



联合国 贸易和发展会议

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/EM.23/2
20 October 2004
CHINESE
Original: ENGLISH

贸易和发展理事会
企业、工商促进和发展委员会
促进中小企业出口竞争力专家会议
2004年12月8日至10日，日内瓦
临时议程项目3

促进中小企业出口竞争力

贸发会议秘书处的问题说明 *

内 容 提 要

企业、工商促进和发展委员会在日内瓦举行的第八届会议(2004年1月12日至15日)上讨论了题为《促进中小企业的出口竞争力的问题说明》(TD/B/COM.3/58)，这份说明建议发展中国家可为加强企业竞争力采取一些具体的政策备选办法。委员会决定继续在这一领域的工作，将重点放在提升中小企业的出口竞争力上，包括尽可能与国际供应链连接。

发展中国家在参与全球贸易方面最为关切的问题是它们缺少国际竞争力。它们必须解决供应方制约因素的问题，建立国家生产能力和发展起一个高效率的贸易和运输基础设施，圣保罗协商一致意见指出“建立生产能力和提高国际竞争能力需要集体和一致的努力，主要是有关的发展中国家作出努力，同时也需要东道国、投资者以及整个国际社会作出努力”。各个利益攸关者均在不同程度参与提升发展中国家中小企业出口竞争力的工作。

本文件探讨了政府、私营部门和国际社会为协助提高发展中国家中小企业出口竞争力可采取的各项政策和行动。尤其应特别重视与跨国公司的联系，因为这些私营部门行为者在世界的生产、贸易和金融方面日益发挥主导作用。第一部分在简要讨论了出口竞争力概念之后，概括介绍了不断变化的国际形势，它为中小企业带来了新的机会和风险。第二部分概括了中小企业可以通过哪些途径获得进入国际市场的机会，随后讨论了中小企业通过外国直接投资和工商联系促进出口的合理可行性。第三部分提出了负责让中小企业成功出口的各个私营和公营部门利益攸关者可采取的一些政策建议。

* 本文件由于技术原因推迟在上述日期提交。

目 录

	<u>页 次</u>
导 言	3
一、中小企业出口竞争力：全球竞争的新形势	4
A. 对出口竞争力概念的简述	4
B. 中小企业打入全球市场机会的新的机遇和风险	5
二、中小企业的出口活动：跨国公司与中小企业联系的战略作用	6
A. 中小企业通过出口走向国际化的传统模式	6
B. 跨国公司与中小企业联系的战略作用	8
C. 外国直接投资的流入和中小企业与跨国公司之间的联系： 潜在的利益和代价	8
三、发展中小企业出口竞争力的政策建议	10
A. 向政府提出的政策建议	11
B. 向私营部门提出的政策建议	14
C. 向国际社会提出的建议	16
结 论	19
参考文献	21

导 言

1. 长期以来贸易和投资一向被视作促进发展的有力手段。贸易和投资开拓了新的市场，使扩大生产能力和提高收入和就业水平成为可能。发展中国家在参与全球贸易方面主要关切的一个问题是缺乏竞争力。它们需要解决供应方制约因素的问题，建立国家生产能力同时建立一个高效率的贸易和运输基础设施，并全面采取统筹兼顾的出口和投资促进战略。全球贸易要真正成为发展的手段就必须在当地引发形成一个良性循环，其中包括高增值多样化出口和较高报酬的工作职位。单靠出口的增长并不能保证发展。《2002 年世界发展报告》指出“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上更上一层楼，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，2002a)。这就意味着使出口架构多样化，在长期一段时间保持较高的出口增长率，提升出口活动的技术和技能含量，并扩大具有全球竞争力的国内公司的力量。

2. 一个国家的出口竞争力取决于包括中小企业在内的国内企业。一个公司的出口竞争力取决于它能否通过按时和以具竞争力的价格提供高质量的产品直接或间接地维持和提升在国际市场上的地位。这就需要灵活应变，迅速对需求的变化作出回应，同时也需要有能力和通过增强创新能力和开拓有效的推销渠道成功地管理产品差异化(贸发会议，2002b)。

3. 无论是在发达国家还是在发展中国家中小企业在制造业都举足轻重，而在服务业占更大的比例。在高收入国家里中小企业占国内生产总值的 55% 以上，占总就业的 65% 以上(经合发组织，2004a)。在发展中国家，中小企业创造了大多数的就业和创收机会，可说是扶贫的主要驱动者。在某些情况下，中小企业的灵活性和专业化也有助于提升国家生产系统的调适能力和多样化。

4. 在国际贸易中，中小企业对出口直接收入的贡献不太明显并且有很大的差异，甚至在经合发组织经济体内也是如此。例如，中小企业在东亚制造业出口中占有很大比例(在中国台湾省占 56%，中国和大韩民国则超过 40%，印度超过 31%)，而在最不发达国家，尤其是在非洲的最不发达国家，其作用则微不足道，只有很少记录在案的过境贸易和分区贸易。关键的问题，是在发展中经济体，能否有更多的具竞争力的中小企业能够与区域和全球的生产链连接起来。

5. 除其他方式外，可通过适当的贸易和投资联系，跨国公司和其他大企业的上游和下游生产和服务活动提升本地中小企业的出口能力。这类企业联系已经在各个层面的当地中小企业发挥日益重要的作用，这些企业由此可在技术和管理上更上一层楼，从而成为全球一体化生产链的一部分。

6. 在过去 4 年，企业、工商促进和发展委员会已对发展中国家中小企业的增长和强大的各项政策备选办法作了分析。贸发会议秘书处已就增强中小企业的生产能力和提高其竞争力的主题编写了一系列的问题说明。¹ 同时也针对中小企业在国际一级的竞争力，尤其是发展中国家中小企业与跨国公司外国子公司之间的联系这一议题开展了大量的工作。² 本文件是在先前的这些铺垫工作的基础上编写的，但同时也进一步分析了全球竞争力的新局面，重点探讨了国家和国际各级通过与跨国公司的联系等办法促进中小企业出口竞争力的各项政策备选办法。

