



联合国
贸易和发展会议

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/EM.7/2
16 April 1999
CHINESE
Original: ENGLISH

贸易和发展理事会
企业、工商促进和发展委员会
可持续金融和非金融服务促进
中小企业发展专家会议
1999年6月2日至4日，日内瓦
临时议程项目3

提供可持续金融和非金融服务
促进中小企业发展

贸发会议秘书处编写的专题文件

内容提要

现在普遍有一种共识，认为企业家精神作为中小企业部门的动力意义重大，确认中小企业要兴旺发达，企业家精神要大放光彩，必须具备恰当的条件。这就要求将企业的具体需要作为制订政策的核心加以考虑，并且承认帮助中小企业并不是因为它们规模小，而是因为它们具有高效、创新、能在国内以及国际市场开展竞争的实力和潜力。工业生产逐步非垂直化，私有化和自由化等不同的进程，开辟出新的市场空隙，可为小型公司企业所利用。

然而，由于缺乏创业本领，缺乏技术才能，管理不善和商业知识不足，缺乏足够的设备和设施(即“内在”局限)，获得关于市场、创新式生产工艺和技术信息的条件有限，获得信贷和资金的途径受到制约(即“获取”方面的限制)，这些因素都使地方小生产商受到排挤，并且基本上将它们排除在参与全球市场的活动之外，为了克服这一障碍，需要由支助系统或基础设施提供高质量的技术、咨询服务，以便使较之大企业更依赖外部投入的地方中小企业能够参与竞争，并适应迅速变化的国内和国际经济环境。

具体而言，可以找出五种关键性商业服务，它们是提高企业这一层竞争力的关键战略要素：计算机软件和信息处理服务，研究与发展和技术服务，供销服务，商业服务和人力资源开发服务。这一主张明显对以下普遍持有的看法提出质疑——即文献中所说的“最低限度方法”，它认为获得资金是企业家成功的唯一需要。当前注重非金融服务的主张则认为，资金是中小企业发展所必需的，但单有资金是不够的。

提供可持续金融和非金融服务 促进中小企业发展

前 言

企业、工商促进和发展委员会第一届会议承认中小企业在带动基础广泛、分布均衡和可持续的发展方面的关键作用以及变化中的全球经济环境对中小企业产生的作用和造成的压力。根据上述认识，委员会在第三届会议上(1998年11月23-27日)同意就“下列问题召开一次专家会议“发展可持续的地方服务以及国家和国际支助措施，其中包括金融和非金融服务、人力资源开发、信息利用、对技术利用的评估，以便改进和促进发展中国家中小企业的发展”。这份专题文件提供了有关提供服务和利用信息、技术和资金方面的最佳作法的背景资料，以便在会议期间进行卓有成效的讨论。

导 言

1. 许多工业化国家和发展中国家正在实施促进和支持中小企业发展的政策，这些国家都认识到，这类企业只需要数量有限的资本既可创造大于其本身比例的就业，将其经济活动遍布全国各地并有助于经济发展利益的分配。因此，制订了各式各样的促进中小企业发展的方案。其中包括：

- (a) 通过恰当的经济政策刺激中小企业的发展并为其增长扫清障碍；
- (b) 建立保护小企业的法律和财政框架；
- (c) 提高中小企业对机构贷款的利用；
- (d) 支持创建工商发展服务，协助小企业克服市场弊端和缺乏利用技术和信息的手段，使它们能够更有效地参加竞争。

2. 本文既涉及金融支助措施，也涉及非金融支助措施。第一章的重点放在提供非金融服务或工商发展服务的最佳做法方面。对有助于中小企业利用和提高技术诀窍的有效机制给予了特别重视。此外，还讨论了信息和通讯技术突飞猛进发展所带来的新的挑战。在全球竞争时代，知识及其传播已成为资本和劳力以外的基本生产要素，而且越来越多地应用在生产过程的每一阶段。第二章集中讨论金融问题：获得贷款的主要障碍、已找出的解决办法，可有效补充现有解决办法的其他切合实际的措施。

第一章

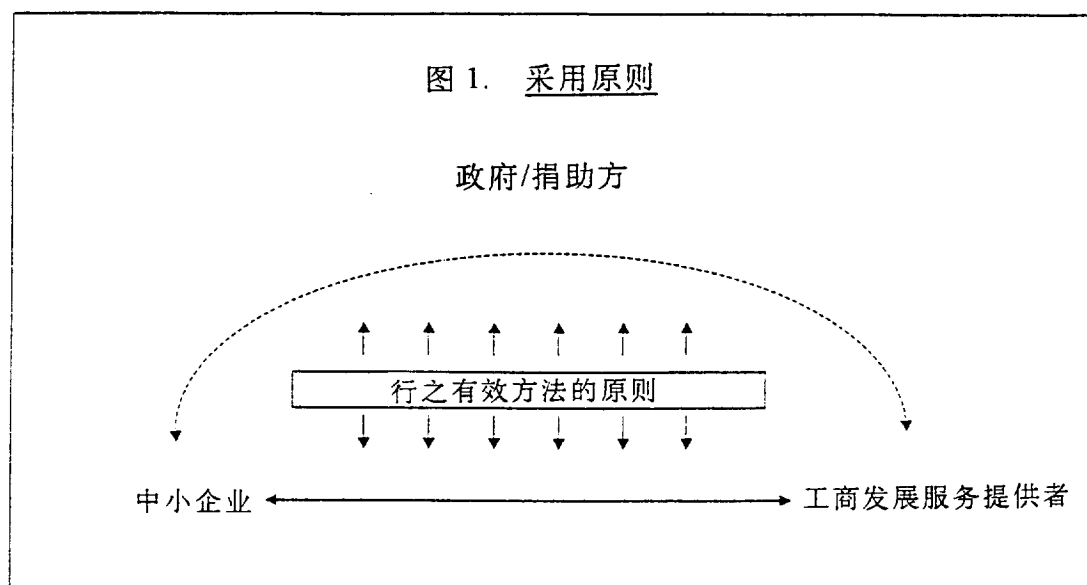
提供非金融服务的各种最佳做法

A. 创建一种有效的工商发展服务行业

3. 组织提供工商发展服务有其重要的客观需要。迄今为止，工商发展服务主要包括公共支助服务，一般形式为培训、销售和与技术有关的领域，但结果证明并不十分成功。由于人员配备不足和管理不善，许多这类服务开支大，受益的企业有限，地区也有限，这类常常由政府机构和准国家机构经营的工商发展服务提供的是供方为主的服务，对中小企业部门的真正需要未作出评估。

