



联合国
贸易和发展会议

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/39
TD/B/COM.3/EM.13/3
4 December 2001
CHINESE
Original: ENGLISH

贸易和发展理事会
企业、工商促进和发展委员会
第六届会议
2002年2月18日至22日，日内瓦

增强发展中国家中小企业竞争力：
金融,包括电子金融对促进企业
发展的作用专家会议报告

2001年10月22日至24日
于日内瓦万国宫举行

目 录

<u>章 次</u>	<u>页 次</u>
一、专家会议成果.....	2
二、主席的总结.....	9
三、组织事项.....	24
<u>附 件</u>	
出席情况.....	26

第一章

专家会议成果

1. 增强发展中国家中小企业竞争力问题专家会议：金融，包括电子金融对促进企业发展的作用，遵照《曼谷行动计划》(TD/386)第 119 和 156 段对提交企业、工商促进和发展委员会审议的一系列问题进行了审查。专家们就国际和国家一级的金融革新和最佳做法的趋势发表了看法并交换了意见。

2. 专家们指出，可持续经济增长与企业创建和技术革新的速度密切相关。充满活力的企业创建取决于一国的创业文化和企业开办手续和供资渠道的便利程度。

3. 专家们承认，发达国家和发展中国家的许多金融机构发现难以为中小型企业提供服务，因为可觉察到的风险高和交易成本高以及缺少有经验的人员和恰当的公司结构，所有这一切使它们对中小企业持有偏见，其中包括那些由女企业家创建的企业。确保为中小企业提供便利的关键是，提高金融机构的能力，以便认真扩大面向中小企业不同部门的金融产品并提高在线和离线提供的效率。金融机构必须了解其市场和客户需求，并提供成套定制产品以及自动化和标准化产品。

4. 他们还强调，互联网的出现有可能大大提高效益，包括使交易成本大大降低、提高通信速度并提供独特的联网机会，从而为中小企业利用金融、尤其是电子金融服务带来新的机会和挑战。

5. 专家们对国际和国内金融机构便利中小企业融资的一系列革新办法进行了审查。发达国家的当地金融机构在服务于中小企业市场方面尤其取得了成功，它们认为可以获得高额利润。它们的战略是改进中小企业的核心能力，办法包括：采用先进完备的信贷技术，例如信用评分；加强管理和信息系统；发展高效自动化处理和高效营销和分销；与客户建立密切的联系。专家们还讨论了融资的补充办法，例如保险和担保办法，以便能够提高银行在服务于中小企业方面的能力和利益。他们研究了这种革新办法如何才能普遍适用于发展中国家，因为它们为中小企业的发展提供的条件常常十分不利。

6. 专家们还注意到，在发展中国家，股本基金、尤其是风险资本基金在服务中小企业或者甚至在认定可投资基金时遇到的困难更大。这种困难严重限制了对发展中国家、特别是最不发达国家的中小企业提供的股本基金和风险资本基金总额。就最不发达国家而言，特别需要建立政府—私人投资基金，以专门用于支助和促进中小企业和信息基础设施的发展。

7. 在会议第二阶段，专家们强调了开放式互联网技术和平台给金融服务带来了划时代的影响。他们尤其讨论了使用信用卡或不使用信用卡的在线支付办法、互联网银行业务、电子贸易金融和电子信贷保险。讨论的中心是使这些网上金融服务适应中小企业的需要，尤其是发展中国家和转型经济国家的中小企业的需要。

8. 专家们尤其关注金融业的一系列降低成本和风险的革新办法，包括现代化数据采掘技术，以便能够建立起巨大的信用信息数据库，并应用现代化信用分析和有关的信贷评估、评分和定级技术，以便于对中小企业信用风险进行评估并对其信用申请迅速进行处理。他们对发展中国家如何引进或进一步发展上述革新办法进行了研究。

9. 专家们一致同意，中长期资金的供应应当与提供企业发展服务密切联系在一起，以便不仅提高中小企业的活力，而且提高其偿还贷款的能力。他们促请金融机构、商业协会、企业家网络和企业发展服务提供者彼此建立起合作伙伴关系。

10. 最后，他们指出，国际金融体系可能对国内和外部资金、尤其是用于发展中国家生产目的的长期资金可获得性产生影响。因此，他们要求将他们关于增加中小企业利用金融服务机会的建议提交即将于 2002 年 3 月在墨西哥蒙特雷举行的联合国发展筹资会议的下一次筹备会议。

11. 专家们对一系列有助于便利中小企业利用金融服务的最佳做法进行了研究，并建议有关方面对以下做法作出审议：

政 府

金 融

- (a) 对金融部门保持审慎监督，同时考虑到对中小企业的中长期投资资金的具体需要，并确保在可持续基础上建立对中小企业的商业贷款；
- (b) 避免私营部门因向国家金融机构过度贷款而被排挤出去；
- (c) 制定直接与目标受益者联系的贷款担保计划，确保均衡的风险分摊并避免道德风险；
- (d) 要求商业银行公开其各项贷款业务组合，特别是对中小企业的贷款的百分比；
- (e) 鼓励银行采取良好的企业管理规范和具有透明度的程序，在这一框架内委派了解中小企业情况的独立外部专家参与董事会；
- (f) 采取使用方便的核算和汇报制度，提高中小企业提供的金融信息的可靠性；
- (g) 推广一项用于中小企业支持服务的体制框架；
- (h) 支持公营—私营部门在中小企业风险资本基金和投资基金方面建立合作伙伴关系，确保为所有市场参与者提供同一“公平的游戏场所”；
- (i) 采取便于建立和最佳利用金融部门基础设施如征信所和其他信息共享办法的管理和法律框架，同时维护适当的保护隐私权的法律；
- (j) 为促进当地资本市场创造条件；

公营和私营部门

电子金融

- (k) 创建一个技术中性的便于发展电子商务和电子金融的管理环境，制定安全的商务信息、电子签名和电子合同的电子传输方法，缔约方应把这种方法视为一种受法律约束的方法；

