

粵港澳大灣區企業 利用與國際接軌服務 應對外部挑戰

（廣東省商務廳、香港貿易發展局合作研究）

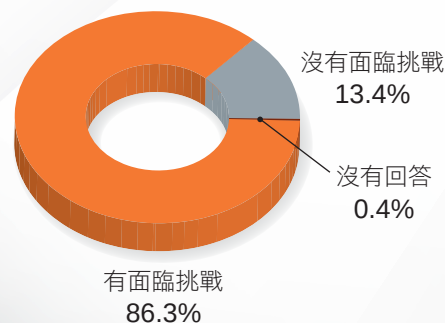
粵港澳大灣區企業 目前面對的業務問題

為支持業務可持續發展，大灣區企業其實也希望尋找合適的專業服務，以便作出更好的業務佈局。值得注意的是，廣東省除了是內地重要的對外貿易省份外，也是中國對外直接投資的主要來源之一。2018年中國內地對外直接投資金額達1,430億元（美元，下同），僅次於日本的1,432億元而位居全球第二；截至2018年底，中國內地境內投資者已在全球188個、80%以上國家或地區設立對外直接投資企業，包括在「一帶一路」沿線國家／地區設立超過一萬家企業；而有關統計數字亦顯示，廣東省2018年的對外直接投資流量及年末存量在全國省市區當中均位列第一¹，反映雖然環球經濟前景欠佳，大灣區及其他廣東企業仍加快「走出去」步伐，不單從事國際貿易，也同時前往外國尋找投資及業務合作機會。

不過，日益嚴峻的外部挑戰正影響大灣區企業「走出去」的業務發展策略。為此，香港貿發局經貿研究在廣東省商務廳協助下，於2019年第三季在大灣區進行問卷調查²。調查發現在過去一年，86%受訪企業表示在經營業務面臨

各種挑戰。他們主要受到內地及海外市場疲弱、訂單不足問題影響，合共佔有關企業40%，而38%面對內地勞工、土地及／或其他生產成本上升問題。此外，33%表示融資困難、資金成本上漲，其他挑戰包括海外市場針對中國產品的貿易壁壘帶來不確定因素（25%），及國際市場競爭激烈、缺乏有優勢的品牌開拓市場及發展業務（22%）等。

過去一年經營業務面臨挑戰



n=277

資料來源：香港貿發局調查

過去一年經營業務面臨挑戰



包括關稅、非關稅措施

* 如 WEEE / RoHS / ISO 14000 / OHSAS

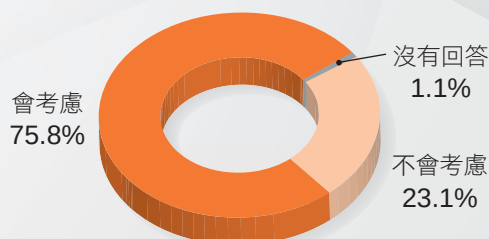
n=239 (可選擇多項答案)

資料來源：香港貿發局調查

為回應各種挑戰，89% 受訪企業表示在未來一至三年會考慮／或已經在業務、經營策略方面作出調整及投資。他們的首要選項是更多開發內地市場，以及更多開發「一帶一路」和其他新興市場，分別佔有關企業 48% 及 47%，而 36% 表示會開發／加強自有品牌業務；另外有 31% 表示希望增強產品設計及技術研發 (R&D) 能力。問卷調查期間，中國對外經濟正受中美貿易摩擦及全球經濟增長放緩影響，但仍有 76% 受訪企業表示，會在未來一至三年考慮「走出去」發掘商機。在表示會「走出去」的企業當中，較多企業有興趣前往包括東盟十國的東南亞、「一帶一路」的地區發掘商機，佔有關企業 66%；此外，也有 41% 表示希望繼續

