



联合国  
贸易和发展会议

Distr.  
GENERAL

TD/B/COM.3/14  
TD/B/COM.3/EM.5/3  
2 October 1998  
CHINESE  
Original: ENGLISH

贸易和发展理事会  
企业、工商促进和发展委员会

集群和联网以利中小企业发展专家会议的报告

1998年9月2日至4日在日内瓦万国宫举行

目 录

	<u>段 次</u>
一、议定结论和建议.....	1 - 20
二、主席关于专家非正式讨论的摘要.....	21 - 70
三、组织事项.....	71 - 75

附 件

- 一、介绍性发言摘要
- 二、出席情况

## 一、议定结论和建议

1. 专家会议重申，中小企业及其对就业、增长和发展的关键贡献十分重要，会议还确认，全球化带来了一个新的竞争环境，因而也就对全世界的企业提出了保持竞争力与合作的新要求。

2. 专家们指出，集群化是工业发展的一种现象。因此，随着时间的发展，某一地点某一行业的企业数量可能会重组和增多。由于投入、机械和合格工人方便可得，一个形成中的集群会吸引更多的企业。

3. 专家们还指出，企业与企业之间、企业与机构之间开展密切合作的集群相对而言少得多，在发展中国家和转型经济国家尤其更少。但却正是这类集群具有特别的优势和增长机会。在合作企业的集群中，中小企业有获得国际竞争力和打入全球市场的更多机会。集群往往与国家与国际网络相融合，而这种网络又充实着在空间上集中的集群。

4. 专家们讨论了集群和联网与中小企业发展的相关性，包括各级政府、工商协会和包括金融及教育机构在内的其他支助机构以及非政府组织个别和集体帮助集群和网络可持续增长的关键作用。专家们对企业、工商促进和发展委员会提出了下列建议。

5. 鉴于多数非洲国家面临着深刻的经济、社会和政治危机，并考虑到中小企业在非洲至关重要，强烈建议地方、国家和国际的各方行为者对于促进和发展中小企业给予特别注意和援助，以便确保非洲大陆的可持续发展。

### 致政府

6. 请各级的政策制订者审查自己有关制造业和服务业的传统产业发展政策，适当地优先促进集群和联网，将此作为中小企业发展的一项有效战略。

7. 请中央政府特别是发展中国家和转型经济国家的政府保持对建立一个扶持性的宏观经济环境和有利的法律规章框架的重视，并着力提供基本的基础设施和服务，包括教育，以此鼓励企业间的集群和联网。还请各中央政府在制订和执行政策及支助中小企业发展的措施方面适度下放权力。

8. 请政府和非政府行为者及公共——私营伙伴一道着眼于加强各种不仅是有形的，而且还有各种特定的无形选址因素，如改进地方行政部门的能力和反应力，提供实在的服务和强化有利于实现国内经济内部各种积极关联的革新环境，加大技能和技术转让的力度。专家们指出，这种方式还可有助于解决前后向联系不佳和技术、技能转让水平低的问题。

9. 信息和知识的获取和传播对于能动集群的增长至关重要，因此，应采取措施改善信息的交流和知识的转让，如企业、大学和职业及技术学校之间开展人员交流，利用大学为中小企业开办外向方案，执行制订标准、监测和交流经验的方案。

10. 由于需要在地方和区域各级制订和执行刺激中小企业集群和联网的措施，政府应当鼓励和扶持中间层次的机构(如贸易、专业和工商协会、非政府组织和中小企业支助体制)发挥积极作用促进中小企业的联网和集群，而不仅仅是协助个别企业。

11. 工商培育机制、革新中心和技术园表现出了创建成功的企业、振兴经济和带来其他收益的实效，大学、公共——私营伙伴和其他机构应在适当的条件下加以开办。请政府考虑支助此种工商发展中心。此类组织应以开办实业的方式运作。

12. 专家们强调，有效的公共——私营伙伴关系具有支持本地发展眼界的形成和采取行动使这种眼界产生实效的潜在益处。因此，鼓励各级政府在制定政策的过程中促成与私营部门的不断和有效的对话与协商。

13. 对于能够提高效率和竞争力的竞争行为和合作行为，政府在针对这两者的鼓励政策之间应求兼顾，取得平衡。

#### 致政府、国际社会和民间社会

14. 领导和信任对有效的集群和联网至为重要，应当通过各种着力于汇聚临界质量的有志和活跃的企业家的革新方案加以培养。

15. 政策和方案必须适合集群、网络或企业所处的沿革阶段，有鉴于此，请政府、国际社会和民间社会通过如下措施促进中小企业的集群和联网：

- 创造中小企业联网的机会(如研讨会、展销会、参观访问、人员交流);

