

設專項基金救中小企

□林桑田

指點香江



客觀地說，拯救或幫助中小企，最直接有效的辦法是設立一個「中小企協助基金」。「中小企協助基金」的放貸，基本上都屬短期性質，金融海嘯平息，基金即停止放貸，一旦貸款全部收回，歸還庫房，基金完全停止運作，功德圓滿，皆大歡喜。

香港中小企在金融海嘯下的前景，至今仍相當暗淡，有許多更在掙扎求存，可以形容為「命懸一線」。

問題不僅僅在於中小企本身的「生死」，更在於中小企假如大批倒閉所帶來的嚴重失業，將影響香港社會和諧和穩定，那才是真正的「大件事」。本港大約有二十八萬家中企，佔企業總數的百分之九十八。中小企的全部員工約一百四十萬人，佔本港就業人口達百分之六十。試認真設想一下：假如本港有一成中小企無法抵擋金融海嘯的衝擊，以至結業倒閉，意味著社會上將增加十四萬名失業工人，這顯然是香港「難以承受之重」。

中小企望「水」興嘆

無可否認，特區政府說了一些話，包括向銀行界「喊話」，要銀行負起社會責任。政府也做了一些事，例如調整中小企六百萬元總額的信貸保證計劃，連其中原本用於購置機器設備的五百萬元，也一併可以充作營運資金。政府（金管局）更多次將港元注入銀行系統，令港元結餘達到超過八百億元的歷史水平，意圖壓低銀行拆息，間接迫使銀行向中小企放貸。可惜，收效甚微，銀行不為所動，似乎銀行界不約而同認為，面對金融海嘯，最大限度地掌握現金是上上之策。與此同時，銀行在這樣巨大的危機中也懷疑中小企的還貸能力。總之，沒有百分之百的信貸保證，銀行不想冒太大的風險。結果，雖然銀行「水浸」，中小企仍然只能望「水」興嘆。

上述情形的關鍵在於銀行體制。本港銀行不論港資、中資、外資，均屬私人商業銀行，「在商言

商」，穩健經營，不冒風險，理所當然。銀行體制不同，就會有不同做法。

例子一：內地的銀行，大多數是國有銀行，包括四大商業銀行，民營銀行的規模、分行數目，當然無法與之相比，兩者存貸政策也有所不同。國務院總理溫家寶宣布，為經濟增長「保八」，為刺激內需，銀行應放寬信貸。對此，所有的國有銀行當然會照辦不誤。人行為配合這一政策，也大幅降息一點〇八厘，並調低準備金率一個百分點（大銀行）或兩個百分點（小銀行）。值得提一句：在內地的港資企業同樣可因放寬信貸而受惠。這是中央關懷香港的又一證明。這種帶有政治性的銀行信貸政策，在香港是不能想像也不會出現的。

例子二：英國首相白高敦的「救市」對策主要就是直接注資銀行。儘管有人形容這是「國有化」、「實行社會主義」，但白高敦在英國、歐洲乃至西方世界，卻成了「救市」英雄。但有一點可能被人忽略了，那就是白高敦注資銀行的條件之一便是銀行必須放寬對中小企的信貸。拯救中小企，必須有這樣及時的舉措。後來，連美國布什政府也向白高敦學習了。不難由此推論，「救救中小企」，政府要有一些實質上能夠到位的對策。

政府何樂而不為

在香港，估計政府或金管局都不會直接注資銀行，本港也沒有將倒而未倒的銀行急需政府注資，結果就是政府不能下令銀行必須放貸給中小企，而中小企則還在掙扎，嗷嗷待救，局面之淒涼就是如此。

業界有人提出建議，特區政府直接向銀行購入金融資產，再迫使銀行向中小企放貸。也有人建議由按揭證券公司購入中小企貸款，然後將貸款證券化。這兩項建議不是不好，而是兜兜轉轉，將問題複雜化了。而且，銀行或證券公司作為「中間人」，在不承擔風險之下，要在貸款利息賺上一筆。既然放貸給中小企用的是納稅人的公帑，為何不能將利息的收益歸給納稅人的庫房呢？既然給中小企貸款的風險由政府承擔，那麼，利益歸政府收受也是完

