

第二章

內銷啟動四部曲

「內銷四部曲」為一套完整的中國內銷開拓程序，讓有意開拓中國內銷的香港中小企有據可依，循序漸進地開展業務。首先進行自我評估，以了解企業實力及資源；其次進行科技應用及需求調研，令產品加入市場科技元素；再其次於產品設計上注入創新元素，並進行知識產權維護及檢測審批；最後通過不同銷售渠道進入市場及打造品牌，並利用各種管理及營運工具，令業務穩步向前發展。

「進軍內銷四部曲路線圖」(見書首「攻略圖表」之拉頁)更進一步清楚地勾劃出不同階段的每一步驟及考慮重點，配合篇章內容描述，讓香港中小企按部就班邁向成功路。

第一曲 入門篇

面對近年中國經濟的強勁增長，國內消費市場迅速擴大，並成為全球最大的消費市場之一，香港以至全球的企業都爭相發展中國內銷業務。

1.1 內銷啟動前的準備

據本計劃發出的調查問卷結果所得，不少有意開展中國內銷的受訪企業，對於企業是否擁有足夠能力開展內銷抱有疑慮，本章節將會詳細剖析如何於開展內銷前作全面的成熟度評估準備。

香港中小企於啟動中國內銷之前，應先就以下七個元素進行自我分析及評估：

- i. 成本及投資額計算
- ii. 內銷以外業務比例評估
- iii. 可投放之人力資源評估
- iv. 利潤回報計算
- v. 風險評估
- vi. 產品與市場分析
- vii. 自身優勢分析

開拓中國內銷前先制定的業務計劃

香港中小企於決定開拓中國內銷前，必須作出周詳考慮，並制定詳細的業務計劃，以確定本身的條件是否適合，確保作出適當的業務決策。

制定業務計劃必須從多角度進行，一是客戶群、二是競爭對手、三是銷售渠道及四是成本。香港中小企需要先行瞭解客戶群的資料，如年齡、性別、教育水平、收入、地區特性及目標市場的潛在客戶群數目；因日後的銷售、市場推廣及資源調配依靠有關資料為藍本。至於競爭對手方面，是否有提供相類似的產品、價格範圍、成功要素、產品功能的突破及市場促銷活動，唯有「知己知彼，百戰百勝」。

銷售渠道方面，香港中小企需要探究不同渠道的特性，是否適合產品的銷售，銷售渠道的正確與否直接影響銷售。最後，香港中小企必須小心計算資金及成本，任何經營涉及盈利及虧損，投資總額及成本需要精心計算。



中國內銷與出口的比例

過往香港中小企以出口為主，出口為獲得盈利的保證。開拓中國內銷時切忌急進，切勿將所有資金轉而投放於中國市場；因不少先行者耗上十年時間方達收支平衡。因中國市場暫時較難掌握，部分香港中小企投資內銷比例設定為總營業額百分之二十至四十。

中國市場雖然龐大，香港中小企於投資前仍要作出衡量，確保開拓內銷市場並不會影響本業，否則得不償失。

中國內銷自我評估表格

進行訪談的企業當中，大部分認為中國內銷的準備工作既重要，又繁複。未有全面評估企業就開展內銷中國，就不能適當地運用資源。現設計了一個簡單的中國內銷自我評估表格，希望協助香港中小企在準備內銷之前，找出企業強弱之處，並作適當的調整。



中國內銷自我評估表格

(請於每題A至E中選擇一個最切合貴公司之描述，並填寫於答案欄中)

入門篇	A	B	C	D	E	答案 (A至E)
1. 預算投放的資金足夠內銷業務營運多久的時間?	未有預算	半年或以下	一年	一年半	兩年或以上	
2. 是否了解企業應以什麼的投資方式進行內銷? (例如外貿公司、個體戶等)	不了解	只透過資料搜集知道有 哪幾種方式	了解內銷投資 方式及其利弊	已初步評估 適合的內銷方式	已透過 中介公司或專家 評估最適合的方式	
3. 有否有接觸中國政府部門的 經驗?(包括工商局、外經貿局 及稅局等)	完全沒有	只聽過 有關部門 的名稱	知道其 名稱及功能	已接觸相關部門 辦理證件	已認識不少相關官員	
4. 有否預算未來1-2年內銷業務 將佔現時業務的百分比?	未有預算	少於 5%	5% - 20%	21% - 40%	超過 40%	
5. 企業擁有多少年相關業務的 經驗? (包括海外及中國內銷市場)	新業務	0 - 2 年	3 - 5 年	6 - 10 年	超過 10 年	
6. 有否中國內銷經驗的團隊?	沒有	只有 海外市場 的經驗	只有一至兩位 香港同事 有內銷經驗	擁有內銷經驗及 國內團隊	擁有內銷經驗、 國內團隊及銷售主管	
科技篇	A	B	C	D	E	答案 (A至E)
7. 有否查閱內地相關行業的資 料、年鑑及專業報刊雜誌?	未有	曾經看過	有定期閱讀	有定期閱讀·並分析 產品的需求	已分析並就結果 作出相關的部署	
8. 有否為目標市場進行調研?	沒有	已於 網上搜尋 相關資料	購買及查閱相關 市場資料	有請教相關的 行業專家	親身視察並分析相關 產品的銷售情況	
9. 根據調研結果·能否掌握產品 的先進技術?	完全沒有	只掌握 受廣泛應用 的技術	掌握的技術 較國內水平高	能持續引入 創新的技術並維持 產品的獨特性	擁有強大的 研發團隊· 自行研發適合中國 國內市場的新技術	