4. 现已认识到，小企业部门需要的是以需求为主的现代化和有效的工商发展服务，因此大部分政府专门机构和捐助机构正在对中小企业支助系统进行彻底的改革。遗憾的是它们不象金融服务可很容易地按照贷出和偿还情况作出评估。对工商发展服务的效绩从来未作过全面系统的评价，只是最近由于国际捐助机构和政府机构、学者和有切身体验的参与者共同作出努力，才产生出了一些有关行之有效作法的核心原则。这些原则如下：

- 面向需求，适应用户的需要；
- 分权自主(由最能胜任者完成任务)；
- 采取有重点、有计划部署和集体方式；
- 面向市场和实事求是；
- 能收回成本；
- 对服务和顾客交叉补贴；
- 具有可持续性(财政上和体制上)；
- 制定监督和效绩衡量标准。



5. **面向需求和适应用户需要。**极为重要的是同中小企业开展对话，协助它们找出自身的需要并对这些需要作出评估，加强中小企业与地方服务提供者和支助机构的联系。从方法角度看，以往的努力证明，亚部门一级的做法更有助于就企业所面临的共同技术和销售问题有重点地提供帮助和咨询服务并取得成功，这意味着将采取行动的目标放在当地的生产系统上而不是个别的小生产商身上，这种亚部门一级的做法可用成本效益高的方式提供服务，而同一亚部门中的各受益者在组织生产和销售方面都有共同的问题并且面临着类似的技术困难，而这些通过采取集体行动可以解决。在某些情况下，凡小企业设地相互靠近，工商发展服务既开发了共用行政、销售、采购或咨询服务或适合当地需要的共用计算机设施或技术设施。

6. **有重点、有计划有步骤的集体办法。**经验表明，凡能够向彼此相邻的一批小企业提供工商发展服务，成本效益既可大大提高，并且可为促进或加强小企业本身之间的联系提供独一无二的机会。实际上，凡地方生产系统的特征为主要通过顾客/供应商之间的关系和正式及非正式分包协议而形成公司内部的高层次联系，只要该系统的各部分以高效、创新、生机勃勃和灵活的方式运作这一系统就会保持良性循环。可以说，“效率高的公司企业可使系统内的其他公司企业以较便宜的成本购进投入；生机盎然和不断创新的公司企业可使其他公司企业不断了解最新的技术和创造；能作出快速反应的灵活企业可加速与之保持供应或分包合同关系的所有公司企业的力量”。¹此外，为确保整类公司企业或网络中所有公司企业保持这种集体能力和竞争力，必须保持不断改进的势头。而技术服务中心可为这类改进提供监督、引导和协调。²

¹ J. Dawson (1997)。

² 虽然成群分布一般是同一或相似亚部门中小企业相邻设址的一种自发倾向的结果，但也有通过作出有组织的努力建立技术孵化区或工业园的情况，即通常基于先进的技术将小企业的“启动部门”聚集在一起。它们常常设在大学或研究机构的附近，因而可从学术人员的技术咨询和帮助中获益，也能得到更为实际的行政资助服务。在许多情况下，还可以同其他具有科学或技术头脑的企业家相互交流。孵化区和工业园分布在从美国到西欧，从东南亚到拉丁美洲和某些转型经济国家中的不少地区。如得到技术援助、风险资本和刺激发展的环境等恰当的帮助，科学或技术上经过优胜劣汰的合格企业家即可成功地建立起中小企业，从而生产出具有高技术含量的产品。

7. **分权自主。**时刻想到中小企业所面临的时间上的压力，工商发展服务的设点必须尽可能靠近小企业并尽可能为它们的主管人提供便利。这要求在创办工商发展服务时，凡条件允许，即应在纵向分权和横向地在分权方面表现出最大的灵活性。凡工商发展服务已为市场所了解、在市场上得到巩固并为市场所需要时，政府机构就不应当充当直接的服务提供者，而应当间接使用当地的支助结构。凡工商发展服务在战略上具有重要意义但尚不适应地方需要时，由公共和私人机构共同作出努力已证明不失为一种有效的体制因应措施。近年来，尤其是较大国家的办法是在国内各大区和地方上建立商业扶持中心，而这样做的原因是因为有数量相当多的潜在受益者。总的来说，它们属于一次性解决所有问题的中心，有时按部门有分工。在这些中心，企业家可以获得所需要的整套服务和投入(即企业家培训、咨询、财务管理、质量管理、设计、联网和咨询业务)，以便发展业务和面对外部越来越大的竞争压力。正如已作出的解释那样，在划定范围的区域内有的放矢地对事先确定的目标群体开展业务就能收到最大的宣传效果和成本效益值。

8. **面向市场和脚踏实地。**鉴于以往公共机构在提供工商发展服务方面所受的限制和失败的教训，现已越来越多地注意扩大私营部门在为中小企业提供服务方面的参与度。这方面的私营部门包括贸易或工业组织，例如商会和工商协会，但也可以包括半公共机构、私人顾问和非政府组织。在某些情况下，可促进有待提供帮助和咨询的大公司与小企业之间的直接联系。这样做的办法包括：分转承包或出售产销权或由大公司充当原料或中间材料供应商从而形成商业或贸易上的联系，这些都会导致为小企业提供咨询和帮助。犹如在某些国家那样，它还可以采取大公司集团之间有组织的正式区域联系的形式，例如象联合王国和部分东欧国家那样；或建立企业机构或其他类型的协会，例如象肯尼亚或南非那样，以上仅举出两个例子。在一些亚洲国家，正在制定计划，由能够就一系列问题提供帮助和咨询的较大的“养父养母”公司收养小公司并已取得某些成功。

9. **收回成本。**工商发展服务费用高，尤其是逐一提供咨询或推广服务时就更是如此。如已说明的那样，通过向同一分部门或毗邻而设的一批相似的企业提供服务就可以降低成本。凡需要作出补贴(如工商发展服务发展过程的最初几年有可能出现这种情况)，则这种补贴应当是过渡性的、并且与资助的企业的活力相适应。受益于服务并且逐渐“学成毕业”的企业越多，这些企业就越应支付其中的一部分费

