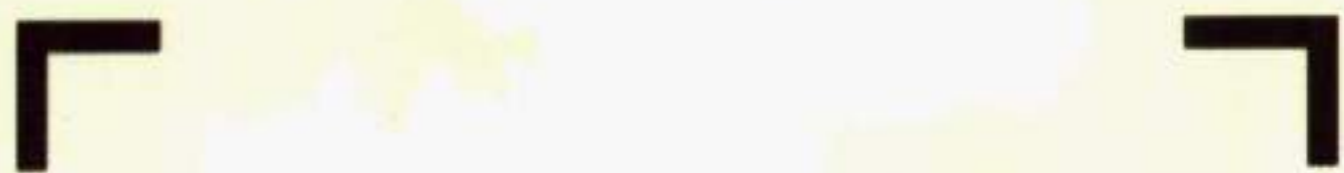


● 国外中小企业丛书 ●



ZHONGXIAOQIYE:YIDALI TONGWANG FANRONG ZHILU

中小企业： 意大利通往繁荣之路

刘乃全 李勇辉 王 琴 编著

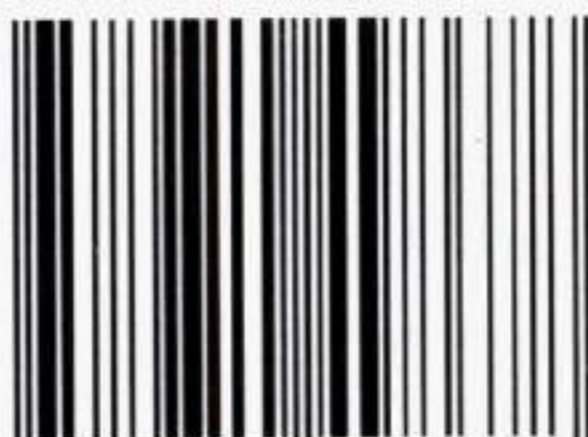


上海财经大学出版社

中小企业：意大利通往繁荣之路

F279.546.43
L76

ISBN 7-81049-867-3



9 787810 498678 >

ISBN 7-81049-867-3/F·751

定价：23.00 元

国外中小企业丛书

中小企业：意大利通往繁荣之路

刘乃全 李勇辉 王琴 编著

 上海财经大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

中小企业:意大利通往繁荣之路/刘乃全,李勇辉,王琴编著. —上海:上海财经大学出版社,2003.8

(国外中小企业丛书)

ISBN 7-81049-867-3/F·751

I. 中… II. ①刘… ②李… ③王… III. 小型企业-企业管理-经验-意大利 IV. F279.546.43

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 039250 号

策划编辑 谷 雨

责任编辑 王 芳

封面设计 周卫民

版式设计 朱静怡

Zhongxiaoque: Yidali Tongwang Fanrong zhilu

中小企业:意大利通往繁荣之路

刘乃全 李勇辉 王琴 编著

上海财经大学出版社出版发行

(上海市武东路 321 号乙 邮编 200434)

网 址: <http://www.sufep.com>

电子邮箱: webmaster@sufep.com

全国新华书店经销

上海市印刷厂七厂一分厂印刷装订

2003 年 8 月第 1 版 2003 年 8 月第 1 次印刷

890mm×1240mm 1/32 10.375 印张 260 千字

印数:0 001—3 000 定价:23.00 元

《国外中小企业》丛书编委会

主 编

浦再明

副主编

张立民 沈 惠

编 委

(以姓氏笔画为序)

王 振	王 琴	甘当善
刘乃全	沈 惠	张立民
李勇辉	宋晓辉	郑春荣
浦再明	曹 珺	

策 划

沈 惠 曹 珺 宋晓辉

总 序

加速发展小企业:中国市场经济发展的呼唤

(一)

在经济全球化、信息化、知识化、市场化的今天,作为经济社会生活细胞——企业的形态,也正在发生划时代的变化。从企业规模的变化看,正在出现超级大企业不断涌现和小型企业数量剧增的两种基本趋势。一方面,随着信息化水平的不断提高,以及市场竞争的加剧,以并购为主要特征的企业间的横向联合与联盟方兴未艾。随着企业间的横向扩张,企业的规模不断扩大,超大规模的企业大量涌现,形成了新经济时代以制造或经营为核心能力的企业大型化、巨型化发展趋势。实际上,大企业已经成为衡量一个国家经济实力和国际竞争力的重要标志,是推动全球范围内结构调整和科技进步的重要力量。另一方面,随着经济、社会发展环境日益改善,企业的小型化和微型化趋势同样非常显著。任何一个有活力的经济体,都出现小企业数量迅速激增的态势,特别是以研究开发为核心的创新性小企业,更是层出不穷,为经济的发展提供了巨大的活力。所谓“新经济”,从某种意义上讲,也可以说是创新型小企业的经济。美国过去十余年经济的高速增长,或者说是新经济的发展,其中5 000余家小型高科技企业起到了非常关键的作用。由此可见,企业的大型化和小型化,是当今世界企业发展中两

种并行不悖的大趋势,也是现代经济和市场竞争的客观要求。

(二)

在现实的经济、社会生活中,无论是发达国家,还是发展中国家,小企业在国民经济中都具有不可忽视、不可替代的作用。任何一个国家和地区,小企业在数量上都处于绝对优势。但是,小企业的地位之所以重要,并不是因为其在数量上的绝对优势,而是因为它提供了超过半数的就业机会,创造了相当部分的国民财富。以美国为例,小企业占99%,产值占GDP的40%,就业人数占60%,据估计,在新增就业机会中,有85%是由小企业创造的。小企业在创造就业方面的显著作用是众所周知的,然而,仅仅看到这一点是不够的。过去,人们对小企业的创新能力认识不足。事实上,随着知识经济的发展,小企业的创新作用有着显著增强的趋势。在美国,现在大约有70%以上的技术创新是由小企业实现的,像微软等一批著名企业,都是由小企业发展起来的。在法国,大约有三分之二以上的专利是由小企业申请的。同样,在出口创汇方面,小企业的作用也决不能低估,许多发展中国家的出口有30%~50%以上都是由小企业完成的。加速发展小企业,对转型国家来说,还有促进结构调整和深化改革的特别重要意义。总之,小企业是国民经济的重要组成部分,在整个经济和社会发展中有着特殊战略地位。

(三)

从总体上讲,在市场经济条件下,小企业有着经营机制活、分工协作专业化水平高和技术创新能力强等多方面的独特优势。首先,经营机制活的优势。小企业规模小,从业人员少,机制灵活,非常适宜生产批量小、花色品种多的产品。在经济发展的不同时期,都有不同的市场空缺,小企业的灵活机制便于创造需求、满足需

求。越是市场化程度高的社会,小企业越是发展得快。特别是,随着居民生活水平的提高,消费朝着个性化、多样化的方向发展,正是这种新的趋势,为小企业拓展了更大的生存空间。其次,分工协作专业化水平高的优势。在现代社会中,生产是社会化的大生产,是高度分工与协作的活动。随着科学技术的进步,专业化分工越来越细,这也为小企业提供了广阔的生存空间。最后,技术创新能力强的优势。发达国家的实践已经证明:与大型企业相比,小企业技术创新的驱动机制较为有效,创新成本也比较低。有关资料表明,如果按同样的单位投入计算,小企业的专利发明要比大企业多3~5倍。这种在市场竞争中不可比拟的独特优势,正是小企业在整体上具有顽强生命力的根本原因所在。

(四)

促进小企业发展是一个世界性课题。高度重视小企业的发展是现代市场经济国家的普遍做法。世界各国将促进小企业发展作为国家整个发展战略的重要组成部分,把扶持小企业发展作为一项重要的经济政策。特别是,一些发达国家出台了专门的中小企业法律,并逐步形成了较为完备的中小企业政策和法律体系。比如美国,早在1953年就出台了《小企业法》,后来又专门设立了小企业管理局。又如日本,1963年制定了《中小企业基本法》,并在通产省专门设立中小企业厅。德国、法国、加拿大等国家也都设立了小企业管理机构,制定了相应的法规和扶持政策。通过制定产业政策或采取专门规划,这些国家逐步建立起了包括产业指导、信息服务、预算资助、税收减让、技术支持、担保协助、信用卡制度等中小企业政府扶持体系;建立起了包括政策扶持、资金融通、信用保证、创新促进、信息网络培训辅导、社团互助、中介服务、市场拓展、合作促成等中小企业社会化促进体系。事实上,大力扶持和促进中小企业发展,已经成为一种国际惯例。

(五)

在中国加速转型的过程中,加快发展小企业不是权宜之计,而是一种战略选择。对我国来说,加快发展小企业,对促进结构调整、深化改革、适应世界经济发展规律、增强国家综合竞争力,有着特别重要的意义。过去,人们对小企业的重要地位和作用,往往缺乏足够的认识。有的同志往往认为,强调发展小企业,只是为了解决突出的就业矛盾。长期以来,人们头脑中形成的观念是:只有大企业才是先进生产力的代表,小企业是一种带有过渡性质的组织形态,只能起到拾遗补阙的作用。现在看来,这些认识是不全面的,也是肤浅、有害的。其实,小企业的发展受到三大经济规律的支配。首先,受到竞争规律的支配。所谓“竞争”,其实就是达尔文主义,要么靠规模化取胜,要么靠专业化取胜,后者正是小企业竞争优势之所在。其次,受到社会分工规律的支配。大企业与小企业之间是一种特定的结构功能关系,现代经济是一种系统经济,或者说是生态经济,没有小企业,是很难想象的。我们需要阳光普照,需要明月当空,更需要繁星满天。第三,受到知识资本规律的支配。在知识经济时代,人力资本尤其是知识资本是决定性的生产要素,信息技术的发展大大降低了协作成本,小企业特别是知识型小企业的那种轻型化、柔性化乃至虚拟化的组织优势越来越明显。在知识经济社会,知识资本将取代物质资本取得支配地位,而知识资本具有“个人所有制”的重要特征。这一点,对理解创新型小企业的发展具有重要意义。由此可见,我们必须摒弃那种片面求大、基于第一次产业革命的旧观念,确立在知识经济时代高度重视小企业发展的新观念。

(六)

从中国经济发展的客观现实看,目前,人们的创业热情很高。

据全球创业观察(GEM)的调查表明,每100个中国人中有12.3人参与了创业活动,在37个全球创业观察参与国家和地区中,中国全员创业指数排名第九位,明显高于日本、新加坡和中国香港等亚洲发达国家和地区。现在,有高达36%的人期望在3年内创办企业,这一数字是香港的4倍、美国的2倍。这表明,目前我国正处于创业活动的高度活跃时期。自1998年以来,中国政府对中小企业的发展给予了极大的关注,并制定了相关的政策、法规,特别是《中华人民共和国中小企业促进法》的颁布实施,标志着我国促进中小企业发展工作进入了一个崭新阶段。但是,总的来讲,目前的创业环境与高涨的创业热情相比,还存在着许多不足之处。特别是,在金融支持、商业和专业基础设施等方面都处于较低水平。比如,在金融支持方面,我国创业资本新增额占GDP的比重仅为0.03%,远远低于0.2%的平均水平。现在,小企业的创业资本大多来源于创业者自己或亲戚朋友,其资本规模与资本需求相差巨大。党的十六大特别指出,要营造鼓励人们干事业、支持人们干成事业的社会氛围。因此,如何因势利导,改善创业环境,营造加快小企业发展的制度平台,让创业活力迸发,是摆在我们面前共同的战略任务。

(七)

在跨世纪发展的历史进程中,上海作为我国的经济中心城市,不仅需要一批屹立于世界市场之林的支柱性大企业,而且需要大量与之共同构成社会化生产、服务体系的充满生机活力的各种小企业。小企业是上海经济稳定增长的重要保证,是解决上海就业的重要渠道,是增强中心城市功能的重要基础,是实现上海长远发展战略的重要生力军。正如陈良宇同志曾经强调指出的那样:“小企业小中有大,小中有新方向,小中有新的经济增长点,促进小企业发展是一个大战略,是一个大舞台,可以做一篇大文章。”从国际

经验看,做好小企业这篇大文章,核心是要在四个关键领域给予帮助和支持:(1)人力资源开发;(2)技术和信息的获取;(3)贷款和资本的获取;(4)市场机遇的获取。关于这一点,早在1996年的APEC会议上就达成了共识。当时通过的《大阪行动计划》就明确要求成员经济体实行维持和提高中小企业活力的政策。当然,对于我们这样的经济转型国家来讲,还必须解决放宽市场准入、降低市场门槛等制度性问题。为了加速小企业的发展,创造良好的制度环境,上海市政府专门制定了一系列的政策措施。1999年,上海市政府专门颁布《关于促进本市小企业发展的决定》、《关于促进本市小企业发展的若干政策意见》以及一批配套文件。在全市各方的共同努力下,上海小企业工作不断创新和发展,正在形成有利于小企业发展的“一个机制,四个大体系”。包括:(1)以放宽准入、畅通退出为核心,正在形成有利于小企业生存、发展、更替的机制;(2)以突破贷款难、担保难为核心,正在形成有利于小企业发展的金融支持体系;(3)以信息平台(网)、信息服务为核心,正在形成有利于小企业发展的信息支持体系;(4)以引导创新、科技服务为核心,正在形成有利于小企业发展的技术支持体系;(5)以创业指导、创业培训为核心,正在形成有利于小企业发展的人力资源开发体系。可以说,上海小企业的发展环境正在得到明显改善,全社会的创业氛围日益增强,全市小企业呈现出加速发展的良好态势。最近几年,上海小企业总数每年都实现两位数增长。现在,可以说“天时、地利、人和”,上海小企业大发展的黄金时代已经到来!

(八)

上海市促进小企业发展协调办公室作为专司上海小企业发展事务的政府机构,出于对发展小企业的热忱和责任,组织有关专家、学者编撰了《国外中小企业丛书》。该丛书本着紧密结合上海实际,探索和解决小企业发展中的问题,创造和完善小企业发展的

环境,研究和推动小企业的健康发展的宗旨,较为系统、全面地介绍了美国、日本、德国、意大利等发达国家小企业的发展状况、特点及生存环境,以及各国政府的小企业扶持政策、小企业服务体系架构等内容,研究与分析了当地促进小企业发展的生存环境及影响小企业发展的主要矛盾和问题。通过借鉴和学习国外包括小企业发展政策的制定、小企业服务体系的建设、小企业生存环境的改善等促进小企业成长和发展的成功经验和做法,以期对上海乃至全国相关政府部门工作者、小企业服务机构工作人员、科研机构研究人员以及关注小企业成长的各界人士有一定的帮助。希望全社会携手,共同推动中国小企业的发展。

我们深信,只要社会各界共同关注小企业的发展,积极支持小企业的发展,全面倡导“创业为荣、创新为本”的价值观,我国小企业的发展前景一定无比灿烂、无比辉煌!

上海市促进小企业发展协调办公室主任
浦再明

2003年7月12日于上海

前 言

意大利作为一个发达的工业化国家,自 20 世纪 80 年代中期以来,其经济规模与人均国内生产总值便达到西方七国的第五位,而在 1992 年,意大利的国内生产总值更是达到全球第五位。尽管自 20 世纪 90 年代以来,由于全球经济不景气的原因,使得世界经济增长处于相对缓慢的状态,但是,意大利经济却自 1994 年以来保持着一定的增长势头。作为意大利经济增长奇迹的制造者——意大利中小企业,为意大利的经济增长提供了强大的原动力。它不仅在企业总数中占有 99% 以上的份额,创造了 70% 以上的就业岗位及近 80% 的国内生产总值,而且还促使经济学界对意大利中小企业的聚群特征及小企业群簇现象进行了理论上的探讨,并提出了小企业合作竞争群簇模式的新产业区理论。正是这种群簇模式,促使意大利小企业保持蓬勃发展的态势。意大利的服装、鞋业等行业产品的品牌更是在全世界流行,也使得意大利始终保持着其世界工业大国的地位。

意大利小企业的发展特色及其对意大利整个经济的贡献使我们萌发了对意大利小企业的研究兴趣,也希望通过对意大利小企业的研究,寻找意大利小企业的发展轨迹,以为中国小企业的发展提供一定的经验,从而促使中国小企业的迅速发展及整个国民经济的迅速增长。自改革开放以来,中国的小企业获得了较快的发展,中国特殊的小企业发展模式受到世界银行及国内外研究学者的关注。但是,国内对于小企业的研究侧重于现象分析,对于国外

先进经验的比较分析则相对较少,并且也不成体系。同时,对于国外研究来讲,主要是对美国、日本等国小企业的研究颇多,而对于意大利小企业的研究则相对较少。而且,不同国家的历史、政治、文化背景的不同,将对小企业的发展具有特殊的作用,也使得各国小企业的发展具有不同的特征。

意大利有“中小企业王国”之称,也由此可见意大利小企业在整个国民经济中的重要地位。为了充分显示意大利小企业的发展模式特征及其在意大利经济中的作用,受哈耶克《通往奴役之路》名称的启发,我们特意将本书的名字取为《中小企业:意大利通往繁荣之路》。尽管该书的名字可能有哗众取宠之嫌,但是,我们觉得,似乎没有更好的名字能够说明意大利小企业在其经济中的重要地位,并同时显示意大利小企业与其他国家小企业发展模式的不同。如果有何不妥之处,那也只是说明我们几位作者未能真正领悟到意大利小企业的奥妙之处,敬请大家见谅。

为了能够较全面地介绍意大利小企业的发展状况及特色,我们将本书分为四个部分,共八章:

第一部分主要介绍意大利小企业发展的总体状况,包括第一章与第二章。第一章主要讲述意大利小企业发展的基本情况及其对意大利经济的总体贡献,其中包括意大利小企业的数量、规模、行业分布、区域分布及小企业集群状况分析,以及意大利小企业的产值、占整个国内生产总值的比重状况。第二章则概括了意大利小企业的基本发展过程,将其划分为三个基本阶段:现代化阶段、复兴阶段、跨国化发展阶段,并分别说明了在每个阶段的背景、特点及小企业的增长方式,从而对意大利小企业的发展有一个大体的了解。

第二部分重点介绍意大利小企业发展的主要特征,包括第三章与第四章。第三章主要介绍意大利小企业发展的文化与地理特征。意大利小企业发展的文化特征注重介绍意大利小企业发展独

特的人文环境及其具有家族特征的文化传统,并通过案例说明。意大利小企业发展的地理特征则侧重介绍了意大利产业聚集的地域模式,包括意大利小企业群簇的专业化地域分布和意大利不同区域发展的状况及其内在联系。第四章则主要从小企业群簇发展的经济特征方面说明了企业区位选择的因素、意大利小企业聚集的经济动因和产业群与产业区形成的内在机制,以及产业聚集对小企业发展的影响方式及途径。

第三部分主要介绍意大利小企业发展的政策支持体系,包括第五章、第六章和第七章。其中,第五章主要介绍意大利小企业发展的中央政府、地方政府及社区的层级式支持体系。第六章主要介绍意大利小企业的国际化发展及政策支持状况。第六章首先从小企业国际化发展的背景出发,分析了意大利小企业国际化发展的特点及意大利小企业通过横向、纵向联合发展而实现国际化发展的方式,并介绍了意大利为支持小企业的国际化发展而提供的政策支持模式,其中包括对国际合作的支持、对产业区企业的支持、对科研机构的支持,以及在财政税收、中介服务及小企业信息化建设等方面的支持。第七章对意大利小企业的技术进步及政府支持体系作了较为完整的介绍。第七章首先概括了意大利小企业技术进步的情况及小企业集群内部创新扩散的特点及集群效应,然后,主要从技术进步的政策支持角度分析了意大利小企业创新的政策支持体系,其中包括金融支持,信息化改造支持,产、学、研相结合的政策支持,以及欧盟对技术创新的宏观制度与微观制度安排及内容。

第四部分是意大利小企业发展对中国的借鉴与启发,即第八章。第八章主要从小企业发展的集群特征及由此所形成的竞争优势、小企业之间的竞争合作方式、小企业的技术合作与创新等方面分析了小企业发展的未来趋势及其对中国小企业发展的借鉴意义,同时指出,各级政府部门应对小企业的发展提供诸如资金、信

息、税收、人员培训、跨国发展的政策支持,从而使中国小企业的发展成为中国经济增长中的一支生力军。

本书的撰写分工如下:刘乃全撰写第二章与第四章,王琴撰写第一章,李勇辉撰写第三、五、六、七、八章,全书由刘乃全总纂。由于作者本人的知识能力以及受语言限制等方面的限制,其中的内容及观点难免有不妥之处,在此敬请各位专家、学者、企业界人士不吝赐教。

编者

2003年4月28日

目 录

总序 /1

前言 /1

1 中小企业发展与意大利经济 /1

1.1 意大利中小企业的发展现状 /4

1.1.1 意大利的中小企业数量及规模比较 /5

1.1.2 意大利中小企业的行业分布比较 /9

1.1.3 意大利中小企业就业状况分析 /15

1.2 中小企业在意大利经济发展中的地位与作用 /17

1.2.1 中小企业在意大利国民经济(GDP)中的比重及其对出口的贡献 /18

1.2.2 中小企业对意大利经济增长的贡献 /21

1.2.3 意大利中小企业的特点与挑战 /25

2 意大利中小企业的发展历程 /29

2.1 意大利中小企业的现代化阶段(1961—1971) /30

2.1.1 现代化发展背景 /30

2.1.2 现代化推进过程 /37

2.2 意大利中小企业的复兴阶段(1971—1980) /39

2.2.1 复兴原因及背景 /39

- 2.2.2 复兴模式/43
- 2.3 意大利中小企业的跨国化发展阶段/53
 - 2.3.1 跨国化发展背景/53
 - 2.3.2 跨国化发展模式/57
- 3 意大利中小企业发展的地理及文化特征/65
 - 3.1 意大利中小企业及产业群的地域分布特征/66
 - 3.1.1 意大利产业集聚的地域模式/66
 - 3.1.2 意大利产业集聚的区域分布特征/78
 - 3.2 意大利中小企业发展背景中的文化特征/91
 - 3.2.1 意大利中小企业地域特色的人文环境/91
 - 3.2.2 意大利中小企业家族特征的特殊文化传统/94
- 4 意大利中小企业发展的经济特征/101
 - 4.1 中小企业的区位选择、产业群与产业区的形成/101
 - 4.1.1 中小企业集群特征/103
 - 4.1.2 中小企业集群动因/108
 - 4.1.3 中小企业集群过程/112
 - 4.2 产业群、产业区对中小企业发展的影响分析/114
 - 4.2.1 产业群与竞争优势/114
 - 4.2.2 产业群与技术进步/122
- 5 意大利中小企业发展的政策支持体系/124
 - 5.1 意大利政府对中小企业发展的支持/125
 - 5.1.1 机构设置/125
 - 5.1.2 意大利扶持中小企业政策的转变/127
 - 5.1.3 中小企业发展的政策体系/134
 - 5.2 地方政府和欧盟对中小企业发展的支持/140

- 5.2.1 地方政府和欧盟对中小企业的支持/140
- 5.2.2 意大利的区域创新系统政策对中小企业的影晌/144
- 5.2.3 意大利对中小企业的 R&D 投资/148
- 5.3 社区对中小企业发展的支持/150
 - 5.3.1 社会机构/150
 - 5.3.2 家族协作/153
- 6 意大利中小企业的国际化发展与政策支持/155**
 - 6.1 意大利中小企业的国际化发展趋势/155
 - 6.1.1 意大利中小企业发展的国际环境背景分析/156
 - 6.1.2 意大利经济国际化的特点/159
 - 6.1.3 意大利经济国际化发展的现状/161
 - 6.1.4 意大利中小企业国际化发展进程中的思考/168
 - 6.2 意大利中小企业的横向、纵向联合与国际化发展/170
 - 6.2.1 意大利中小企业的横向联合/170
 - 6.2.2 意大利中小企业的纵向联合/173
 - 6.2.3 意大利中小企业的国际合作/176
 - 6.3 意大利推进中小企业国际化发展的政策支持/177
 - 6.3.1 对国际合作的政策支持/181
 - 6.3.2 对产业区的政策支持/182
 - 6.3.3 意大利对中小企业信息化建设的政策支持/186
- 7 意大利中小企业的技术进步与政府政策支持/193**
 - 7.1 意大利中小企业的技术进步/193
 - 7.1.1 意大利中小企业的技术创新状况/194
 - 7.1.2 意大利中小企业技术进步的特征/194
 - 7.1.3 意大利创新技术在中小企业集群内部的扩散特点和集群效应/196

7.2 意大利促进中小企业技术进步的政策支持/197

7.2.1 对中小企业技术进步的金融支持/198

7.2.2 对企业信息化环境的改造/202

7.2.3 政府在产、学、研合作中的积极作用/204

7.3 欧盟在技术创新中的制度安排/206

7.3.1 欧盟在技术创新中的宏观制度安排/207

7.3.2 欧盟在技术创新中的微观制度安排/211

7.3.3 欧盟技术创新制度安排的实施/213

8 经验与借鉴/216

8.1 中小企业发展的集群特征及发展趋势/216

8.1.1 中小企业发展的集群特征/216

8.1.2 集群化是中小企业的发展趋势/221

8.1.3 中小企业集群发展优势分析与启示/225

8.2 中小企业发展的竞争与合作方式/239

8.2.1 中小企业应大力倡导技术合作和创新/239

8.2.2 人才交流是中小企业发展最重要的资源/243

8.2.3 产业关联是中小企业发展的重要一环/245

8.2.4 信息共享是中小企业成长壮大的必然选择/250

8.3 世界各国扶持中小企业的经验和启示/253

8.3.1 西方其他发达国家对中小企业的扶持政策/253

8.3.2 亚洲各国对中小企业的扶持政策/256

8.3.3 近年国外扶持中小企业政策对我国中小企业政策的启示/259

8.4 意大利中小企业发展模式对我国政府的启示/263

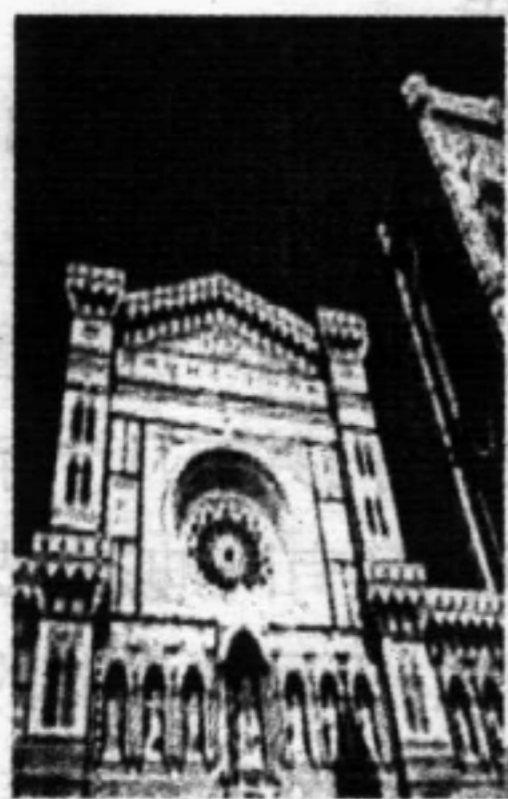
8.4.1 注重政府在中小企业发展过程中的作用/263

8.4.2 我国政府促进中小企业发展的途径选择/269

附录

- 1 上海市人民政府关于促进本市中小企业发展的决定 /287
- 2 上海市关于促进本市中小企业发展的若干政策意见 /294

参考文献 /302



中小企业发展与意大利经济

〔概貌〕

意大利共和国的大部分国土位于欧洲南部的亚平宁半岛上,从行政地理位置上看,它同法国、瑞士、奥地利及斯洛文尼亚等国接壤,边境线全长大约为1 900公里,其余的领土边界均为海域,属地中海国家。意大利总面积有116 000平方英里(约302 000平方公里),它由20个地区构成,除了大陆地区以外,还有大大小小约20多个岛屿,最大的是西西里岛和撒丁岛(Sicily和Sardinia)。

意大利呈长条形,幅员并不辽阔,但地形结构复杂,各地的差异较大。这种较特殊的地理结构使这个国家的边界线拉得很长,南北最长距离为1 290公里,东西最长距离为240公里,最短为50

公里。意大利三面环海,海岸线全长7 000多公里。

在意大利整个领土面积中,23%为平原地带,35%为山地,42%为丘陵地带,森林覆盖面积大约为21.1%(64 000平方公里)。意大利最大的平原是位于意大利北部地区的波河平原。意大利的河流特征与其地形和气候条件密切相关,境内共有几十条河流,最长的是波河,全长652公里,其他主要河流还有阿迪杰、皮亚韦、阿尔诺及台伯河。但是,由于河流流量有限,而且随季节的变化很大,因此,很少用于航运。还有,意大利境内盆地众多,约有数千个大小不同、起源不同的自然和人造盆地,因此,湖泊颇多。这些湖泊风景秀丽,气候宜人,是著名的疗养和旅游胜地。

意大利森源丰富,由于地形、地貌及海拔高度的影响,出现了许多种类繁多的植物。意大利的矿产资源主要以汞、天然气、大理石、硫磺的蕴藏量较多,此外,还有铝土矿、铅、锌、石油及少量的煤和铁矿等^①。

[经济]

意大利是一个发达的工业化国家,它的经济发展大致可分为三个主要阶段:(1)快速发展阶段。自第二次世界大战后至1964年,随着二战的结束和战后全球的经济复苏,意大利的经济进入了快速发展时期。(2)波浪起伏阶段。1964~1983年左右,这一时期的意大利经济发展与调整并蓄,增长与滞缓并存。(3)缓慢发展阶段。1984~1990年以来,意大利经济步入缓慢发展期,特别是20世纪90年代以后,由于全球经济不景气,意大利的经济一直处于较缓慢的增长状态。

意大利的工业以原材料加工为主,最具特色的当属其中小企业。一方面,中小企业在意大利经济中占有重要地位,意大利约98%以上的企业都是中小型企业;另一方面,意大利中小企业独特的聚群特征,也引发了世界对中小企业群簇现象的关注。在意大利的整个工业结构中,机械制造业是意大利工业的强项,其他工业

^① http://it.moftec.gov.cn/article/200210/20021000045948_1.xml

还有建筑、纺织、服装、石油化工、医药、运输设备、首饰加工、食品加工等。在不同的领域中,意大利企业都显示出了专业化程度高、适应能力强、产品出口比例大等特点。

意大利也是一个传统的农业生产国,主要种植有小麦、玉米、水稻、蔬菜、水果、葡萄酒、橄榄油及畜牧业等。2000年,意大利的农业产值为52.8万亿里拉,占国内生产总值的2.4%。

对外贸易是意大利经济的主要支柱,其出口创汇的主体产品仍然是传统产品。2001年,意大利的贸易顺差高达98亿欧元,其中,进口额为2601.79亿欧元,比上年增长0.6%;出口额为2697.01亿欧元,比上年增长3.6%。

意大利的服务业目前约占国内总产值的50%以上,主要是商业、运输、通讯、银行及保险等。

另外,意大利是一个旅游事业非常发达的国家,旅游收入是意大利的主要经济来源之一。2001年,外国游客在意大利的消费约为2877.9万欧元,减少了3.8%;意大利游客去国外旅游消费为1568.1万欧元,减少了7.9%;全年旅游纯盈利额为1309.8万欧元,略高于2000年的1289.3万欧元。

2001年,意大利的经济增长缓慢,低于政府2%的预期,政府财政赤字为176.14亿欧元(34.3万亿里拉),约占国内生产总值的1.4%;国债约为12240亿欧元,占国民生产总值的109.4%。中右政府上台后,推出了振兴经济的“百日计划”,包括鼓励投资、增加就业、取消遗产和赠与税、减轻企业负担、促进工业和基础设施建设、改革劳动用工制度、减少医疗开支、提高养老金最低额度、逐渐取消地下经济和采用高新技术等内容,受到了企业主的欢迎,但劳资矛盾有所加剧。2001年,意大利的主要经济指标如下:

- (1)国内生产总值:12165.83亿欧元。
- (2)人均国内生产总值:21091.94欧元。
- (3)国内生产总值增长率:1.8%。

(4)通货膨胀率:1.4%。

(5)失业率:9.5%。

(6)人口:5 768万人(1999年),大部分居民信奉天主教^①。

1.1 意大利中小企业的发展现状

中小企业是各国经济发展中的一支重要力量,这是一个不争的事实。船小好掉头、应变灵活等特点使中小企业赢得了更多的发展机会。尤其是自20世纪90年代以来,随着经济全球化的推进和网络技术的发展,全球范围内的产业分工和融合趋势日趋明显,企业规模已不再是企业追求的惟一发展目标,能否成为大企业并非生存和发展的必要条件。相反,在网络和计算机技术的基础上,中小企业表现出更大的适应能力和生存活力,各国的投资者也对中小企业投入了越来越多的关注。在美国和欧洲等一些国家,大型企业纷纷出现缩编趋势。据美国克里夫兰市场咨询公司的一项调查表明,1992~1996年,美国、英国、德国、法国、意大利和瑞典六个国家中比较有代表性的2 500家企业,其中68%不同程度地进行了“压缩”。在这些历经“压缩”调整的企业中,其中2/3是大企业,1/3是中型企业。西欧近几年每年新出现企业约360万家,关闭约250万家,生存下来的约110万家中,99%以上是中小企业。全球化和新技术在某种程度上引发了企业的分散化和小型化趋势,由此推动了全球产业结构的再次调整,而在这个过程中,中小企业承担着更大的作用;另一方面,新经济也推动了第三产业的发展,这为中小企业的发展创造了更大的空间,因为中小企业不仅满足了消费者多样化、个性化的需求,而且满足了技术创新和环境变化的需要。一句话,全球化和新技术为中小企业的大发展提

^① <http://it.moftec.gov.cn/article/200210/20021000045947.1.xml>

供了土壤,中小企业在产品、技术、组织形式、市场范围具有足够快的应变速度,在应对快速多变的竞争环境、及时地把握和应对市场机会与威胁方面,中小企业的优势非常明显。意大利的中小企业在这个方面表现得尤其突出,分析并了解意大利等国外中小企业的发展特点,将为我国中小企业的发展提供可资借鉴的经验和模式。

意大利是西方七大工业国之一,与许多发达国家不同的是,意大利经济的中流砥柱是中小企业,其生产也是体系建立在以中小企业为中心的制度基础上。中小企业在促进意大利经济和地区发展、扩大就业、满足多样化需求、培育企业家、进行技术革新等方面发挥着重要作用。据统计,意大利约有中小企业 420 万家,其产值约占全国工业总产值的 1/3,中小企业的产品出口额占全部出口总额的 50%以上。以机器制造、服装和纺织、制革与制鞋、家具、金银首饰等行业为例,这些都是意大利出口创汇的主要部门,其中 90%为中小企业。还有,中小企业在缓解就业压力方面的作用不容忽视,意大利中小企业所雇用的劳动力高达全部劳动力的 70%。

1.1.1 意大利的中小企业数量及规模比较

对企业规模进行分类比较困难,因为各个国家的企业发展水平不同,不同行业间资本的有机构成也存在较大差异,因此,不同的国家往往根据本国企业及产业特征来确定本国企业的分类标准。如此一来,各个国家对中小企业的定义往往不同。从较为普遍的分类标准来看,大多数国家按照雇员人数、销售量、固定资产投资、工厂及设备资源、市场份额等指标,并结合国内的实际情况,对中小企业的范围予以界定。而在上述多项指标中,按照雇员人数来定义企业规模的方式更为普遍。比如在美国,通常将职工人数在 500 人以下的企业定义为中小企业;而在日本,则将员工不满

300 人的企业定义为中小企业;在欧盟的各成员国中,一般将中小企业定义为从业人员在 250 人以下的企业。

意大利根据某些行业机构的研究和发展指标的要求,对本国中小企业的基本范围给予了界定。他们认为,如果企业的总人数小于 300 人,固定资产低于 8 亿里拉,那就应属于中小企业。如果根据雇用人数的多少对中小企业进行进一步细分,则可以分为:

- (1)微小企业,雇用人数为 1~19 人。
- (2)中小企业,雇用人数为 20~99 人。
- (3)中型企业,雇用人数为 100~499 人。
- (4)大型企业,雇用人数在 500 人以上。

在本书中,所采用的就是按照雇员人数来分类的企业规模,如果不做特殊说明,中小企业指的是雇员人数在 500 人以下的企业,而中小企业则指的是雇员人数在 100 人以下的企业。

中小企业在各国普遍存在。如果按照雇员人数来计算企业规模,那么,在任何一个国家的企业总量构成中,中小企业都将占据绝对优势,即使在高度发达的国家——比如美、日、德、西欧等国家中,中小企业的数量在企业总量中的比重也往往达到 95%以上;而在意大利、法国等国家,中小企业的数量更是超过了 99%;在奥地利等国家,仅雇员在 50 人以下的中小企业就占据了工商企业总数的 98%。

意大利的经济发展因为其高度集中化的中小企业而著名世界,世界银行对意大利中小企业的发展轨迹和集群特征极为关注,这种独具特色的发展模式不仅为意大利经济的腾飞做出了不可磨灭的贡献,而且,对于其他国家中小企业的发展而言,也提供了一种可资借鉴的发展模式。为了更好地分析意大利中小企业的特点,我们先来了解一下意大利中小企业的发展概貌,主要涉及中小企业在数量、就业人数以及出口、集群分布等方面的特征。1999

年,意大利企业的基本情况见表 1-1^①。

表 1-1 意大利企业基本情况表

雇员数等级	企业数量 (个)	雇员总数 (人)	平均 人数	各类企业数量在企业 总数中所占的比重
1~5 人的企业	775 509	1 537 229	2	74.86%
6~9 人的企业	106 350	767 881	7	10.27%
10~19 人的企业	89 428	1 195 543	13	8.63%
20~49 人的企业	44 567	1 309 758	29	4.30%
50~99 人的企业	11 472	790 210	69	1.11%
100~199 人的企业	4 894	672 541	137	0.47%
200~499 人的企业	2 596	779 551	300	0.25%
500~999 人的企业	659	452 943	687	0.06%
1 000 人以上的企业	443	1 550 332	3 500	0.04%
总 数	1 035 918	9 055 988	9	100.00%

资料来源:世界经济年鉴编辑委员会:《世界经济年鉴》(2001),第 158 页。

中小企业在意大利经济中所占的比重相当高。雇用人数在 100 人以下的中小企业约占意大利企业总数的 99.17%,雇用人数在 100~500 人的中型企业占企业规模总量的 0.72%,两者共计达到了意大利总量的 99.89%以上;而雇用人数在 500 人以上的大型企业只有 1 102 家,占意大利企业的总量不足 0.11%,其中 1 000 人以上的大企业,在意大利企业总量中的比重只有约 0.04%。

数量众多并非意大利中小企业的惟一特点,其企业单位小、规模小,更是其他欧洲国家所不可比拟的。如果对意大利和欧洲其

^① 该数据来自于 2001 年《世界经济年鉴》的意大利篇。虽然该数据亦能够形象地阐述中小企业占整个意大利企业总量的比重,但具体的企业数目与其他数据来源差异较大。

他国家的企业数量及规模进行比较分析,就可以发现,在企业数量和企业规模上,能够与意大利相类比的只有西班牙和希腊两国,其他欧盟国家的中小企业,在规模和员工数量方面,与意大利相比要大一些(见表 1-2)。

表 1-2 中小企业数量与规模的国别比较(1990 年)

国 别	企业数量(千家)	企业平均规模
比利时	490	6
丹麦	170	9
法国	1 928	7
德国	2 290	9
希腊	690	3
爱尔兰	130	8
意大利	3 920	4
卢森堡	15	10
荷兰	420	10
葡萄牙	600	5
西班牙	2 460	4
英国	2 630	8
欧盟 12 国	15 780	6
匈牙利	180	12
芬兰	110	12
挪威	130	10
瑞典	150	13
欧洲自由贸易区	570	12
欧洲 16 国	16 350	6

资料来源:“the Italian SME Experience and Possible Lessons for Emerging Countries”, patrizio bianchi, lee M. miller, silvano bertini 1997.

意大利的中小企业数量之多,在欧洲国家乃至全世界都是著名的。通过以上资料可以看出,无论是在欧盟 12 国中,还是在整个欧洲 16 国中,意大利的中小企业在数量上较之其他国家都是最多的,意大利确实是一个名符其实的中小企业王国。1990 年,意大利的中小企业总量约占到欧盟 12 国中小企业总数的 1/4,占欧

洲 16 国的 24%；还有，意大利的企业规模非常小，平均约为 4 人。在其他欧盟国家中，除了希腊和西班牙的中小企业平均规模为 3~4 人外，其他国家中小企业的平均人数都在 6 人以上，平均为 10 人左右。

中小企业规模小、数量多，星罗棋布于意大利全国各地，为意大利经济的发展做出了杰出的贡献。在整个国内生产总值、出口、就业等方面，意大利中小企业都发挥了中流砥柱的作用。

1.1.2 意大利中小企业的行业分布比较

意大利中小企业所涉及的行业很多，在意大利工业联合会研究中心所列出的 116 个工业部门中，以大型企业为主的部门只有 21 个，而以中小企业为主的部门则有 95 个，约占行业分布的 82%。其中，中小企业主要分布在机械、纺织、服装、食品、制鞋、木器和家具，以及部分的化学工业和非金属矿产加工工业。许多中小企业保留了传统的工艺技术和加工特色，其产品因工艺精湛、品质优良而闻名世界。

第一，不同规模企业的行业分布比较。

在意大利，不同规模的中小企业，在行业分布方面存在较大的差异，这种差异性在某种程度上与行业的离散性有关。比如服装、木材加工等行业，能够被细分为多个独立的工作阶段或多项相对独立的加工活动，中小企业可以根据自身特点，选择并从事其中某项专业化的工作，由此便产生了多家从事特定工序生产或加工的中小企业，但是，这些中小企业离不开整个专业群的支持，它们是整个专业群中的一个细胞，必须与其他中小企业细胞结合在一起，才能发挥整体效应。所以，在某些离散性的、能够被细分的行业中，中小企业数量非常多。20 世纪 80 年代，微型企业、中型企业以及中型企业的行业分布情况大致如下：

(1) 就微型企业而言，主要集中在 7 个行业：金属制品、服装、

木材加工、纺织、制鞋、家具和非金属采矿业。

(2)中小企业主要集中在以下几个行业:金属制品、纺织、服装、非金属采矿业、食品和制鞋。

(3)中型企业也主要集中在金属、纺织、食品、非金属采矿业、化学、服装和交通设备方面。

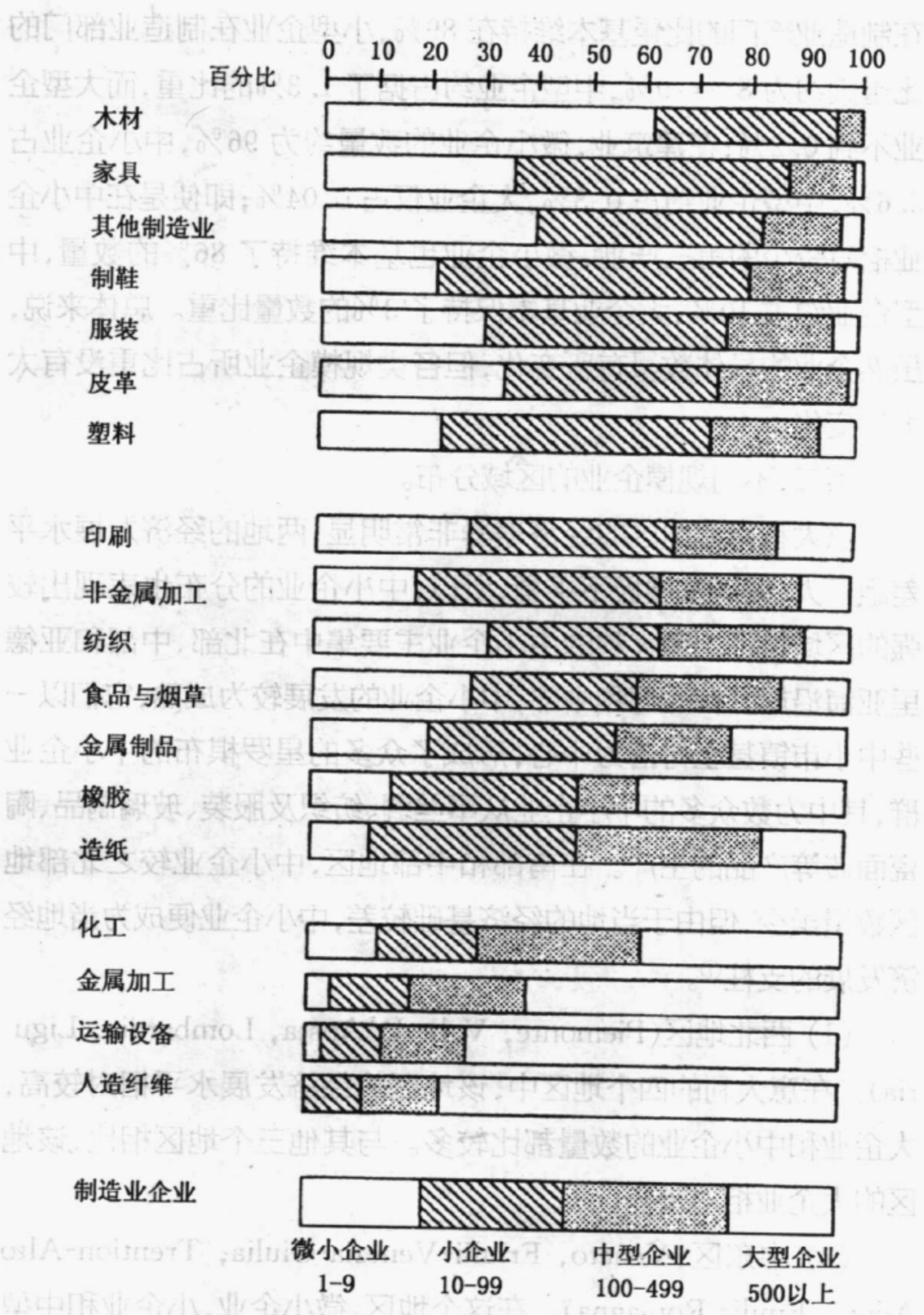
不同规模企业的行业分布可参见图 1-1。

在制造业和建筑业中,意大利的中小企业不论在数量或产值中都占据了绝对优势。1991年,意大利的制造业企业约为 355 336家,其中 500 人以上的大企业仅有 627 家,占 0.18%;而 499 人以下的中小企业多达 354 709家,占企业总数的 99.82%。在建筑部门,意大利中小企业的作用更加显著,几乎达到了一统天下的局面。1991年,意大利共有建筑企业 182 268家,其中 500 人以上的大企业仅有 74 家,占 0.04%;而 499 人以下的中小企业则多达 182 194家,占 99.96%。在第三产业中,中小企业的比重虽然稍低一点,但也高达 97.46%^①。

具体到制造业的各个行业,中小企业所占的比重也有所不同,在木材加工、家具、服装、制鞋、皮革、纺织等行业,中小企业的比重高达 90%以上。大企业主要分布在橡胶、化工、金属制品、交通设施、人造纤维等领域。伊利、埃尼和埃菲特是意大利的三大国营财团,在全国的工业总产值中约占 1/3,涉及钢铁、机械、石油、化工、军火等经营范围。菲亚特集团、蒙特爱迪、皮雷利等大型私人企业,则从事汽车等行业。

近年来,随着市场竞争的不断激烈和产业调整等因素的作用,企业在数量上和规模上也随之不断变化,但中小企业在意大利整个行业中的分布比重相对稳定。自 1984 年到 1991 年,微小企业

^① 《罗红波、戎殿新:中小企业王国——意大利》,经济日报出版社 1996 年版,第 47 页。



资料来源:转引自 Paul Burns and Jim Dewhurst, "Small Business in Europe", MACILLAN, 1981, P. 105.

图 1-1 制造产业——按规模的行业分布

在制造业部门的比重基本维持在 89%，小型企业在制造业部门的比重大约为 8%~9%，中型企业约占据了 1.3% 的比重，而大型企业不到 0.2%；在建筑业，微小企业的数量约为 96%，中小企业占 3.6%，中型企业约占 0.3%，大企业仅占 0.04%；即使是在中小企业相对较少的第三产业，微小企业也基本维持了 86% 的数量，中型企业约占 10%，大企业基本保持了 3% 的数量比重。总体来说，虽然企业的具体数量有所变化，但各类规模企业所占比重没有太大的变化。

第二，不同规模企业的区域分布。

意大利南北地区的经济差异非常明显，两地的经济发展水平差距很大，经济发展极不平衡，所以，中小企业的分布也表现出较强的区域特征。意大利的中小企业主要集中在北部、中部和亚德里亚海沿岸。在北部和中部，中小企业的发展较为成熟，它们以一些中小市镇甚至村落为中心，形成了众多的星罗棋布的中小企业群，其中为数众多的中小企业从事丝绸、纺织及服装、玻璃制品、陶瓷面砖等产品的生产。在南部和中部地区，中小企业较之北部地区数量虽少，但由于当地的经济基础较差，中小企业便成为当地经济发展的支柱^①。

(1) 西北地区(Piemonte, Valle D' Aosta, Lombardia, Liguria)。在意大利的四个地区中，该地区的经济发展水平相对较高，大企业和中小企业的数量都比较多。与其他三个地区相比，该地区的大企业相对较多。

(2) 中东区(Veneto, Friulii-Venezia-Giulia, Trention-Alto Adige, Emilia Romagna)。在这个地区，微小企业、小企业和中型企业的比重大致相等。

^① Paul Burns and Jim Dewhurst, "Small Business in Europe", MACMILLAN, 1986, P. 106.

(3) 中部地区(Toscana, Umbria, Marche, Lazio)。这是意大利经营发展相对落后的地区,当地经济主要依赖于微小企业。

(4) 南部地区包括两岛(Abruzzi, Molise, Campania, Basilicata, Puglia, Calabria, Sicilia, Sardegna)。该地区看上去像个“U”,鉴于当地的经济发展水平,该地区主要以小型企业、微小企业为主,几乎没有中型企业及大型企业。

西北地区是意大利工业化程度最高的地方,在这里,不仅中小企业的数量最多,大企业的数量也不少,当地的产业分工相对稳定,中小企业已经形成了较成熟的专业化分工与协作体系。中东地区是后期发展起来的地区,这里的中小企业数量也不少。但是,在其他两个地区——中部和南部,则主要是一些微小企业,这与它们的产业结构的离散性有一定关系。

第三,意大利中小企业独特的集群特征。

意大利中小企业的行业分布中还呈现出一个非常重要的特点——大量同行业的中小企业以不同地域为中心(通常是都市、城镇)组成了有机的集群体,这些有机集群体专业化程度高,协作能力强,有人称之为中小企业群,也有人称之为专业区。中小企业群或专业区是一个自发形成的生产系统,它是由高度密集的中小企业组成的,这些企业参与同类产品或单一产品生产过程的不同阶段;也就是说,产品的整个生产过程被分割为一系列专业化过程,中小企业群内的所有企业彼此分工、有机协作,各自从事其中某一阶段的生产,从而构成了企业生产内在联系的网络。这些从事不同产品经营的中小企业群往往集中在不同地区,呈现出鲜明的区域特色。其中,较为典型的如普拉托,形成了独具特色的纺织产业集群。

普拉托是一个拥有 800 多年历史的意大利毛纺织品集群地,它位于意大利文艺复兴摇篮地佛罗伦萨附近,是一个中小城镇,人口不足 20 万人,然而,在走俏世界的意大利高档时装中,一半以上

的面料出自普拉托毛纺企业的工匠之手。可以说,普拉托是一个名副其实的世界毛纺之都。普拉托的年产值相当于 56 亿欧元,其中出口收入占总收入的 60%左右,毛纺业在这里确实是一个大产业。在普拉托从事毛纺工业的企业多达 12 000 多家,它们分工明确、协作默契。其中,多数为中小企业,80%的企业只有 5 名成员,50 人的企业就已经算是中等企业了,只有少数企业的人数超过 100 人。在这 12 000 多家企业中,只有 1 000 余家是“最终产品”企业,它们负责联系订货与产品的销售,而其他大部分企业是它们的供货者,从事毛纺织业不同工序的加工活动。比如,在再生梳毛产品生产活动中,供货中小企业者从事的工序主要有:破毛料分拣、炭化、绞丝、整经、织布、印染和精加工^①。

有关行业与集群的特征将在第三章予以详细分析。表 1-3 所列出的只是几个较为典型的集群地及其行业特征和企业规模。

表 1-3 中小企业行业分布与区域集群

集群地名称	行业	企业数	职工人数	平均每个企业的雇员人数 (企业规模)
皮埃拉	毛纺织品	1 850	29 000	16
普阿莱之阿	贵金属加工	1 400	8 000	6
欧鲁佳特哲	纺织、印染	2 614	29 339	11
卡苟滩乌里瑙	木材、家具	2 956	13 719	5
蒙特贝若纳	运动服	556	7 909	14
阿鲁依纳瑙	皮革	600	6 500	11
卡驼莱	眼镜	930	11 200	12
普拉特	纺织品	8 500	46 000	5
桑克朗契·丝鲁阿纳	皮革	800	10 000	13
培沙罗	木材、家具	750	9 900	13
蒙丝马诺	鞋	660	4 100	6

资料来源:池仁勇:《意大利中小企业集群的形成条件与特征》,载《外国经济与管理》,2001 年第 8 期。

^① <http://www.snweb.com.cn/gb/gnd/2002/1230/x1230001.htm>.

1.1.3 意大利中小企业就业状况分析

中小企业是吸纳社会就业的主要部门,它们在保证就业、维持社会稳定方面的作用非常显著。美国劳工部的调查表明,中小企业在国内投资5万美元,可增加1个工作岗位;而大企业增加1个工作岗位需要投资15万~20万美元。这种情况在欧洲也相近,欧洲中小企业为社会提供了大约70%的就业机会。所以,美、欧国家官方更乐意为中小企业改革和扩大经营提供更多的条件。另据美国劳工部的统计,从1992年至1996年的五年中,美国新创造的就业机会,85%来自年雇员不足300人的中小企业。同一期间,美国大企业却在大量裁员,因为裁员对大企业来说是降低成本的有效措施,其压缩成本的效果远高于中小企业,而中小企业(尤其是中小企业)降低成本的主要手段是革新产品和提高效率。

意大利的中小企业在就业中所发挥的作用更是如此。从20世纪70年代以来,意大利大企业在吸纳就业人口的比重方面存在下降趋势。1971年,500人以上的企业吸纳社会就业的比重为25.5%;但到了1991年,则已经下降到了17.6%。与此相反,中小企业在吸纳就业方面的作用却越来越明显(见表1-4),这对于降低社会的失业率做出了杰出贡献,并为社会稳定和居民生活提供了基础保障。

表1-4 不同规模企业的就业人员基本情况

雇员数等级	雇员总数 (人)	不同规模企业的雇员人数 占用工人数的比重(%)
1~5人的企业	1 537 229	16.91
6~9人的企业	767 889	8.45
10~19人的企业	1 195 543	13.15
20~49人的企业	1 309 758	14.41
50~99人的企业	790 210	8.69
中小企业总计	5 600 629	61.60
100~199人的企业	672 541	7.40

续表

雇员数等级	雇员总数 (人)	不同规模企业的雇员人数 占用工人数的比重(%)
200~499 人的企业	779 551	8.57
中型企业总计	1 452 092	15.97
500~999 人的企业	452 943	4.98
1 000 人以上的企业	1 550 332	17.05
大企业总计	2 003 275	22.03
总 数	9 092 008	100.00

资料来源:世界经济年鉴编辑委员会:《世界经济年鉴》(2001),第 158 页。

总的看来,在意大利,约 70%以上的人受雇于中小企业。中小企业与中型企业的就业人数总和占全部用工人数的 77.57%,其中,仅中小企业的就业人数就高达 61.6%。

从区域分布来看,在意大利西北部,这是全国经济较为发达的地区,中小企业的数量非常多,吸纳就业也比较多。在南部等经济相对落后地区,中小企业吸纳就业的总量虽不及北部地区,但由于南部地区的大企业微乎其微,因此,相比之下,中小企业的作用就更加重要了,它们成为缓解就业的中坚力量。

从行业就业情况来看,在制造部门和建筑部门中,中小企业的数量和用工人数的都大大超过其他行业(见表 1-5)。在第三产业,中小企业的就业人数比重较少,约占 50%左右,但从 1984 年到 1991 年,中小企业的从业人数比重呈上升趋势,从 1984 年的 46%,到 1988 年的 48%,再到 1991 年的 49.6%,变化幅度虽然不大,但上升的趋势较明显。这也说明,意大利的中小企业大多仍以传统的制造加工业为主。

表 1-5 意大利企业在不同行业的就业人口中的比重 单位: %

企业规模(人)	1984 年	1988 年	1991 年
制造业部门			
0~19	28.90	32.10	32.13
20~99	24.10	25.36	26.55
100~199	20.17	19.24	19.53
>500	26.83	23.31	21.79
总 计	100.00	100.00	100.00
建筑部门			
0~19	58.10	58.96	58.17
20~99	24.56	23.40	23.71
100~499	12.34	10.92	10.03
>500	5.01	6.72	8.10
总 计	100.00	100.00	100.00
第三产业			
20~99	26.00	27.79	29.14
100~499	20.06	20.46	20.57
>500	53.95	51.76	50.29
总 计	100.00	100.00	100.00

资料来源:罗红波、戎殿新:《中小企业王国——意大利》,经济日报出版社 1996 年版,第 49 页。

1.2 中小企业在意大利经济发展中的地位与作用

中小企业是现代经济分工体系中不容忽视的力量。20 世纪 70 年代以来,受石油危机等国际局势的影响,各国大型企业的发展渐渐陷入困境。随着企业规模的不断扩大和企业内管理层级的

增多,企业的官僚习气等弊端逐渐暴露出来,具体表现在如机构臃肿、信息不畅、应变能力差等方面,有人称之为“大企业病”,并形象地用“恐龙”来描述大企业体态大、动作慢的特征。因此,进入 20 世纪 90 年代以来,部分大企业出现了剥离重组的迹象。与此同时,中小企业的发展呈现出勃勃生机。尤其是 20 世纪 90 年代以来,在新技术的推动下,不仅从事传统制造业的中小企业获得了更大的发展空间,而且出现了众多的以网络和新技术为经营范围的网络企业。新技术在某种程度上为中小企业的发展搭建了更佳的运作平台,由此愈发引起了人们对中小企业发展的重视。美国和欧洲都十分看好中小企业的发展潜力,它们认为,中小企业的优势在于适应信息化、高科技时代市场变化快的需要,在信息技术广泛普及、行业管理日臻完善、技术成果转移加快的情况下,中小企业得以比大企业更多、更快地将新产品投放市场。比如,在电子商务领域,中小企业与大型企业相比,表现出更积极的参与意识;也就是说,中小企业更乐于采纳并推广新技术,更适应多变的市场环境。再如,德国近两年外贸出口激增,而且出口增幅最高的多为高科技产品,这些产品的 68% 由中小企业提供,德国经济总量的 80% 和就业人员的 70% 来自中小企业,并且,在 20 世纪 90 年代初上缴的营业税和创造的出口值已经分别占到了全国营业税总额及全国出口总值的 60% 和 40%;法国中小企业产品出口占全国的四分之一;美国 1996 年出口产品中的 70% 由中小企业提供,1996 年新开设的中小企业有近 30% 涉足出口业务。

1.2.1 中小企业在意大利国民经济(GDP)中的比重及其对出口的贡献

如前文所述,意大利中小企业数量之多、企业规模之小都是其他工业化国家所不能比拟的。虽然意大利企业规模很小,但它们所创造的经济总量却非常大。意大利是当今世界工业大国之一,

也是中小企业最发达的国家之一。据欧洲委员会的资料,在制造业企业总数中,中小企业占 99.87%,在发达资本主义国家中首屈一指。

中小企业在意大利 GDP、全国工业总产值、进出口、技术革新以及经济发展中都占据了相对优势,并发挥了重要作用。中小企业所创造的工业总产值约占意大利工业总产值的 1/3,约占国内生产总值的 50%。此外,中小企业在平衡经济、促进传统产品和扩展国际市场等方面,都发挥了重要作用。1996 年,意大利国内生产总值在世界排位第五,是名副其实的经济大国。其中,出口创造了国民生产总值的 15%。

出口是意大利经济发展重要的牵动力,出口最大的产业分别是机械、纺织、服装、皮鞋、皮革等。这些行业都以中小企业为主。据资料表明,意大利出口商品的绝大部分都是中小企业生产的,其中,职工人数在 20~50 人规模的企业销售额中,约 50%为出口。中小企业出口额占意大利总出口额的 56%。如果考虑职工人数在 20 人以下无法统计的零星企业出口,那么,纺织品的 90%、服装的 80%、鞋和皮鞋制品的 90%、木工及家具的 95%的出口额是中小企业创造的。

意大利各部门各规模企业在出口中的占比情况可参见表 1-6。

表 1-6 意大利各部门各规模企业在出口中所占比重 单位:%

部 门	各种规模的企业(人)			总 计
	11~100	101~500	500 以上	
食品、烟草	40.5	36.4	23.1	100.00
纺织	44.9	41.7	13.3	100.00
服装	42.3	34.7	23.0	100.00
皮革、制鞋	57.9	31.8	10.3	100.00

续表

部 门	各种规模的企业(人)			总 计
	11~100	101~500	500 以上	
木制家具	70.1	24.9	5.1	100.00
冶金	8.9	19.4	71.7	100.00
非电动机械	23.9	28.7	47.7	100.00
电机和精密仪器	10.1	20.0	69.9	100.00
运输工具制造	6.6	17.2	76.2	100.00
非金属矿物加工	40.7	38.8	20.5	100.00
化工和石油煤炭加工品	8.7	23.3	68.0	100.00
纸张和造纸机械	11.7	26.7	61.6	100.00
印刷、出版	22.3	34.8	42.9	100.00
其他制造品	38.6	24.9	36.5	100.00
总 计	25.4	27.3	47.3	100.00

资料来源:意大利中央中期信贷银行(1987年第1卷),转引自罗红波、戎殿新:《中小企业王国——意大利》,经济日报出版社1996年版,第65页。

意大利中小企业产品以精巧、别致而闻名全球,成为意大利出口创汇的重要源泉。意大利中小企业具有较强的竞争力,在国际市场上享有盛名的意大利皮革、服装、玻璃、家具、卫生陶瓷、大理石、鞋类等,绝大多数是中小企业的产品。以家具行业为例,意大利家具的出口量居世界第一。该行业约有34 000家企业,其中10人以下的达6 000多家,以生产床为主的福络公司仅有50多名员工,但1996年的营业额达3 600万美元。

还有如制鞋行业,意大利是欧盟制鞋业当仁不让的领头羊,其产量占欧盟总产量的42%强。意大利每个制鞋厂的雇员人数平均为15人,80%的制鞋厂的雇员数均在20人以下,人数在200人以上的企业占制鞋企业总数的比重非常小。但是,按产量排名,在前十大产鞋国中,意大利名列第五,仅次于中国、印度、巴西和印度

尼西亚。2000年,意大利在世界鞋业总产量中所占的份额为3.2%,基本与1999年的3.3%持平。1996年,这一数字为4.6%。按出口量排名,意大利保持了多年以来的世界第三的位置,仅次于出口总量为39亿双的中国和出口总量为10亿双的中国香港,排名第四位的是越南。名列前10位的欧盟国家还有西班牙和葡萄牙,排名分别为第七位和第九位^①。

意大利中小企业的出口能力得益于其独具特色的中小企业专业群。专业群内的中小企业通过分工与协作,采用联合生产和经营方式,极大地激发了中小企业的生产效率和生产力。它们是意大利出口创汇的基础力量,比如伦巴第地区,它是欧洲经济最发达的地区之一。伦巴第地区共有16个专业区,约有80万个中小企业。在伦巴第地区,每2家中小加工企业就有1家开展出口业务,每6家企业就有1家出口产品销售超过了国内市场销售。伦巴第地区的生产总值占意大利国民生产总值的1/5,是欧洲平均产值的135%,出口量占全国的30%,进口量占全国的40%。

1.2.2 中小企业对意大利经济增长的贡献

中小企业对经济的增长作用已经引起了世人的关注。我们可以对不同规模的企业对经济的增长作用进行量化的比较分析,由此能够更深入地领会意大利中小企业对整个经济发展水平的影响。对意大利中小企业和大企业在就业参数、销售额、增加值、劳动力成本、毛利及投资进行比较,其分析结果如表1-7所示。

^① http://it.moftec.gov.cn/article/200212/20021200055578_1.xml

表 1-7 根据企业规模对经济指标进行的比较分析 (1981 年)

企业规模 (按雇员数目分类)	雇员 (%)	销售量 (%)	净增值 (%)	劳动力成本 (%)	毛利 (%)	投资 (%)
20~99 人 (中小企业)	24.7	21.9	23.3	21.2	28.1	21.9
100~499 人 (中型企业)	30.1	29.5	31.4	29.9	34.8	30.3
500~1 999 人 (中大型企业)	18.4	22.1	19.8	19.7	19.9	21.7
2 000 人以上 大企业	26.8	26.5	25.5	29.2	17.2	26.1
20~499 人 (中小企业)	54.8	51.4	54.7	51.1	62.9	52.2
500 人以上 (中大型企业)	45.2	48.6	45.3	48.9	37.1	47.8
总计	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

资料来源: Paul Burns and Jim Dewhurst, *Small Business in Europe*, MACMILLAN, 1986, P. 108.

