

三十會

老生常談卻是良方

面對全球的競爭，內地城市的崛起，香港應怎樣對應呢？筆者有以下愚見：

1. 不鬥「平」，要鬥「正」

在價值上競爭，而不是在成本上競爭！成本競爭是有極限的，壓縮到一個地步，往往犧牲產品特色及長線投資的需要，價值競爭卻是無止境的。作為香港人，大家都心照不宣。同樣是T恤，在佐記賣幾十元一件，在名店卻賣上幾百元甚至過千一件；把成本再減一半，可能省十元八塊，但加點設計和形象，卻可能將賣價翻一番。價值競爭的核心在於那不可見的東西（Intangibles）——就是市場、創意、服務與品牌。

2. 發揮「特」的價值

要成功落實「背靠內地，面向世界」的發展策略，關鍵是我們能否抓緊相對優勢，保持作為內地與世界之間的橋樑角色。我們要比內地更能掌握世界的市場與法則，為內地與世界接軌發揮作用；我們

也要比外資更了解內地，為外資企業走入內地市場，提供價值。香港是中國的特區，除澳門外，獨一無二，所有對手無法模仿。

3. 以人為本

內地城市與香港競爭有三個層面——硬件、軟件、人才。「硬件」是指基礎設施，所需的是資金與技術，對內地城市而言，這些他們都不缺。「軟件」是指法規與制度，在積極開放和改革下，很多外邊的經驗都可以借用，巨人肩膀上的小孩可比巨人高。「人」才是最關鍵的相對優勢，不單是指技術層面，更是深層的價值觀，沒有良好的人才，硬件和軟件都是白費。人的素質是多年成長和教育塑造出來，不是一朝一夕可以改變，這也是我們必須抓緊的成功要素。

方瑞文

工程師

www.30sGroup.org

中環
在
線



李子華