前往歐洲、美國和日本等先進國家／地區，顯示雖然受中美貿易摩擦及其他不明朗因素影響，有關企業仍未放棄歐美日等地的市場機會。

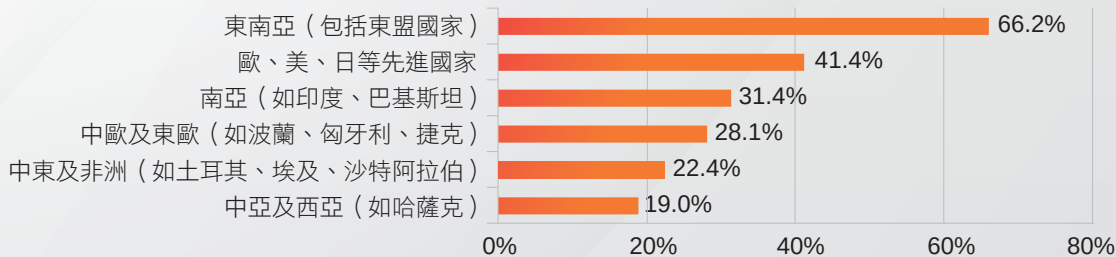
在未來一至三年考慮「走出去」發掘商機



n=277

資料來源：香港貿發局調查

感興趣的「走出去」地點

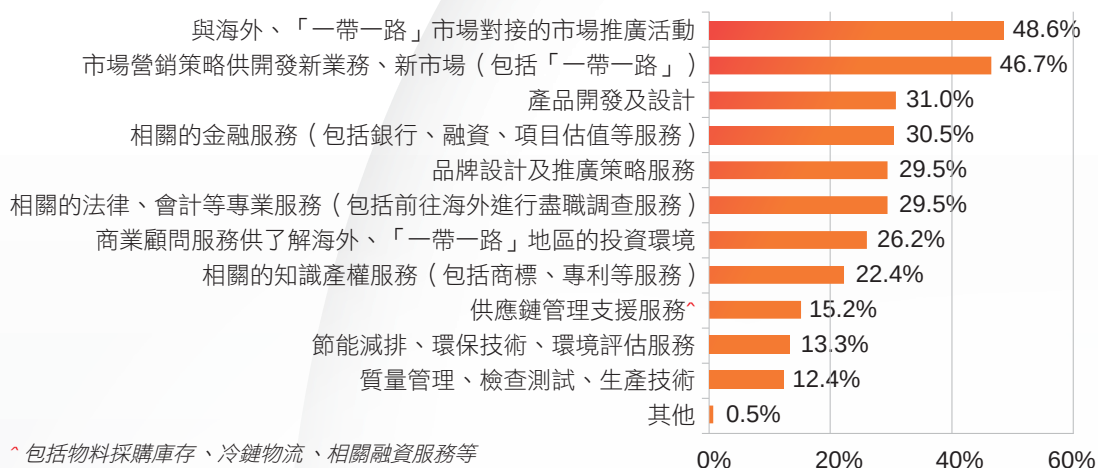


n=210 (可選擇多項答案)

