

# 鼓勵廣東民營企業到香港發展業務 研究報告

廣東省政府發展研究中心  
香港特別行政區政府中央政策組

聯合課題組

二〇〇五年九月

# 目 錄

前 言.....	1
第一章 廣東民營企業“走出去”的問卷調查情況.....	3
一、廣東民企赴港投資仍處於初級階段.....	3
二、廣東民企“走出去”的首選地是香港.....	4
三、廣東民企到香港發展的主要目的是開拓國際市場和尋求自身發展.....	5
四、廣東民企到香港發展業務是“雙贏”舉措 .....	6
第二章 廣東民營企業到香港發展的主要制約因素.....	8
一、問卷調查結果.....	8
二、訪談調研的結果.....	13
第三章 廣東民營企業到香港發展的基本思路.....	19
一、以市場為導向，加強政府引導和服務.....	19
二、利用香港優勢，創新合作機制.....	20
三、加強規劃協調，立足長遠發展.....	21
四、借鑒港資企業，提高國際化水平.....	22
第四章 推動廣東民營企業到香港發展的政策建議.....	23
一、對廣東省政府的建議.....	23
二、對香港特區政府的建議.....	24

# 鼓励广东民营企业到香港发展业务

## 前言

在《内地与香港关于建立更紧密经贸关系的安排》(CEPA)和泛珠三角区域合作框架下，粤港两地正处在新一轮合作发展的新起点上。在新的发展阶段，粤港区域经济合作呈现许多新特征，其中，越来越多具有一定规模实力的广东企业谋求利用香港国际金融、物流中心等服务功能的优势和平台，开展国际化经营，成为应该引起两地政府重视的新动向。我们认为，从广东充分吸引香港企业投资、承接香港制造业转移，发展到支持和推动广东企业特别是民营企业到香港发展，是粤港区域经济一体化发展的必然结果。

香港是民营企业走向世界的桥头堡，鼓励民营企业到香港发展意义重大。利用香港国际金融、物流、商贸中心这个平台，民企可以融资引资，可以学习先进的企业管理模式和国际经营理念，是广东民营企业发展壮大的一条重要途径。与此同时，广东企业到港发展，也有利于充分发挥香港金融、物流等服务功能，巩固和提升其国际服务中心的地位，实现经济社会的繁荣与发

展。

2004年8月第七次粤港高层联席会议提出，要支持和推动广东有实力的企业特别是民营企业“走出去”，到香港发展，开展跨国经营。2004年8月31日国务院港澳办商务部发布了《关于内地企业赴香港、澳门特别行政区投资开办企业核准事项的规定》，香港特区政府随即制定了一系列针对内地企业到港发展的便利措施。为进一步落实第七次粤港高层联席会议确定的有关合作事项，广东省人民政府发展研究中心和香港特别行政区政府中央政策组经过充分沟通和协调，组成课题研究组，共同开展广东民营企业到香港发展业务课题研究。从2004年9月开始，课题组分别到省直有关部门，广州、佛山、中山、珠海、江门、阳江等市县进行典型调研，并向2000多家民营企业发出问卷调查，还访问了香港金融管理局、工商及科技局、贸易发展局、投资推广署、入境事务处、特区政府粤港合作统筹小组、大珠三角商务委员会、香港交易所、香港证券及期货监查委员会、香港总商会等有关部门和机构，广泛征询意见，形成本研究报告。

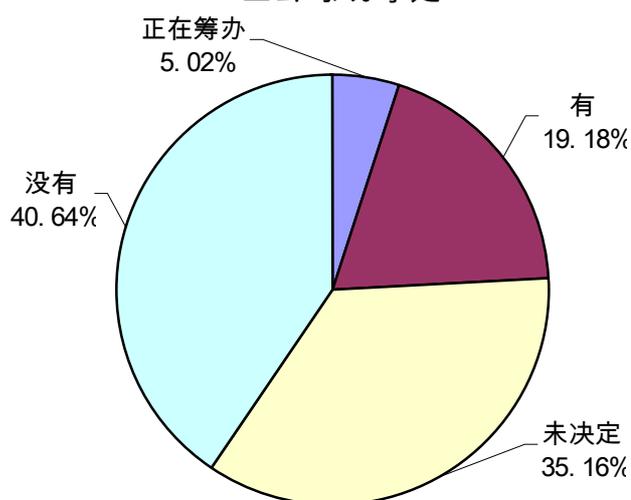
## 第一章、广东民营企业“走出去”的问卷调查情况

通过对广东 511 家民营企业的问卷调查分析，对民企赴港发展有如下几点判断：

### 一、广东民企赴港投资仍处于初级阶段。

问卷调查结果显示，只有 25%的民企在境外设立公司/办事处。那些尚未在境外设立公司/办事处的企业中，40.64%的企业不打算在未来 1~2 年内到境外设立机构，35%的民企没有明确的意向，只有 24.20%的企业希望或者正在筹备到境外设立公司/办事处（见图 1）。结合我们访谈调研分析的情况，这些有意到境外设立公司/办事处的民企，大部分是从事制造业的民企。

