

【解牛集】 - 刊於<信報>，2009年6月30日

兩岸經脈打通後香港的機遇及參與

李家濤

科大商學院副院長及管理學系教授

經濟機遇委員會在 6 月 22 日召開最後一次會議，就香港發展六大優勢產業——醫療、教育、環保、檢測及認證、創新科技及文化創意產業，提出具體發展建議。特首曾蔭權會後強調，香港須向知識型經濟方向發展，是他任內推行「進步發展觀」，在軟件方面的建設投資；結合海峽兩岸關係緩和的大趨勢下，對資源、技術、專長的配搭帶來更大商議空間，香港再次面對一場前所未見的變局。能否把握新機遇，顯然成爲香港未來發展成敗的關鍵。

海峽兩岸關係重上軌道後，合作交流接二連三推出，發展迅速。大陸旅客在台消費，以台灣海基會的估計，折合已超逾 50 億港元，年底總計還可望倍增。另外還有內地往台的商務採購，全年總金額以百億美元計，還不斷在調高。一下子，兩岸商貿旅遊的經脈被打通，令人憧憬未來的循序漸進協商，帶來的經濟刺激有多大。台灣方面，股市、樓市、零售業均有即時反應。這情況令我們想起沙土過後，香港與內地達成 CEPA 協議及個人遊，坊間對北水南調反應正面，連帶經濟信心也隨之上升。

香港在兩岸經貿發展下也有參與的角色，台港兩地陸續有官員互訪。繼 4 月中，台中市市長胡志強訪港期間，提出香港、廣東、福建、台灣四地組成「超級區域」(mega-region)，推進商貿，彼此提升競爭力，在外銷及內需市場闖一番天下。5 月中，他在廈門舉辦的首屆「海峽論壇」席上，再提倡這個構思，我們也應積極對這個區域合作進行策略研究。

政制及內地事務局長林瑞麟 6 月初訪台，爲雙邊經貿合作機制達成協議，兩地各成立一民間機構，就經貿、投資及旅遊等事宜作交流。概言之，台港合作交流的啓動，可排除我們在兩岸三地失勢的憂慮。從宏觀和歷史角度看，在兩岸和平、合作發展的大業裏，後三通的年代才應是我們視野所在。香港怎樣能抓著兩岸發展，善用我們的專長，提升競爭優勢，就是本文重點。我會從三方面看香港可參與的層面，就是：(一) 金融服務對準市場發展、(二) 產業整合的協同效應、(三) 人力資本的補足。

金融服務對準市場發展

香港作爲金融中心，有軟硬件配搭、專業人才隊伍、及不斷優化法制監管，目的在國際間建立信譽。資金在香港自由出入，在外圍經濟動盪下，金融體系也能

站得穩，服務業亦練得富韌性。故此，金融業的競爭優勢，是可適應市場發展。在證券業方面，港台兩地 ETF (指數股票型證券投資信託基金)，可望在不久將來相互掛牌，為區域網絡作試點。

面對上海被打造為國際級金融中心，香港的證券業也看準了內地網絡的重要性。港交所新聘任的行政總裁，富投資銀行經驗，又熟悉大中華行情，是「海歸」背景的能人。這當然為本地業界帶來憧憬，冀望拉近中港兩地市場，吸引內地企業繼續來港上市融資。兩岸三地發展帶來的啟示，要強化與台灣、深圳兩股市的網絡，打動資金的流轉。乘着台港合作升級，及珠三角持續發展對融資的需要，這是我們金融服務業要力爭的市場。

對於銀行服務業，在最近落實的第六份 CEPA 補充協議裡，港資銀行可以「異地支行」模式，以較低成本擴展在廣東省業務，這方面有利本地銀行在內地拓展營業網絡。珠三角港商有數萬，大部份是中小企，銀行信貸是提供營運資金常用渠道。港資銀行能夠擴大在粵網絡，就能在珠三角經濟發展上有參與、有收穫。

另一方面，深圳及香港實行人民幣自由結算，是另一個期待已久的發展。到底這是否讓香港成為人民幣離岸結算中心，是國家的決定。港股直通車至今仍是南柯一夢，熟悉政情的，已明白內地政策和措施推出的步伐，有宏觀戰略的考慮，投資市場的配合，能跟不能催。在機遇中尋找創新，是憑機智，深圳和香港的金融服務業合作，已顯示出港方進入內地市場的發展潛能。

香港在財經服務雖有成就，但仍有進步空間。要做到實至名歸的國際級金融中心，我們更要講究投資文化。經過金融海嘯一劫，股民在跌市中損失慘重。但連外國老字號的投資銀行也受拖累，可見投資產品的連鎖性，已非財經常識所能捉摸。面對資訊泛濫，我們的分析智慧要不斷更新。監管機構和業界在財經教育上，要兼顧通識及專業水平。

