



4. 大珠江三角洲地区内部的分工和竞争

这些年来，香港和珠江三角洲地区之间已形成了明确的分工。这种分工是由两地在体制、成本、技术能力、市场知识、与中国其它地区的联系、与世界其它地区的联系、劳动人口的特点等方面的差别形成的。分工的一个关键是双赢。换句话说，香港和珠江三角洲地区的经济大致上是互补的。这种互补性是经济发展的一个主要优势和源泉。同时，香港和珠江三角洲地区之间，在一系列的活动和行业中的竞争意识在逐渐增加。在某种程度上，这是由于珠江三角洲地区的自然发展引起的；另一方面，这也是香港和珠江三角洲地区之间巨大的成本差异造成的。

制造业

1980年代，许多香港公司开始把相对简单的组装活动转移到珠江三角洲地区，以寻求更低的成本。随着时间的推移，越来越多的制造活动从香港转移到珠江三角洲地区；或者，许多新的工厂在珠江三角洲地区被直接兴建起来。随着珠江三角洲地区经济的持续成长，香港公司和台湾以及其它地区的公司，开始把与物流、质量控制、采购和包装等相关的其它活动转移到该地区。今天，上述活动、以及更多的活动正在珠江三角洲地区中发展起来。同时，香港仍然保持着许多附加值最高的业务。

当香港和珠江三角洲地区在制造业中逐渐形成分工的同时，珠江三角洲地区本地公司和香港公司之间也出现了竞争。在许多时候，来自珠江三角洲的本地竞争者使用了类似的制造方法。越来越多地，珠江三角洲的本地公司能够在没有香港公司的直接援助的条件下开始自己的业务，当然，它们有时也利用香港作为通向国际市场的渠道。

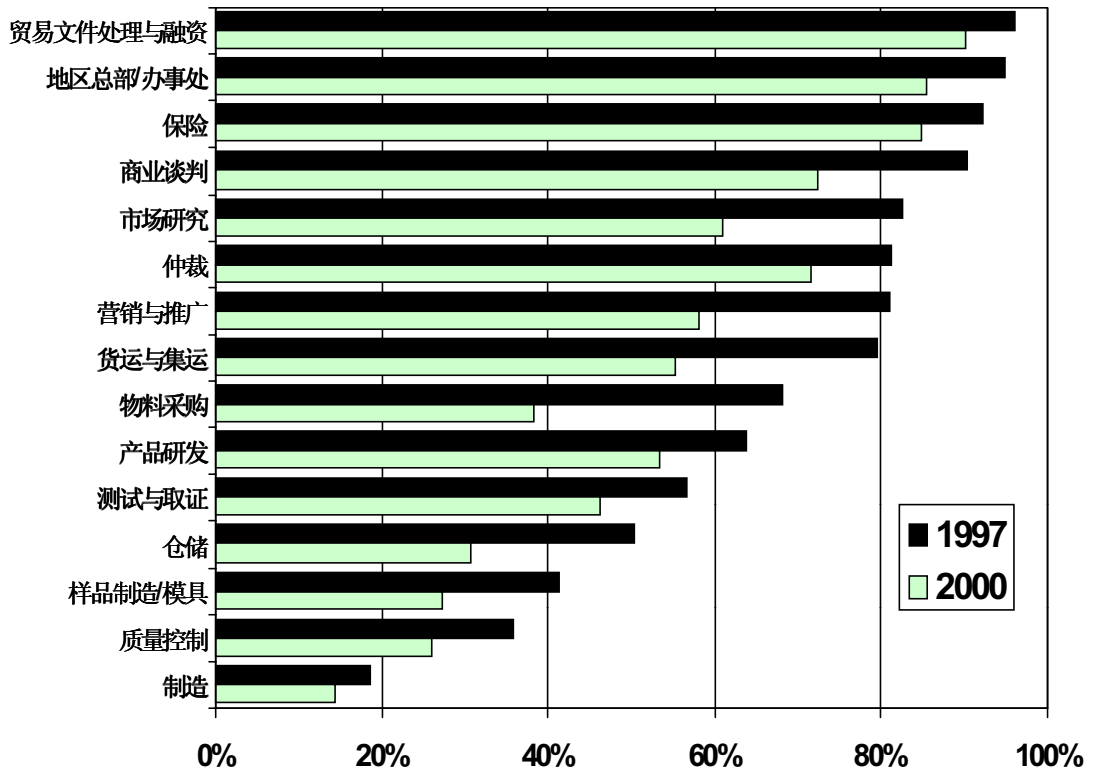
制造业中的分工

随着时间的推移，在制造业和与制造业相关的贸易行业中，大珠江三角洲地区内部的分工在不断演进。或许，从本地区内香港拥有的、或是香港投资的制造业和相关的贸易公司的活动演变中，人们可以清楚看到现时的分工。图 4.1、4.2 和 4.3 显示了由香港贸易发展局组织的两项调查的结果¹。在这些调查中，香港公司被问及它们将来各种活动的地点选择。1997年，超过 90% 的公司预期，它们未来的贸易文件处理与融资活动会被安排在香港进行。另一个极端则是，少于 20% 的公司准备在香港从事它们的制造业活动(见图 4.1)。总体而言，附加值越高的活动，未来被安排在香港运作的机会就越高。

¹香港贸易发展局《香港贸易及贸易支援服务：最新发展与前景》，2002年1月；香港贸易发展局《离岸贸易与离岸投资的兴起》，1998年8月。



图 4.1 香港制造和贸易企业未来在香港的活动

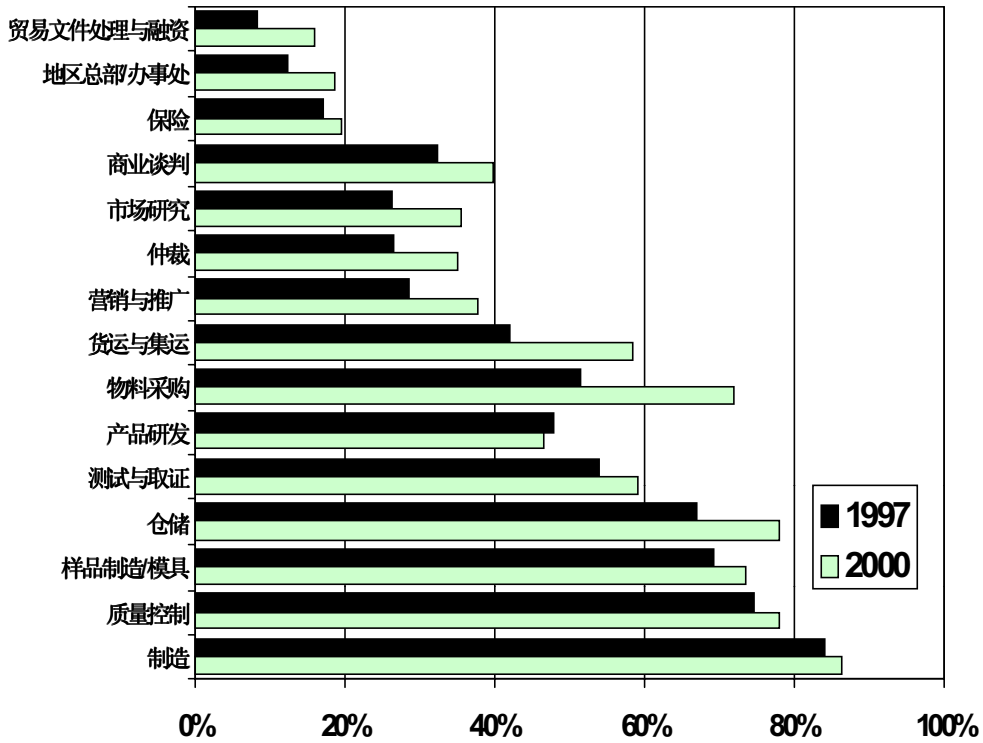


资料来源：香港贸易发展局



在 1997 年，同一批公司对在中国大陆未来的业务布局表现出了完全相反的取向 (见图 4.2)。事实上，这两个图展示了香港和中国大陆之间那种近乎完全的互补性。因为香港公司在中国大陆的业务绝大多数处于珠江三角洲地区，表中展现的也就是香港和珠江三角洲地区之间在制造业和相关贸易公司的互补性。2000 年的调查结果如图 4.1 和 4.2 所示，几乎所有计划在香港部署的业务都趋于下降，而计划在中国大陆部署的业务却都在相应地增长。图 4.3 显示了那些计划将在第三地经济 (既不是香港也不是中国大陆) 扩大的活动 (如市场研究、市场营销和推广)，也显示了将在第三地经济中缩小的其它活动 (大多与制造业和物流业相关)。

