



联合国
贸易和发展会议

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/2
6 November 1996
CHINESE
Original: ENGLISH

贸易和发展理事会
企业、工商促进和发展委员会
第一届会议
1997年1月20日，日内瓦
临时议程项目3

企业：与企业发展战略有关的问题

变化中的企业和竞争性质及与制定一项
企业发展战略有关的问题

贸发会议秘书处编写的专题文件

目 录

章 次	段 次
导言.....	1 - 2
一、全球化与变化中的企业和竞争性质.....	3 - 7
A. 企业发展和竞争的新动能.....	3 - 4
B. 竞争力和革新的作用.....	5 - 7
二、企业发展和竞争力的本国决定因素.....	8 - 43
A. 企业和国家制度的多样性.....	8 - 10
B. 影响企业发展的因素和局限.....	11 - 22
C. 最不发达国家的特殊问题.....	23 - 29
D. 结构调整方案的影响.....	30 - 37
E. 关于转型经济的特殊问题.....	38 - 43
三、与企业发展战略有关的关键问题.....	44 - 87
A. 导言.....	44
B. 国家的作用.....	45 - 59
C. 政府与私有部门之间的关系.....	60 - 65
D. 企业规模、联网和聚会.....	66 - 77
E. 革新和技术能力建设.....	78 - 80
F. 政策影响.....	81 - 86
G. 结束语.....	87

导 言

1. 继贸发会议第九届大会建立了企业、工商促进和发展委员会之后，贸易和发展理事会在其第十三届执行会议上通过的一项决定中通过了该委员会第一届会议的临时议程。

2. 本报告是贸发会议秘书处编写的，目的是为审议题为“企业：与企业发展战略有关的问题”的临时议程项目 3 提供便利。本报告讨论了涉及到变化中的企业和国际竞争性质的重大发展动态和相关政策问题(第一章)；发展中国家特别是最不发达国家以及转型经济国家企业发展和竞争力的本国决定因素(第二章)；与企业发展战略有关的关键问题，包括认明就每种问题开展进一步工作的领域，以及政策问题(第三章)。本报告着重阐述了可在本委员会内进一步调查研究并跨国交换从本国经验中得到的教训、教益和真知灼见的各项专题，这些专题可有助于为制定企业发展战略及支助性的国际行动认明政策内容。私有部门行为者的参与也可能有助于本委员会的议事工作，在此基础上，委员会不妨就未来的一项工作方案作出决定，包括认明由专家会议进一步详细审议的特定专题。

一、全球化与变化中的企业和竞争性质

A. 企业发展和竞争的新动能

3. 在信息和通信技术迅猛发展推动下的世界经济全球化和自由化正在为企业发展和竞争创造新的动能。无论是在国内还是在全球一级，这些力量都在迅速地改变着企业的组织，以及生产、销售和分销的组织。这些力量正在重新塑造着对于一个企业作为竞争单位应有规模的认识，迫使企业在其特定领域内以多种组织战略，如纵向一体化、专门化、分包和建立伙伴关系等等，谋求效率最高的组织方式。与此同时，这些力量也在改变着竞争的性质，国际间跨产业和产业内的竞争越来越多。

4. 变化中的竞争性质不仅加强了价格/质量关系，而且增强了企业一级革新和针对变化的情况及需求加以调整的能力。在这方面，企业级的竞争力是指生产产出能

够经受住国际竞争考验的商品和服务，同时又提高技术能力的本领。这种本领也受到一个企业在其中经营的部门的影响；这一部门的革新性和竞争性越强，企业就越容易加以适应并保持自己的竞争力，例如采取通过企业间合作利用外部条件或“知识外溢”的方法。革新的重要性及其研究与开发成本引起了合作与竞争的二重性。例如，在研究与开发方面进行合作研制出某种共同产品和发展出通用标准的企业，在以后可能会与其他企业一起成为在制造和销售成品方面的竞争者。¹

B. 竞争力和革新的作用

5. 发展中国家和转型经济国家以及发达国家的企业，包括已经在国际市场上建立了自己地位的企业，因此而面临着一种新型的竞争。此种企业过去在本地市场享有保护，但现在，自由化正在改变着游戏规则，使国内市场面临着国际竞争。另外，在新的全球环境内，消费者有了更多的选择，消费者的偏好变得更加多样和易变，增加了企业面临的竞争强度。在这方面，要想获得竞争力，就需要建立起高效率的分销网、迅速的发货系统和加深对技术供方、竞争对手及消费者需求的了解。以针对变化中的市场要求进行成功的调整为方法对这些需要作出反应，现在已经成为竞争力的一个关键方面，要求掌握革新的能力。²

6. 在本文讨论的范围之内，革新所指的不仅仅是在“技术前沿”发生的重大技术革新，而且也是指企业本身在组织投资、建立生产能力、建立和提高技术能力及一般地学会应付变革过程中实行的连续性和累计性改革。从这个意义上讲，革新的定义是“企业借以掌握和实行对自己来说是新型的设计和生产品及服务的方法的进程，而无论这些方法对其国内外竞争者来说是否是新的” (Ernst、Mytelka 和 Ganiatsos, 1997 年)。这种广义革新定义的好处在于，它突出的是在企业一级发生的学习过程及这种过程在发展本地技术能力和取得竞争力方法的潜在作用。但是，应当指出，虽然革新和竞争力是企业的活动，但能否成功地进行革新取决于大量外部因素，包括国内体制和社会环境、国家宏观经济政策、鼓励措施的结构、技能的现有状况、本地的供货基础以及投资和各种关联的水平。因而，“革新管理在今天不仅贯穿了生产的所有阶段，而且日趋超越企业界限。把革新作为一种社会学习过程

加以组织要求对于与供方和用户，以及与国内科学和技术基础设施之间发生的复杂的互相作用进行管理” (Ernst、Mytelka 和 Ganiatsos, 1997 年)。

7. 简而言之，在迅速变化的全球经济环境当中，企业发展和竞争力的关键因素是针对新的市场条件加以调整，认清新的机会，在企业当中引发能够利用这些机会的革新并与其他企业的联网和建立联系尽可能降低销售和技术开发成本的能力。这也就是说，企业应当有一种战略规划能力。但是，如东亚经济的经验表明，对于企业发展来说，企业级的战略虽是一项必要条件，但远远不是充分的条件。还需要有一种连贯的政策环境，将宏观和部门政策与企业争取和保持竞争力的努力结合起来，并推动“革新体系”的发展。

二、企业发展和竞争力的本国决定因素

A. 企业和国家制度的多样性

8. 企业发展是一个综合复杂的进程，受到许多因素的影响，一个国家的企业及竞争力也是如此。在每个国家当中，企业的发展阶段、规模和其他特性都是不同的。企业在发展过程中历经“起始”（开张和建立能力）、“保持”（现有能力的有效管理和运转）、和“成长”（扩大）。企业往往是以为国内市场生产为起点，在扩大的过程中也可考虑出口。对于与世界经济相结合来说，这显然是必要的。在一个特定国家内，这些方面当中有哪些占主导地位一般来说由这个国家的发展水平而定，具体而言由其工业发展水平决定。

9. 另外，各国企业在其中运转的本国环境是不同的，其表现在于国家的结构特性、市场的发展程度、体制框架、基础设施和人力资源基础的强度、政府政策质量，其中包括政策自主的程度、政府与私营部门之间关系的质量以及就发展有竞争力的企业而言的宏观经济、部门性和企业级政策之间的一致性。事实上，企业之间的国际竞争力受到企业在其中运转的本国环境的重大影响。虽然所有发展中国家在企业发展方面都有一些共同问题，但最不发达国家面临的困难更多。同样，转型经济国家也有其特殊性。制造业的企业情况尤为如此，而这类企业正是本文件的主要重点。³

10. 在下节当中讨论了一些具体的局限。如果政府以全面的眼光看待企业发展进程，采取明智的政策和行动，其中许多问题是可以解决的。

B. 影响企业发展的因素和局限

11. 企业为了建立和运转就必须利用生产要素和产品市场两者。在生产要素市场上，企业寻找的是资金、熟练和非熟练人力及技术。在产品市场上，企业为了市场份额而与其他企业展开竞争。虽然市场及市场的发展对于企业的运作是基本条件，但单靠市场并不足以使企业顺利地运转。对某一领域内的新手来说，即使资本市场是发达的，但产权筹资并不容易，原因在于，由于缺乏关于获利性的信息，这类新手面对的风险高于已经确立地位的企业。因此，即使对有关领域的投资就社会而言是可取的，即投资的社会回报率大于私人回报率，仍然可能出现投资不足的现象。通过银行系统筹资也有类似的风险。就已经确立了地位的企业而言，某些活动也可能出现投资不足，如研究与开发、知识和技能，因为这些都是风险很高的活动。

