



联合国 贸易和发展会议

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/51
20 December 2002
CHINESE
Original: ENGLISH

贸易和发展理事会
企业、商业便利和发展委员会
第七届会议
2003年2月24日至28日，日内瓦
临时议程项目3

加强生产能力，提高中小企业竞争力

贸发会议秘书处的报告

内 容 提 要

所有国家均认为竞争力是保持高收入和就业的先决条件，竞争力被界定为一国生产达到国际市场标准的货物和服务的能力，同时长期保持和提高其人民的实际收入。最近发表的一些年度报告均以竞争力为主题：贸发会议的《2002年世界投资报告》、工发组织的《2002/2003年工业发展报告》和世界经济论坛的《全球竞争力报告》。每一报告的侧重点虽略有不同，但均同意，提高竞争力的重要因素是建立国内能力。2002年《世界投资报告》指出：“如果发展中国家要提高竞争力，它们将得加强其能力，吸收和刺激适合其天赋(或缺乏天赋)的活动并在长期内予以提升”。这些报告均没有详细阐述加强企业一级尤其是中小企业生产能力所必需的政策和支助方案。本报告意在弥补这一差距并审查发展中国家如果要提高其国内企业竞争力就必须奠定的基础。报告目的是就国家和企业一级需要何种竞争力建立共识；确定竞争力的动力；审查为提高企业竞争力政府可采纳的政策和措施。为此，本报告提出了政策方向，但没有开列具体的政策处方，以便发展中国家可结合自己的具体环境着手规划微观一级竞争力的行进图。

目 录

	<u>页 次</u>
1. 竞争力的一般概念	3
1.1 国家一级	3
1.2 系统性竞争力	4
1.3 企业一级	5
1.4 中小企业的重要性	6
1.5 工业竞争力的赢家	6
2. 促进企业竞争力的微观政策和支助方案	8
2.1 竞争力作为一项长期战略	8
2.2 公营与私营部门对话	9
2.3 中小企业获得企业发展服务的机会	9
2.4 中小企业的融资机会	10
2.5 将企业发展服务与融资相结合	12
2.6 获得技术的机会	12
2.6.1 集群组合	13
2.6.2 联系	14
2.6.3 技术融资	15
2.7 信息和通信技术与电子商务	16
3. 政策连贯性：建立能力的国内政策和方案与国际规则和贯 例	18

1. 竞争力的一般概念

1.1 在国家一级

1. 所有国家均认为竞争力是保持高收入和就业的先决条件。较高的竞争力能使发展中国家多样化，摆脱依赖几个初级商品出口的局面、攀登更高的技能和技术阶梯，这对于维持工资上涨和扩大规模经济和生产范围至关重要(《2002 年世界投资报告》，第 117 页)。竞争力可在国家或企业一级加以评估。国家一级的竞争力被界定为一国生产达到国际市场标准的货物和服务，同时长期保持和提高人民的实际收入的能力(美国总统工业竞争力委员会)。人们通常认为在国际市场竞争的能力取决于宏观经济政策和条件(贸易政策和汇率等)以及一个国家的比较优势，即其天赋因素(土地、劳力和资本)。这方面有少数例外。例如，新加坡奉行有远见的政策、对体制和人力资源进行投资、吸引外国投资以弥补其自然资源和资本的匮乏，从而成为世界上最具竞争力的国家。

2. 人们普遍认为技术发展在经济竞争力中起重要作用。然而，经济学家对于将经济分析与技术问题的详细讨论相结合通常持谨慎态度，有时甚至公开反对(埃芬迪奥格鲁，2001 年)。经济学家采用经验主义做法，衡量技术和技术变化往往以其对“生产力”的影响为尺度。由于生产力的变化与技术发展之间缺乏可衡量的相互关系(至少在短期内如此)，因而难以适当评估技术对经济发展、增长和竞争力的影响。

3. 保罗·克鲁格曼将国家竞争力的概念称之为“危险的着魔”(克鲁格曼，1994 年)。他坚持认为高技术工业不一定是高生产力工业，这一点就足以驳斥主张实行支持高技术工业政策的论点。这是将技术与生产力相提并论而无视技术对“用户”工业生产力的“外部”影响的另一情况。技术发明、适应和革新至关重要，但技术推广和使用对发展中国家甚至更为重要。新技术如信息和通信技术和生物技术是跨部门技术，将其运用于传统农业、制造和服务活动可彻底改变工序和经营方法，既提高生产力也提高竞争力。

4. 克鲁格曼也怀疑政府干预不完善市场的能力，因此他反对竞争力战略。然而，走上提高竞争力的高速公路的战略如果善加设计和适用，也许不会成为危险的着魔，而变为健康的国家发展。

5. 竞争力不仅取决于宏观经济调整或自然天赋，而且取决于有没有能力以最有效方式部署和利用这些资产(人力资源以及资本和有形资产)，实现高生产力。正确理解宏观经济基本原理并不一定会带来竞争力，特别是如果企业部门软弱，即如果生产(供应)能力不大或不具备。波特说：“要使宏观一级的良好政策变为日益生产性的经济，微观经济改善必须同时并举”(波特，2000年)。新竞争形式需要旨在确立新工业地点的积极微观政策和措施；企业必须从结构上改革活动和设施并获得技术劳力。

