

民營企業已成為中國經濟和社會發展不可或缺的重要力量。十九大報告首次提到「民營企業」這一概念，而以往歷屆黨大會報告中使用的是「非公有制經濟」，充分肯定了民營企業在改革開放和經濟社會發展中所做出的貢獻。目前民企的生產經營仍處於疫後恢復階段，與國企相比仍有差距。未來政府應在鞏固、做實、做細前期各項政策的基礎上，進一步做好對民企的「固本培元」工作。

民營經濟的困境與對策



▲民營經濟持續健康發展，對於經濟增長、解決就業和穩定社會均具有重要意義。

鍾言讜論



鍾正生

平安證券首席經濟學家

近年來針對中美貿易摩擦、新冠疫情爆發和大宗商品漲價等新形勢、新變化，政策持續加大對民營企業的支持力度。

2020年正式實施《優化營商環境條例》，持續放寬市場准入，並實行全國統一的市場准入負面清單制度。貫徹落實減稅降費政策，通過MPA（宏觀審慎評估體系）、首貸戶比例等考核，引導金融機構加大對民企集中的中小企業和製造業企業信貸投放。新冠疫情後大宗商品價格持續上漲，處於中下游的製造業民企成本激增，今年7月政治局會議和多次國務院常務會議，要求做好大宗商品保供穩價工作。

經營壓力大於國企

雖然出台了一籃子政策支持民營企業，但民營企業的生產經營還處於疫後恢復階段，與國企相比仍有差距。這突出體現在以下幾點：

第一，民營企業經營性現金流壓力大於國企。國家統計局公布的工業企業應收賬款平均回收期能夠反映企業生產經營活動現金流情況。2021年7月私營工業企業的這一指標為48.2天，比2019年12月增加4.4天，而同期國有控股工業企業的分別為41.2天和縮短5.3天。這從側面說明：一是，大宗商品供給收縮後，國企議價能力增強；二是，針對房企和城投的結構性緊信用，也讓和這兩類企業有業務往來的私營工業企業，銷售回款變得更加困難。

第二，民營企業融資成本仍明顯高於國企。降低實體融資成本是近年貨幣政策的重點目標之一，尤其是降低民企和中小企業這些經濟薄弱環節的融資成本。圍繞這一目標出台了相關政策，比如貸款利率錨定LPR（基礎借貸利率）、存款利率自律上限調整、將小微企業服務情況納入MPA考核等，但民營企業融資成本仍比國企高不少。

第三，民營企業盈利能力弱於國企。國家統計局公布了32個行業今年1月至7月的利潤數據，從兩年平均增速看，呈現出上游、中游原材料、中游製造和下游行業依次遞減的特點。上游的黑色金屬採選業，以及中游的有色金屬冶煉、黑色金屬冶煉，今年1月至7月利潤兩年平均增速都超過30%，這些行業的企業以國企為主；同期有6個行業的利潤兩年平均增速為負，包括木材加工、文娛用品、傢具製造、印刷、紡織服裝和皮革製鞋業，這些行業以民企為主，處於產業鏈下游，面臨着成本上升和需求疲弱的雙重壓力。

第四，民營企業去槓桿壓力大於國企。國家統計局數據顯示，2021年7月私營工業企業資產負債率為

58.3%，高於同期國有控股工業企業的資產負債率57.0%。此外，與2019年12月相比，私營工業企業資產負債率提高了0.9%，而同期國有控股工業企業資產負債率降低1%。可見，無論是從資產負債率的絕對水平，還是和疫情前相比的變化幅度看，民營企業當前面臨的去槓桿壓力都比國企大。

第五，民營企業投資意願尚顯不足。作為市場化主體，民企在擴大投資前，需要考慮投資的收益和成本，通常只有預期投資後能夠獲得一定回報時，民營企業才可能去增加投資。製造業企業以民企為主，今年一、二季度製造業產能利用率分別為77.6%和78.8%，處於歷史同期高位，製造業企業有擴大資本開支的訴求。但實際情況並不樂觀，今年1月至7月製造業投資同比增長17.3%、兩年平均增長2.6%，反彈幅度弱於市場預期。筆者認為，拖累製造業投資反彈的因素包括原材料成本上漲、終端需求見頂回落和企業對未來預期不樂觀等。

