

北上誘因不足 大灣區融合難

【經濟日報】 | 06 September 2018

所謂區域融合，它的成功或失敗，繫於一個核心概念之上：流動。這包括資本的流動、人的流動、資訊的流動等等。如果區內各種資源未能暢順流通，則區域融合難以成功。

區域融合變雙向 未必由港主導

這是目前香港在大灣區發展中遇到的最大難題，而這相信在未來的日子裏仍然會是一個不易處理的難題。

坦白說，「一國兩制」的概念本身便包含着一定程度上的區隔的元素，在保留兩制不同的制度的獨特性的時候，避免出現完全一體化的狀態。而這種區隔不單只是指資本主義與社會主義的互不干預，同時也指內地的行政管理制度（例如戶口制度）不適用於香港。當香港與內地的互動只屬有限程度，又或者主要限於前者單向的進入內地時，當然沒有甚麼問題。今天，我們所面對的挑戰是新一回的區域融合 2.0 或 3.0，這個互動的過程已變為雙向，並且不一定由香港來主導，而那種狀況需要全新的理解和完全不一樣的回應方法。

香港所要面對的，又並不單只是形勢已經改變，而需要有所調整。更重要而一直都未有得到正視的一個問題是，特別行政區的處境很特別。舉例：近期政府大談大灣區機遇，假設只要令人的流動更為方便，就可以打開一個新的局面，港人北上取得新的機會——有的可以在新的環境裏創業、找到工作，有的可以考慮遷居、使用當地有的服務。

港服務可留本地 增供應防民怨

不過，香港的一個老問題是人的流動性偏低，以至提供新的方便是一回事，有多少港人真的會因此而改變其空間策略又是另一回事。這個流動性偏低的情況，不完全是個人生觀因素（如抗拒到內地發展）所能解釋。

理論上，只要打通特別行政區與內地的關卡，以大灣區人口眾多，對香港所能提供的專業服務需求甚殷。於是很多人的即時反應是將來灣區發展策略出台，港人——尤其是專業——理應大舉北上，進攻區域市場。

但香港在大灣區內有一個頗為微妙的定位，乃內地服務使用者、消費者愈覺得要南下搶購、取得的，便愈為吃香。經過近十多二十年香港與內地雙向互動之後，最有競爭力的服務（例如很有名氣的醫生）基本上沒有需要迎合需求而遷移，留在原有的地點便可以滿足內地市場（即是存在甚多跨境消費者）。

港人遷內地誘因低 短期難突破

這也就是說，對香港產品、服務的需求，會不斷由北而南，而這種狀況不一定會幫助相關的產業，由南而北的擴大版圖。最為有趣的是，愈是市場檔次較高的產品、服務，留在香港愈為有利。

香港要爭取大灣區的市場，其實不需要轉移陣地，由北至南的需求，陸續有來。而令香港社會困惑的問題是，如果不增加供應，則本地人會感覺到原有的供應被分薄，產生不滿。

至於吸引港人遷居，更多使用內地資源、服務，則是一個老掉牙的故事，一是誘因不足（內地生活指數早已上升，並非很多人能負擔的退休後的選擇），二是老年人口的照顧，離不開家庭和社會網絡，過去多年都無法扭轉整個港人退休後的安排，未來 5 年 10 年亦很難想像會有所突破。

一天未能解決上述難題，一天大灣區發展仍難有突破。這並不叫人鼓舞，但卻是事實。

Website:

<https://paper.hket.com/article/2154597/%E5%8C%97%E4%B8%8A%E8%AA%98%E5%9B%A0%E4%B8%8D%E8%B6%B3%20%E5%A4%A7%E7%81%A3%E5%8D%80%E8%9E%8D%E5%90%88%E9%9B%A3?mtc=70039>