

勞動人口收縮 吸優才不容緩

昨天談到，香港雖然在過去十年恍如迷失，毫無寸進，但始終香港潛質甚佳，擁有好些得天獨厚的優勢。只要我們重拾過往自強不息的奮發打拚精神，香港絕對有條件一躍而成為第三個國際都會，超越倫敦、追趕紐約。

那麼國際都會到底是什麼呢？一個城市要達到什麼水平才算一個國際都會？我們認為，一個國際都會必須具備頂尖國際金融中心的特質，我們統稱為「IFC—BEST」。

所謂「IFC—BEST」，即是：
Inspiring——富有啟發性，多姿多采；
Free——自由開放，高度包容；
Convenient——便捷高效，有更多時間享受生活；
Business-Friendly——有利營商環境，好讓各行各業包括文化藝術、飲食零售都可蓬勃、多元化地發展；
Energetic——具活力及自省力；
Safe——安全友善；
Trustworthy——信譽良好。

要達到以上條件，成為國際都會，這城市必先成為一個國際金融中心。環顧全球，只善於製造業、貿易或文化藝術的大城市都沒有成為國際都會，惟獨是國際金融中心才有機會，因為金融業是個不肯妥協分毫、追求完美的行業，金融業協商的意念、分秒必爭、瞬息萬變，亦因此成為整個城市的步伐和服務業水平定下基調，成為整個經濟的掌舵人和旗手。情況就好像奧運會每屆決出的金牌獎以百計，但最引人注目的都是100米短跑或50米自由泳賽事，而不是會舉重等項目。

港人挑剔因習慣完美

一個投資銀行家在連續三晚通宵連日的工作過後依然能夠保持百分之百的準繩度和效率，在贏得生意後到餐廳用膳，自然會要求餐廳提供最新鮮的食材與最美味的菜餚；廚師恰如其分地為客人炮製最好的食物，當他走進書局想找一份食譜時，亦會自然要求書店員在兩分鐘內為他找到想要的資料……如是者，金融業這種對服務水平不妥協的態度，使每一個行業都追求完美。

且看最新的米芝蓮美食指

南，所有三星餐廳都在中環，八成的兩星餐廳都在中環或其附近，由此可見一斑。可以肯定，如果沒有金融業，沒有這種追求完美的態度，香港便沒有米芝蓮三星餐廳。

香港93%的產值（GDP）都來自服務業，我們幾乎每一個人每天的工作都是為別人提供服務。當你每天的工作不容許自己有任何閃失，久而久之，你也會不接受別人為你提供的服務有所差池；所以我們不會接受有一天打開水龍頭沒有乾淨的食水；不接受寬頻上網有任何延誤；不接受搶劫案發生而久未破案；不接受地鐵有半分鍾的遲到。

簡而言之，就是這樣（既然我能做到，你也應該做到）的律人律己也極度嚴苛的要求，使香港的每一個行業都能供世界級的服務。

其實，香港的服務業水平超卓亦可說是出於「求生」：在香港我們用的燃油、電腦、手機、穿的衣服以至喝的一口清水，幾乎全都從外地進口。要付這筆「入口賬」，香港真的就是經濟學上所謂的「服務業出口」。然而「服務業出口」這個說法其實不大正確，有別於貨品出口，香港「出口」的「服務」實際上都不帶「付運海外」。舉例說，我們的茶餐廳並不能把沖好的香滑奶茶運遞至首個一個希望品嘗奶茶的南韓人手中；南韓人要品嘗這一口奶茶，便須特地請假，負擔機票成本，付上全球最貴的酒店房租，千里迢迢來到香港。香港並沒有「出口服務」，而是「進口顧客」。

不難想像，「服務業出口」可謂最困難的餵口方法，若然這杯奶茶稍得稍有失準，或者侍應遲了把飲品端上，又或者侍應太窄窄人感覺擠擁，這位客人下一



■隨著勞動人口持續下降，本港若要保持經濟活力，必須引海外專才移民。

次便不會再選擇到香港，而會轉向其他城市消費。因此香港的服務業水平高人一等，實在不虛。

然而，提供世界級服務的先決條件是有充足的硬件（商場、舖位、寫字樓）和優良的軟件（足夠的人手以款待客人），偏偏現時香港不論硬件或軟件都同樣短缺。在供應不足下，商業租金（寫字樓、商場等）去年上升近四分之一。空間不足的结果是，食肆為了加快流轉，客人眼前的食物還未吃便想再想盡快收起碗碟，飽餐過後幾多待兩分鐘，有店員甚至主動要求顧客結賬離座；時裝店內假如只看不買，立時會遭到白眼。