- 利用有关机构的专长和经验编制手册，说明如何创立和经营工商协会、工商培育机制、革新中心、出口生产村和经济特区，同时考虑到发展所处的阶段和文化多样性；
- 鼓励服务提供者之间合作，避免工商发展服务的供过于求和相互重叠；
- 促进起初得到部分性补贴的支助体制，尤其是以革新和创业为方向的体制。

16. 双边和多边机构应当：

- 促进联网和就方案与项目定期交流信息；
- 共同努力加大方案之间的协同作用，特别是其中提供金融服务和提供非金融服务者之间的协同。

17. 现在需要由负责的机构核实各种替代性中小企业支助方案的成本效益。这类方案需要按照一系列议定指标加以评价，如效应、可持续性、套用性、技能的增强和关联、对直接协助的工商业产生的效应及其他工商业、中介机构和工商业——政府关联。

### 致贸发会议

18. 贸发会议应对可用以刺激集群、促进投资、发展本国经济中的积极关联和加大技能和技术转让力度的革新性非财政鼓励办法开展一次研究。

19. 由于在企业内部构筑革新文化十分重要，专家们建议，贸发会议与联合国其他机构(工发组织、国际贸易中心、劳工组织、开发计划署等等)共同努力，发掘各种互补性中小企业方案的益处。

20. 由于正确选择工商发展服务十分重要，贸发会议应与小型企业发展捐助机构委员会协作研究评价方法问题，并就不同情况的适当评价方法向政府提出咨询意见。在这方面，请贸发会议就1997年7月举行的政府和私营部门在中小企业发展方向的作用和相互关系专家会议的建议采取行动。

## 二、主席关于专家非正式讨论的摘要

### 1. 区域集群与企业发展

21. 在第一次非正式会议开始时，正在帮助巴西和尼日利亚中小企业变革工作的顾问人员作了讲演。前两项讲演评议了巴西圣卡塔琳娜的个案，过去几年中，当地已经形成了一些成功的集群。讲演者从当地促变人员的角度评议了这一发展动态的成因。

22. 尤其强调的是，一段危急时期和加大的竞争压力对刺激合作具有的重要意义。在巴西，1990年代初期是经济开放的时期，因而加大了进口带来的压力，同时，整个经济又经历着严重的宏观经济动荡、高利率和甚高的通货膨胀率。极为不利的宏观经济条件对企业造成的影响是严重的，因而也就带来了变革的压力。另外，地方政策制定人的行为也发生了变化，并且出现了企业之间及企业与工商协会之间互动的形式。例如，工商协会积极鼓励集群的建立。但据观察，企业之间缺乏信任会给集群化造成困难。

23. 第二名顾问人员介绍了他作为圣卡塔琳娜纺织业集群的经商者和帮助发展这一集群的促变人员的经验。他在讲演中阐述他所在的企业为了应付经济危机所作的调整，尤其是收缩纵向一体化，建立伙伴关系和加强利用外部资源，并说明了这对集群化的影响。另外还说明了企业在该领域内为针对形势自我调整采取的集体行动，如就采购条件交流信息，及共同安排职业和管理讲座。

24. 整个讲演始终强调了领导人(在本例中即为讲演者本人)刺激重大变革和集群形成的重要作用。与第一项讲演一样，第二项讲演也提到了工商协会发挥的中心作用。讲演提出，从严重的危机看，态度、习惯和做法有超过预期程度的灵活性，这意味着，从圣卡塔琳娜得到的教益可能对其他国家也有相关性。

25. 第三项讲演讨论了尼日利亚东部小镇恩内维的例子，尽管教育水平普遍很低，基础设施条件甚差，政府支助极少，但该镇提供着尼日利亚80%以上的机动车零部件。讲演人认为，当地企业从中国台湾省获取技术的能力、文化上的接近及培训新经营者的学艺制度，是恩内维在缺少联邦政府和州政府支助的条件下取得成功的重要原因。但是，讲演人指出，虽然企业内部的信任水平很高，但由于就业主要

以家庭网为基础，企业间的信息交流甚少。讲演者预测，随着企业走向较为复杂的产品，可能会出现提高集群内企业间合作水平的趋势。

26. 讲演之后即开始讨论。一位专家提供了关于印度班加罗尔软件产业集群的信息。所述要点是，有些集群是自发产生的，即使受到了有意行动或条件的推动——如本例中印度政府将特定产业安排在班加罗尔的行动，而且，因此发展起了一支熟练工劳动力队伍。该位专家指出，在竞争力很强的市场上，网络的产生需要时间。高度竞争趋于削弱信任，因而阻碍企业与其他企业发展后向联系。因此，网络目前在班加罗尔只不过是刚刚开始出现。最后，强调了国家提供必要基础设施的重要性。在班加罗尔，基础设施不足加大着小企业需付的成本，因而妨碍了这些企业的增长。