產品篇	A	B	C	D	E	答案 (A至E)
10. 將會用什麼產品開拓中國市場?	未有考慮	在香港及海外倉儲的貨品	在香港及海外較熱門的貨品	將會在香港及海外市場推廣的新產品	特別設計適合中國國內需求的產品	
11. 是否擁有產品設計團隊?	未有設立	未有，產品的設計不需要經常更新	有負責設計的香港設計師	有負責設計的中國內地設計師	有一支混合了中港兩地員工的設計團隊	
12. 產品的賣點是否適合中國內地顧客的口味?	不知道	有諮詢過中國內地朋友的意見	有研究產品是否適合中國國內口味	有在香港銷售受內地顧客歡迎的產品	曾在目標市場的展銷會或網上銷售相關產品，反應良好	
13. 是否了解中國國內知識產權維護的做法?	不太認識	對有關係例有初步了解	已了解有關申請專利及商標的法律及行政法規	已評估企業的產品被人抄襲的風險及研究相應的對策	透過中介公司或專家評估及制訂知識產權的維護策略	
14. 是否清楚你的產品需要什麼經營許可證、法律及行政法規、檢測手續?	不了解	對有關手續有初步了解	已了解有關經營許可證照、法律及行政法規	已評估產品是否能夠通過有關的法律及行政法規	透過中介公司或專家評估及制訂符合中國國內質量要求的產品	
市場篇	A	B	C	D	E	答案 (A至E)
15. 是否了解應該採用哪一種的渠道進行內銷?(例如批發、超市百貨、專賣店)	未有研究	將採用在香港沿用的銷售渠道	初步了解各渠道的利弊	已為相關的渠道進行詳細調研	已揀選了適合自家產品的渠道	
16. 是否了解如何管理目標市場的銷售渠道?	不知道	對各銷售渠道的客戶群有初步了解	研究了各銷售渠道的客戶群是否對自家產品有需求	已評估當中需要的費用、合約條件、分銷商及牌照等問題	團隊中有管理內地相關渠道經驗之人選	
17. 是否認識如何建立品牌?	不太認識	對各品牌推廣的渠道及利弊有初步了解	已為企業的品牌進行定位	準備了一個一年的品牌打造計劃	準備了一個五年的品牌打造計劃	
18. 有否考慮用什麼方法推廣產品或品牌?	不了解	對品牌推廣方法有初步了解	已評估了哪種宣傳渠道適合自家的產品	準備了一個中短期的宣傳計劃，將先以最少資金做最大效益的初步宣傳推廣	準備了一個長遠的計劃，並預算足夠的資金作宣傳推廣	
19. 是否了解中國內地放帳有什麼風險?	不了解	對中國內地放帳風險有初步概念	認識中國內地銀行的各種交易產品以控制風險，如本地信用證等	建立了完善的放帳制度，並有機制探選買家	除有機制外，團隊中有管理內地相關銷售風險經驗之人選	
20. 有否考慮建立營運/管理系統以協助持續發展及風險管理?	未有考慮	對這些系統有初步概念	將會沿用在香港的營運/管理系統	參考了同業在內地使用的營運/管理系統	已經分析及挑選了合適的營運/管理系統	

計分方法：

第一步：

點算 A 至 E 的數量，並填到以下空格中：

A的總數=

X 1 =

B的總數=

X 2 =

C的總數=

X 3 =

D的總數=

X 4 =

E的總數=

X 5 =

總分

=

評估結果：

<25分 受評企業還未有準備好開拓內銷，建議受評企業先進行一份詳細及全面的業務評估，找出受評企業的強弱之處，制定合適的發展方向，並按方向作適當的調整及部署，方才投入資源內銷中國。

25-50分 受評企業有進行開拓中國內銷業務的準備工作，惟準備工作未為完善，未達到中國內銷的基本條件。建議受評企業重新進行全面評估，並進行相關部署工作。

51-75分 受評企業有發展中國內銷業務的基本條件，可以嘗試發展短期中國內銷，惟欲繼續穩步發展，則欠缺一個詳細的發展藍圖及路線圖。建議受評企業制定一份長遠的發展計劃書，並擬定發展策略及路線圖，為持續發展中國內銷釐定發展方向。

