

新金融家联盟讲坛

新金融家联盟微信群内部交流系列

专题讲座第二十期

(2016年 7月 8日)

(本纪要为经济观察报、经济观察研究院发起的新金融家联盟微信群的群内专题讲座整理笔记,新金融家联盟是新金融代表性企业家及知名专家的精英生态圈。联盟将发掘相关部门及相关行业的资源,为联盟企业提供服务和讯息,致力于推动国内外互联网金融企业交流学习,抱团取暖,互助共赢,促进新金融行业的健康有序发展,加快中国新金融国际化步伐。联盟秘书长新望博士,孙冶方经济科学奖获得者。本笔记不代表任何机构的意见,仅供内部参考,请勿对外提供,谢谢。报告经主讲嘉宾本人审阅,若有勘误请见谅。)

演讲嘉宾: 聂日明

分享话题:《香港是市场经济的代表吗?》

主持: 霍倩倩 新金融家联盟秘书处

活动时间: 北京时间 7月8日(周五) 19:30—20:30

交流方式: 微信群在线语音及文字结合

演讲嘉宾简介:

聂日明

上海金融与法律研究院研究员。先后获浙江大学学士、复旦大学 MBA。主要关注中国经济中的财税、金融、社保与城市化。

大家好,我是聂日明,现在任职于上海金融与法律研究院,感谢新望老师和群秘的邀请。我今天主要和各位汇报一下关于我对香港是否是一个自由经济体的看法。部分内容是基于学术

界的研究，还有一些是我个人的粗浅之见，偏颇之处，请各位指正。关于这个问题，我有一个简要的叙述，发在 FT 中文网上。

香港经济以“自由”著称，其奉行自由市场资本主义经济体系，政府对经济运行施行自由放任政策。诺贝尔经济学奖得主米尔顿·弗里德曼视香港为自由放任经济典范，其一生中多次把香港作为自由放任经济体的代表。

香港的商业规制政策精简、政府廉洁高效且有高透明度、法制健全、产权保护良好、简单低税制及货币稳定等因素，加上香港拥有劳动力素质较高，大部分经济学家均认为香港是市场经济中的佼佼者。

香港的另一面则是其出色的经济表现，香港的人均 GDP 高达 37,955 美元（国际汇率，2013 年），与日本相当，是中国大陆的 5 倍多，是美国的 7 成。从人类发展指数来衡量，香港居全球第 15 名，是极高人类发展指数。从预期寿命来看，居世界第 4 名，仅比第一名日本少 0.8 年。自 1960 年代，香港经济起飞赢得“亚洲四小龙”之一的声誉后，香港经济体在大中华地区的地位一直举足轻重，1993 年，香港境内 GDP 高达中国内地全境的 1/4。弗里德曼认为香港的成功更多是因为更多依靠私有企业和自由市场。

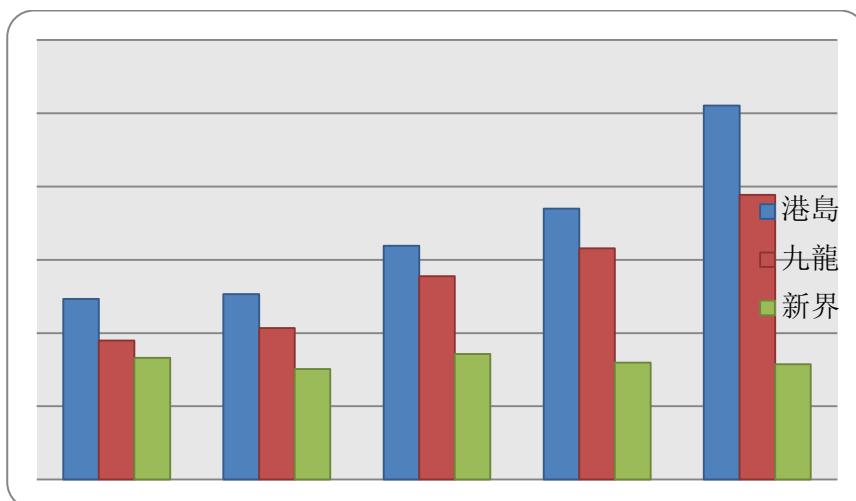
香港无疑是光鲜靓丽的，但现在并不是所有的人都觉得香港很好。近些年香港呈现的诸多现象越来越撕裂香港社会，不仅造成陆港冲突，也是占中、要求真普选的时代背景。这些现象及趋势，我将其命名为“香港化”，香港化不仅仅是香港一城一地的现象，内地的北京、上海等地也渐次呈现香港化的很多特征。

香港化的表现

何为香港化？直观看来，主要体现在三个层面：第一，房价高、物价高、生活成本高；第二，收入差距大、社会资本差距大、阶层流动难；第三，本地与外地居民冲突明显。同时，房价高也是其它所有问题的主因。

香港楼价数十年来都保持着较高水平。据香港差饷物业估价署统计，港岛套内 160 平方米以上的房型，单位房价超过 25 万港币，这意味着每套 E 型住宅至少需要 4000 万港币。即使在房价水平最低的新界买一套 40 平方米的小户型住宅，也需要 332 万港币，2013 年香港全行业工资中位数是 14100 港币（香港政府统计处统计），相当于其 19.6 年的收入。