資料來源：香港貿發局調查

「UPM 麗印® 雅光銅版紙」80克

有興趣或最需要獲得的專業服務以發掘「走出去」商機



[^] 包括物料採購庫存、冷鏈物流、相關融資服務等

n=210（可選擇多項答案）

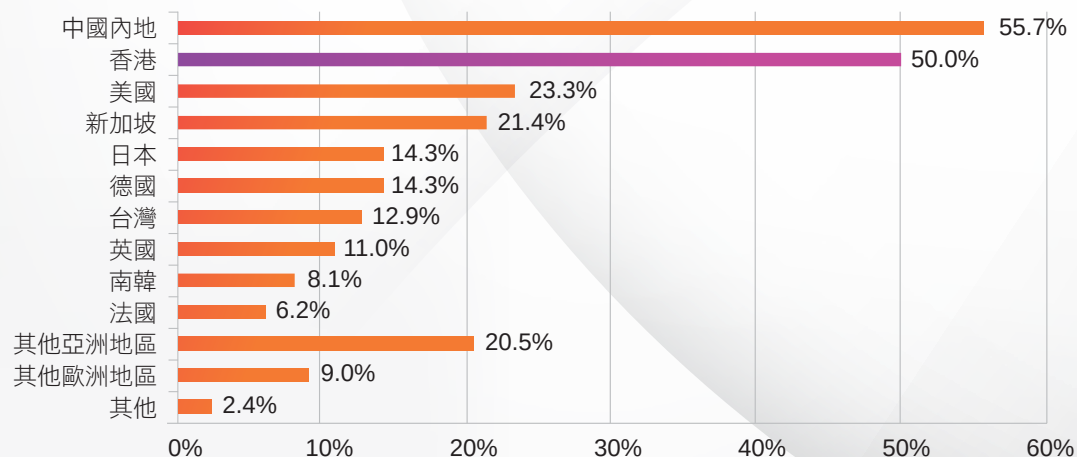
資料來源：香港貿發局調查

對專業服務需求殷切

但在面對市場激烈競爭及各種外部挑戰下，幾乎所有表示會「走出去」的受訪企業（超過99%），表示需要尋找不同專業服務以支援他們布局國際業務。當中，49%企業表示希望參加與海外、「一帶一路」市場對接的市場推廣活動，47%則希望尋找市場營銷策略服務供開發新業務、新市場，其他包括多種專業服務，包括產品開發及設計（31%），銀行、融資、項目估值等相關的金融服務（30%）、品牌設計及推廣策略服務支援（30%），和相關的法律、會計等專業服務（30%），此外，也有22%表示希望取得與商標、專利等有關的知識產權服務。

在這些會「走出去」的受訪企業當中，56%表示會首先在內地尋找有關服務支援。此外，他們也會同時前往境外尋求各種專業服務，而香港是最多企業表示最有興趣前往的境外服務地點，佔會「走出去」企業50%，也有小部分企業有興趣前往其他海外地點，包括美國（23%）、新加坡（21%）、日本（14%）和德國（14%）尋找服務支援。

所有會「走出去」企業



n=210（可選擇多項答案）

資料來源：香港貿發局調查

值得注意的是，在明確表示會考慮繼續前往先進國家發掘商機的企業當中，香港是最多企業選擇的服務地點（56%）；如果前往「一帶一路」，選擇內地及香港的企業比例也十分接近，分別佔有關企業53%及52%。有關調查結果均顯示香港是內地企業「走出去」的重要服務平台。

香港專業服務業者意見

毋庸置疑，香港是大灣區的內地企業獲取專業服務的重要商貿平台，並且多年來一直為內地企業處理各種對外貿易及投資事務。誠然，大部分企業在規劃業務發展方面，首要考慮是爭取足夠訂單，並且開拓更多市場空間以確保企業持續營運，而從事實業的同時也須考慮產品開發及設計等技術問題，以及如何為有關業務融資等。除此以外，越來越多內地企業近年在發展國際業務時，遇到各種針對中國的貿易措施及其他法律問題，內地又不斷加強打擊侵權和其他違法行為，促使企業越來越注重合規經營，在「走出去」時加倍謹慎，以確保符合海外投資地或目標市場相關的法律法規要求。

在這背景下，「走出去」企業十分需要尋求相關的法律、會計等專業服務支援，包括前往海外進行盡職調查等服務，並且利用商業顧問服務以了解海外及「一帶一路」等地區的投資環境，認清風險並作出防範預案，務求在制訂市場發展策略時把風險降低至可控範圍內。另一方面，越來越多企業關注知識產權問題，除了希望在有需要時能有效應對他人指控外，也希望在內地及海外市場更有效保護他們的科技研發成果及企業品牌，以致不少企業開始積極尋找相關的知識產權服務以保障企業權益。

雖然如此，不少內地企業仍缺乏對有關專業服務的了解，以致不能有效尋求及利用這些服務促進業務發展。所以，除進行上述問卷調查外，香港貿發局經貿研究聯同廣東省商務廳代表，於2019年第三季在香港訪問了一些香港法律及

專業服務業者，以了解他們如何看待大灣區的內地企業在哪方面可以利用香港服務佈局國際業務。以下綜合了部分受訪香港服務業者提出有關內地企業「走出去」時遇到的常見問題和事項，而後是其中受訪者對有關問題的個別意見。

