



联合国
贸易和发展会议

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/EM.23/3
23 December 2004
CHINESE
Original: ENGLISH

贸易和发展理事会
企业、工商促进和发展委员会
促进中小企业出口竞争力专家会议
2004年12月8日至10日，日内瓦

促进中小企业出口竞争力专家会议的报告

2004年12月8日至10日在日内瓦万国宫举行

目 录

<u>章 次</u>	<u>页 次</u>
一、主席的总结.....	2
二、组织事项.....	12
<u>附 件</u>	
出席情况.....	14

第一章

主席的总结

1. 促进中小企业出口竞争力专家会议审议了中小企业通过出口走向国际化的不同模式，会议讨论了有助于加强发展中国家中小企业出口竞争力的政策和措施。会议特别注意到跨国公司与中小企业联系的问题，人们日益将这种联系视为中小企业的一条出路，可解决它们一向面临的获得某些关键资源的机会不足的问题，这些资源包括资金、技术、管理技能和新市场。

2. 贸发会议投资、技术和企业发展司司长在开幕词中指出，公司之间各种不同形式的一体化生产网络和横向及纵向合作带来的协同效应和集体效率有助于增强中小企业的竞争潜力。他指出，国际形势的不断变化表明未来出口增长的大部分将集中在跨国公司和全球价值链周围。与跨国公司建立联系可为中小企业带来利益，但同时也会带来风险和代价，必须采取适当的政策和措施加以处理，他强调必须有一个能够利用全球生产网络一体化的、强有力的“有备于结成伙伴关系”的当地中小企业部门。

3. 他还指出，全球化给中小企业带来危险，甚至在发达国家也只有非常少数的中小企业能够在没有政府支助的情况下建立出口竞争力——因此专家会议应该向政府、私营部门和国际社会提供有助于提高发展中国家中小企业出口竞争力的政策见解。同样重要的是，应探讨使发展中国家公司走向国际化的其他途径，尤其是要探讨它们如何通过外向投资成为全球龙头企业。

4. 投资、技术和企业发展司的投资和企业竞争力处处长介绍了议程项目 3(提高中小企业出口竞争力)。她强调了迅速全球化进程给中小企业发展带来的新的机遇和挑战，这一进程也为发展中世界的政策制定者带来了新的挑战。随着干预主义政策的消退和在世贸组织和其它国际协定中商定的规定，过去采用的一系列直接的措施(贸易限制、对外国直接投资流入的监测、对外国子公司的当地含量要求)都正在逐步被取消。与此同时，1990 年代出现了一个共识，即为了发展具有活力的出口型中小企业，就必须灵活把握和运用国家干预和市场自由，宏观政策和微观政策，并需要发展公私营伙伴关系。

5. 专家介绍了秘书处为了方便会议的讨论编写的背景说明(TD/B/COM.3/EM.23/2),并概括了促进中小企业出口竞争力政策建议方面的三个主要重点问题。第一个重点是国家政府在为出口型中小企业创造有利条件方面的作用,其中包括连贯一致的宏观经济和微观产业政策,为当地中小企业创造对出口有利的国内环境,查明当地中小企业能够进入的全球市场层面和大企业出口网络,促进中小企业与大公司之间有针对性的工商联盟和伙伴关系,促进公私营伙伴关系,以便为有发展前途的中小企业提供有效的企业发展服务和金融服务。

6. 第二个重点是企业对企业关系在为出口型中小企业创造有利条件方面的作用。一些私人经营者在这项工作中发挥尤其重要的作用:贸易公司、制造业中小企业、国际化的中小企业、出口型中小企业集群和地区、工商协会、企业发展服务、银行和其他金融服务。第三个重点是国际机构通过协助发展中国家中小企业有效参与关于投资和贸易协定的讨论在加强中小企业出口竞争力方面发挥的作用。