星移民政策較港優勝

我們絕不是批評者，講到底做生意都是為了利潤，問題是假如租金升勢不止，以上情況只會變本加厲，長此下去香港必定會流失顧客。君不見新加坡的商場內要找數層高的品牌旗艦店，是何等輕而易舉？

軟件方面，在人才老化影響下

香港黃金五十 | HKGolden50



HKGolden50（香港黃金五十）為一獨立非牟利非政治研究組織，由九名香港當道家庭長大的八十後研究員加上資深分析員林書強於2011年夏天成立，旨在以客觀事實和數據喚起各階層關注香港面對的挑戰和困難，推動公共政策，使香港更上一層樓。

）或者是富豪。如此重要的經濟和文化增值令新加坡居民人口增加15%，至337萬人。

與新加坡清晰的入口政策相比，香港的政策顯得相當被動。政府自回歸後批准讓每天150名配額的內地居民到港與家人團聚，由1997年至2010年間共批出了近70萬個單程證來港配額，令回歸後香港人口大幅增加，11年至649萬人。

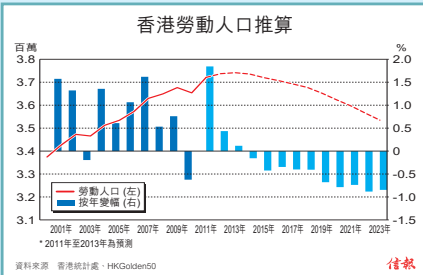
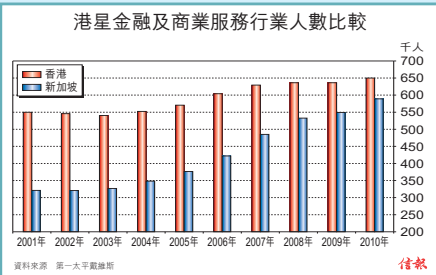
然而這項社會政策可能是未經深思熟慮就推行，因為無論短期或長遠而言，對經濟的影響將十分重大。

據2006年中期人口統計資料顯示，定居香港未滿七年的勞動人口中的54%，並非經濟活躍的一群，即沒有國內生產總值貢獻，以家庭主婦和學生為主。以技術水平劃分，勞動人口中的8%曾接受大專教育；相對而言，新加坡移民曾接受大專教育的人口佔比為75%，香港則是8%。按以上數據計算並作出簡單假設，我們粗略估計對高收入人士與非高收入人士的移民政策，對總收入及人均收入的影响：

高質移民可提升收入

假設新加坡及香港各自的人口為100人，而人均產值為10元，即整體生產總值為1000元，再假設新加坡及香港各自輸入移民15%及11%，使兩個城市的人口增至115人及111人【表】。按政府及研究數據，並經作調整以資比較，我們粗略估計每名新加坡移民對產值的貢獻為平均公民收入的兩倍，而每名香港移民的貢獻則為平均公民收入的45%，因此表載新加坡及香港人均產值分別為20元及4.5元。

模擬結果顯示，針對高產值



新加坡			
	移民前	移民	移民後
人口（人）	100	15	115
人均國內生產總值（元）	10	20	11.3
整體國內生產總值（元）	1000	300	1300
整體國內生產總值增加			30%
人均國內生產總值變動			+13%
香港			
	移民前	移民	移民後
人口（人）	100	11	111
人均本地生產總值（元）	10	4.5	9.5
整體本地生產總值（元）	1000	50	1050
整體本地生產總值增加			5%
人均本地生產總值變動			-5%

商機蜂擁至 須「做大個餅」

昨天提到，香港所以享有得天獨厚的「黃金五年」，有三大因素，今天和各位論述餘下兩個：

二、「一國兩制」步向「一國一市場」

我們認為，香港能否成為下一個國際都會，國家的支持必不可少。相比歐盟的共同市場，人才資金自由流動（例如德國公民到法國工作不用兌換貨幣或申請簽證），過去中港在「一國兩制」的基礎上卻沒有實行「一國一市場」：香港人才、投資可以自由北移，內地人卻受「一國兩制」框架所限無法南來，使香港淪成中空之局（Hollow Out），經濟遂喪失其香。現在內地如庫裏儲水在這幾年間流入回補香港，造就「黃金五年」。