图 4.2 香港制造与贸易企业未来在中国大陆的活动

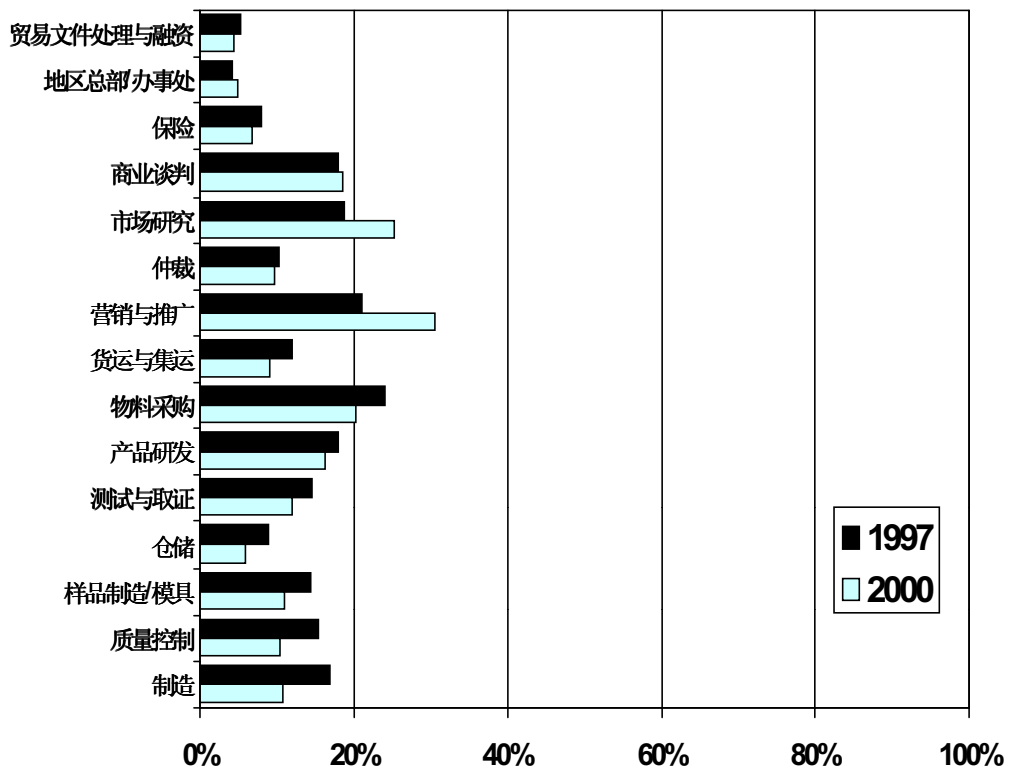


资料来源: 香港贸易发展局



在某种程度上，以上的调查结果是在意料之中的，原因是珠江三角洲地区的迅速发展，令能够在那里运作的商业活动逐渐增加。最引人注目的是，计划从香港大规模迁出的活动，将发生在一些与商业谈判、市场营销、货运与集运、物资采购和仓储等相关的领域。这些计划从香港迁出的活动中，有一些代表了在中国和第三地经济的市场营销相关活动中要更贴近客户的要求；有一些则代表了制造业及其相关活动从香港和第三地经济向中国大陆的进一步转移；其它的则代表在中国大陆的业务越来越集中在物流管理和外包活动中。

图 4.3 香港制造和贸易企业未来在第三地经济地活动



资料来源：香港贸易发展局



我们自己进行的访问，也揭示了类似的情况。在珠江三角洲地区有业务的香港公司，其通常情况是，香港的少数高级职员管理着在珠江三角洲地区工作的大批职员。虽然高级管理以香港为基地，但在每个星期的五天中，高级经理们有四天时间在珠江三角洲地区活动是很寻常的。考虑到家庭和生活方式的因素，香港仍然是优先选址的地点。许多高级经理不会考虑离开香港的住所、学校、医疗设施、愉快的文化环境和其它的支援服务。许多来自香港的高级经理人员，对珠江三角洲地区较高级的管理活动中日渐本土化的趋势有复杂的感觉。他们既欣赏珠江三角洲地区技术水平的不断提高，以及他们可以在工资方面获得的优势；同时，他们又对来自中国大陆的经理的忠诚度和专业能力感到有些担心。因此，香港公司的业务联系和财务功能，趋于保留在香港，以更接近香港的高级管理人员。

经理们告诉我们，不但大多数生产环节已经从香港迁出，还有一些香港公司已经全部退出制造业而集中在供应链管理上。主要从中国大陆采购投入品的香港公司中，其采购部门正逐渐向珠江三角洲地区转移，而对那些在国际市场采购投入品的香港公司来说，香港依然是采购办事处的主要地点。他们的技术开发通常是分离的，研究、客户导向设计和微调（fine tuning）在香港进行，而大量的基础应用型开发则由珠江三角洲地区的技术人员完成。质量控制也逐渐在珠江三角洲地区进行，但香港仍然起作用。与生产有关的日常会计活动，通常已经被转移到珠江三角洲地区（虽然经常由香港人执行），而高级会计活动仍然保留在香港。

对于多数国际导向的公司而言，它们倾向于在香港建立销售和营销队伍，那里的国际市场知识远远优越于在珠江三角洲地区建立的团队。另一方面，在一些工业中，特别是玩具，国际买家已经在珠江三角洲地区设立了办公室，迫使香港的公司不得不把它们的销售队伍转移到珠江三角洲地区。然而，为了利用它们对国际市场和某一特定市场的知识和专长，那些针对国际市场的、与产品商业化相关的活动大多在香港进行。虽然许多香港公司仍然把香港作为基地，来商业化它们用于中国大陆市场的产品，但是他们越来越多在珠江三角洲地区寻找地点，以实现这个功能。

制造业中的竞争

在一些轻工制造行业中，大珠江三角洲地区的竞争发生在有珠江三角洲分厂的香港生产者和在珠江三角洲有工厂的大陆公司之间。香港公司曾经在其产业的低价部分难逢敌手，现在却遇到来自珠江三角洲地区对手的强烈竞争。通过利用设计、技术、系统集成、营销或是开发新的渠道和专业技能等手段，香港公司实践了增值化的发展战略，并因此一直在中档价格产品中保持强有力的竞争地位。

