



7. 大珠江三角洲地区未来的分工和竞争

大珠江三角洲地区出现的分工，已经使区内的各行政辖区之间形成了一定的专业化分工。这种分工令珠江三角洲地区能够充分利用其土地、资源和低成本的劳动力，结合来自香港的投资、管理、技术和市场知识进入国际市场。正是这种结合，令大珠江三角洲地区成为世界上成功的经济故事之一。在很大程度上，香港和珠江三角洲地区的经济发展互为补充、相互依赖，其中有小的交迭，因此，直接的竞争不多。当然，以上阐述的各种力量会成为同时改变香港和珠江三角洲地区之间的分工与竞争方向的因素。尽管两个地区之间的互动会越来越复杂，而且在某种程度上今后这种互动的发展可能更为困难，但未来区域内各个行政辖区之间的分工和竞争，却将为整个大珠江三角洲今后的发展带来更大的利益。

制造业部门

香港与珠江三角洲地区间最初的经济互动，建立在香港制造业活动向珠江三角洲地区转移和扩张的基础之上。随着时间的推移，这种互动出现了很多新变化。今天，珠江三角洲区内运营的制造业企业，其经营范围在不断扩大。今日两地间互动影响的已不仅仅是香港企业，它同时影响着台湾企业、日本企业、韩国企业和西方企业。这种互动也涉及到越来越多的产业，而不再局限于初期从香港转移到珠江三角洲地区的那些产业了。珠江三角洲地区和香港的经济的发展，将同时影响两地未来的分工和竞争关系。

未来制造业的分工

如前所述，大珠江三角洲地区的制造业基本集中在中国内地。对香港企业、珠江三角洲本地企业和跨国公司来讲都是如此。香港的出口商预测他们在珠江三角洲的业务量将继续扩张，因为他们要寻求实现更大的规模经济。香港企业与跨国公司一起，将把越来越多的与制造业直接相关的经营活动，如采购、包装、质量控制和仓储等，直接转移到珠江三角洲地区。随珠江三角洲地区成为越来越重要的零部件和投入品的来源地，采购办公室也将向该地区转移。

大多数以国际市场为导向的商业活动将继续保留在香港。大多数香港出口商期望他们针对海外市场的市场推广和销售活动能够保留在香港本地。一个共识是，作为与外国客户联络和互动的平台，香港具有压倒性优势。另一方面，少数有影响力的企业宣称他们多数的、直接针对海外客户的市场营销活动，将因电子邮件、互联网、以及电视会议等带来的便利性，逐渐转移到珠江三角洲地区。对于这些公司而言，节约的成本或来自彻底关闭位于九龙的销售机构，或来自尽可能地缩小他们在香港的规模，他们不甚看重因业务部署到其它地方而在便利性方面造成的损失。另外，一些产品的商业化活动，还将继续受到公



司的客户的位臵的影响。如沃尔玛、levis 等大型零售商在深圳的布局，就很可能促使它们的香港供应商跨越边境来部署与客户相关的销售和服务活动。

那些针对中国内销市场的推广及销售活动将继续从香港向珠江三角洲地区转移，但香港公司会采取某些措施以在中国大陆的经营环境中“保障”公司的敏感信息。例如一家电子企业，将一名可信赖的香港人安排到珠江三角洲工作，他将是该公司唯一掌握公司价格构成的员工，因为将这种信息泄漏给大陆员工可能会导致“游戏被出卖”。据报道，另一家公司过去曾致力于在珠江三角洲地区建立一个销售机构，却因大陆的销售员工带走了公司的客户而遭受严重损失。对此类行为的恐惧，在一定时期内，必将限制香港公司和跨国公司在珠江三角洲地区的经营活动。

那些从美国、欧洲和其它国外市场寻求技术的香港公司表明，香港将继续在引进海外技术方面起到重要的“窗口”作用。除技术“引进”以外，高科技公司将继续以香港作为公司总部，同时作为海外销售、客户服务活动，以及银行融资的地点。由于跨国公司的地区总部和办事处在香港高度集中且数量上不断增长，香港也有可能亚太地区保持其重要的软件和其它高科技服务提供者的地位。如前文所述，对有关知识产权的关注阻止了很多香港公司，特别是中小型企业，把与技术相关的活动部署到边境对面。香港企业通常并不认为，在WTO框架下大陆知识产权保护制度会得到明显改进。

至于船运以及其它与出口相关活动的情况比较复杂。一些企业试图将物流和船运的控制和协调转移至珠三角地区，以享用以深圳为基地的物流和船运的低成本优势。而另一些企业却因为香港的银行和船运公司能够提供更完整的服务，因此希望将它们的船运及相关活动的协调功能保留在香港本地。如果出现装运或是产品退货等问题，那些在香港进行市场营销和销售活动的企业能够更好地满足客户的需要。例如一家以香港为基地的玩具设计师解释说，“如果有超过百分之二的次品率，或者我们需要召回货品，怎么办？这正是香港能够作为大陆制造基地的重要部分存在的原因所在。”

从我们收集的信息中，预计未来的一个趋势是，珠三角的企业将到香港开设办事处，以更为便利地进入国际市场和获取香港提供的信息资源。据香港贸易发展局对珠三角地区私营企业的一项调查显示，19.7%的被访企业已经在香港设立了办事处¹。此项调查还显示，这种在香港设立办事处的企业数量正在迅速增加。另外，珠三角地区企业对香港举办的各类贸易展览展销会的参与，在过去几年中也在迅速增加，且将持续下去。香港作为一个能够吸引国际大买家注意力的国际贸易会展中心，其功能远远超过本地区内的任何其它中心城市。

¹ Hong Kong Trade Development Council, *Hong Kong as an International Commercial and Financial Centre-- from the perspective of Mainland Private Enterprises*, June 2002.



