

# 《建構“港深都會”》 專題報告

深圳企業和行業協會訪談報告

## 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》。爲了瞭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，爲企業的發展營造更好的政策環境和經營環境，爲兩地有關決策部門制定社會、經濟發展和城市建設、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爲兩部分，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)瞭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)瞭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**。主要針對在深圳市註冊登記的各類企業，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層管理人員，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·**訪談方式**。採用了多種方式與企業人士進行交流，包括面談，電話訪談，3-5

人小型座談會及書面意見交流等。

**6·訪談中的問題和困難。**企業的回應率較低，原因是很多企業與香港沒有往來，對“港深都會”及“要素流動”沒有具體的意見和建議，另外企業的負責人認為“港深都會”這個問題過於宏觀，沒有深入的思考而拒絕回答。部分企業人士接受了訪問，也不願詳談，擔心個人利益和公司利益受損。

以下分別從深圳企業與香港交往的總體情況、深圳企業對港深兩地要素流動狀態的總體評價、深圳企業關注香港資源的焦點、深圳企業對開發邊境地區的態度、建構港深都會的建設性意見、對“港深都會”的評論及前景展望等六個方面介紹企業對建構“港深都會”的意見和看法。

## 第一部分：深圳企業與香港交往的總體情況

1·深圳製造業企業與香港往來密切，新興產業企業尚處於嘗試階段，服務業企業分化明顯。

在訪談的深圳企業中，製造業企業普遍反映與香港的往來非常密切，十年、二十年前就開始與香港合作，或利用港資、或借助市場網路、或接受製造環節的轉移而發展至今；新興產業的企業大多在最近一至五年才開始嘗試與香港交往，比如文化類企業、創意類企業、高科技企業、通信企業、互聯網企業、管理諮詢企業，這些企業與香港交往範圍比較寬泛但深度合作還沒有開始，還處在嘗試階段，包括與香港的投資者接觸，利用香港的各種仲介服務，學習香港的技術或設計，聘用香港的管理人才或技術人才等；服務業企業與香港的交往情形不盡相同，這類企業包括連鎖企業、房地產企業、物流企業、會計、法律、評估等，總體來講，這些企業如與香港有資本聯繫，則與香港的交往比較密切，如沒有資本這個紐帶，則在利用香港資源方面還處在摸索階段。

2·深圳企業一致表示願意更多利用香港優勢資源，但資訊難以獲得。

深圳企業一致表示願意更多的利用香港的優勢資源，尤其對香港的金融、國際化的市場網路、展會、資訊、教育培訓和設計創意資源和服務表現出濃厚的興趣。同時，相當數量的深圳企業表示，如果企業發展壯大了，會在香港設立辦事處或註冊公司。

但是，絕大多數的被訪者反映，在尋找香港資源方面存在非常大的困難。在深的港資企業和深圳傳統製造業企業，借著資本、人脈的廣泛聯繫，與香港各類資源或服務建立了密切、穩定的聯繫，但其他類型的企業則普遍表示難以找到香港的資源與服務，資訊分散，渠道不暢，尋找成本過高是主要障礙。

## 第二部分：深圳企業對港深兩地要素流動狀態的總體評價

1· 被訪企業普遍對港深兩地的交通基礎設施規劃滿意，認為規劃已經很完善，要儘快建設投入使用。

2· 所有被訪企業均對現行港深口岸的簽注方式、查驗方式、通道安排極為不滿，認為嚴重制約了兩地商務往來。

在整個訪談過程中，不論是港方人員，外籍華人，還是深圳居民，內地其他省份居民均對目前的口岸簽注方式、查驗方式、通道安排表示極為不滿。

### 1) 簽注的申請和管理辦法限制了港深兩地的商務往來

八成以上的被訪企業稱，當企業內的非港籍員工在因商務需要往返港深兩地時，是持個人遊簽注；少數大型國有企業會替員工申請因公簽注或商務簽注；少數企業可以為個別高管人員申請商務簽注。同時，簽注政策發生變化，原來持深圳暫住證的居民可以在深申請簽注，現在必須要回戶籍所在地申請，大批在深工作和生活的外地人士更加難以往來港澳地區。