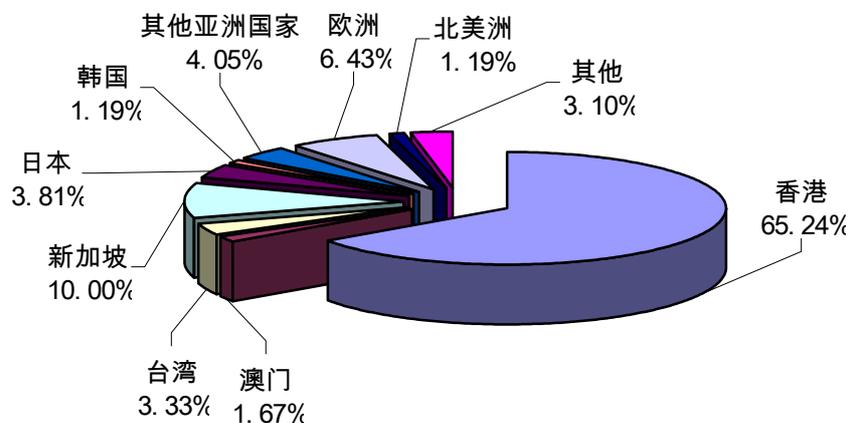
图1：被调查公司是否有计划在未来一至两年内到境外设立公司/办事处



## 二、广东民企“走出去”的首选地是香港。

问卷调查结果显示,在 24.2%希望或者正在筹备到境外设立公司/办事处的民企中,有 65.24%的民营企业将香港作为首选地(见图 2),其次是新加坡(10%),再次是欧洲(6%)以及其他亚洲国家(4%)。大多数被调查企业(83%)认为,将香港作为首选地的重要原因在于:第一,从企业自身来看,到香港发展业务符合企业发展的需要、香港具有优越的地理优势以及发达的国际商业网络,有助于企业开拓国际市场;第二,从整个内地经济来看,民营企业到香港发展业务能够为内地经济带来好处,主要表现为:提升内地企业管理水平,加快内地企业与国际同业接轨,增强内地企业国际竞争力,建立内地企业公司形象及品牌声誉,增加内地出口,培训内地人才等。

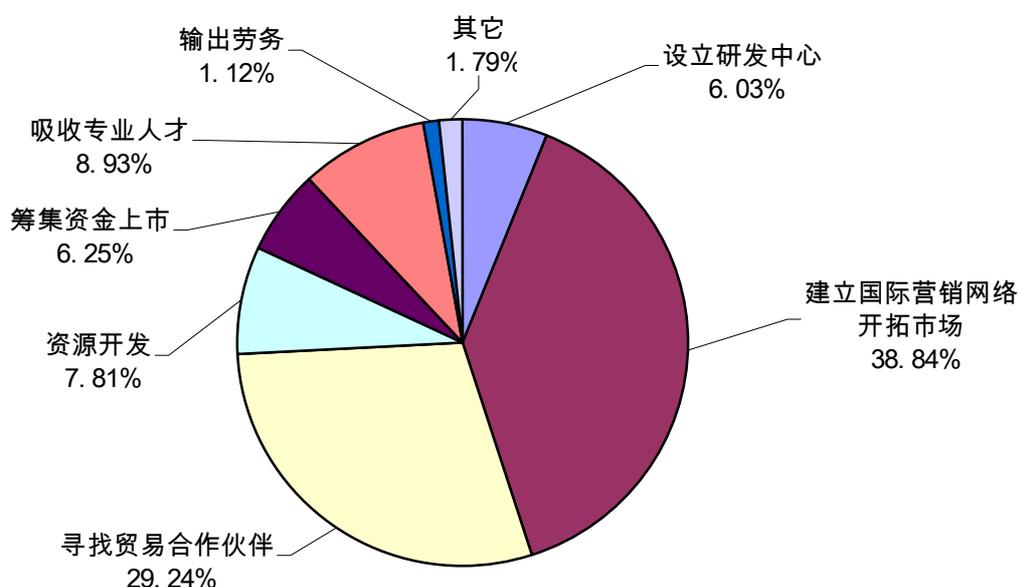
图2：广东民营企业到境外发展业务首选地



### 三、广东民企到香港发展的主要目的是开拓国际市场和寻求自身发展。

问卷调查结果显示，广东民企到境外发展业务的主要目的是建立国际营销网络开拓市场（见图 3），比例占到 38%，其次原因为寻找贸易合作伙伴，比例为 29%。接下来分别为：吸收专业人才，资源开发，设立研发中心，筹集资金上市等。

