

主辦機構



香港中華出入口商會

The Hong Kong Chinese Importers' & Exporters' Association



香港浸會大學

HONG KONG BAPTIST UNIVERSITY

School of  
BUSINESS

工商管理學院

企業發展研究所

Institute for Enterprise Development



# 探索香港中小企發展之路 - 現狀及未來

## 研究報告

「中小企業發展支援基金」撥款資助  
Funded by SME Development Fund



工業貿易署  
Trade and Industry Department

2011年8月

本刊物版權屬香港中華出入口商會所有，未經出版人書面同意，本刊物所有內容一律不得以任何形式或以任何工具（電子、機械、影印、錄製或其他工具）翻印、儲存於檢索系統或傳送作商業用途。本刊物備有書刊及登載於網址 ([www.hkciea.org.hk](http://www.hkciea.org.hk)) 以供使用。本刊物內容可供引述，但必須註明出處及出版人。

在此刊物上／活動內（或項目小組成員）表達的任何意見、研究成果、結論或建議，並不代表香港特別行政區政府、工業貿易署及中小企業發展支援基金評審委員會的觀點。

出版：香港中華出入口商會

地址：香港德輔道中 287-291 號長達大廈 7-8 樓

電話：(852) 2544-8474

傳真：(852) 2581-4979

電郵：[info@hkciea.org.hk](mailto:info@hkciea.org.hk)

網址：[www.hkciea.org.hk](http://www.hkciea.org.hk)

二零一一年八月，香港

初版

# 『探索香港中小企發展之路 - 現狀及未來』 研究項目計劃

## **撥款資助：**

工業貿易署中小企業發展支援基金

## **執行機構：**

香港中華出入口商會

香港浸會大學工商管理學院企業發展研究所

### **支持機構：**

香港中小型企業商會  
香港中小型企業聯合會  
香港汽車零部件工業協會  
香港青年工業家協會  
香港物流協會  
香港鞋業總會有限公司  
香港潮州商會  
香港寧波同鄉會  
香港攝影器材進口商會有限公司  
新界總商會  
潮僑塑膠廠商會有限公司

### **特別鳴謝：**

香港出口商會  
香港特別行政區政府工業貿易署  
香港特別行政區政府統計處  
張仲夫先生—雅進有限公司董事  
梁麟先生—龍昌國際控股有限公司主席  
韓兵先生—龍發製藥(香港)有限公司副總裁

# 『探索香港中小企發展之路 - 現狀及未來』

## 研究項目計劃小組成員 (香港中華出入口商會)

顧問：	莊成鑫	(會長)
	黃定光, BBS, JP	(立法會議員 - 進出口界)
	李宗德, SBS, JP	(會務顧問)
	陳仲尼, BBS, JP	(副會長)
項目統籌：	許華傑, MH	(副會長)
項目副統籌：	梁日昌	(副秘書長)
項目推廣：	蔡德昇	(會董)
講座推廣：	梁立勤	(會董)
行業研討小組：	單曉斌	(會董)
財務管理：	陶少初	(會董)
委員：	伍國華	(會董)
	何志豪, BBS	(會董)
	羅少雄	(會董)
	梁毓雄	(會董)
	楊凱榮	(會董)
	王廣漢	(會員)
	潘慶基	(會員)
	黃子文	(會員)
	羅文浩	(會員)
	何楓群	(會員)

## (香港浸會大學工商管理學院)

張仁良教授, BBS, JP	(院長及金融學講座教授)
伍凝珠博士	(經濟系署理系主任)
陸何慧薇博士	(企業發展研究所所長)
江劉芸莉女士	(企業發展研究所助理所長)



# 目錄

章		頁
1	引言	1
2	香港中小企問卷調查：整體結果	3
3	進出口貿易行業的中小企	25
4	進出口貿易附加製造業的中小企	39
5	製造業的中小企	53
6	服務業的中小企	67
7	個案研究	81
8	總結	89
9	建議	91
	參考資料	94
附件	1 中小企對香港經濟的貢獻 (1998-2010)(表 1.1 - 表 1.2)	95
	2 問卷樣本	97
	3 香港各政府部門及其他機構對中小企業的支援	103
	4 現時為中小企而設的培訓 (課程及講座)	104







# 第一章 引言

中小型企業在世界各地的經濟體系都扮演著舉足輕重的角色。數據顯示，在過去十年，超過 98% 的香港企業都是中小企。他們各自的規模雖然不算大，但整體上僱用了總勞動人口的 48%，僱員人數超過 130 萬。而在 2009 年，中小企的總營業額亦佔全港私人企業總營業額的 57%。<sup>1</sup>

中小企的其中一個主要優勢是他們的應變能力，與此同時，中小企亦很容易受到營商環境急速轉變的影響。這些劇變在過去的 20 年多次湧現：1997 年的亞洲金融風暴、2003 年非典型肺炎的爆發和經濟衰退，以及 2008 年的全球金融風暴。

近年，基於中小企對國民經濟的重大貢獻，世界各地的政府都意識到他們需要創造一個更有利於中小企持續發展的營商環境。因此，約 50 個經濟合作暨發展組織成員國及非成員國於 2000 年簽署了《博洛尼亞憲章》，這對全世界的中小企來說可謂是個轉捩點<sup>2</sup>。自此，許多國家包括：日本、莫三比克及歐盟等政府都採取了具體的措施來協助中小企。

香港中華出入口商會委託香港浸會大學工商管理學院企業發展研究所於 2010 年 5 月展開「探索香港中小企發展之路 — 現狀及未來」研究計劃。是項計劃為期 1 年，並獲得香港特別行政區工業貿易署「中小企業發展支援基金」撥款資助<sup>3</sup>。研究計劃主要目的是探討在動盪及不明朗的經濟環境下，中小企面對的挑戰、採取的應對策略及他們對於前景的看法。而最重要的是，希望透過這項研究，能夠提供對中小企所需的支援建議，以協助本港中小企的持續發展。

此項研究計劃主要分為三個部份：(1) 問卷調查，成功收回 272 間香港中小企的數據；(2) 專訪三間成功的中小企作為個案研究，深入瞭解其營商策略及 (3) 舉行六場研討會讓中小企代表交流及表達業界的意見。

這份報告是此項研究計劃的成果，內容包括：第二章 — 問卷調查的整體結果；第三章至第六章 — 四個行業的個別調查結果：「進出口貿易行業」、「進出口貿易附加製造業」、「製造業」及「服務業」；第七章 — 三個個案研究的記錄；第八章及第九章 — 綜合各中小企代表在研討會發表的意見及數據，作出總結及提出各項有助中小企持續發展的建議。

1 參附件一：中小企對香港經濟的貢獻 (1998-2010)，資料由政府統計處提供。

2 [http://www.oecd.org/document/29/0,3343,en\\_2649\\_34197\\_1809105\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html](http://www.oecd.org/document/29/0,3343,en_2649_34197_1809105_1_1_1_1,00.html)

3 <http://www.smefund.tid.gov.hk/eng/sdf.html>





## 第二章

# 香港中小企問卷調查：整體結果

本問卷調查是「探索香港中小企發展之路—現狀及未來」研究計劃的其中一部份，目的是收集本港中小企對於現況及前景的看法。具體來說，接受問卷調查的中小企被問及影響他們現時經營的因素，以及在香港和中國內地營商時所面對的困難。此外，中小企亦被問及所採取的應對策略及其成效，並且就未來三年的營商環境及業務計劃作出預測。最後，調查小組亦收集了中小企對於香港特區政府和中國內地政府所推行中小企政策的看法。

調查的主要對象分為四個行業：「進出口貿易行業」、「製造業」、「進出口貿易附加製造業」及「服務業」。

### 2.1 調查方法

在 2010 年 7 月至 8 月期間，由香港中華出入口商會及香港浸會大學工商管理學院企業發展研究所，以郵遞及電子郵件方式向本港中小企及商會發出共 1,812 份問卷。稍後再透過郵遞、電子郵件及電話跟進中小企填寫問卷情況，至 8 月底，共收回 272 份可用的問卷，整體回應率為 15%。

### 2.2 中小企資料

接受調查的中小企分佈於不同行業，詳列如下：

表 2.1 中小企的行業

行業	企業數目	百分比
進出口貿易行業	81	29.8%
進出口貿易附加製造業	69	25.4%
製造業	64	23.5%
服務業	48	17.6%
其他	10	3.7%
總數	272	100.0%

來自「進出口貿易行業」、「進出口貿易附加製造業」及「製造業」的中小企，他們經營的業務範疇十分廣泛，包括：化學及生物科技、食品、電子及電器產品、工業機器、珠寶手飾、五金製品、塑膠、印刷及出版、紡織及製衣、玩具、鐘錶、汽車、建築材料、傢俱及家居用品、裝飾品及禮品、文具、鞋履、手袋、醫療用品、健康及環保產品等。至於「服務業」的中小企，包括：資訊科技、交通及物流、金融服務、醫療服務、會計、法律、社會服務、教育、建築及室內設計、酒店旅遊、飲食、地產及物業管理等。

## 探索中小企發展之路— 現狀及未來

大部份接受調查的中小企都僱用少於 50 名僱員，下表列出僱員人數：

表 2.2 僱員人數

僱員人數	企業數目	百分比
<10	130	47.8%
10 – 50	106	39.0%
51 – 100	18	6.6%
>100	18	6.6%
Total	272	100.0%

在回應的中小企中，約有 85% 成立超過 5 年，下表列出成立年數：

表 2.3 成立年數

成立年數	企業數目	百分比
<3	25	9.2%
3 – 5	13	4.7%
6 – 10	46	16.9%
11 – 15	29	10.7%
>15	158	58.1%
不清楚	1	0.4%
總數	272	100.0%

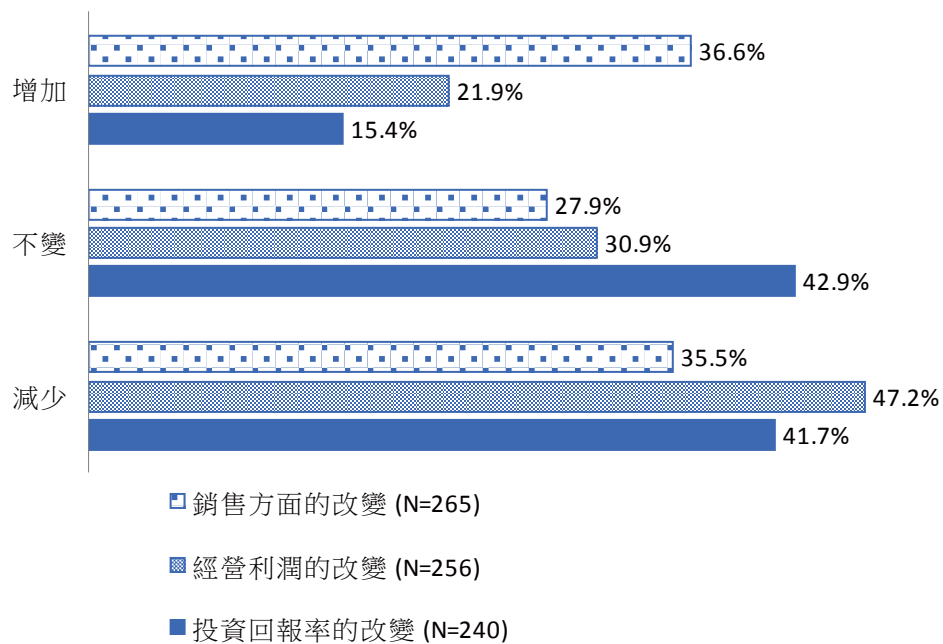


## 2.3 業務表現

由於問卷調查在 2010 年進行，與 2008 年的全球金融風暴相距不遠，因此問卷中亦要求中小企比較現時與金融風暴前的業務表現。圖 2.1 顯示有 36.6% 中小企的銷售額上升，但是經營利潤沒有相應增加，只有 21.9% 的中小企利潤有所增長。在投資回報率方面，亦只有 15.4% 的中小企認為較金融風暴前高。

鑑於 2008 年的金融風暴嚴重地打擊美國及歐洲的經濟，調查結果顯示中小企已經不再單一地依賴傳統的美國和歐洲市場。另外一個原因是在 2008 年的金融風暴期間，中國國內生產總值及經濟仍然不斷增長，而大部份中小企在內地已開始建立或擴張業務，因此帶動了業務增長。與此同時，亞洲地區的經濟加速增長及全球金融逐漸復甦，都為香港的中小企帶來了更多商機。

圖 2.1 對比金融風暴前之業務表現的改變



## 探索中小企發展之路—— 現狀及未來

表 2.4 顯示那些認為有**較好業務表現**的中小企，他們在銷售、經營利潤和投資回報率方面的平均增長率為 24.3%、29.2% 及 20.3%。表 2.5 列出企業在**銷售、經營利潤和投資回報率**方面錄得**下跌**的情況。

表 2.4 對比金融風暴前銷售、經營利潤和投資回報率方面的增長情況

	增長百分比		
	銷售額 (N=84)	經營利潤 (N=50)	投資回報率 (N=30)
最少	2.0%	1.0%	1.0%
最大	100.0%	500.0%	100.0%
平均數	24.3%	29.2%	20.3%

表 2.5 對比金融風暴前銷售、經營利潤和投資回報率方面的下跌情況

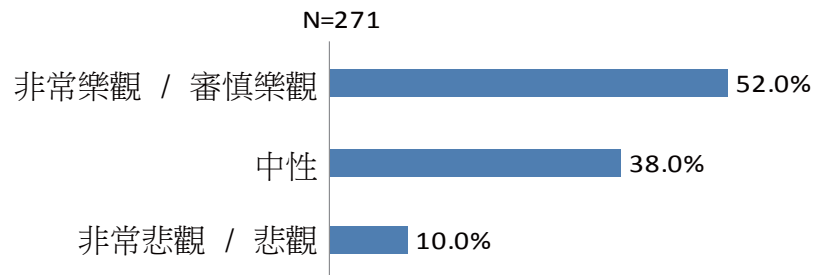
	下跌百分比		
	銷售額 (N=82)	經營利潤 (N=99)	投資回報率 (N=82)
最少	5.0%	2.0%	1.0%
最大	100.0%	100.0%	102.0%
平均數	28.0%	26.0%	26.0%



## 2.4 對未來三年業務的展望

接受調查的中小企需要就未來三年的業務作出預測。圖 2.2 顯示大部份中小企對前景表示審慎樂觀或非常樂觀，只有 10.0% 表示悲觀或非常悲觀。

圖 2.2 對未來三年業務的展望



## 探索中小企發展之路—— 現狀及未來

調查亦詢問中小企會否在未來三年擴充在香港、內地及國外的業務。從圖 2.3 可見，計劃擴充內地及國外業務的中小企，分別佔 46.7% 及 34.0%。

圖 2.3 對未來三年在香港、內地及國外業務的展望

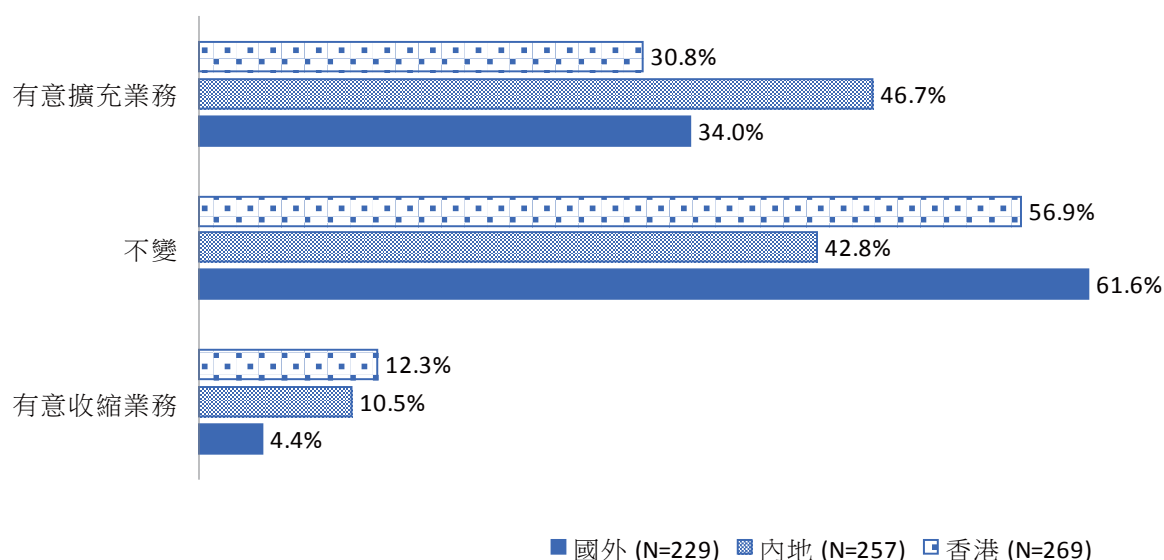
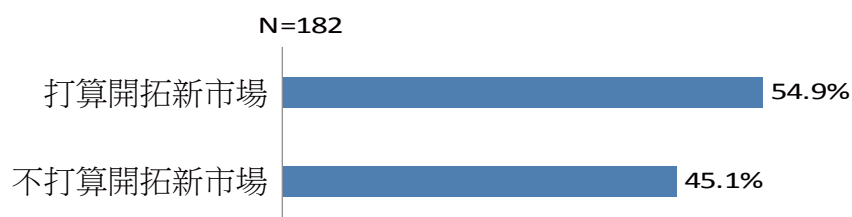


圖 2.4 顯示，54.9% 的回應中小企打算在未來三年開拓新市場。他們選擇的地點包括中國內地及外國城市，例如：菲律賓、越南、泰國、印尼、東盟地區、美國及歐洲等。

圖 2.4 打算在未來三年開拓新市場







## 2.5 影響現時經營的因素

問卷羅列了 8 個被視為影響經營的外來環境因素，接受調查的中小企須對這些因素的影響程度作出評估。表 2.6a 展示了在眾多因素中，「國內政府政策」被視為影響最大，74.0% 的中小企認為有極大或頗大程度的影響。其次，55.6% 的中小企認為「外匯市場波動」亦對現時的經營有很大影響。由於很多中小企都與內地有業務往來，調查結果正解釋了他們特別關注有關內地的影響因素。表 2.6b 顯示外來環境因素對四個行業的影響數據。

表 2.6a 外來環境因素對中小企經營的影響程度 (整體)

被視為影響經營的外在因素	中小企認為此因素具極大或頗大程度的影響	
	企業數目	百分比
國內政府政策 (N=250)	185	74.0%
外匯市場波動 (N=250)	139	55.6%
歐洲債務危機 (N=245)	103	42.0%
人民幣貿易結算 (N=241)	100	41.5%
國內提倡擴張內銷 (N=239)	69	28.9%
中國—東盟自由貿易區的成立 (N=204)	28	13.7%
泛珠三角框架下的先行先試 (N=196)	18	9.2%
CEPA 的政策 (N=208)	15	7.2%

表 2.6b 外來環境因素對中小企經營的影響程度 (按行業劃分)

被視為影響經營的外在因素	進出口貿易行業 (N=81)	進出口貿易附加製造業 (N=69)	製造業 (N=64)	服務業 (N=48)
國內政府政策	68.1%	80.6%	83.3%	65.9%
外匯市場波動	56.2%	67.2%	56.7%	40.0%
歐洲債務危機	43.7%	54.5%	29.8%	41.5%
人民幣貿易結算	37.5%	46.0%	40.4%	41.0%
國內提倡擴張內銷	31.0%	25.4%	28.8%	27.0%
中國—東盟自由貿易區的成立	14.5%	9.3%	13.7%	20.6%
泛珠三角框架下的先行先試	10.3%	3.6%	13.6%	6.7%
CEPA 的政策	8.3%	1.8%	8.2%	11.4%

## 探索中小企發展之路—— 現狀及未來

表 2.7a 列出一些中小企不清楚其影響程度的因素。最多中小企 (27.1%) 表示不清楚的是「泛珠三角框架下的先行先試」，其次是「中國—東盟自由貿易區的成立」(23.0%) 和「CEPA 的政策」(22.7%)。因此，有需要提供大量有關巨集觀經濟、營商環境的資訊及政策的最新發展，讓中小企能夠充份瞭解這些範疇。表 2.7b 顯示按行業分佈的數據。

表 2.7a 中小企不清楚其影響程度的因素 (整體)

中小企不清楚其影響程度的因素	企業數目	百分比
泛珠三角框架下的先行先試 (N=269)	73	27.1%
中國—東盟自由貿易區的成立 (N=265)	61	23.0%
CEPA 的政策 (N=269)	61	22.7%
國內提倡擴張內銷 (N=270)	31	11.5%

表 2.7b 中小企不清楚其影響程度的因素 (按行業劃分)

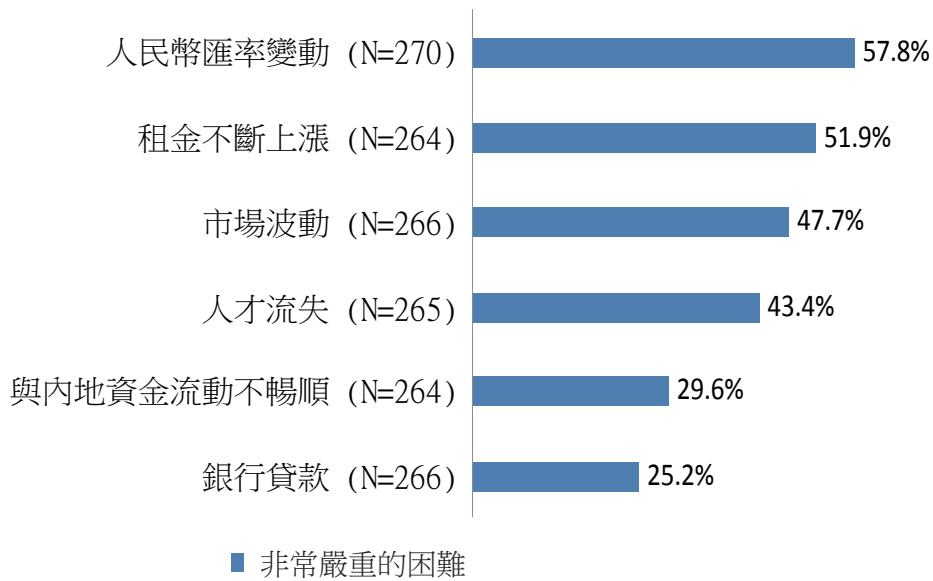
中小企不清楚其影響程度的因素	進出口貿易行業 (N=81)	進出口貿易附加製造業 (N=69)	製造業 (N=64)	服務業 (N=48)
泛珠三角框架下的先行先試	28.4%	20.3%	29.0%	36.2%
中國—東盟自由貿易區的成立	29.5%	19.4%	19.0%	27.7%
CEPA 的政策	25.0%	20.3%	22.2%	25.5%
國內提倡擴張內銷 (N=270)	12.3%	7.4%	7.8%	21.3%



## 2.6 在香港營運時所遇到的困難

問卷列出了 6 個現時中小企在香港經營時所面對的困難。結果顯示「人民幣匯率變動」排在首位，從圖 2.5a 可見，57.8% 的中小企認為這是嚴重或非常嚴重的問題。其次，有 51.9% 的中小企認為「租金不斷上漲」亦是他們面對的嚴重困難。有超過 43% 的回應中小企認為「市場波動」<sup>4</sup>及「人才流失」是他們在香港營運及發展時所遇到的困難。雖然「與內地資金流動不暢順」(29.6%) 及「銀行貸款」(25.2%) 兩項排列在最後，但所佔的百分比仍是相當高，中小企必須處理這些問題，才得以持續發展。

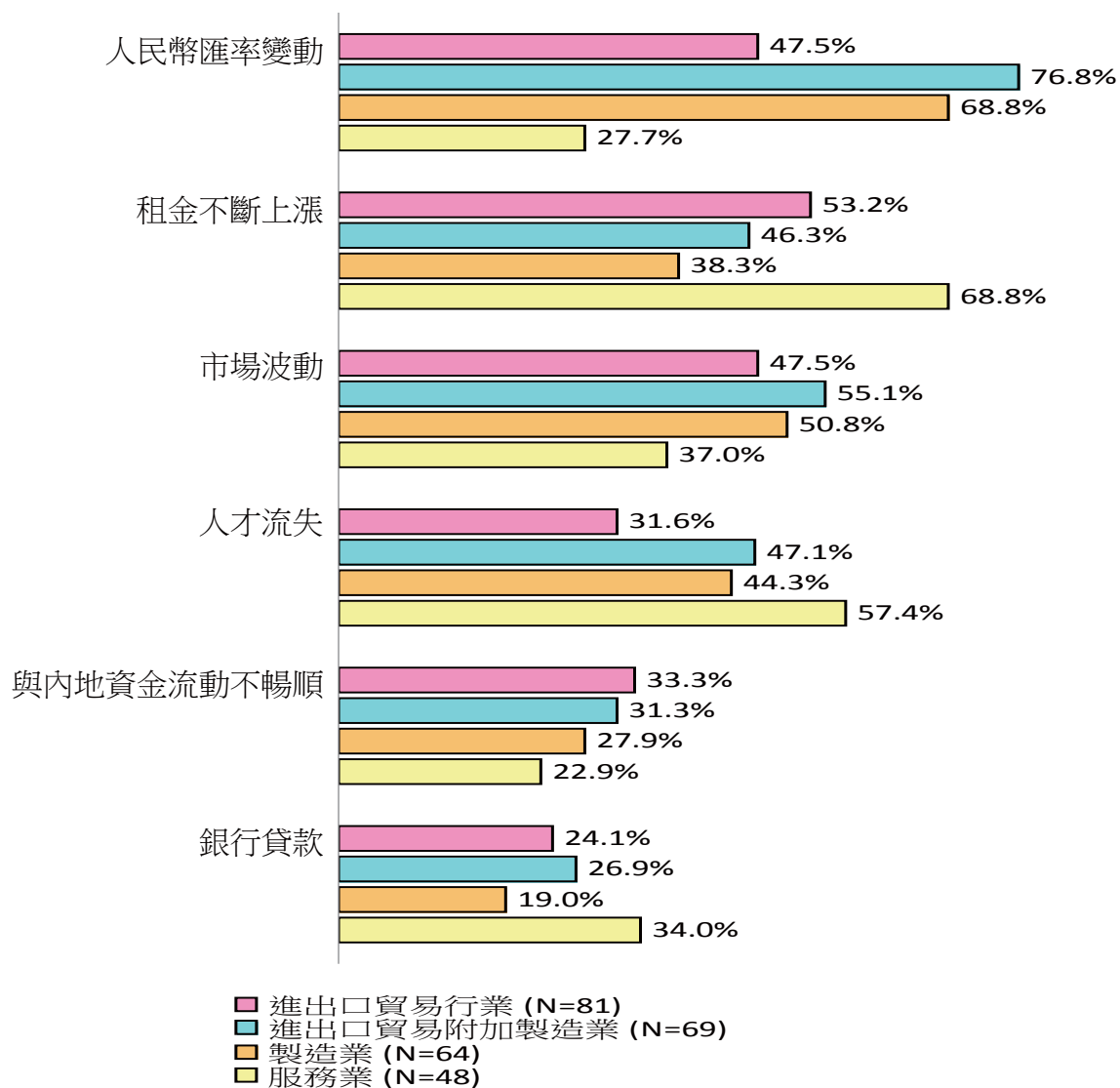
圖 2.5a 中小企在香港營運及發展時所遇到的困難 (整體)