未来在制造业部门的竞争

在轻工制造业中，香港本地那些从事低端和 OEM 加工的中小型企业在本地区市场和海外市场上都将面临来自珠三角地区企业的正面竞争。主要的竞争形式将继续是价格战，而且，随着珠三角地区企业与外国买主直接联系的进一步加快，这种竞争将更加激烈。相对香港企业，珠江三角洲企业将通过继续实施已有的策略、复制香港设计的产品、尽可能降低劳动力和人工成本、接受更低的边际利润，并尽可能地降低产品价格以获取更多的市场份额。行业领袖预计，这种竞争压力将对香港定位于中低档市场的企业产生严重冲击。一种常闻于耳的预测是，一半或是更多的从事玩具和钟表生产的香港企业，将在十年之内被淘汰出局。多数产业领袖认为，目前作为香港企业最常用应对策略的降低成本手段，是不足够的。

除非香港企业能够迅速进入市场竞争游戏的高端，香港企业与大陆企业在 OEM 领域将发生更广范围的冲突。香港公司的经理们相信，OEM 生产加工对香港企业来讲将越发困难，如果想在未来的竞争中获胜，他们将被迫升级到 ODM、品牌制造或某些专业化的环节。据几名接受调查的管理人员所言，香港企业如果不进行调整和重新定位将难以生存。这就要求香港企业的经理者们具有前瞻性，以使用技术进步和新兴市场发展的优势，注重新产品的应用，以及可能的话开发一整套全新类别的产品。这样，或许能够使香港的企业从玩具转向例如新的整合了机器人技术的消费类产品。另一趋势是，消费类产品生命周期的缩短，要求香港企业更为迅速地确定并瞄准未来的趋势转型，要求它们采用快速换代的技术，迅速提升供应链管理。应对这些趋势的另一策略，还包括投资于持续的改良过程和更为复杂的高端产品。

未来另一个发生全方位竞争的领域是中国大陆市场。目前，许多中小型香港企业在应对与中国大陆对手在海外市场的激烈竞争时，采取的策略是加强向中国市场的销售力度。正如它们所见，这是一种两难选择，因为它们在珠三角的竞争对手已经在这些市场非常活跃，而且从某种意义上讲，竞争对手的位置更为优越。一般情况下，它们的人头成本更低，而且通常能够通过天然的关系或是股份共享等方法去取得比香港企业价格更低和条件更好的当地生产的零部件。在珠三角地区内，它们的经营不受加于香港企业身上的诸如管制、税收和出口加工许可等的限制。它们还擅长于与地方官员培养密切关系，在珠三角地区经营环境越来越规范的情况下，这一关系的重要性越发体现出来。香港企业的经理们频繁地得出这样的结论，与大陆企业“合资”或是“合作”才是进入大陆市场最好的、事实上也是惟一的“前途”。

香港企业有很多优势是珠三角企业不可复制的。在与市场推广和销售相关的优势外，这些持久的优势包括质量控制、产品安全、售后服务等方面的经验，这些经验都基于对客户需求的理解，而这种理解来自客户收到产品并上架后的反馈。从广义上看，香港企业良好的商业感觉可以被定义为持久优势的另一个来源。在可预见的将来，香港人将继续是较好的“商业分析师”，部分源于他们在一个开放的商业环境中的长期经营。在高科技领域，香港人的优势在



于能够在过程和系统设计中与顾客保持较好的互动，从而更好地满足他们的需求。

在制定和实施发展战略时，那些最具创新力的香港中小型贸易企业继续显示出其引人注目的创造力，由此保持了它们在竞争中的领先地位。一个例子是，采用“正像在电视上看到的一样”的商品广告推销策略。在这个案例中，一个香港本地的贸易商在美国电视台购买了广告时段，直接向顾客展示商品广告，而从中国大陆或其它地方采购，并通过供应链管理配送给最终消费者。在钟表行业，一些香港企业已经发现了独特的生意机会，这个机会来自该行业产品正在实施“从精密的产品到时尚款式，都以最低价格购买最好质量”的转型。其它的香港贸易商则致力于将他们的经验系统地转化为强大的市场进入壁垒。例如一个贸易商，长期以来积累了一个关于某类特定纤维的 100,000 种不同颜色的电脑数据库。其它的贸易商对客户关系加大了投资，从而与客户建立了紧密的关系，这种关系密切到海外客户会反过来告诉香港贸易商，有关大陆企业直接与它们接触以偷走香港贸易商生意的情况。

市场营销、设计和品牌是未来竞争优势的潜在来源。香港敏锐的市场营销技巧，在深入理解海外顾客需要的基础上，将会继续保持其竞争优势。就是这种对来年甚至是未来五年的市场发展的感觉，构成了香港企业的关键优势。市场知识得到其在设计方面的竞争优势的支持。香港的设计能力，被认为是其持久优势的潜在来源，特别是在这种设计能力被进一步培育之后。香港企业建立它们自己的品牌，将是未来一个极为重要的战略性保证。这也要求香港企业在市场推广方面加大投资的力度。一个服装制造商解释说，设计是比较容易掌握的概念。在许多方面，成功更多地是由市场推广和品牌决定的。“这是一个将会出现的现象，创造这个现象的不是设计师，而是市场推广者。”

在制造业领域，入世将迫使中国对其管理体制进行现代化，以利于未来的商业成功发展。管理体制改进的结果，将促使大陆企业，其中包括珠三角地区的企业，改善它们的基本商业习惯，这反过来会缩小大陆企业与香港企业之间的差距。另外，由进口和外国客户苛求造成的竞争增强，也将促使大陆企业提高它们的产品和加工质量标准。更多数量的工厂将达到国际标准组织和其它标准规格的要求。可以预见的结果是，它们将与香港制造厂商在质量方面发生更为激烈的竞争。

与贸易相关的服务

香港与珠江三角洲地区之间在与贸易相关的服务方面的互动越来越广泛。由于珠江三角洲地区已经成为全球重要的制造业基地之一，香港亦已成为全球重要的贸易及与贸易相关的服务中心之一。由于珠江三角洲地区扩张了其在制造业中的地位，并且深化了其生产基础，所以它对与贸易相关的服务的需求扩张得更快。另外，在中国入世的协定下，中国的经济开放必将有整体的、全新



的动态性发展，其间，大珠江三角洲地区的进口贸易将伴随出口贸易一起增长。

未来的分工

未来十年，在为珠三角地区进入海外市场提供渠道方面，香港将继续发挥领导作用。香港作为区域性的贸易和商业活动中心，其实力来自强大的硬软两方面的基础设施优势。而这些“集聚优势”是珠三角地区的任何其它城市近期难以效仿的。香港的贸易商和出口商们的战略优势也会保持下去，因为来自大陆的竞争者们难以对抗形成这种优势的基础能力——大陆缺乏香港拥有的第一世界的商业环境。