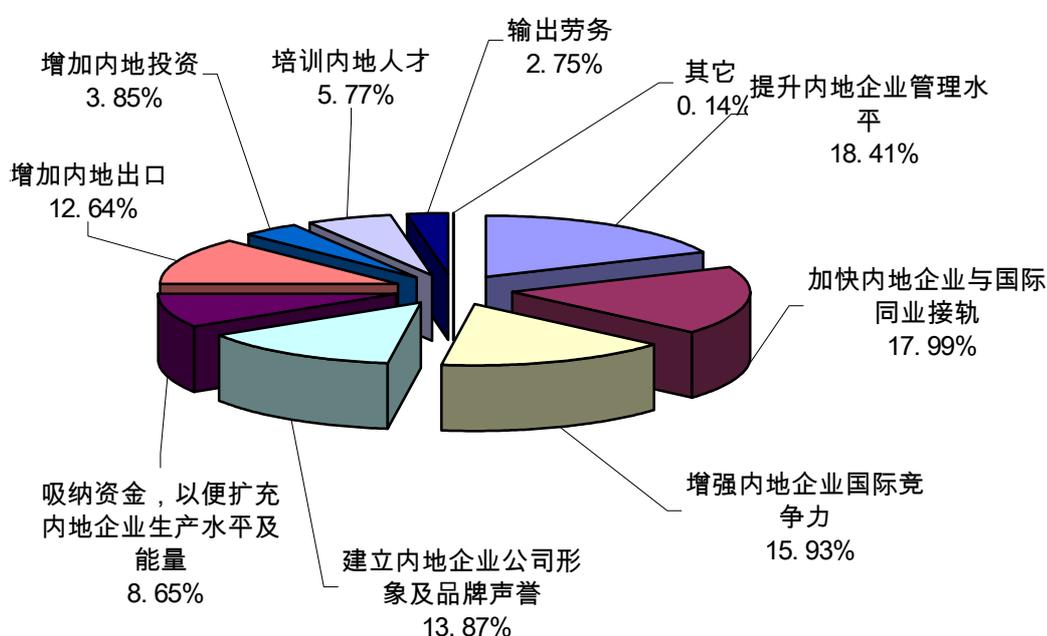
图3：被调查企业到境外发展业务主因



#### 四、广东民企到香港发展业务是“双赢”举措。

问卷调查显示，绝大部分的广东民企认为到香港发展业务能为内地经济带来好处，其中认为可以提升内地企业管理水平占 18%，加快内地企业与国际同业接轨占 18%，增强内地企业国际竞争力占 16%，建立内地企业公司形象及品牌声誉占 14%（见图 4）。另一方面，也认为有助于香港的繁荣稳定，是一项对粤港都有利的举措。

图4：企业到香港投资能给内地经济带来的好处



由此可见,鼓励民营企业到香港发展业务,不仅有助于广东民企充分利用香港作为平台扩充业务,大力实施“走出去”战略,而且有助于广东民企的自身素质和经营管理水平的提高,加快企业与国际同业接轨,从而最终起到增强国际竞争力的重要作用。

## 第二章、广东民营企业到香港发展的主要制约因素

课题组通过问卷调查和访谈调研两种方式分别对制约民营企业到港发展的主要因素进行了综合探讨。

### 一、问卷调查结果。

1、广东民企“走出去”反映在内地方面的主要问题依次是：融资难、人才短缺和内地缺乏明确公布的行政审核标准与时限。

(1) 融资困难。对企业实施“走出去”战略在境内遇到的最大难题，45.75%的被调查企业首选融资困难。根据课题组对首选香港发展业务的民营企业进行调查的统计结果显示(见图5)，企业到香港发展选择利用自有资本的企业占到51.83%(见图6)，与别的企业合伙投资占到20%，内地银行贷款和香港银行贷款分别仅占16.62%和7.89%。这些数据说明，企业若要到香港发展，主要依靠的是企业自有资金，银行贷款所占的比重只是很小的一部分。

图5：实行“走出去”发展战略在境内遇到的最大难题

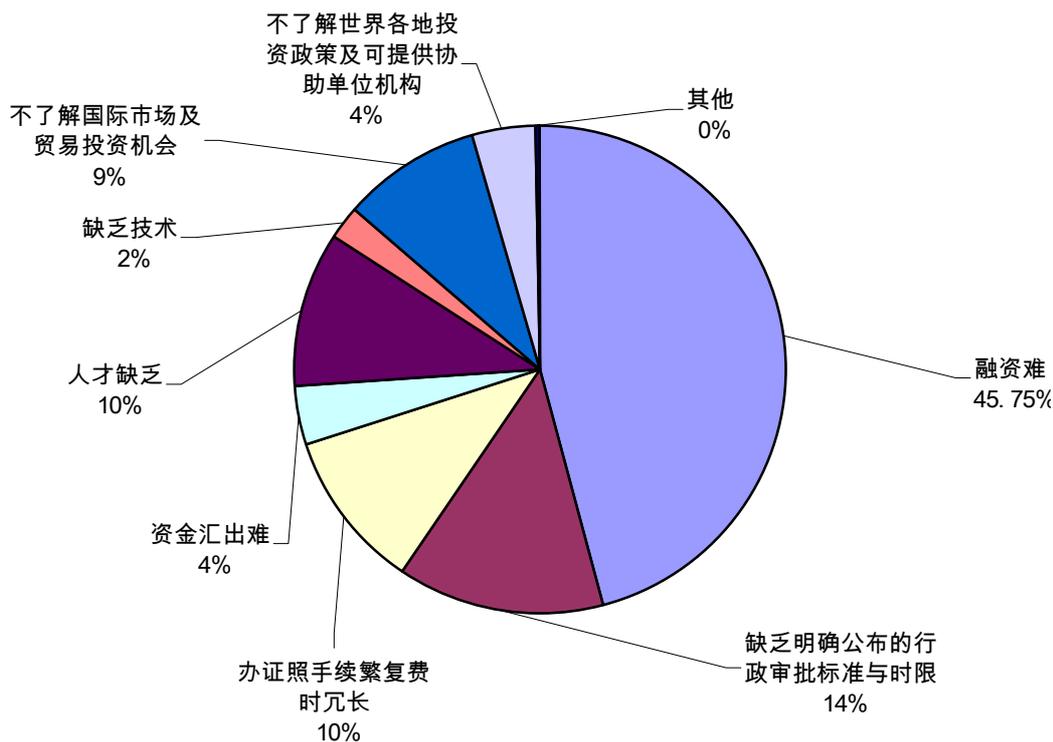
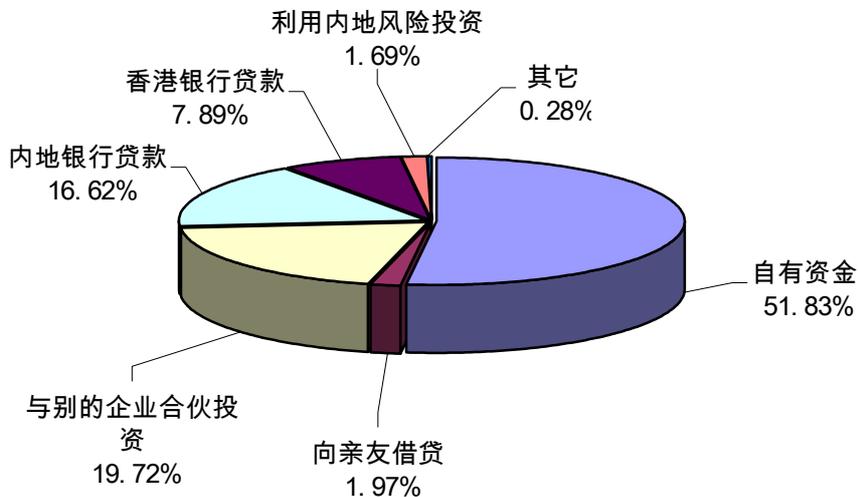


