

香港內地合作共贏 做“一帶一路”先行者

李曉鵬 招商局集團總經理

香港是“一帶一路”上的一個重要節點，具有參與“一帶一路”建設的獨特優勢：一是區位和人文優勢，香港在地理上毗鄰內地，文化上與內地同根同源，歷來與內地在商業、金融、文化、歷史等方面有着天然的、千絲萬縷的聯繫，便於與內地合作共同參與“一帶一路”建設；二是“一國兩制”的制度優勢，香港在社會經濟制度、語言和生活習慣等方面容易與國際慣例接軌，在多個領域已發展成為內地通往世界、世界通往內地的“橋樑”和“紐帶”，易於對接“一帶一路”倡議；三是產業優勢，作為國際金融、航運和貿易中心，香港長期以來在金融、商貿物流、專業服務等領域積累了國際資源、經營經驗和專業能力，可在“一帶一路”建設發揮重要作用。

自“一帶一路”倡議提出以來，香港就予以高度重視，圍繞倡議的“五通”合作內容，積極行動並取得明顯進展。例如，加入亞洲基礎設施投資銀行，設立基建融資促進辦公室，為“一帶一路”基建項目提供融資平台；在全球增設經貿辦事

網絡，推出“一帶一路”資訊網站，發展商貿物流促進平台；設立“一帶一路”辦公室，舉辦“一帶一路”高峰論壇，搭建政策和文化交流平台。踐行“一帶一路”倡議，招商局取得了明顯的成效，得到國家和社會的高度認可，也受到“一帶一路”沿



由香港特別行政區政府及香港貿易發展局合辦的《一帶一路高峰論壇》日前在香港會展中心舉行。

線國家的歡迎。在此，我與大家分享招商局參與“一帶一路”建設的幾點體會：

一是積極踐行國家戰略，發掘發展機會。“一帶一路”倡議是中國擴大和深化對外開放、加強和世界各國尤其是亞歐非國家互利合作的國家戰略。

“一帶一路”提出近4年來，已經成為中國與沿線國家合作的重要平台，有力促進沿線地區乃至全球經濟增長、深遠影響全球經濟貿易格局，為企業的市場空間拓展、關鍵資源獲取、業務轉型升級帶來新的發展機會。企業也需要有全球眼光、戰略思維，積極主動融入國家戰略，才能把握機會、取得突破。

堅持市場化原則 以商業思維參與

二是聚焦核心能力，揚長避短。“一帶一路”建設涉及面廣、跨越時間長，是一項複雜、艱巨又充滿風險的系統工程。正因如此，企業一方面需要聚焦自身的核心能力和獨特優勢，揚長避短，選定優勢和特色領域謀求重點突破；另一方面也需要針對被投資地區的資源稟賦、優勢劣勢，與利益相關方優勢互補並形成合力，共同參與“一帶一路”建設。三是創新商業模式，共享價值。“一帶一路”建設需要本着共建、共贏的理念，發展“扎根當地、立足長遠、綜合開發、造福社會”的投資運營項目，與東道國合作夥伴形成共同發展的命運共同體和利益共同體。因此，企業需要結合當地需求，創新商業模式，實現三個方面的轉型升級：由承擔

工程項目和收購資源向投資、建設、運營並重轉型，由機會觸發式參與向戰略導向型理性參與轉型，由短期獲利向長期經營、持續發展轉型，做大價值、共享價值。

四是堅持市場化運作，實現可持續發展。在“一帶一路”建設中，企業的參與至關重要，而企業是市場主體，須承擔經營的責任，只有企業取得良好效益，才能帶來國家戰略的落地，同時帶動當地經濟發展，形成雙贏多贏共贏局面，最終實現可持續發展。因此，企業必須堅持市場化原則，以商業思維參與“一帶一路”倡議：首先，考慮經濟效益，根據當地的經濟發展水平、市場規模和營商環境，科學評估項目的投資回報水平。其次，評估和控制風險，評估項目東道國政治、安全、法律、社會、經濟、經營等方面的風險及企業對風險的承受和化解能力，策劃風險防範預案，預留必要的風險回報溢價。最後，以市場規則、國際慣例和當地法律為基礎開展經營，兼顧當地的市場化水平和營商環境。

（本文為李曉鵬在“展望香港下一個二十年暨‘一帶一路’倡議與香港機遇”2017高端論壇上的演講稿，有刪減）

炒賣iPhone難以長久 投身創科方為正道

蘋果一口氣推出三款新iPhone，雖然從產品規格看驚喜欠奉，但由於iPhone X售價逼近1萬元（港元，下同），加上近期人民幣升值拉大內地與香港iPhone的價差，預料仍然會有一波炒賣潮。香港雖然人均擁有的智能電話數量名列前茅，Google日前發表的白皮書卻指港人並不“智能”，高估了自身善用科技的能力。香港過去一直是以中介和轉口的角色令經濟騰飛，但隨着全球邁向智能化，中介角色日漸式微，港人需要認清大勢，善用“一國兩制”、司法制度健全和金融中心等自身優勢，積極投身於創科浪潮，才能闖出一條適應當今時代的新路。