用。³ 对培训和技术以及咨询服务的补贴问题已作了广泛的讨论。毫无疑问，凡参加培训课或支助方案的人大部分同意至少必须支付一部分参加费用。另一方面，对于极小企业和微型企业来说，应补贴一部分费用没有问题，但参加者也应做出某些贡献。⁴ 通常，中小企业很难一开始就对是否需要工商发展服务和其效用作出判断，因此可能不愿意在这方面花钱。为了提高工商发展服务的费用回收率，小企业必须能够通过这类服务提高企业利润和生产率，这样就会使得中小企业愿意付更高的价钱利用其他服务。由于“示范作用”，新用户可能也提出服务要求，它们可能从一开始就愿意出高价，或者有可能需要得到补贴，直到直接获利为止。在任何情况下，稳步提高的费用回收率和顾客数量的增加都可作为衡量工商发展服务提供者成功与否的指标。

10. **交叉补贴服务和顾客。**应当指出，某些服务的费用回收比其他服务容易。某些工商发展服务例如销售、技术、会计和法律服务已明显证实了其潜在的利润率或在财务方面的活力。其他服务，例如利用信息和培训，利润不大，原因在于“免费搭乘效果”或者是因为看不出明显的需要。这意味着需用有活力的工商发展服务赚来的收入为一些辅助性服务提供资金，而这类服务活力较低，但被认为对于参加企业或对整个市场可产生积极的影响。在适足的商业条件下，提供这类服务可能纯粹是由利润所驱动。通常，愿意提供无利可图的工商发展服务的提供者采用下列办法或其中的若干组合收回成本：(a) 由大顾客对小顾客进行交叉补贴；(b) 使用有活力的服务赚取的收入对活力较差的服务进行交叉补贴；(c) 从无关的创收活动

³ 在某些拉丁美洲国家，在美洲间发展银行的帮助下在一些地方设立了企业发展中心，该银行还为提供咨询服务的费用加以补贴。在方案的初级阶段，大部分开支靠捐助方和政府基金补贴，随着方案取得进展，补贴的比例逐渐减少。从一开始，从咨询服务中获益的企业至少须支付服务费的一部分。以上中心筛选并认可顾问，寻求帮助的企业可从认可名单中挑选一名顾问。通常从名单中选出的顾问其个人背景和采用的方法都是适宜的，而且他同意以较低费用提供服务。

⁴ 最近以来人们对于使用免费凭证很感兴趣，其开支由公共或外来捐助方基金支付，它弥补了培训方案的一部分(通常为 50%，有时更多的)费用。这些凭证有选择地发给愿支付相应费用并且具有恰当的背景和被认为拥有所需受益条件的个人。使用凭证仅有几个实际例子，对于将这一方法用于咨询服务已作了一些讨论。

中获得收入；(d) 找到一个愿意承担全部或部分服务费用的供应商或卖家，因为它可以从小企业效绩的改善中获益；(e) 利用捐助方或政府的资金。⁵

11. **可持续性。**在所有的这些方案中，设想提供服务和为服务供资都受到监督，其最终目标为的是达到可持续性。然而，工商发展服务提供者对于“可持续性”一词的具体含义并无共识。它有可能意味着利用工商发展服务的企业愿意支付这类服务的全部费用(直接和间接)。但有人说，当用户支付了顾问的所有直接费用时既达到了“可持续性”。就捐助方参与而言，可持续性可被解释为捐助方参与有终止的那一天，或者是通过将服务商业化，或者是作出恰当的安排由国家或私人方面的其他资源代替捐助方的支持。如要求工商发展服务必须为极小企业服务，这个目标可能不够现实。如果无法实现这个目标，就必须清楚地了解给予长期支持的理由，例如服务的对象属于特定目标群体，由于过去或现行的经济、社会或政治条件它们处于特别不利的地位。然而，在大多数情况下希望工商发展服务提供者能够做到可持续，但必须承认，所花费的时间常常比在计划阶段时所预见的时间要长，在不到十年的时间里可能不容易实现。

12. **监督和效绩指标。**正在对若干标准进行讨论，它们可用于监督和衡量各级工商发展服务的效绩。监督应当包括定期评估工商发展服务在下列方面对公司企业的直接影响：产出、质量、利润率和销售情况。还应当评估它们对中间一级的影响，即能够维持成功的工商发展服务的可靠和有效机构的建立或加强情况。最后，还应当对工商发展服务对宏观一级的影响给予考虑即就业、出口或区域发展或采用先进技术是否有所增加。更具体的说，标准效绩指标应当包括下列质量和数量方面：外延程度(工商发展服务方案所波及的个人、企业和组织的数量)；影响(对企业、市场、部门)；效率(投入转化为产出的成本和比率)；有效性(就开发目标和以最低成本提供质量可接受的服务而实现方案全部目标的情况)；和可持续性(提供的服务由顾客付

⁵ L. Goldmark (1998)。

费供资的程度、所导致的中小企业变化的持久程度和提供服务的机构自我供资的程度)。⁶

B. 用于中小企业发展的技术

13. 人们常常说全球化和自由化为发展中国家的公司企业获得外国技术提供了新的机会，而技术市场竞争的加剧使技术更便宜和更容易获得。对某些行业和部门来说的确有可能是这样，但在其他行业和部门，技术对于发展中国家的中小企业来说仍然是价格昂贵，难以获得。获取技术和取得掌握技术的技术能力要花费时间、付出努力、支付成本和承担风险，还需要公司企业以及公司企业与机构之间形成复杂的互动关系。⁷

14. 获取技术有各种方式，包括购买、专卖、特许、公司之间的战略结盟和技术合作方案下的技术转让。然而，技术的有效转让并不仅仅依赖于能否获得技术和获得技术的各种条件，而且还有赖于当地的需求条件和公司企业是否具备吸收和掌握所取得的技术的技术和管理能力。例如，就需求方而言，发展中国家绝大多数公司和市场规模狭小，分销系统和销售渠道不健全而且缺乏支持结构，这些都是取得技术的障碍。当有关促进技术转让和扩散的政策讨论主要着眼于供方时，这些问题常常被忽略。

15. 某些主要障碍包括当地缺乏所需要的筛选、获取、适应和吸收消化技术的能力和技能，资金方面的限制和缺乏对现有技术的相关的信息资料。中小企业很少具备能使它们利用和评估技术资料的联网和跟踪监视能力。无论是在发展中国家还是在发达国家，中小企业一般都不愿意有风险，特别是采用基于新技术的发明创造。尽管有这些限制，但已开始出现新形式的公司之间的技术合作，它使双方

⁶ 促进小企业的发展捐助机构委员会(1997年)。该委员会自1995年以来在工商发展服务领域一直特别活跃，已召开了若干次会议并且就这一专题提出若干报告。本文第一节在很大的程度上受益于贾可布·莱维茨基的论文和1999年3月2日至5日在里约热内卢举行的“建立一个现代化和有效的工商发展服务行业”国际会议的讨论。