27. 在较一般性的讨论中，瑞士、德国和国际劳工组织的专家强调了在地域上形成集群的中小企业之间建立信任的重要性及其中涉及到的困难。另外还强调了良好领导的重要作用，这是在提到的所有个案研究中都出现的一个问题。但是，瑞士代表利用一项挪威中小企业的研究指出，一般来说，中小企业在信任方面保守得多，与较大的企业相比，中小企业联网较少。至于政府促进中小企业之间建立信任的作用，德国专家认为，这种作用是十分有限的。

28. 有人强调，对于在企业家之间建立信任和形成个人网络，进而推动集群的形成来说，参加交易会十分重要。巴西南部制鞋业集群的经验，被称为参加交易会对企业和市场开发产生积极和重要影响的一个良好例子，使企业家有机会接触新的技术，推销产品，收集市场情报和建立若干层次的网络。政府在帮助参加交易会方面可发挥重要作用。据了解，一些欧洲国家向希望参加交易会的最不发达国家中小企业提供援助。

29. 两名顾问人员提到了中小企业与政府之间的信任问题。两位人士都指出，中小企业对政府缺乏信任，认为政府带来的总是税收、规章和视察这类问题而不是援助。因此，建议地方政府率先向中小企业提供援助。

30. 另外，还讨论了集群的定义。埃及专家指出，以地域纽带相连的相似工业企业的简单集合并不构成正规定义的集群。为此建议，以集合体中的企业必须实现集体效率或分担共同威胁为标准。顾问人士之一建议，集群概念还应当包括供应链和横向网络。

31. 以色列和瑞士的专家提出了建立在共同族裔关系上的企业集群问题。据指出,在这两国的中小企业中,此种网络是成功的。然而,顾问人士之一在承认了以族裔关系为基础的企业网络的普遍性及其发挥的重要作用的同时提出,对于能动的发展来说,这种网络是一种替代而不是基础。他提出,举例而言,发达国家并不依赖这些网络,因为存在着为无名交易提供便利的体制,如规则、准则、习惯和做法。

32. 加纳专家强调了信息和信息技术促进中小企业和中小企业集群的重要性。他强调说,在发展中国家,需要开展培训,鼓励将信息技术用于管理。顾问人员之一赞成这一看法,并提出,信息技术还可便利中小企业进入国际市场。

33. 劳工组织的专家还强调了中介机构和政府机构促进集群和联网的作用。该位专家认为,在促进已有集群和建立新集群方面,此类机构都可发挥作用。

34. 菲律宾代表提到了中小企业的资金准入问题。顾问人员之一以巴西的经验为根据提出,中小企业需要从官方金融机构得到支助,即使这有可能涉及到冗长繁琐的办事手续。他说,为此,中小企业需要建立信誉。

## 2. 出口加工区和地方培育机制: 中小企业支助体系的重要性

35. 政策制定者和其他发展行动者继续面临的挑战是,发展革新性的成本有效的支助体系帮助中小企业在技术上提高效率和竞争力。在建立支助体系方面有长期经验的一位顾问人士说,关于“最佳做法”,尚未取得协商一致意见,关于向小企业提供补贴支助是否确实合理,仍有一些辩论。由于政府和捐助方的资源不断减少,发展中国家的工商发展服务机制面临着自筹资金的压力。但是,在条件较好的经合发组织国家的中小企业仍在得到大量的国家支助。

36. 近年来,用于满足中小企业需要的方法发生了变化。由政府建立的企业支助中心过去占有的主导地位正在逐渐让位于公共——私营伙伴关系和自愿协会。另外的一种倾向是,建立起趋同的企业支助体系,以建立在技术基础上的小型企业为对象,其中既包括非官方支助服务(人力资源开发、继续教育、研究和技术转让、信息和技术供源、管理咨询、销售、会计、质量控制和环境),也包括实际开展工商业经营的“工作空间”。这些体系提供着广泛的支助,涉及从开业一直到建立起全球市场角色的全部工商发展阶段。工商培育机制是趋同企业支助体系的典型例证,通过

重点明确的服务和需要较长期的较大投资的技术园培育新型工商业和早期创业。技术园通常与大学挂钩，或得到大学赞助。

37. 以培育机制和技术园为特征的企业支助体系能够并且应当向工商业开展经营的所有其他“工作空间”扩展和照搬，如出口加工区、工业园和企业集群。在此种支助体系的帮助下加快增长和发展的集群例证是印度蒂里普尔的纺织业集群，在那里，各种各样有关研究、设计、银行、仓储和出口的市、邦和联邦机构及合作协会逐步地扩大和充实了材料供应及产品销售体系。加利福尼亚著名的圭谷集群是另一个集群例子，一些研究能力强大的大学建立了知识财产、临界质量的专业服务和创业资本，在这些大学的通力支持下和冒险及竞争文化的刺激下，圭谷集群得到了持续发展。

