



联合国

贸易和发展会议

Distr.
GENERAL

TD/399
TD/B/COM.3/58 and Corr.1
29 April 2004

CHINESE

第十一届会议

2004年6月13日至18日，圣保罗

提高中小企业竞争力的政策选择

贸发会议秘书处的说明

内容提要

企业、商业便利和发展委员会第七届会议讨论的关于“加强生产能力，提高中小企业竞争力”的问题说明(TD/B/COM.3/51)突出说明了竞争力对高水平的收入和就业的重要性，并侧重于就国家一级和企业一级需要何种竞争力建立共识、确定竞争力的驱动因素、审查政府为提高企业竞争力可采纳的政策和措施等问题。

本问题说明争取使讨论更深入一步，确定发展中国家在提高企业竞争力方面可采纳的具体政策选择。它侧重于企业发展的微观和中观政策，以确定私营部门发展战略和行动计划的最有效的切入点和机制。它还扼要回顾了委员会自贸发十大以来审议的企业政策的关键领域。

目 录

	<u>页 次</u>
1. 导 言.....	3
2. 竞争力作为一项长期战略.....	4
3. 规章制度的环境.....	4
4. 公私部门对话.....	6
5. 商业发展服务.....	8
6. 获得融资.....	9
7. 将商业发展服务与融资相结合.....	10
8. 资金和财政奖励.....	10
9. 公司间合作.....	11
9.1 工业集群组合.....	11
9.2 出口加工区、工业区和培育区.....	12
9.3 大型企业与小型企业之间的商业联系.....	12
10. 技术开发和融资.....	13
11. 创业和竞争力.....	15
12. 国际一级的政策连贯性.....	17
13. 结 论.....	19
参考文献.....	20

1. 导 言

1. 委员会第十七届会议讨论的关于“加强生产能力，提高中小企业竞争力”的问题说明(UNCTAD, 2002a)强调了竞争力对维持高水平收入和就业的重要性。它采纳了以下竞争力定义：“一国生产达到国际市场标准的货物和服务，同时长期保持和提高其人民的实际收入的能力”。它指出，在详细研究企业一级，特别是中小企业一级提高生产能力所必需的政策和支持方案方面，文献存在着缺陷。它着手采取以下办法，弥补这种缺陷：

- 就国家一级和企业一级需要何种竞争力建立共识；
- 确定竞争力的驱动因素；
- 研究政府为提高企业竞争力可采纳的政策和措施。

2. 本问题说明争取使讨论更深入一步，确定发展中国家为提高企业竞争力可采纳的具体政策选择。它不提出通常的宏观经济、法律和规章制度的处方，也不在私营部门发展必需的有形基础设施和人力开发投资(卫生和教育)方面提出通常的建议。这些必要条件几乎在每一次的发展报告中都讨论过。它代之以确定私营部门发展战略和行动计划在中观和微观各级最有效的切入点和机制。¹ 特别是，本说明载有以下领域的政策选择：

- 规章制度的环境；
- 公私部门对话；
- 商业发展服务；
- 获得融资；
- 资金和财政奖励；
- 公司间合作；
- 大型企业和小型企业之间的商业联系；
- 创业和竞争力；
- 国际一级的政策连贯性。

¹ 关于非洲—亚洲合作的行动计划，亦见贸发会议(2001a)。

2. 竞争力作为一项长期战略

3. 本说明要揭示的主要问题之一是，国家需要有一个全面的竞争战略，以加强它们在全球经济中的结构性地位。竞争力的增强能够使发展中国家的出口多样化，摆脱依赖少数初级商品出口的状况，并使它们能够在技能和技术方面更上一层楼，从而维持不断增长的工资，扩大规模经济和生产范围(贸发会议，2000b，英文文本第117页)。新的竞争格局需要在形成新的工业地区方面采取积极的微观政策和措施；现有企业必须对它们的活动和设施作改组。这种战略应该建立在一种国家远见的基础之上，而这种远见则产生自国内各利益相关方的共识以及对国家的目标和为实现这些目标而采取的步骤的认识。开展这项工作，首先应审视各层面(宏观、中观和微观)现行政策、方案和结构的优缺点。然后，利益相关方应根据审视结果设计促进国民生产总值不断增加的竞争政策和方案。为实现这种增加，企业必须改变竞争方式；它们必须从比较优势(即低成本劳动力)转化成竞争优势，即企业在成本和质量、交货和灵活性方面的能力。

4. 根据该部门的重要性，可以举出一个特殊理由，证明政府干预帮助中小企业获得竞争力的合理性：中小企业通常占企业总数的约99%，占制成品产出的50%，占就业的44%至70%，在创造就业中发挥着特别重要的作用(贸发会议，2002a)。但是，市场机能的大量失灵，使国内企业无法建立竞争优势，因为它们得不到融资、信息、技术和市场。要帮助中小企业克服上述市场机能的失灵，就必须制定具体的政策、方案和适当的体制框架。根据Chudnovsky(2001)，要通过实现竞争力的“高通道”，发展中国家的大型和小型公司均必须建立并不断提高当地能力。这种能力可应用于增加现有活动的价值，制成新产品，开创新的服务，以便在全球经济中进行竞争。

