，企业希望这次提出的“港深都会”不要再仅仅沦为一个“概念”，希望有实质性的改善在其中，不然“港深都会”与“深港一体化”、“双子城”是没有什么差别的。但企业家普遍对“港深都会”这个概念提出了疑问。

有企业家问，“港深都会”倒到底是一个什么样的概念，是虚的还是实的，毕竟不是建立某一个商场，只是一个概念性的东西，最重要的是两地政府有没有明确，到底想建一个什么样的都会？现在我们都知悉既然是都会，就涉及到政策和城市管理，香港的法律和中国的法律怎么协调，政府出台什么样的政策支援“港深都会”的建设，这是一个大问题，想的不是很清楚。

在我们深入解释“港深都会”不会涉及到政治体制和法律体制方面的问题之后，又有一些企业家追问，“港深都会”的结构是什么？是一个经济实体，还是一个城市或地区的联盟，还是成立了一个委员会，还是一个两地的商会？不少企业家认为，如果是港深两地的一个商会，可以为企业建立一个平台，使两地的企业沟通起来会更加流畅，更方便大家的商务活动，深圳企业借香港的国际市场经验走向国际，香港企业借深圳与内地的人脉关系进入内地市场，则是一个成功的架构。如果这个“港深都会”对两地的合作与交流，以及两地的共同经济繁荣没有促进，就没有什么实质意义，只是又一个概念。

在谈到对“港深都会”的展望时，企业家纷纷表示如果“港深都会”实际建成，

深圳企業和行業協會訪談報告

对自己的企业，企业所在的行业都将会是一个好事情，虽然行业内两地的企业可能会竞争更加激烈，但也会相互促进，整个行业一定会有更大的发展，港深的优势产业会比广州、东莞有更强的竞争力。企业一致认为“港深”合作才能使两地共同繁荣，产业才会繁荣，企业才会发展。如果两地不团结合作，现阶段的优势产业将被周边城市超过，几年后可能就优势不再了。