香港将继续扮演那些与珠江三角洲地区制造基地相关的全球贸易流的“神经中心”的作用。香港高度发达的贸易、商业服务（包括贸易融资和文件处理）和运输（包括物流）形成了良性循环，并自我强化。另外，香港在软性基础设施方面的独特优势，包括法制精神、发达公正的法律制度、合同的严格执行、公平的竞争环境、政治的稳定与安全、高透明度和知识产权保护，对进入海外市场都具有不可估量的作用。至于基础设施的硬件，香港将继续引领该地区的海运、空运、通讯等的发展，这些都是进入海外市场不可或缺的条件。

当我们考虑香港未来的定位时，综合考虑这些优势是非常重要的。被访者往往过分强调中国大陆城市在某一两个方面的进步，而忽视了香港成系统的整体领导能力。在中国大陆没有一个城市能够在未来十年复制香港强大的与贸易相关的整体优势。深圳和广州缺乏足够的规模和完整的体系，而上海又因位置过远而无法成为珠江三角洲地区的中心。在可预见的将来，软环境的优势，包括资本、货物、人员和信息的自由流动，将稳定地在香港展现出来。

在策略方面，与来自中国大陆的竞争者相比，香港的贸易商和出口商享受着战略优势，而且后者发现在短期内难以效仿这些优势。这些特别技能包括及时送货、满足严格的质量要求、与外国买家沟通、了解海外市场和复杂商业活动的协作等能力。在 ODM 和“品牌”层面，在众多的轻工业产品制造中，香港公司对生产和供应链管理控制的优势是毋庸置疑的。

未来在与贸易相关服务中的竞争

许多香港贸易商对其大陆竞争者将在国际市场上沿学习曲线上升、并以香港贸易界曾经达到的增长率成长表示关心。通常认为，香港企业对国际市场已经有 30 年历史经验，而大陆企业有 20 年的历史，从逻辑上讲，大陆企业在 10 年之内就可以赶上。许多香港中小企业的被访者预测，它们在“进入海外市场”方面的战略优势，只可以维持 3 到 5 年。



区分大陆贸易商在哪些领域的进步相对较快，在哪些地区的变化较慢是很重要的。前者包括直接与外国买家联络、利用互联网、广交会或海外交易会、逆向复制产品的技术、改善了的英语和市场营销技能。后者则包括那些具有根深蒂固商业文化传统的领域，在这里，商业习惯的变化需要深层价值观念的改变。香港的商业文化展示出一种特有的要素组合，包括英式基础的商业法制体系和合同的认真执行、透明的管制和信息的自由流动。例如，根据交付货品的价值来确定公平的价格就是英国普通法的基本规则。主要的香港公司和在香港的大型、规范的国际公司社群也为丰富香港的经营规则做出了贡献。然后，在几十年的实践中，通过法院和发展良好的专业服务提供商团体按照国际标准执行，这些经营规则得以发展和强化。相反，在珠江三角洲地区，赚取外汇收益的动机十分强烈，而执行合同的机制却十分薄弱。

与香港相比，为交付货品的价值支付公平价格的概念在珠江三角洲则相对较弱。许多香港被访者认为，这也是它们在珠三角地区进行商务活动的主要障碍。举例来说，珠三角地区的企业经常承诺提供较高的质量标准以获得较高价格，但在实际执行中，却用低质量的投入品替代，以寻求高额的边际利润，它们无视这种替代违背了合同的“核心”内容。货款的回收也异常艰难，这不仅发生于大陆的港资企业，也发生于来自其它国家的跨国公司，而这一问题在未来短期内难以改变。针对这一背景，香港在海外市场，特别是在有关商业价值和商业标准方面的领导地位，应该是持久的。在可预见的将来，它在保持香港的“进入海外市场”功能上将起重要作用。

虽然香港具有全面的领导能力，但在一些特定的领域，至少是在一定程度上香港正在被超越。世界主要的分销商，如 Levis 和沃尔玛已经把他们在华南的采购业务重新部署到珠三角地区，而这种部署将使之获得新的好处。通常认为，这些企业有足够的实力与中国大陆官方进行谈判以争取到优惠待遇。这些大型企业也可能会享受到充分深入的专业服务支援，以协助它们无需依赖香港的软环境和专业服务社群，就可以顺利地珠三角地区的环境下经营。它们迅速增长的营业额，使之足以通过转包的方式建立专业的集运中心，以方便地利用深圳的港口设施，这又带来后者的充分发展，最终适应它们的运输要求。

尽管这些“巨型”跨国采购商的操作部门的部署已经转向珠三角地区，从战略上看，香港的进口商和制造商仍能起到增值的作用。据香港报道，这些采购商采购的种种轻工制造产品，几乎无一例外的继续从那些在珠江三角洲地区拥有制造业务的香港企业购入，并未转向大陆企业。这些港资工厂以其及时交付能力、在可接受的产品瑕疵率范围内高度规范等优点，继续占据主导地位。大型采购商也继续依靠香港本地的贸易商来设计产品、以及严密地管理它们在珠三角地区的采购行为。除大类的日用商品以外，大型采购商将来能否把现在由香港贸易商提供的“包装和集成”环节内部化是值得怀疑的。在包括玩具在内的其它生产线上，深度的专业化分工需要香港贸易商继续发挥作用。当然，一些香港贸易商对越来越多的跨国企业在中国大陆设立生产基地表示关心，认



为它们“迟早都将在大陆寻找代理商”。因此，留给香港企业做代理机构的机会可能越来越少。

广州、深圳和东莞等城市已经开始鼓励外商投资于采购中心。在得到中央政府正式批准后，深圳市已经邀请世界 500 强企业到当地设立自己的采购中心，从事进出口贸易。目前，已有超过 20 家公司在该市申请设立采购中心，到 2002 年底，至少 20 家会获得批准。深圳外经贸主管部门介绍，在深圳设立采购中心的外资企业的出口产品，无论是否自产都将享受税收方面的优惠待遇。珠江三角洲地区的其它市镇也在举办越来越多的交易会，以期吸引海外投资者。这表现出珠三角地区各市镇对建立自己的对外联系有极大兴趣，而这必将取代香港的贸易关系。不过，尽管这些城市在改进，但从任何角度讲，它们似乎也难以在未来十年取代香港的“进入海外市场功能”。它们在深度上无法与香港在这方面的集聚效应相媲美，它们与香港特别行政区在物质基础设施方面有着本质差异，因为在与贸易相关的服务方面，能够在珠三角地区办的事，通常可以在香港办得更好。