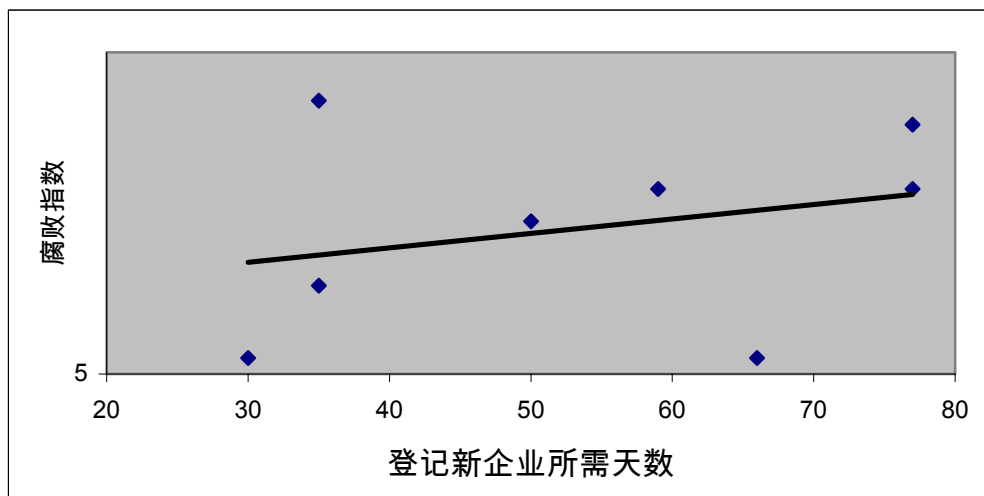
3. 规章制度的环境

5. 规章制度是私营部门有效经营所必需的。简单、透明、稳定和可实施的规章制度环境是有活力的企业部门发展的基础。Bannock 等人(2002)着重提到了在规章制度的环境方面企业通常遇到的一些困难：

- “在第三世界，由于正式部门和非正式部门之间在规章制度方面的铁幕、产权的缺乏以及在大多数情况下还有宏观经济框架和管理的不适当，因此有活力的中小企业[微型和小型企业]的增长贡献受到了限制……”。
- “南非公务员：在南非登记一个企业需要遵守 65 项法律。人们既不知道如何去做，也不知道从何着手。更不用说向谁求助了”。

6. 上述引语表明，发展中国家的企业在规章制度方面承受的负担很重，成本很高，这特别阻碍较小型的企业进入经济的正式部门。另一方面，规章制度很少使企业得益，因为这种制度不提供实行商业交易或明确界定产权的明确框架。还有一个引人关注的问题是，如下图以非洲为例所示，规章制度的框架复杂繁重，常常与严重的腐败相连。

图 1. 非洲的腐败指数*和登记企业所需时间



资料来源：透明国际，www.gwdg.de/~uwvw/2002Data.html(18/3/03)；Djankov 等(2000)；Bannock 等(2002)。

* 腐败指数由透明国际公布的指数颠倒而来。因此，颠倒的腐败指数值越高，该国的腐败程度越严重。

政策建议

7. 首先，为了减少企业承受的行政负担，必须简化现行的商业规章制度。如果政府充分地致力于改革，这是可以在较短的时间内做到的。政府可以为国内企业的商业登记和许可证发放设立一个方便用户的一次性处理机构，很像它们为外国投资者设立的投资促进机构那样。

8. 第二，必须加强司法机构，以履行合同，遵守产权，不偿还债务的公司进入有秩序的破产程序。减少行政负担较容易，但法律制度的改革不是一夜之间就能完成的，它们需要经过长期不懈的努力，逐渐建立各自机构的能力。

4. 公私部门的对话

9. 从企业的角度看，在改善规章制度的环境方面最有效也是最可行的长期解决办法首先是公私部门的对话。政府与私营部门，包括非政府组织之间有效的互动和对话，对创建连贯的政策框架以及为企业发展制定有效的支助措施和结构发挥着关键作用。

10. 几乎所有国家的政府各级，包括地区和地方行政机构，均有某种形式的公私部门的互动。但是在许多发展中国家，政府与私营部门之间的交往常常是非正式、自发、不全面或者组织不周的。此外，这种交往常常缺乏透明度，或者在确定要实现的目标和要解决的问题，包括中小企业的特殊需要方面不明确。政府-私营部门交往还常常带有高度的个人色彩或者不透明，这会造成不良后果。中小企业通常不太信任政府，它们不仅没有把政府看作是援助的来源，反而因繁重的规章制度和检查以及不公正的税收而把政府视为问题之源。