>75分 受評企業已具備條件開拓中國內銷業務，可以立即開展內銷。惟受評企業必須留意，中國市場發展極為急速，變幻莫測，所制定的發展計劃及路線圖必需配合中國市場需要。建議受評企業在開展中國內銷後，亦要進行定期的策略檢討及市場調研工作，確保企業運行的策略抓緊市場脈搏，方可做到持續發展。

注意：

在此自我評估中，受評企業即使得分甚高，並未能代表該企業能夠順利開拓中國內銷；因為內銷的營運管理是一門既困難、又繁複的學問，並不是這20條問題所能盡錄的。內銷自我評估表格的目的是希望企業能夠透過這20條問題所提及的範疇，反思，是否行將就緒，踏上中國內銷之路。

內銷啟動四部曲



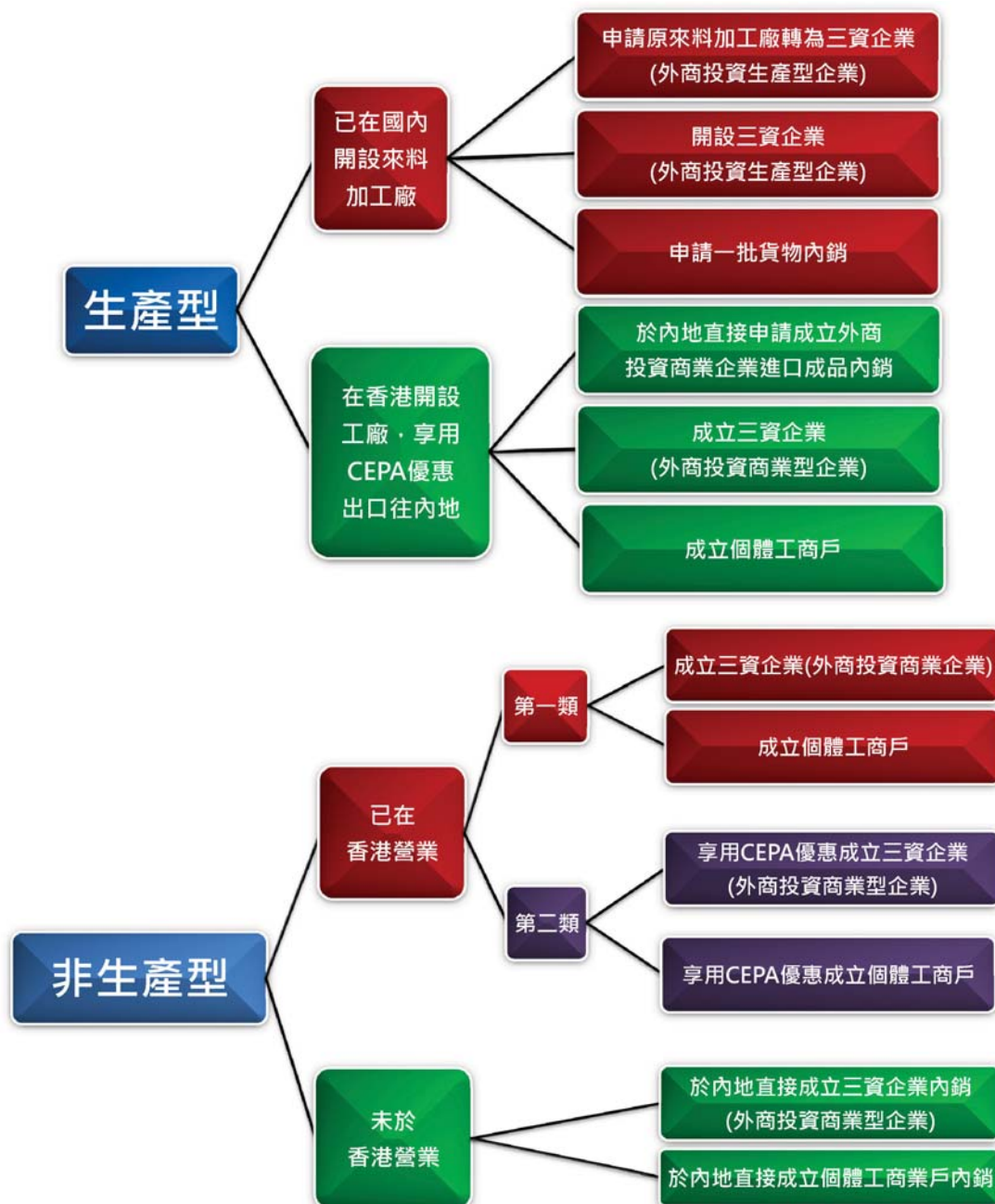
內銷啟動前評估支援

請參閱附錄之服務提供機構詳細資料

1.2 內銷證照手續

據本計劃發出的調查問卷結果所得，不少有意開展中國內銷的受訪企業，未盡了解應以哪種方式取得內銷權及於中國內地營運，最能夠配合企業原有的營運模式。本章節將會簡介香港中小企轉型中國內銷的各種方式及選擇。