6. 根据《2000年全球竞争力报告》，国家竞争力取决于其经济创造力。经济创造力用技术指标(革新指标和技术转让指标)和创办企业指标来衡量。创办企业指标包括企业起步的难易程度、无需担保而获得贷款资本和获得风险资本的机会。

7. 有些国家技术指标良好，但在创办企业方面上却失分。在有些情况下，这体现于就业增长率低，如在欧洲创办一个新的企业的过程可长达35天(见本文件增编中的表1)。例如，在过去十年中，法国就业增长每年为0.5%，德国为0.0%，意大利则收缩0.1%，而美国却增长1.5%，因为在美国只要几天就可以创办一个企业(《2002年欧洲竞争力报告》)。

1.2 系统性竞争力

8. 相对而言，宏观和微观政策对竞争力均起到促进作用，对此加以区别和思考很有帮助，另外在设计如何适当改善微观或企业环境时纳入“系统性竞争力”概念也同样很有裨益。系统性竞争力中的关键假设是：竞争优势在很大程度上系有意识的集体行动所创造，而不纯粹是市场的无形之手的产物。

9. 系统性竞争力概念有两大特点。第一，它强调介于微观和宏观两者之间的中间层次的重要性。中间一级包括政策和辅助机构两方面的地方制度。其次，系统性竞争力的最重要方面是各级的各个行为者之间的相互作用或联系以及它们在制定和执行政策和辅助机构和方案方面的协作。

10. 非常有趣的是，拉尔(2001年)提出一种框架，用以表明企业竞争力的决定因素，这使人们想起波特的著名“钻石”理论，¹但它不是把政府作为外来可变因素而是将其至于行动中心。拉尔的竞争力的“三角”理论显示，企业与三类可

¹ 根据波特的竞争力钻石理论，经济竞争力取决于四种因素的质量，即国内市场需求条件、因素条件和辅助机构、当地公司的战略和设想以及辅助工业。

变因素(奖励、因素和机构)相互作用, 其中两类主要属于中间一级。从政策角度而言, 这意味着虽然需要宏观政策(如确保稳定的货币和汇率、控制通货膨胀、逐步削减关税以促进市场开放、提供有效基础设施和保护产权), 但工业发展的成功也是依靠有利于市场的措施来促进中间一级机构的效率以及它们之间的相互作用。这些措施应该奉行权力下放、灵活、由下而上和特定方法。

1.3 企业一级

11. 阿尔滕堡等人(1998 年)认为, 企业竞争力是保持市场地位的能力, 主要体现于及时以竞争价格供应优质产品。要做到这一点就要学会灵活, 对需求变化迅速作出反应, 并通过建立创新能力和有效的销售系统成功地驾驭产品区别。企业竞争力与国家竞争力之间的区别在于企业如长期没有竞争力就会消失, 而国家无论管理多么不善或没有竞争力, 却绝不会倒闭。国家竞争力的丧失体现于福利条件恶化而不是从市场上消失。

12. 根据波特的观点, 企业提高生产力(增值不断增加)是一国竞争力的基础。要实现增值的不断增长, 企业必须改变其竞争方式: 它们必须由比较优势(即劳动成本低等)转向竞争优势, 即在成本和质量、供货和灵活性等方面竞争的能力。企业竞争力取决于商业环境和公司经营的复杂程度, 包括分公司间的合作。创造良好企业环境可从政策和机构角度来考虑——所有现行机构和法律能否创造有利于企业的环境? 或者从企业角度考虑——提高企业能力必须具备何种政策和辅助机构?

13. 最近发表的一些年度报告均以竞争力为主题: 贸发会议的《2002 年世界投资报告》、工发组织的《2002/2003 年工业发展报告》和《全球竞争力报告》(1979-2002 年)。虽然每份报告的侧重点略有不同(跨国公司、工业发展、政府干预), 它们均同意, 提高竞争力的重要因素是建立国内能力。例如, 《2002 年世界投资报告》指出: “发展中国家要提高竞争力就得加强其能力、吸引和刺激适合于其天赋(或缺乏天赋)的活动并因此而予以提升。”上述报告均没有详细叙述加强企业一级特别是中小企业一级生产能力所必需的政策和支助方案。因此, 本报告在描绘竞争力的蓝图时, 审查了发展中国家必须做好何种基础工作才能使其国内企业变得有竞争力的问题。

1.4 中小企业的重要性

14. 为了让政府注重宏观和微观政策，特别是针对中小企业的这些政策，必须阐明支持中小企业的理由。虽然人们普遍承认中小企业为国内经济作出了重要贡献，但已制定政策增加它们的贡献或提高其竞争力的政府却不多。多数政府甚至连有关中小企业的可靠统计资料都不具备。由于一些众所周知的理由，有关中小企业的统计资料不多：缺乏统一定义，工业普查成本高，许多中小企业没有注册，不在正规经济之内。在衡量中小企业对经济的贡献方面，欧洲联盟(欧盟)和经济合作与发展组织(经合组织)所做的工作也许最全面。表 2(增编)反映了若干发达国家和发展中国家中小企业在企业总数、就业和产出中所占的份额。中小企业通常占有所有企业的约 99%，占就业的 44%至 70%，占制造业产出的 50%。发展中国家的数据尽管令人怀疑，但显示了同样的情况：中小企业似乎占企业总数的 98%、占工业就业的 50%至 80%和制造业产出的 50%。