全合情合理的事。

客觀地說，拯救或幫助中小企，最直接有效的辦法是設立一個「中小企協助基金」，不經銀行，由這一基金負責審批中小企提出的貸款申請，一般應在三至五個工作天內給予回覆。倘申請者有抵押或擔保，批出的時間當然會快一些。或許，政府內部缺少合適擔當這一工作的人手，基金會大可向社會招聘，例如，剛被銀行裁減的人員之中，相信必有這方面的人才。值得指出，「中小企協助基金」不是一個常設的永久性機構，因應金融海嘯的影響情況，估計存在一年至兩年已經足夠，最長相信不該超過三年。因此，基金會所有員工（估計三十至五十人可應付相關工作），都以合約形式聘用，大多數以一年為期，期滿可以續約。至於基金會領導層，可考慮簽兩至三年的較長合約。基金會員工的薪酬，不妨參考銀行信貸部門員工的水平，相若即可。在當前失業成潮的狀況下，估計即使薪酬略低於銀行，也會有人樂意做這份工。由於基金會可賺取貸款利息，員工的薪酬實際上不會由政府支付。筆者深信，基金的放貸壞帳比率不會太多，基金最終在扣除房租、人工及日常運作費用開支後，還可賺一點。政府幫了中小企，又達到了挽救本港經濟（包括維持就業）的目的，還可以有錢賺，何樂而不為？

規模可至二百億

至於「中小企協助基金」的規模，根據工聯會提出的「二百億元振興基金」，其中第六項提高「中小企特別信貸保證計劃」信貸保證至百分之百，總擔保上限增至一百億元。倘獨立成立「中小企協助基金」，其規模可擴大至二百億元，以便在更廣泛的範圍協助中小企渡過難關。「中小企協助基金」的放貸，基本上都屬短期性質，例如一個月、三個月、六個月。主要是臨時性協助周轉。少數較長期的貸款，原則上也以最長一年為限。這樣，應對金融海嘯的目標比較明確。兩年之後，金融海嘯平息，基金即停止放貸，人手也可根據合約相應減少。到第三年，陸續收回到期的信貸。一旦貸款全部收回，歸還庫房，基金完全停止運作，功德圓滿，皆大歡喜。

派發消費券應是「及時雨」

□文滿林

確實刺激消費

雖然有人會說有身份證就可領取一二千元的消費券，對有錢人來說豈不是明益他們，覺得不公平。其實，這是納稅人的錢。有錢人的貢獻和繳稅遠比普羅大眾多得多，他們領取消費券是應得的。不能因為人家有錢就不能享受這種消費券。若如此，那就顯得不公平。至於他們領不領取那是他們的事。

對於提出要求政府派發消費券問題。大致有兩種說法。一是能促進市民的消費意慾，刺激經濟。第二種說法就是能為貧苦一族尤其是上兩次「派糖」未能受惠的人能夠得到「安慰獎」。

個人認為，第二種的意義遠比第一種說法更為重要。沒錯，若政府能每人派發一千元消費券，當然起到一種刺激市民消費的意慾，帶旺零售市場和經濟。手中有券，見到鍾意的喜愛的東西就不稍考慮買下，以消費券找數。總之，將手中一千或二千元的消費券盡快花完為止才「過癮」。如此這般確實起到刺激消費和經濟的效應。

從另一方面來說，對於低收入貧苦一族的勞工基層人士和家庭來說，在手中的一千元消費券，他們的想法和花費肯定不像其他人那般考慮。也絕不是隨意去買一些鍾意喜愛的東西物品。而是家庭缺乏之柴米油鹽的生活必需品。若能分得三數千元消費券，大抵可抵得住他們一家一個月兩個月或三個月的柴米油鹽和餵菜的「糧草」開支。說白一點，有三數千元消費券在手就不愁「無飯開」之感。