在超越香港方面，未来十年最大的冲击应该发生在轻工制造业的低端产品中。大陆贸易商更多瞄准的是第三世界市场和欧洲的中档市场。例如，在这些市场上有众多参与者在从事分销工作。超越香港所使用的机制包括广交会、互联网，还有大陆企业直接参与海外的交易会和展览。以驻香港的印度贸易社群为例，它们正在如鞋类等基本日用品的第三世界市场上，遭受着来自大陆贸易商的越发激烈的竞争，在那里大陆贸易商在价格上具有近乎侵略性的竞争力。

在出口方面，来自大陆贸易商和出口商的竞争有可能因中国加入 WTO 而加强。一些香港贸易商预计，在 WTO 框架下的外贸自由化，将使大陆企业能够开展自己的国际市场营销活动，而在这一过程中，它们将从贸易伙伴进化为竞争者。当然，被访者普遍关注这种竞争的本质，它们中许多人预言 WTO 将“减少”香港在与出口相关事务中对中国的作用。另外一个关注的事情是，WTO 将有利于跨国公司进入大陆市场，它们将在那里建立更多的设施，取得在大陆内部进行商业活动的第一手资料，直接接管以往由香港承担的贸易功能。

在其它方面，WTO 的冲击可能起到强化香港地位的作用。大陆企业会对香港作为贸易中心的服务和专业技术，以及香港的服务提供商支付更高的价值和费用。香港会吸引更多的中国大陆企业涌向香港，热切地融入并学习香港的各种经验。一些被访者指出了这种潜能，同时预计在这一过程中，香港将教会大陆企业独立竞争。然而，“进入海外市场”是集中在“中心”城市的一个功能，而香港作为出口中心的作用，没有任何一个中国大陆的城市可以取代它的位置，这种情况将持续下去（正如前面讨论的）。香港的软环境和“商业价值”的优势，将对这些综合因素做出十分显著而持久的贡献。

进口方面，在 WTO 框架下，可以预见中国将更加开放，更多的货物将直接流入大陆的目标市场。在很大程度上，开放的步伐将取决于大陆各行政辖区



解决内部纷争、以及加速海关流域的能力。当然，在这些方面取得显著进步，可能需要另外的五到十年时间。而在香港问题上，中国的 WTO 成员国身份要求它为香港企业在内地市场提供更为标准的经营环境，同时，更低的进口关税将促进整体贸易的增长，从而为所有人产出更大的蛋糕。正如一名物流商所言，“中国的进口将飚升，香港将从中受益。”

贸易方面，中国加入世贸组织之后，预计将使海外企业更容易地直接向大陆市场销售，从而侵蚀香港中小型贸易商的进口作用。一些香港出口商预见到，在不远的将来，当大陆的工商管理硕士们遍布中国各地时，他们将设立办事处并与海外的卖家合作，直接向当地的超级市场和购物中心发货。其它一些香港贸易商预言，在中央政府宣布人民币自由兑换的时刻（虽然是较为遥远的将来），新的大陆贸易商将会如雨后春笋般加入到现有的庞大队伍中来。这些趋势表明，香港的中小型贸易商加快实施增值战略，以应对这一变化的环境是多么重要。

许多香港企业更喜欢自己在大陆的目标市场内部展开销售和市场推广活动。因为大陆市场具有很强的区域性，并且将持续如此，香港企业通常在多个大陆市场雇佣市场推广和销售人员。它们希望继续雇佣当地的销售人员。可望继续保留在香港的业务活动，则包括协调销售计划和为大陆销售人员制定培训手册。

远洋运输

随区内的出口基础持续扩大，加之中国入世带来的进口增长，大珠江三角洲地区的远洋运输业飞快发展。虽然整个地区的港口吞吐量将增长，但精确的分工模式和区内各港口之间的竞争结果仍无法确定。可预见的是，未来香港仍将作为珠三角地区出口加工基地资本和管理的主要提供者。尽管如此，在香港和本地区附近其它港口应该增加多少运输能力的问题上，仍是见仁见智。某些人担心，那些并非基于商业权衡的投资，会驱逐那些基于商业权衡的投资。在本地区，虽然各地的合作将是有利可图的，但这似乎难以实现，因为许多地方都希望在自己的辖区内拥有自己的港口。

未来远洋运输的分工

第十个五年规划预计，广东的外贸总额将以 8.5% 的年均增长率递增。在这一过程中，广东始发的集装箱运输吞吐量在 2005 年将达到 2200-2400 万标准箱。根据香港港口及航运局的预测，香港的港口吞吐量将从 2001 年的 1810 万提高到 2010 年的 3000 万，以及 2020 年的 4000 万标准箱²。另一方面，根据广东官方消息，届时广东的海上发运贸易将相当于 4000 万标准箱。在这一总量中，1000 万标准箱将由盐田港发出，而 3000 万标准箱从珠江三角洲的其它港

² Alex Fong, "Port Planning for the Pearl River Delta Region: A Hong Kong Perspective," in Anthony Yeh, ed., *Building a Competitive Pearl River Delta Region*, p. 123.



口运出。在后面的这一部分中，一半将由香港转口，另有 1000 万标准箱将从公路运抵香港，香港共计承担 2500 万标准箱的吞吐。

香港的运输能力将因 9 号货柜码头的建成而显着增加。2002-2004 年间建设的 9 号码头，将在葵涌港现有的 18 个泊位之外，新增 6 个泊位。除此之外，未来香港港口吞吐能力的增长仍是未知之数。货轮向深圳港的转移，已经在规划、政策和投资者中引起了对香港是否需要建设 10 号货柜码头的分歧。正如《港口货运量预测 2000/2001》中预测的那样，一些业内人士相信，香港港口将不断捕获充沛的、而且不断增长的集装箱吞吐量。相反，另外一些人则怀疑，香港应该使用其高价土地作其它用途，如以前用作港口设施的太古城现在已是高楼林立，甚至有人在推测，葵涌是否应该逐渐走伦敦 Docklands 港口发展住宅区的道路。