當香港中小企已通過了中國內銷前的自我評估，自信可以在內銷市場有一番作為，就要選擇一個合適的內銷投資方式。各類內銷投資方式有各種用處，以下是投資方式的簡介。



資料來源：香港特別行政區政府工業貿易署。
見網頁：http://www.tid.gov.hk/tc_chi/cepa/index.html

各種投資方式的詳細資料

1.	申請 原來料加工廠 轉為三資企業 (外商投資 生產型企業)	<ul style="list-style-type: none"> ● 設有來料加工廠的產品基本上需要 100%出口，並沒有中國內銷資格 ● 來料加工廠轉型「三資」 ● 中國政府推出鼓勵轉「三資」政策，例如來料加工廠在註銷前，工商部門允許投資方在原址先設立一家籌辦性質的三資企業 ● 可沿用原來料加工企業的行業特點，在一段時間內，允許同一處所有兩家企業並存 ● 估計可以有約 90 天到 120 天的緩衝期可以儘快完成轉型
2.	開設三資企業 (外商投資 生產型企業)	<ul style="list-style-type: none"> ● 對於現時已在中國設廠的香港中小企，若要進軍中國市場，礙於將工廠轉營需要將現有稅項作出結算，惟計算時較為複雜，令香港中小企望而卻步。為繞過繁瑣的行政手續問題，香港中小企可考慮另設三資企業新廠，新廠主要配合中國內銷，此方法較之轉營更為方便
3.	申請 一批貨物內銷	<ul style="list-style-type: none"> ● 申請加工貿易保稅進口料件製成成品內銷 ● 在規定的製成品返銷日期以前向規定的外經貿主管部門提出申請
4.	於內地 直接申請成立 外商投資 商業企業 進口成品內銷	<ul style="list-style-type: none"> ● 企業如享用 CEPA 優惠資格需要申請《原產地證書》，才可享受 CEPA 零關稅的優惠 ● 向工業貿易署或五個政府認可簽發來源證機構之一申請原產地證書 ● 申請前，必需在工業貿易署辦理工廠登記，證明其廠房 / 營運地點擁有足夠的能力生產出口貨品 ● 可透過外地加工措施，在香港以外的地方進行次要工序加工 ● 將製成品運回香港，申請原產地證書，然後出口往內地，享受零關稅
5.	成立三資企業 (外商投資 商業型企業)	<ul style="list-style-type: none"> ● 適合從事零售業務及批發業務的香港中小企 ● 可以銷售進口的商品及從中國國內採購的產品 ● 沒有生產的權限 ● 適合未有原創產品的工廠生產產品，或希望成立一間獨立公司銷售自己的產品 ● 投資方式的門檻近年已大大降低，例如廣州市要求有限責任批發零售企業的最低註冊資本為 100 萬元人民幣，深圳為 50 萬元人民幣
6.	成立 個體工商戶	<ul style="list-style-type: none"> ● 個體工商戶投資方式適合規模較小的香港中小企 ● 香港及澳門永久性居民均可以申請 ● 申請者要有有效的身份證，就可以在經營所在地的工商局註冊 ● 屬於小規模的納稅人，限制是不能出具增值稅專用發票 ● 工商局對於個體戶的總人數及營業面積都有限制，有關總人數規定不多於八人，營業面積為三百平方米以下
7.	享用 CEPA 優惠 成立三資企業 (外商投資 商業型企業)	<ul style="list-style-type: none"> ● 向工業貿易署申請《香港服務提供者證明書》，以享受 CEPA 的優惠 ● 香港的「法人」(包括公司、合伙企業、獨資企業)和「自然人」，只要符合 CEPA 中有關香港服務提供者的定義和相關規定，均可享有內地所給予的優惠待遇 ● 「自然人」是指香港永久居民；「法人」是指根據香港適用法律適當組建或設立的任何法律實體，並在香港從事實質性商業經營三至五年 ● 香港的服務提供者如希望以自然人身份取得 CEPA 中的待遇，毋須申請香港服務提供者證明書 ● 有關人士須向內地有關當局提供香港永久性居民的身份證明 ● 假如屬中國公民，有關人士應提供個人的回鄉證或香港特別行政區護照。該等身份證明的副本，必經由內地認可的中國委託公證人核證

