

致：立法會工商事務委員會主席
方剛 議員

尊敬的方主席：

香港總商會關於如何協助港商走出目前在內地營商困境的意見和建議

您好！得悉貴委員會將於2008年5月20日舉行會議，討論加強香港與內地的貿易關係，尤其關注內地的法規政策對於在內地經營的港商的影響。以下為本會關於目前港商在內地經營現狀的瞭解，以及如何幫助他們擺脫困境的一些建議。希望可供貴委員會參考，以便特區政府可以和中央政府在未來的溝通中，能夠爭取到更多的政策，盡可能地保護港商在內地的利益，幫助他們渡過目前的難關。

內地一系列法規政策的頻繁出臺令港資企業經營困難

近年來，國家調整加工貿易政策，不斷擴大和動態調整加工貿易禁止類商品目錄，控制「兩高一資」的產品出口，同時取消部分產品的進口保稅優惠、降低及取消部分產品的出口退稅等，以及環保與能源政策的出臺，令到大部分企業的經營成本大幅上升，利潤大幅降低。尤其是在珠三角區的港商，大部分是屬於在內地從事加工貿易的中小企業，承受風險的能力相對比較低些，面臨的壓力的挑戰也更大些。很多目前仍以「來料加工」形式生產和出口的港商不得不考慮「轉型升級」。

其次，新《勞動合同法》實施以來，因最低工資標準要求、為員工繳納的各種社會福利、以及辭退的經濟補償等，令到企業的招聘成本、用工成本、和解雇成本都飆升不少，直接壓縮企業的盈利空間。這對毛利率很薄的勞動密集型加工企業更是苦不堪言，甚至有珠三角的港商因為招不到合適的技工或者薪酬成本太高而拖累至被迫結業。

此外，人民幣不斷升值、持續的高通脹、美元貶值海外出口市場萎縮等諸多不利因素，令到港商在內地的營商更是雪上加霜。

為適應政策調整港資企業可選擇產業轉移、轉型升級

產業轉移

產業轉移是一個長遠的系統工程，需要政府動用公共資源，在內地合適的地方建立公共資訊以及技術平臺，創造良好的物流環境等產業轉移所必備的條件。尤其是加工產業更講求上下游產業鏈的配合，如果一個地方只是經營成本低，但沒有電子、機械、運輸、五金等產業工序的配合，企業的遷往毫無意義。

為了引導加工貿易梯度轉移，中國商務部繼 2007 年 4 月公佈了中部地區 9 個城市做為加工貿易梯度轉移重點承接地之後，近期 2008 年 4 月，又認定了江西、湖南等中西部地區的重點城市共 22 個做為第二批承接地。但是目前，這些地區的配套措施還沒有到位，高端產業鏈尚未形成，還沒有能力容納完善的加工產業群進駐。

另外，珠三角的加工貿易業的銷售市場絕大多數在海外，北移勢必要增加運輸成本，即使考慮了土地、租金等優惠政策，也未必能填補交通成本上升的幅度。而短期內讓企業拓展內銷市場亦不太可行。這些都無疑給港商的升級轉移帶來很現實的困難和挑戰。

鑒於此，我們有如下建議給特區政府：

- 對於那些準備搬遷轉移的廠商，應該循序漸進，應給予企業足夠時間進行調整和適應。比如可考慮允許在廣東註冊的港資企業到其他省份開廠進行生產，待這些新廠房發展成熟後，再一步步把廣東的整套生產工序搬到新廠房。
- 另外，希望特區政府能夠加強和內地承接產業梯度轉移的地區政府合作，協助港商瞭解當地的營商環境、地理人文之外，也創造機會讓內地的企業瞭解香港企業的特點和需求，更好地合作建設產業承接地新的高端集群。因為只有吸收和消化了當地的經濟、文化特徵，企業才可以更好地在新的環境下培育出適合自己的、高技術含量、高增值環節的商業模式。
- 最後，需要特別說明的一點，提請特區政府注意到在香港經濟中占很大比重的生產性服務業，比如，現代物流、金融保險、仲介服務等行業，是和珠三角的製造業緊密配套相關的行業，現時珠三角的產業轉移，短期來看，勢必會給香港的生產服務業帶來負面的影響。

產業轉型或升級

「轉型升級」需要大量資金的長線投資。在升級轉型的過程中，涉及多個政府部門，企業普遍面臨申請手續繁複、資金短缺、或技術研發能力欠缺等問題。

- 為此，我們建議香港政府可以和內地相關政府部門進一步溝通合作，縮短和簡化港企的轉型手續，並且應該確保港資企業和內地企業擁有平等地瞭解行業動態和政策諮詢的權利。

- 在轉型升級過程中，考慮到那些選擇留在原地繼續經營的企業，我們希望特區政府可以和廣東省政府協商加快建設有中央污水處理系統的環保工業園和物流園等，以及為這些園區爭取享有加工貿易的保稅安排，以利於港商可以早日進駐園區，減小停產損失。

香港企業在轉型升級之後，往往會生產高素質、高附加值和搞技術含量的產品，這正是適應了全球一體化和知識型經濟崛起後，品牌時代的要求。所以我們建議香港政府：

- 在企業轉型升級之後，應積極協助企業開拓國內市場，引導企業建立內銷管道，借勢打造「香港品牌」。

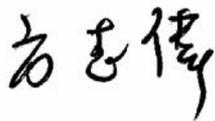
隨著香港企業優秀的設計及品牌策略在內地市場的拓展和成熟，企業的競爭力勢必可以增強，同時也可以帶動整個香港的服務型經濟走高增值的道路，進而讓「香港品牌」推向海外市場，增加銷售額、市場份額以及國際知名度。

當然，企業轉型後，要從事一般貿易開拓內銷市場，打造「香港品牌」需要克服很多新的困難。比如，港商對內地法律法規運作、知識產權保護、文化差異等諸方面的不熟悉，都是他們拓展內銷市場的壁壘。

- 對此，我們希望特區政府能更好地就此和中央政府、及有關機構做好溝通和諮詢工作，加強為企業提供市場資訊，推動兩地產品質檢標準的通用認可、爭取企業在內地因轉型的融資、投資優惠、以及加強兩地專業人才的互動合作等。

再次感謝貴委員會對香港企業的關心和幫助，以及對本會工作的支持，本會將繼續關注相關法規政策的出臺，及時表達會員的意見和建議，更好地協助港商在內地的經營。如委員會對本會工作有任何建議，請與本會秘書處盧慧賢女士聯繫（電話：852-2823 1232；電郵：wendylo@chamber.org.hk）。

恭頌 大安！



香港總商會總裁
方志偉

二零零八年五月十九日