7. 随后的辩论进一步详细地讨论了以下问题:出口竞争力的概念,企业国际化的不同模式;跨国公司与中小企业的联系和全球价值链作为推进出口竞争力的桥头堡,公私营部门的对话对于促进中小企业出口竞争力的重要意义,在新的国际形势下政府的作用和国家政策回旋余地。

出口竞争力的概念

8. 会议期间对出口竞争力概念的各个方面进行了分析。一位专家指出,一个具竞争力的公司能够明确要生产什么,为谁生产,并且能够为实现其生产和营销目的有效和高效地管理资源的获取和分配,从而实现讨价还价的能力。会议指出一个具竞争力的公司能够妥善地管理资源:信息和专门知识;人力、财力和物质资产;以及网络和关系。还有一个有可能对一个公司的竞争力产生有利或不利影响的外部(国家和国际)环境。因此,为加强中小企业的竞争力,应使国内和国际措施相互配合。

9. 另一个演讲者演示了世界经济讲坛提出的竞争力报告的分析框架。这份报告利用一个增长竞争力指数突出了包括发展中国家在内的一大批国家的优势和弱点。这份报告是以有关国家所有部门企业的真实数据和调查为基础的。在对这些数据进行处理之后,按照三个方面对各国加以排名:技术指数、宏观经济环境指数和

公共体制指数。这一份报告的最终目的是要表达私营部门对各国经济形势的看法，并提出在提高企业竞争力方面需要作出努力的领域。

10. 与会者讨论了报告得出结论所使用的方法，以及将生产结构和经济及技术发展水平各不相同的国家排在大致相同的指数水平上是否能说明问题。有人反辩，指数为许多国家提供了重要的信息，各国可用来把自己与类似的国家加以比较。有人还建议应当将基础设施和非法贸易另外这两个的因素考虑在内。

11. 还讨论了集群一级的出口竞争力的概念。讨论的具体问题包括集群模式的不断变化，这些变化背后的不同驱动者以及北方和南方各国应如何对这些变化作出反应。

12. 集群已经历了这样的演变，从相互之间没有什么互动的所谓被动集群到相互间有更深入的协作和日益融入全球价值链的集群。对发达国家的公司而言，这种发展带来了结构调整和开发新产品的需要，这通常意味着从制造业向服务业转型。具有竞争力意味着有能力建立一个不易于被竞争者模仿的、完整、复杂的物流价值链。在此，“时间”是具有战略价值的。对发展中国家而言，由于在非常短的时限内向市场供货已成为保持竞争地位的一个先决条件，因此发展物流日益重要。提出了需要协助各公司在经营上转型的问题，会议的讨论认为，各区域政府最有能力在这一方面提供最为高效的协助。

中小企业走向国际化的不同模式

13. 几位演讲者着重谈到这样一个事实，即跨国公司通过外国直接投资和贸易对生产结构发挥强有力的影响，因此在发展中国家的经济增长中发挥日益重要的作用。对中小企业而言，大型龙头企业的出现给它们带来了各种威胁，如更激烈的竞争，更高的进入壁垒以及价值链上的权力不对称。然而，通过与大公司之间的上游和下游联系以及中小企业本身之间的互动，这也给它们带来了新的革新经营机会和新的出口市场。会议强调了龙头企业与发展中机构之间应发挥伙伴关系的潜力。尽管这种关系可为双方带来许多利益，但也必须认识到可能存在着各种问题和利益冲突。

14. 在目前的国际环境里，中小企业要生存就必须与龙头企业挂钩。发展机构必须考虑到生产结构的变化，力图让中小企业为应变做好准备。一位专家提出鉴于跨国公司的日益强大，要对中小企业加以保护。

15. 与会者讨论了跨国公司与当地中小企业互动的实例。强调了以下因素是尤其重要的：与本地供应商的良好关系，公司的良好信誉，对在国内存在的长期承诺，对相互的增长和成功的相互依赖，技能和技术转让。会议讨论了利用进口替代而非出口促进作为增强发展中国家当地公司竞争力的途径的问题，与会者指出，这在长远来看可能效率不高并且代价高昂，同时会被看成是保护主义，并在大多数情况下不符合世贸组织的要求。会议还讨论了建立有较小型发展中国家参加的较大型的贸易集团能否部分解决国内市场规模小的问题。