一家科技公司的董事長說，我們是做網路增值服務的，為境外一些大網路商提供服務，也為在中國的世界 500 強企業服務，業務覆蓋全國 40 多個城市。個人遊簽注在申請過程中有三個實際的問題，一是申請週期與商務預約週期不匹，企業的商務洽談預約週期基本是五至十個工作日以內，而個人遊簽注的申請週期是十個工作日，這樣當企業需要派員工赴港參會或陪同商務洽談時，申請個人遊簽注時間上往往來不及；二是予許在港停留時間與商務活動時間不匹配，個人遊在港可停留七天，而深圳企業赴港的商務活動停留時間大致在一到三天以內，或當天去當天回，第二天再去，並不需要一次性停留七天，深圳企業商務赴港的特點是停留時間短，但頻率高；由此引起第三點，深圳企業員工赴港一個月內滿兩次後，如再申請個人遊簽注，國內方的

公安局會明確提出，你一個月已經去香港旅遊兩次了，下個月再來申請吧。這給公司開展業務造成非常大的困擾，我們做董事長，總經理可以不去香港，但下面的工程技術員必須要去；我們有赴港的一年或三個月的“常證”，但是談一個合同也不是一個月去兩次就可以談下來的，去談也不是我一個董事長不帶工程技術人員就可以談下來的，這種情況下，我們只能等著香港積極主動的找我們，把我們“翹”起來，我們服務於世界 500 強企業，要去香港真是難呀。國內的市場也非常好，我們放棄了主動與香港開展合作。

一家諮詢公司的管理者說，我們是資產評估業的，目前在國內這個領域裏是第一，中國電信、中國移動、中國網通的資產評估都是我們做的。我本人學習評估也是在香港學的，對港深合作有非常大的感觸。申請簽注是一個很大的問題，給工作造成非常大的不便。一次我們爲了給某企業在香港的幾個加油站做評估，董事長、董事主席、北京總部的總裁親自出馬做評估師，因爲其他的工作人員當時都沒有簽注，被中國電信的老總遇到，以爲我們是來開什麼重要會議，知道原因後非常驚訝。

一家文化傳播公司的管理者說，我們公司是做設計的，我特意招了 2 個深圳戶口的設計師做業務員，安排他們經常去香港與客戶溝通或與買一些設計方面的資料書籍。香港在設計方面有很明顯的優勢，我們非常想與香港的同行多些交往、溝通和學習，但我自己去不了香港，我的戶口所在地沒有開展個人遊，參加旅遊團去香港對我來講沒有意義。

一家知識產權公司的管理者說，我們是做知識產權代理的港資企業，爲瞭解決員工赴港問題，基本上是招來一個較爲滿意的員工後儘快爲他申請深圳戶口，員工沒有深圳戶口，嚴重影響公司業務的正常開展，但員工流動，進了新的員工又面臨著赴港公幹出差難以安排的困擾。

## **2) 現行通關查驗方式與效率減少了深圳赴港的商務客流及經港入深的外籍商務人士**

八成以上的被訪企業反映在口岸通關的等待時間大多在一小時以上，遇到高峰時間可能會達到兩個小時以上，而且這種等待大多集中在香港海關方面。商務客人由此減少了赴港的次數，基本心態是能不過香就不過香港，能請香港人到深圳商談就請香港人到深圳。此外，所有的被訪企業都認爲，電子自助查驗通關已經非常成熟的港深兩地海關，完全應該而對深圳或所有內地旅客全面推廣自助查驗通關。

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，個人遊旅客相對講時間比較寬裕，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；而深圳企業的意見不盡一致，半數左右的企業認為略有需要或沒有需要，另外一半的企業非常歡迎 24 小時通關。

談到原因，企業普通反映商務赴港或公司業務基本上不需要 24 小時運作，有 2-3 個口岸提供 24 小時通關便利就可以滿足大部分商務需求，但從分流旅遊者的角度來講，許多企業認為 24 小時通關可以引導個人遊旅客延長在港停留時間，一方面增加在港消費，另一方面與商務客人錯開返程時間，同時也不增加個人遊旅客的住宿成本。