12. 资金短缺可能影响到所有企业，但对中小型企业 and 最不发达国家的企业造成的局限尤甚。在资金方面，中小型企业基本上面临着两大问题：筹集开业资本和为发展取得流动资本及长期资金。开办中小型企业的初步投资绝大多数来自包括亲友在内的私人存款和非正规金融部门，继资本投资之后，这些来源往往不能为中小型企业利用增长机会提供后续资金。因而，必须从正规金融部门筹资。在正规金融机构的准入有限的情况下，中小型企业的扩大就受到了严重的阻碍。例如，在尼日利亚，致使一些小型塑料加工企业关张的原因之一是，资金短缺和缺乏关于投资和流动资本资金来源的信息(Mambula, 1996年)。

13. 中小型企业的倒闭率很高，又极易受到市场变化和经济波动的冲击，这反映出与此类企业存活力相联的各种风险及此类企业缺乏能动性，这是这些企业难以得到正规资金的重要因素。中小型企业的业主对于获得正规金融部门贷款的借货程序往往没有充分的信息和了解。它们经常缺乏必要的管理能力，如评估投入成本、拟定企业计划和正确记帐的技能，而这些是信贷申请取得成功的正式先决条件。不能提供必要的抵押和保证或提供充分的证明文件或能被银行认可的项目会使中小型企业被排斥在正规金融部门之外。另外，正规的金融机构也有歧视中小型企业的倾

向，除其他外，原因之一是与贷款数额相关的高额交易费用。另一个因素是，这些企业从事的是商业市场尚未开发的维持生存活动，因此，银行难以评估其中涉及到的商业风险。另一方面，小企业的业主由于在向他人公开信息和与他人分享所有权方面存在的不信任，也不愿意接触金融机构。

14. 适当技能的稀缺是对企业造成局限的另一个因素。例如，在项目执行、投资前研究、管理咨询、生产管理、产品开发、销售、工程设计、质量控制、试验室测试、包装、会计、保险、银行、法律服务、维修、保养、数据管理、电脑和软件、电讯和运输等领域内，中小型企业经常面临困难。对于改变这种状况来说，培训至关重要。但是，有些企业不愿意付出培训成本，在培训为期较长和经过训练的劳动力有转而投靠其他企业的风险时(外部化和使他人无本获利的问题)，这些企业就更不愿意为此出资。政府可能需要通过支持发展适当的培训方案和在这种方案的价值得到认识时逐步实行收费办法，以便抵补这种市场缺陷。国际组织发展的一些培训方案，包括贸发会议和联合国发展支助和管理服务部联合管理的“经营技术发展方案”，目标就是要促进企业发展和为有希望取得成功的企业家提供关于基本商业程序和建立企业网络联系的培训。

15. 规模也是一种局限因素，因为与较大型企业相比，中小型企业生成足够的利润再投资于增长和能力建设的难度更大。由于中小型企业获得信息和掌握“最佳做法”的机会及通过改变工艺和产品为技术变革提供资金的能力也受到限制，这些企业不仅在赶超全球竞争者方面，而且在跟上这些竞争者方面也面临着更多的困难。

16. 在产品市场上，生产相同产品或相似互替品的企业之间的竞争视市场结构和实行的竞争政策的性质而定，能够对企业的绩效有不同影响。例如，竞争者的存在会有一种刺激作用，使企业改善绩效。而竞争者又会反过来利用多种限制性商业惯例运用市场支配力，不正当地与对手抢生意。除此之外，在开发某一特定产业时，国内需求的规模和构成也是重要的，因为这使得从规模经济中获益成为可能，有利于在此种经济占重要地位的产业内与立足已稳的企业开展竞争。出于这一原因，一个产业内的进口替代有时被看作是促进出口的一个步骤(Krugman, 1989年)。可能有人会提出，国内市场规模小会在国际市场上得到补偿。但是应当说明，新的国内企业往往缺少打入国际场所必需的经验和服务，特别是销售和分销渠道。

17. 在能动的亚洲国家和地区经济当中，这个问题可以而且已经通过国际分包的办法得到解决。但是，国内产出的质量是一个问题。国内消费者要求的质量越高，就越接近于国际市场消费者的要求(Porter, 1990年)。标准化和质量控制是提高国内产品质量的重要要求。这可能需要在许多发展中国家建立起目前缺少特殊设施。

18. 可提供所需投入的相关和辅助产业内缺少供货方是在某一产业内，特别是在发展中国家工业化的早期，限制企业的建立、运转和竞争力的另一个重要因素。一组相互联带的产业通过“关联”和“学习”效应提供外部条件。例如，供方产业的作用可能采取提供高效、迅速、低成本和有时是优惠的投入准入。相似和辅助性产业的存在也可提供机会，使人有机会利用这些产业的信息流、分销渠道和技术诀窍(Porter, 1990年)。另外，这种情况会加强竞争，结果使产品质量提高，价格下降。可以通过市场、合作协议、同业协会等等建立起企业间的关系(Best, 1990年)。

19. 体制和基础设施不足是另一个局限。在这方面，体制包括管理经济活动的规则和规章、执行规则和规章的组织以及提供必要的辅助性服务的组织。其中包括金融系统、市场网络、培训设施、研究与开发机构、标准和负责标准的组织、产权机构，等等。体制和基础设施(运输、通信、供水、动力)为市场机制的运转提供便利。另一方面，与许多发展中国家目前情况一样，这类体制和基础设施的缺乏和不足使企业在国内和国际市场上的生产成本增加，发货时间拖延并降低了可靠性和信誉。

20. 除体制和基础设施因素之外，还有限制进入国际市场的其他一些因素。其中包括汽车、拖拉机、钢和农用机械这类产业的规模经济及产品差异(Clarke, 1989年)。尤其是在工业化的早期阶段，技术是限制出口能力的一个重要因素。然而，有些中小型企业，特别是通过发展生产高质量产出的生产能力和不断的产品革新进程，挤入了出口市场。两个良好的例子是韩国的服装业(Mytelka和Ernst, 1997年)和中国台湾省的机械工具业(Desai、Lautier和Chaya, 1996年)。

21. 一系列政府政策能够直接或通过市场、体制、基础设施和企业间关系影响企业的行为。这些政策包括企业级的干预、产业和部门性政策、对市场的干预，如竞争政策和贸易政策、以及首先是所有宏观政策，无论是单独贯彻的或是通过结构调整方案执行的此类政策。对于企业进入某一产业及企业的经营和增长来说，这种

政策既可能会起到促进作用，也可能会起到阻碍作用。本文第三章将在下面处理其中许多政策。在此，侧重注意的是法律、规章和税务政策。

22. 规章方面的要求可能会在无意中歧视中小型企业。例如，在禁止私营企业家从事专门留给国家垄断企业的经济活动时，就会出现这种情况。这在特别是非洲发展中国家的经济作物农业销售局最为明显，这些机构消灭了中小型企业从事销售和分销农产品投入和产出的机会，这是在 1970 年代本来可能会产生此类企业的部门。但是，即使是在对中小型企业开放的部门，法律、规章和税收环境也可能十分复杂，使中小型企业付出超比例的代价，以至成为许多小企业成功创办并保持下去或实现扩张的重大障碍。对于中小型企业来说，应付这种环境是尤其沉重的负担。这种环境还可能使非正规部门的企业对于进入正式部门望而生却。它还可能妨碍出口，加纳就是一个例子(Acheampong 和 Tribe, 1996 年)。为了解决某些此类问题，一些国家采取了具体的措施。例如，印度现在不要求小型企业填写所得税申报单。只要按规定交纳 1,400 卢比，即可以免于所得税税收部门的任何询问调查(Chee, 1995 年)。在厄瓜多尔，微型企业以赋税可换得某些好处的办法(特别贷款、关于劳动力的特殊规定等等。)鼓励微型企业注册。另外，无力纳税的微型企业也可能获准免税(Morrisson 及其他人, 1994 年)。

C. 最不发达国家的特殊问题

23. 虽然企业发展面临的局限对多数发展中国家来说都是共同的，但最不发达国家的问题似乎尤为严重。最不发达国家的多数企业仍然处在初级发展阶段，这种企业的结构特性较为薄弱是造成这种情况的基本原因。与其他发展中国家相比，这些国家的企业更加缺乏不落伍所必需的资本、基础设施、体制、技能和组织及革新能力。

24. 最不发达国家的收入低，国内市场小，出口基础窄，在因外债负担而加剧的外汇奇缺的情况下又依赖着进口投入。最不发达国家市场规模小是由于人均收入低，人口规模小，或者两者相互交织造成的。因此，国内市场规模在一开始就限制了企业的发展和当地企业通过技术升级、增长及国内市场竞争力积累技术能力和建立知识基础的程度。这些国家的贸易条件自 1980 年代初期以来的恶化更减弱了它们