16. 代表们肯定了龙头企业对发展中国家中小企业的重要性。爱尔兰就是一个例子，说明这类企业可为当地中小企业的发展作出重大贡献。斯里兰卡服装业也有不少与龙头企业缔结联盟的成功例子。然而，会议指出在促进企业发展方面，国内中小企业得到的重视通常不如跨国公司多。

17. 会议讨论了集群和价值链作为企业国际化的途径的问题。一位演讲者强调必须在价值链阶梯上攀升——从低增值活动向较高增值活动转移。会议指出在集群内的中小企业比孤立的公司处于更有利的地位，因为它们可以从集体效率中获益，而单靠内部联系不再够用了。相反，必须集中精力搞好外部联系，加入全球供应链中的集群已日益成为生存之道。有人还提到关于拉丁美洲集群和升级的研究。有证据表明部门差异对升级的进程产生重大影响。

18. 会议讨论了促进中小企业升级的不同方式，会议提到开发计划署墨西哥方案，它注重于培训供应商，使它们能够达到龙头企业的标准和规定，并重视财政奖励措施等宏观一级的政策。此外，还强调了发展中国家开展培训，发展创业精神以及体制和能力建设的必要性。

19. 另一位演讲者提到了出口财团作为促进中小企业出口的办法的问题。出口财团的定义是公司间的自愿联盟，目的是促进和便利其成员货物和服务的出口。这类联盟中的中小企业通常是产品已达到国际标准的企业，或是已经拥有一些国际经验的公司，或是认为靠自己的力量走向国际化成本过高的公司。促进出口财团发展的原因是减少风险，改善赢利，提高效率和积累知识。许多工业化国家都有出口

财团，而这些财团在发展中国家，如拉丁美洲正在兴起。由于建立出口财团对公司而言需要很高的交易成本和费时间，因此促进建立这些联盟的方案(如工发组织的一个方案)可能是有帮助的。

20. 与会者讨论了已融入价值链内的公司可采取的出口战略方针。讨论是在国际贸易中心介绍的一个案例的基础上展开的，它反映出这样一个事实，即促进中小企业竞争力的战略必须兼顾三个层次：(a) 企业的管理；(b) 部门的贸易支助环境；(c) 市场。战略还必须经过四个运作步骤(a) 评价市场和环境；(b) 调查分析当前的形势；(c) 审评各种选择办法；(d) 制定一项战略。此外，战略还必须以这样两个概念为基础，即市场带动的贸易和企业增长的概念，以及受益人当家作主，意见和工作伙伴关系的概念。专题小组成员强调这一方案对各国的具体行业产生的积极影响——例如对斯里兰卡的橡胶业。

21. 在讨论中，一位专家强调了偏僻小岛国在产品出口方面面临的问题。他强调其国家由于离对应的出口市场距离遥远，在促销其产品方面所遇到的大量问题。他请专题小组成员审议这些问题并思考协助这些国家克服困难的战略。

22. 随后，一位演讲者介绍了一个具体国家的具体案例，即突尼斯通过有针对性的企业发展服务在促进发展出口方面的工作。他解释了突尼斯出口交易所的职能，该交易所是一个让突尼斯和外国企业界人士聚会和交流的中心。它让参与出口的所有有关各方共聚一堂，其中包括突尼斯出口促进中心，突尼斯产业和手工业联盟，突尼斯农业和渔业联盟以及出口商俱乐部。该中心提供了一站式服务，出口商和投资者可在那里找到他们要打交道的所有主管机构和组织。该中心的作用是要通过促进突尼斯公司与外国顾客之间的联系和伙伴关系来促进出口。突尼斯产业和手工业联盟以及突尼斯农业和渔业联盟这两个代表突尼斯私营部门的主要机构全面参与了制定出口战略的各个组成部分。突尼斯出口促进中心提供的服务包括提供重要的贸易信息和举办贸易博览会。