香港各地区、各房型房价（2013年）

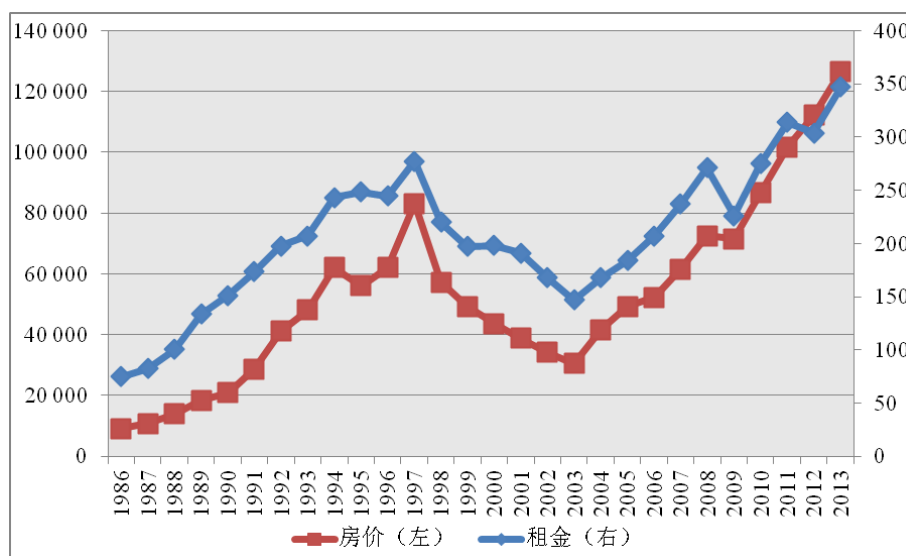


数据来源：香港差饷物业估价署。单位：港币/平方米。

住宅和各类商用楼房作为城市的基础设施，其价格高低，直接决定着城市的生活成本。有戏言，“香港的一盘菜中一半是房租”。首先其冲的当然是房租，自 1986 年有统计数据以来，租金的变动幅度与房价基本同步。自 2003 年房价保持上涨以来，2013 年的租金相较 2003 年已经上涨了一倍有余，而 2013 年较 2004 年初的全行业工资指数，不过上涨了 34%。从支出结构来看，每月总支出中，用于房租（或等价于租金）及差饷、地租需要 6,418 港币，占月总支出的 29.7%（2010 年）。

作为发达地区，香港人均收入水平高，但物价水平更高，生活负担极重。根据香港政府统计处的《二零零九至一零年住户开支统计调查》，仅食物和住屋两项，就占据了香港居民总支出的 56.8%，算上水电煤等刚性家庭支出，共计 60%。一个家庭在吃住之外可以腾挪的空间很小。

港岛 B 类住宅房价与租金



数据来源：香港差饷物业估价署。单位：港币/平方米。

注：B类住宅是指每套面积在40-69.9平方米。

以恩格尔系数（食物支出占居民总支出的比重）来衡量，伦敦、纽约、东京等国际一线中心城市，恩格尔系数一般低于20%，像2003年时，纽约、巴黎、东京等地分别为14%、16%和19%。而香港2000年、2005年和2010年这一数据分别为25.7%、25.8%和27.1%（政府统计处的住户开支统计调查）。不仅远高于上述与香港齐名的国际中心城市，还处于连年增长的状态。

生活成本高，抬升了城市的居住门槛。如果居民收入高，也就罢了，但香港是一个撕裂的社会，收入分配差距极大，其基尼系数为0.54（2011年），在美国CIA的World Factbook中排名第12名，而全球排名中的前20名，无一发达经济体。2009年，香港本地家庭的收入中位数是每月1.75万港币，收入少于1万港币的家庭总数，占全港28.8%，收入少于2.5万元的家庭占全港总家庭户数的三分之二。与此同时，富裕家庭的数目也在不断增长，月入10万元或以上的家庭从2000年的2.1%上升到2.9%。此即所谓M型社会，两头大，中间小。

香港是一个市场经济导向的地区，贫富差距、收入分配差距大向来不是问题。香港在商业竞争中，强调个人努力，在竞争中出头是主流价值观。1997年以前，香港首富李嘉诚的创业故事一直是激励年轻人努力向上流动的励志故事，1990年代TVB拍制的影视剧中，大量的情节都是穷小子如何出人头地。

但近十年，情况发生了改变，成功创业的人士比以往少，创业的环境越来越困难，小企业受大企业挤压的态势也越来越明显。这是因为现在的企业结构呈现两极分化，以地产商为代表的垄断企业触手遍及全港，涵盖了绝大多数的地产、基础公用事业、零售业，限于香港政府的不干预政策，缺乏反垄断手段，大企业很容易抑制中小企业的扩张与发展。

更重要的是，香港高房价致使现存不动产所有者具有先发优势，巨大的房价收入比，使得多数青年无法不借助父母而独立买房，有钱才能买房，房价跑赢收入，不断攀升的房价产生的财富效应，进一步恶化了贫富差距，阻碍了阶层流动。

本地居民的阶层不流动。香港作为中心城市，源源不断地吸引外地的“高帅富”来港，外来人才携比本地人更勤劳的态度、更有优势的财富和相对优秀的才华，造成外来者居上的现象。再加上CEPA启动以来，外来游客渐多，外地人挤占香港的购物、生活的空间、抬升了他们的生活成本，这必然会出现本地居民与外来居民、游客之间的冲突。

为什么会香港化？

高房价当然是因为香港政府从来没有管过房价，收入分配差距与财富差距较大，也因为香港没有采用累进税制和遗产税。这些都指向香港的自由放任政策。

弗里德曼认为，尽管英国的经济制度曾颇具社会主义色彩，但作为英国殖民地的香港却实行了自由放任政策，这主要归功于英国人郭伯伟(John Cowperthwaite)，在主持财政司时，郭伯伟坚持低税率、不干预经济，甚至拒绝收集经济统计数据，担心这会给政府官员以增加干预的借口。这一“积极不干预”政策，取得了巨大的成果。第二次世界大战后，香港是个非常

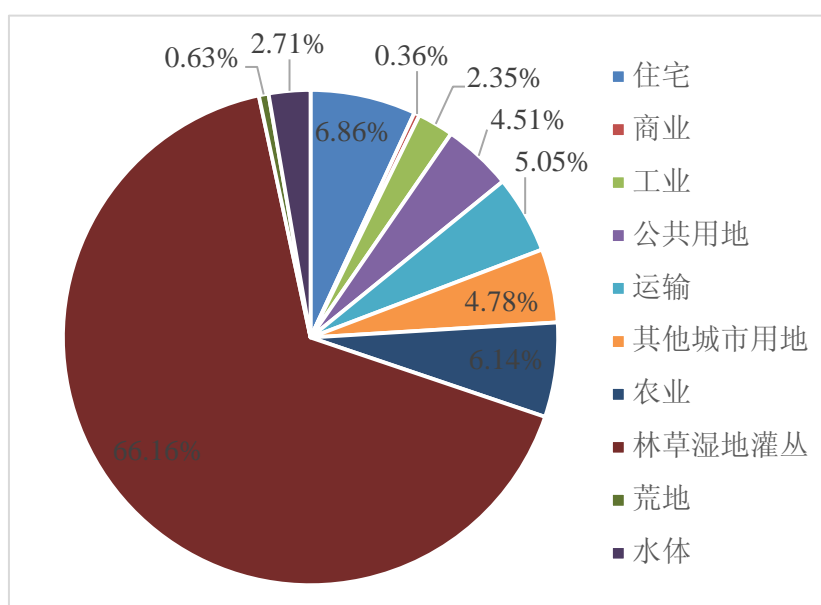
贫穷的小岛，人均收入仅为英国的 1/4，尽管英国在同期也经历了高速增长，但到 97 香港回归中国，香港的人均收入同英国基本持平。