图6：被调查企业到香港发展业务资金来源



(2) 不熟悉投资核准程序。对于企业实施“走出去”战略在境内遇到的最大难题，14%的企业首选缺乏明确公布的行政审批标准和时限。在访谈中我们同样了解到类似的情况。不少企业由于难以获得必要的政策指引，对“走出去”不敢想；不少企业由于遭

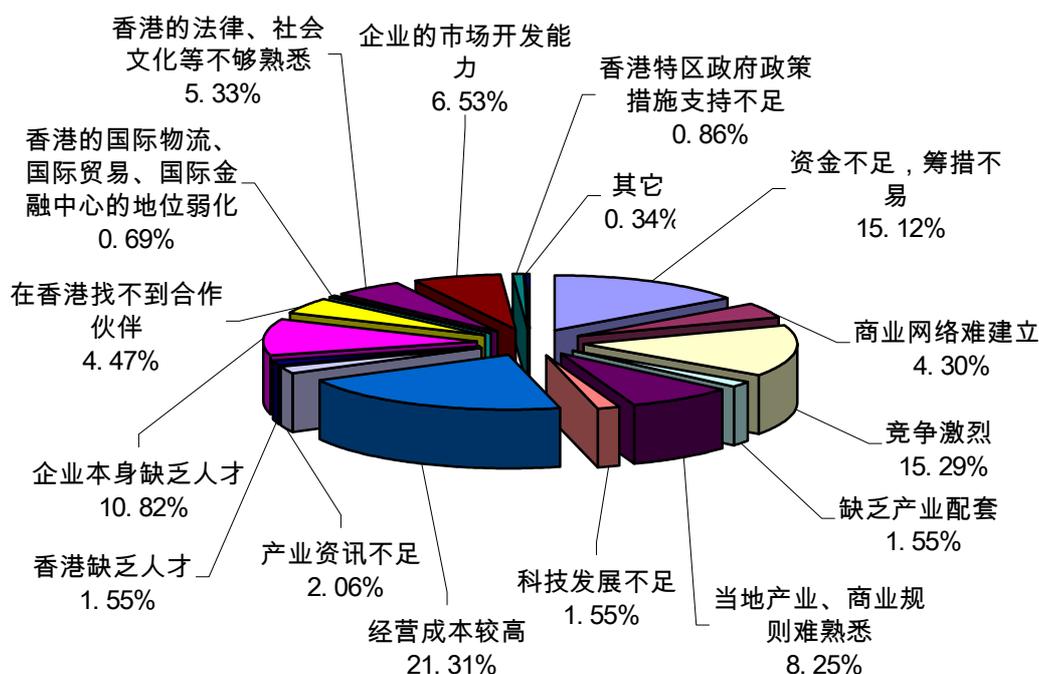
遇繁琐的核准程序，对“走出去”不再想。

(3) 缺乏人才。对企业实施“走出去”战略在境内遇到的最大难题，10%的企业首先选择缺乏人才。那些已经在香港发展业务的，同样有5%的企业认为到香港发展业务遇到的最大困难是缺乏人才。企业在回答“广东省民营企业在实施走出去战略中在境内遇到的三个最大难题”中，选择不了解国际市场及贸易投资机会的占18%，不了解世界各地投资政策及可提供协助单位机构的占15%。这也反映了企业内部严重缺乏国际化人才带来的不利影响。