23. 对突尼斯经验的介绍突出了在贸易促进组织与中小企业之间建立伙伴关系的重要性，尤其是对于制定促进方案和部门战略而言更是如此。已建议调整发展中国家贸易促进组织的活动方针，使之注重相应的措施和培训，而非财政援助和补贴。

跨国公司与中小企业的联系以及全球价值链：推进出口竞争力的桥头堡？

24. 与会者讨论了印度一个大型汽车公司及其一个中小企业供应商的例子，这是跨国公司与中小企业的联系和全球价值链作为实现中小企业出口竞争力的途径的一个具体案例。

25. 会议集中讨论了印度汽车配件业的日益发展强大，这一行业的公司为主要的国外市场提供越来越多的汽车配件。取得这一发展主要是由于印度汽车公司的质量和生产力的不断提高，大大促进了跨国公司与中小企业联系的建立。

26. 在查明联系的主要决定因素时，强调了政府(它可以创造有利的环境，减少税收，降低物流成本和减少办事手续拖拉)、跨国公司和具有供应能力的中小企业之间必须开展协作。同时还必须为中小企业提供全面的支助，因为绝大多数中小企业尚未能满足跨国公司提出的要求，它们仍然处于完全挂不上钩的状态。

27. 专题小组成员在演示印度最大的汽车制造商的主要供应商联系和外包计划的特征之前，简要介绍了过去十年印度经济发生的变化，它给该国的汽车业产生了深远的影响。印度的商业环境发生了结构性变化，从一个采取进口替代、纵向一体化和国内竞争有限(在自由化之前的阶段)的统制经济转向开放经济、各公司日益将组装和零部件外包作为实现竞争优势的主导战略。

28. 在这种情况下，外包和价值链管理开始发挥主导作用，因为跨国公司若没有具竞争力的供应商作后盾是不可能取得竞争力的。向指定的供应商外包使大公司提高了战略灵活性，集中精力搞好核心专长，并通过相互学习使这些专长更进一步；并将技术融入产品整合之中。

29. 要建立一个过硬的供应商基地，就必须采取三头并进的方针发展供应商联系。其中包括(a) 鼓励在配件和系统方面发展全球技术伙伴关系、其中包括参与产品开发；(b) 在质量、生产力和成本方面提高能力和专长；(c) 通过“销售商合理化”，即支助具竞争力的公司和取消不具竞争力的公司，为具竞争力的销售商提供经营机会。

30. 跨国公司为协助中小企业成为具竞争力的供应商所提供的支助包括以下方面：宣布供应商地位，为开发以及质量提供技术支助，项目指导，加工支助，财政支助，培训支助，经营保证以及原材料支助。

31. 使公司得到增长的另一个因素是这样的事实，即买主外包的内容已经从单纯的零部件制造转向整个集成品的组装。由高级官员组成的小组负责监测供应商质量改善和在采用世界一流做法方面取得的进展，这一制度使供应商获得极大的收益。

32. 关于出口份额，这位演讲者提到了目前仍处于边缘的出口经营，但同时指出向发达国家出口具有极大的潜力。他在谈到妨碍增强出口能力的因素时指出，借贷成本高，腐败的代价以及其他国家激烈的价格竞争等因素。

33. 向与会者提出的问题和意见大多围绕着融资的问题。一位专题小组成员在回答在印度政府是否资助促进中小企业的项目这一问题时，阐述了他的看法，即政府永远不应为某一行业直接提供资金。政府可以为中小企业提供创始资本(可回收贷款)和在利率方面给予补贴。由发展融资机构在开始时提供长期资金，一旦公司站稳脚跟就由商业银行提供资金，这似乎更有帮助。另一位专题小组成员指出，跨国公司可与银行建立认证安排，使供应商一旦开始供货就有权从银行获得资金。一位代表指出该国在法律上要求跨国公司在 30 天内给中小企业供应商付款，实践证明非常成功。