11. 这种互动的缺点使政府不能为决策提供适当的投入，使企业不能为它们的战略规划提供投入。因此，由于这种缺点，各国支持中小企业的政策和体制发展进程不能总是显著地对中小企业的需要及其关注的问题作出有效的反应或者充分考虑它们面临的困难或制约。

12. 私营部门所有成员全部参加这种对话的情况甚少。中小企业、女企业家和青年企业家由于各种制约，包括信息缺乏、资源短缺、工作压力和其他各种障碍而尤其感到受忽视，或者不能参与。此外，参与这种对话的机构有时政治化程度很高。

政策建议

13. 首先，政府应建立有条理的公私部门对话的机制。这种机制可以采取商业协商理事会、咨询小组、商会和企业协会的形式。这种机制应达到以下标准：

- 所有有关的利益相关方参加，它们选择的标准透明；
- 宗旨和议程明确宣布，并与利益相关方有关；
- 定期举行会议，或者根据透明和所有利益相关方接受的标准召集；
- 在如何制定和由谁制定标准，如何选择代表以及多久举行一次会议的问题上有透明度；
- 对对话的进展和影响负责/监测；
- 有一个双向通道：政府在各种问题上探询私营部门的意见的论坛；私营部门提出问题的途径；
- 在各级举行对话：国家、地区和地方。

14. 第二，政府应促进培训和能力建设，使公共部门的对话行之有效；如果没有这种对话，商界某些部门便不能充分提出它们关注的问题和需要。此外，必须通过能力建设加强代表性组织。框 1 载有私营部门企业协会的要点一览表。

框 1. 私营部门企业协会要点一览表

- 协会的代表性如何？
- 协会如何选举？
- 协会如何管理？
- 在这些机构内部，当地生产商，不管是大型还是小型生产商如何发表意见？
- 由谁来决定协会应承担何种任务？
- 是否有一个专门的秘书处，如果有，是否由当地生产商来管理？

资料来源： Nadvi(1999)。

15. 最后，也许最重要的是，政府在与私营部门的对话方面应采取开放和积极的态度，应真正愿意在决策中考虑私营部门的意见。对许多国家的政府来说，这要求在文化方面对私营部门有一种改变，即从较“行政的办法”转变到较“管理性的办法”。

5. 商业发展服务

16. 在过去十年里，政府和国际捐助方越来越将它们的注意力从单纯地提供财政援助转到向中小企业提供商业发展服务，它们认识到，要取得可持续的竞争力，光靠财政援助是不够的。

17. 商业发展服务有所有类型的中小企业支助服务，包括培训、咨询、技术和管理援助、营销、有形基础设施和政策倡导。商业发展服务干预的具体目的是帮助小型企业克服市场不完善和不能充分获得技术的问题，并在国内和全球市场上更有竞争力和更有效益地经营。

18. 1997 年，中小企业发展捐助机构委员会就商业发展服务的设计和提供拟订了新的指南，目的是提高商业发展服务干预的效力、范围和可持续性。国际社会核准了一系列良好做法原则，其中包括：

- 着重于刺激对商业发展服务的需求，使中小企业认识到这种服务的益处；

- 用私营中介机构(商业发展服务提供者)的发展取代政府提供直接服务；
- 有针对性和时间限制地利用补贴。

19. 提供财政和非财政服务的有效的商业中介组织，对企业能够走上所谓的“实现竞争力的‘高’通道”和“有备于结成伙伴关系”是至关重要的。在这一领域采取行动，将会解决技术和管理技能方面人力资本的“能力缺陷”。

政策建议

20. 原则上，对中小企业的商业发展服务支持应由私营部门提供，在市场已经要求商业发展服务的地区，政府不应直接提供服务。相反，它们应该间接地利用私营部门中当地(中观)支助结构，如能力建设方案、商业协会和私人顾问等等。如果成本收益比率低或者发生“免费搭车者”的情况(就公共货物而言)，可以考虑政府补贴。不管怎样，机制和结构应该以讲究实效的方式予以设计。

21. 鉴于中小企业的紧迫时间，商业发展服务的地点必须尽量靠近小型企业家并尽量方便与它们。这要求在安排商业发展服务时尽可能在地域上实现纵向分散。最近几年采取的办法集中于在国家各地区和地点创建商业支助中心，理由是，在这些地区和地点，潜在受益者众多。一般来说，这些中心是一次性处理机构，它们向企业家提供它们的商业发展和面对竞争日益激烈的外部压力所必需的一整套服务和投入(即创业培训、信息、金融、质量管理、建立网络和商业咨询)。

6. 获得融资

22. 许多商业调查将融资确定为发展中国家和发达国家决定中小企业生存和发展的最重要因素。尽管中小企业对发展中国家和发达国家的经济十分重要，但它

们历来一直很难获得正式信贷或资本。商业银行和投资者不愿意向中小企业提供服务，原因有若干，其中包括(贸发会议，2002d)：

- 债权人和投资者认为中小企业是高风险债务人，因为它们资产不足，资本化程度低，易受市场波动的影响，破产率高；
- 因中小企业缺乏会计记录，财务报表或商业计划不充分而引起的信息不对称，使得债权人和投资者难以评估中小企业可能提出的提议是否有信誉；
- 小额放款或投资的行政/交易成本高，给中小企业融资无利可图。