通識指為散戶投資者，提供產品的基本資訊、風險和回報、外圍及內在因素的認識，讓理性分析主導投資決定。推進投資通識教育，幅蓋層面和對象愈普羅，民眾的投資智慧愈高，對資訊分析看得愈通透，是國際級金融都市的軟動力。另一方面，專業水平的財經教育，有它的資歷架構去保證。商業社會講求競爭，產品不斷推出，理財服務要追上脈搏，壓力甚大。透過持續進修的安排、機構對專業守則的堅持，及監管制度的完善，信譽自會受肯定。投資市場扎根於長綫視野，就是向外擴張的良好基礎。香港將來若要把投資理財服務向境外拓展，穩健的投資文化就是信譽的保證。

產業整合的協同效應

珠三角和台港合作交流的升級，也為港商帶來另一個創業景象。70年代香港工業茂盛，本地製造出口遍及全球，市場是海外，品牌也是外國的為主。80年代製造業北上後，服務業和轉口貿易帶動的經濟，多了個內地市場及生產線。現在

面向兩岸發展及台港交流合作的趨勢，香港作為一個區域合作的成員，在內銷、貿易、互配、出口，都可環繞區內市場做策劃，這還是個新嘗試。

廣東、福建都是內地收入和消費力高的地方，加上台港兩個消費市場，大家對區域市場的消費力和生產力絕不置疑。對準內銷市場的商策需具品牌管理，從構思到推出、以至售後服務，都源於一份建立品牌的完善商業策略。這種商策，正好讓我們的服務業及創意設計大派用場，配合夥伴的生產技術，及對本土市場的掌握，便是競爭優勢的良好基礎。

港商在改革開放早期已進入內地投資，以珠三角為主，其中不少是人力密集的生產。面對珠三角產業需要轉型升級，內地港商也要開拓新的發展方向。但中小企的資源不足，對投入研發和創新亦力不從心，開發新產業談何容易！相對地，台灣經濟策畧多年來銳意發展新科技，從電腦硬件到自立品牌都有。以台灣的新竹科技園區為例，政策及運輸網絡的配合、軟硬配備聚焦推動高科技，令它走在科研發展的前頭，享有“台灣硅谷”的稱號。

香港的科研資源投入還算落後，不能與和台灣的高科技相提並論，但個別項目的合作，存在互補的利益。例如台灣在半導體的技術，若注入在港深合作的科研項目裏，能夠提供重要的組件設計，有助促進創研突破及產業化。到了研發有成，我們更要爭取它來港融資上市。科技合作下的夥伴關係，能否帶來協同效應 (synergy)，視乎互補性能否讓各有的科研專長，去發揮和配合。台商及港商既然已富投資內地經驗，將來在新高科技 (例如綠色科技) 的三地合作研發，融合各方專長目的就是增強合夥的競爭優勢。同樣地，香港在未來推動創意產業的發揮，也應善用兩岸文化創意資源為夥伴，打造我們獨有的創意特色。

人力資本的補足

筆者曾在本欄【註】提出，香港在人才培訓的可為，而三三四學制的改革，讓四年大學教育更能顧及全人發展，課程亦更方便與海外四年制大學接軌。本地大學已有與外地院校成功合作的經驗，就如筆者任教的科大商學院，與美國西北大學的 Kellogg 商管學院，合辦的 EMBA 課程，成功看準企業對跨國管理人才的需要，近年來已在國際間名列前茅。

另一個獨特的學術聯盟例子，是歐洲工商管理學院 (INSEAD)，與美國南加州 Pasadena 的 Art Center College of Design 合作，這兩個學府都是在其界別很有名望。這個學術交流安排，讓歐方的 MBA 學員學習成功設計的竅門。而美方的設計生則可汲取商業決策的角度，把市場學和技術管理，引入產品設計的草擬內。帶來的協同效應，造就領導市場的設計管理人才，統籌創新項目。

在知識經濟下，加上兩岸發展，三地社會對人力資本的要求日升，單一地區的高等教育要跨出邊界，才能提升彼此的競爭力。台灣及國內有很多水準高的學府，香港與台灣、內地學術交流合作升級，各方提供的專長有利研究突破，令大家都有得着。故此，兩岸三地學歷互認，是方便人才流通，配合大範圍的發展。

綜合上述，香港在金融服務、產業合作、人力培訓這三個層面，可在兩岸發展、區域合作的框架裏，找到參與創建的良機。從兩岸經貿策略合作發展的角度，各方已看到彼此配搭的關鍵性；在合作交流下，取得更廣泛的發展空間。