但物流、貨運企業非常歡迎所有口岸 24 小時通關運作。

**5) 被訪企業認為現行的港深兩地車牌管制方法太過傾向於政府部門和高級官員，企業的商務需求無法得到滿足。**

企業瞭解香港和深圳的道路資源都非常緊張，無法容納更多的異地車輛行駛，但企業在進行商務活動時確實有這樣的需求，這些企業出於安全的考慮不願使用口岸附近掛兩地車牌營運的“黑車”，而願意支付一定的、合理的費用，使自己的車輛在短時間內可以往返兩地。

港資企業對短期的、合法的兩地車牌車輛的需求非常迫切，呼籲香港政府及廣東省政府考慮這部分港企回港或到珠三角辦事的現實需要，在臨時兩地車牌方面做出安排。一家行業協會的秘書長說，國際展會期間有很多的海外客人經香港到深圳，有些客人是非常重要的嘉賓，他們非常不願意混在訪港旅客中排隊過關，但我們的企業沒過港車輛，無法接送這些客人，港深口岸的過關情形大多令這些嘉賓見而生畏。

3. 被訪企業在港深兩地的物流服務方面，一致高度評價香港的自由港政策和海關效率，普遍認為港深兩地的物流障礙主要在國內海關和聯檢方面，但對香港部分檢驗檢疫標準的適用範圍持不同意見。

一家傢具公司的管理者介紹說，他們曾接過一個香港的大額採購辦公家居的訂單，商品通過中國海關出口時就遇到了一些困難，主要是我公司做為零售企業不能辦理出口，需要生產廠商才可以辦理，但最終解決；而當商品進入香港，香港的檢驗檢疫稱家居含有木材，要按照農產品木材進口的標準來進行檢驗，檢驗週期相當長，且無法告訴我準確的辦結時間，我也就無法向香港的訂貨方承諾什麼時間可以交貨，是一個月，還是兩個月，還是多少時間，因為這種時間是我方無法控制的，最終這個訂單沒有成功。

但更多的企業反映深圳海關在貨物通關的查驗方面還是不夠規範和透明，這對物流服務的提供者和使用者都是阻礙。

一家公司的管理者說，她們公司經常有電子產品進口，委託報關公司通關，有些

貨品走了很多次，不知什麼時候海關就會查，說我們的貨物報價太低，回轉到海關重新估價，估價必然是高估非常多，產生很高的關稅，我們就要協商，請原廠提供證明，但海關有一些工作人員非常獨斷，他覺得是這個價就是這個價，即使提供了原廠發票也是要估高一點。這樣貨物就在港口滯留很多天，產生的倉儲費用非常高，經企業帶來很大的壓力。

另外一家公司的管理者也反映，有時電子元器件不是你正常打關稅就可以順利的進到深圳的，在報關流程、手續、填表、適用稅率方面有非常多的可能出現意外，這類產品的物流存在很多不可控的情況。

同時，絕大多數的深圳企業在需要物流服務時，海運貨物基本使用深圳港，空運貨物香港機場佔優勢。但企業普遍反映香港的物流成本高出深圳和廣州太多，而且主要是在前端的貨物處理環節。

4·絕大多數被訪企業對銀行提供的港深兩地間支付、結算、托收等金融服務比較滿意。但也有個別企業對銀行港深兩地的金融服務產品不太瞭解，影響了企業業務的開展。

前面那位傢具公司的管理者說，在前面提到過的那個香港訂單中，港方拿著一張美國運通的支票來付款，他們公司拿去銀行兌付不成功，最後請港方帶著鉅額現金才實現了訂金預付。我們就此事與上海浦東發展銀行深圳分行的相關工作人員請教，深入瞭解了港深銀行即時清算系統的工作過程，發現這是由於好百年的工作人員不瞭解銀行有關服務的原因造成的，說明銀行的這類服務還需要進一步向企業推介，以更好的為港深企業提供滿意的服務

5·絕大多數的被訪企業稱港深間的資訊交流非常不夠，深圳企業難以獲得香港的同業資訊，尚未但有意向進入深圳的港資企業要在深圳尋找新的商業機會、合作夥伴非常困難。

一家公司的管理者說，香港的很多企業都想到國內發展，但是他們沒有渠道，中國實在太大，政府的規範也不是很透明，他們不是非常瞭解，他們非常希望借著港深兩地的地緣優勢先與深圳相關行業內的企業交往起來，大家多一些時間溝通，瞭解政府的規範，瞭解深圳和內地商業機會。