23. 有些商业银行已开始为中小企业市场服务，它们利用金融革新降低对这一部门放款的成本和风险。租赁也是满足中小企业的厂房和设备需要的一种具有吸引力的办法。另一方面，在大多数发展中国家，由于维持工业需要银根奇紧的市场条件，因此风险资本不是一种选择。

政策建议

24. 为鼓励商业银行向中小企业放款，中央银行和指定的金融服务管理者必须发挥能动作用。政府和中央银行必须制定框架，将充足的资金输送给中小企业部门。在向资本供应者指明正确方向方面，管理者可以为中小企业探索一些备用机制(即配额和指标)。透明度的提高肯定会影响商业银行的贷款做法。例如，中央银行可以要求各类债务人透露银行贷款有价证券的构成。政府/中央银行还可以为中小企业考虑一套特别措施(担保方案、更加方便用户和透明的透露制度、信息技术驱动的评价制度)，以减少银行所认为的风险。

7. 将商业发展服务和融资相结合

25. 在确定潜在的客户，弄清它们的信誉程度，预先审查项目提议，传播便利与用户的金融和会计制度，监测付款，实行同侪压力和在整个偿还期保持一对一的联系等方面，商业服务提供者往往比金融机构处于更有利的地位。

政策建议

26. 政府应推动金融机构与非金融机构之间的伙伴关系，以减少向中小企业部门提供服务的成本和风险，从而便于获得融资。

8. 资金和财政奖励

27. 为使中小企业能够维持现金流动或者援助农村地区或困难部门处于不利地位的企业，常常需要提供资金和财政奖励。

28. 可以考虑的奖励包括：

- 资金奖励：赠款、信贷补贴和优惠价格的保险；
- 财政奖励：免税期、减少或免除对利润、资本、劳动力、销售、增值和进出口的税收；
- 其他奖励：例如，基础设施补贴和公用设施补贴。

29. 在设计奖励计划时应十分谨慎，以避免有损道德的问题和逆向选择。奖励必须适合各国的经济和财政情况。奖励的提供必须透明，必须受到监测，必须有严格的会计制度。

9. 公司间合作

9.1 工业集群组合

30. 集群组合具有使发展中国家能够克服工业发展中一些主要障碍的潜力。以技术援助、财政支助和激励性的环境等形式给予适当的帮助，集群组合可以生产出技术含量高的产品，在全球范围内具有竞争力。

政策建议

31. 政策干预应只局限于加强那些具有高增长潜力的若干集群组合，不应盲目任意地支持那些微小的公司的集团。经验表明，建立和/或加强技术学校、研究中心、出口促进

委员会、质量认证所和企业协会等重心突出的措施，以及推广品牌和新产品/地方形象并在公共部门和私营部门之间建立战略联盟等的启动机制，可以在激励和支持变革、习惯知识交流和交互学习中发挥作用。

32. 特别是，在落实集群组合发展方案时，应该牢记以下良好做法：

- (a) 主动行动的确定和落实均应有当地公私主要利益集团从下到上的参与。这要求开展建立共识的进程，由工人和雇主直接或者通过自己的协会参与。
- (b) 受益者自己应负责进行需求评估，而不是仅仅作为终端用户参与方案。如果要长期建立共同战略远见和联盟，就必须采取参与性办法。
- (c) 要帮助当地行为者面对全球变化，就需要“社会”革新。总而言之，在态度、职能和权力分配方面引起变化，其遇到的障碍要比严格意义上的技术或工艺问题难以克服得多。
- (d) 支助措施所针对的不应该是单个企业，而应该是一个企业网。提供共同服务有两大优点：(一) 它降低交易成本；(二) 它有助于在企业之间开展互动，提高它们的效益，并通过开展相互学习最大程度地发掘该群体的潜力。

9.2 出口加工区、工业区和培育区

33. 政府的努力不应集中于基础设施有限和熟练的人力资源稀缺的落后地区。相反，工业加工区和技术中心应靠近工业生产业已通过竞争而在扩张的商业、工业或科学中心。

政策建议

- (a) 应该将有针对性的工业发展措施看作是其余经济部门发展的催化剂。应该推动新颖的公私部门伙伴关系。政府可以提供基础设施，但工业加工区的设施和基本服务应由私营部门管理。
- (b) 工业区的推广成功与否，必然涉及大量的补充因素，如商业发展服务、人力资源或技能的培养、技术升级所必需的资金和技术援助。
- (c) 要产生积极的外部化，地方工业与整个地方社区之间的互动非常重要。工业区必须包括一些部门的地方公司，以促进与主要承租人的互动，实现外部化经济。