一、中小企业出口竞争力：全球竞争的新形势

A. 对出口竞争力概念的简述

7. 由于一个企业并不是在真空中生产的，因此必须根据国家以下，国家和超国家各级各种不同类型的市场地盘对其竞争力进行衡量。要优化企业资本资源(资金、技术、劳动力)，就需要有能力在这三级市场地盘的每一个中加以渗透。梅特卡夫、Ramlogan 和 Uyarra(2003 年)指出透过以下各个方面可以观察出体现在公司特征中的竞争力：

- 目前对资源使用的效率和效力；
- 是否愿意和有能力将盈利与持续不断的投资所获得的生产容量的增长挂钩；

¹ 贸发会议 2001a, 2002b, 2002c, 2003a, 2003b。

² 文件(贸发会议, 2002a), 业已出版, 并在 2000 年 2 月在曼谷举行的贸发十大期间的“通过跨国公司与中小企业的联系促进发展”特别圆桌会议上对这份文件进行了讨论; 《2001 年世界投资报告》(贸发会议, 2001b)第二部分重点阐述了外国子公司和国内公司之间的联系; 2000 年 11 月举行了通过中小企业与跨国公司之间的关系确保中小企业竞争力专家会议。

- 是否有能力在技术上和管理上创新，从而改善生产效率和效力。

8. 必须参照市场竞争对手的情况才能对竞争优势加以比较，而竞争优势又取决于当前市场对产品、劳动力和资本所体现的效率和效力。创业能力是指采用新的生产组合和革新作为驱动力，持续不断地创造新的竞争优势及盈利和增长的机会。

9. Meyer-Stamer(1995 年)也赞成这样的观点，竞争力是在公司一级创造出来的，但在一定程度上也来自一个整体的环境，它是由政府、企业与其他行为者之间互动的复杂格局形成的，因此在各个不同的社会会表现出不同的形式。因此中小企业发展战略必须针对具体国情和具体情况。各国都有着自己的挑战、机遇和变革的优先事项：而各国用于执行的资源的情况也不一样。

10. 国家一级的技术能力和出口竞争力带来的溢出效果使一个公司得利。Lall(2000 年，第 21 页)强调指出，“国家技术能力超过一个国家单个公司能力的总和。它是一个革新系统，它包括学习过程，经营方式，相关机构内的知识和技能所创造的溢出效果和协同效应”。

11. 公司可通过出口，保持多样化和/或提高生产质量，提升技术和技能，扩展国内公司在区域和全球竞争的能力来实现公司的对外竞争力。一个公司在海外市场的竞争力取决于它能否按时和以具竞争力的价格提供高质量的产品，并通过提升创新能力和市场战略迅速应付需求的变化。

12. 讨论中小企业国内竞争力和出口竞争力相互关联关系的实践性研究不多。这种讨论所涉及的一个关键问题是中小企业是否应该首先在国内市场具有竞争力，随后才考虑(自发或由于别的原因)通过出口走向国际化。

B. 中小企业打入全球市场的新的机遇和风险

13. 全球化和自由化这两个不可分割的进程，加上信通技术的突飞猛进为政府政策、企业组织和多边原则开辟了新的时代。以地方发展、国家干预和进口替代为基石的公共政策在大多数发展中国家似乎日益式微，渐渐被更自由的方针取代。与此同时，新的全球生产系统已经出现，各企业，尤其是跨国公司大多更为专攻其核心经营范围，将各项功能外包给其他公司，在国际上铺开，以便利用成本和物流方面的差价。在多边一级，许多发展中国家的政府已作出承诺，规定它们必须遵守多边原则，并且限制了它们采取向其国内企业倾斜的国家经济政策的自主权。

14. 贸易全球化和自由化的相结合有可能使一小部分已经具有竞争力的中小企业实现更大的规模经济和生产范围，至少是对其中一个强劲的全球市场情况如此(美国、欧洲联盟或日本/东北亚)。全球化可为它们提供更多的机会，获得标准化的市场信息和进入更大和更多样化的市场。同时它还有利于在全球买主和在国内和分区/区域市场上已占据独特优势或展示革新和经营能力的成功的当地中小企业之间建立新的有形或无形的近距离。在服务业部门这一点日益明显，如印度软件业就是一例。根据《2004年世界投资报告》，按照各个选址的相对优势和公司的竞争提升战略而定，所有服务业产品的生产目前是以两种方式在国际上分布的：通过建立外国子公司(“直通海外”)或通过向第三方服务提供者外包(“海外外包”)(贸发会议，2004a)。

15. 另一方面，全球竞争也给绝大多数内向型的中小企业带来挑战：它们的产品和销售大多是极为本地化和零散的。贸易自由化使财大气粗的外国制造商和零售商更有能力渗透到边远和欠发达的市场，从而使中小企业更难以在当地，以及在可能的情况下在全球市场上生存或维持其经营地位。此外，贸易壁垒的迅速减少以及跨国公司的国际化战略也使尤其是中小企业等国内公司更难以成为固定供应商，并成为全球生产系统的一分子。此外，全球市场的治理，同时也透过多边贸易和金融机构均在倡导的宏观政策基本上忽视为中小企业创造平稳有利环境所需的微观经济条件。

二、中小企业的出口活动：跨国公司与 中小企业联系的战略作用

A. 中小企业通过出口走向国际化的传统模式

16. 出口一向是中小企业走向国际化的途径。然而，其他的途径日趋重要。目前中小企业要走向国际化可以通过一系列跨国界活动，包括国际投资和加入战略联盟，伙伴关系和联网安排，这些均涉及到从研究和产品开发到销售等等在内的多种经营功能中(经合发组织，2004b)。本文件将着重探讨出口活动，但与此同时也兼顾到这些不同形式的国际化也是相互作用和相辅相成的。中小企业可通过不同的途径或战略利用出口进入海外市场：