## 探索中小企發展之路—— 現狀及未來

圖 2.5b 比較了四個行業的中小企在香港營運及發展時所遇到的困難。

圖 2.5b 中小企在香港營運及發展時所遇到的困難 (按行業劃分)



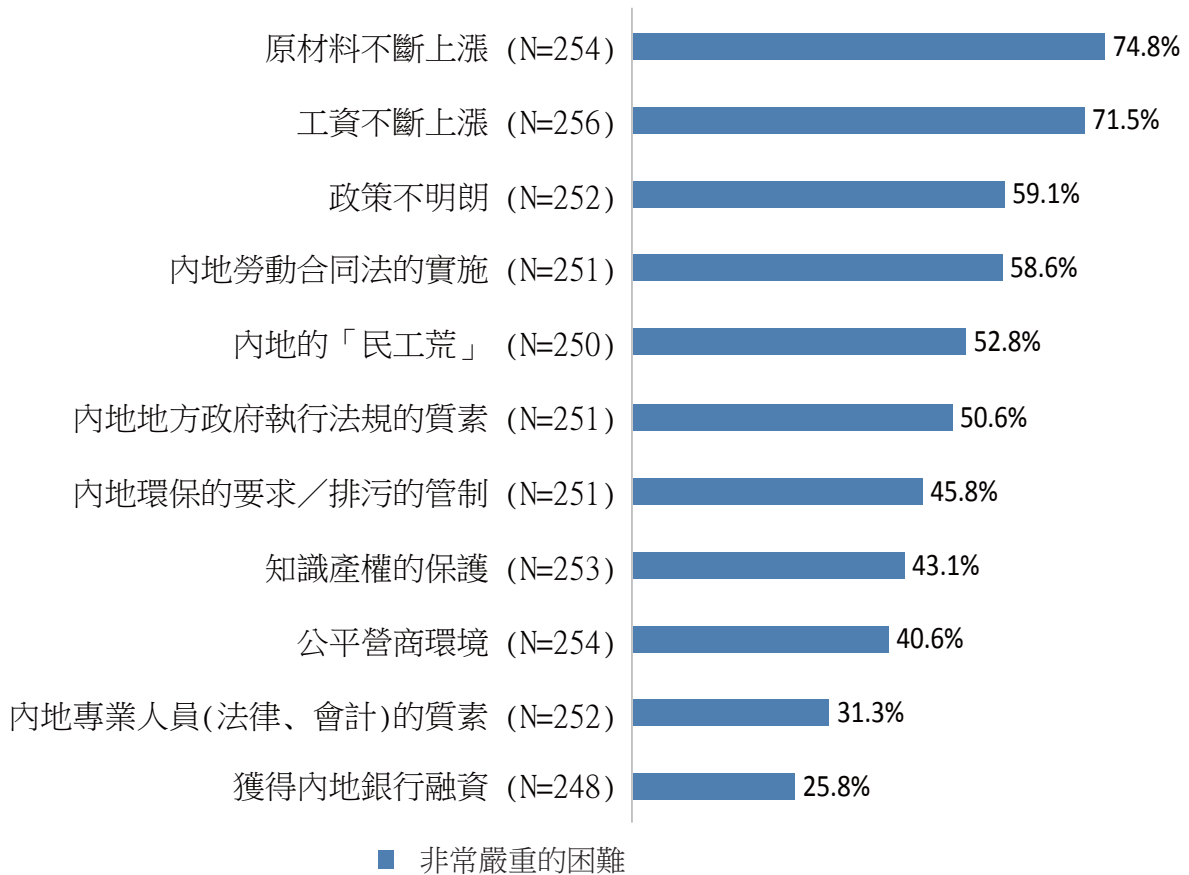


## 2.7 在內地營運時所遇到的困難

問卷亦列出了一些中小企在內地營運時所面對的困難。圖 2.6a 顯示，首兩項困難都是和成本有關的，包括「原材料不斷上漲」及「工資不斷上漲」。而內地的「民工荒」亦被視為嚴重的問題。另外，中小企十分關注內地政府的政策及法規的實施，例如「內地勞動合同的實施」、「內地地方政府執行法規的質素」、「內地環保的要求／排污的管制」、「知識產權的保護」及「公平營商環境」。這都顯示內地的營商環境未完全成熟。因此，中小企在內地經營業務，仍然需要面對較高的風險。

至於圖 2.6a 列出的最後兩項困難，雖然相對上受到較少企業關注，但仍有四分之一的中小企視為營運的挑戰。其中一項是「內地專業人員的質素」，例如在法律和會計專業方面，另外一項則是「獲得內地銀行融資」。前者對於香港的專業人士頗為有利，因為他們與內地的同業相比下仍有優勢。

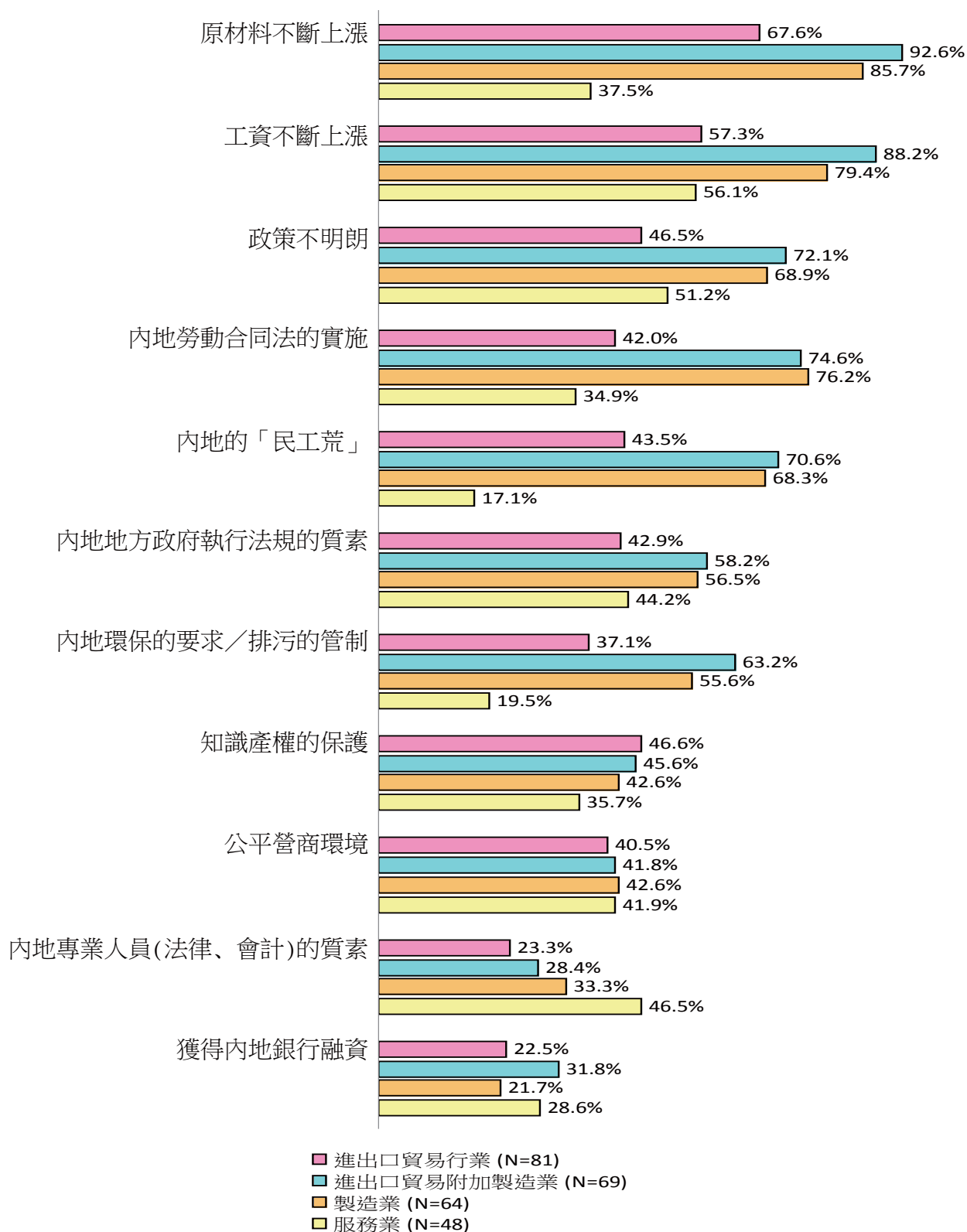
圖 2.6a 中小企在內地營運時所遇到的困難 (整體)



## 探索中小企發展之路—— 現狀及未來

圖 2.6b 比較了四個行業的中小企在內地營運及發展時所遇到的困難。

圖 2.6b 中小企在內地營運及發展時所遇到的困難 (按行業劃分)





## 2.8 香港的中小企所採用的營商策略

本問卷調查嘗試探討中小企應付困難時所採用的營商策略及其成效。表 2.8a 顯示，大部分的中小企都採用拓展市場及開發新產品的策略，包括「開拓市場」、「建立品牌」和「科研與開發—產品或服務開發」。另外，他們亦會透過「增加員工培訓及福利」來挽留人才及藉「內部重組」來提高競爭力。依四個行業劃分的數據見圖表 2.8b。

對於以上的各種策略，48.6% 至 56.3% 的中小企都認為成效極大及頗大（見表 2.9a）。這個結果反映香港的中小企正在嘗試建立本身的競爭優勢，實在令人鼓舞。表 2.9b（見 16 頁）顯示按四個行業分析的結果。

表 2.8a 中小企面對困難時所採用的營商策略（整體）

採用的營商策略 (N = 270)	採用此策略的 企業數目	百分比
開拓市場	245	90.7%
增加員工培訓及福利	220	81.5%
建立品牌	212	78.5%
科研與開發—產品或服務開發	200	74.1%
科研與開發—改善生產流程	183	67.8%
內部重組	166	61.5%
減低成本—外判部份生產工序	152	56.3%
減低成本—當地語系化	149	55.2%
減低成本—裁員	127	47.0%
橫向合併或結盟	118	43.7%
縱向合併或結盟	117	43.3%
基地轉移	75	27.8%

## 探索中小企發展之路—— 現狀及未來

表 2.8b 中小企面對困難時所採用的營商策略 (按行業劃分)

採用的營商策略	進出口貿易行業 (N=81)	進出口貿易 附加製造業 (N=69)	製造業 (N=64)	服務業 (N=48)
開拓市場	90.1%	91.3%	96.9%	81.3%
增加員工培訓及福利	77.8%	81.2%	89.1%	79.2%
建立品牌	76.5%	85.5%	73.4%	81.3%
科研與開發—產品或服務開發	63.0%	91.3%	82.8%	56.3%
科研與開發—改善生產流程	49.4%	87.0%	85.9%	45.8%
內部重組	51.9%	65.2%	70.3%	58.3%
減低成本—外判部份生產工序	39.5%	76.8%	68.8%	41.7%
減低成本—當地語系化	42.0%	68.1%	64.1%	50.0%
減低成本—裁員	46.9%	47.8%	57.8%	33.3%
橫向合併或結盟	42.0%	49.3%	34.4%	54.2%
縱向合併或結盟	40.7%	49.3%	39.1%	47.9%
基地轉移	24.7%	31.9%	31.3%	29.5%

表 2.9a 中小企所採用營商策略之成效 (整體)

採用的營商策略	認為此策略 有效的企業數目	百分比
科研與開發—改善生產流程 (N=183)	103	56.3%
科研與開發—產品或服務開發 (N=200)	112	56.0%
開拓市場 (N=245)	130	53.1%
內部重組 (N=166)	85	51.2%
建立品牌 (N=212)	103	48.6%
減低成本—外判部份生產工序 (N=152)	63	41.4%
縱向合併或結盟 (N=117)	44	37.6%
增加員工培訓及福利 (N=220)	82	37.3%
基地轉移 (N=75)	27	36.0%
橫向合併或結盟 (N=118)	42	35.6%
減低成本—裁員 (N=127)	45	35.4%
減低成本—當地語系化 (N=149)	48	32.2%





表 2.9b 中小企所採用營商策略之成效 (按行業劃分)

採用的營商策略	進出口貿易行業 (N=81)	進出口貿易 附加製造業 (N=69)	製造業 (N=64)	服務業 (N=48)
科研與開發—改善生產流程	57.5%	48.3%	63.6%	63.6%
科研與開發—產品或服務開發	58.8%	52.4%	58.5%	59.3%
開拓市場	61.6%	42.9%	48.4%	64.1%
內部重組	59.5%	42.2%	55.6%	53.6%
建立品牌	51.6%	32.2%	51.1%	71.8%
減低成本—外判部份生產工序	28.1%	35.8%	59.1%	40.0%
縱向合併或結盟	45.5%	26.5%	32.0%	47.8%
增加員工培訓及福利	36.5%	30.4%	29.8%	60.5%
基地轉移	55.0%	31.8%	35.0%	15.4%
橫向合併或結盟	35.3%	29.4%	36.4%	42.3%
減低成本—裁員	36.8%	36.4%	32.4%	37.5%
減低成本—當地語系化	32.4%	27.7%	26.8%	50.0%

## 探索中小企發展之路—— 現狀及未來

### 2.9 中小企對於香港特區政府政策的認識及其成效的看法

表 2.10a 顯示很多中小企對香港特區政府現行協助中小企的政策缺乏認識。例如，有 57.2% 的中小企對「投資研發現金回贈計劃」不大清楚，亦有 55.7% 不認識「營運設備及器材信貸保證計劃」。表 2.10b 顯示按行業劃分的數據。

表 2.11a 則顯示，那些對特區政府的中小企政策有所認識的中小企，亦只有 50.9% 認為這些政策有效。因此，要改善現況，特區政府應該作更多的宣傳，讓中小企清楚認識政府的政策，並且定期檢討，以設計更有效的方案來切合中小企的實際需要。表 2.11b (見 18 頁) 顯示按行業劃分的數據。

表 2.10a 中小企對於特區政府的政策缺乏認識 (整體)

特區政府的中小企政策 (N = 271)	不清楚此項政策的 企業數目	百分比
投資研發現金回贈計劃	155	57.2%
營運設備及器材信貸保證計劃	151	55.7%
特別信貸保證計劃	118	43.5%
人力培訓 (如資歷架構等)	113	41.7%
中小企業發展支援基金	113	41.7%
中小企業市場推廣基金	87	32.1%
中小企業信貸保證計劃	79	29.2%

表 2.10b 中小企對於特區政府的政策缺乏認識 (按行業劃分)

特區政府的中小企政策	進出口 貿易行業 (N=81)	進出口貿易 附加製造業 (N=69)	製造業 (N=64)	服務業 (N=48)
投資研發現金回贈計劃	63.0%	42.0%	64.1%	61.7%
營運設備及器材信貸保證計劃	58.0%	52.2%	51.6%	61.7%
特別信貸保證計劃	49.4%	31.9%	42.2%	48.9%
人力培訓 (如資歷架構等)	43.2%	42.0%	42.2%	38.3%
中小企業發展支援基金	46.9%	26.1%	46.9%	44.7%
中小企業市場推廣基金	38.3%	17.4%	34.4%	36.2%
中小企業信貸保證計劃	32.1%	17.4%	28.1%	38.3%



表 2.11a 特區政府的中小企政策之成效 (整體)

特區政府的中小企政策 (N = 271)	認為此項政策 有效的企業數目	百分比
中小企業信貸保證計劃	138	50.9%
中小企業市場推廣基金	137	50.6%
中小企業發展支援基金	110	40.6%
特別信貸保證計劃	102	37.6%
人力培訓 (如資歷架構等)	89	32.8%
營運設備及器材信貸保證計劃	75	27.7%
投資研發現金回贈計劃	63	23.2%

表 2.11b 特區政府的中小企政策之成效 (按行業劃分)

特區政府的中小企政策	進出口 貿易行業 (N=81)	進出口貿易 附加製造業 (N=69)	製造業 (N=64)	服務業 (N=48)
中小企業信貸保證計劃	51.9%	60.9%	50.0%	42.6%
中小企業市場推廣基金	49.4%	63.8%	46.9%	44.7%
中小企業發展支援基金	38.3%	56.5%	34.4%	34.0%
特別信貸保證計劃	37.0%	46.4%	35.9%	31.9%
人力培訓 (如資歷架構等)	30.9%	30.4%	32.8%	38.3%
營運設備及器材信貸保證計劃	30.9%	29.0%	28.1%	21.3%
投資研發現金回贈計劃	19.8%	37.7%	17.2%	19.1%

## 探索中小企發展之路—— 現狀及未來

### 2.10 政府對於中小企持續發展的支援

圖 2.7a 依次羅列了中小企認為香港特區政府可以幫助他們持續發展的範疇，包括「給予利得稅的稅務優惠」、「協助推動建立內銷平臺及網絡」、「加強市場推廣及提供有效的市場訊息」、「爭取擴大人民幣兌換機制」及「資助港商研發」。

約有 37% 接受調查的中小企表示，他們在知識產權及國際法律方面需要政府的支援。由於這些範疇涉及到一些中小企能力以外的專業知識，因此實在需要由政府轄下的一個中央部門來統籌及提供相關知識和援助。

圖 2.7a 特區政府可以幫助中小企持續發展的範疇 (整體)

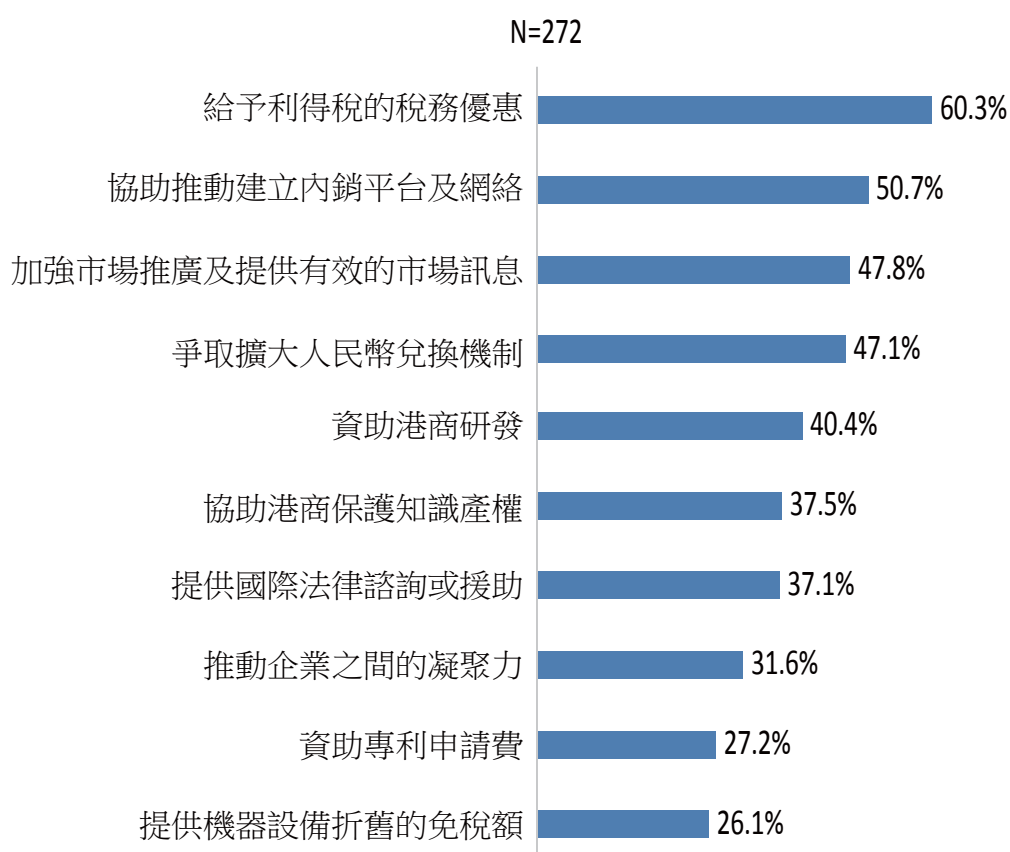
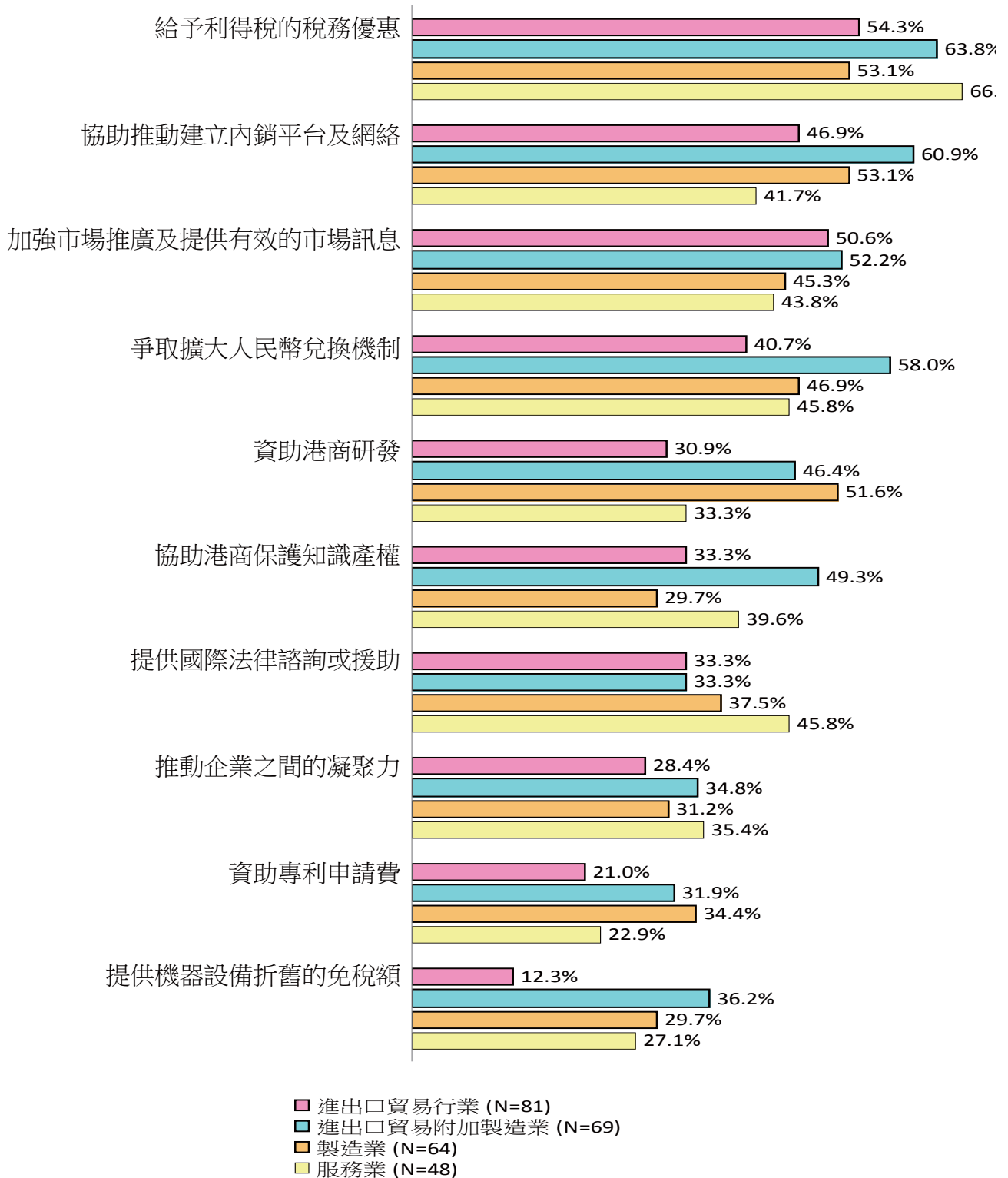




圖 2.7b 顯示按行業劃分建議香港特區政府可以幫助中小企持續發展的範疇。

圖 2.7b 特區政府可以幫助中小企持續發展的範疇 (按行業劃分)



## 探索中小企發展之路—— 現狀及未來

圖 2.8a 顯示了中小企對於內地發展是主要關注的範疇。中小企最期望內地政府能夠「簡化審批和規管的手續」，使他們在內地營商更為方便。

由於中國內地的市場正在不斷擴展，中小企很關心如何開拓內銷市場，因此他們希望內地政府可以在「保護知識產權」及「提供市場訊息」方面提供更多協助。其他的措施如：「擴大人民幣貿易結算的範圍」及「爭取擴大人民幣流通量」等，都是中小企認為內地政府值得推行的措施。圖 2.8b 顯示按四個行業劃分的數據 (見 22 頁)。

圖 2.8a 中小企認為內地政府應該關注的範疇 (整體)