9.3 大型和小型企业之间的商业联系

34. 商业联系可以是技术的传播和掌握的一个引人注目的渠道。联系的方式有多种：后向、前向、研究与发展(研发)和外溢效应。最有成果的是大型与小型企业之间的后向联系。可以与准备向小型企业提供援助和咨询的较大型企业发展纵向联系。跨国公司建立有竞争力的供应链的跨国公司-中小企业联系能有助于中小企业进入新的多样化市场，获得市场趋势方面的信息，学得和掌握新技术和技能，解决现金流/融资问题。通过联系，跨国公司与中小企业分享路线图，使它们能够重新定位，为市场和技术趋势的变化作准备。

35. 一些国家，包括爱尔兰、马来西亚、墨西哥、菲律宾、南非和新加坡，从跨国公司——中小企业联系的积极发展影响中获得了利益，因为这种联系对它们地方工业的现代化和注入活力大有帮助。据工发组织(2002年)说，这些国家通过融入跨国公司的供应链，提高了当地的生产能力，改善了工业业绩。但是，贸发会议(2001年)的研究表明，这种情况不是自动发生的。它要求所有利益有关方(政府、跨国公司、中小企业及其支助机构)建立伙伴关系。最成功的方案之一也许是马来西亚全球供应商方案，该方案通过政府、跨国公司和中小企业支助机构之间的伙伴关系发展中小企业的 ability 并提供商业机会。

政策建议

36. 政府必须对商业联系纳入总体发展战略有远见和承诺；它必须吸引合适的跨国公司；它必须确保本国具备合适的技能；它必须对跨国公司和中小企业给予经济奖励；它必须参加公私部门对话，以便根据不断变化的条件随时调整它的战略。中小企业支助机构必须有选择地支持中小企业为建立伙伴关系作准备，在管理和技术技能方面提高它们的核心能力。跨国公司必须采取系统的办法，指导并训练中小企业，它们必须愿意委任最了解如何与当地企业合作的当地管理人员。

10. 技术开发和融资

- “缺乏筹资途径和适当的技术显然是发展中国家生产商和出口商面对的一大障碍，使发展中国家无法从它们的贸易权利中得到好处。多哈会议后方案中提出的许多解决办法只有在能筹措到资金的情况下才行得通”(鲁本斯·里库佩罗，2002年2月18日，日内瓦)。

37. 技术发展是发展中国家企业能够在全球市场上竞争的最关键的决定性因素。但是，若干项研究表明，只有少数发展中国家终于缩小了与发达国家的“技术差距”，其他许多国家则更加落后。

38. 如《工发组织竞争性工业业绩指数》所示，取得进展的经济体大多位于亚洲。可以观察到一些使得亚洲经济成功的关键因素，² 如：

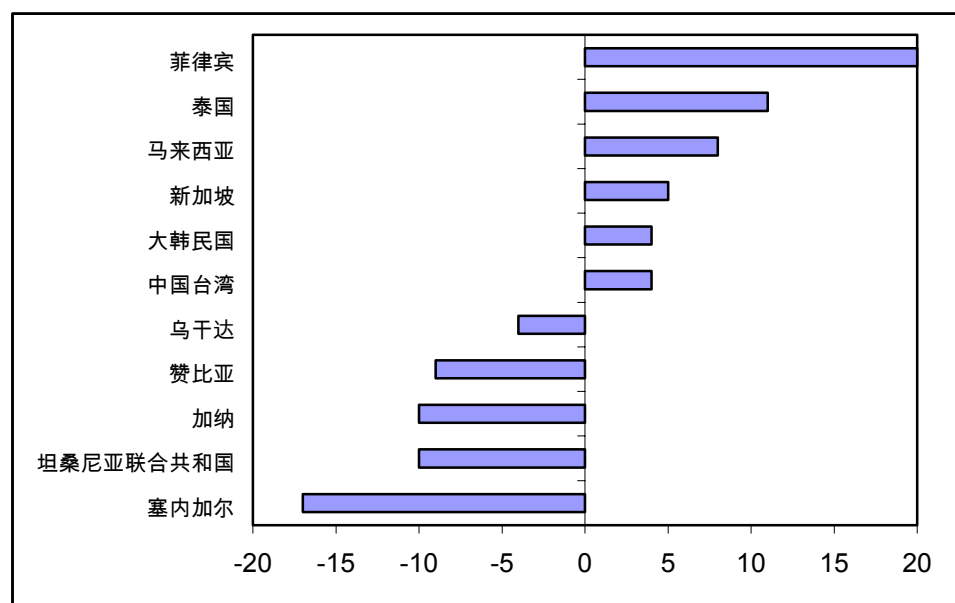
- 政府的远见和承诺；
- 技能培训；
- 吸引以出口为导向的外国直接投资；
- 支持地方工业；