38. 要想有能力实现最佳效率和取得成功，就必须把工商发展体系作为企业的工商业务来管理。向群体中的个体提供支助的各服务中心管理人员必须慎重招聘，良好培训，薪水丰厚。支助设施的精力和资源应当侧重于在集群之内发展工商业，并使它们能够互相学习，不断革新。市场是支助体系的真正重点，变化中的市场要求不断革新。充满竞争和鼓励冒险的环境为革新提供着最强大的动力。

39. 趋同支助体系的成本效益分析表明，趋同支助体系产生的效益即使不超过较传统支助体系的效益，也是与之相同的。帮助培育机制扶持下的企业取得成功的主要因素似乎是一些难以定量的因素，如一些社会效益，包括技能的提高和态度及商业文化中的变化。企业集群产生的这些效益具有的无形和非量化性质引发了一场辩论，有人认为需要对建立在较传统式的支助措施基础上的政府干预(包括出口加工区)与支持自发集群和发展趋同企业支助体系的干预进行成本效益的比较分析，以便帮助资源拮据的政府就是否存在替代办法作成本效益上的判断。

40. 服务和工作空间是相互依存的，理想地说应当构成一种一体化的有机支助体系，这种认识现在越来越深入人心。据指出，目前已经发生了从传统式的中小企业发展中心、科学园和工业资产转向工商培育机制的转变，而培育机制又从侧重机制内的工商业转而采用一种部门性较强的方法。国际企业中心是提供趋同服务的第三代培育机制，这类服务中包括为国内外小企业提供创业资本。国际企业中心的一个实例在马来西亚。但是，据指出，这个中心遇到了熟练工人力严重不足困难，也就是说，这个企业园未能吸引到自己希望吸引的工商业数量和类型。



41. 大家普遍认为，对于鼓励集群和联网的形成及其持续发展来说，包括人力资本投资在内的基础设施极为重要。大家一致认为，对于许多发展中国家，建立良好的宏观经济环境，包括提供基本的基础设施，仍然是最好和首要的干预。有人举例说，提供基本的基础设施是推动荷兰信息和通信技术集群发展的关键要素之一。

42. 一些代表团对出口加工区作为一种企业集群形式是否有用提出疑问，并对这种加工区在多种纤维协定逐步淘汰和世贸组织规定开始生效的条件下保持就业和投资的能力表示怀疑。对出口加工区提出的批评包括，出口加工区一般都未能实现向当地转让技能和技术，不能与国内经济的其他部分建立关联，在劳动力和环境方面采取的是剥削性做法。但是，据认为，作为出口加工区成功经验的两个例子，墨西哥的“加工区”和毛里求斯的实例对于这类批评来说可能是例外。

43. 可用毛里求斯的例证说明出口加工区为本地经济带来的效益。该国代表谈到了出口加工区对该国经济的贡献，及这类加工区在其他领域产生的积极“增倍效应”，如人口控制、出口多样化和生活水平的总体提高。劳工组织的代表提出，可能开设加工区的其他国家可以考虑毛里求斯，还有哥斯达黎加，在克服出口加工区发展和管理问题方面采取的政策。

44. 毛里求斯在向国家经济的其他领域扩散经济和其他效益方面取得相对成功的原因似乎是，该国在面临竞争压力时更新了技术和投资于劳动力。另外，如果得到工商协会行动的辅助，出口加工区内企业采取的行动本来有可能会进一步增强。该位代表确认，出口加工区不是静止的，要么向前进步，要么向后倒退。有些代表团认为，可将出口加工区加以改造，使它们能够产生与其他集群形式相似的效益。如果政府对鼓励办法加以调整，使出口加工区内的企业按照对研究与发展的投资力度、地方投入的利用率和技术转让水平等等得到回报，就有可能实现这种改造。

45. 关于鼓励办法的采用，劳工组织的代表指出，当企业进口所有需求，出口所有产出时，所在国得到的益处是有限的。现在迫切需要制定双赢战略，在创造的就业数目、地方投入百分比和技术转让水平这类标准的基础上建立起回报制度。新加坡模式的成功根源在于对人力资源的投资、为中小企业建立的有力支助体系和研究设施，可以把这作为一种仿效的例子。如新加坡对该区域其他国家的技术出口所表明，出口加工区可以产生效益。在檳城(马来西亚)，没有实现加工区外的技术转