广州、南沙、蛇口、盐田、赤湾和珠海的港口也正在建设或是扩建中。广州计划在新沙港地区增加 4 个泊位。南沙现有三个泊位，并计划再增加 40 个。另外 31 个泊位将在深圳的蛇口、赤湾和盐田新建。珠海的高栏港已经建立了一个煤炭码头、一个油码头和一个矿码头。截止到 2010 年，它将新增 16 个泊位。在中山、佛山、江门、顺德、东莞、番禺、新惠、三水、惠州和台州等地，也有加速港口发展的计划。许多专家认为，深圳的港口在集装箱吞吐量上将逐渐超过香港。

香港港口及航运局预测，到 2015 年深圳港将超过香港的集装箱吞吐量³。一个重要的原因是深圳未来的吞吐能力。在 2001 年，深圳港的集装箱运输能力已经达到 500 万标准箱，年增长率为每年 30%左右⁴。据预测，深圳海港将继续经历长时期的强劲增长。深圳港目前计划到 2005 年时把 200 万标准箱的额外运输能力投入实际营运⁵。除此之外，深圳港区进一步扩张的潜力，特别是在盐田港，将逐渐发挥出来。盐田港未来的扩张潜力，已经成为一个有争议的问题。从没有增长余地的可能性（缺少可开垦土地且成本高），到认为在盐田港经营者权限以外的邻近海岸线具有无限的深水运输能力，各种大相径庭的观点莫衷一是。深圳官方仅拥有现有深圳港口的小部分，但他们控制着邻近的土地，而且相当雄心勃勃。据闻，深圳市政府最近在讨论，需要多长时间深圳就可以超过上海成为中国最大港口。

与此相对照，广州政府在南沙的深水港计划并不希望运输那些在珠江三角洲东部地区生产的货物。南沙港计划的部分是为当地的重工业基地计划服务的，以原料运输为主的大型港口。据地方官员称，南沙计划中的集装箱码头将只在吸引到足够的外资后才会动工。南沙大型集装箱码头对香港和深圳的冲击，有赖于未来珠江三角洲西部地区与香港和深圳现有港口之间的连接能力。然而，一些业内人士担心，可能会因为南沙运输能力的增加而阻碍该地区其它港口的未来发展，进而降低区内其它港口对投资的吸引力。

³ 香港港口及航运局，《香港港口货运量预测 2000/2001》。

⁴ 香港付货人委员会

⁵ 中国日报，“深圳拟建设世界级港口”，2001 年 3 月 23 日。



中国加入世贸组织后，经香港的进口和出口贸易都将猛增。需求方面的增长，将与国际船运业运输量的总体增长趋势相吻合，反过来它又会促进新一代超级货轮的出现。世界正在向负载能力为 5000 集装箱的第四代货轮过渡。这类轮船在满载的情况下，最小排水量将是 15 米水深，另加 2 米轮底到海床的距离。而珠江三角洲地区的港口中最深的盐田港，只有 12 米的深度。第四代货轮很可能将直接从事香港与欧洲或美国之间的远洋运输，而它们的经济性将拒绝多次停靠。在这一情况下，香港将发挥华南中心港口的作用，而深圳也将充分容纳承载量较小的货轮。珠江三角洲的其它港口，将为香港提供喂货服务和其它区域性的服务。

据估计，香港将在大珠江三角洲地区保持港口业务的神经中枢的作用。香港的港口也将因其高效、简便的通关手续和密集的船运网络，在高附加价值和快速更新的货物运输中保持强势地位。盐田港将继续成为一个重要的港口，服务于价值较低、时间性较不敏感的货物，同时还有运往深圳集运中心的货物。随着航班频率和通关手续的改进，盐田港希望同时向高附加价值货物运输转移。该地区内的其它港口，多数似乎要服务于大宗货物或作为中心港口的喂货港。

未来远洋运输的竞争

成本和吞吐能力的投资推动了大珠江三角洲地区各港口之间的竞争。目前，依据运输的规格和目的地，深圳的码头处理费比香港的费用低 16% 到 46%。尽管如此，仍有迹象表明香港和深圳港口的定价并不是完全竞争的。根据里昂证券有限公司的报道，香港的码头处理费是世界最高的。长期以来，这一直是船运公司和港口经营者之间争论的原因。港口经营者声称，香港的高成本已经证明较高的码头处理费是正当的。但是香港付货人委员会的数据表明，深圳的码头处理费在亚洲也是在最高之列⁶。里昂证券有限公司认为，成本不能成为如此高收费的理由，而香港的公司同时经营着香港和深圳的港口，其本质上是采用了垄断定价方法，以在港深两地港口实现利润的最大化⁷。

在港口服务中，另一种形式的竞争发生在吞吐能力投资方面。如果港口设施的投资者在商业权衡的基础上经营，它们将在进行投资之前考虑其它竞争地区的运输能力。特别是如果附近地区存在运输能力过剩，商业投资者会停止进行新的投资。可怕的是，珠江三角洲地区的一些投资将在与商业权衡无关的情况下做出决策。如此而形成的运输能力，可能阻止其它地区的商业投资，即使其它地区更适合发展港口业务。在大珠江三角洲地区庞大的辖区范围内，似乎显示出，至少一些投资不是建立在详细商业分析基础上的。

⁶ 香港付货人委员会

⁷ CLSA and Christine Loh, *Ports, airports and bureaucrats: Restructuring Hong Kong and Guangdong*, October 2002.



航空运输

据广东政府公布，截止到 2010 年年底，在广东、香港、澳门将共有 18 个机场。这些机场包括广州、香港、澳门和深圳国际机场，另外还有 5 个地方机场。广东政府估计，到 2010 年，在上述所有机场出入境的国际旅客将从现在的 5000 万人次增长到 2 亿 4000 万人次。⁸

未来航空运输的分工

大珠江三角洲地区的四个国际机场将在可预见的未来承担国际旅客和货物运输。它们之中，香港国际机场将继续成为国际旅客和货物出入本地区的主要航空港。香港国际机场的最终设计是 8700 万客运能力和 900 万吨货运能力。香港国际机场密集的国际航线网，加上本港两家实力强大的航空公司国泰和港龙，还有在 2002 年与美国达成的航空服务自由化协议，似乎在短期内区内任何其它机场都难以与之匹敌。香港和中国大陆的航空公司都在积极寻求从香港向大陆更多城市开行航线。香港机场管理局希望在未来几年中，香港的客运和货运能力以年均 6% 左右的速度增长⁹。