结合以上数据,可以看出:

(1) 中小企业在各项指标上是不够均衡的,它在毛利(28.1%)、劳动力成本(21.1%)两项指标上相对较高,这说明中小企业虽然有较大的盈利能力,但劳动力成本也比较高,因为在中小企业中,机械化程度相对较低,许多工具仍由传统的手工方式来完成,所以,劳动力成本难以降低。

(2) 中型企业(员工为 100~499 人)在各项指标上都比较高,尤其是毛利指标最高,38.94%的水平远高于其他各种类型的企业。

(3) 大中型企业(员工为 500~1999 人)的销售额较高,但毛利水平较之中小型企业要小。因为大中型企业的劳动力成本比较低,所以,在某种程度上,这可能是资本替代劳动的一个结果表现。

(4) 大型企业(员工在 2 000 人以上)的毛利最低,只有 17.2%,而且,其劳动力成本也比较高。

从整体看来,中小企业(雇员人数在 500 人以下的企业)较之大型企业在上述指标的贡献方面具有相对优势。特别是在毛利指标上,中小企业的总计为 62.9%,与大型企业的 37.1%相比,还是非常高的。在净增值和销售额方面,中小企业较之大型企业也要多一些。表 1-8 对中小企业与大企业在雇员、销售量、净增值、劳动力成本、毛利、投资的比重方面进行了比较。在 1981 年的数据中,中小企业在就业方面的比重比较保守;到了 20 世纪 90 年代以后,中小企业在意大利就业中的比重已经达到了 70%以上。

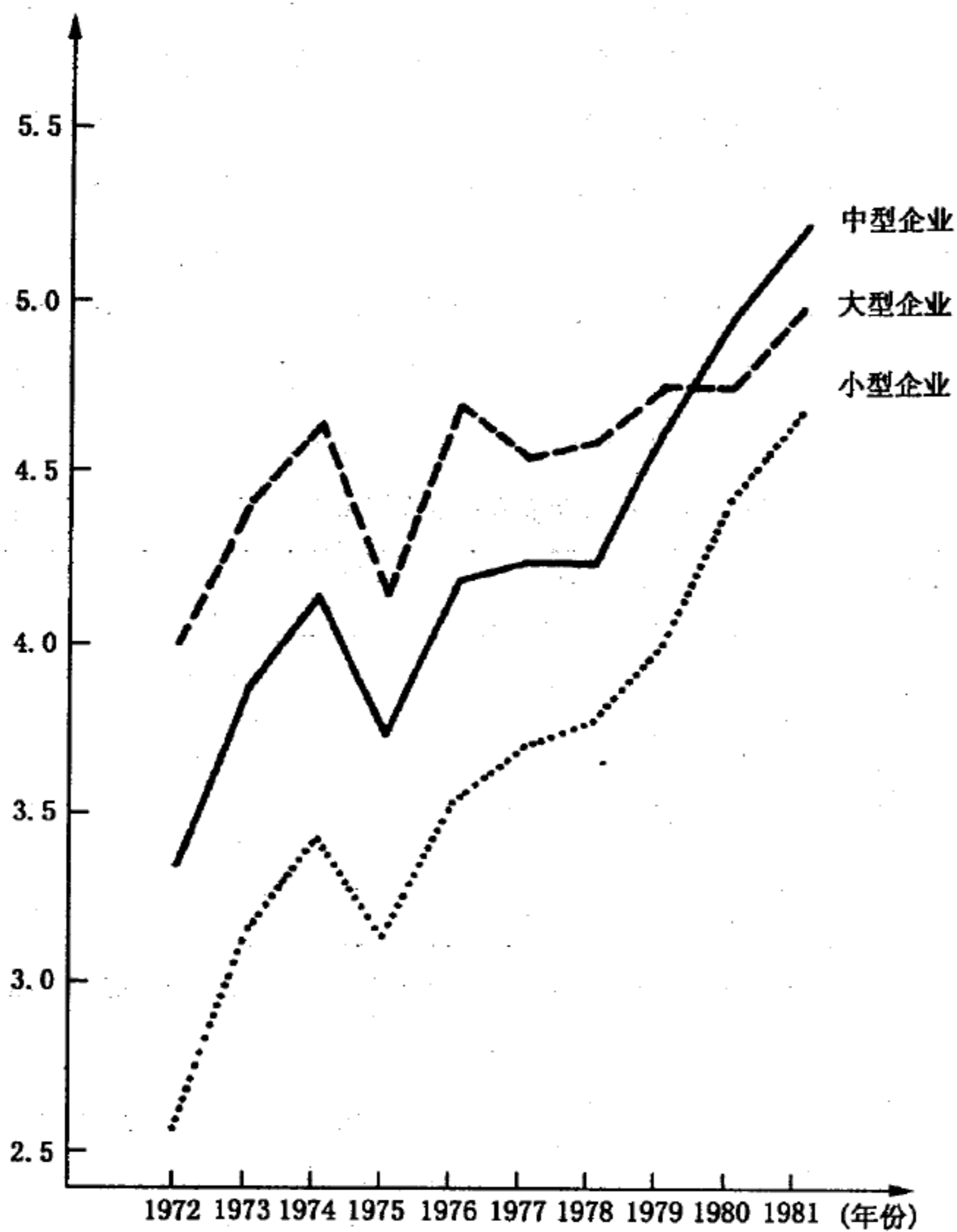
表 1-8 制造业中不同经济变量的年平均增长率 单位: %

企业规模(按照 雇员人数来分)	销售额 /人均	净增值 /人均	劳动力成本 /人均	毛利 /人均	投资额 /人均
20~99 人 (小企业)	+25.8	+24.9	+22.9	+29.2	+19.8
100~499 人 (中型企业)	+23.5	+22.7	+21.0	+26.9	+17.1
500 人以上 (大型企业)	+23.4	+19.7	+18.5	+24.3	+12.1
总 计	+24.0	+21.8	+20.2	+26.5	+15

资料来源: Paul Burns and Jim Dewhurst, *Small Business in Europe*, MACMILLAN, 1986, P. 110.

由此可以看出,20 世纪 70~80 年代以来,中小企业的成长较之大企业要更快一些。对不同类型的企业来说,人均投资额与人均净增值之间呈现显著的相关性。据此,我们可以认为,中小企业在整个制造业的发展过程中具有非常重要的作用。对大企业来说,其投资的净值呈现逐步下降的趋势,但相比之下,中小企业在整个投资上呈现增长的趋势。此外,中小企业在提高产品质量和扩大机械化方面也在不断努力。

将大型企业、中型企业及小型企业的 20 世纪 70~80 年代的人均增加值进行比较,可以看出,中小企业的人均增加值不断上升,而大型企业的人均增加值虽然也在不断增加,但增长幅度渐缓(见图 1-2)。



注: 员工人数(20~99人)
 —— 员工人数(100~499人)
 - - - - 员工人数(500人及500人以上)

资料来源: Paul Burns and Jim Dewhurst, "Small Business in Europe", MACMILLAN, 1986, P. 112.

图 1-2 人均增加值

1.2.3 意大利中小企业的特点与挑战

意大利中小企业在多年的发展历程中逐步形成了适应本国特色的中小企业发展模式,这也是其取得辉煌成就的重要原因,其特点表现在:

(1)地理集中化与产业集群化。产业集群是意大利中小企业发展过程中最为重要的特征之一。受历史等因素的影响,许多同类企业或围绕城镇、或围绕都市而逐步聚集为一个有机整体。中小企业集群不是简单的地域结合,它们在产业关系上联系密切,彼此之间相互配套、互为支持,形成了相为依存的共生体。

(2)家族企业世代传承。意大利的中小企业约有95%以上属家族经营型,许多企业的传统技能也是靠家庭来传承和改进的。比如珠宝加工、吹玻璃以及许多手工艺等,都是靠家族成员的学习和继承而不断保留下来。家族的荣誉感也是许多企业得以维系的重要因素。而且,家族式生产成本较低,工作时间灵活,这也是中小企业在逆境中能够提高效率求生存的重要原因。

(3)具有较强的成长性。第二次世界大战以来,意大利中小企业保持了良好的发展态势。20世纪70年代到80年代,中小企业的数量不断上升,其中,3~5人的企业增长了27.6%,6~9人的企业增长了51.9%,10~49人的企业增长了52.3%。还有,中小企业在“优胜劣汰、适者生存”的竞争中表现出较强的活力。虽然每年都有大量的企业诞生和死亡,如德国每年约有30万个企业诞生,同时约有27万个左右的旧企业消失,但是,意大利在1984~1988年新企业的诞生率为9%~12%,净增率为3.2%。中小企业在市场竞争中是一支非常活跃的力量。

(4)出口与国内市场相结合。意大利中小企业在出口创汇方面具有非常重要的作用。这一方面源自国际需求和本国产品的竞争力,同时,又以国内市场为基础。国内市场竞争的不断激烈和消

费者需求的变化,为中小企业的产品改良和推陈出新打下了基础。出口是意大利经济的支柱,由此也反映了其对世界经济的依赖性。

自2002年以来,意大利经济发展渐入滞缓状态,一些重要的宏观经济指标趋于恶化,具体表现为经济增长步伐缓慢、公共财政赤字不断攀升、通货膨胀率只升不降以及债台高筑等。意大利工业家联合会公布的一份预测报告说,2002年,意大利国内生产总值的增长率将仅为0.4%,而不是政府1年前预期的2.3%;财政赤字占国内生产总值的比例将达到2.6%,比2001年高出近1个百分点;通货膨胀率将上升到2.5%以上。截至2002年10月底,意大利的国债总额已达到1.386万亿欧元,相当于国内生产总值的110.2%。这一比例在欧盟成员国中位居第一^①。

经济分析人士认为,导致意大利经济陷入困境的原因是多方面的。首先是外部客观原因,如世界经济发展总体形势欠佳、增速大幅放慢等,这严重影响了意大利的出口总量。由于意大利经济过分依赖于国际市场,因此,国际市场的不景气、出口的萧条对意大利经济的影响非常显著。意大利财政部官员指出,最近一年多来,单是由于贸易量下降等因素,意大利国内生产总值增长率就至少下降了0.5个百分点^②。还有就是国内方面的因素,包括如政局不稳、执政联盟内各党的内在矛盾以及国家的经济政策等,也在某种程度上影响了国内经济的发展,使经济难以得到全面而有效的治理。从企业本身来说,企业结构严重老化、经济结构不合理的问题是制约经济发展的根本所在。意大利是一个以加工业为主的国家,加工性传统工业企业占全国企业总数的85%以上。自20世纪90年代末期以来,全球范围内网络、信息技术产业等新兴产业

① <http://news.shangdu.com/118/2002-12-18/20021218-130016-118.shtml>

② <http://news.shangdu.com/118/2002-12-18/20021218-130016-118.shtml>

迅速崛起,这对意大利加工性传统工业企业产生了前所未有的巨大冲击。传统的老企业能否在短期内实施改造?如何实施改造?这将影响意大利中小企业在信息技术基础上的发展和定位。

受国内外经济局势的影响,意大利中小企业的处境空前艰难。有关机构的统计表明,意大利中小企业原有的“船”小好掉头的优势正在丧失。意大利欧洲研究所高级研究员斯基亚沃内不久前在接受新华社记者采访时强调,随着新兴高科技、经济全球化、超大型跨国公司等一系列新事物的进一步发展,意大利中小企业未来的处境必将更加险恶。还有,意大利南北发展严重失衡,地区差距进一步扩大,已经成为阻碍经济发展的一大主要障碍。因此,近年来,意大利中小企业必将面临着改革与转型。

(1) 进行产业结构调整,使无力应变的小型企业逐步退出市场。自20世纪70~80年代以来,意大利企业平均规模变小已渐露端倪。一方面,许多大型企业立足于核心事业的发展而不断剥离或拍卖其不擅长的或亏损的企业;另一方面,许多中小企业也因无法应对新技术、新需求或新市场而逐步转型,甚至退出市场。

(2) 积极拓展国外市场,提高出口能力。迫于国内市场竞争的压力,许多意大利中小企业也在不断地拓展国外市场。除了传统的服装、制鞋、家具等出口型产业,一些原先为国内第一层级组装厂提供零配件的制造商目前也在不断加大国际市场的开拓。

(3) 加快技术创新,提高技术水平。传统的制造技术虽然为意大利中小企业创造了价值,但其加工工艺老化、劳动成本高等问题也很突出。为了适应新经济和新技术的要求,意大利政府先后颁布了许多政策、法令支持中小企业。如1991年10月通过的《扶持中小企业创新与发展法》,就是为了鼓励中小企业采用先进技术和进行技术创新。除了科技政策的推动,意大利政府还投入大笔应用研究基金,主要用于木材、塑料和皮革加工机械的开发以及服装、纺织工业的技术改造,而这些领域的企业都是中小企业。此

外,还成立了专门的南方金融租赁公司,向南方中小企业出租价值在 25 亿里拉以下的生产设备,帮助中小企业提高技术水平,扩大新产品生产,或改进现有产品,或更新生产流程,或改进现有流程的重大先进技术。

(4)降低劳动成本,提高产品的竞争力。随着亚洲各国经济的崛起,对意大利商品出口的影响还是非常显著的,这迫使意大利制造业加快自动化生产的发展步伐。这也是降低劳动用工成本的一种替代手段。但是,意大利中小企业在拓展海外市场方面还是面临着很多挑战,如中小企业的国际化程度本身并不高,因为中小企业自身缺乏整合产业相关周边供应体系共赴海外的能力;其次,银行为中小企业的融资有限,贷款利率往往又比较高,这会限制中小企业的资金周转能力;还有就是中小企业规模太小,依靠单纯的出口模式无法应对全球化竞争的压力,但它们又无法组建起广泛的行销体系来发展网络优势。所以,在国际合作等方面,中小企业还需要做进一步的改善,才能谋求更好的发展。



1.2

1.2

1.2

1.2

1.2

1.2

1.2

1.2

1.2

1.2

1.2

1.2

1.2

1.2

1.2

1.2

1.2

1.2

1.2

1.2

1.2

1.2

1.2

1.2

1.2

2

意大利中小企业的发展历程

第二次世界大战后,与其他发达资本主义国家一样,意大利资本主义经济的发展是以集中和垄断为基本趋势和主导特征的。但是,这并不意味着各个经济部门都高度垄断化了。相反,中小企业仍大量存在,并在第二次世界大战后得到不断发展。特别是20世纪60、70年代以来,随着经济结构的变化及新技术革命的到来,中小企业不仅在数量上得到空前发展,而且质量也有明显提高,在国民经济中的地位进一步加强。

2.1 意大利中小企业的现代化阶段(1961—1971)

2.1.1 现代化发展背景

第二次世界大战后,法西斯势力土崩瓦解,但是,墨索里尼参与发动的第二次世界大战使意大利经济损失惨重。1945年,意大利的国民收入只相当于1938年的55%,在战火中,全国1/3的财富被完全毁灭。据调查,1941年,全国3360万间住宅当中,180万间被摧毁,95万间部分毁坏,330万间受到一定程度的损坏。第二次世界大战前,全国拥有商船吨位350万吨,战争中损失了90%以上;全国铁路线的1/4被炸,60%的火车头、50%的车皮和40%的铁路设备被毁;电车和公共汽车损失60%,卡车损失90%;全国35%的公路受到损坏,近3000座重要桥梁遭到破坏;90%的港口设备处于窒息状态。法西斯政权的闭关锁国政策,再加上盟国对它的经济封锁,使其战后的对外贸易几乎停止。政府的正常支出差不多是财政收入的5倍,物价猛涨,失业人数多不胜数,意大利经济处在破败之中,恢复建设的任务极其艰巨。

站在战争废墟上的意大利人民,经历着各种痛苦。该国的人均收入赶不上先进工业国家的一半,农业人口还很多;而且,由于长期以来依靠关税保护和国家的补贴,竞争能力差,在国际市场上活动经验不足。鉴于法西斯统治给国家和人民带来的磨难和不幸,法西斯垮台后,在政治体制上,通过公民投票抛弃了以往的专制制度,选择了议会共和制的形式。而缓解通货膨胀,无论对发展经济,还是对安定民心,都是当务之急。在第二次世界大战中,物价上涨如脱僵之马,达到了1938年的几十倍。第二次世界大战后,为了抑制物价上涨,政府采取措施,大量回笼流通中的过量货币。在经济体制上,是继续奉行闭关锁国的政策,还是实行开放政

策,逐步进入世界经济运行轨道?一种意见认为,由于意大利工业落后,实行开放政策,就等于“用陶瓷瓦罐同铁罐相碰”;但是,另一种意见则认为,如果意大利不实行开放政策,不把自己置身于一个强有力的国际环境中,意大利将失去真正的工业,重新成为专门向别国提供农产品的农业国。经过争论,最后还是第二种意见占了上风。

如前所述,大战结束时的意大利千疮百孔,而它本身却又自然资源贫乏、工业基础薄弱。在历史上,意大利资本实力薄弱,集中程度较低,所以造成中小企业的普遍存在。同其他发达资本主义国家相比,意大利中小企业的比重十分突出。20世纪60年代初,以制造业为例,意大利企业的平均规模为7.4人,100人以下的企业占雇员总数的57%;而联邦德国企业的平均规模为17.2人,100人以下的企业占雇员总数的35.8%;法国的企业平均规模为10.5人(1962年,下同),100人以下的企业占雇员总数的46.2%;美国的这两项指标分别为52.9人(1963年,下同)和26.2%(见表2-1)。

表 2-1 发达资本主义国家制造业企业规模

国别	年份	企业总数 (千个)	雇员总数 (千人)	企业平均 规模 (人)	各类企业雇员人数所占比重(%)			
					1~9 人	10~99 人	100~499 人	500 人以上
意大利	1961	609	4 496	7.4	28.0	29.0	21.6	21.4
	1971	629	5 287	8.4	23.4	31.2	22.3	23.1
法国	1962	499	5 275	10.5	19.2	27.0	27.0	26.8
联邦德国	1961	553	9 490	17.2	13.2	22.6	25.4	38.8
荷兰	1962	45	1 198	26.7	7.9	37.5	14.1	40.5
英国	1968	92	7 827	85.1	2.1	16.7	31.3	49.9
瑞士	1965	80	1 143	14.3	16.2	32.9	27.7	23.2
日本	1963	619	10 415	16.8	15.4	40.5	21.8	22.3
美国	1963	307	16 235	52.9	3.3	22.9	30.9	42.9

资料来源:维托里奥·瓦利:《意大利经济和经济政策(1945—)》,埃塔斯出版社,1982年版,第17页。

从闭关锁国向开放政策过渡,到实现工业的现代化,并不是一

蹴而就的事。除了加强工业实力外,还必须克服经济的混乱无序的局面,否则,经济开放就无异于自杀。在整顿经济秩序方面,首当其冲的是稳定货币和物价,为此,德加斯贝利政府作出了多方面努力。早在1945年,德加斯贝利就明确表示,解决商品匮乏和供应紧张问题,不能靠强化行政干预,必须靠市场机制的恢复与加强。在经过长期的法西斯政治专制和经济专制之后,这一见解无疑是正确的。在他执政期间,除了取消价格管制和配给制以外,特别采取措施稳定了货币,整顿了经济秩序。1948年以后,通货膨胀受到控制,里拉汇率大滑坡的局面得到控制,意大利的经济从混乱走向了有序,市场机制日益完善起来。第二次世界大战后的所谓“经济奇迹”,正是从这里开始的。

本来,许多人预计意大利的经济恢复需要10年的时间,但1950年,意大利人均国内总产值已基本达到了战前水平。在恢复经济的过程中,意大利人民作出了很大的牺牲,在保持着很低生活水平的前提下辛勤劳动,这是意大利经济得以迅速恢复的重要原因之一。

下面我们探析意大利实现现代化的背景,如意大利“温和的”工会和不反对私人积极性的政府,以及美国的“欧洲复兴计划”(即马歇尔计划)等,以此来研究意大利工业迅速发展的内在规律。

(1)意大利经济的高速发展是因为在20世纪40年代末的起步水平低。根据某些经济学家的看法,起步的低水平有可能利用“多种机会重新分配资源,并在技术知识上的应用上减少拖延”,有可能发挥“规模经济的最大效益,增加资本和劳动力因素的利用率”,而那些“成熟”的国家只能在巨额投资的帮助下把它们自己主要局限于利用“资源的质量改进(新知识和质量更好的劳动力,等等)”。

(2)在意大利,资源的重新分配得益于这样的事实,即“战败和通货膨胀释放出利用于生产目的的资源,大大减少了国家在国防、

殖民地和公债利息方面的负担”。更确切地说,通货膨胀使一些社会阶层如食租金和利息者等的购买力受到严重削减,以至于损害私人消费而有利于公共消费和投资,这样有利于企业的投资和发展。

(3)许多人认为,意大利经济要在不太长的时期内得到恢复,没有国外的大力支援是根本不可能的。各种各样的援助——从第二次世界大战后到1946年的联合国善后救济总署的救济,然后是临时性援助,以及1948年以后的欧洲复兴计划(ERP)——使意大利能够通过自由或半自由的进口,先是谷物、煤、石油、工业原料和医药供应,随后是工业装备和技术,推动经济发展。1945~1952年间,国际对意大利的援助总额超过20亿美元(当时的美元),或等于国民收入的3%~4%。1944~1952年,意大利共接受美国援助31.66亿美元;此外,还接受了美国4.65亿美元的贷款和投资。美国的援助在启动意大利工业和整个经济运转方面,发挥了重要作用。这使意大利工业开始习惯于在国际竞争条件下存在和发展,越来越进入世界经济运行轨道。1951年,意大利财政部长说:“和外国的收支平衡主要是由于大量的政府捐赠,特别是那些由于实施欧洲复兴计划所得的捐赠。”^①

(4)20世纪50年代,大量外国私人与公共机构的资本投入意大利(进出口银行、国际复兴与发展银行等),这些资本不仅有可能用作比国民储蓄所能提供的更为巨大的投资,而且还可以积累巨额的外汇储备,这为意大利的工业发展创造了很好的外部环境。

(5)另一方面,由于1947~1948年的反通货膨胀措施推动了国民储蓄的形成,这种情况恢复了意大利人对里拉的信任。在预算部长卢伊季·埃瑙迪的领导下,决定对银行采取一项新的、更严格的强制性储蓄制度,官方的利率提高。此外,财政部除非在特定情况下,不得违反“付款承诺”向意大利银行借款。经济本来可以通

^① 财政部长向议会所作的报告:《1950年意大利经济形势》,1951年。

过增加货币流通速度来抵制对信贷的限制,然而,心理反应却是符合政府的愿望。人民开始认为通货膨胀的最坏阶段已经过去,货币流转减慢,物价至少暂时下降了,或者无论如何不会再迅速上升了。美元兑换率从1938年的19里拉上升到自由市场的900里拉,尔后又下降到700里拉以下,部分原因是由于具有充足的外币储备。

这些反通货膨胀措施具有传统性质,在意大利和国外都引起了凯恩斯学派的批评。欧洲复兴计划当局、联合国欧洲经济委员会以及意大利经济学家、政治家和工会领导人都谴责政府过于简单化,而且在抑制需求上做得过分,以致引起失业。另一种谴责指出,这些传统的手段对“寻找资金无困难的大企业”有利,但牺牲中小企业的利益。希尔德布兰德的结论是:“令人感兴趣的是,意大利没有施加直接控制;但却在1948年就达到物价稳定,并且就在那个时候开始了十四年的繁荣,长期繁荣使经济获得了世界上罕见的增长速度——没有物价管制、没有国际收支上的困难、没有明显的通货膨胀。”^①此外,就是这位批评者后来也承认:“在危机时期,意大利的经济政策表明完全缺乏政府进行干预的适当手段,因此,在适当的时候,能够用来发挥作用的只有货币手段。”

(6)有利于投资的政府行动也不止这一件。政府节储(岁入超过政府现行支出的盈余)有些年是相当大量的,除此之外,很多投资受到政府控制的工业和那些半国营的企业集团,如意大利能源公司(ENI)和工业复兴公司(IRI)的推动之利。这些企业集团在国民经济中的重要性有相当大的增加,它们有时和私人工业竞争,有时又与它们合作。国家的支持帮助它们积累储蓄,并对估计可以获得长期收益的行业进行大规模的投资。1971年,国家储蓄部长对议会所作的规划报告中说到,这些企业代表了“在欧洲共同体活动范围内经营的最大企业集团”。需要记住的另一个方面是,在

^① 希尔德布兰德:《现代意大利经济的增长与结构》,第37页。

意大利,中期和长期贷款是委托与普通银行不同的特别机构办理的,并且五分之二这种信贷都是在特别有利的条件下发放的,也就是对借款人来说,这些条件比普通市场的条件有利。利率总是低于5或6点,即使市场利率已明显上升时,也大致保持不变。成本的差额由政府弥补,换言之,就是由纳税人负担。这一政策的主要受益者是小型工业、在南方的投资、出口、住宅建筑、农业等。对这种信贷的优点是难以估价的,但是,由于在意大利的税收制度中间接税居优势,较低的币值也就可能伴随着较高价格的消费品。另外,这种政策的效用可能受到一种事实的限制,即任何不能得到这种贷款的人被迫以没有国家干预时更坏的条件举债。

(7)至少到20世纪60年代初,人力的充足是实现现代化的主要原因之一。20世纪50年代,意大利的失业人数约计200万人,大约占2000万劳动人口的10%。另外,特别是在农业和服务业,就业不足的人数必定是很高的,因为从农村大批人口的外流对农业生产几乎没有什么不利的影晌;能够不费力地把大批工人带进工业的有利条件,总被认为是由于工资低。有人说,因为劳动成本低,使意大利的工业在对外贸易关系中得到好处。可以肯定的是,20世纪50年代,意大利制造业工资的增加比劳动生产率货币值的增加略少一些。从表2-2的1979年薪金、工资表可以得出这个结论,要比20世纪50年代开始时更为确切。

表2-2 1979年薪金、工资及社会费用按要素成本计算的增值百分比

工业部门	法国	联邦德国	意大利
化工产品、人造纤维、塑料及合成产品	61.5	48.6	47.8
非电力机器、铁路车辆、航空建造	72.9	63.2	62.5
电力机器、器械及设备	69.8	58.5	64.1
造船、汽车及引擎、自行车及摩托车	71.9	54.5	64.3
纺织产品等	76.9	70.5	67.8

注:此表根据欧洲共同体统计局的投入—产出表的数据编制。

在我们看来,更重要的是毫无困难地吸引大批工人进入工业部门的可能性。事实上,工业部门雇用的人数从 20 世纪 50 年代初的 500 万人,增加到 50 年代末的 700 万人。随着经济的发展,资本积累往往比劳动力的增加快得多,其结果不是引进外国的劳动力,就是放慢经济发展的速度。意大利从大量的农村转移劳动力获得充足的劳动力资源,从而使其经济高速发展。

(8)工资的“合理”增加也有助于意大利实现现代化。根据西洛司—拉不尼的观点,可以说,“在资本主义制度的运行范围里,假如工资增长太快,就要抑制发展,先从抑制出口的发展开始;但假如工资增加太少,也会抑制发展”,因为消费品的国内市场萎缩在 20 世纪 50 年代,工资增长既不太大,也不太小,因为“工会在存在大量失业情况下强迫工资上升”。

(9)1944 年,在布雷顿森林会议上,建立了国际货币基金组织和国际复兴与开发银行,重新奠定了健全的世界支付制度的基础。这一成就使国际贸易有可能进入一个相对自由化的时代。1947 年,建立了贸易与关税总协定;1948 年,成立了欧洲经济合作组织,后来成为经济合作与发展组织;1950 年,成立了的欧洲支付同盟,后来成为欧洲货币协定;1951 年,意大利参加了欧洲煤钢联营,这为意大利建立开放型经济体制迈出了关键性的一步。1957 年,意大利又加入了欧洲共同市场,并大踏步地走向世界,最后终于形成了一个高度开放的经济体制。意大利政治家和工业家对国际贸易自由化采取赞成的态度。当时的世界经济几乎都在扩展,这使得意大利的经济得以顺利发展。

(10)意大利的出口繁荣在投资和其他需求上有“乘数”效应。经济学家富阿对其程度作过这样的估计:“出口增长通过它的乘数效应施展于国民生产上的有利影响,大大超过由于进口的增长倾向使乘数减少所施展的不利影响……对外贸易变化的有利效果看来是很大的,占 1950 年至 1961 年国民生产总值实际增长的很大

份额(占三分之一到二分之一)。”^①

由于技术进步导致日益增多的人造产品,而且给予了生产和经营在地域选择上的更大自由,使意大利所缺乏的原料的重要性相对降低,生活水平的进一步提高形成国内需求的变化。另外,在技术迅速发展的基础上,社会分工进一步细密化,专业化程度越来越高。本来进行综合性生产的巨型企业,也出现了生产的分散化,使企业内部分工外部化,使得中小企业有一个更大的发展空间。

2.1.2 现代化推进过程

从发达国家看,在世界经济全球化发展趋势增强、区域经济竞争日趋激烈的经济格局中,中小企业在经济发展、就业和促进社会协调发展方面仍然发挥着极其重要的作用。美国、法国、意大利和日本中小企业分别占本国企业总数的97%、96%、99%和99%以上。中小企业户数众多,是创造就业机会的主要渠道和制度创新与技术创新的主体。政府扶持中小企业正是为了加快发展本国经济、弥补大型企业生产留下的空档,促进和保护市场竞争,以促进整个社会经济效率的提高。

意大利的中小企业完全是为了适应变化了的形势自发地发展起来的。但是,各级政府颁布的一些法律和采取的相关政策,以及一些社会经济机构所作的某些决定,对中小企业的发展也起到了促进作用。各级政府在资金筹措方面,为中小企业的发展提供了一些有利条件。意大利政府考虑到中小企业交换条件差,间接税收多,积累资金有困难,缺乏更新设备和产品的资金,因此,把发放优惠贷款作为刺激投资的一种重要手段,同时也作为分配财政资源的一个基本渠道,从而鼓励中小企业自由、快速发展。

意大利的经济发展由工业领先,1949~1963年期间,工业生

^① 富阿:《论意大利经济增长,(1861—1964年)》,第30、31页。

产的平均年增长率为 8.1%，这不是寻常的经济发展，而是迅速工业化、现代化的进程，它剧烈地改变了商品生产和供给以及产业分布的结构。

20 世纪 50 年代和 60 年代初，意大利经济的发展无论从横向比较来看，还是从纵向比较来看，称之为“经济奇迹”并非没有道理。首先，意大利这个时期的发展速度在发达资本主义国家当中居于前列。以 1951~1961 年为例，意大利的国内总产值年均增长速度(5.6%)超过了英国(2.7%)、美国(2.9%)、法国(4.4%)、荷兰(4.6%)和瑞典(3.6%)，仅次于日本(8%)和联邦德国(7.7%)；意大利的人均国内总产值增长速度(4.9%)居于同样的位置。由于发展速度快，意大利在按实际购买力计算的人均国内总产值方面与美国的差距已大大缩小。1950 年，意大利只有美国的 25%，而 1960 年上升到 33%，1970 年为 46%。其次，如果认为上述材料只能说明第二次世界大战后意大利经济发展较快，还不足以称之为“奇迹”的话，那么，与它自身进行纵向比较，就会觉得“经济奇迹”之说并非言过其实。自意大利实现国家统一(1861 年)到 1895 年的 34 年间，它的国内总产值年均增长率不到 1%；1894~1913 年发展较快的 19 年间，它的国内总产值平均每年只增长 2.49%；1920~1939 年期间，甚至下降到 1.82%。一个在历史上长期裹足不前的国家现在能够大步前进，不能不说是一个“奇迹”。

正是在“经济奇迹”期间，意大利实现了工业化。从 1948 年开始，在按要素成本计算的增加价值中，工业部门的比重(35.5%)绝对地超过了农业部门。但是，在全国就业构成中，农业部门的比重仍然高于工业。从 1958 年开始，工业部门就业人口的比重(34.6%)也开始超过农业部门(34.1%)。这时的意大利工业不仅在国民经济中占据了优势，而且成为装备其他部门的主导力量。意大利终于从第二次世界大战前的工业—农业国转变为工业国，进入了工业化国家的行列。

1964年的经济危机,宣告了第二次世界大战后“经济奇迹”时期的结束。但是,在其后的近十年间,意大利的经济增长速度也还是比较快的。1963~1969年的4年间,意大利的经济增长速度平均每年递增6%。

总之,经过1950~1963年高速增长和此后10年的较快发展,可以说,意大利作为世界主要工业化国家之一已当之无愧。1973年的石油冲击,诱发了资本主义世界1974~1975年的严重经济危机。此后,意大利经济陷入了旷日持久的滞胀阶段。

2.2 意大利中小企业的复兴阶段(1971—1980)

2.2.1 复兴原因及背景

20世纪60年代,由于意大利推行生产程序垂直一体化,意大利的企业规模趋于扩大,生产的产品也是贪多求全,只要有能力生产的就都生产,这造成了严重的经济生产能力过剩,一旦世界经济发生变化,这些大企业不能适应新形势的变化,造成经济效益急剧下降,生产缩减。20世纪70年代后,意大利的工业实行分散化,开始向小批量、专业化生产急速转化。1981年的全国工业普查结果表明,20世纪50年代以来,除雇员在2人以下的极中小企业外,其他各种规模的中小企业均有明显的发展;相比之下,大型企业的地位则有所下降。以制造业为例,1951~1981年,在各类企业雇员总数中的比重,2人以下的极中小企业由15.45%下降到7.95%,1000人以上的大型企业由17.04%下降到13.02%,而10~49人的企业则由14.67%上升到26.03%,50~99人的企业由8.32%上升到10.04%。这一转化是在国际国内经济、社会、政治诸方面发生重大变化的新形势下出现的。

第一,20世纪70年代以来,原料和燃料市场发生了很大变

化。意大利是一个既缺乏工业原料、又缺乏燃料的国家,其 80%~90%的工业原料和燃料都依赖进口。在 20 世纪五六十年代,廉价的原料和燃料是意大利工业长足发展的重要原因之一。而自 1973 年以来,石油两次大幅度提价,其他工业原料价格随之上涨,使那些产品耗能高、原料依赖进口程度大的大型企业遭到沉重打击,生产急剧下降,亏损十分严重。面对这一变化了的情况,意大利工业部门不得不加紧进行工业结构的调整。在工业结构调整过程中,突出的一个变化就是,压缩了耗能高的产品生产部门(如化工、金属和非金属矿藏开采及其制品生产、橡胶生产等),加强了耗能中等和耗能低的产品生产部门(产品耗能低的部门包括食品工业、纺织业、服装业、制鞋业、皮革业、木工家具业等,产品耗能中等的部门有机械制造业、精密仪器制造业、电子元件生产、办公用机器生产等)。1973 年,耗能低和耗能中等的产品生产部门在工业总投资中所占比重分别为 13%和 20.6%;到 1980 年,这两项指标分别上升到 14%和 24.2%。相反,耗能高的产品生产部门在工业总投资中所占比重由 1973 年的 38.1%下降到 1980 年的 28.3%。而耗能低和耗能中等的生产部门,恰恰是中小企业较为集中的部门。

第二,20 世纪 70 年代后,市场需求也发生了很大变化。意大利由于自然资源贫乏,它的经济比较开放,而且随着时间的推移,其开放程度越来越高。如果以 $(\text{出口总额} + \text{进口总额}) / (2 \times \text{国内生产总值}) \times 100\%$ 作为衡量一个国家经济开放程度指标的话,那么,1960 年,意大利经济的开放程度为 13%,1970 年为 16.2%,1981 年上升到 26.5%。在意大利的出口产品中,以传统工业产品为主(纺织、服装、皮革制品、鞋靴、木制家具、机械、精密仪器等)。在 20 世纪五六十年代,无论是国内市场还是国际市场,对传统工业产品都是需求大于供给,极大地刺激了这些部门的大批量生产,使大型工厂、垂直一体化联合企业显示出巨大的优越性。20 世纪 70 年代以后,传统工业产品的

市场越来越小,需求基本趋于饱和,加上新兴工业国家的这类产品开始打入国际市场,使市场竞争越来越激烈。在这种情况下,产品质量的优劣和款式便成了有无竞争能力的重要因素。大型工厂、垂直一体化联合企业由于生产环节多,应变能力自然不如中小企业那么强。同时,由于大型企业面铺得太大,尽管资金比中小企业雄厚,也难以迅速改变生产程序、提高产品质量和及时更新产品花色品种。这种变化了的情况,促使意大利的工业结构调整具有另一个显著特点,这就是企业向生产程序的“垂直分散化”和产品的专业化转化,从而使更多的独立中小企业相继出现。

第三,20世纪70年代以来,劳动力市场的变化也是促使中小企业迅速发展的重要原因。20世纪五六十年代,意大利经济能够得到较快发展的一个很重要的因素,便是劳动成本低廉。而20世纪70年代以后,劳动成本大大提高。以都灵机械工业部门二级工的最低毛工资(包括净工资、社会福利基金和个人所得税)为例,1953~1960年,平均每小时为309.25里拉,1961~1970年上升为608里拉,1971~1975年平均每小时的毛工资为1438.4里拉^①。20世纪70年代后期,由于规定了浮动工资指标(即工资随着消费物价上涨幅度自动浮动),劳动成本指标的上升更加迅速。企业规模越大,用于人员的开支就越多,而雇员在100人以下的企业用于人员的开支低于企业的平均水平。许多企业主为了降低劳动成本,尽量减少在职正式工人,雇用了许多没有登记注册的非正式工人——低下劳动者。20世纪70年代后,失业队伍越来越庞大,失业人口已占全国劳动力人口的10%左右。同时,失业人口的构成也发生了很大的变化,受过教育、有知识的失业青年所占的比重越来越大,失业大军不仅为普通中小企业,而且为那些专业性强、技术要求比较高的中小企业提供了较好的低下人力资源。可以说,

^① 意大利国家统计局:《意大利历史统计(1861—1975年)》,第149页。

20世纪70年代后,地下经济的普遍存在和中小企业的迅速发展是互为因果、相互促进的。

第四,除了上述经济形势变化的原因外,一些政治和社会上的原因对促进中小企业的发展也起了一定的作用。例如,许多中小企业主在获得成功后,宁可以其亲属名义另立新厂,也不愿意扩大原有工厂的规模,以逃避或限制工会对企业经营管理的参与和监督。第二次世界大战后,意大利工人运动不断壮大,特别是在产业工人集中的地区和大型工厂,工会力量十分强大。20世纪60年代末期,工人运动进一步高涨,议会不得不于1970年5月通过《劳动者权力宪章》。《劳动者权力宪章》使工人的工资得以大幅提高,迫使资方改善雇员的劳动条件。工会还规定资方不得随意解雇工人,工人每周工作不得超过40小时,每15个工人中选出1名工会会员,以监督《劳动者权力宪章》和劳资合同的执行情况。这样,在大型企业中形成了工会的严格监督。在工人人数比较分散的中小企业中,工会力量比较薄弱,工会会员与企业主的关系一般是非对抗性的,较多采用协商式的解决问题的方法。最近几年,有许多上千人的大工厂,为了削弱工厂内部工会组织的力量,将本厂的原有车间改成相隔一定距离、独立经营的小工厂。

第五,在意大利,自1933年工业复兴公司成立以来,国家开始补贴濒于倒闭的大型企业(工业复兴公司是国家参与制企业。在成立初期,它的主要任务是补贴、接管那些勉强维持生产的企业)。20世纪70年代中期,意大利又成立了工业管理参与公司(GE-PI),专门从事这项活动。仅1982年一年,国家通过这一公司对大型企业的补贴就达13 360亿里拉。这样,许多大企业特别是工业企业逐渐产生了对国家补贴的依赖性,而中小企业亏损或濒临倒闭,得不到或只能得到很少的国家补贴。信贷机构发放优惠贷款时,一般也都注明发放对象不包括濒于倒闭的中小企业。在这种情况下,实力薄弱的中小企业在经营管理方面不得不另辟蹊径,以

求生存和发展。它们潜心奉行的是这样四条原则：

(1)想方设法用最少的投资去达到尽可能高的经济效益。

(2)尽可能地利用自己在迅速更新产品方面的优势去应付变化多端的市场需求,在竞争中出奇制胜。

(3)使生产组织具有较大的伸缩性,以便充分利用雇用的劳动力。

(4)为减少因引进新技术给生产可能带来的危险,尽可能地发挥本企业的技术优势,加强具有本企业特色的产品的生产。

2.2.2 复兴模式

一般来说,中小企业规模小、资金少、技术差、单位产品成本高,因而缺乏竞争能力。为了克服这些弊端,意大利政府采取了一些有效措施,并且中小企业主之间十分注重纵向和横向联合,讲究群体结构模式,因地制宜,形成先进的中小企业专业区,因而获得了规模经济效益,在经营上取得了成功。

意大利中小企业群的复兴模式一般有以下三种：

第一,卫星式模式。

由于历史传统、地理位置和地方风俗等各方面的原因,中小企业一般都成群分布。在一个企业群内或附近,如果有一家或几家较大的企业,那么,每个较大企业周围就会出现一大批中小企业,这些中小企业为大企业生产、加工某个部件,或者按照大企业的要求单独为它制造一个完整的小产品。这种结构是卫星式结构。“卫星式”中小企业的生产有一定的连续性,批量较大,产品规范化,一般为大企业或大厂商进行来料加工或接受订货,进行某种程序的生产。在这种结构中,大企业是一个纵向一体化的实体,成为一部分中小企业的核心。它把许多中小企业纳入自己的一体化轨道,就等于扩大了自己的生产规模和经营规模。整个订货、进料、生产、运输、销售过程,完全由大企业负责,各个中小企业实际上变成了它的一个加工车间或班组。大企业与周围中小企业之间的这

种关系具有一定的稳定性,因此,它们形成了一个无形的、事实上的大企业、大工厂。这种形式的中小企业在大工业区较为普遍,主要分布在塑料制品、普通艺术制品、交通工具配件、橡胶制品等生产部门。例如,菲亚特、伊利、埃尼、蒙特爱迪生、皮雷利等大财团,都有成百上千家中小企业协助进行零部件的生产。威尼斯附近的一家服装公司,就是依靠卫星式组织结构,借助于广大中小企业的力量发家的。这家名叫百能顿(Benetton)的公司创建于1965年,当时只有兄妹四人,资本不过500万里拉。但是,20年之后,这家公司的纯盈利就高达1000亿里拉。它现有销售点4000个,分布在57个国家。其实,产权属于它的加工厂只不过9家,其中国内5家,英国、法国、西班牙、美国各1家。

专栏 2-1:百能顿的崛起

百能顿的迅速成功,同它经营目标明确、紧跟世界大有关系。百能顿服装的主要销售对象很明确:以青少年为主。青少年男女爱美之心最盛,对新款式接受最快,是服装产品潜力最大的消费者。百能顿公司的产品主要以15~25岁的青少年为销售对象。另外,从季节来讲,春秋是青年人最适于用服装表现自己英姿的季节,因此,百能顿公司又明确以生产春秋青少年时装为主(占80%)。为了站在时装新潮的前列,该公司通过自己分布的57个国家的销售网密切注视市场动向,及时按市场需求设计和生产产品。在技术手段上,为了适应服装销售的季节性,百能顿建有一个有效的贮运系统。它的发售中心可存货30万包,全部用机器人搬运、装卸,从发货到收货最多只需35天。世界各地的销售点在季节之初便可收到80%~90%的应季服装。在制作工艺上,各色服装加工时均为原色,待缝制完成后,再根据市场变化和订货要求

进行印染,这使百能顿的产品具有很强的应变能力。另外,在销售上,百能顿公司同样采取了一本万利的策略。它在世界各地有数千个销售点,但并非自己投资所建,这些销售点只是根据协议代销其产品。按照协议,销售点可免费使用百能顿的字号,销售点门面和招牌必须反映百能顿的风格和特色。据调查,这类商店销售的服装中,85%是百能顿的产品。通过这一途径,百能顿不仅大大节省了投资和管理费用,而且顺利占领了国外市场。

百能顿公司的发迹,震动了世界服装业。百能顿的产品简直就像美国快餐业巨商麦克唐纳公司的汉堡包一样,已经风靡世界。因此,百能顿的产品被称为服装业的“快餐”。其实,这家号称世界级的大公司企业,也仅仅拥有雇员两三千人。那么,它年产六七千万件服装,究竟靠的是什么呢?百能顿公司的秘密何在?原来,它把周围的300家中小企业纳入了自己的生产轨道,变成了自己投资的车间,百能顿公司只掌握和从事关键性的工序。首先是款式设计。百能顿公司总部设有一个研究开发处,专门研究款式和色彩,从事这方面工作的人占全集团职工的5%。这一比例之高,不仅在服装业独一无二,而且在一些产品革新速度快的其他部门也少见。另外,百能顿公司还直接控制电脑裁剪、洗染以及质量检验等。也就是说,百能顿本身从事的是半成品加工,而其他工序都是由周围的中小企业完成的。这样做,不仅使百能顿大大节约了投资,充分利用了中小企业的生产能力;而且还使它在一定程度上吸收了中小企业的伸缩性强、极善应变的长处。

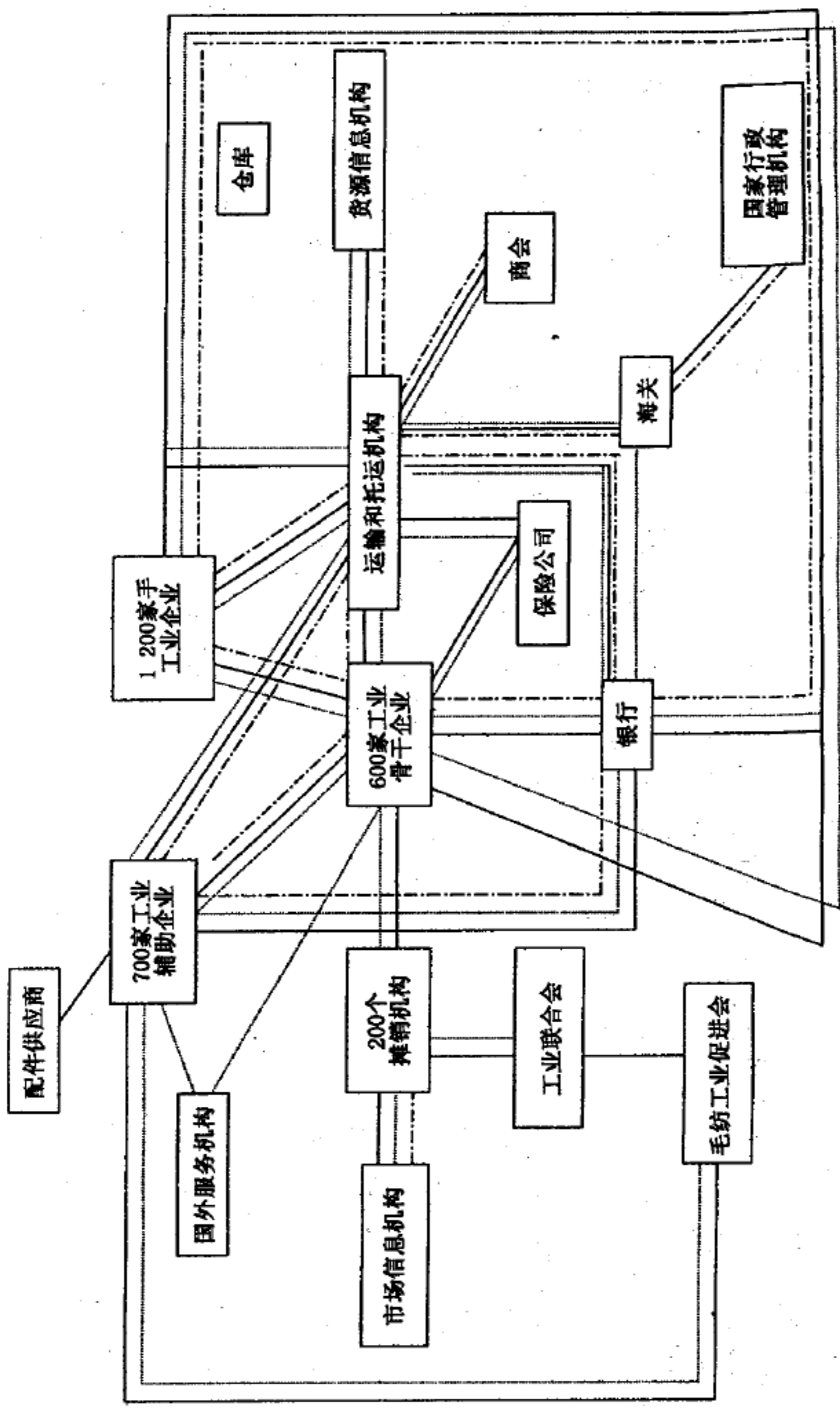
第二,群体式模式。

在一个中小企业群内,如果没有较大企业,在同一个工业部门中从事生产及服务活动的全部是中小企业,那么,就会形成群体式

模式。群体式模式中的中小企业生产比较专一,产品批量小,更新换代快,劳动技巧要求比较高。这类企业与同行业大型企业没有什么关系,但与附近的同行业里的中小企业关系越来越密切(见图2-1)。在服装业、制鞋业、木器家具业、机械生产等部门,这种形式的中小企业占多数。它们具有较高的应变能力和较大的弹性,在意大利经济中占有很大的比重。这种形式的中小企业生产的产品一般都具有一定特色,在国内或国际市场上享有一定声誉,因此,也有人称它们为“特色式”中小企业。

专栏 2-2: 群体式中小企业群的典范——普拉托

群体式中小企业群形成的方式各个不相同,其中最具有典型意义的是普拉托中小企业群。普拉托位于意大利中部托斯卡纳大区佛罗伦萨市附近。普拉托及其周围地区(包括7个镇)拥有人口20.6万人(1981年,下同),不到全国人口的0.4%,面积仅为342平方公里。这里是梳毛时装衣料的重要产地,它的梳毛纱产量占全国的70%,它的精纺毛纱产量占全国的20%,全国50%的毛纺机械设备安扎在这里。20世纪60年代初形成的中小企业体系中,每个工序不全的毛纺织企业或经纪企业都联系着本地区许许多多不同规模的中小企业,它们之间有着相对稳定的分工。工序不全的毛纺织企业和经纪企业既是生产过程的开端,又是终端:它们负责获取国内和国际客户的订单,销售最终产品;同时,它们在整个生产过程中发挥着重要的协调功能,包括设计产品,购买和分配原料,确定供货者使用的抽丝模板,控制劳动进程,检验产品质量。有的还从事纺织仓储活动、部分加工活动(一般是做样品)。而大部分中小企业则充当着它们的供货者角色,从事毛纺织不同工序的加工活动。例如,在再



—— 电话联系 - - - - 信件来往 ····· 人员直接联系

图2-1 意大利群体式小企业联系

生梳毛产品生产活动中,供货中小企业者从事的工序主要有:破毛料分拣、炭化、绞丝、整经、织布、印染和精加工。大部分供货企业是雇员人数不足30人的中小企业,在绞丝、织布、印染和精加工等工序中尤其如此。“最终”企业和供货企业之间的关系经常是通过面议达成协议的。典型的做法是,“最终”企业通过市场关系与一个范围相当宽的供货圈建立联系,从中挑选合作者。经过一段时间,每个“最终”企业周围都形成了一个有限的、比较稳定的供货网。这个关系网的基础是彼此信任、产品质量可靠、能按时交货(即使在特殊情况下)。还有一种做法是,由实力较强的“最终”企业帮助建立供货企业。在通常情况下,“最终”企业从本企业内挑选可信赖的职员和技术人员,给予其资助,帮助他们建厂,最后使之成为独立经营的供货单位。这样,以一个工序不全的毛纺织企业或经纪企业为核心,以众多供货企业为基础,实际上形成了一个“无形大工厂”。

在普拉托的毛纺织业,有着许许多多这样的“无形大工厂”。在“无形大工厂”内,广大中小企业之间建立了千丝万缕的联系。从横向关系来讲,同一工序的企业既有竞争,也有合作。例如,一个企业接到数量较大的订货,为了能够按期交货,往往求助于其朋友(同工序的企业家),他们之间经常交流技术信息。从纵向关系来讲,不同工序的企业在同一生产过程中处于上、下游,彼此之间有着密切的供货联系。从平行关系来讲,从事同一等级、不同类别产品生产的企业也有很多联系。从交叉关系来讲,上述各类企业与辅助性企业(如机械维修企业、运输企业、贸易企业、金融企业等)之间的联系也非常密切。这样,普拉托便成为以毛纺织业为经济生命线,由许许多

多分工明确、协作默契的中小企业组成的“工业区”。

1981年,普拉托及其周围地区的毛纺产品出口超过16 000亿里拉,顺差为11 000亿里拉,占全国纺织部门进出口贸易顺差总额的1/4。这里拥有24 125个生产和服务性企业(其中,从事毛纺业生产和服务的企业有11 187家),共有雇员88 459人。从事毛纺生产的雇员有48 421人,其中一半分布在10人以下的手工业企业中,另一半分布在200人以下的中小企业中。普拉托地区不生产羊毛,几百年以来,该地区毛纺工业的原料主要是收购世界各地的旧毛衣、旧毛毯等,故有“世界旧货贸易中心”之称。第二次世界大战后,随着该地区经济、技术的发展,主要原料已由进口旧货转为进口新毛纱。普拉托的毛纺产品大部分销往其他发达资本主义国家。由于原料依赖进口,产品依赖出口,这里已与世界上120个国家建立了外贸联系。在这个中小企业专业区内,生产、运输、进料、发货等生产过程是怎样组织的呢?原来,这里有一种类似经纪人的企业家,叫“经纪企业家”,他们在普拉托中小企业群的经济运行中起着关键作用。一般来说,经纪企业家负责原料的采购、产品设计、样品制作、接受订货、组织加工、检验产品质量、发货销售等全过程,有的还直接雇人从事某一环节的生产和加工。经纪企业家作为一个组织经营者,把周围的中小企业、手工业串联起来,有的专门纺线,有的专门制成品,有的专门搞印染,甚至有的专门搞运输,从而使几十个中小企业、手工业企业形成了一个无形大工厂,经纪企业家便是这个无形大工厂的“总经理”。但实际上,他们也是中小企业主,同其他中小企业主处于平等的地位。在普拉托,这样的经纪企业家有上千人。规模小的联系几家中小企业,规模大的可联系

上百家中小企业。一般来说,经纪企业家和由他所关联的中小企业之间的联系具有一定的稳定性,但这种联系的基础是市场机制而不是行政手段,靠的是经纪企业家的才能和智慧以及广大中小企业家的勤奋和努力。当然,在这里,竞争仍是推动经济不断发展的主要动力。经纪企业家之间有竞争,同行企业之间也有竞争。经纪企业家可以根据效率和营利原则选择自己的联系对象,而其他中小企业主也同样可以选择自己联系的经纪企业家。

第三,间隙式模式。

间隙式模式是一种见缝插针的模式,主要发生在大企业无暇顾及或不愿顾及但市场又十分需要的生产领域,一般是小商品。在这种模式中,各个中小企业都独立制造某一种产品,然后使用共同的商标,由共同的销售机构统一销售。这些企业规模很小,转产很快,能够随着需求结构的变化及时调整生产方向。例如,米兰的一家磁铁生产企业就属于这一类型。这家企业雇有 12 名工人,专门从事皮包扣、门扣、儿童玩具上小型磁铁的生产。这种产品生产起来工序多、产量不大,然而许多部门又缺不了,由大企业生产不合算,而由小型企业生产即可降低生产成本,又可保证市场供应。对中小企业本身来说也有好处,一方面市场需求稳定,另一方面不会受到大企业竞争的压力。

目前,意大利按各种模式形成的中小企业群有 70 多个,它们对经济发展和出口贸易起着重要作用。

上述三种模式的中小企业无论从劳动组织、生产工艺,还是从技术装备等方面看,水平并非一样,有的甚至相差很远,但它们也有共同之处。第一,参与协作的各个中小企业都必须有一种良好的企业文化,彼此之间形成一种和谐与信任关系。不管在哪一种模式中,只要一个中小企业偷工减料、工艺不过硬或不能按时交

货,就可能损害整个企业群或毁掉原有品牌的声誉。第二,无论哪一种模式,都是以地区专业化为基础的。地区专业化不仅能给各个中小企业之间的协作提供空间上的便利,更重要的是有利于形成一种专业氛围,有利于企业文化的发育成熟。

至于各种模式的长处,可以说,间隙式模式的好处最显而易见。在竞争激烈的市场经济条件下,有些中小企业只能在大企业活动的缝隙中寻找自己的生存空间。这种生存方式虽然是消极的,但也有其积极的一面,即见缝插针其实也含有某种进取性质。在意大利中小企业群的组织结构模式中,卫星式和群体式结构更加普遍,而且也产生了明显的效益。

(1)这两种模式都有利于中小企业降低管理成本,提高产品质量,增强竞争能力。在这两种模式中,中小企业都实现了专业化生产,而专业化生产是提高工艺水平和生产效率的重要条件。工艺水平提高了,产品质量才能过硬;生产效率提高了,产品价格才能下降。这些都为中小企业产品造成了竞争优势。

(2)把生产专业化和产品款式多样化有效统一起来,增强了企业的应变能力和产品对市场的适应性。一般来讲,只有在进行大规模生产的条件下,才有可能实行专业化,但是,这种大规模生产又往往同产品批量小、多样化、更新快相矛盾。在卫星式和串联式组织结构模式中,中小企业既弥补了自己因规模小而难以实现专业化生产的缺陷,又发挥了自己灵活多样、船小好掉头的优势,从而适应了市场变化的新形势。

(3)把各个生产环节之间的联系建立在市场法则的基础上,从而增强了经济活力。在一个大企业内部,各道工序之间的联系靠的是行政手段,而在卫星式和串联式中小企业群内,各道工序必然尊崇营利原则,从而取得更加理想的经济效益。这一点是独立的大企业难以办到的,缺乏有效组织的中小企业群也无法做到。这些中小企业之间的联系虽然以市场法则为基础,但是,却缺乏一种

协调机制,往往出现混乱,造成力量的抵消。

(4)在群体式模式中,组织和管理经济活动的已不再是个别人,而是一大批人,使企业管理走向群众化和社会化。在这种环境中,组织管理者(经纪企业家)是真正有才干的人,而且任何具备条件的人都可以比较容易地进入这一行列。

除以上三种模式以外,联合销售机构对于中小企业的成功也起了重要的作用。在生产环节少、不需要更多企业协作的行业内,中小企业往往依靠联合销售机构在市场上占领一席之地。弗留利地区中小企业联合销售机构以大区首府乌迪内为中心,以大区商会为领导,按生产部门联合了成千上万个中小企业(仅乌迪内市及郊区就联合了41 000个企业)。联合销售机构及时为各企业提供市场信息,想方设法扩大产品销路和出口。它大大促进了本地区经济的发展,提高了本地区产品在国内外市场上的声望。以弗留利地区的座椅生产为例,在弗留利座椅生产三角区,共有800多家中小企业,其中650家企业雇员在15人以下。这些企业分布在三个主要市镇周围,日产各种座椅(从沙发到凉椅)6万多件,占全国市场同类产品的75%,占共同体市场的40%。在联合销售机构的组织下,弗留利地区出口的产品全部打上统一的商标,并印有“弗留利出品”的字样。目前,这家联合销售机构已与许多国家建立了贸易联系,最近几年还打进了美国和东南亚等地市场,并在这些国家和地区设立了常驻代表处。再一个例子是意大利东北部艾米利亚—罗曼涅夫大区的卡尔皮市。这里是有名的针织品生产专业区。为了巩固在市场上的地位,32家生产针织品的中小企业联合成立了一个专门的销售研究室。研究室根据市场要求不断设计出新产品,制定产品的统一规格和质量检查标准,并统一组织客户订货。而32家中小企业则严格按照研究室的规定和要求去做,使用统一商标,企业内部不另设销售机构。

2.3 意大利中小企业的跨国化发展阶段

经济国际化已成为不可逆转的时代大趋势。特别是像意大利这样缺乏自然资源、以加工出口为基本特征的工业国,加入经济国际化进程的内在动因尤为强烈。在这个过程中,作出重大贡献的不仅仅是大型企业,中小型企业也不容忽视。首先,中小企业出口自己的制成品,在国际市场上占有重要份额;其次,越来越多的中小企业参与对外直接投资,走上了跨国经营道路;第三,许多中小企业同国外厂商建立了较为稳定的协作关系,向国外厂商供应零部件、配件或半成品;第四,有些中小企业在国外进行工程承包,以此出口自己的技术、劳务和资本货物;第五,许多中小企业从国外进口材料、半成品、零配件,相当深地卷入了国际分工和世界经济运行过程。应当特别指出的是,由于大量依赖国外能源和原料,意大利许多部门经常存在贸易逆差,而中小企业所在的部门和行业,如纺织、服装、制鞋、家具等部门,则是赚取外汇、弥补或抵消部分逆差的主要力量,这有力地说明了中小企业在意大利经济国际化进程中的重要支柱作用。

2.3.1 跨国化发展背景

在资本主义生产方式出现之前,国际间的贸易往来对社会再生产不产生直接影响,或者说对社会再生产没有什么决定性意义。但是,自从资本主义生产方式确立以来,各国的生产与消费都变成世界性的了,中小企业自然也不例外。只不过由于最初经济国际化发展程度还比较低,中小企业走向国际市场多采取间接方式。今天,越来越多的中小企业直接卷入世界经济体系的运行,甚至已不仅仅局限于国际上的商品交换,还开始对外投资,涉足生产国际化。日益增多的中小型跨国公司的出现,便是例证。

早在中世纪,欧洲和地中海沿岸各国之间便建立了密切的贸易关系,同时,它们与东方国家的贸易也达到了相当的规模。但是,当时这种经济联系仅仅是一种互通有无,对社会再生产不产生直接影响。例如,葡萄牙进行的香料贸易尽管对政府有利,“但对葡萄牙本国经济的发展和壮大无甚帮助”^①。资本主义生产方式确立之后,情况则大大不同于以往。由于机器大工业的出现以及资本主义生产无限扩大的本能,工业生产越来越脱离本国基地而走向国外,严重依赖国外的市场和原料产地。在这种情况下,对于资本主义再生产来说,国际交换已经成为必不可少的环节;如果没有这种交换,资本主义再生产就无法进行。我们所说的各国经济之间的相互依存,正是表现在各国在生产过程各个环节之间的粘着状态。各国经济之间的相互依存,是以国际分工为基础的。可以说,人类社会经济史就是一分工不断发展和深化的历史。分工、社会分工、国际分工促进了生产力的发展,但从根本上说,分工、社会分工、国际分工则是生产力发展的必然结果。

由于中小企业资金薄弱,生产规模不大,运作能力有限,业务辐射范围较小,长期以来,活跃于国际经济舞台的主要是大企业。但是,国际分工的发展、经济全球化时代的到来,却把越来越多的中小企业推向或吸引到国际市场上。这种推进和吸引的合力,是由多方面因素构成的。

首先,从根本上说,参与国际分工是有效地利用世界生产力,使利益总量增加,得到“消费者剩余”的有效途径。拿贸易来说,根据比较利益原理,“一国即使在所有的产品上都比其他地区拥有更高的生产率”,它同其他地区进行贸易,仍然能得到好处。^② 中小企业作为经济中的细胞,就不能不受此规律的制约。

① 龙多·卡梅伦:《世界经济史》,河南大学出版社 1993 年版,第 131 页。

② 保罗·萨缪尔森等:《经济学》,首都对外经贸大学出版社 1996 年版,第 1 395 页。

其次,技术的提高、装备的改进、生产工艺的专业化,使许多中小企业产生了走向国际市场的内在冲动。在发达国家,过去那种手工操作、以重体力劳动为主的中小企业同今天的中小企业已不可同日而语。除负有延续民族文化重任的手工业作坊之外,绝大多数中小企业的装备和技术都达到了相当高的水平,使用数控机床者屡见不鲜,在某一个领域处于领先地位者也大有人在。它们的生产效率和生产总量,是历史上中小企业的几倍、几十倍乃至上百倍。如果说历史上中小企业的业务一般只能涵盖地方市场上的一小块地盘的话,那么,今天中小企业的运作范围大大扩展。特别应当看到的是,许多中小企业只生产一个产品中某一个零部件或只承担生产流程中的某一道工序,从而进入了高度专业化的运行,这实际上使中小企业的规模得到了极大扩充。在这种情况下,它们自然不满足于地方市场,也不满足于民族市场,而是要进入国际市场。另外,市场对产品小批量、多样化的需求,也为中小企业进入国际市场提供了便利。

再次,服务体系和市场组织的日臻完善,使许多中小企业走向国际市场成为可能。从单个中小企业来说,由于势单力薄,走向国际市场会遇到比大企业多得多的困难。但是,在今天,各种层次、各个系统的中小企业行业组织,专门为中小企业服务的各种金融机构,专门为中小企业提供咨询和创造基础设施条件的公共机构,以及中小企业集体营建、得到国家鼓励和资助的各种联合体和联营公司,为中小企业走向国际市场提供了各种便利。从国际市场本身来说,由于日趋规范有序,组织得越来越便捷有效,从而为中小企业解决了许多自己无法解决的麻烦。这正如参加竞技:即使是壮汉,恐怕也畏于加入没有规则的混乱角逐;而另外一场规则明确、有裁判严格执法的球赛,任何一个人都可以放心地参与。

最后,从客观上来说,中小企业不得不卷入经济国际化的洪流。由大企业跨国经营开创的各国生产的日益交织和融合,以

及一些国家建立的贸易或经济联盟,在客观上已经把众多的中小企业推向了国际竞争。一些中小企业即使并不直接跨出国门,实际上也时刻面临着外国竞争对手。在这种情况下,走向国际市场同在国内市场经营已经没有特别大的区别。因此,许多中小企业,特别是幅员不大的国家的中小企业,便自然而然地踏上了国际化的道路。

从意大利本身来说,由于第二次世界大战后意大利的平均工资同劳动生产率相比是低的,这样就造成了国内需求不足、市场狭小。生产要发展,就必须依靠广大的国外市场。意大利是一个自然资源贫乏的国家,其国内消耗能源的80%和大量工业原料依赖进口,实行对外开放对它来说生命攸关;而且,实行对外开放是赶超先进国家的捷径。在历史上,一些发展较晚的国家利用英国的技术积累在较短的时间内完成了工业革命,后来赶上甚至超过了英国。意大利实行开放型经济体制不仅可以使它吸收国外先进技术,而且也可以利用大量外资。意大利一些有识之士明确指出:“从中长期看,意大利的工业结构只要实行国际一体化,就一定会缩小与先进国家的差距。”^①所以,意大利中小企业参与国际化生产与销售就显得更为重要。

进入20世纪80年代时,资本主义正经历着又一场严重的世界性经济危机,深深卷入国际化进程的意大利经济自然受到强有力的冲击。同1974~1975年经济危机时的情况一样,意大利危机阶段的到来表现了滞后的特点。在其他主要资本主义国家于1979年进入危机之后,意大利于1980年第二季度开始衰退。这次危机的严重程度超过了20世纪70年代上半期的危机。一方面,持续的时间较长(达3年多);另一方面,国内总产值年年出现绝对下降。1981年是进入危机的第二年,这一年的国内总产值下

^① [意]《经济世界》周刊,1986年第37期。

降 0.2%，1982 年和 1983 年又分别下降 0.5% 和 0.4%。这次危机的严重程度，还表现为危机过后回升的乏力和失业的增加。在危机期间，失业率未超过两位数，但危机过后，1984 年和 1985 年，却分别达到和超过 10%，此后一直居高不下，1987 年和 1988 年甚至高达 12%。

危机过后，意大利经济出现了回升。1984 年，在前两年下降的基础上，国内总产值增长 3.5%。此后至 1989 年，同其他主要资本主义国家一样，出现了第二次世界大战后持续最久的增长时期。当然，增长速度是平缓的。1985~1989 年，增长率在 2.5%~4.2% 之间，没什么大起大落。在回升过程中，投资增加，设备利用率提高，通货膨胀率下降，对外贸易出现扩展。

20 世纪七八十年代以来，意大利对工业的技术结构和部门结构进行的广泛调整，概括起来主要包括以下内容：第一，积极调整科研战略，增加科研经费，加强科学技术的研究开发。第二，大力发展高技术产业和新兴产业，如电讯工业、办公自动化设备、生物技术工业、新材料工业、新能源工业等。第三，在开发新兴工业部门的同时，用新技术积极装备传统产业，使“夕阳工业”恢复新的活力。第四，日益向内涵式的发展道路倾斜。在固定资本投资的使用构成中，越来越多的金额用在了技术革新和技术改造上，而生产规模及公有部门与私有部门的关系，一方面使公有企业在技术上得到改造，另一方面也使公有部门在新兴产业的开发上发挥其应有的作用。

2.3.2 跨国化发展模式

意大利中小企业的跨国化发展主要是从 20 世纪 50 年代开始，在 80 年代发展势头最为迅猛。整个 80 年代，在全世界范围内，无论是进行对外直接投资的国家，还是在海外投资的部门，都大大扩充。这种形势，再加上各国出现的工业生产的分散化（生产

单位变小),使在国民经济中居于重要地位的意大利中小企业越来越多地开始在国外直接进行生产。从表 2-3 中可以看出,20 世纪 50 年代,意大利进行对外直接投资的中小企业(1~499 人)只有 8 家,而 1980~1985 年的 5 年间猛增到 53 家,1986~1989 年的 4 年间为 46 家。

表 2-3 意大利对外直接投资的各种规模企业参与的外国企业
(1989 年 12 月 31 日,按投资年份和投资企业规模划分)

投资厂家规模 (按雇员人数)	投资年份					
	20 世纪 50 年代	20 世纪 60 年代	20 世纪 70 年代	1980~ 1985	1986~ 1987	1988~ 1989
1~99 人		1	7	14	8	5
100~199 人		4	14	20	3	4
200~499 人	8	4	23	19	13	13
500~999 人	2	4	13	26	9	13
1 000~1 999 人		6	7	12	16	19
2 000~9 999 人	3	10	30	20	26	57
>10 000 人	15	33	46	64	104	104
总 计	28	62	140	175	179	215

资料来源:[意]朱塞佩·罗萨主编:《处于困境的企业》,西安出版社 1991 年 4 月版,第 108 页。

据 1989 年年底的统计资料,意大利中小企业从事对外直接投资的厂家累计达 119 家,占 52.6%;占国外意资企业数的 21.7%,占国外意资企业雇员人数的 3.8%,占国外意资企业营业额的 3.0%(见表 2-4)。

表 2-4

意大利的对外直接投资
(1989年12月31日,按投资厂家规模分类)