專屬單位尋求證照手續協助

為鼓勵香港中小企開展中國內銷，中國內地主要城市已設立專屬部門或政府直屬的事業單位，為香港中小企處理有關內銷的證照手續。以東莞為例，該處屬於香港中小企開拓內銷的熱點之一，東莞市外經貿局直屬的事業單位提供「來料轉三資一站式服務」，為投資者提供創業過程中所需的各種諮詢和服務需求，可供香港中小企查詢。

有關的內銷證照手續的主要申請程序，香港中小企可以在中華人民共和國國家工商行政管理總局獲得詳細資訊。除此以外，駐粵辦經濟貿易辦事處亦編製及更新與經貿有關的刊物（包括五省區《投資諮詢／服務機構簡表》和《香港、廣東省及珠三角各市落實CEPA有關資訊簡表》等）及各研討會的參考材料，讓香港中小企能夠更有效地掌握相關內銷證照手續的最新消息。中華人民共和國國家工商行政管理總局，見網頁：<http://www.saic.gov.cn/>及中華人民共和國香港特別行政區政府駐粵辦經濟貿易辦事處，見網頁：<http://www.gdeto.gov.hk/>。



辦理內銷證照手續支援

請參閱附錄之服務提供機構詳細資料

1.3 內銷團隊建立

據本計劃發出的調查問卷結果所得，不少有意開展中國內銷的受訪企業，於內銷團隊建立上遇到不少人力資源調配問題，包括：

- 缺乏具素質及中國內銷經驗的員工
- 聘請內地員工的途徑

本章節將會詳細剖析如何面對及解決中國內銷團隊建立上的問題。

生產與營銷思維有別

有中國內銷經驗的人分別指出，香港中小企經常在建立內銷團隊時判斷有落差，例如揀選了負責出口業務或工廠管理的高級同事，協助開拓內銷市場，認為他們擁有內地經驗及銷售技巧，定能事半功倍，但效果往往不太理想。

從事生產對於成本十分敏感，對於一分一毫都十分執著和嚴謹。發展中國內銷時成本控制是截然不同的。內銷產品的出貨量遠不及出口多，但價錢可以高很多倍。相比起成本控制的意識，內銷管理人員更需具備市場的觸覺，以迎合內地客戶的需求。所以有很多在中國國內成功的香港中小企，都是由第二代接手發展內銷，大大減少上一代工廠式的管理理念。



“ 企業最大的資產是人。 日本經營之神松下幸之助 ”

完善的內銷管理團隊應包括的職能

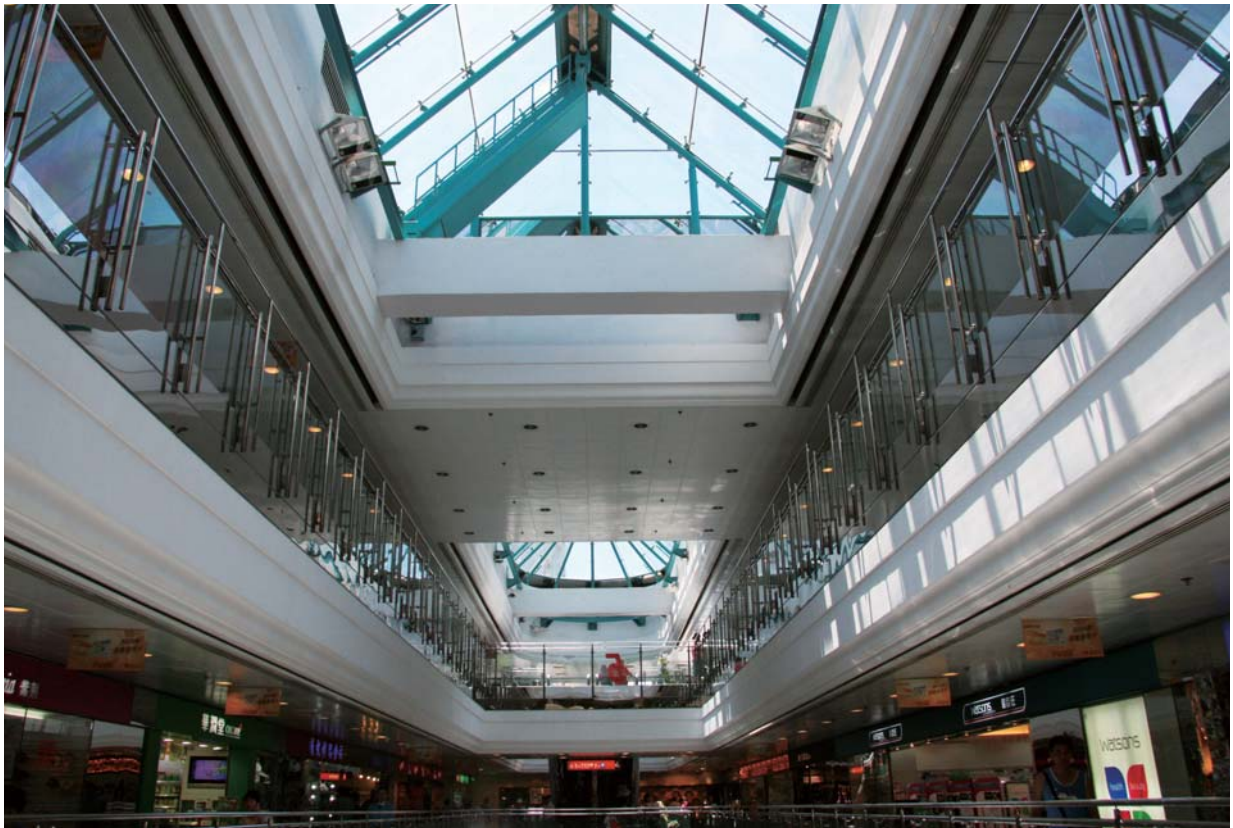
中國內銷組織作為國內業務的營運機構，應從業務營運職能要求的角度，思考內銷團隊的構建，並配以相應的部門和崗位。