让，而在中国，当外国直接投资大量涌入出口加工区时，并没有发生相应的技术流动或内地联系。

46. 在关于出口加工区和地方培育机制的发言之后，联合王国的专家提到，有必要评价与此类便利相关的成本和效益。据指出，除了经常使用的建立职位数这类成功指标以外，在两本最近出版的书籍中还提出了其他一些尺度。<sup>1</sup> 由于各国条件不同，进行一次普查，将获益于出口加工区和地方培育机制内的企业与未能获益的企业相比较会是有用的。美国的经验表明，在企业对培育机制的利用率与存活率之间有着明显的联系，但应指出，为培育方案所接受的企业在技术生存力和销售潜力方面都经受过挑选。瑞士代表补充说，瑞士的方案曾经协助过最初按标准衡量似乎根本不存在成功机会的一些企业，而这些企业出乎一切料想之外取得了成功。

### 3. 公共政策支持企业网络和集群的作用

47. 最后一名发言的顾问人士指出，政策制定人越来越强烈地意识到需要在高附加值、革新性的基础上发展经济，而这反过来可能就需要新的工业组织方法和供应链。知识的获取和传播，尤其是涉及小型企业的这种获取和传播已经成为一项优先任务，另外还越来越需要本地企业能够借以进入国际市场的机制和体制。可认明三种基本类型的集群和网络，包括供应链、横向网络和部门性集群。促进横向和纵向网络或供应链的许多政策对于促进大规模部门性集群都有相关性。在发展供应链方面，中介机构可发挥重要作用。有关纵向供应链的支助行动可包括以下内容：研究和分析作为经纪人或服务者形式的供应链的布局，建立市场联系，查明供应链中短缺的职能，成立供应链协会，发展和保证整个链条中的竞争，确保整个链条中的正当交易和可持续发展，建立区域内合作。技术支助机构可发挥重要作用，促进特别是小企业之间的横向联系。

48. 促进部门性集群的政策可包括吸引多国公司并鼓励这些公司在当地发展自己供应链的战略。

---

<sup>1</sup> ILO, *Business Incubator and Economic Development and Value for Money* .

49. 中介机构(即自助机构)也可发挥重要作用帮助获取国际知识和建立地方企业与知识机构之间的联系。工业化国家的经验表明,应当争取发展新型的公共/私营政策网。

(a) 集群化的背景

50. 集群是对以全球化和分散化为特征的不断变革及发展进程中对小企业作用的再度侧重作出的反应。据观察,经合发组织国家的集群是企业 and 产业为了应付新的挑战 and 保持竞争力在市场的诱发下作出的反应。集群化和网络化是促进革新的重要机制。

(b) 集群和网络的内含及要素

51. 由于集群形成过程中的主要行为者是中小企业,政府不必牵头。建立集群需要组织和领导技能,从墨西哥加工区的经验中可学到许多东西。这些加工企业的经理自发地组成了协会。它们通过在本地和地区层次开展的活动实现了国家层次的政策变革。

52. 在中小企业以下的层次(例如在微型企业层次或在非正式部门)也可建立集群。中小企业的合作社,如生产者合作社或信贷合作社,可为销售提供便利,或提供能够分享的便利条件。有时这类集团为自己的成员提供共同的社会保险服务。特许安排也是中小企业协作的一种形式。

53. 意大利的艾米拉罗马格纳地区约有 400 万居民,内含 300,000 个企业,专门从事传统的但属知识密集型的工业生产,那里的集群既不是政府建立的,也不是政府引导的。但是,约在 20 年前,这些企业开始转为有组织的集群,当时的区域管理机构作出了一项政治决定,为企业网络而不是个别企业提供服务和援助,以期使整个地区得到开发。目前的集群分布状况反映着这种政策得到巩固的历史。各类服务由按部门专门化的多个中心构成的体系提供,一个半公共/私营实体(区域开发规划局)从中协调,与各研究中心、工会、大学和当地银行保持密切联系,而这些组织和机构有时也是各中心管理委员会的一部分。所提供的服务如果对区域的总发展具有战略作用,或属全新和试验性的服务,即能得到高额补助。企业一旦建立,就进

人私人供货商的市场。中介机构提供的服务包括提供协助，帮助与各大学建立有关研究的联系，个别的小企业是无法成功建立起这种联系的。

### (c) 政府的作用

54. 由于建立集群就象企业开业一样，是一个动态和有机的过程，政府的介入必须十分具体，而且既要考虑到国家的发展水平，也要考虑到集群发展的各个阶段。政府的作用不应当是给工商业加上条条框框，而是应当刺激公共——私营部门的对话，为通常互不相干的行为者建立伙伴关系提供便利。政府应当建立中间层次的机构或推动现有的此类机构为促进中小企业集群和联网发挥积极作用。

