

港商在深圳前海發展中可扮演的角色

楊恩詩

一年前，國家發改會發布了《珠江三角洲改革發展規畫綱要(2008-2020)》，珠三角地區被賦予了更大的自由度及靈活性與港澳聯手發展。這對港商固然是好消息，但具體上港商在這樣的大型地區發展可以扮演怎樣的角色呢？

針對深圳前海的共同發展來說，主要的著眼點為金融業。合作為港商帶來的機會可以歸納入兩大時間性框架：短期或中期內助金融業開源節流，而長期來看，前海則能夠做為港商於未來拓展全國性，甚至跨國性業務的跳板。

當然，所有合作的大前提皆為互惠互利，除了港商得益，深圳、珠三角地區，甚至整個中國大陸，均可以前海與一國兩制且作為國際金融中心的香港作為試點，獲得人民幣逐漸開放並開始作為國際貨幣的經驗，而地區性上，亦能避免將來上海在金融業中的迅速崛起可能為南方帶來壟斷相關業務的威脅，不但能作為南方位大大小小的上戶提供金融服務的中心，也能讓中國的金融證券某程度上「用兩條腿站起來」，分擔風險，均衡發展。

接下來，由於本文側重於分析港商的角色，筆者將略花筆墨探討香港金融業面對的商機。

短期開源節流

前陣子經常傳出有內地投資者攜鉅款來香港一擲千金投資豪宅，也不時有小道消息聲稱內地富豪坐俗稱「大飛」的快艇偷偷來港，只為「走私」自己的存款到香港尋求發展得更完善、更多元化的投資渠道，可見內地的金融發展實在有限。

因此，雖說上海現在已是各大金融巨鱷的焦點所在，但在投資產品方面，不論是保險類或是股票、基金，大概只是發展到香港十年，甚至二十年前的程度。當然，外資企業絕對是樂意及急不可待地想要拉中國一把，但想要中央首肯並不容易。

相反，如此重任假如能交由香港於前海負責試驗，中央則樂見其成。這有幾個原因：1．香港作為暫時唯一的人民幣離岸中心，在跨境投資項目方面最有資格處理結算及風險管理。2．香港有多年作為國際金融中心的經驗，熟悉各國金融律例條款，並能提供大量菁英人才。3．簡單來說：肥水不流外人田。

綜合以上各項，港商可如何開源呢？首先，香港的零售式金融產品，如共同基金、於投資掛勾的保險類產品、財富管理服務等，在法律允許下，相信在內地金融產品發展暫時還比較落後的情況下，將會大受歡迎。

除了零售業務外，亦可為商業機構提供較大型的金融服務，如融資或債務重組等，對於實力較鴻厚的金融上亦大有可為，現金本港已有部分銀行等金融商開拓專為內地客戶服務的債務部，假若香港把其專業知識轉移至前海，於當地為客戶提供更便捷的銷售及售後服務，（語言上也有一定的優勢）定能吸引更多內地客戶。

至於節流，把針對內地客戶的銷售點移至前海，可聘請更多當地的金融專才，一方面享受較有經驗的香港菁英所研發的產品，另一方面可避免大量聘請本港金融方面的專業人士所需之高成本，而辦公室的營運成本也可以減低，一舉兩得。

長期作發展中國市場的跳板

更長遠來看，在前海開設金融公司，設立深圳的「中環」，能夠作為港商未來打入內地市場的跳板，乃一積極面對上海為本港金融業帶來的挑戰以及衝擊之對策。

最近在討論助三角合作事務上，聽見不少「前店後廠」的提議。確實，港商可以「前」海為「店」，繼而在試驗成功而中央開綠燈後，在內地各個地區設立更多的「前店」。如此，由於既有香港扮演研發產品的「後廠」，亦有前海成功的先例，為內地客戶甚至外商先打了一劑強心針，就能夠與上海共同開發以及完善中國的金融市場，不至於消極被動的防範上海崛起的一舉一動了。

總括來說，本港金融商家若想要在中國全方位發展的洪流中站穩腳步，洞悉先機，應藉前海取信於各方。在幫助中國加快發展的步伐以外，也能開內地及外商的「源」並節流，獲利之餘，更可以在未來的中國市場佔一席位。