最近，由香港贸易发展局进行的一项针对香港公司参与大陆市场的研究发现，因“来自中国本地企业的激烈竞争”，及版权/商标侵权的影响，不同产品



的参与程度相差迥异²。香港公司制造的商品中，面临大陆本地企业竞争的，包括钟表、玩具和电子产品，同时还有服装、皮箱和手袋³。

以钟表业为例，香港公司在低端市场遇到了中国大陆公司越来越强的竞争，这些大陆公司多数由香港公司的前任职员管理。他们逆向设计香港的产品，并以 50%以上的大幅度价格优惠向外国买家提供它们的产品。业内消息来源估计，大陆公司已经获得了 10% 的市场。另一方面，香港公司继续主导着 OEM、ODM 和精品(香港公司的手表达到了精品的质量，但其价格并没有采用奢侈消费品的价格)部分。在这些领域，设计能力，接单后短时间内大批量交货的能力，对国际市场的了解，在可靠性方面的声誉，以及财务实力，都是香港公司的主要优势。

在玩具行业，香港公司在低端市场也遇到大陆公司的激烈竞争。大陆公司倾向于向流通体系相对分割的发展中市场和欧洲国家出口。它们习惯于把香港公司开发的产品逆向设计，由于它们无需像香港公司那样在行销或研发上投入，所以它们的成本水平比较低。在新产品的货架生命周期通常为 6 个月的中档产品市场，香港公司通过不断地开发新产品来保持优势地位。在 OEM、ODM 和品牌市场部分，香港公司认为来自珠江三角洲地区公司的竞争较少。在这些市场中，香港公司利用它们的声誉、设计能力、财务实力、物流管理能力和国际市场知识保持着优势。珠江三角洲地区的公司即使不是香港公司直接的竞争者，但它们依然通过在低端市场的压价，而在这部分市场的价格方面造成负面影响。

在电子行业，许多香港公司已经发现，今天来自珠江三角洲地区的合作伙伴就是明天的竞争者。在低端的消费类电子产品方面，两年的合作关系就能为接受方提供足够的技术转移，它们可以建立自己的企业，而成为一个直接的竞争者。在这点上，珠江三角洲的竞争者显然将会在国内和国际两个市场中展开竞争。珠江三角洲的许多公司能够在香港公司产品的基础上进一步提升附加值。在高端产品市场中，像华为和 TCL 这样的公司，能够与领先的香港乃至国际公司进行竞争。它们正快速地吸收先进的商业概念，并且正开始发展它们自己的分包网络。许多香港电子企业的经理相信，在中国大陆市场上，来自大陆的公司比香港公司的销售更具优势。一些大陆公司得到了地方或国家的政府在财政和市场销售方面的支持，并且已经在中国大陆各地发展了分销系统。

与贸易相关的服务

大珠江三角洲地区经济的国际导向，已经使与贸易相关的服务成为本地区的至要关键。历史上，在为整个地区提供的与贸易相关的服务中，香港一直是

²香港贸易发展局，《香港贸易及贸易支援服务：最新发展与前景》，2002年1月 p. 25。

³作者访问及香港贸易发展局，《香港贸易及贸易支援服务：最新发展与前景》，2002年1月 p. 25。



主要来源地。然而，近几年来，在香港和珠江三角洲地区之间正在出现分工，而在香港贸易公司和以珠江三角洲为基地的公司之间，甚至已经出现了竞争。

在与贸易相关的服务中的分工

在为以珠江三角洲地区为原产地的产品提供面向国际市场的通路方面，香港扮演了重要的角色。2001年12月，香港的进出口贸易部门有98,339家企业，雇用了500,719人。2000年，香港的与贸易相关的服务出口额达到976亿港元，相当于全港服务出口额的30.7%⁴。香港作为整个地区贸易和商业活动中心城市的优势，以及以香港为基地的贸易商与供应商的战略优势，强化了香港在国际贸易中的地位。对于西方采购商而言，香港是较讨人喜欢的产品采购地。香港它为外国采购商提供了足够数量的销售代表，它们一般又集中在一个很小的区域中，使采购方容易接触到大量销售代表，而不必亲自去往各个工厂，所以香港是一个“外国采购商喜欢来的地方”。对于那些确实希望参观工厂的人，密集集中在邻近的珠江三角洲地区的工厂，又给有这种要求的买家提供了选择。香港提供了世界级的软硬件基础设施，包括机场设施和航线联络、通讯、港口和物流管理、以及专业支援服务。

由于香港贸易商和供应商实施的差别化战略，香港为进入国际市场提供了直接的信道。在高端产品市场，香港的贸易商和供应商通过供应链管理，把珠江三角洲地区的制造基地与世界最大的消费市场连接。这些供应链的专家已经通过建立商业信誉、与世界最大的采购商形成代理关系、和使用“无故障”过程将商品交付到货架等，在OEM、ODM、“品牌”和“精品”系列上越来越活跃。

与大陆对手相比，通常认为香港的贸易商和供应商有更好的国际市场知识，对客户需求的理解更深入，对顾客的责任心更强，以及更加注意细节。在把西方客户的要求转化为精确的技术规格，并传递给珠江三角洲的制造队伍方面，香港的贸易商和供应商也起到了关键作用。香港公司能够统帅珠江三角洲数以千计工厂的制造能力，并监督百万订单的完成情况。它们筛选出珠江三角洲那些能够满足特定要求的生产设备。如何避免可能引发产品召回的产品缺陷，是西方采购商很关注事情。被选择来完成大量定单的工厂，多数为香港为所有，而非大陆所有。

在与贸易相关的服务中的竞争

与贸易相关的服务中，虽然香港仍然对大珠江三角洲地区有重要作用，但是，来自珠江三角洲地区的本地企业的竞争正在增加。一些珠江三角洲的本地制造业者正在积极地直接参与国际市场。它们中一些选择在香港设立营销办事处，也有一些企业利用广交会(倾向于吸引来自拉丁美洲、中东和其它第三世界

⁴ 香港政府统计处，《就业及空缺按季统计报告》；和香港政府统计处，《2000年香港服务贸易统计报告》。



市场的采购商，也有来自海外发大市场从事二流产品业务的采购商)，国际贸易展览会，甚至海外的营销办事处。一些大陆的服装公司已经在纽约和伦敦等地设立了销售处，以吸引潜在的客户。香港许多中小型贸易商表述了这样的意见，互联网正给大陆公司和外国采购商之间的直接交往带来方便。尽管大型和小型的香港贸易公司都认为，互联网是一个引发贸易行业变革的力量，但中小型企业更多地认为，互联网对香港贸易商的“利基”地位是直接威胁。他们指出，现在主要的西方采购商都拥有自己的网站，这将允许大陆公司掌握它们第一手的产品规格，并着手建立与西方公司的直接联络。

一些经营价格敏感的市场和产品的外国采购商，正在寻求与珠江三角洲公司的直接联络，以获得更低价格的产品，其主要方法是通过包括广交会在内的贸易展览会、以香港为基地的采购办事处、或直接走访珠江三角洲地区。另外，主要的西方买家正在深圳建立采购中心，利用以深圳为基地的货物集运仓库，直接从深圳的港口出口。然而，它们尚未从大陆的工厂直接采购全部的货物。我们的访谈显示，以电子产品和玩具行业为例，沃尔玛和其它以深圳为基地的主要采购商现在仍然依赖香港的“供应链指挥者”，以对香港和珠江三角洲地区的设计和制造活动进行管理。

总之，来自直接销售或珠江三角洲本地贸易商的竞争，对香港中小型贸易商的冲击似乎是有限的。几乎没有证据显示，目前香港的供应链的卓越地位受到了威胁。大型的香港公司正在采取措施，通过自己海外的市场和销售办事处加强它们与外国采购商直接联系的实力。当然，大型公司也关心的问题是，沃尔玛和其它的主要国际买家转移到深圳建立采购中心，及其发展趋势对未来采购格局的潜在影响。