加大政策支持力度

民營經濟持續健康發展，對於經濟增長、解決就業和穩定社會均具有重要意義。針對民營企業近期面臨的困難，應在鞏固、做實、做細前期各項政策的基礎上，根據新形勢、新變化、新挑戰，進一步做好對民企的「固本培元」工作。

一、重視民營企業反饋，繼續優化營商環境。根據世界銀行發布的《營商環境報告》，中國營商便利度全球排名，從2018年的第78位迅速提高到2020年的第31位。如此大的進步是通過改革實現的，中美貿易摩擦後全國層面開始推進重要的營商環境改革，比如出一系列減稅降費政策、擴大負面清單覆蓋領域、簡化破產程序和擴大金融開放等。但作為全球第二大經濟體，中國營商環境仍有進一步的優化空間。

二、貨幣和財政政策加大對民企的定向支持。貨幣政策支持民企已取得積極成效，今年二季度末工業企業中長期貸款餘額同比增長25.8%、普惠金融領域貸款餘額同比增長25.5%，均明顯高於同期企業單位貸款餘額的同比增速10.8%。可在鞏固現有成果的基礎上，進一步通過再貸款、再貼現、擴大MLF（中期借貸便利）抵押品範圍、提高首貸戶考核比重等方式，引導金融機構加大對民營企業的支持。但同時也要防範風險，根據實際情況確定考核目標，避免為貸而貸和出現金融機構風險敞口激增的問題。

三、平衡好長期綠色轉型和短期大宗商品漲價的問題。中國碳排放接近全球總排放的三成，2015年至2019年中國碳排放年均增長1.2%，快於同期全球0.8%的增速；且中國碳達峰到碳中和之間只有三十年，和大多數發達國家相比短得多，因此，

中國要實現碳達峰碳中和目標，任務確實艱巨。但實現這一目標，要以尊重經濟客觀規律為前提，科學制定方案，盡量減少對實體經濟的衝擊。但國內部分行業運動式「減碳」，推動相關品種商品價格大漲，處於中下游的民營企業被迫承擔成本上升，對民企的生產、投資和信心都帶來負面衝擊。

四、擴大人民幣匯率雙向波動幅度，更好發揮其「自動穩定器」作用。2020年5月底至今，在岸人民幣對美元升值11.5%，CFETS人民幣匯率指數升值6.8%。強勢人民幣降低了出口企業的利潤率，也削弱了中國商品出口競爭力。由於海外疫情擴散和生產尚未恢復，供需缺口下海外市場對中國商品目前仍有較強需求。但隨着海外復工推進，訂單回流是個大趨勢，未來強勢人民幣可能會加速訂單從中國流出。

五、穩定和提升民營企業家信心。民營企業家作為自負盈虧的主體，對他們來說「信心比黃金更重要」。這體現在數據上就是，製造業投資增速處於上行周期時，多數時候伴隨着製造業企業家信心指數的回升。也就是說，只有他們對未來預期樂觀時，才有可能主動擴大資本開支。前文提到過今年前七個月，有6個製造業下游行業的利潤兩年平均增速仍為負值，盈利還沒有恢復到疫情前水平，這些行業更需政策來呵護信心。

改善環境 固本培元

為做好民企的「固本培元」工作，目前亟需做的事情包括：

一是，明確「三次分配」的自願原則，並形成社會共識。根據今年政府工作報告，年內大概率會出台《共同富裕行動綱要》，收入分配是實現共同富裕的基礎制度。三次分配可以作為初次分配和再分配的有益補充，但實施過程中必須以民營企業家等低收入人群的自願為前提，否則可能在推進公平過程中造成效率缺失，而提升效率平穩發展仍是解決中國一切問題的基礎和關鍵。

二是，改善外部環境，包括修復中美關係、推進「一帶一路」等。改革開放和加入WTO是中國經濟騰飛的基礎，推動外循環，對穩定企業家信心、擴大市場規模和形成創新所需的資本積累都極為重要。