从国外获得技术和其他投入的能力。使最不发达国家受到妨碍的还有，国内储蓄能力极为有限，金融市场极不发达，地理位置不利(如许多内陆和小岛最不发达国家)，基础设施不足，通信不良及除其他以外表现为管理和行政能力薄弱，有技能或受过培训的人力极其短缺的低教育水平。这些因素以及一些最不发达国家的政治不稳定也有不利于外国投资流入的作用。除此之外，最不发达国家的许多企业近些年来受到了结构调整方案的负面冲击。

25. 一般而言，目前有限的实证表明，以对学习、技术改造和熟悉、产品和工艺革新及针对新的市场条件进行调整的能力为尺度衡量的企业发展受到了限制，最不发达国家尤其是制造业的企业条件不足，难以利用较为开放的国内和国际经济环境带来的各种机会并进而应付这些变革给发展和竞争力带来的挑战。⁴

26. 多数企业都是在传统部门建立的，如食品、饮料、纺织品和皮革制品、简单的加工(例如工业化学品)和组装活动。从事资本货物或甚至是半成品生产的最不发达国家企业很少。其次，这些国家的企业部门有一种双重结构，处在一个极端的是少数大型的资本密集型、以资源为基础、依赖于进口和从事组装的企业，有按照国际标准从事生产的能力，尽管其价格并不一定有竞争力，而在另一个极端，是小型和非正规部门企业，以十分简单的传统技术为规模有限的当地市场提供服务，缺乏标准化、质量控制和现代管理办法。⁵在许多最不发达国家，即使有中间层次的企业，数目也很少，而这种“缺乏中间层次”的现象影响到了小型和非正规部门企业的增长机会和潜力。

27. 第一类中的多数企业或者要么是外国所有的企业，要么是国有企业。但是，无论其所有权如何，这些企业表现出与外国供货商而不是本国企业建立牢固联系趋向。本地私人对于这些企业进行投资主要是由于本地化和私有化方案而引起的一种近期现象。另外，由于许多最不发达国家的市场规模小，制成品需求往往产生于“偏好由进口货而定”的城市名流，到目前为止出现的制造业活动往往是“进口复制”，而不是“进口替代”(UNCTAD, 1990年)。在复制而不是替代进口品的过程中，本地企业不仅使自己对于外国技术、设计和技能的依赖永久化，而且还维持了一种“几乎没有技术变革和革新要求的”(同上)作业。相形之下，这些国家经济中的小规模和非正规部门企业是本地拥有的企业，由私有部门的大部分构成。这些企

业的方向是，利用很少的设备和能够在本地掌握的技能满足简单、低成本产品的本地需求。

28. 随着现代部门的地位在近年来的下降，非正规部门的企业作为基本商品和服务的供货人及就业和收入的生成者有了高于过去的份量。这在撒哈拉以南非洲尤为突出。当地的非正规部门雇用了城区劳动力的大约 60%，相当于整个区域劳动力的约 15%。在城市地区，这一部门雇用的人数超过了现代部门，提供着高于农村部门的收入(劳工组织，1991年)。因此，非正规部门并不象 1970 年代假设的那样是一种暂时性活动，城市失业人口和农村移民在进入现代部门之前在其中取得临时性就业，而是成为了一种永久性特点和大批城市人口生存下去的重要手段。

29. 但是，问题在于，最不发达国家的非正规部门企业能否在长期起到经济增长、企业发展、革新能力建设和国际竞争力的发动机作用。主要是微型企业的此类企业在短期发挥了有用的经济和社会作用，但是就长期而言，需要的是支持其增长和逐步进入正式部门。这一进程面前有着巨大的障碍，产生于这些企业自身以及缺乏资金、技能、管理和市场信息这类基本投入的准入，由于这类企业活动的非正规性质，它们往往得不到正规私人资本市场、国有资金、开发银行和其他金融机构投资的准入。因此，需要有一种连贯的方案，作为企业发展战略的一部分，发展临界数量的中间层次国内企业，包括通过企业发展实现这一目标--从微型到小型，从小型到中型。这样一项方案将需要包括提供基础设施、信息、资金、培训和其他工商支助服务，特别以微型或非正规部门企业为对象，并考虑到妇女企业家的需要。人们承认，这样一个进程需要时间，但是，如果最不发达国家要想为自己融入世界经济而建立起必要的企业，就需要在有力的国际支助下付出协调一致和坚定果断的努力。另外尤为重要的是，结构调整方案应为这一进程创造条件。

D. 结构调整方案的影响

30. 结构调整方案包含四项内容——贸易自由化、本国货币的补偿性贬值、通过货币和财政政策降低开支及公有企业的私有化和改造。就对企业发展的影响而言，这些方案有两大问题：普遍性和同一性。普遍性是说，这些方案含有对所有发展中国家实行的一揽子计划，而无论这些国家的需要、发展和工业化水平及具体结构特点如

何。同一性是说,对所有部门、产业和企业实行同等程度的鼓励措施,如名义税率。事实上,结构调整方案对特定国家和产业的企业问题不加考虑。

31. 结构调整方案的结果是良莠不齐的,取决于有关国家的条件和方案实行的速度。至于这些方案对最不发达国家工业企业产生的具体影响,对5个撒哈拉以南非洲国家近期经验的一项研究表明,在有些部门内有着具备能力针对新的竞争环境进行调整的企业,尤其是在“有能动活力的、受过较好教育的、追求利润的”,将其企业重点放在“专项产品市场”之上的企业家管理的企业。(Parker 及其它人,1995年),最近对孟加拉国开展的一项研究也突出地表明了调整方案的作用在部门之间体现出的差异,注意到在1980年代实行宏观经济政策改革之后皮革产品和服装出口的增长(联合国,1995年)。但是,在最不发达国家当中,这种成功的经验是例外而不是规律。

32. 如果我们把注意力集中放在贸易自由化和货币贬值这两个结构调整方案当中直接影响企业绩效的两大工具上,就可以看出,在贸易自由化和货币贬值与产出和出口的增长和多样化之间并没有明显和有规律的联系。另外,在执行结构调整方案之后,有些国家出现了非工业化现象(UNCTAD,1993年),例如,加纳货币塞地在1983年至1994年期间的贬值给工业带来了严重的现金流动和偿债能力问题,大量工人被裁,致使购买力普遍下降,对中小型企业的打击尤为严重,出现了很大的进口二手货市场,而且本地市场发生了制成品的“倾销”。纺织品和服装业是受冲击最为严重的部门之一,制造业产量指数表明,1992年的产出水平仅为1977年水平的22%(Boch-Ocansey,1995年)。

33. 投入进口的开放与通过结构调整方案实现的外汇供量增长使产出和甚至是出口在短期内有一定的扩大,但是,往往不能长期保持这种扩大,主要原因是利率的提高和国家经济前景的不稳定使得私营企业不敢做出对生产能力进行投资的反应(Jenkins,1996年;Moseley,1993年和Moseley等人,1995年)。例如,在加纳占注册公司约95%的中小型企业由于利率高达30%以上金融中介费用高达约8%,在了解信息或把建议书及其它文件以可接受的格式汇总方面又缺乏帮助,因而未能充分利用金融部门改革带来的深化金融市场的机会。

34. 在多数情况下,凡出口有一定程度的扩大,其基础都是单一的加工和传统的制造活动。由于缺乏用于投资的资本和帮助企业发展能力所需要的技能和体制,企业

并不尝试任何重大的升级。即使是在经常被看作是成功调整的国家的加纳,情况也是如此(Lall 及其它人,1994年;Acheampong 和 Tribe,1996年)。

35. 最后,中小型企业受到贸易自由化负面冲击的影响比较大型企业更为严重。由于不成熟、突然失去保护、以及货币贬值,许多中小型企业无法生存下去。贬值作为一种一刀切的政策工具除了上面已经提到的信贷成本上升之外,还增加了许多工业企业用于进口赖以生存的投入的费用。同时,贸易自由化使得这些企业还没来得及发展自己的能力就面临着进口竞争,致使工厂关闭,非正规部门扩大。例如,在肯尼亚,当正规制造业部门衰退时,非正规部门在总就业中的份额于1986年至1992年期间从18%增加到了27%。事实上,正规部门普遍缺少机会是非正规部门在许多非洲国家扩大的原因,这在部分程度上是执行结构调整方案造成的(坦桑尼亚联合共和国的例子见 Schulz,1995年,加纳的例子见 Boch-Ocansey,1995年)。