很多人将香港今天的现状归结于自由放任政策，如单一低税率保护了富人的利益，不干预市场运行使得垄断企业横行、掠夺了普通人的利益等。这些说法看起来似乎是对的，但其实是似是而非。实际上，郭伯伟时代的香港确实是自由的，那时香港也并没有出现“香港化”的趋势。香港化是另有原因。

土地限量供应导致房价高

香港的土地可谓寸土寸金，总面积仅 1100 平方公里，略高于上海的 1/6，略低于北京的 1/15，但人口却高达 720 万，整体来看，香港人口密度很高，远高于上海和北京。即使如此，香港还是有高达三分之二的土地是林地、草地、荒地、湿地和灌丛，这些土地不做建设用地开发。城市建设用地仅占总面积的 23.9%（2013 年），按此计算，人口密度高达 2.74 万人/平方公里。

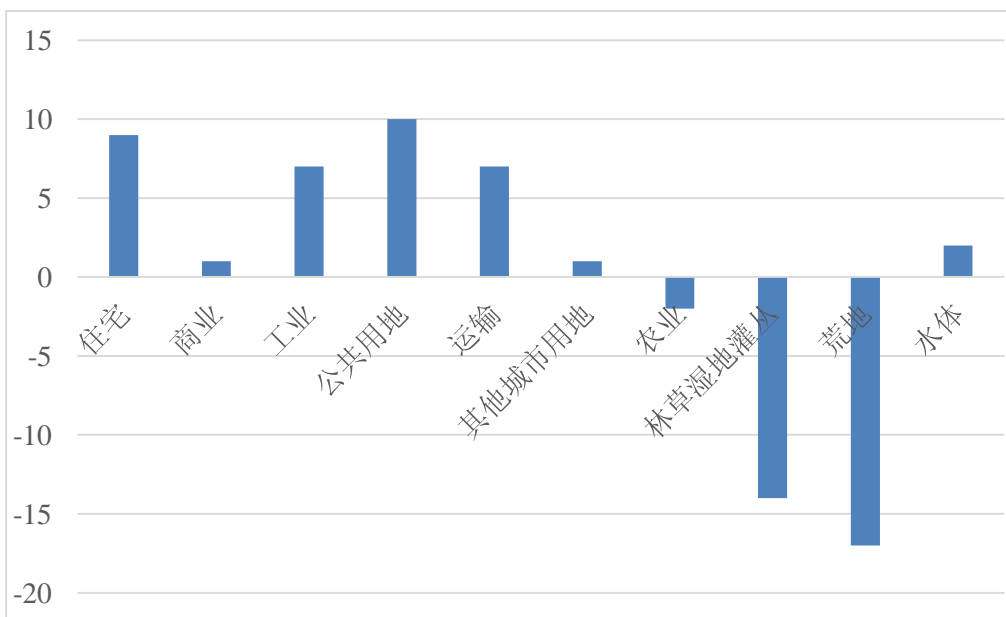
香港土地利用情况（2013 年）



数据来源：香港规划署。

问题是，香港政府对此毫无要纠正的迹象，从 2000 年到 2013 年，长达 13 年，香港住宅用地仅增加了 9 平方公里，合 900 公顷，比 2013 年上海一年的住房用地供应还要少 100 公顷，平均每年仅增加 70 公顷，是上海一年的 1/14。商业用地 13 年时间甚至仅增加了 100 公顷，年均 7.7 公顷。

香港土地利用变动情况（2013年-2000年）

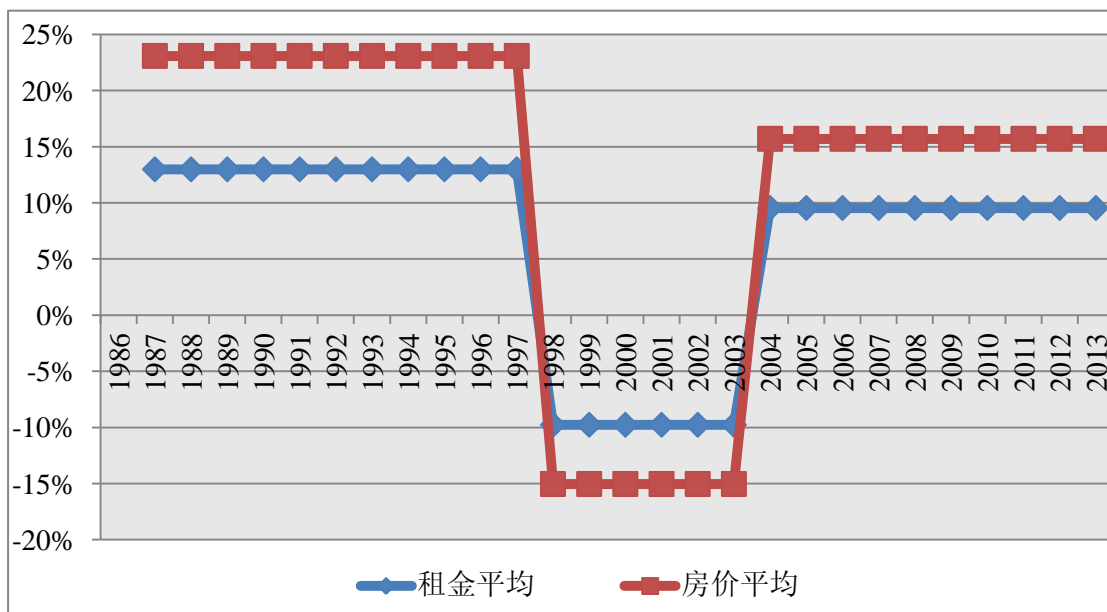


数据来源：香港规划署。单位：平方公里。根据 2000 年与 2013 年的数据的差值计算得出。

寸土寸金的香港，把半数以上的土地不做开发，保持林草湿地状态，如果认为这是保护生态，无疑是非常幼稚。而这些从本质上讲，都可以归结到香港的“土地批租”制度，以此形成的既得利益群体没有丝毫动力去放开土地供应，平抑房价。