海运

大珠江三角洲地区正明显成长为世界级的大型制造和出口基地之一，在这一背景下，本地区同时也是世界上最大的海运服务市场之一的事实并不令人惊讶。在珠江三角洲地区，香港在海运领域曾经居于极为重要的地位。然而，当珠江三角洲地区的港口在很多方面得到改进，而香港的成本又居高不下时，珠江三角洲地区的港口、特别是深圳的港口，正在吸引越来越大的市场份额。然而，一定会有人说，珠江三角洲地区主要的港口至少部分地由香港公司所有或管理着，它们已经向新的港口转移了资金、知识和声誉。因此，大量的竞争将在香港本地的业务和相同香港公司在珠江三角洲的业务中展开。

集装箱港口中的分工

香港是世界上最忙碌和最有效率的集装箱海运港口，每年有超过 36,000 艘船到港。香港也是中国和亚太地区的一个主要海运中心，它处理了大约 40% 的中国出口，而经过上海的只有 10%。香港同样也是珠江三角洲主要的海运中



心。据估计，广东省 80% 的进出口经香港转口。在数量上，2001 年香港葵涌/昂船洲岛的 8 个货柜码头处理了 1130 万标准箱。2001 年，香港的中流作业和内河航运量分别为 300 万标准箱和 350 万标准箱，从而使香港的集装箱运输总量达到了 1780 万标准箱⁵。香港的海运地位得到以下因素的支持：世界级的通信能力、物流管理和货物转运、贸易文件处理和与贸易相关的服务、以及香港作为自由港的地位及其高度完善的司法、法律和管理体制。除了物化的基础设施，香港还提供世界级的集装箱处理效率、通关管理和物流管理支援。它还提供频率最高的运输线路和最密集的通往中国任何海港的运输网络，以便处理中国贸易。

深圳的集装箱港口大约处理广东省 20% 的进出口货物。珠江三角洲地区最主要的集装箱港口是深圳的盐田、蛇口和赤湾。凭借珠江三角洲迅速增长的出口，在 1991 到 2001 年间，深圳全部的集装箱吞吐量达到了 73.9% 的年平均增长率⁶。2001 年，深圳港处理了 504 万个集装箱标准箱。2002 年，深圳的集装箱吞吐总量达到了 750 万标准箱⁷。对原产地为珠江三角洲地区多数地方的产品而言，在葵涌之外，深圳港提供了一个更低价格的选择。使用深圳港，从工厂大门到海港的陆地拖曳费用比较低，征收的港口处置费也较低。在 2002 年 11 月，依目的地和集装箱体积的不同，深圳的终端处置费用比香港大约低 21% 到 49%⁸。总体而言，深圳港与葵涌港相比，海运时间表的频率较低（虽然有所改进），货物处理和报关手续的效率也比较低。

位于香港东北方向 23 海里的盐田港，是深圳可以替代葵涌港的主要深水港。盐田可以提供深水泊位、廉价的后援土地和连接广州-深圳干线的铁路。与盐田相比，蛇口可以提供成本较低、但船期较少的装运，因此可能是那些低价位的、对时间不敏感的产品们的理性选择。若以目的地来看，在主要的贸易航线中有些分工，美国的货运服务倾向于从盐田运出，而欧洲的服务则选择蛇口。盐田接受了原产地为珠江三角洲各处的船运，而且经常从原产地为三角洲东部地区的产品们的运输中受惠。蛇口的地理位置更适合广州和珠海的出口运输。在深圳之外，广州在黄埔有一个河港，并且正计划在南沙建设一个新的综合性港口。

表 4.1 香港与深圳集装箱吞吐数据比较

时期	葵涌码头		全部码头		深圳主要码头*		深圳全部码头	
	万 TEUs	增长率	万 TEUs	增长率	万 TEUs	增长率	万 TEUs	增长率
1997	956.4	9.3%	1,438.6	8.2%	100.3	-	114.6	-
1998	955.5	-0.1%	1,458.2	1.4%	170.4	69.9%	195.2	70.4%

⁵香港港口与航运局，《香港港口运输统计摘要》，2002。

⁶中国日报，“深圳拟建设世界级港口”，2001年3月23日。

⁷深圳市交通局。

⁸香港付货人委员会



1999	1,029.5	7.7%	1,621.1	11.2%	251.2	47.4%	298.4	52.9%
2000	1,160.3	12.7%	1,809.8	11.6%	330.6	31.6%	395.9	32.7%
2001	1,128.5	-2.7%	1,782.6	-1.5%	414.2	25.3%	504.3	27.4%

*深圳主要码头指蛇口集装箱码头、赤湾集装箱码头和盐田国际集装箱码头。

资料来源：香港付货人委员会 引述香港政府统计处、香港政府海事处、港口及航运局，深圳市交通厅和深圳市港口管理部门。

海运中的竞争

在珠江三角洲的货物运输中，香港和深圳港口展开了正面竞争。2001 年的数据显示，香港处理了 1780 万标准箱的集装箱，增长率很低，而深圳处理了 500 万标准箱的集装箱运输，年增长率达到 27%。2002 年，深圳主要码头的月吞吐量与 2001 年同期相比，以平均 50% 的速度增长，而 2002 年头三个月，葵涌港的吞吐量同比增长为负，9 月上升到 13.8%，10 月又降为 2.5%。下列因素决定了港口的选择，包括成本因素、过境延误、贸易许可证的条件、采购商的习惯与偏好、航班频率、报关通关、以及支援服务的质量。

海运货物流向深圳港口的转移，主要由成本驱动。成本的主要部分是从工厂大门到码头的陆路拖曳（卡车运输）费用和码头处置费用(terminal handling charges THCs)。据统计，从珠江三角洲的工厂到深圳港口的货车运输费用只有到香港的一半，而深圳的 THCs 能比葵涌的低 21% 到 49%。总的说来，出口商认为，如果从深圳港口装船运送，它们能够在陆路拖曳和 THCs 上节省 50% 的费用，但也有一些出口商认为，从深圳港口出发的海运成本会较高。据估计，使用深圳港口的净结余在 20% 到 33% 之间。成本计算因不同业务而各不相同，而且受到包括工厂具体位置，以及运抵港口货物的装载量是全部、还是部分装满集装箱等因素的影响。出口商普遍认为，如果它们要付运的不是装满的集装箱，集运最好还是在香港进行。对于深圳港口，出口商注意到了下列问题，包括不理睬运载量大小而收取的最低费用、填满整个集装箱所等待的时间、以及由同一集装箱内其它的无关商品而造成的报关手续延误。

通过深圳/香港边境的检查站，被视为货柜车运输的主要不便。总的来说，货柜车在边境指定地点等候的平均时间为二到四个小时之间，但在高峰时间就可能相当长。如一个服装制造业者表示，从香港直接开车到他在东莞的工厂只需要 1.5 个小时，但在边境延迟的影响下，卡车的旅程可能延长到六小时。尽管最近落马洲的“边境港”对货运实行 24 小时通关，但多数出口商认为，深夜过关不是一个适宜的选择，因为只有一条信道开放，因而会造成不受欢迎的排队等候现象。多数司机喜欢等到早晨过关。相比之下，位于珠江三角洲的工厂能够 24 小时随时向深圳港口运送货物。

加工贸易许可证或客户的要求也影响对港口的选择。一些出口商解释，他们继续在葵涌装运的唯一理由，与它们的出口加工许可条件有关。许可的条件



是，在向海外市场转出口之前，他们在珠江三角洲加工的商品必须要通过香港/深圳边界回到香港。其它的客户，则倾向于根据自己的意愿选择使用的港口。这些客户中的大部分，因为香港的高效率和可靠性而选择它，但现在一些产品的采购商则越来越愿意选择深圳的港口。这一情况，特别符合像沃尔玛这样的美国大型经销商，它们已经在深圳建立了自己的集运中心，以利用当地较低的成本。一些出口商表示，在新的发展趋势下，美国和欧洲的运输公司也开始要求它们从深圳直接装船。