對於一般香港中小企來說，在內銷組織中銷售職能、財務行政職能、物流職能，應建立專業的職能部分，分別是銷售部、財務及行政部、物流部，他們都是中國內銷重要的部門。當規模達致一定水平時，香港中小企可建立市場策劃、倉庫管理、產品設計等職能的專業性崗位，以完善管理機制。在管理機制確立後，香港中小企需要設立市場調研的職位，亦要聘請熟悉中國市場的內地員工，就商品銷售環節進行研究。一些對服務要求較高的行業，客戶服務部也應該成為內銷的必要部門，如鐘錶、家用電器、化妝品等等。

中國內銷團隊本地化

中國內銷團隊本地化是必然的趨勢，香港員工不論人工、住宿及交通等各項支出都十分龐大，絕大部分員工為中國內地人的情況，是不能避免的。本地化亦有其優勢之處，尤其在銷售方面，客戶總是喜歡向同聲同氣的銷售員購買產品，內地員工亦會帶給你很多關於內地市場的資訊。

在內地聘請員工的渠道十分之多，只要肯花點時間探索，必能找到合適的招聘渠道，以下介紹幾個廣東省的熱門招聘渠道。



名人名句

“ 用人不在於如何減少人的短處，而在於如何發揮人的長處。”

著名管理學家彼得·拉克 ”

• 內地政府機構

在中國國內招聘普通員工，會透過政府機構，此類部門或單位遍及廣東。

例如：

- 廣州市勞動力市場 (www.gzlm.net)
- 深圳市勞動局 (www.shenzhen.molss.gov.cn)
- 深圳市勞動信息網 (www.shenzhen.molss.gov.cn)
- 珠海市勞動和社會保障局 (www.zhldj.gov.cn)
- 佛山市中心勞動力市場 (www.job2000.com.cn)
- 南海市勞動局 (laodong.nanhai.gov.cn)
- 惠州市勞動局 (www.hcq.gov.cn/dzjg/zsbm/l dj/)
- 番禺市勞動局 (labor.panyu.gov.cn)

• 私人機構

在中國國內招聘普通和中級員工，很多時會透過一些私營機構，如「職業介紹中心」及「人才交流中心」等，這些機構為香港中小企和人才提供招聘和就業服務。至於「獵頭公司」，在內地分別有國內經營的獵頭公司，也有外國獵頭公司駐中國代表處，他們的客戶群雖然不同，但都提供高中級管理和專業人才的職位。

• 求職網頁

中國的求職網頁十分多，亦有綜合、地方及行業之分，只要在網頁搜尋器中，輸入「廣州求職」、「深圳招聘」或「珠海人力」等字眼，即可取得相關資料。

例如：

- 南方人才網 (www.job168.com)
- 華南人才網 (www.job.net.cn)
- 廣東人才網 (www.gdrc.com)
- 深圳人才大市場 (www.szhr.com)
- 珠海人力資源網 (www.zh-hr.com)
- 東莞人才市場網 (www.dgchr.com)

• 校園招聘

香港中小企有意招聘應屆畢業生，可以到學校現場招聘，借此機會招攬校園人才，亦可以與網路校園招聘人才網站合作。發佈校園招聘資訊一般都是免費的。

留意各地之員工社會保險

社會保險是中國政府通過立法形式，企業、職工都需要繳納社保金，以使勞動者在年老、患病、工傷、失業、生育等喪失勞動能力的情況下能夠獲得國家和社會補償和幫助的一種社會保障制度。社會保險是國家根據憲法所制訂的基本社會政策，社會保險具有法定性、保障性、互濟性、福利性、社會性。社會保險並不以盈利為目標。²