- (l) 采取灵活的规章制度并创建一种支持性体制环境，以鼓励引进电子支付办法、电子银行业务、在线贸易融资和信贷信息及其他与发展中国家和转型经济国家的中小企业相关的电子金融，并确保公营和私营部门在这一方面的合作；
- (m) 制定一项概念性框架以便于系统收集有关电子金融方面的数据资料；
- (n) 鼓励当地和外国电子金融服务供应商相互建立各种合作伙伴关系和合营企业，以确保能够向当地、区域和全球各级客户提供高效率服务；
- (o) 改进各国金融监督机构间的国际协调，以更好地管理因电子金融的无国界性引发的系统风险；
- (p) 为发展中国家和转型经济国家的中小企业发展在线信贷信息、信用评分和定级数据库，以促进和缩短其信用评估过程，从而提高其利用当地和国际金融和电子金融服务的能力；
- (q) 在发展中国家的金融服务供应商和其他公司的积极参与下，创建当地、区域和全球各级电子金融平台，以便利发展中国家的中小企业利用这种服务；
- (r) 开展在线商务发展和信息服务，并支持中小企业在线获得商业机会和为其筹资需求在线匹配最佳条件提供方便方面的能力建设；
- (s) 支持中小企业获取在线支付和收款的技术和技能，并订立与贸易有关的长期电子筹资安排；
- (t) 为制定一项关于中小企业在线获得较长期电子金融服务的战略奠定基础；
- (u) 制定供选择的双边和多边在线支付和筹资协议，例如在线票据交换所，以便能够扩大发展中国家和转型经济国家中小企业的生产和贸易新领域；

开发署和国际金融机构

- (v) 提请各国政府和国家发展金融机构关注专家小组的建议；
- (w) 提请即将在墨西哥举行的联合国发展筹资会议注意专家会议的成果；

- (x) 支持中小企业协会建立基础设施以核对和更新有关中小企业的数据库资料；

金 融

- (y) 酌情在目前援助预算范围内制定债务转换安排，作为一项通过向当地金融机构提供用于中小企业的中长期资金加强这些机构的手段，同时考虑到以当地币计算的金融和担保计划。债务转换安排还应当用于提供商业发展服务。这一办法可能有助于作为重债穷国债务减免办法的补充办法，而且有利于没有从债务减免办法中得益的国家。在处理能力建设问题时，开发署应当准备与公营和私营部门的利益攸关者建立全面的合作伙伴关系，并分摊风险和责任；
- (z) 提倡方便中小企业使用的核算和报告制度，以便为经理、债权人和投资者提供统一的(在本国范围内)和有用的金融信息；
- (aa) 传播关于金融创新方面的信息，并协助商业银行发展信贷决策、风险管理、信贷信息和管理系统以及高效率销售和分销方面的核心能力；
- (bb) 制定/加强有关方案，帮助发展中国家商业银行培训银行管理部门和工作人员以地更好评估中小企业信贷风险，尤其是女企业家的信贷风险；
- (cc) 鼓励银行与商业发展服务供应商建立合同关系，以更好地发现机会并提供高效率追踪服务；
- (dd) 与政府和私人合作伙伴一道建立公营—私营风险资本基金和投资银行以帮助中小企业；
- (ee) 敦促开发银行采取按部门对待办法以便：
 - (一) 与政府和本国国家银行进行政策性对话，以便为支持中小企业建立一种有利环境；
 - (二) 以贷款持股方式向具有长期可持续发展前景的当地机构提供长期援助；
 - (三) 借助商业发展服务供应商帮助对金融机构和中小企业进行补充能力建设；

- (ff) 制定将商业银行与微型融资机构联系在一起的共同标准和体系，以扩大服务范围并加速把劳动穷人纳入正规金融服务体系的主流；

电子金融

- (gg) 通过政策性对话、筹资和技术合作，促进推广一种适于电子金融的技术中性的管理和体制环境；
- (hh) 通过培训、共同供资和当地与国际金融服务供应商之间的各种合作伙伴关系，鼓励发展中国家和转型经济国家银行和其他金融服务供应商推出电子金融和有关的金融革新，从而向他们证明开发电子金融可能带来的效益；
- (ii) 通过共同筹资和技术援助参与创建当地和区域的各种电子金融平台，以改进对中小企业和其他客户的服务质量；
- (jj) 帮助发展中国家和转型经济国家的中小企业部门获取与电子金融有关的技术和技能，作为增强其在全球经济中的竞争力和参与机会的一部分；
- (kk) 支持政府、国营和私营部门实体以及非政府组织执行上述有关电子金融的建议；
- (ll) 与私人市场参与者密切协商，以提高联网效率和创建有关不同类型的支持电子金融的基础设施信息和经验的资料交换中心；
- (mm) 探索一种更有条理的进行知识转让、开展培训和公共机构之间开展有关合作的办法；

企业、工商促进和发展委员会

- (nn) 选择今后两年的专题：制定协调一致的中小企业金融、电子金融和非金融商务支持服务的方法，同时考虑到其他机构的工作，以促进贸发会议的研究、政府间讨论和技术合作的效果并最终为贸发第十一大作出贡献；

贸发会议

- (oo) 继续开展其有关为中小企业筹资问题的研究，尤其是在获取新技术、出口信贷、电子金融和电子经济等领域，这些领域对于增强中小企业在全球经济中的竞争力和参与机会至为重要；

金融

- (pp) 完成其关为中小企业制定一个便于使用的核算框架的工作，以便使它们能够提供透明、可靠和统一的金融和商业信息，并尽快向委员会汇报；
- (qq) 在其企业家技术合作方案中确保商业发展服务与金融服务挂钩，并在其方案范围内开发必要的产品和服务以促进这种挂钩；
- (rr) 在预算外资金许可情况下，与其他有关国际机构合作，制定扶持女企业家方案，以便利她们获得融资；

电子金融

- (ss) 继续对各种在线金融服务及其对经济发展、尤其是对中小企业改善获得融资和电子金融服务能力的机会的影响进行系统研究；
- (tt) 在当地、区域和全球各级定期举办论坛，包括区域研讨会和集体培训，以提高发展中国家和转型经济国家的政府、中央银行、金融服务供应商和法人部门对电子金融所带来好处的认识；
- (uu) 将电子金融中与中小企业需要密切相关的方面纳入贸发会议在电子商务方面的技术合作活动，并确保与活跃在这一领域的其他国际组织进行协调和发挥协同作用；
- (vv) 鼓励政府、中央银行和金融机构收集关于电子金融方面的信息，并用于分析、政府间审议和技术合作。

第二章

主席的总结

12. 贸发会议副秘书长指出，中小企业取得融资这一专题是国际议程上的紧迫问题之一。虽然发达国家在为获得融资提供便利方面迈出了大步，但发展中国家仍未达到这一水平。要使传统的债权人和投资者相信发展与中小企业的业务可以盈利还要付出巨大的努力。

13. 金融方面的许多创新依赖信息技术的进步。如果有适当的规章制度并具备中小企业能力建设方案，电子金融可提供许多新的机会。他相信专家们将会对金融和电子金融问题作出透彻的研究，而且这次会议的成果与 2002 年 3 月即将在墨西哥蒙特雷举行的发展筹资国际会议有着直接的关系。