² 资料来源：开发和掌握技术的政策和方案，包括外国直接投资的作用问题专家会议，2003年7月16日至18日。亦见贸发会议(2003b)。

- 在研发方面的当地技术努力。

39. 亚洲的成功也有一点运气在内，即半导体工业的兴起，这与健全的工业政策和合适的框架条件结合在一起，推动了亚洲的成功。因此，仿效亚洲的政策，在非洲或拉丁美洲国家不会产生同样的效果，因为国际框架和机会均已经改变。然而，亚洲的成功背后的原则，如上面所列的那些，仍然是一个起点。

图 2. 1985 年至 1998 年若干国家在 CIP 评级中的变化



资料来源：工发组织 (2002 年)。

40. 此外，在为技术融资方面，如果说到为技术投资获得融资，企业在获得资金方面遇到的困难更加明显。技术投资，特别是就研发项目、创建技术公司、投放新产品或改装新产品而言，结果非常不确定，也许要经过很长的时期才能实现投资回报(贸发会议，2002c)。

政策建议

41. 提高竞争力方面的综合技术和工业政策对扶持各国的技术更上一层楼起着重要的作用。这种政策需要得到持续的支持，也需要用公私伙伴关系来落实，以政府来提供方便，以私营部门来驱动。

42. 政府可以考虑把目标对准愿意进行知识密集型投资和转让技术的新一类外国投资者，同时也不忘记必须援助地方企业。此外，奖励政策应适用于扶植企业(地方和外国企业)建设技术能力，因为这些政策是提高竞争力的基础。

43. 推动技术发展的因素(如技能发展、研发能力、吸引外国直接投资的能力、加强地方企业、基础设施等)是相互关联的。因此，如果政府要开创技术发展的良性循环，它们无法忽视推动技术发展的任何关键因素。

44. 显而易见，私营部门自筹资金，对以技术为基础的中小企业而言，筹集不到充足的资金，特别是在金融系统以银行为主和股权筹资传统不深的国家。因此，政府必须提供某种形式的资金支持，例如：赠款、贷款担保和股权，以便对以技术为基础的中小企业和初创公司投资方面存在的一些市场机能失灵作补救。如果由于不确定因素和研制周期长而阻碍通常的供资，就特别需要政府的参与。如果政府干预，则应仔细研究政府融资的风险，如造成市场扭曲、道德损害和逆向选择等问题。

11. 创业和竞争力

45. 全球创业精神观察集团在发达和发展中经济体就创业的程度对 37 个国家作了调查。图 3 描述它们对世界不同地区创业程度的一些调查结果。它表明，各区域和各国之间在创业活动水平上有很大的差别。数字最低的是一些欧洲经济体和亚洲发达经济体，100 名成年人中不到 5 名企业家；最高的是一些亚洲发展中国家，

100 名成年人中有 20 名以上的企业家。总的来说，发展中国家的创业程度比发达国家高。

46. 虽然调查发现，创业活动的程度高与经济增长率高有关，但从数据中可以看到一些令人疑惑的问题。例如，有些调查将新加坡列为世界上最有竞争力的经济体，但它的创业活动的程度却很低。全球创业精神观察调查对“急需创业”和“机会创业”作了区别，部分解释了这一对自相矛盾的概念。当然，还有一些因素使得创业程度高不一定与竞争力高有关系。