广州新白云机场的最终设计能力为 8000 万客运和 250 万吨货运。广州已经被设定为中国大陆的最大的三个国内航运中心和国际机场之一（另外两个是北京和上海）。这样，可以预计它将主导珠江三角洲地区和中国大陆其它地区之间的国内航空运输。广州正以侵略性的速度建设它的航空网络，向外方航空公司扩展第五特权，努力建设成为南中国与东南亚及其它国家联系的国际中心。虽然这看上去广州像在对香港进行重大的袭击，但似乎难以取代香港作为国际中心的地位。

深圳宝安机场计划运输量为每年 2500 万客运能力。因其位置处于珠江三角洲出口基地的中心，宝安似乎很适合成为主要的航空货运港。它似乎也可以成长为货物快递转运中心，如联邦快递就在深圳设立了它的营运基地。深圳似乎也要扩张它的地位，成为国内旅游中心，但这将取决于它获得飞往更多国内目的地许可的能力。然而，能否得到这种许可的前景是不明确的，因为广州未来的中心地位和其国内航线的计划会影响到深圳。

除服务于澳门本地之外，澳门机场已经发展出一个利基市场，把来自台湾的旅客转送到中国大陆。当然，在大陆与台湾建立直接的航线后这一利基将会消失。珠海机场的情况不甚明朗。在 2001 年，它以 1200 万的客运设计能力，仅接待了 23000 架次飞机，637000 名旅客¹⁰。一些人建议，闲置的珠海机场适合用做飞机维修，或者作为附属于香港机场的卫星货运设施。无论如何，这似乎将成为拯救珠海机场的计划，而不是一个商业化权衡的提议。珠海位于珠江

⁸ 中山大学城市与区域研究中心，“香港与珠江三角洲经济关系研究”，《香港与珠江三角洲经济互动研究》，2002 年 4 月，p.32。

⁹ 香港机场管理局，《香港国际机场发展蓝图 2020》，2001 年 10 月，p.3。

¹⁰ 《香港经济日报》，“珠海机场拟转向货物运输”，2002 年 5 月 25 日。



三角洲的另一侧，使之难以接近三角洲的出口基地，因而没有足够的航班频次来弥补其作为航空港的运营成本。

未来航空运输的竞争

香港已经主导了流入大珠江三角洲地区的国际客运与货运，但是区内其它机场的崛起会在一定程度上降低它的重要性。近来新闻报道已经开始关注香港赤腊角机场与珠江三角洲其它四个主要机场之间未来竞争加强的可能性。据报道，由于香港始发旅客选择从深圳起飞，估计 2001 年赤腊角机场因此而损失的收入达 2500 万港元¹¹。与海运需求相比，航空运输需求对从工厂到发货港的陆地运输成本的敏感性较弱。外部的发展趋势是，高价值的消费品对空运的需求在加强。国际分销商尽可能缩短商品的存货时间以降低风险，并愿意为“及时运抵”的航空运输支付额外费用。虽然如此，从长期而言，随着广州（白云）和深圳（宝安）机场开发更为密集的航线网和更具规模的货运能力，它们从香港国际机场的空运中分享显着份额的可能性是存在的。

然而，正如广州市市长林树森所说，广州和香港在国内和国际舞台上都将分别保持自身的重要地位，没有一个机场可以替代另一个。他还指出，两个机场的连接会越来越容易，这将使两者之间更好地形成互补¹²。另一方面，深圳市市长于幼军鼓励香港机场参股深圳机场，稳步发展深圳机场的国内航线和香港机场的国际航线¹³。前中共珠海市委书记黄龙云曾经指出，珠海市政府将尽力推进香港和珠海机场之间的合作。这将给香港机场管理局一些选择的机会，决定如何应对地区内各机场之间的合作与竞争¹⁴。

本地区内航空运输的潜力，以及各个机场之间的竞争，都将受到航权的重要影响。从历史上看，与亚洲其它机场相比，香港一直少有开放航权的制度。其结果是香港失去了一些公司，如联邦快递和 UPS 的转运中心业务。2002 年 10 月，香港与美国达成的航空服务协议，增强了美国航空公司香港的第五航权，同时国泰航空获准在美国增加城市航线，并分享美国航空公司的代码，这显示出香港政府开始关心香港丧失航空运输中心地位的潜在危机。同时，香港航空公司正在寻求扩大在中国大陆的降落权，这将能够自然地扩大香港作为区域中心的地位。香港“一条航线，一家航空公司”的政策被逐渐抛弃，显示出香港正开始更严肃认真地开放航空服务竞争。

至于未来大陆游客不使用香港的可能性，主要的原因是广州和深圳机场对大陆客流的潜在争夺。特别是广州的新白云机场，据说是野心成为大陆旅客到东南亚各国旅行的主要区域航空网络中心，同时成为华南的第一国内航空网络中心。香港旅行社的经营者们担心，广州机场的崛起将分流大部分从香港出发的大陆游客，从而减少香港为大陆游客提供的国际旅行业务。他们指出，从

¹¹ *iMail*, "Airport faces Shenzhen challenge," May 9, 2002.

¹² 《香港商报》，“林树森支持香港-广州机场合作” 2002 年 4 月 10 日

¹³ 《香港商报》，“香港深圳机场将实现海陆空连接” 2002 年 3 月 26 日

¹⁴ 《香港经济日报》，“珠海机场拟转向货物运输”，2002 年 5 月 25 日。



广州和深圳出发到东南亚的旅行包机数量的增长，已经对经香港旅行的大陆游客人数产生了负面影响。这值得特别关注，因为在到香港旅行的大陆游客中，大批是转机到其它目的地的。

航空运输服务的另一个方面，是在大珠江三角洲整个地区受到大型货物快递商的潜在冲击。联邦快递独立地将孟斐斯的机场建成它在美国的营运中心，令其成为世界上最繁忙的航空货运港。如果联邦快递在深圳获得足够的航权，并将之改造为一个真正的转运中心，这将打破地区内的平衡。另一方面，将要在香港建设的敦豪货物快运设施，也能够帮助香港锁定其在大珠江三角洲地区内航空货运的领导地位。