15. 竞争力唯一最重要的指标常常是出口竞争力。这不仅包含较高的出口，而且还包含更多样化的出口和提高其技术和技能含量。它还包括“扩大能在全球竞争的国内企业基地；从而使竞争力得以维持并通常伴之以收入不断上升”(《2002 年世界投资报告》，第 117 页)。中小企业促进出口的能力大相径庭——在 10%至 60%之间(见增编，表 3 和表 4)。出口能力的这种差异本身就表明中小企业在全球经济中的竞争力的高低，以及提高其实绩可能需要的具体辅助措施。

1.5 工业竞争力的赢家

16. 有些专家描述了竞争力的三个阶段：赶上、保持和超前。贸发会议最近跟踪了一些国家，这些国家在总的出口竞争力方面十分出色，例如迅速增加市场份额和登上先进活动台阶(见增编，表 5)。市场份额日增说明竞争力生机勃勃，并表明一国在技术和贸易方面有“超前”的能力(《2002 年世界投资报告》，第 149 页)。

17. 联合国工业发展组织(工发组织)研制了一种竞争工业成绩记分板，使人能对“赢家”或超前者一目了然。记分板依据若干指标衡量一国工业生产能力及其工业竞争能力。工业竞争能力用人均制造业出口来衡量。工发组织认为 1985 年和 1989 年期间仅 16 个发展中国家将其工业结构提升到技术密集型产品的级别。发展中世界的工

业生产和制造业出口非常集中。前 5 个发展中国家分别占工业生产的 60%和制造业出口的 61%。我们通过工发组织对工业实绩先驱者的深入分析，可确定取得成功的“共同特性”，并为战略竞争力提出分类法(埃芬迪奥格鲁，2001 年)。

18. 埃芬迪奥格鲁认为，战略竞争力有两个主要方面：保持接近技术前沿和综合国际生产体系的能力(超前)和新/老工业适应变化的能力和灵活性(赶上/保持不落伍)。

19. 取得竞争性工业实绩和能力的动力离不开技术劳动力水平、生产性企业以研究与发展支出所体现的技术努力、技术进口和基础设施等。工发组织查明的 16 个国家为实现其工业实绩使用了各种战略。东亚工业竞争力能力最高——超过拉丁美洲两个多因素，这并不令人吃惊。国内技术努力——用生产性企业供资的研究与发展来衡量——是最持之以恒和重要的驱动力；外国直接投资的重要性正在上升。从工业驱动力的分析中可以看出，拉丁美洲在国内技术努力方面滞后。在几乎每一个可变因素中，东亚占主导地位，而撒哈拉以南非洲一贯最弱。工发组织对工业实绩及其动力的分析为制定实现竞争力的战略提供了可能的内容(理查德，2002 年)。

20. 另一重要发现是，虽然实绩名次在一定时间内比较稳定，但有些国家由于进入全球技术密集型产品的生产体系而得以取得长足进展。虽然这有助于它们的工业和出口增长，例如墨西哥和菲律宾的情况，但这并不意味着它们已经建立了将来持续增长所需要的能力。已经建成强劲地方能力的发展中国家仍然不多。因此，贸发会议和工发组织的研究报告均同意，市场份额的取得可能昙花一现，因为这是优惠市场准入或最近进入供应链的结果。要保持这些收获，它们就必须以提高人力技能和技术为基础。

21. 正如上文已经提到，用所有实绩措施来衡量，东亚是发展中世界的佼佼者。另一显著事实是，不仅羽翼丰满的“小龙”经济与发展中世界的其他国家不同，而且它们之间也互不相同。虽然动力已十分明确，但这些国家在许多不同方面将它们结合在一起。因此，经验似乎表明通向工业成功之路可能并非只有一条(工发组织，《2002/2003 年工业发展报告》)。

22. 撒哈拉以南非洲则处于另一极端。它已经丧失了在全球工业生产和出口中本已很小的份额。其工业化程度仍然很低，制造业增值和出口的技术构成随着时间的推移而恶化。仅该地区发生了这种情况。

23. 劳尔认为分散和边缘化是工业舞台上的强劲特点。但工业发展并非零和博弈：所有国家都有可能从增加的生产和贸易中受益。要使工业化取得成功，就需要各国与全球经济接轨，让全球经济带来的资源发挥杠杆作用，以便提高国内能力和竞争力。这种接轨需要采取强有力的主动行动，不仅仅是被动的开放。实际上这需要各国建立所需要的能力。因此，提高竞争力的政策和方案必须以在国内企业一级建立生产性能力为中心。

2. 促进企业企业竞争力的微观政策和支助方案

2.1. 竞争力作为一项长期战略

24. 竞争力战略的主要目标是国家通过提升目前的活动和纳入新技术和资本密集型活动从结构上改善该国在全球经济中的地位。规划国家远景的基础应该是全国的利益相关者之间达成共识并意识到国家目标和实现这些目标所必须采取的步骤。首先应该估量各级(宏观、中间和微观)现行政策、方案和结构的长处和弱点。其次，在此估量的基础上，利益相关者应该制定有助于提高国家生产增值的政策和方案。

25. 国内企业由于没有资金、信息、技术和市场，进入市场的多次努力受挫，因而能力建设受阻，这是政府为帮助中小企业而进行干预的理由基础。帮助中小企业克服这些挫折需要具体的政策、方案和适当的体制框架。根据丘德诺夫斯基的观点(2001年)，发展中国家的大小公司要走上实现竞争力的高速公路，就必须建立和不断提高当地能力。这些能力可用于使现有活动增值，生产和建立能够在全球经济中竞争的新产品和服务。

