

第八章 中小企业： 创富“温床”

在内地，中小企业是指“在中华人民共和国境内依法设立的有利于满足社会需要，增加就业，符合国家产业政策，生产经营规模属于中小型的各种所有制和各种形式的企业”。换言之，中小企业应该包括以下特征：一、依法设立；二、满足社会所需，能够增加就业；三、不违背内地产业政策；四、规模属于中小型；五、没有所有制限制。此外，在 2003 年制定的《中小企业标准暂行规定》，对从事工业、建筑业、交通运输及邮政业、批发及零售业、住宿及餐饮业的中小企业进行了界定。例如，零售业中小型企业须符合职工人数 500 人以下，或年销售额 15000 万元以下的条件。

由于不少内地百姓在改革开放初期都认为中小企业与大企业争原料、争市场，不仅对国家的贡献小，而且还会扰乱经济秩序，故有关企业一向不受重视。然而，随着改革开放 20 多年来中小企业的不断成长，撑起了内地经济的“半壁江山”，中小企业的地位已大幅提升，在国家经济发展中担当举足轻重的角色。

1/ 瞩目的热点

目前，内地中小企业涉及的产业主要集中在工业、建筑业、交通运输及邮政业、批发及零售业、住宿及餐饮业，其中工业范畴主要涉及食品、烟草、纺织、服装、建材、家具、造纸、文体用品、石油化工、医药、冶炼、设备制造、电子通信、仪器仪表业等 28 大类行业。

市场经济的基础

截至 2003 年底，内地中小企业已超过 360 万家，占内地企业总数 99% 以上。其制造的产品和服务价值占内地 GDP 的 55.6%、出口总值的 62.3% 及税收的 46.2%。

提供大量就业机会

改革开放以来，由内地农村转移出来的 2.3 亿劳动力，绝大多数在中小企业特别是乡镇企业里就业，而内地 1.5 亿工业就业职工中有 1.1 亿分布在中小企业，约占总数的 75%。

技术创新的动力

内地六成五以上的发明专利、七成五以上的技术创新和八成以上的新产品都是由中小企业创造出来。

地区间发展不均衡

无论是整体规模，还是发展水平，东部发达地区与中西部欠发达地区相比，都有着明显的差距和分别。例如，纺织服装业、轻工业在发达地区的比例明显高于欠发达地区；越是经济发达地区，中小企业的技术创新能力越强，盈利水平越高。

2/ 注入发展动力

内地中小企业虽然已取得较大发展，但纵观其发展历程，仍存在着十分明显的“先天不足”现象：缺资金、缺技术、缺高水平管理、缺对外交流合作以及缺社会化服务体系。为解除中小企业发展中遇到的障碍，内地推出了一系列支持中小企业发展的政策，主要包括：

实施“三大工程”，加强“三大服务”

通过实施中小企业创业、融资担保和培训三项工程，提供创新、信息和经济技术合作三种服务，以提高中小企业的整体素质和市场竞争力。

建立融资和信用担保体系

为解决中小企业的资金“瓶颈”，中央公司于 2004 年 7 月提出要“制定相关法规，组织建立中小企业融资和信用担保体系，鼓励银行和各类合格担保机构对项目融资的担保方式进行研究创新，采取多种形式增强担保机构资本实力，推动设立中小企业投资公司，建立和完善创业投资机制”。因此，北京提出了组建再担保机构的设想，而深圳则鼓励外资和民营资本进入担保业。

安排专项信贷资金

在对中小企业的专项信贷资金扶持方面，政府也加大了力度。浙江省计划在 3 年时间内，投入 100 亿元专项信贷资金扶持 1000 家成长型中小企业；上海市在 2003 年安排了 3.8 亿元中小企业专项资金，用于支持信用担保、技改贴息、国际市场开拓等 9 个促进中小企业发展的事项；广东省决定 5 年内安排 20 亿元财政资金，支持中小企业和民营经济的发展；深圳市计划今后 5 年内每年安排 1 亿元民营及中小企业专项资金支持中小企业和民营经济发展，对符合政策的中小企业项目贷款给予信贷和贴息支持。

