

第十一集 香港在內地的投資

【塾樂】

二十世紀八十年代初，香港製造業把握內地改革開放的機遇，將生產線遷移到生產成本較低的珠三角地區，同時將資金、管理人才和生產技術引進內地，協助提升了內地製造業的競爭力。

在中國現代化的進程中，1978 年被稱為中國命運的轉折點。就在改革開放的號角剛剛吹響之後的一年，1979 年 9 月 19 日，北京，香港企業家美心集團總經理伍沾德先生和伍淑清小姐，與時任中國民航總局的沈圖局長的手第一次緊緊地握在了一起。而回顧當年來內地開企業的經歷，美心集團董事長伍淑清印象深刻：

【美心集團董事長伍淑清】

我跟我爸爸覺得鄧小平先生他們說改革開放，歡迎港商到內地來幫助搞上國際市場，我們覺得很有信心。國家從 49 年以後，沒有對外開始發展經濟合作，現在可能是從零開始，我們從零開始大家可以互相配合。

鄧小平，帶著對歷史敏銳的預見和堅定的意志來到了這個轉折點，成為了最大的推動力。美心集團董事長伍淑清：

我們將意向書、合同項目都按照香港的慣例給他們，但是他們因為從來沒有做過合資企業也比較很慎重，後來他們搞了個引進外資企業管理委員會，大家開了很多次會，研究論證很多用詞怎麼保護國家的利益。

我們從 79 年 9 月份談到 80 年 5 月 1 號，79 年 11 月份因為審批還沒有拿下來，當時民航總局局長很急了，80 年 3 月 8 號他跑到中南海找鄧小平先生，說我們這個合資企業還沒批下來，鄧小平問他你在跟誰合作？他說跟香港伍先生合作。然後鄧小平先生就問香港的伍先生懂不懂得做麵包？他懂不懂得做食品這個行業？他說懂得，他們這個方面有經驗，所以鄧小平先生說快點將這個企業批下來吧。

上個世紀 90 年代末香港被內地改革開放的春風吸引，毅然紮進了珠三角大地的懷抱，與內地開始了一種叫做“三來一補、前店後廠”的合作模式。

在這種頗具特色的合作模式帶動下，香港與內地攜手並肩、一路高歌猛進創造著各自輝煌的歷史。前店後廠、三來一補的合作模式也被看作是那個時代最先進的生產力，它猶如一架嶄新的引擎助推著香港逐漸成為了金融中心、航運中心，也使得珠三角由百廢待興轉為提前富裕。在港商的心裡，珠三角、廣東的確是他們興業的福地。香港人大代表、港商王敏剛：

廣東的開放改革給我們發覺是有很大扶助香港工業的有利條件。工資比香港遠遠低，土地政策很靈活，價錢很低廉，給香港提供了一個很好的基地。

可以說港資企業是中國經濟發展的重要參與者。中國經濟現代化的征途中很多彌足珍貴的第一，都深深打上了港資企業的烙印，它們為中國迅速崛起成為世界工廠立下了汗馬功勞。

小平南方講話之後，港澳企業來內地發展的集結號迅速轉變為百米衝刺，合作領域更廣，範圍不斷擴大，在這一時期眾多港澳投資者充當了改革開放拓荒者和示範者的角色。國務院港澳辦港澳研究所副所長陳多：

原來是集中在他們最熟悉的珠江三角洲地帶，那個時候和他們選擇的行業有關係，最初主要是搞出口加工業，是三來一補的，原料要從香港進來，產品要從香港出去，這個時候工廠不可能選擇離香港很遠的地方。那麼 92 年之後，一方面珠江三角洲這方面外資企業也面臨到要升級的問題，另一方面內地改革開放，隨著不斷的深入，東北、西北，整個的中西部地區對港商來說等於又發現了一片新的大陸，也看到了新的商機。

1992 年春天，第七屆全國人民代表大會第五次會議在北京舉行，香港剛毅集團有限公司主席王敏剛第一次作為來自香港的全國人大代表走進人民大會堂。受時任國務院總理李鵬同志在《政府工作報告》中關於國家經濟建設將向中西部傾斜的內容啟發，他開始更多的關注祖國的中西部地區。