26. 尽管有些发展中国家已经使用了一些企业政策手段，但在确立和使用中小企业融资措施方面余地仍然很大，其中包括：风险资本；外国和当地企业之间的联系；和促进研究与发展、技术推广、适应和掌握。然而，多数发展中国家既没有技术又没有企业政策；它们面临的艰巨任务是在不久的将来制定这些政策。下文斜体部分叙述了可能的政策干预手段。

27. 要避免可能的协调失败，就必须创立机构，阐明并领导要在宏观、中间和微观各级作出的多边努力。人们日益要求建立适当机构处理基本上被华盛顿共识

提出的办法所忽视的技术和企业政策；避免以竞争力为名行恢复保护主义做法之实的现象(丘德诺夫斯基，2001年)。

2.2. 国营和私营部门对话

28. 促进中小企业的有效政策框架应该从估量实际情况着手，查明真正的制约因素和可能的解决办法。国营和私营部门相互作用和对话的办法可有效查明此种制约因素，从而创造有利环境和促进政策的连贯一致。政府需要承认和接受私营部门组织的作用和地位，视它们为发展伙伴和私人企业的发言人。

29. 国营和私营部门之间这样一种工作关系的质量甚至有可能成为一国本身的竞争优势。实际上，有人认为在日益相互依存的世界中，企业之间的竞争常常是政府与私营部门之间关系的不同制度间的竞争。

30. 对话应定期举行，要有代表性，即让所有利益相关者参与并公开宣布议程。这种对话的时间、参与者和地点可以并应该予以安排，以确保包括有关利益相关者。这种对话最好在距离个人企业最近的地方，即在地方一级(中间层次)经常进行。

2.3. 中小企业获得企业发展服务的机会

31. 在过去十年里，政府和国际捐助者认识到仅凭财政援助不足以实现持久的竞争力，因而日益将注意力从仅提供财政援助转向为中小企业提供企业发展服务。

32. 企业发展服务是各种类型的支持中小企业的服务，包括培训、咨询、技术和管理援助、销售、有形基础设施和政策主张。企业发展服务干预的具体目标是帮助小企业克服市场不完善和获得技术的机会不适足的缺陷，并在国内和全球市场实现更有竞争力和更有效率的经营。

33. 最近企业发展服务领域取得了重大发展并进行了革新，试图使这种服务更具成本效益并以可持久方式泽及更多的企业。早期的企业发展服务干预系公共机构提供的服务，既贵且靠供应驱动，难设法解决中小企业部门的真正需要或执行摆脱完全依赖补助的战略。

34. 促进中小企业发展的捐助机构委员会于 1997 年开始制定设计和提供企业发展服务的新准则，目的旨在提高企业发展服务干预的效率、扩大其范围和提高其持久能力。随后一系列良好做法的原则得到国际社会的认可，其中有辅助原则、市场取向原则和成本收回原则。

35. 这些准则所依据的是承认政府机构不应该是直接的服务提供者，而应该间接利用当地支助结构。如果企业发展服务虽有战略重要性但尚不适应于地方需要或没有得到目标受益者本身的确认，公营和私营机构则应共同努力，拿出有效的体制对策。

36. 从政策角度而言，提供中小企业服务应尽可能依靠私营部门，以便尽量减少市场扭曲现象、避免重复和无效率。因此，政府应该：(a) 着重发展企业发展服务市场方面的需求；(b) 发展协调中间机构，取代直接提供服务；及 (c) 有目标和有时间限制地使用补贴。

37. 在需要补贴时，如处于制定企业发展服务的早期阶段或处于特别不利地位的目标群体，则可以执行交叉补贴战略。例如，从比较有利润的较大中小企业收取的费用可补贴较穷的中小企业，从某些有利润的服务如会计收取的费用则可补贴亏损服务，例如培训。然而，补贴应始终是过渡性的，即使在早期阶段，企业也应该承担部分成本。如果这行不通，决策者应该完全了解提供长期公共支持的理由并准备承担其费用。

38. 在组织提供企业发展服务时也要考虑重要的目标要求，主要涉及到经济发展进程的制度性质及其根深蒂固的地理特点。证据证明，分部分、价值链或分类组合办法常常更为贴切并可取得更大成功。企业发展服务代价有可能很大，尤其是在一对一基础上提供；设法为同一分部门或互相之间距离相近的类似企业群体开展服务有可能降低一些成本。以此种办法提供的服务能起到更大促进作用，并且，如果对具有共同问题和面临类似技术困难的受益者采取集体办法，这种服务的说明性效果会更加明显。

2.4. 中小企业的融资机会

39. 许多企业调查确认融资为决定发展中国家和发达国家中小企业生存和增长的最重要因素。尽管中小企业在发展中国家和发达国家经济中举足轻重，但它

们一贯难以获得正式贷款或产权。商业银行和投资商因下列若干原因而不愿意为中小企业服务：

- 债权人和投资商视中小企业为高风险借款者，因为它们资产不足，而且资本化低、易受市场波动影响和倒闭率高；
- 由于中小企业缺乏会计帐目、财务报表或企业计划不恰当，由此产生的信息不对称，因而使得债权人和投资商难以评估中小企业的可能提议的可信度；
- 小额借贷或投资的行政/交易成本高，使得为中小企业融资变为无利可图的交易。