一家通信工程公司的管理者說，我們是做電信基礎管線工程的，我們有非常多的工程沒有資金去做，比如前兩年深圳的電子監控網路，最初就是由我們開發建設並無



償送給深圳布吉鎮政府使用的，該系統使用三天連破三個重大案件，引起深圳市政府的高度重視，之後要求深圳全市範圍內鋪設電子監控網路管線，這時候我們公司的資金跟不上了，深圳政府於是要求各單位自行建設再納入全市的監控系統。當時我們非常希望找到香港有實力的資金合作，但是沒有成功，我們就看著自己開發的市場白白送給了別人。之後，我們就 3G 專案與香港公司接觸，發現香港的資金非常想向內地走，但是找不到路。我覺得港深兩地雖然一河之隔，物理距離很近，但兩地深入的市場交流和相互學習並不足夠。

一家文化公司的管理者說，該公司在深圳有一個公益性的品牌活動，就是每年一屆的深圳少兒繪畫大賽，好幾年的時間，她非常想把這個公益活動升級為深港少兒繪畫大賽，一方面是加強深港小朋友之間的交往，另一方面也是想讓兩地小朋友更多的接觸不同的文化，比如國內的傳統文化，香港的世界文化。但她在網路上完全找不到香港小學的有關資訊，深圳的很多學校都有自己的網頁，可她卻找不到香港小學的，而且她也知道香港的哪個政府部門有這方面的資訊可以對外提供。

一家諮詢公司的管理者說，她們是一家港資企業，在深圳開展業務兩年多，但對深圳的政務環境非常不適應，深圳政府的工商、稅務等服務指南令她非常困擾，好象看不懂，想在深圳請到可以提供類似香港的法律、會計、稅務師代理有關事務，也找不到路徑。她感覺雖然港深兩地如此之近，但在資訊的獲取與溝通上卻非常不易。

## 第三部分：深圳企業關注香港資源的焦點

### 1. 金融服務

相當多的被訪企業認為，香港的金融服務是非常有吸引力的。王占郡先生說我自己的公司就是在香港註冊的，主要是為了爭取海外資金，但我們的業務都是在國內。在香港註冊有幾點好處，一是符合海外資本的要求，二是融資方便，海外資本進出容易，三是有利於將來的 IPO。

一家科技公司的管理者說，我們正在計劃在香港設立辦事處，或將總部遷入香港，主要的目的就是方便融資。

一家零售企業的管理者也反映，公司去年就開始籌劃上市，我們既有外資，又有國有資本，最初是想在香港 IPO，但最終決定在深圳上市，整個上市申請過程遇到非

常大的困難，主要是國家部委對我們這種企業的管理，如果當初選在香港 IPO 現在早就完成籌備工作了。

## 2· 國際化的市場營銷網路、市場經驗與市場人才

香港的國際市場網路和大量具有國際市場經驗的人才是深圳最欠缺的，這一資源也是深圳企業向海外拓展業務時最需要的。

一家保險公司今年在香港設立了辦事處，目標就是拓展海外保險市場。該公司負責人說目前國內的很多保險公司都有計劃在香港設立辦事處或公司，都是看重香港國際化的市場營銷網路的優勢，將來可能國內保險公司的海外總部會優先選擇香港。

一家珠寶公司的管理者說，香港在珠寶首飾的國際市場網路方面也有獨特的優勢，要銷售或購買高檔首飾還是要到香港，深圳在這方面與香港的差距至少有 20 年，公司代理的高文件金表或首飾主要是通過香港來實現的。

一家瓷藝公司的管理者說，他們是一家香港獨資企業，每年幾個億的出口都是通過在香港建立的市場網路而實現的。

一家貿易公司的管理者主要是經營布料進出口的，其中高檔面料的進口渠道也是通過香港找到的。

## 3· 會展服務

被訪企業對香港的會展服務持有非常高的認同感，不論是製造業企業還是服務業企業都希望可以利用香港的會展資源。深圳市會展業協會的秘書長從專業的角度評價，香港的會展從場館管理、到會展策劃、到展臺搭建、到買家組織、到展覽創新等環節都是深圳應該學習的。