与深圳的港口相比，葵涌的最大优势之一是港口的班轮频率。在访谈中，出口商估计，与葵涌相比，盐田等待的时间为三天到一或二个星期。然而，出口商也表示，深圳港班轮的频率在持续改善。少部分人甚至宣称，对于他们所从事的生意需求而言，盐田的班轮频率实际上已胜过了葵涌。

香港的海关提供了世界级的高效率、透明度和可预见性，这些都符合“国际标准”。货物通过香港海关的速度较快，同时具有更多的确定性和安全性，这反映了香港优越的制度、流程和技术诀窍。货物经过深圳港口装船必需经过中国的报关手续，传统上它包括繁多的文书工作，以及出示按照具体装运货物而填报的实物会计记录。虽然目前中国海关正在进行向电子系统转变，但出口商仍然需要面对填写数据繁多的报告、缺乏可预测性、无法预知的货物扣押和冗长的抽样程序等问题。在访谈中，出口商也注意到香港优越的支援服务，包括出口融资、贸易文件处理和物流管理。出口商通常认为，如果货物经过香港运输，他们要为较高的效率支付较高的价格。一些人愿意支付高价，其它人，正如一个出口商告诉我们的，“为了节省金钱，愿意为从盐田出发而损失装船前一夜的睡眠。”

不同产品类型的竞争

我们的访谈揭示，低价货物逐渐选择经过深圳港口的路线。玩具和藤制家具产品就是这样的例子，在它们的供应链条中，成本因素极其重要，因而经常选择经过深圳的路线。在终端市场的零售价格中，船运费用占相对较高的比重，因而出口商有强烈的动力通过卡车超载和缩短运输距离来降低陆路拖曳费用。对于玩具等进入美国大型连锁零售商店的产品，深圳集运中心的地点就成为选择深圳港口的另一个比重很大的因素。在我们的访谈中，大多数的玩具出口商把盐田作为中国生产的玩具出口到美国和欧洲的主要出口港。一名海运主管估计，现在珠江三角洲地区生产的出口玩具中，大约有 90%多从深圳港装船运出。只有一个例外，是受制于配额的、有高度“裁剪-缝制”内涵的玩具。

香港继续成为高附加价值产品的首选港口。对于这些产品，相对于安全、速度或可靠性而言，运输费用居于其次。高端电子产品，如计算机周边产品设备和移动电话，装船的时间才是关键因素，因而它们通常由香港装船运走。手表是一种季节性很强的流行产品，对装船送到最终顾客手中的时间条件异常敏感。美国购买商的操控能力，在钟表部门的程度要低于玩具部门。由于这些原



因，香港在珠江三角洲地区所有的手表制品通常从葵涌装船，虽然相关公司的主管也提到，他们正积极地准备将部分运输转移到深圳的港口。上述分析与贸易发展局最近对香港离岸贸易的调查结果一致，即较低价值的货物运输正在向珠江三角洲地区转移，而高附加价值产品仍然使用香港的港口⁹。

航空货运

在大珠江三角洲地区 50 公里的半径里，有五个主要的飞机场，分别是广州、香港、澳门、深圳和珠海。从香港出口的全部货物中，99%(以数量计)经由集装箱通过海洋运输，只有百分之一的货物经由航空运输。然而，空运货物占到全部出口货物价值的 27%¹⁰。

航空货运中的分工

香港国际机场是世界一流的机场之一，并且在全世界的航空货运量中名列前茅。在所有的指标上，它都远远超过珠江三角洲地区的飞机场，包括国际旅客流量、货物运输量和客货运航线。2001 年，香港国际机场接待了 3300 万旅客，处理了 220 万吨货物。¹¹它提供通往全世界 135 座城市(95 个国际目的地，40 个中国目的地)的航线，每周大约有 3,300 次客运航班和接近 400 次货运航班。香港国际机场的航空货运能力达到每年 300 万吨。该机场有两个空运货站在运营。香港空运货站有限公司经营的超级一号货站，是世界最大的独立航空货运设施，其初始的货运能力就高达每年 260 万吨。亚洲空运货站有限公司经营的二号货站，其年吞吐量为 40 万吨。¹²

广州现有的机场(很快会被替代)-广州白云机场，目前主要提供面向中国大陆的国内航线。广州白云机场是中国南方航空公司的中心港。该机场提供大约 70 条国内航线和 17 条国际航线¹³。2001 年，它接待了 1380 万旅客，处理了 531, 565 万吨货物¹⁴。广州新机场-白云国际机场，将耗资 200 亿人民币，预计于 2003 年开始运营。白云国际机场被宣传为“中国最大和最先进的国际机场”¹⁵。它的设计能力为 2010 年达到 2500 万客运能力，以及 100 万吨货运能力。¹⁶

深圳的宝安国际机场正在成为一个重要的国内客运和货运基地。宝安国际机场现有 60 条通向中国大陆其它城市的航线。2001 年，它接待了 778 万旅客，处理了 24.7 万吨货物。¹⁷1999 年 11 月起，美国的航空快递商联邦快递公司开始经营从深圳到欧洲和到北美的航线。目前，珠海机场上尚未做出任何令人满意的贡献。最开始，中国民用航空总局就不批准它的建设，如今这已成为它的劣

⁹香港贸易发展局，《香港贸易及贸易支援服务：最新发展与前景》，2002 年 1 月，p. 8-9。

¹⁰ *South China Morning Post*, "Technology holds the key to keep cargo moving," July 5, 2002.

¹¹ 香港国际机场 2002 年年报。

¹² 香港国际机场，<http://www.hkairport.com/eng/afacilities/index.html>

¹³ *South China Morning Post*, "Rival airports pose a threat to Chek Lap Kok," May 14, 2002.

¹⁴ 《广东统计年鉴》2002，p.380。

¹⁵ *South China Morning Post*, "Shenzhen tie-up poses more problems than solutions," July 2, 2002

¹⁶ 广州市政府，www.gzcity.gov.cn/english/2001mainindexes/keyindex2002.htm

¹⁷ 《深圳统计年鉴》，2002 年期，p.109。



势，珠海机场后来被从中国官方的航线开行计划中排除。2001年，珠海只接待了 637000 万旅客，只处理了 1.1 万吨货物。¹⁸与珠海机场相反，澳门国际机场实质上是一个交通转接地，特别是为台湾与中国大陆之间提供连接。在大陆的 13 座城市与澳门之间，每星期有 142 次航班，在澳门与台湾之间，每星期则有 248 次航班。2001 年，澳门机场接待了 380 万旅客，处理了 76076 吨货物¹⁹。

航空货运中的竞争

目前，广州机场不会对香港国际机场的客运能力构成任何明显的影响。但是，当新白云机场在 2003 年启用时，广州的目标是加强其国际服务，这将增加与香港的竞争。无论是提供取道深圳而利用香港去往国际目的地的大陆旅客，还是分流香港去往中国内地目的地的旅客到深圳，深圳宝安国际机场都已经对香港的客运产生了影响。尽管目前广州和深圳的飞机场对香港国际机场的货物运输只有极小影响，但这两个机场正在成为可选的替代者，而且这将对香港未来的货运产生一种示范效果。例如，一些产业分析员就相信，联邦快递的出现，可以使深圳逐渐成为一个主要的航空货运港，而香港则有可能成为牺牲品。在香港的空中交通管制中，虽然与珠海相关的交通有时令人生厌，但基本没有什么香港的客运或是货运取道珠海。相比之下，澳门国际机场，却在为台北和中国大陆间乘客的转机方面，对香港构成了冲击。

除了竞争，各机场的重复建设，在操作层面产生了许多困难。如上所述，大珠江三角洲地区成为五个彼此接近的飞机场的所在地。航空路线的划分、空中交通的管制责任、以及通信需求，造成了无效率的航班格局，而且延迟了起飞和降落。