34. 一位代表就巴塞尔 II 协定的作用，以及难以将中小企业的风险与挂钩的跨国公司的风险分隔开来的问题向专题小组提问。专题小组的回答是，巴塞尔 II 协定不是一个稳定的系统，其中包括许多的制约因素，尤其是对处于弱势地位的一方而言。要更好的分隔风险，中小企业、商业银行和各国中央银行应解决这一问题，只有这样银行才不会采取可以避免的限制规定，并且能分阶段的处理巴塞尔 II 建议。

35. 一位专家询问，印度的汽车制造公司是否有可能拓展非洲市场，并且是否可在非洲市场展开外包计划。演讲者回答整个非洲大陆都是该公司重要的目标，实际上已有开展这种南南合作的拓展计划。

36. 会议上介绍的另一个个案研究是马来西亚的出口发展政策。马来西亚是一个极为依赖出口的国家，在迈向知识型经济方面取得了迅速的发展。跨国公司与政府一道为减少中小企业与跨国公司之间的技能差距而努力。为中小企业部门提供了大量的支持。集群是存在的，但由于企业日益通过互联网相互联系，因此这种集群的重要性正日益降低。

37. 一位演讲者解释了中小企业出口发展的不同阶段，以及跨国公司、政府和中小企业本身在这种发展中所发挥的作用。他还介绍了马来西亚一个企业的成功例子，以及在这一特定例子中政府和跨国公司如何帮助企业成为具竞争力的出口商。中小企业的全球化需要所有各方的同步努力。对中小企业而言，必须不断的增强能力。跨国公司可通过许多不同方式帮助它们，无论是提供培训还是交流研究和知识，并且将中小企业视为平等伙伴。

38. 在讨论跨国公司与中小企业的联系时，有人提出这样的关切，即跨国公司在经营不利的时候有可能向中小企业转交额外负担。据一位专题小组成员指出，中小企业为免受这种风险，保护自身的一个办法是使其顾客多样化，与世界各个不同地方的公司挂钩。由于经营滑坡通常不会在同时冲击所有市场，因此这样就可以减少其不利的影晌。利用大型的贸易集团是中小企业降低风险的另一个办法。

39. 会议还提到与跨国公司的关系要注重质量。中小企业的脆弱性在很大程度上取决于它们在价值链上所处的地位。那些受到新的市场形势冲击最大的企业通常都是在价值链底部从事活动的企业，而参与产品最后阶段定型生产的企业成功的成数则高得多。有人举 2005 年《多纤维协定》解体对某些国家纺织业所产生的影响为例来说明这一问题。

政府的作用：在新的国际形势下仍有多少并需要多少政策回旋余地

40. 在会议期间，一位演讲者就一个广泛接受的想法提出疑问，即在新的全球化形势下各政府在促进其中小企业部门方面已经没有多少政策回旋余地了。这位演讲者指出，相反，在开放型经济公共政策的余地越来越大。在拉美国家，1990 年代展开了一个强有力和具有深度的自由化、放宽管制和私有化进程，这一进程完全改变了该区域的面貌和中小企业的环境。结果是，工业就业大幅度减少，非正规部门就业急剧上升，大公司与中小企业之间的生产力差距有所扩大。与此同时，进出口均大幅度上升(反映出经济对贸易的开放程度)，拉美公司与美国公司等生产力差距几乎保持不变。

41. 在此情况下，公共政策的导向必须是解决结构性多样化日益增加的问题，将人们从非正规部门向正规部门整合，并减少与外部经济的生产力差距。跨国公司可为占总体极为少数的一些具体的中小企业解决这一问题。而政府不能依赖跨国公

司来解决就业、贫困和生产力差距的问题。在全球化的新形势下，采取积极的政策既有必要，政策的余地也日益增加。

42. 一位演讲者提出了中小企业在三个层面上面临的障碍：宏观、中间和微观。在宏观一级，稳定汇率和提高利率会给中小企业的活动产生极大的影响。在中间一级，大公司和中小企业之间多样性的日益增加会削弱与正规和出口公司之间的联系。在微观一级，与大公司之间日益扩大的技术差距使中小企业在国际生产链网络排行中处于非常低的地位。