廣東省九大城市社保按月繳費比例					
城市	養老保險	工傷保險	醫療保險	失業保險	生育保險
肇慶	企業 20%、 職工 8%	0.5%、1%、1.5% 三檔	企業 6.3%、 職工 2% [住院：企業 4.8%]	企業 2%、 職工 1%	企業 0.4%
佛山	企業 10%、 職工 8%	0.45%、0.75%、 1.125%、1.5% 四檔	企業 6.5%、 職工 2%	企業 1-2%、 職工 1%	無要求
廣州	企業 20%、 職工 8%	0.5%、1%、1.5% 三檔	企業 8%、 職工 2%	企業 2%、 職工 1%	廣州戶籍職工： 企業 0.7%
東莞	企業 9%、 職工 8% 地方養老：企業 3%	0.5%-1.5%	企業 7.5%、職工 2% [住院：企業 2%]	企業 0.5%	無要求
惠州	企業 12%、 職工 8%	0.6%-1.3%	企業 6.5%、職工 2% [住院：企業 2%]	企業 0.5%、 職工 0.5%	企業 0.5%
江門	企業 17%、 職工 8%	0.7%	企業 4.5%、職工 2% [住院：企業 4.5%]	企業 1%、 職工 1%	企業 0.45%
珠海	企業 10%、 職工 8%	0.2%、0.6%、0.8% 三檔	企業 6%、 職工 2%	企業 0.3%、 職工 0.3%	企業 0.7%
中山	企業 10%、 職工 8%	1%	企業 8%、職工 3% [住院：企業 2%]	企業 1%	企業 1%
深圳	深戶： 企業 11%、職工 8% 非深戶： 企業 10%、職工 8%	0.5%、1%、1.5% 三檔	企業 7%、職工 2% [住院：企業 0.8% 職工 0.2%]	集體繳納： 比例為 企業人數×4/1000	已包含在 醫療保險中

資料來源：

廣東省社會保險基金管理局。見網頁：www.gdsi.gov.cn
肇慶市社會保險基金管理局。見網頁：www.zqsi.gov.cn
佛山市社會保險基金管理局。見網頁：www.fssi.gov.cn
廣州市人力資源和社會保障局。見網頁：www.gzlm.net
東莞市社會保險基金管理局。見網頁：www.dgsi.dg.gov.cn

惠州市社會保險基金管理局。見網頁：www.sti.huizhou.gov.cn
江門市社會保險基金管理局。見網頁：www.gdsi.gov.cn
珠海市社會保險基金管理中心。見網頁：www.zhldj.gov.cn/zhsb
中山市社會保險基金管理局。見網頁：www.gdzs.si.gov.cn
深圳市社會保險基金管理局。見網頁：www.szsi.gov.cn

內銷團隊建立須知：

- 生產及營銷是兩種不同的思維，宜分開兩組團隊管理及執行。
- 宜建立專業的職能部分，包括銷售、行政財務及物流。
- 內銷團隊本地化，更能掌握內地市場資訊。

² 廣東省社會保險基金管理局。
見網頁：www.gdsi.gov.cn

專人處理財務行政

中國內銷團隊中至為重要的一個職能為「財務」，如團隊中沒有相關技能及經驗的員工，可委託專業的服務提供機構辦理。開展內銷的香港中小企宜緊記，中國的稅務及帳務條款比香港繁複，宜小心謹慎處理。

在中國內地開始任何形式的業務，稅務都是一個極為重要的範疇，整個過程由設立帳簿、至每日之交易紀錄及發票處理、到稅期末之納稅申報，均需小心謹慎處理。在中國涉及逃稅漏稅是嚴重的刑事責任，若果沒有認清中國的稅法、行政法規，後果難以想像。