启动股市中小企业板块

在资本市场融资方面，内地提出要充分利用国内、海外两大资本市场。在国内，深圳股票交易所创办的中小企业板块已于 2004 年 5 月启动。随后率先招股的 27 家企业发行总股数约 6.55 亿股，募集资金总额 65.08 亿元，平均发行股本 2426 万股，平均融资 2.41 亿元。在海外融资方面，内地目标锁定在海外 8 家证券市场上，其中又以中国香港、美国和新加坡为主要目标市场。

改制重组

针对众多中小企业产权不清，经营管理机制落后的现状，内地不少地区还采取多项改革措施，以尽快建立现代企业制度和产权制度，其中包括：一、出售改制；二、兼并收购；三、承包租赁；四、嫁接改造；五、剥离分立；六、转入第三产业（服务业）；七、“零”资产转让；八、破产退出。

3/ 创富温床

面对内地市场蕴藏的商机，对于有意逐鹿中原的香港或境外中小企业来说，现在正是进军的最佳时机。除了上述谈及的中央及各地方政府为促进中小企业发展而推出的多项政策、措施外，还有一个利好因素：就是 CEPA 第一、第二阶段协议的签订。

货物贸易

从 2005 年 1 月 1 日起，内地对原产香港的进口货物实行“零关税”的品种增至 1087 种，数量比第一阶段增加两倍。值得注意的是，香港产品能否以“零关税”进口，需取决于能否满足 30%附加值的原产地限制。

生产加工

对于已在内地投资建厂的港商而言，CEPA 的签订将促使港商考虑从 OEM（Original Equipment Manufacturer，定牌生产）走向 OBM（Own Branding & Manufacturing，自制品品牌），实现产业提升，从而受惠。CEPA 签订后，港资企业可考虑在港重新增设厂房，将设计、产品开发及最后加工程序保留在港进行，使产品符合 30%附加值的原产地规定，然后以香港制造的品牌，“零关税”进军内地销售市场。

品牌经营

在内地，香港品牌形象突出，特别在钟表、服装、化妆品及珠宝首饰市场方面，反应积极正面。在内地消费者心目中的手表品牌价值依次为瑞士、日本及中国香港；而香港品牌钟表销售价格约比内地所产高出 20%左右。

提升服务

随着 CEPA 的签订，香港的服务类型中小企业所拥有的优势更为明显。根据两个阶段的 CEPA 协议，内地在物流、增值电讯服务、广告、法律、会计、医疗、视听、建筑、分销、银行、证券、运输、货代、个体工商户等 18 个领域，对香港服务业及有关服务提供者进一步放宽市场准入的条件。这些条件与 WTO 的相关条款相比，“门槛”降低幅度很大，无疑令香港众多服务类中小企业占据着难得的先机。

在蕴含无限商机的内地市场，香港中小企业若能凭借丰富的商业化运作经验和国际视野，充分掌握 CEPA 赋予的优势，配合内地丰富的人力、物力资源，并适当选择投资项目，相信定能创造出骄人业绩。

专访 香港中华出入口商会荣誉会长 许长青

CEPA 为香港带来更多商机，对香港进出口业影响深远。香港中华出入口商会的荣誉会长许长青（以下简称“许”）在 2003 年 2 月 16 日接受作者王英伟（以下简称“王”）与吴明林（以下简称“吴”）的电台访问时，便对香港近年的进出口商如何面对内地的开放发表了一系列意见：

由进出口参与转口贸易

王：今天我们请来的嘉宾是许长青先生。许先生是香港中华出入口商会的荣誉会长，而我们熟知（的是），在立法会他是代表进出口界功能组别的议员。多谢许先生！

吴：长青，你好。

许：你好。

吴：今天我们请许先生来，当然是侧重于他怎样帮中小企业开拓国内市场。这方面他一向做了很多工夫，特别是这个出入口商会做了很多事，现在大家都知道，全球经济低迷，但是中国内地那边却一支独秀。

