

## 第十一集 香港在内地的投资

### 【垫乐】

二十世纪八十年代初，香港制造业把握内地改革开放的机遇，将生产线迁移到生产成本较低的珠三角地区，同时将资金、管理人才和生产技术引进内地，协助提升了内地制造业的竞争力。

在中国现代化的进程中，1978 年被称为中国命运的转折点。就在改革开放的号角刚刚吹响之后的一年，1979 年 9 月 19 日，北京，香港企业家美心集团总经理伍沾德先生和伍淑清小姐，与时任中国民航总局的沈图局长的手第一次紧紧地握在了一起。而回顾当年来内地开企业的经历，美心集团董事长伍淑清印象深刻：

### 【美心集团董事长伍淑清】

我跟我爸爸觉得邓小平先生他们说改革开放，欢迎港商到内地来帮助搞上国际市场，我们觉得很有信心。国家从 49 年以后，没有对外开始发展经济合作，现在可能是从零开始，我们从零开始大家可以互相配合。

邓小平，带着对历史敏锐的预见和坚定的意志来到了这个转折点，成为了最大的推动力。美心集团董事长伍淑清：

我们将意向书、合同项目都按照香港的惯例给他们，但是他们因为从来没有做过合资企业也比较很慎重，后来他们搞了个引进外资企业管理委员会，大家开了很多次会，研究论证很多用词怎么保护国家的利益。

我们从 79 年 9 月份谈到 80 年 5 月 1 号，79 年 11 月份因为审批还没有拿下来，当时民航总局局长很急了，80 年 3 月 8 号他跑到中南海找邓小平先生，说我们这个合资企业还没批下来，邓小平问他你在跟谁合作？他说跟香港伍先生合作。然后邓小平先生就问香港的伍先生懂不懂得做面包？他懂不懂得做食品这个行业？他说懂得，他们这个方面有经验，所以邓小平先生说快点将这个企业批下来吧。

上个世纪 90 年代末香港被内地改革开放的春风吸引，毅然扎进了珠三角大地的怀抱，与内地开始了一种叫做“三来一补、前店后厂”的合作模式。

在这种颇具特色的合作模式带动下，香港与内地携手并肩、一路高歌猛进创造着各自辉煌的历史。前店后厂、三来一补的合作模式也被看作是那个时代最先进的生产力，它犹如一架崭新的引擎助推着香港逐渐成为了金融中心、航运中心，也使得珠三角由百废待兴转为提前富裕。在港商的心里，珠三角、广东的确是他们兴业的福地。香港人大代表、港商王敏刚：

广东的开放改革给我们发觉是有很大大扶助香港工业的有利条件。工资比香港远远低，土地政策很灵活，价钱很低廉，给香港提供了一个很好的基地。

可以说港资企业是中国经济发展的重要参与者。中国经济现代化的征途中很多弥足珍贵的第一，都深深打上了港资企业的烙印，它们为中国迅速崛起成为世界工厂立下了汗马功劳。

小平南方讲话之后，港澳企业来内地发展的集结号迅速转变为百米冲刺，合作领域更广，范围不断扩大，在这一时期众多港澳投资者充当了改革开放拓荒者和示范者的角色。国务院港澳办港澳研究所副所长陈多：

原来是集中在他们最熟悉的珠江三角洲地带，那个时候和他们选择的行业有关系，最初主要是搞出口加工业，是三来一补的，原料要从香港进来，产品要从香港出去，这个时候工厂不可能选择离香港很远的地方。那么 92 年之后，一方面珠江三角洲这方面外资企业也面临到要升级的问题，另一方面内地改革开放，随着不断的深入，东北、西北，整个的中西部地区对港商来说等于又发现了一片新的大陆，也看到了新的商机。

1992 年春天，第七届全国人民代表大会第五次会议在北京举行，香港刚毅集团有限公司主席王敏刚第一次作为来自香港的全国人大代表走进人民大会堂。受时任国务院总理李鹏同志在《政府工作报告》中关于国家经济建设将向中西部倾斜的内容启发，他开始更多的关注祖国的中西部地区。

#### 【香港刚毅集团有限公司主席王敏刚】

当时十多年的（发展）沿海已经饱和了，所以更高的回报是那些完全没有开发的地区，在西北、东北以及西南，研究它的经济状况。结果在西北看到，资源丰富，给我们看到更精彩的就是它文化的资源。