- 相對大型企業而言，內地的中小型企業除缺乏資源了解海外市場的法律法規外，也不熟悉為境外業務融資的渠道及有關要求。
- 從事高技術和高增值的國際業務，或與外國夥伴進行技術或業務合作時，通常會遇到較複雜的商業安排，需要尋求合適及專業的跨境服務支援。
- 內地企業遇到國際商業糾紛時，很多時候忽略有關問題可能涉及多個交易對手和兩個或以上的司法管轄區，在缺乏了解詳情便貿然與交易對手進行談判或作出妥協，未必能徹底解決問題。
- 內地及外國擁有不同語言、法律體系、商業習慣等，若出現涉外業務爭議，有關企業可能需要尋求合適的第三方協調有關交易、釐清事實，為交易各方締造多贏結果。
- 內地企業也可靈活設立合適的公司架構管理個別項目，除了便利國際稅務籌劃，也可幫助企業隔離風險。而良好的公司管治更可以提升相關投資者及持份者信心。
- 在管理知識產權方面，不少內地企業缺乏專業知識以了解其擁有的知識產權價值，在面對侵權指控時也未必可以準確掌握他人的權利主張，除了不能有效應對指控外，也影響尋找與外部夥伴合作的機會。
- 部分內地企業較喜歡通過不斷註冊相關知識產權以保障企業免受侵權指控，但卻缺乏適

當的知識產權規劃與管理去配合業務發展，直接影響他們的努力成效。

- 企業在制訂知識產權規劃及施行有關策略時須要負擔相關成本，但其實也可同時通過籌劃授權活動或其他融資方法，把有關負擔轉化為利潤。

發揮一國兩制優勢 促進大灣區產業發展

《粵港澳大灣區發展規劃綱要》明確提出在創新驅動、協調發展、開放合作和「一國兩制」等原則下，粵港澳大灣區定位依托香港、澳門作為自由開放經濟體和廣東作為改革開放排頭兵的優勢，繼續深化改革、擴大開放。一直以來，香港是中國內地對外經濟合作的重要窗口，也是內地企業「走出去」對外投資貿易的首選服務平台，而獨立的司法制度是香港擁有的重要優勢之一。香港律師會副會長暨大中華法律事務委員會主席陳澤銘律師在接受訪問時進一步指出，「一國兩制」下，香港是中國唯一實行普通法的城市，可有效幫助內地企業與位處普通法國家和地區的外國夥伴對接，並且適應國際商業慣例，在具體商業領域能夠有力促進內地企業佈局國際業務轉型升級。

陳澤銘律師解釋：「香港擁有獨立的終審法院，並且各級司法機構沿用普通法原則進行審訊，其獨特之處在於除了依據本地法例和案例外，法院在判案時可參考其他使用普通法地區的相關案例，反之亦然。所以，香港法院的判決與英美等實行普通法的國家，以至一些近似法律體系地區，基本上保持相近的法律原則和價值。本港律師熟悉普通法和相關案例，當中不少又通曉內地和國際的商業文化和習慣，加上廣泛的國際網絡，可有效為本港和內地企業提供合適的法律意見，幫助他們『走出去』連結海外市場發掘商機。」

陳澤銘律師表示，香港完善的法律制度和一站式服務優勢對企業的業務起實際積極作用。他以香港作為金融中心為例：「香港一直是國際及內地企業主要集資地點之一，例如通過香港交易所進行首次公開招股活動（initial public offering），同時也為各種投資、融資工具交易提供重要的服務平台；在傳統銀行貸款以外，提供例如私募基金、風險創投資金等豐富的融資渠道，並且是全球最大的離岸人民幣交易及結算中心。這些金融和商業活動均需要高效的法律服務支援，為有關項目提供專業法律意見，妥善安排不同類型交易。鑑於不少粵港澳大灣區企業加緊『走出去』開拓海外市場，並且逐漸向高技術和高增值等較複雜業務發展，包括更多與外國夥伴進行業務和技術合作，以及前往海外直接投資、進行收購合併等，均需要與國際接軌的跨境服務支援，為有關項目進行盡職調查、風險評估，以及為相關交易擬定合適的法律文件，並且隨時準備應對與外國交易對手在商業、技術或知識產權等領域可能出現的各種糾紛，在有需要時利用雙方均可接受的仲裁、調解服務解決問題，幫助內地和海外企業制訂共贏解決方案。」



