



▲疫苗研發與生產是一個適合香港發展的2.5產業案例

香港2.5產業前景展望(下)

有潛力在香港發展的2.5產業並不少。這類產業能充分利用本地固有的服務和制度優勢、避開本地的客觀局限，拓展香港在供應鏈中的功能，把產業「做實」。不過，香港發展2.5產業僅有一個短暫的時間窗口，逾期不候。建議政府將2.5產業納入「未來基金」下的「香港增長組合」，通過提供資源及有關政策，借內外之力啟動2.5產業發展，從而推動經濟實體化和多元化，為年輕人開創一個新時代。

香港畔的思索
洪雯

海南大學「一帶一路」研究院兼職教授、全國港澳研究會會員

文接3月8日A14版

疫情之下，香港本地開始設口罩生產線，民間啟動，政府跟進。筆者在上篇指出，這一發展可能成為帶動香港經濟結構轉型的契機，而2.5產業應成為香港產業結構多元化和實體化的新方向。原因為何？有哪些2.5產業有潛力在香港發展？可以從幾個案例說起。

飛機發動機與零部件維修的啟示
數個月前，筆者參觀香港航空發動機維修服務有限公司（以下簡稱「港發」）位於將軍澳工業邨的廠房，並有機會訪談了幾位管理人員，有大開眼界之感。原來，香港這個航空樞紐的功能並不只是飛機起降、運人運貨；全球超過30間著名航空公司的空中巴士或波音飛機，其中所採用勞斯萊斯飛機發動機和零配件，均是在香港進行檢測、維修、改裝、保養。

港發由勞斯萊斯股份有限公司和有70年歷史的香港飛機工程有限公司（以下簡稱「港機」）各持一半股權聯合組建，為業界提供最高品質和最為全面的發動機維修服務，是勞斯萊斯全球維修保養網絡中獲得最多金獎認證的服務供應商。

港發目前在港有40個航空發動機維修車間，每年能處理約250台大型勞斯萊斯發動機，成立至今已修理了近4000台，來自亞洲、歐洲、中東、西非的超過30家知名航空公司。

港發的案例讓筆者思考，為什麼飛機發動機維修這種跟香港傳統四大支柱產業相差甚遠的行業能在香港發展起來？這個行業給香港社會和經濟帶來了什麼影響？未來有沒有在香港擴展的可能？

事實上，飛機發動機維修便是一個典型的2.5產業，銜接上游的發動機製造和下游的航空服務，本質上算是服務業（維修服務），但同時具有製造業的諸多職能，包括研發、加工、組裝等。這一行業有兩個顯著的特點：第一，行業准入門檻非常高，對核心技術和知識水平、服務水準、企業誠信、交付周期、乃至知識產權保護、法律配合等等都有極高要求，必須得到客戶深度和全面的信賴；第二，對基本的成本不敏感，也就是說對工資水平、土地價格的接受度較高。發動機作為飛機的核心部件，決定了飛行安全，本身價值極高昂，行業增值高，安全性、可靠性才是首要的考慮

因素。

而香港能出現這一行業的領先者，有企業層面的因素，卻也有香港制度層面的原因。

企業層面，港發整合了母公司勞斯萊斯作為原始設備製造商的實力，以及港機在飛機發動機維修領域數十年的積累，技術精湛，設施一流，並在誠信、合規方面有多年的良好紀錄，得到行業信賴。

但必須指出，在過去四十年香港「去工業化」的過程中，港發這樣一個佔地不算少、成本不低、也不算輕型的企業，並沒有跟隨其他製造企業，轉移出香港，皆因這個行業的發展與香港本身的制度優勢有密切關係：一方面，交付周期的確定性和快捷性是該行業的關鍵因素，而飛機供應鏈極長，涉及無數零部件供應商，供應鏈整合極為不易；另一方面，香港作為自由港和國際物流樞紐，無關稅，海關程序極其簡便，物流高效，保障了各個零配件的靈活、快捷進出，是供應鏈管理樞紐的理想地點。港發在交付周期上一直保持行業領先，不僅能彌補香港土地和人力昂貴的劣勢，反而使綜合成本極具市場競爭力。這一點，無疑得益於香港自身優勢。

此外，如前所述，安全性、可靠性是行業的首要考慮因素，在技術、誠信、合規、知識產權保護、專業服務精神等方面都必須有長期的良好記錄，才能得到客戶信賴。香港一直比較有國際信譽，不是短期之內會被輕易超越的。且香港的普通法體系亦與海外市場相一致，這些都是港發能立足於國際的必要條件。

而且，這一行業增值不低、對基本成本不敏感，亦符合香港的現實條件。飛機發動機維修在香港的發展，也給經濟帶來了乘數效應，與香港航空業互相促進的同時，推動了以香港為樞紐的航空零部件的貿易和流通，並帶動了香港航空技術的科研。