43. 在公共政策中必须采取促进中小企业的战略，兼顾这些宏观、中间和微观因素如何互动和相互影响的问题。公共政策必须在三个方面采取行动：(a) 部门资金(例如通过向跨国公司和大公司抽税)用于将大学、大公司和中小企业聚集在一起开展技术工作。演讲者列举了在巴西的 14 个这样的例子，并指出在智利人们讨论是否将采矿部门跨国公司所缴的开采费用于资助技术。(b) 可通过充足的宏观经济政策采取需求方政策创造国内需求，而无须单靠依赖出口来刺激生产，同时通过将这一因素作为公共招标条件鼓励大公司与中小企业挂钩。(c) 竞争政策不仅可以用来保护消费者，同时也可以保护生产者。

44. 在随后的讨论中再次肯定了政府发挥的作用以及政策上的回旋余地对于提高中小企业生产能力所发挥的重要作用。几位专家介绍了其各项国内政策的经验。政府干预措施的可持续性已成为一个共同的关切问题。谈到了在建立和加强国内供应商力量，即便是在跨国公司存在的情况下这样做所遇到的几个困难。有人指出，尽管跨国公司可在技术能力提升方面发挥重要作用，但它们的利益并不总能与东道国的利益相一致。因此必须采取国家政策，解决和预防这一利益冲突可能带来的问题。在这方面，确认了非正规部门作出的重大贡献。会议认为也应当将非正规部门纳入促进出口工作的主流。

45. 随后的介绍谈到了从发展中国家的角度看待世贸组织法律中的出口补贴问题。演讲者在概述了关贸总协定和世贸组织有关的协定后，讨论了出口补贴对一国发展的影响问题。他指出出口补贴并未证实能够真正地帮助经济发展。他建议，应采取一项较为有效的方针，对出口补贴对一国发展水平产生的有效影响加以评价，考虑是否有可能将不可申诉的补贴类重新纳入世贸组织的法律框架内，以及积极参与就服务业补贴原则的谈判。

46. 在讨论中，专题小组成员再次强调发展中国家应集中力量考虑一项建议，将不可申诉(绿灯)补贴类重新纳入，并且集中力量参加服务业补贴的谈判，因为在这方面尚不存在具体的规则。各国应重视针对基础设施的补贴，这对于获得竞争力具有根本性的重要意义，并且不受国际协定的禁止。

47. 产权组织的代表强调了知识产权在中小企业竞争力方面的作用。总的来说即便是在经合发组织内的中小企业也缺乏对知识产权规则的了解。对联合王国和比利时等发达国家的一项调查表明，绝大多数中小企业并不觉得有必要登记其商标，同时并未使用知识产权。这对私营部门来说是一项挑战，因为当今企业的价值在于其无形资产。因此，有必要向中小企业宣传并介绍知识产权的知识，因为只有通过了解现行政策和现行体制，发展中国家的政府和企业才有可能为促进中小企业的竞争力创造必要的政策回旋余地。

48. 在讨论中，有人指出登记和保持专利对中小企业而言花费极大。在专利遇到法律问题时，费用则更大。因此人们甚至可以质疑知识产权到底在多大程度上提高了较小型公司的竞争力。在欧洲，增加成本的一个主要问题是在区域内存在许多不同的语言，这也给发展一个共同专利带来困难。

第二章

组织问题

A. 专家会议开幕

49. 促进中小企业出口竞争力专家会议于 2004 年 12 月 8 日至 10 日在日内瓦万国宫举行。

B. 选举主席团成员

(议程项目 1)

50. 在开幕式会议上，专家会议选举出以下主席团成员：

主 席： Assad Omer 先生阁下(阿富汗)