■「一國兩制」下，香港是中國唯一實行普通法的城市，可有效與英美等實行普通法國家和地區的外國夥伴對接。

也有內地企業認為，內地與香港的法律業者收費模式不盡相同，加上缺乏認識涉外法律事務，故難以掌握利用香港服務的成本效益。陳澤銘律師認為，除了需要利用符合國際標準的法律服務應對涉外訴訟或爭議，「走出去」企業也需要利用相關服務保證海外投資項目和貿易活動合規經營，並採取合適防範措施控制或降低業務風險。例如，內地企業可通過香港設立合適的公司架構，考慮利用子公司持有個別海外項目，用以隔離母公司的其他業務，除了可更容易掌握個別業務風險和發展，亦可賦予企業更多靈活性與海外夥伴進行業務合作，或在適當時候出售有關項目，有關服務實際上保障了企業在長遠而言穩健的業務發展。

誠然，香港大有能力為內地企業提供與國際接軌的專業法律服務。香港律師會的數字顯示，本港目前約有一萬名持有執業證書的香港律師，以及接近一千家本地律師事務所，當中不少法律業者除了熟悉內地及海外法律及商業文化，亦大多同時擁有廣泛的國際法律夥伴網絡，能隨時為本地和內地企業提供有效的跨境法律服務支援。另一方面，現時約有88家外地律師事務所在香港註冊，覆蓋約96個香港以外的司法管轄區，包括美國、法國、加拿大、英格蘭及威爾斯、德國及意大利等先進國家和地區，以及中國內地等，還有超過1,600名註冊外地律師在香港工作。所以，香港的法律業者能有效協助內地企業「走出去」，為他們的國際業務提供合適的法律意見和服務。

釐清企業管治 促進企業融資發展

粵港澳三地協力推動大灣區經濟合作發展，而廣東省也致力推動區內的專業服務合作，包括近期修訂有關深化粵港澳合夥聯營律師事務所試點的相關法規，希望通過降低部分門檻進一

步加強粵港澳律師業合作，在大灣區內提供更好的跨境法律服務。香港律師會大中華法律事務委員會委員劉英傑律師認為，有關措施有助大灣區企業利用更完善的法律服務「走出去」佈局國際業務，利用香港和澳門的法律服務分別應對普通法和葡語系國家等地各種與法律相關的業務挑戰，並且提升企業管治促進區內產業轉型升級。

劉英傑律師在接受訪問時表示：「內地企業從事對外投資貿易，要確保業務合規經營，除了內地的法律法規，也須留意交易對手所在地的法律要求和國際商業習慣，在有需要時利用雙方均可接受的第三方處理有關業務的法律事宜。眾所周知，內地企業與外國對接時往往遇到不同的語言、法律體系等障礙，在高技術業務方面又可能忽略知識產權問題，均需具經驗的服務業者在過程中協調、處理交易文件和梳理相關法律事宜。而香港是內地企業『走出去』的有效服務平台，多年來已為不少內地企業處理對外貿易及投資業務。」

除協助內地企業解決涉外商業糾紛外，香港的法律業者可更進一步協助他們開展具體業務。例如不少香港律師事務所提供的知識產權服務，不但可以幫助內地企業應對有關訴訟，也可利用香港的服務平台，為內地企業發掘有關知識產權交易、授權等商機。

劉英傑律師指出：「香港作為國際金融中心的成功因素還包括良好的企業管治。香港擁有與國際接軌的法律制度，例如香港的公司法和相關法例確保清晰的公司董事責任，明確涉及董事或董事有聯繫者的交易，釐清和規範董事行為以保障公司利益。確保有關運作暢順需要非訴訟性的民商事法律服務支援，而良好公司管治有助提升投資者及相關持份者信心，可幫助企業通過不同渠道進行融資，包括在股票市場公開招股集資、發行債券，或尋求私募基金投資等。」

劉英傑律師又表示，大灣區企業可通過不同的商貿活動與香港法律業者對接，以便了解其業務的具體法律需要，才能善用香港服務促進企業發展。而香港的律師事務所所以中小型規模律師行為主，所以香港業界除了為大型內地企業提供服務外，也可為大灣區內的中小型企业提供度身訂造的法律意見，在保密原則下幫助企業處理不同的涉外法律事情。