投资厂家规模 (按雇员人数)	投资厂家		参股的 外国企业		参股的外国 企业雇员		参股的外国 企业营业额	
	数目	(%)	数目	(%)	人数	(%)	金额 (10 亿里拉)	(%)
1~99人	33	14.6	43	5.0	2 746	0.7	51	0.1
100~199人	38	16.8	51	5.9	3 360	0.9	477	0.7
200~499人	48	21.2	93	10.8	8 392	2.2	1 513	2.2
500~999人	37	16.4	74	8.6	7 738	2.1	1 611	2.4
1 000~1999人	26	11.5	62	7.2	10 002	2.7	2 239	3.3
2 000~2 999人	35	15.5	154	17.8	51 639	13.8	9 537	14.2
>10 000	9	4.0	387	44.8	289 849	77.6	51 924	77.1
总 计	226	100.0	864	100.0	373 726	100.0	67 352	100.0

注:参股的外国企业雇员人数和营业额是 1988 年的数字。

资料来源:[意]朱塞佩·罗萨主编:《处于困境的企业》,西安出版社 1991年4月版,第107页。

意大利中小企业进行跨国化发展,主要采用以下模式:

第一,许多小型企业出口自己的制成品、半成品或零配件,在国际市场上占有重要份额。意大利的中小企业利用自己的优势生产特色产品,利用中介机构或跟随大企业将产品销往国外,与国外许多企业建立较为稳定的业务关系。由于众多中小企业形成了一定的规模,其出口的特色产品有较大的国际竞争能力,不仅为国家创造了大量的外汇,而且自己也从中获得了大量的国际经营经验,吸收了国外有益的生产销售经验。例如,许多中小企业从国外进口材料、半成品、零配件,自己再进行深加工,制成各种特色产品,从而扩大了海外的业务。

另外,还有些中小企业在国外进行工程承包,以此出口自己的技术、劳务和资本货物。通过这些方式,使许多中小企业走上了跨国化发展的道路,进一步增强了中小企业的实力,从而使中小企业开始对外直接投资,涉足生产国际化,成为小型的跨国公司。

第二,规模较小的企业不仅重视对外间接投资,而且更重视对外直接投资。例如,20世纪60年代,进行对外直接投资的1~99人的企业还只有1家,70年代增加到7家,1980~1985年增加到14家,1986~1989年为13家。中小企业对外直接投资,多数不以掌握控股权为目标。1989年,意大利500人以上的大公司参与投资的国外企业,有意大利公司掌握控股权的大体为75%~80%,而参与国外直接投资的小型意大利公司则不同。1~99人的意大利投资厂家掌握控股权的只占41.9%,100~199人的意大利投资厂家的这一比例为41.2%,200~499人的意大利投资厂家稍高一些,为65.6%。总的来看,意大利小型公司参与投资的国外企业,它们握有少数股份的占大约60%。

从事对外直接投资的小型企业,尽管在国外掌握控股权较少,但同大企业相比,它们较有兴趣向规模比自己大的外国企业直接投资或购买其股权。500人以上从事对外直接投资的公司,没有一家向比自己规模大的外国企业投资;而200~499人的公司,则有2.2%向外国500~999人的企业投资;100~199人的公司,有7.9%向外国200~999人的企业投资;1~99人的公司向外国100~999人的企业投资的有11.7%。这种情况虽然不能简单地说明中小企业有多大的竞争潜力,但也不能不令人深思。

第三,积极联合各中小企业,组建出口康采恩。由于中小企业势力有限,对于直接投资,在多数情况下仍然是吃力的。现在,相当多的中小企业家明确意识到了自己的短处,认为应当建立出口康采恩,以便利用集体力量来获得信息,享受各种服务,并降低交易成本。于是,有些中小企业便采取了同国外企业进行合作的形式,以此作为国际化战略的一个重要补充。1987年,博科尼大学的研究机构对意大利中小企业进行了一次调查。在有效回答问卷的707家企业中,有142家在1983~1987年间同国外企业签订了国际合作协议。71%的企业表明,它们在这个期间签订的国际合

作协议比前5年多;19%的企业同前5年持平;只有10%的企业少于前5年。这142家企业共签署国际合作协议680个,平均每个企业签署了近5个。调查资料表明,意大利签订国际合作协议的大都是小型企业。例如,同希腊和葡萄牙签订国际合作协议的,91%是中小企业;同比利时、荷兰、卢森堡、丹麦签订国际合作协议的,79%是中小企业。同西班牙签订国际合作协议的中小企业占75%,同法国签订国际合作协议的中小企业占71%(见表2-5)。

表 2-5 意大利中小企业国际合作伙伴的分布

国别和地区	中小企业签署的国际合作协议占全部国际合作协议的百分比(%)
法国	71
德国	65
英国	79
比利时、荷兰、卢森堡、丹麦	79
西班牙	75
希腊和葡萄牙	91
欧洲共同市场	70
美国、加拿大	53
日本	55
非欧共体的经合组织国家	57
非洲、中东	33
中国	17
亚洲新兴工业国	80
亚洲其他国家	50
拉美	29
经济合作互助委员会	17
所有发展中国家和计划经济国家	41
总计	62

资料来源:[意]朱塞佩·罗萨主编:《处于困境的企业》,西安出版社1991年4月版,第115页。

同外国企业签订国际合作协议,主要是为了交流技术,建立商业联系,出让商标和生产许可证,或者实行零配件供货合作等。总的来看,中小企业开展的国际合作同大企业开展的国际合作相比,在形式和方法上没有本质性的不同。据分析,中小企业60%的国际合作项目同大企业没有什么差别。但是,细究起来,中小企业更倾向于营销目的。也就是说,中小企业主要希望通过国际合作,占领以往不曾涉足的市场,或者利用外国合作伙伴的销售网络销售本企业的产品。在回答问卷的142家企业于1983~1987年间签署的680个协议中,较为重要的有272个。在这272个协议中,51%是为了巩固自己在国外的竞争地位,36%是为了打入新的国外市场。

第四,建立相关代理处。有相当多的代理处致力于上述计划的实施,每个代理处都有自己的特殊作用。意大利对外贸易协会(简称ICE)及其在海外的网络为企业提供更广泛的服务(信息、援助、贸易促进、工业合作、培训)。SIMEST公司(该公司创立于1991年,是由意大利对外贸易部控制的一家公私合资、专门帮助意大利中小企业进行海外风险投资的企业)购买意大利海外投资公司的普通股(最高可达25%),最长为8年,并提供最高限度25%的信贷给它们,同时,它还评估许多商业投资中可能遇到的风险。意大利出口信贷局(ECA)的保险公司(SACE)也通过非意大利银行和金融机构为意大利公司提供贸易与投资保险。中央中期信贷银行(MEDIOCREDITO CENTRALE)是一家促进中小企业发展的政策性银行,专门致力于中小企业的再资本化。这家银行为中小企业提供信贷的范围包括贸易、可行性研究、财政计划的实施、法律和税务咨询、与SIMEST进行合作的财政平衡、项目基金和融资、公司财政等,同时,通过地方银行帮助进行小规模海外投资。中央中期信贷银行也对欧盟援助基金项目(包括欧洲投资伙伴计划——ECIP项目)进行融资。

意大利外交部和中央中期信贷银行在履行第49号法律(指

1987年2月26日通过的题为《意大利与发展中国家合作新规定》的法律)方面扮演了重要角色,它们致力于促进对发展中国家的援助与合作,特别是通过履行第7条款及给予意大利海外投资企业以非常优惠的贷款(大约相当于它们在海外投资普通股的70%,并向接收国的企业提供不少于25%的股份)来达到这一目标。这个重要的法律文件对促进意大利在国外的投资相当有利(包括SIMEST公司),因为它直接涉及到合资企业的资金,以及接收国的众多经济部门,如纺织、机械、制药、食品等,这样使双方的中小企业获益。

第五,建立了一套内部机构协调系统。它着眼于为意大利中小企业在商业和海外投资机会方面提供信息以及相关的帮助。大使馆和对外贸易协会不断对企业和海外合作项目提供系统信息,特别是有关对外合作计划的发展趋势。另外,还提供有关促进出口、发展意大利海外商会和刺激农产食品、旅馆、地区旅游等部门中小企业联合体建立的相关法律和措施咨询,从而加快中小企业的跨国化发展。

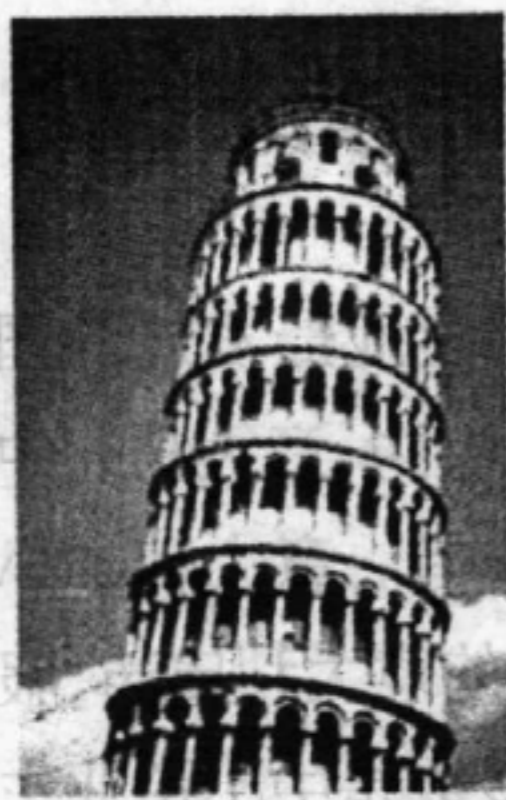
第六,意大利中小企业的跨国发展得到了意大利政府的大力支持。为了促进意大利中小企业的外向经济计划,政府采取了很多措施。部分措施从财政和税收角度,支持制造业、电讯、电子服务等领域的中小企业,同时,还特别鼓励旅游和贸易。意大利的许多政府机构都致力于这一目标,它们的支持包括国家层面和地方层面,范围从鼓励出口到支持最高级的金融和信贷计划,主要着眼于鼓励海外投资和对外国市场提供咨询与导向服务。其他有关的方式还包括积极促进国际关系的发展,跟踪国际金融机构的活动,为海外工业活动的发展不断提供国际法和实施环境方面的帮助等。意大利外交部作为主要政府机构,受命指导各省企业的外向发展,它与意大利外贸部紧密协调。意大利政府已经建立了一个关于经济导向的常设委员会,它隶属于由总理和外交、贸易、金融、

工业和农业政策部部长们组成的办公室。

一般来说,意大利中小企业有良好的技术和生产组织管理系统,这是开展国际合作的重要本钱。通过合作,不仅有利于产品的国外营销,而且有利于生产的合理化,有利于取得规模经济效益。

意大利中小企业国际合作的首选对象仍然是欧盟各国,其次是其他工业化国家,因为这些国家在体制、技术和经营等方面同意大利更为接近。据调查,从中小企业签署的国际合作协议数量来看,85%以上是同工业发达国家签署的;在这当中,43%是同欧共同体各国签署的,而同发展中国家签署的仅占11%。另外,意大利中小企业对于同亚洲新兴工业国(地区)进行国际合作很有兴趣;在各类企业同这些国家(地区)签订的国际合作协议中,中小企业占80%,进行国际合作的成功率是不低的。据调查,对协议执行结果完全满意的占65%,部分满意的占26%,两者合计为91%。

另外,对于国际竞争对手的展望,意大利中小企业认为最主要的是西班牙、葡萄牙和希腊,因为这些国家本身是欧盟成员,并且又在生产成本和产品价格上具有相当大的优势。在被调查的425家中小企业中,认为西班牙中小企业将进一步得到加强的占一半。除上述三国之外,还有一个可怕的竞争对手是德国中小企业,因为德国中小企业在产品质量、信誉和营销组织方面的优势仍在不断加强。再次是亚洲新兴工业化国家和地区,这些国家和地区的生产成本低和产品价格便宜且不必说,在出口产品结构上,对意大利中小企业也有极大的挑战性。与上述情况不同的是,在意大利中小企业心目中,北美和英国的竞争力将下降。在被调查的485家中小企业中,除了149家不涉足北美市场以外,只有41家认为北美中小企业的竞争力会进一步增强,而认为北美中小企业竞争力将会下降的有116家,认为其竞争力不消不长的有179家。在被调查的向英国出口的402家中小企业中,认为英国中小企业竞争力会得到进一步增强的只有42家,仅占10%。



意大利中小企业发展的地理及文化特征

中小企业，一之国大业工界世个自很强大有
中小企业青峰并，样资的会员多将切部
一原首中家国义主本资力代此，的的业出化
谷盗育草士德市河国并，代在部融以有业企



意大利中小企业发展的 地理及文化特征

意大利人民坚持不懈的努力和政府的一些合理措施不仅使其发达地区有了长足的发展，而且使落后地区得到了快速的发展。而落后地区的经济发展主要是依靠中小企业的迅猛增加，使这些地区的经济实力大大增强。

3.1 意大利中小企业及产业群的地域分布特征

意大利是当今世界工业大国之一,也是中小企业最发达的国家之一。据欧洲委员会的资料,在制造业企业总数中,意大利的中小企业占 79.7%,在发达资本主义国家中首屈一指。意大利中小企业具有较强的竞争力,在国际市场上享有盛名的意大利皮革、服装、玻璃、家具、卫生陶瓷、大理石、鞋类等,绝大多数是中小企业生产的。

3.1.1 意大利产业集聚的地域模式

意大利工业在发达国家中具有较高水平,特别是中小企业的经济实力和水平,其中小企业数量之多、企业规模之小,都是其他工业化国家不能比拟的,故意大利素有“中小企业王国”之称。该国平均工业企业从业人数仅为 43 人,是日本的四分之一、德国的三分之一,不到美国的三分之一,平均每个企业创造的产值也是位居工业化国家之末,由此可见意大利企业之小和中小企业之多。意大利企业虽然规模最小,但是,经济总量却不小。意大利经济是出口依存型和进口依存型并存,出口创造了国民生产总值的 15%,是意大利经济的主要牵引力;出口最大的产业分别是机械、纺织、服装、皮鞋、皮革等,出口额仅次于德国,居欧洲第二。意大利的出口产品绝大部分是由中小企业生产的,职工人数在 20~50 人规模的企业,其销售额的 50% 是出口。年出口额在 500 亿里拉以内的企业基本上是中小企业,中小企业出口额占意大利总出口额的 56%。如果考虑职工人数在 20 人以下、无法统计的零星企业出口,那么,纺织品的 90%、服装的 80%、鞋和皮鞋制品的 90%、木工及家具的 95% 的出口额是由中小企业创造的。意大利的中小企业不仅是出口产品的主力军,也是吸纳社会就业的主要

部门。从 20 世纪 70 年代以来,大企业吸纳就业人口的比重下降,1971 年,500 人以上的企业吸纳社会就业的比重为 25.5%,1991 年下降到了 17.6%;而中小企业在这方面的作用越来越明显,社会失业率也随之改善。意大利中小企业发挥如此重要的作用,与其发展特色是分不开的。如果说日本中小企业的特色在于分包,为大企业提供服务,美国中小企业的特色是高新技术含量高,那么,意大利中小企业的特色是地域同业中小企业集群,被称之为“第三意大利现象”。“第三意大利现象”的实质就是中小企业产业的有序分布,见图 3-1。所谓“地域集群”,是指以地域为中心(往往是都市、城镇),大量同业中小企业有机集中分布所形成的集合。地域集群不仅仅是中小企业的简单聚合,而且形成了大量相互联系的中小企业有机体,形成对经济景气状况变化具有弹性的经济体系,被称之为可伸缩性的专业化(Flexible Specialization)。

根据意大利统计局的评判标准,全意大利中小企业的产业集群地有 199 个,分布在 15 个州:西北部 58 个,占 29.2%;东北部 42 个,占 21.2%;中部 84 个,占 42.2%;南部 15 个,占 7.5%。中小企业产业区的产品主要是日用品,其中:纺织品集群地有 69 个,占 34.7%;家具 39 个,占 19.6%;机械 32 个,占 16.5%;食品 17 个,占 8.6%。此外,还有金属制品集群地 1 个,化学制品集群地 4 个,造纸与印刷集群地 6 个,首饰集群地 4 个。根据企业标准,该地域特定制造业的从业人数占全部制造业从业人员的 30%以上,意大利中小企业及其产业群的地域分布情况见表 3-1。

国外有许多学者对意大利中小企业的发展与经济繁荣现象做了研究,对发生在意大利东北部和中部地区(“第三意大利”)的产业增长与发展做了探讨。首先向人们介绍“第三意大利”的是巴格那斯科,他在 1977 年的《Tre Italie》一书(Bagnasco,1977)中提出,在 20 世纪 70 年代,获得较快产业增长的是从东北部的 Trentino-Alto Adige 到中部的 Lazio、Marche 一带的农业地区,而不是像



资料来源：Porter(1990)。

图 3-1 意大利专业化产业区分布

人们通常所认为的发达的北部核心地区(“第一意大利”)以及不发达的接受政府较多资助的南部地区(“第二意大利”)。此书引导了侧重于对东北部及中部地区发展模式的研究,即所谓“北—东—中”(NEC, North-East-Center)研究,其基本主张是这些地区的产业增长源于当地农村与中小企业产业化之间的经济、社会关系以及这种关系的连续性,而不是当地政府的特殊政策。

随着意大利经济的快速发展,中小企业的作用也日益凸现出来,而意大利中小企业产业区主要分布于意大利的东北部和中部

地区。其工业化地区经过 20 余年的发展,已经形成了自己的特色——意大利工业发展模式。所谓“工业小区”,是指一个地区的中小企业以一项经营活动为中心,根据现代化经营的需要,逐步建立起来的一种相互信赖、比较稳固的协作关系和产、供、销体系。它有助于加强专业化,提高生产效率,降低产品成本,增强在国内、外市场上的竞争力。只有选择符合当地自然条件的经营方向,企业间具有横向和纵向协作的条件及良好的社会文化氛围,才能形成工业小区。目前,意大利已经形成了 70 多个工业小区,它们是这些地区工业化的基本动力;同时,也是推动全国经济发展的重要力量。意大利东北部和中部工业小区生产的服装、鞋类和家具等产品在国际市场上享有很高的声誉,为国家创汇做出了重大的贡献。

表 3-1 意大利中小企业及其产业群地域分布一览表

产业集群地名	所属省份	生产领域	产值 (亿里拉)	企业数	职工人数 (人)
Murano	威尼斯	玻璃器皿	150	256	2 000
Prato	普拉托	纺织服装	5 150	11 850	48 000
Castelgoffredo	曼尼托	妇女用品	654	422	7 500
Mnoferrato	阿列桑德里亚	工业制冷	480	26	3 000
Lumezzane	布雷西亚	钢铁加工	950	983	7 000
Omegna	维尔巴尼亚	家用商品	950	440	6 000
Arzignano	维琴察	制革	3 087	600	7 050
Solofra	阿维里诺	制革	900	150	3 500
Sassuolo	莫德纳	瓷砖	4 052	220	21 400
Barletta	巴莱塔	制鞋	600	308	3 163
Casarano	列切	制鞋	560	67	3 177
Frosolone	邑塞尼亚	刀具	11	9	130
Cadore	贝卢诺	眼睛架	875	424	6 000
Montebelluna	特莱维索	运动鞋	866	701	8 204

续表

产业集群地名	所属省份	生产领域	产值 (亿里拉)	企业数	职工人数 (人)
Ascoli Piceno	阿皮	制鞋	2 547	2 434	24 265
Cerea-Bovolone	维罗纳	家具	1 300	3 000	15 000
Carrara	马萨	大理石	2 300	1 200	9 000
Valduggia	维尔切利	阀门	350	110	1 400
Biella	比耶拉	纺织服装	6 000	2 300	29 000
La Spezia	斯佩西亚	造船	1 077	22	5 000
Viadana	曼托瓦	扫帚、刷子	79	120	1 300
Cardone	布雷西亚	刀、剑、枪	500	100	4 000
Inperia	吕莫拉	橄榄油	500	7	500
Carpi	莫德纳	纺织服装	1 740	2 630	14 120
Castelfidardo	安科纳	乐器	222	400	3 150
Santo Stefano	瓦莱塞	秤、切片机	156	150	1 450
Manzano	乌迪内	座椅	1 250	800	2 500
Matera	马特拉	客厅家具	400	80	2 120
Pesaro	佩扎罗	家具	1 600	1 000	10 000
Civita	维特尔保	陶瓷、医疗	1 600	43	2 000
Brianza	米兰-科莫	家具	5 000	9 100	30 000
Santer Croce	比萨	制革	2 500	880	10 000
Odolo	布雷西亚	餐具	750	8	1 064
vigevano	帕维亚	制鞋机械	600	90	3 000
valenza	阿列桑德里亚	金银首饰	1 500	1 300	7 500
varese	瓦莱塞	防盗装置	300	100	3 000
Mirenzaandola	莫德纳	生物医药	360	80	2 300
Vicenza	维琴察	金银首饰	3 000	1 100	10 000

续表

产业集群地名	所属省份	生产领域	产值 (亿里拉)	企业数	职工人数 (人)
Premana	列科	刀、剪	80	140	1 000
Brenta	帕多瓦	制鞋	450	890	10 000
Palosco	贝尔加莫	罗盘	30	25	200
Teranmo	特拉莫	纺织服装	650	1 150	15 700
Settimo	都灵	笔	500	200	4 000
Reggio emilia	勒佐	农机	1 000	100	7 500
Tolentino	马切拉塔	皮革制造	800	120	2 000
Como	科莫	丝绸	4300	1 800	17 300
Budduso	萨萨里	花岗岩	350	110	1 300
Thiesi	萨萨里	奶酪	80	6	290
Calangianus	萨萨里	软木制造	115	120	2 800
Canelo	曼托瓦	洋娃娃	50	5	500
Cembra	特兰托	斑岩	115	154	1 600
Alto Livenza	波德诺内	家具	2 000	400	6 000
Cento	费拉拉	机械制造		340	5 000
Cusio	诺瓦拉	开关龙头	850	300	4 200
Empoli	佛罗伦萨	纺织服装		650	7 000
Bassano	维琴察	家具	1 000	500	2 500
Maniago	波德诺内	刀具	89	200	1 180
Grumello del	贝尔加莫不	纽扣	280	128	1 740
Val fontanabuoma	热那亚	石板	80	100	800
Gallarate	瓦莱塞	绣制品	270	390	2 000
Possagno	特雷维索	装油器皿	60	10	250

续表

产业集群地名	所属省份	生产领域	产值 (亿里拉)	企业数	职工人数 (人)
Parma	帕尔马	火腿	1 200	215	2 500
S. Daniele	乌迪内	火腿	450	26	700
Salemo	萨莱诺	西红柿加工	1 500	130	30 000
Reggio Emilia	勒佐	奶酪	500	230	800

资料来源:[意]《漫游工业区》,载《24小时太阳报》1992年4月22日。

意大利中小企业集群的形成有悠久的历史。从意大利中部到北部地区农村一直是小农形态,产生了大量的农村剩余劳动力,农业负担较大,农民不得不从事副业生产。贵族阶层和有钱人的住房、服装、装饰品、家具、工艺品、马车便成为农民副业生产的对象,逐渐形成了手工业传统。第二次世界大战以后,在手工业的基础上迅速发展,形成了与人们生活息息相关的日用品产业。

例如,威尼托大区位于意大利东北部,是意大利 20 个大区之一,首府威尼斯有“水都”之称。下属七个省,即:贝卢诺、帕多瓦、罗维戈、特雷维索、威尼斯、维罗那、维琴察,共有 582 个市镇。大区总人口 442 万人,占意大利总人口的 7.7%。大区总面积为 18 365 平方公里,在意大利各大区中占第八位。威尼托是意大利工业化程度最高的大区之一,经济实力仅次于以米兰为首府的伦巴第大区,工业产值在 1996 年就达 400 亿美元。大区的总产值一直保持上升的趋势,产品的出口比例也不断上升。根据有关统计资料表明,在 1992 年至 1999 年之间,威尼托是欧洲国家几个主要经济大区中增长最快的大区(年增长率为 4.1%)。大区经济发展稳步平衡的特点体现在各个经济领域:从农业到制造业,从手工业到贸易,从传统的服务行业到先进的第三产业。工厂遍布整个地区,经济发展迅速、均衡,水和大气污染较小,工农业比重平衡,失

业率低。威尼托大区经济结构的主要特点是多为独具特色的中小企业,很多行业具有传统的优势。它们分布在大区的各个角落,在316 500家企业中,制造业有70 000家,第三产业和服务业有54 000家,建筑业有44 000家,贸易和旅游业有126 000家,交通企业有16 500家,农业有6 000家。这些中小型企业能随时适应国际市场的变化,利用先进的技术,创造出具有传统特色的新产品。冶金机械行业的4 000家企业,从业人员较多。其他专业门类有服装、纺织以及国际著名的意大利皮鞋。此外,还有石油化工、火力发电、家具、家电、电子、矿山开采、金银首饰加工、建筑、机床和精密仪器设备等。威尼托的小型企业还专长生产石材加工机械、纺织机械、硝皮机械、建材机械、木材加工机械以及冷暖设备制造等。手工制造业在威尼托大区占有重要位置,玻璃、花边、珠宝、陶瓷制品等,工艺、技术水平和产值都很高,莫拉诺的玻璃制品在欧洲首屈一指。采矿业有大理石、高岭土、铅、锌等。大区的农业、畜牧业发达,主要种植玉米、小麦、甜菜、葡萄、苹果、梨、桃等,机械化程度很高。草原地区饲养大量猪、牛,为制革、奶制品工业提供了足够的原料。农业在大区收入中只占6%,虽然不是经济的主要因素,但帕多瓦、维罗那、维琴察等重要农业技术革新产生的“农业食品深加工系统”却占大区总产值的38%。大区的渔业提供了大量的水产和海味,鱼类养殖是一项新兴的重要产业,集中在泻湖和波河三角洲,威尼斯和乔加的海岸沿线有意大利“渔业王位”之称。

威尼托大区大部分是平原,交通四通八达,高速公路网总长1 060公里,占意大利总长度的15%。帕多瓦、维罗那是中欧交通要道上重要的货运集散中心,是欧洲重要的铁路、公路运输中枢。水运系统以乔加和威尼斯港为中心。大区内有三个机场,即威尼斯的马可·波罗机场、维罗那的卡杜洛机场和特雷维索的圣·朱赛佩机场。威尼托的各行各业都在扩大自己的出口量,特别是冶金机械工业、农业机械、工业机械、金属产品、电器材料和新潮时装

(服装、皮鞋、纺织品)。其他在国际贸易中发展较好的还有工业化的农产品、家具、造纸工业、塑料产品、皮革和金饰品。威尼托的出口对象主要是欧洲,是由国外进口原材料、半成品和劳动力密集型产品,转而向国外出口优质成品。在帕多瓦、维罗那、维琴查等地区,每年举办 60 多次不同行业的国际、全欧性展览。最新的统计数字表明:向亚洲的出口量在大幅度上升,主要是中国、日本、中国香港、韩国和中国台湾。在近四年中,威尼托的进口额扩大了 76%,而出口额则翻了一翻,为 130%。威尼托是一个令人神往的传统旅游地区,具有无以伦比的文化旅游宝库,如威尼斯、维罗那、维琴察等艺术古城及不计其数的博物馆、历史古建筑和迷人的自然风光,既有高质量的旅游热点,也有强烈艺术情趣的旅游路线,并随处可品尝到各色威尼托风味佳肴。

普拉特的发展也是一个明显的例子。普拉特是托斯卡那州的一个小城市,面积为 430 平方公里,人口约为 17 万人,现为意大利主要的纺织品产地之一。早在中世纪,普拉特就有羊毛工业的传统,到 19 世纪开发了再生毛料利用技术,大大降低了原料生产成本,产品面向大众消费,深受国内外市场的青睐,从而一举成为毛纺织生产基地。第二次世界大战以后,在 1944~1948 年间,生产急速扩大,就业人员从 1 000 多人上升到 1948 年的 2.2 万人,出现了生产过剩,并且,在东欧和日本产品的价格竞争下,很多具有一定规模的企业纷纷倒闭。此时,普拉特的企业家们采取了积极的对策,把企业化大为小,企业主解雇工人,并以机械和工具作价支付工人的工资和辞退金,鼓励这些辞退工人利用旧机械设备创办家庭工业。这样,生产组织形式就从原来的垂直统合型向分散型转变。虽然当时这种转变也引起了不少产品质量问题,但是,整个地域作为一个毛纺品产地,对经济环境变化的适应性增强了,企业之间构成了以地域为基础的中小企业网络,逐渐形成了关联中小企业群体的集群。在这种集群情况下,由于中小企业生产和家庭

生活连成一体,当订货增加时,家庭成员转化为工人,企业的职工人数和工作时间自动增加;反之,当订货减少时,企业职工又恢复为家庭成员,因而形成了一个富有弹性的生产体系,被人们称之为“可伸缩性的专业化产地”,又称为“普拉特模式”。

普拉特的全盛期是在1979年,毛纺机拥有量占意大利的70%,占全世界的40%,毛织机拥有量占意大利的50%。1996年,有毛纺织企业8500家,就业人员为46000人,产值超过8兆里拉。在普拉特模式中,大企业的生产主导地位已经崩溃,那么,分散的小规模家庭企业如何在地域内有机地集聚形成一种网络,实现有序的生产,发挥地域集群的产业功能呢?其中,被当地称为茵巴璐托(Impanotore)的商业中介发挥了重要作用。最初的茵巴璐托只是在家庭企业之间走家串户的商人,现在,许多商人已经成为创造和推动普拉特纺织业的重要商业组织。意大利的茵巴璐托类似于我国的批发商(日本的商社),但是,又不完全像批发商。一般的批发商只是负责采购和销售,而茵巴璐托的工作包括销售、市场策划、产品设计、制定生产计划、采购原材料和组织中小企业生产。他们向家庭企业提供原材料和式样订货,因此,比一般批发商多承担了一部分生产的风险,但是,他们不用负担设备投资风险。由于普拉特是一个较小的城市,茵巴璐托对本地域的中小企业主很熟悉,再加上了解市场,从而有能力调动和组织合适的中小企业进行生产。为中小企业起协调作用的不仅有茵巴璐托,时装设计商、咨询机构也充当着中小企业的组织者。因此,意大利中小企业地域集群是由一群承担专业分工的起协调和组织作用的中介和中小企业相结合而构成的有机体,中介商和中小企业相互依存、互为条件,共同组织了地域生产网络。

意大利中小企业工业区的发展所依托的社会经济条件主要有以下几个:

(1)东北部和中部地区的廉价劳动力是其经济发展的基础。

在 20 世纪 50~60 年代,意大利东北、中部地区出现了大批的廉价劳动力。廉价劳动力的存在,使中小企业的生产成本降低,增强了产品的竞争力。20 世纪 70 年代后的产业结构调整有利于中小企业的发展。70 年代后,由于原料和能源提价,意大利政府压缩了化工、冶金等高耗能部门,加强了食品、纺织、服装、制鞋、皮革和木器加工等行业的发展,从而为中小企业集中的部门提供了发展的空间,推动了东北部和中部地区的发展。国际市场的激烈竞争,使小规模的企业生产无法实现规模效应。而工业小区的出现不但保留了中小企业灵活、对市场适应性强的特点,又兼有了大规模经济的长处。因此,工业小区在意大利东北部和中部的广大地区蓬勃兴起。

(2)各种中介服务组织支持。首先,生产活动支援服务中介。例如,在纺织和服务的集聚地,有大量多种多样的纺织和服装设计所和设计咨询组织、专门销售图案的设计所和为生产企业提供图案设计咨询服务的机构等。此外,还有会计、法律、经营管理、市场调查、国际贸易、职工培训等服务机构。其次,相关制造业群体。一种产业不可能孤立存在,应与相关联的上游和下游产业有密切的联系,所以,在意大利,每个集群地内都有相关联的上、下游产业存在。例如,在普拉特和皮埃拉两个纺织品集群地,同时有许多纺织机械厂商。纺织机械厂商和纺织生产企业紧密联系,及时交流信息,促进了专业集群地的形成。专业产业集群的形成还需要公共信息、人员培训、产业基础技术研究开发、对外宣传、公共设施建设等,这些工作离不开政府机关、大学、研究所等公共部门的支持。政府对新兴工业化地区给予了一定的支持,主要是为手工业企业和中小企业提供优惠贷款、低息贷款和减免税款等优惠条件,促进了中小企业的发展。

(3)银行信贷为新兴工业化地区的发展提供了保障。在新兴工业化地区,适应中小企业的分布特点,银行信贷机构分布十分广

泛。这些广泛分布的金融机构不但有利于将分散资金集中,而且便于为中小企业提供贷款,加速资金的周转。它们为中小企业的技术改造和发展提供了资金保障,成为地区工业化的支柱。

在意大利的区域经济发展中,中小企业的工业化地区发展模式仍然占有举足轻重的地位。它对促进地区经济的发展,实现全国地区间经济平衡发展起到了极大的促进作用,同时也是发展民族传统工业的有效途径。

专栏 3—1:意大利木器家具制造业的地区专业化

意大利的木材加工和家具制造业在其加工制造业中占有显著地位。1994年,全国木材加工和家具制造业产值超过50万亿里拉,就业人口达36.8万人,分别占整个制造业的5%和8%。虽然意大利木材资源贫乏,主要依靠进口,但它的家具生产因技术先进、产品式样新颖、工艺技巧高超,颇受国内外顾客的青睐。为此,这一部门成为意大利出口创汇的重要部门,在平衡国家外贸收支方面起到了不可低估的作用。1994年,家具成品出口占其产值的32.6%,贸易顺差达76 000亿里拉(见表3—2)。1995年,在西欧经济形势普遍复苏的情况下,意大利整个木器家具制造业的生产和出口继续增长,贸易顺差进一步扩大。所以说,意大利的家具制造业具有较明显的产业地域分布模式,是意大利中小企业发展的一个典型例子。

表 3-2

1994 年意大利的木器加工和家具制造业
(以当年价格计算)

营业额(10 亿里拉)		与 1993 年相比(%)
木器加工	28 000	+14.3
家具制造	22 500	+9.0
总计	50 500	+11.8
出口额(10 亿里拉)		
木器加工	1 708	+24.2
家具制造	10 603	+18.7
总计	12 311	+19.4
进口额(10 亿里拉)		
木器加工	5 196	
家具制造	751	
总计	5 947	
对外贸易收支差额(10 亿里拉)		
木器加工	-3 490	-22.3
家具制造	+9 852	+19.7
总计	+6 362	+18.2
雇员人数(人)		
木器加工	206 930	-2.5
家具制造	161 854	-0.09
总计	368 784	-1.5

资料来源:[意]《经济世界》1995 年第 22 期,第 64 页。

3.1.2 意大利产业集聚的区域分布特征

意大利共分为 20 个行政大区。北方包括“北部和中部意大利”,共有 12 个行政大区,即瓦莱达奥斯塔、皮蒙特、利古里亚、伦巴第、特兰提诺—阿尔托—阿迪杰、威尼托、费留利—威尼斯、朱利亚、艾米利亚—罗马涅、托斯卡纳、马尔凯、翁布里亚、拉齐奥等。整个北方占全国领土的 60%,占全国人口的 62%。其中,发展最早、工业最发达的地区是西北地区,包括皮蒙特、伦巴第和利古里亚,即以米兰—都灵—热那亚为基点的工业三角区。这三个大区占全国领土的 17.1%,占全国人口的 26.8%。南方也称为“南部意大利”,包括八个行政大区,即阿布鲁齐、莫利塞、坎帕尼亚、普里

亚、巴西利卡塔、卡拉布里亚、西西里和撒丁。

意大利中小企业地域集群是由一群承担专业分工的起协调和组织作用的中介及中小企业相结合而构成的有机体,中介商和中小企业相互依存、互为条件,共同组织了地域生产网络,故意大利产业集聚具有一些较明显的区域分布特征,主要分布在以下几个方面:

(1)意大利的中小企业主要集中在东北部、中部和亚德里亚海沿岸。在北部和中部,以一些中小市镇甚至村落为中心,为数众多从事丝绸、纺织及服装、玻璃制品、陶瓷面砖等生产的传统产业的中小企业星罗棋布。在这些企业中,过时的“古董”设备和先进的新型设备并存。20世纪70年代后的产业结构调整有利于中小企业的发展。70年代后,由于原料和能源提价,意大利政府压缩了化工、冶金等高耗能部门,加强了食品、纺织、服装、制鞋、皮革和木器加工等行业的发展,从而为中小企业集中的部门提供了发展的空间,推动了东北部和中部地区中小企业的发展。从20世纪80年代初,这些传统产业的中小企业在意大利新技术、能源和环境委员会的组织帮助下,开始将微电子、信息等高新技术引入生产过程,变革传统的生产工艺,进行工艺创新。根据意大利东北部和中部地区的情况,它是以传统的手工业或劳动密集型的传统工业部门为主,如大量的中小企业集聚,以发展纺织、制鞋、家具等行业。在这类区域内,劳动分工比较精细,专业化程度较高。这类产业区发展的历史、文化背景比较特殊,企业主之间的信任度比较高,彼此之间的合作以非契约关系连接。由于“第三意大利”的制衣、皮革、玩具、工程、塑料等行业的不同情况,其全部产品都是通过制造业扩散化的方式生产的,它们的共同点是先进的批量式设计、劳动密集型的生产方式、高技术的控制过程、高质量的产品、低成本投入,因此,导致意大利东北部以及中部地区的产业持续增长。同传统工业区相比,新兴工业化地区具有以下特点:第一是企业规模

小;第二是以轻工业和传统工业为主;第三是生产过程分散;第四是资本集中程度低,市场竞争自由活跃;第五是多数新兴工业化区分布于乡镇地区。因此,新兴工业化区也被成为“分散型工业化区”。

(2)南部地区的经济有了长足的发展,出现了完全不同于过去的经济、社会面貌。意大利是一个自然资源贫乏的国家,而南方比北方更缺乏发展工业的原料和能源。据1952~1953年议会对国民贫困状况的调查,南方处于贫困状况的家庭有116万户,占全国贫困家庭总数的85.5%。南方的文化教育水平也远远低于北方。为了促进意大利南部地区经济的发展,进行产业结构的调整,意大利对南部地区的产业进行三次大调整升级,促使该地区的中小企业迅速成长起来。第一次调整是由农业主导型向工业主导型的转变;第二次调整是在20世纪70年代,在工业化的基础上,产业结构向“后工业化社会”再升级;第三次调整是在90年代,一是加强对传统产业的技术改造,二是继续对国有企业结构进行调整,并加强对中小企业的改造,使它们在激烈的竞争中成长、壮大。现在,南部地区的经济结构有了明显的改善。1951~1983年,南方农业部门在该地区就业人口中的比重由57%下降到20.6%,在南方的国内总产值构成中,工业(包括建筑业)的比重在20世纪80年代初已达到30%以上;在工业部门内部,雇员在10人以下的手工业企业在工人就业人口中的比重由1951年的50%下降到1981年的25%。目前,南方拥有1000人以上的大企业50家,其雇员占工业人口的28%。其中,奥利维蒂集团在那不勒斯的粉肠工厂、复兴公司的意大利飞机制造厂等大企业,技术设备先进,经营管理较好,赢利较多。

(3)19世纪末、20世纪初,意大利西北部工业迅速发展,一些重要部门主要集中在伦巴第和皮蒙特。在从都灵到布里西亚这条轴线上,布满了工业重镇。这成为意大利工业布局的突出特点之

一。20世纪50年代末,伦巴第和皮蒙特两个大区共计有1 125万人,占意大利总人口的22.4%,而这两个区却占全国纺织业就业人口的66%、冶金业就业人口的57%、机器制造业就业人口的56%、化学工业就业人口的4%。与此相反,意大利南方(包括两大岛屿)共有人口1 850万人,占总人口的38%,而这里只占全国纺织业就业人口的5%、冶金业就业人口的3%、机器制造业就业人口的8%、化学工业就业人口的7%。

意大利的中小企业产业群也有不同的特征:小的地方性企业占支配地位;规模经济相对较低;供应商和买方之间重要的区内贸易;关键的投资决策限于本地;地方供应商和买方之间长期的合同和承诺;与区外企业的合作与联系程度低;劳动力市场在产业区内有高度的灵活性;工人对区域而不是企业承诺;劳动力的迁入比率高,迁出比率低;进化成独特的地方文化特性:团结;有专门的资金源泉、专业技术,区内企业外部的商业服务存在;“耐心的资本”在区内存在;混乱,但是增长和雇用的长期前景好;买方和供应商之间的人员变动发生率高;竞争企业之间的人员变动发生率高;设计、创新人员分配不均衡;强大的商会提供可共享的基础结构——管理、培训、市场营销、技术或资金支持,即分担风险和促进稳定的机构,地方政府在管理和促进核心工业的发展过程中起了很大作用。

另外,意大利的最终企业群和中间企业群有明显的功能分工。在同业中的中小企业集群地内,存在两个起主导作用的企业群体,即最终企业群和中间企业群。最终企业群是指向集群地以外的市场提供产品的经营者;而中间企业群是指向最终企业群提供中间制品和服务,并不直接向集群地以外的市场直接提供产品的经营者。最终企业不一定拥有生产过程的所有设备,但拥有设计产品、制定生产计划、安排生产工艺、检验产品质量的能力,可根据产品的加工工艺选择和组织中小企业,把大部分加工分包给它们,自己

负责监督和检验分包企业的加工质量。它们通过产品加工工艺把中间企业组织起来,因此,被称为集群地的生产组织者;同时,它们又穿梭在中间企业和市场之间,所以又被称为协调者。典型的最终企业自己没有设备,主要从事产品设计、营销策划和组织生产工艺的工作,内容包括:区分市场需求,寻找有市场需求的新概念和方向,制定商品计划;构筑市场营销渠道,制定市场战略;安排生产工艺,采购原材料,按工艺组织中间企业进行生产;等等。中间企业是专业化生产者,作为产品生产过程中的一个小规模经营者,是产品生产过程中的一个专业化工序的承担者,在自己的工艺范围内不断革新技术,开发新技术,以适应市场要求。每一个产品加工工艺存在大量的中间企业,它们作为独立的经济实体各自有一定的差别性,具有各自的技术特征。大量的中间企业集合构成了中间企业群体,使得整个集群地可以提供多样的技术、技能,适应高度变化的市场需要。虽然中间企业不直接与市场接触,但由于最终企业的中介作用,其技术进步能跟上市场需求的变化。另外,中间企业不用采购原材料,所以,风险降低到了最低限度,再加上企业规模很小,固定成本低,经营比较稳定,从而使整个集群地成为“可伸缩性的专业化”产地。

意大利的传统产业从 20 世纪 70 年代依靠低成本的劳动力,发展到今天具有强大的竞争力,表现出意大利产业的优势在于劳动分工、频繁的产品变化,以适应市场需求。意大利在最普通的劳动密集型制造业中、各企业之间、各劳动者之间,既合作又竞争,共同铸成纵横交错的网络关系,在极其有利的创新环境下,使用弹性生产方式,通过不断的联系、创新、技术进步,获得了自 20 世纪 60 年代以来一直较高速度的增长。意大利中小企业在国际上有竞争力的产品可以分成以下五组:

(1) 纺织和服装、鞋、手包、旅游产品制造及其原料加工和机械配套产业,如织布、鞣制、设计服务。

(2)家居产品的生产,如家用器具、家具、灯饰、装饰品、瓷砖、瓷盆、厨具、天然和人造石制品,以及相关的机械,如木工机械、切石机械等。

(3)个人用品产业,如珠宝、眼镜架、钢笔、卫生用品等。

(4)食品和饮料,如葡萄酒、橄榄油、奶酪、罐头、火腿、面条、蔬菜加工,以及相关的机械,如葡萄酒酿造设备、小农具等。

(5)金属纤维产品和特殊原料以及相关机械。

意大利中小企业的成功产业特点如下:

(1)意大利的纺织和服装、家居产品和个人用品等产业突出的特点是追求时髦设计和样式,共同点是先进的批量式样设计、劳动密集型的生产方式、高技术的控制过程、高质量的产品、低成本的投入。

(2)大量的中小企业占绝对重要的地位,每个企业都高度专业化。专业化的产品设计和制造往往是专门考虑客商需求的,例如,一个典型的意大利制鞋企业可能只生产一类产品(如童鞋),通过老板的长期关系,销售到一两个国家。大量中小企业的存在以及它们之间的网络关系,在生产上体现为密切的物质投入—产出联系,以及企业之间的相互交流和沟通,包括面对面的接触;在组织上体现为同一产业的不同企业共同组建产业联合会,沟通企业之间的联系,同时为企业生产提供指导;在空间上体现为企业地理位置上的紧密靠近。

(3)基于传统及稳定基础上的创新结构。意大利东北部和中部是传统的农业地区,大量的土地以及曾经普遍的家庭式耕种提供了投资、基础结构建设的场所以及熟练的半自由劳动力。20世纪50年代以来,与其他地区相比,基本上没有经历大的移民流动,因此,社会相对稳定,同时政局稳定,共筑了非常有利于创新的环境,包括完善充足的硬件环境,稳定和谐的企业网络联系,在软、硬两个方面都能基本满足对创新环境的要求。成百上千个同类产业

和相关产业的中小企业集聚在一个城镇,家族联系仍然是其供应商、制造商、客商之间的主要纽带。本地的贸易市场很发达,意大利人是挑剔的、有经验的顾客,促使企业不断创新,打到国际市场上去。意大利的中小企业一般是私营的,没有外面的股份,其管理特点是有权威的领导下松散的甚至混沌的组织。经理人有抱负、有志气,有驾驭市场变化的能力。

(4)意大利企业的工业创新有产品创新、工艺创新和组织管理创新三个方面。电脑辅助生产、机器人的使用已经成为新工艺潮流所趋。创新不仅反映在设计方面,更多地是在过程技术上创新,也就是不断开发各种先进的技术,用来制造那些传统看来是低技术的产品。特别是弹性生产方式的采用,使意大利的中小企业得以更灵活、更有弹性地发展。弹性生产是一种采用先进的生产、监测技术,快速、及时地按照多变的市场需求组织生产的生产方式,是多品种、小批量的“后福特制”的实现形式。

(5)区内大量的企业合作组织和高效的行业协会共同促进了海外市场的开拓、研究与开发的知识及信息的传播。企业大力支持技术培训和创新,为专业化企业提供的灵活性,表现为对高度不确定的供求状况作出的快速、高质量、低成本的反应。产业区的企业之间有一套竞争规则,这些规则是由地方文化形成的,当然也存在机会主义行为的可能性。产业区的活力在很大程度上来源于企业间的高度协作和信任,特别是专门技术和其他信息的交流,协作需要面对面的交流和信任。在企业本地有大量竞争对手的存在,促进了企业的创新和发展。意大利人是冒险者,他们喜欢拥有自己的企业,或给熟悉的人打工,企业不断繁衍,与同一产品相关的各种企业的发展很快,创新和知识扩散的速度非常惊人。虽然失败的企业也很多,但是,意大利人不怕失败,而意大利的杂志也大力宣传很多成功企业家的经验。

(6)意大利的国家政府曾经不顾条件地在 20 世纪 80 年代走

进了建立“高技术产业”的误区,也曾经不顾条件地支持大企业和制定促进南部落后地区发展、以减少地区差异的政策,现在看来,这些地区产业的增长,是源于当地农村工业化和中小企业网络,而不是国家政府的特殊政策。在一些专业化的城镇,地方政府通过地方银行提供对专业化地方大学的支持,并投资于基础设施。应该说,意大利地方政府对经济发展所起的正面作用比国家政府要大。

专栏 3-2:意大利艾米利亚—罗马格纳地区

意大利北部艾米利亚—罗马格纳地区出现了一种以弹性专精的生产组织方式、先进的中小企业产业区和即时生产系统为特色的产业区。这种发展模式引起了众多研究者的注意。

艾米利亚的工业化发展有其特殊的经济、政治背景,大体在时间上可划分为三个阶段:1900年至1950年为形成阶段,1950年至1970年为飞速发展阶段,1970年至今为调整改革阶段。

1. 1900~1950年

在这一时期,艾米利亚地区尚以农业经济为主,农业人口占整个人口的半数以上。大多数农民只拥有少量的土地,还有许多农业工人在别人的土地上帮工。这些人除了耕种、畜牧以外,还从事编织、纺织等手工劳动。这里的手工劳动有着悠久的历史,早在中世纪,这里生产的编织衣帽、陶瓷器皿就出口到欧洲各国。随着手工业的发展,许多乡村的中心城镇渐渐成为各种手工业作坊和小工厂的集聚区,这就是艾米利亚产业区的雏形。

20世纪初,意大利的社会主义运动在艾米利亚众多的农民、农业工人中得到了广泛响应,1909年上台的社

会党开始在这个地区的广大农村推行社会主义的生产合作。应该说,这一运动大大抑制了本地区的资本集中,为多样化的中小企业成长创造了一种合作的气氛。

意大利的社会主义运动也促进了知识分子与劳动者的相互交流。知识分子在本地区的知识文化和科学技术推广方面起了不可磨灭的作用。他们一方面从国外带回先进的工农业生产技术,另一方面在国内致力于推广和普及。艾米利亚—罗马格纳地区成立了许多专门技术学校,负责技术培训和推广。相比于传统的学徒培训方式,这种技术学校的存在大大降低了个别企业技术秘密的障碍,提高了整个地区中小企业的技术水平。

在这期间,艾米利亚—罗马格纳地区的工业化水平总体上还比较低,但少量工人中已出现了专业化的发展方向,即一种针对个别用户需要的小批量灵活精干的生产方式,这显然与本地区企业数量多、规模小的状况密切相关。

2. 1950~1970年

艾米利亚—罗马格纳地区从20世纪初以来一直置于左翼党的领导之下,得不到中央政府的财政支持。第二次世界大战后,马歇尔计划中提供的用于购买工业设备的基金中,Lombardy得到28%,Piedmont得到25%,而艾米利亚—罗马格纳地区仅得到0.75%。战争结束导致了大批军工厂停产倒闭,工厂大量裁员,众多中小企业丧失了从前从大客户那里获得的批量生产的订单而难以为继。种种不利因素似乎应该制约了这一地区的工业化进程,然而情况并非如此,大量被裁减下来的具有专门技术的熟练工人反而为一种新的工业组织形式注入了活力。1950年到1970年间,艾米利亚—罗马格纳地区的

工业化速度惊人。农业人口比重从1950年的50%下降到1970年的20%，人均国民生产总值的增长速度高于意大利平均水平。出口结构在20年间出现了重大调整，从以农产品和服装为主转变为以机械加工产品为主，以纺织、服装、食品为辅的多样化的出口结构。推动艾米利亚工业化进程的内在动力主要有以下三个方面的因素。

首先，第二次世界大战后，意大利的艾米利亚—罗马格纳地区在左翼政党的领导下，推动了一种扶持中小企业的经济政策。艾米利亚—罗马格纳地区的左翼政党代表的是工人、农民和中小企业主的利益，并团结这些人，与中央政府对抗。中央政府作为意大利大企业主和垄断资本家的代言人，无疑对艾米利亚—罗马格纳地区的中小企业的生存和发展是一种威胁。而左翼政党的政策就是扶持中小企业，鼓励技术工人、小农场主独立兴办中小企业。这就在政治上防止了资本的过度集中，为中小企业的生长提供了庇护所。

其次，农业结构的转变也促使了工业化的发展。农业资本化的过程带来了更高的产量和质量，从而推动了艾米利亚食品加工业的兴隆。更重要的是，许多农业家庭已不再把农业作为单一的收入来源。由于艾米利亚的农村自古具有家庭手工业的传统，许多农民纷纷转向小工业生产，大量的小规模工业企业以及手工作坊向农村原有的小城镇集中，在原有的工业取得雏形的基础上，渐渐形成了一个集聚的工业区。

第三，机械生产中的弹性专精进一步得到发展。从1950年到1970年，艾米利亚的工业发展主要发生在机械工业行业。1950年以前，只有Bologna、Modena以及Reggio Emiliadg等少数几个城镇拥有弹性生产厂家。

第二次世界大战以后,这种灵活多样性生产的弹性生产方式通过职业培训的方式广为流传。这种生产组织方式强调同一台机器完成许多不同的工作,使得针对有限市场的小规模生产成为经济可行。这恰恰迎合了以中小企业为主的艾米利亚工业市场的需要,于是愈加发展起来,日益成为艾米利亚手工业区的一个显著特色。

3. 1970 年至今

进入 20 世纪 70 年代以来,随着电子技术和电脑技术的广泛应用,艾米利亚工业开始面临新的挑战。高新技术的采用,尤其是电脑辅助设计、管理、控制的应用,使大企业同样摆脱了传统的大而笨的福特制生产方式。大企业同样能够采用弹性生产流水线,完成小批量、多样化的生产,这无疑大大降低了艾米利亚弹性专精工业区原有的优势。面对日益增长的竞争,创新是惟一的出路。

经历了 20 世纪 70、80 年代经济增长的黄金时代,在日益严峻的新挑战面前,艾米利亚从以下途径谋求改革发展的战略措施:

首先,一批专门为中小企业提供服务的机构先后成立。例如,为企业经济选址提供咨询的 CERMET,为复杂工业服务的 CITER,以及为企业与大学建立联系的 CAN。这些服务机构能够针对不同企业的具体情况提供灵活的服务和帮助,与它们的服务对象一样,具有弹性专精的特点。

其次,艾米利亚—罗马格纳地区在重视职业训练的同时,更重视对企业家的培养。艾米利亚鼓励具有创新精神的中小企业成长、发展,为它们提供法律帮助及新技术支持。

第三,建立中小企业联合会是艾米利亚—罗马格纳

地区为应付国际竞争环境而推出的一项重要举措。跨国公司、垄断企业以其强大的经济实力威胁着中小企业的生存和发展。中小企业必须走联合的道路,才能有足够的力量增加科技投资,扩大创新,开拓、巩固市场。这种联合不仅是中小企业之间的,也是企业与大学、企业与行政机关、企业与社会组织等广泛深入的联合。这一方面保证了中小企业精干灵活的生产组织特点,另一方面又使之置于联合的强大庇护之下。

专栏 3-3:意大利瓷砖产业区——萨斯索罗

美国波特教授用“集群”理论分析了艾米利亚—罗马格纳地区的瓷都——萨斯索罗(Porter, 1991, P. 82)。

全世界瓷砖产量的近 30% 来自意大利北部的一个小地区——萨斯索罗。在那里, 188 家瓷砖企业在几年之内, 使这个地区成了世界瓷砖的第一大产地。这些企业取得成功的基础是瓷砖的出口, 它们已成了意大利经济的主要角色之一。在 50 平方公里的萨苏奥洛, 人们只生产瓷砖, 那里的瓷砖占意大利瓷砖产量的 80%, 占欧洲瓷砖产量的 54%, 占世界瓷砖产量的 30%。

意大利中部的艾米利亚—罗马格纳地区的每个制造业公司平均只有 9 人, 每个城镇具有专业化特点。例如, 针织在摩德那, 瓷砖在萨斯索罗, 包装机械在博罗尼亚, 食品加工在帕尔马, 木工机械工具在卡尔皮, 石制工艺品在卡拉拉, 以及普拉托的服装、安科纳附近的鞋等。中小企业结成网络, 以很高的速度提供新产品, 企业有共同的全国性或国际性的市场。在小城市萨斯索罗, 集中了世界瓷砖产业生产量的 30% 以及出口量的 60%, 使意大利的瓷砖产业获得了国家竞争优势。萨斯索罗瓷砖生产的

发展是一个高度本地化的过程。20世纪80年代中期,60%以上的意大利设备制造商集中在萨斯索罗区域。这些设备制造商竞争很激烈,瓷砖生产可能得到比国外价格低的设备,而且由于瓷砖与所需设备的生产区位靠近,需求信息及时反馈,有利于产业的创新与升级。随着萨斯索罗瓷砖生产的发展和集中,造就了一批专业技术人才,包括工程师、经理人员、维修服务人员、设计人员等。新企业可以按专业需求在本地录用和解雇人员,可以随时解决设计、生产中出现的各类问题。

克劳迪奥·卢凯塞掌管的一家瓷砖企业现在有1 177名职工,1998年的营业额达4 000亿里拉(合2.053亿欧元、2.362亿美元),产品的78%用于出口。这家企业的经营情况反映了这个小小地区的经济活力。它的经营方式十分灵活,能够不断适应顾客的需要;并且不断进行技术革新,在产品方面追求高质量;为了发展生产和加强向国外发展,在筹集资金方面同其他企业联合。数千辆卡车在萨苏奥县穿行,扬起团团尘土,现代化的企业周围堆放着许多瓷砖。磨德纳工业家联合会主任费郎科·卡索拉里说:“以前,这里只有一些田野和黏土岗。战后,一些人开始将黏土用于房屋工程的重建,发现效果很好。于是,大家群起而效仿,这片谷地便成了瓷砖产地。”在萨斯索罗及其周围还建有其他很多相关企业,如制造模具、釉料、包装材料的企业和运输企业。同时,产生了一批小型专业咨询公司,从事与瓷砖工厂有关的设计、后勤、商业、广告、财政事务等工作。集中在萨斯索罗区域的瓷砖企业还建有瓷砖产业联合会,为企业共同关心的国外市场研究等提供服务。另外,以波罗格纳大学为基础的研究中心从事有关陶瓷的原料、生产过程以及最终

产品的化学和力学分析工作。瓷砖产业的集中创造了激烈的竞争环境,产品和生产过程扩散得十分迅速,企业在工艺、设计和销售上争夺领先地位,争相持续投入研究与开发活动。

以上所分析的意大利瓷砖产业地理集中的现象说明,国家竞争优势产业“菱形构架”的四个基本因素——有技能的劳动者和科研力量,强硬的国内竞争者,挑剔的、有经验的购买者,强大的、有竞争力的国内供应者(支撑产业),在地理上的集中产生了增强“菱形构架”系统的作用。在地区经济发展过程中,政策的重点是通过“菱形构架”的本地化来建立具有地区竞争优势以至国家竞争优势的产业,提高生产力。也就是说,需要增加对教育和培训的投资,鼓励研究与开发活动,加强相关支撑产业的技术创新能力,以及建构完善的竞争机制。

3.2 意大利中小企业发展背景中的文化特征

3.2.1 意大利中小企业地域特色的人文环境

意大利中小企业的成功,大都同良好的传统与文化密不可分。对于中小企业,特别是只有区区数名雇员的中小企业来讲,如果经常陷身于经济纠纷之中,那是不可想象的。在意大利的每一个中小企业专业化生产区,都有着良好的传统与文化作为最重要的社会基础。这种传统与文化的核心内容就是诚实与信任。如果没有这种精神粘合剂,中小企业就无法分工协作;而不进行分工协作,在当代条件下,许多中小企业就难以生存。可见,对于潜心致力于工业化的发展中国家来说,必须高度重视企业文化与软环境的建设。从一定意义上说,这比多建立几家中小企业和乡镇企业本身

更有价值。

意大利的许多中小企业家都有农村背景。第二次世界大战后初期,意大利还是个工业—农业国,农业劳动力的比重高达40%以上。在农业现代化过程中,大量农业劳动力向非农部门转移。其中,许多人成了中小企业家,这部分人具有一定的经营经验和市场知识;还有一部分人是勇于开拓创新者。阿瑟·刘易斯曾经指出,“认为农民没有世界性价值观因而阻碍了经济发展的观点基本上是一种神话,因为几乎每个地方的农民都是一个贪得无厌的阶级”^①。此言虽然苛刻,但它说明,在农民与企业经营之间,并没有一道不可逾越的鸿沟;今天,许多发展中国家要走工业化之路,必须大力挖掘广大农民这支巨大的潜在力量。

地域内企业和生活空间相对集中也是意大利中小企业迅速发展的重要原因。意大利地域集群内的各种中小企业在空间上相对集中,业主和职工的生活空间基本上在一个地域内,因此,产业和生活共同构成地域社区。这样,地域集群内的各种角色,无时不在以各种方式交流技术和市场等信息。此外,中小企业之间不仅在业务上分工协作,而且共同生活在一个社区,日常交往密切,自然建立了一种淳朴的信赖关系。

另外,由于外部市场的压力,地域集群内的企业竞争相当激烈,但是,最终企业之间的竞争是创造各自的市场营销特色,谋求差别化。这样,整个集群就具有高度多样化的产品供给能力,这种能力赋予它独特的功能,提高了整个地域群参与外部竞争的能力。虽然中间企业之间的竞争相当激烈,但是,这种竞争是建立在专业化分工基础上的,大多是业务上的上、下游关系,是在竞争中协调,又是在协调中竞争,其结果推动了中间企业发展自己独特的技术,

^① 阿瑟·刘易斯著,梁小民译:《经济增长理论》,上海三联出版社1987年版,第47页。

提高了地域集群的技术水平和多样性。

意大利是一个文明古国,人民热爱艺术、注重设计、富于创造性。意大利人的这些特点在家具业也得到了充分的反映。本来,家具制造企业在意大利分布得比较分散。20世纪50年代,随着经济的迅速发展和生产专业化的推广,家具生产逐渐集中于富有历史传统的地区,形成了一些具有特色的家具生产工业区。

(1)布亮察家具工业区位于米兰与科莫之间,是意大利家具生产历史最悠久的地区。这里有意大利诞生最早的家具厂家,同时也有战后涌现出来的成千上万的中小企业。这里家具生产的主要特点是:产品以传统式样为主,木料、漆料质地上乘,做工精细,属于高档商品;消费者均为中、上等阶层人家;产品主要出口到美国、德国、英国等西方发达国家。

(2)特雷维佐—波得诺内家具工业区。特雷维佐位于威内托大区境内,波得诺内位于弗留利—威尼斯·朱利亚大区境内。在这两个城市之间,形成了面积颇大的家具生产群。从企业数量、营业额来讲,这一工业区已经成为意大利最大的家具工业区,其产品适应中等阶层的需求,主要生产中档和中、低档家具。

(3)乌迪内、维琴察、帕多瓦等工业区位于意大利东北部。这几个工业小区的家具生产和市场情况与特雷维佐—波得诺内工业区基本相同。

(4)托斯卡纳工业区生产的家具产品比较一般,办公用家具产品较多,属于中档。

(5)艾米利亚—罗曼涅工业区主要生产中、高档家具,主要供给那些收入较高的上层消费者。

(6)佩扎罗—乌尔比诺工业区生产的家具也很多。这里主要生产中、低档家庭用家具,其主要市场是收入水平较低的意大利南方和北非、西亚。这里有大型家具生产企业,但一般只从事产品设计、组装、销售,大部分供货者是小型企业。

另外,一些社会原因也刺激着中小企业的发展。例如,就业的个性化使有些人更倾向于独立经营、“自斟自饮”,而不愿去当雇员、拿高薪。西方不少小店老板工作时间长,收入低于工薪阶层,但仍安于此道,正是基于这一原因。再如,中小企业内一般没有工会组织,劳资关系相对易于协调。一个只有几十名雇员的企业,业主对每一个雇员的能力都了如指掌。这不仅使企业的人力资源可以得到充分的发挥,而且使业主与雇员之间除雇佣关系之外,在危机、失业的威胁面前,还可以在在一定程度上形成一种同舟共济的感情。许多中小企业主不仅精明,而且豪爽、亲切、平易近人。有的中小企业主明确指出:“雇员都是我的朋友,我有饭吃,也得让他们有饭吃。”他们在景气时往往存下一笔钱,用于危机时期支付雇员的工资。这种“铁饭碗”之所以有助于形成企业的凝聚力,关键在于:业主并不是无权解雇工人,而是握而不用。如果失去解雇的权利,这种“铁饭碗”自然会成为一个包袱。如果企业实现了大型化,业主连自己的命运都难以驾驭,就更不用说雇员的命运了。

从社会心态来说,越来越多的学者和实业家认识到,“人是经济增长的真正发动机”^①。因此,金字塔型的官僚化组织结构越来越让位于“扁平化”的组织形式,企业主更倾向于用“待客之道”对待员工。在中小企业内,雇员人数有限,彼此容易沟通,便于建立“扁平化”的组织结构,利用“人”这个发动机。在意大利这样一个特别看重人情的社会里,尤其如此。

3.2.2 意大利中小企业家族特征的特殊文化传统

意大利众多中小企业产业区的蓬勃发展有许多特殊的文化传统因素。意大利地域同业中小企业集群有很强的以地域为中心的

^① 美国劳工部长罗伯特·赖克:《为什么光是经济增长还不够》,载英国《金融时报》1995年6月5日。

乡土文化传统。意大利人不愿离开乡土,振兴家乡产业、生活在家乡是意大利人的习惯。地域社区的基础元素是家族,意大利有很强的家族意识,与家族成员一起在故乡生活是绝大多数意大利人的共识。各个地域保持着独特的传统,同时又构筑了以家族为基础的地域社区文化,这种社会文化要素反映在产业和企业的发展上,就产生了地域产业人的价值观。因此,也就有上文所述的企业之间的浓厚信息交流气氛,而且,意大利地域中小企业集群留得住人才。有了人才,社区的繁荣与发展成为可能。这种意大利独特的乡土文化正是形成意大利地域同业中小企业集群的重要条件。

(1)意大利有着悠久的家庭作坊和传统技艺制作传统,而且该国工业革命起步晚、势头弱,机器大工业的成长相对困难。以至于长期以来,该国各工业部门和全国各地到处充斥着中小企业。有些企业虽然实行了机器生产,但仍然同农村家庭手工业有着广泛的联系,并由此逐步形成了产业群的分布地域特征,大大促进了专业化之间的分工。

(2)该国许多中小企业产业群的成功发展,大多都同当地良好的传统家族风俗与文化密不可分。对于中小企业,特别是仅有区区数名雇员的中小企业来说,如果经常陷入内外经济纠纷之中,是不可想象的。在意大利每一个中小企业产业区内,一般都有良好的传统与文化作为最重要的社会基础。这种传统与文化的核心内容就是诚实与信任。如果没有家族这种道德精神的粘合剂,许多中小企业就无法进行低成本的分工与协作,交易成本就会上升到足以阻碍专业化分工的进一步进行,这样一来,许多中小企业也就难以生存和发展。可见,对于潜心致力于工业化的发展中国家来说,必须充分利用亲缘、地缘所造就的低交易成本环境,并在此基础上重新构建当地企业和社区文化,这样在某些方面会比许多扶持优惠政策更为重要。

(3)该国中小企业的发展背景中也有着多方面的社会原因。

第一,该国工会组织有极大的影响力。特别是在大企业中,工会组织能有效地保护工人免受雇主的解雇。但是,根据《劳动者权利宪章》第35条的规定,雇员小于15人的企业在市场疲软时,雇主可以随时解雇工人。其结果就导致有的企业为了保持这种有利于业主的劳工关系,在经营规模超过15名雇员时,宁可把企业一分为二,以亲属名义另设新厂。第二,中小企业雇员少,雇员与业主的关系一般比较融洽,监督管理成本低廉。第三,同西欧其他国家相比,意大利企业为雇员缴纳的社会保障费用在劳工成本中比重较高。例如,1970年,该国劳工成本中的72%是直接支付给工人的工资,28%是为雇员向国家缴纳的社会保障费用,而欧共体国家后者的比例仅为19%。许多业主为了逃避这项费用,甚至将规模较大的企业拆散,进行小规模经营,并借助追加自动化程度较高的设备投资和中小企业产业区的协作网络保持实际的生产规模 and 专业化水平。

(4)另外,意大利中小企业中有许多家庭包工劳动者。在20世纪50年代,意大利的劳动生产率比较低。在这种情况下,劳动投入量的多少对经济增长具有重要意义。作为一种落后生产形式的“家庭包工”,依附于大型企业和中小企业的保护伞,造成了意大利经济具有浓厚的家庭氛围。家庭包工劳动者当时所使用的机器设备,大多是大型企业或中等企业淘汰下来的,技术比较简单,价格相当便宜。“家庭包工”不只是固定接受一家企业的订货,可以同时接受好几家企业的订货,同时为它们生产。家庭包工劳动者不仅工资普遍低于企业工人(一般只相当于后者的60%),并且通常不能享受社会福利保险。即使在意大利比较富裕的城市莫德纳,家庭包工中能享受社会福利保险的也只占3%。但是,这种“家庭包工”一般可以在自己家里,根据大型企业和中等企业订货的要求,使用自己的生产资料,为它们加工零部件或从事某种特殊的劳动。由于在家里劳动,同时可以兼顾家务,具有很大的灵活