王：但是，（在）你（许长青先生）未说中小企情况之前，（我们）是否应该问问许长青，其实你们在内地有什么经验呢？你们做内地贸易多久了呢？

许：我 70 年代末就参加了一个香港中华出入口商会，而这个商会主要是代理国内的产品。你知道（吗？）以前很多国货，很多东西要转口之类的，都是（由）中华出入口商会会员去经营的。但是改革开放之后，就各施各法、各显神通了。于是会员就有些意见了，很多既得利益受侵犯了。（所以，）我们就在 1991 年组（织）了一个团，一路到北京见到邹家华副总理。总理（是）知道香港的情形（的），他就（向我们）指出方向，今后要参与转口的贸易活动，而这是个大生意，如果拘泥于 600 多万人的市场你就没有进步。所以我们回来之后就投入转口生意。现在大家（都）知道，香港的经济是转口带动的，每个月转口加上本地出口都有 1500 亿。

王：长青，现在香港人人都在说转型。但是怎么转呢？当时你们的会员（是）怎么转（的）呢？

许：这就是我们的口号“大有大做，小有小做”。如果有大生意，当然就是整批转口了，就像你所说的可以拿到批文的那些当然最好了。其他如果没有的话就做小项目吧！香港人最灵活变通的了，你自己除了做转口贸易之外，最好能参与生产。你有了生产之后，一部分转口，一部分内销，这样就能立于不败之地了。听起来好像需要很多资金、很大资本，所以我说从中小企业的立场出发就是，别人“大有大做”，做到集团性要数亿资金的当然我们做不到，那我们就“小有小做”，参与各方面特别是轻工业产品，我们就可以做了。但是就以香港设计来说，第一就是期望（中国）加入 WTO 之后逐步开放本地市场，我们除了占有内地市场之外，还有很多机会可以再做出口、转口生意。

中小企业投资内地的限制

王：但是改革开放初期很多生产都是有限制的，譬如来料加工、三来一补，到了后期才慢慢开放，现在中小企业投资在国内的企业还有没有这样的限制呢？

许：有，还是有的。王英伟先生您可能还记得上个月（1 月）26 号广东省 4 套班子请我们吃饭座谈时，我们已经提出，除了那些税收问题之外，我们要“大有大做，小有小做”，我们希望上去开办新机构的标准可以降低。举例，如果去台山开（设）一个私人企业，是要 150 万元实收资本。

吴：这个就叫做进场费。

许：是，没错，要 150 万实收资本，如果是本地人按照内地的国民待遇去登记，在深圳横岗开（设）一间私人企业，每个月要存有 50 万人民币在银行。（就是说），如果我有 150 万现金在手，或者一个本地人他要每个月有 50 万现金存在银行，（这样才能开办企业）。但是这盘生意不知道能否赚钱，或者我

是香港大学刚毕业的年轻人想做生意，我哪里来每个月 50 万现金存在银行？我如何筹到 150 万现金？所以这一点我已经提出来了，着眼点不应放在多少钱上。我举一个例子，我对(广东省省长)卢瑞华说，在香港 1 元登记一间公司，每年交 2250 元商业登记费，那我就可以去开（设）一间公司啦！但是问题是你用 1 元登记公司，你到银行是不可能融资的，银行一定会问你有什么物业在手，如果你有物业在手，他才肯融资给你。

所以，在内地不要一开口就要 150 万或者 50 万现金。而是对那些有意在内地创业的，应像香港一样，提供一个简单的标准，等他们赚到钱之后再收税。这样政府得益，对创业开业的人也比较容易。所以这点我相信他们会积极考虑的。

王：你刚才提到的最低入场费是否对生产型企业而言？

许：是指私人企业。

王：譬如说我开（设）一间茶餐厅需要吗？

许：那些是属于我说的商业活动了。

吴：也就是说服务行业就不同了。

王：我觉得现在香港的中小企业分两部分：一部分就是服务性行业，像我刚才所说的茶餐厅；另外一部分就是生产型的。那我们下一部分就集中讨论生产型企业，因为香港有很多这样的转口贸易、进出口贸易商，依靠在内地的生产型企业，他们自己要怎么进入是很重要的。