善用跨境知識產權服務 開拓國際市場

廣東省是中國對外貿易橋頭堡，不少位處大灣區的內地企業積極「走出去」拓展海外業務，同時轉型升級增強競爭力。但國際市場環境轉趨複雜，企業在佈局業務時可能面臨各種挑戰，特別在發展高增值和高技術業務時，容易涉及較複雜的商業交易和知識產權問題，例如有關商標、專利等涉外糾紛時有發生。在香港提供知識產權服務的香港特區政府工業貿易署知識產權顧問劉帥賢博士在接受訪問時指出，雖然企業可以通過不斷註冊相關權利，或收購所需品牌和技術以保障企業避免侵權指控，但若果缺乏適當規劃與管理，這些方法未必能達到理想效果。

劉帥賢博士以他曾處理的一個出口美國個案為例：「曾有一家美國進口商從中國採購消費品，當貨物運送到美國時，卻被當地另一家公司控訴產品專利侵權（這家美國公司是通過香港一家公司授權可在美國銷售）。兩家美企當時不惜在美對簿公堂，但有關問題其實要追溯至貨物從中國出口以前。這家涉疑侵權的美企在中國入貨時在沒有釐清產品可能涉及的知識產權歸屬情況下，內地出口商在接到美國訂單後便指示另一家內地製造商生產，知識產權不清晰問題早在出口以前發生，單在美國進行訴訟或談判，難以為涉案各方有效解決問題。」

值得注意的是，知識產權的保護或權利主張一般有其地域性限制，所以國際貿易個案不但須考慮產品所涉知識產權的有效性，例如商標及設計專利是否適當、有效，也須同時顧及這些權利是否須分別在內地和相關出口市場地點取得合適註冊，或有關生產商、出口商、進口商等是否已經在相應地區獲得適當權利／授權。若有關權利只在內地註冊或取得授權，卻沒有在出口市場採取相應措施，在當地可能仍然面對侵權指控。

對於這些錯綜複雜因素，劉帥賢博士說：「雖然個案的內地企業及美國客戶事先不知道那些產品可能侵犯他人權利，而且有關指控也有爭議空間，但在缺乏合適的知識產權規劃和管理下，被控訴者可能缺乏足夠支持與控訴人爭辯。另一方面，在美國的控訴人即使訴訟成功，如缺乏在中國內地獲得相關註冊或採取防範措施，不一定能防止同類事情再次發生，也不能借此機會將其在美國權益伸延至內地市場。」

「顯而易見，上述個案其實牽涉超過兩家中外企業，以及內地和外國不同的知識產權註冊／管理體系、司法管轄區。這情況對於眾多內地涉外知識產權糾紛而言，其實屬典型例子。加上內地的商業習慣和文化與外國有所差異，以及語言隔閡等因素，爭議各方極難單靠自行談判解決糾紛，或難以只在海外市場或內地處理問題。他們其實須尋求具備專業知識的第三方，協調涉案各方處理爭議。除了進行全面調查，也可協助所有涉案企業進行跨地域談判或調解，幫助各方求同存異訂立有效的整體解決方案，締造多贏結果。」

香港擁有良好的知識產權保護制度，在世界各地享負盛名，本港的服務業者又遵循國際商業慣例，同時熟悉內地企業習慣和文化，是內地和外國企業可信賴的服務平台。特別是本港服務業者可為內地、香港和海外企業規劃整體的



■ 香港擁有良好的知識產權保護制度，在世界各地享負盛名。

知識產權解決方案，除了可通過世界各地的廣泛網絡，幫助客戶辦理一般權利的註冊、維護和其他管理事宜外，也可協助企業進行知識產權審計及相關的盡職調查，為他們的本地和國際業務提供有利的知識產權服務支援，不但幫助企業隨時在出現爭議時可有效應付第三方的侵權指控，也可為相關爭議提供調解、仲裁或訴訟管理服務，協調爭議各方共同尋求多贏方案，通過釐清事實、權利和責任，協商安排訂立知識產權收購、轉讓及／或授權等方法，為跨境知識產權糾紛提供多元化爭議解決機制，包括在整個大灣區以至一帶一路市場都可以調解，以達各方均可接受的和解方案解決爭議，並且為他們分別提供妥善的知識產權權屬安排。