A. 中小企业的融资

商业银行的创新业务方法

14. 专家们首先同一个商业银行的创新业务方法与成功方案专题小组一道审议了中小企业的融资问题。该专题组组长强调可持续的经济增长与企业创建和技术革新的速度密切相关。生机勃勃的企业创建取决于一国的创业文化和开办企业的手续以及获得融资的便利程度。经济发展速度的放缓与缺乏新企业的增长之间存在着一种已得到验证的关系。来自国际机构和国家机构的小组成员强调了富有生气的创建中小企业过程的重要性。他们强调说，如果银行了解市场和客户需要，贷款给中小企业是可以获得高额利润的。银行必须对市场加以划分并把适合客户需要的成套产品提供给它们。为了做到这一点，银行必须与其客户建立密切关系并需要有完善的分支网络，就象德意志储蓄银行或瑞典银行那样。

15. 调查显示中小企业需要认识当地的银行业者并且重视个性化服务。因此，面向中小企业的银行所面临的挑战就是需要将两种方法融合在一起，即利用信息技术减少服务开支，同时发展个性化服务。专家们认为，维持这样一种平衡的关键在于对中小企业客户进行划分，对利润回报率最高的客户保留“高接触”服务，同时鼓励低利润回报顾客利用自动化提供渠道。

16. 为了将市场分割成部分并采用正确的做法(高接触与信息技术)提供正确的成套产品, 国家银行必须集中注意某些核心能力。这些核心能力是通过以下方面形成的:

- 采用先进完备的信贷政策: 使用信贷评估技术, 例如信贷评分和风险定价;
- 加强管理和信息系统;
- 发展高效自动化处理以及高效营销和分销;
- 与客户建立密切联系。

17. 这样一种做法有助于发达国家的商业银行着手服务于中小企业, 同时又能赢利。然而, 若要有效地服务于中小企业, 对银行管理层和普通职员作出培训是关键所在, 因为只有富有经验的工作人员才能够提供良好的服务和对风险作出判断。

18. 会议列举了发展中国家金融创新方法的例子, 尤其是印度小企业发展银行, 它与印度银行协会和全国银行管理学会协作举办了若干期银行经理熟悉中小企业融资问题培训计划。印度小企业发展银行还制定了融资技术改进和营销方面的特别方案。然而, 可用流动资金与长期贷款之间仍存在着很大的缺口。为了对这一问题作出回应, 几乎所有印度商业银行均开始以一揽子方式提供复合贷款(既包括定期贷款也包括流动资金)。印度小企业发展银行还经营了一个不超过 100 万卢比项目的国家股本基金计划, 并收取 1% 的服务费。依照同一办法, 印度小企业发展银行还开办了一项帮助女企业家的方案(Mahila Udyam Nidhi)。公共和私人金融机构创办了许多风险资本基金。印度小企业发展银行除开办了十个区域风险资本基金, 一个国家基金和一个发展信息工业的海外基金之外, 现在正在筹建一项专门开发生物技术的特别风险资本基金。为了解决迟付票据的问题, 商业银行根据票据市场交易计划利用印度小企业发展银行的再贴现贷款对这类票据作出贴现。

19. 最成功的地方银行感到有必要将商务发展服务与金融服务结合在一起。依其规模和能力而定, 它们要么由公司内部提供这类商务发展服务, 要么与商业发展服务供应商结成伙伴为中小企业客户服务。常常可以做到将信贷评估和监督以及提供诸如商务计划、会计、销售等商务服务承包给外单位。商务服务使中小

企业更具有信用或对投资者更具有吸引力，但专家们指出，必须有人来支付这类服务费。

20. 国际和区域金融机构也在对它们的方法作出重新思考以便鼓励其附属公司和伙伴为中小企业服务。在发展中国家，金融机构在吸引传统的公司客户方面开展竞争。因此，许多金融机构认识到需要将市场转向中小企业，但问题是这样做如何能够赢利。国际金融机构侧重于为某些经过筛选的国家金融机构提供金融基础设施，并鼓励它们运用金融、信息和通讯技术的杠杆作用减少交易成本和改进证券风险的管理。

21. 一些专家承认，商业银行缺乏向中小企业贷款的动力，它们宁愿用资金购买国库券。除非公共部门停止排挤私人部门，否则很难促使商业银行广泛地开展对中小企业的贷款。专家们还注意到，国际上通常规定的审慎要求造成地方银行收紧其信贷评级制度，从而增加了它们的成本而降低了其对中小企业的贷款能力。拟议的关于银行必须持有的资本总额的新的巴塞尔协定有可能取消对中小企业融资。

22. 区域开发银行，例如亚洲开发银行为地方金融机构提供可达 15 年的信贷额度，从而使它们能够为中小企业提供长期融资而不只是短期融资。然而这类贷款使用的是外汇，使国家银行不得不限对那些赚取外汇的中小企业的贷款。专家们认为国际金融机构最好以当地货币提供贷款从而由国际金融机构而不是接受贷款的金融机构承担贬值的风险。大多数中小企业赚取的不是外汇，否则也可能受货币风险的威胁。为中小企业部门提供服务的困难之一是缺乏可靠和透明的金融信息，因此需要为中小企业发展一种便于用户使用的会计制度从而能够为债权人、投资者和中小企业管理者提供信息。

股本和风险资本

23. 第二届会议讨论的是针对中小企业的股本和风险资本以及融资的补充手段，例如信贷保险，从而有助于中小企业增强其获得融资，尤其是长期资金的能力。在这届会议上专家们讨论的问题有：(1) 能为中小企业所用的成功的风险资本基金的要素；(2) 中小企业风险资本的优缺点和最新趋势；以及(3) 出口信贷保险和担保办法对增加银行为中小企业贷款所能作出的贡献。

24. 两名专家介绍了在发展中国家和转型经济体中运作的小企业援助基金以及中国发展银行中运作的基金。

25. 小企业援助基金的首要任务是在服务欠佳的市场为中小企业提供私人股本融资，产生商业回报。会议强调，缺乏商业回报，风险资本行业就不可能吸引私人资本而且不可能长期维持下去。小企业援助基金的最终目标是中小企业促进资本市场的开拓，而这在发展中国家仍然属于没有充分得到发展。中小企业援助基金为多边投资者和私人投资者管理着 14 项基金。对公司的平均投资为 30 万美元。