物流

物流包含与货物的运输和流通有关的一些活动。由于企业越来越关心发展高效率的供应链，物流活动被看作潜在优势和劣势的重要来源。除了实物流，今天许多物流公司还同样关心与货物有关的信息流。目前，在大珠江三角洲地区和其它地区，已经有很多专业供应商在为顾客服务。历史上，香港一直是中国和亚洲其它地区的物流中心。然而，深圳正在逐渐成为珠江三角洲出口工业的物流中心。此外，随着大珠江三角洲经济的进一步融合，广州作为中国南部传统的物流中心的作用也变得越来越重要。

分工

香港是亚洲太平洋地区的一个先进的物流中心。本地和国际公司都利用香港作为中心，协调中国、日本、南韩、台湾、甚至新加坡的产品流通。香港提供的物流服务，包括多种附加值服务，如组装、混合与搭配、以及包装。香港

¹⁸ 《香港商报》，“珠海机场拟转型货运”，2002 年 5 月 25 日。

¹⁹ 澳门国际机场，www.macau-airport.gov.mo。



也是物流业的支援服务提供商的基地，这些服务包括操作软件和战略性投入。香港物流业被看做一个“高端、低端并存的生意”。在高端方面，世界领先的跨国物流公司在香港经营。这些公司通常利用香港作为管理大中华或华南业务的总部。它们倾向于把香港和珠江三角洲视为一个单一区域，它们的物流香港大规模的流入流出香港。在低端方面，数以千计的小型港资物流供应商为香港的中小型出口商服务。许多小型物流公司是家庭经营型的企业，为相对狭小的客户基础提供陆路货物为主的运输服务。

在物流方面，珠江三角洲尚未为外国投资者提供一个平等的经营环境。总体上，外国股东不能够占有超过 49% 的股权。对多数试图进入珠江三角洲扩张的香港公司而言，与一个大陆合伙人建立成功的合作关系，仍是一个主要的挑战。在珠江三角洲拥有少数股权的香港物流公司，仍然试图在香港保留它们的总部。然而，这种严重依赖地理区位的生意，正在迫使许多物流供应商在珠江三角洲地区投入越来越多的时间。其结果是，家庭经营式物流公司的所有者，开始发展一种“双重生活方式”，以避免损害他们在香港的家庭。

在为珠江三角洲地区提供的国际物流活动中，虽然香港一直保持主导地位，但深圳已成为以珠江三角洲地区为基地的出口导向工业物流活动的第二中心。深圳为深圳港附近的集运商提供了低成本的地点。随着深圳港的成长，深圳的外国采购办事处的数量已经增加，为配合它们的需要，越来越多的物流公司正在诞生。

广州一直是珠江三角洲地区传统的国内物流中心。广州处在地区交通系统的核心地带，为珠江三角洲地区和中国的国道、铁道和航空网络之间提供主要的联系。毫不夸张地说，广州及其周边地区也是从建材、到轻工消费产品、到耐用消费品、到工业投入品、再到机械等数百种商品的市场。在一个历史上就限制流通的区域中，这些市场在整个华南的流通体系中起了决定性的作用。而且，在一些产品中，这些市场的客户还是属于全国性的。

物流服务中的竞争

依照被访者的意见，在物流服务中，香港对珠江三角洲地区的优势包括，其世界级的交通、金融、法律制度，加上更为广泛的经验基础和技术专长。此外，在接受来自珠江三角洲地区和其它地区不同工厂的产品，并将这些产品混合、以及在装船前重新包装为单一种类的商品出口方面，香港的商品自由流通体制，使它成为一个极为方便的地点。对出口加工活动的限制，阻碍了来自深圳、东莞或是广州等地不同工厂的产品在当地的组合与再包装。

我们访问的物流业主管们一致认为，在深圳从事集运和仓储的劳动力成本比香港的低很多。例如，在深圳雇佣一个从事人工录入数据的文职员工，大约需要每月 1200 港币的薪水，是香港从事同样工作的职员薪水的十分之一。珠江三角洲地区可以以低得多的工资提供与香港竞争对手同样技术的仓储人员。而



且，一些来自香港的物流公司的经理表示，珠江三角洲地区的劳动力，比香港的劳动力更具主动性。

被访者也指出，很多物流公司，从大的跨国公司到最小的公司，都已经开始从香港转移到珠江三角洲地区，其中多数转移到广州和深圳。举例来说，对于集运企业而言，在靠近装船港口的地方进行完整的业务流程是较有利的。从 1990 年代中期开始，受到低成本和盐田港成长的吸引，位于香港的集运企业就开始从香港转移到深圳。这一转移过程在 1990 年代后期加速。到 2002 年，许多集运业务流程已经重新定位到深圳，它们多数靠近盐田。这些集运中心经营着广泛的业务，包括包装、混合与搭配、标记和粘贴条形码，以帮助产品直接运抵目的地。

许多香港拥有的物流公司已经进入珠江三角洲，它们占据了大量制造业和外国客户联系的利基市场。这种地位缓解了他们与来自中国大陆的竞争对手的直接竞争。然而，该行业内的竞争却由于中国大陆公司的大量加入而更趋激烈。例如，大陆本地的运输公司的收费标准正在快速下降，香港运输服务商的最终用户发现，这一趋势也迫使香港的运输企业的收费在降低。

软件

软件开发正逐渐被当作制造业对待，它有特定的开发和设计活动，这些活动通常被分解为像编码那样的多个执行步骤。这一趋势，推动了不同地区的软件公司间分工的发展，这种情况在十年以前还少有发生。过去，与世界其它地区相比，香港和珠江三角洲地区的软件业发展程度相对较低。然而，本地区对软件和软件应用的不断增长的需求，与日益增强的技术和实力一起，意味着未来软件将成为本地区越来越重要的产业。在这一行业中，香港和珠江三角洲地区之间的分工正在形成，同样，两者的公司之间的竞争也在出现。

软件业中的分工

香港大约有 700 到 1,000 家本地软件公司，其中绝大多数是中小型企业。多数公司专门提供特定的应用软件，为特定客户订制软件，或是进行软件系统集成，但香港公司很少提供软件包。香港也为一些世界著名的软件公司提供设计和开发服务，当然，这些香港公司通常只在香港进行软件的本地化和订制工作，而较少从事基本设计。在软件业中，香港通常是一个过滤的地方，它在新的软件和软件技术进入中国之前，首先在这里进行测试。另外，在以中国大陆本地的软件企业中，有很多香港人占据着高级职位。这些人中的大部份，曾在香港受训，然后才在珠江三角洲地区或是中国的其它地区就职。

近几年来，香港公司和在香港有办事处的跨国公司，已经开始在珠江三角洲地区建立软件企业。香港被用来进行高水平的设计，形成概念后设定计划执行。香港被设定为项目资源管理的基地，在这里与客户建立互动、撰写提议、



开发项目和勾画总体方案。珠江三角洲地区则被定位为将应用开发外包和具体执行的基地。软件专家们认为，珠江三角洲地区缺乏高水平的设计能力和对国际客户理解，因为它对国际市场的接触只有二十几年。当软件业主管称赞中国大陆的研究水平时，他们认为大陆的程序员缺乏应用知识。业界专家认为，多数先进的软件和软件技术来自美国，对于获取这类知识而言，香港的位置远胜于珠江三角洲地区。