物流

物流正迅速地成为各公司和各地区的关注重点。各公司认识到，良好的供应链管理对其在市场竞争中的成功起着关键作用。各地区也认识到，物流正迅速的成为具有吸引力的高增值产业，它并且可以充分地增加当地财富。信息通讯技术的进步使物流业发生革命，使各公司和各中心能够操控大量的信息流和产品流，在竞争中形成强大的优势。第三方、甚至是第四方物流供应商的兴起，深化了产业内的专业化分工水平。它也使顾客对使用物流公司和物流中心增加了更多的需求。大珠江三角洲地区未来在物流服务中的分工和竞争取决于多个因素，包括每个主要中心的网络状况、先进服务的有效性和质量、各中心的信息处理能力、成本和为信息流及商品流提供综合管理的能力等。

未来物流服务的分工

各地的分工可能将使香港和深圳成为国际物流活动的中心。作为亚太地区区内和亚太地区与世界其它地区之间的商品及零部件流通的多方向管理与协调者，香港将保持其重要的区域中心地位。其世界级的软硬件基础设施和支援性服务，是中国大陆无法比拟的，它将吸引并保留跨国物流公司区域性及次级区域的营运功能。深圳将为珠江三角洲出口加工基地和深圳港的临近地区提供物流服务，在香港之外提供一个低成本的选择。它也将继续吸引和保留其服务于出口流通和港口的坚实地位。深圳相对于香港的成本优势，将随着时间的推移而稍微缩小，因为深圳仓库的租金成本正在上升。另一方面，两地工资的差别将至少在十年之内继续存在。

事实上，香港和深圳合并成为一个中心是有可能的，物流公司可以深圳为仓库，使之成为经香港与深圳的实物商品流通的购销活动基地；同时，物流公司设立单一的管理架构，从整体意义上管理经香港和深圳流通的货物。对商品物流经香港或是深圳的多种选择，将成为物流公司以流行的整合方式管理的一个选择组合。最有可能的是，这种为众多公司提供的整合管理的主要基地放在香港，以利用许多公司的主要决策者集中与香港特区的网络优势，以及对国际市场信息的占有。这种中心的整合，将需要在商品通关方面有显著的改进。为了像一个真正的单一中心那样运作，必须在商品输出输入上具有灵活性，将



货物依据最佳的选择来回运输。缺乏这种灵活性，物流公司虽然仍可视香港和深圳相互连接，但却缺乏这种直接的灵活性。

另一方面，广州将继续成为国内导向的物流中心。随着中国在入世协议的要求下开放其流通和运输业，似乎香港和外资公司都希望在珠江三角洲地区和华南更为活跃，因而通常会把主要业务活动安排在广州。广州有可能是与客户做生意、处理运输、仓库、和与国内市场相连接的集货活动的最好的地方。在这里，香港和国外的供给者将会遭遇到提供支援性服务和并与之发生竞争的本土公司。新白云机场将会强化广州作为国内市场导向的物流业航运中心的作用。新的飞机场，与南沙港的开发计划一道，可以把广州建成国际导向的物流活动的中心，虽然香港和深圳仍然可能处于支配地位。

这表明广州的物流中心与香港-深圳尽可能紧密的联系是很重要的。因为货物进口到珠江三角洲地区后，其目标是无缝地从国际的物流中心转向国内的物流中心，然后继续进入国内的流通系统。除此之外，从广州和周边地区输出的出口货物可以被引入国内物流中心，然后再通过与国际物流中心的紧密联系出口。如此分工，或许可以将大珠江三角洲地区整个的物流管理系统最优化。

未来在物流服务中的竞争

未来在大珠江三角洲地区的物流 services 中，各个行政辖区之间将会有更激烈的竞争。香港、广州和深圳都已经把物流服务作为自身未来发展计划的一个基础。问题在于这种竞争将是正面交锋的竞争，还是较为强调差别化的竞争。由于不同地区大多发挥不同功能，因而双方直接的竞争将局限在一定范围的活动中，即有大家有直接重迭的方面。除此之外，预计到整个地区贸易和流通会有增长后，竞争的标的将是比目前大得多的蛋糕。这就约束了各地区之间潜在的毁灭性竞争。

被访者们同意香港应专注于高附加值的服务，以使其物流业务区别于周边地区。竞争将主要发生在各个中心现有的网络和系统中。香港通过它的港口和飞机场与世界其它各地的连接，应该能够使它的物流提供商在高端物流服务方面，特别是那些与航空货物结合的服务，即使不占绝对优势，也能保持强势地位。即便如此，未来那些通过航空进入中国的货运商，将在经过香港抑或直接到它们在大陆目的地之间进行“费用比较”。最终结果将取决于各种不同的航空货运平台的频率、费用和可靠性。香港供应商和外国供应商的香港办事处开发的完整供应链管理系统，也将为香港在供应链管理活动中，不仅在大珠江三角洲地区，而且在亚洲的周围、以及亚洲与世界其它地区之间，保持良好的地位。香港的法制、金融、通信和商业体系，也将使香港特别行政区在提供与物流有关的服务中，包括实时查询、融资、结算和咨询服务，保留良好地位。

随着中国与世界其它地区贸易的增长，无需经香港转口而直接进入或流出珠江三角洲的部分将逐渐增加。随着珠江三角洲地区服务业的提升，与实物商品流紧密相连的物流管理服务，例如运输和货运方面，将会落脚于靠近运输点



的地方。对这些类型的服务而言，费用似乎是一个重要因素。对于与国际贸易相关的物流服务，在其港口服务增长的基础上，深圳有可能成为一个强有力的竞争者。香港-深圳边境口岸存在的运输瓶颈，会继续将运输活动与物流活动一起转移到深圳。在香港还有一种担心的说法是，货运和物流活动分流到深圳后，似乎不太可能返回香港特别行政区。正如一个被访者所言，“对香港来说，货物分流是货物的永久遗失。”

历史上，广州就是区域内货物在国内流通的物流中心。在珠江三角洲和华南市场上的物流服务竞争，将会深受成本、地理位置和与区内其它地方的连接等因素的影响。很难想象香港或深圳可以在以上方面成功地与广州竞争。即使在香港和（或）深圳与珠江三角洲西部地区之间存在连接，广州在珠江三角洲地区的人口中心和运输网络中心的地位仍可以确保它的地位。唯一的竞争可能来自香港和深圳的组合，这种组合将凸现其物流业中的国际部分，并吸收国内系统成为一个单一的中心。但由于出口贸易中的商品与珠江三角洲地区运输中的国内商品具有不同的特性，这种情况似乎不太可能发生。