36. 但是,有些迹象表明,当各国有选择和逐步地放开其进口制度时,产业和企业正在扩大产出、出口和投资方面的反应较为积极。一些亚洲最不发达国家就是这种情况,如孟加拉国和尼泊尔在1980年代期间和1990年代初期(贸发会议,1993年)。东亚的情况也是如此。例如,韩国继1950年代初期开始对其新生工业实行保护之后进入了成熟阶段,在此之后,于1970年代期间和1980年代初期对其多数轻工业制成品的进口实行了自由化。同时,在1960年代晚期和1970年代早期对其重工业实行的保护比率保持不变,在有些例子中甚至有所加强。

37. 自由化政策的时间和顺序安排就其对革新产生的影响而言也是重要的。例如,在韩国的石油化工和电信业对外国竞争开放市场之前,政府开始了国内改革和开放,这样就推动了本地企业打破过去的习惯和做法。除此以外,即使是实行减税,也是逐步实施的。与之形成反差的是巴西,大规模的放宽限制和迅速的市场开放使有关的当地企业突然面临着与外国公司的竞争。结果,小型的独立企业开展革新的能力受到减损(Chesnais F.和 Kim,1996年,Mytelka 和 Ernst,1997年)。第三章将再度论述政策改革的性质、速度和顺序安排的影响这一重要问题。

E. 关于转型经济的特殊问题

38. 虽然转型经济国家的企业面临着上述发展中国家遇到的许多问题,但在有些方面,其问题规模更大。例如,与市场经济不同的是,在改革开始时,转型经济国家的绝大多数企业是国有企业。就此而言,企业改革对于可持续的长期经济增长来说是至关重要的。所以,私有化和企业整顿是转型经济国家微观经济政策的一个重要部分。另一项同样重要的内容是鼓励创办新的企业。

39. 然而,应当指出,转型经济同样远非一致,表现出了在经济发展水平、企业文化、基础设施和教育基础、前共产主义经济和社会格局、地理位置以及首先是在政治制度变革之前利用市场机制的程度等等方面的差异。

40. 一般而言,与发展中国家相比,转型经济有三个突出的问题,即私有化进程的规模和速度、企业和市场的发展及体制的建立、以及改变来自过去政治制度的经济习惯。

41. 现行的私有化和整顿以及将经济对国际市场和外国竞争开放的进程已经对产品和生产要素市场的开发起了促进作用。尽管仍有大量任务有待完成。一个重要的问题是,对银行系统继续实行的国家控制加上银行与企业之间的交互控股,往往引起基于政治而不是商业理由的信贷调配。这种状况有时导致了银行的关张和破产,其中的例子包括捷克共和国信贷银行近期的倒闭和农业银行面临的类似问题。

42. 在发展市场和企业的过程中,政策制订人的重点越来越转向新的迅速增长的中小型企业部门。在过渡期开始之前,中小型企业部门发展远远不足,在许多情况下甚至根本没有这类企业(非正规活动除外),因此,新生中小型企业的企业行为没有计划经济习惯和做法的烙印。但是,仍然存在着中小型企业发展的许多障碍。通货膨胀率和利率居高不下是多数过渡型经济中最为紧迫的问题,如俄罗斯联邦的例子(Pissaredis 及其它人,1996年)。其它的局限因素包括缺乏企业间的关联,供货方不可靠,技术和机械设备陈旧落伍,税率和社会保险费过高。关于法律和规章框架,行政法规过于复杂,法律制度的规章缺陷和自相矛盾随处可见。这种情况不可避免地导致繁琐的规章、任意的行政决定及合同执行无力。这些障碍中有些是过去的指令性制度遗留下来的。其他一些则是由于在实行新的立法和行政改革之前没有分析新的法律规章对私有部门和特别是中小型企业的影响。

43. 就加强转型经济的国内竞争和增强其竞争力来说,尤其缺少的是足够数目的、不仅有能力在国内市场而且也有能力在国外市场增长和竞争的私有中型企业。因此,迄今为止吸取的主要教益说明,虽然促进新的小型型企业可能有助于开创一个蓬勃发展的中小型企业部门,但到目前为止这还未能建立起足够数量的、能够成为健康的市场经济推动力的生机勃勃和革新向上的中型企业。

三、与企业发展战略有关的关键问题

A. 导言

44. 上文的讨论突出地表述了变化中的企业世界具有的一些重要特点和全球化、自由化及技术进步带来的国际竞争的性质。其中特别指明,企业需要有革新和调整适应的能力,以便成为或保持为具有竞争力的企业,并说明了能动的国内各产业部门与国内外其它经济行为者在这一过程中的关联的重要性。本节就发展中国家用来克服各种局限并利用这些变革带来的新机会而使用的大量政策和作法提出一些问题,还提出了今后工作的可能领域。

B. 国家的作用

45. 政府有着建立适当的宏观经济环境以及透明、稳定和可预测的法律、规章和实施框架,从而为企业家和企业发展创造有利条件的权力,政府作为催化剂或中介人,包括通过适当的政策和一种资助性的工商基础设施形式,就能够刺激、促进或支持企业特别是中小企业的发展以及企业间在国内和与外国公司合作的发展。通过发展必要的有形基础设施和技能,包括与私有部门合作以及采取适当的政策,政府能够促进经济中的革新能力和结构变革。另外,与其它政府一起,一国政府还能够帮助促进区域合作,例如通过中小企业资助机构之间的联网给予帮助,以便开展联合活动并汇集资源,例如在商业支助服务领域这样做,以及促进企业间合作。

46. 这方面的一个问题是,政府是否应当干预对企业发展的支助,或是应当把企业发展完全交给市场力量的运作去支配。反对政府干预的主要论点是,由市场调配资

源也有利于社会的整体利益。虽然有市场失常的风险,但需要把这与政府失误的风险权衡比较。因此,政府的作用应当仅限于其核心职能,即建立一种良好的法律和宏观经济框架,保护环境,保证社会秩序和提供基础设施、教育、社会保护和基本的公共服务。

47. 赞成干预的论点有理论和经验两方面的依据。理论上的论点是,即使市场能够高效率地发挥调配职能,但仍有可能发挥不了创造性的职能,尤其是在处于发展初期阶段的发展中国家。虽然高效率的分配资源是重要,但扩大现有能力,即通过扩大可用资源实现增长,也是同样重要的。另外,从历史上看,在所有最初和后来的工业化国家的工业化过程中,国家都直接和间接地发挥了重要作用。各国的干预性质和程度不同,例如,在后来兴起的国家中,干预的程度比其他国家更广泛。但是,几乎在所有国家,从英国直到美国、德国和法国,以及较近期的东亚各国和地区,对国际贸易的干预程度胜于其它活动。即使在今天,商业外交也仍然是许多国家政治和经济活动中的一个重要组成部分。

48. 如果接受政府干预,那么问题就是,这种干预应当是功能性的还是选择性的,也就是说,政府究竟应当一刀切地向所有部门和产业提供鼓励还是有选择地这样做。主张一刀切办法的论点是,由于市场的行为方式是一律的,这样做起来既简单,又能减少腐败的可能。另外由于许多发展中国家的政府制订和执行政策的能力有限,选择性的干预会加重政府的负担,加大政府失误的风险,这可能会比市场失误的风险更大。

49. 主张选择性干预的理由很多。其中最为主要的是,任何政策工具在实践中都很难是中性的。例如,在贸易政策中,对所有部门和产业实行的统一关税率因不同产业的进口强度而定,意味着有不同程度的有效保护率,结果使进口强度较高的产业吃亏。而这类产业通常是为出口而不是国内市场生产产品的现代加工制造业。同样,对所有产业和企业实行统一的(高)利率会使需要高水平周转资本的企业受到打击。除此以外,即使所有条件都一样,与较大型的企业相比,这对较小型的企业更为不利。出现这种情况的原因是,较大企业不仅有较强的承受风险能力,而且自筹资金和在资本市场筹资用于投资的能力也较强。另外,在某些情况下,一刀切的鼓励办法可能会带来负面的外部影响。以贸易政策为例,在对所有产品实行低额度统一关税率时,用于奢侈品的任何一笔额外款项都会挤占产业部门稀缺的外汇。

50. 赞成选择性干预的另一个论据是,需要“引发决策机会”(Hirschman,1958年)。这种观点认为,由于在发展的早期阶段缺少“投资决定的机会”,对战略性产业的投资就能够通过向前和向后的关联刺激其它产业。缺少投资决定机会的基本原因是,产业结构薄弱和需求水平低。所以,鉴于资源稀缺,应投资于这些战略性产业,因为这类产业能提供外部条件。换言之,这些产业对整个社会的好处超过了对私人投资者的好处。最后,关于政府失误风险的论点并不是反对政府干预的论点。相反,这是一种主张通过培训和边干边学加强政府官员能力的论点。