吴：英伟，刚刚我们说到一个关键，就是香港怎样在擅长服务行业的同时，也与国内的生产型企业挂钩，也投资一份在生产上呢？这个是关键。

香港的中介角色有异于当年

王：许长青刚才说了很重要的一点，就是只是做中间人的话，行不行呢？

许：做中间人的话就两头不到岸，你起码要两头抓一头……最好是能抓生产市场，抓定生产市场后，最好自己能设计，自己又生产，就能立于不败之地了。现在香港之所以生意做不成是因为成本高，如果可以的话就移到别的成本低的地方去继续生产。现在内地成本低，广东也要面对生产成本高的问题，所以要逐步转移。

吴：许先生，在这里我们说明白一点吧！以前还没有开放的时候，客商落单可能要经过香港，但是现在的客商就不需要了，如果我们作为中间人既不抓住生产又不抓住市场，那客商怎么会向我们落单呢？

许：对，没错。那就是为人作嫁衣裳了。以前中东客商一年两次向我们落单，一次是 4 月的春交会，一次是 10 月的秋交会，客商到内地去看有什么货，回来就在香港落定单。

吴：对，以前是这样。

许：但是现在就相反。他们在香港看了有什么款式，有什么布料，或者有什么新产品，就到交易会去订做。你知道，内地的成本便宜很多，那客商们怎么会回香港落单呢？

王：那其实就是从香港偷师。这是过去 10 年来的一种新现象。就我所知，以前很多外国大零售集团的搜购部门都设在香港，他们派香港人到内地与厂家洽谈，到珠江三角洲一带找厂家，把设计给他们照做。而现在大部分这种购买部门已经搬到深圳、珠江三角洲了，根本就不需要香港。而他们的设计很多是从美国总部拿过来的，或者是由香港人设计以后给他们在内地加工生产。所以，香港的中小企业以前的服务环节现在就没有了，就和刚才许议员的说法一样，现在他们在香港落单的机会少了很多，因为现在内地什么都会做。

许：他们只是学你的设计和概念，获得新的资讯。内地学得很快，天天对着，今天学不会，明天就学会了，没什么机密的东西。

中小企业在内地发展须跟着成本走

王：照你这么说，香港的中小企业其实是很艰难的，因为要参加生产型企业都需要一笔资金的，太小的企业是不行的。

许：是啊！越小越不行，所以现在的重点就是要怎么取得平衡。在偏远山区，就算在广东省，有的地方还是穷到年均收入才数千块钱的。

王：就是要再移远一些。

许：是啊！移远一点，就是希望广东省政府有一些优惠政策来发展山区，与其给他们钱用，不如发展轻工业，增加就业，繁荣经济，反而不需要那么多资助。这方面就要看广东省政府怎么发展山区、怎么给予优惠政策了。

吴：如果我们香港中小企业再想在内地发展，就已经是后面的了，前面的已经过去很久了。现在说最新的一点，就是要：一、掌握生产，二、再深入内地一点，那才有得做。

王：对，因为是随着比较成本去推进，哪里便宜就去哪里，跟着成本走。因为现在仍然是以价格来争取市场的。

适应定位找对口业务

吴：另外一点就是，我们刚才提到，像沃尔玛(Walmart)这么大型的（零售商），它在深圳有采购部。但是我们香港可否得到一点益处，就是外国即西方国家欧美那边，它们的中小企业也很注重中国市场，但他们进入中国市场可能成本会很贵，要（缴）交很多学费，而我们已经（缴）交过一些学费了，那我们是否可以去做他们的导师呢？当外国的中小企业经过香港进入内地时，我们香港作为导师又收一些学费，这是否可行呢？

许：行，这就是香港中小企业优势的所在。我就提出“大有大做，小有小做”。当然，谁不想拥有集团式的经营呢？但是香港 90% 以上的企业都是中小型的，外国也一样，来来去去大规模的企业就是 50 大、100 大那些，其余很多

都是中小企业，中小企业很多都在盯着内地这块肥肉。但首先他们没有那么多财力和人力到处去做，自然他们就来香港找踏脚石去合作发展。最好定位自己做中小企业，就在这方面找对口的业务。其实香港贸发局那里也有这种 trade link（贸易网），在那里你可以去找他们，他们也可以找你，只要你的资料上了网，到时你去找他们，或者他们去找你。