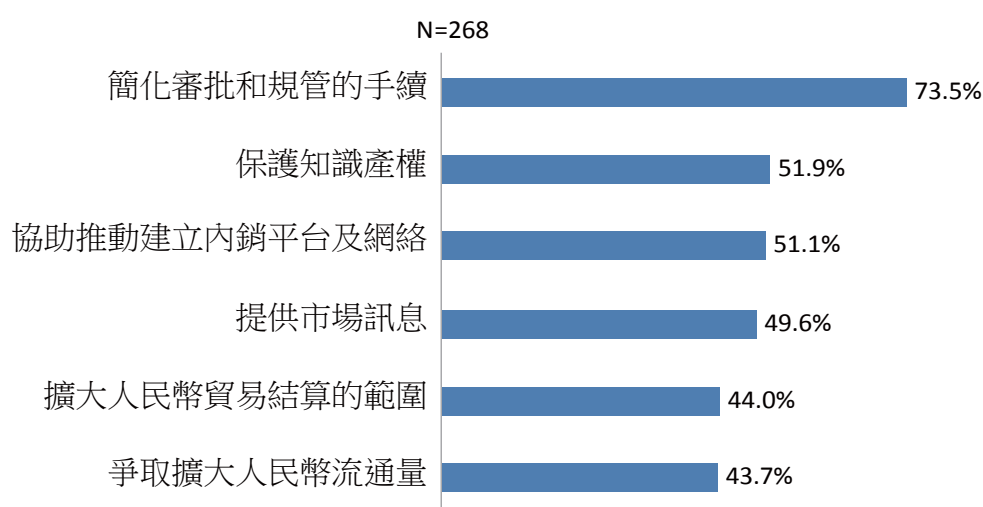
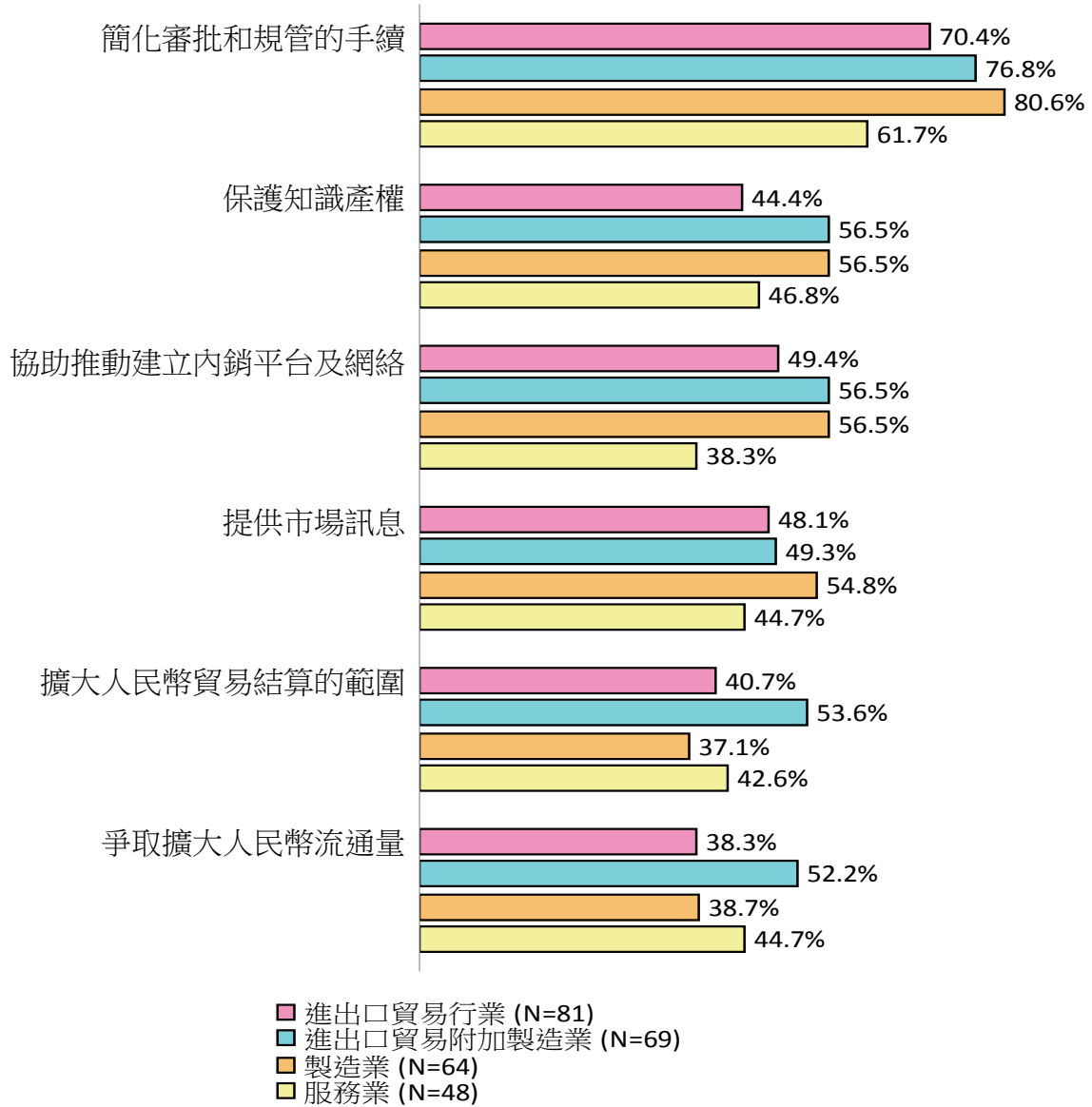




圖 2.8b 中小企認為內地政府應該關注的範疇 (按行業劃分)



## 探索中小企發展之路—— 現狀及未來

---

### 2.11 總結

調查結果顯示，有 64.5% 的中小企在 2010 年中前的銷售額有所提高或沒有改變，反映他們沒有像預期般受到 2008 年金融風暴的衝擊。此外，有 52% 的中小企對未來三年的業務抱著樂觀或非常樂觀的態度，只有 10% 對前景感到悲觀或非常悲觀。超過 46% 的中小企更打算擴充內地的業務，而計劃擴充國外及香港業務的亦各佔 34% 及 30.8%。雖然大部份中小企都對前景持正面的看法，但是他們卻仍然要面對很多營商的挑戰，包括：租金上升、內地的「民工荒」、政府的政策不明朗及匯率變動等困難。

以下的四個章節將會詳細分析「進出口貿易行業」、「進出口貿易附加製造業」、「製造業」及「服務業」四個中小企行業的調查結果。





## 第三章

# 進出口貿易行業的中小企

在這次調查中，共有 81 間從事進出口貿易行業的中小企作出回應，本章是這個行業的調查結果。

### 3.1 中小企資料

這 81 間從事進出口貿易行業的中小企，其主要業務包括：化學及生物科技、食品、電子及電器產品、工業機器、珠寶手飾、塑膠、印刷及出版、紡織及製衣、玩具、鐘錶、汽車、鞋履、手袋、禮品、建築材料、文具、健康產品、環保產品及美容產品等。

表 3.1 顯示超過 90% 接受調查的中小企僱用人數為 50 名或以下，而當中 53.1% 的中小企則僱用少於 10 名的僱員。

表 3.1 僱員人數

僱員人數	企業數目	百分比
<10	43	53.1%
10 – 50	32	39.5%
51 – 100	4	4.9%
>100	2	2.5%
總數	81	100.0%

在 81 間中小企中，81.5% 成立超過 5 年，其中 55.6% 更成立逾 15 年 (見表 3.2)。

表 3.2 成立年數

成立年數	企業數目	百分比
<3	9	11.1%
3 – 5	5	6.2%
6 – 10	13	16.0%
11 – 15	8	9.9%
>15	45	55.6%
不清楚	1	1.2%
總數	81	100.0%

## 探索中小企發展之路—— 現狀及未來

### 3.2 業務表現

由於問卷調查在 2010 年進行，與 2008 年的全球金融風暴相距不遠，因此問卷中亦要求中小企比較現時與金融風暴前的業務表現。圖 3.1 顯示銷售額有所增加或者沒有改變的中小企，共佔整體回應率的 72.7% (在經營利潤和投資回報率方面分別為 58.1% 及 63.8%)。

圖 3.1 對比金融風暴前之業務表現的改變

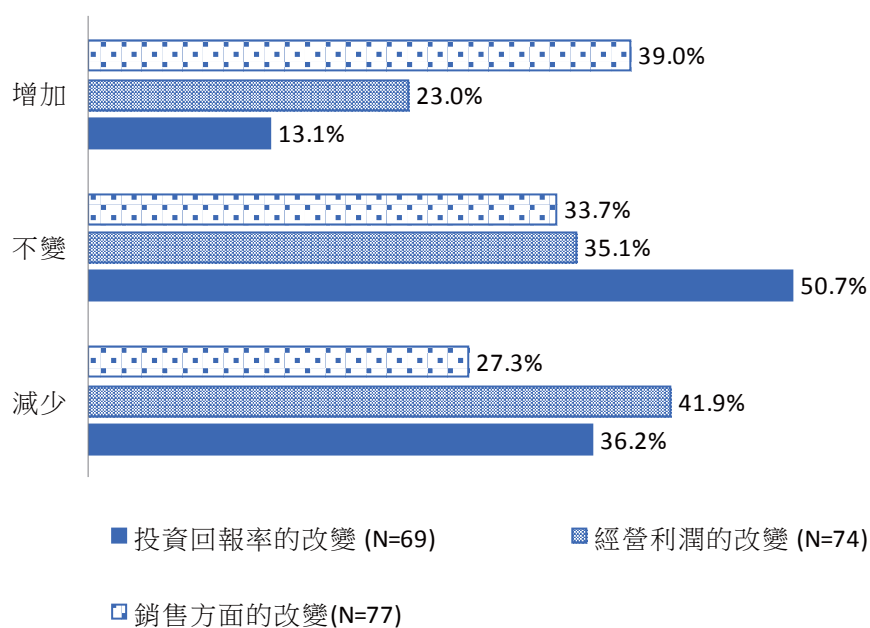




表 3.3 顯示那些認為有較好業務表現的中小企，他們在銷售、經營利潤和投資回報率方面的平均增長率為 22.0%、16.2% 及 21.3%。表 3.4 列出企業在銷售、經營利潤和投資回報率方面錄得下跌的情況。

表 3.3 對比金融風暴前銷售、經營利潤和投資回報率方面的增長情況

	增長百分比		
	銷售額 (N=28)	經營利潤 (N=17)	投資回報率 (N=8)
最少	2.0%	2.0%	5.0%
最大	70.0%	50.0%	75.0%
平均數	22.0%	16.2%	21.3%

表 3.4 對比金融風暴前銷售、經營利潤和投資回報率方面的下跌情況

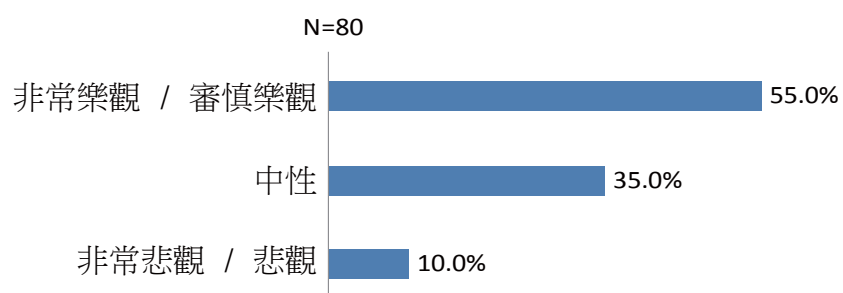
	下跌百分比		
	銷售額 (N=19)	經營利潤 (N=23)	投資回報率 (N=18)
最少	10.0%	2.0%	2.0%
最大	100.0%	100.0%	100.0%
平均數	36.1%	31.8%	30.2%

## 探索中小企發展之路—— 現狀及未來

### 3.3 對未來三年業務的展望

接受調查的中小企需要就未來三年的業務作出預測。圖 3.2 顯示大部份的中小企對前景表示審慎樂觀或非常樂觀，只有 10.0% 表示悲觀或非常悲觀。

圖 3.2 對未來三年業務的展望





基於以上對前景的觀點，當被問及會否擴充在香港、內地及國外的業務時，從事進出口貿易行業的中小企都傾向在未來三年擴充內地的業務，並收縮在香港的業務 (見圖 3.3)。

圖 3.3 對未來三年在香港、內地及國外業務的展望

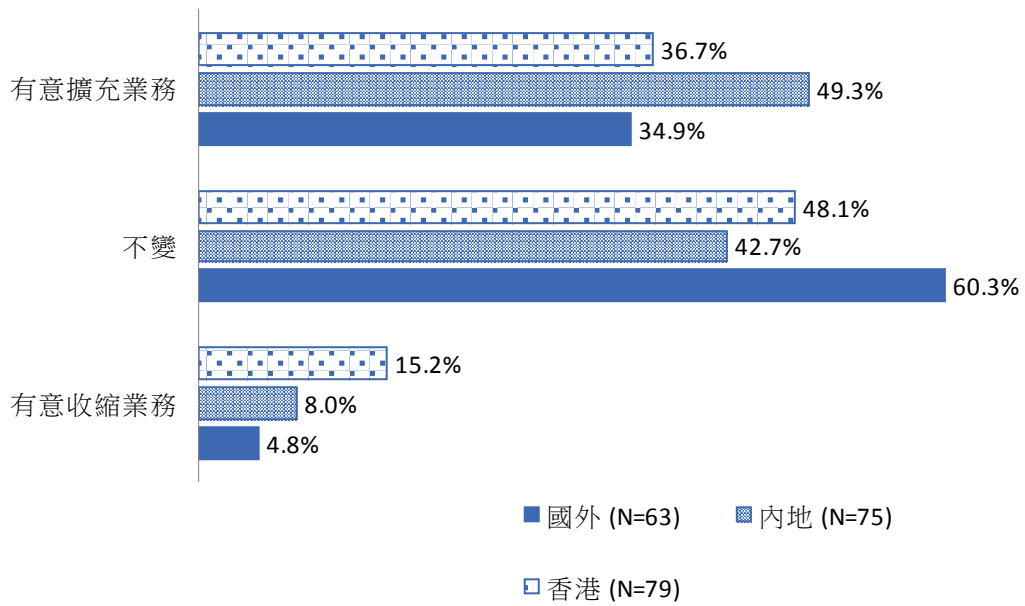
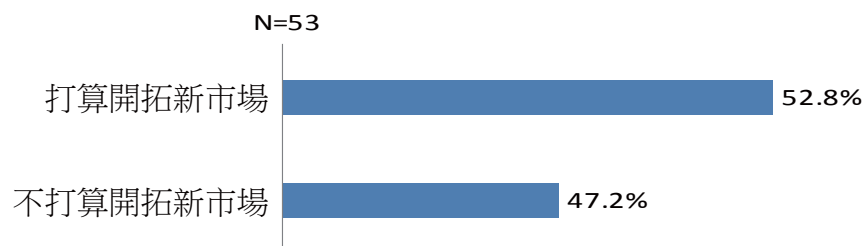


圖 3.4 打算在未來三年開拓新市場



## 探索中小企發展之路—— 現狀及未來

### 3.4 影響現時經營的因素

問卷列了 8 個被視為影響經營的外來環境因素，接受調查的中小企須對這些因素的影響程度作出評估。表 3.5 展示了在眾多因素中，「國內政府政策」被視為影響最大，68.1% 的中小企認為有極大或頗大程度的影響。其次，56.2% 的中小企認為「外匯市場波動」亦對現時的經營有很大影響。由於很多中小企都與內地有業務往來，調查結果正正解釋了他們特別關注有關內地的影響因素。

表 3.5 外來環境因素對中小企經營的影響程度

被視為影響經營的外在因素	中小企認為此因素具極大或頗大程度的影響	
	企業數目	百分比
國內政府政策 (N=72)	49	68.1%
外匯市場波動 (N=73)	41	56.2%
歐洲債務危機 (N=71)	31	43.7%
人民幣貿易結算 (N=72)	27	37.5%
國內提倡擴張內銷 (N=71)	22	31.0%
中國—東盟自由貿易區的成立 (N=55)	8	14.5%
泛珠三角框架下的先行先試 (N=58)	6	10.3%
CEPA 的政策 (N=60)	5	8.3%

表 3.6 列出一些中小企不清楚其影響程度的因素。最多中小企 (29.5%) 表示不清楚的是「中國—東盟自由貿易區的成立」，其次是「泛珠三角框架下的先行先試」(28.4%) 和「CEPA 的政策」(25.0%)。因此，有需要提供大量有關巨集觀經濟、營商環境的資訊及政策的最新發展，讓中小企能夠充份瞭解這些範疇。

表 3.6 中小企不清楚其影響程度的因素

中小企不清楚其影響程度的因素	企業數目	百分比
中國—東盟自由貿易區的成立 (N=78)	23	29.5%
泛珠三角框架下的先行先試 (N=81)	23	28.4%
CEPA 的政策 (N=80)	20	25.0%

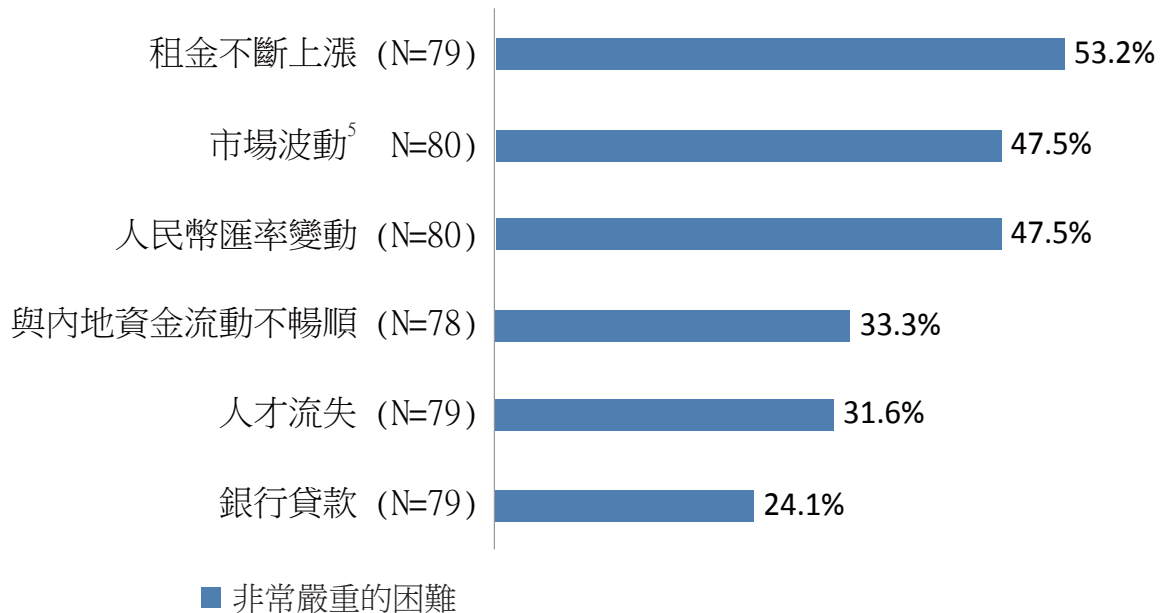


### 3.5 營時所遇到的困難

問卷列出了 6 種現時中小企在香港經營時所面對的困難。結果顯示「租金不斷上漲」排在首位 — 從圖 3.5 可見，53.2% 的中小企認為這是嚴重或非常嚴重的問題。由於租金反映了物業價格，如果未能遏止物業價格的上升，將為中小企的經營帶來沉重的壓力。

圖 3.5 亦顯示，接近三分之一 (31.6%) 的中小企認為「人才流失」是嚴重或非常嚴重的問題，而接著的「銀行貸款」也佔 24.1%。雖然這兩項困難排列在最後，但中小企亦必須處理這些問題，才得以持續發展。

圖 3.5 中小企在香港營運及發展時所遇到的困難



5 外圍經濟影響

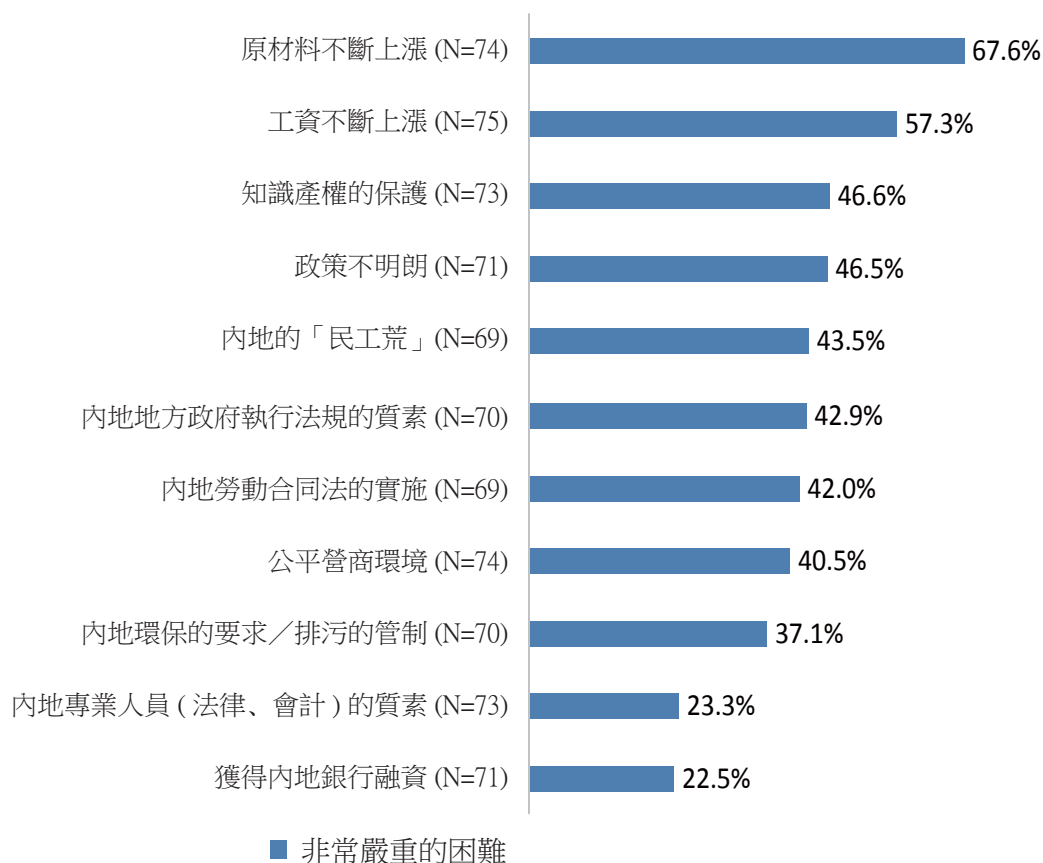
## 探索中小企發展之路—— 現狀及未來

### 3.6 在內地營運時所遇到的困難

問卷亦列出了一些中小企在內地營運時所面對的困難。圖 3.6 顯示，首兩項困難都是和成本有關的，包括「原材料不斷上漲」及「工資不斷上漲」。而內地的「民工荒」亦被視為嚴重的問題。另外，中小企十分關注內地的營商環境——「知識產權的保護」、「政策不明朗」及「內地地方政府執行法規的質素」。因此，中小企在內地經營業務，仍然需要面對較高的風險和經營成本。

至於圖 3.6 列出的最後兩項困難，雖然相對上受到較少企業關注，但仍有五分之一的中小企視為營運的挑戰。其中一項是「內地專業人員的質素」，例如在法律和會計專業方面，另外一項則是「獲得內地銀行融資」。前者對於香港的專業人士頗為有利，因為他們與內地的同業相比下仍有優勢。

圖 3.6 中小企在內地營運時所遇到的困難







### 3.7 香港的中小企所採用的營商策略

本問卷調查嘗試探討中小企應付困難時所採用的營商策略及其成效。表 3.7 顯示，中小企是採用拓展市場而非減低成本的策略，包括「開拓市場」、「建立品牌」和「科研與開發—產品或服務開發」。對於以上的各種策略，50% 至 60% 的中小企都認為成效極大及頗大（見表 3.8）。這個結果反映香港的中小企正在嘗試建立本身的競爭優勢，實在令人鼓舞。

另外，超過 40% 的中小企採用減低成本的策略，例如裁員、當地語系化及外判部份生產工序，但只有約 30% 的企業認為這些策略有成效。

表 3.7 中小企面對困難時所採用的營商策略

採用的營商策略 (N = 81)	採用此策略的 企業數目	百分比
開拓市場	73	90.1%
增加員工培訓及福利	63	77.8%
建立品牌	62	76.5%
科研與開發—產品或服務開發	51	63.0%
內部重組	42	51.9%
科研與開發—改善生產流程	40	49.4%
減低成本—裁員	38	46.9%
減低成本—當地語系化	34	42.0%
橫向合併或結盟	34	42.0%
縱向合併或結盟	33	40.7%
減低成本—外判部份生產工序	32	39.5%
基地轉移	20	24.7%

## 探索中小企發展之路—— 現狀及未來

表 3.8 中小企所採用營商策略之成效

採用的營商策略	認為此策略有效的企業數目	百分比
開拓市場 (N=73)	45	61.6%
內部重組 (N=42)	25	59.5%
科研與開發—產品或服務開發 (N=51)	30	58.8%
科研與開發—改善生產流程 (N=40)	23	57.5%
基地轉移 (N=20)	11	55.0%
建立品牌 (N=62)	32	51.6%
縱向合併或結盟 (N=33)	15	45.5%
減低成本—裁員 (N=38)	14	36.8%
增加員工培訓及福利 (N=63)	23	36.5%
橫向合併或結盟 (N=34)	12	35.3%
減低成本—當地語系化 (N=34)	11	32.4%
減低成本—外判部份生產工序 (N=32)	9	28.1%



### 3.8 中小企對於香港特區政府政策的認識及其成效的看法

表 3.9 顯示有相當數量的中小企，對香港特區政府現行協助中小企的政策缺乏認識。雖然「中小企業市場推廣基金」與從事進出口貿易行業的中小企息息相關，但調查中有 38.3% 的回應者對此基金不大清楚。表 3.10 則顯示，那些對特區政府的中小企政策有所認識的中小企，也並非全部認為這些政策有效。因此，這些政策仍有很大的改善空間，政府首先要讓中小企清楚認識政策，繼而設計更有效的方案來切合中小企的實際需要。

表 3.9 中小企對於特區政府的政策缺乏認識

特區政府的中小企政策 (N = 81)	不清楚此項政策的 企業數目	百分比
投資研發現金回贈計劃	51	63.0%
營運設備及器材信貸保證計劃	47	58.0%
特別信貸保證計劃	40	49.4%
中小企業發展支援基金	38	46.9%
人力培訓 (如資歷架構等)	35	43.2%
中小企業市場推廣基金	31	38.3%
中小企業信貸保證計劃	26	32.1%

表 3.10 特區政府的中小企政策之成效

特區政府的中小企政策 (N = 81)	認為此項政策 有效的企業數目	百分比
中小企業信貸保證計劃	42	51.9%
中小企業市場推廣基金	40	49.4%
中小企業發展支援基金	31	38.3%
特別信貸保證計劃	30	37.0%
營運設備及器材信貸保證計劃	25	30.9%
人力培訓 (如資歷架構等)	25	30.9%
投資研發現金回贈計劃	16	19.8%

## 探索中小企發展之路—— 現狀及未來

### 3.9 政府對於中小企持續發展的支援

圖 3.7 依次羅列了中小企認為香港特區政府可以幫助他們持續發展的範疇。意料之外的是，並非所有中小企都要求全面的稅務優惠或者擴大人民幣兌換機制，反而，中小企比較關注的是，政府能否提供有效的市場訊息及可供使用的網絡平臺，特別是有關內地市場方面的資訊。