55. 政府应当继续侧重建立一个扶持性的宏观经济环境，减少规章束缚并调整整个法律和规章框架以利集群化和网络化。政府提供基本基础设施的重要作用受到了强调。但是，在政府无法提供适当基础设施的情况下，私营部门往往必须有所举措。在这方面，需要适当的突出协作概念，即公共和私营部门之间的伙伴关系，以便提供住房、保安和运输这类基本服务。

56. 贝宁专家指出，发达国家与发展中国家的中小企业之间有着巨大差异。在发展中国家，由于本地中小企业的发展水平普遍较低，国家在企业发展方面的作用更为重要。中小企业的主要障碍仍然处于市场准入和联网的各个层次上。政府应与私营部门机构合作并发挥辅助作用，协助中小企业。发展中国家政府可发挥影响的一个领域是传播与经营者有关的信息。但是，发展中国家的政府缺少援助中小企业的手段。

57. 据指出，在向市场经济过渡的国家，如波兰，改革进程尚未达成能够出现企业集群的阶段。地方政府的政策包括联接本地企业与其他国内企业以及外国企业之间的网络。在向愿意与波兰工商业建立联系的外国企业提供信息方面，本地政府机构起了帮助作用。

58. 墨西哥专家解释说，自 1995 年 5 月起，墨西哥通过工业政策和外贸方案强调，需要把所有工业政策和经济开放方案以及与外贸和促进出口有关的方案统一起来。在这方面，墨西哥的工业政策订立了八条战略政策：宏观经济稳定和金融发展；建立和改进有形基础设施、人力和体制资源；为工业发展改进技术基础设施；经济开放；促进出口；国际贸易谈判；增强经济能力；促进生产性的网络。关于促

进生产性网络，政府的目标是通过促进集群等等不同的方案及多种工业信息系统增强中小企业的竞争力。另外，还建立了一个中小微型企业国家理事会。

#### (d) 国际组织的作用

59. 为实现集体效率，需要建立起更为有效的联合国处理中小企业发展问题机构、国家和捐助方供资的企业支助机构及中介机构之间的网络。政府应付不了规模如此之大的所提政策建议，因此迫切需要在国家和国际经验基础上发展一种具体而言涉及集群和联网，一般而言涉及企业发展的共同眼界。

60. 在 1998 年国际劳工组织大会期间，关于中小企业发展的多项政策建议获得通过，可以作为贸发会议之下专家会议的有用指导原则。劳工组织已经建立了一个特别方案协助各国执行这些建议。

#### 教 益

61. 工发组织、国际贸易中心和贸发会议这三个联合国的组织应邀介绍了它们为促进中小企业联网和集群而制定的技术援助方案。讲演的侧重点是从实地活动中得到的主要教益。

62. 经营技术方案是贸发会议的一个企业家精神、革新和伙伴关系的能力建设方案，强调的是企业家之间建立信任的重要性以及在商界和体制支助层次改变思维的必要性，以便引进一种革新和合作文化。另外，在政府机构特别是地方和区域层次、中介机构和企业家之间的随时交流为扶持环境中的有关变革提供了便利。

63. 为加强企业家层次的信任，经营技术方案以为期两周、试验性很强的成就动机讲习班入手，强化企业家行为的关键方面。在讲习班期间生成的动力的推动下，企业家几乎立即成立了一个协会，即一个“经营技术”网络，交流经验和信息或寻找可能的工商伙伴。到目前为止，这个网络已经发展到包括十个国家的 10,000 名企业家，通过定期举办的区域和全球经营技术交流会建立起了地方和跨界的工商伙伴关系。这种综合性工商支助服务办法鼓励经营者在革新性工商改进的一切方面开展工作。在经营技术咨询理事会派有代表的一个公共——私营部门体制联盟负责确保方案的可持续性。

64. 工发组织的私营部门发展方案涉及到五个层次的介入，其中包括初级活动、促进企业网络、企业层次的整顿、改善体制环境、以及改善政策和规章框架。工发组织从该方案在拉丁美洲、亚洲和非洲的经验中得知，如何建立网络和集群是没有单一模式的，介入的水平、规模和类型无法预先确定。这些因素始终取决于当地环境。有时，在建立网络之前，最好先开始推动支助机构或管理体系；在其他一些情况下，首先建立网络，然后可由网络推动现有集群和机构的改善可能更有道理。例如，在洪都拉斯，由于经营者乐于合作，方案即以建立企业网络为起点。但在牙买加，已经建成的有利体制框架使之成为一种必然层次，在这个层次上发起旨在促进网络和集群的介入行动。