回歸初時因手續繁複，內地企業的行政總裁或因商務來港開會，一般須要在會前兩個月向內地出入境管理部門申請，結果在港舉行的大中華會議裏，半個中國人也不見。眼看會議裏對面的一張空椅，儘管內地的人經濟、法律制度及各種服務行業皆未獲發展好，外國企業也只好北上，間接使北京、上海、

深圳等紛紛發展起來，香港則雲漸漸封，門庭冷落。

數字上清楚不過：香港到內地旅客人次十年來只增長了35%，然而同期內地旅客來港人次增長卻攀升5倍，自由行實施後增幅更見顯著，至2011年已達2300萬人次。2000年每100名港人北上，只有6名內地旅客來港，至2010年這比例已升至28%。隨着中港進一步融合，這比例將繼續上升，而將升至什麼水平則取決於兩地的「接軌」有多容易。

貫徹一國一市場

试想，假如自一國行等促進北水南流的措施早在1998年亞洲金融風暴實施，使香港經濟能為進入中國的必經之路，香港經濟可能早就復甦，免卻七年衰退及四年過飽之苦。

事實上，香港未來十年最重要的經濟議題不會是CEPA，不會是聯繫匯率，亦不會是全面經濟放寬，而是「一國一市場」能否貫徹。講到底，香港要成為國際都會，中央必須把「競爭土地」平整，使香港與內地城市的關係就像香港與其他海外

都市（如東京、柏林、悉尼）一樣得以自由雙向流動。CEPA固然能增進中港經濟交流，但我們深信，讓北水南流的政策更為關鍵。以香港的頂級服務業水平，必定可以成為內地城市與國際接軌的服務業平台：這一點我們將在以後詳細討論。

三、全球經濟重心西向東移

隨着新興市場如金磚四國等崛起，東方經濟為全球經濟帶來愈來愈大的增長動力，金融海嘯只是加快了這個過程：由於西方國家過去半世紀過度借貸以支持他們的消費模式，以致債台高築；相比之下，東方經濟具備穩健、儲蓄率，使得各國愈來愈注視東方（特別是中國）龐大的潛在購買力。

這種全球經濟的重新洗牌對香港的影響更為深遠：以往港上上流社會的奢侈品牌Prada（1913）為例，其實香港根本不是最多Prada最終消費者（end users）的地方，但由於內地人深信在香港會買到正貨平貨，所以少沙的旗艦店才門庭若市；亦因此，當Prada選擇集貨市場，也是香港而非上海。

這就是所謂的「流動產生流動（Flows beget flows）」：以Prada為例，製造手袋的生產線不在香港，使用手袋的消費者亦（大部分）不是香港人——但偏偏整間企業上市后的投資銀行卻在香港，投資銀行家的花紅固然十分可觀；整條生產線中利潤最薄的零售部門又在香港，推銷員的收入亦水漲船高，甚至替顧客把「戰利品」捧回酒店的服務員及開士的司機也一併受惠。

宜大建酒店商場

黃金五年內，機會進入香港的「方式」也很不同。我們將見證最大商機模式「J曲線」的方式湧入香港，意指這些機遇不是每年增加幾個百分點，而是每年以雙位數的步伐高速增長。

例如在港人民幣存款取現時約為6000億元，到去年底預料將高達2萬億元！

另外，香港去年的旅客數字突破4000萬人次，預測兩年後旅客將超越紐約成為全球最受歡迎的旅遊地點，遊客人次將達5800萬人次，等於每名

香港人每年將有超過八個人「探訪」。

我們認為這些「J曲線」在未來將持續不斷地出現。例如，去年零售額大幅增加了25%，下一個出現高速增长，可能就是外地（包括內地）旅客在香港購物感覺樂而忘返而決定在港置業的數字。

事實上，現時內地人在港的樓宇淨吸納量（即買入減賣出），已有每年8000個單位，隨着愈來愈多內地人來港感受到美食處處、法制健全、治安良好等的好處，這個數字將會繼續上升。

然而，面對如此蜂擁而至的無限機遇，香港人卻似乎無反應，社會的氣氛要把他們統統拒諸門外，禁止內地人來港產子或買樓。有沒有想過，把客人拒諸門外，等於把我們教育程度最高的第三代的工種一併送走？其實，「做大個餅」，建造更多酒店、商場、寫字樓，把這些機遇鎖緊在香港，才是正本清源之道。

要發揮香港潛能，躍升為國際都會，有賴700萬香港市民以至中央政府的支持，把握黃金五年的餘下時間，把香港「做大做好」。

「香港黃金五十」編纂，二之二