副主席兼报告员： Dmitry Godunov 先生(俄罗斯联邦)

C. 通过议程

(议程项目 2)

51. 在同一次会议上，专家会议通过了文件 TD/B/COM.3/EM.23/1。分发的临时议程。会议议程如下：

1. 选举主席团成员
2. 通过议程和工作安排
3. 促进中小企业的出口竞争力
4. 通过会议报告

D. 文 件

52. 为方便对实质性议程项目的审议，专家会议收到了贸发会议秘书处的一份说明，题为“促进中小企业的出口竞争力”(TD/B/COM.3/EM.23/2)。

E. 通过会议报告
(议程项目 4)

53. 在闭幕会议上，专家会议授权报告员在主席的指导下编写会议的最后报告。

附 件

出席情况*

1. 贸发会议下列成员国的专家出席了会议：

阿富汗	马达加斯加
阿尔巴尼亚	墨西哥
阿尔及利亚	蒙古
安哥拉	莫桑比克
布基纳法索	尼日利亚
加拿大	阿曼
中国	菲律宾
哥伦比亚	波兰
埃及	摩尔多瓦共和国
法国	俄罗斯联邦
德国	塞内加尔
格林纳达	斯洛文尼亚
洪都拉斯	斯里兰卡
匈牙利	瑞士
印度尼西亚	土耳其
伊朗伊斯兰共和国	美利坚合众国
爱尔兰	瓦努阿图
意大利	委内瑞拉
约旦	也门
哈萨克斯坦	

2. 下列政府间组织的代表出席了会议：

南方中心

* 与会者名单请参阅 TD/B/COM.3/EM.23/INF.1。

3. 下列联合国机构的代表出席了会议：

拉丁美洲及加勒比经济委员会
国际贸易中心

4. 下列专门机构和有关组织的代表出席了会议：

世界知识产权组织

5. 下列非政府组织的代表出席了会议：

普通类

世界工程师协会
国际贸易和可持续发展中心
国际商业和职业妇女联合会

6. 下列专题小组成员出席了会议：

Mr. Tilman Altenburg, German Development Institute, Bonn, Germany

Mr. Lazhar Bannour, Directeur du pôle veille et prospective, Centre de promotion des exportations, Tunis

Mr. Mario Cimoli, Economic Commission for Latin America and the Caribbean

Mr. Emiliano Duch, The Competitiveness Institute, Spain Consultants Unit, Association of European Consultancies, Berlin, Germany

Mr. Robert Jacobson, Senior Vice President, Chairman's Office, Unilever, Rotterdam, Netherlands

Mr. Ravi Kant, Executive Director, Tata Motors, India

Mr. Augusto Lopez-Claros, Chief Economist and Director, World Economic Forum, Geneva, Switzerland

Mr. Bikash Mukherjee, Chairman, Oracle Auto Pvt, India

Mr. Sailendra Narain, Chairman, Centre for SME Growth and Development Finance, Mumbai, India

Mr. Pietro Poretti, World Trade Institute, Bern, Switzerland

Ms. Roberta Rabellotti, Professor, Università del Piemonte Orientale, Novara, Italy

Mr. Philippe Régnier, Professor, Graduate Institute of Development Studies (GIDS/IUED)

Mr. Fabio Russo, Industrial Development Officer, Small and Medium Enterprises Branch, UNIDO, Vienna, Austria

Mr. Guriqbal Singh Jaiya, World Intellectual Property Organization

Mr. Roberto Smith-Gillespie, International Trade Centre, Geneva

Mr. Nicholas Zefferys, President and CEO, Applied Consulting and Engineering Sdn. Bhd., Malaysia

7. 下列特别嘉宾出席了会议：

Mr. Mohamed Badra, General Manager, Commercial International Bank, Cairo, Egypt

Mr. Joseph Nyamunda, Programme Manager, SADC-DFRC, Gaborone, Botswana

Ms. Tina Sommer, European Small Business Alliance, Brussels, Belgium

-- -- -- -- --