性,因此,比较受当地人们的欢迎;而且,许多家庭包工都是彼此的亲戚朋友,规模也较小,使这种工作具有家族的味道。

家庭包工的生产活动一般集中在伦巴第、艾米利亚、威尼托等大区的传统工业部门,如毛纺织业、服装业、制鞋业和皮革制品业等。一般来讲,由于长期的传统和历史上的原因,这些地区生产传统工业品的中小企业广泛形成了企业群,家庭包工成了一个小作坊、中小企业。与一般企业相比,家庭包工具有四个优势:第一是家庭包工不存在追求规模经济效益的问题;第二是家庭包工的生产成本远远低于工厂的生产成本;第三是家庭包工投资极低,风险较少;第四是在劳动的投入方面具有极大的灵活性。因此,这些中小企业群乐于有家庭包工存在。例如,传统的毛纺织业,本身的生产规模很小,为了生产新款式、小批量、具有竞争力的产品,通常把大部分针织品外衣的生产分发给家庭包工去做,而一些精制的针织内衣则留在厂里生产。服装业也一样,厂里把衣服的款式设计、裁剪好,送交家庭包工去缝制。皮包生产全部是交给家庭包工做的。至于制鞋业,一般是由厂里裁剪好皮料式样,然后发给家庭包工去缝制,最后收回,在厂里定型,完成最终产品。

家庭包工式的企业不仅使本企业在使用劳动力方面具有极大的灵活性,而且可以大大减少厂房、设备等方面的投资和社会福利保险方面的开支,增强产品的价格竞争优势。一般来说,中小企业的产品批量小,品种可根据市场需求而灵活调整。如果中小企业遇到生产任务紧迫,而厂里又难以加班加点时,则可将这批赶时间的任务分发给家庭包工劳动者,他们便会安排人力,轮流工作,按期完成任务;在生产过剩时,家庭包工劳动者则可被随时解雇。这使该中小企业具有控制劳工成本方面的优势。而且,家庭包工在自己家里为企业劳动,机器和动力、照明设备全是自己家庭的,这样可以为投包企业节省巨额固定资产投资。总之,实行家庭包工不仅是企业生产发展的需要,同时使意大利中小企业具有明显的

家族文化特征,具有较强的凝聚力。

专栏 3-4: 地方文化特色使中小企业演化成相应的 等级组织: 别尼通

意大利著名的服装制造商别尼通在不到 30 年里,由位于 VENETO 的众多中小企业之一,经过长期的发展,逐渐演化成世界性的服装营销和生产设计中心。

别尼通公司是生产和出售羊绒衫、棉衬衣、休闲服和牛仔裤的企业。近年来,它还生产皮鞋和皮衣。20 世纪 80 年代,别尼通公司在 79 个国家建立了 5 000 家商店,其中在美国大约有 650 家,在日本超过 300 家。

别尼通公司的总部在 TREVISO,拥有 8 个家庭工厂和仓库、500 个相对独立的承包商(其中,90%位于 VENETO),还有关系相对松散的大量下承包商,员工们遍布南意大利、土耳其及其他一些地方。随着别尼通统一服饰品牌的创立,一个真正的跨国公司正在形成。

1957 年,在 TREVISO 的别尼通兄妹分别从纺织品商店和工厂出来,联合组成公司,哥哥从制造商那里收集订单,具有设计天赋的妹妹就在家里生产。1965 年,兄妹俩在 PONZANA 附近建立了一个小工厂,并雇用了 60 个职员,他们的一个兄弟掌管日常的生产活动。

在 1965~1975 年间的公司形成期间,这个普通家庭企业主要依靠地方网络进行生产。它利用了第二次世界大战后企业和政府之间的合同,得到了全面的财政补贴和技术援助(并非产业区内所有的企业都能得到这种机会)。

与此同时,发达国家面临第三世界进口廉价产品的压力,开始实施国内棉纺织业的保护政策,有效地通过双

边配额协议来管理纺织品贸易。在这个“真空期”，别尼通的供应商们则宁可放弃和区内其他大企业做买卖的机会，因为别尼通有价格上的优惠。例如，1989年，大约有3/4的承包商只向别尼通供货，别尼通也仅仅对专卖店供货。每个专卖店通过复杂的计算机网络，形成了高度自动化的仓储系统。因此，公司能够及时收集到产品信息，特别是何种颜色在哪个市场、以什么价格出售的产品信息。

别尼通的运动衫五彩缤纷。公司只要有可能，就对商品进行染色处理，改变计算机程序，对机器进行极小的调整，很快地从一种颜色转向另一种颜色。它是一种生产规划的创新，并迫使欧洲和美国的其它企业不得不模仿。创新改变了别尼通公司，使它形成不同于产业区的一种组织形式。在成为一个主要寡头的演化过程中，别尼通至少部分地破坏了 VENETO 地区的纺织企业网络，加强了对生产的等级控制。企业的总部设在 TREVISO，8个下属的家庭企业集中了绝大部分的设计、标记、裁剪和染色活动。计算机辅助设计和制造技术的广泛运用，使企业能在袖口、衣领、腰围、裤长等服装生产的每个细节都能快速地、有效地应对市场变化。别尼通也拥有自己的剃丝厂，但经常让承包商来染织。

另一方面，在这里，可以看到类似于本田汽车的外包系统，几乎所有劳动密集型的工作，如制压、刺绣等被外包出去。供应商普遍都很小，并高度专业化，但从来都不愿意联盟。在别尼通生产链的联结关系中，底层企业员工的工资低于上层企业员工的工资。计算机程序员和技巧高的裁剪工的工资高，但在等级结构的底层，新雇用的职员（多至6~12个月、少到几天的职员）工资低且压力

大。

在这里,我们可以看出,在意大利中小企业发展背景中具有很鲜明的文化特征。由于意大利的中小企业具有很大的地区分布特征,而该地区的企业发展也在很大程度上依赖当地的人文环境,以及它们以家族为特征的特殊文化传统,从而使意大利中小企业具有不同于其他国家和地区的特征。



4

意大利中小企业发展的经济特征

4.1 中小企业的区位选择、产业群与产业区的形成

在意大利大地上,汇集了成千上万个小型企业,呈现出非常生动的、奇妙的群落景观:众多中小企业并不是相互独立、彼此离散,而是相互簇拥、紧密抱团,构成一个个专业特色鲜明的中小企业集群。众多的中小企业形成了70多个企业集群(也称小工业专业区)。所谓“集群”(aggregation)的概念,首先出现在生物学中。《简明不列颠百科全书》解释为:个体在群体中的集聚。一般是因为环境因素,例如,在此可以找到食物、水或隐蔽场所等地,也可能是社群的或行为的相互作用而引起的。集群可能是简单的,即没

有组织的群,也可能是有结构的群。与此十分相似的是中小企业在某一地理空间的集聚,一般也是由于环境因素引起的,例如,在此可以获取较为廉价的资源、配套部件、良好的工作场所等。对中小企业来说,在地理上的分散配置确实是一种奢侈的行为,企业加入集群可以达到个体之间资源和信息的互补,增加企业的适应性,减少不确定性,使中小企业具有更好的生存能力。除此之外,与生物学的集群颇为一致的是,中小企业集群内部的结构可以从简单到复杂,从层级制到无序化,显现多种多样的形式。因此,可以引入中小企业集群的概念,即一群独立自主又彼此依赖的成员组合,成员间常具有专业分工与协作,资源互补,并且成员间多以信任和承诺等人文因素来维持着长期非特定合约的竞争与互补关系。

在企业集群的布局与安排上,意大利政府是从明确目标、制定计划、采取措施等方面逐步推进的。意大利政府明确开发规划和开发目标,及时调整和推进。自20世纪50年代以来,意大利政府根据南方地区的自然条件、经济结构、人口状况和发展潜力,把推进南方地区的工业化、缓解南北差距作为开发和干预的总体目标,制定了南方地区总体开发规划。与此同时,根据不同时期经济发展的情况,制定不同阶段的开发目标、开发规划和干预重点。1957~1965年为第一阶段,开发的目标重点是加快农业的发展和基础设施建设;1965~1975年为第二阶段,开发的目标重点是加快重工业和大企业的发展;1975~1984年为第三阶段,开发的目标重点是加快中小企业的发展;1985年至今为第四阶段,开发的目标重点在于加强技术创新和社会环境建设等。

意大利的中小企业主要集中在北部、中部和亚德里亚海沿岸。在北部和中部,以一些中小市镇甚至村落为中心,为数众多从事丝绸、纺织及服装、玻璃制品、陶瓷面砖等生产的传统产业的中小企业星罗棋布。从20世纪80年代初起,这些传统产业的中小企业在意大利新技术、能源和环境委员会的组织和帮助下,开始将微电

子、信息等高新技术引入生产过程,变革传统的生产工艺,进行工艺创新。

以普拉托地区为例。普拉托地区是意大利典型的分散型传统产品生产区,区内从事毛纺织业的中小企业共有15 000多家。这些企业分别从事毛纺织行业的各个工艺流程,如纯新羊毛的洗、梳、纺、织、印、染及成品的后整理等,还从每年多达10万多吨的旧地毯中回收羊毛。1983年,这些企业通过用新型电子设备对诸如洗、印、染、烘干等能源消耗最大的工艺流程的控制系统进行“嫁接”,淘汰了沿用了多年的功能极易受工作环境影响的电气控制等设备,使纺织行业的能源效益获得了明显的改善。普拉托毛纺织区也在众多的毛纺织企业中引进利用了电子计算机、通讯和信息技术,建立了计算机信息网络系统,从而达到了生产过程经济性和产品灵活多样性的目的。20世纪80年代以来,意大利传统产业地区的中小企业都毫无例外地经历了与此类似的工艺创新过程,很多地区的企业还引进了CAD、CAM系统,如科莫的丝绸纺织加工区。正是这一系列的创新活动,使得意大利传统产业的中小企业获得了新的生命力,从而在竞争激烈的国际市场上独领风骚。

4.1.1 中小企业集群特征

中小企业集群的企业组织形式是源于中小企业为谋求改变自身的生存所形成的一种“结盟”,并随着分工与专业化的发展而发展。中小企业集群作为一种介于纯市场组织与纯层级组织之间的“中间性体制组织”,是在一定条件下克服市场机制失灵和内部组织连年下降的一种妥协性的制度安排。企业集群是一种特殊的组织形式,集群内企业之间的联系主要不是产权和契约关系,更多地表现为无形的契约关联,更直观地说,企业间并不存在特定的合约关系。集群内的企业既独立自主,又相互依赖;既相互竞争,又常有专业分工,资源互补。这种企业组织形式具有以下特征:

第一,作为“中间性体制组织”,中小企业集群的边界是相对确定的,但却呈现明显的模糊性与变动性特征。意大利中小企业已经以地域为中心,以分工为基础,形成了70多个相对稳定的中小企业集群,尤以中部、北部为最。这些中小企业集群一般都有各自的特色,因而是相对确定的;同时,由于环境的不断变化,不同中小企业的兴起与衰亡、加入与退出某一中小企业集群,又让中小企业集群具有了模糊性与变动性。但是,不管如何,中小企业总是以自身利益为考虑前提的。当加入中小企业集群对自己的发展更有利时,它就会成为中小企业集群的一员。

第二,中小企业集群存在多种产业组织与企业组织结构形式,主要有:

(1)市场式中小企业集群。

市场式中小企业集群称为共和国式,指企业集群内部的结构形式。企业之间的关系是以平等市场交易为主,各生产厂以水平联系来完成成品的生产。最为典型的为意大利濒临亚得里亚海的马尔凯大区的佩扎罗。这里主要生产中、低档的家庭用家具,主要市场为意大利南部和北非、西亚等地。佩扎罗家具生产的从业人员约为2万人,企业数超过1000家,各企业之间是完全平等的独立法人,家具生产企业与半成品零部件生产企业之间的合同一般不是固定的,每一项合作都需要进行谈判,供需双方所掌握的信息的完备性较高,价格通常由市场竞争来决定。

(2)中心式中小企业集群。

中心式中小企业集群是以大企业为中心、众多中小企业在外国而形成的。在该集群中,大企业处于支配地位,中小企业处于外围或下属,主要为“核心企业”进行特定的专业化加工,或根据要求提供专门化产品,或进行限制性销售。该模式最典型的为以百能顿公司为核心的中小企业集群。百能顿公司为意大利纺织服装部门营业额最多的生产世家。该集团已有14个服装厂:7个在意大

利,2个在法国,在西班牙、爱尔兰、美国、巴西和阿根廷各有1家。据该公司公关小姐介绍,20世纪90年代初,围绕百能顿公司运作的中小企业,仅在意大利就有500多家,工人少说也有3万人。公司80%的产品是由中小企业完成的,百能顿公司只掌握和从事关键性的工序。这样做,不仅使百能顿公司大大节约了投资,充分利用了中小企业的生产能力,而且还使它在一定程度上吸收了中小企业伸缩性强、极善应变的长处。在这种企业集群中,核心企业主要负责产品的技术难度高、附加值大、对规模反应敏感的部分,而中小企业大多分工生产技术要求低、批量小、专业性分工度高的各种零部件与半成品等。参与集群的中小企业往往又有一次承包、二次承包、三次承包甚至更多次承包之分,即把核心企业委托的生产业务根据专业分工的要求分包给其他中小企业,从而形成多层次的分工协作体系。

这一中小企业集群形态在意大利相对较少,因为意大利的大企业不多,很难有真正的核心企业出现。但是,尽管没有其他国家的跨国大公司那样的优势,意大利还是有规模相对较大的企业,还有很多中小企业围绕着这些企业生产、经营配套产品与服务。

(3)网络式中小企业集群。

在网络式中小企业集群中,企业间是以信息联系为主而不是以物质联系为主,是由产业组织对信息时代的适应性所决定的。现代以计算机辅助设计和制造业的柔性生产方式的革命促进了网络形式的中小企业集群的涌现。在意大利,主要有以商标为中心的协作中小企业集群和多中心的企业集群。

在商品经济日益发达的当今世界,商标越来越成为“物化”的特殊商品,其内容可包括成本价值、艺术价值、信誉价值和权利价值。后两种价值是商标价值的主要组成部分。商标的信誉价值是通过在消费者心目中建立起商标的信息观念实现的。而权利价值是与商标的专用权联系在一起的,当某个中小企业集群共同使用

一个商标时,进入壁垒主要是由商品的权利价值体现的。例如,使用共同商标、以拥有统一销售机构为特征的费留利企业集群是这种合作模式的典范。费留利地区位于意大利东北部,是生产特殊用途座椅(如牙科用座椅)的中小企业集群所在地。这里集中了800多家中小企业(其中,80%以上不足15个雇员),每天生产各种座椅6万件,所有座椅生产企业均通过当地和联合销售机构将产品销往世界各地。联合销售机构对各企业有统一的质量要求,产品使用统一商标。良好的企业文化是这种中小企业集群生存的纽带。假如每家企业都偷工减料、投机取巧,那么,这个企业集群必定迅速消失无疑。当然,若没有这个联合销售机构,生产座椅的中小企业就只好甘属垄断大企业的麾下,受制于人,或者沿袭古制,自产自销。这样,这里的产品绝不会在国际市场上占有一席之地,费留利也难以成为世界上特殊用途座椅的著名产地。这种生产销售组织形式,从总体上增强了中小企业集群开拓市场的能力,降低了集群内部的交易成本,增强了集群整体的竞争力。

随着中小企业集群的发展,许多集群已经无法确认起主导作用的单一中心,而是多中心在同时发生作用。典型的例子为意大利地处亚平宁半岛北部西海岸的托斯,全部企业多达14 000家,绝大部分与毛纺业有关。其中600家为骨干企业,它们不仅直接经销毛纺织品,还根据市场的需要组织另外700个厂家和12 000个手工业企业进行专业化生产。这些企业,有些专门纺纱,有的专门织布,有的专门印染,专业化程度很高。在13 300家企业的周围,还有一批银行、保险公司、运输公司、国际托运机构、有关客户的代理机构以及原材料和设备供应采购机构等。这样,普拉托成千上万的中小企业以纺织业为生产的中心内容,形成了一个机构完善、功能齐全的生产——销售——服务——信息网络,它生产的核心产品在全国同类产品出口中占70%以上,占整个欧盟市场同类产品的一半。

第三,相对集中的企业地理空间布局与专业性市场。集群中的中小企业在特定的地域空间内相对密集分布,形成有一定规模的企业群落。而每个成熟的中小企业集群都普遍具有很强的专业特色,其生产和经营始终围绕特定专业部门展开,如前文所提到的普拉托毛纺企业集群。这种专业领域跨度有所不同,专业领域的宽度或狭窄与企业群的规模大小有某种关联。因为在一定专业领域,其市场需求规模有一定的总量限制,专业领域越大,其市场需求总量越大;专业领域越小,其市场需求总量也越小。这个专业市场不仅是中小企业集群发展的产物,也是其进一步发展的依托。市场与集群之间有一种内在的共生关系,市场的交易规模与辐射半径决定着中小企业集群的发展规模水平,中小企业集群的发展亦反向决定市场交易规模和辐射半径的扩张程度。它们既相互制约,又相互辅佐,你离不开我,我离不开你,兴衰进退与共。

意大利主要地域工业中小企业集群概况如表 4-1 所示。

表 4-1 意大利主要地域工业中小企业集群概况

集群地名称	行 业	产值 (亿里拉)	企业数	职工人数
皮埃拉	毛纺织品	7 000	1 850	29 000
普阿莱直阿	贵金属加工	2 000	1 400	8 000
欧鲁佳特折	纺织、印染	4 572	2 614	29 339
卡苟滩乌里璠	木材、家具	15 900	2 956	13 719
蒙特贝若纳	运动服	2 367	556	7 909
阿鲁依纳璠	皮革	4 800	600	6 500
卡托莱	眼镜	2 240	930	11 200
普拉特	纺织品	8 040	8 500	46 000
桑克朗契	皮革	3 200	800	10 000
培沙罗	木材、家具	1 900	750	9 900
蒙丝马诺	鞋	595	660	4 100

资料来源:ISTAT,1996年。

4.1.2 中小企业集群动因

中小企业集群的产生是厂商追求利润最大化的结果。一般而言,集群产生的动因主要表现为:

第一,地域分工。

集群的专业化分工不完全相同于分工理论,而是基于雄厚的社会资本优势。社会资本优势体现在三个方面:资本家或企业家资源的培育、基于信任与承诺的合作关系和区域的创新文化。

一是企业家资源的培育。企业家是一种稀缺资源。熊彼特认为,企业家在创造和引进新的生产方法,介绍新产品、新的工业组织形式,开辟货源、新市场等方面作用巨大。硅谷成功的经验之一就是硅谷内独特的创业精神:区内几乎每个人都有勇于冒险、不断进取的创业精神,每个人都努力创办新公司,都想成为百万富翁,否则就被视为异类。创业精神是一种典型的隐含性知识,通过地理接近的正式和非正式交流,会更好地造就和发展企业家资源,不仅包括创业型企业家,更拥有卓越管理能力的管理型企业家。新企业创建与衍生和一些老企业倒闭,适者生存,才是集群竞争力的保障。

二是基于信任与承诺的合作关系。集群基于地理接近性,许多企业主相互熟悉,甚至是朋友、亲戚,往往形成企业家社会网络关系,企业间的相互联系,比如承包、转包、产品和质量、交货时间、资金结算本身,就是建立在信任的基础上。声誉对企业的生存与发展很重要。集群内企业具有地理“根植性”,迁移的机会成本高,企业间合作是多次重复的,所以,它们必须遵守信用,避免机会主义倾向,因而有利于企业间建立以信任与承诺为基础的社会网络,通过网络关系降低交易成本,加强相互合作。

三是创新的产业文化。创新的产业文化来源于三个方面:一是区域的文化背景。在这种背景下,崇尚创造的奋斗精神深深地扎根于区域环境中,挑战困难已成为区域的一种风俗习惯,并将这

种精神融合于经济发展之中,不仅培育大量企业家资源,更孕育着创新的精神和动力。二是基于自由选择的平等、宽松的工作环境。集群各企业内部、企业和机构之间是平等的经济实体,经济交往遵循平等互利的市场契约原则;同时,人才可以在集群内快速、自由流动,因此,集群内包括企业在内的各种组织趋向于形成分权的组织环境,这种被称之为“弱联劳”的组织行为与一般的组织行为“强联劳”相比,更有利于业务不断创新和快速反应。三是有利的信息交流环境。集群除正式合作外,非正式信息交流出现的频率更高,广泛的各类市场、技术、竞争信息在集群内集聚,使创业者和员工更容易了解市场和技术的变化,寻求和把握市场机会和空隙。

三种形式的社会资本优势是集群产生地域分工的基础,并由此加强外部经济,提高合作效率以及促进技术创新与扩散。随着全球经济一体化和信息技术的发展,低等级要素如简单劳动力、资本和一般生产工具的流动性加强,不再构成区域发展的优势力量。区域通过拥有雄厚的社会资本,很容易吸引区外这些要素,形成独特的产业分工动力。

第二,外部经济。

马歇尔认为,随着产业的集聚与发展,企业可以从产业内其他企业经营状况改善中获益,并认为外部经济有三种形式:

一是市场规模扩大的外部性。同行业的企业利用地理接近性,通过合资、合作或建立联盟等方式,共同进行生产、销售等活动。例如,大批量购买原材料,不仅使原材料价格降低,也节约了单位运输成本。集聚带来的外部效应增加了投放资料或中间产品的可获得性,市场容量越大,分工越细,并具有正反馈效应。通过累积循环的过程,建立共同销售中心,通过批发和零售业务,吸引客户,降低了企业成品的运输、库存成本,使平均成本明显降低,从而有利于价格竞争。

二是劳动力市场供给。一方面,随着集群的扩大,本地人员通过培训就业,外地技工被吸引过来,形成劳动力供给充足的区域性

市场。企业在长期雇用管理和技术人员的同时,可以根据自身生产的需要,及时调整工人的数量,支付工资成本和工人劳动保障方面的费用。另一方面,劳动力在区域内企业间自由流动,企业内部劳动力变换率也高,劳动力快速流动对其自身素质要求加大,也促进了信息、思想的传播和扩散,所以,在数量和质量上提高了集群内劳动力供给的效率。

三是信息交流与扩散。由于共同的地域文化背景,集群内企业可以更好地获得有关竞争对手、客户的信息,洞察市场需求、产业发展趋势、新市场开拓状况以及技术演变和革新的信息等。即使在当今开放的信息社会,集群内企业在信息和技术方面依然占有先机,可以更好地掌握信息,更早地发现市场机会,或应付多变的市场需求。

通过这三种形式的外部经济,形成外部规模经济和外部范围经济。其作用一是通过收益递增,降低企业的生产成本;二是通过外部规模经济,可树立区位品牌——由企业共同的生产区位产生,如意大利时装。区位品牌与单个品牌相比,更形象、直接,是众多企业品牌精华的浓缩和提炼,具有广泛、持续的品牌效应。而且,相对于中小企业集群,单个企业的生产周期是相对短暂的,品牌效应难以持续。集群中的企业遵循优胜劣汰的竞争规律,区位品牌效应更易持久,是一种很珍贵的无形资产。

第三,交易费用降低,合作效率提高。

威廉姆森(Williamson)界定了交易费用分析方法,其要点是环境的不确定性,小数目、机会主义以及信息不对称等导致交易费用增加,构成市场与组织间的转换关系。集群有助于减少环境的不确定性,改变小数目条件。前者是因为具有外部经济的集聚,可增加交易频率和降低区位成本,使交易的空间范围和对象相对固定;后者是因为数目众多的企业地理接近,增加了市场参与角色,市场机制更能发挥作用。中小企业集群不仅使企业活动根植于地

方社会网络,而且有助于形成共同的价值观念和产业文化,从而有利于克服机会主义和增加信息交流。中小企业集群既克服了大企业制度的弊端,又避免了完全通过市场交易的信息搜寻成本和履行合约的执行成本。同时,形成中小企业集群有助于提高合作效率。集群内企业合作效率来自前向、水平、后向联系企业间,生产企业与互补企业、基础设施服务类企业间,以及产业群与行业中介等机构之间明确、自愿的合作。群外企业很难得到群内的核心技术或最新的、重要的市场、技术等信息。群内企业通过与供应商和客户的上、下游产业合作,实现柔性化生产,并根据企业自身特点,专门从事某一价值链环节,在专业化经营中,或者通过规模经济,或者通过创新能力、企业的品牌等,实现价值增值,实现最优价值链分工。在合作网络中,企业容易根据集群内的分工特点,寻找市场机会和市场空隙,通过目标集聚战略,获得细分市场的竞争优势,而且,无论作为买方还是卖方,都能增加集体议价能力,加强市场力量。

意大利中小企业集群除了上述具有普遍意义的动因外,还表现为:

首先,传统技艺、社会文化与政府政策是意大利企业集群产生与蓬勃发展的重要原因。意大利有着悠久的家庭作坊和传统技艺创作传统,而且工业革命起步晚、势头弱,机器大工业的成长相对困难,以至于长期以来,该国各工业部门和全国各地到处充斥着中小企业。有些企业虽然实行了机器生产,但仍然同家庭手工业有着广泛的联系,并由此逐步形成集群状分布,大大促进了专业化之间的分工。

其次,多方面的社会原因。(1)工会组织有极大的影响力。特别是在大企业中,工会组织能有效地保护工人免受雇主的解雇。但是,根据《劳动者权利宪章》第35条的规定,雇员小于15人的企业在市场疲软时,雇主可随时解雇工人,其结果就导致有的企业为

了保持这种有利于业主的劳工关系,在经营规模超过 15 名雇员时,把企业一分为二,以亲属名义另设新厂。(2)中小企业雇员少,雇员与业主的关系一般比较融洽,监督管理成本低廉。(3)同西欧其他国家相比,意大利企业为雇员缴纳的社会保障费用在劳工成本中比例很高。

4.1.3 中小企业集群过程

对企业集群的形成过程,马歇尔认为是外部经济,克鲁格曼认为是递增报酬。事实上,这两种解释都是静态性质的。借助于网络效应这一概念来解释集群的形成过程,那么,网络效应也称网络外部化,有两重含义。一是直接的网络外部化。对于许多信息产品的消费,消费者的需求存在相互依赖性。消费者使用一种产品会直接增加使用同种产品消费者的效用。随着该种产品用户的增加,选择购买同种产品就越具有吸引力。二是间接的网络外部化,是指与最终产品配套的互补产品的需求同样具有网络效应。最终产品的用户基数越大,则互补产品的生产厂家会更愿意提供与之兼容的配套产品。这样,购买该最终产品的用户将获得更多的消费利益。

企业集群的形成过程,其实质也是一个网络外部化的过程。只不过这里的网络外部化不是体现在产品需求上,而是体现在企业的区位决策上。假定因某种偶然或历史或社会关系的原因,生产最终产品的企业 A 已经决定在区位 1 生产。接下来,生产同种最终产品的企业 B 在区位决策时,可以选择区位 1 或其他生产区位。如果它选择区位 1,即可获得集聚利益;如果选择其他区位,则是孤立生产,无法获得集聚利益。假定 B 预期区位 1 是能够发展起来并将会有较强的聚集经济效应,则它将选择区位 1 作为生产区位。这样,随着每一个新的最终产品企业进驻区位 1,一方面,使区位 1 的所有企业享受到越来越多的集聚利益;另一方面,

也进一步加强了该区位对潜在新进入者的吸引力,包括生产互补产品的企业。在生产区位竞争中,网络效应使集群最终在区位 1 形成。

从上面的分析中可以看出,网络效应在吸引新企业进入集群过程中起着重要的作用。同时,在企业集群内,最先进驻区位 1 的企业或少数几家企业将扮演网络发起人或庄家的角色,因为它们的表现和势力将影响后续企业的区位预期形成。如果它们不能给潜在新进入者足够的信心,则区位 1 的集聚速度将减慢。

网络效应在企业集群孵化形成过程中也扮演着重要角色。这些最先进入区位 1 的企业往往形成了孵化器,领先创业企业家扮演示范者角色,其后进入者通过模仿获得新建企业必要的技能与知识。许多企业集群就是通过一人带一家、一家带一村形成的,企业集群本身是一个天然的孵化器。

无论最先进驻的企业扮演什么角色,集群要获得自我持续成长能力,集群企业的数量必须达到某种最低临界规模。过了临界规模后,新企业进入集群的速度将加快,正反馈机制开始起作用,集群会进入起飞阶段,并很快达到饱和。

网络效应是一把双刃剑,如果网络效应产生良性循环,将使集群形成;反之,产生恶性循环,则将导致集群的毁灭。比如,在集群成长的初期,有两个生产相同产品的集群发生区位竞争,或者集群自身因市场需求的突然衰退而陷入过度竞争状态,在网络效应作用下,集群将可能陷入恶性循环,并加速集群的毁灭。这种过度竞争导致集群成长逆转现象,在不少处于成长初期的集群中普遍存在。质量信息不对称所产生的“柠檬市场”效应只是其中的一个原因,另一个重要原因就是网络效应所产生的恶性循环。为了生存,企业减少亏损或变现退出,集群中的企业相互模仿,降低质量和价格,这种恶性竞争行为在集群中的迅速蔓延,使整个集群的信誉扫地,集群最终趋向解体。

表 4-2 反映了意大利企业集群过程中企业规模与平均绩效的变动情况。

表 4-2 意大利制造业部门企业规模演变

企业规模(人)	1~5	6~9	10~19	20~49	50~99	100~199	200~499	500~999	>999	1992年总计
1~5	85.03	11.01	3.31	0.55	0.07	0.02	0.01	0.00	0.00	14.355
6~9	27.87	44.31	25.45	2.18	0.13	0.04	0.01	0.00	0.00	32.046
10~19	6.56	16.91	60.09	15.78	0.55	0.08	0.02	0.01	0.01	32.646
20~49	2.64	1.86	16.79	68.97	9.03	0.61	0.10	0.00	0.00	16.641
50~99	2.21	0.56	1.62	19.43	63.19	12.05	0.94	0.02	0.00	5.012
100~199	2.20	0.60	0.60	2.97	18.35	64.21	10.68	0.34	0.04	2.322
200~499	2.44	0.32	0.41	1.87	2.35	18.02	67.45	6.57	0.57	1.232
500~999	0.62	0.62	0.62	1.23	1.54	3.08	29.23	53.23	9.85	325
>999	1.42	0.47	0.94	0.94	0.94	0.00	3.30	16.04	75.94	212
1987年总计	108.9	32.66	34.45	19.02	5.431	2.493	1.262	302	206	204.791

资料来源:罗红波、戎殿新:《中小企业王国——意大利》,经济日报出版社 1996 年版,第 64 页。

4.2 产业群、产业区对中小企业发展的影响分析

产业群是由相关产业的企业在一定地域范围的聚集所形成的。意大利的产业群主要是传统产业集群,如艾米利亚—罗马格纳地区。产业群、产业区是由中小企业的集聚而形成的,形成之后又对中小企业产生深远的影响,大大增强了抗风险能力与核心竞争力,增强了中小企业的创新能力。

4.2.1 产业群与竞争优势

随着需求多样化的发展和技术日新月异的进步,许多产业正从过去那种标准化、大批量向现在“弹性专精”生产过程转变;相应

地,过去以完全垄断或寡头垄断获得竞争的许多单个大企业却举步维艰。众多企业以企业集群的形式参与市场竞争,不仅具有比较优势(价格柔性),还具有竞争优势(特征柔性),表现出极大的经济活力。产业群的竞争优势可以用直接经济要素的竞争优势(主要由垂直和水平联系的企业间合作与竞争形成)和非直接经济要素的区域创新系统(由支撑机构和企业群间的相互作用形成)体现出来。这样研究,可使经济研究者和政策制定者们清楚地懂得企业集群现象,无论基于直接或间接经济因素的竞争优势,在实践中都具有可模仿性和可操作性。

第一,直接经济要素的竞争优势。

产业群通过地理集中和产业组织优化,通过群体协同效应获得经济要素的部分竞争优势,具体表现为生产成本优势、基于质量基础和产品差异的优势、区域营销优势和市场竞争优势四个要素。

一是生产成本优势。假定技术条件不变,生产成本优势可用集聚经济、规模经济、劳动分工、范围经济来解释。首先,企业通过使用公共设施,减少分散布局所需的额外投资,并利用地理接近性而节省相互间物质和信息流动的运移费用,从而降低生产成本。这就是集聚经济效应。其次,同行业的企业利用地理接近性,通过合资、合作或建立联盟等方式共同进行生产、销售等价值活动,如大批量购买原材料等,不仅使原材料价格降低,也节约了单位运输成本。再次,劳动分工提高了生产率。在企业集群内部,大量专业化企业集中在一地,使区域实现了规模生产。相应地,企业集群创造了一个较大的市场需求空间,对分工更细、专业化更强的产品和服务的潜在需求量相应增加,形成良性循环,提高了集群整体的生产效率。同时,企业可根据生产需要,通过建立网络关系进行交易,利用空间接近大大降低每次交易的费用。另外,共同的产业文化和价值观有利于企业间建立以合作与信任为基础的社会网络,使双方容易达成交易,并履行合约,还有效地节省了企业搜索市场

信息的时间和费用,降低了交易成本,克服了单个大企业等级制度的弊病。

二是基于质量基础和产品差异的优势。质量体现了产品的卓越性,包括它的吸引力、没有缺陷和可靠性。质量在买方市场条件下,对企业的竞争优势尤为重要。为了满足顾客的要求,企业必须提高产品的质量。只有超越对质量的一般理解,发现质量更具体的要素,发现问题并设定需求,更精确地确定性能标准,才能满足顾客的要求。产品差异化是指企业所提供的产品或服务形成足以引诱消费者购买的特殊性,使消费者认同该产品,并区别于其他企业提供的同类产品。产品差异化可满足消费者“多样化、多元化、个性化、差别化”需求的特点,从产品的品质、功能、外观、品种、等级、规律、花色、选择、销售服务等方面获得企业所提供的“附加价值”。差异化战略使企业竞争策略从以价格竞争为主,转到在价格基础上的非价格竞争为主的市场上来。建立在质量基础上的产品差别化不仅能给顾客提供良好的服务,而且使企业通过差异化战略,树立起一些在全产业范围内具有独特性的商品,从而满足顾客多样化和个性化的需求,得到溢价报偿。差异化还能得到顾客的信赖,使产品的价格刚性不明显,能够带来较高的边际利润。而且,通过差异化,使产业入侵者耗费大量资金,有效地提高了进入壁垒。

集群中的同类企业同处一地,同行业相互比较,有了价格、质量和产品差异化程度评价标尺,为企业带来了竞争压力。绩效好的企业能从中获得成功的荣誉,而绩效差的或平庸的企业会因此感受到压力,激励和压力并存。竞争不仅仅通过降低生产成本,通过价格战来维持或扩大市场份额,还表现在产品的质量和差异化上。只有建立在质量基础上的产品差异化,才能满足产业群内有经验、“挑剔”的顾客们的要求。

正是由于集群内部的产业环境,使集群内的企业更能适应市

场环境及其变化,利用产品差异化与市场占有率之间的交互反馈机制,形成市场势力。一方面,已经形成产品差别化的企业具有较大的市场竞争优势,可以拥有较大的市场份额;另一方面,拥有较高市场占有率的企业可以利用自己的规模经济实力,通过研究开发、购买专利、广告宣传、售后服务等进一步扩大产品差异化,形成市场占有率和差异化之间的良性循环。因此,集群内的企业通过内在竞争压力,获得了单个游离企业难以拥有的产品或服务质量。产品差别化和建立在质量基础上的产品差异化优势,往往能获得比产业集中度更高的利润集中度。

意大利主要以各种产业的企业集群为竞争主体,主要是一些传统产业:纺织、家具产业如器具和装饰品,个人用品产业如珠宝与钢笔,以及食品、饮料、罐头与葡萄酒,五金产品等。以艾米里亚—罗马格纳的纺织企业群为例,该企业群主要生产、设计和出售羊毛衫、羊绒衫、棉衬衣、休闲服和运动衫等服装产品,不仅质量过硬,而且形成了不同色彩、大小、款式、档次等的差异化产品,在世界上极具竞争力。

三是区域营销优势。集群内企业不仅通过传统途径如建立区位品牌、加强营销网络等获得纵向一体化利润,而且可以依靠现代科技,利用区位品牌从事电子商务,改善营销方式,取得协同效应,营造市场优势。

区位品牌即产业区位是品牌的象征,如意大利的时装、法国的香水、瑞士的手表。企业通过集群,集中广告宣传的力度,利用群体效应,形成区位品牌。在广告宣传上,调动了企业投放的积极性,改变了单个大企业因广告费用过大、不愿过分投入的状况。同时,区位品牌与单个企业品牌相比,更形象、直接,是众多企业产品精华的深缩和提炼,更具有广泛的、持续的品牌效应。

集群形成区位品牌后,可以利用这个巨大的品牌价值,不仅通过批发商零售,而且以专卖的形式垄断销售,获取纵向一体化利

润。例如,意大利东北部和中部的服装企业群中,大多企业利用区位优势品牌效应,以专卖店的形式在全球范围内直销。如百能顿公司在全球有5 000多家专卖店,其中美国有 650 家,日本有 300 多家,利用区位优势品牌垄断销售,获得了较高的利润与竞争优势。

产业群内企业利用互联网,既提供了某一产品系列的详细信息(产业特性),又使集群内的每个企业都有均等的机会(区域特性),同时又方便了客户获取信息,使买卖双方信息完备。电子商务具有以下几个优势:通过成本低但信息量丰富的网络信息,把集群的产业优势和特点向国内外推广,加强了企业集群的整体形象;客户利用网络提供的产品价格、性能等信息,方便、快捷地上网采购,节省了双方的交易成本和时间,有利于产品的推广和销售。针对客户的具体需求,对客户的网上订单分类,满足不同客户群的需求,使产品开发更接近市场需求,提高产销率,实现多元化的客户服务。集群内的中小企业很难单独有能力参与国际竞争,但网络提供了与国外客户沟通的重要渠道,不仅大企业,而且中小企业也可通过集群拓展国际市场。

四是市场竞争优势。产业群在市场上获得竞争优势体现在所在产业的吸引力、市场竞争地位和议价能力三个方面。在产业方面,决定企业盈利能力首要的、根本的因素是产业的吸引力。产业吸引力的定性分析可用产品在生命周期(初创期、成长期、成熟期和衰退期)中所处的阶段解释和分析。产业吸引力的定量分析指标通常有:市场规模和增长速度、市场竞争的地理区域、进入和退出的难易程度、基本技术的变革速度、规模经济和经验效应,以及行业整体的盈利水平。对于高科技产业中的企业集群,不仅通过创造新产业和推出新产品获取来源于技术上的超额垄断利润,而且通过群体效应形成共同的技术标准,进一步扩大垄断优势。例如,在精密仪器、信息等新兴产业中,采纳一种技术标准的企业数量及其市场份额往往决定了这种技术标准的公认性,不同的技术

标准为市场份额而进行竞争。而产业群则具有独特的优势,利用地理接近性,通过正式或非正式的合作,技术标准在集群内容易被认同,采纳的企业越多,集群的外部效应就越大,采用某一技术标准的硬件设备越多,那么,就增加了该设备的需求量,形成循环累积效应。

在市场方面,产业结构的功能在于解释获利的可持续性,而获利的差别则取决于企业的相对市场位置。市场竞争是企业成败的核心所在,竞争决定了一个企业对其行为效益有所贡献的各项活动。在任何已结构化的产业中,产品或服务的内涵十分明确,竞争的要点就是在产品的功能、成本、价格、营销服务上,通过规模经济来维持市场占有率,以价格、质量或产品差异等进行市场竞争,显现企业的竞争力。集群企业通过集群的形式,对内通过前向、后向的垂直联系,形成既类似于大企业垂直一体化的生产过程,同时又通过水平联系合作与竞争,有利于提高整体效率和竞争力。这样,不仅在成本、价格、营销上有一定的优势,而且类似产品系列的企业集聚,在产品差异化和功能多样化方面也具有一定的优势。集群在市场竞争方面的一个很大的特点是发展特色产业,或者说“小市场、大主人”策略,企业不是在整个市场行业全面出击,而是选择某一顾客群、某产品系列和一个细分市场作为主攻方向,或在产品价值链中的某一环节上依托大企业参与市场竞争。

在集群的议价能力方面,议价表现在买方和卖方力量两个方面。作为买方的议价能力而言,表现在压低价格、要求较高的产品质量或索取更多的服务项目。买方的能力强弱取决于市场情况,还取决于这种购买对于卖主整个业务的相对重要性,主要表现在:相对于销售者的销售量来说,购买是大批量和集中进行的,购买者从产业中购买的产品占其成本或购买额中的很大一部分;从产业中购买标准的或无差异化的产品,购买者容易发现可供选择的供应商;如果购买者采取后向联合,购买者就要掌握充分的信息。集

群内的主导产业一般都有较高的市场占有率,可以实现大量购买,同时,集群内也有部分配套的供应商,对群外供应商构成替代威胁,增强了讨价还价能力。此外,在群内研究机构和行业协会的帮助下,企业在对市场需求状况的分析上形成了较完备的信息,进一步增加了议价能力。作为供方的议价能力而言,供方的产业集中化程度比他们的销售对象高,供应商在向较为分散的买主销售产品时,往往能在价格、质量和交货期上施加相当大的影响。供方在某个产品销售中,缺乏替代品竞争是议价能力;供方表现出前向联合的现实威胁,这种威胁使买方在提高购买条件时信心大减。

第二,非直接经济要素的优势。

知识经济背景下的区域发展原则,从原来基于资源赋予形成的比较优势,发展到现在基于区域创新能力的动态竞争优势。持续创新的一个重要基础,就是依靠本地企业与企业间、企业与支撑机构间集聚形成“区域创新系统”,即形成一个由完善发达的供应商,有经验、挑剔的客户群,垂直、水平联系的众多企业和各支撑机构之间共同作用,形成知识和技术创新及其有效的扩散系统。它包括企业间在创新中的合作,支撑机构如大学、研究所、职业培训单位、研发机构、技术中介、行业协会和金融机构等支持知识和技术在集群中的创造和扩散。企业通过地理接近性和业务紧密联系,加速知识和技术的扩散,并在技术创造和扩散机构形成区域创新基础的支持下,对区域主导性产业创新发挥积极作用。集群的创新能力还取决于根植于不同制度系统中的学习轨迹,学习被视为有“粘性”的,因为一些重要类型的知识通常具有非正式、隐含的特性。这种知识不能和个人、社会及地域背景轻易地分开,而且难以编码化,难以通过正式的依靠渠道传播。尽管信息、知识在全球范围内的移动日益加快,但一些重要的知识具有明显的空间根植性,而企业集群提供了知识、技术创新和扩散。

集群创新环境包括外部环境和内部环境。前者是指集群和外

部的联系(物质、信息和知识技术流),即集群外部的产业环境;后者即内部创新机制是指企业与企业间、企业与支撑机构间如何形成互动网络,共同创新。

企业与企业间形成网络,促进创新。企业与其上、下游的供应商、客商、代理商甚至竞争对手在生产、销售、产品开发、售后服务等方面进行合作与交流。虽然出发点是纯经济联系,但通过合作,共同解决技术难题,研制新产品,创建区位品牌。这不是一个零和博弈,而是使所有参与者都获利的双赢、多赢行为。

政府部门对集群创新起引导作用。一方面,通过改善交通、通讯等基础设施来营造企业发展和创新的硬环境;另一方面,致力于营造一种适合创新主体发展的氛围和软环境,即包括正确引导集群发展的法律、法规,产权保护、金融、财政等政策,劳动力供给、可持续发展等公共政策。

利用大学、研究所等与企业经常交流,形成产、学、研的密切合作网络,快速将科技信息和知识转化为产品,同时通过反馈和企业的请求,解决企业在产品或工业创新中的难题。

金融部门不仅促进了新企业的诞生和企业的发育与成长,而且支持本地企业与大学等进行科研结合,加速区域内新思想、新技术或新产品的产出,加速区域内知识和技术存量的增加和流转。

中介机构如鼓励高科技产业的创业服务中心(企业孵化器)等,在政府优惠政策和资金的扶持下,形成非营利组织,为区域提供市场竞争力较强、发展迅速的企业,促进创新和创业企业的发展。行业协会联系企业技术、管理人员,举行各种正式和非正式的活动,不仅加强编码化知识和技术间的交流、扩散,而且为区域集群内的隐性知识传递和扩散提供条件。

企业集群的竞争优势可以分别用直接经济要素和非直接经济要素来诠释,但这两个方面不是相互独立的,而是相互依赖、相互作用、相互影响的。例如,非直接经济要素的制度、技术和市场创

新等会降低单位产品成本,提高产品质量,增加产品差异化程度以及增强市场竞争力。同时,企业集群经济效率的提高又有利于其“硬、软”条件和制度环境、产业文化、知识与技术发展等进一步改善,引导集群形成更强大的区域创新体系。因此,形成产业群是中小企业获得竞争优势的一条捷径。

4.2.2 产业群与技术进步

科学技术是第一生产力。产业群的形成与发展是技术进步的必然要求。同时,产业群一旦形成,便克服了单个企业在技术开发方面的劣势,为技术进步作出了巨大贡献,最终使产业群更好地发展下去,使单个企业更多地盈利,更具有竞争力。

技术进步是保持产业群经济优势的一个持续性动力。产业群能够提高集群内企业的创新能力,并最终成为技术进步的“中心”。企业之间的关联性质造成了相互学习,发生在集群内的竞争压力、同类企业压力、持续比较构成了企业集群的技术创新与进步动力。

产业群在技术进步方面的优势,从内在机理方面看,主要是由“本地化”所产生的两种效应引起的,即邻近效应和社会化效应。由于这两种效应改善了信息和知识的流动与共享,从而促进了创新的进行。

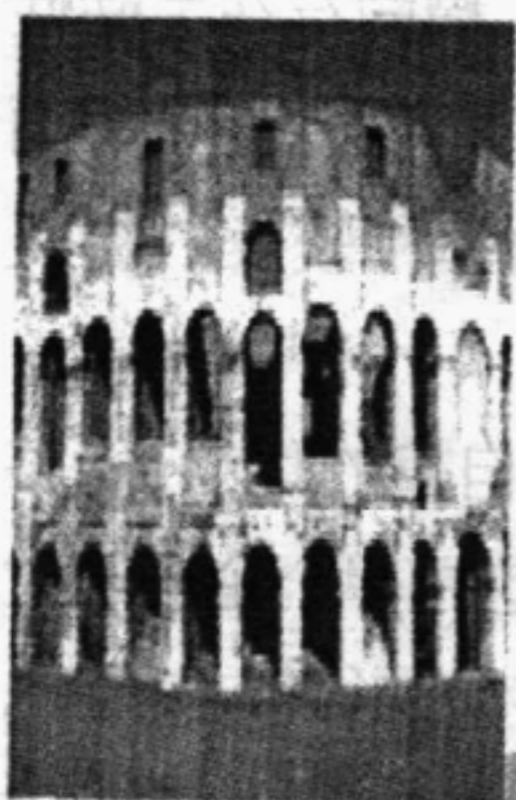
邻近效应是指信息和知识短距离传递效率的提高,特别体现在技术进步所需要的大量隐性知识必须面对面进行交流才能共享。由于沟通的问题,很多隐性知识很难共享与扩散。知识资源优势互补,知识转移成为中小企业集群所形成的产业群进行技术创新的桥梁。社会化效应是指由于地理接近而产生的信息和知识传递所需要的社会氛围,诸如信任的合作、良好的竞争等。

从创新的组织体系来看。一方面,集群内企业既保持个体组织的创新系统,又保证集群所内化了和优化了的信息流和知识流能够被集群内个体所利用;另一方面,产业群总体的组织结构是一

个“T”型组织(纵向主要以某种核心能力为经营,横向存在关联性的合作),这种组织既保证了创新的规划性、投入性,又保持了界面的渗透、联结,从而使集群创新具有较高的成功率和较长的持久性。

技术创新是技术进步的源泉。产业群由于自身的优势,能够更好地进行技术创新,并最终推动技术进步,而这是单个企业或大企业所难以做到的。首先,中小企业自身没有实力进行技术创新。技术创新需要巨额投资,并且具有风险性与时滞性。很多中小企业没有足够的资金投入,而且,科技开发的主体越来越倾向于高素质人员的集群开发,而非单个研究人员所能完成的任务。中小企业不可能有一个完整的技术开发团队,尽管中小企业有足够的动力去进行技术创新,但由于自身的局限性,单个中小企业对技术创新的贡献不大。而大企业确实有雄厚的资本、技术、人员优势,但往往动力不足。在取得一定的技术优势后,大企业往往以此为壁垒,阻碍竞争对手的进入,其本身却在技术优势的背景下丧失了继续进一步开发的动力。因为大企业往往不到困难时期很难真正领悟自身存在的问题,同时,大企业本身由于庞大的官僚组织、僵化的决策机构,很难真正担负起技术进步的重任。而产业群的形成既克服了大企业动力不足的弊病,又克服了中小企业实力不足的劣势,进行联合开发、联合创新,更有利于技术进步。

随着产业群内的不断技术进步所带来的外部正效应,中小企业可以以较低的投入获得较大的技术进步,相对于群外企业而言,更具有竞争优势。中小企业由于在集群中的专业化分工,专门负责产业链中某一环节的生产经营,对该环节的技术进步也就更加敏感,在产业群的推动下,对企业的技术开发与应用起着举足轻重的作用。



5

意大利中小企业发展的政策支持体系

中小企业在意大利国民经济中占有举足轻重的地位。意大利政府为了促进中小企业的发展,采取了有效的针对性政策和措施,极大地提高了中小企业的技术和管理水平,扩大了出口,为本国经济的繁荣做出了突出贡献。

5.1 意大利政府对中小企业发展的支持

5.1.1 机构设置

意大利政府设有管理中小企业的专门机构,各地设立中小企业组织。这些机构的主要职能是:研究中小企业的发展问题,向各级政府反映中小企业的意见和要求;统计和颁布中小企业经营指标;为中小企业提供信息;举办经营管理培训活动;为中小企业培训技术人才;等等。

下面具体介绍意大利的几种组织管理机构:

(1)促进中小企业的发育和成长的服务机构。

这类服务机构包括企业家精神促进社、企业服务中心、科学技术园区等,这类服务机构主要是针对中小企业创立和成长过程中将会面临的特殊问题而建立的。例如,企业家精神促进社主要是面向一些落后地区,针对这些地区缺乏创业精神而成立的,服务宗旨在于更新观念、树立劳动和创业精神,并帮助建立协作机制,成立康采恩。此外,还有帮助企业革新的企业“孵化”服务机构,以及帮助其建立网络的企业网络服务机构。

(2)促进中小企业革新的服务中心。

当今科学技术日新月异,市场竞争日趋激烈,而中小企业规模小、实力弱、科研力量差,很难与大企业抗争,这样就诞生了专门帮助中小企业进行技术革新的服务机构。这类服务机构目标各异,大致可以分成四类服务中心:普及性的革新服务中心,其主要职能是向中小企业传播技术信息和知识,促进地区经济体系的革新进程;企业之间的革新服务中心,其目标在于促进各企业间的技术合作,促进企业网络的发展;企业内部的技术革新服务中心,业务包括质检、各种认证、技术培训等各个方面;外部经济革新服务中心,

这类服务中心的目的是创造良好的技术环境。

(3)促进中小企业产品和劳务出口的服务机构。

这类服务机构大多是由许多中小企业联合组成的康采恩,或是由许多中小企业联合投资成立的为它们提供出口服务的法人单位。这类服务机构的成立有明显的服务目标和宗旨,如“进军欧洲”协会的活动主要有四个方面:提供欧共体成员国的公共采购信息;为有意在公共采购市场招标中获胜,并能保质保量履行合同而提供的培训服务;研究、对比欧洲联盟各成员国公共采购需求及企业竞标经验,帮助意大利企业了解市场情况,改进竞标技巧。

(4)促进手工业中小企业发展的机构。

1956年,意大利颁布了《手工业法》,依据该法,成立了手工业中央委员会、州手工业委员会和县手工业委员会。这三级组织作为国家工商部的协调、咨询机构,在对中小企业的行政管理和政策执行方面起到了重要作用。

①手工业中央委员会设在工商部内,其主要任务是:A. 定期调查手工业的活动、特征、状况,并及时登记。B. 在全国范围内贯彻调整手工业活动的措施。C. 为了推销手工业产品,特别是工艺性产品,广泛开展国内外市场调查,并定期向州、县的委员会提供信息。D. 为了适应科学技术迅速发展的需要,制定和推行职业教育发展计划。E. 收集国内外手工业制品的样品,举办样品展览会;设立手工业品收集中心以及手工业的生产方法和生产工艺中心,向手工业者推荐先进的生产方法、工艺流程和畅销产品。F. 向中央主管部门提供咨询。

②州手工业委员会设在各州中心城市的农工商会议所内,其主要任务是:A. 对拒不向县手工业委员会登记的手工业者提出起诉。B. 收集信息,完备统计资料等。

③县手工业委员会设在各县的农工商会议所内,其主要任务是:A. 实行手工业者登记管理,即对拥有手工业资格的从业者进

行检查,对无资格的从业者取消其经营权利;B. 根据县内手工业活动的具体情况,改善手工业者的生产方法,特别是对能与传统产业、地方产业相结合的手工业者给予支持和保护。C. 组织县内的手工业品。

(5)雇主协会。

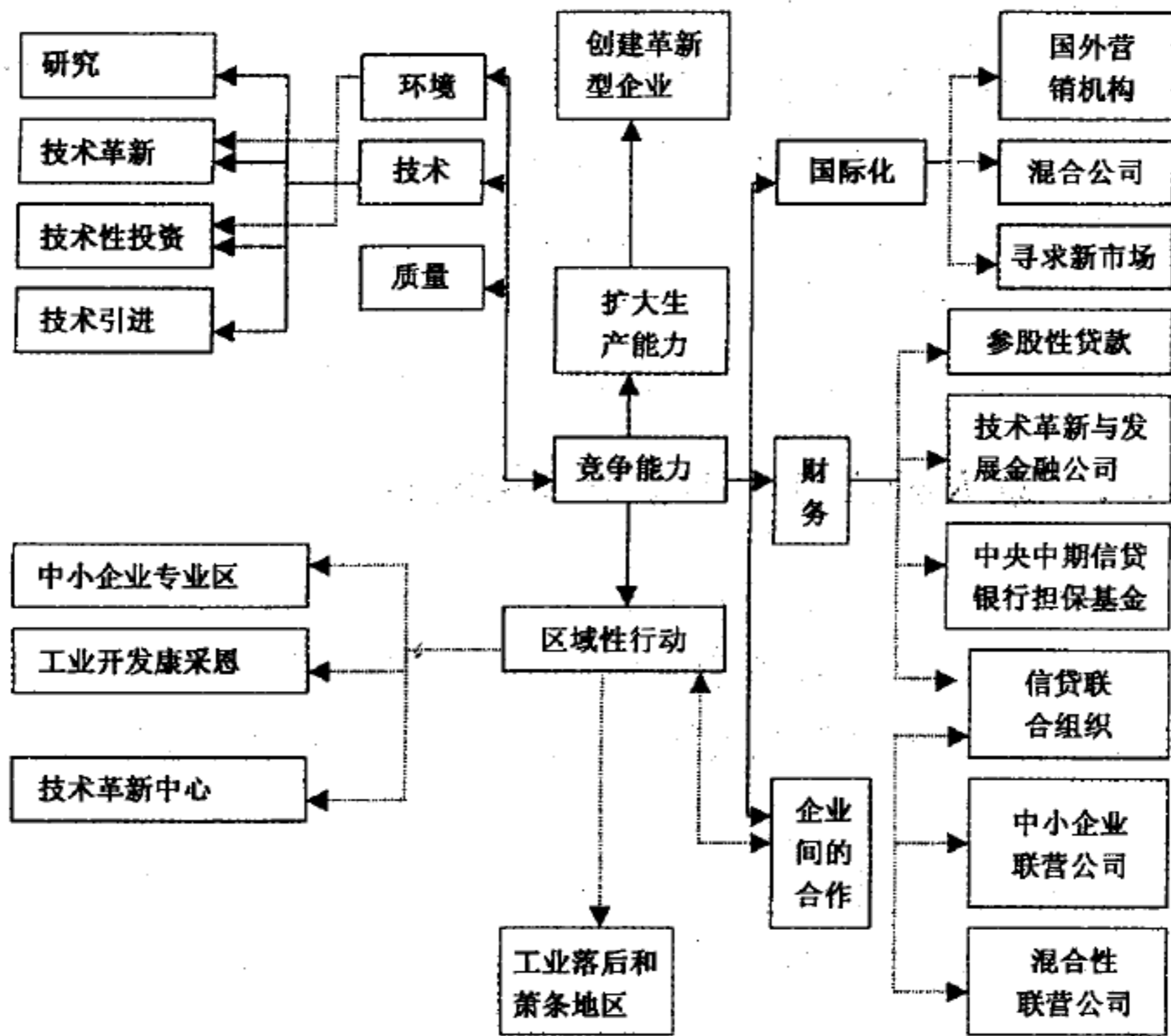
雇主协会是企业主联合组织,它不仅是经济运行机制中不可或缺的一个组成部分,也是联系企业与政府的重要桥梁。由于行业、企业规模、地区工业发展水平的不同,意大利形成了各种各样的雇主协会,各有其独特的活动范围和使命,并对自己服务范围内的所有企业开放,自由出入。雇主协会的主要职能为:代表雇主利益同工会、政府就有关问题进行谈判,并向政府提交议案;提供有关税收、保险等方面的服务;提供政策、法律、市场、技术、经济和金融方面的咨询服务;研究中小企业面临的各种问题,为中小企业提供技术“诊断”和“保健”服务,并及时地提供必要的救助。总的来说,雇主协会的服务涉及中小企业需要的一切可能的服务。

5.1.2 意大利扶持中小企业政策的转变

意大利是一个政治多元化国家,政党和政治派别很多,但就对中小企业的支持而言,各个政党和政治派别基本上不存在歧义。同其他西方国家一样,意大利对中小企业的扶持措施,都是通过国家法律、政府政令确定下来的。第二次世界大战后,意大利扶持中小企业的法律、法令有十几项之多。中小企业本身的素质和经营水平不断提高,同时,国家对它们的扶持也逐步从普遍扶持转向了有选择的扶持。这种转变,大体以20世纪70年代中期为界。我们知道,20世纪70年代前半期爆发的第一次石油冲击,使西方国家经济受到极大震荡;再加上新兴工业国的崛起,使意大利这个传统产业占很大比重的西方工业国,不得不调整产业结构,以适应新的世界经济形势。在这个过程中,扶持中小企业的手段虽然没有

大的变化,但整体思路开始向质量型、内涵式倾斜。

20世纪70年代中期以前,国家对中小企业采取的是普遍扶持的做法。也就是说,凡是中小企业,不管进行哪一类投资,都能得到优惠信贷(国家对中小企业从银行获得的贷款给予利息补贴)。这方面的法律颁布了好几个,除1952年的第949号法律以外,还有1959年的第623号法律、1972年的第464号法律。在这个时期,在扶持思路上一致的例外是1965年的第1329号法律。此项法律的宗旨不是给所有的中小企业提供优惠,而是专门给予生产机器的中小企业提供融资便利(见图5-1)。



资料来源:意大利工业联合会编:《对中小企业的刺激措施》,西安出版社1992年版。

图5-1 317/91号法律规定的对中小企业扶持的领域

20世纪70年代中期以后,国家开始采取有选择地扶持的做法。也就是说,不再是胡椒面式的普遍扶持,而是专门扶持中小企业某些特定的投资项目。例如,只有进行现代化改造、扩大规模、调整结构、实行转产方面的投资才能享受优惠;另外,对于经济发展落后地区的中小企业给予了更大的关注。整个扶持工作由政府的工业政策部部际委员会加以协调。在这个时期,扶持的方式仍然主要是提供优惠贷款(1972年的第902号共和国总统令即是如此),但也开始采取其他方式,如给予资本项目补贴(1977年的第675号法律即是如此)。

1982年之后,国家扶持中小企业的思路进一步发生变化,选择性更加强化,也就是说,扶持重点主要集中于中小企业的研究和创新(以1982年的第46号法律为代表)、节能(以1982年的第308号法律为代表)、购置先进技术(1983年的第696号法律和1986年的第399号法律)、组建联营机构(1981年的第240号法律)、打入国外市场(1981年第394号法律)方面。这可以说是前一阶段的发展和深化,也可以说是开始了一个以鼓励集约经营为核心的新时期。

国家除了制定专门的法律对中小企业给予扶持外,其他有关工业政策、地区开发政策、鼓励出口的政策、节能政策、产业结构政策等,一般也都包含有扶持中小企业的内容。表5-1所列的数字仅仅汇集了扶持中小企业的专门法律所规定的扶持数额,不包括中小企业通过其他法律得到的优惠款数目,因为这部分很难统计。

(1)317/91号法律——对中小企业的扶持走向制度化。

第二次世界大战后,历届政府扶持中小企业的政策都取得了一定的成效,但也存在一些问题。例如,有人认为,扶持中小企业的举措实施缓慢,手续繁多,提出申请后,优惠资金长时间不能到位,等等。另外,由于欧共体提出了建立统一大市场的目标,意大利的中小企业此后将面临新的挑战。所以,必须进一步加强对中

表 5-1

对制造业部门中小企业的扶持款额

单位:10 亿里拉

企业类别	年 份			
	1981	1984	1987	1990
a. 对中小企业	325	318	729	728
b. 对手工业企业	258	495	540	636
c. 对其他企业	258	495	540	636
d. 总计	6 826	14 062	10 015	13 148
中小企业受惠所占比重(a/d,%)	4.7	2.3	7.3	5.5

资料来源:意大利工业联合会编:《对中小企业的刺激措施》,西安出版社1992年版,第12页。

小企业的扶持,并对原有扶持政策进行调整。1985~1986年,各派政治势力提出了多种扶持中小企业的新法案。归纳起来,提出的主要扶持举措包括:

①对扶持资金的掌握和审批不要太集中,应分散到各大区的中期信贷银行和专业信贷机构办理。

②继续把金融刺激手段作为扶持的主要途径,对各企业从银行的借款额给予利率优惠。

③把融资银行的研究基金同技术创新基金进行合并,使扶持的目的性更加明确。

但是,这些主张同工业界的客观要求有些背离。工业界认为,扶持资金的掌握和审批权下放到各大区的各中期信贷银行,虽然缩短了企业同扶持资金发放单位的距离,但带来的不利之处却更多。例如,各个大区的中期信贷银行在扶持资金发放标准的掌握上,可能会出现不一致,引起不必要的混乱;由于都是本乡本土人,容易滋生人情关系等不正之风。工业界认为,最关键的问题是为中小企业建立一个服务咨询网络,以帮助企业家提高经营水平,采用新工艺,适应经济的国际化进程。1987年10月,工业家联合会在波伦亚专门组织了一次讨论会,探讨有关中小企业的问题。

同年,作为工业主管部门的工商手工业部,由部长巴塔利亚倡议,建立了一个专门的委员会,以调查中小企业的经营情况、结构情况和运行情况以及扶持中小企业政策的效果,在此基础上,提出了欧洲统一大市场形成后意大利对中小企业应采取的新政策。经过研究,该委员会的主要主张是:第一,应推动新型企业家精神的形成,促进新企业的产生;第二,应开放和推广各种新技术;第三,通过改善企业资产结构,开辟新的资金来源,在企业国际化趋势不断加剧的情况下,促进出口,加强国外的营销机构。以后,又促使参议院举行了多次有关中小企业问题的听证会。这使人们注意到,20世纪80年代确实出现了一些制约中小企业发展的因素,其关键问题有三个:第一,金融问题,中小企业的借贷成本过高;第二,技术问题,技术进步和创新很快,中小企业落伍;第三,市场问题,由于市场进一步开放,走向国际市场成为中小企业无法避免的现实。为此,需要采取的对策是:第一,寻找新的资金来源,以使中小企业克服面临的困难;第二,推动中小企业经营的国际化;第三,提高中小企业的生产技术水平。

1990年1月,众议院生产委员会开始审议工商手工业部的法案。通过辩论,最后决定将此案与《里基法案》连璧,成为一个统一的《巴塔利亚—里基法案》。后来,经过复议和修改,该法案于1991年10月5日由议会通过,当月9日在《意大利共和国官方公报》上公布。这就是著名的317/91号法律,名为《扶持中小企业创新与发展法》。从此,意大利对中小企业的扶持开始进入制度化阶段。

317/91号法律的根本宗旨是促进中小企业结构的调整,以适应欧洲统一大市场的出现和竞争形势的新变化。因此,它具有更加明显的选择性。其中,鼓励中小企业采用先进技术和进行技术创新,是最突出的一个目标。具体来说,凡是在法律规定范围之内的小型企业,即雇员不超过200人、资本额不超过200亿里拉的工

业企业,雇员不超过 75 人、资本额不超过 75 亿里拉的商业、服务业企业,只要进行下述创新投资,即可享受优惠:

第一,建立或购置由电子设备控制的工作系统,该系统能够对工艺流程的各个阶段进行程序控制,有利于加工、装配、操作、检查、测量、运输、入库等各项工序或其中一种或数种工序的改进。

第二,建立或购置技术先进的一体化系统,该系统须由工业机器人或机器人式的工具构成,用电子设备控制,采用程序控制的方法。

第三,建立或购置单个电子设备或电子系统,以便在自动绘图、设计、技术资料编制、生产程序管理、组织和营销方面进行数据处理。

第四,制作或购置同上述设备有关的软件。

第五,购置专利和生产许可证,培训与上述设备、系统、程序有关的操作人员。

第六,为实验室和企业设计室装配或购置科技设备。

第七,装配或购置旨在减少环境污染的电子设备控制系统和机械。

此外,对于中小企业进行科学技术研究,对于活动于对工业技术进步和改善技术进步有重大意义领域内的中小企业,也给予优惠。

317/91 号法律同时鼓励中小企业组建联合体和联营公司。除了大力推动中小企业技术进步和组建联营机构之外,国家在其他领域也给予中小企业大力支持。这包括对创新与开发金融公司的支持,向为中小企业获取贷款提供担保的集体担保组织提供补贴,对中小企业走向国际化市场提供优惠,对落后地区和工业萧条地区的中小企业给予特别优惠。

317/91 号法律规定的对中小企业扶持的领域可参见图 5-1。

意大利各项法律关于可享受优惠的中小企业规模的规定可参见表 5-2。

表 5-2 意大利各项法律关于可享受优惠的中小企业规模的规定

法规名称	部 门	中小企业规模上限		
		资本额 (亿里拉)	雇员人数 (人)	营业额 (亿里拉)
317/91	工业中小企业	200	200	
	提供服务的中小企业	75	75	
1089/68	工业部门 中小企业	163.34	300	
46/82	工业部门 中小企业(包括生产物质 产品和劳务者)	163.34	300	
394/81	工业中小企业	200	200	
	工业中型企业	300	400	
64/86 a. 投资 b. 提供服务	中小企业	163.34	300	
	中小企业	500	300	
83/89	中小企业	163.34	300	
949/52	中小企业	163.34	300	
100/90	中小企业	163.34	300	
413/91	中小企业			10
	服务中小企业			3.6
600/73				50
127/91		20	50	
223/91			15	
164/75			50	

资料来源:意大利工业联合会编:《对中小企业的刺激措施》,西安出版社 1992 年版,第 32 页。

(2) 意大利直接对中小企业提供基础设施和服务。

为了支持中小企业的更好发展,公有机构直接为中小企业工业区提供基础设施和各种服务。对中小企业工业区,国家通过工业开发康采恩为之提供实际支持。所谓“中小企业工业区”,317/91号法律第 36 条第 1 款定义为:“中小企业高度集中,企业数