三是，在規範相關行業發展時，應對行業內的各所有制企業公平對待，避免行業整頓升級為全社會關注的「國進民退」討論。在2018年11月的民營企業家座談會上，習近平主席擲地有聲地指出，「任何否定、懷疑、動搖我國基本經濟制度的言行都不符合黨和國家方針政策，都不要聽、不要信！」這一講話精神需要時時宣示、不斷強調、認真落實，必能排除噪音、形成共識、讓「所有民營企業和民營企業家完全可以吃下定心丸、安心謀發展」。

大灣區深化合作的三大機遇



智本社社長

近日中國政府出台了《橫琴粵澳深度合作區建設總體方案》和《全面深化前海深港現代服務業合作區改革開放方案》（以下簡稱《方案》），粵港澳大灣區再度成為熱門話題。《方案》將前海合作區總面積由14.92平方公里擴展至120.56平方公里，是之前的八倍。香港在粵港澳大灣區中扮演何種角色？存在哪些機遇？

大灣區是中國開放程度最高、經濟活力最強的區域之一，但區內涵蓋多種不同的金融制度、稅收制度及貨幣。這是大灣區戰略的挑戰，同時也是機遇。關鍵看政策如何改革，如何調整與融合不同的金融與稅收制度。所以，大灣區被認為是中國新時期推動形成全面開放新格局的新嘗試。

在《粵港澳大灣區發展規劃綱要》中，香港與澳門、廣州、深圳四大中心城市定位為「核心引擎」，帶動整個灣區的發展。香港的優勢是國際金融、航運、貿易中心和國際航空樞紐。未來，香港與大灣區內地城市可以在三大方面探索合作：金融合作、技術合作與人才合作。

一、金融合作

很多人關注，大灣區「擴大金融業對外開放」，是否給香港金融市場帶來機會。前海，作為對接國際金融標準等試驗田；香港，作為全球金融中心，是迎接大灣區金融開放的關鍵門戶。香港在全球離岸人民幣業務、國際資產管理和國際貿易融資三大業務，能夠與大灣區金融對接。《方案》強調「支持將國家擴大金融業對外開放的政策措施在前海合作區落地實施，在與香港金融市場互聯互通、人民幣跨境使用、外匯管理便利化等領域先行先試」。

目前，這兩項業務受到市場關注：一、開展本外幣合一銀行賬戶試點，為港澳居民開立內地銀行結算賬戶；二、跨境證券投資等業務進一步擴大，推動實施「跨境理財通」和債券「南向通」項目，擴大港澳投資者投資兩個金融市場的外匯與證券規模。

大灣區，可以借助香港這一國際金融規則的優勢，在大灣區落實金融業負面清單，逐漸對接國際金融標準。在國際貿易金融、支付清算、外匯交易等領域深化改革，實現金融國際化。

二、技術合作

對於大灣區而言，香港另外一大優勢是國際技術標準優勢。雖然香港並不

是全球頂尖的技術中心，但其屬於國際技術標準體系。香港技術團隊的技術參數、數據分析容易獲得國際機構的認可。在人工智能、健康醫療、金融科技、智慧城市、物聯網、能源新材料等領域，香港與深圳、廣州、東莞、佛山可以有效合作，共同成立研發機構，創新科技合作管理體制。香港可以提供國際技術標準和國際人才，內地城市可以提供數據測試、製造體系，推動科技成果向國際技術標準轉化。這有助於中國技術與國際接軌，提升技術創新水平。

以生物醫療產業為例。深圳雲集了一大批生物醫療公司，以醫療器械為主，生物醫藥相對偏少，主要是因為深圳的電子製造優勢明顯，具備龐大的製造網絡，醫療器械尤其是電子類醫療器械的製造成本低廉、供應鏈效率高。但不管是醫療器械還是生物醫藥，不少歸國團隊都面臨政策靈活性、技術國際標準的難題。在此方面，香港可以利用其國際技術標準，在深圳做技術測試與數據分析、製造與產量；深圳方面可以吸收香港的新標準與新技術，在香港乃至國際市場申請許可證，解決政策靈活性難題，進而走向國際市場。

三、人才合作

在粵港澳大灣區，尤其是深圳、廣州，需要大量的國際人才。香港，在吸收國際人才方面具備優勢。如何將這一優勢輻射到大灣區，是決策者需要考慮的。在大灣區，政府可以提高更多的就業、創業機會，吸引香港人才與國際人才。香港政府與深圳政府可共同投資建設大學、醫院，搭建共同研究與合作平台。