环境的恶劣没有影响到王敏刚对西部的热爱。通过思考，他给出的结论是：西部拥有丰富的自然资源和旅游资源待开发，商机无限。1993 年，王敏刚决定投资 1.5 亿元人民币在敦煌建酒店，这是甘肃省第一家四星级现代化酒店，王敏刚也成为了第一个投入巨资到西部地区的香港企业家。

#### 【香港刚毅集团有限公司主席王敏刚】

1.5 亿是当年甘肃最大的投资。敦煌山庄给我选地点，他们都给我在市区找，我觉得不好。我就选鸣沙山，我说在绿洲边缘，面对大沙漠，那个景就体现丝绸之路，所以我就选那里。

正是这份执着与坚持，让王敏刚品尝到了收获的喜悦。直到今天，敦煌山庄依然是当地最具特色、软硬件设施最好的酒店。王敏刚的成功也让更多的人看到了在内地投资的无限潜力与丰厚回报。

近年来，随着内地经济持续增长，市场潜力巨大，香港服务业呈现出新的发展趋势。凭着先进的设计理念，国际化的视野，一些新兴行业，如商业设计、通讯网络技术、动漫创意等，成为港企拓展内地市场的热门选择。

2013年适逢CEPA十周年，CEPA补充协议10向香港开放更多服务领域，不少的香港小微企业也藉此机会进入内地大展拳脚，发展壮大，红房子行政总监李嘉俊就是其中之一。

在8月29日广州举行的“转型升级·香港博览”上，李嘉俊的展位吸引了无数双好奇的眼睛。在摄像头下，一张名片会变成了一段视频，一张照片变成活生生的人物。一张小卡片变成立体的游戏人物，一本书变成了一个游乐世界……3D视频技术的展示把现场观众带进了梦幻般的世界。

李嘉俊的公司在香港创立了首个3D网络视频平台。但他更关心的是如何寻找到内地的合作商。

#### 【红房子行政总监李嘉俊】

增强现实技术（AR技术）用于广告、展会等，通过镜头、电脑、屏幕等实现。我们的优势是有自主研发的核心技术。

CEPA补充协议10包括65项服务贸易开放措施，涉及法律、计算机、建筑、房地产、医疗、视听、摄影等28个领域，部分措施的开放力度超过近年的补充协议。有关内容于今年1月1日生效后，CEPA的服务贸易开放措施总数将增至403项。

#### 【香港特区政府商务及经济发展局局长苏锦梁】

这些优惠措施不单有助香港服务提供商把握内地市场蓬勃发展的机遇，能早占先机进入内地市场，同时也有助于内地引进高素质、高水平的香港服务提供商，协助推动内地服务业的提升。

说到拓展内销渠道，国家“十二五”规划为香港企业拓展内地市场带来新机遇，《粤港合作框架协议》和《前海深港现代服务业创新合作示范区》，明确提出要在珠三角地区打造亚太地区最具活力和国际竞争力的城市群，率先形成最具发展空间和增长潜力的世界级新经济区域，那么香港企业该如何拓展内地市场。香港贸发局研究副总监邱丽萍介绍：

如果说香港到内地去发展，我想就能够看到内地发展的方向，需要善用粤港合作或者说前海发展的先行先试的一些政策，来加强服务业服务内地的能力，或者是来配合比如说内地企业要走出去和转型升级。比如说我们这两年发现很多内地企业都会找一些香港的一些品牌管理的企业来帮助他们发展自己的品牌，或者转型升级。还有就是人民币国际化，香港要利用好这些政策来加快或者是增强香港作为人民币国际化过程当中一个很重要的品牌。