約有 30% 接受調查的中小企表示，他們在知識產權及國際法律方面需要政府的支援。由於這些範疇涉及到一些中小企能力以外的專業知識，因此實在需要由政府轄下的一個中央部門來統籌及提供相關知識和援助。

圖 3.7 特區政府可以幫助中小企持續發展的範疇

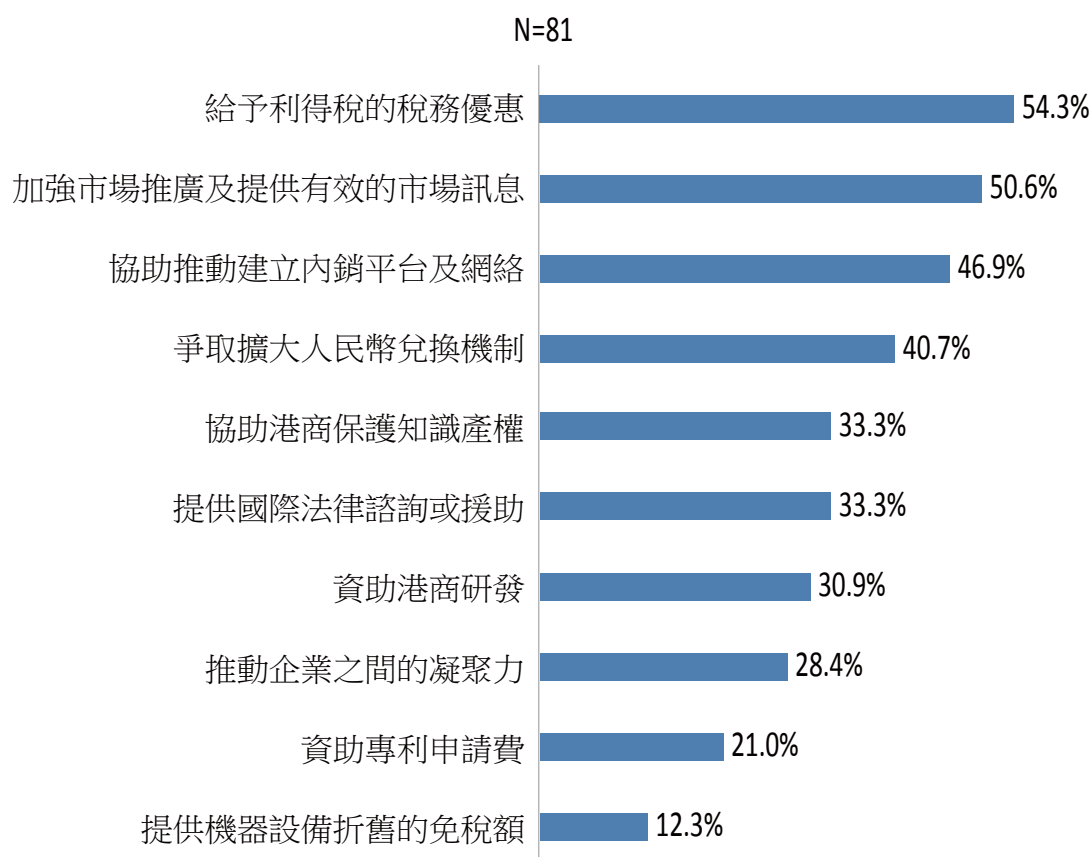
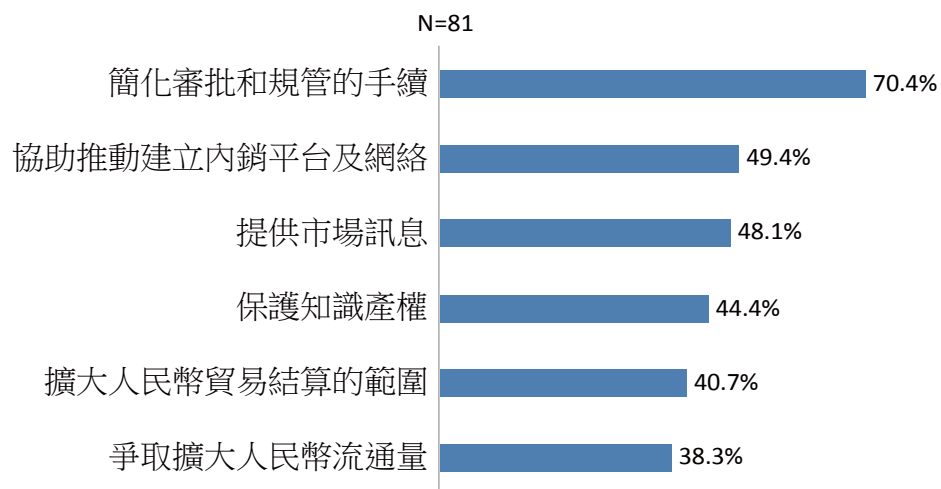




圖 3.8 顯示了中小企對於他們在內地發展的主要關注範疇。他們期望內地政府能夠「簡化審批和規管的手續」，使他們在內地營商更為方便。

由於中國內地的市場正在不斷擴展，中小企很關心如何開拓內銷市場，因此他們希望內地政府可以「協助推動建立內銷平臺及網絡」及「提供市場訊息」。其他的措施如：「保護知識產權」、「擴大人民幣貿易結算的範圍」、「爭取擴大人民幣流通量」等，都是中小企認為內地政府值得推行的措施。

圖 3.8 中小企認為內地政府應該關注的範疇



### 3.10 總結

調查結果顯示，從事進出口貿易行業的 81 間中小企中，有 55% 對於未來三年的業務表示樂觀或非常樂觀，只有 10% 感到悲觀或非常悲觀，其餘的則表示中立。雖然很多中小企對前景感到樂觀，但是他們卻要面對很多營商的挑戰，包括：租金上升、匯率變動、市場波動、政府的政策不明朗及向銀行貸款的困難等。





## 第四章

# 進出口貿易附加製造業的中小企

在這次調查中，共有 69 間從事進出口貿易附加製造業的中小企作出回應，本章是這個行業的調查結果。

### 4.1 中小企資料

這 69 間從事進出口貿易附加製造業的中小企，其主要業務包括：化學及生物科技、食品、電子及電器產品、工業機器、珠寶手飾、五金製品、塑膠、印刷及出版、紡織及製衣、玩具、鐘錶、傢俱、家居用品、鞋履、文具、裝飾品及禮品、醫療用品及美容產品等。

表 4.1 顯示超過 90% 接受調查的中小企僱員人數為 50 名或以下，而當中只有約 10% 的中小企僱用逾 50 名的僱員。

表 4.1 僱員人數

僱員人數	企業數目	百分比
<10	32	46.4%
10 – 50	30	43.5%
51 – 100	4	5.8%
>100	3	4.3%
總數	69	100.0%

在 69 間中小企中，約 74% 成立超過 15 年，17.4% 成立了 6 至 15 年，而成立了 5 年或以下的則只有 8.7% (見表 4.2)。

表 4.2 成立年數

成立年數	企業數目	百分比
<3	5	7.2%
3 – 5	1	1.5%
6 – 10	8	11.6%
11 – 15	4	5.8%
>15	51	73.9%
總數	69	100.0%

## 探索中小企發展之路—— 現狀及未來

### 4.2 業務表現

由於問卷調查在 2010 年進行，與 2008 年的全球金融風暴相距不遠，因此問卷中亦要求中小企比較現時與金融風暴前的業務表現。圖 4.1 顯示銷售額下跌的中小企共佔整體回應率的 50.0% (相應的經營利潤和投資回報率分別為 62.5% 及 57.2%)。以上數據反映 2008 年金融風暴對大部份從事進出口貿易附加製造業的中小企造成嚴重打擊。

圖 4.1 對比金融風暴前之業務表現的改變

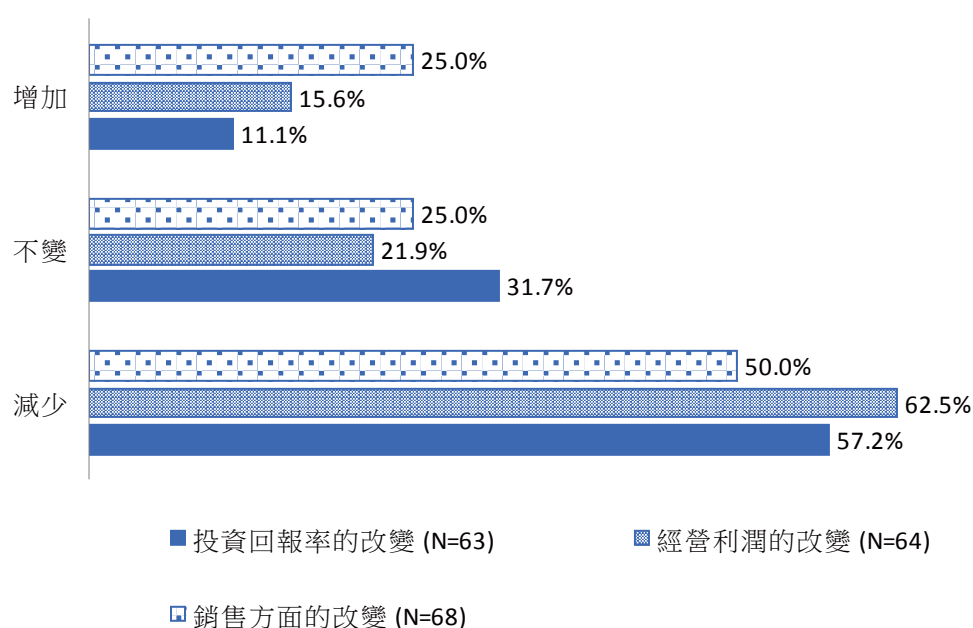






表 4.3 顯示那些認為有較好業務表現的中小企，他們在銷售、經營利潤和投資回報率方面的平均增長率為 23.5%、15.2% 及 7.2%。表 4.4 列出企業在銷售、經營利潤和投資回報率方面錄得下跌的情況。

表 4.3 對比金融風暴前銷售、經營利潤和投資回報率方面的增長情況

	增長百分比		
	銷售額 (N=15)	經營利潤 (N=19)	投資回報率 (N=6)
最少	2.0%	2.0%	1.0%
最大	100.0%	50.0%	20.0%
平均數	23.5%	15.2%	7.2%

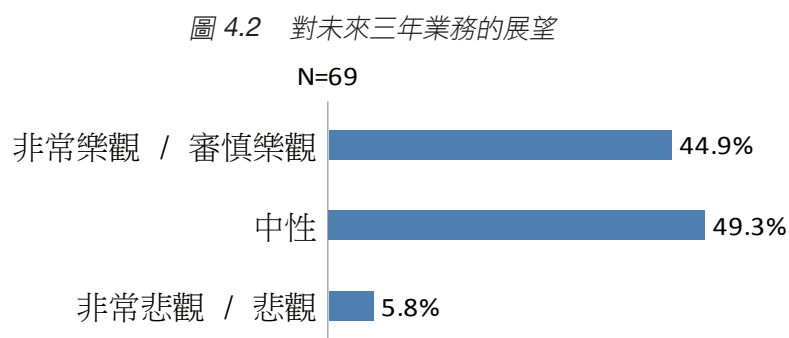
表 4.4 對比金融風暴前銷售、經營利潤和投資回報率方面的下跌情況

	下跌百分比		
	銷售額 (N=30)	經營利潤 (N=34)	投資回報率 (N=30)
最少	5.0%	3.0%	1.0%
最大	50.0%	80.0%	100.0%
平均數	24.1%	20.6%	20.4%

## 探索中小企發展之路— 現狀及未來

### 4.3 對未來三年業務的展望

接受調查的中小企需要就未來三年的業務作出預測。圖 4.2 顯示 44.9% 的中小企對前景表示審慎樂觀或非常樂觀。只有 5.8% 表示悲觀或非常悲觀，大約半數 (49.3%) 的中小企則表示中立。





基於以上對前景的觀點，當被問及會否擴充在香港、內地及國外的業務時，41.2% 從事進出口貿易附加製造業的中小企計劃未來三年擴充內地的業務，只有 27.5% 表示將會擴充香港的業務（見圖 4.3）。圖 4.4 顯示，超過一半 (52.9%) 的中小企打算開拓新市場。

圖 4.3 對未來三年在香港、內地及國外業務的展望

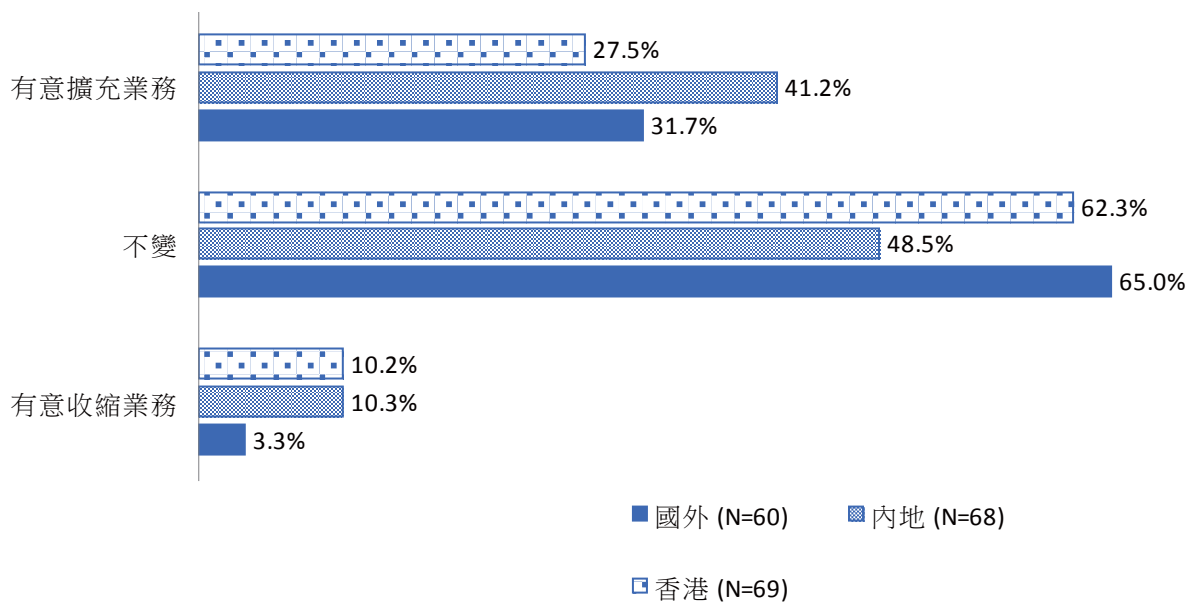
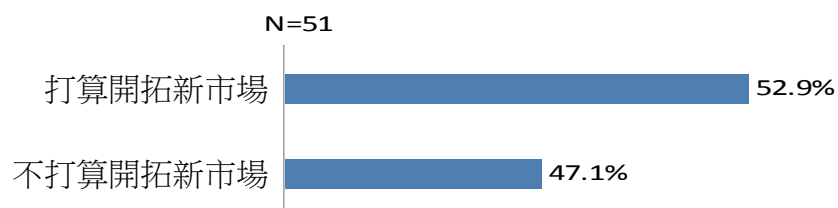


圖 4.4 打算在未來三年開拓新市場



## 探索中小企發展之路—— 現狀及未來

### 4.4 影響現時經營的因素

問卷羅列了 8 個被視為影響經營的外來環境因素，接受調查的中小企須對這些因素的影響程度作出評估。表 4.5 展示了在眾多因素中，「國內政府政策」被視為影響最大，80.6% 的中小企認為有極大或頗大程度的影響。其次是「外匯市場波動」(67.2%) 及「歐洲債務危機」(54.5%)。

表 4.5 外來環境因素對中小企經營的影響程度

被視為影響經營的外在因素	中小企認為此因素具極大或頗大程度的影響	
	企業數目	百分比
國內政府政策 (N=67)	54	80.6%
外匯市場波動 (N=67)	45	67.2%
歐洲債務危機 (N=66)	36	54.5%
人民幣貿易結算 (N=63)	29	46.0%
國內提倡擴張內銷 (N=63)	16	25.4%
中國—東盟自由貿易區的成立 (N=54)	5	9.3%
泛珠三角框架下的先行先試 (N=55)	2	3.6%
CEPA 的政策 (N=55)	1	1.8%

表 4.6 列出一些中小企不清楚其影響程度的因素。最多中小企表示不清楚的項目依次是：「CEPA 的政策」、「泛珠三角框架下的先行先試」及「中國—東盟自由貿易區的成立」。因此，有需要提供大量有關巨集觀經濟、營商環境的資訊及政策的最新發展，讓中小企能夠充份瞭解這些範疇。

表 4.6 中小企不清楚其影響程度的因素

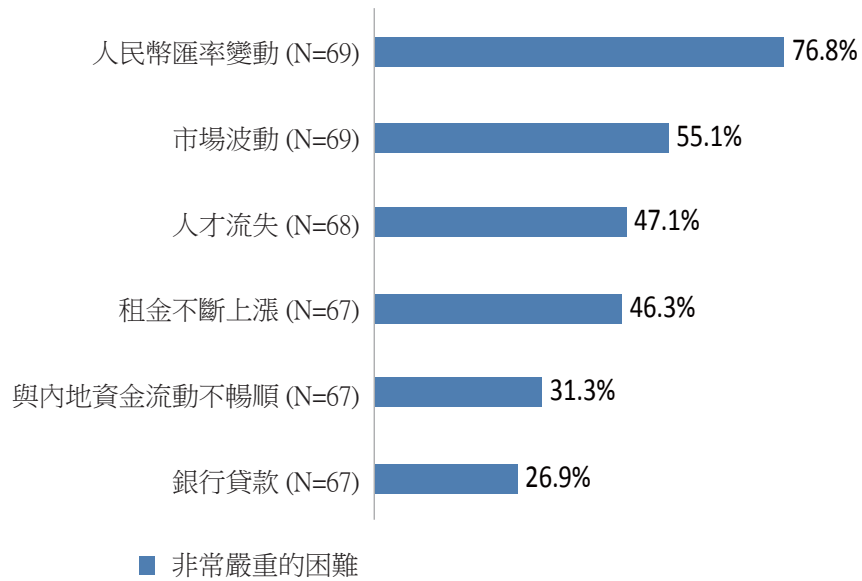
中小企不清楚其影響程度的因素	企業數目	百分比
CEPA 的政策 (N=69)	14	20.3%
泛珠三角框架下的先行先試 (N=69)	14	20.3%
中國—東盟自由貿易區的成立 (N=67)	13	19.4%



#### 4.5 在香港經營時所遇到的困難

問卷列出了 6 種現時中小企在香港經營時所面對的困難。結果顯示「人民幣匯率變動」排在首位——從圖 4.5 可見，76.8% 的中小企認為這是嚴重或非常嚴重的問題。「市場波動」<sup>6</sup>、「人才流失」及「租金不斷上漲」亦是中小企面對的嚴重困難。中小企必須處理這些問題，才得以持續發展。

圖 4.5 中小企在香港營運及發展時所遇到的困難

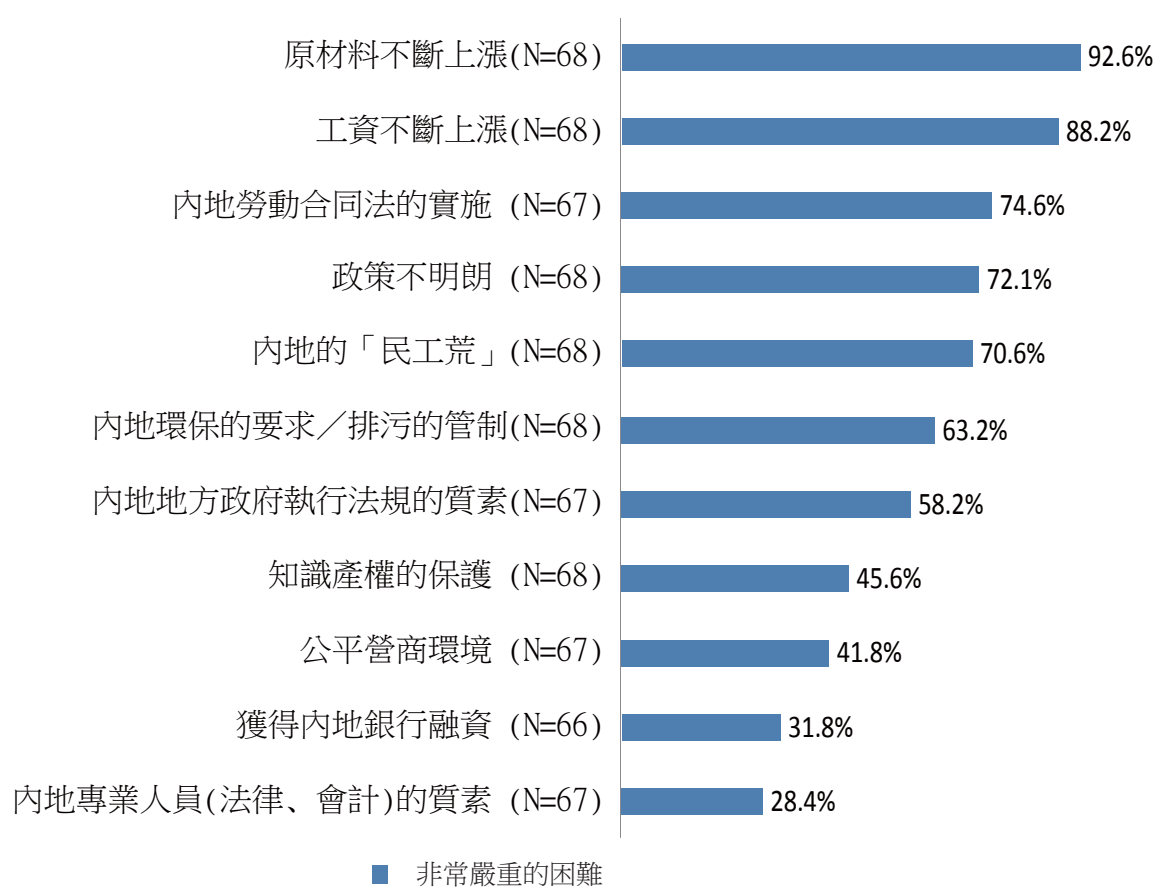


## 探索中小企發展之路—— 現狀及未來

### 4.6 在內地營運時所遇到的困難

問卷亦列出了一些中小企在內地營運時所面對的困難。圖 4.6 顯示，首兩項困難都是和成本有關的，包括「原材料不斷上漲」及「工資不斷上漲」。而「內地勞動合同的實施」、「政策不明朗」、「內地的「民工荒」、「內地環保的要求／排污的管制」以及「內地地方政府執行法規的質素」都被視為嚴重的問題。這些都反映中小企在內地營商仍需要較高的經營成本。

圖 4.6 中小企在內地營運時所遇到的困難





#### 4.7 香港的中小企所採用的營商策略

本問卷調查嘗試探討中小企應付困難時所採用的營商策略及其成效。結果顯示，從事進出口貿易附加製造業的中小企較多採用拓展市場而非減低成本的策略，包括「開拓新市場」、「科研與開發—產品或服務開發」、「改善生產流程」、「建立品牌」及「增加員工培訓及福利」，佔 81.2% 至 91.3% 不等。除了 52.4% 的中小企認為「科研與開發—產品或服務開發」這個策略有成效外，其他策略都只有少於半數的中小企認為有成效。

表 4.7 中小企面對困難時所採用的營商策略

採用的營商策略 (N = 69)	採用此策略的 企業數目	百分比
開拓市場	63	91.3%
科研與開發—產品或服務開發	63	91.3%
科研與開發—改善生產流程	60	87.0%
建立品牌	59	85.5%
增加員工培訓及福利	56	81.2%
減低成本—外判部份生產工序	53	76.8%
減低成本—當地語系化	47	68.1%
內部重組	45	65.2%
橫向合併或結盟	34	49.3%
縱向合併或結盟	34	49.3%
減低成本—裁員	33	47.8%
基地轉移	22	31.9%

## 探索中小企發展之路—— 現狀及未來

表 4.8 中小企所採用營商策略之成效

採用的營商策略	認為此策略有效的企業數目	百分比
科研與開發—產品或服務開發 (N=63)	33	52.4%
科研與開發—改善生產流程 (N=60)	29	48.3%
開拓市場 (N=63)	27	42.9%
內部重組 (N=45)	19	42.2%
減低成本—裁員 (N=33)	12	36.4%
減低成本—外判部份生產工序 (N=53)	19	35.8%
建立品牌 (N=59)	19	32.2%
基地轉移 (N=22)	7	31.8%
增加員工培訓及福利 (N=56)	17	30.4%
橫向合併或結盟 (N=34)	10	29.4%
減低成本—當地語系化 (N=37)	13	27.7%
縱向合併或結盟 (N=34)	9	26.5%





#### 4.8 中小企對於香港特區政府政策的認識及其成效的看法

表 4.9 顯示有相當數量的中小企，對香港特區政府現行協助中小企的政策缺乏認識。例如：52.2% 的中小企對「營運設備及器材信貸保證計劃」不大清楚；42.0% 則不認識「人力培訓(如資歷架構等)」的政策及「投資研發現金回贈計劃」。表 4.10 顯示，即使是那些對特區政府政策有所認識的中小企，亦認為只有某些政策有效，如「中小企業市場推廣基金」、「中小企業信貸保證計劃」及「中小企業發展支援基金」。因此，要改善現況，特區政府應該作更多的宣傳，讓中小企清楚認識政府的政策，並且設計更有效的方案來切合中小企的實際需要。

表 4.9 中小企對於特區政府的政策缺乏認識

特區政府的中小企政策 (N = 69)	不清楚此項政策的 企業數目	百分比
營運設備及器材信貸保證計劃	36	52.2%
人力培訓(如資歷架構等)	29	42.0%
投資研發現金回贈計劃	29	42.0%
特別信貸保證計劃	22	31.9%
中小企業發展支援基金	18	26.1%
中小企業市場推廣基金	12	17.4%
中小企業信貸保證計劃	12	17.4%

表 4.10 特區政府的中小企政策之成效

特區政府的中小企政策 (N = 81)	認為此項政策 有效的企業數目	百分比
中小企業市場推廣基金	44	63.8%
中小企業信貸保證計劃	42	60.9%
中小企業發展支援基金	39	56.5%
特別信貸保證計劃	32	46.4%
投資研發現金回贈計劃	26	37.7%
人力培訓(如資歷架構等)	21	30.4%
營運設備及器材信貸保證計劃	20	29.0%