不少港人已習慣一年一度炒賣iPhone，每年9月至10月恍如“蘋果節”。旺角先達廣場有商戶已預留數百萬元“彈藥”迎接新iPhone的炒風，有人預計每部可賺2,000至3,000港元，香港在未來數月或會成為iPhone炒賣中心。不過炒賣只能賺取一時的快錢，熱潮過後便無以為繼。過去幾年，先達廣場

的吉舖越來越多，從中可見這種靠做中間人賺差價的時代已經漸行漸遠。

近年港府致力提倡發展智慧城市及創新科技，但科網巨頭Google日前發表的白皮書指，只有4%香港受訪者懂得運用各種數碼應用科技及產品，58%的智能手機用戶都只能被評定為中低至低水平數碼參與度，僅會使用手機打電話、看片和搜尋資訊等。而近年在內地突飛猛進的移動支付和P2P，香港更只有三分之一人有用P2P轉賬，同時有三分之一人連P2P為何物都不知。結果指，香港在區內智慧城市排名上僅得第三，落後於東京及新加坡。

如何發展創科是近年特區政府高度關注的議題，騰訊主席馬化騰日前就在一個論壇為香港支招，建議打好“引進來”、“長出來”、“合起來”三張牌，而三張牌的核心還在於人。包括政府有關官員要懂得創科、支持創科；要大膽引進國內外的科企和人才；通過本地和外地人才配對協助創科企業

發展，培育創科環境；積極融入粵港澳大灣區，利用落馬洲河套區作創新科技和教育發展。這些都離不開人才的培養以及營造人才發展的氛圍。以此觀乎香港現狀，創科企業因為找不到人才而外移，人才亦會因為找不到合適的工作而另尋出路，甚至學生亦可能因為覺得欠缺工作機會而不學科技工程。

香港實行“一國兩制”，坐擁優越區位，亦有健全的法律制度、知識產權保護嚴謹、世界級大學和科研人才、可靠的金融服務業和充裕資金，這一切都是發展創科的優勢條件。但這些優勢不能自然而然就保證成功，建設智能和創科城市，香港不缺新款智能手機，缺的是適應時代的機制和人才。因為事在人為、關鍵在於人，否則一手好牌都可以打爛。港府必須對發展大勢有清晰的判斷，有充分的危機感，打破局限科技發展的條條框框，積極引進人才、提供資金、增加基礎設施、開放政府數據，並帶頭改變採購制度及促進創科教育，方可迎頭趕上。

把握機遇發揮優勢 香港法律界前景亮麗

丁煌 執業大律師 經民聯成員 中澳法學交流基金會執委

香港擁有良好的法治，港人引以為豪。法治是香港社會核心價值，尊重依法行事的社會原則，例如依法處理所有商業糾紛等等。律師和大律師提供專業的法律服務，以客戶利益為前提，提供公正、公義及準確的法律意見給客人，保障客人的合法權益。

隨着香港與內地融合日益緊密，加強兩地法律交流合作是大勢所趨。眾所周知，香港與內地的司法制度並不相同。香港沿用英國普通法，而內地所使用的是成文法。如何更好更順暢地連接兩地法律，需要兩地政府和法律界攜手合作。

因為《內地與香港更緊密經貿關係安排》（CEPA）的深化落實，香港律師更容易進入內地市場執業，兩地法律交流已有長足發展。例如：前海已成為一個很好的兩地法律界合作的實驗基地。目前，已有許多香港知名事務律師行在前海開展業務。

此外，正在熱議的高鐵西九站“一地兩檢”，也可視為香港普通法和內地成文法的融合

孵化器。

相信是可預見的將來，經過不斷嘗試磨合，將會形成具有“一國兩制”特色的普通法。

另外，兩地律師資格互認也朝着正確的方向發展。目前已有不少內地精英學子來香港報讀法律，近10年來，已有一批熟識成文法的內地專才在香港取得執業資格。另一方面，香港有不少律師成功通過內地的司法考試，取得執業資格。兩地律師資格互認進展良好，當然還需要各界共同努力。

借助國家快速發展、“一帶一路”戰略的推進，香港應把握機遇，發揮優勢，將香港打造成區域最重要的仲裁與調解中心。例如，“一帶一路”牽涉幾十億人口和幾十個國家的法律問題，香港憑借解決國際商業糾紛的豐富經驗，為“一帶一路”沿線地區的商貿糾紛提供法律服務，“發揮香港所長，配合國家所需”，助推“一帶一路”戰略落實，能為香港法律界開拓更廣闊空間。