2、广东民企“走出去”反映在香港方面的主要问题依次有：经营成本过高、竞争激烈和不熟悉当地产业、商业规则。

问卷调查显示(见图7)，将香港作为境外发展业务首选地的企业在香港方面面临的重大难题，首先是经营成本较高，占21.23%；其次是竞争激烈，占15.29%；资金不足，筹措不易，占15.12%；当地产业、商业规则难以熟悉占8.25%；香港的法律、社会文化等不够熟悉，占5.33%；商业网络难以建立，占4.30%。

图7：被调查企业到香港发展业务可能遇到的困难



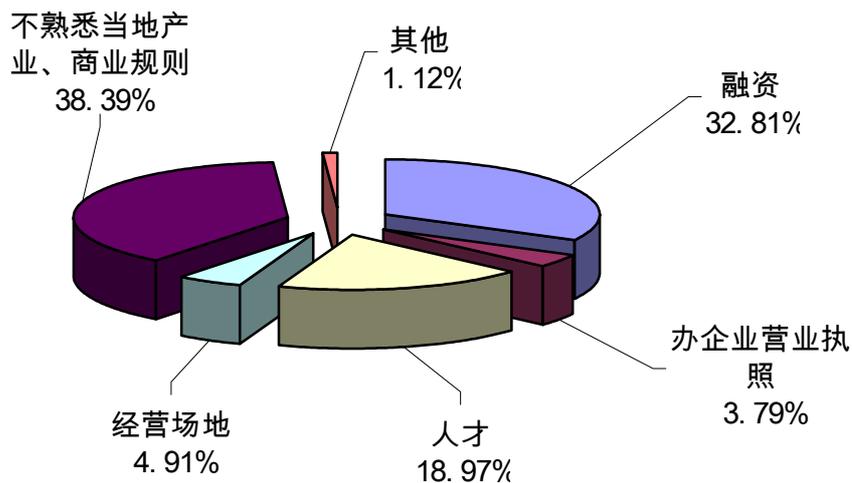
(1) 相对内地而言经营成本过高。主要是地产价格不断高估，80年代末在港英政府的高地价政策、地产业经营日趋集中等因素的推动下，从1984年至1996年，香港住宅楼价平均上涨了8倍，办公楼宇指数（以1989年为100）由28升至131。加上较高的人工成本，香港目前仍然是世界经营成本最高的地区之一。这对规模不大、财力有限的广东民企面对成本高昂的困扰是可以想象的。

(2) 竞争激烈。由于税制简单、税率较低、资讯发达、治安良好、基础设施完善、没有外汇管制以及自由港地位等，香港已成为一个跨国公司云集、万商汇集的国际大都市，活跃于亚太地区的跨国公司，超过三分之一在香港设立地区总部。自由的环境和活跃的市场，形成了激烈的竞争。对于试图进军香港地区的

广东民营企业而言，尤如小船驶入大海，竞争的压力更大。

(3) 不熟悉当地产业、商业规则。为了全面反映企业赴香港发展业务面临的问题，本次调查还对民营企业在境外遇到的最大困难进行了问卷调查(见图8)。结果依次为不熟悉当地产业、商业规则占38.39%，融资难占32.81%，人才缺乏占18.97%，经营场地难找占4.91%，办企业营业执照难占3.79%。

图8：实行“走出去”发展战略在境外遇到的最大困难



以上分析结果表明，民营企业到港发展业务在内地及香港存在很多共同的问题，如融资难、人才缺等。另外，香港与内地的信息不对称也严重阻碍了民营企业到香港的发展。对香港投资环境不了解，引发了很多其他相关的问题。

## 二、访谈调研的结果。

### 1、内地方面存在的主要问题。

(1) 人员的进出限制多，签注手续繁琐。目前，国家对民企人员赴港工作仍无明确规定。一是有的地方对民企拟派赴港工作人员的工作签注仿照公职人员的有关手续办理，需要填写有关部门 1993 年印制的“因公出国人员审查表”，并要求“所在单位”、“主管部门”审查出具“政审意见”，经审核并经由香港入境事务处出具工作签注册号后方可办理因公赴港签注，整个程序办下来，正常的需时一个多月。二是异地户口的民企工作人员（目前大多数民企中素质较高的管理人员为外地人居多）办理赴港商务签注，需到其本人户口所在地公安部门办理有关前序审批手续，企业若有紧急业务赴港，很难把握时间。因此，若要大规模、大范围地鼓励民企到香港发展业务，其人员进出所受制度性制约是反映最突出的问题。

(2) 资金进出尚未完全放开，民企境外投资核准效率较低。虽然国家外汇管理局从 2002 年 10 月开始对企业的境外投资不再实行风险审查，只对其进行外汇来源的审查。最近又把省一级对外投资外汇审查核准权从 300 万美元扩大到 1000 万美元。但是，企业特别是民企的境外投资仍然要受制于繁琐的核准程序。虽然

有关部门近期已简化企业境外投资核准手续，但外汇管理部门在进行外汇来源的审查中还要求企业提交可行性报告，实际上并未简化手续。再者，由于地市级以下外经贸部门无权限审批民企到境外设立办事机构，需到省一级外经贸部门核准，使民企“走出去”颇费周折，无形中增加了投资（交易）成本。