51. 关于鼓励措施结构的选择性和统一性问题也对政策工具的选择有影响。例如,有时人们提出,虽然贬值可能有助于其它目的,但并不一定是促进发展中国家产业扩张的良好政策工具。贬值引起的是所有可贸易商品的统一价格变化,而不是有选择的某些产品的价格变化。当某一部门的所有产出同样受到影响时,供方对价格作出的反应要低得多,而在相对价格仅影响某种或某几种产品时,这种反应就会强烈得多(Streeten,1987年)。即使是在工业化国家,也有一定证据表明,资源从非贸易品部门向其它部门的转移,以及在贸易品部门之内从进口品向出口品(在出口品之内从传统产品向新产品)的转移,因有特定对象的鼓励措施如补贴而发生的动作会大于对汇率调整作出的反应。另外,就中小型企业的具体例子而言,近期对5个非洲国家进行的一次研究建议,有的放矢地对能动性企业实行鼓励办法(Parker及其它人,1995年)。

52. 另一个重要的问题是,改革的速度,也就是说,改革的实行是应当采用震荡疗法还是应当逐步实施。前面在谈到结构调整方案对最不发达国家企业的影响时曾经阐述了这个问题,但这也与转型经济国家有关。赞成震荡疗法的主要观点是,这能够清楚地表明政府意图。但是,这种办法的实施往往面临着多种问题,因为与突然的重大变化相比,市场能够较为顺利地接受逐步渐进和幅度不大的变革。另外,渐进变革的优势是,可以有顺序地安排变革步骤,以便象关于市场开放的例子表明的那样(见第二章D节),收到更为有效的结果,而不是与之相反。

53. 另一个问题涉及到竞争政策的作用,这关系到包括贸易政策和企业类型、规模及目标在内的一些其它因素。对各类企业的重视程度以及任何特定时刻或随时间发展的最佳竞争程度,除其它以外将取决于发展和工业化的目标。关于企业类型,不妨将非正规部门企业主要是微型企业,与包括一些微型企业、中小企业和大型企业在内的正规部门企业加以区分。关于非正规部门的微型企业,进入产业的障碍较少,导致

竞争激烈,增长受到阻碍。虽然这类企业是生存和创造就业的重要手段,但对出口几乎没有贡献。事实上,有些迹象表明,在长期的发展进程当中,非正规部门不可能成为能动的部门(Marsten,1987年)。另一方面,有人提出,非正规部门虽然有这样或那样的缺点和不足,但在一系列效率低下现象影响着企业发展的情况下,这一部门不失为创办工商业的良好渠道。这个部门可以发挥向正规部门过渡的催化作用,使微型企业发展和成长为中小型企业。

54. 与市场集中、许可证交易和竞争问题相关的是规模经济问题。要解决的问题是,就传统的竞争意义而言,即以小规模生产单位进入市场和存在下去不会遇到规章障碍等等为特点的竞争,市场应在何种程度上是竞争性的。有一种办法是,不加任何规章和干预。但是,当需要某种形式的竞争政策时,仍会出现在工业化的过程中需要做什么的问题。有一种论点是,在投资风险高的初级发展阶段,许可证制度和对新产业的保护为投资者创造了一定的垄断性经济收益,对这些风险起抵消作用。与之相反的论点认为,虽然这种政策有利于生产者,但不利于消费者。无论如何,由于发展长期能力是一项重要的目标,消费者受到一些短期损失是不可避免的。而且,只要发展起一定的生产能力,就可以通过允许其它国内企业进入行业刺激国内竞争。在此之后,随着国家有关产业的产业基础得到发展,获得一种能力,国内部门可能会由于逐步的贸易自由化而面临进口竞争。但是,必须周密地研究每个国家和产业中竞争政策的确切性质和演变过程。

55. 与(工厂和企业)经营规模相关的一个问题是革新,即较大型的企业是否比较小的企业具有更强的革新性。由于企业在发展的初期阶段缺乏研究与开发能力,这方面还存在着政府应在何种程度上通过公共和私有研究机构资助研究与开发活动。在这个问题上,同样应当较为周密地研究每个国家和每个产业的具体情况。

56. 所有权--无论是国有、私有或外国拥有--的问题,需要加以注意,决定这三者平衡的是一国的发展阶段、国内企业的发展水平和特定部门如战略性产业或基本公共服务方面的政府政策目标。在有些情况下,由于滞留成本高,政府可能没有其它选择,只能从事必要的投资,但即使是在有些国家被看作是战略性的产业中,如电信,企业也可以公司化,部分私有化并实行私有部门的纪律和竞争,以求增强绩效。

57. 另一个重要问题是政策连贯性。这意味着不仅要制订连贯的政策,而且政策的落实也要明确和一致,并需要得到私有部门的适足反应(Henley 和 O' Neill,1996

年,Mytelka,1996年;Lall及其它人,1994年)。因此,除其它以外,对企业家精神和企业的发展有影响的政策,如货币、财政、贸易和汇率政策,将需要与部门性和企业级的政策相一致。例如,由于通过高利率实现稳定或通过贸易自由化促进竞争的宏观政策可能会损害中小型企业,如果想避免破坏支持中小型企业发展的政策,可能就需要对这类政策进行谨慎的调整和出台时间安排。同时,辅助中小型企业发展的方案需要恰当地制订,并促进生产性活动,使这类方案在财政上没有偏向,并且不妨碍宏观经济的稳定。与此相似,如果不能通过恢复财政控制建立商业和消费者的信心,仅用鼓励办法刺激企业家精神和创办企业可能是不够的。另外,如果国内企业得不到调整的时间及便利其调整的措施,包括得到基本的投入,自由化和结构调整措施就可能有害于企业的发展和生存。除此之外,如果想使结构调整和自由化导致结构变革从而增强企业和部门革新和调整适应的能力,就需要有便利结构变革的措施,包括发展各种基础设施和技能。

58. 在制订和执行企业发展的工具时,还需要确保协调、连贯和互补性。例如,如果没有相应的措施帮助中小型企业获得或利用包括资金、机械或进口部件在内的基本投入,包括帮助编写可行的贷款请求或在机械运转方面给予帮助或提供外汇准入,仅实行促进中小型企业获得基本投入的方案将是足够的。

59. 以上讨论突出地表明需要对一些问题进一步开展研究,其中包括:制订和执行企业发展战略,促进企业在国内和国际市场上的革新和竞争力,帮助微型企业成长的政策和体制,包括法律、规章和税收环境的作用,以及使企业能从国内生产迈入出口市场的政府政策和企业战略。此类研究将需要考虑国家和国内外私有部门行为者各自的作用,并且为了认明“最佳作法”而从个案研究中吸取教益。

C. 政府与私有部门之间的关系

60. 政府与私有部门之间关系的性质和质量以及政策对话有助于界定政府作为私有部门伙伴促进革新和发展企业竞争力,并作为中介人兼顾和解决各种经济行为者不同的“要求”并使之与政府政策目标相调和的作用。

61. 政府为促进政府与私有部门之间的政策对话已建立起了多种机制,其中结构最为清楚的或许是包括日本、韩国、马来西亚和泰国在内的东亚各国政府建立起

的政府--工商界议事或协商理事会。对于就市场趋势和新的生产可能性、产业整顿和竞争力、技术发展、研究与开发项目及商业规章这类问题与私有部门交换信息并征求制订包括教育和技术能力建设领域在内的政策投入来说,此类机制是有益的论坛。可在功能基础上(例如关于污染、资金或税收问题)组织协商,也可就产业特定的或部门性问题(例如汽车、家用电器或化学品)开展磋商。

62. 此类协商机制有助于一些有益的意图。这类机制为政府与工商业合作确定了大致的参照系,并借以建立起透明度和信任气氛。如果为某一产业确定了明确的规则,产业中的成员就能够全力从事市场竞争,不必顾及其它对手会企图从政府得到特别的好处。这类机制使政府官员处在市场运转作用之下(有时伴随着鼓励政府官员和商界领导人交换在政府和商界中的主管职务的措施),有助于增强政府中的企业文化。它们还有一种基本民主机构的作用,为商界、劳工、消费者和学术界参与权力提供直接渠道。所以,这类机制可帮助达到顺利执行政府政策的要求,包括政策的连贯性、民众的接受和私有部门的支持。此类磋商已经在促进工业化和政府与私有部门伙伴关系方面取得了重要的成果。

63. 要想使此种对话取得成功,就尤其必须良好登记和组织包括中小型企业在内的私有部门伙伴。另外还需要一种高效、专业和公正的行政机构,以求确保通过协商得到的产出能够受到所有有关各方的信任。为了避免被有强大政治关系的大型企业“官商吞并”的危险,这种机构也是必要的。另外还需要保证充分执行作出的各项决定。