在訪談中，港發表示其產能一直處於飽和狀態，該產業在香港存在進一步擴展的潛力，但難點在於員工招聘。港發給出的薪酬不低，招聘無學歷和背景要求，公司提供三至四年培訓，完成後可拿到香港民航處牌照，工作穩定，亦有升職空間和途徑，但仍然面對人手不足的境況。原因主要是香港沒有製造業文化，年輕人多對藍領崗位有偏見，對這一行業缺乏認識。顯然，沒有必要的社會支持，單靠市場自身的力量，即使有需求，該行業亦難以進一步擴展。

正如香港設口罩生產線，是因為有足夠大的外來驅動力（疫情導致的口罩荒）；要進一步拓展飛機發動機維修業，使之成為香港潛在的新增長點，恐怕也需要非正常市場的因素來推動。

其他適合香港發展的2.5產業案例

另一個2.5產業的案例亦涉及維修服務。某國際奢侈品牌曾計劃在香港設立亞太區奢侈品集中售後維修和保養中心，將產品匯集到香港來集中維修保養，不必分別在每個市場設立維修點，從而提升效率、節省成本。這一模式涉及大量奢侈品的跨境流通，並非每個地方都適合做。香港自由港的地位、文化和時尚觸覺，以及前面提及的各種優勢，正好發揮出來。若能成事，香港在奢侈品牌供應鏈中的功能就從單純的流通拓展到了新的環節，本地增值增加之餘，並可能帶來其他連帶的增值服務。很可惜，該計劃未能落實，據悉是因為找不到合適的廠房。

疫苗的研發與生產亦是一個適合香港發展的2.5產業案例。近年大量內地居民來港注射各類疫苗，但疫苗全部來自於進口，香港本地增值有限，還出現因供應不足而影響本地市民接種疫苗的問題。其實，疫苗的研發和生產並不需要大量土地和大量勞動力的投入，生產過程亦屬於輕型、知識和技術密集型產業，能為香港帶來不少質量較高就業，並推動科研水平提升；而香港長期在醫療、製藥方面的優勢也可以發揮出來，因此完全有可能在香港發展。

其他有潛力在香港發展的2.5產業還有不少，包括醫藥（中西藥）、醫療器械、高端食品或保健產品、高端服裝定製或時尚產品、高端珠寶和鐘表、汽車關鍵零配件等等。這些產業有幾個共同特徵：

其一，均為知識、技術、工藝或資本密集型產業，進入門檻不低，增值水準亦相對較高，能為香港創造質量不錯的就業；

其二，大多屬於輕型的製造服務，對土地、勞動力、原材料的需求量不太大，符合香港的現實條件；或者如飛機發動機維修，產業比較重，但對成本不敏感；

其三，可配合亞太地區不斷上升的消費需求，有潛力服務亞太甚至更大的市場；

其四，上述領域都與香港在服務業和制度上的優勢息息相關，充分利用了本地的條件。

前列舉的2.5產業並非是全球最高端、最前沿、最高增值的產業，但這類產業連接了製造與服務，在充分利用本地固有的服務和制度優勢、避開本地的客觀局限的同時，將香港在供應鏈中的位置從純粹的商品流通擴展到工藝、技術、研發等與製造緊密相連的環節，既可推動香港產業結構的實體化，又能創造中等增值的就業、豐富年輕人的就業選擇。

2.5產業反過來能促進香港服務業的發展。隨着2.5產業的發展，香港在

白居二按揭探究(下)

談樓說按
王美鳳

中原按揭經紀董事總經理

上期提及在白居二計劃下，買家可購買房委會轄下居屋第二市場單位（簡稱居二單位）或房協轄下住宅發售計劃第二市場單位，但當中的九成按揭安排其實分別頗大。房協第二市場單位有別於房委居二單位，由於銀行已與房委會簽訂按揭保證契據，居二買家可獲銀行批出高達九成按揭貸款，當中無需如房協第二市場買家透過按揭保險計劃申請，亦無需支付按揭保險費。

居二單位的九成按揭配套看似較為理想，但要留意居二單位的樓齡問題，樓齡偏高的單位未必可獲銀行批出九成按揭，又或未必可獲批足25年還款期。原因是房委會向銀行提供的按揭還款保證期以30年為限，由首次轉讓日期起計算，部分銀行會直接將30年保證期減去居屋樓齡，以計算可批出九成按揭貸款之最長按揭年期。

居者有其屋計劃早於七十年代已推行，部分屋苑樓齡已超過20年至30年，例如居屋樓齡是23年，以30年保證期相減，批出九成按揭之年期便僅達7年，每月供款額將增加近兩倍，大大

超出買家預算。有些居屋樓齡已逾30年，銀行不能接納九成按揭申請，只可批出與私樓相同的按揭成數，即高達六成，這樣買家的首期需由一成增加至四成，審批準則亦會跟私樓相同。