【香港剛毅集團有限公司主席王敏剛】

當時十多年的（發展）沿海已經飽和了，所以更高的回報是那些完全沒有開發的地區，在西北、東北以及西南，研究它的經濟狀況。結果在西北看到，資源豐富，給我們看到更精彩的就是它文化的資源。

環境的惡劣沒有影響到王敏剛對西部的熱愛。通過思考，他給出的結論是：西部擁有豐富的自然資源和旅遊資源待開發，商機無限。1993 年，王敏剛決定

投資 1.5 億元人民幣在敦煌建酒店，這是甘肅省第一家四星級現代化酒店，王敏剛也成為了第一個投入鉅資到西部地區在香港企業家。

【香港剛毅集團有限公司主席王敏剛】

1.5 億是當年甘肅最大的投資。敦煌山莊給我選地點，他們都給我在市區找，我覺得不好。我就選鳴沙山，我說在綠洲邊緣，面對大沙漠，那個景就體現絲綢之路，所以我就選了那裡。

正是這份執著與堅持，讓王敏剛品嚐到了收穫的喜悅。直到今天，敦煌山莊依然是當地最具特色、軟硬體設施最好的酒店。王敏剛的成功也讓更多的人看到了在內地投資的無限潛力與豐厚回報。

近年來，隨著內地經濟持續增長，市場潛力巨大，香港服務業呈現出新的發展趨勢。憑著先進的設計理念，國際化的視野，一些新興行業，如商業設計、通訊網絡技術、動漫創意等，成為港企拓展內地市場的熱門選擇。

2013 年適逢 CEPA 十週年，CEPA 補充協議 10 向香港開放更多服務領域，不少的香港小微企業也藉此機會進入內地大展拳腳，發展壯大，紅房子行政總監李嘉俊就是其中之一。

在 8 月 29 日廣州舉行的“轉型升級·香港博覽”上，李嘉俊的展位吸引了無數雙好奇的眼睛。在攝像頭下，一張名片會變成了一段視頻，一張照片變成活生生的人物。一張小卡片變成立體的遊戲人物，一本書變成了一個遊樂世界……3D 視頻技術的展示把現場觀眾帶進了夢幻般的世界。

李嘉俊的公司在香港創立了首個 3D 網絡視頻平台。但他更關心的是如何尋找到內地的合作商。

【紅房子行政總監李嘉俊】

增強現實技術（AR 技術）用於廣告、展會等，通過鏡頭、電腦、螢幕等實現。我們的優勢是有自主研發的核心技術。

CEPA 補充協定 10 包括 65 項服務貿易開放措施，涉及法律、電腦、建築、房地產、醫療、視聽、攝影等 28 個領域，部分措施的開放力度超過近年的補充協議。有關內容於今年 1 月 1 日生效後，CEPA 的服務貿易開放措施總數將增至

403 項。

【香港特區政府商務及經濟發展局局長蘇錦梁】

這些優惠措施不單有助香港服務提供者把握內地市場蓬勃發展的機遇，能早佔先機進入內地市場，同時也有助於內地引進高素質、高水準的香港服務提供者，協助推動內地服務業的提升。

說到拓展內銷渠道，國家“十二五”規劃為香港企業拓展內地市場帶來新機遇，《粵港合作框架協議》和《前海深港現代服務業創新合作示範區》，明確提出要在珠三角地區打造亞太地區最具活力和國際競爭力的城市群，率先形成最具發展空間和增長潛力的世界級新經濟區域，那麼香港企業該如何拓展內地市場。

香港貿發局研究副總監邱麗萍介紹：

如果說香港到內地去發展，我想就能夠看到內地發展的方向，需要善用粵港合作或者說前海發展的先行先試的一些政策，來加強服務業服務內地的能力，或者是來配合比如說內地企業要走出去和轉型升級。比如說我們這兩年發現很多內地企業都會找一些香港的一些品牌管理的企業來幫助他們發展自己的品牌，或者轉型升級。還有就是人民幣國際化，香港要利用好這些政策來加快或者是增強香港作為人民國際化過程當中一個很重要的品牌。