- 一些独立的³和出色能干的中小企业已经通过其独特的专长优势和拳头产品证明了其强劲的出口能力。外国买主对这类的当地生产商特别有兴趣。但这只局限于在经合发组织经济体和一些新兴经济体中的非常有限的中小企业，在这些经济体高技术或知识型中小企业已经成为全球性出口商。其中一些本身就已成为小型的跨国公司(Fujita 1998年)，它们在海外市场投资，有的是为了在当地生产，或是发展其贴近顾客的高水平的销售售后服务。这类中小企业主要是家庭式的，它们已经积累了大量的经验和经营诀窍。然而，仍然无法就这样一个问题达成共识，即巴西、印度、大韩民国和南非等发展中国家的中小企业是在什么条件下靠自身的力量成为外向型投资者，因此需要对这一问题加以进一步的研究。
- 中小企业也可以通过外国直接投资的流入或当地的大型企业向它们提供的开展间接出口活动的机会打入海外市场。中小企业为提高其出口能力可以与跨国公司或大型的国内出口公司结盟，从而融入全球生产链。这一组类的中小企业——主要分布在经合发组织和(在较小的程度上)东亚国家以及极少数在拉丁美洲国家——近年来迅速增长，尤其是随着1990年代初开始外国直接投资的突飞猛进和跨国公司在世界生产和贸易中作用日益增强更为如此。就最不发达国家而言，由于在大多数这类国家外国直接投资微不足道或不存在(除了锁定当地商品和自然资源的外国直接投资以外)，同时由于关于一般当地中小企业，尤其是出口型中小企业的的天数据不详或质量低，因此要对这类中小企业走向国际化的模式加以追踪就更是难上加难。
- 集团化和网络化也有可能提升中小企业打入海外市场的能力，并与其他较大型公司平起平坐地竞争。公司之间的协作包括更高效的劳动分工，使小公司更为专业化，为经营规模和扩大生产范围开创了机会。基本上属于小企业之间的联网，通过专业分工和分包开展协作是发达

³ 一般认为，独立中小企业是不受其他非中小企业控制的企业。控制是指一个企业由于拥有另一个企业的很大一部分股份，或与该企业签署了合同，或备忘录或合伙条款而对另一企业行使主导权。

国家(如意大利)不少经济区取得成功的关键。在一些发展中国家,在陶瓷、成衣、皮革和制鞋,汽车和电子配件等部门也有类似的成功例子。

B. 跨国公司与中小企业联系的战略作用

17. 如大韩民国和中国台湾省的例子所示,发展中国家若能建立起必要的本国技术能力基础,就无须通过跨国公司的网络就能在复杂的工业出口产品方面取得成功。然而,随着国际形势的不断变化,跨国公司在世界生产和贸易中的作用日益提升,以及在不同增值阶段纳入国际生产链中小企业数目的不断上升表明,今后在出口增长中有很很大一部分是在跨国公司生产系统内或围绕着这些系统的。

18. 因此,针对中小企业国际化应采取什么方针已经出现了模式上的转变,就传统的中小企业经济学派而言,以往常说一个小公司越有自主权就越好,而目前在发展中世界中小企业则被“邀请”通过与较大型公司和大企业集团建立依赖和相互依存的关系来获得发展。换言之,尽管传统的取向在全球化面前尚未变得完全站不住脚——尤其是鉴于对发达国家非常有限的中小企业而言情况仍然如此,而在别处就更为如此——但是中小企业的自主再也不是什么灵丹妙药。

19. 贸发会议在分析外国直接投资对国内公司出口竞争力产生的影响方面发挥主导作用(贸发会议,2000a、2000b、2001b)。一个主要的论点是外国直接投资和工商联系在全球发挥日益重大的作用,应该能够逐步提升发展中国家当地公司,包括中小企业部门的生产能力,或至少提升其最有希望的层面的生产能力,这在经合发组织和某些新兴经济体已是事实。这些联系也可能成为中小企业获得某些关键资源的途径,其中最重要的是打入国际市场,获得金融、技术和管理技能。

C. 外国直接投资的流入和中小企业与跨国公司的联系: 潜在的利益和代价

20. 贸发会议已对跨国公司与中小企业之间的四种主要联系进行了分类和分析:与供应商的后向联系,与顾客的前向联系,与技术伙伴的联系,以及其他溢出效果。每一种联系都可能对东道国及其当地中小企业的发展产生不同的影响。与供

应商的后向联系被认为是有可能产生最深影响的，也是最难加以促进的(贸发会议，2000b)。本章节其他部分将讨论这类联系。

21. 对外国子公司，或甚至对跨国公司总部而言，外包的主要好处首先是能够获得及时供货，在采用及时供补生产方式的世界里这一因素变得非常重要。此外，在劳动力成本低和进口关税高的东道经济体里，向当地供应商采购可大大降低生产成本。若供应商技术上先进，它们就能使外国子公司更有效地集中精力搞好其核心经营，这就提高了在当地拥有高效率支助公司的竞争优势。跨国公司依赖高质量和标准化的供货，因此在其投资和选址决定中国家或分区供应集团的存在与否就成为日益重要的考虑因素(Markusen 1996, Wheeler and Mody 1992)。有时，也有可能出现“逆向转让”，跨国公司向专业化和知识型中小企业学习(Willem Te Velde 2002 年，Chew and Yeung 2001 年)。与当地中小企业建立密切联系也能提升跨国公司的公司形象，从而有助于其可持续的发展。