## 探索中小企發展之路— 現狀及未來

### 4.9 政府對於中小企持續發展的支援

圖 4.7 依次羅列了中小企認為香港特區政府可以幫助他們持續發展的範疇。排在首位的措施是「給予利得稅的稅務優惠」，其次是「協助推動建立內銷平臺及網絡」和「爭取擴大人民幣兌換機制」。另外，也有不少中小企希望香港特區政府「加強市場推廣及提供有效的市場訊息」、「協助港商保護知識產權」及「資助港商研發」。這些結果反映中小企需要的專業知識，絕對需要由特區政府轄下的一個中央部門來統籌及提供相關知識和援助。

圖 4.7 特區政府可以幫助中小企持續發展的範疇

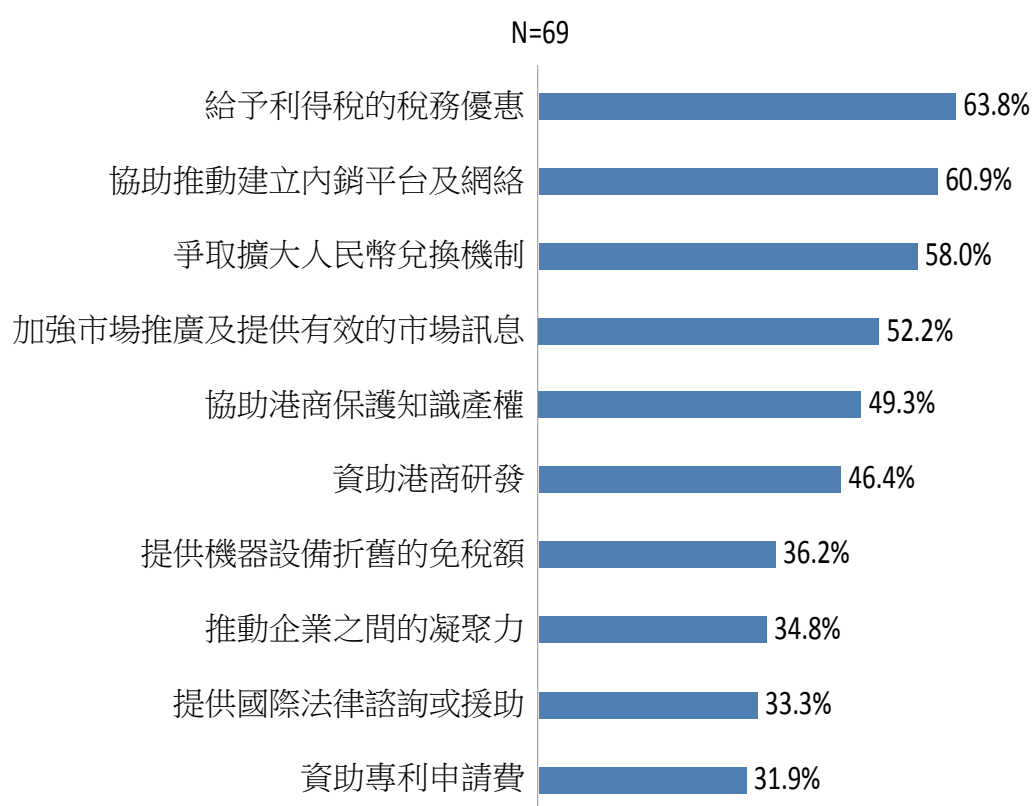
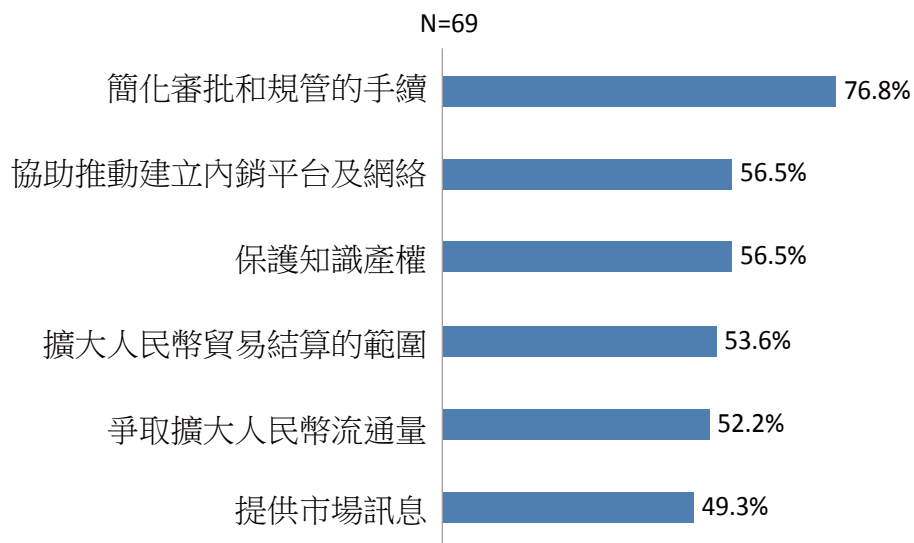




圖 4.8 顯示了中小企在內地發展的主要關注範疇。他們最期望內地政府能夠「簡化審批和規管的手續」。此外，「協助推動建立內銷平臺及網絡」、「保護知識產權」、「擴大人民幣貿易結算的範圍」及「爭取擴大人民幣流通量」都是中小企認為內地政府值得推行的措施。

圖 4.8 中小企認為內地政府應該關注的範疇



#### 4.10 總結

調查結果顯示，從事進出口貿易附加製造業的 69 間中小企中，45% 對於未來三年的業務表示樂觀或非常樂觀，只有 5.8% 感到悲觀或非常悲觀，其餘的則表示中立。雖然很多中小企對前景感到樂觀，但是他們卻要面對很多營商的挑戰，包括：原材料及工資上漲、員工短缺、政府的政策不明朗、政策實施的問題及向銀行貸款的困難等。





## 第五章

# 製造業的中小企

在這次調查中，共有 64 間從事製造業的中小企作出回應，本章是這個行業的調查結果。

### 5.1 中小企資料

這 64 間從事製造業的中小企，其主要業務包括：化學及生物科技、食品、電子及電器產品、工業機器、珠寶手飾、五金製品、塑膠、印刷及出版、紡織及製衣、玩具、鐘錶、汽車業務、傢俬、鞋履、床上及嬰兒用品等。

表 5.1 顯示 84.4% 接受調查的中小企僱員人數為 50 名或以下，而當中只有 15.6% 的中小企僱用超過 50 名僱員。

表 5.1 僱員人數

僱員人數	企業數目	百分比
<10	34	53.1%
10 – 50	20	31.3%
51 – 100	5	7.8%
>100	5	7.8%
總數	64	100.0%

在 64 間中小企中，約 67% 成立超過 15 年，25.0% 成立了 6 至 15 年，而成立了 5 年或以下的則只有 7.8% (見表 5.2)。

表 5.2 成立年數

成立年數	企業數目	百分比
<3	2	3.1%
3 – 5	3	4.7%
6 – 10	10	15.6%
11 – 15	6	9.4%
>15	43	67.2%
總數	64	100.0%

## 探索中小企發展之路—— 現狀及未來

### 5.2 業務表現

由於問卷調查在 2010 年進行，與 2008 年的全球金融風暴相距不遠，因此問卷中亦要求中小企比較現時與金融風暴前的業務表現。圖 5.1 顯示 46.0% 中小企的銷售額下跌，經營利潤下跌的佔 62.3%，而投資回報率較金融風暴前減少的佔 50.9%。

雖然 2008 年金融風暴影響了大部份製造業中小企的利潤，由於部份企業退出該行業，令其他中小企的生意得到改善，因此三分之一 (34.9%) 的中小企的銷售額仍然有所上升。

圖 5.1 對比金融風暴前之業務表現的改變

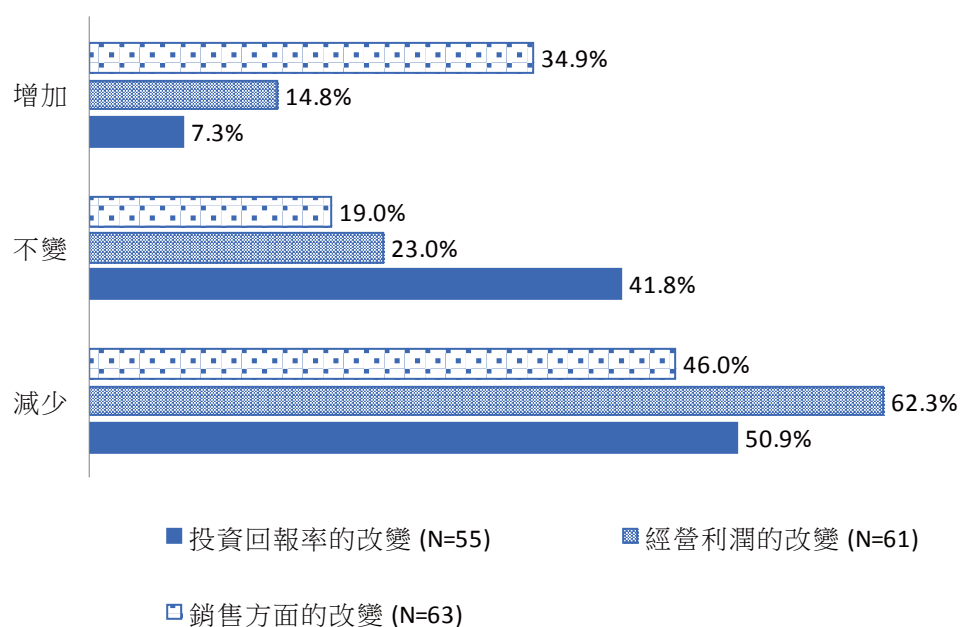




表 5.3 顯示那些認為**有較好業務表現**的中小企，他們在銷售、經營利潤和投資回報率方面的平均增長率為 20.7%，81.1% 及 15.0%。表 5.4 列出企業在**銷售、經營利潤和投資回報率方面錄得下跌**的情況。

表 5.3 對比金融風暴前銷售、經營利潤和投資回報率方面的增長情況

	增長百分比		
	銷售額 (N=18)	經營利潤 (N=8)	投資回報率 (N=3)
最少	5.0%	1.0%	5.0%
最大	70.0%	500.0%	20.0%
平均數	20.7%	81.1%	15%

表 5.4 對比金融風暴前銷售、經營利潤和投資回報率方面的下跌情況

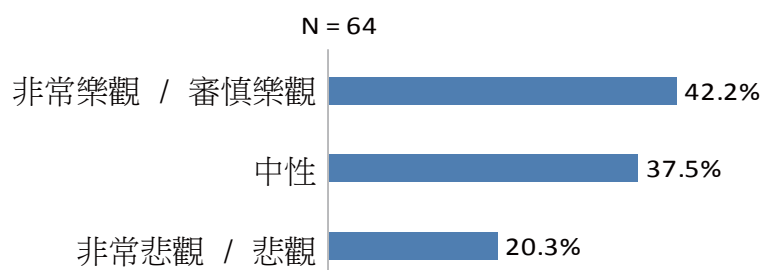
	下跌百分比		
	銷售額 (N=27)	經營利潤 (N=34)	投資回報率 (N=27)
最少	5.0%	5.0%	2.0%
最大	80.0%	100.0%	102.0%
平均數	28.3%	29.3%	31%

## 探索中小企發展之路— 現狀及未來

### 5.3 對未來三年業務的展望

接受調查的中小企需要就未來三年的業務作出預測。圖 5.2 顯示 42.2% 的中小企對前景表示審慎樂觀或非常樂觀；37.5% 的中小企表示中立；20.3% 則表示悲觀或非常悲觀。

圖 5.2 對未來三年業務的展望







當中小企被問及會否在未來三年擴充在香港、內地及國外的業務時，他們都傾向擴充內地及國外的業務，兩者分別佔 41.9% 及 34.5% (見圖 5.3)。

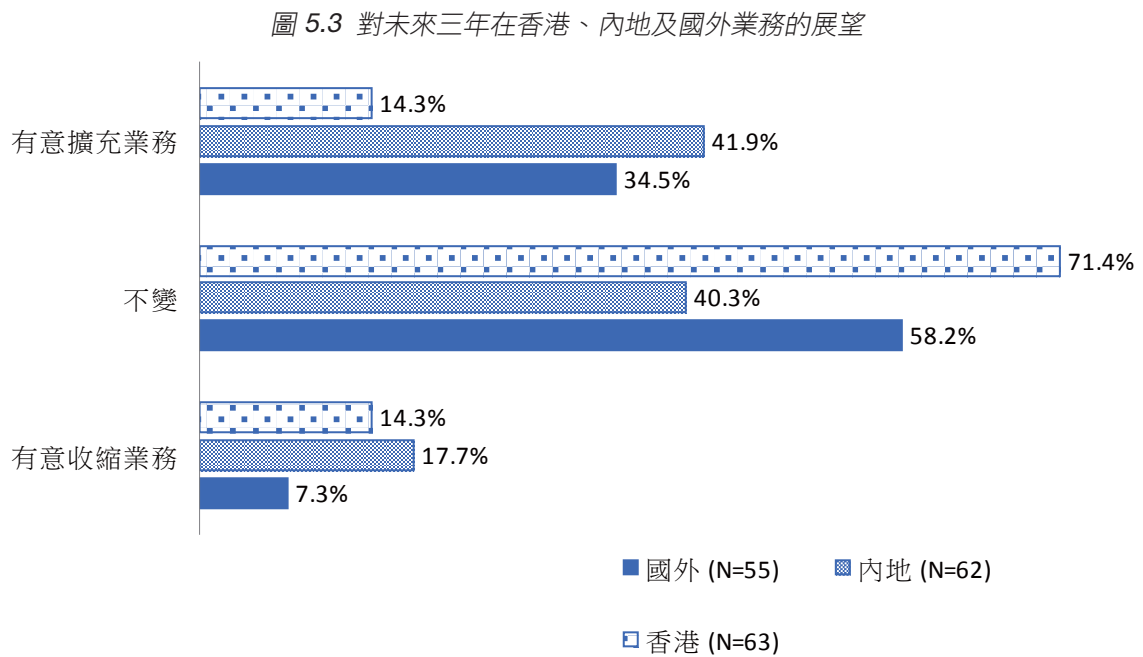
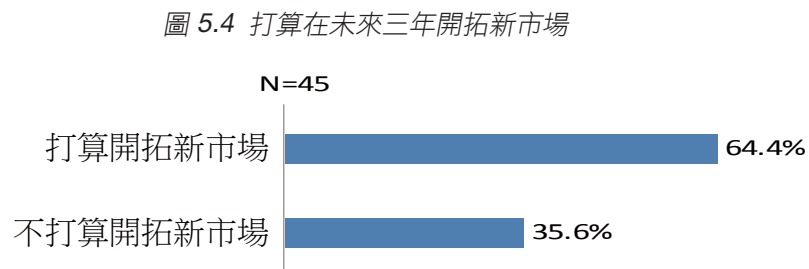


圖 5.4 顯示，大約三分之二的中小企打算在未來三年開拓新市場，他們選擇的地點包括：東南亞、東盟地區、菲律賓、越南、泰國及印尼等。



## 探索中小企發展之路—— 現狀及未來

### 5.4 影響現時經營的因素

問卷羅列了 8 個被視為影響經營的外來環境因素，接受調查的中小企須對這些因素的影響程度作出評估。表 5.5 展示了在眾多因素中，「國內政府政策」被視為影響最大，83.3% 的中小企認為有極大或頗大程度的影響。其次是「外匯市場波動」及「人民幣貿易結算」，分別有 56.7% 及 40.4% 的中小企認為對現時的經營有很大的影響。由於大部份中小企與內地有業務往來，因此以上三項外在因素便是他們最關注的。

表 5.5 外來環境因素對中小企經營的影響程度

被視為影響經營的外在因素	中小企認為此因素具極大或頗大程度的影響	
	企業數目	百分比
國內政府政策 (N=60)	50	83.3%
外匯市場波動 (N=60)	34	56.7%
人民幣貿易結算 (N=57)	23	40.4%
歐洲債務危機 (N=57)	17	29.8%
國內提倡擴張內銷 (N=59)	17	28.8%
中國—東盟自由貿易區的成立 (N=51)	7	13.7%
泛珠三角框架下的先行先試 (N=44)	6	13.6%
CEPA 的政策 (N=49)	4	8.2%

表 5.6 列出一些中小企不清楚其影響程度的因素。最多中小企表示不清楚的項目是「泛珠三角框架下的先行先試」(29.0%)；其次是「CEPA 的政策」(22.2%) 和「中國—東盟自由貿易區的成立」(19.0%)。因此，有需要提供大量有關內地宏觀經濟、營商環境的資訊及政策的最新發展，讓中小企能夠充份瞭解這些範疇。

表 5.6 中小企不清楚其影響程度的因素

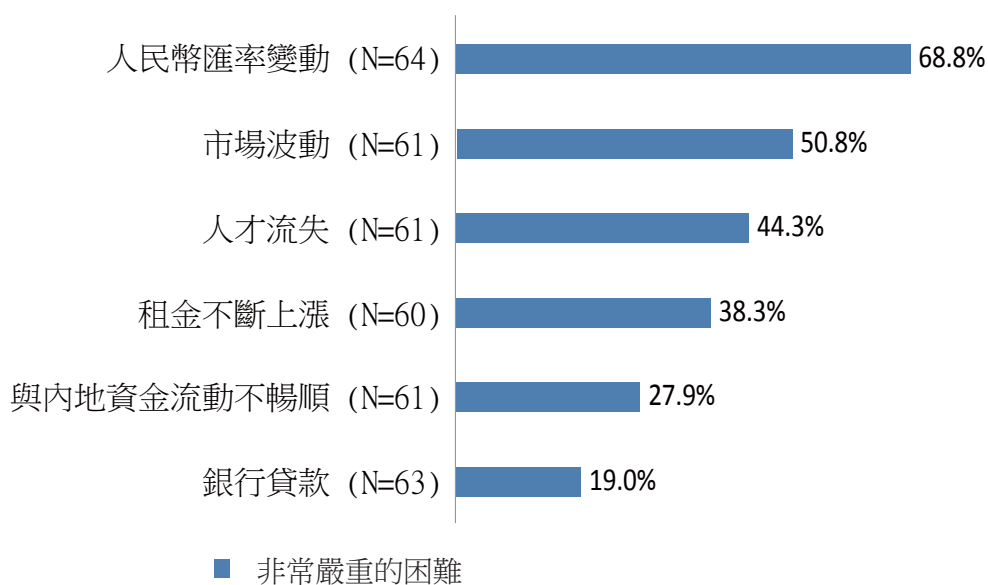
中小企不清楚其影響程度的因素	企業數目	百分比
泛珠三角框架下的先行先試 (N=62)	18	29.0%
CEPA 的政策 (N=63)	14	22.2%
中國—東盟自由貿易區的成立 (N=63)	12	19.0%



## 5.5 在香港經營時所遇到的困難

問卷列出了 6 種現時中小企在香港經營時所面對的困難。圖 5.5 顯示「人民幣匯率變動」排在首位，68.8% 的中小企認為這是嚴重或非常嚴重的問題。「市場波動」<sup>7</sup>、「人才流失」及「租金不斷上漲」亦是中小企面對的嚴重困難。中小企必須處理這些問題，否則，才得以持續發展。

圖 5.5 中小企在香港營運及發展時所遇到的困難



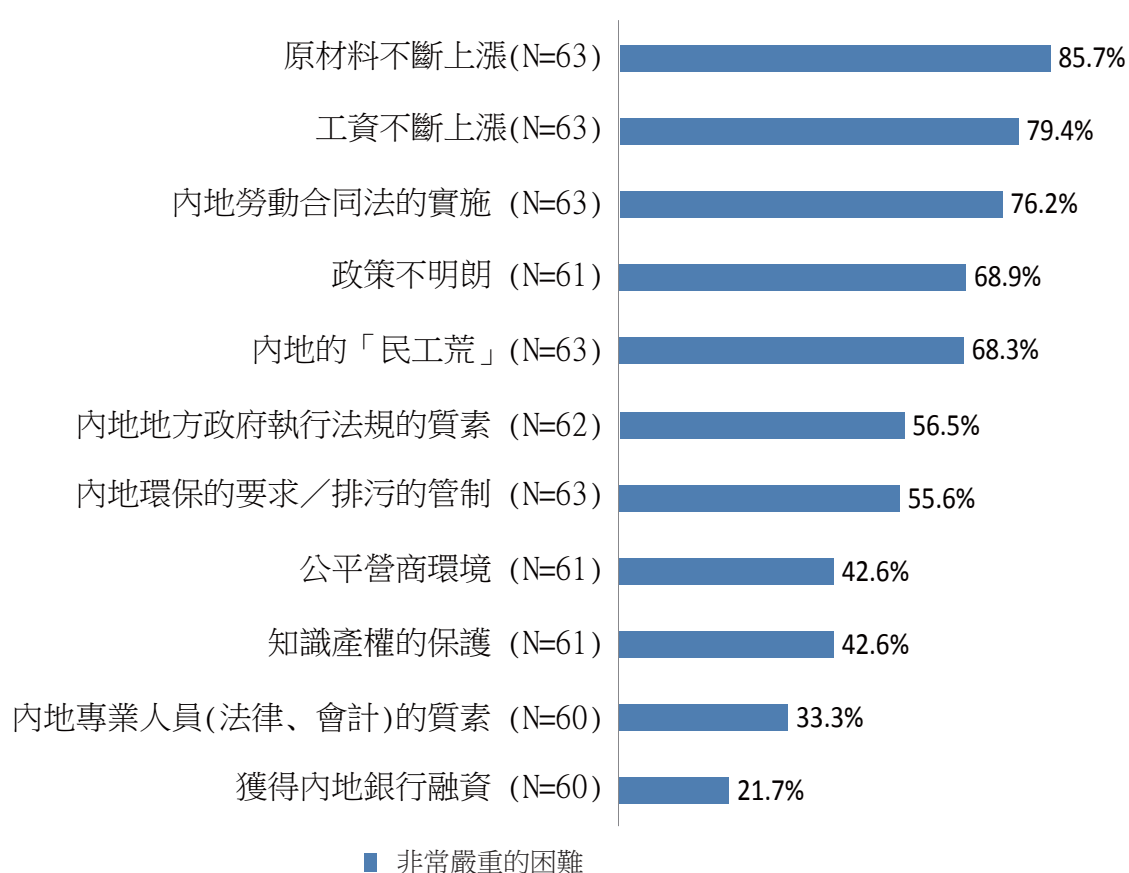
7 外圍經濟影響

## 探索中小企發展之路—— 現狀及未來

### 5.6 在內地營運時所遇到的困難

問卷亦列出了一些中小企在內地營運時所面對的困難。圖 5.6 顯示，首兩項困難都是和成本有關的，包括「原材料不斷上漲」及「工資不斷上漲」。此外，亦有超過一半的中小企認為「內地勞動合同的實施」、「政策不明朗」、「內地的民工荒」、「內地地方政府執行法規的質素」及「內地環保的要求／排污的管制」都是嚴重的問題，反映了中小企在內地營商日漸困難。

圖 5.6 中小企在內地營運時所遇到的困難





## 5.7 香港的中小企所採用的營商策略

本問卷調查嘗試探討中小企應付困難時所採用的營商策略及其成效。結果顯示，從事製造業的中小企較多採用拓展市場而非減低成本的策略，包括「開拓新市場」、「建立品牌」、透過科研「改善生產流程」及「開發產品或服務」。超過 90% 的中小企在困境時會開拓新市場，亦有超過 80% 的中小企透過增加員工培訓和福利，以及投資更多科研項目來應付營商的挑戰 (見表 5.7)。

表 5.7 中小企面對困難時所採用的營商策略

採用的營商策略 (N = 69)	採用此策略的 企業數目	百分比
開拓市場	62	96.9%
增加員工培訓及福利	57	89.1%
科研與開發—改善生產流程	55	85.9%
科研與開發—產品或服務開發	53	82.8%
建立品牌	47	73.4%
內部重組	45	70.3%
減低成本—外判部份生產工序	44	68.8%
減低成本—當地語系化	41	64.1%
減低成本—裁員	37	57.8%
縱向合併或結盟	25	39.1%
橫向合併或結盟	22	34.4%
基地轉移	20	31.3%

## 探索中小企發展之路—— 現狀及未來

表 5.8 顯示，在採用科研與開發、外判生產工序、內部重組及建立品牌等策略的中小企中，超過 50% 認為這些策略有效或非常有效。這反映香港的中小企正積極地透過不同的方法建立競爭優勢。面對營商困難時，中小企亦曾採取裁員、基地轉移、當地語系化、橫向及縱向合併或結盟的策略，但只有約 30% 的中小企認為有成效。

表 5.8 中小企所採用營商策略之成效

採用的營商策略	認為此策略有效的企業數目	百分比
科研與開發—改善生產流程 (N=55)	35	63.6%
減低成本—外判部份生產工序 (N=44)	26	59.1%
科研與開發—產品或服務開發 (N=53)	31	58.5%
內部重組 (N=45)	25	55.6%
建立品牌 (N=47)	24	51.1%
開拓市場 (N=62)	30	48.4%
橫向合併或結盟 (N=22)	8	36.4%
基地轉移 (N=20)	7	35.0%
減低成本—裁員 (N=37)	12	32.4%
縱向合併或結盟 (N=25)	8	32.0%
增加員工培訓及福利 (N=57)	17	29.8%
減低成本—當地語系化 (N=41)	11	26.8%



## 5.8 中小企對於香港特區政府政策的認識及其成效的看法

表 5.9 顯示有相當數量的中小企，對香港特區政府現行協助中小企的政策缺乏認識，例如：64.1% 的中小企不清楚「投資研發現金回贈計劃」；51.6% 不認識「營運設備及器材信貸保證計劃」；46.9% 的中小企亦不瞭解「中小企業發展支援基金」的內容。表 5.10 的結果反映大部份中小企認為政府現行的政策效用不大。因此，要改善現況，特區政府應該作更多的宣傳，讓中小企清楚認識政府的政策，並且設計有效的方案來切合中小企的實際需要。

表 5.9 中小企對於特區政府的政策缺乏認識

特區政府的中小企政策 (N = 69)	不清楚此項政策的 企業數目	百分比
投資研發現金回贈計劃	41	64.1%
營運設備及器材信貸保證計劃	33	51.6%
中小企業發展支援基金	30	46.9%
特別信貸保證計劃	27	42.2%
人力培訓 (如資歷架構等)	27	42.2%
中小企業市場推廣基金	22	34.4%
中小企業信貸保證計劃	18	28.1%

表 5.10 特區政府的中小企政策之成效

特區政府的中小企政策 (N = 81)	認為此項政策 有效的企業數目	百分比
中小企業信貸保證計劃	32	50.0%
中小企業市場推廣基金	30	46.9%
特別信貸保證計劃	23	35.9%
中小企業發展支援基金	22	34.4%
投資研發現金回贈計劃	21	32.8%
人力培訓 (如資歷架構等)	18	28.1%
營運設備及器材信貸保證計劃	11	17.2%