目同当地居民比例特别高并进行专业化生产的地带。”各地的中小企业工业区由大区机关听取本地工、商、手工各联合会的意见后，根据工商手工业部长令的原则予以确定。工业开发康采恩是依照法律规定建立的公有机构，政府通过同工业康采恩签订协议，使后者为中小企业提供工业设备和其他必需的条件，以推动工业生产和服务的发展。此外，工业开发康采恩还需为工业、农村工业、服务业提供必要的基础设施，对工人、领导人员、中层职员以及青年企业家进行指导和职业培训，并开展与工业生产有关的各种服务活动。

(3) 意大利的中小企业国际化服务。

为了提高中小企业的国际化经营能力，意大利政府建立了促进中小企业产品和劳务出口的服务机构。这类服务机构大多是由许多中小企业联合组成的康采恩，或是由许多中小企业联合投资成立的为它们提供出口服务的法人单位。这类服务机构的成立有明显的服务目标和宗旨，如“进军欧洲”协会的活动主要有四个方面：提供欧共体成员国的公共采购信息；为有意向公共采购市场出口的中小企业提供资格认证服务；为了帮助中小企业在公共采购招标中获胜，并能保质保量履行合同而提供的培训服务；研究对比欧洲联盟各成员国公共采购需求及企业竞标经验，帮助意大利企业了解市场情况，改进竞标技巧。

例如，意大利政府为了支持意大利中小企业与中国的合作，决定每年拿出10亿美元优惠贷款，专项用于支持意大利中小企业对中国的产品出口、技术合作和在中国进行投资。同时，该项贷款也支持中国中小企业在意大利进行投资，并且不受时间和额度的限制。

5.1.3 中小企业发展的政策体系

意大利对中小企业的发展有一整套的政策支持体系，包括税

收、金融和工业区规划等政策体系,下面分别叙述。

(1)意大利的中小企业税收支持政策。

①一般减税优惠。

根据意大利 317/91 号法律规定,国家扶持中小企业的方式,除提供贷款外,更多采用了减税的办法。对于法律规定的创新投资,在 1991~1993 年内,提供相当于投资额 25%或 20%的税收优惠(增值税除外):雇员在 100 名以下的企业为 25%,雇员在 101~200 名之间的企业为 20%。每个企业所享受的这种优惠总额最低不少于 1.2 亿里拉,最高不超过 4.5 亿里拉。对于为提高生产效率、引进技术、开发质量系统和寻找小市场而购买的劳务,可享受减税。雇员在 100 人以下的企业可减税 50%,雇员在 101~200 人之间的企业可减税 40%,但每个企业享受此项优惠的总额不得超过 8 000 万里拉。如果中小企业将一部分利润进行研究投资,可享受免税优惠,免税额相当于用于研究投资利润额的 30%,但每个企业享受此项优惠的总额不得超过 5 亿里拉,并且不得再享受与研究有关的其他优惠。有的领域对工业技术进步和改善技术进出口状况有重大意义,凡在这些领域活动的中小企业,均可享受减税优惠,减税额相当于研究费用的 30%。但是,在每个税收期间,每个企业享受的此项优惠总额不得超过 5 亿里拉。

②所得税优惠。

根据意大利《宪法》第 45 条的规定,手工业企业在税收、会计以及社会保障费等方面的负担,比其他企业要轻。根据这一规定,政府首先在税收方面制定了有利于手工业企业的政策。例如,在征收占所得税主要部分的动产税方面,其税率通常比其他企业的法人税率低得多,动产税因所得的来源不同而采取不同的税率予以课税。所得来源一般划分为四种类型:第一种类型为资本所得(利息),第二种类型为资本和劳动所得(利润),第三种类型为独立劳动或资本和劳动所得,第四种类型为雇佣劳动所得(工资等)。

与企业所得关系密切的是第二种和第三种类型。政府首先规定,无论是第二种类型还是第三种类型,对所得 24 万里拉以下者免征动产税;对所得为 24 万~96 万里拉者,属于第二种类型的,动产税率高达 9%,而属于第三种类型的,动产税率仅为 4%;对于所得为 91 万里拉以上者,属于第二种类型的,动产税率高达 18%,而属于第三种类型的仅为 8%。可见,第三种类型的动产税率远低于第二种类型。由于手工业企业基本上属于第三种类型,所以,动产税的税率极低。这说明,政府对手工业企业采取了减轻税务负担的有力政策,以促进工艺性手工业的发展。

③对某些特殊地区的税收优惠。

意大利南部地区和西西里岛地区的手工业和中小企业占有相当大的比重,中小企业的发展对改变当地的落后状况具有重要意义。因此,政府制定了一系列减税政策,主要内容是:免除国税和地区税,如免除 10 年的动产税和 10 年的地区税;免除关税,这主要是对工厂建设及转产所需进口的设备、机械和材料等免除关税支付;降低交易税,如使铁路运输和电器设施费分别降低 5%。这些政策虽然不是单独为中小企业设立的,但由于这些地区的中小企业占有很大的比重,因此,它们实际上得到了很大的实惠。

(2)意大利对中小企业的金融支持。

①一般基金。

意大利对中小企业金融支持的最大特点是设立了各种基金,一般为滚动式基金。最初是 1982 年第 46 号法律规定的“技术创新特别滚动基金”,其宗旨是支持企业采用可以生产新产品、改进现有产品、更新生产流程、可以改进现有流程的重大先进技术。在这项基金的基础上,1991~1995 年,又增拨款额 15 140 亿里拉。此外,还设有“鼓励中小企业和手工业、促进微型企业现代化备用金”,只要是符合政府界定的中小企业,都可以获得资金支持;特别是鼓励技术创新基金,鼓励中小企业组建联合体和联营公司。

根据法令,国家设立技术创新基金,由意大利工商手工业部管理,主要支持研究成果商品化(包括设计、研制和工业化试产)项目,以形成新的先进技术、工艺和产品,或改进已有的产品和工艺。对企业提供的资助一般不超过项目总经费的35%,在项目执行阶段拨付80%,其余20%在项目结束时拨付。资助方式一般为贴息贷款,若企业符合条件,还可申请将50%的贷款变为赠款。此外,还设立了购买高新技术产品基金,主要向购买和租借高技术设备的中小企业提供补助,前提是企业职工不超过300人,设备投资额少于140亿里拉,补助金额一般为企业购买高技术设备费用的25%,南方企业的这一比例可达32%。

②信贷担保基金与互助担保制度。

意大利中小企业由于政府机构缺乏必要的信贷政策,为了增长和发展,获得稳固的市场地位,只得从民间取得资金。但仍有一些阻碍因素,例如:私营信贷机构为了平衡管理费用,坚持最低贷款额,这个限额往往超过中小企业的数量;许多金融机构只面向大企业,认为小额贷款无利可图;证券市场和其他资本市场也是面向大企业;产权资本提供者的兴趣在于获得选举权和代表资格,以控制中小企业等,这种现象与“个人型”中小企业家的利益(特别是家族企业)有关,经营者不愿为获得贷款提供抵押资产。

由于银行不愿意承担向中小企业贷款带来的风险和经营费用,便提出了“信贷担保基金”和“互助担保制度”的创意。信贷担保基金通常是在政府的资金支持下建立的,在借款人违约与拖欠时,以政府资助作为放款机构的补偿。但是,由于信贷担保基金需要政府资助,并与欧盟规定不符,使用较少。

互助担保制度是由一批人为其成员的贷款申请提供共同担保的做法。这是意大利金融界与中小企业密切结合的范例,一般以省为基础组织,名称不尽相同,如信贷担保协会、互助担保社团、互助担保基金会等。许多省的中小企业协会或手工业协会都从社会

公众和协会成员集资组建互助合作的担保基金会,然后将基金存入参与担保基金的银行,银行则向中小企业发放总额高于存款金额数倍的贷款。基金会的经营开支则从银行利息和被担保人缴纳的佣金中支付,银行以优惠利率对这类风险较低的贷款做出回报。基金会并不为每笔贷款担保全部金额,一部分风险由银行承担。这类贷款的违约率低于正常水平。

互助担保基金向中小企业提供低息贷款的效果显著,在意大利被广泛推广。从20世纪80年代实施以来,到90年代初,已有24%的手工业企业和28%的工业中小企业成为这些团体的成员,多的团体达到3 000家企业。互助担保制度的流行改变了银行的观念,积极参与支持中小企业,同时,来自成员的压力也影响了借款人的心态,慎重举债,按期偿还。例如,1996年,伊美利亚地区就有这类互助担保团体23个,担保的贷款金额达2.6亿美元。违约率只有0.03%,而其利率一般比正常利率低0.5%。这个地区共有这类基金会成员65 000家。

如意大利西曼斯特金融机构(国家占大股)按国家金融政策,主要为中小企业提供服务,支持中小企业向外发展,支持的中小企业不仅是出口者,而且是对外投资者。该机构每年执行中央委托的20亿美元中期优惠贷款,重点支持中小企业的产品出口、设备采购、对外投资。为了进一步鼓励实力较弱的企业将产品打入国际市场,该公司还可将对企业进行参股(小于25%的股份)作为条件,给参股企业以低息甚至贴息优惠,以降低成本,提高产品的竞争力。另外,该公司还承担向企业提供人才培养以及国家的政策法规咨询业务等。

③意大利利用二级市场对中小企业的金融支持。

意大利的中小企业在传统上依赖于银行信贷,而较少注意股票市场。另外,家庭型中小企业的业主也担心股权融资会丧失对企业的控制权,因而对证券市场热情不高。但是,银行发放贷款的

短期化行为使中小企业无力扩展规模或参与国际竞争。1996年,意大利颁布了415号有关证券市场的法律,并于1998年提出了为中小企业建立“本地证券市场”,加速了中小企业直接融资的过程。

下面具体谈谈意大利二板市场对中小企业的融资支持。中小企业地方计算机化资本市场(METIM)就是其中之一,此市场由发起人、经纪人和地方委员会三方组织。发起人(银行或投资公司)的任务是帮助企业发行股权、审查程序和承担咨询;经纪人(通常是金融中介机构)帮助确定第一次报价;地方委员会(作为证券公司)根据地方商会、银行、金融中介机构和利益集团的要求,在其所在地区宣传、征集本地中小企业进入资本市场。即使二级市场不能解决意大利中小企业资本化程度低的所有问题,但它标志着为中小企业筹措中长期资金的结构改革跨出了重要一步。今后,中小企业将从单纯的银行贷款,转向更多地依靠自身经营业绩,从证券市场获得发展资金。

④促进中小企业技术进步的政策措施。

在促进中小企业技术进步方面,意大利政府主要从两个方面加以解决:一方面,鼓励科研活动,以便增加科研成果的供给;另一方面,向企业提供技术改造补贴和其他优惠措施,以扩大企业对科研成果的需求。为了鼓励科研活动,在政府的支持下,成立了一些中小企业投资公司和科研机构。一些地区和中小企业组织也设立了科研联合体或中小企业技术支持和革新中心。另外,为了促进先进技术设备在中小企业普及,政府提供一定的资助。如1983年,意大利政府向雇员在300人以下、技术装备额不足115亿里拉的中小企业以优惠价格出售或出租数控自动化设备和电脑控制装置。意大利还特别重视中小企业的技术改造与嫁接。意大利于20世纪80年代初开始对传统产业地区的中小企业进行技术“嫁接”和技术改造,作为意大利最大公共科研机构之一的意大利新技术、能源和环境委员会承担了这一任务。

5.2 地方政府和欧盟对中小企业发展的支持

5.2.1 地方政府和欧盟对中小企业的支持

除中央政府对中小企业给予扶持外,地方政权机构通过制定本地区的法律,对中小企业的发展也给予扶持和鼓励。意大利全国分为 20 个大区,大区下面是省,省下面是乡镇。大区具有一定的自治权。在全国 20 个大区中,伦巴第大区的经济发展水平最高,总体规模在全国居于榜首。让我们以伦巴第大区为例,看看地方政府是如何扶持中小企业的。

在扶持中小企业方面,伦巴第大区有两项最重要的地区法律,这就是 68/86 号法律(即 1986 年 12 月 10 日第 68 号大区法律)和 9/91 号法律(即 1991 年 4 月 27 日第 9 号大区法律)。前项法律旨在解决青年待业问题,后项法律主要是为了失业者的再就业问题。两项法律解决问题的途径,都是鼓励青年人和失业者创办中小企业,自谋生路。根据法律规定,雇员超过 18 个人的工业企业,不在大区干预范围之内。所以,伦巴第大区上述两项法律实际上资助的是工业部门中 18 人和 18 人以下的小工业企业和其他部门的中小企业。事实上,待业青年和失业者也不可能一下子创办一家较大的企业。

68/86 号法律的适用范围是 18~29 岁的待业青年,9/91 号法律的适用范围是 35 岁以上的失业者或长期求职未果的劳动者。两项法律都规定,受惠者必须是本大区的长期居民,所创办的企业必须在本大区有合法的生产、管理场所。新办企业的经营范围,可以是农业、商业或工业,也可以是生产或服务。

大区扶持这些新办中小企业的手段,主要是提供优惠贷款、无偿补贴和有关服务。68/86 号法律规定,优惠贷款的利率为 5% 左

右,系国家规定的最低优惠利率(如国家规定有变动,此利率作同幅度调整),最长期限为 10 年,根据企业投资情况分期发放。这笔优惠贷款必须用于购置机器设备和开业后所需其他器材。优惠贷款的最高比例为企业预计投资额的 80%,最高额度为 1.5 亿里拉。

大区向这些新办企业提供的无偿补贴主要用于以下两个方面:第一,全额补贴企业的公证费和税款;第二,补贴企业的启动投资,最高补贴比例为启动资金的 50%,最高额度为 1 000 万里拉。所谓“启动投资”,主要是指租赁不动产、支付业务信贷利息以及人员培训开支。法律规定,必须凭收费单据、纳税发票领取补贴。

大区向新建中小企业提供的服务包括法律、行政管理、税收方面的咨询,在研究市场和制定企业规划方面给予指导,为使企业获得贷款而提供金融方面的帮助,以及指导企业解决经营中的困难和问题。提供这种服务的期限最多为 2 年。

68/86 号法律所规定的具体优惠措施中,为了防止作弊,2/3 的合伙人年龄必须在 18~29 岁之间,而且在获得优惠的 3 年之内,这种年龄结构不得发生变化。9/91 号法律也规定,35 岁以上失业者所创办的中小企业,其中至少 2/3 的合伙人必须符合法律规定的优惠对象条件,而且自获得优惠之后的 3 年内,其合伙人的上述结构不得改变。

除中央政府和地方政府外,意大利中小企业还从超国家机构欧共体委员会获得某些优惠,其中包括欧洲投资银行提供的资助,欧洲煤钢联营提供的优惠,欧洲地区发展基金、欧洲社会基金、欧洲农业指导和保障基金提供的补贴,欧洲妇女就业计划给予的支持等。

欧洲中央银行资助的主要是意大利南方和中部经济落后地区、工业萧条地区的企业,对于中北部大部分地区企业的资助,仅限于环境、能源领域以及技术创新方面。其中,雇员不超过 500

人,资本不超过1 000亿里拉(7 500万欧洲货币单位)的中小企业,在下述方面投资可享受优惠贷款:固定资本投资、工业生产的前期开发活动(创新产品)、科研与知识产权方面的投资、基础设施投资、能源投资、环保投资等。这里面,雇员在50人以下、不动产在4.5亿里拉(30万欧洲货币单位)以下的企业,可以享有优先权。在项目方面,可以享有优先权的是环保、节能和高科技三项。贷款规模最多为企业投资额的50%,但投资额不得少于6 000万里拉(4万欧洲货币单位)。某些项目的累计受惠幅度可提高到投资额的70%,特殊情况甚至可以达到90%。贷款期限,工业项目为7~12年,基础设施项目为10~15年(特殊情况可延长至20年)。

欧洲煤钢联营提供的优惠,旨在振兴危机中的钢铁煤炭工业,或鼓励钢铁煤炭部门的失业人员向其他行业分流。按照规定,意大利领土内的所有企业,只要其工业投资项目能增加对欧共同体钢材的消费(例如,投资计划须保证在5年内使钢材消费增长到5%;在特殊情况下,投资项目能维持原来对欧洲钢材的消费水平亦可),即可得到煤钢联营的优惠贷款。优惠贷款规模不超过固定资本投资的50%,同其他优惠累计可提高到70%,在特殊情况下可达90%,贷款期限可达10年,平均利率比意大利金融市场实际利率低数个百分点。这项补贴应当说同中小企业有着更密切的关系,因为中小企业在提供新的工作岗位方面发挥着最重要的作用。

欧洲地区发展基金提供的补贴,主要用于工业、手工业,以及为企业服务的服务业、旅游业和基础设施方面的投资,目的是振兴经济落后地区、工业衰退地区和农村地区。具体资助项目包括:生产性投资、基础设施投资、自我发展投资、边远大区为促进地区发展而进行的投资、沿海地区为保护环境而进行的生产投资,以及在钢铁工业带、造船工业区进行的基础设施、技术创新、创办服务业而进行的投资。这一优惠,如果说在工业部门还只是从一般意义上涉及中小企业的話,那么,在手工业部门、服务部门则涉及到大

量的中小企业。

欧洲社会基金提供的补贴,旨在通过对人员的培训,鼓励对人力资源的充分利用。

面对不断高涨的科技浪潮,欧盟启动和制定了与中小企业科研活动有关的项目达十多个,投入高达数百亿欧元。这些项目优先帮助中小企业进行新产品、新工艺和新技术的研制和获取,建立跨地区、跨国界的科研伙伴关系。1997年,欧盟就业特别首脑会议责成欧洲投资银行3年内共拨款300亿埃居(1埃居约合1.3美元),资助新兴科技领域内的中小企业和跨欧计算机网络,以提高中小企业在高新技术领域的竞争能力。欧盟还投入4400万欧元启动了“进入信息社会计划”,帮助中小企业利用“信息高速公路”融入国际市场,发展电子商务等。

中小企业缺少自有资本,过多依靠短期贷款必然会增加开支,破产风险也随之增大。为此,1989年,欧盟委员会制定了一项引导计划,以鼓励“创业资本基金”的建立。这些基金的基本使命包括向“胚胎”阶段的企业提供“种子”资本。1995年1月,23个基金已经筹集了4100万欧元,其中,2700万欧元已经投资于228个新企业(平均26%的资本参与率),创造了2085个直接工作岗位。中小企业可以向这些基金申请“种子”资本。欧盟将帮助这些基金投资于创新较少的公司,支持商务网络的建立,指导中小企业进入股票市场,实施增长就业计划和风险资本行动计划。1996年6月,欧盟又推出了类似美国NASDAQ专为中小企业融资设立的二板市场——EASDAQ。

欧盟还为中小企业间的合作创造条件。首先,欧盟设立了“中转中心”(relay centers),鼓励欧洲研究成果的交流和促进创新咨询与培训支持。到1995年,欧盟已设立了52个中转中心。其次,欧盟推出了“合作技术研究行动”计划,其目的是使缺乏足够研究和技术开发能力的中小企业从官方的欧盟补助中获益。该计划激

励对信息和通讯技术、材料工业和技术、欧盟规范标准化和测试、海洋和生物技术、医药生物学和健康、交通运输、非核能源、环境和气候、农业等领域的研发和论证。计划要求必须由中小企业联合大企业提出申请。再次,欧盟推出“欧洲投资银行中小企业全程贷款”计划,积极支持欧盟面向第三国的合作。该计划从 1990~1996 年提供总额达 165 亿欧元的全程贷款,帮助了 64 770 家中小企业。

欧盟也注重提供信息和咨询服务,建立了欧洲信息中心。该中心向企业提供有关欧洲市场的各种信息,反馈欧盟委员会提供的各种服务,以便欧盟委员会充分考虑中小企业的特殊问题。欧洲信息中心将直接帮助并指导中小企业找到合适的欧盟网络或服务供应商。

5.2.2 意大利的区域创新系统政策对中小企业的影响

欧盟于 1994 年出台的《创新绿皮书》强调了区域创新的重要性。随后,欧盟企业总司和区域政策总司分别在“创新与中小企业计划”、“欧盟区域发展基金创新行动计划”框架下推出了两大区域创新战略项目,即“区域创新及技术转让战略”(RITTS)和“区域创新战略”(RIS)。经过试验,这两个项目都取得了良好的效果。欧盟在 1996 和 1999 年又分别实施了 40 个和 34 个区域创新项目,并建立了“欧洲创新区域网络”,欧洲国家共有 100 多个地方政府机构参加了该网络。

意大利的区域创新基本上依据欧盟的区域创新发展战略,结合欧盟 RITTS/RIS 项目的实施,重新评估、充实、调整了自己的区域创新政策架构和创新组织管理体系,以满足企业的需求。在政策层面,着重于区域创新支撑体系的建设,如鼓励大学、科研机构参与区域创新,大力发展孵化器、技术中介机构,充分发挥地方商会在企业技术创新中的作用,完善创业投资机制和金融服务体

系,促进科技园区和工业园区的建设与发展。

意大利中央政府管辖 20 个大区(大区相当于我国省级架构),大区下属 100 个省和 8 600 多个市镇。在“欧洲创新区域网络”中,意大利共有 10 个大区政府或省政府参与,并成立了专门的领导班子或项目管理及咨询机构,引入了“创新项目经理”体系。各地方政府的创新管理机构除了组织实施欧盟的 RITTS 和 RIS 项目外,还负责制定本地区的创新激励和发展计划,协调本地区科研机构、企业、商会、创业中心、技术中介中心之间的关系,逐步形成了具有地区特色的区域创新网络体系。

1996 年,意大利托期卡纳大区政府实施了 RECHAR2 创新项目。该项目结合本地区经济特点,重点在于激励企业参与技术创新,实施能源和环保项目,解决中小企业的就业问题。在项目总投资 3 257 万欧元中,欧盟区域政策总司资助 90 万欧元,地方政府投入 90 万欧元,其他大部分资金(约占 94%)由当地私营企业筹集。2000 年,意大利的 7 个大区政府或省政府获得了欧盟 6.1 亿欧元的区域创新项目资金,用于推动这些大区或省的区域创新体系建设。这些区域创新项目在调整、充实区域创新政策,强化企业的创新能力,提高本地区的竞争力,使创新区域在社会、经济、科技等方面得到可持续发展。

专栏 5-1: 伦巴第大区政府实施“周边区域创新工程”,建立、健全区域创新项目管理体系,促进技术创新推广的实例

伦巴第大区位于意大利西北部,其首府是经济发达的米兰市。在区域经济发展过程中,该大区存在着地域的差别和发展的不平衡,周边地区的三个省曼托瓦、布雷希亚、克雷莫纳由于科研基础薄弱,工业结构单一,企业缺乏创新意识,造成经济发展速度过缓,远远落后于米兰地区。为了改变这一状况,伦巴第大区政府于 1998 年在

以上三个省份启动了“周边区域创新工程”，充分调动、利用米兰地区的优势科研资源和大公司的创新经验，帮助落后地区实施创新，取得了良好的效果。

伦巴第大区的“周边区域创新工程”由曼托瓦省政府负责牵头，其他两省配合实施。其项目的主要特点在于充分利用大区政府的区域创新优惠政策，准确分析本地区在创新方面存在的问题，制定详细的创新计划，建立、健全区域创新项目管理体系，形成技术创新网络，推广创新经验。具体措施如下：

(1)充分利用区域创新优惠政策。为了鼓励创新，伦巴第大区政府曾出台了一系列激励政策，如1993年第7号《关于促进中小企业创新的干预措施》的法令和1996年第35号《关于地方政府促进小型企业发展的干预措施》的法令。在实施创新项目过程中，曼托瓦、布雷希亚、克雷莫纳三省充分利用上述创新政策，并积极争取欧盟、国家和大区的创新资金支持，为顺利完成项目奠定了坚实的基础。在资金方面，伦巴第大区的资助比例达到45%。

(2)组建区域创新领域体制和项目管理体系。一是创新理事会。创新理事会共有27家成员单位参加，包括曼托瓦、布雷希亚、克雷莫纳三省的政府机构、商会、经理协会、咨询公司、创业中心和金融公司，以及米兰工业大学等大学和科研机构。理事会主席由曼托瓦省副省长担任，下设秘书处。理事会的主要职能是：讨论、制定创新计划，提出创新目标；审核、批准经费的预决算；简单项目的实施；创新政策和项目的最终评估。二是创新项目管理机构。设机构的项目经理、生产经理、金融经理、统计官员及总务秘书具体负责创新项目的实施和协调，其机

构特点类似于企业管理体系。项目管理机构的主要职能是：执行理事会的决议，提出具体的创新行动方案和措施；政治创新培训活动；协调创新过程中出现的问题；具体监测创新项目的实施进程，并提出评估报告。三是专家咨询组。专家咨询组为理事会和管理机构提供创新咨询、项目评估等服务。

(3)分析区域经济结构和创新现状，制定创新措施和实施方案。曼托瓦、布雷希亚、克雷莫纳三省共有人口170万人，主导产业集中在纺织、服装、金属加工、机械设备、电子仪器等领域。以上三省在经济和创新方面的特点是：中小企业众多，专业化水平较高，已经形成中小企业网络和“集群”，有8个专门的工业区，产品具有“一区一业”的特点。但是，区域内尚无科技园区，企业与大学和科研机构的联系不够紧密，企业普遍缺乏自主创新意识或不清楚自己的创新需求，拘泥于传统产品的生产和加工。根据以上情况，区域理事会和管理机构制定了具体创新计划和行动方案，如通过问卷调查，摸清企业的创新需求；通过培训，开拓思路，推广创新经验；完善技术转让信息网络的建设，加强科研成果推广的力度；采取有效措施，扶持科技型中小企业的创建、发展和壮大，形成新的高科技产业群体。

(4)密切区域创新网络中各要素的关系，促进创新的推广。在实施“周边区域创新工程”过程中，加强创新网络中各要素之间的联系和信息沟通，密切合作，是创新成功的关键要素之一。曼托瓦等省创建的区域创新网络系统分为三个体系，层次分明、任务明确、分工协作，具有自己鲜明的特色。第一层次是工业生产体系，直接从事产品的设计和生产，是技术创新的主体。第二层次是创新

咨询、服务、中介机构,由地方政府支持,包括各类创业中心、商会、产业协会等。这些机构既根植于当地环境,与地方企业联系密切,了解企业的实际需求,又有信息渠道和咨询经验,与周边大学和科研机构建立了紧密合作关系,懂得科研成果的价值和应用领域。第三层次是先进科研体系,即大学和科研机构,从事技术和知识的创造。在创新网络中,企业的需求信息通过创新机构流向大学和科研机构,而大学和科研机构的技术成果又通过创新机构扩散到企业,形成一个闭锁的“信息链”和“创新链”,有效地推动了创新的应用、实施和推广。例如,伦巴第大区创办的 CESTEC 技术中心负责技术的转移和扩散,米兰大学和巴维亚大学在曼托瓦等三省地域内设立了建筑系、环境资源系和信息科学系等;由地方政府和私营企业联办的 MIP 经营管理与工程协会负责对企业进行创新和区域发展课题的培训;三省的商会组织负责提供创业服务、职工培训、产品信息等;FINLOMBARDIA 是政府创办的金融投资公司,为区域创新提供财政支持。这都有力地促进了三省中小企业的技术创新和发展壮大。

5.2.3 意大利对中小企业的 R&D 投资

意大利技术政策的核心是鼓励企业进行技术创新活动,开展研究工作,开发新产品。不管是在高新技术领域,还是在传统产业领域,其手段是通过研究计划和各种基金支持,使中小企业增加技术创新投入。

为了鼓励科研活动,一些地区和中小企业组织也设立了科研联合体或中小企业技术支持和革新中心。意大利各地方政府设置了专门的服务中心机构,在那些沿袭历史传统而形成的专业性区域里进行技术、市场信息、职业培训以及提供商品的售前、售后服

务。这些机构的相当一部分人员是从大企业中的工程技术人员,与大企业有着密切的联系。这些服务中心大都有自己的实验室,他们通过对已有的软件与硬件和部件的创新性组配,创造出新的生产设备系统和产品,以满足用户新的需求,设计出具有良好竞争优势和生命力的新工程工艺技改方案,向不同行业、不同层次的中小企业提供不同形式的服务,以适合这些中小企业进行技术开发和创新需要,使得它们的产品在国际市场上具有较强的竞争能力。

意大利根据自身的工业结构和特点,支持和发展一批以大型企业为核心,以中小企业为其合作伙伴的工业园区,在工业园区里开展研究开发合作。中小企业利用大公司先进的技术开发条件、管理经验以及雄厚的财力,使自身的管理水平、技术开发能力和市场竞争力得到提高。

意大利对 R&D 研究的支持力度在意大利进行南部开发的第二阶段表现得非常明显,通过成立南方研究和培训中心,加强对南方的职业培训和研究,免费培训企业管理人员,提高企业的管理水平和技术水平。在第三阶段中,在南部建立各层次的职业教育和大学,主要接收贫困地区和家庭的子女实行基础性教育。在第四阶段中,进一步通过制定法律规定,将继续创新作为新的开发目标,并增加对南方科学技术研究的优惠与补贴。新建和扩建的研究所可享受所需资金的 50% 的投资补贴,拥有 15 个雇员以上的研究所均有资格享受补贴,直接为生产服务的新建研究单位可享受相当于投资 80% 的补贴。

5.3 社区对中小企业发展的支持

5.3.1 社会机构

意大利中小企业的发展,其优势是小而灵活,靠的是专业化生产,但这种专业化生产离不开社区服务的支持。这个庞大的服务系统,包括各种雇主协会和其他服务机构,如技术园区、技术革新服务中心等。

(1) 雇主协会。

雇主协会是自由的民间组织,向自己服务范围内的所有企业开放,企业主或根据自己的好恶,或随大流,可以选择参加某一协会,也可以随时退出。由于行业、企业规模、地区工业发展水平及传统的不同,各雇主协会均有独特的活动范围和使命。在各种雇主协会激烈竞争的情况下,每个协会都谨慎地选择和巩固自己的战略地位,一方面想方设法吸纳会员,另一方面清醒地掌握和分析本地区经济、社会、政治的新情况。特别要注意对手组织、相近组织竞争能力的新变化。此外,还须量力而行,明确划定自己可以为会员做出贡献的范围,这也是雇主协会得以生存和发展的关键因素之一。

一般来讲,意大利的雇主协会主要有以下几个职能:

①代表雇主利益,同工会、政府就有关问题进行谈判和签署劳动合同,因此,被看做是“压力集团”之一。仅就这一职能而言,雇主协会发挥着政治主角的作用。

②对全国劳动合同的实施履行监督职能。各类雇主协会的职能是不同的,但在这一监督职能下,所有协会是一致的。

③各类雇主协会在政府经济政策的形成与制定中,起着举足轻重的作用,是国家体制中最重要的“经济主角”之一。

④省、市级雇主协会的职能主要不是“政治性的”，而是以向企业提供信息和服务为主，在广泛的生产活动中发挥组织者和协调者的作用。近几年来，协会的工作更加侧重于服务方面。一是提供与企业管理相关的服务，包括帮助企业计算税收和社会捐款，提供会计和管理等方面的服务，以及第三产业方面的服务；二是提供公共管理中介服务，这些服务项目是最近几年刚刚出现的；三是为企业创新提供服务。

⑤为推动企业战略的实施，进行必要的组织工作。随着经济国际化的深入，雇主协会就企业的财务、生产、贸易机会和经营状况开展研究工作，推动各种企业联合体的建立，促进工业布局合理化，创办技术研究及革新中心，等等。

(2)意大利中小工业联合会。

意大利中小工业联合会是中小企业利益的总代表，在工业生活中发挥着重要作用，在处理中小企业中的劳资关系、劳工合同、工资增长幅度、税收、贷款、市场等问题时，在道义和经济上维护组织会员的利益，签署全国一级的有关合同；代表中小企业创制议案；向会员提供有关政策、法律、市场、技术、信贷等各方面的信息；促进地区分会的建立，监督下属组织的工作；研究中小企业所面临的各种问题；对中小企业提供必要的救助。

专栏 5-2: 米兰中小工业协会

米兰中小工业协会 (APIMILANO) 成立于 1946 年 7 月 22 日，是意大利最早的中小工业组织，也是最大的中小工业基层组织。现在，它隶属于伦巴第大区中小工业联合会。

米兰中小工业协会向米兰省所有从事物质生产或提供服务、业主长期居住在伦巴第大区、雇员在 1~300 人之间的中小企业厂家开放，不以营利为目的。中小企业要想加入协会，必须填写申请表，取得协会执行委员会的

批准后,即成为正式会员。每个会员都有权对协会的工作提出意见,并监督协会工作,会员有选举权,无论是以雇主自己的名义,还是以合法代表的名义,每个会员企业都有一票;共同拥有一个代理人的企业,每家企业可有一票。

米兰中小工业协会的权力机构同其他同类协会是一致的,包括委员大会、理事会、主席、执行委员会、仲裁委员会和监督委员会。除仲裁委员会中的非会员成员领取薪水外,会员担任的所有协会职务均为无偿服务(适当报销车马费和工作餐费)。无论是代表大会选举,还是理事会选举,均不得以鼓掌通过,可以根据情况,确定以举手、起立、点头、分站两边、秘密投票等任何一种形式进行表决。

米兰中小工业协会下面还设有一个青年工业家协会,目的是为了促进本协会青年会员的职业成长。本协会的青年工业家和工业家子女都可以参加。

米兰中小工业协会的办事机构包括办公室主任、副主任,协会内部救济处,税务处,环境保护及劳动安全处,投资处,对外贸易处,研究室,秘书处等。各机构的经费来自会费和有偿服务收入,没有国家和地区政府的拨款。同时,每月还需向大工业区联合会上缴规定的份额。由于经费十分有限,协会各办公室的雇员少而精,有的身兼数职。

米兰中小工业协会的职能主要有:代表本地中小工业家的利益及意见;进行监督;提供有关税收服务;促进出口;提供保险服务;提供技术培训服务;提供劳动安全和环境保护服务;提供经济和金融方面的服务;为企业提供“诊病”及“保健”服务;其他服务职能。

5.3.2 家族协作

意大利中小企业经济的发展,离不开家族内部和外部的协作,其中,在意大利经济中普遍存在的“家庭包工”,就是中小企业赖以繁荣的重要基础之一。因此,我们考察意大利小型企业对“经济奇迹”的贡献,就不能不注意到家庭包工的作用。

所谓“家庭包工”,一般是指劳动者在自己家里,使用自己的生产资料,根据大型企业和中小型企业订货的要求,为其加工零部件或从事某种特殊的劳动。从事这类劳动的大部分是妇女。其组织形式多种多样:有签订合同的,有采取合作形式的,也有实行半日制工作形式的。家庭包工不只是固定接受一家企业的订货,可以同时接受好几家企业的订货,同时为它们生产。大型企业、中小型企业 and 家庭包工这三种不同的生产形式互相配合,彼此协调,从不同的方面为“经济奇迹”做出了贡献。

家庭包工在意大利的生产结构中,与大型、中小型企业之间的关系极为密切,主要有以下三种情况:第一,在有些工业生产部门,存在着三个主要角色,即大型企业、中间媒介者和家庭包工。中间媒介者的作用是代表大企业把必要的生产份额分配给家庭包工。第二,在有些工业生产活动中,存在着四个主要角色,即大型企业、中小型企业、中间媒介者和家庭包工。大型企业和一部分中小型企业生产最终产品,中小型企业也需要家庭包工的协作。在这种情况下,中小型企业分成两种类型:一是从属于大型企业的,二是有独立经营权、其部分产品可以进入市场的。第三,在另一些工业生产活动中,大型企业是惟一能够进入市场的角色,但它们不进行任何生产性的活动。它们的活动只是筹集资金,向中小型企业 and 家庭包工发订货单,让它们加工生产,然后将最终产品分配给零售商。

从上述分析中可以看出两点:第一,家庭包工都是通过中介媒

介者的联系,为大型企业和中小型企业生产产品的;第二,家庭包工中依附于大型企业的只是一小部分,绝大部分依赖于中小型企业,这是因为家庭包工劳动更适合于传统工业品的生产,而传统工业品的生产者主要是中小型企业。

家庭包工的生产活动一般集中在伦巴第、艾米利亚、威尼托等大区的传统工业部门,如毛纺织业、服装业、制鞋业和皮革制品业等。一般来讲,由于长期的传统和历史上的原因,这些地区生产传统工业品的中小型企业广泛形成了企业群,而家庭包工成为中小型企业群的重要补充。与一般企业相比,家庭包工具有四个优势:一是家庭包工不存在追求规模经济效益的问题;二是家庭包工的生产成本远远低于工厂的生产成本;三是家庭包工投资极低,风险极少;四是在劳动的投入方面具有极大的灵活性。例如,传统的毛纺织业,本身的生产规模很小。为了生产新款式、小批量、具有竞争力的产品,通常把大部分针织品外衣的生产分发给家庭包工去做,而一些精致的针织内衣则留在厂里生产。这样,在不用大量增加投资的情况下,形成了协调的系列产品。

首先,家庭包工的存在解决了不少妇女的就业问题。其次,家庭包工不仅使企业在使用劳动力方面具有极大的灵活性,而且可以大大减少厂房、设备等方面的投资和社会福利保险方面的开支,增强产品的价格竞争优势。再次,家庭包工为直接推动出口也做出了一定的贡献。随着形势的变化,家庭包工的技术装备不断得到改进,因此,家庭包工劳动者不仅能生产传统产品,而且也逐步具备了生产某些技术含量较高产品的能力,这些产品甚至可以打入国际市场,从而对意大利“经济奇迹”的出现起了一定的推动作用。

意大利的家庭包工作为富有特色的家族协作形式,对意大利经济的起步特别是中小企业的发展起了很大的作用,对中小企业集群的产生起了粘接剂的作用。



6

意大利中小企业的国际化 发展与政策支持

6.1 意大利中小企业的国际化发展趋势

据意大利中央中期信贷银行 1984 年对意大利工业部门 49 277 家企业的调查,其中有 25 800 家企业从事出口业务(占 52.36%)。在多达 2 万多家出口企业中,有 82%(212 877 家)是雇员为 11~100 人的小型企业;而雇员 500 人以上的大企业,在出口企业中只占 2.5%。为什么意大利中小企业的对外经营势头如此强劲呢?这与经济国际化深入发展的环境和意大利中小企业国际化的特点是分不开的。

6.1.1 意大利中小企业发展的国际环境背景分析

意大利中小企业的发展与国际经济环境的发展是密切相关的,其主要的国际经济环境背景表现为:

全球经济国际化的深入发展,把许多中小企业推向了国际市场,既为意大利中小企业的发展带来了机遇,又为意大利中小企业的发展带来了挑战。其实,自资本主义生产方式确立以来,各国的生产与消费都变成世界性的了,中小企业自然也不例外。只不过由于最初经济国际化程度还比较低,中小企业走向国际市场多属间接方式。今天则不同,越来越多的中小企业直接卷入世界经济体系的运行,甚至,它不仅仅局限于国际上的商品交换,还开始对外投资,涉足生产国际化。日益增多的小型跨国公司的出现,便是例证。

需要说明的一点是:各国经济之间的依存和相互影响与制约,是以国际分工为基础的。可以说,人类社会的经济史就是一部分工不断发展和深化的历史。分工、社会分工、国际分工,促进了生产力的发展,但从根本上说,分工、社会分工、国际分工是生产力发展的必然结果。资本主义以爆炸方式开发了人类社会生产力,因此,它也把分工推向了国际化。国际贸易表现为国际分工,而且也是最早、最常见、最大量的国际分工形式。随着生产力的发展,各国在金融、市场、资本、生产、运输、科技等方面的关系越来越密切,以至于今天,“无国籍产品”已随处可见。例如,一个美国人花1万美元买一部“通用”汽车,其实,其中大部分是付给不同国家员工的:3 000美元付给韩国装配工人,1 750美元付给德国设计工程师,400美元付给中国台湾、新加坡和日本的零件商,250美元付给英国的广告商,剩下的4 000美元才是真正付给美国人的,其中包括“通用”的股东、底特律的汽车策略家、纽约的律师和银行家、华盛顿的说客、各地的保险公司等。正因为如此,有的学者指出,边

界的意义正在模糊化,越过国界上下班的时代正在到来。美国经济学家赖克甚至指出,用不了多少年,除了货币兑换率以外,没有其他办法可以把一个国家同其他国家区别开来,即使这种区别本身,也是越来越不明显了。也正是在这种大背景下,经济国际化这一概念才广泛流行起来。其实,经济国际化的本身就是国际分工,只不过它是指国际分工更加纵深、细密、广阔、全方位这种状态罢了。也有人把一般国际分工发展到经济国际化,则世界经济从国际状态转变到了跨国状态。

由于中小企业资金薄弱,生产规模不大,运作能力有限,业务辐射范围较小,长期以来,活跃于国际经济舞台的主要是大企业。但是,国际分工的发展、经济国际化时代的到来,却把越来越多的中小企业推向或吸引到国际市场上去。这种推进和吸引的合力,是由多方面因素构成的。

首先,从根本上说,参与国际分工是有效地利用世界生产力,使利益总量增加,得到“消费者剩余”(consumersurplus)的有效途径。拿贸易来说,根据比较利益原理,一国即使在所有的产品上都比其他地区拥有更高的生产率,它同其他地区进行贸易,仍然能得好处。中小企业作为经济中的细胞,就不能不受此规律的约束。

其次,技术的提高、装备的改进、生产工艺的专业化,使许多中小企业产生了走向国际市场的内在动力。在发达国家,过去那种手工操作、以重体力为主的中小企业同今天的中小企业已不可同日而语。除负有延续民族文化重任的手工业作坊之外,绝大多数中小企业的装备和技术都达到了相当高的水平,在某一个领域处于领先地位者也大有人在。它们的生产效率和生产总量,是历史上中小企业的几倍、几十倍乃至上百倍。如果说历史上的中小企业一般只能涵盖地方市场上的一小块地盘的话,那么,今天中小企业的动作范围正在大大提高。特别应当看到的是许多中小企业只生产一个产品中的某一个零部件,或只承担生产流程中的某一道

工序,进入了高度专业化的运行,这实际上使中小企业的规模得到了极大扩充。在这种情况下,它们自然不满足于地方市场,也不满足于民族市场,而是要进入国际市场。另外,市场对产品小批量、多样化的需求,也为中小企业进入国际市场提供了便利。

再次,服务体系和市场组织的日益完善,使许多中小企业走向国际市场成为可能。从单个中小企业来说,由于势单力薄,走向国际市场的确会遇到比大企业多得多的困难。但是,在今天,各种层次、各个系统的中小企业行业组织,专门为中小企业服务的各种金融机构,专门为中小企业提供咨询和创造基础设施条件的公共机构,以及中小企业集体营建、得到国家鼓励和支持的各种联合体和联营公司,为中小企业走向国际市场提供了各种便利。从国际市场本身来说,由于日趋规模有序,组织得越来越完善,使企业本身需要的事情越来越少,运作更加便捷有效,从而为中小企业解决了许多自己无法解决的麻烦。

最后,从客观上来说,中小企业不得不卷入经济国际化的洪流,由大企业跨国经营开创的各国生产的日益交织和融合,以及一些国家间建立的贸易或经济联盟,在客观上已把众多的中小企业推向了国际竞争。一些中小企业即使并不直接跨出国门,实际上也时刻面临着外国的竞争对手。在这种情况下,走向国际市场同在国内市场竞争已经没有特别大的差别。因此,许多中小企业,特别是幅员不太大的国家的中小企业,便自然而然地踏上了国际化的道路。

关于促使中小企业对外直接投资的因素,一方面,因为情况比较复杂,另一方面,因为中小企业的对外直接投资出现较晚,所以,对于这个问题,至今在理论上也还没有一个令人满意的解释。关于大企业的对外直接投资,不少学者倒进行过理论上的探讨,如垄断优势论、产品周期论、国际生产综合论、诱发要素综合论等。这些理论探讨,对于我们理解中小企业对外直接投资的发展,都是很

有启发的。不管怎样,我们觉得中小企业对外直接投资的增加同下述情况有着明显的联系。第一,经济国际化深入和广泛的发展,不仅为中小企业的对外直接投资提供了推动力,而且也提供了方便。第二,对外直接投资动机的多元化,使一些中小企业家已不单单死盯着利润和眼前利益,而是建立协调、友好的合作关系,开辟稳固、可靠的市场,获得与本国大不相同的经历等,对长远利益开始有意识地前瞻。第三,当代的中小企业家同历史上的中小企业主已大大不同,他们更具有世界眼光,较容易理解和接受“世界公民”意识,这种世界公民意识同本来就不分国界的商品意识相结合,推动了不少中小企业家向世界各地进行直接投资。

6.1.2 意大利经济国际化的特点

在全球经济国际化大趋势下,意大利经济国际化有如下几个特点:

第一,对外经济联系历史悠久,并形成了民族传统,意大利商人在世界上是有名的。早在公元12~14世纪,意大利的北方城市就已经成为西欧最大的商业中心和海上强国,垄断了远东贸易。这对意大利在第二次世界大战后迅速加入国际经济洪流,有着一种无形的巨大影响。

第二,战后对外经济联系发展快,经济开放程度高。意大利在第二次世界大战后1950年到1973年的近1/4个世纪中,出口年均增长11%,超过了工业增长速度。由于对外贸易发展极快,其出口额同国内生产总值的比率从1936~1940年间的15%,上升到1981年的53%,其出口额占世界出口总额的比重已从1950年的2.11%,上升到1986年的4.9%。20世纪90年代初,意大利在世界贸易大国中排名第六,占世界进出口总额的5%以上。第二次世界大战后,意大利的对外直接投资迅速增加。1986~1991年,意大利的对外直接投资工业企业增加87.1%,境外企业雇员

增加 129.1%，营业额增加 222.9%。由于意大利的对外直接投资迅速增加，因此，它已从资本净流入国变成了资本净流出国。

第三，无论是意大利对外直接投资，还是外国对意大利直接投资，国别、部门、投资厂商都相当集中。从意大利对外直接投资国别来看，主要集中在两类国家：一类是欧美国家，一类是同意大利有着特殊关系的拉美国家。意大利对外直接投资的部门分布，一是采掘部门，二是本国有优势的部门。当然，采掘业的比重并不大，只占国外企业营业额的 15%。

第四，带有后起工业国的某些特征。意大利虽然是西方七大工业大国之一，而且在 20 世纪 80 年代中期超过英国一跃而居于七国中的第五位，但它带有明显的弱点，如实力不足、国际化以商品交换为主、出口产品结构落后等。这主要表现在：(1)意大利对外直接投资规模有限。例如，在世界对外直接投资额中的比重很低，在 1985 年的时候，仅有 3.4%。(2)同外国在意大利境内的直接投资相比，意大利的对外直接投资势头明显低落。意大利境内外国投资者实力雄厚，而意大利从事对外直接投资的企业，财大气粗者少。1985 年底，在意大利投资的世界最大 500 强公司中，有 210 家；而意大利的对外直接投资中，被列入世界 500 强的公司只有 8 家。(3)无论是意大利企业在境外兼并外国公司，还是外国公司在意大利境内兼并意大利公司，其势头仍弱于其他发达国家。1989 年和 1990 年两年间，意大利在西欧各国兼并和购买他国企业的案例只有 70 个，远低于英国(301 起)和法国(221 起)。(4)国际化模式以商品交换为主。如前所述，意大利的出口总额占国内生产总值的一半以上，而同国外的交叉投资额占国内总产值的比率却较低，1985~1993 年均仅 0.8%，法、德、日、英分别为 2.1%、1.2%、0.9%、1.3%、5%。在世界外贸总额中，意大利占 5%，而对外直接投资意大利仅占 1.7%。这一现象的原因是多方面的，如意大利自然资源贫乏、资本实力薄弱、劳动成本较低等。(5)在

意大利出口的产品中,技术含量高的产品比重低,而传统产品占有极高的比重。1990年,在西方七大国彼此间的商品贸易中,意大利传统产品出口比重高达11%,而法、德、英、美、日分别为5.5%、6.4%、3.2%、6.9%和4.3%;意大利技术含量高的产品出口比重仅为2.7%,而上述5国分别为7.4%、7.3%、6.2%、22.2%和17.8%。(6)长期以来,意大利出口在很大程度上借助的是价格竞争优势:一是靠国内工资水平比其他工业化国家低,二是靠里拉的贬值。

6.1.3 意大利经济国际化发展的现状

(1)意大利金融市场的全球化。

随着贸易与投资自由化进程的加快,金融自由化已经成为当代世界经济与贸易迅速发展的重要基础和必要条件。实际上,金融市场的全球化已经成为经济全球化的重要表现。在经济全球化的过程中,发展最迅速、变化最深刻的就是金融市场。随着现代化数据处理和通讯技术的发展,金融衍生工具不断涌现,从而形成了每年7.2万亿美元的国际资金流动与1.3万亿美元外汇交易的国际金融市场规模。金融国界已经被打破,全球的金融市场联为一体,24小时可以不间断地进行全球金融交易。1995年7月,经过3年多的谈判,全球多边金融服务贸易协议终于达成,其主要内容是金融业和保险业的市场准入拓宽,即全球90%的金融市场将获得开放,资本的国际流动渠道更加畅通,全球性的金融市场已经初步形成。

金融机构形成非常明显的全球化发展趋势。金融机构全球化的微观基础是跨国银行,大的跨国银行拥有非常广泛的国际流通网络,实行全球性的经营战略,从事种类繁多的国际间业务。跨国银行的全球经营活动打破了各国政府对国际资本流动所设置的障碍,导致发达国家货币和资本市场一体化的加深,同时也带动了发

展中国的金融业融入国际金融市场的进程。近一两年来,各类金融机构更加关注和重视自身规模的拓展和市场份额的占有,加强全球营销网络的建设,不断地进行机构的战略重组,全球银行业的竞争加剧,相继出现了一轮又一轮的兼并浪潮。超级银行层出不穷,跨国银行正在进一步向大型化、国际化迈进,对国际金融和经济全球化的影响极为明显。

应当指出的是,金融管理体制的改革,有利于金融自由化的发展,有利于资本在全世界自由流动,有利于资金在全球范围内的合理配置与融通。与此同时,全球金融监管的难度大大增加,所伴生的金融风险也越来越大。从1994年底墨西哥金融危机开始,到波及整个世界的东南亚金融危机,全球外汇、股票、期货市场在短时间里大幅度的波澜起伏,也都是金融市场全球化的产物。究其原因,是因为覆盖全球的金融交易网络在高效率促成巨额交易的同时,也为世界带来了各种新的风险。为此,国际金融界和各国监管机构纷纷表示要加强对金融衍生产品的监管。国际货币基金组织宣布将建立金融危机防范体系,西方七国集团已经宣布将拟订一项全球紧急金融计划,以便能够迅速调动巨额资金,防止金融体系的不测事件。金融市场的全球化发展仍在继续,如何既发挥它对世界经济增长的促进作用,又尽量去避免它所带来的种种消极影响,已经成为国际社会所面临的亟待解决的一大课题。

(2)地区经济的一体化。

经济的不断发展和相互联系,促成了地区经济的一体化,这是经济全球化赖以产生的重要基础,也为经济全球化提供了一种相对稳定的经济形态。当一个国家的经济发展到一定程度时,国界就成为一种束缚,此时,本国的资源和市场已经不能满足其经济发展内涵的需要,而由相邻的或有关联的国家之间构成的、具有相对稳定的内部组织结构的地区经济一体化就应运而生。地区经济一体化的形成与否,是由该地区内各国的经济发展水平来决定的,而

经过经济一体化内部的合理分工和优势互补,又能大大地促进该地区内各国经济和社会的快速发展。由于一个地区较一个国家更能接近全球,它又是经济全球化的基础形式。

近半个世纪以来,世界上的地区经济一体化组织不断增多。据统计,20世纪60年代,全球地区经济一体化组织有9个,80年代有32个。据WTO的最新资料显示,目前已知的区域性贸易协议就达180多项,地区经济一体化已经席卷全球。具有全球性影响的地区经济一体化组织主要有欧洲一体化(EEC),这是地区经济一体化组织中最为成功的范例。1999年1月1日,欧元正式启动,使欧盟一举成为世界上最具实力的经济一体化组织。欧洲大市场的形成最直接的意义在于生产要素的自由流动。欧元的启动,使一个统一货币、统一海关,实行商品、人员、资金和服务自由流动的经济一体化组织诞生。它成功地打破了成员国的民族疆界,使资源在更大的范围内得以优化配置。经济边界的消除,意味着企业交易成本大幅度下降,利益一致形成的部分经济主权让渡,减少了互斥性,增加了相容性,从而写下了人类经济全球化历史上最为引人瞩目的一笔。

(3)出口中的重要地位。

一方面因为中小企业在经济中的比重较大,另一方面又因为整个经济开放程度很高,所以,中小企业在意大利对外经济中必然占有主要地位。这种情况与美国不同。美国国内市场广阔,再加上实力强大的巨型企业众多,所以,中小企业主要在国内市场运作。

意大利中小企业不仅占出口企业的绝大多数,而且在出口总额中撑着半边天。据意大利中央中期银行调查,在意大利的4万多中小企业中,有82%的雇员来自于11~100人的小型企业;雇员在500人以上的只有2.5%,同时,中小企业在出口总额中的比例超过一半(53.7%)。

意大利中小企业的外向经营势头强劲,且有进一步发展的趋势。从大的部门来说,传统工业部门占出口额 50% 以上的企业占本部门出口企业的 28.9%,而五金机械部门和其他制造部门的这一比例分别只有 19.6% 和 22%。我们知道,传统工业部门一般都是中小企业,所以,由此不难看出,中小企业的外向经营势头相当有力。即使不按部门分类,总的来看,在 500 人以下的中小企业中,出口额占销售额的 50%。能上能下的企业在出口企业中所占的比重,并不比 500 人以上的大企业低。其中,21~50 人、51~100 人、101~300 人的中小企业的这一比重分别为 24.0%、26.7% 和 24.7%,均高于 500 人以上的大企业(23.3%)。各种规模企业这一比重的平均值为 24.0%,而 500 人以上的大企业尚低于这一平均值。

中小企业外向经营势头的增强,主要表现为从事出口的企业比重的提高。1978~1984 年,在 11~20 人的中小企业中,出口比重从 31.94% 提高到 37.68%;21~50 人的企业,从 49.47% 提高到 53.61%;51~100 人的企业,从 65.64% 提高到 68.34%;101~300 人的企业,从 77.15% 提高到 80.51%;301~500 人的企业,从 83.07% 提高到 86.66%。当然,这并不表明中小企业总的出口倾向超过大企业,前面所作的分析只是说明中小企业在出口中具有不可忽视的重要地位。

意大利中小企业的出口市场虽然与大企业相比,范围要窄,但仍有一定的广泛性。当然,根据国际贸易理论,两个国家的需求结构越相似,它们之间的贸易就越有可能更加频繁。特别是外贸刚刚起步的企业,更是倾向于首先进入“心理上最接近”的国家的市场,以便冒险较小,取得最初的经验,因此,意大利中小企业,主要是 100 人以下的企业,其出口市场更多地集中于贸易障碍和制度障碍较少、地理和心理上接近的欧共体。例如,从出口额来看,1984 年,11~100 人的企业,56.19% 的出口额是对欧共体的;

101~500人的企业,这一比例为 51.97%。再如,从企业数目来说,1984年,在向欧共体出口的企业中,11~20人的企业,有 38.9%仅向欧共体地区出口;21~50人的企业,有 38.2%仅向欧共体出口;51~100人的企业,这一比例为 24.1%;至于 101~500人的中型企业,则情况有所不同。

传统工业部门的中小企业集中向欧共体地区出口的倾向尤为明显。例如,在向欧共体出口的企业中,食品和烟草行业有 46%的企业仅向欧共体出口而不涉足欧共体以外的市场,纺织部门的企业则占 32.7%,服装行业的企业占 33.7%,家具和木器部门的企业占 33.8%。我们知道,这些部门基本上都是由中小企业构成的。

意大利的中小企业特别是中小企业的出口市场主要集中在欧共体,一方面反映了它们有相当强的竞争力;另一方面,也反映了它们还缺乏足够的实力打入范围更广的市场。这不能不说是一个很大的缺陷,因为只有出口市场的多元化,才更有利于它们减少各种风险,如汇率风险、市场需求变化风险等。

专栏 6-1:面向国际的意大利传统工业——木器加工与家具制造业

意大利是当今世界工业大国之一,也是中小企业最发达的国家之一。根据欧洲委员会的资料,在制造业企业总数中,中小企业占 99.87%,在发达资本主义国家中首屈一指。意大利的中小企业具有较强的竞争力,在国际市场上享有盛名的意大利皮革、服装、玻璃、家具、卫生陶瓷、大理石、鞋类等,绝大多数是由中小企业生产的。以家具行业为例,意大利家具出口量居世界第一。该行业约有 34 000 家企业,其中 10 人以下的达 6 000 多个。以生产床为主的福络公司仅有 50 多名员工,1996 年的营业额达 3 600 万美元。意大利的木材加工和家具制造业在其加工制造业中占有显著地位。1994 年,全国木材加工和家具制造业的产值超过 50 万亿里拉,就业人口达

36.8万人,分别占整个制造业的5%和8%。虽然意大利木材资源贫乏,主要依靠进口,但它的家具生产因技术先进、产品式样新颖、工艺技巧高超,颇受国内外顾客的青睐。现在,这一部门已经成为意大利出口创汇的重要部门,在平衡国家外贸收支方面起到了不可低估的作用。1994年,意大利的家具成品出口占其产值的32.6%,贸易顺差达76 000亿里拉。1995年,在西欧经济形势普遍复苏的情况下,意大利整个木器家具制造业的生产和出口继续增长,贸易顺差进一步扩大,如表6-1所示。

表6-1 1994年意大利木器加工和家具制造业
(以当年价格计算)

营业额(10亿里拉)		与1993年相比(%)
木器加工	28 000	+14.3
家具制造	22 500	+9.0
总计	50 500	+11.8
出口额(10亿里拉)		
木器加工	1 708	+24.2
家具制造	10 603	+18.7
总计	12 311	+19.4
进口额(10亿里拉)		
木器加工	5 196	
家具制造	751	
总计	5 949	
对外贸易收支差额(10亿里拉)		
木器加工	-3 490	-22.3
家具制造	+9 852	+19.7
总计	+6 362	+18.2
雇员人数(人)		
木器加工	206 930	-2.5
家具制造	161 854	-0.09
总计	368 784	-1.5

资料来源:[意]《经济世界》1995年第22期,第64页。

从对外直接投资的特点看,意大利中小企业的对外直接投资至少可以追溯到 20 世纪 30 年代。但是,发展势头最猛的是 20 世纪 80 年代。整个 80 年代,在全世界范围内,无论是进行对外直接投资的国家,还是在海外投资的部门,都大大扩充。在这种形式下,再加上各国出现的工业生产分散化(生产单位变小),使在国内经济中居重要地位的意大利中小企业越来越多地开始在国外直接生产。20 世纪 50 年代,意大利对外进行直接投资的中小企业(1~99 人)只有 8 家;而 1980~1985 年的 5 年间,猛增到 53 家;1986~1989 年的 4 年间,为 46 家。根据 1989 年年底的统计资料,意大利中小企业从事对外直接投资的厂家累计达 119 家,占 52.6%,占国外意资企业数的 21.7%,占国外意资企业雇员人数的 3.8%,占国外意资企业营业额的 3.0%。

意大利中小企业的对外直接投资具有以下几个特点:

第一,连规模极小的企业也对外直接投资产生了兴趣。例如,20 世纪 60 年代进行对外直接投资的 1~99 人的企业还只有 1 家,70 年代增加到了 7 家,1980~1985 年增加到了 14 家,1986~1989 年为 13 家。

第二,中小企业对外直接投资,多数不以掌握控股权为目的。1989 年,意大利 500 人以上的大公司,由意大利公司掌握控股权的大体占 75%~80%,而参与国外直接投资的意大利中小企业则不同。1~99 人的意大利投资厂家掌握控股权的只占 41.9%,100~199 人的意大利公司投资厂家的这一比例只有 41.2%,200~499 人的则稍高一点,为 65.6%。总的来看,意大利中小型公司参与投资的国际企业,它们握有少数股份的占大约 60%。

第三,从事对外直接投资的中小企业,尽管在海外掌握股权极少,但同大企业相比,它们较有兴趣同规模比自己大的外国企业直接投资或购买股权。500 人以上的从事对外直接投资的企业,没有一家向规模比自己大的企业投资;而 200~499 人的公司,则有

2.2%向外国 500~999 人的企业投资;100~199 人的公司,有 7.9%向外国 200~999 人的企业投资;1~99 人的公司,向外国 100~999 人的企业投资的有 11.7%。这种情况虽然不能简单地说明中小企业有多大的竞争潜力,但也不能不令人深思。

从国际合作形式来看,尽管近年来中小企业的对外直接投资有较快增长,但由于它们实力有限,对外直接投资在多数情况下仍然是吃力的,于是,有的中小企业便采取了同国外企业进行合作的形式。有关资料表明,同意大利签订国际合作协议的大都是小型企业。同外国企业签订国际合作协议,主要是为了交流技术,建立商业联系,出让商标和生产许可证,或者实行零配件供货合作等。总的来看,中小企业开展国际合作同大企业开展国际合作,其形式和方法没有本质性的不同。

6.1.4 意大利中小企业国际化发展进程中的思考

为什么意大利中小企业无论参与国际商品交易,还是参与对外直接投资,抑或是参与国际企业间的合作,都表现出如此强的活力?