⁷ 贸发会议(1995年)，新的全球环境下的科学与技术：对发展中国家的影响(UNCTAD/DST/8)。

长期互利而不只是停留在短期的赢利上。这类新型合作的一个共同特征就是分享开发新产品、技术和工艺或生产和销售新产品的能力。⁸ 在生物技术和信息技术方面这一现象尤为明显，在这些部门中地方企业和外国公司既在南北基础上也在南南基础上建立了联系。⁹ 南方和南北方公司与研究和技术机构之间建立伙伴关系和联网也成为一种司空见惯的现象。这类网络的实际例子包括：农业研究和推广网(AGREN)，农村发展林业网(RDFN)和木薯生物技术网(CBN)。¹⁰

16. 应当指出，技术转让只是进程的一部分。普遍认为公司企业求知学习是有效转让和传播技术的关键，也是加强它们的创新能力的关键，进而作为实现工业增长和国际竞争力的基础。然而，与外界隔绝是无法学习的。相反，从创新角度看，学习这一活动只有在公司之间和公司与供应商、顾客、当地支助结构，例如科研机构和生产力研究中心、贷款机构、大学和政策制定者互动条件下才能产生。

17. 实际上，这意味着政府必须在努力制定和调整刺激和支持公司一级技术改革和革新的政策过程中不断学习并且创造出一种有助于学习的环境。显然，不同的公司企业学习的速度不一样，中小企业采用创新战略也并非易事。因此，从政策角度看，在采用政策的类型、时间和顺序方面需要有灵活性。政策的能动性也十分重要，即企业发展进程中所有主要角色之间的政策和对话的互动。政策的协调一致性也是如此，它有可能加强或削弱市场力量，因而在确定企业作出创新、投资和出口决定的参数方面应最大限度地减少交叉信号。¹¹

⁸ 又见贸发会议文件(1997年)，关于公司之间合作领域活动的概览：进度报告(UNCTAD/ITE/EDS/2)；贸发会议文件(1998年)，关于公司间伙伴关系的若干政策问题、措施和方案(TD/B/COM.3/EM.4/2)；贸发会议文件(1996年)，交流有关技术伙伴关系的经验：赫尔辛基专家会议(UNCTAD/DST/15)。

⁹ 见贸发会议文件，1996年世界投资报告(关于生物技术问题)和1998年世界投资报告(关于信息技术部分)；和L. Alcorta et al. (1998年)，南锥体共同市场地区公司之间的技术协作。

¹⁰ 关于对南北研究网络的性质和运作的详细分析，见R. J. Engelhard和Louk Box(即将出版)，“使南北研究网络发挥作用”，贸发会议，联合国科学技术促进发展委员会。

¹¹ L. Mytelka和T. Tesfachew(1998年)。

贸发会议革新创造和企业发展中心

贸发会议革新创造和企业发展中心的目标是加强地方内部的合作，促进中小企业的不断发明创新。可将这类中心视为迎接促进发展中国家制造业公司企业技术升级换代挑战的一种新型体制。它们主要协助中小企业弄清技术问题并随之调动必要的手段解决这些问题。

革新创造和企业发展中心在诊断手段方面开发出了一套自己的方法，其设计的目的在于找出真正的瓶颈障碍并提出充分的解决办法，但它所依靠的是现有的技术发展组织和商业支助活动解决公司企业一级的实际问题。只是在特殊情况下才引进外来技术和专长，它所基于的认识是当地具备技术、管理和财政资源，只要调动起来就能够为革新创造提供支持。

总而言之，革新创造和企业发展中心是一种网络掇客，它们促进了公司企业与地方革新创造部门之间的协同作用并增进了两者之间的联系。最初由于地方政府和国际捐助组织作出承诺，因而为这类目前正在下列国家实施的方案提供了支持——科特迪瓦、加纳、坦桑尼亚联合共和国、津巴布韦和乌拉圭。

18. 为了建立地方的技术转让和革新创造能力，采取不同形式的合作，网络和编组是可行的。上述形式使公司企业能够分担风险和费用，打入市场以及通过交流信息(例如技术或销售方面的信息)和形成商业关系而将中小企业和大型企业联结在一起。实际上，由于越来越多的中小企业具有打入国际市场的潜力，公司企业之间的合作已证明有助于加强公司的能力使之适用于新的国际竞争环境。

19. 阿根廷制药公司(ELEA)和古巴科研机构——基因工程和生物技术中心(CIGB)、分子免疫中心(CIM)、国家生物制药中心和芬雷研究所——之间达成的协议为南南合作提供了一个成功的例子。上述古巴研究所具有强大的科研和工业能力，但是，在推销它们的产品上面临巨大障碍。虽然这项协议围绕着就一个伙伴开发再由其他伙伴对产品进行销售(艾利阿斯公司销售古巴生产的抗脑膜炎疫苗 1997 年销售额达到 110 万美元)，但阿根廷伙伴的技术能力和财政支持使古巴伙伴能够对疫苗进行测试从而提高了疫苗在阿根廷和其他地方的市场销售前景。实际上，古巴遗传工程和生物技术中心同意只由艾利阿斯公司在阿根廷销售其生产的各种生物药品。

最有意思的是，艾利阿斯公司和古巴分子免疫中心已达成一项研究协议，基于最初由该中心开发的技术开发并销售一种抗癌制品。以阿根廷各研究机构和专家的一个网络为基础，阿根廷制定了一项计划，以便通过不同阶段最后确定这一新的产品并由卫生部加以批准。

20. 对技术和商业支助结构，例如科研实验室、技术转让中心、质量管理设施和出口促进机构也应当给予支持或发展。这类技术和商业支助结构应当提供有关现有技术方面的资料并确保将这类技术有效转让给中小企业。基于现有倡议而建立起来的支助结构可创造一种构架，其中可进行必要的确认，评估、调整和转让技术后的后续行动。这类结构可确保技术转让既能增加地方公司企业和研究技术机构的技术能力，又能促进彼此之间的必要互动，从而刺激和不断保持革新创造的势头。这类支助结构的具体性质，包括公共和私人部门的参与，将取决于每一国家的发展和技術能力水平。