64. 可把这种对话看作是制定和执行企业发展战略进程的一个重要组成部分。由于私营部门是在一种能动的范围内运作,而政府作用本身可以针对变化中的情况和要求发生演变,对话能够提供一论坛,以灵活和协调的方式应付各种变化,并制定出同时得到政府和私有部门支持的正确对策。

65. 由于在许多领域内有着政府—私有部门合作的相互利益,例如技能、技术和基础设施发展,环境保护和促进企业间的前后关联,政府和私有部门相互之间建立起信任和有效的工作关系的能力就有了特殊的重要性。对于一个国家在全球化和自由化世界经济中的自身权利,这种工作关系的质量可能成为一种竞争优势。事实上已经有人提出,在相互依存性不断增强的世界中,企业间的竞争往往是不同体系的政府—私有部门关系之间的竞争(Irfan ul Haque, 1991年)。关于各种形态的

政府——私有部门关系及其体制机制发展的条件和可从中得到的教益，需要开展进一步研究。

D. 企业规模、联网和聚合

66. 没有任何一种单一或普遍性的办法能够作出最适合不同企业需要并跨越时间和空间加以适用的空间或组织安排。生产和通信活动中对信息技术的广泛采纳大为缩小了工厂的有形规模(增强了机械的多用性，从而减少了不同作业工序需要的机械数量)，扩大了可从事作业的种类并提高了工人可达到的生产和质量控制精度，(通过即时信息联系)大为增强了企业之间和企业内部的空间联网，最大程度地发挥特定地点具有的优势。虽然取得了所有这些进步，但一个企业的最佳规模必然随着特定的生产活动或企业在其中运转的部门而发生变化。除此以外，现代设施和作业的固定成本也决定必须有最起码的(经济)规模，有些此类布局，如最新型设备及此种设备的维修保养，通常都具有相当的规模。

67. 就一般的发展中国家来说，中小型企业有着胜于大型企业的一定优势，例如，较为恰当的要害密度、创造就业、以及在劳力使用和分工方面有明显的灵活性。但是这种企业也有着一些弱点，如第二章所述，其中包括获得外部资金的机会有限、国内资源有限、技术水平低、销售能力差以及缺乏应付不稳定或变化中需求的灵活性和能力。

68. 在这方面有着与规模相关的两个重要问题。第一，一些产业中的大型企业通过内部的规模经济有着对中小企业的成本优势。第二，“无组织的”和“松散的”中小企业往往不能充分利用动态的外部规模经济。但是，可以通过技能的形成和升级，传播经过改进的技术，借助企业间联网和一体化联系开展累进式的工艺和产品革新加以克服这些弱点。例如，国内环境下的大型和小型企业之间稳定的纵向或横向分包安排能够带来互补性和扩大增加规模收益的范围。⁸ 东亚的若干国家和地区通过提供技术和其他支助及外沿服务已经相对成功地采用了这种形式的工业组织。在其他一些国家，中小企业也取得了扩大出口的成功。例如，土耳其的中小企业在 1990 年代初期约占制成品总出口的 62%。

69. 在特定地点的中小型企业聚合是同样可能产生较大益处的另一种办法。实际上,小型企业的这种空间聚合在许多发展中国家都相当普遍(贸发会议,1994年)。在这些国家,这类形式经常成为这些国家工业区的基本构架单元,特别是由于因此而聚合了辅助性支助活动,如贸易、储存、运输,以及象鞣革和印染业那样提供无害环境的技术方法。信息和通信技术的发展也使“大中有小”的组织结构成为可能。通过发展灵活的专门化,合用共同的设备和设施及建立起企业间关联而有能力联手实现规模经济的小型企业也可以利用此种组织结构的优势。因此,良好组织和良好联结的小型企业,如取得成功的工业区内的此种企业,也可以进入国际市场参加竞争。事实上,随着多媒体技术的不断进步及用户化产品和服务的发展,专门化的小型企业在满足此类需求方面甚至可能具有比较优势。

70. 然而,从掌握的有限证据看,似乎多数小型企业的聚合集团并没有生成超出累进性质的有力技术能动性。⁹ 这些工业区有许多设在劳力过剩的地区,雇用的劳动力受培训程度较差。许多此种聚合体内缺乏发展此种能动性、外溢作用、技能升级和技术革新的措施是企业发展政策和战略中需要加以注意的一个问题。

71. 除有少数例外,工业或手工业聚合体是在几乎没有政府直接支助的条件下达到其现有发展水平的。但是,这种聚合体可能包含着新生企业家或产业家阶层的精英,这是在较广泛范围内企业可持续发展的一个先决条件。尼日利亚恩尼维地区汽车零部件业的发展就是一个例子,表明了地方企业家如何能从贸易活动入手,通过与国外企业(中国台湾省)和国内企业,包括熔炼、玻璃制造、等等领域的供货企业建立起适当的关联,成功地建立起了有竞争力的产业聚合体(Banji Oyelaran-Oyeyinka, 1996年)。

72. 另一种相对新型和革新型的空间安排表现为,把毗邻疆界以内和跨越此种疆界的现有或潜在产业聚合体或区块的企业联结起来,这些生产单位可能是中小型企业 and 大型企业的结合。事实上,特别是在东亚和东南亚国家和地区的经济中,已经出现了本地和外部“增长三角”、“增长走廊”、及“增长四边形”的蓬勃兴起。最为著称的此种安排是柔佛—新加坡—廖内增长三角,包含了马来西亚、新加坡和印度尼西亚的毗连区。¹⁰

73. 企业内和企业间联网和一体化的此种空间配置,是为最大程度地发挥国内各地区之间协同作用和互补性,促进极为关键的必要联结质量和关联,从而在国内实

现动态规模经济而把稀缺的国内资源(无论是人力、财力或基础设施性的资源)集中起来而不是稀薄地分散开来的另一种方法。这种安排与出口加工或特别经济区有很大不同。出口加工区或经济特区从组织上看大体上都是为与贸易相关的外国直接投资建立的界线分明的区块。通常是劳力密集型的成熟技术加工制造企业,与国内经济的前后关联有限,突出的例外是其国内就业规模很大。

74. 出于同样原因,多国空间的增长安排内无论有何种几何关联的企业协作经营不仅能够为联合性的生产和辅助性基础设施的开发、就业生产和技能升级、贸易和贸易推动下的外国直接投资及旅游业实现跨国互补性发挥一种中心作用,而且还可以有助于减少邻国或伙伴企业中逆生产性或浪费性的资源竞争、基础设施投资项目的相互重迭、以贸易为基础的设施、标准和程序的不兼容性的发生。最后,在次区域经济合作和要素流动性方面增强相互理解和取得信任带来的回报虽然可能是无形的,但在长期当中,却能为协作或参加国之间的企业发展、联网和一体化带来大量积极、清晰明显和集体性的外部益处。

75. 从上述讨论中显然可以看出,随着经济自由化和全球化及其中包含的技术进步和革新的传播向上发展的趋向,企业和国家级协作和革新行动“积极汇总”的范围、机会和备选办法都有明显的扩大。同样显然的是,各国在其多种多样起点状态和条件的制约下对于与新的“发展范例”相联的挑战作出了不同的反应,也从与之相联的机会中不同程度地得到了益处。

76. 然而,国内和国际层次的企业发展政策和战略方面还有许多问题有待考虑。其中之一是,无论企业的规模和/或地点如何,怎样通过企业间的各种联网和聚合模式促进和保持企业能力和竞争力目前取得的改善。在另一个层次上的问题是,在经济政策和体制框架目前仍然差异很大的许多国家之间促进企业联网和一体化,进而也就促进其间的协同作用和互补性的问题。对于技术能力和基础差距很大的各国间的企业合作,也应给予类似的考虑,由于经济处于弱势的大量国家和地区,包括最不发达国家,仍然面临着进一步多方面边缘化(经济、金融和技术)的实际威胁,这个问题就更为重要。

77. 除了这些问题之外,企业的适当规模和组织的问题以及为了实现组织效率和合作的益处而开展企业合作的范围和可能性,也是需要进一步研究的问题。在这

方面，从关于国有和私有部门促进企业联网和聚合的作用及有可能促进或妨碍其发展的因素的个案研究中汲取教益也是有好处的。

E. 革新和技术能力建设

78. 获取技术能力涉及到时间、努力、成本和风险以及企业之间和企业与体制之间复杂的交互作用。这还需要一种有利的经济、体制和法律环境，并要求具备技能和信息这类要素(贸发会议，1995年)。虽然这对多数发展中国家来说似乎是要求扩大其基础设施和人力资源基础并提高其质量，但对转型经济国家来说，看来主要涉及的是以较适于市场经济及其变化中的社会的方式，通过各种新的方法利用原来为一种不同经济体制建立的现有研究与开发和技术潜力。以技术、革新以及越来越以信息为形式的知识成为了强大的“财富发动机”，技术能力已经成为实现经济发展的关键和提高企业生产力及竞争力的一个重要先决条件。但是，工业化国家的经验表明，如果仅靠投资、不再同时实行创造一种扶持环境的辅助性政策，公共和私有研究与开发活动达不到适足的合作水平，是无法在生产力方面取得收益的。