26. 中国政府自 1999 年以来实施了若干项措施鼓励风险资本基金和中小企业的发展。这类措施属于在初创和成长阶段帮助中小企业的新的侧重点的一部分。这些措施包括：鼓励技术创新；加大财政和税收支持；建立一种信贷担保制度；并改善社会服务组织(例如养老基金)。在过去两年中，中国的风险资本基金无论就参与的公司而言还是就资金的数量而言都出现了大幅度的增长。然而，风险资本业在中国仍然十分有限，因为大部分风险资本的融资仍来自于政府。中国发展银行提供补充资金(长期贷款)和金融咨询服务以帮助风险资本公司吸引更多的资金。

27. 对成功的中小企业风险资本基金的关键要素给予了特别的强调：

- 有经验的资金管理人；
- 高数量和高质量的成交额；
- 企业中专业化的商业管理者；
- 充足的交易规模以便全部偿付股东作出的股本投资；
- 除股份资本外某种形式的更多的培训、市场开放、技术等；
- 与技术援助提供者合作。

28. 中小企业风险资本基金的优点如下：如果经营得当可提供利润极佳的回报；它们为通常无法进入股票市场并且时常成为受影响过大的公司的中小企业提供增长资本；并为有才干的企业家提供管理和技术帮助。然而，中小企业风险资本基金也有缺点。它们不适合所有中小企业，特别是不适宜很小的企业。除非公司能够使现金流通以支付技术和管理援助费用，否则风险资本基金并不是一种成本效益高的方法。此外，风险资本要求基金管理人大量参与对中小企业的指导和支持。

29. 专家们指出，在发展中国家股本基金，尤其是风险资本基金很难为中小企业提供服务，甚至很难找出可以供资的中小企业。对发展中国家投资所要求的回报率很高，因而使大部分有潜力的投资丧失了资格。

30. 会议还指出，由于发展中国家市场资金流动差，退出战略对于中小企业风险资本基金来说是一个棘手的问题。拿小企业援助基金来说，即使在作出初步投资之前该基金即积极寻找今后的退出机会，例如由一家与之竞争的公司作出战略性收购。

31. 专家们重点讨论了可用于弥补发展中国家中小企业缺乏商业能力与商业银行或私人股本基金之间差距的机制。它们强调具有一支胜任和充满动力的管理人员队伍对于中小企业取得成功的重要性。专家们认为中小企业在融资前后的阶段需要手把手地扶持。在这种情况下，捐助机构和商业发展服务供应商可通过专门加强中小企业以提高其信贷价值的方案发挥关键性的作用。专家们认为需要有专门支持和促进中小企业的公共和私人投资基金并发展信息基础设施，尤其是在最不发达国家。

32. 私人股本投资的最新趋势表明，需要吸引寻找高额回报的私人养老基金、保险公司和投资者以便为中小企业提供股本资本。政府认识到中小企业部门的能动性，这意味着将有更多的政府基金用于中小企业的股本资本投资。此外，公共和私人部门正在结成伙伴关系促进私人基金的投资。

融资的补充办法：保险

33. 从事出口的中小企业还必须获得出口信贷保险以应付商业和政治风险。

34. COTUNACE 是一家突尼斯公司，向中小企业提供出口保险和银行担保。它已开发了向中小企业客户提供服务的机会，例如商业咨询服务和后续服务，通过 COTUNACE 与银行签署的担保契约便利获得银行融资。

35. 2000 年，该公司开发了一项新的产品：预备资金的出口担保。利用这一方法，COTUNACE 通过银行为中小企业活动作出担保。这种担保的作用是，以预备资金的信贷担保取代传统的抵押办法。主要目的是便利中小企业获得银行预备资金，使担保额高达出口订单的 80%，并促使中小企业以出口取代分包。

36. COTUNACE 用三种方法克服了银行不愿以担保取代抵押的问题。首先，允许银行主动争取其本身的中小企业客户(说服努力)。第二，COTUNACE 通过在出现拖欠问题时迅速支付的办法提高该制度的信用，第三，COTUNACE 和政府为银行增加压力，迫使其向中小企业提供资金。此外，中小企业还意识到存在这样一项制度，并且 COTUNACE 可以为担保筹资。从而使说服努力与信用担保制度结合起来。

37. 专家们讨论了如何利用担保办法增加银行对中小企业的放款。这种办法可以减少银行在向中小企业贷款时所觉察到的风险，还能够对施加于银行的审慎的规章制度产生积极影响。例如，在出现拖欠的情况下，由担保办法迅速作出赔偿可以使银行能够恢复清偿能力，而无须等待法律程序的结果。

38. 然而，许多担保基金过去都未能起到这一作用，造成这种状况的原因是道德风险问题，缺乏涉及高额行政开支的程序，处理中小企业贷款业务的工作人员经验不足，拖欠向银行的赔付。在非洲，担保办法有政治的一面，常常利用政治压力迫使银行向有风险的项目和部门提供资金。

39. 为了避免再次出现过去的失败，担保办法应当建立在坚定的原则上，例如：

- 可补充性：采用担保方式在银行向那些以前遭到拒绝的中小企业提供信贷时作出决策的过程中应起到重要的作用；
- 可行性：负担支付运行成本以及任何损失的能力；
- 信用：万一出现拖欠，必须很容易获得担保，担保基金应当进行专业化管理；
- 信任：担保计划应当鼓励对所有金融机构建立信任，并应促进银行与借款人之间的长期伙伴关系。

40. 专家们强调，出口信贷保险和担保办法可以提高银行为发展中国家中小企业服务的兴趣，但必须与金融革新和银行和担保人各级培训以及中小企业一级的商业服务结合起来。专家们还强调，制订贷款担保计划时应当确保目标受益者获益，确保风险均衡分担并避免道德风险问题。

把商业服务与金融结合起来

41. 专家们然后审议了必须使非金融服务(或商业发展服务)与实际金融结合问题,以确保在加强中小企业部门方面取得长期和可持续成果。

42. 他们指出,在许多情况下,中小企业获得资金的主要障碍并不是资金短缺,而是缺乏银行和投资者认为可信的完善的和合理的商业建议。

43. 一名专家把企业经营取得成功所必须的关键技能形容为一种三角架:(1)产品或服务专门技术;(2)推销和销售能力;(3)金融和核算技能。商业发展服务旨在加强中小企业在这几个方面的能力,有潜力提高中小企业的吸引力。对中小企业实行更加专业化管理提高了它们的生存率,从而降低了银行的贷款损失。完善的商业计划、高质量的金融信息、对现有金融手段的认识和适当的贷款申请,所有这些都降低了银行为中小企业客户服务的成本。

44. 专家们提出,在中小企业进入银行寻求资金之前,必须由第三方对中小企业进行商业评估。这将涉及对中小企业的经营计划和选择包括基本经营思想、市场潜力、管理能力、资金需求、担保和偿还作一次保密评估。中小企业可对其可获得的选择方案有一个切合实际的概念,对银行来说,潜在的客户可能已经经过事先筛选。