邱麗萍說面對目前傳統加工業務的生存空間越來越窄，香港企業應該盡快實現轉型。

【香港貿發局研究副總監邱麗萍】

其實從我們中國出口的產品的結構看到，當然電子產品或者是說那些高科技的產品，它們的比重越來越大。而這些傳統產業比如說我們的服裝，我們叫 TCICC（傳統行業）儘管它們的比重是降了，但是它的量還是增加的。我就看看原因是哪兒，除了公司以外，我們要把效率提高也是一個很重要的環節。所以在這個環境之下，為什麼你還能看到我們的傳統產業產品還是上升。其實在過去一段時間很多在珠三角的企業包括很多香港的企業，他們都很努力的去增加自己的生產效率。他們用更好的設備要把機械化的程度提高。同時他們也把自己生產管理的流程改善，降低成本。還有就是也通過提高他們的產品的技術含量來提高自己產品的價值。這樣就能控制自己產品的單位成本，我想這是一個很大的方向。

何柏林先生是東莞創科實業有限公司（TTI）中國企業事務科總監。在東莞諸多港資企業中，創科實業有限公司是既實現“轉移”又完成“升級”的標杆企業。

【東莞創科實業有限公司中國企業事務科總監何柏林】

這個研發中心就是把我們目前這個園區從 7 個廠房轉到一個，研發從原來東莞市 5 個不同地點，混到這裡來了。這些整合效率就提供我們這些優點，能夠投放產品更快到市場上面去。

對於未來，何柏林既有目標，也信心滿滿：

從 2007 年的時候我們在東莞這個區域的雇員人數一萬六千多人，但是現在我們是一萬一千多人，但是我們的產值增加了 30% 到 40%，就是受到騰籠換鳥的啟發。我們應該做一些更有價值的工作，所以把我們一般的用工多的密集型的工作外發出去，把重要的工作留在自己這邊。

轉出去，引進來。通過及時的為企業做“瘦身”，公司變得更加充滿活力，也有了更多的空間吸納高新技術人才。

美國老師：非常高興認識你先生。

何柏林：歡迎你們，接下來你們的學校同學就可以來我們公司實習了。

美國老師：他們很樂意……

這是美國某工業設計學校的老師 Jacky，創科實業在香港的總公司每年都會安排香港或者國外的相關學校來東莞廠考察學習。以此吸引更多的精英人才為公司效力。

【東莞創科實業有限公司中國企業事務科總監何柏林】

我們是從 2005 年開始，通過與海外的香港的學校進行交流，我們設計中心裡也有多年前參觀我們的工廠覺得設備適合他們，現在已經在這裡工作多年了。

除了吸引先進的國內外人才，東莞創科實業有限公司也通過加大投入、引進先進的技術設備，來實現升級。創科實業中國企業事務科總監何柏林介紹說：

何柏林：這個機器是德國進口的。它是配合我們的工程師的設計，他需要一個什麼樣的樣品，就馬上弄出來。

記者：就是說原來可能需要很長時間，現在有了這個快速成型，很快就可以做出來了。

何柏林：這個都是 2—3 個小時。這個機器是五個組，五個組在一個資料底下完成所有的尺寸。

記者：相當於我們加大了前期的投入，但是最終收到這個效益，投入產出比

蠻高的是吧。

何柏林：是，因為我們要加快產品投放市場的速度。

經過多年的努力，像創科實業有限公司這樣通過各種方式完成產業升級轉型的企業在東莞為數不少。東莞外經貿局副局長蔡康：

當前隨著我們整個政策體系逐漸的完善，隨著企業轉型的共識進一步增強，我們全市整個加工貿易企業轉型升級的步伐明顯加快了，主要表現以下三方面。一、企業形態的優化，以來料加工轉三資來說，2008 年我們的來料加工企業轉型為法人企業的，包括外商獨資且也和民營企業的，一共是 227 家，到 2010 年就達到了 1250 家。第二就是技術的結構得到了優化。2010 年外企增加研發中心，或者是設立研發機構一共是 150 家，同比增長接近 80%。第三是市場的結構，企業的經營模式得到了優化，東莞原來很多企業都是以出口為主，比較被動的地方就是國際市場一有風吹草動，對它的影響就會比較大。要同時關注兩個市場，既關注國際市場也嘗試進入國內市場。因為它關注國內市場就必然會帶來品牌、研發等等。無形當中企業水準就會提高了。

國家的發展為香港帶來前所未有的機遇，而香港作為國際大都會，具備國際視野、優秀的專業人才、健全的法制和一流的商業基礎設施，可以作為內地企業與世界的“超級連絡人”和“首席知識官”。展望將來，兩地的合作共贏，將可為雙方開展更美好的明天！

完