但是，相當數量的製造業企業反映，香港的展覽對國內參展商收取的費用是按照國際標準來計算的，而且安排的展位都是最不好的展位；相對照的，深圳的展覽已經改變了計費標準，視香港參展商為國內廠商，收取同樣的展位費。深圳的企業認為，從對等的角度應該給予深圳廠商與本地廠商同樣的待遇。

另從很多參觀企業的角度來看，參觀展覽也是同業的一次交流和學習機會，但簽注和通關環節是最大障礙，客觀上降低了參與的可能。

## 4· 物流服務

深圳企業比較關注香港的物流服務，但隨著南沙港和新白雲機場的完善，深圳的物流企業表示，當深圳海港或空港班期或倉位元不能滿足需要時，他們會先看一下南

沙港或新白雲機場的班期或倉位元，都不能滿足需要時才會轉到香港，主要是因為香港的貨物處理費太高。有受訪者表示，港深物流行業應該加強合作，包括機場和物流園區的合作，因為港深周邊地區的物流都在快速發展，廣州是早就提出發展物流，東莞也在緊鑼密鼓的建設，如港深兩地物流不精誠合作的話，優勢很快就會下降或者消失。

### 5· 資訊服務

被訪企業普遍表示希望更多的更容易的獲得香港的分類資訊，希望港深兩地的互聯網資訊可以更容易的共用，也希望在硬體的建設和資訊的管理方面給香港資訊更方便、更自由的空間。被訪企業普遍反映從深圳上香港的網站回應慢，資訊不全，搜索困難，希望可以得到專業的、分類的商業資訊。

### 6· 教育培訓服務

被訪企業表示，一些應用性、實踐性、經驗性的專業和領域，香港的教育和培訓相比國內大學更加有針對性，對現實工作和未來發展的幫助更大，比如物流，設計、市場營銷、知識產權保護等專業，如果有一些短期的培訓或專業課程，願意考慮參加學習。

### 7· 其他服務

受被訪企業行業屬性分佈的影響，部分企業對技術研發服務、設計創意服務與知識產權保護服務表示關注，但並不集中，對中高層管理人才或專業人才也有需求，但更加分散。我們認為這一結果並不具有統計學和概率上的意義，不能從這個角度解釋說深圳的企業不關注香港的這些資源。相反，我們發現科技企業和文化創意企業都非常關注香港的技術、設計和知識產權保護優勢，認為這是香港的優勢資源。

## 第四部分：深圳企業對開發邊境地區的態度

在訪談過程中，我們發現，多數被訪企業對邊境開發的態度並不清晰積極。很多企業的負責人不清楚港深邊境地區的範圍，位置，也沒有考慮過這塊區域對企業來講蘊藏著什麼機遇。但在我們的詳細介紹之後，多數企業表示這個地區可以作為“港深都會”或“港深深度合作”的一個試驗區。科技企業並不認為這個區域會比深圳的高新區、科技園、或南山區、福田區有明顯的實質性的優勢。企業分析到這個區域如果

定位在科研，可能在科研設備的引進、海內外技術專家的往來方面有一些便利，但如果延伸到生產環節，感覺沒有明顯的實質性的優勢，還可能在企業篩選、扶持等環節產生不平等競爭。物流企業認為這個區域對於保稅、倉儲環節來講是非常好的選擇，如果此區域定位於物流產業，則對物流配送企業來講是個好機會；但從城市景觀的角度來看，物流從業者指出如果這個區域按照物流業來規劃，則可能不具美感，無法提升城市景觀形象。

一家行業協會的秘書長認為，這個區域的制度設計與區位是非常適合發展會展業的，不論是香港的會展還是深圳的會展，進入這個區域都是非常好的。接著，孫翌倫秘書長進一步發展了“港深都會”試驗區的思路，她建議是否可以把這個區域建成一個濃縮了港深兩地各種精華的“港深小都會”，而不將這個區域規劃為單一的一個或兩個產業。這個“港深小都會”具有完整的城市行政區功能，彙集了港深兩地精華的建築、服務、人才和企業，按照“港深都會”模型的構想來規劃建設，進入其中的企業能夠真實的運營，人們可以真實的工作，建成後的這個區域既展示著“港深都會”一個真實的未來，又為港深兩地的各個優勢產業提供了發展的平臺，還可以成為“港深都會”的一張名片，當然深圳會展也要求進入這個區域。