22. 国内供应商也能从与外国子公司的联系中获益。对挂上钩的供应商公司而言一个直接的收益是在产出和就业方面产生积极影响。而间接的影响通常包括信息、技术知识和技能的交流，而这些在某些情况下却是更为重要的。贸发会议已展示了跨国公司及其子公司如何发展起一体化的企业对企业(B2B)⁴ 战略，为供应商和分包商提供各种不同形式的技术、人力和财政支助(贸发会议，2000a, 2001b)。

23. 然而，企业之间的联系为当地中小企业真正发展作出贡献的潜力并不是自动就会实现的。而且并不是所有的联系都对东道经济体产生同样的好处。在地位稳固强大的生产链内部的排它性的联系可给当地中小企业带来反竞争作法和不公平条件。精密、高增值产品或服务的供应商通常更能从这类联系中获益。在外国子公司“说走就走”和一旦工资开始上升就有可能转向较低成本选址的部门或分部门，产品简单和对价格敏感的低成本供应商由于技术和管理能力有限不得不承担高风险，如有可能面临反竞争作法，不平等的讨价还价，过分的依赖和破产等。此外，外包有可能成为将社会和环境压力转嫁给劳动力和环境标准较低选址供应商的一种方式(贸发会议，2000a, 2001b)。

24. 外国子公司的活动并非总是意味着向东道国转让技术和专长。在拉丁美洲的几个国家，跨国公司或其子公司对电信和能源部门私人企业的收购已造成从事工

⁴ 包括向其他企业出售产品或提供服务的企业。

程行业的中小企业和其他类型的国家工商支助性产业公司的减少——或甚至是关闭(Katz 1999 年)。

25. 外国直接投资和联系对东道国的这些不同的影响是由于这样一个事实,即由于工业类型的不同和东道国国情的不同,以及由于跨国公司对向当地公司分包中间环节产品生产所持态度的不同造成外包作法各不相同。由于知识和生产力的差距,当地供应商不一定有能力满足跨国公司的需要。外国直接投资的素质在保持中小企业供应商和分包商的发展方面也发挥着重要作用。此外在若干高技术产业工商联系有可能比其他产业更为可行。迄今为止,各项研究主要集中在汽车和电子产业。在发达经济体和发展中经济体这两个部门都是各种大型和小型公司的增长推动力。在其他部门是否应鼓励类似的联系或使之更为系统化,这还有待探讨。例如,在许多地方,尤其是在最不发达国家,农业食品在经济起飞和扶贫方面发挥关键作用。商品、能源和其他自然资源等其他领域可能较难以对这类安排开放或不太容易建立联系。因此,在弥补这些鸿沟和差距方面国家政策可以发挥过渡性的纠正或平衡作用。

三、发展中小企业出口竞争力的政策建议

26. 国际形势的不断变化给发展中世界的政策制定者提出了新的挑战,这些挑战有别于东亚经济体在开始促进其国内企业竞争力时所面临的挑战。由于干预主义政策走向式微,同时在世界贸易组织和其他国际协定内商定了规则,因此,过去采取的一些直接措施(如贸易限制,对外国直接投资流入的监督,对外国子公司实施的当地含量要求)正在逐步取消。

27. 在 1990 年代,对下列事实形成了共识:

- 正如在某些东亚经济体的情况那样,私人市场和出口导向战略有助于发展中国家的工业起飞和迅速增长。
- 要鼓励当地创业和建立充满活力的出口型中小企业,就必须有国家干预和市场自由,开放贸易和有选择性的过渡保护措施的灵活搭配,加上宏观和微观政策的巧妙配合以及公私营伙伴关系。

28. 同时还达成这样一个共识,即为提升发展中国家中小企业出口竞争力就必须在不同程度上让各个利益攸关者参与。这些利益攸关者包括政府、私营部门和国

际社会。本文件总结了成功推进中小企业出口竞争力国家的经验，向这些不同的利益攸关者提出了政策建议。

A. 向政府提出的政策建议

29. **宣布下决心提高中小企业的出口竞争力：**政府作出明确和强有力的承诺，向有潜力通过联系直接或间接出口的国内中小企业提供支持，这将给潜在的投资者发出积极的信号。

30. **连贯一致的政策框架：**要设计一个促进投资、竞争、技术转让和中小企业发展的连贯的政策框架，就要求部门和公司一级促进出口竞争力的政策与国家一级所实施的政策(如稳定宏观经济、税收、贸易自由化和工商相关管理制度等方面的政策)保持一致。处于结构调整和采取贸易自由化措施的许多发展中国家和经济体的经验表明，在对政策作出根本性改革时若未能为中小企业留出充分的时间进行调整，以及未能执行各项政策帮助它们调整，这种变化甚至会威胁到中小企业的生存。此外，必须建立经济和金融安全网，预防象最近东亚或阿根廷危机那样的宏观经济和金融崩溃给中小企业造成的毁灭性后果。

31. **为中小企业创造有利的经营环境：**创造和进一步发展起一个有利于中小企业的经营环境，使它们开始出口，或帮助那些已经在出口的中小企业巩固加强其活动是十分重要的。这就意味着：

- 简化进出口政策和手续；
- 整顿和打击妨碍中小企业增长和出口潜力的腐败和繁文缛节；
- 建立或改革行政和法律机构，以便保证中小企业有一个稳定的经营法律框架，同时促进建立一个反垄断和鼓励竞争的经营环境；
- 提供有利于开展国内和对外贸易的适当的公共基础设施，尤其是在运输、电力和电信方面以及其他的基础设施(如测试和认证实验室)。当私营企业负责提供公共设施服务(而这正是大多数国家的实际情况)时，必须强调加强管理和强化反垄断机构。