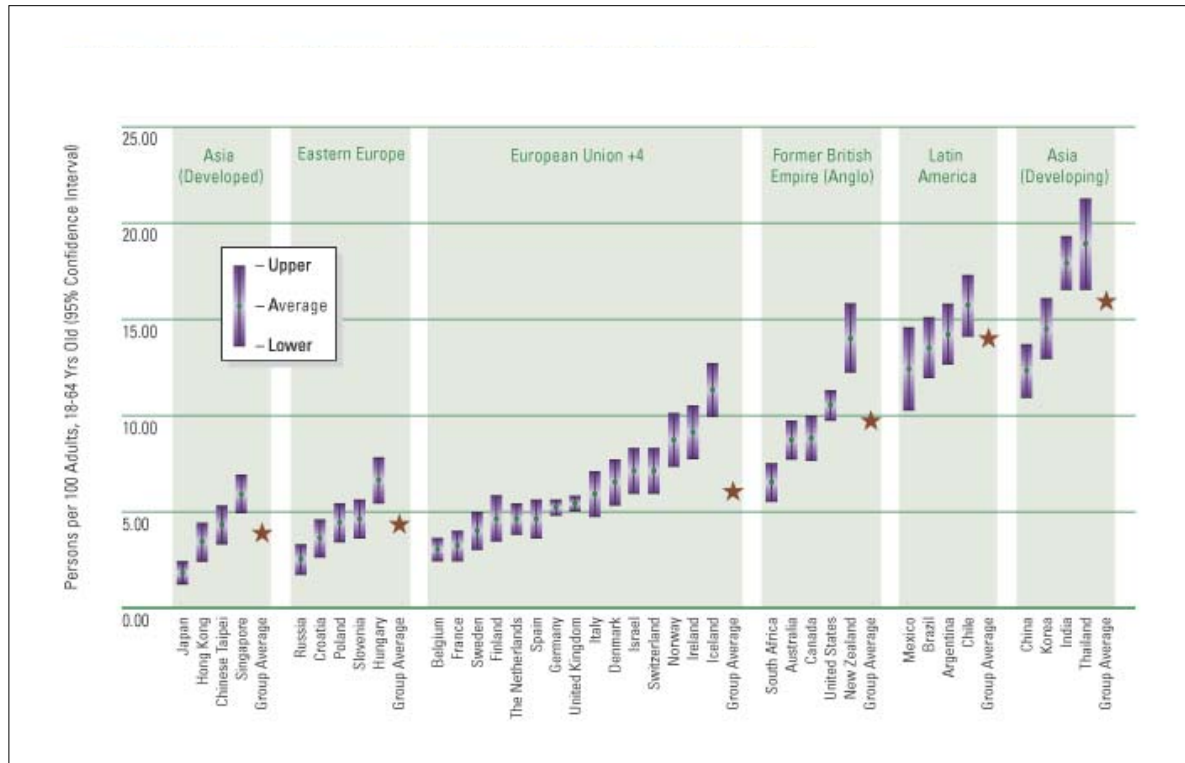
47. 因急需而创业的人系指因找不到其他适当的工作而成为创业者的人；而机会创业者则是因为他们决定寻找某一商业机会，因此更有可能从事以增长为主导的行业，对国家竞争力的贡献更大。调查发现，在发展中国家，因急需而创业的人的人数普遍比发达国家高得多。

48. 调查还对另一概念作了区别，即“大潜力创业者”。这些创业者的目标是非常高的增长率。调查将他们界定为期望在五年内创造 20 个以上工作职位并打算出口货物和服务的创业者。它发现，这种企业极少，但对创造就业并促进国内经济增长和竞争力发挥着非常重要的作用。

政策建议

49. 急需和机会创业者，特别是大潜力创业者，在一个经济中发挥不同的作用，需要有不同的政策。急需创业者对根除贫困发挥重要作用；而机会创业者，特别是大潜力创业者对提高经济的竞争力贡献更大。因此，政府应考虑对不同类型的创业者分别设计各种政策办法。

图 3. 全球各区域的创业活动



资料来源： 转自《全球创业精神观察调查》。

12. 国际一级的政策连贯性

50. 在与国际和区域协议的一致性方面，必须评估至今为止在微观一级为实现竞争力所表明的政策方向。例如，由于结构调整政策、《第二号巴塞尔资本协议》、欧盟关于建立单一金融市场的规则以及世贸组织关于补贴的协定等等的宏观政策，政府在推动微观改善方面的能力可能受到制约。

51. 布雷顿森林制度推崇的贸易自由化、私有化、取消管制和外国直接投资等新经济模式在很大程度上忽视了发展的微观经济条件和中小企业。在增长、生产力、平等和环境影响方面，华盛顿共识开出的处方在大多数发展中国家都没有产生预期效果。发展不仅需要宏观经济和政治稳定，而且还需要运行良好的市场和体制。在

竞争、技术和企业等领域，华盛顿共识既没有体制建设方面的政策，也没有微观经济改善方面的政策。

52. 财政和货币政策的过分限制，其影响可以挫败工业政策和微观改善。例如，虽然国际货币基金组织帮助泰国避免了金融系统崩溃，但拯救金融系统的政策影响了国内经济，特别是中小企业，其程度比任何人预想的要严重，而主要目标，即支撑泰铢，却没有实现。具有讽刺意味的是，日本的跨国公司倒更加关注泰国宏观经济状况和泰国中小企业度过信用危机的能力。这主要是因为日本的跨国公司认识到，它们的生存和竞争力有赖于泰国中小企业供应商的安然无恙(Régnier, 2000年)。因此，日本跨国公司采取了一系列的支持政策，使它们的泰国供应商能够度过这次危机。

53. 津巴布韦从1991年至1998年对世界银行经济和结构调整方案(经济和结构调整方案)的影响作了分析，表明，通过经济和结构调整方案实行的变革使津巴布韦滑到了生产价值链的下面，这与提高竞争力的方向背道而驰。(McPherson, 2000年)。

54. 新的《第二号巴塞尔资本协议》提案将于2007年取代1988年的协议，它的目的是将风险与资本要求挂钩。虽然它能改善金融市场的运行，但它可能会在短期对中小企业的融资产生消极影响，造成金融部门加剧集中。欧洲和北美都提出反对，有人呼吁在实施之前对它的影响作更多的研究。在新的协议下，对中小企业贷款所承受的风险可能会增大，因为这些贷款被认为是高风险的，而且一般是在附属担保品不足的情况下提供的。风险负担增加，会使银行增加向中小企业征收的风险升水。用定级制确定风险负担也可能会影响到中小企业，因为它们定级的费用极其高昂。定级公司将难以用它们现行的尺度和做法对中小企业定级，因为它们一般都不了解中小企业的风险状况。中小企业没有风险定级，会增加风险负担。银行的风险越高，对准备金的要求则越高；而这种准备金的利率往往是低之又低的，因此银行宁愿干脆不向中小企业贷款。