45. 专家们对提供给中小企业的一系列商业支持服务进行了审议。他们注意到,有商业顾问参加的计划对中小企业尤其有用。商业顾问是指某个对有关中小企业的经营有经验的人,可信、内行并可提供最新咨询。

46. 对于一个有效的商业发展服务供应商来说,它所提供的服务必须具有高质量。在促进银行与商业发展服务之间的合作关系的情况下尤其如此。如果银行要把其部分业务外包给商业发展服务供应商,它们必须对合作伙伴极其信任。这种合作伙伴关系有可能由于银行通过把诸如信贷评估和贷款监测等活动外包给商业发展服务供应商来降低放款成本而明显改善中小企业获得信贷的机会。

47. 商业发展服务不应当仅仅把重点放在中小企业上。商业银行也需要发展其同中小企业打交道的技能。专家们注意到,在许多情况下,商业银行缺乏创业精神,往往选择容易的和低风险的办法,而不是去同更具挑战性的中小企业客户打交道。因此,商业发展服务供应商还应当旨在发展银行业者的创业职能(企业内部创业)并提高其对中小企业客户的认识。

48. 专家们审议了必须提供补贴以支持提供商业发展服务的问题。他们指出，中小企业常常是这些服务的勉强客户，因为这种服务的长处并不总是直接明了的。会议指出，尤其是中小企业与服务供应商之间的第一份合同应当免费，即使收费，应当费用低廉。不过，到后来阶段，中小企业应当感觉到它们受到的服务是值得花费时间和费用的(受需求驱动)，从而愿意为这些服务支付费用。

49. 专家们还指出需要推动制定一项适用于中小企业支持服务的体制框架。

政府和国际组织

50. 就政府和国际组织在促进中小企业获得信贷方面所起的作用以及女企业家在获得信贷方面所面临的特殊困难问题，塞内加尔中小企业和商业部长主持了一次专题小组讨论。她在开幕词中概要介绍了在塞内加尔中小企业所面临的金融环境，并强调积极支持中小企业获得信贷的必要性和向中小企业提供技术援助的重要性。在塞内加尔，经济促进基金利用诸如重新筹集资金、担保和信贷额度等手段改善中小企业获得信贷的机会，近年来，已采取了一系列措施提高该基金的效率。其中包括一项交流战略以加强银行与中小企业的合作伙伴关系，同时强调雇用金融和银行业专家，制定适当的制度以确保严格管理，并提高该基金及其产品的透明度，尤其是在中小企业中间。

51. 专家们进一步讨论了乌干达政府在改善中小企业获得信贷机会方案方面的经验。这类方案的成功取决于最终信贷决定是否是在商业基础上作出的。那些由政府向银行提供资金，然后由银行向中小企业转贷的方案的结果是导致基金管理不善，也往往不能使目标群体受益。取得较好效果的计划是那些由政府通过中央银行调拨资金(特别是长期资金)、但由商业银行承担全部风险的计划。这一问题的是：等到信贷到达中小企业时费用通常较高，并未解决中小企业在缺乏担保方面所面临的问题，它取决于现有的基础设施并且未能起到促进革新的作用。乌干达的信贷担保办法效果相对较好。它们采取了负担分担的办法，迫使商业银行考虑那些否则没有资格获得信贷的中小企业客户。股本融资迄今仍然有限，但也表明是一项很有前景的主动行动。

52. 专家们强调了政府通过采用便于建立诸如征信所等金融部门基础设施并制定其他信息分享办法的管理和法律框架在加强金融系统方面所起的作用，鼓励

银行执行良好的企业管理规范和透明的管理程序，为促进当地的资本市场创造有利条件。

53. 专家们指出了一系列旨在鼓励商业银行向中小企业贷款的办法，其中包括：要求银行公开贷款业务组合，特别是对中小企业的贷款的百分比，以及鼓励银行指定了解中小企业的外部专家参与董事会活动。

54. 专家们讨论了由国际组织利用债务转化安排作为一项手段，通过向当地金融机构提供用于中小企业的中长期资金并利用它们提供商业发展服务来加强当地金融机构。专家们指出这一手段可作为重债穷国债务减免办法的一项有效补充办法。

55. 专家们讨论了必须制定将商业银行与微型金融机构相联系的共同标准和制度，以扩大服务范围并加速把劳动穷人纳入正规金融部门的主流。

56. 专家们还指出必须收集可靠的中小企业数据，以用于可靠的政策分析。

女企业家获得信贷的机会

57. 专家们审议了女企业家在获得信贷机会方面所面临的问题。尽管妇女作为企业家起着积极的作用，而且她们在偿还贷款方面的绩效记录良好，但是，她们的贷款份额仍然很低。专家们指出，女企业家在获得贷款方面面临着男企业家没有遇到的障碍。例如，女企业家常常被问及关于其婚姻状况和计划生育的问题，而男企业家从未被问及这类问题。

58. 专家们审查了获得成功的旨在改善妇女获得信贷机会的方案。其中包括通过在 35 个国家的 43 个附属银行运作的妇女世界银行。妇女世界银行改善了妇女获得信贷的机会，办法是：与当地储蓄银行建立合作伙伴关系，以积极贷款模式取代抵押办法；采取针对移民妇女的担保办法；与银行进行合作以使它们了解妇女在获得信贷机会方面所遇到的歧视。

59. 专家们还认为有必要增加银行的女顾问和女工作人员的人数，以提高银行对女企业家的认识和与她们打交道的能力。

60. 专家们讨论了发展中国家的女企业家在获得正规信贷方面所遇到的特殊问题。例如在洪都拉斯，妇女通常只能从非正规部门获得信贷而且利率很高。洪

都拉斯议会正在考虑建立一个妇女大众银行，以提高包括农村地区和城市地区的女企业家获得中、长期信贷的机会。

B. 针对中小企业的电子金融

61. 专家会议的第二阶段由贸易和发展效益服务基础设施司司长召开。他简要的概述了电子金融对发展中国家和转型经济国家中的中小企业的重要性，并且强调，如果不对信息和通信技术基础设施和人力资源进行投资，没有适当的减免外债的办法，发展中国家的电子商务就不可能取得成效。他还指出，关于专家会议中小企业部分的电子金融方面的文件已登在贸发会议电子商务方案的网站上：

www.unctad.org/ecommerce

62. 关于电子金融的讨论主要集中在以下几个方面：全球和发展中区域的电子金融状况；建立全球和区域电子金融平台的可能性；各国经验；以及改善发展中国家和转型经济国家中的中小企业利用电子金融机会的前景。