就近三十年来看，香港房价周期可以划分为三个阶段：1985 年到 1997 年、1998 年到 2003 年、2004 年到现在，这三个时间段分别对应着三件事：

香港房价变动的三个阶段



数据来源：香港差饷物业估价署，统计口径住宅为全港住宅。纵轴为房价与租金的同比增速。

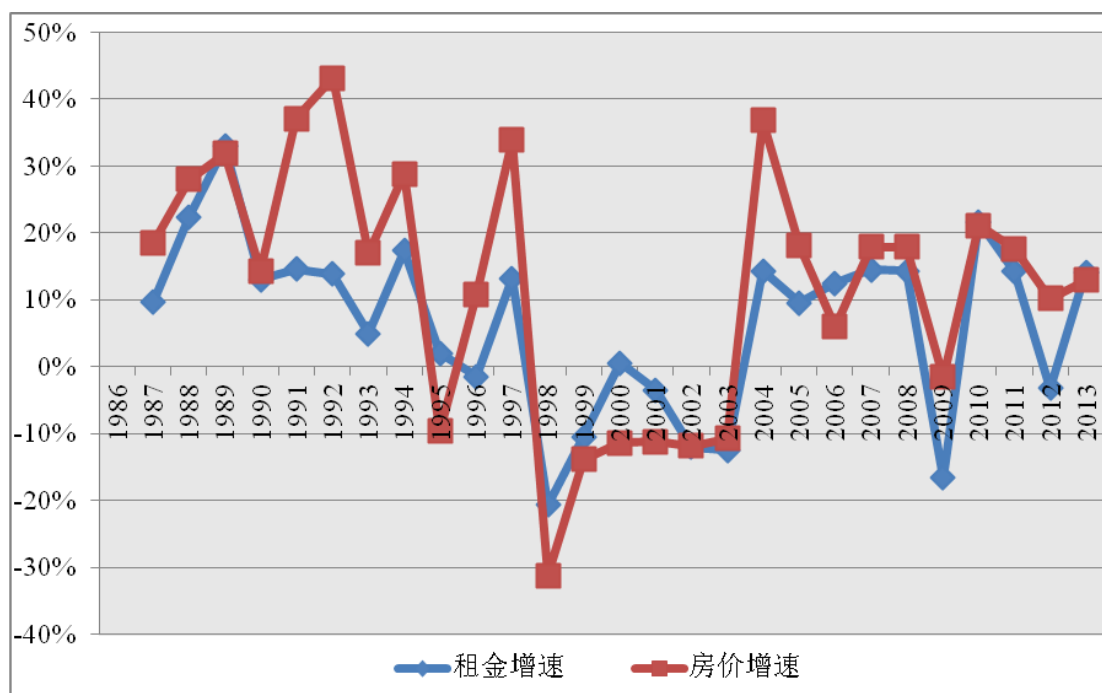
注：分别计算 1987 年（1986 年才有数据）到 1997 年、1998 年到 2003 年、2004 年到 2013 年三个阶段各自的同比增速的平均值。

第一，1984 年《中英联合声明》的签署。香港房价的崛起于《中英联合声明》，声明列明英方于过渡期内（1984 年—1997 年）每年只可卖出 50 公顷土地，初衷是中国担忧英国超售土地，使得未来香港无地可卖。这一政策客观上限制了土地供给，成为香港房价长期上升的基础，从 1986 年到 1997 年保持着年均 23.08% 的增速，其中 1992 年的增速超过 42%。

第二，1998 年亚洲金融危机来临，香港成为金融危机的重灾区。香港房价从 1997 年的历史最高点迅速下跌，平均跌速为 15.05%，1998 年一年就跌掉 31%，房价在 2003 年达到历史最低点，较 1997 年跌去 63.3%，可谓十分惨烈。

第三，新的土地批租制及 CEPA 启动。2003 年的香港，商品房市场惨淡，居民对住宅消费的信息低迷，这也使得开发商不敢拿地开发，政府手中的地也卖不出去。定期拍卖土地的政策受到严重的挑战，流拍的不在少数。为此，港府在 2002 年推出了“救市九招”，包括停止供应土地、停止公共住宅建设（每年八万五千套）、宽松货币等，并于 2004 年开始，采用“勾地”机制来维持地价。

香港房价与租金的变动



数据来源：香港差饷物业估价署，统计口径为全港住宅。纵轴为房价与租金的同比增速。

随后，陆港签订 CEPA 协议，启动内地居民来港自由行，极大的扩展了香港住宅的需求，同时 2003 年起，也是内地居民收入与财富增长的黄金十年，大量的内地居民赴港置业。更稀缺的土地供应政策（供给少）和更庞大的购买人群（需求多），成为最近十年香港楼市火爆的主要支撑点，年平均增速为 15.69%，在 2010 年，房价回到 1997 年的历史最高点，当年

增速高达 21.12%。到 2013 年，香港的平均房价已经高达 12.6 万港币/平方米。

政府是土地批租的受益人

事后我们来复盘，香港的土地制度毫无疑问是香港高房价（以及因此衍生出来的高生活成本等）的必要条件。在地少人多的背景下，香港政府进一步约束土地供给，加剧了住宅及商业设施的供应不足。香港独特的土地公有制，使得政府成为土地的拥有者，可以通过卖地来获得收入，这个时候，政府成为土地市场的利益中人，很难独立于房地产市场。这时的政府更在意的是每年获得收入的稳定性，而不是房价的高与低及居民获得房产的难度。