**（3）民企自身素质不高，内部欠规范管理，融资相对较难。**

课题组在南海调研中了解到，当前民营企业家大部分来自于以下三个渠道：一是改革开放初期“洗脚上田”的农民或小商贩；二是上世纪九十年代初期“下海”经商的机关企事业单位人员；三是近几年来下岗分流的各类人士、公（国营、集体）转民（民营）阶层以及新经济催生的部分知识精英。从具有一定规模的民营企业方面来考察，“农民企业家”的比例相对较高。据调查，南海民企具有中专以上学历的企业家不足 3%。企业家的素质问题成为制约企业发展急需解决的突出问题，这也是广东民企与江浙一带民企的最大区别所在。

**（4）政府扶持鼓励不够，民企“走出去”信心不足。**在民企“走出去”过程中，政府特别是地方政府至今还没有一整套切实可行的引导措施和鼓励政策出台。2003 年省政府曾颁发了《广东省关于扶持外向型民营企业发展的实施办法》，对促进我省民企“走出去”

起到了一定的作用。但是，由于鼓励民企“走出去”的一些制度性安排，有许多事权涉及中央，如上述所分析的人员进出问题、资金进出问题等，地方政府无权在有效监控的前提下，制定有关通关便利化的制度性安排。此外，大多数民企不太熟悉国际游戏规则，对境外的投资市场和产品信息了解不多，政府在境外又缺少为民企提供辅导和法律援助等服务的办事或咨询机构，民企在“走出去”过程中信心不足。

## **2、香港方面存在的主要问题。**

**(1) 营商及融资成本相对内地过高。**香港营商成本相对内地高，是阻碍民企进一步到香港发展业务或融资上市的主要因素之一。据广东省省直部门专家的测算，到香港发展业务所涉及的租金、劳动力等营商成本一般比内地高出 10 倍左右；到香港融资上市的成本更是全球其中一个最高的城市，为企业所融入资金总额的 20%左右，而在内地的融资上市成本却仅在 10%左右，美国纳斯达克的融资成本也仅在 5% - 10%之间。面对如此高昂的营商和融资成本，内地中小企业不少只能“望而却步”。

**(2) 香港已不是广东民营企业通往国际市场唯一渠道。**随着中国加入 WTO 和广东开放面的扩大，香港在广东外贸进出口中的比重不断下降。过去，珠三角民企的出口订单大部分是从香

港拿到的，有的民企甚至 100%的出口订单来自香港。现在，一些外国采购商直接到珠三角的企业下订单，来自香港的订单有逐渐减少的趋势，有的民企部分甚至完全终止了香港公司或办事处的业务，其市场订单完全靠内地举办的会展和直接到本企业下订单的外商获得。

**(3) 民企对香港的优势了解不多。**香港有很多优势，特区政府有关部门和机构在近年花了不少资源向广东民企推介香港。但是，课题组在广东省内调研中发现，省内绝大部分的民企对香港的优势了解不多，甚至有所闻，构成有关情况的原因很多，当中也可能包括民企所在地区的通讯设施发展程度及民企因没有在境外发展的意向或计划而不留意香港部门和机构在当地所作的宣传及推介活动。

此外，课题组亦观察到，一些实际上是两地文化差异的问题，可能会对推介香港的工作带来影响。例如：对内地而言，“经济贸易办事处”这个称号一般指政府对政府的组织，而非为企业提供服务的机构。很多企业主，未必会意识到可以向“香港政府驻粤经济贸易办事处”寻求协助。另外，“港府投资推广署”并没有在广东另外“挂牌”提供服务，只在“驻粤经济贸易办事处”下一起工作。这令到很多广东民企也不知道有这类服务。

(4) 香港政府没有相应的优惠政策吸引内地民企到香港发展业务。中央政府与香港特别行政区签署了 CEPA 协议，使香港的服务业和制造业进入内地投资贸易实现便利化。但是，反过来，香港对内地的投资又有何“特殊、优惠政策”呢？这也是内地民企经常关注的问题，同时也反映了我国转型期企业的一种习惯思维方式——唯“政府优惠扶持政策”为一切营商策略的行动“指南”。因此，吸引广东民企乃至内地民企到香港发展业务和投资，是否也应该考虑一下企业家们的需求和这些“心态”。

当然，最重要的还是特区政府应让内地民企明白到香港营商的优势就是拥有一个公平、公开、自由和以市场为导向的营商环境。对某一地区某一行业设立优惠政策会削弱香港这方面的优势，对内地民企利用本港与世界市场接轨也没有好处。要告诉内地企业，香港服务业有很多优势：一是市场资讯发达，法律制度完善，海外商会和跨国公司的亚洲经营管理总部多数集中在香港，国际展览会和海外产品代理商云集，企业之间联系便捷，能及时了解到国际竞争对手的情况。二是企业融资渠道较内地多。只要企业符合要求，均可在香港证券市场上市（不受名额限制），或申请银团贷款、争取风险投资资金等等。三是会计、财务等专业服务较内地发达，国际化程度高，其资金进出、人员进出自由，

珠三角一些外向型民企纷纷委托香港的会计、财务等中介机构为其处理国际结算和国际贸易等业务，从而规避了内地外汇管制而引起的资金进出难等问题，享受到香港国际贸易便利化的好处。