79. 在企业之间和企业同研究与开发机构之间各种新型的合作形式当中，可以找到企业革新和技术能力升级的重要机会。这些形式多种多样，从非正式关联直到“各种交织复杂的安排，人们难以从中看出有关的组织是否真是相互分离的”(Badaracco，1991年)。对于企业来说，这类形式涉及到企业本身、其客户和供货方及甚至其竞争者之间的新型关系，形成一种稠密的正规和非正规关系网。由于“企业需要分担成本、分享技能和市场准入”(Ohmae，1993年)，这种安排为建立一种双向关系的技术合作和分享技术知识并就研究与开发、培训、制造和销售开展协作的精心努力提供了机会。

80. 这种新形式合作的初步经验还表明，为了把这种合作办法转入有发达国家、发展中国家和转型经济国家企业参与的跨国环境中去，有些问题需要加以处理(贸发会议，1995年b；贸发会议，1995年c；贸发会议，1996年)。当前正在形成的趋向表明，企业和政府级的备选办法及行动范围在过去的十年中大为开阔。现在可能正是建立政策框架和方案以利用这些机会的时候。将需要进行政策研究，以改善对于技术与企业发展之间的关系，包括合作努力涉及的问题和提供的机会以及实

际开展合作的模式的了解。这可能需要进行个案研究和关于特定部门的研究。实验性项目可为企业发展的技术合作努力增加新的方面和质量。此种项目可以侧重于国际支助、革新和技术能力建设及私有部门发展各项内容的相互结合。

F. 政策影响

81. 在迅速变化的全球经济、技术和竞争环境中，企业发展和竞争力的关键内容是针对新的市场条件加以调整，认清新的机会，在企业内部开展革新及通过与其他企业联网和建立纽带尽量压缩销售和技术发展成本的能力。这也就是说，企业应当具有一种战略规划能力。这还意味着，需要有一种连贯的国家企业发展战略，使健康的宏观经济政策和部门政策与企业级争取和保持竞争力的努力结合起来，从而发展一种“全国性革新体制”(Nelson和Winter, 1982年, Lundvall, 1988年)。

82. 在资金准入、新的技术和生产与贸易的全球关联方面，这一新的环境为特别是发展中国家的企业发展带来了新的机会。同时，它也为发展中国家的企业发展和此类企业能够在加强本国经济方面发挥的作用带来了艰巨的挑战。这些挑战当中首先就是，随着大型的全球性企业为了保持和最终扩大对新企业的技术优势，大型的全球性企业加快了工艺和产品的革新进程，使产业中的新企业，特别是发展中国家的这类企业面临着压力，通过内部能力或通过建立适当的企业间关联跟上或加快技术吸收和革新的进程。

83. 另一个挑战是，无论过去的一些企业发展模式如何成功，世界经济的这种新形势使得即使不是不可能也难以仿照这种模式。例如，使得一些新兴经济能够借以发展工业能力的传统的进口替代战略如果放在现在的情况下使用，就可能遇到各种困难。三种新的现象趋于缩小和降低此类政策的范围和效用甚至是可行性：(一) 从法律角度限制了世贸组织成员诉诸贸易保护的余地的《乌拉圭回合协定》；(二) 世界市场普遍存在的高度一体化和激烈竞争，这迫使包括处在新生阶段企业在内的各种企业在价格、质量和供货连续性方面从最佳可能来源获得投入，无论国内或是国外来源；以及(三) 服务业在世界贸易中不断增强的份量，由其本身的性质所决定，服务不象制成品那样容易地借关税和其他壁垒加以保护。这并不是说对于成功的经验不应加以研究，与此相反，需要从中学习的很多。这也并不是说，应当排除

谨慎利用临时性保护新生工业的办法。相反，在这方面提出来的论点是，不能完全照搬过去的成功经验。正象亚洲的后来者基本上没有照搬欧洲和北美国家 19 世纪的工业化经验那样，这些亚洲的后来者所取得的成功不可逆转地促成世界经济发生了如此重大的变化，以致于它们走过的道路也不再完全适用于新的条件。因此，过去经验可以发挥的作用与其说是一种蓝图不如说是一种指导，能否成功在很大程度上要靠发展中国家发展和加强其企业基础的聪明才智和首创性。

84. 同时，发展中国家的差异很大，其状况和问题也是如此。这种多样化与各个发展中国的经济特点及其企业发展水平有关。自然资源条件、工业基础和有形及通信网络的发展水平、国内市场的规模及国内经济一体化的程度、技术能力以及就技能而言适足的人力资本的可得性、接近主要生产和消费点的程度等等，也是发展中国家表现出相互之间差异的方面。这种差异可能会对其中每个国家如何能以最佳方式追求企业发展产生重大影响。例如，有些发展中国的工业能力很少或是空白，基础设施、体制和市场发展不足，一般的私有部门和特别是现代企业除了采矿和种植业之外都处于发展的初级阶段。这些国家主要是最不发达国家，其中多数位于撒哈拉以南非洲。对于这些国家来说，主要的问题是如何通过筹集适足的国内外资源为发展生产能力(有形、人力和体制)建立供应能力，这是建立其出口能力的必要的第一步。因此，这些国家的主要关注不同于已经发展起了一定的工业基础但是需要提高生产力和效率以便打入国际市场的发展中国，或是已经发展起了有竞争力的企业及强大的出口能力但是需要通过不断升级和提高生产力保持出口能力的发展中国，如新兴工业化国家和若干第二批新兴工业化国家。但是，在所有的实例中，广义的革新在取得竞争力方面发挥着重要作用。企业要想从发展的一个阶段进入另一个阶段，就需要提高其革新能力并针对变化中的情况和需要进行调整适应。

85. 世界大型企业的战略也有多样性。跨国公司并不是以相同方式行事并追求同样目标的铁板一块的集团。例如，这些公司对于在发展中国准备进行何种类型的投资就有不同的战略。有些企业倾向于比其他企业更为重视本地资源的利用、决策权力的下放和采用分包和其他企业间安排这类问题。另外，这些企业对于发展中国家政府实行的政策鼓励办法在战略上作出的反应和调整可能或强或弱。这种多样性构成了对发展中国的挑战，需要订出政策，吸引适当的外国企业并引导此类企业和本国在企业发展方面的目标保持一致。

86. 这种双重多样性引起了范围甚广的多种政策选择办法，为了核实这种办法是否适于特定的本国条件，需要进行认真的研究和政策分析。对于最不发达国家来说，选用适当的政策办法就更为重要。激烈的国际竞争和已经确立了地位的企业渗透远方和发展不足市场的日见增强的能力，使低收入国家特别是最不发达国家的企业单靠竞争越来越难以存活，除非采取支助性行动，纠正这些企业面临的结构性缺陷。最不发达国家企业结构中与此相联的大型非正规部门和“中间层次空白”现象要求最不发达国家在其企业发展战略中采取具体措施，目标是通过发展基础设施和人力资源基础加强微小企业的技术能力及提供资金、培训和其他工商支助服务，帮助此类企业并将其带人正规部门。如果要使最不发达国家的努力取得成功，就需要提供有力的国际支助。

G. 结束语

87. 上述讨论突出地表明，需要对本章中提出的与制定和执行成功的企业发展战略相关的各种问题开展进一步工作。如上文中建议的那样，这方面的工作可与交流国别经验相结合采用在特定领域开展进一步研究的方式，以求从实际经验当中汲取教益并认定“最佳做法”。这种工作还可能需要为国家一级的有关活动提供国际支助，包括为加强国家政策和体制工具，在有关特定领域内加强这方面的所需国内能力而开展技术合作活动。

注 释

- ¹ 为了研制数字式影碟录放机而汇集技术能力是一个相关的例子。
- ² Mytelka(编辑)(1996a)详细讨论了竞争与革新之间直接关联的证据。
- ³ 还将考虑与工业企业运转有关的服务业企业。
- ⁴ 对最不发达国家技术转让和发展经验的分析见贸发会议(1990年)。
- ⁵ 非正规部门指未登记注册的微型企业(雇员往往不超过10人，尽管现在经常可以看到雇员超过10人的非正规部门企业)。在文献中提出的非正规部门企业的主要特点包括：不遵守法律(例如有关最低法定工资的立法)和行政规则，依靠家庭