32. **采取政策，不断提升吸引外国直接投资相对优势：**发展中国家应避免单靠依赖低工资，应鼓励逐步地建立起知识型的当地优势，从而提升先进和专业化的生产要素，并通过与外国子公司的联系实现技术进步的目标。随着其他国家提供较低

的劳工标准，或随着本国货币的升值，通过低成本非熟练劳动力吸引资本的相对优势可能会消失。补贴将资源从其他活动挪开，也会导致相互竞争的选址之间展开一场补贴战，对于改善左右竞争力的根本性要素于事无补。素质差的外国直接投资包括了这样一些公司，它们与国内部门联系很少，技术溢出效果潜力低，而且只有短期打算(贸发会议，2001b)。

33. 锁定出口导向的跨国公司和中小企业：应根据一个国家的发展目标选择出应当加以支持的面向出口的中小企业和要吸引的跨国公司，而不要不分青红皂白地为中小企业提供支助和/或吸引所有的外国直接投资。不应把锁定目标作为一次性的措施，应当把它作为一项战略，根据市场环境和私有战略的不断演变不时加以审评。锁定目标也包含着风险，取决于政府是否有能力事先看准哪一类型的国内企业和外国直接投资有可能对国家出口竞争力产生最有利的影​​响。为减轻这种风险，必须推进各利益攸关者之间持续不断的对话；在国内企业家、工会、政策制定者和民间团体之间建立共识；并将促进出口型中小企业和吸引外国直接投资的政策融入国家综合发展战略(贸发会议，2002a)。

34. 支持出口型中小企业的优惠措施或补助：可以考虑向一些中小企业提供直接的支持，使它们能够出口和/或将它们与国内或外国伙伴联系起来。这类措施可采取各种形式：

- 直接的优惠措施或补贴。财政和其他金融优惠措施似乎更能迎合市场的需要，更可行和效果更好，尤其是在预算和财政资源有限的发展中国家。补贴通常没有多大的作用，除了某些形式的直接支助以外，如帮助中小企业参加海外的交易会或获得某些具体的市场牵线搭桥信息来源。在以下 III.C 节内将讨论各种优惠措施和补贴的国际合法性。
- 向公营和/或私营便利机构以及向中小企业出口经营协进者提供的间接优惠措施或补贴。然而，经验表明在许多发展中国家，在大多数中小企业的企业家看来，国营出口促进机构既缺乏专业能力也缺乏可信性和良好形象。因此，各政府和国际捐助者应考虑为国营或半国营机构提供资助，特别是鉴于在私营部门这类协进机构几乎不存在——这正是许多发展中国家的情况，原因是当地企业对这类服务需求不大。

35. 采取措施，改善出口型中小企业获得资金的机会：

- 与各中央银行共同建立一个政策框架，让充足的资金流向出口型中小企业。这包括：国有银行向中小企业直接提供信贷；为向中小企业提供贷款的商业银行提供流动资金的优惠便利(降低储备金要求，获得贴现贷款等等)；利率补贴；保证金方案等等。
- 提升中小企业作为供应商对大集团的讨价还价能力。这包括各项措施，如为供应商谈判合同提供法律援助，针对不公平做法提供法律保护，通过立法或财政奖励办法缩短对当地供应商的付款拖延，通过财政奖励措施鼓励大公司为其中小企业供应商提供财政支助。

36. 鼓励跨国公司与中小企业建立联系的措施：在当地供应商有充分的能力高效率满足外国投资者的需要的情况下，这些措施包括：

- 硬性规定措施，如对进口的高关税，当地含量要求或原产地规则。然而，随着东道国的政策逐渐转向更为面向市场的经济战略，同时也由于国际承诺，尤其是在世贸组织《与贸易有关的投资措施协定》，这些类型的措施正在逐步减少。
- 奖励办法。包括各种好处，如税收减免，有可能的话将与建立联系相关的成本作为可免除税收的开支：给予外国投资者特殊地位，使它们享受各种财政或金融奖励措施。然而，在使用这些奖励措施时必须注意使之与国际承诺(如《与贸易有关的投资措施协定》和《补贴与反补贴措施协定》)相一致，并避免在这些奖励措施存在与否都会建立联系的情况下仍然给予这些优惠。
- 与外国投资者的合同安排，如私有化交易和特许经营权。这可能给东道政府提供机会，通过将这一因素纳入谈判进程鼓励与当地企业建立联系(贸发会议，2001b)。

37. 通过公私营伙伴关系促进中小企业贸易：促进公私营伙伴关系是将各种类型的经济和非经济实体联系起来的较新的一种办法。各政府可找国内和外国大公司来设计专门的机构或工具，为出口型或有希望的中小企业提供特别的服务。这种伙伴关系可采取各种形式，如培训设施，技术提升中心，研究和测试实验室，科学研究中心，投资基金，新兴公司，孵化器等等。当地政府和市政当局也可发挥作用，为范围更为广泛的各种各样的当地中小企业的企业家提供支助，鼓励创建新企业，

向他们宣传新的海外经商挑战，提升他们的国际竞争力，将他们与国内和海外市场较大型的经济实体联系起来。这类干预行动不能单单停留在口头上和集中在首都城市，同时应该通过强化中小机构的工商促进活动将所有省份和地区的中小企业都覆盖在内。

38. **输出国政府采取措施，提升外国直接投资收益：**贸发十一大上所有成员国政府所达成的《圣保罗协商一致意见》强调，输出国采取政策和措施鼓励投资和技术转让，以及尽量提升外国直接投资对东道经济体的收益具有重要意义。这些措施包括收集和传播与发展中国家投资机会相关的信息，鼓励技术转让，提供各种形式的金融和财政优惠措施，通过提供私人市场通常不覆盖在内的保险来协助减轻风险(贸发会议，2004b)。