九按屋苑選擇不多

基於上述，準買家若想以九成按揭購買居二單位，實際上可選擇的屋苑並非太多，近年亦以2000年或以後落成的居屋單位較受歡迎，除了因為樓齡較新外，亦因為有較大機會獲銀行批出九成按揭。原因是部分銀行以居屋樓齡約20年為上限，只要居屋樓齡不超過約20年，便可向買家提供九成按揭以及可批足25年還款期；不同銀行將這個上限定為18年至20年不等。銀行以這種方式計算的原因是，樓齡20年之居二單位尚餘10年保證期，當九成按揭用家供款10年後，雖然保證期已過，然而本金大概已降至原本樓價之六成，即一般私樓按揭成數，銀行原則上未需要承擔因高成數衍生之額外風險。

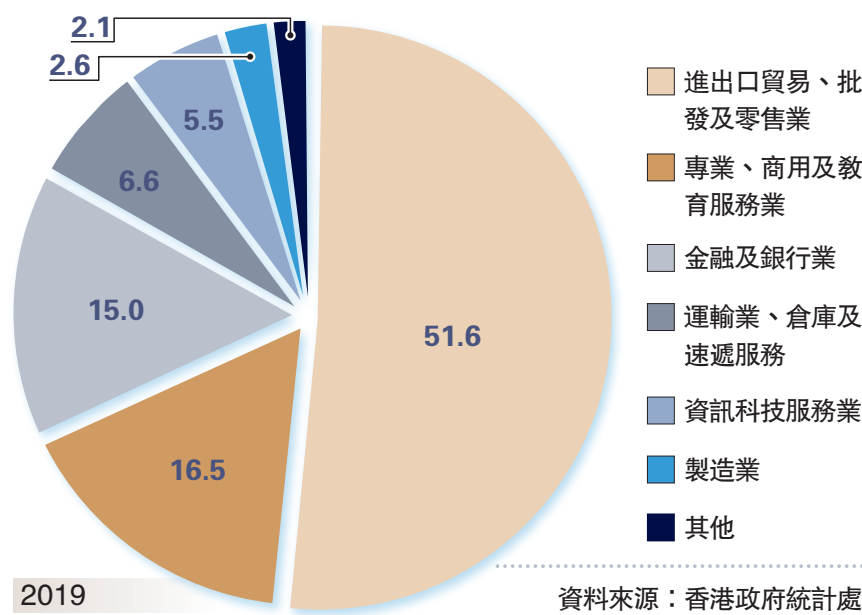
房協沒有為住宅發售計劃第二市場單位向銀行提供按揭保證，故此有關審批之按揭年期及準則大致上跟隨私樓之按揭保險計劃，樓齡與還款期總和長達75年，由於房協第二市場單位絕大部分少於40年，故此按揭年期可長達30年。



◀居屋二市場的按揭審批之年期及準則大致上跟隨私樓之按揭保險計劃

外來資金直接投資主要業務範圍

佔地區總部和辦事處的百分比（%）



資料來源：香港政府統計處

供應鏈上的角色得到深化，將提升香港對供應鏈的「黏性」，使得香港在服務方面作用不易被外界替代，甚至帶動其他增值活動在香港發展，包括產品設計、檢測認證、包裝、標籤、維修、貿易、物流等等，帶來經濟的乘數效應，打造「香港製造+香港服務」組合品牌，穩固香港服務業之餘，對產業實體化大有裨益。

呼籲2.5產業納入「香港增長組合」
未來五至十年，將是香港發展2.5產業時間窗(Window of Opportunity)，逾期不候。這一判斷，是基於目前香港較之於周邊城市的比較存有優勢而言。

與內地城市相比，香港的核心優勢在於其作為全球最自由的經濟體，資金、資訊、貨物可以通過這個平台自由流通——這是香港發展2.5產業的制度基礎。但未來五至十年，內地城市的開放程度無疑會有實質性提升；一旦服務業在作為全球製造業中心的內地城市崛起，形成「製造+服務」的全產業鏈，2.5產業也必然隨之崛起。屆時，香港再來追趕就為時已晚。

剛剛公布的《財政預算案》，其中一個亮眼的措施便是政府採納了專家的建議，計劃動用「未來基金」的

十分之一（約220億元），設立「香港增長組合」，直接投資於「與香港有關連」的項目。這一模式可視為「港版淡馬錫」，是香港向「有為政府」邁出的第一步。但基金如何使用，值得進一步思考。

香港多年來的發展現實已證明，在單純的市場條件下，亞太奢侈品集中維修中心、疫苗研發生產等2.5產業難以自發形成；繼續依賴市場自發選擇，香港的產業結構將越走越窄，年輕人的出路也會越來越窄。此次疫情，促成了本地口罩生產線的設立，讓我們看到香港並非不能發展「製造服務業」，只不過需要巨大的非市場力量來推動。

筆者認為，應將2.5產業納入「香港增長組合」，並成為其中的重要組成部分；政府應盡快研究、鎖定產業發展目標，通過「未來基金」提供資源，輔以其他鼓勵政策，啟動2.5產業在本地的发展；同時提供激勵、改善市場環境，大力吸引此類產業從國際轉移來港。通過內外配合，抓住轉瞬即逝的短暫時間窗，形成先發優勢，建立起2.5產業發展的基礎，推動經濟實體化和多樣化，為年輕人開創一個新時代。（完）