在中國內地，企業應當向當地國家稅務局及地方稅務局申報辦理稅務登記、繳納稅款。³

以下簡介一般中小企之整個帳務稅務管理程序：

帳簿憑證管理的程序	
(一) 帳簿設立	<ul style="list-style-type: none"> ● 香港中小企應該於領取營業執照起十五日內按照規定設置總帳、項目明細帳、日記帳及其他的輔助性帳簿 ● 香港中小企若缺乏完善的會計能力，建議委託註冊會計師或稅務機關認可的稅務機關代為建帳和辦理帳務
(二) 記帳核算	<ul style="list-style-type: none"> ● 香港中小企可以使用原有的會計核算程序，計算應納稅額時，必須按照稅法、行政法規的規定計算納稅
(三) 帳簿保管	<ul style="list-style-type: none"> ● 各種帳簿、憑證和有關資料按順序裝訂成冊，統一編號、歸檔保管，保存十年，法例另有規定者除外
發票管理	
(一) 申領種類	<ul style="list-style-type: none"> ● 分為普通發票及專用發票，一般來說，兩者的分別在於普通發票不能抵扣稅金；專用發票包含了納稅人稅務登記號、不含增值稅金額、適用稅率、應納增值稅額等內容，並可以抵扣稅金。所以專用發票的用途較廣泛
(二) 申領發票	<ul style="list-style-type: none"> ● 企業可向國家稅務機關申領發票，但只有“一般納稅人”的身份才能申領專用發票，並於申領時出示稅務登記證件、經辦人身份證明、其他有關的證明及發票專用章的印模
(三) 發票填開	<ul style="list-style-type: none"> ● 凡銷售商品或提供銷售活動時收取款項，發票只可以由企業自行使用，亦不能夠在其他縣市使用
(四) 專用發票	<ul style="list-style-type: none"> ● 一般納稅人需於指定時間出具專用發票，例如預收貨款或托付銀行收款的，需於貨物送出當天。採用賒賬、分期付款的，需用合約定明的收款日期當天
(五) 小規模納稅人	<ul style="list-style-type: none"> ● 小規模納稅人可以向當地國家稅務機關書面申請代開專用發票
納稅申報	
(一) 各種納稅申報的期限	<ul style="list-style-type: none"> ● 繳納增值稅、營業稅、消費稅的納稅人，以一個月或一季為一期納稅的，於期滿後15日內申報，5日後預繳稅款，並於次月一日起15日內申報並結算上月應納稅款 ● 企業所得稅應當在月份或者季度終了後十五日內，向所在地國家稅務機關辦理申報預繳，及年度終了後四個月內辦理所得稅申報 ● 其他稅種，按稅法規定的期限申報 ● 未明確規定納稅申報期限的，根據具體情況向有關稅務機關查詢
(二) 申報期限的順延	<ul style="list-style-type: none"> ● 如遇到申報期限的最後一天是公眾假期、節日假期，可以順延
(三) 延期辦理納稅申報	<ul style="list-style-type: none"> ● 如需要延期，要在申報期限內向國家稅務局提出書面延期申請

³ 《中華人民共和國企業所得稅法》，中央人民政府駐香港特別行政區聯絡辦公室。

見網頁：<http://www.locpg.gov.cn>

內銷常見的銷售稅項	
(一) 企業所得稅	<ul style="list-style-type: none"> ● 企業應當就其所設機構、場所取得的來源於中國境內所得，以及發生在中國境外但與其所設機構、場所有實際聯繫所得，都需要繳納企業所得稅 ● 基本上所有企業的稅率是 25%，但中小企只要資產不超過 1000 萬、年度應納稅所得額不超過 30 萬元、人數不超過 80 人，可以用「小型微利企業」來申請，稅率將會是 20%
(二) 增值稅	<ul style="list-style-type: none"> ● 增值稅是流轉稅的一種，對商品生產和流通中各環節的新增價值或商品附加值徵收。凡在中國境內從事貨物銷售、進口及修理修配的企業和個人，都為增值稅的納稅義務人，都需要繳納增值稅 ● 一般納稅人的基本的稅率是 17%，小規模納稅人的稅率是銷售額的 3% ● 舉例：增值稅是採用抵扣的形式，例如 B 向 A 購買了 117 元的貨品，實際上已包含了 17 元的增值稅，當 B 向 C 以 234 元售賣這貨品，當中的稅項是 34 元，但 B 可以用向 A 購買時獲得的專用發票抵扣，實際只是給 17 元的增值稅
(三) 消費稅	<ul style="list-style-type: none"> ● 消費稅是對中國境內從事生產、委託加工和進口煙、酒及酒精、化妝品、貴重首飾及珠寶玉石、鞭炮焰火、成品油、汽車輪胎、摩托車、小汽車、高爾夫球及球具、高檔手錶、遊艇、木製一次性筷子、實木地板 14 類應稅消費稅的單位和個人，就其應稅消費品的銷售額或銷售數量徵收的一個稅種，是在對貨物普遍徵收增值稅的基礎上，選擇上述消費品再徵收一道消費稅
(四) 營業稅	<ul style="list-style-type: none"> ● 營業稅是對中國境內提供交通運輸、建築、金融保險、郵電通訊、文化體育、娛樂、服務等應稅勞務、轉讓無形資產和銷售不動產的營業行為，就營業額稅徵收的一種流轉稅 ● 營業稅共設 9 個稅目，從最低 3% 到最高 20%

帳務及稅務管理須知：

- 在中國逃稅及漏稅是嚴重刑事責任，宜聘請或委託稅務專業人士處理。
- 納稅可以月或季為期，向地區稅務機關申報。
- 香港中小企向營業地區所屬的國家稅務機關申請的發票，不能於其他地區使用。
- 內銷相關稅項包括企業所得稅、增值稅、消費稅及營業稅，稅率因營業及產品而異。
- 香港中小企需替員工購買社保，各地區有不同機制，宜小心處理。

