

更關鍵的是，隨着數字營銷、社交媒體及電商的全面普及，香港企業的市場邊界早不再局限於本地。越來越多港企需要開拓內地

市場，而運營小紅書、抖音、微信公眾號這些平台，恰恰是內地人才的強項。這種市場需求的變化，才是推動兩地人力資源加速融合

的真正底層邏輯。對於港企而言，優化人力結構不再是「要不要做」的選擇，而是「能不能活下去」的必答題。

差異永遠是商機的核心來源

很多人將兩地融合視為對本地企業的衝擊，但筆者一直認為，融合從來不是零和博弈。兩地在制度、文化、消費習慣、市場規則上的差異，不會因為融合而徹底消失，反而會在很長一段時間內持續存在。而只要有差異，就有信息差、服務差的商機空間。正所謂「一雞死，一雞鳴」，當一些傳統行業面臨萎縮的時候，大量因融合催生的新興產業正在快速崛起。最明顯的例子，就是兩地人口常態化往來帶動的全產業鏈需求。

內地學生赴港讀書的熱潮持續升溫，不僅直接帶動了香港的學生租房市場，更衍生出了一條完整

的產業鏈：從留學顧問中介、香港本地補習服務，到內地赴港學生的社交、生活、就業服務，每一個環節都充滿了商機。與此同時，港人北上置業、內地客戶赴港置業的需求也日益旺盛，跨境地產服務、財稅諮詢、法律服務、保險服務等，都成了增長迅猛的新賽道。這些新興產業，對於港企而言有着天然的優勢。作為本土企業，我們更懂兩地的規則差異，更懂兩地用戶的需求，也更容易建立信任。筆者身邊就有不少朋友，抓住了這波紅利，實現了事業的第二春。

有一位城大的師弟，本身是香港註冊會計師。疫情期間，他敏

銳地察覺到內地學生赴港留學的需求即將爆發，果斷創業開設了香港升學顧問公司，專為內地學子提供留學諮詢服務。短短幾年時間，他的公司生意有聲有色，團隊從幾個人擴展到幾十人。還有一位前輩，早在幾年前就布局學生宿舍業務，隨着內地學生數量的增長，他的生意一直保持飛快增長。只要你打開小紅書隨便刷幾下，就能看到大量香港地產經紀發布的大灣區樓盤資訊，也能看到很多移居內地的香港人，開設公司專門為香港客戶提供各種跨境服務。這些都在告訴我們，市場從來不缺商機，缺的是發現商機的眼睛。

技術平權時代，中小企也能彎道超車

最後不得不說的，就是 AI 這股不可逆轉的大趨勢。AI 帶來的最大變革，就是「技術平權」。以我自己為例，我自認是一個 90 分的數碼營銷人，但我不會設計，也不會編程。在過去，這些能力短板會嚴重限制我的工作效率和發揮空間。但在 AI 時代，這一切都改變了。借助 AI 工具，我可以輕鬆完成基礎的設計工作，也能寫出簡單的代碼，變成一個 60 分的設計師、60 分的程序員。而隨着 AI Agent 技術的快速發展，這已經不再是單純的「技術平權」了，我更願意稱之

為「技術越權」。過去需要一個團隊幾周才能完成的工作，現在一個人藉助 AI Agent，幾天甚至幾小時就能完成。這種生產力的躍升，對於資源有限的中小企而言，意義尤為重大。它讓中小企能夠以極低的成本，補齊過去只有大企業才具備的能力，從而在市場競爭中實現彎道超車。

市場變化幅度大、節奏快，被動抵禦衝擊，終究會被市場淘汰。主動擁抱變化、靈活調整布局，才是港企的長遠生存之道。香港企業的核心優勢，從來都不是資本，也

不是規模，而是靈活應變、善抓商機的特質。幾十年來，香港經歷過無數次經濟風浪，每一次都能憑藉這種特質化危為機，這一次也不例外。生意人如是，打工仔亦如是。有危才有機，在浪潮中，唯有主動出擊，才能實現真正的防守反擊，在新的市場環境中找到屬於自己的增長路徑。

你準備好了嗎？



掃碼閱讀原文