电子金融的状况

63. 两名主要专家和贸发会议关于电子金融领域的顾问坚持认为，金融服务属于由于互联网的出现变化最大的部门之一。他们讨论了在线支付、互联网银行业务、数字现金、电子贸易金融、电子信贷信息系统等方面所取得的进展。他们一致认为，单凭银行系统是无法为电脑化金融提供全面解决办法的。由于来自纯技术公司(newcomers.com)以及传统的服务供应商的积极的互联网电子金融发展战略的结果，解决方案正在形成。在金融部门采用电子商务是一个复杂的过程，存在许多隐藏成本，其中包括需要有新的各级调解。

64. 即使今天在发达国家，小额付款中有 80% 仍然使用现金。在线零售或企业对客户电子商务(B2C)主要依赖信用卡作为一种电子支付手段。信用卡是一种便利的支付方法，因为它们规定使用国际多货币支付办法，主要的信用卡商标是普遍得到承认的并认为是可信的，在基于互联网的电子商务出现以前，银行业者就已经在邮购/电话订购零售中信用卡持有人不当面支付方式上积累了经验。关于企业对企业电子商务(B2B)中的在线支付尚未出现任何占优势地位的方式。发展自动

化票据交换所支付系统的在线支付方式对大笔资金的在线转帐十分重要。为了这种系统的发展，必须实行法律改革以便利电子商务实践，并必须建立公钥基础设施系统。

65. 发展中国家由于银行系统不发达和信用卡渗透率低而在参与这一进程方面仍然处于不利地位。然而，出现飞跃的可能性相当大，这是因为基于互联网的技术成本仍然低于传统技术。虽然电子金融处于早期阶段，尤其是在发展中国家和转型经济国家，但它还是有潜力在未来几年中控制全球金融，因此给发展中国家中小企业和金融机构带来深远影响。

全球和区域电子金融方案

66. 两大信贷保险公司 Coface 和 Gerling Namur 的代表认为，第三方在线信贷风险管理，尤其是通过信贷保险，正在成为电子金融的一个重要组成部分。即使在传统金融中，资信调查结果不佳也会导致与发展中国家中小企业进行交易时所觉察到的风险大于实际风险。发达国家的贸易商认为，如果不对发展中国家的贸易商进行资信调查，就难以向后者提供贸易信贷。互联网在通过对发展中国家中小企业进行资信调查从而给予信用定级方面有很大的潜力。由于提高了透明度，中小企业可以列入在线资信调查和定级数据库，并增加其获得贸易融资的机会。Coface @rating system 是旨在在线监测几百万中小企业其中包括新兴经济国家的中小企业并向它们提供信贷额度的私营部门最大主动行动之一。

67. 花旗银行代表认为，如果中小企业的信贷风险仍然没有降低，电子金融就不可能为它们带来任何新的筹资机会。中小企业必须面对一系列挑战，其中包括高贸易壁垒、缺乏专门技术以及缺乏获得融资和信息的机会。虽然信用定级是一个重要的方面，其他问题例如管理质量在向中小企业提供资金时也是十分重要的。电子商业和电子金融是许多中小企业前景的一部分，因为它们的发达国家中的较大贸易合作伙伴正在采取这种做法，并且可能会排斥那些不符合新的技术标准的合作伙件。

68. 自相矛盾的是，微额供资，包括向个人或规模极小的中小企业的贷款，在区域和全球各级的组织状况都好于传统的中小企业融资状况，尽管提供这种贷款时常常不需要任何抵押。“虚拟微型金融市场和非洲的骄傲”的代表研究了为

接受这一经济部门并扩大融资所需要的新的方法，特别是积极利用基于互联网的平台。“虚拟金融市场”建在贸发会议建立的一个网站上。这种特别的电子融资申请提供各种不同类型的有关微型金融机构的信息，其中包括关于其可靠性的信息，从而使国际知名的金融机构能够比过去更快更多地向中小企业提供资金。

69. 正如微额供资的做法所显示，传统的发展金融方法没有取得理想的结果。在非洲，总的经济活动有一半是在非正规部门进行的，这种部门不属于正规融资和正规融资机构的范围。一个更有希望的方法将是建立一个以一种可模仿的和成功的模式为基础的微型金融机构网络。这种网络可以发展与正规金融部门以及在各微型金融机构之间的联系。可对现有的和新的技术进行适宜性测试，银行可以不必应付数以千计的小客户。

70. 来自菲律宾的从事区域电子商务问题研究的专家强调了中小企业发展电子服务系统的重要性。为了参与全球和区域供应链框架内的电子商务，中小企业必须面对符合跨国公司应用的标准的挑战。否则它们会受到技术上的排斥。尽管迄今为止所有电子商务的失败根源基本上在于技术部署问题，但是今后的成功将取决于法律和公钥基础设施的落实。法律上可执行的电子签名是执行全球标准的关键。目前缺乏全球标准，这种状况正在引起由于需要有专用办法而引起的费用过高的问题。如要获得金融风险实时信息，则必须对金融风险管理产品作相应调整。因此许多贸易信贷和信贷信息机构愿意扩大其活动并成为 B2B 信息交流中心或市场。

71. 专家们还对以下情况表示关注：尽管制定了许多计划，但是即使有的话则产生了额外资金流量也是微不足道的。为世界各地的企业提供公平的游戏场所是互联网的一个容易设想的特征。然而，鉴于对全球数字鸿沟的日益扩大和最不发达国家在全球贸易中的边缘化的关注，并不清楚是否能在为最不发达国家及其中小企业提出备选策略或最佳做法建议时采取一种统一的方法。

72. 专家们还对定级机构能否对其定级质量作出解释以及它们能否不断更新其数据库中的数以万计企业的定级数据也提出了疑问。虽然电子商务不是万能之计，但是这种方式目前正在得到全球主要贸易合作伙伴的正式采用。因此发展中国家需要对其技术援助重点重新进行评估。它们必须获得更多的以电子商务和电子发展为中心的援助，以便能够通过适合电子商务的立法，并重建目前停顿在规

划设计和繁文缛节阶段的政府行政工作。同样，中小企业必须采取电子商务做法，对信息技术进行投资并对其人员重新进行培训以便获益于电子商务的高效率。专家们还强调了可移动电子商务的潜力，因为移动电话提供了可用于除了电信以外的商务交易的安全的硬件和一个帐单系统。