40. 结果，商业银行通常偏向大公司借款者，因为它们有信誉，提供更好的商业计划和更可靠的财务信息，更可能成功，银行从中获利更高。当银行的确借贷给中小企业时，它们往往向中小企业收取承担风险的保险费并实行更严厉的审查措施，从而抬高各方的成本。发展中国家和经济转型期国家的商业银行常常宁可向政府提供借贷，从而造成公营部门挤兑私营部门。最后，中小企业还因内部人借贷和/或裙带关系问题而得不到融资。

41. 近几年发达国家贷款商业银行在为中小企业市场服务方面特别成功。它们设法增加给中小企业的贷款额并提高利润率，同时降低交易成本和交易风险。它们的战略是：采用先进信贷技术如信贷记分、加强管理和信息系统和开发高效自动程序、高效推销和分销以及发展与客户的密切联系，从而提高银行的核心职能。

42. 尽管发展中国家和发达国家的企业环境在许多方面有所不同，但为中小企业客户服务的问题却类似，即认知风险高、信息不对称问题和行政费用高。因此，最近发达国家增加中小企业获得信贷的机会的创新可为发展中国家银行提供宝贵的真知灼见，使之更加面向中小企业并从数量和质量上改进对该部门的服务。

43. 要鼓励商业银行向中小企业贷款，中央银行和指定的金融服务管理机构必须发挥积极作用。政府和中央银行必须制定政策框架，向中小企业部门输送充足的资金。管理机构在为资本供应者指明正确方向时，可为中小企业探索预留办法(即配额和指标)。当然，提高透明度会影响商业银行的贷款做法。例如，中央银

行可要求不同类型的借款人公布银行贷款业务量的构成。政府和中央银行也可为中小企业考虑制定一套特别措施(担保方案、更有利于用户和透明的公布制度、由信息技术带动的评估制度)，减少银行认知风险。

2.5. 将企业发展服务与融资相结合

44. 通过伙伴关系将金融服务与非金融服务相结合证明是让银行贷款给中小企业的有效途径。企业发展服务提供者常常比金融机构处于更有利地位，能查明潜在客户，确定其信誉、传播适当金融和会计技术、预审项目提案、监督还款、施加同侪压力并在整个偿还期间保持一对一的联系。因而，企业发展服务提供者与金融服务之间的互补有助于尽量减少债权人和投资者的风险和交易成本，使中小企业获得信贷和产权的成本减少，手续简化。

2.6. 获得技术的机会

45. 在自由化和开放经济中，竞争力日益取决于接受新技术的能力和管理做法。自 1970 年代以来，制造业生产变得极其复杂和知识密集型，因为无形投资如研究与发展、软件、设计、工程、培训、销售和管理在货物和服务生产中逐步发挥更大作用(米特尔卡，1999 年)。这种现象逐步超出所谓的高技术部门，重新塑造整个传统工业，从而为增加技术积累和迎头赶上的可能性创造平台，使许多第一批和第二批新兴工业发展经济取得竞争性国家生产能力。

46. 新兴工业经济是以传统工业为基础实现出口带动增长的成功事例。起初它们以生产成衣和纺织品、皮革和鞋类、塑料和玩具为主，随后转产到“高技术工业的低级技术方面”。现在它们中的有一些是电子和信息技术领域的主要技术出口商(霍布迪，1995 年)。这种按部就班的进步不一定是一成不变的顺序，有可能与历史和地理情况有很大的关系。然而，持续增长的关键无一例外，均需要实行结构性改革，由简单到较先进的技术。各国在迎头赶上时主要是建立解决问题的能力，使公司能提高生产力，模仿和改造产品；国家在保持不落伍阶段，公司内的技术提升和产品质量的不断改善成为不丧失最近取得的竞争优势的关键。最后，当国家在超前时，以研究与发展 and 不断创新的努力为基础，设计和发展新产品和工序的能力则至关重要。

47. 获取、推广和掌握技术以及革新的能力可通过许多途径实现。下文探讨两种途径：集群组合和公司间合作或企业联系。

2.6.1. 集群组合

48. 集群组合，特别是传统工业和成熟工业的集群组合，在很大程度上可提高中小型企业部分的出口竞争力。集群组合后的公司的竞争优势产生于两个主要来源：这些公司在加深和扩大知识基础以便包括设计、质量控制和与市场和销售有关的信息方面的程度；建立与范围更广的技术投入和行为者的联系。

49. 集群组合模式取得成功的原因是，它是依据中小企业实现当地发展的典范，其牢固根基是当地社区，并常常将竞争力与社会稳定相结合。另一原因是，小公司专门化制度得到巩固的地区通常更有可能创造在长远基础上提高效率和生产力的条件，从而对外国直接投资具有吸引力。

50. 然而，并非所有集群组合都有创新精神和具有活力。因此，集群组合不应该被视为竞争力战略的“银弹”。有些集群组合陷入停滞和下降的旋涡，而有些则从未将其潜力变为现实，从未脱离胚胎期走向成熟。集群组合定义众说纷纭，有的称之为经济行为者以价值链为准的集中组合；有的则称之为一定地理范围内按部门专业分工的机构凝聚体。虽然地理相近始终可将信息交流降到最小限度，但它并不能确保形成知识共享或技术能力建设的进程。同样，具备被动的外部因素，例如拥有适当的技术劳力储备或竞争奖励机制，并不能保证出现形成有活力的制度所需要的关键行为者，或出现实现集体效力的正式和非正式紧密合作。