B. 向私营部门提出的建议

39. 在企业对企业一级可以考虑采取一系列广泛的措施提升发展中国家中小企业的出口能力。主要的行为者和可能的措施包括：

40. **贸易行：**贸易行控制着跨越国界的大批的贸易网络和销售渠道，可为鼓励发展中国家中小企业的出口活动作出更多的贡献。它们可为中小企业提供各种形式的销售援助，方便获得市场和产品信息以及高质量的进口产品。此外，它们还可为中小企业提供要做成生意所需的贸易单据，保险和信贷。它们还可以为中小企业提供提升生产和技术所需的长期信贷。贸易公司甚至还可以考虑在有希望的中小企业里投资，从而使它们自己的活动多样化和/或在当地开展生产以便出口赢利。贸易公司应从中小型企业增加采购并考虑在更多的发展中国家，尤其是最不发达国家建立分行。

41. **跨国公司：**在制造业，跨国公司及其外国子公司可以做更多的事情，驱使或带领若干当地中小企业供应商和分包商提高竞争力。尽管跨国公司对这些中小企业的直接投资并不多见，但企业对企业的联系可通过各种专长诀窍的转让收到异曲同工的效果。富有社会责任感的跨国公司应更加重视其本地经营活动的滴流效应。它们在与直接的中小企业同行打交道时应该更负责任，不但如此，它们在经济、教育、技术和社会条件均低下的地方也应该更负责任。

42. **已经是跨国公司供应商的中小企业：**与跨国公司密切合作的中小企业供应商大多在跨国公司经营的那些区域和分区中心投资。这类中小企业这样做的时候就从当地的中小企业采购，这又反过来使当地的中小企业从它们的专长诀窍中获益。目前尚未能对如何深化这类中小企业的相互联系加以广泛的研究。跨国公司和外国及当地政府应分析哪些公私营机制有利于这类相互联系。

43. **集群组合：**正如第 21 段提到的那样，集群组合和分区通过中小企业的半集体化组织和专业化可提升中小企业在全球经济中的竞争力。国家政府、地方当局、跨国公司和中小企业协会应参与努力查明发展中国家各中小企业、大公司和中央/地方政府最佳的劳动分工，从而推广最成功的出口中小企业集群和工业区(如意大利和台湾的集群和工业区)的成功经验。

44. **工商协会：**发展中国家里具体行业和有代表性的中小企业协会为数不多，而专门针对中小企业进出口业务的就更少。中小企业应更为积极地参加工商协会，商会和雇主联盟，而重点是要抓这类机构在促进中小企业方面的效率。

45. **金融和非金融工商发展服务：**顺利地获得金融和非金融服务可为支助争取出口或抓稳长期外国定单的某些中小企业发挥作用。除了在一些最不发达国家以外，为满足出口型中小企业的财政和技术/培训需要发展起高水平的工商发展服务基本上是由市场驱动的，而这类服务的大多数是私营的，有些是独立的，有些是在大型的制造业或第三产业公司内的。在非金融领域，出口型中小企业通常愿意付钱购买高质量的专业化技术服务，涉及的领域包括外国市场和产品信息，设计和图样，适当的机械和技术，技能培训，质量控制，规范和测试，市场推销，商品检验，包装，通信和广告，运输和货运，售后服务，知识产权和其他合同问题等等。在当地提供工商发展服务能使一个小公司集中精力搞好生产质量和其内部组织安排和管理。在没有这类服务的情况下，外国买主和制造商和/或国家政府和国际捐助者可以填补这一空缺。

46. **金融和非金融支助服务相结合应该减少金融服务和技术服务提供者之间的严格区分，从而更为贴近中小企业出口商多层次的实际需要。应当在私营部门内找出各种途径和手段，同时也应调动其积极性，与此同时还需要各政府和捐助机构施加压力和参与，从而对出口型中小企业客户进行认真和有效的交叉评估。为实现这一目的，金融机构在评价一个出口小企业的信用时不单要看它的财务账本，以及**

提议用于担保某项信贷要求的抵押，同时也要依赖技术服务提供者的专长。金融机构如果愿意与能够评估各中小企业概貌的工商发展服务提供者发展工作关系，信贷风险和交易成本都会降低，从而利率也会降低。银行和工商发展服务提供者都必须更系统地探讨如何将金融服务和技术服务配合协作起来，从而满足中小企业的出口需要。

47. **商业银行和非正规信贷团体和机构：**外国银行及其大的公司客户(国内公司和跨国公司)应当向已经在出口高质量产品的中小企业和其他它们所熟悉的中小企业颁发国际信贷担保书。在若干发展中国家，如果缺乏银行服务的情况持续下去，出口型中小企业可以自己先做起来或成为非正式信贷团体的成员。有些情况下非正式信贷机构发展得跟正规银行一样大。

C. 向国际社会提出的建议

48. 跨国公司的公司责任和与出口型中小企业的工商联系应该成为联合国全球契约议程上的一部分：在 1990 年代，跨国公司的公司责任首次出现在其全球环境和社会责任主题内。较近期，自从 2000 年发起联合国全球契约⁵以来，国际上从更为多样和宽阔的发展角度来解释这一概念。跨国公司和其他大公司可通过各种形式的外国直接投资和工商联系在推进当地中小企业发展，尤其是在提升中小企业出口竞争力方面发挥更大的推动力。为了更好地发挥全球化的好处，同时减轻其潜在的不利影响，国际社会应该与大公司一道发展公私营伙伴关系，从而真正造福发展中国家的中小企业。这样做将有助于当地社区的经济和社会更有保障。这样的伙伴关系应当力争改善当地中小企业的劳工条件和素质——不仅是在那些与外国买主和投资者直接挂钩的中小企业，同时要在从全球到地方各级的整个生产链都这样做。

49. **国家政策与国际承诺：**国际社会应特别重视的一个重要问题是国家政府要有政策自主权以支助其国内产业，尤其是中小企业。可考虑采取具体的短期性的国家政策，在可能的情况下促进当地中小企业逐步融入全球生产链，或在其他情况下