## 探索中小企發展之路—— 現狀及未來

### 5.9 政府對於中小企持續發展的支援

圖 5.7 依次羅列了製造業的中小企認為香港特區政府可以幫助他們持續發展的範疇。超過一半的中小企認為「協助推動建立內銷平臺及網絡」、「給予利得稅的稅務優惠」和「資助港商研發」等措施能有效幫助中小企持續發展。

圖 5.7 特區政府可以幫助中小企持續發展的範疇

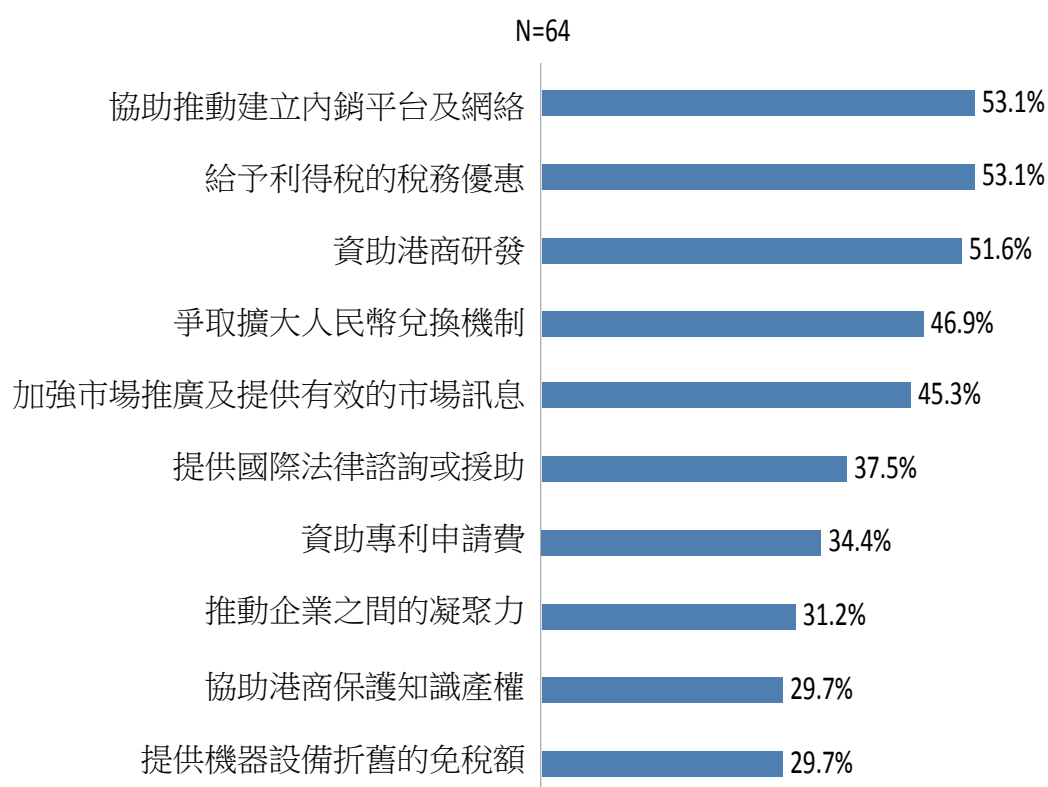
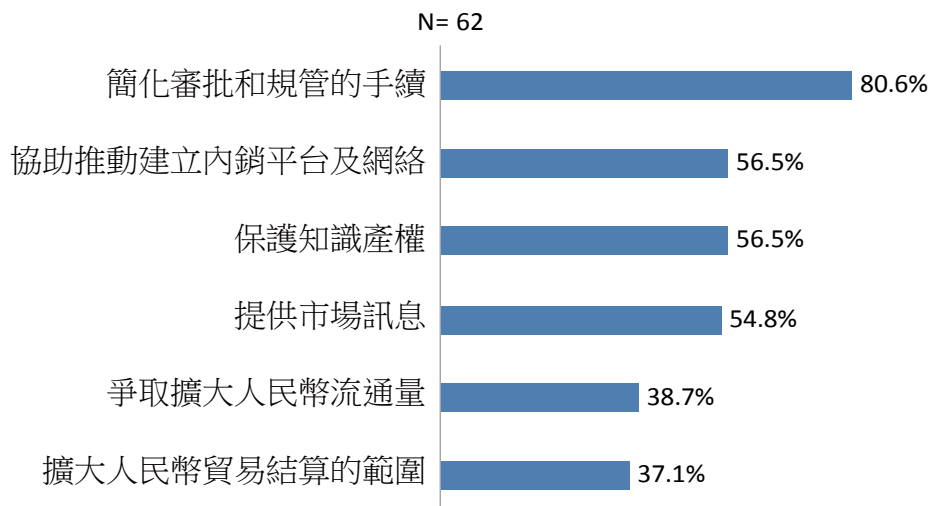






圖 5.8 顯示了中小企在內地發展的主要關注範疇。由於很多中小企計劃在內地擴充業務，因此他們最期望內地政府能夠「簡化審批和規管的手續」及「協助推動建立內銷平臺及網絡」。另外，「保護知識產權」、「提供市場訊息」、「爭取擴大人民幣流通量」及「擴大人民幣貿易結算的範圍」都是中小企認為內地政府值得推行的措施。

圖 5.8 中小企認為內地政府應該關注的範疇



## 5.10 總結

調查結果顯示，從事製造業的 64 間中小企中，有 42.2% 對於未來三年的業務表示樂觀或非常樂觀，只有 20% 感到悲觀或非常悲觀，其餘的則表示中立。雖然很多中小企對前景感到樂觀，但是他們卻要面對很多營商的挑戰，包括：原材料及工資上漲、員工短缺、政府的政策不明朗、政策實施的問題及向銀行貸款的困難等。





## 第六章

# 服務業的中小企

在這次調查中，共有 48 間從事服務業的中小企作出回應，本章是這個行業調查結果。

### 6.1 中小企資料

這 48 間從事服務業的中小企，其主要業務包括：資訊科技、交通及物流、金融服務、醫療服務、會計、法律、社會服務、教育、建築及室內設計、酒店旅遊、飲食、地產及物業管理等。

表 6.1 顯示大部份接受調查的服務業中小企規模較小，其中 77.1% 僱員人數為 50 名或以下，只有 22.9% 僱用逾 50 名的僱員。

表 6.1 僱員人數

僱員人數	企業數目	百分比
<10	16	33.3%
10 – 50	21	43.8%
51 – 100	4	8.3%
>100	7	14.6%
總數	48	100.0%

在 48 間中小企中，約 78% 成立超過 5 年，只有 23% 成立了 5 年或以下 (見表 6.2)。

表 6.2 成立年數

成立年數	企業數目	百分比
<3	8	16.7%
3 – 5	3	6.2%
6 – 10	13	27.1%
11 – 15	9	18.8%
>15	15	31.2%
總數	48	100.0%

## 探索中小企發展之路—— 現狀及未來

### 6.2 業務表現

由於問卷調查在 2010 年進行，與 2008 年的全球金融風暴相距不遠，因此問卷亦要求中小企比較現時與金融風暴前的業務表現。圖 6.1 顯示銷售額有所增加或者沒有改變的中小企，共佔整體回應率的 82.9% (在經營利潤和投資回報率方面分別為 81.2% 及 80.4%)。

圖 6.1 對比金融風暴前之業務表現的改變

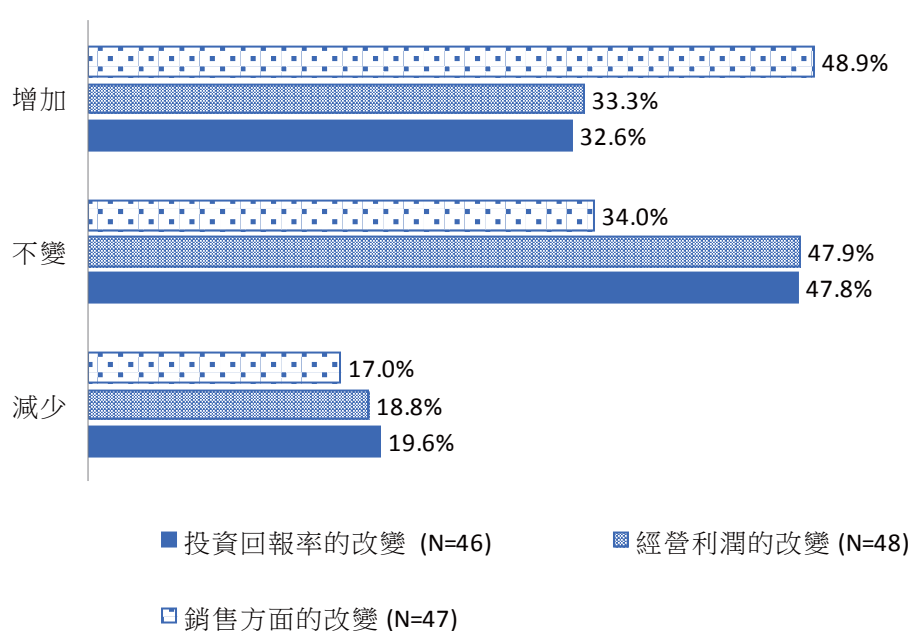




表 6.3 顯示那些認為**有較好業務表現**的中小企，他們在銷售、經營利潤和投資回報率方面的平均增長率為 34.6%、30.4% 及 30.0%。表 6.4 列出企業在**銷售、經營利潤和投資回報率**方面錄得**下跌**的情況。

表 6.3 對比金融風暴前銷售、經營利潤和投資回報率方面的增長情況

	增長百分比		
	銷售額 (N=18)	經營利潤 (N=12)	投資回報率 (N=11)
最少	5.0%	5.0%	5.0%
最大	100.0%	100.0%	100.0%
平均數	34.6%	30.4%	30.0%

表 6.4 對比金融風暴前銷售、經營利潤和投資回報率方面的下跌情況

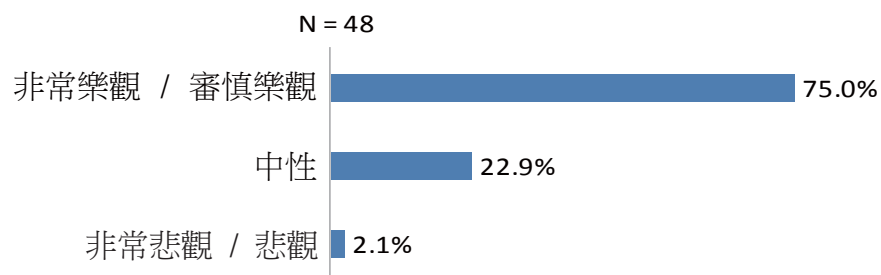
	下跌百分比		
	銷售額 (N=4)	經營利潤 (N=5)	投資回報率 (N=5)
最少	10.0%	10.0%	10.0%
最大	40.0%	40.0%	60.0%
平均數	22.5%	24.0%	25.0%

## 探索中小企發展之路—— 現狀及未來

### 6.3 對未來三年業務的展望

接受調查的中小企需要就未來三年的業務作出預測。圖 6.2 顯示大部份 (75.0%) 的中小企對前景表示審慎樂觀或非常樂觀，只有 2.1% 表示悲觀或非常悲觀。

圖 6.2 對未來三年業務的展望





調查亦詢問中小企會否在未來三年擴充在香港、內地及國外的業務。從圖 6.3 可見，約有 58.1% 的服務業中小企計劃擴充內地業務；而擴充香港及國外的分別有 45.8% 及 31.7%。至於那些會收縮業務的中小企中，4.7% 會收縮內地的業務；收縮香港及國外業務的各佔 10.4% 及 2.4%。圖 6.4 顯示，50% 的中小企打算在未來三年開拓新市場。

圖 6.3 對未來三年在香港、內地及國外業務的展望

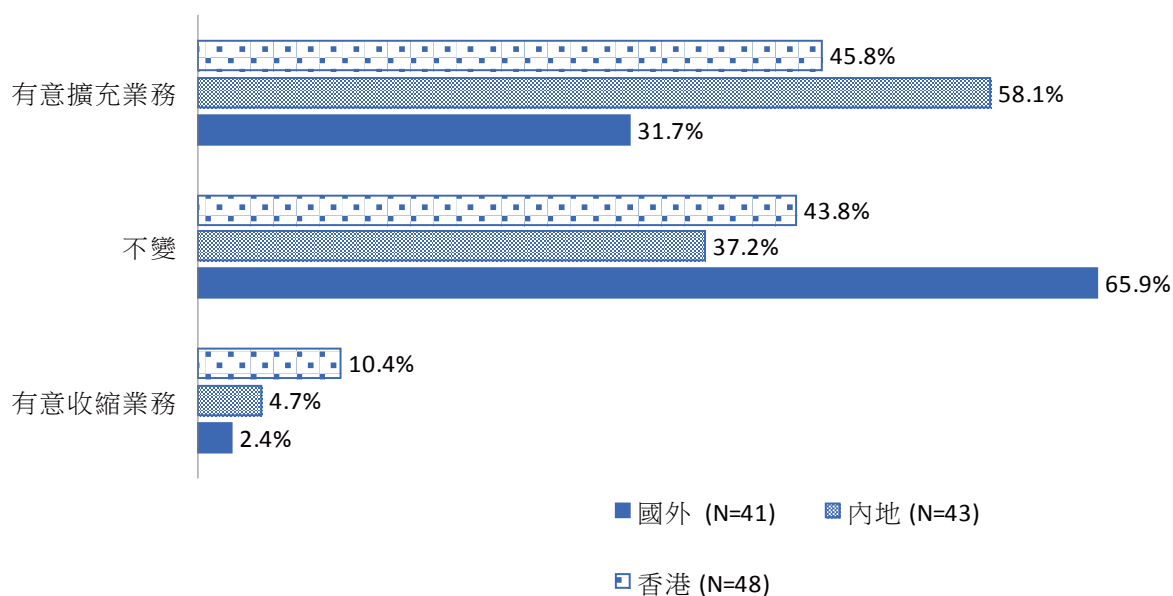
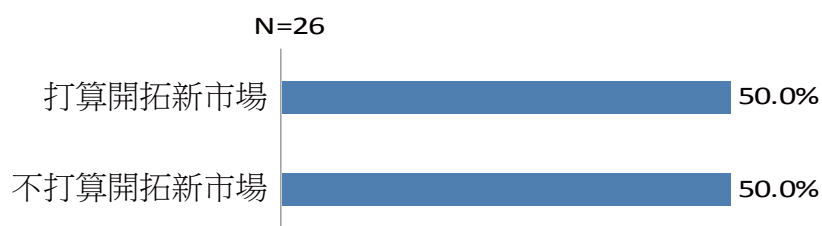


圖 6.4 打算在未來三年開拓新市場



## 探索中小企發展之路—— 現狀及未來

### 6.4 影響現時經營的因素

問卷羅列了 8 個被視為影響經營的外來環境因素，接受調查的中小企須要對這些因素的影響程度作出評估。表 6.5 展示了在眾多因素中，「國內政府政策」被視為影響最大，65.9% 的中小企認為有極大或頗大程度的影響。其次是「歐洲債務危機」(41.5%)、「人民幣貿易結算」(41.0%) 及「外匯市場波動」(40.0%)。

表 6.5 外來環境因素對中小企經營的影響程度

被視為影響經營的外在因素	中小企認為此因素具極大或頗大程度的影響	
	企業數目	百分比
國內政府政策 (N=41)	27	65.9%
歐洲債務危機 (N=41)	17	41.5%
人民幣貿易結算 (N=39)	16	41.0%
外匯市場波動 (N=40)	16	40.0%
國內提倡擴張內銷 (N=37)	10	27.0%
中國—東盟自由貿易區的成立 (N=34)	7	20.6%
CEPA 的政策 (N=35)	4	11.4%
泛珠三角框架下的先行先試 (N=30)	2	6.7%

表 6.6 列出一些中小企不清楚其影響程度的因素。最多中小企表示不清楚的項目是「泛珠三角框架下的先行先試」(36.2%)；其次是「中國—東盟自由貿易區的成立」(27.7%) 和「CEPA 的政策」(25.5%)。因此，有需要提供大量有關內地宏觀經濟、營商環境的資訊及政策的最新發展，讓中小企能夠充份瞭解這些範疇。

表 6.6 中小企不清楚其影響程度的因素

中小企不清楚其影響程度的因素	企業數目	百分比
泛珠三角框架下的先行先試 (N=47)	17	36.2%
中國—東盟自由貿易區的成立 (N=47)	13	27.7%
CEPA 的政策 (N=47)	12	25.5%
國內提倡擴張內銷 (N=47)	10	21.3%

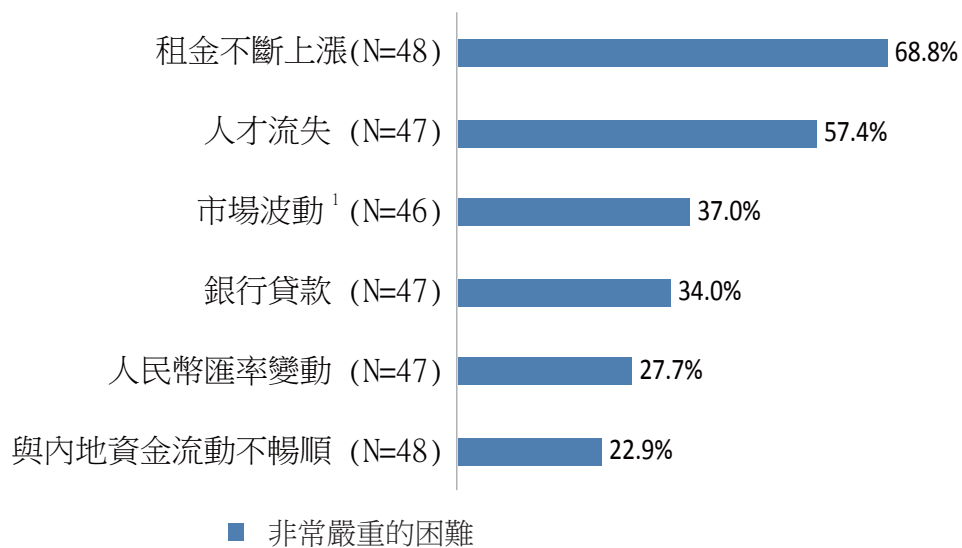




## 6.5 在香港經營時所遇到的困難

問卷列出了 6 種現時中小企在香港經營時所面對的困難。圖 6.5 顯示「租金不斷上漲」排在首位，68.8% 的中小企認為這是嚴重或非常嚴重的問題。由於租金反映了物業價格，如果未能遏止物業價格的上升，將為中小企的經營帶來沉重的壓力。其次是「人才流失」的問題 (57.4%)，反映服務業的中小企難以挽留人才。另外，約有三分之一的中小企認為「市場波動」<sup>8</sup> 及「銀行貸款」是他們在香港營運及發展時所遇到的困難。

圖 6.5 中小企在香港營運及發展時所遇到的困難



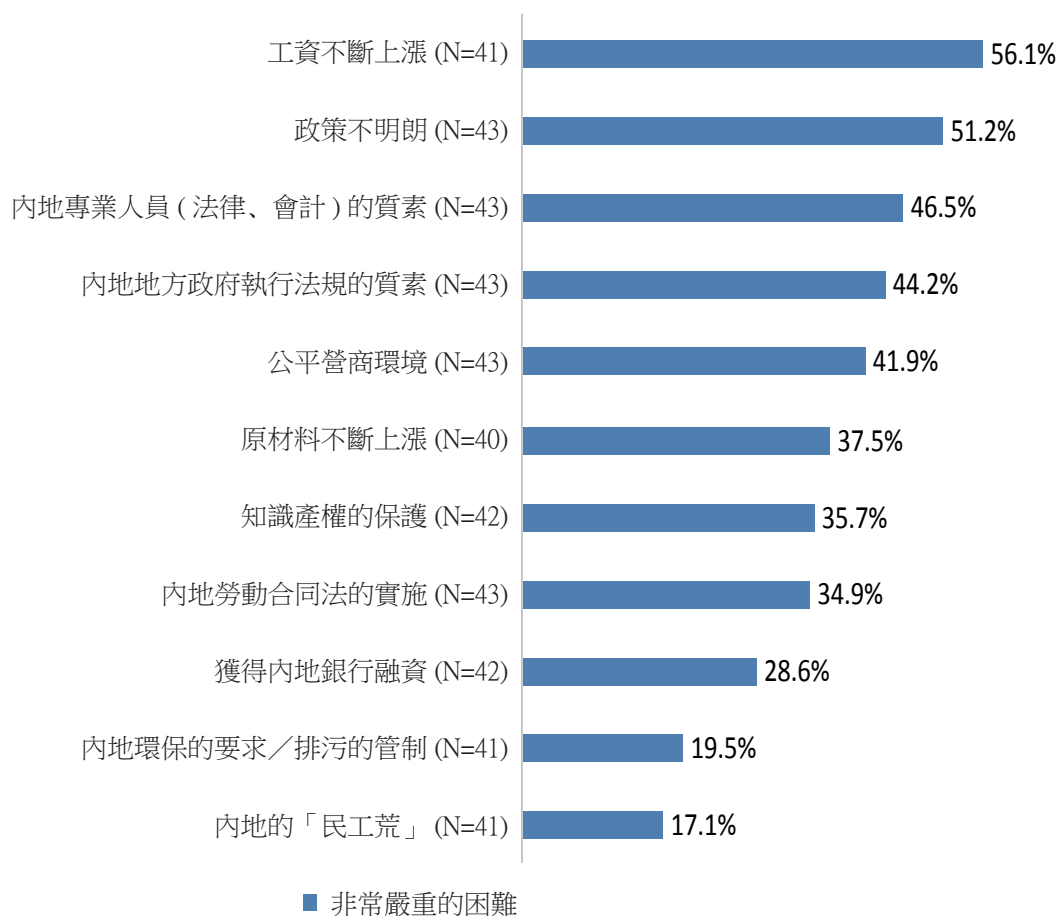
8 外圍經濟影響

## 探索中小企發展之路—— 現狀及未來

### 6.6 在內地營運時所遇到的困難

問卷亦列出了一些中小企在內地營運時所面對的困難。圖 6.6 顯示，首兩項困難是「工資不斷上漲」及「政策不明朗」，分別佔 56.1% 及 51.2%。除此之外，很多中小企認為「內地專業人員（法律、會計）的質素」、「內地地方政府執行法規的質素」及「公平營商環境」方面都有嚴重的問題。這反映近年中小企在內地增加了勞工成本，但是內地執行法規的質素及專業人員的表現仍然有待改善。由於內地的營商環境及商業活動未完全發展至成熟階段，香港的專業人士與內地的同業相比下仍有優勢。

圖 6.6 中小企在內地營運時所遇到的困難





## 6.7 香港的中小企所採用的營商策略

本問卷調查嘗試探討中小企應付困難時所採用的營商策略及其成效。表 6.7 顯示，從事服務業的中小企較多採用拓展市場而非減低成本的策略，包括「開拓市場」(81.3%)、「建立品牌」(81.3%)、「增加員工培訓和福利」(79.2%)。

至於成效方面，超過 70% 的中小企認為「建立品牌」的策略成效顯著。其他較為有效的策略包括：「開拓市場」(64.1%)、「科研與開發—改善生產流程」(63.6%)、「增加員工培訓及福利」(60.5%)及「科研與開發—產品或服務開發」(59.3%)。此外，橫向及縱向合併或結盟、透過當地語系化來減低成本都是中小企認為有效的策略 (見表 6.8)。

表 6.7 中小企面對困難時所採用的營商策略

採用的營商策略 (N = 48)	採用此策略的 企業數目	百分比
開拓市場	39	81.3%
建立品牌	39	81.3%
增加員工培訓及福利	38	79.2%
內部重組	28	58.3%
科研與開發—產品或服務開發	27	56.3%
橫向合併或結盟	26	54.2%
減低成本—當地語系化	24	50.0%
縱向合併或結盟	23	47.9%
科研與開發—改善生產流程	22	45.8%
減低成本—外判部份生產工序	20	41.7%
減低成本—裁員	16	33.3%
基地轉移	13	27.1%

## 探索中小企發展之路—— 現狀及未來

表 6.8 中小企所採用營商策略之成效

採用的營商策略	認為此策略有效的企業數目	百分比
建立品牌 (N=39)	28	71.8%
開拓市場 (N=39)	25	64.1%
科研與開發—改善生產流程 (N=22)	14	63.6%
增加員工培訓及福利 (N=38)	23	60.5%
科研與開發—產品或服務開發 (N=27)	16	59.3%
內部重組 (N=28)	15	53.6%
減低成本—當地語系化 (N=24)	12	50.0%
縱向合併或結盟 (N=23)	11	47.8%
橫向合併或結盟 (N=26)	11	42.3%
減低成本—外判部份生產工序 (N=20)	8	40.0%
減低成本—裁員 (N=16)	6	37.5%
基地轉移 (N=13)	2	15.4%



## 6.8 中小企對於香港特區政府政策的認識及其成效的看法

表 6.9 顯示有相當數量的中小企，對香港特區政府現行協助中小企的政策缺乏認識，例如：61.7% 的中小企不清楚「營運設備及器材信貸保證計劃」及「投資研發現金回贈計劃」；另外亦有接近一半 (48.9%) 的中小企表示對「特別信貸保證計劃」不認識。表 6.10 顯示那些對政策有所認識的中小企中，少於半數認為政策有效。因此，要改善現況，特區政府應該作更多的宣傳，讓中小企清楚認識政府的政策，並且設計更有效的方案來切合中小企的實際需要。

表 6.9 中小企對於特區政府的政策缺乏認識

特區政府的中小企政策 (N = 47)	不清楚此項政策的 企業數目	百分比
營運設備及器材信貸保證計劃	29	61.7%
投資研發現金回贈計劃	29	61.7%
特別信貸保證計劃	23	48.9%
中小企業發展支援基金	21	44.7%
人力培訓 (如資歷架構等)	18	38.3%
中小企業信貸保證計劃	18	38.3%
中小企業市場推廣基金	17	36.2%

表 6.10 特區政府的中小企政策之成效

特區政府的中小企政策 (N = 47)	認為此項政策 有效的企業數目	百分比
中小企業市場推廣基金	21	44.7%
中小企業信貸保證計劃	20	42.6%
人力培訓 (如資歷架構等)	18	38.3%
中小企業發展支援基金	16	34.0%
特別信貸保證計劃	15	31.9%
營運設備及器材信貸保證計劃	10	21.3%
投資研發現金回贈計劃	9	19.1%