(1) 意大利国际意识的传统。

意大利是一个具有国际意识的民族。在国家统一过程中,意大利四大国父之一马志尼,首先提出了建立欧洲联合的思想。1834年,他创建《青年欧洲》,并预言,新欧洲将是一个属于欧洲各国人民的“共和制邦联”。如今,随着欧共体的进一步东扩,也许有一天,马志尼的预言会成为事实。第二次世界大战以后,意大利积极参与了经济国际化进程,对于欧共体的创建,意大利给予了有力的推动。据 1988 年所作的民意测验,意大利对欧共体的支持率居各成员国之首,为 85%,而 12 个成员国的平均水平只有 69%。意大利中小企业之所以能够积极走向国际市场,参与国际化进程,除意大利中小企业本身的原因和国际环境的原因外,同意大利具有

的这种国际意识传统不能说没有关系。

1990年,意大利工业联合研究中心对意大利中小企业的国际化战略作了一次问卷调查,对象是:北方和中部50~500人的企业,南方20~500人的企业。通过邮局共发出问卷3446份,返回613份,有效问卷为528份。调查企业规模分类大概是:雇员在100人以下的占44.6%;101~500人者占52.7%;其余2.7%的企业本属中小企业,后来规模扩大了(人数超过了500人)。调查结果大致可以反映出中小企业在国际化进程中的心态和战略思考。总的来说,意大利中小企业第一位的战略考虑是必须进一步提高产品的性能,采取国际标准。对于这一点,予以肯定的有467家中小型企业,予以否定的只有38家。同时,意大利的许多中小企业对于自己的国际竞争力有足够的信心。特别重要的一点是,绝大多数中小企业都已注意到并接受了各国市场越来越相似、各国经济越来越走向一体化这一现实,这表明意大利中小企业的国际化意识在进一步加强。

(2) 欧洲统一大市场的建立。

在经济国际化进程中,欧洲统一大市场的建立,对意大利中小企业来说,是一个非常重大的事件,绝大多数中小企业对于这一事件抱乐意和欢迎的态度。明确支持取消关税、统一标准、统一赋税和实行资本自由流动的中小企业占有明显优势。意大利中小企业对欧洲统一大市场之所以抱乐观态度,主要是因为许多中小企业在欧洲市场有着良好的信誉,拥有自己的销售网和金融市场,并在生产、产品和营销上有种种优势。在其中11项优势中,居第一位的是产品质量,其次是售后服务、销售组织、技术,而最后两位是广告和在国外生产。这种情况是符合中小企业的特点的。正因为意大利中小企业自身的特点和欧洲统一大市场的最终建立,从而极大地促进了意大利中小企业的国际化进程。

6.2 意大利中小企业的横向、纵向联合与国际化发展

尽管意大利中小企业自身优势的存在,加上国家相关政策的扶持,但是,由于它终究摆脱不了规模的限制,为了克服规模小带来的发展“瓶颈”,以取得竞争优势,意大利中小企业在经历了一系列的探索之后,走上了合作的道路。在国内,意大利中小企业既有横向联合方式,也有纵向联合方式;在国外,意大利中小企业也开始与非意企业合作。

建立良好的企业关系,是中小企业生存和发展的前提与条件。企业关系既包括中小企业的分工协作,又包括中小企业之间的合作。一般而言,一国完整的企业组织结构,都是由数量占绝对优势而规模较小的中小企业与数量极少而规模巨大的大企业组成的“二元结构”。从企业关系的角度看,中小企业可以分为两类:一类是生产中间产品或提供中间服务、为大企业协作配套的中小企业;一类是生产和提供大企业不愿意生产或提供的、具有拾遗补阙性质的最终产品和服务的中小企业。前一类中小企业主要是要与大企业建立和搞好彼此间的分工协作关系;后一类中小企业则是要建立良好的中小企业之间的联合关系,以便以集体的力量抵御市场的压力和风险,并解决其他中小企业面临的共同问题。

6.2.1 意大利中小企业的横向联合

意大利小型企业的横向联合通常采取成立联合会的形式。在意大利,形形色色的联合会会有很多个,其中最主要的有三个:意大利中小工业联合会、米兰中小工业协会和机械工业协会全国联合会。意大利中小工业联合会(CONFAPI)作为意大利最重要的压力集团之一,代表着中小工业家的利益,特别是代表小工业家的利益。意大利中小工业联合会成立于20世纪40年代末,据1993年

5月的统计资料,它有企业会员32 305家,下属员工800 556人。以地区分,意大利中小工业联合会设有1个,2级大区联合会和3个1级大区联合会;按行业分,设有10个行业分部,包括全国纸张、印刷和出版企业联合会,全国食品加工企业联合会,全国木材加工工业企业联合会等。意大利中小工业联合会的主要职能有:

(1)中小企业利益的代表。

(2)代表中小企业创制议案。意大利中小工业联合会同政府、议会、议会下属各委员会及各政治党派保持着经常联系,在有关国家财政、金融、税收及有关中小企业政策方面,享有议案创制权。

(3)向会员提供有关政策、法律、市场、技术、信贷等各方面的信息。意大利中小工业联合会在许多国内和国外有关机构都派有自己的代表,及时了解和反馈各种相关信息。

(4)促使地区分会建立,监督下属组织工作。

(5)研究中小企业所面临的各种问题。意大利中小工业联合会最经常的工作是研究中小企业,特别是中小企业所处环境的变化、所遇到的和将来可能遇到的问题,以及解决问题的对策,并撰写出年度报告和各种专题研究报告。这一职能为意大利中小企业的发展战略提供了重要的指导与建议。

(6)对中小企业提供必要的帮助。

意大利中小工业联合会为意大利中小工业发展作出了很大的贡献,特别是拥有员工仅50人的中小企业主维托·纽迪于1994年曾任工业部部长,更是促进了中小工业联合会的发展。意大利中小企业如鱼得水,在协会的组织下日益发展,竞争力日渐提升。米兰中小工业协会(AIMILANO)成立于1946年7月22日,是意大利最早的中小工业组织。现在,米兰中小工业协会直属于伦巴第大区的工业联合会,而后者又直属于全国中小工业联合会。据1993年年底统计,米兰中小工业协会拥有会员企业近2 500家,雇员共计6万人。

米兰中小工业协会具有以下一些职能:

(1)代表中小工业家的利益及意见。它通常派代表参与全国一级各行业劳工合同的谈判,参与本省劳工合同的谈判,参与或作为企业主代表参加单个企业或集体企业与本企业工会组织的谈判。

(2)进行监督。在劳工合同签署之后,协会有责任向会员解释合同条款;同时,有责任监督会员执行合同的情况。

(3)提供有关税收服务。正确理解有关税收的法律条文及每条修改条文,将直接涉及会员的实际利益,为此,协会须及时提供有关服务。

(4)促进出口。直接面向外部市场,是当代意大利中小企业的重要特点之一,但中小企业一般财务较强,单凭本身的能力,很难使外部世界了解自己,也难以及时了解外部的需求。因此,及时向会员提供有关国际市场特别是欧洲市场的信息,成为协会最重要的职能之一,这对促进中小企业走出国门、走向世界起了非常重要的作用。

(5)提供保险服务。协会向会员提供所有有关福利和保险机构的信息的规定,并帮助会员企业直接与这些机构建立联合,各会员提供制定工资的技术标准和定期计算劳动成本,提供有关全国非互助公民医疗服务公司的信息及规定。

(6)提供经济和金融方面的服务。

(7)提供劳动金和环境保护服务。

(8)提供技术培训服务。

(9)为企业提供“诊病”及“保健”服务。

由于米兰中小工业协会所有会员的一起努力,米兰地区的中小企业事业一直蒸蒸日上。机械工业协会全国联合会显然针对各种规模的企业组织,但其中 66.3%的会员是 1~50 人的企业,也就是说,这一协会在为中小企业特别是中小企业服务方面起到了

一定的作用。类似的联合会式组织在意大利有很多,大部分在促进中小企业通过合作壮大自己的实力、取得竞争优势方面作出了很大的贡献。

6.2.2 意大利中小企业的纵向联合

中小企业在意大利有着广泛的分布,由于行业的不同,传统文化的不同,各地区中小企业都有自己的特色。那么,为什么意大利中小企业无论在国内、国外都有如此强大的竞争力呢?原因在于无论在哪个地区,虽然特点不同,但意大利中小企业都走上了纵向联合之路,通过地区专业化模式做大、做强,同时减少了风险。在意大利,涌现出了佩扎罗模式、普拉托模式和百能顿模式。

(1) 佩扎罗模式。

佩扎罗模式是指从零散中小企业到网状企业群。佩扎罗位于意大利中部濒临亚得里亚海的马尔凯大区。20世纪80年代初,马尔凯大区有14 000人从事木器家具生产,占全国同业就业人数的8%,在20个大区中排第六位。在马尔凯大区内,佩扎罗—乌尔比诺则占全区家具就业人口的64%,是各大区集中程度最高的一个家具专业化生产区。佩扎罗家具工业区的发展可分为5个阶段:

第一阶段:最初的零星企业诞生。佩扎罗最早的家具制造企业是诞生在第二次世界大战后。当时,百废待兴,劳动力充足。一些曾在外地家具厂工作过、懂得技术和生产的佩扎罗人回到家乡,办起了自己的家具企业。不过,这些企业生产规模小,带有浓厚的家庭作坊色彩;企业包揽了从加工木料到制作家具的整个生产流程,各企业之间没有任何生产业务来往;产品种类十分有限,再加上第一批企业家缺乏营销经验,产品销售市场仅限于当地。

第二阶段:蓬勃发展阶段。自20世纪50年代后半期开始,意大利及其周边国家的经济空前发展,出现了人们所说的“经济奇

迹”。同时,在政府的大力干预下,落后的南方经济也得到了发展,人们的生活水平有了很大提高。人们对中低档家具的旺盛需求,对佩扎罗家具业的发展提供了一个难得的契机。佩扎罗家具使中小企业主们不失时机地瞄准南方市场,家具企业才雨后春笋般地蓬勃发展起来。在这一阶段,佩扎罗家具企业的数量明显增多,生产能力和生产规模都有扩大,但彼此间联系不多,仍然各搞各的生产、各寻各的市场。

第三阶段:企业“裂变”、“增殖”阶段。随着市场不断扩大,佩扎罗地区的家具企业数目继续增加,但与以往不同,新出现的企业大多是雇员离开原来的企业,运用自己的能力和经验举办的企业,就像细胞“裂变”一般。

第四阶段:半成品供货做法的选择阶段。在20世纪70年代中期世界经济危机的冲击下,佩扎罗家具企业的结构问题暴露出来,迫使许多家具厂家开始采取灵活增长模式,即将家具板料生产阶段从本厂分离出去,使之成为一个独立的生产单位。这样,一批新型的企业——半成品板料加工业诞生了。半成品加工企业的出现,有效地降低了生产成本,提高了产品的竞争力。这一变化促进了家具企业的迅速发展,也促进了家具企业的进一步专业化和分工协作的发展,最终导致相互交叉、分工协作的网络企业群发展模式的形成。

第五阶段:分工协作成为佩扎罗家具专业化生产区发展的推进器,网状企业群生产模式最终形成。而半成品板料加工企业与家具生产企业的纵向联合,正日益被证明是提升中小企业竞争力的必由之路。

(2) 普拉托模式。

普拉托模式又被称为无形大工厂。普拉托位于意大利中部托斯长纳大区佛罗伦萨市附近,是意大利三大毛纺中心之一。1981年,全国50%的毛纺机械设备安装在普拉托及其周围地区,其梳

毛纱产量占全国的 70%，精纺毛纱产量占全国的 20%，毛纺织品出口占全国纺织部门出口贸易顺差的四分之一。这里从事毛纺的企业有 11 187 家，雇员 48 421 人（平均不到 5 人）。这里既不生产羊毛，又不是交通枢纽，亦没有烟囱林立的大厂房，然而，它却创造了引人瞩目的成就。

① 20 世纪 50 年代以前的以大企业为主导的二元生产模式。当时，普拉托的特点就是，产、销、供一条龙的中、大型毛纺织企业同专门从事某一环节生产和服务的中小企业并存。那时的中小企业只从事一两道工序的生产。

② 20 世纪 50 年代以后的生产分散化趋势。自 1947 年开始，普拉托毛纺织业传统的外部市场发生了重大变化。首先，南非政府为了保护家族工业，大幅度削减了毛纺织品进口，其出口量占意大利毛纺织品出口量的比例从 1946 年的 51.9% 下降到了 1947 年的 31.8%，1948 年进一步降到了 8%，1951 年降到了 4% 以下，普拉托的再生毛纺织品首当其冲。另外，意大利于 1947 年开始实行反通货膨胀措施，使国内对毛纺织品的需求量下降。内、外市场同时紧缩，使普拉托的毛纺织业遭受重大打击，设备利用率不到 60%。在这种形势下，普拉托全工序毛纺织企业开始采取分散经营战略。这种趋势加上早已开始的部分企业家将机器设备转给雇员的做法，促使普拉托的专业化中小企业、手工业家庭包工迅速增加。产、供、销一条龙企业实现分散经营后，普拉托的毛纺织业出现了新的增长，加上 20 世纪 60~70 年代经济的繁荣，使专业化中小企业继续增加。

③ 由众多“无形大工厂”组成的工业区。在 20 世纪 60 年代初形成的中小企业体系中，每个工序不全的毛纺织企业或经纪企业都联系着本地区许许多多不同规模的中小企业，它们之间有相对稳定的分工。经过一段时间，每个“最终”企业周围都形成了一个有限的、比较稳定的供货网，以众多人数不足 30 人的中小企业为

基础,实际上形成了一个“无形大工厂”。

20世纪70年代,意大利和欧洲其他地区的毛纺织业处于困境、就业人数和产量大幅度下降的时候,普拉托地区的毛纺织业却持续发展,这与普拉托独特的合作传统与纵向联合方式是分不开的。因为它们的纵向联合,使得众多本来规模很小的企业组成了众多“无形大工厂”,产生了规模生产效应,增强了竞争力。

(3)百能顿模式。

百能顿模式又被称为“众星捧月”。百能顿不是地名,也不是中小企业,而是一个巨型公司,实际上,就是它周围有很多中小企业为它工作。百能顿公司诞生于1965年,现在已像麦当劳一样风靡全球,百能顿产品被称为服装业的“快餐”。其实,这家号称世界级大公司的企业,也仅仅拥有雇员两三千人。那么,它年产六七千万件服装,究竟靠的是什么呢?就是广大中小企业。围绕百能顿公司运作的中小企业,仅在意大利就有500多家!公司80%的产品是由中小企业完成的。百能顿的成长、壮大过程就是其周围企业的成长、壮大的过程。百能顿公司的经营方式有点像中国香港特区的金利来,它只掌握和从事关键性的工序,百能顿本身从事半成品加工,而其他工序都是由周围的中小企业完成的。这样,不仅使百能顿公司节约了投资额,充分利用了中小企业的生产能力,而且使它在一定程度上吸收了中小企业收缩性强、极善应变的长处。在百能顿发迹的同时,众多中小企业也通过彼此之间的纵向联合得以在激烈的竞争环境中延续与发展。

6.2.3 意大利中小企业的国际合作

尽管近年来意大利中小企业的对外直接投资有较快增长,但是,由于它们的实力毕竟有限,对于直接投资,在多数情况下是吃力的。于是,为了打入国外市场,或者是为了获得海外经营的经历,许多中小企业采取了同国外企业同行进行合作的形式,以此作

为国际化战略的一个重要部分。1987年,博科尼大学的研究机构对意大利中小企业进行了一次调查。在有效回答问卷的707家企业中,有142家在1983~1987年期间同国外企业签订了国际合作协议。71%的企业表明,它们在这个期间签订的国际合作协议比5年前多,只有10%的企业少于5年前,平均每个企业签订了5个国际合作协议。调查资料还表明,意大利签订国际合作协议的大都是中小企业。例如,同希腊和葡萄牙签订国际合作协议的,91%是中小企业;同比利时、荷兰、卢森堡、丹麦签订国际合作协议的,79%是中小企业;等等。

同外国企业签订国际合作协议,主要是为了交流技术、建立商业联系、出让商标和生产许可证,或者实行零配件供货合作等。总的看来,中小企业开展的国际合作同大企业开展的国际合作,在形式上和方法上没有本质性的不同。据分析,中小企业60%的国际合作项目同大企业没有什么差别。细究起来,中小企业更倾向于营销目的。也就是说,中小企业主要希望国际合作能帮助占领未曾涉足的市场。

意大利中小企业进行国际合作的首选对象仍然是欧共同体各国,其次是其他工业化国家,因为这些国家在体制、技术和经营等方面同意大利更为接近。在签订的合作协议中,85%以上是同发达国家签订的,欧共同体占其中的43%,与发展中国家签订的仅占11%。

6.3 意大利推进中小企业国际化发展的政策支持

中小企业最容易进入的领域,是那些需要固定资产投资最少进而初始资本投资最少的领域。这也是意味着中小企业在资本密集型的制造业、采矿业、交通和公用事业方面的竞争力较差,而在零售业、服务业等方面机会较多,竞争力较强。中小企业构成了意

大利的供应网和销售网,也活跃在那些新兴的、发展最快、最有潜力的行业。

根据意大利独立企业联合会研究和教育基金会 1981 年的统计,20 世纪 80 年代初,在非农产业中,服务业的中小企业占中小企业总数的 35%,其次是零售业(占 29%)、建筑业(14.3%)、批发业(10%),采矿业和制造业相加只占 9.3%,交通和公用事业只占 3.5%。

在 1982 年的所有中小企业(包括农业)中,约 27%是家庭农场,27%属于服务业,其他绝大多数属于商业,制造业中的中小企业为数很少。

从表 6-2 中可以看到,除了 5 人以下的中小企业占企业总数这一比重的采掘业略高于批发业,在所有类别的中小企业中,都以建筑业、服务业、批发业和零售业中的中小企业占企业总数的比重最大。

表 6-2 1984 年雇员人数不同的各类企业 在本行业企业总数中所占的百分比 单位:%

行 业	雇员人数			
	少于 5 人	少于 10 人	少于 20 人	少于 50 人
采掘业	52.4	67.1	80.5	91.5
制造业	37.0	52.5	67.5	82.6
批发业	50.3	71.5	86.5	96.4
零售业	64.9	81.5	91.1	97.2
承包建筑业	64.5	81.7	91.8	97.6
服务业	76.4	87.1	93.6	97.5
所有行业	66.7	81.3	90.3	96.3

注:以上数字包括对没有雇员的企业的估计数。

资料来源:《1984 年各县企业类别》,转引自克里福特·M. 庞贝克著:《怎样组织和经营中小企业》,第 2 页。

根据中小企业管理局对 1984 年的企业统计数字,可以算出:100 人以下的中小企业在农业中占 99.2%,在建筑业中占

99.1%，在零售业中占99.0%，在批发业中占98.8%。20世纪80年代中期，意大利全部中小企业的近1/3属于服务业。

根据人口普查局的统计，1986年，意大利各产业部门的总就业人数为8338万人，100人以下的经营单位占总就业人数的55.9%，500人以下的经营单位占80.2%。中小企业就业比重最大的行业是：农业、零售业、批发业和建筑业。100人以下的经营单位占总就业人数的比重，农业为83.7%，零售业为78.3%；500人以下的经营单位占总就业人数的比重，农业为96.4%，零售业为96.7%。

1977~1987年，10种就业人数增长最多的行业中有7种属于商业和服务业，它们是中小企业占优势的行业。其中，仅饮食业和企业服务这两种行业就占了上述10种行业全部就业增长数额的一半。

表6-3 1990年按行业划分的就业状况

行 业	中小企业占本行业的就业份额(%)
所有行业	53.67
矿业	39.76
建筑业	88.01
制造业	37.66
交通、通讯和公用事业	35.39
批发业	66.86
零售业	54.92
金融、保险和房地产业	44.27
服务业	60.15

由表6-3可见，1990年，中小企业占优势的行业排名为建筑业、批发业和服务业。值得注意的是，零售业从1987年起已不再

是中小企业占优势的行业。从殖民地时期起,零售业传统上一直是意大利中小企业的堡垒,到20世纪70年代末、80年代初仍是如此(1982年,中小企业仍占零售业雇员总数的62.2%,占零售业销售总额的59.4%)。

在西方七个工业大国中,意大利因中小企业比重高,因此,它对中小企业的广泛干预和支持,具有更为重要的意义。正如意大利重要的经济和金融报纸《24小时太阳报》所指出的,必须对地方工业系统,也就是对中小企业加以保护,只有这样,才有可能保障这批相当厉害的经济机器的复兴。具体来说,意大利干预和扶持中小企业,主要是因为:

第一,要在竞争中取胜,单个企业必须拥有日益雄厚的资本实力和庞大的企业结构,而中小企业则处于先天弱势。在这种情况下,要维护竞争的公平性,政府一方面要防范大企业控制市场局面,另一方面则要对弱小的中小企业给予扶持。否则,中小企业面对的将是不公平的市场竞争。而且,如果没有广泛中小企业的存在,市场被为数不多的大垄断企业所把握的话,将处于孤立无援、任人宰割的地位,这是难以想象的。

第二,扶持作为经济生长点的中小企业,是使经济保持活力,不断发展的重要举措。在市场经济条件下,企业自由是经济自由的重要内容。而所谓“企业自由”,即指每个人可以自由创建新企业,也可以参与已存在的各个企业,正是这种企业自由,才使市场经济的细胞在竞争中生生灭灭,不断更新与优化,保持活力。而由于大垄断公司资本巨大,新办的绝大多数是中小企业,有鉴于此,肩负经济职能的国家,就不得不对中小企业进行大力扶持。

第三,中小企业在经济和社会发展中具有重要作用,无疑,这是国家对它们给予扶持的一个重要原因。众所周知,中小企业在扩大就业方面比巨型企业更有优势,从这个意义上说,扶持中小企业可以说是一项最广泛的社会福利事业、一项最宏大的社会系统

工程,所以,扶持中小企业是任何一个有远见的政府当仁不让的职责。

第四,要使中小企业适应经济的国际化、全球化,就必须给予它们以支持。特别是像意大利这样的国家,经济开放程度很高,许多中小企业都直接卷入了国际化、全球化竞争洪流,这对势单力薄的中小企业来说性命攸关。在这种情况下,扶持不扶持中小企业,不仅关系到中小企业本身的生存,而且也直接关系到整个国民经济的盛衰。

6.3.1 对国际合作的政策支持

正如前文所说的,意大利中小企业显然近期加大了对外直接投资力度,但由于毕竟实力有限,很多时候显得力不从心。于是,许多中小企业为了适应经济国际化洪流,采取了国际合作的形式。但是,仅凭中小企业一己之力参与国际合作,有时候受自身局限,还是找不着北。因此,意大利政府出台了许多关于提供优惠给参与国际合作的意大利中小企业的政策,其目的是为了它们向国外公司和企业进行风险投资。优惠方式主要有两种:(1)中央中期信贷银行向它们提供贷款,利率相当于1976年11月9日总统令第20条所述之工业部门优惠贷款基准利率的50%。(2)企业遇到政治风险、因意大利中小企业资金不到位而发生的商业风险以及非意大利业主的原因造成的其他各种风险时,由出口信贷保险机构特别保险处为之提供特别担保;此外,意大利还成立了促进中小企业产品和劳务出口的服务机构,以扶持意大利中小企业参与国际合作。意大利是一个自然资源贫乏的国家,因此,进口原料和出口产品、劳务成为其经济发展的命脉。而由于交易成本高,中小企业出口产品和劳务并不是一件容易的事情。在国家和地区政策的扶持下,各类促进出口和协助企业承包工程的服务机构应运而生。在此,值得重点介绍的是“进军欧洲”协会服务网络。

欧共同体自成立以来,欧洲形成了统一的大市场,公共采购占欧盟生产总值的15%,这对视产品和劳务出口为经济命脉的意大利来讲,极具吸引力。然而,要进入其他成员国市场,特别是对于中小企业来说,并不是一件容易的事。意大利中小企业的重要作用促成了1992年年初意大利“进军欧洲”协会的建立,形成了有关服务网络,专门促进中小企业进入欧洲联盟公共采购市场。

“进军欧洲”协会的活动主要分为以下四个方面:

(1)向有关会员及时提供有关各成员国公共采购的信息。

(2)为有意向公共采购市场出口的中小企业提供资格认证服务。

(3)提供培训服务。

(4)研究对比欧洲联盟各成员国公共采购的需求及企业竞标经验,帮助意大利企业了解市场情况,改进竞标技巧。

“进军欧洲”协会虽然创办的时间不长,但它在促进中小企业进入欧洲联盟公共采购统一市场方面,所发挥的作用是不可低估的。

6.3.2 对产业区的政策支持

许多中小企业是进行专业化生产的。例如,一家企业只生产一种产品的某个部分或一个零配件,供另外的企业组装成完整的产品;或者只对某一道工序进行加工。在产品生产批量变小的情况下,这类中小企业规模虽小,但仍实现了规模经营,取得了规模经济效益。但是,仍然有些中小企业,由于其行业的特点或其他原因,将继续按照传统的生产组织形式进行生产。即使是上述进行专业化生产的中小企业,在得到信息、金融、技术服务等方面,由于势单力薄,也存在着不少经营上的困难。因此,只有把中小企业联合起来,形成一个个产业区,才能形成集体力量。因此,需要建立中小企业联合体和中小企业联营区。建立这种产业区是符合意大

利《民法》规定的。意大利《民法》第2602条规定：“多个企业主通过签订联营协议，可以建立一个共同的组织，来对各自企业的某些业务环节进行管理或给予推动。”

中小企业联系体或联营公司，有些类似于农业部门的合作社。在西方国家，农业部门的合作主要是服务性的。这种产业区形式的合作社享受各种法律上规定的优惠。对于联合体形成的产业区的主体组成，317/91号法律第18条第1款指出：“联合体或联营公司必须由5家以上中小企业组成。”为了防止单个成员企业的控制、垄断，达到真正的合作目的，法律还规定，“每家成员企业在联合基金或公司资本的份额不得超过20%”。

对于中小企业联合产业区应奉行的宗旨，也有明确规定。371/91号法律第17条规定，中小企业联合体或联营公司必须“以提供服务，包括在先进的第三产业领域提供的服务为宗旨，并促进成员企业发展的技术进步，推动成员企业生产、销售、经营合理化”。

中小企业联合产业区如何体现其宗旨呢？317/91号法律第19条对此作了详细规定。根据规定，为了给中小企业成员提供服务，联合体或联营公司开展的业务范围包括：(1)为成员采购先进技术装备；(2)为成员采购原料和制成品；(3)为成员建立销售网，或为其产品征求订单，或直接将产品投放市场；(4)购置、建造和统一管理仓库或货栈，供成员企业以批发方式销售产品之用；(5)帮助成员企业开展促销活动，其方式包括：举办成员企业产品博览会，进行广告宣传和对市场调研等；(6)组织成员企业参与国际竞争；(7)组织科学技术研究活动和各种试验，帮助成员企业在经营管理方面不断创新；(8)在技术方面向成员企业提供帮助和咨询；(9)为成员企业购置、营建和统一管理生产厂区；(10)提供与上述活动有关的其他各种服务。

由上述法令和条例可见，意大利政府对于中小企业产业区的

支持做了一番研究,是很有针对性的。而意大利中小企业能够形成自己的专业化优势,在很大程度上得益于产业区模式的探索。

利用推动传统产业中小企业技术创新的成功经验。中小企业的技术创新主要是工艺创新,是利用微电子、信息等高新技术变革传统的生产过程,以及在此基础上研究开发新工艺。技术创新的重要经验是,注重动员社会各方面的综合力量来促进创新活动。

(1)科研机构的支持。意大利的众多科研机构从不同的角度、以不同的方式对其中小企业的技术创新活动给予了支持,其中最突出的是意大利第二大科研机构意大利工商部下属的工业性应用研究机构,它在全国有 10 个科研基地,主要从事环境、能源方面的新技术研究。它对意大利的中小企业积极推广已成熟的技术成果,帮助中小企业发展。在中小企业的技术创新过程中,正是由 ENFA 承担如何将微电子、信息等高新技术与传统产业相“嫁接”的技术工作。

(2)财政税收的支持。为了帮助中小企业筹措创新基金,意大利设立了技术创新特别滚动基金,以支持企业采用可以生产新产品或改进现有产品或更新生产流程或改进现有流程的重大先进技术。其中,对中小企业资助无偿的占 50%,其余的可以是贷款。为了促进先进技术设备的使用,政府对中小企业提供补助。如 1983 年,意大利政府向雇员在 300 人以下、技术设备金额不足 115 亿里拉的中小企业以优惠的价格出售或出租数控自动化设备和电脑控制装置。另外,国家还向为中小企业获取贷款提供担保的组织给予补贴,对中小企业走向国际市场提供优惠,对落后地区和工业萧条地区的中小企业给予特别优惠。这些大多采用直接补贴的形式;对企业在技术创新方面的投资,优惠的方式除了给予直接补贴外,还可以采取减税的办法,其款项同直接补贴额相等。国家对法律规定的创新投资,在 1991~1993 年内,提供相当投资额 25% 或 20% 的税收优惠。

实行财政和投资倾斜,吸引资金流入。意大利政府把资金政策作为特别干预的重要手段,作为加快南方开发和工业化进程的第一推动力。为了吸引各类企业到南方工业发展区投资设厂,政府制定了一系列优惠措施,其中包括:对南方新办工厂给予10年免征所得税的优待,厂房建设经费由政府补贴25%,购置机构设备由政府补贴10%(如果从南方部门购置设备,补贴增加20%),政府还为新建企业投资提供70%以上的优惠贷款。国家参与制企业必须把其工业投资总额的40%和新建工业企业投资的60%投向南方。1971年后,进一步规定国家参与制企业新建工厂投资的80%和工业投资总额的60%必须投向南方。

(3)中介服务机构的支持。意大利为中小企业服务的机构多如群星,其中包括像中小企业技术创新推广中心之类的专门帮助中小企业技术创新的服务机构。这些服务机构的职能包括:向中小企业传播技术信息和技术知识,促进地区经济体系的革新进程;促进中小企业间的技术合作和企业网络的发展;为中小企业技术创新提供质检、各种认证、技术培训等多方面的服务;为中小企业技术创新创造良好的外部环境;等等。这些服务机构大多有自己的实验室,它们通过对已有软件与硬件的创新性组配,创造出新的生产设备系统和产品,设计出具有良好竞争优势和生命力的新工程、工艺技改方案,向不同行业、不同层次的中小企业提供不同形式的服务,以满足这些中小企业进行技术创新的需要。在技术创新过程中,意大利政府注重采取各种措施引导中小企业向专业化方向发展,促进中小企业之间建立分工协作关系,从而在技术上强化了中小企业的优势,也从内涵上扩大了企业的规模,使意大利中小企业发展模式独树一帜。

此外,开发模式及时由政府主导型向企业主导型转换。1984年,意大利宣布清算南方基金局,南方发展促进公司正式成立,标志着意大利政府对南方的开发政策开始由政府主导型向企业主导

型转变。南方发展促进公司具有法人地位,是公私合营企业,其资金来源包括以下几个方面:南方经济开发银行、西西里工业投资银行和撒丁工业信贷银行的捐款,以及南方发展资助局、南方职业培训和研究中心、南方发展协会等公有机构的入股。南部新的开发目标是促进落后地区经济、社会的平衡发展,促进、保护和发展生产,推动技术革新,继续发展基础设施和服务设施,保证劳动力特别是青年人的就业。

设立工业发展区,促进南部工业化进程。自 1958 年开始,意大利南部开发政策的重点从大规模兴建基础设施转向大力促进地区的工业发展。政府首先在南方建设工业发展区,通过吸引工业企业和项目在工业发展区的集中,实现南方工业化进程的推进。工业发展区的基本建设任务由开发公司承包,南方基金局为之提供所需资金的 85%,并通过配套的优惠政策扶持工业发展区的壮大,为南方的工业发展创造一个良好的基础环境。

意大利在第三阶段对南部开发的政策重点是发展中小企业,解决失业问题。1976 年,政府颁布法律规定,改革以往单纯依靠大企业来促进南方工业化的做法,拨款 18.2 万亿里拉,用于发展中小企业。对于南方兴建新企业、扩建和改造老企业给予占固定资产投资 40% 的优惠贷款,利率为普通利率的 30%,贷款期限为 15 年(新建企业)和 10 年(其他项目)。上述企业还可以从政府得到投资补贴,对于更新设备和进行结构改造的企业给予占投资总额 70% 的优惠贷款,期限为 1 年;同时,于 20 世纪 70 年代中期成立的南方金融租赁公司专门向该地区的中小企业优惠出租先进技术和生产流水线。

6.3.3 意大利对中小企业信息化建设的政策支持

信息技术与通信技术(ICT)的结合,特别是因特网技术的迅猛发展,将大大加快整个社会的信息化进程。面对全球化竞争,欧

盟从 1996 年起就开始在其成员国内大力倡导信息化社会运动,为此,意大利于 1999 年 6 月底召开了全国信息化社会大会,全面加速国家信息化的步伐。2000 年 3 月,在葡萄牙里斯本召开的欧盟峰会上,欧盟领导人再次强调了电子欧洲(e-Europe)在未来发展中的战略意义,号召各成员国加速发展信息技术和信息产业,借以带动欧洲经济的发展和就业的增加。作为因特网技术的重要应用之一,电子商务技术近年来的发展更是引人注目。1999~2003 年,在线广告的平均年增长率将达 80%,仅西欧地区用于消费领域的电子商务将从 1 900 万美元增长到 4.3 亿美元,年平均增长率达 130%。特别是对于以中小企业占主导地位的意大利来说,电子商务技术的发展和普及被认为是意大利企业在未来全球经济一体化过程中得以生存和成长的重要途径。

(1) 意大利信息化社会发展行动计划。

意大利政府于 1999 年 2 月 5 日发布总理令,决定“将信息化社会发展作为意大利政府的一个基本行动目标”,并决定制定意大利信息化社会发展行动计划,成立由总理和各部部长组成的信息化社会部长委员会和信息化社会论坛。在总理府经济局设立信息化办公室,设立地区公共机构信息化社会活动协调中心。

2000 年 6 月,意大利政府发布了其信息化社会行动计划,该计划主要包括电子政务、电子商务,以及从第三代移动通信许可证拍卖开始,加快信息基础设施建设等。其五个重点发展方向如下:

① 网络基础设施与技术。

促进数据、语音、图像的进一步集成,加速不同结构体系和服务的一体化。包括:移动通信和固定通信的一体化;移动计算和移动银行的一体化;多媒体与广播的一体化,首先应对广播电视系统实行数字化,继而向交互式服务方向发展。发展低成本宽带网络设施,适应于新型服务的发展;发展能够传输不同类型信息的公用电信平台;利用宽带“邮包交换”网传输各类信息,优化物理资源的

利用;发展基于地区和全球“邮包”基础设施的“端对端”多用途服务网络;加速改造现有电信网,在现有电信网上实现宽带接入系统,促进现有信息服务商(ISP)向各种具有高附加值的服务方向转移,促进“多播送”协议的标准化;到2006年,在意大利广播电视系统中全面实现从模拟方式向数字方式的转变;为公众开发集成多媒体平台,发展宽带因特网服务;开发宽带网络和具有多媒体、宽带和移动特点的UMTS系统;制定新的电信资费法规和政策,便利网际连接;对电信和电视领域的经营者实行新的结构性政策,促进基础设施的统一管理,实现移动通信与固定通信的一体化;促进意大利科研IP网的发展。

②信息化社会中的工业技术、组织与就业。

通过实现远程工作,支持企业获得更多的新技术,支持在家工作和移动工作;保证每个员工都可以独立地获得企业所提供的技术和服 务;支持形成基于网络的、无地域限制的新型企业;制定失业人员培训计划,鼓励企业开展继续教育活动,启动网络劳动力市场,并确保免费网络查询服务;制定各地的因特网信息系统培训计划,特别是帮助中小企业开发新市场和开发新产品;通过各领域的技术机构开展技术转移和培训活动;建立重点ICT中心,鼓励与国外机构进行交流;促进企业、大学和科研机构间的合作。

电子商务技术的发展使得各产业部门间的界限将不再明显,甚至服务业与制造业间的界限也越来越不明显,从而大大有利于生产率的提高。不论是某个企业还是整个工业,面对技术创新,必须改变企业的组织方式,支持不断创新和学习。只有这样,企业才能充分利用信息革命的成果来降低劳动成本、资金成本及其他生产要素的成本。因此,将制定相应的政策,促进企业改革其组织方式,以更有效地利用ICT技术成果,简化企业与公共管理部门的关系,提高企业的竞争力。鼓励企业利用因特网查询商务信息、供货商目录等,支持降低入网成本的市场行动。

③信息技术的教育、培训和研究。

意大利将加大对基础研究的支持力度,成立国家信息科学与技术研究所,协调全国信息技术的发展,促进信息技术科研活动,积极参与欧盟项目和国际项目。利用应用研究特别基金等措施,支持 ICT 领域的应用研究及工业研究。同时,充分利用欧盟的资金与资助,促进中小企业的创新,简化创办新企业的程序。在意大利的学校内,已经在实施网络设施配备和上网计划,以及教学与实验产品计划等。

但是,在学校之外,需要消除许多影响 ICT 传播的障碍。如银行业不愿为创新而冒险提供资金,ICT 领域缺乏风险资金。此外,还存在着文化障碍、科研和教育政策障碍以及税收障碍等,需要采取进一步的措施来加以克服。

④网络服务与网络信息内容。

加速发展电子商务技术,支持企业开设网页;在公共管理部门中将实施购买网络产品和上网计划,从而带动国内电子商务的发展;大力发展第三代移动通信,争取在移动通信网络服务产业和网络信息内容产业方面走在其他国家的前面;采取优惠政策,如减免增值税等,鼓励电子出版业的发展;利用电视和多媒体技术发展公共服务,确保文化传播,防止信息化社会中的信息不公平现象;促进因特网与广播电视系统的一体化,推动意大利国家广播电视公司朝交互式、多媒体服务方向发展;大力发展远程教育。

⑤政府机构及其网络服务。

按照面向公众的信息共享原则,合理规划政府机构的网络及网络信息内容,减少重复和资源浪费;发展远程多媒体教育;开展促进信息化社会发展的宣传活动;由中央政府负责协调各级政府机构的行动,通过网络实现信息和数据的全面集成。

(2)意大利的 2000~2003 年经济财政计划。

意大利的 2000~2003 年经济财政计划对信息化给予了高度

的重视,强调:

①加强信息化社会的工作。

第一,传播信息和数字文化。开展提高公众信息化意识的活动,广泛利用网络,开发新的教育方法,促进远程教育、培训及继续教育。

第二,充分利用信息通信技术。采取措施,保证全国的青年能够充分利用计算机和网络,支持中小企业上网,加速数字技术和宽带网络的推广。

第三,促进网络服务、网络内容和网络科研的发展。促进科研、电子商务和在线服务中心的建设,促进多媒体产业的发展,支持远程工作。

②加快改革步伐,实现政府机构的信息化。

在公共管理机构中推广信息化技术是政府的优先行动目标之一。各级政府部门都将制定信息议定书,实行信息授权,提倡远程工作,推行数字签名、数字文件、电子身份证及服务供应电子卡。为了将不同管理部门所提供的服务集成到一个“统一窗口”中,意大利政府将逐渐实现公共信息服务系统,包括法律、规范、公告、服务信息、接收申请、税务申报、税务对账单等各种文件,实现文件直接交换和电信交换,建立基于信息协议和数字签名的交互式信息通信机制,支持数据信息,如户口登记、机动车辆登记、地籍登记等方面的共享。

③政府加大对信息化项目的资金投入。

意大利政府 2000~2002 年的财政预算决定加大对信息技术、通信、电子商务等信息通信计划和项目的支持力度。其战略投资主要面向三个重点领域:科学技术研究;信息技术与创新(包括学校的信息化工作);因特网技术和电子商务技术,特别是面向中小企业的电子商务技术的发展。在 2000~2002 年的 3 年中,意大利政府投资 2.3 亿美元,支持各类学校购置计算机设备;拨款 1.5 亿

美元,注入由意大利工业部管理的技术创新特别基金,其中4 000万美元用于支持企业设立电子商务主页。

(3)大力支持企业发展电子商务。

意大利政府认为,电子商务技术的发展有利于快速提高其企业(特别是中小企业)的竞争力,有利于其企业参与全球市场的竞争,有利于意大利的经济发展和就业机会的增加。根据意大利政府于1998年推出的发展电子商务的指导方针,意大利有关部门正在制定发展电子商务的法规框架,降低入网费用,促进企业和个人联网;简化政府办事程序,推广在线办公;改革税收和海关系统,提高工作效率。为了加快推广电子商务技术,意大利工业部推出了支持电子商务发展的措施框架,其主要内容包括:开发支付系统、新型银行系统与邮局系统,促进电子货币技术的发展;利用ICT改进普通公民、企业与政府管理部门间的联系,简化办事程序,如简化发证申报、政府采购、工程招标等环节;推广电子商务技术,促进新企业的诞生;逐渐降低电信资费;根据电子商务技术的特点,完善有关商务法规,确保新形式交易的安全性;采取税收优惠政策,鼓励发展电子商务技术;对企业的经营者特别是广大中小企业的经营者进行电子商务方面的培训。为了加快电子商务的应用,意大利已经开展了一系列示范项目,主要有虚拟采购系统、企业—消费者电子商务康采恩、电子商务商店、GOITALY电子商务系统、MUD申报系统以及在线招标管理系统等。

(4)意大利企业的信息化发展。

意大利企业信息化的最主要的指标是企业信息技术方面的投入占企业设备总投资的比例。1996~1999年间,意大利企业在信息化方面的投入占企业设备总投资的比例,1996年为16.3%,1997年为16.4%,1998年为16.8%,1999年为17.4%。从以上统计数据可以看出,意大利企业在信息化方面的投入占企业设备总投资的比例呈现出逐年提高的趋势。

从各个行业来看,不同行业企业对信息化的投入各有不同。因此,在评价企业的信息化程度时,必须按行业的不同情况分别考虑。意大利信息通信产业协会在评价不同行业企业的信息技术投入时,主要考虑的因素包括:行业的产品和服务特点,行业当前的竞争力度;行业的国际开放程度;新企业在全行业中所占的比重;行业中企业的平均规模;等等。

1999年,意大利信息技术市场的总营业额为32万亿里拉(约合160亿美元),其主要行业用于购买信息技术与设备的投入对比如下:工业为24.8%,商业为10.0%,金融业为26.7%,电信业为8.9%,其他为29.6%。

1999年,意大利工业企业的信息技术投入为8万亿里拉(约合40亿美元),较前一年增长8.5%。



意大利中小企业技术进步的政府政策支持

意大利中小企业技术进步的政府政策支持

意大利中小企业技术进步的政府政策支持

意大利中小企业技术进步的政府政策支持

意大利中小企业技术进步的政府政策支持

意大利中小企业技术进步的政府政策支持

意大利中小企业技术进步的政府政策支持

意大利中小企业技术进步的政府政策支持

意大利中小企业技术进步的政府政策支持

意大利中小企业技术进步的政府政策支持

意大利中小企业技术进步的政府政策支持

意大利中小企业技术进步的政府政策支持

意大利中小企业技术进步的政府政策支持

意大利中小企业技术进步的政府政策支持

意大利中小企业技术进步的政府政策支持

意大利中小企业技术进步的政府政策支持

意大利中小企业技术进步的政府政策支持

意大利中小企业技术进步的政府政策支持

意大利中小企业技术进步的政府政策支持

7

意大利中小企业的技术 进步与政府政策支持

7.1 意大利中小企业的技术进步

意大利素以办好中小企业而闻名于世。意大利中小企业的特特点是,尽管单个企业的人数不多,小的不足10人,但是总数相当大,在中小企业就业的人数相应就多。意大利的中小企业之所以能够保持旺盛的生命力,其中一个重要原因是企业不断进行技术创新,保持技术进步。

7.1.1 意大利中小企业的技术创新状况

相当多的意大利中小企业都有悠久的、辉煌的历史,但在发展的过程中,这些不为别人所重视的中小企业,却圆满地解决了传统与发展的结合问题。例如,在以生产床为主的福洛(Flou)公司生产车间,有成套的、电脑控制的自动化设备,从而使产品的质量更有保证。先进的技术使工厂生产出了世界最有名的厨房家具,1996年的营业额约合3 600万美元。由于企业拥有很高的设计水平,因此,它们的原则是为客户提供世界上独一无二的家具,面向的是具有中上层购买能力的消费者。

技术创新是质量创新的基础,质量创新是技术创新的一种表现形式。意大利的企业家对产品质量创新非常重视,产量在他们眼中反而是退后一位的事情。他们坚信,只有好的东西才能最终占领市场,所以,“意大利制造”在世界各地都是“高档”、“昂贵”的象征。例如,以生产名牌服装闻名世界的“杰尼亚”(Zegna)集团,早在20世纪二三十年代创业伊始,就寻找最好的羊毛,并奖励生产者。由于重视技术创新,意大利中小企业具有较强的竞争能力,在国际上享有盛名的意大利皮革、服装、鞋类、玻璃、卫生陶瓷、大理石、家具等产品,绝大多数是由中小企业生产的。意大利的8 880多家制鞋企业年产鞋约48 600万双,其中88%出口,1996年的鞋业收入就达100亿美元。

7.1.2 意大利中小企业技术进步的特征

(1) 实施追求远期效益为目标的企业研究与开发。

意大利中小企业改变了以往为了赚钱和追求最大限度利润,生产“短、平、快”产品的做法,将企业的研究开发目标定位在取得远期效益、获得长期竞争力上。总结以往的经验,公司的决策层以追求长期效益为目标,在制定年度计划的同时,定期制定企业中长

期计划,包括企业研究开发部门在内的各职能部门均制定长期规划。公司放弃过长的经营战线,将企业的研究开发力量向经营主业集中。为了适应多种市场需求,努力开发有竞争力的产品。

(2)在创新中不失时机地进行“自我改造”。

面对创新性竞争的挑战,意大利中小企业在创新中对其生产与营销体制进行改革,以便超越对手。其革新的基本思路是:按照客户定单而不是根据市场预测安排企业的生产与营销。同时,公司也可以按照客户的要求提供不完整的机器,由经销商完成最后组装。

加强信息化改造。意大利中小企业积极响应政府的号召,参与信息化建设。1999年2月5日,意大利政府发布总理令,决定将“信息化社会发展作为意大利政府的一个基本行动指标”。1999年,意大利工业企业的信息技术投入为8万亿里拉,较前一年增长8.5%。意大利中小企业也大力发展电子商务,进行虚拟采购,参与在线招标,大大促进了中小企业的技术和制度改造。

(3)加强技术创新的有效组织与激励。

有效的组织与激励制度是实现企业技术创新的关键,意大利的中小企业正是抓住了这一关键,一些高科技的中小企业实施的双阶梯制就是一个较好的组织和激励形式。这是一种“Y”型的组织结构,在这种中小企业里,科研人员上升到一定层级后,公司可为其提供两条发展道路:一是管理生涯道路,可以通达高级管理职位;另一条是专业人员发展道路,可在学术领域继续发展。这就为开发人员提供了分流和有效激励。

(4)建立独具特色的风险投资机制。

风险投资是高科技中小企业发展壮大的重要资金来源,在意大利的技术创新中占有重要位置。首先,从风险投资的组织制度观察,意大利绝大多数的风险投资公司是由独立的私人风险投资公司、合作风险投资公司和中小企业投资公司运营的。其次,意大

利的风险投资资金基本上通过募集方式进行,主要来自养老基金。

(5)中小高新技术企业结成“知识供应”的广泛联盟。

为了推进科技创新的广泛开展,近年来,意大利和欧盟国家的不少中小高科技企业纷纷采取“知识供应”这样一种全新的研究开发方式,促使企业结成快速发展的广泛联盟。这些中小科技创新企业努力寻求成为“知识供应者”,通过组建产销联盟共同体,培养自身的科技经营优势,以便更加有力地发挥中小企业的科技专长。

7.1.3 意大利创新技术在中小企业集群内部的扩散特点和集群效应

意大利中小企业集群的基本特点为在空间上的集聚性,集群内相似的关联企业众多,而且企业间由于人文因素的作用,信息传递的速度十分快捷。

意大利中小企业在其跨国经营中,技术创新的国际化趋势明显。随着技术创新的深入,企业的国际化经营也日见成长,设在国外的研究开发机构的经费增长较快,产业的集中也很明显。

从意大利的产业空间集聚方面来看,中小企业集群化使相互间具有紧密经济联系的企业在地理空间上相互靠近,形成了信息反馈回路,改变了传统的买者和卖者的关系,不仅降低了运输成本,更重要的是大大降低了以信息搜寻成本为主的交易成本,从而优化了环境的禀赋,促进技术的创新。

从意大利专业化分工和合作的角度来说,中小企业集群内部基于开拓共同市场而建立起来的较稳定的专业化分工与协作关系不仅促进了企业间有序的竞争来激活创新的动力,而且专业化分工也使中小企业日益专精于某一项技术,使得每个企业负担的技术创新投资成本大大降低,如意大利的钟表和制鞋行业。

从意大利的企业组织关系来看,集群中企业间的关系已经不仅仅表现为“自然选择”,而且,由于融入当地的社会文化环境获得

人文网络的支持而使企业之间进行技术创新的合作大大强化,这有助于降低为弥合企业间知识和经验技能的差距所付出的成本。

在意大利的整个创新过程中,中小企业的学习效益非常明显,这说明集群化有助于技术知识“传染”的加剧,后进企业可以利用技术创新的先进企业的经验、技术等信息的溢出效应,通过模仿和学习缩小差距,节约成本。很显然,集群化使企业学习新技术变得容易和低成本。总之,这四个方面构成的集群效应促进了意大利中小企业的技术创新。

7.2 意大利促进中小企业技术进步的政策支持

回溯历史,我们可以惊奇地发现,产业组织结构正在经历周而复始的嬗变——从19世纪初原始的中小企业竞争到20世纪大工业时代顶峰时期以大企业为主的垄断竞争,然后,再回到知识经济时代中小企业的合作竞争。20世纪的最后10年中,这种“中小企业复兴”的趋势已初见端倪。

意大利作为中小企业王国,其经济规模次于美国、日本、德国和法国,居发达国家的第五位。意大利在出口方面仅次于日本,成为世界上主要的出口国,生产和人均收入增长迅速。意大利之所以取得如此巨大的成就,与意大利政府扶植中小企业发展的政策是分不开的。“扶小”政策应从实际存在的中小企业集群的自身运行规律出发,立足于配合本地众多社会文化因素所产生的独特调控机制,拓宽集群内部核心资源的传输渠道,降低其交易成本,充分发挥市场作用。通过建立与完善中小企业集群内部的传输体系,来促进其发展。同时,结合知识经济时代的特征,加快对企业信息化环境的改造,大兴“科技兴企,网络兴企”之风。再次,要求充分重视产、学、研结合对中小企业发展的战略意义,加强政府在产、学、研合作中的积极作用。

7.2.1 对中小企业技术进步的金融支持

中小企业集群作为单纯中小企业的替代形式,虽然是以增加在中间市场上的交易次数作为代价的,但也相应减少了生产要素集中的要求。因此,中小企业集群也可以看成是一种对资本市场高昂交易成本的适应性、制度性安排。从对意大利1 600家中小企业的实际调查,也证实了这样的结论。在中小企业要求地方政府帮助解决的问题中,融资困难被列为首要问题。意大利政府在金融服务方面给予了中小企业大力支持。

(1)对创新和开发金融公司的扶持。

创新和开发金融公司是以资金公司形式建立的对中小企业进行临时性风险投资的投资公司,这类公司必须采取股份制形式。创新和开发金融公司向中小企业进行风险投资,主要包括下列途径:

第一,购买有限责任公司(中小企业)的股份。

第二,购买股份公司(中小企业)和股份两合公司(中小企业)的股份。

第三,取得上述各类公司所发行股票的优先购买权。

第四,认购上述公司可转换成股份的债券。

创新与开发金融公司不得用自己的资产购买以下公司所发行的享有投票权的股份或股票:首先,是其他创新与开发金融公司。其次,是控制本公司或控制其他创新与开发金融公司的上级公司,或者受本公司或其他创新与开发金融公司控制的下级公司。再次,创新与开发金融公司董事在其中任职的其他公司、实体以及这些公司或实体所控制的下级公司或控制这些公司和实体的上级公司。最后,是为上述三类公司提供主要经费的企业。

创新与开发金融公司可享受减税优惠,优惠额相当于其风险投资新增部分的5%,但最高额不得超过2亿里拉。此外,317/91

号法律第 35 条规定,创新与开发金融公司还可为中小企业实现创新发展计划提供参与式(参股式)贷款。但是,这些中小企业必须是注册资本公司,其注册资本不低于建立股份公司规定的注册资本额。创新与开发金融公司向这类中小企业提供的参与式贷款,期限不得少于 4 年。接受贷款的企业,每年必须缴纳一部分固定的贷款利息,年利率不超过周期内分期归还贷款的官方贴现率。此外,接受贷款的企业,每年还应依据经营状况向贷款机构交付另一部分利息,利率可参照融资信贷机构或创新与金融开发公司的利率。在企业账目中,此项支付打入成本,在缴纳营业税时从营业收入中扣除,而且也不列为企业盈利。

(2)向为中小企业获得贷款提供担保的集体担保组织提供补贴。

根据 317/91 号法律的规定,为中小企业获得贷款提供担保的集体组织可以获得国家的支持。何谓“为中小企业获得贷款提供担保的集体组织”?凡中小企业联合体或联营公司(包括合作社式的),只要开展下述活动,均可视为此类集体组织:

第一,在信贷机构、金融租赁公司、信贷转让公司、半银行性机构向中小企业提供贷款时,为中小企业提供担保;第二,向那些设法更好利用这些资金的企业提供信息咨询和帮助,为使这些企业改进资金管理而提供服务。什么样的企业可以参加这种集体担保组织呢?凡是在 1990 年 6 月 30 日以前,雇员不超过 300 人,资本额不超过法律对中小企业资本额的界定线,在联营公司资本总额中不超过 1/6 的小型工业企业,均可参加集体担保组织。

这种担保组织如何组建?根据规定,该组织至少应由 50 家中小企业,商业、服务业公司或符合法律规定的手工业公司(包括跨行业的公司)组成,并拥有总数不低于 5 000 万里拉的货币担保金(基金),这笔担保金必须是由参加本组织的各企业出资筹建的。

集体担保组织如果出现亏损,可以从国家扶持担保基金中得

到一定的补偿,但每个年度的补偿额不得超过亏损额的 30%。如果担保的是超过 18 个月的贷款,或接受贷款的企业业务范围辐射到了所在的整个大区,那么,这一比例可以放宽至 40%;对于落后地区和工业萧条地区的同类机构,甚至可以放宽到 50%。不管哪一类地区的中小企业,从国家得到的补偿总额不得超过集体担保组织的风险基金总额。上述扶持措施,凡涉及工业、商业服务业中小企业时,由中央中期信贷银行负责;涉及手工业企业时,由手工业信贷银行负责。

如果数家联合体或联营公司为了减少业务风险,增强活动能力,联合建立风险基金,建立全国性第二级担保基金,也可以从国家得到补贴。从事第二级集体担保的机构,至少应由 5 家从事集体担保的联合体或联营公司组成,而且,这 5 家成员必须在不同注册单位进行分别注册。从国家获得补贴的最高额不得超过其成员向该基金出资额的 50%,一年的总额不超过 4 000 万里拉;对落后地区和工业萧条地区的同类机构,补贴比例可提高到 70%,一年的最高限额可提高到 1 亿里拉。

从事集体担保的机构,如果其宗旨是为了实施有组织的开发计划和管理计划,利用自己的信息手段向下层中小企业提供金融服务,则可享受资本项目补贴,但补贴额不能超过计划费用的 50%,总额不能超过 1 亿里拉。对于落后地区和工业萧条地区的同类机构,补贴比例可提高到 70%,总金额上限可提高到 2 亿里拉。

除了向中小企业的集体担保机构提供补贴外,国家对于向中小企业联合体或联营公司提供优惠贷款的各中期信贷机构,中央中期信贷银行可提供担保,最高担保金额为贷款额的 80%。

(3) 财政金融支持。

对中小企业的财政金融支持主要包括以下两个方面:

① 利用好现有的扶持中小企业发展的财政金融法律制度。

为了保证 1999 年《决定》的实施,欧共体财政当局将拨款 36.3 亿欧盟货币单位(其中包括 7.35%的欧共体委员会的行政开支)。这次拨款分两次进行:1998~1999 年拨款 7.8 亿欧盟货币单位,2000~2002 年拨款 28.5 亿欧盟货币单位。另外,欧共体财政预算当局为了与该《决定》中确定的科学技术目标及其优先扶持的领域保持一致,考虑到在几年的财政状况下可得到一定的拨款,确定每个财政年度的拨款。为了向中小企业的发展和参与研究与开发计划和技术创新有关的科研活动提供便利,考察可供选择的财政金融制度,如风险投资或软贷款等制度。最后,在实施研究与开发计划时,为向中小企业尤其是中小企业贷款提供可能性。另外,还可以利用扶持中小企业发展的信贷融资、税收优惠等法律制度,进行技术创新。

②利用私人技术创新贷款制度。

制定该制度的目的是,为中小企业参与欧共体的科研活动或开发利用其技术成果提供与利用私人技术创新贷款工具(如金融市场、风险资本等)有关的信息,并告知其提供的机会,促进在金融资本、科研工作者和工业企业之间的合作。为了实现这个目的,可采取如下措施:第一,通过发展信息服务,为利用私人贷款资金提供便利;第二,就主题计划而言,或者在创新支持网络的援助下,实施提高创新意识、鼓励与训练计划(尤其是在风险管理方面的计划),组织有创业主、科学家、金融机构参加的国际性的投资研讨会以及与技术创新贷款有关的活动;第三,与各成员国的有关主体、欧盟投资基金和其他金融实业家交流经验,建立与公私金融机构有关的跨国网络,为尝试新的方法(如技术评估、地方资金的调动、行动水准等)而进行试验性活动。但必须说明的是,这些试验性活动不会为企业提供贷款补贴,也不会创造出具有竞争性的金融工具;第四,为与金融资源建立紧密的关系提供方便,目的是利用好欧共体的科学研究成果。

7.2.2 对企业信息化环境的改造

意大利非常注重信息化建设。1996~1999年间,意大利企业在信息化方面的投入占企业设备总投资的比例,1996年为16.3%,1997年为16.4%,1998年为16.8%,1999年为17.4%。从这些数据可以看出,信息投入有逐年提高的趋势。

意大利2000~2003年的经济财政计划对信息化给予了高度的重视。在预算中加大投入,2000~2003年中,投资2.3亿美元,支持各类学校购置计算机设备;拨款1.5亿美元,注入意大利工业部管理的技术创新特别基金,其中4000万美元用于支持企业设立电子商务主页。

知识经济已初见端倪,意大利政府认识到知识型经济的前景,其最大特征是信息网络技术的发展极大地推动生产力的迅猛提高和经济快速增长,其表现为经济运作中的生产、交换、分配、消费等经济活动,以及生产者、消费者、金融机构和政府职能部门等主体的经济行为,都同信息网络密切相关。企业不仅要从网络上获取大量的经济信息,依靠网络进行预测和决策,而且许多交易行为直接在网络上进行。

(1)中小企业集群在知识经济时代的变化趋势。由于信息传递处理技术所造就的低成本和实时性,企业间的信息沟通已不受时空的限制,中小企业集群在某一地理范围高度集聚的优势正在逐渐失去。“地理专用性”的概念已经明显淡化。任何个人或中小企业的全球化经营,或在因特网上组建国际性的企业集群,已不再是难事。

(2)集群内部企业规模小型化信息的数字化革命不仅使企业之间的交易成本趋于零,而且也使企业内部的管理方式发生根本的变革。由于许多生产流程都可以“外化”企业的合理规模缩小到只经营“核心资源”,单个企业的规模效益完全取决于核心价值的

发挥。从市场交易成本下降、电子商务方式兴起的趋势来看,保持大规模层级制的传统大企业结构也将逐步失去把交易内化的成本优势。管理结构的中间层次的功能可完全消失,大企业自身通过“扁平化”改造后也趋向集群化。

(3)企业资产的无形化知识和创新精神已成为企业最重要的资产。就许多产业来说,企业的土地、厂房、设备甚至资本等有形资产都将不再被列入企业的核心资源。对无形资产的载体“人”的关怀将成为未来企业管理革命的重要内容,以“人”为核心的各种新企业组织将蓬勃兴起。

(4)中小企业集群组织机构的虚拟化随着信息传递的数字化和网络化,经济事物从实物性转化为虚拟性,这不仅改变着经济活动本身的性质,而且也改变着经济实体之间的关系。各种经济活动过程都不必在现场进行,而是通过数字网络来完成。

意大利地方政府为中小企业出口和国际化经营提供信息、咨询和培训等多方位的支持和服务,并积极通过各种渠道,特别注重发挥现有机构的潜力,尤其是政府驻外机构、贸易促进会和其他各种民间组织和信息渠道,为中小企业集群成员企业提供各种出口信息服务,组织中小企业兴办和参加各种专业展销会,把它们的产品介绍到世界各国,提供参与国际合作的机会。依托大学及相关机构、民间团体,举办各种业务培训,特别是出口业务经营及外经贸方面的知识和技巧的培训,提高中小企业业主的国际经营水平和素质。充分利用专家、民间组织和政府机构的力量,为中小企业提供市场调研、项目分析和市场营销等方面的咨询和服务。必须强调的是,还要加强对中小企业管理者和员工素质的培养。

此外,意大利政府大力发展为中小企业服务的信息网络。1999年,意大利制定了意大利信息化社会发展行动计划,仅1999年,工业信息技术的投入就达40亿美元,以促进中小企业集群的整体产业升级。对于一个中小企业集群,可在集群内部建立企业

服务情报网络,建立中小企业数据库,集群内企业可以免费查询储存在电脑资料库中的各种信息,充分共享有关信息资源。

7.2.3 政府在产、学、研合作中的积极作用

意大利政府为了保护和支持中小企业的发展,采取了一系列措施,在促进产、学、研合作中起到了积极作用。317/91号法律的根本宗旨是促进中小企业结构的调整,以适应欧洲统一大市场的出现和竞争形势的新变化。因此,它具有更加明显的选择性。其中,鼓励中小企业采用先进技术和进行技术创新是其最突出的一个目标。

科学技术在经济发展中起至关重要的作用,是每个人都很清楚的。在发达国家中,日本是一个典型的例子。它之所以能在战后短短的几十年间一跃成为世界第二经济大国,同它高度重视科学技术是分不开的。1993年,日本人均科研费用为700美元,超过美国(600美元)和欧共体(300美元);平均每1000个居民中有4.4个科学家,居世界首位。韩国则是发展中国家的一个典型。在1962~1988年的1/4世纪里,韩国的国民生产总值从23亿美元猛增至1670亿美元,这同其以科学为先导的发展政策是分不开的。1993年,按居民平均的科研经费,韩国已达700美元,与日本旗鼓相当。在许多国家,科研实力大多集中在大学或研究机构,而许多科研成果被束之高阁,未能及时转化为生产力。因此,加强产、学、研相结合对促进企业尤其是中小企业的发展和具有战略意义。

(1)产、学、研相结合对中小企业发展和创新的战略意义。

随着科学技术革命的不断深入,使市场竞争更加激烈。中小企业要求得生存和发展,就必须不断改进技术,跟上时代的步伐。但是,单个中小企业实际实力薄弱,仅靠自己的力量很难实现技术革新,它们需要各方面的帮助。20世纪70年代末,意大利促进中

小企业技术革新的服务中心不过才十几家;到 90 年代初,已发展到上百家。它们帮助企业重组经营周期,改进生产程序,使之合理化;促进产品革新及多样化;检测和认证产品质量;培训企业员工,帮助他们及时更新技术知识;开发企业内部新的职能;帮助企业研究和利用外部有利条件。这些服务中心成立并参与提供服务的主体主要有政府、公有研究部门、大学、大型企业、企业家协会等。这种服务中心在意大利是产、学、研有效结合的一种具体形式。

意大利大学的科学与工程学与以科学为基础的产业是一同成长的。高科技中小企业似乎与大学有着天然的亲和性,这是因为与大企业不同的是,这类中小企业一般没有自己的 R&D 中心,只能依附于附近的大学来进行创新。在这种情况下,大学向企业提供了技术人才、产品和工艺创新的许多思想。而企业既为大学提供了科研所需的资金,又使大学的创新成果研究在企业中得到延续。

实践证明,产、学、研相结合的优势和带来的效益是巨大的。意大利的许多大学科技园的成功就昭示了这一点。再者,由于中小企业的技术水平和创新能力有限,其技术创新活动一般以渐进式产品创新为主,而且因为渐进的产品创新数目较多,其累积效果对企业发展的影响很大。科研机构的企业化对于缺乏信息、人才、技术等的中小企业来说,既能提高其渐进式创新的质量,又能增强其重大创新能力。

(2)意大利政府在促进产、学、研相结合和中小企业创新方面的促进作用。

国际经验表明,政府在促使产、学、研联合方面可以做大量的工作,才能充分发挥出科研机构、大学或政府实验室对中小企业创新的促进作用。政府要在许多方面加大力度,包括制定针对中小企业的相关法律、法规,形成完善的法律体系,设置统一的中小企业管理机构,对中小企业发展和创新给予指导。制定相关优惠政策,鼓励中小企业的技术创新活动及产、学、研相结合。制定科技

计划,重点设立支持中小企业技术创新的科技计划,鼓励中小企业参与政府的研究开发活动。推动政府研究开发机构、大学与中小企业的联合,并及时促进大学、研究机构的技术创新成果向中小企业转移。

意大利把中小企业的发展与社会科学研究成果的转化作为科学体系的一个组成部分。社会科学成果的转化同样应受到重视,而且应与中小企业的发展紧密联系起来。应该看到,对可持续发展资源有效配置,经济结构与效益以及信息投入、产出与管理等课题的研究成果,已经在中小企业的发展中得到应用。意大利中小企业使科研队伍结构向科研复合型、科研经营型方向转变,从而使研究的内容和课题与中小企业发展和管理中的重大难题相衔接,面对新的情况,提供解决新矛盾的对策,使其研究自觉服务于决策、咨询、培训、普及和宣传等的实际需要。并且,通过产、学、研的结合,强化科研机构深入社会、了解社会的过程。

意大利地方政府不忽视培植和优化中小企业发展的区域创新环境,认为发展高新技术产业所必需的社会文化环境,是地方行为主体、大学、科研院所、企业、地方政府等机构及其个人之间在长期正式和非正式的合作与交流的基础上所形成的相对稳定的系统。

意大利当地政府很注重调控环境,注意消除多个相关创新主体间的联系阻隔,加强彼此间的交流与合作。这将使得掌握最新思想的企业不断衍生出来,与原有企业进行竞争。由于创新障碍得到有效降低,从而能够保持整个区域持续的创新活力。

7.3 欧盟在技术创新中的制度安排

欧盟境内的1 850万家中小企业构成了欧盟经济的重要基础。它们不但完成了全部商贸交易的60%,而且还雇用了欧盟全部就业人员的66.2%。中小企业的发展对于增强欧盟经济竞争力,保

持经济持续增长至关重要。它们在欧盟经济社会生活中扮演着十分重要的角色。在工业竞争、保持经济和社会的持续发展以及提供就业机会上,技术创新是一个关键因素。技术创新是一种复杂的现象,它涉及许多社会主体的参与,如企业、大学、研究中心和金融机构等,是推动整个人类发展和社会进步的重要力量。企业竞争力在很大程度上取决于技术创新的能力。例如,在信息技术行业,收入的78%是来自近两年或更短时间内生产销售的产品。因此,促进技术创新活动(包括创办技术创新型企业),为科研成果的传播和开发提供便利,支持技术的转让等,都是很有必要的。欧盟需要更有效地利用其研究成果和现有知识与技术条件下的高水平的创造性劳动,以便使经济和社会从中获益。因此,在进行科学研究努力的同时,必须伴随有在欧共体、成员国和各地方三个层面的雄心勃勃的全方位技术创新政策的指导。

7.3.1 欧盟在技术创新中的宏观制度安排

中小企业进行技术创新的宏观制度安排主要包括以下几个方面:

(1)行政管理。

支持中小企业进行技术创新的行政支持主要表现在:

①通过简化行政程序,为兴办技术创新型中小企业和中小企业兴办新兴产业提供方便。欧共体委员会向议会提出了一项改善和简化创办新兴产业手续的特别计划。已经实施的行动表明,欧共体的一些成员国在这方面已经取得了显著效果。

②通过明确和简化申请程序,为中小企业参与欧共体的研究与开发计划、欧盟的尤里卡计划等科学研究计划提供便利。过去,欧共体科研项目的申请与批复程序十分复杂、繁琐,尤其对资金紧缺的中小企业来说,争取到有资助的科研项目是非常困难的。为此,欧盟近几年来努力改革科技管理体制,提高透明度和工作效

率,从扶持中小企业进行技术创新的观点出发,放宽对它们的限制,为中小企业参与科研项目提供便利。在1994~1998年的第四个“科技发展与研究框架计划”中,就有约1.3万个企业参加,其中,中小企业占了相当大的比例。

③通过简化行政管理和法律,充分利用中小企业在技术创新中的灵活性和对环境的适应性的优势,使中小企业因这种特性而具有的本能的创新精神(尤其是在应用科学和实用技术方面)得到充分的发挥。中小企业在技术创新中的优势尤其在于它们的灵活性和对变化的环境的适应性方面,而这种优势有可能因其外部障碍尤其是法律的和行政的障碍而受到限制。为此,1994年的《决定》要求各成员国和欧共体委员会对可能增加中小企业额外负担的各成员国和欧共体的法律进行检查:首先,找出现行法律规定阻碍中小企业创立、发展与转让的原因;其次,对由于各成员国和欧共体的法律不同而引起的中小企业的额外负担问题进行分析;最后,估量中小企业的各种不同的负担。并且,欧共体委员会为了改善和简化中小企业的行政法律程序,采取了必要的措施,成立了一个专门委员会。该委员会由各成员国的专家代表组成,专门负责对阻碍企业的创立、发展和转让的法律和行政规定进行协调。

(2)信息服务支持。

为中小企业进行技术创新提供的信息服务主要包括:

①为中小企业获得信息和咨询服务提供方便。首先,可利用现有欧共体各成员国的、地区性的和当地的网络优势改进技术信息、欧共体科研计划和技术成果的传播制度,以便使它们服务于中小企业。其次,促进对技术信息服务的利用,以便帮助中小企业弄清它们所需要的技术。第三,鼓励中小企业利用在战略管理、质量、金融、研究与开发计划和技术创新等领域提供的高质量咨询服务。第四,提高进行合作研究项目的效率,改善其条件。

②充分利用网络和网络提供的多种功能与各成员国合作,与

其他社会团体和经济实体(包括服务性企业)一起,实现由中小型工业企业及其协会参加的现有网络的合并,并达到最优化;适当的时候,鼓励适合需要的网络的发展。

③提供经济和技术方面的信息。为了帮助中小企业认识到自己的需要,要预测技术发展的趋势,并为它们提供信息和形势分析,最后满足它们的这些需要。为它们参加欧共体的计划提供指导可通过以下方式:第一,利用现有的资源,明确与市场发展趋势和技术状况有关的信息;第二,利用现有的信息网络和服务(包括因特网的服务),使中小企业便捷地得到这些信息。

④科学研究、技术转让和技术创新的欧盟支持网络。这样做的目的在于:第一,使提供有关欧共体的科学研究和创新活动的信息和援助网络合理化并协调地运行,充分利用现有的创新中转中心(IRCS)网络和 CRAFT 网络节点,以便提供全面、有效的针对中小企业的信息、援助、合作和促进创新的手段等;第二,进一步提高公司的技术接受能力,以帮助它们提高自己的创新能力。

⑤电子信息服务和其他信息传播方式。这样做的目的在于:在提供联合信息服务过程中,更加有效地宣传科学研究和技术创新活动。

(3)人力资源支持。

欧共体对中小企业进行技术创新的人力资源支持主要表现在:

①通过简化程序,为中小企业利用欧共体在职业培训和再培训等领域的计划提供方便。

②促进对中小企业的企业主及其管理人员尤其是经营管理人员的首期培训和再培训。

③欧共体要求各成员国努力改善培训系统和内容,为中小企业更加有效地提供人才资源创造条件。例如,英国投入3 000万英镑左右用于对企业进行培训,培训内容主要包括:信息与建议,商

务咨询与顾问,经营与技术培训,经营状况分析,新产品服务。而德国政府正在同社会伙伴(工会、企业主组织)一起致力于创设新的职业工种,以适应已经大大变化了的形势。多家研究所对此进行了调查研究,提出建议,新设 30 个职业工种,并在 1996 年选定试点,进行相关的职业培训。

④鼓励科技人员向中小企业流动。

(4)组织行动支持。

提高中小企业对研究和开发计划的真正、有效的参与。这些参与包括:制定中小企业或它们的协会与欧共体委员会的磋商制度;鼓励中小企业对框架行动计划中的有效参与,并为它们提供高质量的指导;继续进行在协调管理程序中已开始的活动,简化行政手续,改善并加快支付和定约的进程;继续努力,使可供选择的程序和可供选择的实体条件的主要内容更加透明;考虑到研究和开发框架行动计划与尤里卡计划之间具有互补性,通过有关项目的信息交流和科研机构联系网络中的流动性来加强它们之间的联系;在现有的信息交流工具的框架范围内,为中小企业工作人员和企业主参加新技术方面的培训提供方便;与各成员国紧密合作,利用现有的网络和结构优势,采取有力措施传播和转让技术。这些措施应当尽力满足中小企业在技术方面的要求,具体包括:利用可供利用的技术基础设施;利用中介机构明确中小企业自身的需求,提供咨询和开展中小企业之间的技术交流;为那些科学技术研究开发能力有限或没有这方面能力的中小企业进行协作研究提供方便;将新技术直接引入或应用于中小企业。

(5)横向合作。

鼓励横向合作的制度安排包括以下三个方面:

①为企业尤其是技术先进企业和传统企业之间的工业合作提供便利,将技术成果尽快而广泛地应用于市场,从而提高欧共体工业的总体竞争力。

②为大企业与中小企业(包括分支企业在技术发展上的合作)提供方便,为中小企业参加欧共体的研究和开发计划提供方便。

③为高等教育机构、科学技术研究中心与中小企业之间的合作提供便利。

7.3.2 欧盟在技术创新中的微观制度安排

欧共体对中小企业进行技术创新除了提供宏观上的政策支持外,还对中小企业进行技术创新的微观方面作出了制度上的安排,主要包括以下几个方面:

(1)新企业的建立与发展。

在试验行动的基础上,探索支持创新型企业的建立和发展的新途径,并鼓励私人投资(尤其是风险资本投资)。值得说明的是,这些试验行动将不会为企业的贷款提供补贴,其目的是创造一种公平竞争的金融政策环境。措施如下:

①研究并分析为技术创新提供私人贷款的障碍,并采取措施创造一种有利于技术创新型企业建立和发展的环境。

②私人贷款的目标是那些处于高技术创新项目的早期阶段、有实际增长潜力的公司,尤其是为了与欧盟投资基金(EIF)、欧盟投资银行(EIB)和其他金融机构进行合作,决定通过I-TECC(创新与投资于新企业的资本)试验计划取得经验的公司。

③在对典型项目进行评价和管理时充分征求专家的意见,对基金管理者(尤其是风险资本基金管理者)提供援助。

(2)创新企业的科研开发。

为了鼓励中小企业参与科研发展,除了为它们提供经济技术信息(前面已介绍)外,还可以采取以下两项措施:

①单独为中小企业提供市场切入点。采取这一行动的目的是,通过向中小企业提供一个额外的进入途径和单独的切入点,充分利用现有的扶持网络,使中小企业更易于参加共同体的计划。

具体而言,就是通过下列方式,建立一种方便中小企业参加共同体计划的机制:使中小企业能够意识到共同体研究和开发计划的重要意义和作用,并使它们知道自己的需要所在;使中小企业能收集到有关这些计划的信息,并在建议的起草阶段就能获得援助;中小企业随时可以呈交其动议,目的是使它们从这些具体的措施(如开发基金和合作研究活动)中获益,并在实施过程中迅速了解到反馈意见。

②互相扶持和援助工具。这一行动的目的是为了弥补上述行动的不足和加强其效果,通过最适合的电子手段(如电子信息包、建议的电子传递、“帮助组”、专业互联网等)的充分利用,简化中小企业参与科研活动的条件,并使之协调。具体而言,为提供联合契约和信息管理的工具做准备;对中小企业的援助,要根据要求,使在当地或区域性的层面上提供的援助和由主题计划提供的援助具有互补性,比如在科研合同、项目的协调和采取的后续行动或与中小企业的整体利益有关的其他项目的管理上,对项目协调员和中介人提供培训。

(3)技术成果的保护。

加强对中小企业在技术创新过程中技术成果的保护,鼓励它们利用知识产权保护制度,并为它们获得与知识产权和工业产权有关的信息提供方便。另一个目的是保护共同体所掌握的知识,并向框架计划的参与者提供帮助。为了实现这些目的,可采取下列措施:

①建立有助于获得有关专利、其他知识产权、立法及其司法解释的各类信息系统。

②为共同体计划的参与者创立帮助平台。

③为了与 JRC 一致,开展有关属于共同体的研究成果的保护和使用的活动。

④与欧盟专利局和各成员国的国家专利局合作,利用专利制

度来鼓励实际的或潜在的科研活动及参与者的试验行动。

(4) 技术成果的转让。

欧盟在创新上的不理想的表现,在很大程度上应归咎于欧盟创新文化的不均衡发展。这种文化是通过支持技术转让计划和鼓励在国际范围内进行技术转让的试验而发展起来的。为了与在主体计划下完成的其他活动相协调,考虑到该行动的独特之处,该行动的目的是发展并实施在技术转让计划过程中的方法,并使之产生法律效力。具体而言,主要包括:

①促进对新技术的吸收,并分析在这个过程中应遵守的技术、经济、组织和社会等方面的规则。

②促进通过技术转让和有效的项目而产生的技术成果的传播和使用。另外,这些活动还包括跨国范围的技术转让(如为了与其他共同体的动议合作、跨国的技术转让试验)和开创技术转让的新形式。

(5) 技术成果の利用。

在这里,技术成果の利用是指对欧共体研究成果的利用。为了提高对研究成果的利用水平,可采取以下措施:

①建立便利的鉴定机制和设计机制,以保证获得的知识技术及其所产生的成果的利用或转让;制定私人贷款方法,使私人贷款的使用产生相应的成果;易于促进创新的有组织的变化也将受到鼓励。

②组织和开展在各项计划之间的信息和成功经验的交流。

③促进由其他计划建立起来的机制的实施,尤其是在创新体系的援助下,更是如此。

7.3.3 欧盟技术创新制度安排的实施

根据《欧盟条约》第 130i(3)条的规定,每个具体的计划都要规定实施该计划的细则,确定其生效期限,并提供必要的手段。因

此,1999年的《决定》也规定了具体实施该计划的有关问题,主要包括:

(1)配套措施。

这些配套措施主要有:

①积极展开对该具体计划的研究,包括对于为将来活动准备和创新趋势的研究。

②信息的交流,如召开与该计划的主题有关的座谈会、研讨会和科学技术讨论会。

③建立有利于保护知识产权和利用私人贷款工具的机制。

(2)试验行动。

试验行动是在该《决定》附件中指定的领域内进行的。其目的是,考虑到所涉及的研究主体的特点、内容和种类的不同,寻找具体实施该制度的新措施。根据平衡原则和透明度原则,如果该制度提供了评价和选择程序,可以不遵守非直接的研究与开发行动的程序。

(3)协调安排。

欧共体委员会将尽力确保在该计划下的非直接的研究与开发行动之间保持协作,尤其是通过围绕一个共同的目标将它们组织起来,以避免重复劳动,但要考虑到非直接的研究与开发行动提议者的合法利益。另外,要尽可能地确保具体计划下的行动与完成以下行动计划之间的协调:

①为实施第五个框架计划而制定的其他具体计划。

②为实施理事会于1998年12月22日通过的《有关欧盟原子能共同体关于科学研究和培训行动的第五个框架计划的决定》而制定的科学研究和培训的计划。

③其他的欧盟科学研究框架(包括尤里卡计划和 COST 计划)。

④其他的与科学研究有关的共同体的计划安排。

除此以外,它还包括以下两个方面:

①共同主题或优先开发领域的确定。具体而言,会造成以下结果:信息的交流,共同决定工作的完成,对完成工作过程中获得的经验审查及其经济和社会效果的评价。

②非直接的 R&D 行动的提议在具体计划之间或在具体计划与科学研究和培训计划之间的重新分配。

(4) 实施机构及其程序。

欧共同体委员会负责实施技术创新的法律制度。它还可以设立专门的计划委员会来帮助自己实施该制度。但是,该计划委员会必须由各成员国代表组成,且由欧共同体委员会的代表主持。其次,在独立的外国专家的适当帮助下,它还可以对其实施情况进行监督;适当的时候,还可以向理事会提交实施该制度的建议案。此外,还可以安排外国专家来评估其工作完成的情况。最后,它还可以采取以下行动措施:

①起草工作计划并使之现代化,该计划应该考虑到相关的利益,尤其是科学家、企业界及其使用者的利益。根据法定程序,它应作为实施非直接的研究与开发行动的基础。

②当欧共同体援助的资金总额估计少于 30 万欧盟货币单位时,有关研究与开发行动(包括由第三国的主体参与的活动)的经费资助建议要经过批准。

③起草外国专家评估的参考条件。

④对附件 I 中拨款总额明细表的调整。

不过,在采取这些措施时,要遵循以下程序:第一,欧共同体委员会的代表应向计划委员会提交一个将要采取措施的草案,计划委员会在限定的时间里针对该草案发表意见,该意见由计划委员会主席根据当时的情况来负责起草。第二,如果与计划委员会的意见一致,欧共同体委员会就应当采纳该设计草案;如果该设计草案与计划委员会的意见不一致,或者计划委员会没有意见可发表,则欧共同体委员会应毫不迟延地将要采取措施的草案递交给理事会。



8

经验与借鉴

8.1 中小企业发展的集群特征及发展趋势

8.1.1 中小企业发展的集群特征

在传统的产业组织中,市场结构一般分为完全竞争、垄断竞争、寡头垄断等。完全竞争容易产生过度竞争甚至是恶性竞争,垄断竞争、寡头垄断容易形成大企业病,危害社会福利,同时,垂直一体化存在较高的管理成本和缺乏激励机制。产业群由各种大小不一的企业通过分工协作形成企业系统,既相互独立,又非正式联盟;拥有完全竞争型市场结构的灵活性和高效性,又克服了垄断市

场结构中损害社会福利的弊端,实现两种不同类型的互补。企业群是一种介于市场与等级之间的一种新型产业组织形式。

亚当·斯密认为,中小企业集群是由一群具有“外部分工”性质的中小企业为了完成某类产品的生产联合而成的群体。因此,中小企业集群分工是专业化发展的产物。中小企业的集群化是产业呈现区域集聚发展的态势,是指在某个特定产业中相互关联的、在地理位置上相对集中的若干企业和机构的集合。我们通常所说的“园区”、“一条街”等,实际上就是产业集群的一种形式。中小企业集群是由一群彼此独立自主但又互相依赖、呈现专业分工的中小企业群体所组成的。中小企业集群内众多的企业在产业上具有关联性,能共享诸多产业要素,包括专业人才、市场、技术和信息等。一些互补产业则可以产生共生效应,集群内的企业因此获得规模经济和外部经济的双重效益。

企业集群内的企业既有竞争,又有合作,既有分工,又有协作,彼此间形成一种互动性的关联,由这种互动形成的竞争压力、潜在压力有利于构成集群内中小企业持续的创新动力,并由此带来一系列的产品创新,促进产业升级的加快。企业间的互动关系源于互惠性的资源交换和企业间的冲突,集群中存在企业间的互补和竞争关系。企业间关系的维持有时没有特定的契约,而是以承诺、信任及相互的利益等方式来进行的。企业集群存在于许多市场形态中,某一集群可能跨越两个以上的产业,而在同一个产业中也可能存在多个彼此竞争的集群。这样一种集群的产业网络在激烈的竞争中不是单打独斗,而是通过精细的专业分工及紧密的协力网络,织起一张张密实的网,对外形成非常具有竞争力的团队,从而提高中小企业的整体抗风险能力。例如,我国台湾地区的中小企业运用产业网络就取得了巨大的成功。这种方式对我国中小企业的产业发展具有极大的借鉴意义。

中小企业集群式的产业组织模式,是由家族、同事、朋友关系

所发展出来的网络结构,使中小企业得以在生产流程中易于分割的产业上发展,这与我国中小企业的家族亲缘特点具有同根性。这种特殊的家族亲缘关系的建立可以降低交易成本,包括评估共事者的诚实、搜寻较佳的品质和价格条件等,有助于产业网络的形成。同时,它还能使中小企业在创业及发展时,得到技术、资金、原料与市场等的相互支援。由专业分工产生了新的生产力,使得中小企业的实力等同于规模经济,在交易成本降低的前提下,彼此共享与交换资源,产生相乘的力量,同时,又能免除企业组织膨胀所造成的僵化、被动、缓慢及浪费的“组织恐龙症”。集群间绵密的产业网络,最能适应生产流程上易于分割、简单加工的产业,同时,流程的可分割性越高,产业网络越易形成。如前所示,我国目前中小企业的优势产业集中领域恰好是劳动密集型很高、专业分工很细的区域,很容易形成产业网络。中小企业集群网络一旦形成,就可以达成我们在前面所提到的集聚效应,即某种产业群聚集在某一地方,进一步降低交易成本,进而强化产业网络的竞争力。我国的某些区域也已建立了产业集群的组织形式,而且运作得都比较成功,如浙江绍兴的轻纺工业、海宁的皮件工业、北京中关村的软件业等。

由于中小企业集群内集聚了大量的经济资源和众多的企业,一方面,高度聚集的资源 and 生产要素处于随时可以利用的状态,为集群内的企业提供了极大的便利,降低了企业的交易成本;另一方面,大量中小企业的存在也使集群内的经济要素和资源的配置效率得以提高,达到效益的极大化。产业集群内自发形成的这种经济资源与企业效益的良性运作,增强了集群适应外界变化的能力,使产业集群具有一般经济形态所不可比拟的柔韧性,造就了中小企业集群得以持续繁荣不衰的优势。

企业集群通常是以一个主导产业为核心,众多关联企业及相应支撑组织在空间上的大量集聚。企业集群的发展表现出以下基

本特征:

(1)区域化布局。

企业集群最显著的特征之一,就是相当数量的中小企业在一定的区域内集中布局,甚至是由龙头企业带动,配套企业跟进,构成自发性企业群落,逐步形成“一地一品”、“一镇一业”的新格局,通过衍生、扩张,拓展为更大范围、更大影响的区域布局,从而集聚生产要素和释放规模效应。以纺织丝绸闻名的吴江盛泽如今已有800多家纺织丝绸企业,拥有各类丝织机近2万台,其中,有无梭织机14000台,形成了年产聚酯切片20万吨、合成纤维22万吨、丝绸织造15亿米、织物染整18亿米、织物深加工10亿米、服装服饰近千万套的生产能力,并以其为中心向四周辐射,形成了具有中国特色的丝绸纺织工业体系和商业中心。邳州的板材业原来主要集中在官湖镇,自1996年第一条胶合板生产线开始,产生了裂变式发展,迅速扩展到周边乡镇,现拥有各类板材加工企业2800余家,从业人员4万余人,年加工板材300万立方米,约占全国总量的1/5、全省的2/3。吴江的IT产业则主要依托吴江市经济开发区,围绕IT主机产品,引进中国台湾地区的华宇电脑、大同电子、中华映管等十多家著名的品牌企业,强化配套效应,吸引配套生产企业加盟,已有外商投资企业167家。

(2)专业化经营。

企业集群的生产经营具有很强的专业化特征,这也正是其能够不断成长的重要原因。企业集群发展到一定程度,企业的专业分工与协作体系日趋完善。一些特定的生产工艺流程逐渐从原生产企业中分离出来,形成一批专门从事某种工艺加工的配套企业。吴江菀坪镇是国内中厚料缝纫机的专业生产基地,原来只有几家整机厂,现已形成中小企业集群,专业化程度不断提高,逐渐分离出专业性零部件生产企业74家,年生产各类缝纫机零件200多种,不仅满足了企业集群内部的生产需求,一些高精度零件还为国

外企业配套加工。占国内彩钢板市场 50% 以上的吴江金家坝镇,原来只有几家单一的彩钢板生产企业,现已逐步分化为泡沫、胶水、钢板、钢结构等生产企业 180 多家。

(3) 市场化联动。

专业市场与企业集群之间有一种内在的共生关系,企业集群的发展促进了专业市场的繁荣,专业市场的兴旺又带动了产业的发展。吴江盛泽镇的纺织丝绸业依托全国闻名的东方丝绸市场,不但推动了本地丝织品生产企业的发展,还吸引了一批福建、广东、浙江等外地企业纷纷落户,壮大了企业集群的规模实力,成为全国重要的丝织品生产、集散和出口基地。如今,东方丝绸市场的年交易量达到 138 亿元,成为全国薄型丝织品的价格形成中心。武进市为了推动当地灯具产业的发展,于 1994 年建成“邹区灯具城”,占地 1.3 万平方米,入场经营业主有 900 余户,年交易额达到 16 亿元,成为全国三大灯具市场中规模最大、成交额最多的销售市场,带动了当地灯具产业的发展。目前,一个占地 1 500 亩,总投资 2.5 亿元,集科研开发、信息集散、生产销售、售后服务等功能先进完备的灯具工业园区正在建设,建成后,武进灯具产业将有一个新的发展。

(4) 社会化协作。

随着企业集群的发展,生产、服务的社会化程度不断提高,推动服务性工种逐步从企业内部转移到企业外部,一批服务型企业陆续出现,专业提供产前、产中、产后服务。吴江横扇镇是全国闻名的羊毛衫生产基地,年产 1 亿件羊毛衫。全镇的羊毛衫生产经营户已基本做到足不出户便能完成从生产到销售的全部环节,订单、商贸、包装、运输等一系列服务性企业配套完备。全镇除 3 500 户羊毛衫生产企业外,有 600 户在全国各地搞销售,500 户搞配套经营,400 户专门从事原辅料生产,200 户搞运输,100 户从事设备维修,形成了一个功能齐全的社会化企业群。同时,企业集群发展

所积聚的人流、物流、资金流以及信息流,带动了运输、仓储、电信、餐饮、旅馆、娱乐、教育、卫生、中介服务、金融保险、房地产等行业的发展。

但是,由于中小企业集群内企业之间存在着激烈的竞争,这对每一个企业来说提供了一个外部激励机制,它会鼓励每个企业更有效率地工作,最终由市场筛选出最高效率的企业。在整个中小企业集群里,中小企业集群由于集群内的激烈竞争,因此,在每一个专业中能筛选出效率最高的企业。这种竞争的结果,会使集群内形成较高的信息反馈效率,从而使中小企业集群能高效运转。

另外,中小企业集群是介于市场制和层级制之间的“中间性体制”。这种组织既克服了由于害怕企业规模扩张而产生的企业内部组织成本过大、对市场反应刚性、官僚主义等规模不经济,又可以降低由不确定性大、交易频率小等产业纯市场制的缺陷引起的市场交易费用,因此,是一种很有竞争力的组织形式。我国应大力扶持和发展中小企业集群,为我国的产业结构升级、区域发展做出贡献。

8.1.2 集群化是中小企业的发展趋势

随着产业分工的不断深化,使中小企业不再受制于规模经济,除了极少数具有先天垄断特质的行业,如航空、炼油、供电、金融等之外,绝大多数产业都能通过地区规模经济和零部件规模经济取代企业内部的规模经济,使企业内部的分工外部化,变为社会分工。这种趋势非常有利于中小企业集群的形成和发展。

中小企业集群的崛起是产业发展适应经济全球化和竞争日益激烈的新趋势,是为创造竞争优势而形成的一种产业空间组织形式,它具有的群体竞争优势和集聚发展的规模效益是其他形式难以相比的。近几年来产业集群化的趋势已经引起了我国政府和业界的关注,各地都涌现出一批产业集群,有政府规划扶持的各种工

业园区,如上海于 1996 年规划启动的漕泾化学工业园区,目前已吸引了国际上著名的跨国公司前来投资,如 BP 公司、拜尔公司和巴斯夫公司等,总投资达 70 亿美元的项目已签约启动。到“十五”计划完成时,漕泾化学工业园区将成为亚洲最大的石油化工区。也有民间自发形成的中小企业集群,如温州的皮鞋、打火机和低压电器的小型群落,形成以私营企业、家庭工业为主,集制造、营销和配套服务于一体的集群。虽然这些企业的单个规模都较小,但集聚成群大大提高了它们的竞争力。我国中小企业集群化的趋势尚在不断地发展,并将在调整、兼并、重组和合作中成长壮大。

不容否认,中小企业有其自身的优势,但目前还面临着许多问题。由于单个中小企业在发展过程中具有相当大的盲目性和投机性,逐渐暴露出一些问题,主要有:

(1)市场竞争力不足。

中小企业一般以生产密集型为主,这一类型企业的市场定位低,基本上可称之为作坊型企业。它们所选择的行业和产品往往处于市场生命周期的成熟期或是衰退期,如服装、五金、电子元件、塑料制品等,并且由于缺乏一定的技术支持,多半生产中档或低档产品,甚至一些企业干脆生产粗制滥造、假冒伪劣商品来获取利润。另外,中小企业缺乏对市场的足够认识。中小企业一般都是地区经营,这使得它们能获得有效市场信息的渠道非常狭窄。特别是大多数企业缺乏系统的市场分析,这使得鲜有企业对于市场需求的特征与趋势、消费者的需求等有一个清晰的了解。而中小企业由于目标市场较小,甚至有一部分中小企业会完全依靠一家或几家大客户而生存,一旦对其需求理解有所偏差,便会导致灭顶之灾。

(2)资金缺乏。

大多数中小企业缺乏资金。一方面,中小企业因为没有达到规定的资本额及相关条件,还不能上市发行股票,所以,它们难以

获得社会闲散资金的支持；另一方面，银行贷款往往嫌贫爱富，认为中小企业没有一定的担保，很难给它们提供贷款解决资金问题。大多数中小企业只能凭借自身利润的滚动式积累谋求发展。一般资本的集中过程分为两种：积累与集聚，而后者更直接有效，更能发挥资本的作用，中小企业依靠自身积累谋求发展的模式直接影响了其发展壮大速度。

(3)管理水平低下。

大多数中小企业内部管理比较混乱，缺少合理有效的经营机制，其生存与发展在相当大的程度上依赖于领导者的能力。在市场经济规范化、制度化的情况下，这种依赖领导者的自身能力和经验的管理方式的缺陷就显露出来了。领导者独揽权力，缺乏行之有效的中间管理层，而是一种简单的二级结构，随着企业的壮大以及市场竞争的加剧，这种个人经营模式所带来的风险是多数中小企业所无法承担的。另外，相当多的中小企业缺乏远期战略，企业的短期行为无处不在。一方面，行业选择还没有清晰的思路，不注重产品的质量与服务；另一方面，尽可能削减成本，掠夺式地经营，谈不上什么企业文化建设等内部优化措施，其后果就是企业形象不佳与内部凝聚力不足，对企业的长期发展是极为不利的。

中小企业要从自身条件出发，主动寻找克服劣势的方法，而企业集群将是中小企业发展的必然趋势。

首先，中小企业群的发展易于相互影响，形成加速发展的趋势。中小企业群能够把不同的具有产业关联的中小企业联结为较紧密联系的团体，而要保持团体的发展前景，就必须对每一个生产环节的质量有较高要求，并统一改进工艺技术，不断加强研发力量的培育及对市场的开拓，从而汇集群体内所有企业的人才、资金，形成发展的合力。中小企业集群的存在也促使企业间竞争意识的增加，尤其当一个强有力的竞争者出现时，模仿效应会使新思想迅速传递，使整个行业受益，从而形成加速发展的趋势。

其次,中小企业集群的发展能够形成规模效应,降低成本。中小企业群可以使原材料采购、销售规模化,企业之间通过转包、战略联盟、服务合同等,把具有产业联系的生产分工到不同的企业进行,以获取外部经济。在中小企业群发展地区,易于发展小型维护保养事业。单个中小企业往往对大部分进步的机器设备缺乏适当的保养维护,不仅减损机械设备的使用年限,增加停工待修的闲置时间,如果是生产设备,更可能影响生产效率及产品品质。中小企业集群的发展就使专业性的机构设备维护保养事业成为可能,从而使一般制造业减少自行设立维护保养部门的成本负担及技术困难。

再次,中小企业群易于形成品牌效应。这种影响力是单一企业无法达到的。据一次对外国投资影响的估计,在对外资有效吸引力的地区,集群存量每增加10%,该地区被未来投资者选中的可能性就增加5%~7%。

最后,中小企业集群更易成为先进生产方式的组成部分。随着现代信息技术和数据技术的迅速发展及其在制造领域的广泛应用,一种以大幅度提高劳动生产率为前提、最大限度地满足顾客需求为目标的全新模式——大规模定制,正在迅速发展。大规模定制的基础是产品的模块化设计及零部件的标准化和通用化。由于定制企业面临许多零部件的生产要求,而且定制产品不断变化,需要用不同的零部件,因此,只有通过寻找合作伙伴把大量的零部件外包,才能集中精力发展企业的核心能力,为顾客设计产品。这就需要在周围有大量的中心企业加入其生产体系,共同成为先进生产方式的组成部分。

因此,推动企业集群的发展,发挥其在生产中的集聚作用,提高区域产业集中度,对于培育区域经济新优势具有重要意义。由于企业集群的优势及中小企业自身劣势,我们可以断定,集群化是中小企业的发展趋势。

8.1.3 中小企业集群发展优势分析与启示

中小企业集群作为企业组织和产业组织的新型制度模式,在区域经济特别是县域经济发展中显示了旺盛的生命力。20世纪90年代初,江苏有25个县列入全国百强县,名列第一;到2000年,江苏仅有14个县列入全国百强县,而浙江有22个县列入全国百强县,跃居第一。主要原因是自20世纪90年代以来,浙江省大力发展企业集群的特色经济,有效促进了县域经济实力的增强。

(1)中小企业集群的发展优势。

中小企业集群发展模式是中小企业提升竞争力的一项非常有效的、非自觉的制度选择。在激烈的市场竞争中,中小企业面临着国内外大型企业在技术、资金、规模和品牌上的优势,单打独斗难以取胜。采取企业集聚的方式,以整个群体的竞争力,联手走向市场,既保持了中小企业灵活多变、反应敏捷的特点,又能形成群体规模,从而获得竞争优势。作为一种市场组织与企业组织优势融合、效率更高的新型产业组织体,企业集群的存在和发展有其内在的经济规律性,必然有着持久的生命力。中小企业集群的发展优势主要表现在以下几个方面:

①成本优势。

由于集群内企业布局集中形成了一个高效的专业化分工协作体系,从而使得企业的成本优势明显。第一,环境成本低。集群内企业呈现出相对集中的地理空间布局,分布密度高,可以充分利用基础设施等公共产品的规模经济优势,实现在相同供给水平下公共基础设施和服务平均使用成本的降低。第二,信息成本低。集群区域内企业由于相对集中,并且总是与功能发达而完善的专业市场共存,企业容易通过市场的变化灵敏捕捉各种最新的市场技术信息,借助丰富的人际渠道将信息高效传播,企业搜索信息的时间和费用大大节省,有利于企业的生产更加贴近市场,或者超前于

市场。第三,配套成本低。企业集群的一个主要特点即是专业化经营,集群内部各个不同形式的专业化企业仅是整个产业链中的一个环节,相互之间形成了高效的分工协作系统。又由于这些企业处于同一区域,有利于降低企业之间配套产品的采购、运输和库存费用以及人才招聘成本。

②创新优势。

由于学习效应和竞争效应的存在,企业集群能够使得原来基于资源禀赋的比较优势,发展为基于区域创新能力的竞争优势,大大加快了企业的技术创新步伐。其创新优势体现在:第一,有效的竞争压力。企业集聚既加剧了竞争,同时也成为企业竞争优势的重要来源。由于在较小的经济区域内存在大量的竞争对手,“学有对门、比有同行、争先恐后、你追我赶”,充分的竞争迫使企业加快技术创新步伐,改进产品和服务,推动整个行业的技术进步。第二,强烈的技术吸纳能力。由于地理接近、业务联系紧、信息交流快,市场上任何一个具有潜力和市场前景的重大技术创新,集群内企业几乎都会同步吸纳、消化这种创新成果,通过快速学习和模仿实现自身的更新和升级。第三,健全的服务体系。随着集群区域的发展、壮大,除了生产企业集聚外,也汇聚了大量的服务企业以及提供研究和技术性支持的机构,如学校、管理咨询机构、培训教育机构、技术开发机构、行业协会等。这些机构加强技术的研发、交流和扩散,对区域内企业技术进步起到了重要的支撑作用。

③市场优势。

企业集群的市场优势在于它的产业规模,以及在产业规模基础上建立起来的专业市场(可以是虚拟的)、区域性品牌和开拓国内外市场的整体竞争力。第一,有利于形成专业市场。企业集群与专业市场的相互依存是其竞争优势的重要体现。成熟的企业集群基本上都不是纯粹的生产性企业集群,而是由生产性企业与流通性企业共同构成的。中小企业集群的发展为在区域内形成专业

市场提供了条件,而专业市场的形成又将推动产业的发展。第二,有利于建立区域性品牌。区域性品牌是众多企业品牌精华的浓缩和提炼,与单个企业品牌相比,具有广泛、持续的品牌效应。即使单个企业的生命周期相对短暂,只要不是由于技术或自然资源等外部原因使企业集群衰退或转轨,区域性品牌的效应更易持久。企业通过集聚,利用群体效应,有利于区域性品牌的建立。如今,在国内,只要提起薄型丝绸里、面料,就会想到吴江的盛泽镇;提起灯具,就会想到武进的邹区灯具城;提起低压电器,就会想起江苏的扬中。第三,有利于企业走向国际化经营。企业集群利用其产业规模,可以帮助单个中小企业直接参与国际竞争,增强了市场竞争力。特别是在网络经济背景下,集群内的龙头企业可以充分利用电子商务手段,通过建立产业网站,带动集群企业,拓展国际市场,逐步形成自主控制的跨国生产和经营网络。同时,由于产业集中化程度高,集群区域内的企业往往能够在价格、质量和交货期上施加相当大的影响,有着很强的谈判能力。

④扩张优势。

企业集群作为地区经济的增长极,其自身的规模扩张优势远远优于单个企业,可以在短时间内形成巨大规模,拉动地区经济快速增长。第一,新企业的扩张。由于集群区域内企业的盈利示范效应,会不断吸引新的投资进入。同时,大量集中的市场需求降低了设立新企业的投资风险,投资者更容易发现市场机会,创业者更容易发现产品或服务缺口,从而导致区域内产业规模不断壮大。第二,产业链的扩张。随着企业集群规模的扩张,更多资金和生产要素进入产业集聚区,大量配套企业和服务性企业也相伴产生,集群区域内的企业就会出现全方位的高速扩张,不断拓展产业链,产业规模成倍增长,迅速在激烈的市场竞争中脱颖而出。第三,产业整体合力的扩张。企业集聚虽然加强了企业竞争的压力,但也加强了企业间的合作。在企业集群内部,由于各自追求的细分市场

并不完全相同,企业之间更多的是相互合作,容易形成产业的整体合力,中小企业集群的外部效应也随之放大。

(2)中小企业集群发展的启示。

中小企业集群的发展实际上能够增强该地区经济的增长后劲,产生地区经济增长极的集聚效应。促进企业集聚,提高产业集中度,形成地区经济的增长极,是增强区域经济竞争力的有效途径,对于我们应对加入WTO、参与全球竞争具有现实意义。当前,区域经济特别是县域经济要加强规划,打造品牌,积极扶持,提升水平,从五个方面着力推进企业集群的发展。

①推进区域经济,提高产业集中度。

企业集群不是简单的企业堆积,而是有规划、有组织的有机融合。区域要加强规划,促进企业集群有序发展,提高产业集中度,形成强有力的产业群体和竞争主体。第一,推动中小企业的专业化集聚。引导布局分散的中小企业逐步集中到统一规划的产业区内,改善产业空间布局,优化企业之间的生产协作,促进企业共享基础设施和公共服务,加快生产要素的集聚和资源的优化配置,不断扩大产业规模。第二,加快专业化产业园区的建设。专业化产业园区是促进企业集群发展的重要载体。当前,要加快建设一批有一定规模基础的专业化特色园区。综合性开发区也要围绕不同的产业链做大做强,提高专业化竞争力。第三,加强专业市场建设。强化专业市场与产业的配套,通过市场建设加快产业的集中,同时,为产业发展提供稳定的市场空间。充分利用信息化等先进手段,建设、改造市场,完善市场功能,扩大市场交易规模和辐射半径,发挥市场的信息传播作用,进一步促进产业发展。

②推进企业集群打造具有区域特色的产业品牌。

特色产业是一个地区经过长期发展形成的、具有一定比较优势的产业,企业集群的发展也往往得益于特色产业。必须围绕特色发展企业集群,加快形成区域品牌。第一,因地制宜。坚持市场

导向,结合当地实际,选择最具本地比较优势的产业、产品加以重点发展,尽快形成竞争优势。第二,适当集中。培育和发展具有区域特色的产业,必须有所取舍,集中力量,在县域或乡镇内重点培育一两个特色主导产业,聚合各种生产要素,完善产业体系,把产业做大、做强。第三,打造品牌。发挥企业集群的整体效应,打造区域性品牌,营造市场优势,为不断拓展产业空间和提高区域竞争力打下基础。

③推进企业集群提升技术平台。

依靠科技进步、培育技术优势是企业集群持续发展的关键。企业集群的发展除了做大规模外,提升技术平台已成为当务之急。第一,增强技术创新能力。引导企业加大技术改造投入,积极引进国际先进设备,加速淘汰落后设备。积极跟踪世界先进技术,加强新产品研发,加快产品的升级换代,不断提高产业技术水平。波特指出:集群能够提高生产力,保持企业不断创新,促进新企业的诞生和企业的衍生,加强竞争。第二,提升信息化水平。广泛利用信息技术,强化企业现代化管理,提高生产经营水平。超前建设信息化基础设施,加强集群区域内共性技术服务平台的建设。第三,加强人才培养。特别要提高集群区域内中小企业的企业家素质,引导企业加快制度创新,提高企业的综合素质。

④推进企业集群的国际化经营。

企业集群的发展要着眼于全球范围内的经济结构调整,积极参与国际竞争。第一,积极融入跨国公司产业链。引导集群区域内企业为跨国公司提供配套服务,充分借助跨国公司的技术、资金、人才和销售网络等优势,提升产业层次和企业竞争力。第二,加快发展集群的龙头企业。集群区域内一般都有若干个带动作用较强的龙头企业,要加快做强、做大,使之成为集群内的核心主体,带动配套企业共同提高国际竞争能力。第三,推动实施“走出去”的战略。充分发挥企业集群的衍生和繁殖能力,鼓励企业集群突

破地方区域发展的限制,走出国门,开辟新的发展空间。支持企业集群在向外输出商品的同时,输出资金、技术、人才、品牌等生产要素。

⑤创造中小企业集群的人文环境。

维系中小企业集群正常运转、降低中间产品市场交易费用和对外部市场变化做出适度反应的内在机制是集群内部人文环境,而这种人文环境的核心是业主之间以信任和承诺为主要内容的协作精神。如果缺乏这种合作精神,“同质的”中小企业业主之间的恶性竞争就会迅速滋长、蔓延,精细的专业化分工也将难以为继,中小企业集群整体对外的竞争力也将消亡。对于中小企业集群来说,建立地方性的行业性协会来制定和协调产品质量控制标准来提高集群的产品质量,从而制止过度竞争所导致的粗制滥造,是非常有效的。因为这些质量控制标准使有关产品质量的信息明确化、具体化了,使消费者搜索高质量产品的成本大大下降。所以,利用“五缘”文化和威廉姆森所提示的两方和三方规制模式来更新中小企业集群内部的文化环境,是防止我国许多中小企业集群在发展过程中陷入恶性竞争的良策。

⑥改善企业集群的发展环境。

企业集群竞争力的提高有赖于完善的发展环境。第一,创造企业集群发展的体制环境。按照现代市场经济的要求,完善企业集群市场竞争的规则和制度,推进企业集群的市场化进程。借鉴发达国家发展专业化产业区的做法,积极研究制定促进企业集群发展的法律法规、产权保护、金融、财政、劳动力供给、可持续发展等公共政策,鼓励企业的区域集聚。发展中介机构,切实为企业提供信息传递、技术咨询、创业指导等服务。第二,改善企业集群的产业经营环境。重点采取措施宣传企业集群形象,帮助集群扩大市场规模,开展各类特色商品展览活动,形成商品的产业区声誉,提高企业集群的市场竞争力。第三,优化企业集群发展的硬环境。

加强交通、通讯等基础设施建设,改善企业发展和创新的外部环境。重点加快规范的专业园区建设,有条件的乡镇可以建立特色专业小区。通过专业园区建设,提供功能完善的基础设施,加快企业集聚,提高产业集中度。

⑦促进和加强区域经济的发展。

企业集群的发展是区域按照按劳分工理论形成专业化产业区,有利于提高区域竞争力。企业集群通过绝对优势、比较优势、要素禀赋或规模经济形成专业化产业区,即大量企业集中于一个产业,以生产经营性企业为主,同时包括关联类、依附类、生产性和非生产性基础设施,通过劳动分工,提高生产率,降低了生产成本,提高了区域的竞争力。企业集群战略强调小企业在本地的“根植”性,在发展形式上,不仅强调小企业在区域发展中的作用,甚至认为中小企业相对于大企业不易发生区位移植,更具有地方根植性,是区域经济发展的中坚力量。由于重视了中小企业与中间生产的重要性,不过分依赖大企业或者过分强调最终产品的总产值,产生的“乘数效应”很大,从而避免了过去一些专业化地区产业和区域经济脱离的“二元制”结构,而专业化大企业和区域经济关联度很小。中小企业集群有利于区域内收入的分配,兼顾公平与效应。在产业范畴上,企业集群的范围比专业化更广,如与批发和零售相关的销售业、与金融支持等有关的金融业、与研究和职业培训有关的教育产业,甚至客户也参与和引导产业的发展。这样有利于收入在区域内的再分配,避免专业化区域中不同职业的员工出现收入差异很大的现象,有利于社会公平。

专栏 8-1:浙江的中小企业集群

据统计,1998年年底,中国浙江省的全部工业总产值为11 338.19亿元。其中,中小企业产值为9 223.88亿元,中小企业总产值占全省工业总产值的 81.35%(1992

年,全国的平均值为65%)。如果不考虑口径因素,浙江中小企业的数量比重、产值比重都高于发达国家和沿海发达省市。国内中小企业产值比重上海为42%,山东为65%,广东为68%,江苏为70%。显然,中小企业是浙江经济的主题、社会就业的主要渠道,是浙江经济的一大特色。

浙江中小企业具有明显的产业聚集特征,从地域上呈现出块状经济的区域经济特色。从产业分布看,全省乡及以上中小企业主要集中在纺织服装、机械、化工、食品、建材5个部门,其产值合计占80%左右。其中,纺织服装占28.4%,机械占25.7%,化工(不含石油加工)占12%,食品占9.5%,建材占6.7%,食品占4%。可见,浙江中小企业主要集中在纺织服装和机械两大部门。从1996年的统计资料看,在比较适宜中小企业发展的24个工业行业中(国家标准划分为40个行业),浙江中小企业在纺织、食品制造、木材加工、皮革、塑料、专用机械、交通机械、仪器仪表、金属制造9个行业,主要经济效益指标大大高于包括大重型企业在内的全国平均水平,具有明显的竞争优势。

近年来,浙江一批区域性特色工业蓬勃发展,同时,以“一乡一品”、“一县一业”为特征的区域特色工业成为浙江经济的一大亮点。随着专业化分工和社会化协作的不断深化,部分产业形成了以专业化协作为基础的产业链,具备了较强的竞争力。中小企业迅速成长、急剧扩张,加速了浙江的工业化进程,构筑了以农村工业和中小企业为主体的产业框架,使浙江省由“工业小省”、“工业弱省”发展为“工业大省”。1980~1996年,浙江工业总产值(不变价)从201.61亿元增长到6283.37亿元,增长

了约 30 倍,成为第四工业大省;其中,中小企业的产值从 170.8 亿元增长到 4 974.6 亿元,占了工业经济增量的 79%。中小企业扩张速度快,平均产值规模从 1980 年的 28 万元提高到 1996 年的 103 万元,比全国平均水平 82 万元高出 26%。相对而言,浙江的中小企业并不小,约 1 000 家中小企业在十余年中成长为大、中型企业。最突出的是,由几千元或几万元起家,经过十余年成为资产、销售上亿元的企业在浙江数以百计,仅上虞市就有 15 家,如万向、金轮、娃哈哈、雪豹等一大批知名企业,都是在这十余年内从零起步成为全国性大企业的,同时,形成一批“小而精、小而特、小而优”的“小型巨人”企业。据有关部门对 1 161 家中小企业的专项统计调查,在过去的 10 年中,有 15.3% 的中小企业其资产增值了 10 倍以上,1996 年,平均销售收入为 2 350 万元,销售利税率为 9.68%,净资产利润率为 10.6%。其中,19% 的企业主要产品在全国同行中名列前 10 位,34.8% 的企业具有三成以上 90 年代技术水平的生产设备。

浙江中小企业以专业市场为主要载体,推动多层次、区块式、多样化的区域特色经济迅猛发展。改革开放以来,浙江各地紧紧依托特色产业,因势利导,培育了一大批专业市场;反过来,专业市场的发展促进了中小企业的提高。浙江中小企业集群的发展是一个动态的逐渐演进、深化的过程,它经历了三个发展阶段:第一阶段是产品生产的专业化阶段。在这个阶段,集群内部企业生产的产品都同属于一个专业部门。第二阶段是生产工艺专业化阶段。在这个阶段,一些特定的生产工艺流程开始从原生产企业中分离出来,形成了一些专门从事某种工艺加工,以“中间产品”为主业的企业。第三阶段是生产

服务专业化阶段。这个阶段的集群内部分工进一步深化,服务性工种开始从企业内部转移到企业外部,专业提供产前、产中、产后服务,并且费用更低廉的企业开始出现。我们现在看到的中小企业集群是三种类型的专业性企业同时并存、同时发展。到1997年年底,浙江省各类商品交易市场已经达到4488个,年总成交额为2798亿元,其中成交额超亿元的有319个,超10亿元的有57个。义乌中国小商品城和绍兴中国轻纺城的年成交额连续几年居全国十大市场前列。据对66个县(市)的调查,区域特色经济涉及工业中的110多个大小行业和农业中的30多个农副产品,其特色产品销售额占到当地总销售收入的50%左右,特色经济产值超1亿元的区块有306个,其中10亿~50亿元的区块有91个,50亿~100亿元的区块有13个,超100亿元的区块有4个。绍兴的纺织面料、义乌的日用小商品、宁波的服装、海宁的皮革制品、永康的五金制品、温州的皮鞋、乐清的低压电器、湖州的南浔建材市场等都已经成为较大规模的专业化产销基地,形成了“小商品、大市场”的格局。

1998年以来,浙江在区域特色经济较为发达的基础上提出了建设特色工业园区的思路。通过几年的建设,特色工业园区在浙江得以迅速、健康地发展,并在改善区域发展环境、调整优化工业布局、推进企业技术进步、加快各地城市化进程、增强区域竞争力和发展后劲等方面发挥了重要作用。为了提升产业水平,克服产品结构性矛盾突出、区域布局不合理以及税费负担重、融资难、用地限制等发展环境问题,浙江省委、省政府于1998年适时提出了发展特色工业园区的思路。杭州、宁波、温州等市纷纷设立机构、制定政策、出台措施、加大投入。到

2000年年底,经省审批立项的特色工业园区项目达83个,总投资达153亿元。特色工业园区的建设促进了全省中小企业的技术更新和产业升级,形成了企业的群体信誉和共同品牌,同时,也使企业在生产、销售、技术上的联系和合作更加紧密,有效地避免了企业之间的恶性竞争。同时,通过大企业向园区集聚、中小企业向大企业集聚,形成了大、中、中小企业协调发展,高、中、低产品齐全,国内、国际市场并举的区域经济新格局,增强了浙江经济的整体竞争能力,同时,也为加快浙江省的城市化进程奠定了产业发展的基础。

随着市场竞争日愈激烈,中小企业面临着更严峻的挑战。面对大型企业在技术、资金、规模、品牌上的绝对优势,任何一个中小企业依靠自身的势力单打独斗是难以取胜的。相反,众多的中小企业组合成一个庞大的“中小企业军团”,联手走向市场,就可以在与大企业的竞争中占据先机。采取集群式的发展格局,是浙江中小企业迎接市场竞争的一项非常有效的、制度性的适当安排。2001年,浙江省委、省政府又编制了《浙江省特色工业园区“十五”发展专项规划》(以下简称《规划》),以进一步引导浙江特色工业园区健康、有序、快速发展。根据《规划》,到2005年,浙江将初步形成特色工业园区200个,完成投资350亿元。届时,特色工业园区将成为各地特色优势产品的生产基地、技术创新中心、产品开发中心和国内外贸易中心。

专栏 8-2: 佛山市中小企业集群之一——石湾镇的陶瓷产业集群

佛山市是中国广东省的一个地级市,自改革开放以来,佛山市的经济得到了前所未有的发展,其中中小企业的

迅速发展、壮大是一个很重要的因素。佛山市的中小企业主要是私营企业,有的是乡镇企业甚至是村办企业,其规模和实力是非常小的。它们经过 20 多年的发展,逐渐形成了一个中小企业集群。

中小企业集群的发展对佛山市经济具有重要的意义,为佛山市的市场繁荣、技术创新、社会稳定、地方财政及改革开放起着重要的推动作用。从《佛山市 1995 年第三次工业普查资料汇编》(见表 8-1)中可以看出,1995 年,佛山市的小型企业有 24 123 家,占全市企业总数的 98.69%;工业总产值为 713.78 亿元,占全社会工业生产总值的 60.05%;从业人数为 88.14 万人,占总数的 79.52%;自有资金为 253.69 亿元,占总数的 64.21%;税金总额为 30 亿元,占总数的 49.04%。佛山市中小企业集群的发展,促进了市场竞争和经济增长,为佛山市的经济腾飞作出了很大的贡献。

表 8-1 佛山市中小企业在国民经济中的地位

	数量 (家)	工业总产值 (亿元)	从业人数 (万人)	自有资金 (亿元)	税金总额 (亿元)
大型企业	119	304.08	11.98	87.19	21.77
中型企业	201	170.74	10.72	54.19	9.40
小型企业	24 123	713.78	88.14	253.69	30.00
合计	24 443	1 188.60	110.84	395.07	61.18
小型企业 占总计的 百分比(%)	98.69	60.05	79.52	64.21	49.04

资料来源:《佛山市 1995 年第三次工业普查资料汇编》,1996 年 12 月。

作为中小企业集群的典型代表——石湾镇的陶瓷产业,是佛山市中小企业集群发展历程的一个缩影。

经过 20 多年的发展,佛山市已成为我国最大的陶瓷生产基地和集散地。2001 年,佛山市陶瓷产区的陶瓷工业产值约占全国的 1/3,达到 200 多亿元;年产建筑陶瓷达 14 亿平方米,其中墙地砖的产量占全国的 54%,釉面砖和卫生陶瓷的产量均占全国的 26% 以上。

佛山市的陶瓷源于石湾镇。石湾陶瓷艺术则兴于唐宋,盛于明清,500 年燃烧不息的南风古灶窑火正是石湾陶瓷艺术长盛不衰的象征。就陶瓷的历史文化底蕴和制作工艺水平而言,在中国,似乎只有石湾可以与景德镇相媲美。景德镇的陶瓷制作水平集中体现在工艺陶瓷上,而石湾陶瓷传统上就是工艺陶瓷与建筑陶瓷并举。“石湾瓦,甲天下”说的就是石湾建筑陶瓷的历史地位,尽管当时的建筑陶瓷地位不及工艺陶瓷。精明务实的佛山人秉承工艺陶瓷与建筑陶瓷并举的传统,不仅使佛山成为中国著名的“陶都”之一,也使中国的老百姓接受了建筑陶瓷。

佛山市的建筑陶瓷一直稳步发展,到 1988 年,石湾镇周边的南海南庄镇以及顺德、高明等地方也建起了陶瓷厂。与石湾镇的陶瓷企业以国有和集体企业为主不同,这些新兴的陶瓷厂几乎是清一色的民营陶瓷厂。陶瓷资本的民间色彩越来越浓,而国有、集体所有的陶瓷企业日益衰落,市场份额越来越小。原来的国有企业和集体企业,基本上都变成了混合所有制企业,只有环球和海鸥两家还保持着国有企业身份。有些国有企业和集体企业通过管理层分期赎买并承担原企业债务的办法,已经成为纯民营企业。1998 年和 1999 年,佛山市建筑陶瓷业迎来了第二个高潮,两年之内投入的陶瓷生产线达到 180 多条,单是佛山管辖的南海市下面的小塘镇,就增加

了几十条生产线。这次增加的生产线比原有生产线先进很多,以生产中、高档产品为主,投资来源于民间而非国家。他们通过市场竞争扩大整个建筑陶瓷的市场,同时淘汰那些设备落后、产品档次低的陶瓷生产企业,在改变市场格局的过程中确立自己的领先地位。

由于佛山市建筑陶瓷业的发展,东鹏、永鸿、恒隆、新科迪、能强以及中国香港、澳门等地的多间民营陶瓷企业对河源、清远等地进行了考察,并签订了初步的投资意向。贴近市场和节约成本是其他陶瓷企业对佛山投资的两大原因。陶瓷属于重量较大的产品,运输成本在一定程度上制约了产品销售半径的扩大。而随着国内中小城市建设的迅猛发展,国内中档建筑陶瓷产品市场的需求进一步扩大,为了提高产品的市场渗透率,也有必要就近设厂。佛山不仅是陶瓷的生产基地,也是陶瓷的流通基地。石湾镇目前拥有75万平方米的专业陶瓷批发市场,年陶瓷销售额超过50亿元。南庄本地的陶瓷企业只有72家,但在南庄镇发展的陶瓷企业达到500多家。

为了使佛山市的陶瓷业继续保持销售和产品销售方面的领先优势,当地政府对陶瓷企业将生产基地外移不但不阻拦,反而是支持的。例如,石湾镇政府正加紧研究在粤北的清远建立石湾建筑陶瓷工业园,同时准备在石湾建设一个信息、技术、陶机等平台,来配套清远的石湾建筑陶瓷产业园的发展。南庄镇政府则和景德镇陶瓷学院共同在南庄创立中国建筑陶瓷研发中心,以支持陶瓷企业创新。中国建筑陶瓷研发中心的研发基地占地面积近7000平方米,总投资1600多万元,里面包括科研、办公大楼、人才培训中心、中试基地等,2002年10月完工并投入使用。该中心以建筑陶瓷研发为主,兼顾卫生

陶瓷、高技术陶瓷等,以国际上的最新产品为技术目标,以华南建陶产区为重点,面向全国的建筑陶瓷企业。为了营造良好的陶瓷流通环境,南庄镇准备投资10亿元,建设占地1400亩的华夏陶瓷博览城,首期投资人民币2亿元的展示中心已经投入使用。而石湾镇除了改造原有75万平方米的陶瓷专业批发市场外,还投资建设占地1800亩的中国陶瓷城,面积达5.8万平方米的展示中心也将投入使用。佛山中国陶瓷博览会的召开,强化了佛山作为我国陶瓷流通中心的地位。

8.2 中小企业发展的竞争与合作方式

中小企业在激烈的市场竞争中,由于自身规模不大、实力不强,很难单独与大企业相抗衡,特别是在技术研究与开发方面明显处于劣势。因此,中小企业主要采取与其他企业、院校合作的策略,与其他企业一道,把蛋糕做大,通过修炼内功,发展自身实力,增强抗风险能力。中小企业发展的竞争与合作方式主要有技术合作、人才交流、产业关联、信息共享等方面。

8.2.1 中小企业应大力倡导技术合作和创新

从我国和国外的实践经验来看,中小企业技术合作和创新的模式可以划分成四种模式,现分述如下:

(1) 自主开发型。

这种模式的特点是基本依靠企业自己的力量来实现技术创新。它应有较强的科研力量和足够的资金,原则上在企业内部完成技术创新项目。自主开发有利于独占知识产权,知识产权不仅受到国内的法律保护,也受到国际法的保护,使企业在一定的时间内独享技术创新成果所带来的利润。自主开发的技术突破来自企

业内部,是企业技术积累和研发努力的产物。技术突破的内生性有助于企业形成较强的技术壁垒,但投入大、风险大。该技术领域的探索具有较高的复杂性。为了获得有效的技术突破,企业必须具备雄厚的研发实力,甚至需要拥有一定的基础研究力量,为此,企业不仅要投巨资于技术研发,而且必须有一支实力雄厚的科研人员队伍,不断提高研发能力,这是一种沉重的财务负担。同时,新技术的探索又具有较高的不确定性,能否产生技术突破,往往是企业难以预料的。事实上,自主研发的成功率是相当低的。据统计,在美国,基础性研究的成功率为5%,技术开发的成功率一般为50%,而开发和产出在时间上又是高度不确定的,短则数月,长则十几年。为了有效降低这种风险和产出的不确定性,自主创新企业往往需要进行多方面、多次的复合投资,自主开发的负担和风险都是很高的。因此,中小企业要根据自身的人力、物力和财力,衡量自身的条件是否适合选择这种模式。如果企业自身的条件不具备这种技术创新模式而硬要去实行,结果可能是适得其反。

(2)合作开发型。

合作开发型是在中小企业中采用较多的一种模式。所谓“合作”,可以是企业与企业之间的合作,如中小企业与大企业的合作、中小企业之间的合作;也可以是中小企业与科研院所、大学之间的联合。每一个中小企业都有自己的优势与劣势,企业与科研院所也有各自的优势。合作的原则是优势互补、相得益彰。合作开发经常以合作伙伴的共同利益为基础,以资源共享或优势互补为前提,有明确的合作目标、合作期限和合作规则,合作各方在技术创新的全过程或某些环节共同投入、共同参与、共享成果、共担风险。当今世界全球性的技术竞争不断加剧,企业技术创新活动中面临的技术问题越来越复杂,技术的综合性和集群性越来越强。即使是技术实力雄厚的大企业,也会面临技术资源短缺的问题,单个企

业依靠自身能力取得技术进步越来越难。采用这种模式,双方虽然都不具备自主开发的能力,但是,联合起来以后,也许比自主开发型企业的优势更为强大。因此,以企业间分工合作的方式进行重大的技术创新,通过外部技术资源的内部化,实现资源共享和优势互补,成为新形势下企业技术创新的必然趋势。

合作开发有助于缩短创新时间,增强企业的竞争地位。在存在竞争性创新的情况下,创新开发时间的长短对创新的成败起着决定性的作用。合作开发可以缩短收集资料、信息的时间,提高信息质量,增加信息占有量,降低信息费用。合作开发可以使开发资源组合趋于优化,集中各方的智慧,减少创新过程中因判断失误所造成的时间损失和资源浪费。同时,合作开发能使更多的企业参与分摊开发成本和分散创新风险,在共同选择了技术创新项目的前提下,按照协议共同投资开发,风险共担,利益共享。一般来说,开发项目越大,内部越复杂,成本越高,风险越大,合作开发分散风险、降低成本的作用也就越显著。

进行技术合作也是企业适应世界产业结构变化和世界经济区域一体化趋势的战略措施。产业更替和新产业形成的速度不断加快,产业技术构成不断提高,产业转换和技术转换成本不断上升,是世界产业结构变化的总趋势。技术合作有利于企业打破产业壁垒,以较低的成本进入新产业。近年来,世界经济呈现出明显的区域一体化趋势。区域一体化能促进区域内经济资源的流动,也会形成阻止区域外企业进入的保护性壁垒。对于区内企业来说,合作开发有利于共同开发区域市场;对于区外企业来说,与区内企业的技术合作有助于打入该区域的市场,打破区域一体化形成的无形保护。因此,这是一种值得提倡的模式。但是,在联合开发中,双方一定要完善协议或合同,避免以后的利益纠纷。

(3)开放型。

开放型又称为社会开发型。所谓“开放”,指的是企业自身技

技术创新的能力很低,不能做到自主开发或联合开发,最后依托社会力量来实现技术创新项目的开发,包括技术、资金、人才、市场等,都依靠社会力量来提供,企业牵头,实际上也处于技术创新的主体地位。这种模式不等于企业一无所有,企业总要有一项长处,社会开发力量才会向企业聚集,如企业或有资金,或有设备,或有市场,或有组织协调能力等。这种模式看来简单,实际上要求企业有较强的协调能力和宽容性格,因为技术创新的成果是多位开发者所共享,成果的利润要多方合理分割,企业不可能独占技术创新成果。但是,对自身技术创新能力较弱的中小企业来说,这也许是最好的模式选择。

(4) 依托型。

依托型又称为技术转移型。这种模式,多被以生产配套零部件的中小企业所采用。所谓“依托”,即依靠大企业的技术创新成果,这些成果是已经成熟的,或者是已在某个产业领域中使用过的,现在转移到某个企业,或者转移到另外一个产业领域。美国“硅谷”的形成,既有微电子技术创新的成果,也有大量的美国东海岸的技术转移。美国西海岸的“硅谷”正是得力于东海岸的技术转移,才使“硅谷”的微电子工业发展如虎添翼。我国 53 家国家级高新技术产业开发区的形成,其中既有技术创新成果之功,也有技术转移之功。善于依托大企业的中小企业,既从大企业的技术转移中实现了技术创新,又避免了可能的风险。依托不能说是低层次的技术创新模式,相反,管理科学作为世界公认的高新技术范畴,是管理制度的创新。在新科技革命迅猛发展的今天,管理科学的技术含量越来越高,信息论、控制论、系统论不仅向管理科学渗透,甚至逐渐成为其核心。如果我国西部的企业能够依托东部沿海企业,使东部沿海企业的技术创新成果向西部转移,西部的企业会发展得更快,东、西部之间的差距会越来越小。

另外,还有工艺主导型。所谓“工艺主导型”,是以工艺技术创新

新为主的一种模式。工艺技术一直是制约我国高新技术成果向产业化转化的壁垒,换言之,工艺技术创新在我国进展缓慢。工艺技术创新可以降低成本,提高质量。我们常说:“质量是企业的生命”,这个质量在很大程度上是由工艺技术水平决定的。工艺主导型的技术创新模式在提高工艺质量的同时,还提高了效率。以人们最熟悉的皮鞋为例,传统的上线工艺由硫化取代以后,不仅密封、结实、防水,而且大大提高了工效。中小企业主要依靠提高劳动生产率来盈利,故工艺主导型不失为一种值得推广的技术创新模式。

8.2.2 人才交流是中小企业发展最重要的资源

中小企业正面临着严重的人才短缺,而技术创新需要技术、资金和人才,特别是人才问题,现在已经显得越来越重要。因为技术和资金都是要由人来使用的,技术创新的成效最终可以反映在人才问题上。绝大多数中小企业自身缺乏人才培养机构,在管理人才和技术人才方面对社会依赖程度大。而高层次的管理人才和技术人才往往不愿意到中小企业就业,这就造成了人才供需上的矛盾。人才的匮乏直接影响企业的技术开发能力和管理水平,制约企业技术创新能力。因此,在一定程度上,中小企业要选择适合自己的人力资源管理模式,解决企业人才“瓶颈”的制约。一般来说,中小企业培养和开发人才的途径有:

(1)企业开设培训中心培养人才。

有能力的中小企业可以成立自己的培训中心或开办培训班,进行系统、连续的职业培训,提高员工的业务素质。开办这些机构可以从三个方面聘请培训人员:①成功完成过技术创新项目的开发人员;②从事技术创新研究的人员;③国家或区域技术创新系统中各指导职能部门的人员。

(2)委托专业的培训机构或高等院校培养。

委托专业的培训机构培养专业人才,可以避免自己开办培训机构的费用,减少财务开支,而且培训方式更加专业化。这种做法比较适合实力较弱的中小企业。

(3)注重从实践中培养和造就人才。

任何人才都要经过实践锻炼才能成长起来。技术创新本身是一个动态过程,参与开发的人员必须在实践中不断提高自己,才能适应技术创新的发展变化。尤其是经营管理人才,更是需要在实践中锻炼。

(4)面向社会吸收、招聘人才。

现代社会的一个显著特点是人才流动量大。在人才市场上,企业可以招聘到大批优秀人才。但是,这对中小企业也有不利的地方。社会上通行的就业观念歧视中小企业,阻碍了高层次人才到中小企业就业。解决这个问题一方面要求中小企业开诚布公地与人才进行交流,另一方面需要政府在政策方面给予中小企业大力支持。

在经济全球化的趋势下,企业要不断满足顾客日益挑剔的要求,而且要达到自身发展的目标,这需要企业的员工努力去完成、实现,所以,员工的素质及努力程度决定了企业的成败。但是,对中小企业来说,由于本身的局限性与员工要求的不断膨胀,往往很难有满意的选择。中小企业要获得对企业有重要影响的员工,即真正的人才,方式很多,不少企业已经实践并取得了显著效果。笔者认为,对当今中小企业而言,人才交流应该是一种非常好的方式。

人才交流既包括走出去,又包括引进来。既让企业内的人才有机会到外面参观学习、进行培训甚至在外面挂职锻炼,又广请专家、同行到企业对人才进行培训或在企业工作,形成一种充满活力的环境。人才交流的方式很多,主要是提高人才素质与激励度。人才如果不继续学习,会很难跟上前沿,而在一种内部相对封闭

的、稳定的环境中可能会失去其敏锐的洞察力。因此,人才交流作为一种帮助人才提高的方式,既能有效地满足人才个人提高自身水平与能力的要求,又能使企业获得更多的外部信息,跟上当前业内外动态,以提高了的人才素质与努力为依托,走在产业前列,增强竞争力。

相对而言,人才交流成本不大,但收入颇丰。人才交流可以真正满足人才的需要。高素质人才是害怕稳定、单调的环境的,他们视单调为慢性自杀。只有企业真正能提供给员工发展自我、提高自我的机会,人才才可能对企业忠诚,才可能愿意努力为企业工作。否则,如果企业将人才固定在某一部门、某一职位,再丰富的职业,日久后也会变得单一。随着员工积极性的下降,绩效的下降,不满情绪的增加,企业绩效也就很难有提高。

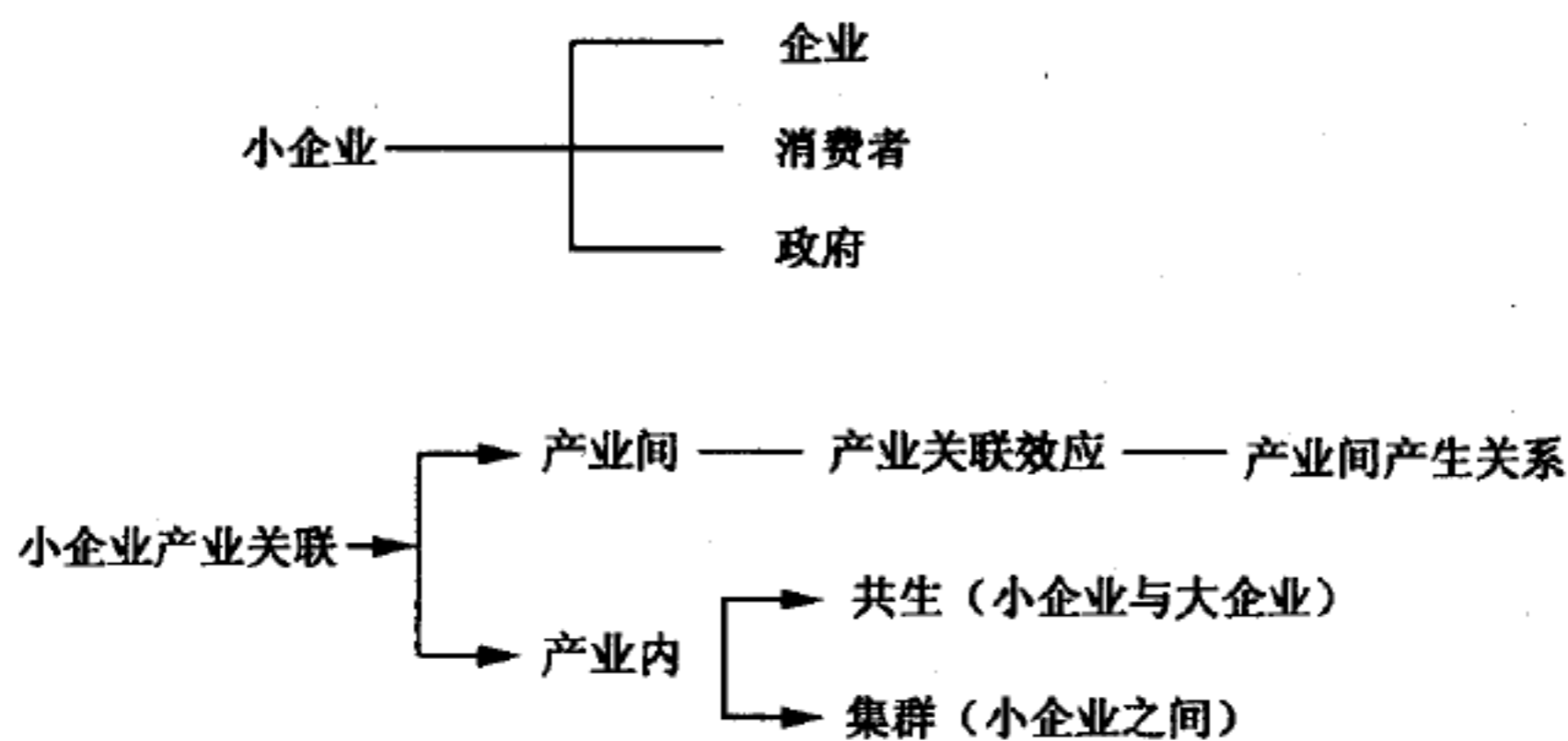
人才交流可以是同行业企业之间的交流,也可以是企业与科研机构间的交流,还可以是企业与前向、后向产业的交流。这既提高了员工素质,又加强了与外界的沟通,最终促进了企业绩效的改进。

8.2.3 产业关联是中小企业发展的重要一环

企业面临着越来越复杂多变的环境。根据波特竞争力模型,企业受到五种竞争力量的制约:同行业竞争者、潜在进入者、替代品的威胁、供方讨价还价的能力、需方讨价还价的能力。对同行竞争者、潜在进入者、替代品而言,必须进行残酷的竞争,因为顾客群相同,谁都想尽可能地扩张市场份额,增加利润率,因此,与他们的合作空间不是很大。尽管有合作,但都是暂时的,必须在合作中快速壮大自己,超越对手,才有取胜的可能。否则,对手的强大便意味着自身的死亡。而对供方、需方而言,由于处于不同层次,尽管都有利益冲突,但不是根本性的冲突,因为要想得到长期的生存与发展,他们都必须相互依赖,一方的消失便意味着另一方市场的丧失,意味着利润的减少。因此,必须维持与供方、需方的良好关系,

进行产业关联。产业关联可以有效地降低交易成本。产业关联是指企业与前向企业、后向企业建立一种长期的、良好的关系,应该是稳定的、以双赢为基础的。对供方而言,一种长期、稳定的关系可以使自己的产品与服务有较稳定的市场,可以降低环境不确定性带来的影响;对需方而言,也可以长期、稳定地得到自己满意的产品或服务,因而形成一种良性循环,对各关联产业都有积极作用。当然,产业关联是在长期的市场交易过程中形成的,其关联基础是信任,信任的基础就是产品或服务的质量、公司本身的潜力。因此,产业关联是企业自身实力的产物,形成后又极大地促进企业发展。

中小企业要广泛地存在于各种产业中,离不开相关产业的支撑,也不能脱离同一产业内纵向链条中上、下游企业的支撑。中小企业在市场中必然要与其他企业、消费者、政府相联系,在一定的关联产业中成长,其结构关系图 8-1 所示。



根据图 8-1 的关系表示,中小企业与大企业间主要是通过共生形成产业关联模式,而与各中小企业之间主要是集群关系。当然,这其中不排除彼此之间的竞争,以及产业关联的相互交叉关系。所以,共生关系和集群关系是中小企业存在的两种主要形式,

是中小企业发展的两种产业关联形式。

(1)中小企业的共生关系。

中外许多学者对共生关系进行了许多研究。例如,斯科特(Scott)认为,共生关系是生物体生命周期的永恒特征和生理上彼此需要平衡的状态。我国学者袁纯清认为,共生不仅是一种生物现象,也是一种社会现象;共生不仅是一种生物识别机制,也是一种社会科学方法。笔者认为,针对中小企业而言,共生关系是依托大中型企业、政府的帮助,并且在与大企业的交易中互惠互利、共同存在和发展的一种关系。简言之,即相互协作并竞争着。这种关系具有不确定性,且交易成本依赖双方的信任程度和产业的成熟程度。

①中小企业与大企业的共生模式。

根据我国中小企业的发展实践,可以把共生模式分为市场制、中间性制和层级制三种。

A. 市场制有两种形式:一是偶然性市场交易的市场制,另一种是间隙性市场交易的市场制。在这种模式下,共生单元之间的信息与能量交流需要通过市场这一媒介来进行。外生媒介的不确定性和不可控性,使得共生单元之间的交易具有偶然性。而在间歇性市场交易中,其交易的媒介不仅需要外部的市场媒介,而且共生单元之间也形成了相当不稳定的内生媒介,表现为共生单元之间的交易脱离了完全的随机性,而生内媒介的不稳定性使得交易是不连续的。

B. 中间性制是共生机制质的飞跃,其最重要的特点是形成了相对稳定的股权及正式或非正式的契约、信任、友谊等内生媒介。共生单元之间通过内生媒介的信息与能量交流的效益要高于通过外生媒介交流的水平。这种共生机制消除了共生对象的随机性,减少了信息和能量在传导过程中的损失和失真。