C. 促进掌握信息和电信技术¹²

21. 信息和电信技术已贯穿于所有经济部门，其中包括初级产品部门、制造业和服务业。这类技术的传播(自1980年代初进一步加速)和由公司企业越来越多地用于生产部门，改变了生产体制和工作的组织编排，并影响到就业和国际竞争力。其结果造成质量改进和费用减少。信息和电信技术还使得劳动成本低这一比较优势在竞争力方面变得不那么重要，从而对发展中国家造成相应的影响。总而言之，信息和电信技术为所有公司企业带来了挑战，尤其是是否有恰当的软件、缺乏标准、缺乏这类技术的管理人员和技术人员，而且需要大规模投资。

¹² 本文件的这一部分摘自贸发会议以往在信息和通信技术领域的工作，其中包括贸发会议(1995年)，将信息技术用于发展——先进技术评估系统公报(UNCTAD/DST/10)；贸发会议(1993年)，信息技术和国际竞争力：工业中的建筑服务实例(UNCTAD/ITD/TEC/6)以及摘自科学技术促进发展委员会中正在进行的工作，其中包括信息和通信技术工作组的报告(E/CN.16/1997/4, 1997年)和知识社会：将信息技术用于可持续发展，代表联合国和供其使用的出版物，牛津大学出版社，1998年。

22. 随着先进的信息和电信技术越来越广地被利用和相互联接在一起，正在出现范围极为广泛的新的应用。这为生成和管理适合用户需要并有助于实现发展目标的信息提供了新的机会。随着软件的开发，尽管成本下降和出现新的加入的机会，但大部分信息和电信技术的革新创造和应用发生在工业化国家。近年来，只有少数新兴工业化国家和发展中国家通过开发这一领域初级阶段的能力加入了这一大潮。因此，象中国、马来西亚、大韩民国、新加坡和中国台湾省这类国家和经济区成功地生产出了信息和电信技术软件。其他发展中国家，例如印度和一些拉美国家也找到了利用软件发展市场的渠道。

23. 互联网已作为一种促进发展中国家加入全球信息基础设施结构的手段加以推广。虽然估计利用互联网的增长率很快，但最高的增长率都集中在工业化国家。一些数据表明，90%的用户为人口中收入最高和受教育最多的阶层。总起来看，与工业化国家相比，发展中国家和转型经济国家利用信息和电信技术网络和服务以及使用这方面的设备仍然十分有限。最不发达国家和非洲撒哈拉以南国家的农村地区尤为如此。仅举几例，1998年互联网的使用率在巴拉圭、印度和菲律宾总人口中为0.01%，在中国台湾省、大韩民国和科威特达到2-2.5%，在法国达到6.5%，日本为9.6%，澳大利亚为18%，芬兰则达到35%。¹³

24. 从潜能上看，小规模公司企业可能在正在出现的全球信息经济中成为最重要的赢家。当然，条件是它们的产品质量和竞争力能够达到国际标准。电子商贸尤其为中小企业提供了前所未有的可能性，使它们能够在全球市场上竞争并且和全世界其他伙伴结成战略和网络联盟。“距离的消亡”为行业内部贸易，跨界伙伴关系和战略联盟提供了新的可能性。以互联网络为基础的电子商贸为中小企业在全球范围内为其产品作广告和接触买方和供应商提供了成本效益高的手段。

25. 然而，如果满足不了某些先决条件和提供不了某些技能的话，这一潜力可能使许多中小企业，尤其是发展中国家的中小企业望尘莫及的。这些先决条件和技能包括：能够利用可靠和成本效益高的电信基础设施；掌握信息技术和电子商务技术的能力；将国家内容纳入占统治地位的盎格鲁撒克逊商业形式的的能力；和为付款

¹³ 关于发展中国家互联网连接率和使用的进一步数据,见贸发会议(1998年)“关于电子商业参与权的政策问题”,TD/B/COM.3/16。

提供有效保障和保障不拖欠的能力。实际上，信息和电信技术的普及主要取决于操纵上述技术系统的技能以及吸收和管理这些技术的能力。有效采用信息和电信技术要求使用软件和数字设备，同时对企业的内部组织和企业与市场和供应商的相互联系作出深刻的变革。吸收信息和电信技术不仅需要技术能力，而且需要有效的计划和组织能力。

26. 需要制订与国家发展战略吻合的协调一致的措施和活动，以解决上述问题，协助发展中国家和转型经济中的中小企业利用信息和电信技术。企业一级这一技术的有效筹划、组织能力和有关的管理技能十分关键。在行业一级建立电子网络、共有数据库和各种增值服务可加速交易过程，因而是必不可少的。政府在影响当地信息电信技术产业的发展和促进该技术的传播方面可发挥巨大的作用，例如确定标准，对外承包和采用竞争政策。一些措施，例如对机密资料给予法律保护，为电子交易提供保障和确立标准都为采用信息和电信技术提供了有利的环境。

第二章

促进中小企业发展的金融服务

A. 获得资金的主要障碍

27. 认识到中小企业获得贷款受到限制是生产和增长的一个主要制约因素，许多国家的政府通过专门的金融机构，例如农业和工业发展银行来指导流向中小企业的公共资金。此外，还通过贷款限额、补贴、税收减免和防止拖欠保障鼓励商业银行为这个部门提供贷款。尽管实行了大量补贴，但发展中国家政府建立的发展银行使预想受益者获得好处的例子却很少。许多发展金融机构单靠中小企业作为借贷顾客难以盈利，而其他发展金融机构要么依赖补贴，要么由于管理和策略出现问题而破产。

28. 一些专家认为，造成指导性信贷方案失败的原因在于市场力量在确定利率方面发挥的作用有限和在设计信贷方案时缺乏对储蓄的筹集。在缺乏活跃和有组织的资本市场、有经验的中间商和有利的管理环境的国家，当地的中小企业难于筹措到中期和长期资本。因此，大多数中小企业依靠自由资本创办和维持活动。例如，在非洲国家中，59-98%的中小企业利用个人财产变为企业的资本。¹⁴

29. 开展中小企业业务而又能盈利的发展金融机构的成功例子很少——而其中安蒂纳扶助公司就是一个。它是一家私人多边金融机构，通过吸引资本为股东国家的公共和私人部门提供多边金融服务而促进可持续发展和区域一体化。经过一场内部的大刀阔斧的改革，1997年该公司达到有史以来投资的最高水平(29亿美元)，而且达到了纯盈利的最高水平。在地理范围上它扩大了其业务并使之多样化，在厄尔尼诺现象造成自然灾害之后，它批准了一项为重建项目供资的紧急计划，它还将利差和期限很有竞争力的债券投放到美国市场。