### 第三章、广东民营企业到香港发展的基本思路

#### 一、以市场为导向，加强政府引导和服务。

广东经济尚未发展到大规模对外投资的程度，但民营企业到香港发展业务，是实现与国际接轨的第一步，必须坚持以市场为导向，企业根据自身发展的层次和水平，确定是否“走出去”向外发展。必须对目标市场进行充分的环境调研，科学的项目论证和专业的投资预测，切忌不切合实际，盲目跟风。

政府对民营企业到香港发展应加强引导和服务。粤港两地政府要通过联席会议制度这个平台加强政府之间的配合协调，加大宣传力度，推介政府的便利措施，形成促进民营企业到香港发展的合力。广东省政府各有关部门对民营企业到港投资发展，应简化审核手续，缩短核准时间，提供便利服务，既要适当放宽民营企业人员到港居留的时间，也要适当放宽对外投资金额限制；要建立广东民营企业到香港发展的投资社会服务体系，重点支持民营企业设立商业性互助性信用担保机构，建立融资、担保等制度；要加强信息网络建设，积极为民营企业提供国内外市场信息。

香港应抓紧内地企业实施“走出去”发展战略这个机遇，加大推介力度，加强信息沟通，支持广东民营企业到香港融资及拓展国际贸易网络。要充分发挥香港社会团体、行业协会的作用，帮

助广东民营企业了解香港，熟悉国际规则，使民企真正融入香港社会。

## 二、利用香港优势，创新合作机制。

一是“一国两制”的优势。在“一国两制”的框架下，广东作为与香港毗邻且关系最密切的区域，将一直受益于香港的这种制度。要充分利用制度差异带来的发展空间，为民营企业寻找在香港发展的新机会。

二是香港的国际化优势。香港是国际金融中心，是全球第三大上市融资市场，也是中国内地的融资中心，金融创新和监管在世界具有领先地位，民企到香港发展，融资和上市是重要目标。香港是亚洲的枢纽城市，同时也是亚洲最国际化的都市之一，香港社会的多元化孕育了最具创造力和充满生机的商业文化，从而培养出良好的投资环境，成为国际投资者在亚洲扩展业务的理想据点；香港是世界航运中心，物流业发达，连续 12 年位居世界港口吞吐量首位；香港是一个法治完善、高度自由化的社会，社会秩序和治安良好，市场经济体系运作成熟，基础设施世界一流，是向内地企业提供优质服务的国际都会。民企要善于利用香港这些优势学会在激烈的竞争中壮大自己，提升企业的国际竞争力。

三是利用香港发展高科技产业的有利条件，提升民企产品的

附加值。香港制造业转移中国内地后，部分研发机构仍设在香港，又有比较完善的风险投资机制和创业板市场，在科技研发和产品孵化方面有一定优势，而且在吸引发达国家的高新技术方面不受太多限制。广东民营企业有较大的技术研发和产品开发需求，与香港的孵化能力相结合，可以实现高增值的双赢局面。

### 三、加强规划协调，立足长远发展。

民营企业到香港发展是广东实施“走出去”战略的一个重要组成部分，应有前瞻性和长远规划。要把鼓励民营企业到香港投资作为大珠三角加快融合、实现一体化的重要步骤，从应对经济全球化的战略高度来考虑。

广东可以从企业和政府两个层面，提出民营企业到香港发展的指导性意见，如对外投资的目标、市场定位、投资方式、投资行业、投资主体等，帮助企业做出正确选择；提出协调全省资源和力量的政策措施，保证对外投资的长期性和稳定性；在实施战略上坚持精心组织，加强指导，循序渐进，重在实效，防止一哄而上。

广东省还应逐步建立一套既有利于民营资本对外直接投资，又有利于政府监控的管理办法，将民营企业的对外投资纳入市场化和法制化轨道，对交易信用不良者，资金来源不合法者，国内

经营违法者等应有制约机制。

#### **四、借鉴港资企业，提高国际化水平。**

民企到香港发展不能把国内经营管理模式照搬过去，要学习借鉴香港企业的成功经验，转变经营观念，强化品牌意识，自觉地寻求自身体制的变革，提高企业的管理水平，加强企业信用制度建设，提高企业的国际化水平。

## 第四章、推动广东民营企业到香港发展的政策建议

### 一、对广东省政府的建议。

1、研究制定一个鼓励民企“走出去”发展的政策方案。民企要健康而坚定地“走出去”，政府仍然有必要对其作必要的引导和政策扶持。如民企资金进出、人员进出的便利化，在香港或海外设立政府办事咨询机构。制定鼓励民企“走出去”发展的政策措施，要以强化广东民企的品牌意识，提高企业管理和国际化水平为出发点。

2、与特区政府联合举办推介香港活动。安排粤港两地政府有关部门的官员和专家，到省内各地介绍香港的投资环境以及政府吸引内地民企到港发展业务的便利化措施，解答有兴趣到香港发展的民营企业的疑问。其中广州、潮州、佛山、中山、汕头、东莞、深圳、珠海及一些专业镇可考虑作为重点推介对象。

3、广东省各有关部门就主管范围内的业务，应经常性地与香港政府相关部门进行衔接沟通，主动与香港政府吸引广东民企到港发展的便利化政策对接，及时解决民企赴港发展中出现的问题。