珠江三角洲地区本地的软件市场需求，主要由进口或本地供应满足。香港公司正试图进入这一市场，虽然这将会有挑战性。例如，广州和深圳正开始发展成为软件中心。这些城市中的许多软件公司是由来自中国其它地方的、到珠江三角洲地区寻求机会的人建立的；还有一些是由从美国学成回国的中国公民建立的。在文字处理、低价的系统集成和为制造部门订制软件方面，人们认为珠江三角洲公司实力强劲，但在大规模的市场软件和专业应用中则实力较弱。通常认为，广州和深圳拥有大量的、质量合格的软件开发人员。然而，珠江三角洲的公司通常不被看作是创新者。经理们指出，珠江三角洲的企业通常能够很快追上来，但它们的创意和技术通常来自香港。

软件业中的竞争

在软件行业中，香港公司在高端市场面对来自联想等大型大陆公司的竞争，在中低端市场面临大量小型企业的竞争。小型大陆软件公司主要集中在文字处理应用和系统集成方面，它们较少开发功能性软件。当联想和一些其它大型的大陆软件公司到海外市场销售时，小型的大陆软件公司主要把注意力集中在大陆市场。

对香港的中小型企业来说，在珠江三角洲从事与软件相关的生意非常困难，这一点已经得到证明，因为它们的创新易于而且很快地被当地的竞争对手复制。最小的创新，包括源代码，经常被香港公司的大陆职员盗用，或卖给现有的竞争对手，或被用来当作成立新公司的基础。一家大型的香港软件开发商已经通过积累专家和资本，并开发与大陆竞争对手不同的管理系统等，回应这种挑战。而对许多小型的香港公司而言，这是不可能实行的。

来自以珠江三角洲本地软件公司的激烈竞争，加上不充分的知识产权保护，使珠江三角洲地区对多数人而言成为一个不相宜的环境。一些香港公司已经发现，把编程活动转移到珠江三角洲地区是一个错误。这些公司多会劝告其它的软件公司从珠江三角洲地区迁出。

商业和专业服务

香港和珠江三角洲之间的经济互动，已经在边境两侧引发了对商业服务需求的稳定增长。一直以来，这种需求由三个层面驱动。制造业者从香港转移到珠江三角洲，增加了对跨境支援服务的需求；同时，跨国公司对这一地区的关



注，引发了对高质量的服务，特别是对法律和金融业务的迅猛需求。珠江三角洲地区作为一个强大制造业基地的发展，本身对服务业的需求也在不断增长，珠江三角洲地区的本地生产者为了参与全球范围的竞争，在积极寻求改进它们的体制和流程。

商业服务中的分工

珠江三角洲地区内部的商业服务分工，受到中国大陆限制外国公司活动的影响，这种限制表现为对从事服务业务的公司的所有权限制，以及对进入珠江三角洲地区的海外投资来源的限制。

香港服务提供商进入的现有障碍

在进入大陆提供服务时，香港被视为外资。因此，在中国做生意时，目前香港的服务提供商面对诸多的政府限制。对于许多公司而言，获得许可是第一障碍。一些被访者形容，各种管制规则是“压倒性的”。他们发现，这些管制一直不透明，它们经常因为在不同的市镇和省份之间而不一致，而且各项管制的发展也难以预测。

在香港或跨国服务公司进入珠江三角洲时，也要面对许多非正式的障碍。那些被访者特别提到，语言和文化方面的障碍越来越明显。许多被访者强调，与他们的客户使用特定的方言进行有效沟通是很重要的。在服务行业中，对当地的了解也被视为一个重要的因素。然而，正如一些被访者所述，在香港供应商提供的服务和当地客户的需求之间有时存在一种差距。这种差距看来难以缩小。在中国存在着“地方主义”，它强调地方关系并排挤局外人，包括来自其它省份的人，这被视为难以缩小上述差距的原因之一。另一方面，许多被访者表示，他们感觉到，来自香港的服务供应商不情愿向珠江三角洲地区的竞争对手学习。而对香港的服务提供商来说，想要在珠江三角洲地区成功，丰富的、能适应地方需求的经验被视为重要因素。

上述障碍因具体行业而各不相同。如在招聘、管理顾问和广告等领域中，制度的障碍不是不能克服，但在法律和会计领域则限制性较大。在法律服务中，香港和大陆的法制基础是不同的。香港的法律制度以英国的普通法系为基础，而大陆的制度建立在大陆法系的原则之上。这也反映到香港律师能够给中国公司提供的服务范围上。香港律师被当作“外国”服务提供者对待，因而不允许参与中国的法律运作，禁止与大陆律师合伙或是设立合资企业，而且受到“一个办事处一个地点”的规则限制。香港法律服务企业进入中国市场的其它障碍，还包括香港和珠江三角洲地区之间合法费用的差别，以及珠江三角洲地区人力资源的稀缺。香港律师的收费远远高于珠江三角洲的律师，同时，大陆有海外培训经历的资深律师经常选择北京或上海从业，而非广州或深圳。



同样，在中国运营的香港会计师事务所也受到一些特别限制。虽然在香港和珠江三角洲的会计制度之间有差异，但目前为止，是不允许一个企业实行双重报表的。对许多小型的香港会计师事务所而言，会计师事务所要有“国际地位”才能进入大陆的标准是一个障碍。会计事务所必须证明有 2000 万美元的资本才能在中国注册的规定，阻止了这些事务所进入珠江三角洲扩张业务。会计领域也有抱怨说，在珠江三角洲难以发现符合资格的职员，以及在这一地区缺乏互相承认的资格认证。即使他们出示相关的证书，通常也难以查证大陆会计人员的任职资格。

在珠江三角洲地区经营的香港服务业公司，对税收和货币也颇有微词。如果必须用港元支付费用，政府通常不鼓励珠江三角洲地区的本地公司使用香港公司提供的服务。于是，香港的服务提供商不得不允许它们在珠江三角洲的客户在当地用人民币结账，结果不得不缴纳两倍于香港的税率。

所有权和市场

在那些不受限制的商业服务领域，在珠江三角洲地区经营的香港公司倾向于选择香港的商业服务公司来提供服务。较小型的外资公司也愿意使用香港服务提供商。大型跨国公司则倾向于与国际性服务公司在中国各地和香港的分支机构达成全球性服务协议。正准备向海外扩张的大型大陆公司，则被跨国服务公司的经验所吸引；而地方性的、针对大陆市场的生意，则倾向于在珠江三角洲地区内寻找本地的服务供应商。许多国际公司愿意从自己的母国引进度身定制的内部服务。较小的香港和珠江三角洲地区公司倾向于将他们的服务外判给小规模的商业服务公司，这些公司大部分只有少量客户。对这类服务而言，关系和信用非常重要。

根据服务业公司的所有权，供应商显示出不同的市场导向。香港拥有的服务公司，其大部分生意牢牢地植根于香港，或是香港在珠江三角洲地区投资的公司。对这些公司而言，为在珠江三角洲地区有业务的中小型外资公司服务，是一个可以正在成长的市场空间。珠三角本地的服务供应商通常是小规模，因而不会寻求超出它们邻近地域的生意。对于跨国公司而言，他们的主要生意仍保留在香港，同时强烈聚焦在北京和上海，这是扩张中国业务战略的基地。对于这类公司而言，特别是在金融、法律和会计师事务所等行业，珠江三角洲地区不是一个重要的市场。

商业服务中的竞争

一般来说，珠江三角洲的香港和大陆服务供应商分别为不同的市场服务，而且发挥不同的功能。与许多制造行业相比，其结果是在服务行业正面的直接竞争程度较低。与大陆的对手相比，在应用会计和法律标准和实践时，香港律师和会计师的做法极不相同。来自香港的律师能够应付，在香港和外国法律下出现的问题、跨境和跨国的法律问题、以及中国大陆公司进入海外资本和商业