## 探索中小企發展之路—— 現狀及未來

### 6.9 政府對於中小企持續發展的支援

圖 6.7 依次羅列了服務業的中小企認為香港特區政府可以幫助他們持續發展的範疇。最多中小企期望政府推行的是「給予利得稅的稅務優惠」(66.7%)。其他建議包括：「爭擴大人民幣兌換機制」(45.8%)、「提供國際法律諮詢或援助」(45.8%)、「加強市場推廣及提供有效的市場訊息」(43.8%)及「協助推動建立內銷平臺及網絡」(41.7%)。

圖 6.7 特區政府可以幫助中小企持續發展的範疇

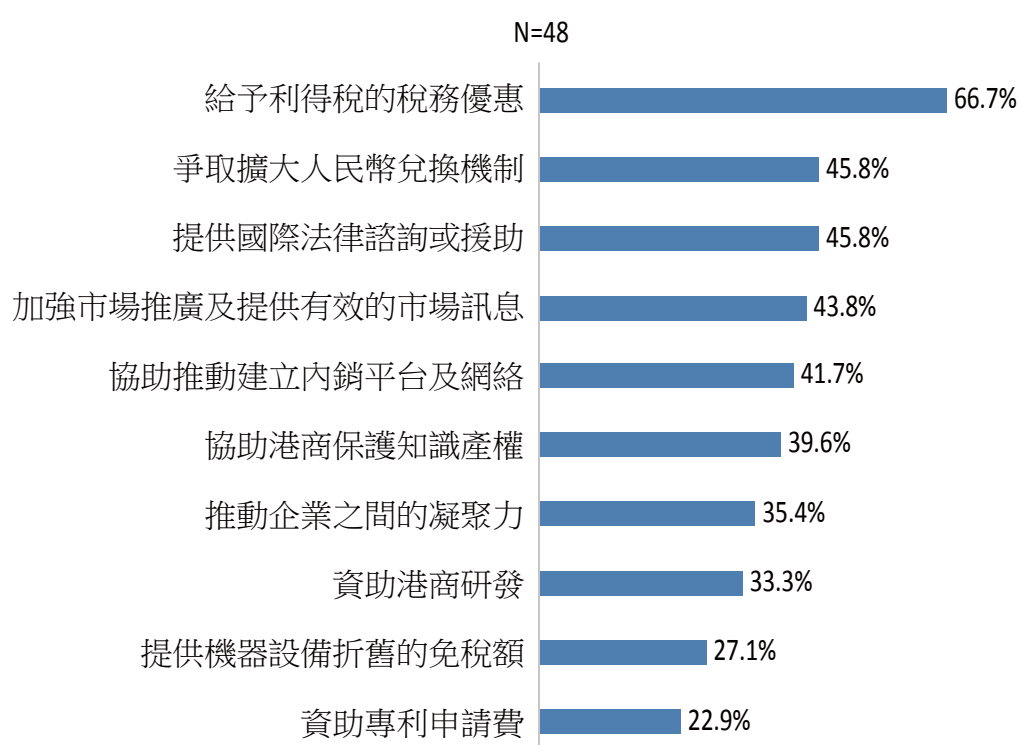
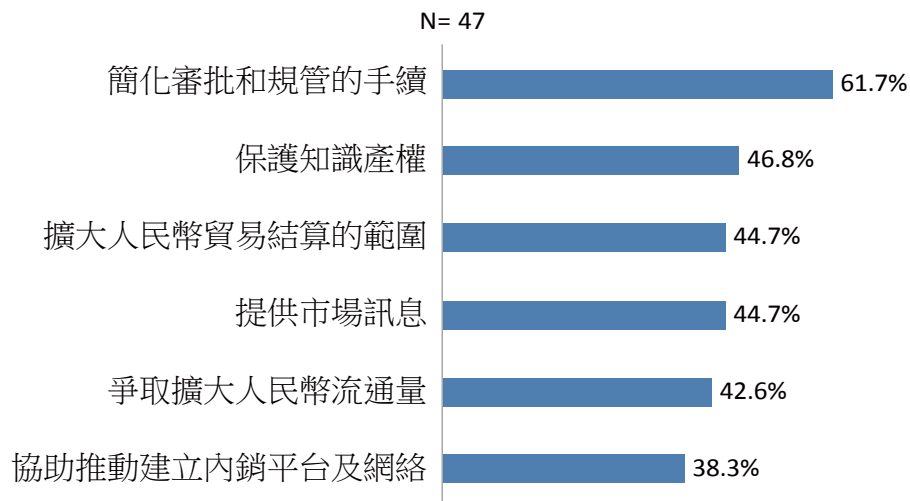




圖 6.8 顯示了中小企在內地發展的主要關注範疇。超過 60% 的中小企最期望內地政府能夠「簡化審批和規管的手續」，使他們在內地營商更為方便。此外，他們也希望內地政府可以「提供市場訊息」及「擴大人民幣貿易結算的範圍」。其他政策如「保護知識產權」及「爭取擴大人民幣流通量」也是中小企關注的範疇。

圖 6.8 中小企認為內地政府應該關注的範疇



## 6.10 總結

調查結果顯示，從事服務業的 48 間中小企中，有 75.0% 對於未來三年的業務表示樂觀或非常樂觀，只有 2.1% 感到悲觀或非常悲觀，其餘的則表示中立。雖然很多中小企對前景感到樂觀，但是他們卻要面對很多營商的挑戰，包括：工資及其他成本上漲、人才流失、政府的政策不明朗及難以獲得資金等。







## 第七章 個案研究

### 7.1 概論

為了深入瞭解中小企所面對的挑戰，並進行個案研究，香港中華出入口商會提名了三間在內地設有工廠的企業接受專訪，包括：龍昌國際控股有限公司（簡稱龍昌）、雅進有限公司（簡稱雅進）及龍發製藥（香港）有限公司（簡稱龍發）。

雅進和龍昌都是由原設備製造 (OEM) 轉型為原設計製造 (ODM) 或原品牌製造 (OBM) 的成功例子。雅進的生產線極其專門，因此市場上只有很少直接的競爭者。龍昌和龍發則成功建立並發展了自己的品牌。三間公司都不約而同地強調優質產品和創新的重要性。

另外一個重要的成功因素是研發。這三間公司均致力於研發的工作，包括成立公司內部的研發團隊或與香港的大學合作研發項目。研發對於香港中小企的長遠發展十分重要，香港特區政府應該更積極地鼓勵及推廣中小企進行研發。

雖然這三間公司都是成功的個案，但受訪者都意識到他們正身處在一個競爭十分劇烈的環境，來自中國的民營企業及台灣企業更是目前重大的競爭對手。再者，許多香港中小企面對內地侵犯知識產權的問題，因此建議香港特區政府與內地政府保持緊密聯繫及表達中小企困難所在，以保障港商的利益。香港中小企在內地營商亦要承受成本不斷上升的問題和較高的風險，其中最受關注的是內地勞動合同法的推行最低工資的實施、僱員保償條例、超時工作的限制等。其次，工人順利履行兩張勞動合同後，必須簽署永久聘用合同，這樣不但削弱工人工作的動力，並為中小企帶來巨大的技術和財政負擔。由於這些是政府層的決定，中小企實在無力控制。因此，香港特區政府可以諮詢中小企，瞭解他們所面對的困難，以便向內地政府傳達有關訊息並提供適當的協助。

受訪的中小企對內地市場的發展前景持審慎樂觀的態度。不過，內地市場雖然潛力很大，卻是困難重重。例如龍發指出在香港註冊的藥物不能在中國內地出售，反之亦然。另外一位受訪者則認為從事專業服務的企業能夠受惠於 CEPA，但廠商卻未能受用。香港特區政府可幫助廠商利用 CEPA 帶來的契機，增強在內地發展的優勢。

融資是中小企最迫切的問題。受訪的中小企對於政府協助他們融資的計劃表示歡迎，但申請手續繁瑣及要求過於嚴格。例如雅進的申請書因未能提交客戶的財政報告，最終未能成功申請。香港特區政府可加強與中小企的溝通，並定時檢討計劃內容，更新改進，因時制宜，以確保中小企能夠真正受惠。

此外，面對反覆多變的市場情況，拓展市場是企業持續發展必須的策略。香港特區政府應舉辦更多不同類型的交易會（增加及提升展覽設施）、組織更多國外考察團及為中小企創立的 brand 提供更好的推廣平臺等等。

三間中小企的訪問內容詳述於以下章節。

## 探索中小企發展之路—— 現狀及未來

### 7.2 龍昌國際控股有限公司

#### a) 背景

龍昌國際控股有限公司成立四十多年，一直從事製造業務，由原設備製造 (OEM) 開始，及後延伸至原設計製造 (ODM) 與原品牌製造 (OBM) 範疇。一如其他中小企同業，企業於一九八零年代末期於廣東省東莞成立合資企業，更於一九九三年把生產線擴充至印尼當地。隨著業務發展穩步上揚，企業在一九九七年於香港聯合交易所主機板上市。



龍昌提供一站式玩具製造服務，包辦設計、研究及發展與生產等程式。透過橫向與縱向合併，企業現更包攬製造多種非玩具產品，例如機械化的教育系統設備、藍芽製品與數碼相機等產品，以及嬰兒監視器等家庭用品。該企業於二零零二年收購一家美國公司後，研發出一系列品牌，成績斐然，鞏固了企業於國際市場的佔有率。革新一環攸關重要，該企業深諳此道，於二零零三年獲得專屬授權，採用本地一間大學研發的專利技術，藉以計劃在增進其研發無線遙控產品的能力。有鑑業務預期持續增長，企業遂於二零零四年於廣東省常平興建全新廠房，佔地達九萬平方米。

根據過去兩年的業績，美國與香港市場穩佔該企業總銷售額達百分之六十。歐洲與日本市場的銷售份額，分別為百分之十六至十八，及百分之十至十三。在產品方面，無線遙控產品與電子和塑膠玩具產品份量，佔該企業產量達百分之八十至九十。在二零零八年與二零零九年度，無線遙控產品佔產量逾百分之六十；及至二零一零年，電子和塑膠玩具產品已攀升至產量的百分之五十二。

#### b) 目前營商環境與企業的應對

回溯一九九零年代，經濟多番動盪。龍昌國際控股有限公司主席梁麟先生認為，一九九七年亞洲金融風暴和二零零三年非典型肺炎肆虐，對出入口貿易的影響較少。反觀二零零八年全球金融風暴，對於業務以出口為主的企業，尤其對於運作規模龐大，生產線員工逾三千人的廠商來說，打擊甚鉅。究其原因，與美國入口停滯不前，以及歐洲經濟萎縮不無關係。加上人民幣升值因素，不少企業難以取得信用狀，導致大量廠商於二零零九年紛紛結業。除非企業本身擁有廠房，具備出色的管理人員監督業務，並願意縮減營運規模，否則實在難以維持業務發展。

礙於經濟週期仍未見底，梁先生指出，現時只有製造廉價產品才得以於美國市場銷售。他並不建議只著眼高銷量而忽略盈利率；換言之，廠商應只接下盈利率理想的訂單。他續稱，企業在營運上需要量力而為，並視乎需要，企業可能要精簡生產規模和縮減人手。擁有自己的廠房或寫字樓物業亦為重要，這可使企業得以減低生產成本，並容易取得銀行貸款和客戶的信任。

就企業的業務而言，梁先生認為儘管旗下業務於美國和歐洲市場的表現出眾，但當務之急，在於全力開拓中國市場。可是，該企業從歐美市場累積的營商經驗，並未適用於中國市場。例如，中國市場看重產品價格，而非質素，歐美顧客卻著力尋求高質素產品。企業坐擁高度專門生產線的優勢，使新的生產線亦成功佔取不俗的市場比率。



在不少香港中小企遷出珠江三角洲之際，龍昌國際控股有限公司最近於常平開設了一座全新而且規模不小的廠房。增設廠房的計劃已籌劃五年，正要完工之際，卻遇上全球金融風暴，實在始料不及。幸好在印尼設有廠房與當地低工資的優勢，緩和企業面對中國不斷上升的工資水準衝擊。就此，企業打算擴展印尼廠房的規模，克服中國廠房面臨的營運困境。此舉正好說明，分散風險對公司的長遠發展攸關重要。

梁先生續稱，目前企業重大的競爭對手來自中國低生產成本的民營企業。國內的產權違規情況，亦是企業關注的範疇。針對以上種種問題，他不時與中國官員保持溝通，表達難處。

### c) 對於政策相關問題的意見

儘管如龍昌國際控股有限公司那樣的上市公司，未能於香港特別行政區政府推出的中小企資助計劃受惠，但梁先生認為，計劃能有助規模細小的中小型企業發展。他提出以較實際的方式提供協助，建議香港特區政府應致力推廣中小企的業務，例如主辦更多商貿展覽，興建更多展館場地，從而促進更多同類型的活動，以吸引更多海外買家來港，向中小企落實訂單。

談及套用於中國營運的政策，梁先生提出了兩個議題。首先，中國低工資的時代已成為歷史。大部分中小企均理解並接受最低工資的制度，認同制度能夠保障工人之餘，亦可舒緩人民幣升值的壓力。在草擬業務合約時，廠商可憑藉每年調整最低工資水準的合法理由，調升產品價格。不過，政府宣佈最低工資水準變動的時間，往往發生於廠商簽訂合約之後。兩者時間不能協調，無疑導致工人成本突然上升，盈利突然減少。

另一議題關乎國內員工離職的賠償。在現行的制度下，儘管公司所有產權已順利轉移，中小企仍需要就離職的工人服務前僱主或公司的年資作賠償，這不但不合理，而且增加營運成本。梁先生希望中國當局能微調有關政策。

### d) 結語

梁先生從商數十載，幾經業務起伏，本著歷年營商的經驗，提出以下的忠告。首先，在開發產品之時，廠商往往不虞某一潛伏的危機，低估了產品成本，導致產品最終價格需要超越消費者負擔的水準。

第二，香港市場以外的地產投資回報，或不如想像那般有利可圖。例如，龍昌國際控股有限公司購置用作興建印尼廠房的地皮，便升值不多。這可成為籌集擴充資本的障礙。加上只有低價的產品才可於東南亞市場銷售，業務進展緩慢。因此多年以來，印尼廠方房的發展亦有所限制。

總言之，要在商界持續發展，企業應避免 (1) 發展過急，在擴展業務上太過急進；(2) 過度借貸；(3) 太過注重高銷量而忽略盈利率；(4) 過度集中製造少量產品。企業亦要靈活應變，保持對市場的敏感觸覺。最後，遇上逆境，亦要處變不驚。

## 探索中小企發展之路—— 現狀及未來

### 7.3 雅進有限公司

#### a) 背景

雅進有限公司(下稱「雅進」)於一九九三年起投身電子產品製造行列，由原設備製造(OEM)開始，及至二零零三年轉至原設計製造(ODM)範疇，屬於一站式電子玩具生產商，包攬概念設計、生產可行性研究、生產前程式、製造、生產後程式和客戶服務等工作。該企業以功能設計、製作原型，以及製造精密複雜的無線射頻操控玩具和多元觸發紅外線警報系統見稱。



雅進於廣東省番禺自設製造廠房，工人數目共 1500 人，並建立起一個 60 人的科研和開發(R&D)團隊，陣容龐大，致力研發多種電子產品。廠內生產線包羅多種生產程式，例如貼片技術、黏接、裝配、注塑、移印和噴油等。迄至二零零六年年終，該企業共獲得 30 多項全球專利和知識產權項目。番禺廠房自二零零七年起亦榮獲 ISO9001:2000 (CQC) 認證。

#### b) 營商經驗與企業的應對

一九九零年代，雅進是典型的 OEM 企業，因應客戶提供的款式製造產品，並須在某一設定的價格下製成客戶所需的產品功能。當時為求保持若干的邊際利潤，雅進總監張仲夫先生表示，該企業須依靠大量生產和自動化來降低生產成本。在此，企業與零件供應商的良好關係，攸關重要。他續稱，廠房必須掌控生產程式的故障率，才能達致可持續發展的境地。生產成本與故障率的關係唇齒相依，該企業亦務求把後者的比率盡量減低。雅進致力培養工人良好和積極進取的工作態度，正是該企業從一九九零年代至二零零零年代初得以過渡運作的關鍵。

雅進由二零零三年起改變了營商模式，無疑是一大挑戰。整個營辦手法與前大不相同，該企業現僅憑藉客戶提供初步的產品概念，肩負起自行設計和研發玩具的工作。張先生趁此機會，於二零零零年初建立了科研和開發團隊，迎接以上的挑戰，部門現有員工 60 人。科研和開發部甫一成立，旋即帶領雅進邁向新的一頁，成功由 OEM 廠商蛻變成 ODM 的企業。

蛻變成 ODM 製造商的過程不無代價。張先生強調，當時企業在接受訂單方面要承受更高的風險。一般而言，材料佔製成品總體成本的 70%。如果製成品銷售未如理想，一經投產，企業即蒙受損失。如果不幸遭逢損失，金額多寡便視乎產品設計與投產相隔的時間，以及確認訂單至產品付運日期相距的時間而定。有見及此，張先生力圖與客戶一起分擔這些風險。首先，他要求客戶向零件(生產所需的原材料)供應商盡量支付所需費用。不過，該企業的生產線極其專門，同業的競爭甚少。專門獨特的優勢，讓企業與零件供應商建立起悠久的合作關係，得以在電子玩具行業保持合理的市場佔有率。

張先生指出，放眼現今的營商環境，全球金融風暴掀起的影響，並無預期那樣顯著。縱然客戶訂單在二零零八年應勢縮減，但因台灣和韓國廠商撤離電子玩具行業，雅進於二零一零年的業務錄得實在的增長。他預計企業及至二零一一年，營業額將繼而提升 40 至 50%。



現時企業主要面臨人手短缺的難題。就玩具行業來說，廠商必須在限定的時間內完成所有訂單。全年而言，企業只有一半時間才需要大量人手，工人只有加班工作，才可如期按照客戶所求交付產品。只可惜新一代的工人（民工）不如早年的民工那樣渴求工作，令企業難以在生產週期的高峰階段聘請足夠的人手。張先生表示，為求挽留工人，雅進奉行如期支薪，並不會以扣減工資來懲罰行為不當的員工。為了鼓勵工人積極工作，該企業會抹殺不事生產工人的加班機會，或要求他們辭職。

張先生歸納出雅進維持業務發展的三大要訣：(1) 與客戶建立緊密和良好的關係；(2) 透過科研和開發，掌握一系列專門產品的生產技術；(3) 成功由 OEM 廠商蛻變成 ODM 的企業。他更指出，與新客戶建立關係並不易事，需要彼此長期合作，不斷溝通和磨合，才能成事。然而他饒富信心，雅進可本著生產高科技玩具的過人特色，在市場保持較高的佔有比率。他續稱，低端產品系列的生命週期短暫，及其市場競爭十分劇烈，因此，低端玩具市場並非該企業銳意發展的範疇。

### c) 對於政策相關問題的意見

張先生認同，該企業因「特別信貸保證計劃」而受惠。有關由香港出口信用保險局提供的計劃，他分享了參加計劃的經驗：首先在申請程式中，企業需提交有關客戶的財務報告，作為保證文件。這個要求並不實際，往往導致申請失敗。即使企業能提供一切所需檔，獲批金額亦往往遠遜所求。就他的經歷來說，他代表企業申請 3,000,000 元信貸保證，最終只獲批 600,000 元。當時他另無選擇，唯有拒絕。及至二零一零年終，這個計劃隨之告終。張先生認為，當局所提供的一些貸款服務，卻不會為中小企帶來裨益。

他又談及內地與香港建立「更緊密經貿關係」(CEPA) 的安排在協助中小企業務上的角色。依他認為，CEPA 為中小企締造了推廣本身品牌和滲入內地服務業的管道或平臺，讓中小企得以在中國內銷市場佔一席位。因此，從事服務業或專業服務的中小企最能領受 CEPA 的益處。不過，諸如他投身的製造行業，在生產過程中需揉合若干的技術，廠商便沒有從 CEPA 得到絲毫益處。他表示，如果 CEPA 能提供一些內地稅務或信貸優惠，將對大部分中小企都有幫助。

正如報告早前章節的調查結果所示，張先生亦發現內地實施勞動合同法對中小企經營造成不少障礙。他就此列出 3 大關注。首先，法例導致最低工資水準不斷上升，但這並不是中小企難以接受的環節。他們最關注的部分，在於工人離職或不再續約時計算僱主應付賠償金額的方法。在法例約束下，中小企必須預留大筆款項，以防日後賠償工人離職之用，對於聘請大量工人的企業來說，無疑是沉重的包袱。其次，工人順利履行兩張勞動合同後，必須簽署永久聘用合同，這樣無疑削弱工人工作的動力。勞工的生產力難免受損，而工人更成為企業一項「負債」。最後一項關乎工人加班的法規。法例嚴加限制工人最多的加班小時。張先生認為，此舉讓他的企業難以在訂單旺季時如期把貨品製成付運。雖然前景不俗，但他認為加班限制將大大影響業務的發展，目前卻沒有任何方法能即時舒緩這個問題。

### d) 結語

雖然張先生對企業的業務前景樂觀，但隨著生產成本日高，邊際利潤低至 4 至 8%，他認為製造商日後要維持業務，將倍添困難。內地政府和客戶紛紛實行新法則，加上製造業內競爭激烈，企業生存的空間越顯狹窄。加上香港經濟發展趨向金融行業，製造商的經營熱情難免減弱。

## 探索中小企發展之路—— 現狀及未來

### 7.4 龍發製藥(香港)有限公司

#### a) 背景

龍發製藥(香港)有限公司(下稱「龍發」或「該企業」)於一九九八年創立,以推廣健康排毒為本,建立旗下的健康品牌,中文取名「排毒美顏寶」。

龍發的市場策略和推廣活動成績斐然,潛移默化消費者接受排毒的概念及其益處。及至一九九九年終,「排毒美顏寶」躍身成為香港十大產品。該企業亦於二零零零年代屢獲殊榮。自二零零二年起,每年獲大型連鎖個人護理店頒發銷量冠軍大獎,亦於二零零二年起,多年獲頒「Superbrands」標誌。

龍發憑藉於建立品牌和在保健行業的成功經驗,在二零零二年於香港聯合交易所主機板上市。



該企業一向注重旗下產品的安全及質量,深明這亦是企業形象的一部份,特此與數間國內中醫藥研究所及本港大學攜手合作,實行多項研發計劃,藉此監控旗下產品質素,並擴展產品行列。現時西方國家對於中醫藥產品入口和應用方面,實施各種監管體制,反而激發了龍發擴展海外市場的決心,該企業亦預料旗下產品在全球市場需求巨大。多年來,龍發致力把產品打入多個海外市場,包括日本、馬來西亞、新加坡、印尼、泰國、德國、加拿大、紐西蘭和加勒比等地。

#### b) 營商經驗與企業的對應

該企業緊隨亞洲金融風暴過後成立。副總裁韓兵先生承認,當年不利的經營環境,惹來管理層莫大的關注。不過與此同時,一份市場調查指出,當時亦屬旗下「排毒美顏寶」產品發展的良機。調查結果發現,即使經濟不景,市民更加關心健康。龍發乘此機會,全力推廣旗下產品,主力強調排毒的理念,透過多種傳播媒介,包括報章、雜誌、電視和電台等,舉辦一連串推廣活動。龍發更贊助演唱會及電影製作,參與美食展會和博覽活動,務求增進「排毒美顏寶」產品的名聲;又安排產品於各大連鎖個人護理店和超級市場發售,並邀請多位知名人士試用,增強公眾對產品的信心。有賴以上的市場策略,促使龍發迅速建立市場佔有率,產品銷售量節節上升。旗下業務進而擴充,遍及日本和東南亞等市場區域,促使該企業於三年後具備足夠條件,成為香港上市機構。

二零零三年爆發非典型肺炎事故,龍發亦面臨新一輪的經營挑戰。韓先生憶述,非典型肺炎到來之時是龍發上市後六個月,當時經濟重挫,龍發的業務不能倖免。該企業隨之推出全新的市場推廣活動,務求在困境下維持業務。是次宣傳突出了產品可清除體內毒素的功效,從而改善健康狀況,提升人體免疫能力的好處。此外,該企業在科研與開發範疇投入更多資源,與本地多所大學合作研發新產品。於非典型肺炎期間推出「抗感清」、「感冒靈丹」迎合顧客尋求對抗感冒良方的需求,其後再推出「極品靈芝」和「極品冬蟲夏草」針對提升免疫力等的產品。新產品中,「適鼻靈」由龍發與中大中醫藥科技有限公司(香港中文大學基金會全資擁有附屬公司)合作研發,結合中草藥和德國草藥,研製出一新的抗鼻敏感配方產品,切合鼻敏感患者日增的需要。就此,龍發得以坐擁多款產品類別,滿足社會對健康相關產品的需求。



在近期的全球金融危機下，韓先生指出產品銷售亦受影響。幸而海外業務佔該企業整體業務的比率仍少，打擊不致嚴重。二零零八年的經濟困局，多少冷卻顧客對保健產品等非必需品的需求，面對突如其來的業務挑戰，龍發採用產品折扣策略，務求鼓勵顧客在經濟時艱下，仍樂於購買旗下的產品。

龍發積極推廣產品之際，亦瞭解市民日益注重健康和全球人口老化的趨勢。市民在繁忙的工作中難以兼顧健康的生活方式，有見及此，龍發投身鑽研高質素的保健產品。韓先生認為新產品可望促進龍發的發展，對未來數年的業務前景感到樂觀。

自金融風暴發生後，龍發以降低邊際利潤和研發新產品的方法，促進業務。韓先生表示，為求達至可持續發展的目標，企業實行業務重組，循多元化的方向邁進。他解釋，華人社會的茗茶文化，源遠流長，茶類業務大有可為，龍發遂於二零零九年起染指有關業務。及至二零一零年，該企業的茶類產品銷售額達 1 億 9 千萬港元。

### c) 對於政策相關問題的意見

龍發屬於香港上市企業，並不符合任何香港特區政府推出的中小企計劃或基金申請條件。不過，韓先生仍欣賞政府這些措舉。對中小企營運來說，資金無疑十分重要。他表示，工業貿易署提供多項中小企計劃或基金，能有助中小企創業和滿足他們對流動資金需求。

他建議除提供貸款外，貿發局可多舉辦商務考察團，帶同中小企到海外參觀先進企業，學習技術和吸取管理經驗，從而增加中小企的競爭力。香港特區政府應舉辦更多展覽和展會活動，吸引海外的買家來港。除建立平臺推廣香港中小企本身品牌的產品外，政府亦可考慮在工人培訓上投放更多資源，例如因應不同職業或行業需要，舉辦工餘培訓等。這些措施將可增加工人本身和所屬企業的競爭能力。