⁵ 全球契约旨在提升公司的负责行为，从而使企业成为应付全球化挑战解决办法的一部分。这样，私营部门与其他社会行为者合作可协助创建一个更为可持续和包容的全球经济。

有针对性地保护它们免受过分激烈的全球竞争的影响。在为出口型中小企业提供优惠措施和补贴两者之间做出选择时，必须进一步探讨这些措施和补贴是否与现有的国际协定相一致和是否合法。

50. 中小企业获得资金的机会：国际社会应发挥更积极的作用，促进中小企业获得资金。可通过以下方法实现这一目的：

- 根据新的巴塞尔 II 制度为中小企业提供更优惠的出口信贷和长期资金：国际社会应协助收集国家和国际金融机构在协助中小企业不仅获得短期出口信贷，同时获得中小企业扩大出口能力所需长期信贷方面的先进经验。应该重新研究信贷抵押和担保书的问题。应邀请国际买主、跨国公司和其他工商联系的牵线者作为促进者或担保者。应当结合工业政策和中小企业政策研究国际清算银行达成的巴塞尔 II 协定的敏感问题。发展中国家担心对商业银行规定较高和更具限制性的借贷比率会对当地银行向中小企业发放信贷已经捉襟见肘的能力带来一些不利的影响。
- 金融和非金融支助机构之间的协调：国际社会可直接支持或呼吁推广在这一领域的试点经验，如加纳的经营技术发展方案基金，贸发会议在加纳的这一项目扩大了其工商发展服务的业务范围，将金融服务包括在内，并经营了四个促进中小企业获得信贷的计划：争取信贷来源，为微型和小型企业提供贷款；中小企业利用由长期共同捐款建立的基金为相互间的银行借贷担保的互助担保计划；与选定金融机构达成协议，使中小企业能以优惠利率迅速获得中长期贷款；发展出口和投资基金，提供较低的利率，以提高中小企业的出口竞争力(贸发会议，2003c)。
- 改善多边金融机构的中小企业融资方案：可以通过以下方式改善这些机构通过国家财政部委和中央银行制定的中小企业融资方案：

插文 1

PROEX—经营技术发展方案：支持国内公司力争实现出口竞争力

PROEX 是乌拉圭经营技术发展方案与贸发会议、美洲国家间发展银行和乌拉圭东方共和国银行协作开展的一项出口支助计划。乌拉圭经营技术发展方案吸取了从旨在推进加泰罗尼亚企业走向国际化的政府机构——推动加泰罗尼亚商业发展财团(COPCA)——获得的方法，利用这些方法选择和培训各个公司，以便协助它们建立成为出口商所需的能力。该计划的目标是协助参加的公司不仅能够出口，同时在其公司理念和战略方面作出持续的改变。

各个公司都依靠一位外国贸易专家的协助。整个过程持续 18 至 24 个月，其中包括三个阶段：

第一阶段：调查分析：根据公司打入国外市场的战略对其优势、薄弱环节、机会和威胁进行评估。

第二阶段：出口计划：这是 PROEX 系统的核心要素。它包括确定与发展出口活动相关的所有因素、措施、手段和指标，从查明一种或一种以上出口产品到确定付款方式均包括在内。

第三阶段：计划实施和监督：将第二阶段提出的步骤付诸实施，加以监督和根据市场现状加以调整。

根据乌拉圭经营技术发展方案提出的评估报告，该项目取得了成功：参加的企业有 83 个(而不是预期的 40 个)；培训了 16 名顾问(而不是预期的 10 名)；73%的公司开始了出口；82%的公司提出了新的产品目录，建立了新的网站或电子产品目录；74%的公司成立了出口部门；90%的公司对这一方案给予积极的评价。

资料来源：乌拉圭经营技术发展方案(2003 年)，对 Proex - 经营技术发展方案的总结报告，评估人 Enrique Baraibar, 9 月；经营技术发展方案网站 www.empretec.net (2004 年)。

- 应该研究这些计划是否并在何种程度上将中小企业的竞争力和融资问题以及其中的经验教训包括在内。
- 多边筹资应当在现有的区域间、区域和分区贸易协定的框架内在促进中小企业出口融资方面发挥更大的作用。
- 货币基金组织/世界银行集团和各政府可进一步探讨为中小企业出口建立临时安全网的经济和社会需要方面，尤其是当全球和/或国家金融市场失灵的时候，如同最近在阿根廷、东亚、俄罗斯和土耳其的危机那样。

51. 国际社会可发挥作用的其他领域：

- 南南贸易：鼓励开展南南外向投资，协助发展中国家的中小企业开展南南贸易，包括最不发达国家之间的跨界和小型交易，在可能的情况下争取在邻近地区经营的跨国公司和其他大型公司提供技术支助。
- 贸易基础措施：支持公私营伙伴关系，为发展中国家的贸易基础设施提供共同供资。
- 贸易壁垒：消除剩余的贸易壁垒，包括对来自最不发达国家产品的关税以及对外包服务的保护主义措施。
- 培训方案：以协助最有希望的中小企业为重点，提供或共同资助有针对性的创业培训方案，以便使这些企业能够出口(见插文 1)。在这类方案内，必须宣传知识产权对出口型中小企业所具有的日趋重要的意义。

结 论

52. 本文件分析了如何提升发展中国家中小企业出口竞争力的问题，并查明了中小企业通过出口打入海外市场的三种途径：独立的中小企业，专攻独特的专长领域和拳头产品；与跨国公司或大型国内出口公司挂钩的中小企业；为加强其海外竞争力加入各种集团和联网的中小企业。