65. 工发组织在促进网络和集群过程中发现，在集群之外参与其事的实体经常能够通过加强体制框架增强项目的可持续性。例如，方案在洪都拉斯利用地方咨询公司作为联网的中间人并提供其他服务。当工发组织的方案特别以中小企业为目标时，工发组织发现，如果较大的企业能够发挥积极作用或有益于较小的企业，就往往需要使这些企业加入网络或集群。例如，牙买加家具集群的大型企业为集群建立起了技术中心并提供了资金。从工发组织实地经验中得到的一个重要教益涉及到中小企业支助机构/服务提供者的自持续性问题。这个问题说明，以为这种机构完全能够自筹资金的期望是不现实和不可取的，因为作为其客户的中小企业可能始终不能以市场价格支付得到的服务。因此，一定要中小企业支助机构作到百分之百的自筹资金，就意味着这些机构不得不为较大企业而不是中小企业服务。

66. 国际贸易中心最近发起的国际竞争力标准方案可为出口企业的未来联网提供一大动力。这项方案帮助各个公司随时间发展评估和审查绩效，与其他国家和国际竞争者相比较。方案由工业协会管理，对于愿意改进自己在订立标准工作中认明的领域内的绩效的各企业，这些协会在提供咨询服务方面也发挥着重要作用。经过这一订立标准工作的企业开始寻找交流信息的机会，了解其他企业包括自己在国内外的竞争者是如何开展业务的。经过这番努力，国际贸易中心建立起了一个网络，使管理这一标准方案的各国工商协会与全世界的其他协会联成网络，从而在全球范围促进了企业间合作。例如，印度生产离合器的一家企业通过这一网络在德国找到了技术伙伴。

67. 国际贸易中心在通过出口生产村促进集群化方面有着广泛经验。出口生产村是在生产一种或多种出口产品方面有比较优势的一个或多个村庄的集群。这些村庄在一个正式框架内集合，分享一些服务，如销售、与生产相关的服务、以及金融和其他支助，对于这些生产村来说，单独行事是难以找到这类服务的。斯里兰卡和加纳的出口生产村是国际贸易中心有全面记录的出口生产村项目，研究结果表明，出口生产村集群是农村地区中小企业发展的一种重要工具。从出口生产村的经验中产生的一个重要教益是，其重点应当从简单的生产转向销售，在开展生产活动之前，必须评估需求和建立市场联系。另外，必须及时和充分提供投入，即销售服务、信贷、支助服务、各类结构和管理。关于信贷，国际贸易中心建议，由于发现非政府组织与正规的银行体系相比，有向贫困者提供信贷(和其他支助服务)的较强能力，因此应鼓励非政府组织参与。国际贸易中心强调，必须查明所有的潜在利害相关者，包括其现有能力和作用，以便最高效地利用资源，优化出口生产村的产出。

68. 该发言者在提到使贸发会议经营技术方案成功的原因时强调了建立信任、争取主动和建立支助集团的重要性。工发组织认为，到目前为止它的经验证明，在建立成功的网络方面，把握动机和掌握能力是至为关键的因素。国际贸易中心认为，除了良好的项目管理之外，慎重选定位置和产品及动员本地非政府组织参与，对于出口生产村的成功来说都是必要的。

69. 专家们在评论这三个有关技术合作活动的讲演时说，工发组织的联网、贸发会议的经营培训和国际贸易中心的出口促进村有着很强的互补性。专家们对于这几个组织在这一领域内的合作不断加强表示满意。有一名专家要求，在一份中小企业发展手册中阐述这些活动和经验以利发展中国家。另一位专家再次要求，为了衡量方案的效应，应当定出评价方法。她建议使用的指标包括，方案对直接受援工商业和其他工商业的影响、对中介机构的影响、对工商——政府关联的影响及其可持续性。

70. 会议建议，国际社会应以贸发会议、工发组织和国际贸易中心为起点，在全世界仿照各种联网行动，并建立起自己的网络。

### 三、组织事项

#### A. 专家会议的召开

71. 根据企业、工商促进和发展委员会第二届会议做出的一项决定(1997年12月1日至15日),<sup>2</sup> 集群和联网以利中小企业发展专家会议 1998年9月2日至4日在日内瓦万国宫举行。贸发会议副秘书长卡洛斯·福廷先生于1998年9月2日主持会议开幕。

#### B. 选举主席团成员

(议程项目 1)

72. 专家会议在开幕会议上选举以下人员为主席团成员:

主 席: Paul Frix 先生(比利时)

副主席兼报告员: Enio Klein 先生(巴西)