¹⁴ 贸发会议(1995年)“关于中小企业获得资金的问题”。

30. 应当指出，商业银行部门一般对中小企业的兴趣很小，因为小额贷款效益低成本高、缺乏丰厚的附带盈利和缺乏良好的财政数据都使对中小企业的风险评估费用高而且困难。此外，银行还缺乏有效评估项目潜力和借方贷款偿还能力的专门知识。另外两个因素也造成商业银行不愿意为中小企业提供借贷：中小企业破产率高和高度依赖个人——创业者。由于所有这些因素，中小企业无法以令人满意的条件获得银行贷款，相反只能得到大量的短期融资以满足长期需要。

B. 现有的金融服务及其限制

1. 正式的金融服务部门

31. 正式的金融部门在中小企业利用资本需求日益增高条件下表现出以下方面的障碍：

- 单独经营中小企业业务时利润低或出现亏损；
- 金融工具市场不完善，尤其是长期贷款；
- 因谈判时间长和批准时间长造成准备时间长；
- 对各种因环境变化产生的需要反应迟缓；
- 并非按顾客要求制定金融产品；
- 缺少供中小企业个别需要的服务。

在发展中国家，这些障碍由于金融资本市场、金融中介商(常常缺乏应有的专门知识)欠发达或管理和政治环境不稳定而更彰显出其弊端。

2. 非正式金融服务部门

32. 在发展中国家非正式金融部门在为中小企业提供资金方面发挥了重要的作用，该部门包括来自个别借贷者，共同储蓄和贷款协会的资本和结有伙伴关系的公司企业的资本，非正式金融部门的特征表现为：

- 具有灵活性和速度快；
- 教育成本高；
- 利率惊人(例如在尼日利亚为 192%)；

- 短期贷款额度小；
- 由于对申请者进行严格审查，严格监督贷款，离贷方近和同行压力因而还款率高。

3. 单独的金融机构和发展银行

33. 许多国家建立了单独的金融机构专为中小企业提供贷款。针对中小企业的专门的金融机构和发展银行的特征表现为：

- 营利差；
- 因属于国有行政费用高；
- 服务横向扩大包括技术援助、培训等；
- 服务扩大到包括对大企业提供贷款；
- 靠政府补贴，解散或清偿。

4. 保障制度

34. 许多国家的政府和国际金融机构建立了保障制度，通过为商业银行提供防止拖欠保证而鼓励它们向中小企业借贷。通常对高达 80% 的保证只征收 1%—3% 的费用。迄今为止，中小企业保证制度的业绩有好有坏。一些制度未能奏效，少数取得成功。一个主要问题就是长期保持问题，尤其是大部分资金是由捐助方或政府兑现的。大部分保证资金担保的是生产设施投资，只有少数愿意担保流动资金的供资。在许多情况下准许中小企业为投资供资，但却无法为落实投资筹到资金，因为为流动资金供资提供保证被认为风险过高。

表 1
保证制度

优 点	<ul style="list-style-type: none">• 鼓励银行贷款给本来可能遭到拒绝的中小企业• 长期贷款和附带要求低• 比为贷方提供廉价、补贴资金的缺陷少
观察到的问题	<ul style="list-style-type: none">• 银行不愿意分摊风险——银行表现出一种明显的有求必应态度，导致拖欠率高• 银行不能及时公布过期未付贷款• 处理和了结索赔耗时和效率低• 依赖软资金——大部分保障制度依赖国家补贴/干预• 贷款和保障的累积成本通常过高• 需要有有效和严格的管理投资能力• 国家管理的保证资金常常缺乏专业化水平并且依赖国家弥补损失

5. 租 赁

35. 财务租赁是一种允许中小企业以某种资产交换向出租人定期付款的一种合同协议。由于租赁公司持有资产的所有权，租赁付款是一种业务成本而不是一种供资收费。租赁公司依赖的是中小企业生成现金流的能力，而不是依赖其资产、资本基础或以往的贷款记录。典型的租赁安排需要将资产的 10%作为保证并在 3-5 年后终止。租赁已证明是中小企业获得中期资本的一种创新方式。此外，发展中国家的中小企业除了中期供资以外还获得技术转让的好处。也向中小企业提供以下资产的租赁，例如纺织机、生产线设备和太阳能系统。¹⁵

¹⁵ Gallardo, Joselito. (1997) “ Leasing to Support Small Businesses and Microenterprises ”。

表 2
租 赁

<p>优 点</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 使获取中小企业财务状况数据和各种档案数据的成本降低 • 中小企业不再面临严格的附带要求或保证要求 • 租赁安排比常规贷款要快 • 企业获得租赁融资比银行贷款更容易 • 破产情况极少，出租人报告破产率仅为 2%— 7%。
<p>观察到的问题</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 租赁只为少数中小企业提供服务，使那些使用传统生产手段或专门设备的中小企业未能受益 • 必须成立租赁采购专业公司

6. 风险投资基金

36. 风险资本是一种投资机制，它为新成立的公司既提供了自由资本又提供了管理帮助，当目标公司开发新的产品和服务时，风险资本公司为这些公司的启动、扩展或买进成本供资。在形成中的市场中，风险资本作为中小企业的一种股本来源正在扩展，某些基金的最初资本总额甚至达到 5 亿美元。由于风险资本的增长是近来的一个现象，对大多数基金的效迹作出评估尚为时过早，然而，以前的报告表明，大部分风险投资基金效绩不佳。其失败的原因在于缺乏胜任的管理和缺乏投资机会。改善风险投资基金的两种途径是对管理作出精细调整和在中小企业与风险资本公司之间加以更好的勾通。

表 3
风险资本基金

优 点	<ul style="list-style-type: none">• 可提供灵活、长期的自由资本• 可为每个中小企业提供小型、适应顾客的股本注入• 经理人员参加中小企业的运转和行政管理• 基金常常发展到为中小企业提供其他金融产品，例如租赁、周转资金和出口融资
观察到的问题	<ul style="list-style-type: none">• 许多风险资本的初步活动效绩不佳。例如，国际金融公司的风险资本基金报告说，1980年代的年度回报率为负-1%—5%；¹⁶ 由美国国际开发署主办的许多风险资本公司均无力偿债或破产了¹⁷• 无有效股票市场的国家未能为风险资本公司提供其所追求的高回报率和清偿力• 基金管理低效和无经验• 根据国际金融公司的经验，在发展中国家要找到风险资本公司管理人员是一项艰巨的挑战• 交易流动量低；由于管理人员意识不到中小企业投资的机会，因而并非所有基金资产得到利用• 中小企业不了解风险资本基金的存在• 发展中国家的企业家不愿与外部金融家共享企业所有权• 很难吸引到对路的资金和对路的顾客；投资者不习惯对他人管理的着眼高风险小企业的基金投资• 难以激发对资本市场不发达的国家进行投资

7. 存货融资

37. 存货融资使公司能够增加其短期资本，因而改善增加收入的条件。存货融资又称代理融通，它用于弥补基于商业周期需要的流通资本，或用于建立一年的存

¹⁶ Carter, Lawrence W. et al. (1996) "Investment Funds in Emerging Markets".