利用知識產權溢價 推進大灣區轉型升級

中國內地企業邁向發展高增值和高技術業務，大多希望開發專有技術和所需知識產權，以保障業務發展和商業利益。然而，不少企業在尋求註冊或獲取有關權利時，常因所需成本和時間而卻步。例如，為自行開發的技術申請發明專利，申請人須為其權利主張進行檢索和提交報告，並滿足專利局或主管機構對有關申請進行審查的各項要求，除了涉及可觀費用和佔用企業資源外，還可能需時數年才能確定申請成功，許多缺少知識產權策略的企業都會視此為額外負擔。

面對有關情況，亞洲專利代理人協會香港分會會長暨香港律師會知識產權委員會委員盧孟莊律師指出，企業應制訂合適的知識產權策略，並整合技術開發和申請註冊／獲取知識產權計劃，同時須籌劃相關的授權活動、利用有效平台融資等，以便把負擔轉化為具盈利能力的業務開發項目，從中獲取利潤支援業務發展。

盧孟莊律師接受訪問時表示：「香港擁有語言及地理優勢，且本港業者熟悉內地商業環境，已吸引不少外國企業利用香港處理內地的知識產權註冊事宜。另外，香港擁有完善的國際網絡及法律制度，商業習慣與國際接軌，所以也有不少內地企業利用香港前往歐美等地申請註冊商標、專利等。註冊服務以外，香港的商貿平台其實同時提供多元化服務，特別是幫助內地企業制訂知識產權策略，既可有效防止他人侵犯企業權益，以及抵禦第三方的侵權指控，又可善用擁有的知識產權拓闊市場空間。

「香港是區內的國際金融中心，可為不同的商業項目提供合適的融資服務，包括為企業的技術項目從開發至獲取相關知識產權的不同階段，利用例如科技、金融、審計、項目估值等專業服務，在準備或成功申請專利前於金融市場融資，並且幫助企業設定項目發展進程，分析市場前景和準備可行性報告，制訂資金需求和現金流預測，以便為項目尋找合適的資金來源和投資者，制訂具成本效益的融資方案。

「香港提供廣泛的商業服務，例如在市場推廣、商貿對接方面，本地業者可通過國際市場網絡，為內地企業在海外尋求所需技術及進行有關商業安排，也可以為他們的科研成果和產品在國際市場進行商業化活動，協助內地企業開展授權業務，利用香港的商貿平台為他們擁有的知識產權發掘更多業務機會。」

不少領先的前端技術、國際馳名商標和重要設計等知識產權，較多源自英美等奉行普通法的先進國家，或擁有相近法律體系地區，所以內地企業欲「走出去」佈局國際業務，包括從事進出口貿易，以及與外國夥伴進行技術、品牌或其他業務合作，很可能須利用與國際法律和商業習慣接軌的專業服務，為企業進行知識產權審計和業務有關的市場調查，以確保「走出去」的國際業務可持續發展。

目前，內地沿海一線城市不乏知名內地律師事務所和知識產權代理，較大型的國際律師事務所也多在華北沿海地區設有據點，但設立在華南地區如廣州、深圳等分所或代表處的規模相對較小。對於大灣區和其他廣東省企業而言，較多通過這些分所和代表處、或直接聯絡在北京、上海等地的律師事務所，委託他們處理涉外知識產權事宜。

盧孟莊律師認為，隨著粵港澳三地政府逐步落實推進大灣區合作發展，陸續推出幫助企業營商的各種便利措施，廣東企業應該更容易利用香港的專業服務，籌劃有關「走出去」的知識產權事宜，除了利用香港對普通法制度的認識、國際性的知識產權人材的匯集和精通中英雙語的便利，在海外保護他們的正當權益，也可同時利用香港的服務平台和國際網絡處理融資、市場推廣、尋求外國夥伴合作等事宜，更有效制訂整體的業務發展策略，為所擁有的知識產權追求最大利益。

策略性「走出去」 維護企業權益

中國對外投資及貿易越來越多涉及較高增值業務，隨之而來與技術、設計等知識產權有關的糾紛也在增加。但是內地企業對外國法律制度和國際商業習慣缺乏了解，往往不能準確掌握外國或第三方企業的權利主張。另一方面，也有不少企業表示難以確定有關權利的價值，窒礙與外國夥伴合作的機會，對內地企業「走出去」造成不少障礙。有香港法律業界認為，內地企業應積極利用與國際接軌的專業服務，採取主動策略維護企業權益。除處理涉外知識產權和其他商業糾紛外，也須針對內地和重要海外市場設定適當措施，以確立企業權利。同時企業應利用金融和法律服務為有關權利進行估值、調查等工作，釐清詳情以便隨時應对外部挑戰，以及尋找與外國夥伴合作的機會，發掘商機。