各国的电子金融经验

73. 一名专家代表印度的一个积极参与电子金融活动的主要银行业机构指出，在印度，向中小企业贷款是一项具有风险的建议，原因是，中小企业缺乏担保，它们无法提供高质量的数据，公司生存率低。传统的银行业不能为金融市场提供适当的服务。相反，电子银行可以利用中小企业与作为供应链合作伙伴的母公司所建立的联系。公司可以创建一个涉及一个电子金融网络的 B2B 平台，使中小企业能够参与电子银行活动并使中小企业提高信用。此外，电子银行由于交付费用较低、迅速快和所及范围较大而大大降低了费用，而在线信贷信息工具便利交易分析和减轻风险。然后可以把积余以较低的利率转到中小企业的帐户上。

74. 巴西的一家主要银行的代表解释说，巴西的支付系统效率很高，可以与发达国家的支付系统相比，这应当归功于巴西的主要几家商业银行在高通货膨胀年代对信息技术所作的大量投资。高效率的支付系统是电子金融和电子商务的基础。巴西的互联网和电子银行渗透率也相对较高，它把重点更多地放在交易和支付上，而不是信贷和贷款上。尤其是，电子银行允许进行往来帐户管理、薪资的支付、收取应收款、向供应商付款、与信贷有关的服务以及开支帐目的管理。发展电子金融的关键问题是，在南锥体共同市场国家中采取适合于电子金融的规章制度并通过针对有关贷款和其他金融交易的数字签名的法律和规章制度。

75. 墨西哥专家介绍“联盟”计划是一项解决中小企业投资问题的具体办法，做法是对中小企业与已树立声誉的大企业建立的特殊关系施加影响。一旦提供了材料、服务或产品，中小企业即从买主(通常是大公司)获得单据，这些单据被看作是银行准备在到期日之前向它们支付现金所作出的一种担保。这一系统使所有参与者受益，因为担保公司不必担心中小企业由于现金流量问题而可能破产，同时银行吸引新的客户并帮助现有客户增加营业额。

76. 孟加拉国的专家指出，孟加拉国的中小企业有 50%以上没有机会得到任何一种正规的融资。信息和通讯技术基础设施在消除中小企业增长所面临的这个重要障碍方面起着一种重要的作用。第一个具体项目是推出专门为中小企业设计的通过使用智能卡和发展销售地点网的创新的电子金融服务。正在采取第二项重要的具体行动以消除孟加拉国在获得资金方面所面临的最重要的障碍：缺乏担保。在这一方面，孟加拉国正在计划创建一个全国范围内的费用低廉的电子公共记录系统，该系统将允许个人检索关于所有动产索赔的信息。将制定一项新的法律以加强针对债权人的执行制度。最后，为了克服缺乏可靠和有效的有关商业的信息，将在 2002 年至 2008 年期间建立一个新的电子商业信息系统，届时从该国的任何地方都可以检索有关信息。

电子金融的前景

77. 世界银行和阿姆斯特丹大学的专家坚持认为，电子金融不仅仅为工业国家和先进的新兴市场带来机会，而且为金融系统不发达的国家提供了飞跃的机会。在非洲，电子现金和其他智能卡为通常甚至没有开立正式银行帐户的低收入客户包括那些在偏僻地区的低收入客户提供了储蓄和支付服务。然而，要获得利润则必须改变政府对金融服务的政策。最紧迫的政策问题涉及到建立一个有利的电子金融管理环境。必须对电信的方法、电子交易、信息和隐私的安全和有关基础设施以及合同的执行作出调整。此外，还必须采取步骤以尽可能减少客户和投资者的风险，调整审慎的规章制度并改进市场的绩效。

78. 国际清算银行的代表指出了电子金融对银行和其他金融机构以及金融市场可能带来的影响。确切地说，如何发展以及发展的速度如何都是相当难以预料的。这些不确定性可能会给金融体系带来破坏稳定的影响，从而向中央银行和金融监督机构，除其他外尤其在它们的国际合作方面提出了挑战。响应这种挑战则必须具备一个技术中性的管理和体制框架，以便能够从电子金融获取充分利益而又不会扼杀新的事物。发展这种新的体制过程中的一个障碍是缺乏有关电子金融本身的可靠数据。但在审议新的数据收集系统之前，需要有一个更加明确的概念框架以提出相关的问题，在这项努力过程中需要得到私营部门和学术界的帮助。

在这一方面，更重要的是在中央银行、监督机构和私人市场玩家之间定期进行深入的信息交流。

79. 最后，在评估电子金融的前景时，印度一名业内人士强调了已成为限制中小企业增长的主要障碍的资金缺乏问题。在这一方面的主要问题是缺乏担保和缺乏有关中小企业的可靠信息，再加上每一笔交易所需要的资金额较小，导致为中小企业供资的交易成本过高。所幸的是，互联网技术为这些问题提供了一项可行的解决办法。这项解决办法在于使互联网技术起到杠杆作用并让中小企业联合会参与对基本数据的核对。这项主动行动可以得到政治性倡议的补充，例如授权公营部门单位和公开上市公司核对有关所有与他们有联系的中小企业的基本信息，并规定工业区必须建立一个有关在它们支持下运行的有资格获得优先财政处理的中小企业的数据库。一旦获得有关中小企业的可靠资料，就可以确定中小企业的基本特性，并建立可靠的交易过程史，从而为电子金融铺平道路。

80. 一些专家还注意到，银行业依靠由于卖主——客户关系中的信息不对称而存在的运作低效率(为承付转帐支票和中间费用)而发展的。据估计，电子金融可以使一些发展中国家的金融服务业的保证金降低近 50%。因此，银行部门对鼓励数字效率持有保留意见。因此，从短期看，贸易实体应当在电子金融领域提出重要倡议以对银行产生竞争压力。

81. 最后，一名专家强调发展中国家必须了解在开始发展电子银行业务以前它们应当对金融规章进行哪些些改革，但另一名专家并不同意管理环境对着手发展电子银行业务具有根本重要义务，他以墨西哥的情况为例说，在墨西哥，尽管公营部门对存入任何类型银行的储蓄作出担保，但是客户仍然不愿意将钱存入单纯互联网银行，“因为他们并不相信一个无形实体”。在这一方面，专家们还提到了安全问题，尤其是公钥基础设施，包括验证机构的质量和政府在这一过程中可能起到的作用。

第三章

组织事项

A. 专家会议的举行

82. 增强发展中国家中小企业竞争力：金融，包括电子金融对促进企业发展的作用专家会议 2001 年 10 月 22 日至 24 日于日内瓦万国宫举行。

B. 选举主席团成员

(议程项目 1)

83. 专家会议在开幕会议上选举以下个人担任主席团成员：

主 席：Paul Frix 先生(比利时)

副主席兼报告员：Edsel Custodio 先生(菲律宾)

C. 通过议程和安排工作

(议程项目 2)