53. 由于跨国公司在世界生产、贸易和金融领域发挥日益重要的主导作用，以及越来越多的中小企业被纳入国际生产链，因此特别着重强调将跨国公司与中小企

业之间的联系作为增强中小企业出口竞争力的途径。由此可以看出未来出口增长的大部分将出现在跨国公司体系内或围绕着这些体系。与跨国公司挂钩日益被视为中小企业解决其一贯问题的一个途径，这些问题包括获得某些关键资源，其中最重要的是资金、技术和管理技能以及开拓新市场的机会。然而，尽管与跨国公司挂钩可能给中小企业带来收益，但这也会带来风险和代价，需要利用适当的政策和措施解决这些问题。

54. 促进中小企业出口竞争力需要各个利益攸关者——政府、私营部门和国际社会在不同程度上的参与，本文件向这些利益攸关者提出了各项政策建议。

55. 专家们似宜考虑讨论下列问题：

- 全球化是否给中小企业竞争力带来新的挑战？
- 对中小企业的出口能力是放任自流或是应该加以促进？
- 中小企业的国内竞争力是否是出口竞争力的先决条件，国内竞争力是否会自动地提升国家的出口能力？
- 哪些类型的中小企业更为出口导向和更容易与他人建立伙伴关系？如何能尽快地达到国际技术和质量标准？
- 与跨国公司的联系能否有助于促进中小企业出口竞争力，而跨国公司如何为实现这一目标作出贡献？
- 本文件所包括的政策建议是否足以解决中小企业出口竞争力的问题？

参考文献

Chew Y and Yeung HW (2001). The SME advantage : Adding local touch to foreign transnational corporations in Singapore. *Regional Studies* 35 (5) : 431–448.

Fujita M (1998). *The Transnational Activities of Small and Medium-Sized Enterprises*. Boston/Dordrecht/London, Kluwer.

Katz J (1999). Reformas estructurales y comportamiento tecnológico. Comisión Económica para América Latina (CEPAL). Reformas Económicas series. LC/L.1170. Santiago de Chile.

Lall S (2000). Technological change and industrialization in the Asian newly industrializing economies : Achievements and challenges. In : Kim L and Nelson R. ed. *Technology, Learning and Innovation : Experiences of Newly Industrializing Economies*. Cambridge, Cambridge University Press.

Markusen A (1996). Sticky places in slippery spaces : A typology of industrial districts. *Economic Geography* 72 : 293–313.

Metcalf JS, Ramlogan R and Uyarra E (2003). Economic development and the competitive process. Paper delivered at the Conferencia Internacional Sobre Sistemas de Inovação e Estratégias de Desenvolvimento para o Terceiro Milenio, November.

Meyer-Stamer J (1995). Micro-level innovations and competitiveness. *World Development* 23 : 143–148.

OECD (2004a). Promoting SMEs for development. Background paper by the Secretariat. Second OECD Ministerial Conference on Promoting Entrepreneurship and Innovative SMEs in a Global Economy : Towards a More Responsible and Inclusive Globalisation. Istanbul/Paris, 3–5 June.

OECD (2004b). Facilitating SMEs' access to international markets. Background paper by the Secretariat. Second OECD Ministerial Conference on Promoting Entrepreneurship and Innovative SMEs in a Global Economy : Towards a More Responsible and Inclusive Globalisation. Istanbul/Paris, 3–5 June.

UNCTAD (2000a). TNC-SME linkages for development : Issues/experiences/best practices. Proceedings of the Special Round Table on TNCs, SMEs and Development, UNCTAD X. Bangkok, 15 February.

贸发会议(2000b)。通过建立联系提高中小型企业竞争力。为确保中小型企业竞争力协调中小型企业与跨国公司之间关系专家会议，日内瓦，11月27日至29日。
TD/B/COM.3/EM.11/2。

贸发会议(2001a)。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。贸易和发展理事会，企业、工商促进和发展委员会。日内瓦，10月29日。
TD/B/COM.3/EM.13/L.1。

贸发会议(2001b)。《2001年世界投资报告：促进联系》。纽约和日内瓦，联合国。

贸发会议(2002a)。《2002年世界投资报告：跨国公司和出口竞争力》。纽约和日内瓦，联合国。

贸发会议(2002b)。加强生产能力，提高中小企业竞争力。贸易和发展理事会，企业、工商促进和发展委员会。日内瓦，2月24日至28日。TD/B/COM.3/51。

贸发会议(2002c)。中小企业的技术资金筹措问题。贸易和发展理事会，企业、工商促进和发展委员会，日内瓦，10月28日至30日。TD/B/COM.3/EM.16/2。

贸发会议(2003a)。提高中小企业竞争力的政策选择。贸易和发展理事会，企业、工商促进和发展委员会，日内瓦，12月8月至12日。TD/B/COM.3/58和TD/B/COM.3/58/Corr.1。

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。贸易和发展理事会，企业、工商促进和发展委员会，日内瓦，7月9日。TD/B/COM.3/EM.18/2。

UNCTAD (2003c). Enhancing the contribution of the indigenous private sector to African development : Opportunities for African-Asian cooperation. Paper prepared by the UNCTAD secretariat for the UNDP/UNDESA Expert and High-Level Meetings on TICAD Support to Regional Policies for Private Sector Development in Africa, Morocco, April.

贸发会议(2004a)。《2004年世界投资报告：转向服务业》。纽约和日内瓦，联合国。

贸发会议(2004b)。《圣保罗协商一致意见》，第十一届会议，6月13日至18日，圣保罗，TD/410。

Wheeler D and Mody A (1992). International investment location decisions : The case of US firms. *Journal of International Economics* 33 : 57-76.

Willem Te Velde D (2002). Promoting TNC-SME linkages : The case for a global business linkage fund. Overseas Development Institute (ODI) , International Economic Development Group, Meetings Series, Autumn.

-- -- -- -- --