曾任中國許可貿易工作者協會香港分會主席，目前是該分會委員之一的梁丙焄律師在接受訪問時表示：「隨著科技及各類型商業發展蓬勃，國際間越來越重視知識產權。但企業欲在今天的基礎上創造新的發明專利或新穎設計，並取得有關權利，其實相對比以往困難，取得權利的範圍也可能相對狹小。另外，內地企業大多不具備完善的知識產權管理體系，也缺乏必要的法律知識以維護其企業權益。加上外國市場的法律體系與內地大為不同，一般企業面對外國企業投訴侵權時，未必完全了解控訴者的權利主張和訴求的法律基礎。而且部分涉及設計或商標等的案件中也可能存在不少灰色地帶，因此企業宜先全面審視有關控訴者在相關市場的權利主張，主動了解其訴求及積極回應有關指控。在未清楚詳情便貿然與對方談判，或只採取妥協方法應對，可能得不償失，也不能徹底解決問題；但若果對控訴置之不理，則可能在對方開始法律程序時處於不利位置。」

「因此，較穩妥方法還是在遇到問題之前，企業對其業務可能涉及的知識產權進行審計，辨認清楚有關業務的主要市場，盡快前往當地進行註冊或採取其他必要措施，以便確立企業的正當權益，利用預防措施避免日後遭受侵權指控。」

也有業界建議「走出去」企業應時刻監察內地及海外市場，若發現被第三者侵犯企業權益，須及時立案及採取適當行動，以免隨時間流逝反過來被別人控訴企業侵權。梁丙焄律師則指出，成本也是設定「走出去」策略的重要考慮因素。若同時在眾多海外地點進行市場監察，中小企業可能無法負擔所需資源，所以除了須監察其知識產權在內地市場運作的情況，企業也須確定海外市場的優先次序，集中資源在重點市場進行適當註冊和市場監察活動，待開展業務後才前往較次要市場籌劃防守性的知識產權措施。

另一方面，不少大型企業利用直接收購方法從外部獲取知識產權。梁丙焄律師建議中小型企業其實也可考慮通過許可授權安排達到相若效果，以降低初始投資成本及商業風險。若企業已擁有自主知識產權，除在有需要時出售有關資產予業務夥伴外，更可以同樣通過授權有關技術、設計、商標等予第三方企業賺取利潤，開拓許可授權業務。企業間進行併購和許可授權等商業活動，往往需要雙方均信賴的法律服務及妥善安排，和執行有關合作協議條款的商業平台進行交易。若在交易過程中出現爭議，

便須尋找合適的第三方提供調解和相關服務為雙方解決問題。此外，企業也須利用專業服務為有關交易進行盡職調查和資產估值，並評估交易目標的知識產權對企業的實際用途，為有關項目準備可行性報告，幫助企業可持續發展有關業務。

梁丙焄律師認為，香港擁有健全的法律制度，對知識產權提供良好保護，在世界各地聲譽卓著；香港的商業平台也能為企業提供全面的專業服務。此外，香港在內地及世界各地擁有廣泛的網絡，一向是內地企業前往國際市場尋找品牌、科技等合作夥伴的有效渠道。加上理想的營商環境，在粵港推動大灣區合作發展背景下，香港可幫助內地企業、特別是毗鄰香港的粵企「走出去」與外國夥伴達成理想的合作協議。■



■ 根據香港貿發局調查，香港是很多粵港澳大灣區企業最有興趣「走出去」前往發展的境外服務地點。

¹ 資料來源：2018年度中國對外直接投資統計公報

² 是次調查成功收回375份問卷，扣除非內地企業後，共277份是由廣東企業填寫的有效問卷，當中90%企業是位處大灣區內九個內地城市，其餘是位於大灣區九市以外其他廣東省地區，他們主要從事製造業（25%）、進出口貿易（21%）和不同的專業服務，包括金融／法律／會計服務（18%），也有從事物流、資訊科技、科技研發等其他眾多服務企業。