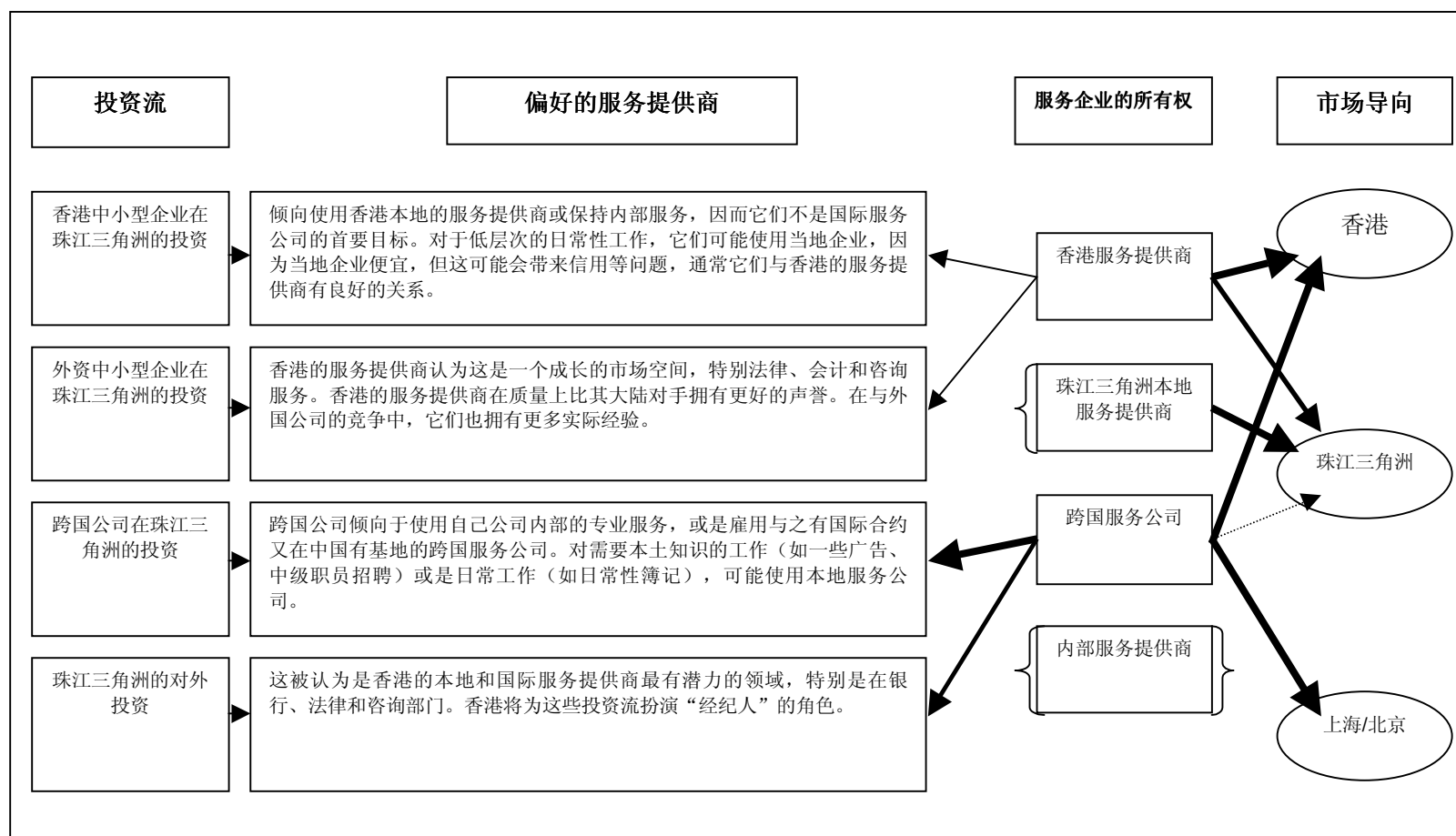
市场的需求。来自香港的会计师能够应付国际标准下的咨询、审计、税收和会计工作。这两个方面在珠江三角洲地区都遭遇到了强烈的竞争，这种竞争出现在大陆本地公司的传统业务范围，包括在单纯的大陆法律体系中出现的法律问题或日例程会计业务，大陆公司在这些领域中拥有明显的成本优势，在与外资的竞争中，本地公司经常通过限制政策或凭借自身的实力取得优势。另一方面，香港公司将在某些专业领域享受着它们强大而持久的竞争优势。在中国大陆活跃的 70,000 个广告商之间，竞争是非常激烈的。在高端服务部分，跨国公司和香港领先的广告公司已经进驻中国。中小型的香港广告公司因为缺乏对地方市场的深入理解、规模优势和与大陆相关的特定技能的组合，通常被认为在大陆的竞争前景有限。

总而言之，香港的服务供应商和珠江三角洲地区的服务公司目前为不同的市场部分服务，或正在寻求方法合作发展。由于在一些领域中受“一个办事处，一个地点”规则的限制，跨国公司已经倾向于更关心在上海或北京的客户。这些公司也可能会利用大陆或香港的办事处，为在珠江三角洲地区的国际客户的大项目服务。对于香港的服务供应商而言，珠江三角洲地区是一个非常重要的市场。香港在轻工行业拥有大量的公司，为这些小型服务公司提供了丰富的需求，虽然大部份客户的服务需求是在香港被满足的。一般来说，珠江三角洲本地的公司不为香港公司提供服务，除非它们也在实质上存在于珠三角地区。即使如此，这些珠三角公司提供的服务，也只是为那些需要低成本基本服务的客户、或是那些很需要当地知识的客户服务。对于需要西式应用的一流服务，位于香港的服务供应商与他们的大陆对手相比占有绝对优势。他们优越的国际经验、专业水平和管理实践，意味着客户更容易对他们的服务建立信心。至少在目前，珠江三角洲地区的本地服务公司经常达不到上述标准。

许多小型的香港服务提供商认为，在为珠江三角洲地区的香港制造业企业提供服务以外，扩大其客户基础的机会很小。它们中大部分认为，它们缺乏扩张珠三角地区业务所需的投资；它们并指出，目前所有的大项目通常由跨国公司操纵。然而，香港贸易发展局最近发起的、为香港合法的服务提供商在珠江三角洲地区提供营商平台的活动，已经在香港中小企业中引起了热烈的反应。此外，这一动议还吸引了来自中国大陆的大量观众和业务代表，他们迫切希望通过香港来学习如何从事建立国际业务的知识。



图 4.4 投资流入和流出珠江三角洲地区引发的服务需求





分工与竞争

在过去二十年里，香港和珠江三角洲地区已经形成了深度的分工。这种分工，使各地区得以在各自的比较优势和竞争优势上实现专业化，并与大珠江三角洲地区其它地方发展得更好的分工业务紧密联系起来。分工使香港和珠江三角洲地区得以共同从事在没有分工的情况下无法从事的活动。相互的作用和相互的支持，令双方得以更进一步地发展。随着珠江三角洲地区经济在总量和结构上的成长，它已能衍生出越来越多的商业活动。产生这种预期的原因在于，珠江三角洲是一个长期封闭的、只是在二十年前才逐渐开放的经济。一旦上述商业活动成为现实，只要条件许可，我们也预期它们将从香港-这个世界成本最高的城市分散出去。

我们也应当预期到，除了对公司个体而言有利的分工外，在香港和珠江三角洲地区之间，在许多的商业活动和产业中，将会有更加激烈的竞争。因为竞争的双方共同拥有在珠江三角洲地区的制造业基地和使用在香港的基地（至少是很大部分的服务基地），竞争是自然的。正是这种竞争，促进了香港和珠江三角洲地区达到更高的效率，这一效率将有利于地区整体继续前进。这种竞争和分工的精确性质，将会决定大珠江三角洲地区的哪一部份能够在未来捕获哪些商业活动和发展起哪些产业。