55. 《世贸组织补贴与反补贴措施协定》可能在提高企业一级的竞争力方面缩小国内政策的余地。该协定用四个标准确定是否存在补贴：

- 它应该是一种财政捐款；
- 它应该是政府(或者公共)机构的捐款；

- 它应该带来利润；
- 它应该是具体的(某些企业、工业、地区)。

56. 第 8 和第 9 条采用一种交通灯式的机制，违禁补贴(对出口或进口替代而言或者视当地含量而定)给红灯；黄灯补贴为可诉补贴，绿灯补贴为不可诉补贴。《补贴与反补贴措施协定》关于不可诉补贴的一节已失效。失效的原因是发展中国家作出的一项决定，因为它们认为发达国家会将其用作“安全港”。这就造成了一种缺乏法律保障的环境，因为政府可能会受到程序上的骚扰，对技术方面的公共援助带来不利影响。有些发展中国家的专家建议对发展中国家延长出口补贴的过渡期，并专门对发展中国家的技术补贴分类为“不可诉补贴”。他们还表示，必须为中小企业谈判一些专门条款，以列入世贸组织的协定，因为各项贸易协定严重忽视这一部分，而该部分可以被看作是非扭曲性的横向政策措施。

政策建议

57. 贸发会议在 2002 年《世界投资报告》中建议，给外国或国内公司的某些产生影响的奖励应该是不可诉的。这种影响涉及建立更多更深的联系，提供技术，培训当地供应商及其工作人员。要减少这种措施的扭曲性影响，可以采用开放和透明的进程，对所用奖励的费用作定期报告和说明，附之以对其效益的评估(Hughes 和 Brewster, 2002 年)。

13. 结 论

58. 本问题说明审查了企业发展方面大量的政策领域，在每一部分后面就如何提高发展中国家企业的竞争力提出各种政策选择。它还简明扼要地介绍了贸发十大以来委员会审议的企业政策的所有关键领域。本说明可用作企业竞争力方面的政策指南，可以在贸发十一大上提出并辩论。

参考文献

- Bannock, G., Gamser, M., Juhlin, M. and McCann, A. (2002) Indigenous private sector development and regulation in Africa and Central Europe: A 10 country study, mimeo.
- Chudnovsky, D. (2001). "Fostering national competitiveness in a globalizing world economy", Discussion Paper, UNCTAD.
- Hughes, A and Brewster, H. (2002) "Lowering the threshold: Reducing the cost and risk of private direct investment in Least Developed Small and Vulnerable Economies", London, Commonwealth Secretariat, Economic Affairs Division, February.
- Djankov S., La Porta R, Lopez de Silanes F. and Shleifer A. (2000). The Regulation of Entry, NBER Working Paper 7892, Cambridge, Mass.
- McPherson, M. (2000) "Structural adjustment and small enterprise: The case of Zimbabwe, 1991-1998", The South African Journal of Economics, vol 68 no. 3 (September 2000), pp. 514-536).
- Nadvi, K. (1999). "Facing the new competition: Business associations in developing country industrial clusters", DP/103/1999, ILO, Geneva.
- Régnier, P. (2000). "Small and medium enterprises in distress", Gower, Hampshire, UK.
- 贸发会议 (2001 年), 2001 年《世界投资报告》, 联合国, 纽约和日内瓦。
- 贸发会议(2002a), “加强生产能力, 提高中小企业竞争力”, TD/B/COM.3/51。
- 贸发会议 (2000b), 2000 年《世界投资报告》, 联合国, 纽约和日内瓦。
- 贸发会议(2002c), “中小企业的技术资金筹措问题”, TD/B/COM.3/EM.16/2。
- 贸发会议(2002d), “提高发展中国家的中小企业的竞争力: 资金对促进企业发展的作用”, UNCTAD/ITE/TEB/Misc.3, 联合国, 纽约和日内瓦。
- 贸发会议(2003a), “增加本国私营部门对亚非合作中非洲发展机会的贡献”, 贸发会议秘书处为开发署/经济社会事务部举办的下述会议编写的文件: 关于非洲发展东京国际会议支持非洲私营部门发展的区域政策问题的专家和高级别会议, 2003 年 4 月, 摩洛哥。
- 贸发会议(2003b), “开发和掌握技术的政策和方案, 包括外国直接投资的作用问题”, TD/B/COM.3/EM.18/2。
- 工发组织(2002), “2002/2003 年工业发展报告: 通过创新和学习进行竞争”, 工发组织, 维也纳。