以 2012-2013 年度为例，香港一般性财政收入为 3140 亿港币，而在此之外的土地收入为 862 亿，是一般性财政收入的 27.5%。如此大的一笔收入，政府很难淡定的放任其地价的滑落直至土地流拍。香港一直以低税率著称，但土地作为生产要素，政府通过卖地，变相回收了公众的收益。

当然，土地批租并不必然导致高房价，但土地限量供应造成稀缺，是房价上升的主因。《中英联合声明》中的 50 公顷限制是一个偶发的外生因素，以此肇始的土地市场紧缺，保证了地价长期上涨，到 2002 年时，尽管土地流拍，但香港政府并不急于一时，他宁可不卖地，也不让地价跌的太利害。

土地稀缺如何影响经济自由？

土地稀缺造成的房价高，原本只会影响地产市场。垄断虽然会影响经济效率，但随着技术进步，总会有创新来冲击垄断企业的地位。如果香港是一个真正的自由放任的地区，显然不用过多的担心垄断。

但土地的垄断显然是无法通过技术进步来改变。政府并不是香港唯一的大地主，新世界、新鸿基、恒基等地产商在 1970 年代后开始收集“换地权益书”和农地，作土地储备，这些土地可以通过更改土地用途规划进行住宅与商业用地开发，使得他们成为政府之外的地主。据原新鸿基创始人郭得胜的私人助理统计，截至 2009 年，仅新鸿基和恒基拥有的可供开发的农地就高达 527.7 公顷，相当于最近 15 年香港平均年供地数量的 7 倍。政府对土地供应的严格管制，使得土地价格居高不下，只要手里有土地储备，做房地产几乎稳赚不赔。

问题来了。土地市场垄断，使得几大土地储备的地产商有了的先天优势。在自由放任、在其它领域不限制垄断的经济规制环境中，几大家族企业（及其地产公司）携土地的优势，在住宅建设、商业开发与物业管理上获利，之后运用财力收购其它资产，从公用事业开始，向衣食住行的行业渗透。香港因为面积小，即使餐饮这种竞争性强的行业，也容易形成垄断。以李嘉诚、郑裕彤、李兆基、郭氏三兄弟、吴光正及嘉道理为代表的几大家族企业几乎控制了全港最为重要的商业机构，包括香港仅有的两家电力公司、水务公司、煤气公司、两家绝对垄断的百货公司以及各自为数众多的上百家公司。一个普通人在香港的一天生活，很难避开与这几个家族的公司打交道。

全香港的相当多数企业与个人充当的是为港府与家族企业打工的角色。能够例外的只有金融业等少数几个行业，涉及到雇员人数少、惠及人群少，与绝大多数香港人的生活是无关的。

同时这些行业，是资本密集型、社会资本密集型，成功与否更多取决于先天因素。而其它行业，在外来人口不停止的情况下，资本侵蚀劳动力的分配是不可避免的事情。

所以我们看到，在金融机构工作的经理和专业人士收入比过去增加，但同样职位在其它行业例如运输、仓务、零售和贸易则多数收入倒退。较低薪技术、文职、服务业和非生产性工人，普遍薪金停滞和下降。持专上非学位及学位学历的雇员，所得月收入的中位数已分别由 1999 年的 1.6 万元及 2.3 万元，下降至 2009 年的 1.3 万元与 2.22 万元，即 10 年内间物价上升，市民实际收入下降。

香港经济并不自由

我们回过头再来看弗里德曼对香港的判断。香港规制政策简单、对经济较少干预，多数行业是自由放任经济，只在土地等极少数行业实行严格管制。但这恰是一种最差的自由，在土地政策等关键性行业的严格管制，保证了大地产商的利益，在这一前提下，坚持自由放任政策意味着放任这些地产商滥用市场支配地位，肆意向上下扩张，挤压中小企业的生存空间，加剧垄断趋势。这并非自由放任的本意。

在基础民生行业、公用事业和地产处于垄断角色的几大公司与家族，很容易对上下游竞争性行业的企业和消费者榨取经济租，是一种变相的汲取社会资源的渠道，保证他们垄断的前提下，让上下游市场自由竞争，允许他们滥用优势地位，以多元化、兼并上下游企业，造成横纵向一体化。这与中国内地的国网、石化、电信扮演的角色有什么区别？如何能算得上是“自由经济”？

2006 年，香港政府实施干预市场的政策，弗里德曼的晚年因此对香港有所批评，认为现行的香港背离了自由市场的传统。弗里德曼错了，香港不是从 2006 年才变得不自由，而是从 1984 年就不再自由。当下的香港，只不过是自由放任的外衣掩盖了土地数量管制下的垄断本质。

对比一下，香港的地产商，和大陆的国有企业有很多相似之处。还记得 2006 年的时候，我读 Y 先生和 C 先生的局外人对谈录，收获很大。在对谈录的开篇，他提到中国的 DMC（国家垄断资本主义），他们当时就先见面的指出，事实上只有 DMC 可以决定性地影响社会结构，这同 DMC 的特性有关。DMC 一经产生，就具有了一个特别的东西，那就是“被依附性”即它在发展壮大过程中，使其他的经济成份对 DMC 产生经济上的依附性，而且 DMC 不断地释放出新的经济机会（赚钱的机会），结果强化、扩大这个“被依附性”。这个东西太厉害了，正是从这个东西出发，DMC 开始从经济结构来规定今后若干年的政治结构的走向了，它开始规定今后中国社会结构的稳定的特征了。

拥有垄断资源的 DMC 在经济的各个领域中都形成了服务和供应，它几乎是无所不在，同时它自身的发展又提供了更多的投资、投机的机会，另外，DMC 本身也为其他经济成份谋利进行权钱交易提供了大量的平台，这样，就形成了 DMC 不断地释放赚钱的机会给其他经济成份吸引他们附着在 DMC 体系上展开业务。我不是说 100% 的企业都附着在 DMC 上，而是说以 DMC 为核心，形成了一个附着链，这个链符合产业链的原理，延伸下去，这个群落就远远近近地包含了大部分的其他经济成份。结果是什么样的呢？著名的国情研究专家胡鞍钢在《国家行政学院学报》发表的论文《“国进民退”现象的证伪》中指出，对中国经济结构