## 第五部分：建構港深都會的建設性意見

### 1. 在深圳範圍內縮短商務簽注辦理週期。

目前深圳商務簽注的辦理週期是十天，建設改進工作流程，縮短辦理時間

### 2. 在深圳範圍內降低商務多次往返簽注的要求。

面向深圳市重點發展的高端服務業企業和科技企業，降低商務多次往返簽注在企業的資產規模、納稅額方面的要求

### 3. 港深兩地政府共同促成深圳戶籍居民 72 小時免簽進入香港政策。

希望香港政府放開深圳戶籍居民 72 小時免簽進入香港政策，在我們的訪談過程中，很多深圳戶籍居民表示，香港與深圳的生活水平相差並不大，對於有住所，有穩定收入的深圳居民來講，沒有人願意留在香港打“黑工”，滯留不歸的人申請了簽注也會滯留不歸，簽注並不是阻止非法移民的有效手段。

### 4. 在深圳範圍內將紙質港澳通行證和紙質商務簽注升級為 IC 卡或

智慧卡式通行證和電子簽注。

卡式通行證和電子簽注是改革通關查驗方式的基礎，也是提高通關效率，縮短輪候時間的基礎。

5· 將深圳居民赴港時的預先申請紙質簽注流程改革為 IC 卡或智慧卡即時簽注即時通關。

目前申請赴港簽注並不實行配額制，所以每一份合格的預先申請都會得到批准。這樣預先申請這個環節實質上就是一個備案和交費環節，這種性質的工作完全可以在關口用 IC 卡或智慧卡，採用即時簽注備案，即時付費，即時通關的形式來實現。

6· 予許持個人遊簽注頻繁往來港深兩地，同時在深圳有正式住所、在深有穩定收入、在深按年繳納個人所得稅達到一定金額的人士，在深申領有限期較短的 IC 卡或智慧卡式通行證和簽注。

由於在深工作和生活著大量非深戶籍的國內其他省份的居民，這些人因為在深工作與香港往來的需求比較多，針對這類人士可以按一定的規定予許其持原紙質港澳通行證申請三個月有效或六個月有效的 IC 卡或智慧卡式通行證和電子簽注，方便他們往來港澳。

7· 儘快推廣面向大陸居民的指紋查驗通關。

為香港居民服務的指紋查驗系統已經非常完善，可以儘快推廣到大陸居民通關查驗中來。

8· 考慮設置商務貴賓通道。

針對會議展覽嘉賓的特殊性，在大型國際會展期間，港深口岸聯合開闢商務貴賓通道，安排兩地相關機構預先申請，並建立相關制度加以規範。

9· 針對深港兩地臨時性、短期的過境車輛需求，建立臨時過港或返鄉車輛的預約、登記、輪候、收費制度。

10· 加強港深兩地行業協會的交流與互訪。

協會的交流是行業交流的基礎，深港兩地政府應給協會的交流提供更多的便利和機會，由此搭建起行業交流的基礎。

11· 在兩地行業協會的平臺上組織兩地企業共同參加的商業洽談會、商務考查團等業內交流。

政策組織的大規模的招商活動次數較少，兩地同業企業可以借助協會的平臺多組織商業交流活動作為大型招商活動的補充，也有利於港深兩地企業的往來。

12· 希望加強和支援深港兩地的業內交流，尤其短期工作性質的交流與訪問。

要想港深兩地企業在經營理念，運作模式、管理方法等方面有深入的瞭解，建議港深兩地借鑒西方發達國家與中國開展的各項交流計劃，這些計劃由某個基金資助某個特定領域內的某個層次的人員到對方國家交流、訪問、考查或短期工作，港深政府之間建立了公務員的交流互派機制，在重點行業和企業間也可以建立這種機制，增進業內的交流和理解。