王：对，那里有成千上万家的商户。

吴：不过你要吸引他才行，那你靠什么去吸引他呢？

许：又是生产，生产之中你要表明自己有什么优势，有什么设计。最好就是自己拿到设计，了解市场的运作，之后你在内地就可以自己起草样品，拿去生产。国外的中小企业它自己有什么特长呢？它需要什么发展呢？这些大家都可以商量的，所以香港的这个优势还是继续存在的。

王：我们自己也有一个部门做建筑材料，也是做进出口的，我发觉现在很多外国中型生产商也想进入中国内地，他们就认为在外国生产了再运进中国内地不划算，于是他们就想在中国内地找些厂家做 OEM，但是他们刚刚来到中国内地就有些害怕，而且他们也不了解情况。这样，如果我们跟他们说，我们也想投资一部分，大家一起做，他们就很有兴趣。我们除了帮你找厂家、做销售，我们也肯投资一部分，像是起模、存货等等，这样他们就很有兴趣了。也就是说，现在香港的中小企业就像许长青所说的，都是要抓一头，始终不能纯粹做中间人，香港以前的那种模式，左手交右手，中间赚 5 个百分点是不可能的了。

税目繁多影响企业投资意欲

吴：我们来换个话题说税。说起税收，现在香港中小企业进入内地，挺烦的一件事就是税率比较高，税目繁多，还有很多除了税之外摊派的各种费用。一个企业可能在结算的时候才发现原来以为有钱赚，其实却没有，就是因为各种税费多。对于这点，你们商会或个人是怎么看待的呢？

许：我记得同广东省领导座谈的时候就明确表示，我们的立场是，交国税是合情合理的，赚到钱交税给国家很合理。但很多其他杂费，例如商业税、增值税、销售税，各种加在一起都有 10 多种。

吴：那些是地方政府收的吗？

许：有些是地方政府收，有些是国家收……我去内地投资的时候，遇到一个问题，就是不能很简单地计税。像在香港，我只要交 2250 元商业登记税，到时赚到钱再交利得税，除了做饮食行业的要交排污费。

吴：在香港很简单。

许：对，在香港我心中有数，赚了钱要纳多少税我一清二楚。但是到了内地，如果按照香港的概念，到年底就会发现为什么明明应该有钱赚但抽屉里却没钱

呢？那些钱就是都拿去缴增值税、销售税、商业税等杂七杂八的税收去了。我们开会的时候就提出，我同意也很赞成要缴纳国家明文规定的税收，像是在网上就能找到的那些。但对于其他要缴纳的税收，请出版一个小册子，像香港一样印刷得清楚明白，税目、百分比、理由、实例等一目了然。这样我去投资的时候一看我就可以知道，原来除了缴纳正常的利得税之外还要缴纳哪些税目，这样我计算看看是否划算再决定是否投资。

王：现在中央也意识到了问题的严重性，也在敦促地方政府改税，不要那么多(收)费了，以前真的很多名目的，像绿化费什么费等等，我们到内地投资有时突然又多一种费出来，现在中央就说不如集中在一起，就收一种税，不要分那么多种费，清楚点，方便计算。

吴：许先生，刚才我们说了税费方面的问题，我们还没有说到运输费。运输费也是头疼的问题吧？

许：是的。

吴：怎样头疼呢？

许：因为，那些收费的道路，你运一程货，费用就很多。我举个例子，你从台山租车运货到深圳，租车加上一路交的路费大约六七百元一程。如果你在潮州、揭阳、普宁租一部车来回运一程货，租车加上交的路费约 1000 元。所以（计）算起来，你的费用就非常昂贵了。

王：这个费用越高，竞争力就越低。使得它有一个诱因，就是在里面做货柜，出口香港。

吴：所以减低费用对群众是有好处的。可不可以这样说呢？

许：对，对。上个月（1月）25号，深圳已经意识到如果杂费路费收得多，是会影响运输成本的，所以现在改成单程收费了。你进来我不收你钱，你出去我就每程收你 7 元。就是说每年变相少了 7000 多万的收入。这样看起来好像很笨，实际上吸引了更多的人去投资，企业也可以赚更多的钱，企业交的税也可以补回来。你不要拘泥于 7 元的一出一入，计算起来还是很划算的。