¹⁷ United States Agency for International Development (USAID). (August 1996) "The Venture Capital Mirage: Assessing USAID Experience with Equity Investment".

贷，供年内一次清货或全年内逐渐售出。当存货被用作附属担保品时，融资一般为目前更新成本的 50%。

表 4
存货融资

<p>优 点</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 存货作为附属担保品 • 使公司能够以优惠价格或在有利的时机购买商品 • 使得能够在全年内生产季节产品 • 较银行贷款容易获得
<p>观察到的问题</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 中小企业必须能够提供现金流预测、经营预算和存货周转数字 • 必须建立专门的公司提供代理融通 • 存货质量差

C. 微型贷款得出的教训

38. 微型企业的借贷常常伴随着障碍——成本高、回报少、缺乏标准化的财务公布做法和缺乏附带担保品——也限制了中小企业利用商业银行的能力。过去的十年，在基层出现了一种新的金融机构。微观融资机构是专门为微型企业服务的多半不受管理的非营利机构。通过创新和试验它们已开发了按以前无法想象的规模以营利方式为微型企业提供金融服务的技能。

39. 为了维持和增长，这些机构经营商业但非传统贷款。它们将工作重点放在开发贷款产品、完善贷款技术和减少与微型企业贷款有关的拖欠和行政开支方面。总之，导致微型贷款方案成功的关键因素有：(a) 反应迅速；(b) 面临竞争；(c) 按顾客要求提供服务；(d) 了解顾客需要；(e) 顾客参与和 (f) 经验。

40. 这一成功的内在原因在于微观融资机构靠近客户。从市场角度出发，微观融资机构了解客户群体的爱好并设计出满足它们需要的产品。尽管微观融资机构常常以非正规方式经营并且常常不为正规金融市场所知，但它们的偿还率极高(97%)。这主要是由于它们在基层开展业务并依赖社会压力和同行压力确保收回资金。靠近贷款者使它们能够更好地评估需求和风险。

表 5

微观融资中的新技术

减少风险的非传统办法	减少交易及行政开支	按市场标价
<p data-bbox="268 669 605 790">以偿还动力调动技巧取代附带要求或费时和昂贵的分析</p> <p data-bbox="268 804 605 925">通过同行压力和承诺继续和增加贷款使顾客具有偿还动力</p>	<p data-bbox="655 669 992 745">简便和下放贷款申请、批准和提取程序</p> <p data-bbox="655 759 992 925">在按组贷款方案中，由借贷人内部审批、相互甄别和由小组集体批准贷款</p>	<p data-bbox="1041 669 1321 790">贷款利率按市场利率订而不靠补贴</p> <p data-bbox="1041 804 1321 1149">对于大多数微型借贷者来说，无法获得贷款的成本高于借贷的利息成本，因而使微观融资机构能够收回与小额贷款有关的成本开支</p>

41. 然而，微观融资机构得出这些结论并不是没有付出代价的。世界银行在1989年审查正在形成的经济的财务制度时称发展中国家的许多微观融资机构资不抵债，有些机构实际上已经破产。¹⁸ 时常发生破产或依赖补贴情况的原因在于供资机构常常吸收其微型融资项目明显缺乏中期内达到充分财务自立能力前景的机构。¹⁹ 而属于政府性的微观融资机构又因工作人员流动频繁，领导更换和任务不明确以及程序僵化而妨碍开展工作。此外，得不到私营部门支持的机构常常缺乏使微观融资机构取得成功的金融管理技能。由政府指导的信贷制度常常将有价证券资金挪用给拖欠风险高且回报低的微型企业。

¹⁸ 世界银行(1989年)“世界发展报告1989”。

¹⁹ 亚洲发展银行(1997年)“微型企业的发展:并不单靠贷款”。

42. 虽然中小企业的中长期融资需要与微型企业的短期迅速信贷需要不同，但有些经验教训可以用于改进中小企业获得融资的前景。一个重要的经验教训就是为顾客而不是纯粹的受益者提供金融服务。此外，就长期而言，由补贴服务转向可持续的市场定价服务能够更好地服务于顾客。中小企业的金融服务提供者还应当考虑将贷款分析的负担通过集体贷款方式转由顾客承担，并且制定一种信誉打分制度。

43. 微型信贷方案的成功使发展融资机构认识到应当将贷款方案作为商业而不是福利加以管理。它们的成功还为创造性的贷款制度(预期也可以用于中小企业)打下了基础，例如集体贷款和通过奖惩机制减少拖欠风险(例如同行压力，将储蓄与信贷挂钩和承诺继续提供贷款)。从商业银行到风险资本投资公司这种正式的金融机构，其主要业务为的是通过提供金融服务赚钱。它们的生存和业务扩展取决于最大限度的营利，一个专业化管理的机构永远会回避无法对风险和回报潜力作出评估的企业。在缺乏可靠和透明的信息情况下是无法作出牢靠的商业决定的。如果不能保证偿还贷款，金融服务的可持续性就一定会受到威胁。

44. 因此，不能低估可靠的财务状况资料的重要性。中小企业可靠和透明的数据是促进其获得融资的关键，因为这类数据反映了它们的潜力、风险和需要。要使贷款者、投资者和保证人提供资本，他们需要得到可靠的资料。获得这种资料对于中小企业来说费用很高，因为商业勾通用语——会计和报告——未作到标准化，在许多国家中未制定供大公司或上市公司使用的中小企业会计和报告规则。中小企业需要有能满足贷款者、投资者、收税者和管理者需要但又不负担过重的会计和报告规则。需要有一种针对中小企业的国际会计和报告制度。

结 论

45. 虽然常常认为金融服务是中小企业部门的主要掣肘，但也需要其他方面的服务。传统市场已饱和，需要开拓新的技能，新的市场和新的技术，仅仅提供更多的贷款不能促进中小企业的增长和发展。供资可解决资金周转问题或促进现有活动的扩大，但很难提高生产率、经营效率和竞争力。小生产者若要利用高附加值市场空隙的机会并最终由靠“模仿”而生产达到靠不断创新和改变而生产，就需要得到有关辅助业务方面的咨询和技术咨询。