51. 实际上，政治干预在促进集群组合领域可以发挥主要作用，但这应该仅限于振兴已经存在的具有高增长潜力的集群组合。当地力量必须发挥刺激作用，促成共同外部因素的产生和提供创新、增值服务，从而为内源增长奠定基础。当地行为者对于创新和技术的传统习惯和做法在简单集群组合向竞争性生产制度转变中也起着决定性作用。有重点的措施(如创立技术学校、研究中心、促进出口局、质量认证机构)和触发机制(如加强企业协会、主动补贴出口的行动，促进名牌和新产品/地点形象、在公营和私营部门之间建立战略联盟)有助于，刺激和支持变革、默许知识流动和互动式学习发达和发展中世界的成功经验显示，以技术援

助、财政支持和令人振奋的环境等形式提供适当帮助，集群组合使可以生产出高技术含量的产品并成为全球范围内的竞争力量。

52. 虽然集群组合是彼此相近的同类或类似分部门的中小企业自发行动的结果，但也存在有组织的努力行动，从零开始建立集群企业，主要通过科技园或技术孵化器——通常在较先进的技术基础上，将“刚起步”的小企业集中成群体。它们常常地处大学或研究机构附近，受益于教员的技术咨询意见和帮助以及来自孵化器的更为实际的行政支助服务，在许多情况下，还得益于与其他有科学或技术思想的企业家的交流。然而，此种形式的庞大组合有其局限性。它们常常缺乏有效的机制，难以刺激人为组合在一起的公司间的联网，管理不善，而更为重要的是，它们由于孤立而对当地经济的增长贡献不大。

2.6.2. 联 系

53. 公司间的联系可成为推广和掌握技术的显著源泉。联系有许多类型——后向、前向、研究与发展和外溢效应。大企业与小企业之间的后向联系最有成效。有些情况下，通过联网活动和当地中小企业之间的正式和非正式合作形成横向联系。另一些情况下，较大的公司如果愿意向小企业提供援助和咨询意见则可以促成纵向联系。跨国公司与中小企业的联系可帮助中小企业进入新的和多样化的市场、获得有关市场趋势的资料、取得和掌握新的技术和技能并解决现金流动/资金问题，而跨国公司则通过这种联系建立竞争性供应链。跨国公司与中小企业共享技术行进图十分重要，这样它才能为自己定位并作好准备，迎接市场和技术趋势的变化。

54. 爱尔兰、马来西亚、墨西哥、菲律宾、南非和新加坡等国的实例表明，跨国公司——中小企业联系带来的发展影响对于当地工业现代化和取得活力可起到关键作用。根据工发组织的报告(2002 年)，这些国家通过加入跨国公司供应链，提升了其当地生产能力并提高了其工业实绩。然而，经验表明这并不会自动发生。它需要所有利益相关者包括即政府、跨国公司、中小企业及其支助机构建立伙伴关系。

55. 政府必须具有远见，致力于将企业联系纳入其整个发展战略；必须吸引合适的跨国公司；必须确保其居民有适当的技能；必须对跨国公司和中小企业一视同仁，都给予经济奖励；它必须开展公营和私营部门对话，以便不断使战略适应

日益变化的条件。中小企业支助机构必须有选择地支助中小企业，以便通过提高中小企业管理和技术技能方面的核心能力来建立中小企业伙伴关系。跨国公司必须采取系统的做法指导和扶持中小企业，并愿意将权力下放给最了解如何与当地企业合作的地方经理。马来西亚企业联系方案也许是最成功的方案之一。该方案旨在开发供应商的技能 and 能力，通过政府、跨国公司和中小企业支助机构之间的伙伴关系提供商务机会。

2.6.3. 技术融资

56. 融资在企业获得、推广和掌握技术的能力中的作用在很大程度上被人们所忽视。中小企业在为技术投资进行融资方面面临的困难更加深刻。技术投资结果非常不稳定，特别是在研究与发展项目、技术起步、将新产品投放市场或新产品改造等方面，有可能要经过很长时间才能获得投资回报。

57. 以技术为基础的中小企业也有若干对当地银行界没有吸引力的特点，即：

- 它们的成功与科学知识和知识产权产生的难以估价的增长潜力相关；
- 在其生命周期早期阶段缺乏可用作抵押的有形资产；
- 其产品没有多少或根本没有业绩可言、基本上没有经过市场试验且通常陈旧率高。

58. 这些因素意味着它们通常比其他中小企业甚至更加容易受到有关风险和拖欠可能性的不对称信息的侵害，因为金融家几乎不可能把可能性标签贴在投资的潜在结果上。金融家有时利用专门的专家意见来评估或评价技术投资，试图减少该领域固有的不对称信息。

59. 为以技术为基础的中小企业融资风险高，风险性质独特，使商业银行难以——如果不是不可能的话——为这些企业融资。然而，它们可以发挥有益作用，为发展中国家的中小企业的技术更新融资，尤其是在有诸如贷款担保等额外刺激措施的前提下。

60. 风险资本是为以技术为基础的中小企业融资的更为适当的私营部门手段。风险资本家比银行更愿冒较高的风险，以获取出售公司股份产生的潜在巨大收益，它们不需要抵押，供资期限可以是长期或中期。然而，在一个国家建立有活力的风险资本市场的要求非常苛刻。其中包括管制良好和流动性金融市场，从