值得探討研究

貧苦一族的一千二千元消費券，確實很有必要和急需來應付目前的困境。一千二千元對有錢人來說覺得只是微不足道，細眉細眼。但對低收入人士家庭來說，就感到特別珍貴和需要。

派發消費券與其說是用來刺激經濟和所謂救市，不如說用來紓解百多萬低收入勞工市民的燃眉之急更好。希望有關政党和政府能從這個方面考慮，早作決定和實施。對於救市救經濟，除了派發消費券之外，其實還有更多的門路和方法值得探討研究。

在此，建議政府首先考慮派發消費券的可行性，研究消費券的金額數字，五百、一千或二千的承受力。以及有關的印券和派發等問題。盡早推行派發，無論對刺激經濟和紓解低收入百多萬勞工基層人士都是「及時雨」。



前景可期

·黃牛·

以大優惠激發消費意欲

□上官泰芙



金融海嘯中市民們的消費意欲大為下降，近期成為媒體、市民的熱門話題。聖誕、元旦和農曆新年三大節日將屆，如果市面一片冷清，不但那些靠一年一度大節日銷貨的店舖頂不住，要紛紛關門大吉，縱然大的百貨、超市生意也要銳減幾成。可幸多個部門都在想盡辦法、聯手出招，想必這一次危機不至於像上次「沙士」期間那樣嚴重。在那愁雲慘霧的日子中，酒樓食肆靜悄悄地倒閉了四十家，頗為驚人。

拿捏好遊戲規則

家居毗鄰某日資超市，該區多個商場並存，食肆有多家，以「美食街」聞名。在這一場金融海嘯中，顧客、食肆均未見減少而冷清，相反，人流依然洶湧，顧客、食客仍如平時一樣，或是牽手拍拖的年輕男女，或是相依為命中的老者，或是結婚已幾十年的中年夫婦……乘週日放假之際，全部出動。一個美食街內的七八種特色不同的食店，都無不人頭湧湧，座無虛席。

如果不看報紙，不看新聞，根本不知道香港和世界發生了什麼大事。所見只是一片天下太平、生意興隆、大家胃口大好的景象；而了解到經濟大蕭條的人，不禁也會好奇心大發：怎麼大家還有錢出外吃飯？按大家一般的想法，出外解決兩餐，花費總是要比自家煮食為高呀！

認真、仔細將食街走了走，看了看，方才發現餐廳食肆還是那餐廳食肆，但在制度、宣傳、價格等方面已發生了悄悄變化。例如，一向要在總消費額上再「加一」（10%小費）的規定已取消。在餐牌上，將某些餐食特別優惠，本來需要三十六元的，竟減至半價十八元。再有，加強了下午茶優惠的宣傳，不少食品價格一減再減，而有的雖僅是減少一

兩元，食客已是心中大悅，非常受落，認為「好平！」。還有各種各樣的優惠方案，最為明顯的是在「下午茶」時段對於新舊食客的招徠。

一般來說，香港的食店，無論是快餐廳還是酒樓，都是晚餐最為正宗，價錢最貴，也最為受重視；下午二時（或二時半）至六時（或五時半）各食肆的食客最少，茶樓就在此時段推出「下午茶」，大部分點心的價格約打了七折左右。快餐廳的「下午茶」更形成了一種文化，價錢比中午餐便宜，雖只是點心，也成了知省識儉的街坊替代午餐、省些花費的解決肚子需求的方式。金融海嘯打擊了市民的消費，不輕易優惠的各種特色餐廳也相應推出了下午優惠餐，彌補晚餐減少了的客源。下午茶、下午茶的大優惠，無疑地對促進普羅大眾的飲食消費意欲，起了相當大的作用。