84. 专家会议在同一次会议上通过了以 TD/B/COM.3/EM.13/1 号文件分发的临时议程。通过的临时议程如下：

1. 选举主席团成员
2. 通过议程和安排工作
3. 增强发展中国家中小企业竞争力：金融，包括电子金融对加强企业发展的作用
4. 通过专家会议成果

D. 文 件

85. 为了审议实质性议程项目，专家会议收到了贸发会议秘书处准备的题为“金融和电子金融作为一项增强中小企业经营和竞争力的手段对中小企业所起的作用”(TD/B/COM.3/EM.13/2)。

E. 通过专家会议成果
(议程项目 4)

86. 专家会议在闭幕会议上在主席授权下委托报告员编写专家会议的最后报告。

附 件

出席情况^{*}

1. 以下贸发会议成员国派专家参加了会议：

白俄罗斯	莫桑比克
比利时	尼日利亚
贝宁	阿曼
巴西	巴拿马
乍得	菲律宾
中国	卡塔尔
哥斯达黎加	俄罗斯联邦
古巴	沙特阿拉伯
丹麦	塞内加尔
埃及	西班牙
法国	苏丹
德国	瑞典
加纳	瑞士
几内亚比绍	阿拉伯叙利亚共和国
洪都拉斯	泰国
印度	多哥
爱尔兰	特立尼达和多巴哥
意大利	突尼斯
约旦	乌干达
肯尼亚	坦桑尼亚联合共和国
马达加斯加	美利坚合众国
墨西哥	委内瑞拉
摩洛哥	
2. 巴勒斯坦以观察员身份参加了会议。
3. 以下政府间机构派代表参加了会议：

欧洲共同体

^{*} 与会者名单,见 TD/B/COM.3/EM.13/INF.1。

阿拉伯劳工组织

伊斯兰会议组织

4. 以下专门机构和有关组织派代表参加了会议：

国际劳工组织

国际货币基金组织

世界知识产权组织

联合国工业发展组织

5. 欧洲经济委员会、拉丁美洲和加勒比经济委员会以及经济及社会事务部派代表参加了会议。国际贸易中心也派代表参加了会议。

6. 以下非政府组织派代表参加了会议：

一般类：

拉丁美洲交流合作中心

特别类：

大学妇女国际联盟

7. 以下专题小组成员和特别被邀请者参加了会议：

Aïchatou Agné Pouye 女士，塞内加尔 SIYEs 和贸易部长

John C. Bays 先生，玻利维亚小企业援助基金地区主任

Hakan Berg 先生，瑞典，瑞典银行执行副行长

Inger Berggren Garnacho 女士，西班牙妇女世界银行行长

Jérôme Cazes 先生，法国 COFACE 总经理

Stijn Claessens 先生，荷兰阿姆斯特丹大学国际金融教授

Brian Dunsby 先生，联合王国小企业国际理事会高级副理事长

Thomas Glaessner 先生，美利坚合众国华盛顿世界银行重要金融经济学家

Charles Goldfinger 先生，比利时全球电子学金融总经理

Sanjay Guglani 先生，印度 Saksham 金融服务有限公司总经理

Cuno Güttler 先生，德国储蓄银行组织主任

Tom Harrison 先生，联合王国英国专家海外服务组织

Louis Kasakende 先生，博士，乌干达银行副行长

Renate Kloppinger-Todd 女士，国际金融合作组织全球金融市场集团

Sankar Krishnan 先生，阿拉伯联合酋长国迪拜花旗银行副行长兼中东、南亚和非洲电子商务部地区主任

Sushant Kumar 先生，印度 ICICI 银行中心企业部主任

Sailendra Narain 先生，印度世界中小型企业协会(WASME)首席顾问

R.Narasimham 先生，菲律宾马尼拉亚洲开发银行高级项目干事

Antonio C.B.Oliveira 先生，巴西 Itaú 银行执行董事

Donald O'Mahony 先生，爱尔兰特里尼蒂学院网络和电信研究集团主任

Mauricio de la Pardo 先生，墨西哥 Westbridge 大学和 Santander 银行

Pancho Otero 先生，玻利维亚虚拟微型金融市场咨询委员会委员

Francois Perrin 先生，法国全球电子学金融经理

Ananya Raihan 先生，孟加拉国政策对话中心研究员

Philippe Régnier 先生，瑞士，大学发展和研究机构现代化研究中心主任

Philippe Rennotte 先生，Gerling Namur 执行董事会董事

Setsuya Sato 先生，瑞士巴塞尔国际清算银行高级顾问

Jean Marie Vianney Nyirimihigo 先生，卢旺达非洲团结基金总干事

Rina de Villeda Bernudez 女士，洪都拉斯美洲妇女委员会

Andrew Warner 先生，美利坚合众国哈佛大学国际发展中心教授

Moncef Zouari 先生，突尼斯 Compagnie Tunisienne pour l'Assurance du Commerce Extérieur(COTUNACE)总裁

特别邀请

Ernest Ngome Ajang 先生，喀麦隆 TPO 会计和金融高级干事

Jean Bastin 先生，Fondation Scientifique Jean Bastin a.s.b.l.主席

Robert Bedrikow 先生，巴西 SERASA

Jeremy Bullock 先生，联合王国，金融顾问

Jaime Echegoyen 先生，西班牙，总经理

Michael Firth 先生，香港，大学教授

José Gabriel Hernandez Figueroz 先生，墨西哥 Banco Santander Mexicano 互联网部

网部

Tulay Gungen 女士，土耳其伊斯坦布尔 Yapi 信贷银行执行副总裁
Ahmad M.Jachi 先生，黎巴嫩 Al-Buhous 研究所主任兼行政首长
Konstantin Karabanov 先生，荷兰经济研究所驻俄罗斯联邦莫斯科办事处顾问
Bruno Masier 先生，日内瓦世界贸易点联盟主席
Pascal O'Dogherty 先生，Banco de Mexico 金融分析部主任
Maria Otero 女士，美利坚合众国 ACCION 国际，主席兼总裁
Pierre Paris 先生，法国外交部顾问
Robert Parson 先生，联合王国 CCEWeb 公司法律小组主任
Colette Schreiber 女士，法国 Les Femmes Chefs d'Entreprise(FCEM)副总裁
Claudine Seynave 女士，Fondation Scientifique Jean Bastin a.s.b.l.
Raymond W. So 先生，香港，助理教授
Kumar Sushant 先生，印度 ICICI 银行中小企业部主任
Jean-Francois Tarel 先生，瑞士 COFACE 总裁
Danel Wyss 先生，瑞士信贷银行董事

-- -- -- -- --