邱丽萍说面对目前传统加工业务的生存空间越来越窄，香港企业应该尽快实现转型。

#### 【香港贸发局研究副总监邱丽萍】

其实从中国出口的产品结构看到，当然电子产品或者是说那些高科技的产品，它们的比重越来越大。而这些传统产业比如说我们的服装，我们叫TCICC

(传统行业) 尽管它们的比重是降了, 但是它的量还是增加的。我就看看原因是在哪儿, 除了公司以外, 我们要把效率提高也是一个很重要的环节。所以在这个环境之下, 为什么你还能看到我们的传统产业产品还是上升。其实在过去一段时间很多在珠三角的企业包括很多香港的企业, 他们都很努力的去增加自己的生产效率。他们用更好的设备要把机械化的程度提高。同时他们也把自己生产管理的流程改善, 降低成本。还有就是也通过提高他们的产品的技术含量来提升自己产品的价值。这样就能控制自己产品的单位成本, 我想这是一个很大的方向。

何柏林先生是东莞创科实业有限公司 (TTI) 中国企业事务科总监。在东莞诸多港资企业中, 创科实业有限公司是既实现“转移”又完成“升级”的标杆企业。

**【东莞创科实业有限公司中国企业事务科总监何柏林】**

这个研发中心就是把目前这个园区从 7 个厂房转到一个, 研发从原来东莞市 5 个不同地点, 混到这里来了。这些整合效率就提供我们这些优点, 能够投放产品更快到市场上面去。

对于未来, 何柏林既有目标, 也信心满满:

从 2007 年的时候我们在东莞这个区域的雇员人数一万六千多人, 但是现在我们是一万一千多人, 但是我们的产值增加了 30% 到 40%, 就是受到腾笼换鸟的启发。我们应该做一些更有价值的工作, 所以把我们一般的用工多的密集型的工作外发出去, 把重要的工作留在自己这边。

转出去, 引进来。通过及时的为企业做“瘦身”, 公司变得更加充满活力, 也有了更多的空间吸纳高新技术人才。

美国老师: 非常高兴认识你先生。

何柏林: 欢迎你们, 接下来你们的学校同学就可以来我们公司实习了。

美国老师: 他们很乐意……

这是美国某工业设计学校的老师 Jacky, 创科实业在香港的总公司每年都会安排香港或者国外的相关学校来东莞厂考察学习。以此吸引更多的精英人才为公司效力。

**【东莞创科实业有限公司中国企业事务科总监何柏林】**

我们是从 2005 年开始, 通过与海外的香港的学校进行交流, 我们设计中心里也有多年前参观我们的工厂觉得设备适合他们, 现在已经在这里工作多年了。

除了吸引先进的国内外人才, 东莞创科实业有限公司也通过加大投入、引进先进的技术设备, 来实现升级。创科实业中国企业事务科总监何柏林介绍说:

何柏林: 这个机器是德国进口的。它是配合我们的工程师的设计, 他需要一个什么样的样品, 就马上弄出来。

记者: 就是说原来可能需要很长时间, 现在有了这个快速成型, 很快就可以做出来了。

何柏林：这个都是 2—3 个小时。这个机器是五个组，五个组在一个数据底下完成所有的尺寸。

记者：相当于我们加大了前期的投入，但是最终收到这个效益，投入产出比蛮高的是吧。

何柏林：是，因为我们要加快产品投放市场的速度。

经过多年的努力，像创科实业有限公司这样通过各种方式完成产业升级转型的企业在东莞为数不少。东莞外经贸局副局长蔡康：

当前随着我们整个政策体系逐渐的完善，随着企业转型的共识进一步增强，我们全市整个加工贸易企业转型升级的步伐明显加快了，主要表现在以下三方面。一、企业形态的优化，以来料加工转三资来说，2008 年我们的来料加工企业转型为法人企业的，包括外商独资且也和民营企业的，一共是 227 家，到 2010 年就达到了 1250 家。第二就是技术的结构得到了优化。2010 年外企增加研发中心，或者是设立研发机构一共是 150 家，同比增长接近 80%。第三是市场的结构，企业的经营模式得到了优化，东莞原来很多企业都是以出口为主，比较被动的地方就是国际市场一有风吹草动，对它的影响就会比较大。要同时关注两个市场，既关注国际市场也尝试进入国内市场。因为它关注国内市场就必然会带来品牌阿、研发等等。无形当中企业水平就会提高了。

国家的发展为香港带来前所未有的机遇，而香港作为国际大都会，具备国际视野、优秀的专业人才、健全的法制和一流的商业基础设施，可以作为内地企业与世界的“超级联系人”和“首席知识官”。展望未来，两地的合作共赢，将可为双方开展更美好的明天！

完