转口贸易发展有赖港珠澳大桥

王：不过，许先生，我想问问，现在香港的转口贸易商，他们是怎样决定究竟那批货是在盐田付运还是来葵涌付运呢？取决的因素在哪里？

许：取决的因素就在于船期。好多地方盐田是没船去的，于是就要出来，如果你说盐田本身有很准的班期，一个月有三四班船，这批到不了下批到，客人也可以接受，那我当然在盐田走（货）了，因为盐田船多嘛！这个主要是看班期了，看有没有去那边的船了。现在我们的那些货在北方生产，就不会运来南方，而直接运去大连、天津出口。

王：哦，是大连港。上海又是怎样的呢？有（没有）截下一部分货运呢？

许：上海是直接走长江流域那片的。

王：香港是否其实就是华南的货运中心呢？

许：是啊！所以，现在我们开会都很主张建（造）一座大桥，令云南、贵州的货都通过香港运到广东供大家分享。不然那些货的运输都很困难。

吴：水路行不行呢？他们能不能靠水路运过来呢？

许：水路的话，有些浅水河会搁浅，很麻烦，还要靠陆路来帮忙。

王：所以为什么现在大家都极力支持兴建港澳珠大桥呢，就是这个原因。有了西部通道，那些云南、贵州的货就都可以走这边了。

许：我有幸在去年底见到梁广大(珠海市前市委书记)，他是港珠澳大桥的始创者，很多年前就提出来了。我就问他，这件事我们立法会提出这么多次，你们有些什么意见呢？他就说，现在开始在东北有些沿海高速公路，在华东有些沿海地区（公路网）。好像广东省书记张德江调来广东之前，一个好的成绩就是在宁波建了一座跨海大桥，很短时间就建成了，这是一个很大的德政。广东方面沿海的沟通也配合好了，到湛江的那条路也通了，就是深圳到珠海一定要经过海桥。从设计上来说，香港是一个特区，澳门也是特区，没理由内地的车进来特区又出特区，这样报税很麻烦，所以设计上应该在深圳有一条路去香港、有一条路去珠海、有一条路去澳门，中间的货怎么过怎么定型，到时大家都有办法解决。但始终都要解决的是，我不用进去香港免税区又出来内地征税区。

吴：但前一阵子珠海很积极，香港就很难决定；现在就是我们很积极，但是又好像得不到同样这么积极的回应了。

许：英伟兄，当时大家都听到前省长卢瑞华解释得很清楚，珠海 10 年前就已经立了项目，就等于在立法会有了一个 item（项目），占了一个位了。但是建（造）那座桥呢？一条是珠海梁广大执政时的立项，然后你又来立项？那就是建（造）两座桥，怎么可能呢？

王：它们的路线不同，所以要立项。卢瑞华那天在会上解释得很清楚，他说很多香港人都误解了，说现在广东省政府不积极，或者珠海政府不积极，他说其实不是的，这是一个大项目，好多技术性的问题要研究的，不是说建就建的。跨过南中国海，究竟水深是多少，对环境有什么影响，与原来方案有什么冲突，现在的新方案有什么可取（之处）等等，全部都是要经过认证的。而且，因为这个项目牵涉到跨过澳门、跨过香港，所以根本就不是广东省说了算的，而是国家计委都要考虑的，是一个全国性的项目。所以好多人会参与这件事，不是好像今天我拍板说建就建这么简单的。

吴：就是说一定要国家参与的。

许：我们是期望这座桥能够解决云南、贵州那边的（问题）。

吴：那我们就是多了很多机遇、多了很多生意做了，从云南、贵州下来的货很多，不得了啊！说着说着，时间也差不多了。非常感谢许先生，说得非常好，今天获益良多。

王：谢谢许长青！

许：谢谢大家！

注：许长青是前香港立法会议员、香港中华出入口商会荣誉会长、广东省第九届政协常务委员及广东外商公会名誉会长。