不但飲食業如此，連百貨、零售也是大家聯手出招，大力激發和提高大眾的消費意欲。看來是有一定成效的。走進一些綜合性的大百貨公司，發現人頭湧湧，到處都是一片大採購、大掃貨、大排隊的太平景象，繁榮熱鬧的氣氛適勝平日。了解之下，原來百貨市場銷售決策人將「遊戲規則」掌握和拿捏得極好，於是在經濟大海嘯中居然克服了「門可羅雀」，贏得了旺場。在逆境中激發了大眾的消費意欲，這不是件容易的事，但一些百貨業的決策人居然辦到了。以下是值得向業界推薦的好經驗：

「折後再折」免囤積

優惠政策是最佳策略，值得長期堅持。大超市、大百貨公司平時是不怎麼再打折扣的，他們自認為已經薄利多銷，平通全港（有關部門審價之後，發現超市某些商品價格比外面商店貴，才打起了超市東西最平的神話）。但這一次最不同，將許多日用品、食品等按類別的不同，打上不同的折扣價，有的東西，在標價之後，已有「折後價」。豈料海報上寫的是「按價打八折」、「折後再折」，比如一百元的商



彭定康敢說「大實話」

□喬小橋

在備受矚目的二十國集團領導人峰會及亞太經合組織會議中，中國躋身於「世界領導層」的主角地位已成最大亮點。

代表全球90%經濟產值的G20領袖齊聚一堂，否定了七國集團繼續存在的價值，終結了西方國家壟斷世界經濟事務的局面。歐美媒體均稱，這次峰會讓中國在金融決策上獲得了更大發言權，也擴大了影響力。峰會期間，國家主席胡錦濤被安排坐在布什旁邊的主賓位置。歐盟委員會主席巴羅佐更表示，歐盟願意減少在國際金融機構中的代表權，為中國「騰出位置」。

西方冷戰思維未消

而在利馬舉行的亞太經合組織會議，則深深地烙有「中國印」。《共和國報》在頭版印上「歡迎」兩個大紅漢字。秘魯總統為胡錦濤主席舉行歡迎儀式，在峰會演說時多次提到中國，認為中國政府的經濟政策不僅能確保中國經濟穩定增長，而且對穩定人們對世界經濟的信心具有重要意義；中國的經濟發展模式和政策值得其他國家學習和借鑒。

雖然中國在兩個峰會上地位顯赫、備受尊重，甚至被一些西方國家視為世界經濟的「救世主」，但就此以為西方對中國的冷戰思維已經煙消雲散，卻是差錯錯矣。據美國廣播公司報道，前港督彭定康最近接受專訪時表示：「中國的潛在威脅不在於其廉價出口貨物，而是對西方民主的威脅。」還說，中國傳揚着不需要西式民主也可以致富的觀念，這是中國對西方的最大威脅。

中國在非西式體制下取得了令人驚訝的成就，完全顛覆了西方宣揚了幾十年的「只有西式體制才能救世界」的信條，並被秘魯等許多國家視為學習的榜樣。彭定康當然不會高興，並視之為對西方的最大威脅，可見其民主是假民主：只允許西式體制的存在，不允許別的可以致富的體制存在。

人已「過氣」敢說實話

彭定康的話雖然霸道和冷戰味十足，卻是不折不扣的「大實話」，因為西方主要國家迄今依然視中國為潛在敵手。無論胡錦濤被安排坐在布什旁邊，或歐盟表示要為中國「騰出位置」，都改變不了這個現實。不過，在百年不遇的金融海嘯衝擊下，西式經濟體系搖搖欲墜，誰還敢開罪外匯儲備世界第一、口袋裡有近兩萬億美元的中國呢？

中國不僅有近兩萬億美元，而且對世界經濟的影響舉足輕重。日前，美國《華盛頓日報》有《美國經濟掌握在中國手中》一文，文中說道：中國已經成為了擁有「美國國債」的最大持有國。中國已經開始擁有掌控美國經濟的能力了。美國10美元的外債中有1美元是從中國那裡借來的。要預備7000億美元的金融救援資金，美國必須看中國的「臉色」行事。