而为投资商退出投资提供机制，并大量提供有高增长潜力的项目/公司。因此，风险资本仅在很少几个经济体(以色列、中国台湾省和美国)生根。

61. 然而，显而易见，靠自己融资的私人部门并非以技术为基础的中小企业的充分资金来源，在由银行垄断金融制度和集资传统弱的国家尤其如此。因此，需要政府以某种形式提供财政支持，例如以拨款、贷款担保和权益股等形式来弥补为以技术为基础的中小企业和新兴企业融资方面存在的一些市场挫折。在不确定性和漫长的准备期抑制通常的资金供应的情况下，尤其需要有政府的介入。如政府进行干预，就应认真审查政府融资的风险，如造成市场扭曲、道德危害和不利选择。

2.7. 信息和通信技术与电子商务

62. 信息和通信技术不仅影响到工业的每一个部门，而且也影响到经济中的每一项服务。信息和通信技术独一无二，因为它影响到每个公司和组织及其每项职能。目前，机构和组织变革滞后于信息和通信技术的变革。尽管如此，信息和通信技术生产和使用部门仍占经济合作与发展组织(经合组织)许多国家整个生产力增长的大部分。真正外溢效应在于用户工业。然而，要体会这些效应，有效接受和使用信息和通信技术是关键。如果发展中国家政府不解决连结、上网和技能差距等问题，其中小企业就会缺乏取得竞争力的重要工具。对许多中小企业来说，电子商务或没有商务，非此即彼。

63. 信息和通信技术具有改变经济活动的潜力。它们可用来取代传统的通信手段、管理企业文件和资料(数据库)，开展通常的业务活动(库存控制)和从事企业交易或电子商务(企业对企业或企业对消费者)。根据经合组织，完全通过在线销售和/或采购的许多新兴企业已经消失；电子商务增长没有预料的那样壮观。经合组织国家的中小企业用互联网进行商业交易仍然有限并因在供应链(客户或供应商)中的地位而异。在中小企业中，采购比销售更为普遍。用互联网采购似乎易受公司规模左右。就目前计算电子销售的几个经合组织国家而言，2000 年互联网销售额在总销售额中所占份额在 0.4%到 1.8%之间。通过电子数据交换的销售是通过互联网的销售的至少两倍。企业不进行电子交易的主要原因是认为电子商务不适合于其商务的性质。中小企业需要得到帮助，使其经营方法适应于电子商务。做到这一点并非易

事，因为目前掌握信息技术技能的工人与中小企业所需两者之间存在差距。为了克服中小企业的勉强心理，欧盟决策者正考虑采取若干行动(见方框一)。

方框 1. 公共机构的可能行动

- 为中小企业编制关于“电子商务：如何操作”的手册(包括基本信息，例如如何申请互联网地址等)；
- 进行有关中小企业问题的步骤示范，提供结构清晰、易懂的资料，阐述如何使用互联网作为交易手段或介绍其他中小规模公司的事例；
- 为中小企业设立它们能获得集中帮助的“服务局”；
- (通过国家或区域机构，如德国的 *Mittelstandsvereinigungen*)传播在具体领域提供支持的潜在联系人和机构清单。

资料来源：Booz-Allen & Hamilton, “G7 Global Marketing For SMEs”First Annual Conference, Bonn, 7-9 April 1997, 网址：
<http://europa.eu.int/ISPO/ecommerce/sme/reports/wayforward.htm#wayforward>.

64. 在经合组织国家，电子商务更主要的是中小企业的认识和改变传统经营活动的能力的问题，而在发展中国家，电子商务准备程度仍主要取决于连接和上网情况。连接由互联网主机计算机、个人计算机、干线和移动电话数目来衡量。上网情况可用互联网用户数目和本地电话费用来衡量。在贸发会议信息和通信技术推广指数(见表 6, 增编一)中仅三个发展中国家进入前 25 名：中国香港(第 9)、新加坡(第 14)和大韩民国(第 23)。该指数显示，已制定并执行信息和通信技术战略的政府名列前茅。前 50 个国家中的 24 个国家制定了此种战略。已制定战略而没有进入前 50 名的国家是阿根廷(第 58)、秘鲁(第 66)、哥伦比亚(第 96)和印度(第 132)。它们尽管制定了信息和通信技术战略，但因连接非常之低而降低了名次。因此，政府必须既制定战略，还要有为其供资的资源。

3. 政策连贯性：建立能力的国内政策和方案与国际规则和惯例

65. 对迄今为止为实现微观竞争力而指明的政策方向需要从其与国际和区域协议的一致性加以评估。例如，诸如结构调整政策、《巴塞尔第二资本协议》。欧盟建立单一金融市场的规则和世贸组织关于补贴的协议等宏观政策有可能限制政府促进微观改善的能力。

66. 布雷顿森林机构提倡的贸易自由化、私有化、放宽管制和外国直接投资的新经济模式基本上忽视了发展和中小企业的微观经济条件。华盛顿共识提出的办法未能在多数发展中国家的增长、生产力、权益和环境影响等方面取得预期结果。发展不仅需要宏观经济和政治稳定，而且需要运转良好的市场和机构。华盛顿共识未能在竞争、技术和企业等领域为机构建设和微观经济改善制定政策。