劳动力，官方信贷便利的准入有限，特别是就起始资本和所需技能而言容易进入产业部门，利用的是在多数情况下源于本地的简单技术。见 Schmitz，(1982 年)。

⁶ 当单位产出的生产成本反向地取决于企业规模而不是整个产业或部门的规模时，就会出现此种经济形态。

⁷ 当单位产出的生产成本取决于有关部门或产业的规模而不是任何单一企业的规模时，即出现此种经济形态。

⁸ 应当指出，大型和小型企业之间的分包安排可能受到多种动机的制约。这种安排可能产生于以相互交流及合作性的技术革新和传播为特点的人格化联系。大型企业的其他一些考虑,包括通过工艺或产品/部件专门化(由其较小型的对等企业完成)保持质量水准、及时发货、利用分包单位的专门化知识和技术能力的集合、以及降低产出成本(获益于小型企业的低工资、较简陋工作条件和较不严格的劳工标准)的愿望。

⁹ 如硅谷的早年历史表明，这方面是有例外情况的。

¹⁰ M. Thant 及其他人的著作(1994 年)用较大篇幅论述了此种空间经济关联的概念、运作和进展。

参考书目

- Acheampong, I. and Tribe, M. (1996), "Restructuring Ghana's Manufacturing Sector: The Impact of the Bureaucratic Retreat", a paper presented to the Development Studies Association Conference, University of Reading, 18-20 September 1996.
- Badaracco, Joseph L. (1991), The Knowledge Link - How Firms Compete through Strategic Alliances, Harvard University Press, Boston, MA.
- Banji Oyelaran-Oyeyinka (1996), "Technological Learning in Africa Industry: The Engineering Industry in Nigeria", African Technology Policy Studies Network Research Report, Nairobi.
- Best, M. (1990), The New Competition: Institutions of Industrial Restructuring, Polity Press, Cambridge.
- Boch-Ocansey, Osei (1995), "Small Industries and Structural Adjustment in Ghana", Small Business Development, Vol. 6, No. 2, June.
- Clarke, R. (1989), Industrial Economies, Basil Blackwell, Oxford.
- Chee, P.L. (1995), "The experience of Asian countries in the promotion of entrepreneurship and development of enterprises", Paper presented to the Ad Hoc Working Group on the Role of Enterprises in Development, UNCTAD.
- Chesnais, F. and Kim, H. (1996), "Petrochemicals in Korea and Brazil" in Mytelka, L. (ed.) (1996a).
- Chesnais, F. and C. Frischtak (1993) "National systems of innovation supporting technical change in industry: The case of Brazil", in Nelson (ed.) National Innovation System, Oxford University Press.

Desai, A., Lautier, M. and Charya, H. (1996), "The Taiwanese machine tool industry" in Mytelka, L. (ed.) (1996a).

Ernst, D., Mytelka, L. and Ganiatsos, T. (1997), "Technological capabilities in the context of export-led growth: A conceptual framework", in Ernst, Ganiatsos and Mytelka (eds.) Technological Capabilities and Export Success: Case Studies from Asia, Routledge, U.K., forthcoming.

Henley, J.S. and O'Neill, H. (1996), "Promoting Industrial Regeneration in Azerbaijan", mimeo, Centre for Development Studies, University College, Dublin.

Hirschman, A. (1958), The Strategy of Economic Development, Yale University Press, New Haven.

ILO, (1991), "The dilemma of the informal sector", Report of the Director-General, International Labour Organization, 78th Session.

Irfan ul Haque, (1991) International Competitiveness - Interaction of the Public and Private Sectors, World Bank EDI Seminar Series.

Jebuni, C.D., Love, J. and Forsyth, D.J.C. (1991), "Market Structure and LDCs' Manufactured Export Performance", in H. Singer and R. Tandon, North-South Trade in Manufacturers, Indus Publishing Company, New Delhi, chapter 5.

Jenkins, R. (1996), "Structural Adjustment and Bolivian Industry", a paper presented to the Development Studies Association Conference, University of Reading, 18-20 September.

Krugman, P. (1989), "Import Protection as Export Promotion", in H. Kierzkowski (ed.), Monopolistic Competition in International Trade, Oxford: Oxford University Press.

Lall, S., Navaretti, G.B., Teitel, S. and Wignaraja, G. (1994), Technology and Enterprise Development, Ghana under structural adjustment, London, Macmillan.

Lundvall, B.A. (1988), "Innovation as an Interactive Process: From User-Producer Interaction to the National System of Innovation", in Dosi, et al. (eds.) Technological Change and Economic Theory, Pinter Publisher, London, 1988.

Mambula, C. (1996), "Factors Influencing the Growth, Performance and Development of Small Plastic Manufacturing Firms in Nigeria: Implications for Policies", a paper presented to Development Studies Association Conference, University of Reading, 18-20 September.

Marsten, K. (1987), "Private Enterprise in Africa, Creating a Better Environment", World Bank Discussion Paper.

Marsten, K. (1989), "The Role of Catalytic Agents in Entering Integrational Markets", Industry and Energy Department Working Paper, Industry Series Paper, No. 5, March 1989.

Moseley, P. (1993), "Decomposing the Effects of Structural Adjustment: The case of sub-Saharan Africa". Discussion Paper No. 4, University of Reading, Department of Economics and Department of Agricultural Economics and Management.

Moseley, P. and Weeks, J. (1995), "Has Recovery Begun? Africa's Adjustment in the 1980s Revisited", World Development, Vol. 21, No. 10, pp. 1583-1600.

Morrisson, Ch., Solignac Lecomfe, H.B., Oudin, X. (1994), Microenterprises and the Institutional Framework, OECD Development Centre Studies, Paris.

Mytelka, L. and Ernst, D. (1997), "Catching up, keeping up and getting ahead: Korean Industry under Pressure", in Ernst, Ganiatsos and Mytelka (eds.), Technological Capabilities and

Export Success: Case Studies from Asia, Routledge, U.K., forthcoming.

Mytelka, L. (1996), "The telecommunications equipment industry in Brazil and Korea", in Mytelka, L. (ed.) (1996a).

Mytelka, L. (ed.) (1996a), Competition, Innovation and Competitiveness in Developing Countries, OECD Development Centre, OECD, Paris.

Nelson, R.R. and Winter, S.J. (1982), An Evolutionary Theory of Economic Change, Cambridge, MA, Harvard University Press.

Odi (1996), "Adjusting in Africa: Lessons from Ghana", briefing paper, July 1996 (3).

Ohmae, K., foreword to Joel Bleeke and David Ernst, (eds), Collaborating to Compete, John Wiley & Sons, Inc., New York, 1993.

Parker, L.R., Riopelle, R. and Steel, W.F. (1995), "Small Enterprises Adjusting to Liberalization in Five African Countries", World Bank Discussion Papers, Africa Technical Department Series, Washington, D.C.

Pissaredis, F., Singer, M. and Svejnar, J. (1996), "Small and Medium-sized Enterprises in Transition: Evidence from Bulgaria and Russia", mimeo, EBRD, London.

Porter, M.E. (1990), The Competitive Advantage of Nations, Free Press, New York.

Schmitz, H. (1982), Manufacturing in the Backyard: Case Studies of Accumulation and Employment in Small-scale Brazilian Industry, London, Frances Pinter.

Schulz, M. (1995), "The informal sector and structural adjustment - strengthening collective coping mechanisms in Tanzania", Small Enterprise Development, Vol. 6, No. 1, March.

Streeten, P. (1987), "Structural adjustment: A survey of the Issues and Options", World Development, Vol. 15, No. 12.

Thant, M., M. Tang and H. Kakazu (1994), Growth Triangles in Asia, Hong Kong, Oxford University Press.

UN (1995), Technological Capacity-Building and Technology Partnership: Field Findings, Country Experiences and Programmes, UNCTAD/DST/6, Sales No. E.95.11.D.6, New York.

贸发会议(1990年), "最不发达国家的技术转让与发展: 主要政策问题评价", UNCTAD/ITP/TEC/12。

贸发会议(1993年), 《1993年最不发达国家报告》。

贸发会议(1994年), "工业区的技术动态: 发展中国家工业化的一种替代办法" UNCTAD/ITD/TED/11。

贸发会议(1995年), "新全球环境中的科学与技术: 对发展中国家的影响" (UNCTAD/DTD/8)。

贸发会议(1995年 b), "技术能力建设和技术伙伴关系: 实地调查研究, 国别经验和方案" UNCTAD/DST/6)。

贸发会议(1995年 c), "技术合作的新形式: 技术伙伴关系的实例" (UNCTAD/DST/13)。

贸发会议(1996年), "技术伙伴关系的新经验" (UNCTAD/DST/15), 即将印发。

-- -- -- -- --