13· 香港的服務業要進入內地，深圳是最佳的觀察點與試驗地，香港應更多的利用深圳對內地的“橋梁”作用

香港與大陸的法律體系完全不同，從業者受到的教育完全不一樣，香港的法律從業人員要進入大陸執業，必須通過統一的《國家司法考試》，通過的人非常少。但港深兩地的律師行業可以多開展業內溝通與交流，為兩地的企業提供更多的法律風險防範的建議，在兩地企業對對方律師有瞭解之後，遇到涉外（或國內）問題就會願意接受對方律師的服務

14· 深圳的專業服務業如創意、設計、諮詢領域特別需要香港的資源，通過香港的渠道獲得最新的國外書籍和資料是最基本的需求。

近來有消息說香港出版物可以在深圳公開銷售，但這些對於智力型企業可能還不夠，這些企業希望可以通過香港的渠道獲得最新的國外書籍和資料

15· 建議建設“深港通網站”，出版“系列深港通”出版物，改善港深兩地各專業領域的資訊交流。

比如出版工商通、教育通、醫療通、文體通、生活通等等，或者開通一個深港通廣播頻道，電視頻道，資訊網站等等，切實改善港深兩地各專業領域的資訊交流

16· 港深兩地行業協會合作成立“港深 XXX 行業協會”，這將極大方便行業內的資訊交流和資訊互動，有利於港深兩地產業的合作，這需要深圳市政府的政策支援。

17· 港深兩地的機場可以先從業務合作開始，從客貨運的合作入手

達至雙贏的效果。

比如合作建設貨物處理集散中心，合作開發國內、國際客運中轉市場等。股權合作也是可以考慮的，但希望香港機場能夠在管理、市場、客戶等方面為深圳機場帶來收益。

## 第六部分：對“港深都會”的評論及前景展望

在訪談過程中，大多數企業家認為港深政府共同提出建構“港深都會”的概念非常好，有利於兩地的經濟發展，對於香港政府的回應表示非常大的驚喜。被訪企業認為在過去的十五年間港深之間的往來沒有什麼發展，企業之間、民間的交往也少了，企業希望這次提出的“港深都會”不要再僅僅淪為一個“概念”，希望有實質性的改善在其中，不然“港深都會”與“深港一體化”、“雙子城”是沒有什麼差別的。但企業家普遍對“港深都會”這個概念提出了疑問。

有企業家問，“港深都會”倒到底是一個什麼樣的概念，是虛的還是實的，畢竟不是建立某一個商場，只是一個概念性的東西，最重要的是兩地政府有沒有明確，到底想建一個什麼樣的都會？現在我們都知道既然是都會，就涉及到政策和城市管理，香港的法律和中國的法律怎麼協調，政府出臺什麼樣的政策支援“港深都會”的建設，這是一個大問題，想的不是很清楚。

在我們深入解釋“港深都會”不會涉及到政治體制和法律體制方面的問題之後，又有一些企業家追問，“港深都會”的結構是什麼？是一個經濟實體，還是一個城市或地區的聯盟，還是成立了一個委員會，還是一個兩地的商會？不少企業家認為，如果是港深兩地的一個商會，可以為企業建立一個平臺，使兩地的企業溝通起來會更加流暢，更方便大家的商務活動，深圳企業借香港的國際市場經驗走向國際，香港企業借深圳與內地的人脈關係進入內地市場，則是一個成功的架構。如果這個“港深都會”對兩地的合作與交流，以及兩地的共同經濟繁榮沒有促進，就沒有什麼實質意義，只是又一個概念。

在談到對“港深都會”的展望時，企業家紛紛表示如果“港深都會”實際建成，對自己的企業，企業所在的行業都將會是一個好事情，雖然行業內兩地的企業可能會競爭更加激烈，但也會相互促進，整個行業一定會有更大的發展，港深的優勢產業會

## 深圳企業和行業協會訪談報告

比廣州、東莞有更強的競爭力。企業一致認為“港深”合作才能使兩地共同繁榮，產業才會繁榮，企業才會發展。如果兩地不團結合作，現階段的優勢產業將被周邊城市超過，幾年後可能就優勢不再了。