以高校建設為例。香港中文大學、香港科技大學已落戶深圳，日前，深圳市與香港大學簽署備忘錄，決定在深合作共建香港大學（深圳）。香港大學校長張翔表示，一所頂尖大學應該在源頭創新和基礎研究上面領先其他地方，而源頭創新正是港大的優勢之一。他舉例說，港大擁有1000多個專利，世界上最硬的鋼是在港大發明的，港大正在做的噴鼻式新冠疫苗有所突破，納米、芯片研究在世界上都是領先的，這些都可以為大灣區信息技術產業作貢獻。

深圳為港澳青年在前海合作區學習、工作、居留、生活、創業、就業等提供便利，實施更開放的全球人才吸引和管理制度，為外籍人才申請簽證、居留證件、永久居留證件提供便利。

對香港來說，大灣區戰略是一大機遇。機遇，源自大灣區深化改革和擴大開放，也來自香港的積極參與和有效融合。

地產代理的存在價值



汪敦敏

祥益地產總裁

近期「共同富裕」成為了熱門話題。事實上，香港近年的貧富懸殊的確是惡化了，顯然民間接受情況也很高，這正正是貧富懸殊、財閥壟斷的反作用力，筆者認為香港式的共同富裕稍後會出現。

地產代理行業的發展會如何？持牌地產代理有4萬多人，長期香港每月只是有數千宗的物業買賣成交，這個在社會資源上是不合理的，在行業上的生態環境亦太多人「食白果」了，如果實施人海戰術的同業說自己是「共同富裕」的話，那我會質疑為何其旗下數以千計的員工「食白果」？人愈多，不單只「食白果」的人多，員工的「跳Bar率」即拆得更高佣金的機會率亦會降低了，如果拆「低Bar」比率大增，富有的只是小部分人，那怎能跟人說「共同富裕」？

地產代理從業員是有血有汗的工作，人海戰術如果發展到自己人打自己人，最大對手原來是同一街道自己公司員工的話，並不理想。筆者不屑也沒有能力奉行人海鋪海戰術，只願安分守己。大數定律就是「多舖少人」，每個員工人均開單4單以上，這個才是心目中的「共同富裕」了！

如何面對「共同富裕」？筆者態度是：不是做壟斷的生意；是做AI做不到的工作；是做客人做不到的工作；是做同行做不到的工作；這亦就是祥益的企業模式設計。

大行的樓花街霸和人海鋪海模式不是代理業唯一經營模式，我們是面對壟

斷巨人下發展出來的企業模式，理念和意義也不同。舉兩個例子大家就明白。

廿幾年前祥益做居二市場，可以說是做居屋「起家」。「居屋第二市場計劃」（以公屋居民為主要的免補地價轉讓）是房委會在1997年開始推出，但推廣欠佳，許多市民都不知道這個上車置業機會。我們以「Road show」、家訪、提供專業的度身定做流程服務幫政府做推廣，由解釋以至代客填表申請均提供服務。為了連貫地為居屋市場提供穩定服務，而開設分行提供服務為市民證明我們的存在價值。

當然，這樣做是在大集團壟斷市場下發展出來的經營方式，也是為了做生意和養活夥記。

不過，我們的確是「做到別人做不到的工作」。準確來說：市場需要我們，多於我們需要市場。又如樓花，筆者認為，大行在樓花上是用壟斷市場的方法。隨時代改變，這種經營方式是可被取代和需要轉變的。現在的樓花市場筆者認為「水票」、「街霸」將也有機會被取締。

我們做樓花是為客人提供服務，一手和二手樓盤都睇到足夠為止。遊走一二手，是提供一個「選擇旅程」，中間包括「導遊」功能，更有不同的數據和方案去為客人趨吉避凶，這種服務並不擔心會被市場淘汰。

去Amazon旅行，去喜馬拉雅山爬山，「你估無左導遊得唔得咩！」無錯，簡單的配對在網上是可以被取代，例如租房、車位。和一些配對難度低的項目，如樓花開盤，以及樓花「街霸」。

專業地產代理是做買家自己做不到的工作，做市場需要我們的工作。