商业服务

商业服务已经成为驱动香港经济的主要力量。同时，在珠江三角洲地区对商业服务的需求也将稳步增长。在香港和珠江三角洲地区间分工和竞争的性质将会影响两地商业服务的发展。商业服务也将是检验中国在入世协议之下，其经济开放度的一个指标。虽然中国大陆一些人认为，对香港公司和外国公司的香港办事处的开放在某些方面是一个让步，珠江三角洲地区的许多官员却一直致力于寻求扩大这方面的开放，以便于珠江三角洲经济的发展。

未来商业服务的分工

在商业服务中，未来的分工将与今天的分工远不相同。主要原因是中国在加入世界贸易组织的协议之下的市场开放、珠江三角洲地区的大发展、以及香港公司对珠江三角洲市场的更多了解。基本上，商业服务市场可能向整合的方向发展。其自然结果应该是，在香港，金融和专业服务等高端服务部门会扩张；在珠江三角洲地区，香港和珠江三角洲的公司和办事处会提供更多、更完善的服务，而支援性活动将从香港转移到珠江三角洲地区内。在后一点上，像汇丰银行、电讯盈科和其它一些公司已经把它们相当份额的支援办公和支援服务活动向珠江三角洲地区转移，以寻求较低的成本。

在金融服务中，香港将会在大珠江三角洲地区保持其主要的国际金融中心地位。随着大陆公司在香港上市的限制逐渐松动，我们可以预期许多以珠江三角洲为基地的公司，将会更喜欢在香港上市以获取国际资本流入，或是以深圳这个距其商业基地更近的城市作为第二选择而放弃上海。主要的投资银行活动、基金筹措、项目融资和其它“大单”金融服务将由香港大量提供。广州和深圳将会为珠江三角洲地区的消费者和公司提供更多的零售和商业银行活动。



香港大型后端支援业务的服务提供商把业务转移到珠江三角洲地区的活动将持续下去，并且可能加速。在香港和珠江三角洲地区的办事员与支援工人之间的工资差异，将维持至少十五年。结果是，数据处理、客户呼叫中心、帐单处理和位于香港的金融机构的其它支援性活动将逐渐地跨越边境，转移到珠江三角洲地区的中心城市。

在专业服务中，我们可以预计那些为香港公司、跨国公司、还有珠江三角洲的大型公司提供高级服务和特殊专业的香港办事处将有相似的趋势。香港良好的设施将继续惠及位于香港的供给者，通关的放松将使许多香港公司更便利地为港资企业在珠江三角洲地区的业务活动服务。同时，珠江三角洲地区本地服务部门的增长和完善，将使珠江三角洲企业在合格的本土服务供应商中有更广泛的选择。当尝试为珠江三角洲客户服务的紧迫性超过它们自身对珠江三角洲公司认知的缺乏时，香港服务供应商也将会努力学习，以占领这个市场。除此之外，即使项目仍由香港来管理，我们认为主要的跨国公司服务提供商将会把为珠江三角洲提供服务的大部分实务转移到当地。

香港服务公司的高级经理们对下列问题的意见比较分歧，即如果中国现行政策允许，他们是否应考虑在珠江三角洲地区设立办事处。那些认为这样做将帮助公司改进经营的人考虑的是其更接近客户基地的优势。这些包括减少旅行时间，较高的与客户建立更密切关系的能力，更容易进行地方市场研究，以及通过深入地方环境能够学习到“正常行为”的明显优势。对在珠江三角洲地区设立分公司持反对意见的人认为，香港的位置距离较近，以及现时的业务数量不足以弥补设立办事处的成本。香港和珠江三角洲地区主要城市之间日益便利的陆路和铁路交通，对这些公司意味着多数客户可以从香港获得充分的服务。当然，为了做出精明的决策，每个公司都必须根据自己的商业和客户基础进行分析。

未来在专业服务中的竞争

未来大珠江三角洲地区的各行政辖区之间在商业服务中将会有比较残酷的竞争。深圳和广州的发展计划直接把服务行业定位为向高附加值产业转移和改进本地制造业部门营运状况的手段之一。过去视服务行业为“非生产性”或“寄生”部门的观念，如今在珠江三角洲地区比在中国大陆其它任何地区都更为迅速地消失。虽然珠江三角洲地区一些地方政府的计划呼吁加强与香港和香港服务供应商的合作，以提高本地服务行业的实力，但在其它一些地方，如深圳就计划吸引跨国公司地区总部离开香港，这在本质上就是减少合作。同时，中国在入世协议下更为扩大的开放，将会允许香港公司在过去被保护的行业中展开竞争，从而对珠江三角洲的公司和办事处进一步施加压力。

在一些服务中，例如高端金融服务、咨询、会计和工程，香港专家可能会被邀请到珠江三角洲地区中主要处理特别项目或大规模工程。在这些领域中，服务供应商如何选择和公司地理位置布局，将取决于对上述特别专家的可获得



性、利用亚洲或全球组织的能力、以及丰富的经验等因素。对于更多日常性和事务性的工作，合格的资质、对具体市场和行为的认知、以及价格将会是主要的考虑因素。来自一些国家或地区的公司，将会继续更为喜欢与来自同一国家或区域的服务供应商接触。这又可以使这些公司在香港的办事处受惠。无论如何，具体的项目或工作、买主对价格的敏感性和客户的国籍将会继续对服务供应商的选择和布局有重要影响。

未来大珠江三角洲地区内的分工与竞争

未来香港和珠江三角洲地区之间的分工和竞争的性质将发生显著变化。与迄今为止的情况相比，珠江三角洲地区将容纳更多的活动。另一方面，香港有可能在某些活动中更为深化。香港与珠江三角洲地区各辖区之间的竞争将比现实情况更加难以控制。从某些意义上说，随着珠江三角洲地区的经济发展和香港公司以及外国公司在香港的办事处进入珠江三角洲市场，竞争将会更为激烈。这种竞争的结果应该是竞争优势被强化，各辖区之间的分工更深化，以及整个大珠江三角洲地区内更有效率。当然，这种发展能否给整个大珠江三角洲地区带来额外利益，还要对许多问题加以分析。