“国进民退”的描述是一个伪命题。他认为，通过对国有企业和私营企业数量、就业人数、企业产值、企业利润和税收及公共财政资源的贡献的分析，可以证伪所谓的“国进民退”现象。

胡鞍钢在文中论证到的只是从竞争的角度来看国有企业的角色，而没有考虑到产业链中上下游的关系。与产业全局的国退民进相反的是，在关键性与基础性行业中，出现了系统性了国进民退，如石油、电力、采矿、交通运输、金属加工等行业。这些行业与民营企业所在的竞争行业构成上下游关系，往往存在上游垄断、下游竞争的局面。这使得下游的竞争性行业与上游行业进行价格谈判时毫无竞争力，成为价格的接受者。

上游的国有企业就占有了垄断的经济租，对下游的民营企业及消费者实行垄断价格，民营企业即使再有竞争优势，也不得不在关键要素上任人宰割，利润再高，也会被上游垄断的国有企业所侵蚀。中国经济的实质变成民营企业和消费者为国企打工。因此根本不存在胡鞍钢所谓的国有企业与民营企业相互合作、相互竞争的“两条腿走路”的新格局，而是国有企业拄着民营企业的拐杖“跛脚走路”的扭曲局面。

这些，国内学者已经有很多文献在讨论，包括港科大的王勇等学者，都有不错的论文证实了国企与民企的上下游关系，以及上游垄断下游自由竞争的关系，是国企营利的主要机制。

只不过香港没有国有企业，而是地产商罢了。基于香港的结论，来看一下大陆的京沪两地。

土地批租并不必然导致高房价，中国内地的多数城市都采用土地批租制，但广东省、江苏省等地，房价虽然也不低，但相较京沪、浙江省等地，还是远远不足。但经济弱于广东、江苏的浙江，很多县的房价却居全国前列，经济发展上平平无奇的县，房价往往可以和江苏的地级市相媲美。要知道浙江的县中，有一半是人口流出的。

造成这一现象的原因在于广州、无锡等地，政府的卖地的时候，未能控制好节奏，在土地市场下滑的时候，为了保证获得总收入不变，增加土地供给，没有及时减少土地供给以维持地价，以此循环造成长期土地价格的低迷。而如果政府财政能力充沛或土地基金储备充足，政府往往敢于减少土地供给，以维持长期地价保持在较高的位置。内地的北京、上海均是如此，追溯近七年时间，京沪的住宅土地供应在多数年份都是逐年递减的。

2013 年一、二线城市的房价大涨，根本原因在于住房需求增长了 18%，而住宅土地供应量同比却下跌了 13%。在这一年，全国土地出让金总额超过 3 万亿，是 2012 年的 150%。2013 年上海的住房用地供应计划为 1000 公顷，低于 2005 年以来的 7 年间土地平均年度实际供应量。但上海的土地出让金收入近 2130 亿元，超过 2010 年的历史峰值。

再来看北京，其住宅土地供应近些年的多数年份也是逐年递减。2011 年时，北京市为常住人口 2000 万人，房地产开工面积是 1639.5 万平方米。而同期的鄂尔多斯，房地产开工面积达 1009.4 万平方米，是北京 的 6 成，而它的人口不足 200 万，是北京 的 1 成。

土地批租制度下的土地供给毫无疑问会被抑制，只有这样，才能获得垄断利润。对一个人口净流入的城市来说，一面是需求增长，一面是土地供给饥渴，房价上涨丝毫不意外，差别也只是涨得“很快”还是“非常快”。相比大多数二线城市，京沪的住宅土地供应量相对于其常住人口规模来说，都太少了。

为了维持名义的地价，北京对土地用途管制保持了高压态势。想想，北京人口相当于上海的8成多，而面积是上海的2.5倍，大量的土地是以未利用地和农村集体土地的形式存在的。农民偷偷的将农地租给开发商，建成楼盘，再以市价一半甚至更低的价格卖给城里人，俗称“小产权房”，包括太玉园等知名的小产权房社区。如果这成为潮流，势必会抑制国有建设用地的价格，坐大以后更可以挟民意转正、合法化。因此，在清理小产权房上，北京表现的最坚决，2013年下半年，北京累计清理了近400万平米的小产权房。

京沪房价长期保持快速增长，会产出金融挤出实业的现象，严重打击创业与实体经济。这对京沪来说，才是致命的。创业十年，不抵买房一套。有能力而没有原始积累的人，在这个城市不吃香，而没能力、肯啃老只会买房的人反而大赚特赚，会打压创新、催毁城市的创业激情，这样的城市是没有未来的。

相形之下，年轻人在京沪没机会，反而是一个小事情。京沪这时变成真正的“上海滩”，成为年轻人淘金、闯滩的地方，赚到钱、能立足则留在京沪。留不下来，就当镀金之旅，靠在京沪的经验，在其它城市打拼。

诡异之处在于，香港化的过程是一个棘轮，一旦进入，只能继续强化，而无法退出。香港化下的京沪两地，大量的原住民和新进房产所有者成为既得利益群体，他们不允许房价出现些许的下跌，而政府与银行基于财政收入稳定和金融系统的稳健性，同样不允许房价进入下降通道。表面上来看，受损的只是新进京沪的外地人，由于他们零散而弱小，很难集聚起政治力量去改变这一政策。

最后，我们回过头来看，陆港两地的冲突，香港称内地游客为蝗虫，北京称外地人为王德彪，上海称为硬盘。但这里面，香港本土居民是最惨的。他们没有从外地人的涌入中获益。京沪两地，本地人，原有的房产在这一大潮中，增值，被拆迁，获利，外地人缴社保给本地户籍老人养老，本地人得益者居多。受损的包括，本地底层的就业压力加大（这不一定是坏事，但本地人当然会反对），公共服务体系过载（包括医院，学校之类，但这是自找的，明知人口变多，却不增加供给，并用这个来限制外地人的流入），以及在拆迁进程中，本地人被挤出市中心。同时，一个城市房价高，但一般都会有贫民窟，这是劳动力价格和房价的洼地，抑制生活成本上升。但中国没有，香港也比较少（重庆大厦算是一个，以前的九龙寨城也是）。