67. 财政和货币政策过分限制，其影响会阻挠工业政策和微观改善。例如，国际货币基金组织帮助泰国避免银行制度崩溃，但拯救金融制度的政策对国内经济特别是中小企业的影​​响远远超出了任何人的预料，未能实现支撑铢的主要目标。

68. 具有讽刺意义的是，日本更关注的是泰国微观经济的状况和泰国中小企业度过信贷紧缩难关的能力。这很大程度上是因为日本知道其跨国公司的活力和竞争力取决于泰国中小企业供应商的命运(雷尼耶，2000年)。

69. 对津巴布韦从1991年至1998年执行世界银行经济和结构调整方案产生的影响的初步分析显示，它对中小企业部门实行了根本性变革。首先，城市中小企业数目剧增而农村中小企业数目锐减。在执行经济和结构调整方案期间，中小企业部门就业总数增加，城市中小企业的就业人数特别高。其次，出现了较高价值的正规商品向中小企业生产的较低价值的非正规商品转变的情况。据认为，经济和结构调整方案引起潜在中小企业客户实际收入下降，因此对中小企业产品的需求上升，因为客户用此取代价格较高的正规部门商品。贬值也引起客户购买中小企业商品代之以价格较高的进口货。第三，制造业中小企业数目相对减少，部分原因是由于贸易自由化可获得的进口更多(尽管津巴布韦元较疲软)。从事商务活动(特别是销售)的中小企业数目剧增。原因可能是被裁减的工人改行去做叫卖零售，因为这方面的技能要求较低。因此，经济和结构调整方案将津巴布韦的生产

推向价值链的下游方向，即朝着提高竞争力所需的相反方向发展。第四，中小企业部门妇女的作用也发生变化。津巴布韦所有中小企业中近四分之三曾经为女性拥有；到 1998 年这一比例勉强超过 50%。来自被裁减工人(大多数为男性)的更激烈竞争可能已导致一些女性经营的企业破产(麦克弗森，2000 年)。

70. 提议的新《巴塞尔第二资本协议》将于 2007 年取代 1988 年的协议，其目的是将风险与资本要求相结合。虽然新协议可改善金融市场的运作，但在中短期内会给中小企业融资带来负面影响。首先，根据新协议，对给中小企业贷款的风险权数可能会从目前的 100%改为 150%，因为给中小企业贷款被认为风险非常高并且通常担保不适足。然而，有人提议给中小企业不超过 100 万欧元贷款的风险权数可从 100%下降到 75%。风险权数增加，将会引起银行提高对中小企业收取的风险保险费。使用信用评级制度来确定风险权数也会影响中小企业，因为给中小企业的信用评级的费用极高。信用评级公司将会发现难以用它们目前的等级和做法来给中小企业评级，因为它们通常缺乏对中小企业风险预测的了解。如果中小企业没有风险等级，这将会增加风险权数。银行的风险越高，所需储备就越高；鉴于这种储备常常仅获得最低利息，银行将试图完全避免给中小企业贷款。

71. 有些欧洲中小企业担心银行部门适用新的信用等级准则时不够灵活，使新的贷款既贵又费时。根据 KfW，三分之一的德国公司认为越来越难以获得银行信贷。《巴塞尔第二资本协议》迫使银行更严格审查其客户，包括估计公司不履约的可能性以及诸如经营和企业家风险等软因素。如果银行不采纳更为创新的方法评估中小企业，贷款成本将会更高，尤其是更为劳动密集型。中小企业报怨说，提供及时和详细的财务报告将会太贵。同样，发展中国家的银行将难以承担缜密的内部风险评估的费用。《巴塞尔第二资本协议》对具有缜密的内部风险评估的银行提出了较低的资本要求(一种补贴)，而不太重视这些评估是否可行。自身的内部程序不能使银行摆脱呆账。

72. 世贸组织《补贴与反补贴措施协定》也许可以缩小国家政策距离，加强企业一级的竞争力。《协定》用四种标准来确定是否存在补贴：

- 它应该是一种财政捐款；
- 它应该是来自政府(或公共)机构的捐款；
- 它应该带来福利；
- 它应是具体的(某些企业、工业、地区)。

73. 第 8 和第 9 条提出了交通灯机制。根据这种机制，受禁止的补贴(出口或进口替代或以当地含量为条件)为红灯，而黄灯补贴为可诉讼性补贴，绿灯补贴为不可诉讼性补贴。《补贴与反补贴措施协定》关于不可诉讼性补贴的章节已失效。这是发展中国家作出的决定的结果，因为它们认为发达国家会以此为“避风港”。这造成了一种缺乏法律安全感的环境，因为政府会受到程序骚扰，这会给政府对技术的援助带来有害影响。一些发展中国家的专家正在建议延长发展中国家出口补贴的过渡期；将技术补贴重新划为为仅适用于发展中国家的“不可诉讼性”补贴。还有人建议应当通过谈判为中小企业订立特殊级别，并列入世贸组织协定，因为贸易协定基本上忽视了该部门。这种特殊规定可被视为非扭曲性横向政策措施。

74. 贸发会议在《2002 年世界投资报告》中建议，向外国或国内公司提供的具有发展效果的某些奖励措施应该作为不可诉讼性措施。这种发展效果将涉及到建立更多和更深刻的联系、提供技术、培训地方供应商及其人员。这种措施的扭曲性影响可通过下列途径予以减少：建立开放和透明程序，定期报告和说明所用奖励措施的费用，并对其效益予以评估(休斯和布鲁斯特，2002 年)。

- -- -- --