46. 自 90 年代中期以来，在设计和提供工商发展服务方面不断出现了创新。经验表明，这些创新可提高成本效益并比以往产生更大的影响。如同更充分地利用市场机制一样，采用行之有效的的方法的原则，例如分权自主和确保持续性，已证明是这方面的关键。这意味着理想的工商发展服务支助介入将利用并加强现有的私营部门提供服务的能力，活跃工商发展服务市场，按照商业经营方式运作并要求顾客至少支付一部分服务费用。此外，这种介入还表现为：

- 面向需求而不是面向供应；
- 下放而不是集中；
- 以地方群体为目标而不是以单独的企业为目标。

47. 具体而言，技术转让和扩散已证明是加强中小企业创新能力的关键，但还在于它为中小企业的产品和随后为工商发展服务促进创造出一种地方市场和国际市场。单靠技术转让和扩散无法使地方公司企业保持不断变化更新的进程，因为尤其是对于发展中国家来说，买进技术成本极高、风险极大。建立地方能力和调动支持中小企业部门创新的协作能力是两个关键因素。能便于这一进程发展的手段还包括创建技术中心，完成建立在大学基础研究成果之上的发展工作，奖励企业家方案，政府对改革创新给予奖励，为高技术公司建立风险资本资金和在部门一级建立专门的研究和培训设施。

48. 要使中小企业利用信息和电信技术带来的机会，政府还必须改善技术基础设施结构，尤其是通信系统。据最近有关互联网连接率的数据显示，发展中国家的信息传播和通讯技术明显需要国家给予强有力的支持。在下列四个领域中这一作用尤为重要：

- 竞争政策(在基础电信服务和互联网上网方面鼓励公开竞争)；
- 培训(在已经大量采用电子商务的企业中为国民提供接受职业培训的机会)；
- 形成一种地方电子商务文化(重新发明和调整电子商务特征和规则而不是照搬这些规则，以便使之真正适应当地中小企业的需要)；
- 建立跨部门“信任循环”(使所有贸易支柱角色——例如出口商、进口商、银行、保险公司、海关、运输公司、电信服务提供商、贸易促进

机构和商会——都加入当地的“信任循环”。当贸易关系和合同承诺均电子化之后，信任即成为成功的一个基本要素)。

49. 最后,要提高面向中小企业的资金流通和克服固有的传统困难(主要是交易费用高和缺乏附属担保品)仍要花很大的气力。实际上,在大多数发展中国家,缺乏有关中小企业的资料数据阻碍了发展金融机构评估投资机会和供资需要的工作。除此之外,缺乏会计方面的资料使得难以评估对中小企业贷款和投资的潜力和风险。由于缺乏财务方面的资料和可查得的记录,还使中小企业难以在证券市场筹集资本,尤其是风险资本基金。

50. 可以改善中小企业获得资金的措施包括:

- 有效收集、分析和传播信息;
- 财务公布制度标准化;
- 中小企业分级排名;
- 以不同的金融工具满足不同的需要;
- 建立一种活跃的地方资本市场;
- 为风险资本基金提供有充分回报的达到“临界质量”的企业家人数。

参考文献

Alcorta L., Plonski G., Rimoli C.(1998) “ The experience of technological collaborations by Mercosur companies ”, the United Nations University, Intech .

Asia-Pacific Economic Cooperation.(November 1994) “ The APEC Survey on Small and Medium Enterprises ”, Chinese Taipei .

Carter, Lawrence W. et al. (1996) “ Investment Funds in Emerging Markets ”, Executive Summary, Lessons of Experience #2, International Finance Corporation, Washington, DC .

Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development.(1997) “ Business Development Services for SMEs : Preliminary Guidelines for Donor-Funded Interventions ”, World Bank, Washington, DC .

Dawson, Jonathan.(1997) “ Beyond Credit-The Emergence of High-impact, Cost-Effective Business Development Services ”, Small Enterprise Development, vol.8,no.3 .

Gallardo, Joselito. (1997) “ Leasing to Support Small Businesses and Microenterprises ”, Policy Research Working Paper Series, World Bank, Washington, DC .

Gibson, Alan.(1997) “ Business Development Services : Core Principles and Future Challenges ”, Small Enterprise Development, vol.8, no.3 .

Goldmark, Lara.(1998) “ Sorting Out the truth : the Financial Viability of Business Development Services ”, International Conference on Building a Modern and Effective BDS Industry, Rio de Janeiro, 3-5 March 1999 .

Inter-American Development Bank.(1995) “ Enterprise Development Strategy : Small-and Medium-Sized Enterprises ”.

Levitsky, Jacob.(1995) “ Support Systems for SMEs in Developing Countries : A Review ” , UNIDO Discussion Paper .

Levitsky, Jacob(1997) “ Credit Guarantee Schemes for SMEs - an International Review ”, Small Enterprise Development, vol.8, no.2 .

Mytelka L., Tesfachew T.(1998) “ The role of policy in promoting enterprise learning during easy industrialization : lessons for African countries ”, UNCTAD, Geneva .

Organisation for Economic Co-operation and Development.(1995) “ Best Practice Policies for Small-and Medium-Sized Enterprises ”, Paris .

Organisation for Economic Co-operation and Development.(1997) “ Globalisation and Small-and Medium-Sized Enterprises ”, Paris .

Puente T., Jesus, with Juan Llisterri and Jorge Rivas.(1998) “ Inter-American Development Bank Group Activities Supporting Small and Medium Sized Enterprises(1990-1998)”, Inter-American Development Bank .

Sagari, Silvia B., with Gabriela Guidotti.(1992) “ Venture Capital : Lessons from the Developed World for the Developing Markets ”, Discussion Paper No.13, International Finance Corporation, Washington, DC .

贸发会议(1995 年), “中小企业获取资金问题”, 企业在发展中作用问题特设工作组, TD/B/WG.7/6 .

贸发会议(1998年)“乌拉圭回合后经济环境对企业发展的影响，包括与公司间合作，集权和联网有关的政策问题”，企业、工商促进和发展委员会，TD/B/COM.3/L.9。

United States Agency for International Development.(1996)“The Venture Capital Mirage: Assessing USAID Experience with Equity Investment”，USAID Program Operations and Assessment Report No.17, Center for Development Information and Evaluation。

-- -- -- -- --