韓先生又提出香港特區政府對科研與開發範疇的支援不多。對那些如龍發等投放大量資源於研發活動的企業而言，他們只好依靠與高等學府或研究所來滿足需要。他希望政府能就此提供更多配對基金，讓企業能實行科研開發。他續稱，如果行內企業能與中醫藥專家交流經驗，將別具意義。政府可舉辦各種會議和論壇，達至以上的效果。就保健行業來說，他希望香港特區政府能提供更多支持，促進本地中醫藥發展，為業界建立一個公平和完善的制度。

中港兩地的營商慣例和環境有別，韓先生亦表認同。他認為香港中小企應與內地政府的溝通管道不可或缺，藉此鼓勵雙方交流。誠為中港商家設立論壇，兩地得以交流經驗，可有助香港中小企加深瞭解內地營商的慣例。內地政府亦應推出更多鼓勵政策，例如「內地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排」和稅務優惠，簡化登記手續和減低登記費用等，協助香港的中小企打進內地市場。

他亦表示，龍發於二零零三年收購雲南一間藥廠，翌年提升該藥廠至 GMP 標準，現時藥廠在內地擁有超過 150 種藥品生產批文。但面對的問題是在國內註冊的產品不能在香港銷售，而龍發在香港註冊的產品亦不能在國內銷售，希望兩地監管部門溝通協調，可讓兩地產品互銷，對行業來說應有很大的幫助。

## 探索中小企發展之路—— 現狀及未來

---

### d) 結語

龍發的成功之道，不止於建立本身品牌，還有獻身發展業務的熱誠。韓先生強調，該企業除全力發展業務以外，亦關注產品對消費者健康的效用。例如，龍發於二零零二年創立「國際健康協會」，為顧客提供卓越的售後服務，並發揮雙邊溝通的功能，藉著如此難得的管道，既可教育顧客，又可同時透過會員聚會和健康講座等活動，收集市場最新訊息。

龍發成立於亞洲金融風暴時代，期間經歷非典型肺炎，以至近期的全球金融風暴等，他認為沒有任何人可預知這些危機的發生，但只要是時刻都居安思危做好自己，保證產品的安全及質量，就算危機來臨都可以處變不驚；畢竟有危就有機，要懂得在危機中掌握機會。韓先生亦深信只有憑著良心經營及製造優質安全的產品才是成功的必殺技。





## 第八章

### 總結

本問卷調查的主要對象分為四個行業：「進出口貿易行業」、「進出口貿易附加製造業」、「製造業」及「服務業」，調查小組共收回 272 份可用的問卷。調查結果顯示在 2008 年的全球金融風暴中，大部份的中小企在銷售額、經營利潤及投資回報率方面，並沒有下跌的情況。在回應的中小企當中，只有 10% 對於未來三年的業務展望感到悲觀或非常悲觀，但有 52% 表示樂觀或非常樂觀，更計劃擴充香港的業務 (30.8%)、甚至中國內地 (46%) 及外國 (34.0%)，例如：東南亞、東盟地區、歐洲及美國。

由於很多中小企希望拓展中國市場，他們十分關注一些會影響其經營的外來環境因素。「國內政府政策」被視為最重要的影響，其次是「外匯市場波動」、「歐洲債務危機」及「人民幣貿易結算」。至於中小企在香港經營時所遇到的最大困難，包括：「租金不斷上漲」、「市場波動」及「人才流失」。相對而言，在內地營商的風險較高，亦同時要面對「原材料不斷上漲」、「工資不斷上漲」的成本問題。另外，「政策不明朗」、「內地勞動合同的實施」、內地的「民工荒」、「內地地方政府執行法規的質素」、「內地環保的要求 / 排污的管制」及「知識產權的保護」，也是香港中小企在內地營商時面對的困難。

在應付困難時，接受調查的中小企會採取「開拓市場」(90.7%) 及「建立品牌」(78.5%) 作為營商策略。不僅如此，他們亦開始意識到「科研與開發 – 產品或服務開發」的重要性 (74.1%)。在解決人才流失的問題上，有 81.5% 的中小企曾嘗試以「增加員工培訓及福利」挽留人才。

調查所得，約有 57% 中小企對香港特區政府的中小企政策及協助中小企發展的項目及資助計劃缺乏認識。即使那些對政策有認識的，亦只有 50% 認為政策有實際效用。若要改善現況，特區政府應該作更多的宣傳，並有效地發放相關資訊予中小企社群。最重要的是必須與中小企多加溝通，定時檢討政策內容使其更切合中小企的真正需要。

回應的中小企亦希望特區政府可在其他範疇幫助他們持續發展，包括稅務優惠、各類的資助或補貼研發計劃等。約有 50% 盼望特區政府能提供有用的市場訊息及多些管道，協助開拓內地市場。由於在內地營商最主要的困難是「知識產權的保護」，中小企期望特區政府能與內地政府協商，正視保護知識產權的問題，提供內地及國際法律諮詢和援助。

在本問卷調查中，每個行業的結果稍有差異，但整體意見一致。





## 第九章 建議

此項研究計劃透過問卷調查、個案研究及公開研討會，讓我們更瞭解香港中小企所面對的環境和困難。雖然很多中小企對於前景抱著樂觀的態度，但他們亦意識到中小企的營商環境存在著各種挑戰，包括：原材料及工資上漲、勞工短缺、銀行貸款困難、政府的政策不明朗及政策實施的問題等。

無可置疑，一間中小企能否生存是決定於自身的競爭力。但是，基於中小企對國民經濟的重大貢獻，世界各地的政府都意識到他們需要創造一個更有利於中小企持續發展的營商環境。有見及此，約 50 個經濟合作暨發展組織成員國及非成員國便於 2000 年簽署了《博洛尼亞憲章》。隨後，歐盟執行委員會通過了《歐洲小企業憲章》，並且於 2008 年通過成為《小型企業法案》<sup>9</sup>。法案以「Think Small First」原則為核心，建議制定政策之初，應優先考慮中小企的利益，務求令法例有利於中小企的營運和發展。

實際上，多國政府都積極地採取具體的措施來協助中小企。例如，很多國家都以較低的稅率來提升中小企的競爭力。英國在 2008 年的預算案中，更訂下了在 5 年內令中小企獲得公共機構的 30% 生意的目標。日本政府亦設立了技術訓練中心，一方面為中小企提供顧問服務，另一方面讓他們可以享用多種昂貴的測試器材。

經過參考其他國家的例子、本調查結果的分析、與中小企主管的專訪及汲取中小企在公開論壇發表的意見後，我們綜合以下的建議：

### 9.1 政府支援中小企的政策：

- a. 成立一個中央政策局，以統籌有關中小企持續發展的事宜，並提供一站式的服務，減省中小企向不同政府部門尋求協助的關卡。再者，此政策局亦可代表香港的中小企與內地各省政府協商；
- b. 有關政府部門應該定期與中小企代表溝通，以瞭解他們的需要，並提供適當的協助。
- c. 分配更多資源予工業貿易署，以支援中小企員工培訓及開拓新市場之用；
- d. 很多中小企對香港貿易發展局所提供的廣泛資源及服務缺乏認識，甚至未有享用。因此，貿發局應更積極地宣傳，令中小企能夠更容易獲得所需訊息及協助<sup>10</sup>。
- e. 主動地爭取與內地不同地區建立策略性聯盟，以擴闊中小企的連繫；
- f. 透過教育、培訓、獎勵計劃及經驗分享等，推廣及培養企業家精神。

9 [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/documents/sba/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/documents/sba/index_en.htm)

10 例如，很多中小企對知識產權的事宜缺乏認識，香港貿易發展局可為他們提供有關資訊及協助。

## 探索中小企發展之路—— 現狀及未來

### 9.2 財務融資：

- a. 改變傳統的「磚頭文化」，金融機構可向中小企提供不同的信貸或金融工具，例如小額信貸、創投基金和商業天使，以協助他們融資；
- b. 政府應繼續透過直接資助或提供貸款保證計劃，為中小企提供可行的融資途徑。這些計劃需要定時更新，以確保能符合中小企的需要，例如，香港按揭證券有限公司以中小企融資擔保計劃，取代市場主導的信貸保證計劃；另外，當局應將有關訊息更有效地發放予中小企社群及簡化這些計劃的申請程式；
- c. 加強貸款機構與中小企的溝通，如設立銀行與中小企的圓桌會議，可邀請第三者參加，提供中立意見，例如大學學者、政府代表、獨立專業人士和風險管理專家等。

### 9.3 中國市場：

- a. 透過自創品牌產品，打入內銷市場；
- b. 鼓勵中小企各行業的經驗分享，推廣最佳實務範例及成功商業模式；
- c. 香港特區政府需緊貼「十二·五規劃」，並實行各項跟進措施，以協助中小企開拓內地市場，例如提倡不同領域的中港合作、交流營商之道及建立網絡平臺等。

### 9.4 設立「香港城」<sup>11</sup>：

- a. 在接近香港和深圳邊境的地區設立「香港城」，並發展成為一個貿易及商品展銷會中心。打造香港成為國際櫥窗及內地櫥窗，在協助內地企業進軍國際市場的同時，亦吸引更多國際企業打入內地市場。
- b. 「香港城」的另外一個特點是鼓勵發展高價值及高檔次的「香港製造」產品，吸引廠家回流在香港生產，而製成品可透過 CEPA 進入內地市場。
- c. 「香港城」可分為三個區域：(a) 環球展銷區—向內地買家推廣外國貨品；(b) 國產品展銷區—向海外買家推廣內地產品；(c) 港產品展銷區—推廣香港的本地品牌產品。
- d. 在香港不同地區設立「香港城」，例如，在荃灣設立食品批發中心；在香港仔黃竹坑設立傢俱批發中心；在深水埗設立時裝批發中心及在紅磡設立珠寶批發中心等。
- e. 「香港城」可舉辦大型商品交易會，規模可仿效中國進出口商品交易會（廣東交易會），為高檔次及不同價值的產品，提供長期而非一次性的展銷服務。

11 這個概念參考浙江省中等城市義烏市的成功經驗。市政府策略性地將該市發展成為商品展銷中心，因而有「小商品第一市」的美譽。



### 9.5 國際市場：

- a. 中小企應盡力拓展多元化市場，例如，利用「中國—東盟自由貿易區」及在 2008 年簽訂的「兩岸經濟合作架構協議」為平臺，加強與內地及其他國家的聯繫，開拓新市場；
- b. 香港貿易發展局須加強向中小企發放市場訊息、政府政策、法例及法規、優惠措施、投資機會及程式等最新資訊；
- c. 香港貿易發展局應組織更多貿易活動，例如商貿考察團、商品交易會、展銷會等，積極推廣中小企產品的服務和活動。

### 9.6 品牌建立：

- a. 打造香港成為外國品牌開拓內地市場的地區總部；
- b. 鼓勵產品創新，利用本地產品設計的優勢發展自家品牌；
- c. 發掘一些歐洲二、三線的品牌組成合營企業，以新姿態打入內地市場。

### 9.7 人力資源培訓及發展：

- a. 香港政府可參考日本政府的做法，透過專業人士或專家為中小企提供顧問服務；
- b. 政府可向中小企企業家及管理人員提供培訓津貼，鼓勵他們持續進修；並為他們設計及提供適當的培訓課程，以提升他們的管理能力。
- c. 中小企及專業學會聯同大學及專業機構合作提供合適的培訓課程，藉此提升不同級別的中小企僱員之知識及技能。
- d. 中小企的僱主應向僱員提供財務資助及有薪學習假期，鼓勵他們終身學習。

## 參考資料

1. 工業貿易署中小企業支援與諮詢中心：<http://www.success.tid.gov.hk>
2. 中華廠商聯合會：<http://www.cma.org.hk>
3. 香港工業總會：<http://www.industryhk.org>
4. 香港大學專業進修學院：<http://hkuspace.hku.hk>
5. 香港公開大學：<http://www.ouhk.edu.hk>
6. 香港出口信用保險局：<http://www.hkecic.com>
7. 香港中小企智匯網：<http://www.hksmeblog.com>
8. 香港生產力促進局：<http://www.hkpc.org>
9. 香港科技園網站：<http://www.hkstp.org>
10. 香港品牌發展局：<http://www.hkbrand.org>
11. 香港貿易發展局：<http://www.hktdc.com>
12. 香港管理專業協會：<http://www.hkma.org.hk>
13. 香港無線科技商會：<http://www.hkwtia.org>
14. 持續進修基金：<http://www.sfaa.gov.hk/cef>
15. 創意香港：<http://www.createhk.gov.hk>
16. 知識產權署：<http://www.ipd.gov.hk>
17. 創新科技署：<http://www.itc.gov.hk>
18. 職業訓練局：<http://www.vtc.edu.hk>
19. Organization for Economic Co-operation and Development (2002),  
*OECD Small and Medium Enterprise Outlook, France*
20. Organization for Economic Co-operation and Development (2006),  
*The SME Financing Gap, Volume I, Theory and Evidence, France*
21. The European Commission Directorate General for Enterprise and Industry,  
the OECD Private Sector Development Division, the European Training Foundation and the  
European Bank for Reconstruction and Development (2009),  
*SME Policy Index 2009, Progress in the Implementation of the European Charter for Small  
Enterprises in the Western Balkan*

## 附件一 中小企對香港經濟的貢獻 (1998-2010)

Table 1.1 香港中小企數目、僱員人數、營業額與香港整體數字的比較

年份	中小企數目	香港整體企業數目	中小企僱員人數	整體僱員人數	中小企營業額 (百萬港元)	整體營業額 (百萬港元)
1998	n.a.*	n.a.*	n.a.*	n.a.*	2,247,276	3,835,195
1999	268,891	273,620	1,206,081	2,233,584	2,144,479	3,725,473
2000	272,129	276,887	1,234,496	2,308,489	2,213,996	3,898,154
2001	271,078	275,919	1,213,996	2,312,555	2,065,380	3,716,196
2002	271,688	276,408	1,194,358	2,275,924	2,024,833	3,678,118
2003	271,738	276,305	1,145,116	2,218,514	2,187,032	3,833,406
2004	269,027	273,736	1,152,774	2,271,359	2,403,534	4,286,933
2005	267,526	272,316	1,177,601	2,328,720	2,550,505	4,790,262
2006	276,553	281,409	1,188,574	2,378,661	2,854,992	5,266,861
2007	273,460	278,403	1,207,895	2,432,275	2,930,203	5,659,114
2008	267,801	272,854	1,219,141	2,476,425	3,208,333	5,858,479
2009	275,668	280,692	1,177,640	2,463,590	3,157,614	5,564,931
2010	289,268	294,378	1,216,840	2,528,803	n.a.*	n.a.*

\* n.a. 表示沒有提供資料。

資料由香港政府統計處提供。

Table 1.2 中小企數目、僱員及營業額佔整體的百分比

年份	中小企數目 佔整體的百分比	中小企僱員 佔整體的百分比	中小企營業額 佔整體的百分比
1998	n.a.*	n.a.*	58.60
1999	98.27	54.00	57.56
2000	98.28	53.48	56.80
2001	98.25	52.50	55.58
2002	98.29	52.48	55.05
2003	98.35	51.62	57.05
2004	98.28	50.75	56.07
2005	98.24	50.57	53.24
2006	98.27	49.97	54.21
2007	98.22	49.66	51.78
2008	98.15	49.23	54.76
2009	98.21	47.80	56.74
2010	98.26	48.12	n.a.*

\* n.a. 表示沒有提供資料。本表是根據表 1.1 的數字來計算百分比。



## 附件二 問卷樣本

### 『探索中小企發展之路 — 現狀及未來』問卷調查

誠邀閣下填寫此問卷，並於 7 月 23 日或之前傳真至 2581-4979 或電郵至 info@hkciea.org.hk。  
如有查詢，請致電 2544-8474 與麥先生聯絡。

#### I. 公司資料

A. 貴公司的主要業務是：

進出口貿易 /  製造業 (可選兩項)

- |   |                               |                                  |                                |
|---|-------------------------------|----------------------------------|--------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 化學及生物科技        | <input type="checkbox"/> 食品   | <input type="checkbox"/> 電子及電器產品 | <input type="checkbox"/> 工業機器  |
| <input type="checkbox"/> 珠寶首飾           | <input type="checkbox"/> 金屬製品 | <input type="checkbox"/> 塑膠      | <input type="checkbox"/> 印刷及出版 |
| <input type="checkbox"/> 紡織及製衣          | <input type="checkbox"/> 玩具   | <input type="checkbox"/> 鐘錶      | <input type="checkbox"/> 汽車    |
| <input type="checkbox"/> 其他 (請註明：_____) |                               |                                  |                                |

服務行業

- |                               |                                |   |                             |
|-------------------------------|--------------------------------|---|-----------------------------|
| <input type="checkbox"/> 資訊科技 | <input type="checkbox"/> 物流及運輸 | <input type="checkbox"/> 會計             | <input type="checkbox"/> 金融 |
| <input type="checkbox"/> 醫療   | <input type="checkbox"/> 法律    | <input type="checkbox"/> 其他 (請註明：_____) |                             |

B. 貴公司**香港**的僱員總人數：

- 少於 10 人     10-50 人     51-100 人     多於 100 人

C. 貴公司的成立年數：

- 3 年以下     3-5 年     6-10 年  
 11-15 年     15 年以上

D. 貴公司**內地**子公司 / 附屬公司的僱員人數：

- 少於 300 人     301-1000 人     1001-3000 人     多於 3000 人

E. 貴公司現時的業務表現相比金融風暴前的情況：

- 銷售方面的改變     增加 \_\_\_\_%     不變     減少 \_\_\_\_%
- 經營利潤的改變     增加 \_\_\_\_%     不變     減少 \_\_\_\_%
- 投資回報率的改變     增加 \_\_\_\_%     不變     減少 \_\_\_\_%

## II. 公司的營運現況

A. 請評估以下的外來環境因素對貴公司現時經營的影響：

	<u>不清楚</u>	極大程度	頗大程度	一般	輕微程度	極小程度
1. CEPA 的政策	<input type="checkbox"/>	1	2	3	4	5
2. 泛珠三角框架下的先行先試	<input type="checkbox"/>	1	2	3	4	5
3. 國內提倡擴張內銷	<input type="checkbox"/>	1	2	3	4	5
4. 中國—東盟自由貿易區的成立	<input type="checkbox"/>	1	2	3	4	5
5. 人民幣貿易結算	<input type="checkbox"/>	1	2	3	4	5
6. 國內政府政策	<input type="checkbox"/>	1	2	3	4	5
7. 歐洲債務危機	<input type="checkbox"/>	1	2	3	4	5
8. 外匯市場波動	<input type="checkbox"/>	1	2	3	4	5
9. 其他 (請註明)_____	<input type="checkbox"/>	1	2	3	4	5

## II. 公司的營運現況 (續)

B. 請評估貴公司在營運及發展時遇到的困難 / 阻礙：

請按次序排列非常嚴重  
的首 5 項  
(“1” 為非常嚴重,  
“2” 為次嚴重, …)

	非常嚴重	嚴重	一般	不太嚴重	不嚴重	
<b>香港</b>						
1. 銀行貸款	1	2	3	4	5	_____
2. 人民幣滙率變動	1	2	3	4	5	_____
3. 與內地資金流動不暢順	1	2	3	4	5	_____
4. 租金不斷上漲	1	2	3	4	5	_____
5. 人才流失	1	2	3	4	5	_____
6. 市場波動	1	2	3	4	5	_____
7. 其他 (請註明)_____	1	2	3	4	5	_____
<b>內地</b>						
8. 工資不斷上漲	1	2	3	4	5	_____
9. 原材料不斷上漲	1	2	3	4	5	_____
10. 知識產權的保護	1	2	3	4	5	_____
11. 公平營商環境	1	2	3	4	5	_____
12. 內地專業人員 (法律、會計)的質素	1	2	3	4	5	_____
13. 獲得內地銀行融資	1	2	3	4	5	_____
14. 內地勞動合同的實施	1	2	3	4	5	_____
15. 內地環保的要求 / 排污的管制	1	2	3	4	5	_____
16. 內地地方政府執行法規的質素	1	2	3	4	5	_____
17. 內地「民工荒」	1	2	3	4	5	_____
18. 政策不明朗	1	2	3	4	5	_____
19. 其他 (請註明)_____	1	2	3	4	5	_____
						_____
						_____

C. 在營運及發展遇到困難時，貴公司有否運用以下營商策略？其成效如何？

	<b>無採用</b>	成效 極大	成效 頗大	成效 一般	成效 輕微	成效 極小
1. 減低成本						
a. 裁員	<input type="checkbox"/>	1	2	3	4	5
b. 本地化	<input type="checkbox"/>	1	2	3	4	5
c. 外判部份生產工序	<input type="checkbox"/>	1	2	3	4	5
2. 開拓市場	<input type="checkbox"/>	1	2	3	4	5
3. 建立品牌	<input type="checkbox"/>	1	2	3	4	5
4. 增加員工培訓及福利	<input type="checkbox"/>	1	2	3	4	5
5. 縱向合併或結盟	<input type="checkbox"/>	1	2	3	4	5
6. 橫向合併或結盟	<input type="checkbox"/>	1	2	3	4	5
7. 內部重組	<input type="checkbox"/>	1	2	3	4	5
8. 基地轉移 (目的地:_____)	<input type="checkbox"/>	1	2	3	4	5
9. 科研與開發						
a. 改善生產流程	<input type="checkbox"/>	1	2	3	4	5
b. 產品或服務開發	<input type="checkbox"/>	1	2	3	4	5
10. 其他 (請註明)_____	<input type="checkbox"/>	1	2	3	4	5

### III. 未來的展望及政府政策

#### A. 貴公司預計未來三年的情況：

1. 營業額的表現： 非常樂觀     審慎樂觀     中性  
 悲觀     非常悲觀
2. 有意將香港業務： 擴充 \_\_\_\_\_%     不變     收縮 \_\_\_\_\_%
3. 有意將內地業務： 擴充 \_\_\_\_\_%     不變     收縮 \_\_\_\_\_%
4. 有意將國外業務： 擴充 \_\_\_\_\_%     不變     收縮 \_\_\_\_\_%
5. 會否打算開拓新市場： 會 (地點：\_\_\_\_\_ )     否

#### B. 貴公司對以下香港特區政府政策的看法：

	不清楚	有效	無效
1. 營運設備及器材信貸保證計劃	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. 人力培訓 (如資歷架構等)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. 中小企業市場推廣基金	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. 中小企業發展支援基金	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. 中小企業信貸保證計劃	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. 特別信貸保證計劃	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. 投資研發現金回贈計劃	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. 其他：_____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

#### C. 貴公司希望香港特區政府如何加強幫助中小企業持續發展？ (可選擇多於一項)

- 給予利得稅的稅務優惠
- 加強市場推廣及提供有效的市場訊息
- 推動企業之間的凝聚力
- 協助港商保護知識產權
- 協助推動建立內銷平台及網絡
- 提供機器設備折舊的免稅額
- 資助港商研發
- 資助專利申請費
- 爭取擴大人民幣兌換機制
- 提供國際法律諮詢或援助

其他意見：\_\_\_\_\_

D. 貴公司希望內地政府如何加強幫助港資企業持續發展？(可選擇多於一項)

- 爭取擴大人民幣流通量
- 擴大人民幣貿易結算的範圍
- 保護知識產權
- 協助推動建立內銷平台及網絡
- 提供市場信息
- 簡化審批和規管的手續

其他意見：\_\_\_\_\_

**多謝你的寶貴時間和意見！**

閣下提供的資料均**絕對保密**，調查結果將以整體匯報；保證絕不外洩個別公司資料。為答謝貴公司參與調查，本會將調查結果的報告送交貴公司，並邀請貴公司出席日後的發佈會。以便日後聯絡，請提供以下資料。

**公司名稱：** \_\_\_\_\_

**聯絡人：** \_\_\_\_\_

**電郵：** \_\_\_\_\_

**地址：** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## 附件三

### 香港各政府部門及其他機構對中小企業的支援

	服務範疇	計劃	服務機構
A.	資訊方面	中小企業支援與諮詢中心 (SUCCESS)	工業貿易署
		香港工商組織名冊	
		中小企業資源 網上商貿平臺	香港貿易發展局
		升轉一站通服務平臺 (TURN) 工業支援服務	香港生產力促進局
B.	創新產品 / 設計方面	設計業與商界合作計劃 (DBCS) 設計智優計劃	創意香港
		知識資本管理顧問服務計劃	香港知識產權署
		創新及科技基金 (ITF)	創新科技署
C.	資金方面	特別信貸保證計劃 中小企業信貸保證計劃 中小企業發展支援基金 中小企業市場推廣基金	工業貿易署
D.	開拓市場方面	保險保障	香港出口信用保險局
		粵港珠寶產業內銷聯盟	香港生產力促進局
		中小企「商」贏發展計劃 市場信息 營商指南	香港貿易發展局
E.	諮詢及顧問 服務	中小企內銷支援計劃 「協助中小企實踐可持續發展」領航計劃 「滙智營商」免費諮詢服務	香港生產力促進局
		商貿資訊服務和中國商務顧問服務 配對服務	香港貿易發展局
		中小企業「營商友導」計劃	工業貿易署
		貿發局中小企諮詢服務	香港貿易發展局中小企 服務中心

## 附件四 現時為中小企而設的培訓（課程及講座）

	課程及講座	主辦機構
1.	中小企業「營商友導」計劃	工業貿易署中小企業支援與諮詢中心
2.	有關網上市場推廣、創業等的講座	
3.	中小企培訓課程	香港科技園
4.	中小企公司營運及行政管理文憑課程*	香港生產力促進局
5.	「滙智營商」中小企高峰會	
6.	中小企管理工作坊：「九型人格商業管理技巧」	香港貿易發展局中小企服務中心
7.	中小企創業工作坊：「連鎖及特許經營策略」	
8.	Executive Certificate in Entrepreneurship & SME Management	香港大學專業進修學院
9.	中小型企業管理文憑	香港公開大學
10.	企業管理文憑課程*	嶺南大學及香港管理專業協會
11.	中小型企業東主及管理人士課程*	職業訓練局
12.	中小企業資訊科技培訓計劃（免費）	製造業創匯商會
13.	製造業中小型企業資訊科技培訓計劃（免費）	香港無線科技商會
14.	「中小企品牌策略管理」先導工作坊（免費）	香港品牌發展局、中華廠商聯合會、香港理工大學
15.	「中小企自強三部曲」工作坊	中華廠商聯合會
16.	「中小企與品牌創建：中國市場品牌管理的實戰經驗」講座	

註：

\* 持續進修基金可獲發還款項課程

# 可參照主辦機構的網站