#### C. 通过议程

(议程项目 2)

73. 专家会议在同次会议上通过了载于所分发的 TD/B/COM.3/EM.5/1 号文件中的临时议程。据此, 本届会议议程如下:

1. 选举主席团成员
2. 通过议程
3. 支助结构——公共(部级、区域政府和机构)和私营(如商业协会)——在为发展中小企业而促进和加强群集和联网方面的作用, 包括针对中小企业筹资问题的政策反应
4. 通过会议的结果

---

<sup>2</sup> 见企业、工商促进和发展委员会第二届会议的报告(TD/B/45/3 — TD/B/COM.3/11), 附件一第 12(二)段。



#### D. 文 件

74. 为了审议实质性项目(项目 3), 专家会议收到了贸发会议秘书处编写的“促进和维持中小企业集群和网络以利发展”的文件(TD/B/COM.3/EM.5/2)。

#### E. 通过会议的结果

(议程项目 4)

75. 在 1998 年 9 月 4 日的闭幕会议上, 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, 其中包括会议通过的结论和建议(见第一节)及主席关于专家们非正式讨论的摘要(见第二节)。

## 附 件

### 附 件 一

#### 介绍性发言摘要

1. 贸发会议副秘书长在主持专家会议开幕时解释说，制定企业发展战略是贸发会议工作的一部分，这是企业、工商促进和发展委员会第一和第二届会议提出的要求。为了制定战略，委员会已经请贸发会议组织一系列专家会议，以期提出具体的政策建议帮助中小企业建立技术能力，发展壮大和增强在全球经济中的竞争力。本次会议是第三次此类会议。第一次会议审议的是政府和私营部门的行为者支助中小企业的作用，第二届会议审议的是企业间正式性合作的益处。因此，他强调需要把这次举行的第三次会议视为贸发会议内一项较大工作方案的组成部分。

2. 投资、技术和企业发展司司长强调了全球经济中发生的种种变化和中小企业因此而面临的挑战。他提到了联网和集群在帮助中小企业应付这些挑战方面的潜力。尽管存在向全球化发展的趋势，但中央、区域和地方各级政府在促进集群和联网方面仍然有着重要作用。他指出，可能存在着不同的集群标准，从非正式集群一直到出口加工区。但对每一种集群来说，关于可加发展以支持此种集群和网络并增强从中得到的益处的不同方案和政策，仍然存在着许多问题有待解答。

## 附件二

### 出席情况\*

1. 下列贸发会议成员国派代表出席了会议：

奥地利	缅甸
孟加拉国	荷兰
白俄罗斯	尼日利亚
比利时	挪威
贝宁	巴基斯坦
巴西	菲律宾
喀麦隆	波兰
中国	罗马尼亚
哥斯达黎加	俄罗斯联邦
捷克共和国	塞内加尔
厄瓜多尔	斯洛伐克
埃及	西班牙
埃塞俄比亚	苏丹
格鲁吉亚	瑞士
德国	泰国
加纳	特立尼达和多巴哥
匈牙利	突尼斯
印度	土耳其
伊朗伊斯兰共和国	乌干达
以色列	乌克兰
意大利	大不列颠及北爱尔兰联合王国
日本	美利坚合众国
哈萨克斯坦	委内瑞拉
马达加斯加	也门
墨西哥	

---

\* 与会者名单，见 TD/B/COM.3/EM.5/INF.1 。

2. 以下政府间组织派代表出席了会议：  
文化和技术合作机构  
美洲开发银行  
拉丁美洲经济体系
3. 以下专门机构派代表出席了会议：  
国际劳工组织  
国际货币基金  
联合国工业发展组织
4. 欧洲经济委员会和联合国儿童基金会派代表出席了会议。贸发会议和世贸组织合设的国际贸易中心也派代表出席了会议。
5. 以下非政府组织派代表出席了会议：  
普通类  
国际妇女争取和平与自由联盟  
联合国协会世界联合会

#### 顾问人士

Jorg Meyer-Stamer 先生，德意志发展学会研究员， Federação das Industrias do Estado de Santa Catarina, Florianopolis (巴西)、Fundação Empreender, Joinville (巴西)顾问， GTZ, 私营部门发展部(德国)

Hans Prayon 先生 Hering Textil 副总裁，布鲁梅诺工业协会(巴西)主席

Banji Oyelaran-Oyeyinka 先生，尼日利亚社会经济研究院(尼日利亚)

Rustam Lalkaka 先生，工商和技术发展战略所主任(纽约)

Frank Pyke 先生，剑桥大学应用经济系名誉研究员(联合王国)

Giovanna Ceglie 女士，工发组织

R. Badrinath 先生，国际贸易中心

-- -- -- -- --