但中国城市，包括京沪，看起来，生活成本虽高，但还没有高到不能接受，相反伦敦等人就比较高了。为什么？

一般来说，城市里要有一些房价洼地，如贫民窟、群租房，他们为城市的低收入人群提供了低成本的生活场所，抑制消费品的价格超过城市的忍受极限，维持城市的正常运转。但中国的城市没有贫民窟，为什么还运转正常？答案也在电商。一个市民在城市里买不到低价的商品，但可以通过电商在千里之外的厂商那里买东西，发达的电商、数不清的快递队伍是平抑物价的主要功臣。

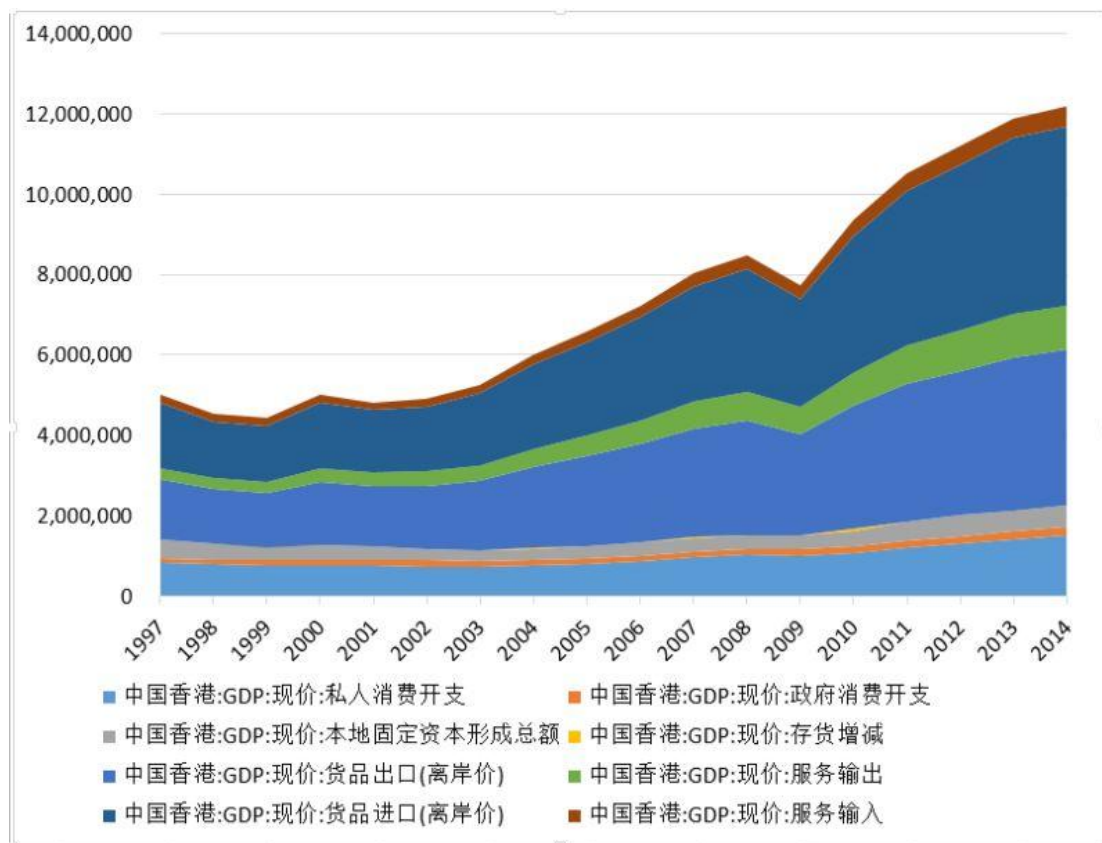
数据上看，仅阿里一家电商的零售总额就超过中国零售业总额的10%，而美国整个网络的零售额也只有零售业总额的5.8%（2013年）。中国电商的发展明显要快于美国，是因为美国不存在明显的市场分割，更有相应的监管机构避免州际的市场分割行为，美国的电商相对传统