4、针对内地企业不知道香港政府机构网址和上网不便的实际情况，可由省中小企业局、外经贸厅等部门与香港政府的相关

机构商洽，把其为企业到港投资所提供方便政策、相关信息挂放到省有关主管部门的网站上，以便于广东民企点击查询。

5、把提升广东民营企业素质作为一项重要工作来抓。民企能不能“走出去”，走出去能否站得稳，关键在本身的素质。当前要重点抓好民营企业的诚信建设，规范企业运作，不能把香港只看作是“圈钱”的地方。

6、与特区政府合作，加强民企“走出去”的人才培训工作。建议两地政府共同建立一项基金，专门用于推进粤港经贸合作的官员和企业家培训，可按专题如“民企赴港上市”、“CEPA 实施”等分期办培训班。

## 二、对香港特区政府的建议。

1、吸引民企来港的策略要顾及民营企业文化特色。内地包括广东企业的习惯和文化是比较依赖政府的协调及“优惠政策”。而香港的营商文化则有别于此，政府只提供一视同仁的服务平台和基建支持，企业在此环境下依靠自己提高市场适应能力和竞争能力。广东民企虽然对香港的优势有所了解，亦以香港为“走出去”发展首选地，但由理念转化为实际投资却有不少困难，包括认知、管理层克服心理障碍和改变企业文化等。

建议香港在推动广东民企来港投资时，要充分考虑到内地企

业文化的特色，尽量采用照顾企业个别需要的方式跟进，主动协助企业，让其适应在港发展业务。这并不是要为企业提供“优惠政策”，而是提供更具个性化的服务，以消除内地企业来港遇到营商环境不熟悉的障碍和适应香港的营商文化。这方面，港府投资推广署和驻粤经贸办投资推广小组可以加强他们现时已开展的这方面工作。

## 2、采取多种形式推介香港。

(1) 课题组在珠三角民企访谈调研中了解到，许多内地民企并不十分了解和熟悉香港特区政府目前对来港投资的便利化政策和措施。很多广东民企也不知道驻粤经济贸易办事处和投资推广署为民企而提供的服务。因此，有需要加大力度去宣传香港政府驻粤办和香港投资推广署的功能，为协助广东民企来港发展的服务。而驻粤办的投资推广小组的一站式咨询辅导，更应多让内地企业知道其服务范围。此外，亦应考虑把有关法律、会计、税务、金融、国际贸易和房屋中介等专业服务，以及有关企业注册登记等资料都集中于咨询辅导，以方便内地民企查询。

(2) 特区政府应考虑与省中小企业局、外经贸厅等部门协商，把其为民企到港投资所提供方便的政策的相关网上信息，同时挂放到广东省有关主管机构的网站上，建立一个信息平台，以便民

企查询。此外，有关香港的推广资料和书刊，亦可考虑定期分送给广东省各市的相关部门，以便他们代为发放。特区政府亦应鼓励香港的专业团体整理他们的会员资料在网上发放，也可以设定特定的栏目，针对性地为内地企业到香港发展，提供专业意见。

(3) 特区政府和香港贸发局、香港交易所、各大商会等，应积极组织一些政府官员、中介机构如律师、银行及会计师公会和业内人士到省内各市进行推介，宣传香港现有的优势和有关便利化措施，吸引民企到香港发展业务之目的。其实个别的机构不时亦会举办类似的推介活动，但未能做成一股声势，收广泛宣传之效。这方面的工作可以加强与广东省政府有关单位合办以示两地政府对民企来港经营的重视和支持。

3、对个别行业的民企重点推介。从问卷和访谈的结果看，可循以下方向集中向一些较高机会来港经营的民企为对象作重点推介：

(1) 规模以上从事制造工业生产的民企；

(2) 较高增值生产的民企；

(3) 有打算建立国际营销网络、开拓市场和寻找贸易合作伙伴的民企；

(4) 民企集中的市、镇地区，如广州、佛山、潮州、中山、

汕头、东莞、深圳和各专业镇的民企。

**4、用切合内地民企吸收信息的方法推介来港发展的成功案例。**根据问卷的结果显示，内地民企吸收信息的方法依次序是从“同行企业”、“招商活动”、“电视”、“政府宣传”、“报刊杂志”，和“香港公司推荐会”。粤港的行业协会和商会，以及政府机关单位共同推动，应该在推广吸引民企来港发展这项工作方面，扮演一个十分重要的伙伴角色。至于不同的媒体，如电视及报刊杂志方面的宣传，也有其不可忽视的作用。可以利用这些媒体介绍香港营商的环境和对民企的便利措施。此外，亦可考虑增加以一些民企成功来港扩展业务的案例的宣传，如在内地电视和杂志等媒体介绍，以收示范之效。

**5、鼓励各中介组织到内地推介香港。**特区政府可鼓励各大专院校、专业组织、商会及有关中介组织在粤港两地与内地的单位开办有关香港营商的课程和讲座，使民营企业增加对香港的认识。有利于内地民企尽快熟悉香港营商环境，增加来港投资开业的信心，提高经营素质和国际竞争力。

广东省政府发展研究中心  
香港特别行政区政府中央政策组

联合课题组