能夠影響美國經濟，就能夠影響世界經濟。以西方為大的西方主要國家當權者們已經自身難保，自然要迴避政治去拉攏中國。唯有彭定康這類過氣政客才會毫無顧忌地跳出來說說真心話。



與中小企互動

□白 沙



即使沒有金融海嘯的衝擊，銀行也被形容為社會最勢利的行業之一，原因在於目光只瞞在企業盛衰之上。企業興旺時，銀行推銷員會頻頻上門推銷不同金融產品，或者慫恿企業更大借貸，但當企業出現資金周轉困難時，銀行則會成為第一個上門追債的人。

這樣的事實恐怕商家的體會最深刻。當然，站在各自維持本身利益的立場，不能說銀行做法有錯，但如果換一個角度，從社會責任或社會良心方面看，銀行自然就要被抨擊為落井投石，對扶持社會企業不力。香港雖然不乏大型或跨國大企業，跨國企業選擇香港作為地區總部的情况也頗突出，但香港各銀行面對的還是絕對不能忽視的中小企業。中小企與銀行的關係向來十分密切，原因出在中小企的生存依附在與銀行的資金互動關係上，中小企必須靠銀行提供資金幫助解決營運上的問題。同時保持着良好的還貸信譽。不過，一場金融海嘯令兩者都出現了意想不到的難題。譬如中小企預算中的利潤大幅減少，甚至因為訂單不足而令營運出現困難，必須得到銀行的支持才能渡過難關，不然就只能在壓力下面對倒閉劣勢。如果銀行站在維護本身利益的立場而對營運困難的中小企採取門水喉方法，兩者的互動關係就會結束。倒閉一方既無法償還債務，銀行也未必能夠如意收到欠數。因此，銀行應與中小企彈性互動，不要一見到中小企出現困難便迫不及待地上門追債，以致造成雙輸的結局。

「買一送一」獲歡迎

一拖二、一拖三政策。這不是今次金融海嘯才有的推銷策略，實際上，早已有人那麼做了。比如，一塊雞尾麵包售三元，兩塊麵包則售五元，三塊售七元之類，高明的老闆如果當天只製作三塊麵包，用「一拖二」策略給十個客買完麵包，可達到營業額七十元；然如果用一塊售三元的形式，可能有些人會嫌貴，只銷出十塊，收入僅三十元，其他二十塊過了「賞味有效期」，只好丟棄。在大百貨或各種服裝店，我們可以看到「買一送一」的推銷方式獲得顧客歡迎。

再者，優惠日期是應該有期限和有時段的。有的公司只規定在幾天之內，並每日適當延長營業時間，果然令顧客十分珍惜，爭先恐後出動掃貨。在幾個節日將先後來到，而普羅大眾的消費意欲普遍劇降的情況下，優惠策略是最好的銷售策略。沒有什麼比在市民腰包大扁平的狀況下將物價大減更實在更有效。大出血換來大掃貨，這是必然的。如果說在以前，斤斤計較是人性中貪小便宜的劣根性的話，那麼今天，不該如是觀了，大眾在拮据的狀況下量入為出，應得到大家的理解與諒解。消費額保持，整個市面欣欣向榮，是一件大好事啊！

「買一送一」獲歡迎

一拖二、一拖三政策。這不是今次金融海嘯才有的推銷策略，實際上，早已有人那麼做了。比如，一塊雞尾麵包售三元，兩塊麵包則售五元，三塊售七元之類，高明的老闆如果當天只製作三塊麵包，用「一拖二」策略給十個客買完麵包，可達到營業額七十元；然如果用一塊售三元的形式，可能有些人會嫌貴，只銷出十塊，收入僅三十元，其他二十塊過了「賞味有效期」，只好丟棄。在大百貨或各種服裝店，我們可以看到「買一送一」的推銷方式獲得顧客歡迎。

作者為資深出版人，作家