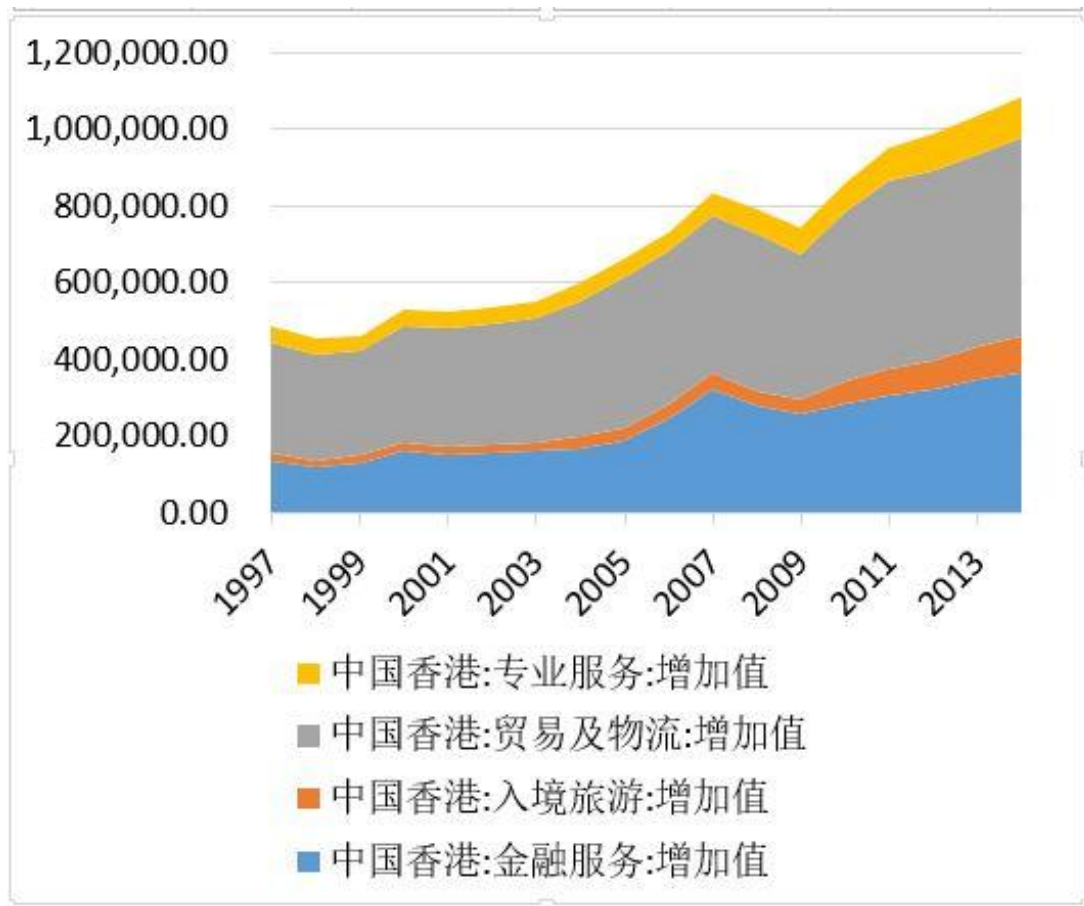
零售商的优势不同中国那么明显。

从统一市场建设的角度来看，电商可以视为在中国境内建立了网上自由贸易区，在某种程度上降低了地区之间的隐性贸易税。电商不仅促进了国内市场的统一，也倒逼落后地区不得不消除市场分割的行为，以此应对电商的冲击。

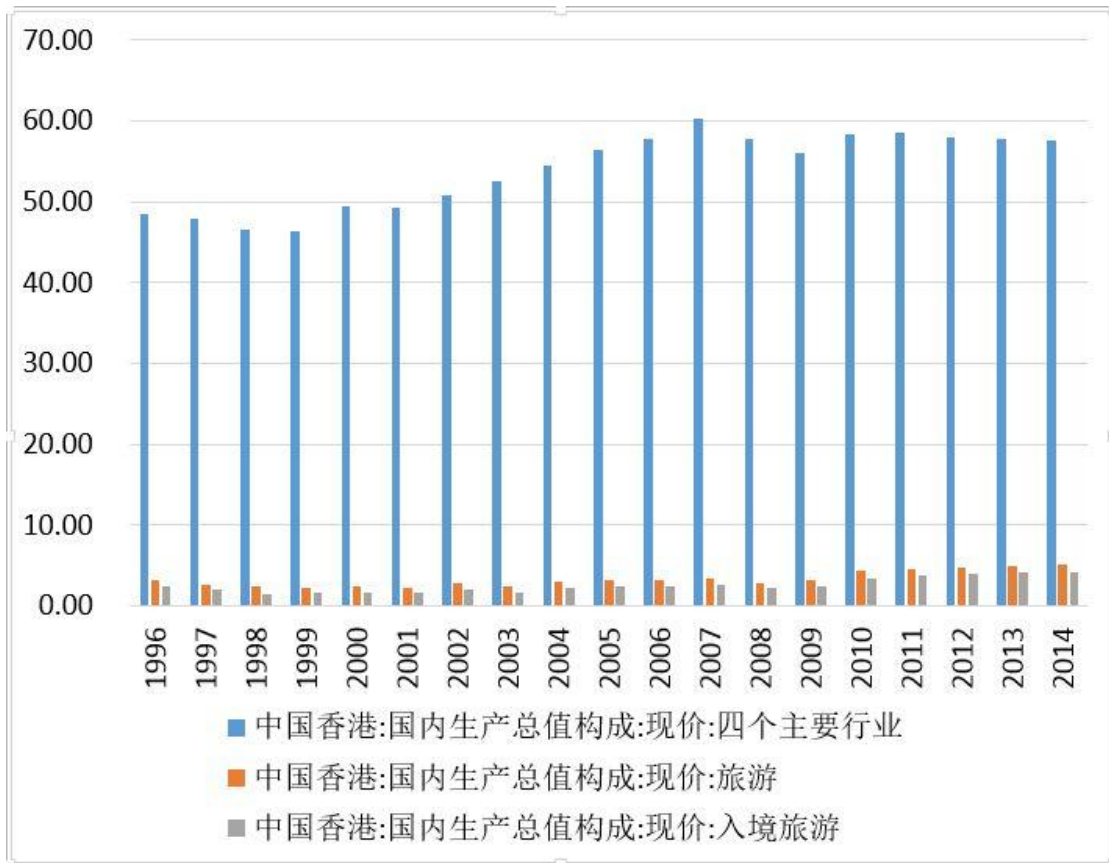
香港在这些方面，都处于劣势。所以从这些看起来，陆港冲突很难缓和。

最后，看一点香港的数据





我想说的是，旅游对香港来说，没那么重要，但金融确实重要！大陆人不买香港的东西，对香港来说，影响没那么大。上面的第二张图是香港的四大支柱产业的构成。



这张图更清楚一些，旅游和入境旅游与四大支柱产业的关系，一看就清楚了。



图表标题



就业人数中，旅游的占比，左轴的单位是%

一个城市，收入差距太大，垄断企业可以横行的重要因素，就是城市的产业结构依赖于社会资本和资本密集型企业。香港即是如此，金融与房地产业，资本密集型与社会资本密集型，零售业与批发，资本与劳动力密集型，在外来人口速度较慢的情况下，资本侵蚀劳动力的分配是不可避免的事情。

而高科技、先进制造业，生产型服务业，这些行业依赖于人才与知识，资本与社会资本反而形不成优势，这是美国为什么发达而年青人可以保持正常向上流动的原因。美国的创业故事，与香港的创业故事的行业有着本质性的差异，在地产公司、金融公司、零售公司里打工，是不可能走出一个创业成功的案例的。但在互联网公司等就可能。

所以，如果说大陆的城市，能走出香港化，高科技，先进制造业是唯一有可能对抗 DMC 的渠道，但我个人对比并不乐观，目前的情况明显是都在和 DMC 合流。

我的发言到此结束。欢迎各位批评指正。