C. 层级制的最大特点在于形成了超稳定的计划、行政命令等

内生媒介,这类内生媒介把两个共生单元黏合在一起,成为层级制企业。超稳定的内生媒介降低了共生单元选择共生对象的成本,并使共生单元之间的信息与能量交流有稳定的载体和边界。

②政府与中小企业共生模式。

政府主要是营造良好的共生界面,优化共生介质,培育合格、平等的共生单元,建立正向的共生环境,从而从外部为中小企业与大企业的共生提供支持。例如,政府要建立金融援助制度、税收优惠政策、技术培育计划、教育和管理援助政策、法律体系、经济援助与辅导体系等,加强对中小企业的引导,组织中小企业协会和各种行业协会,对中小企业的产业发展提供必要的咨询服务,建立完善的市场信息体系,加强中小企业与大企业的沟通,鼓励大企业与中小企业的分工协作,尽可能地创造中小企业与大企业的共生机会,建立良好的共生界面。

③中小企业之间的共生模式。

中小企业要努力形成自身的核心能力,增加与大企业讨价还价的能力。中小企业一方面要重视自主创新;另一方面,也要根据共生单元——大企业的技术要求进行创新。大企业在发展过程中,会不断推出新技术、新产品、新标准、新流程,因而对中小企业也提出相应的要求,中小企业要主动适应大企业的发展需要,进行技术创新,以保持长期的共生关系。总之,中小企业要努力提高内部的核心能力和对外的适应能力,推进技术和制度创新,只有这样,才能获得良好的共生收益。

(2)中小企业的集群关系。

中小企业集群与其他企业组织一样,也是伴随着分工与专业化的发展而诞生的,它是一群独立自主而又依据专业分工和资源互补彼此依赖的企业群体。这种集群关系主要是通过中小企业之间建立长久的交易关系,通过彼此的信任和承诺来进行协作,而不一定依赖契约来维持。因此,集群内的每个中小企业都可以获得

集群外的企业所没有的竞争优势。一般来说,中小企业的集群关系主要包括以下具体内容:

①中小企业集群是由一群彼此独立自主但相互之间又有着特定关系的中小企业所组成的。集群内的中小企业之间存在着互补与竞争的关系。在这一特定关系中,蕴含着专业分工和协作的现象,其协作即为集群中企业间的互动行为(interaction),从而获得马歇尔所说的“外部经济”。这类互动行为包括中小企业间的交换(exchange)与适应(adoption)。

②交换行为的功能是为了有效地获取外部资源、销售产品和劳务、促进知识和技术的尽快积累;而适应则是为了谋求企业间的关系能长期维持,并且能及时解决成员间的不一致性和环境的不确定性。同时,适应也意味着集群组织结构具有一定的可塑性,即有动态化的特点。

③各中小企业之间所形成的长期关系无需用契约来维持,而以“信任和承诺”等人文因素来维持集群的运行,并使其在面对外来竞争者时,拥有其独特的竞争优势。中小企业集群的形成是源于中小企业为了谋求自身的生存和发展,减少交易过程中所产生的信息搜寻成本、交易条件谈判成本与交易实施成本等,从而获得竞争优势。

中小企业集群的崛起是产业发展适应经济全球化和竞争日益激烈的新趋势,是为创造竞争优势而形成的一种组织形式,它具有的群体竞争优势和集聚发展的规模效益,是其他形式难以相比的。近几年来,中小企业集群化的趋势已经引起了我国政府和业界的关注。各地都涌现出一批中小企业集群,有政府规划扶持的各种工业园区所形成的中小企业集群,也有民间自发形成的中小企业集群,如温州的皮鞋、打火机和低压电器的小型群落,形成以私营企业、家庭工业为主,集制造、营销和配套服务于一体的群体。虽然这些企业的单个规模都较小,但集聚成群大大提高了它们的竞

争力。我国中小企业集群化的趋势尚在不断地发展,并将在调整、重组和合作中成长壮大。

8.2.4 信息共享是中小企业成长壮大的必然选择

在知识经济社会,信息已经越来越为人们所关注,信息已经被列入到除人力、资本等以外的一种重要生产要素。而在信息爆炸的社会,信息量剧增,但相关信息也越来越难以得到。这就是一个搜寻问题,也就是注意力经济所重点研究的内容。

面对电子商务大潮和日益激烈的市场竞争环境,中小企业迎来了新的机遇和挑战。强化企业信息基础设施建设,提高企业经营管理效率,是中小企业获得持久竞争力的最佳途径。信息日益突出的功能与人们有效利用信息的程度形成了一对难以解决的矛盾。信息共享是一种解决这一矛盾的较好方法。信息尤其是相关信息对企业实在太重要了,而相关信息的获取又极其困难,原因就在于相关信息共享程度不够。相关信息共享可以使企业及时获得所需要的信息,进行相关正确决策,可降低风险至最低程度;信息共享也可使信息外化编码化为企业信息,而不仅依附于个人,这样就不会因为某个关系员工的离去或其他因素不能发挥其应有作用而对企业造成过大冲击。

以信息技术为核心的新技术革命,正以前所未有的力度冲击全球社会经济的发展,以始料不及的速度重塑人们的生活方式,给世界带来了一个全新的信息时代。而作为经济发展主体之一的中小企业,在这些大变动中必然会进行适应性的调整、战略性的整合。始于20世纪70年代的通讯技术革新(光缆、无线通讯、宇宙卫星等的利用及普及)和信息处理技术革新的迅速展开,推进了通讯、邮政、广播、报刊等传媒间的相互合作,企业之间的信息交流初见端倪。20世纪90年代以来,由于通讯技术的进一步革新(数字通讯网的发展)和个人电脑的普及所带来的互联网的广泛应用,又

推进了出版、电影、音乐、广告、教育等产业的融合浪潮。作为提高企业办公管理效率的基础平台,近年来,办公自动化系统受到各企业的高度重视,它们纷纷构建起适合于自身应用特色的办公自动化系统,从而逐步提高中小企业的工作效率,并提升管理质量。通过信息网络和各种媒体,为企业提供国家政策法规、行业发展趋势、投融资渠道、科技成果、技术需求、企业管理、市场营销、人力资源等信息服务,帮助企业提高市场预测和快速反应能力,提高管理水平。但是,在现实中,要真正实现信息共享,难度很大。首先就是信息共享的内容问题。对于哪些信息应该共享,哪些不应该共享,很难做出较好的判断。其次就是共享范围的问题,即应在多大程度上实现共享。是局限于少数几个人,还是在企业内部,还是对外信息共享,这关系到商业秘密与企业形象的问题。再就是共享方式的问题,即如何有效实现共享。因为对信息拥有者而言,他会视信息为自身的核心竞争力,在强调竞争与个人主义的今天,他很难乐意将自己的关键信息拿出来共享。而对信息接受者,他也不一定愿意当众接受别人所拥有的信息,在他看来,这就是承认自己不如别人。同时,信息拥有者与接受者的表达能力与接受能力也影响到共享的有效性。如果两者背景相差太大,接受者难以理解拥有者所发出的信息,共享就成为空谈。还有一个共享中介的有效性与存在性问题,因为共享是通过一定的中介完成的。

不同企业的产业链千差万别,尤其是大企业,越来越庞大和复杂的跨国、跨地区经营呼唤着新的管理体系结构的建立。为了使业务流程全面信息化,提高企业对市场的快速反应能力,加强跨省市、跨地区甚至跨国的经营管理,快捷地获取整个企业的信息资源,企业必须向内部资源(ERP)、供应链(SCM)和客户关系(CRM)等方面进行信息化渗透。企业经营的规模范围、业务流程、客户服务等方面的区别,注定了企业产业链的千差万别。比如,在客户关系上,戴尔建立了在线配置器,这是一个专门设计客

户所需电脑的数字系统。它允许客户设计自己真正需要的电脑,将客户的需求与产品的特点精确地结合起来,使客户不用再像以前那样被迫地接受厂家提供的产品。这种客户关系同样使戴尔的供应链发生了改变:由于戴尔一开始通过网络接受客户的订货,然后才开始生产,所以,能够降低存货,避免低价销售和产品积压,并可以先从客户那里收到定金,然后再付给供应商。这样,也就把传统的价值链“资产—投入—产品—销售渠道—客户”,改写为“客户—销售渠道—产品—投入—资产”。正是网络的应用改变了价值链。与戴尔不同,海尔的产业链更多地体现在分散全国的销售与售后服务的快速反应上。所以,海尔通过 ERP 工程来实现企业流程再造,用 MRP II 项目实现基础、财务和分销模块。这些模块的实施,把海尔在各地的营销中心连接起来,各中心每天的产量、库存、客户的信息及财务的账款情况等信息数据跑在网上,形成了公司核心的数据库。各中心之间由于数据共享,就可以做到人、财、物统一管理,产、供、销集成运作,降低了库存,加快了资金的周转。

对中小企业的服务要标准化。中小企业比大企业的实力弱,资金能力不强,但又与大市场息息相关。中小企业就像单细胞,它的生存依赖于整体环境的营造。因此,对于中小企业的信息化服务,应该是通过建立标准化的开放性平台,使它们实现信息化之梦。或通过虚拟主机、镜像服务器,或举办网上博览会等手段,为它们提供标准化服务。如建立网上超市,使这些中小企业集纳起来,形成集团联网优势,使它们无需投入较多的人力、物力,便能通过公用的信息化平台轻松上网。目前,全国各地的网交会、网博会、网上技术市场等就值得推广。在上海,上海市中小企业(贸易发展)服务中心、上海电信公司等联合举办的中国国际企业网上博览会,在一年的时间内,使数万家企业在网上聚会,掀起了中小企业信息化的热潮。博览会为中小企业提供展示形象、提供商务信息的渠道,达到有效快捷、东西联动的目标,从而打造中小企业的

信息化平台。浙江科技厅与浙江电信联合推出的“浙江网上技术市场”同样使中小企业在同一平台上实现项目招标、技术供需见面、发布信息等功能,满足了中小企业信息化的需求。

要实现信息的有效、及时共享,就必须首先引起高层主管的重视。没有高层主管的重视,信息共享只是一句空话。同时,必须看到,信息与知识分为可编码的信息和隐含的信息,信息类型不同,共享方式也不同。对可编码的信息,应尽量编码、明晰化,这样能在尽可能大的范围内实现知识扩散,使许多人掌握这一信息,这对整个企业的发展极为有利;对隐含的信息,只能通过传、帮、带,面对面、手把手地交流,才可能实现有效共享。

8.3 世界各国扶持中小企业的经验和启示

在 20 世纪相当长的时期里,在垄断大企业占主导地位的西方经济中,中小企业仍是促进各国经济增长的重要推动力和增加就业的主要渠道,还有许多中小企业成为技术创新的主要来源,成为西方经济的重要组成部分。美国前总统里根曾说:“中小企业是我们经济制度的心脏和灵魂。”中小企业在大企业具有举足轻重地位的西方经济中是一个不可缺少的部分。

8.3.1 西方其他发达国家对中小企业的扶持政策

(1) 美国。

作为头号经济大国的美国,截至 1997 年财政年末,共有 2 200 多万家中小企业。它们雇用了全国 50% 以上的劳动力,创造了全国 40% 以上的 GDP(国内生产总值),产品出口额占全国出口总额的 30% 左右。美国政府于 1953 年就成立了中小企业管理局,为了进一步加强对中小企业的扶持力度,中小企业管理局于 1997 年专门制定了题为《为中小企业创造机会》的 1998~2002 财政年度

的“五年计划”，提出帮助中小企业发展的具体计划和目标。这主要包括以下三个方面的措施：第一，为中小企业创造商业机会。首先是增加中小企业和企业家获得贷款和信贷的机会。中小企业管理局确定的目标是，到2000年，向中小企业提供累计达770亿美元的贷款和信贷。更为重要的是，中小企业管理局的各种资金援助计划填补了按正常条件无法获得私人贷款的中小企业的信贷缺口。其次，帮助中小企业增加在联邦政府采购合同中所占的比重，目标是到2000年达到23%。另外，帮助中小企业赢得大型联邦采购合同的分包合同。对于中小企业而言，分包合同是非常重要的商业机会。再次，为中小企业主和企业家提供培训和信息。为此，中小企业管理局在全国各地成立了近1000家中小企业发展中心、17个美国出口援助中心、13个“一站资本店”(One-Stop Capital Shops, 意为在那里一次就可以把贷款办妥了)、39个企业信息中心、18个部落企业信息中心和13000个退休经理志愿者服务团。第二，为中小企业创造一个良好的经营环境。首先，中小企业管理局作为政府内阁的一个部门，在政府和国会制定政策法规时，为中小企业的利益说话，使政策法规对中小企业的发展不会产生不利影响，同时为中小企业争取税收优惠。其次，中小企业管理局通过对经济趋势的研究，向中小企业提供有关经济发展的信息和有关经济变化带来的风险信息，帮助中小企业抓住商机，趋利避害。第三，向受灾的中小企业提供帮助。主要是提供各种低息贷款或援助，帮助中小企业恢复和重建。自中小企业管理局成立以来，已经提供了累计250亿美元的这类贷款。除此之外，联邦和地方政府的有关部门也配合采取各种措施促进中小企业的发展，特别是促进高新技术企业的发展。

(2) 德国。

德国的中小企业数占全德企业总数的99%。1996年，中小企业创造的价值占全德企业总产值的53%，占GDP的45%，其投资

额为当年全德投资总额的 45%，上缴国家的营业税占全国企业上缴营业税的 47%。德国扶持中小企业的基本方针有两点：一是构造中小企业运行的框架，帮助中小企业在与大公司的竞争中发挥自己的优势，为它们的生存和发展创造条件；二是实行一些特殊的政策，给中小企业以更多的税收和财政优惠，帮助中小企业提高效率，增强应付复杂问题的能力。为此，德国政府采取了一系列的扶持政策，包括制定并实施《反对限制竞争法》；在税收上实行中小企业与大企业一视同仁的原则，并且规定年利润在 200 万马克以下的中小企业比大企业少缴 50% 的税金；在行政管理、科技信息、资金提供和人员培训等方面给予特别照顾，如设立专项科技开发基金，扩大对中小企业科技开发的资助；重视提高中小企业员工的素质，由政府出资在各州设立跨行业的培训中心；设立复兴信贷银行，专门向中小企业提供长期投资贷款业务；等等。

(3) 西班牙。

欠发达的西班牙经济的一大特色是中小企业星罗棋布。全国共有 370 多万家企业，除去 2 500 家大企业外，其余的均属中小企业范畴（其中包括没有雇用任何员工的 270 万个个体户）。它们吸收了全国总劳动人口的 64%，是西班牙经济活动中不可缺少的生力军。然而，它们长期以来面临资金短缺的困境，只有 35% 的中小企业资金有保障。为了有效地扶持中小企业的发展，西班牙政府近年来采取了一系列措施。这些措施有宏观的，也有微观的，有近期的，也有长远的，非常全面，非常详尽。首先是建立和完善了中小企业服务结构，包括一个部际委员会，一个从属于部际委员会的政策工作小组和一个中小企业观察局，并实行分工和协调的制度，尽量为中小企业提供完备的服务。与此同时，近两年来，西班牙政府还推出了十多项重大措施：一是实行中小企业金融信贷。这项专用信贷由官方信贷协会同私人银行签约设立，贷款金额可达投资额的 70%，其中 80% 可用于不动产，20% 则用于支付技术、

软件、工资等费用。二是建立参与贷款。这类贷款是将中小企业自己的资金与银行的长期信贷混合使用的特殊贷款形式,尽管它在目前使用得并不普遍,但已经受到越来越多中小企业的重视。三是建立集体投资资金体系。集体投资资金的迅速增加是西班牙近年来金融体制的重大变化之一。官方数字显示,截至1997年,此类集资达19万亿比塞塔(相当于1310亿美元),它们主要用于生产性投资。四是对中小企业减税,尤其是对那些进行投资和明显创造就业机会的中小企业实行减税。五是加强对职工的培训。西班牙法律明确规定要从个人所得税中提取一定比例的培训费用,培训内容规定为市场营销、质量检验和产品评估。六是简化行政手续,特别是简化对新企业的审批手续。七是帮助中小企业走向联合和合并,这主要是通过很受中小企业欢迎的合作社体制来实现。八是帮助中小企业实行国际化,不定期地举办各类讲座,使它们的生产和营销同国际市场相适应,实行有目标的生产。九是设立专门的中小企业信息部,向中小企业提供简练而适用的信息。十是提倡创新活动,通过多种途径使中小企业改变只有大企业才能创新的传统观念。十一是政府实行财政援助。1999年,政府给中小企业的财政拨款相当于1.14亿欧元,其中来自国家预算的部分占有很大比重,用于兴建7000个(占预计兴建项目总数的一半)中小企业项目。

8.3.2 亚洲各国对中小企业的扶持政策

(1) 韩国。

在东南亚金融危机前,韩国主要扶助大型企业集团的发展,在发展资金和商品市场上几乎没有中小企业的份额,因而在金融危机中吃尽了苦头。如今,韩国政府开始重视中小企业的发展,并就如何支持中小企业的问题召开了多次会议,会议作出了加强对中小企业进行资金支持的决定。具体来说,政府对中小企业追加商

业票据贴现额达7 000亿韩元,并将防止倒闭的经营安定资金由原来的1.18亿韩元提高到1.4亿韩元。此外,韩国政府还将提前筹措信用保证基金、技术信用保证基金、中小企业创业基金、振兴基金等达762亿韩元。同时,韩国政府还大幅度提高了政府和国有事业单位采购中小企业产品的规模,其总额由1997年的25兆韩元提高到1998年的30亿兆韩元。在税收方面,韩国政府也为中小企业大开绿灯。比如,规定在1998年如果中小企业厂商增加5%以上的资本时,允许其在资本额的10%范围内减少所得税,并且对于为提供外国购买商所需的样品进口原料,中小企业也可以冲抵关税。

(2) 泰国。

继亚洲“四小龙”之后经济发展较快的泰国,工业领域的中小企业有13万家,占有所有注册工业企业的98%,雇员占工业系统劳动力总数的一半。1997年7月爆发的金融危机使泰国的中小企业受到了强烈冲击,3万多家企业倒闭,约200万人失业。因此,如何解决中小企业的问题成了泰国经济复苏的关键。为此,泰国政府采取了一系列有效的措施。一是在法律上扶持中小企业的发展,国家工业部向国家提交了《中小企业促进法》的草案。该草案提出设立一项基金,用于资助与中小企业发展有关的政府及私营项目;拟向中小企业发放风险资金,并为具有战略意义的中小企业提供财政援助;泰国证券交易所正在为上市的中小企业设立一种特别的资本市场,降低它们挂牌上市的最低标准,以方便它们在资本市场上进行资产重组。二是注重中小企业的破产和兼并,重点帮助中小企业渡过经济危机。三是为了解决中小企业面临的流动资金紧张的问题,泰国工业部和财政部联合设立了350亿泰铢(1美元约合36泰铢)的贷款,将在2003年内向中小企业分发;泰国工业部还与国有商业银行——泰京银行合作,推出了100亿铢贷款,准备借贷给加入工业部农村工业发展项目的中小企业。政府

还计划在适当时候成立一个专门为中小企业服务的银行。四是鼓励中小企业向高科技方向发展。为此,政府向致力于科技研究、发展以及应用的私人投资者发放长期低息信贷;同时,政府正在设立一项技术革新基金,鼓励企业增加自身的科技含量。

(3)日本。

日本为了扶持中小企业的发展,建立了一套以中央政府为主导、地方政府为基础、民间社团为补充的中小企业行政管理和服务机构。中小企业厅是日本中小企业的最高专门行政机构,隶属于政府的通产省。都、道、府、县也相应设立中小企业局。日本政府在1963年制定了《中小企业基本法》,1973年又修改了《中小企业基本法》,以后相继制定了《中小企业指导法》、《中小企业现代化促进法》、《中小企业信用保险公库法》、《中小企业现代资金助成法》等30多种专项法规,从而形成了一套完整配套的保护中小企业的法律体系。日本对中小企业的税收优惠政策主要有:①降低中小企业的法人税率;②中小企业法人债务在次年不必全部清账,还可提取16%作为积累;③对技术含量高的中小企业所购入或租借的机器设备减免所得税;④对中小企业共同使用的机械设备减征固定资产税。此外,日本还在其他很多方面给予中小企业以税收优惠。日本通过中小企业金融公库和国民金融公库向中小企业提供贷款。中小企业金融公库贷款采取两种形式:一种是直接贷款,即公库直接向企业贷款,其中,设备贷款限额为4亿日元,流动资金贷款限额为2亿日元;另一种是间接贷款,即公库委托民间金融机构向企业贷款,限额为1亿日元。国民金融公库则主要向中小企业中的小规模企业提供贷款,其中很大一部分无需担保,设备贷款限额为6000万日元,流动资金贷款限额为4000万日元。上述贷款为一般贷款,利率比市面利率低,期限也比较长。此外,两个公库还提供特别贷款,用于中小企业的现代化、改善结构、防治公害、节能等特别用途。特别贷款的贷款条件比一般贷款更优惠,利率

更低,期限更长。

(4)中国台湾地区。

我国台湾地区曾先后颁布了一系列保障中小企业健康发展的法规条例,如“中小企业发展条例”、“中小企业辅导准则”等。我国台湾地区在20世纪60年代就成立了“中小企业辅导工作小组”,协助中小企业的发展,并于1967年公布了“中小企业辅导准则”,对中小企业的辅导给予明确的指示。其后,在1973年、1977年、1979年、1982年以及1995年间,我国台湾有关方面根据经济发展的需要以及各个时期的中小企业发展情况,先后对“中小企业辅导准则”进行了多次修改,并且成立了“中小企业管理局”,积极有效地扶持中小企业的发展。1991年,我国台湾主管部门通过了《中小企业发展条例》,把支持中小企业的政策上升到法律的高度。另外,在金融政策方面也进行了大力支持,如建立中小企业的融资体系和信用担保系统。在我国台湾,目前支持中小企业的专业银行有38家。据统计,近年来,我国台湾银行界对中小企业的贷款占总贷款额的40%左右,其贷款年增长率达20%。另外,台湾当局对中小企业采取免税或低税政策,通过“奖励投资条例”的多次修订,使捐税减免的幅度不断扩大。

8.3.3 近年国外扶持中小企业政策对我国中小企业政策的启示

(1)我国中小企业概况及其发展中的主要问题。

我国的中小企业数量多、比重大。据1995年全国工业普查数字,我国的工业企业共有7 259 822家,其中大型企业为6 416家,中型企业为16 519家,小型企业为7 236 815家。中小企业数量占全部工业企业总数的90%,中小企业的工业总产值占全部工业企业总产值的72.9%,从业人员占83.2%,应收税金占52.2%。改革开放以来,我国中小企业的整体水平有了一定的提高。据统计,

1978年到1997年,在工业总产值的份额中,国有经济由77.2%下降到40.1%,集体经济由22.0%上升到40.8%,非公有经济由0.8%上升到19.1%。中小企业在国民经济中的发展如下列数据所显示:截至2000年底,我国工商注册登记的中小企业占全部注册企业总数的90%。其中,中小企业的总产值、销售收入、实现利税分别占全部工业总量的50%、45%和30%。中小企业提供了65%的城镇就业机会。近年来,出口总额的60%是由中小企业提供的。20世纪90年代以来,工业新增产值中小企业所占的比例为70.6%。无论从工业总产值比例还是从增加值比例来看,中小企业均高于大企业,中小企业的单位资金效用率也明显高于大企业。

由于中小企业大多集中于集体经济和非公有经济,国有中小企业在国有企业中也占多数,因此,可以说,中小企业已经成为国民经济的基础性力量。1986年到1994年年末,我国的中小企业处于快速发展的时期,我国工业总产值平均增长18%,其中大型企业增长约占5%~8%,而同期中小企业的增长率超过30%。但是,从构成上看,中小企业还是以生产密集型为主,基本上可称之为作坊型企业。它们所选择的行业和产品大多处于市场生命周期的成熟期或衰退期,如服装、五金、电子元件、塑料制品等。并且,由于缺乏一定的技术支持,多半生产中档或低档产品,甚至一些企业干脆生产假冒伪劣商品。近年来,中小企业的发展速度明显减慢。以乡镇企业为例,其增加值的增长速度已经从“八五”期间的年平均42%下降到1996年的21%和1997年的18%;大批国有中小企业处于亏损状态,大量的企业员工下岗。由于机制、体制、政策环境和诸多方面的原因,在中小企业的发展中出现了一些我们不容忽视的主要问题。一是金融服务条件较差。由于中小企业资信不高,从银行获得贷款非常困难,而且融资渠道少,融资难度大,这是世界各国中小企业面临的普遍难题。在我国,中小企业的金融服务问题更为突出,开户难、贷款难、结算难长期困扰着中小企

业。二是外部环境问题较多。由于我国没有一部完整的中小企业法规,使中小企业的发展缺乏法律、法规的支持和保障,并且出现了长期以来将企业分为三六九等,将非国有经济占主体的中小企业划入另册的现象。尽管“十五大”后这种现象有所改变,但成效还不显著。三是中小企业自身在信息收集、资金筹措、人才储备、技术开发、市场营销、内部管理等方面的弱点越来越突出,同时,由于缺乏国家的大力扶持和有效指导及监督,我国中小企业的生产技术和装备水平落后,低水平重复现象突出,经营管理水平低,人员文化素质低,技术人员缺乏,产品合格率低,产销率低,经济效益差,导致竞相压价销售、伪劣产品等现象不断出现,造成市场秩序紊乱,公平竞争环境恶化。

(2)从近年国外中小企业扶持政策中得到的解决我国中小企业主要问题的启示。

综观我国中小企业发展中存在的主要问题,比照近年来一些国家在中小企业政策的扶持上所采取的措施,对制定和完善我国的中小企业政策,可以得到以下启示:

一是要尽快制定一部中小企业方面的法案和与之相配套的法律、法规。尽管在近年的中小企业扶持政策中,这方面的工作不是很普遍,但主要是因为在这之前,相关国家已经制定了这种法案。

二是要尽快建立一套完整的中小企业管理机制和体系。我国国家经贸委已经设立了中小企业司,负责制定中小企业的扶持政策,指导中小企业的改革与发展,并促进和健全中小企业的服务体系。这可以说是中小企业发展历程中一件非常有意义的事件。我们可以从美国中小企业管理局的工作中得到很多很有价值的启示,包括如何为中小企业创造商业机会,创造怎样的商业机会;如何为中小企业创造良好的经营环境;如何向受灾的中小企业提供帮助,提供哪些帮助;等等。西班牙政府部门采取的工作体系对我们也有一定的借鉴意义,尤其是如何有效地协调与中小企业管理

有关部门之间的关系方面,值得我们学习。

三是要切实解决好中小企业的金融服务问题。我国政府有关部门正在为解决此问题进行研究。在制定政策的过程中,我们不妨多学习一些国外在这方面已有的经验和教训,使我们少走弯路,使我们出台的政策真正切实可行、卓有成效。我们可以借鉴日本根据《中小企业信用保险公库法》设立中小企业信用保险机构,改革我国的保险体系,成立中小企业信用保险机构,为这些企业的贷款提供保险担保,解决其贷款难的问题等。

四是要帮助中小企业提高素质。这种素质包括人员素质,更包括企业自身创新的能力。前文介绍的四个国家的中小企业扶持政策中,都有很重要的一条,那就是很重视加强对中小企业员工和管理者的培训,并且有一些很好的措施来保证培训工作的实现。关于企业自身创新能力的加强问题,国家应该制定有关计划和规划,并由财政拨出专门的经费,鼓励中小企业提高自身的技术创新能力。为了保证中小企业的产品走向国际市场,可以参照其他国家的做法,设立出口援助中心、中小企业信息中心等类似机构。要由有关部门协调中小企业的产品结构,避免低水平重复建设等问题的出现。

五是要在对中小企业的扶持政策基本相同的前提下,区别不同情况,有重点、有选择地择优支持一批中小企业。由于近年来中小企业已经成为增加就业机会、解决就业问题的重要渠道,而我国目前从国有企业下岗的人员安置和大批大、中专毕业生的就业还需要更多的新的中小企业来承担,从这个意义上讲,对所有的中小企业扶持政策基本相同,为它们提供公平竞争的机会和环境是非常重要的。同时,也要看到,由于国力限制和市场经济规律所决定,任何一个国家都不可能对所有中小企业进行强有力的扶持。

8.4 意大利中小企业发展模式对我国政府的启示

意大利中小企业的发展为意大利经济的繁荣作出了不可估量的贡献,使其屹立于西方强国之林。虽然我国与意大利的国情和所处的客观历史条件不同,但其中小企业发展模式具有一定的共性,是十分宝贵的经验,故应结合我国经济发展情况的客观实际,认真分析和研究,借鉴其成功经验,对我们合理、有效地制定扶持中小企业发展的政策,具有重要意义。中小企业是推动经济发展的重要力量和企业体系中最基本的组成部分,同时也是科技创新、风险投资和新兴高技术产业的生长点。同时,中小企业自身也存在一些难以克服的困难。基于此,我国政府应重视中小企业的发展,制定出适合我国国情的中小企业发展的扶持政策和鼓励措施。

8.4.1 注重政府在中小企业发展过程中的作用

中小企业始终是经济中的弱势群体,在竞争中完全依靠自身的实力是不足以对大企业形成冲击的。所以,意大利政府从整个国民经济考虑,采取了一些扶持中小企业的政策,从一定程度上维护了中小企业的发展。前面我们提到过,意大利为了扶持中小企业的发展,首先就明确了政府与企业的关系,从国民经济发展的全局肯定中小企业的作用,进而从宏观的角度发挥政府对中小企业发展的引导作用,在政策上采取各种措施鼓励和扶持中小企业。意大利政府设立的管理中小企业的专门机构以及一些地方性的服务机构,如促进中小企业发育、成长的服务机构,促进中小企业革新的服务中心和促进中小企业产品和劳务出口的服务机构,等等。这些机构在研究中小企业的发展问题、向各级政府反映中小企业的意见和要求、统计和颁布中小企业经营指标、为中小企业提供信息、举办经营管理培训活动以及为中小企业培训技术人才等方面

发挥了重要的作用。此外,政府除了制定专门的法律对中小企业给予扶持以外,其他有关工业政策、地区开发政策、鼓励出口的政策、节能政策、产业结构政策、税收政策、金融政策等,一般也都包含有扶持中小企业的内容。因此,在研究我国政府在中小企业发展中的作用时,应该借鉴上述有关意大利的经验,积极发挥政府对中小企业的促进作用。

(1)政府的支持与中小企业的发展。

在企业类别中,中小企业是一类重要的企业群体。我国清产核资的结果显示,在我国乡及乡以上的工业企业中,小型企业占企业总数的95.87%。在工业产值中,中小企业占60%左右,年完成利税占40%,就业人数占75%。其中,中小企业拥有的资产总额是全部国有企业资产总额的17.6%,拥有的净资产是全国国有企业净资产的15%。我国的中小企业量多面广,广泛分布于一般加工制造业、农业、采掘业、建筑业、运输业、批发业、零售贸易业、餐饮和其他服务业之中,具有生产经营灵活、适应性强、资本和技术有机构成较低、机构简明、效率快捷等特点,不仅在地区经济结构中所占比重大,而且面向国内、国际市场,在国民经济中发挥着重要作用。因此,我国政府与中小企业之间的关系问题上既存在着上述政府与企业间的一般共性理论,又有着特殊的含义,主要表现在以下两个方面:

①中小企业的发展有利于政府实现国民经济发展目标。

大力发展中小企业,有助于政府实现经济的可持续、快速发展,这是由中小企业在国民经济中所处的地位决定的。A.在我国,正如意大利中小企业在国民经济发展中的作用一样,中小企业越来越成为我国经济增长中的关键因素。中小企业不仅是活跃市场的基本力量,也成为我国经济新的增长点的源泉。例如,中小企业能在较少投资下产生较多职业岗位,补充其他形式的有偿就业;能使家庭成为生产性的经济单位;广泛进入国际市场;带来技术创

新、革新的繁荣；成为真正意义上的市场经济标志。尤其是在经济转轨时期，中小企业同大企业相比，资本有机构成低，大多从事劳动密集型产业，因而能吸收较多的剩余劳动力。例如，我国目前工业就业份额的75%、商业零售就业份额的85%为中小企业所占据。中小企业在支撑国民经济高速发展，促进经济国际化和市场化，尤其是在出口创汇、繁荣市场、增加财政收入、扩大就业面、维护社会安定方面做出了重大贡献。

B. 中小企业的存在有利于完善市场竞争机制，优化产业组织结构，提高产业竞争力，促进专业化协作与分工的形成。在市场经济条件下，企业之间在人才、市场、成本、技术和服务等方面的竞争是经济增长的发动机。在我国，由于中小企业大多数都是乡镇企业与个体私营企业，本身从一开始就是在市场机制中发展起来的，因此，其存在有利于形成有效的、完善的竞争机制。同时，大量中小企业由于成为大企业发展的依托，也为大企业集团的生存与发展创造了良好的外部环境。中小企业在成为大企业的外部生产配套体系的同时，也构成了大企业生产扩张与收缩的蓄水池，对促进专业化协作与分工打下了基础。

C. 中小企业的成长有利于社会的体制创新、技术创新与服务创新。知识经济时代的关键和核心来源于社会的体制创新、技术创新、管理创新以及服务创新。中小企业在整个创新体系中拥有不可替代的优势。首先，在整个社会体制创新中，大企业往往受现有制度的约束较大，不适合构造新的制度框架；而在中小企业中，各种制约因素相对较弱，这样就有利于在创新过程中挖掘出与之相适应的新的制度安排。从实践中可以发现，体制转化成功的结合点往往在于中小企业，而不是步履艰难的大型企业。其次，中小企业是服务创新的重要支撑。大企业在追求低成本与规模优势的同时往往会忽略新产品的开发，而中小企业恰恰能够弥补这个缺陷。只有通过这个缺陷的弥补，才能形成新的消费热点和新的社会需求。再次，中小企业在技术创新与管理创新方面占有一定优

势。

②中小企业的发展离不开政府的支持与有效管理。

对中小企业而言,政府制定相应的政策并实施行之有效的管理具有如下意义:

A. 消除不利影响因素,促进中小企业可持续发展。影响中小企业发展的因素多而复杂。从可控制与否的角度,可分为可控因素与不可控因素;以企业系统为界限,可分为企业内部因素与企业外部因素;从性质上分,可分为政策因素与非政策因素。这些影响中小企业的外部环境与政策因素具有可变性、相关性和不可分性等特征。除此之外,还有中小企业的自身因素,如其运行机制、领导制度、分配用工制度等,都会影响到其自身的发展。表 8-2 是国家经贸委于 1998 年 3 月至 6 月对亚太经济合作组织(APEC)成员在华投资的中小企业经营环境做的问卷调查中罗列的影响 APEC 中小企业的一系列因素。从表 8-2 中可以看出,这些影响中小企业发展的因素中,主要有融资问题、市场环境问题、法制及社会服务问题。由此可见,在影响中小企业发展的各因素中,政府政策因素起着重要作用,在很大程度上甚至决定着企业运行机制、企业装备水平等中小企业自身的发展因素。

B. 有利于推动中小企业实现技术创新,促进其产业与产品结构合理化。科技进步是经济发展的决定性因素,也是产业结构调整 and 产业结构升级的重要保证。20 世纪 70 年代以来,发达国家都把技术进步与产业结构调整结合起来,采取多种措施,鼓励技术创新。其中一项重要的措施就是发挥中小企业在风险投资中的优势,鼓励中小企业从事高新技术发展和产业结构升级。作为一个发展中国家,我国在经历了 20 多年的高速增长后,结构性矛盾日益突出:第一产业的产业化进程滞后;第二产业的供需结构矛盾突出,已经出现了竞争过度的现象;第三产业发展缓慢。造成这种情况的原因是多方面的,既有宏观经济环境方面的原因(如市场

机制不够完善),也有企业自身的原因(如短期行为等),但直接原因还在于技术进步落后于经济增长,企业尤其是中小企业的技术创新不足,低水平的重复建设比较严重。因此,我国的产业结构调整不能只停留在“算术式”的加加减减上,而必须依靠科技进步来实现产业结构调整与升级,达到提升产业结构高度、提高产业结构适应能力的目标。要达到这一目标,仅仅依靠大型企业的技术进步是不够的,而必须在政府产业政策的指导下,充分发挥作为国民经济基本力量的中小企业在风险投资和技术创新方面的优势,尤其是发挥高新技术中小企业的技术创新作用,在“看不见的手”和“看得见的手”的引导下,实现增长方式的根本转变。

表 8-2 影响 APEC 中小企业经营的主要政策因素

影响因素	百分比(%)
资金拖欠	52.4
企业间的不正当竞争	39.6
原材料质量	27.8
融资渠道	27.4
法制健全程度	27.3
合同履约率	24.5
人才市场	20.1
基础设施	18.1
行业保护	16.1
社会保障体系的完善程度	14.9

资料来源:国务院发展研究中心情报中心中国企业家调查系统。

(2)政府在中小企业发展中的导向作用。

在我国的经济构成中,中小企业占有十分重要的地位。目前,全国工商注册的中小企业占全部注册数的 99%,中小企业工业总产值和实现利税分别占全国的 60%和 40%左右。在流通领域中,

中小企业占全国零售店的90%以上。此外,中小企业还提供了大约75%的城镇就业机会。同时,中小企业面临着许多问题:首先,规模过小,甚至在需要规模经济的行业也有许多中小企业,如小造纸厂、小化肥厂、小塑料厂。专业分工不足,地区间产业结构趋同,带来过度竞争,造成资源浪费。其次,大部分中小企业设备陈旧、技术落后、资金不足。再次,技术管理人才缺乏,信息闭塞。面对如此重要又如此棘手的问题,我国应借鉴意大利以及西方其他国家政府对中小企业的扶持政策,制定有自己特色的中小企业扶持政策,大力支持和发展中小企业。

对中小企业给予扶持,是国家对国民经济进行宏观调控的一个重要方面。在市场经济条件下,国家的宏观调控是经济有序运行的重要保障。到目前为止,还没有哪个市场经济高度发达的国家是完全放弃对经济进行宏观调控的。在第二次世界大战后日本经济的迅速发展过程中,“看得见的手”对经济的宏观调控发挥了重要作用,以至于日本经济被称为“官民共管经济”。在发展中国家中,连西方经济学家也承认,政府干预对亚洲国家的经济增长起了重要作用。国家对经济的宏观调控之所以重要,是因为以价格体系为基础的市场经济不可能自发地对各种经济活动进行妥善安排。在操作手段高度现代化、信息技术个别运用的今天,国家和超国家组织对国民经济和国际经济的宏观调控不仅越来越不可或缺,而且难度也日益加大。各国政府在对国民经济进行宏观调控的过程中,对于作为国民经济重要基石的中小企业,自然不能不进行规范、引导、扶持。

在西方七个工业大国中,意大利因中小企业比重高,它对中小企业进行广泛干预和积极支持的做法,值得我国借鉴。当然,政府不是干涉企业的日常生产经济活动,而是对中小企业进行宏观上的指导与引导,为中小企业的发展指明方向。

8.4.2 我国政府促进中小企业发展的途径选择

根据意大利发展中小企业的经验,一般来说,政府促进中小企业发展的主要途径是财政上给予补贴、税收上给予减免支持、信贷方面提供低息贷款和一定的担保、对出口和对外投资给予多方面支持及提供技术和信息咨询服务,等等。对我国政府而言,由于历史条件和经济实力等方面的差别,不能照搬意大利发展中小企业的模式,应具体分析,实施有效得力的政策,并且有监督和约束机制配合,使扶持资金用在刀刃上,则扶持政策会达到预期目的;另外,支持中小企业,着眼点应放在增强经济活力和扩大就业能力上,既要考虑经济目标,又要考虑社会目标。

(1) 设立专门的中小企业管理机构。

中小企业扶持是一项重要的工作,必须有专门机构负责。为了适应中小企业的发展需要,也为了加强对中小企业的管理和提供多方面的服务,世界各国都成立了专门的管理机构。根据我国目前的情况,为了解决现有管理体制存在的条块分割、机构繁多、职能交叉、政出多门的问题,可以专门设置统一的中小企业管理机构。借鉴国内外的经验,特别是意大利的经验,政府可设立或指定一个部门,作为不按行业、部门、所有制分类的全社会中小企业的主管部门,其职能主要是:

①研究中小企业发展中面临的问题,负责制定中小企业的发展规划、发展布局、产业政策或措施及相关发展政策,接受诸如制定企业经营策略等方面的咨询。

②负责对中小企业的产业结构进行调整、经营管理、资金、技术的指导、协调与监督,帮助中小企业解决发展中的困难等。

③统计并颁布有关信息资料,为中小企业提供政策信息和政策咨询,组织中小企业进行信息交流,组织联合其他各种中介机构提供及时、有效的中介服务,尽量为中小企业提供管理人员和员工

培训方面的服务。

④与中小企业的行业组织进行沟通,并进行必要的指导,反映中小企业的要求,促进中小企业之间的交流,调整中小企业与大企业之间的关系,维护中小企业的合法权益。

⑤协调必要的财政支持、金融贷款服务的优惠,组织实施有关保护和发展中小企业的法律、法规。

(2) 制定和完善促进中小企业发展的法律体系。

中小企业在发展过程中必须有完善的法律、法规做保障。中小企业法律支持体系主要是指政府通过立法,明确中小企业在国民经济中的地位,努力克服不利于中小企业发展的各种经济、社会障碍,为中小企业的发展铺平道路。意大利十分重视通过立法对促进中小企业的发展加以保障。意大利对中小企业的扶持措施,都是通过国家法律、政府政令确定下来的。第二次世界大战以后,意大利扶持中小企业的法律、法令有十几项之多。尤其是1991年颁布的著名的317/91号法律(即《扶持中小企业创新与发展法》),标志着意大利对中小企业的扶持开始进入制度化阶段。317/91号法律的根本宗旨是促进中小企业结构的调整,以适应欧洲统一大市场的出现和竞争形势的新变化。根据我国的国情,在中小企业的立法保护上,我们不能盲目地照抄西方国家的做法,但可借鉴其许多成功的经验。

①我国中小企业的立法原则。

针对我国中小企业发展中存在的问题,在中小企业立法上应坚持以下原则:

A. 保护中小企业的权益。中小企业量大面广,是市场经济中的弱者,现实中由于各种原因,这一群体的利益没有得到有效的保护。例如,由于产权不清,企业财产权益得不到充分保护,企业发展缺乏动力;由于缺乏保护,到中小企业吃、拿、卡、要,以及乱摊派、乱收费等现象十分突出,中小企业无力也不敢拒绝;等等。为

此,应将保护中小企业的权益作为中小企业立法的首要考虑问题。

B. 扶持中小企业的发展。这是中小企业立法的核心内容。目前,中小企业至少存在“五多五少”:管理部门多,政策扶持少;存在问题多,解决问题少;融资困难多,筹资渠道少;低水平恶性竞争多,产品技术含量少;盲目发展多,信息掌握少。这些问题已经成为制约中小企业发展的重要因素。因此,针对我国的现实情况,有必要采取财税、金融等扶持措施,推动中小企业进一步发展。

C. 提供服务。与大企业相比,中小企业在市场竞争中处于弱势,需要广泛建立社会服务机构体系,以开展公益性、扶持性的服务,推动、促进其发展。这也是许多国家的通常做法。

D. 政策引导。在中小企业的发展过程中,普遍存在低水平过度竞争、盲目竞争等问题。因此,作为中小企业的促进法,应在确定中小企业的政策目标,引导中小企业发展,解决其经营管理粗放、技术能力差、资信度低、产品质量不高、不合理竞争等问题方面发挥积极的作用。同时,要尊重中小企业的创造性,鼓励其独立经营和发展,促使其产业结构合理化,加强竞争能力,实现国民经济的均衡发展。

E. 规范行为。中小企业发展中存在大量不规范行为,如偷、漏税,制造假冒伪劣产品,污染环境等,在一定程度上扰乱了社会经济秩序。因此,规范中小企业的行为,加强对中小企业的监督管理,也是中小企业立法中必须考虑的问题。

②我国中小企业的立法措施。

我国政府也必将扶持中小企业作为重要的发展策略,颁布了一系列政策法规来为中小企业营造良好的环境。最明显的是于2002年6月29日通过,2003年1月1日起施行的《中华人民共和国中小企业促进法》,从资金支持、税收优惠、信用担保服务、技术创新、市场开拓及社会服务体系等方面给予中小企业大力支持。此外,可考虑制定具有根本指导性质的《中小企业基本法》,从中小

企业发展目标与宗旨、组织形态、产权关系、权利与义务、创立与退出等方面对中小企业作出总体性规定。另外,还应相应加快制定规范中小企业融资方面的《中小企业信贷法》、《中小企业信用担保法》、《中小企业资金促进法》,指导中小企业发展的《中小企业产业指导目录》、《中小企业振兴法》、《中小企业政府采购法》,维护市场公平竞争的《反垄断法》等,明确发展中小企业的基本方针,保护中小企业的各项权益,以使中小企业的经营管理走上法制的轨道。

(3) 政府和金融机构给予资金支持。

中国中小企业发展的最大障碍是筹集资金。很多中小企业不是没市场,而是没有开发市场的资金,意大利中小企业也一样。因此,意大利政府制定了向其倾斜的资金政策,世界其他国家的金融机构对中小企业贷款也都采取有效措施,加大支持力度。从前面所介绍的有关意大利政府在扶持中小企业的金融政策中,我们所看到的一个显著特点是,意大利把金融刺激手段作为扶持的主要途径,对各企业从银行的借款额给予利率优惠。根据意大利317/91号法律规定,国家扶持中小企业的方式,除提供贷款外,更多采用了减税的办法。这种做法在中小企业发展初期是至为重要的。此外,根据意大利中小企业传统上依赖于银行信贷,较少注意股票市场,以至于使中小企业无力扩展规模或参与国际竞争的状况,意大利政府于1996年颁布的415号有关证券市场的法律中提出了为中小企业建立“本地证券市场”,通过二级市场的创建加速了中小企业直接融资的过程。这些措施对于我国加速中小企业发展无疑具有非常重要的借鉴价值。

从目前我国中小企业的发展状况来看,我国中小企业一般只能依靠现有的债权性融资渠道,如民间借贷、信用社、银行和基金会等贷款,一方面使得企业的负债率过高,利息负担严重,另一方面也造成了银行的大量不良贷款。从国有商业银行的信贷情况看,国有和集体中小企业的贷款比重大,而个体和私营企业较少,如表8-3所示。

表 8-3

国有商业银行信贷情况表

项 目	户数 (万)	所占比重 (%)	贷款余额 (亿元)	所占比重 (%)
国有	12.49	35.49	6 749	69.87
集体	9.92	28.19	1 628	16.85
三资	0.95	2.70	526	5.45
股份制	1.15	3.27	628	6.50
私有	0.90	2.55	94	0.97
个体	9.78	27.80	35	0.36
总 计	35.19	100	9 660	100

资料来源:《改革》1999年第1期。

从其他金融机构对中小企业的信贷支持看,据统计,截至1998年年末,各城市商业银行和城乡信用社对中小企业的贷款余额为4 000亿元,约占其同期贷款总余额的65%。因此,政府要加大对中小企业的金融扶持力度,建立、健全完整的中小企业金融服务体系。其具体措施主要有:

①建立、健全为中小企业服务的金融组织体系。首先,国有商业银行应建立为中小企业服务的职能部门,不断完善对中小企业的金融服务功能。其次,明确规定城市商业银行、城乡信用社和民生银行等金融机构的主要业务对象是中小企业。最后,也可考虑建立中小企业银行。中小企业银行是供给中小企业信用的专业银行,主要任务必须是供给中小企业长期信用,协助其改善生产设备和财务结构,健全其经营管理。

②建立和完善对中小企业金融支持的辅助体系。这包括中小企业信用担保体系、中小企业综合诊断体系,同时,建立对中小企业进行会计制度、内部控制制度、财务规划、预算制度和利润中心等方面的辅导机制。其中,将建立中小企业担保服务体系放在重要位置,实行政府扶持,市场化运作,发挥政府扶持资金的乘数效应,鼓励中小企业的互助担保基金和商业担保机构为中小企业担

保,政府有重点、有选择地为民间机构提供再担保;同时,完善中小企业贷款抵押制度,加强抵押物的市场建设,强化中小企业的信用观念,建立中小企业信用评级和信用登记制度,发挥信用担保的真正作用。各地区可以在本地区范围内设立一些政策性机构,为本地区的中小企业提供融资担保服务,以解除金融机构贷款的后顾之忧。

③健全金融配套服务体系。金融机构可以利用视角广、信息灵这一优势和方便条件,建立相应的信息咨询系统,为中小企业提供贷款咨询、筹集资金、投向指导、政策信息、商业信息与新技术推广信息服务。比如,商业银行应积极参与中小企业的改制,为其提供相关的辅助决策支持服务;组建农村股份制合作银行,允许民间资金参股,适当扩大农村股份制合作银行的利率浮动幅度;试行建立政策性和商业性的中小企业银行,专门扶持中小企业的发展;拓宽中小企业的其他融资渠道,推动中小企业股份制改造,发挥股份制融资功能,适当允许金融资产管理公司在中小企业领域进行产业资本和金融资本的结合;制定有利于中小企业融资的优惠政策,考虑扩大商业银行对中小企业贷款的利率浮动区间,还可以考虑对中小企业贷款比重较高的商业银行,实行诸如冲销坏账和补贴资本金等措施。

④设立中小企业发展基金、高科技中小企业的风险投资基金,为中小企业的新产品开发、新技术应用等多方面筹集资金。政府可专门拨出一定资金扶持高新技术中小企业、风险经营中小企业、出口型中小企业等,并从战略的角度,从整体上增强中小企业的素质出发,制定并实施相应的中小企业资金扶持计划,其资金来源有政府预算拨款、其他专项资金、民营企业团体或个人的捐赠款项、基金利息和其他收入等。

⑤在清理整顿和规范发展地方性股权交易市场的基础上,设立并逐步开放全国性的为中小企业融资服务的资本市场,尤其是

抓好创业板市场的建设。对具备一定条件的中小企业,可以考虑运用发行债券和股票上市等直接融资手段。另外,可允许符合条件的实行股份制的中小企业以股票、债券等非信贷方式融资。

⑥建立、健全支持中小企业的金融法律、法规体系,以法律形式规范各有关金融机构及中小企业融资主体的责任范围、融资办法和保障措施,使中小企业的融资需要得到有效的保证。我国应加快中小企业信贷制度的立法,尤其是建立《中小企业信用担保法》、《中小企业金融机构法》等法律、法规体系。

(4)促进中小企业的结构调整、科研开发和技术创新。

同大企业相比,中小企业在结构调整、科研开发和技术创新能力方面处于弱势,因此,意大利政府特别注意从多方面加以扶持:一方面,鼓励科研活动,以增加科研成果的供给;另一方面,向企业提供技术改造补贴和其他优惠措施,以扩大企业对科研成果的需求。为了鼓励科研活动,在政府的支持下,成立了一些中小企业投资公司和科研机构。一些地区和中小企业组织也设立了科研联合体或中小企业技术支持和革新中心。此外,意大利政府还把金融政策与技术创新联系在一起,即把融资银行的研究基金同技术创新基金进行合并,使扶持的目的性更加明确。例如,1982年第46号法律规定的“技术创新特别滚动基金”,其宗旨就是支持企业采用可以生产新产品、改进现有产品、更新生产流程、改进现有流程的重大先进技术。从我国的情况看,由于我国中小企业信息匮乏、管理者素质不高、缺乏创新激励以及缺乏必要的科技贷款和风险投资,企业技术创新乏力相当普遍。据统计,尽管22个省、市创建的科技信托公司、科技风险投资公司、科技信用社等达80多家,具有35亿元的投资能力,但很少用于中期的风险投资。另外,我国几乎所有的技术进步政策、措施都是为大企业,尤其是大型国有企业制定的。所以,根据我国的具体国情,借鉴意大利的经验,在采取促进中小企业结构调整、科研开发和技术创新等的政策配套措

施上,可以考虑以下几个方面:

①建立促进中小企业技术创新的法规。制定法律、法规,是规范与保护中小企业技术创新的关键。要改变目前的法律、法规只限于大型企业技术创新的现状,建立更多的专门用于规范中小企业技术创新的法律、法规,并以法律为依据,打破以条块分割为特征的部门管理体制,清除各种制约中小企业技术创新与成长发展的障碍。我国应进一步加强和完善国家技术创新系统和区域技术创新系统,加强对中小企业技术创新的支持。国家技术创新系统着重于加强新资源的优化配置,完善创新政策体系,从宏观上指导创新活动的开展。区域创新系统应着重于优化区域内创新资源的配置和协调区域间的发展关系,把技术创新转化为区域经济增长,培育相应的社会服务体系。企业技术创新系统是整个技术创新系统的动力和源泉;反过来,国家技术创新系统和区域技术创新系统在宏观上指导企业技术创新系统的发展,并在资金、技术、人才和发展环境等方面给予有力支持。中小企业的发展在很大程度上依赖于外界环境的优劣。国家技术创新系统和区域技术创新系统需要给中小企业的技术创新提供各种宏观指导和支持,在宏观上为中小企业创造一个比较宽松的环境。因此,应制定相应的法律、法规来促进中小企业的技术创新,并协调技术创新系统内部各组织和机构的关系,帮助中小企业获得先进技术和获得高知识人才。

②在财政和金融政策上支持中小企业进行技术创新。从现行金融政策环境看,中小企业与大企业相比,面临着不公平的政策环境,如国有银行的呆账准备金、资本结构优化扶持金等,几乎全部对大企业倾斜,而中小企业由于信用度低,很难保证创新活动资金的投入,企业的技术创新工作因而举步维艰。因此,政府应当制定、完善有关中小企业的税收制度和财政补助制度,对坚持技术创新的中小企业可以适当地减免税费,对中小企业的技术创新项目进行财政补助,为中小企业提供技术贷款。同时,应改革金融机

构,扩大中小企业的融资渠道。在国有大银行中,应成立中小企业信贷部,办理中小企业贷款业务。国家还应成立专门为中小企业服务的国有小银行,向中小企业的技术创新项目提供专项贷款。并且,鼓励其他金融机构、投资公司积极参与中小企业的技术创新,为中小企业多渠道筹资。另外,政府应大力发展为中小企业技术创新服务的风险投资机构,如设立中小企业创业基金、中小企业科技开发中心等,积极开展风险投资业务,向发展有潜力的未上市科技型中小企业进行风险投资,以此鼓励中小企业在进行技术创新的同时促进其科技成果商业化。技术创新离不开制度创新,企业制度的滞后会影响和阻碍技术创新的发展。在中小企业中,帮助其建立现代企业制度是促进技术创新的重要手段。

③创造有利于中小企业技术创新的投入条件。首先是改革科学技术引进的体制条件,在中小企业引进技术过程中,要尽量避免重复引进问题,促进技术引进与开发相结合的结构。其次,倡导和鼓励社会科研部门、大专院校积极与中小企业“联姻”,使中小企业获得技术支持,提高技术创新能力。同时,加速信息网络的建设,培训人才。中小企业的信息系统较弱,缺乏稳定的信息来源渠道。信息服务中心可以根据中小企业的需要,有针对性地收集信息情报,帮助中小企业及时获得先进技术,作出正确的经营决策。

④建立科技共享机制。目前,在各个中小企业之间、大企业与中小企业之间,出于各种原因,本身就缺乏一种能使各方达成技术共享和技术合作的有效机制。在信息不对称条件下,中小企业群体除了联合起来共同开发科研,以获得共同发展外,还应以政府、金融机构和科研机构为主力,形成中小企业的科技开发、科技成果共享机制。另外,应成立科技投资中介机构,当前尤其应健全技术创新与生产力促进中心和高技术创业中心等旨在为中小企业提供服务的非营利性实体。

⑤鼓励政府研究机构向民营高科技中小企业转移技术,并进

行合作。民营高科技企业的兴起,使得技术进步的原动力由政府向企业转移,并逐步构建起民营企业技术进步的基础。改善中小企业的技术创新环境,利用政府的 R&D 资源,以立法的形式在企业合作研究方面放松反垄断法的限制,鼓励政府研究机构向企业的技术转移和技术合作。

⑥尽快健全技术交易行为,规范技术市场。现在企业与企业之间或个人和企业间的交易还不够规范,一些好的技术成果销售很困难,另外,也有伪技术充斥市场。因此,引进国际上的技术管理惯例和办法,规范技术交易行为,在我国显得非常必要。在《国家技术交易法》出台之前,中小企业要加强自我规范和自我保护,特别是知识产权保护。

(5)为中小企业提供人力资源服务。

目前,我国中小企业的人力资源方面,在吸引人、激励人、开发人等方面,同西方中小企业的人力资源管理相比,还存在较大的差距。即使同大型企业相比,我国中小企业的人员素质总体上也相对偏低。大企业一般都拥有庞大的信息网络、高水平的调研机构和较强的培训能力,因而能较快地预测经济形势,并及时调整自己的经营战略。与大型企业相比,中小企业却不具备这个能力。为了帮助中小企业适应迅速变化的市场,许多国家均注意从信息咨询和人员培训方面为中小企业服务,促进中小企业的人才开发。例如,在遍布意大利的各类中小企业服务机构中,人才中介服务机构众多。它们为中小企业技术创新提供质检、各种认证、技术培训等多方面的服务;众多的中小企业也与一些科研机构 and 院校在人才培养和技术开发方面建立了普遍的合作关系。以意大利进行南部开发的第二阶段为例,为了体现政府对中小企业的扶持力度,专门成立了南方研究培训中心,以加强对南方的职业培训和研究,免费培训企业管理人员,提高企业的管理水平和技术水平。第三阶段,在南方建立各层次的职业教育和大学。此外,意大利政府也特别

重视以包括中小企业在内的各类企业发展战略为导向的人力资源管理模式的创建,强调真正做到绩效考核是报酬分配及人力资源开发的基础,实现培训考核与工资分配挂钩,注重将人力资源的开发从招聘、录用开始乃至贯穿企业人力资源管理的全过程。所以,为了发挥人力资源的积极作用,依据我国中小企业的现状,借鉴意大利及其他国家的先进经验,政府必须从全局出发,对市场进行干预和调控。

①应当加强政府在中小企业人力资源管理上的宏观调控职能。中小企业应当克服传统人事管理的束缚,确立“以人为本”的管理理念。第一是制定和执行宏观调控政策,搞好中小企业人力资源市场的基础设施建设,创造中小企业良好的人力资源成长、发展环境;第二是培育基础人力资源市场体系,监督人力资源市场的运行和维护平等竞争;第三是调节社会可分配和组织社会保障;第四是制定和实施人力资源发展的战略,实现国家的经济和社会发展目标。

②政府应运用经济手段、法律手段和必要的行政手段管理人力资源市场,不直接干预人力资源的具体配置活动。经济手段是政府管理的主要手段,包括指导和影响人力资源政策和法规、收入分配政策等,都是宏观调控的主要依据。因此,在人力资源方面,政府应为中小企业提供一定的支持和帮助。可在鼓励大中专院校、各种科研单位与中小企业合作方面提供优惠政策,将科研成果迅速转化为现实的生产力,特别是对下岗人员的培训,政府应当作为一项公共效益事业开展起来。

③建立各类人才培训基地和中介机构,为中小企业与各种科技人员或专业人员间的联系提供服务,并帮助中小企业培训技术力量和各种专业人员。成立中小企业人才交流中心,可以为中小企业提供固定的人才市场;定期举办大型的人才交流会,为中小企业与人才之间架设桥梁;改革和健全高等教育和职业教育,在高等

院校中开设与技术创新相关的课程,培养高层次人才;加强职业教育,提高职业教育水平,为中小企业提供熟练的技术工人。在中国,一方面,人才缺乏;另一方面,浪费人才的现象也很严重。目前,不仅大、中型企业人浮于事(包括各种专门管理人才和工程技术人员),就是一些国家机关和科研单位,也有不少人无所事事。可以放宽政策,让这些人走向社会,开办教育事业,为中小企业培训人才服务。

④建立有效的企业绩效评估机制。根据国外的先进经验,政府可以利用自己的优势帮助中小企业建立绩效评估机制,根据反馈的信息作出人力资源决策,并指导人事决策与调整、人力资源培训、激励、薪酬以及工作分析和员工招聘等决策。但是,绩效评估本身是一项复杂的工作,其实施更具有有一定的艰巨性,因此,在评估过程中,不仅应坚持客观公正以及责、权、利相结合的原则,坚持评估经常化、制度化以及多层次、多渠道、全方位的原则,还应确定要对员工的哪些业绩进行评估以及要采取哪些客观或主观的评价方法。在实践中,中小企业常用的绩效评估方法有生产记录法、评分表法、强制分布法、关键事件法、配对比较法、评语法、目标管理法。如果政府帮助建立的绩效评估体系很有效,就不仅能充分调动员工的积极性和创造性,在企业中形成一种公平竞争的机制氛围,激励员工奋发图强,而且能使优秀人才脱颖而出,不至于流出企业。

此外,应以优惠条件引导和鼓励外埠企业经营者、机关和事业单位的人员和各类大中专毕业生、研究生到中小企业工作,不断提高中小企业经营者和管理人员的素质。

(6)建立中小企业信息服务体系。

信息服务体系的建立对于中小企业而言至关重要。正如前面我们所提到的,在以中小企业占主导地位的意大利,电子商务技术的发展和普及被认为是意大利企业在未来全球经济一体化过程中

得以生存和成长的重要途径。意大利政府认为电子商务技术的发展有利于快速提高其企业(特别是中小企业)的竞争力,有利于其企业参与全球市场的竞争,有利于意大利的经济发展和就业机会的增加。事实上,信息化的创建在意大利中小企业发展中起到了很大的作用。根据意大利政府于1998年推出的发展电子商务的指导方针,意大利工业部推出了支持电子商务发展的措施框架,其主要内容包括:利用ICT改进普通公民、企业与政府管理部门间的联系,简化办事程序;推广电子商务技术,促进新企业的诞生;对企业的经营者,特别是广大中小企业的经营者进行电子商务方面的培训;等等。此外,意大利政府还于1999年制定了意大利信息化社会发展行动计划,并加大对信息化项目的资金投入,拨款1.5亿美元注入由意大利工业部管理的技术创新特别基金,其中4000万美元用于支持企业设立电子商务主页。

在信息时代,我国中小企业的发展正面临着更大的挑战。由于发达国家和新兴国家的中小企业拥有先行进入信息社会的优势,享受信息化的好处,使我国中小企业在增强国际竞争力的过程中处于相对被动的地位;同时,我国的大型企业不仅在企业信息化的意识、条件及人才等方面占据先行优势,而且总是希望通过利用信息资源及技术手段来巩固自己的市场竞争优势。另外,我国广大中小企业迫切希望拥有各种商业信息,改变在信息竞争中处于劣势的境况。由于不同中小企业的经营内容有差异,导致信息需求不相同。另一方面,同一中小企业在不同发展时期,对信息的需求层次、内容也不相同。为了有效地帮助中小企业获得所需的信息,减少中小企业的信息收集成本及生产经营中的盲目性,政府必须建立健全的信息系统。

①政府在促进中小企业信息化时,首先要将强化企业信息化观念、加快企业上网步伐作为当务之急。网络建设不仅有利于中小企业进行信息查询,利用互联网上的网址向中小企业及时提供

所有的行政政策及法律、法规,而且可以节省查询成本。因此,当前首要的是要加快上网及接入国际互联网的步伐,特别是生产的产品有较高的市场占有率、知名度和富有发展潜力的中小企业,更要迅速上网,抢占网址,设置主页、站点,并尽快与境内外著名的网络搜索引擎挂接。同时,上网后的中小企业要充分利用网上资源,扩展市场,加快新产品的开发,提高管理水平,寻找合资、合作对象。总之,中小企业要敢于和善于做好网上大文章,实现企业内、外网络并举,实现企业运作的电子化、网络化。

②增强全社会的信息化意识和素质,搞好信息化人才的培养。一要加强信息基础知识教育;二要加强信息化技能教育,搞好在职职工的电脑和上网操作的基础技能培训;三要改进高等职业技术教育,尽快实现由培训高级技工向培育知识工人的转变;四要大力培养信息技术及相关人才,一方面,可以从高等院校中吸收一批经济信息管理人才,另一方面,可以从企业中选派一些素质好的人员去高等院校的经济信息管理或相关专业进修,也可采用专家讲座或办培训班的形式,对在职信息人员进行培训。

③加快信息化基础设施建设。政府应集中资金,运用先进技术,加快对现有信息网络的升级改造,加快信息传输平台、多媒体宽带网、数据库的建设和完善,扩大规模容量,提升层次和服务水平,提高信息资源、数据库的上网率和微机联网率,尽快形成迅捷畅达、宽带化、智能化、个性化的信息传输平台和传输网络。要积极创造条件,尽早规划建设专门为中小企业服务的全国性、地区性中小企业信息网,鼓励有条件的中小企业实现企业信息化。

④政府可建立相应的信息咨询机构、科技情报中心和经济信息中心。政府应当集中各个行业的生产经营情况、业务发展、技术、市场信息等情况,并向中小企业公开发布,建立有关机制,使得中小企业能够主动提供自身的有关资料,形成中小企业的有关信息库。政府不仅要建立行业性的中小企业网络,还要建立大企业

与相关中小企业网络,建立起科研机构与中小企业的网络联系。服务机构应当有针对性地搜集中小企业所需要的市场信息、技术信息、政策信息和人才信息等。中小企业自身可建立一定的计算机网络,以便在组织情报、技术等方面与政府形成合作系统,达到信息资源的共享。此外,政府还可以帮助中小企业提供网络技术指导和人员培训工作。

⑤实现中小企业“信息服务外源化”。要鼓励社会力量创办单独的商业信息和咨询机构,为中小企业实现“信息服务外源化”奠定基础。企业的“信息服务外源化”是指企业将内部信息管理系统职能部门,以长期合同的方式部分或全部地承包给企业外部的服务公司经营。它可以使“企业将通过做更少的事来做更多的事”,把注意力集中在自己的战略焦点和主要领域(如进行市场开拓、产品更新、资源组织等),而不是忙于计算机软、硬件的升级和筹划各式各样的计算机网络或应用系统的开发。就中小企业的情况而言,是非常适合实行“信息资源外源化”的。但是,它要求国家的信息基础社会化完备,计算机网络化程度较高,企业内、外部信息流通渠道顺畅,各种法规制度比较完善,而这一切都有赖于政府职能的发挥。

(7) 鼓励小而联,支持中小企业集群的发展。

扶持中小企业集群的发展,提高它们在知识经济时代的生存能力,无疑是我国政府的当务之急。许多中小企业是进行专业化生产的,在产品生产批量变小的情况下,这类中小企业的规模虽然小,仍实现了规模经营,取得了规模经济效益。但是,有一些中小企业,由于其行业的特点或其他原因,仍在继续按照传统的生产组织形式进行生产。即使是上述进行专业化生产的企业,在得到信息、金融、技术服务等方面,由于势单力薄,也存在着不少经营上的困难。意大利在这方面做得很成功,使其中小企业集群得以充分发展。在意大利,许多中小企业集群在自发形成的基础上进而通

过政府的积极引导,形成了在产业和组织上具有较鲜明特色的区域集群。从意大利中小企业集群发展过程中,也可以明显看到:产业集群在技术进步方面的优势从内在机理方面看,主要是由“本地化”所产生的邻近效应和社会化效应。由于这两种效应改善了信息和知识的流动与共享,从而促进了意大利中小企业创新与进步的进行。从创新的组织体系来看,一方面,集群内企业既保持个体组织的创新系统,又保证集群所内化了和优化了的信息流和知识流能够被集群内的个体所利用。另外,因集群而形成的企业间网络,加强了企业间的分工协作关系。集群内企业依靠“区位品牌”获得了区域营销、市场竞争和生产成本等多方面的优势。在鼓励中小企业集群发展过程中,尤为值得一提的是,意大利《民法》规定:“多个业主通过签订联营协议,可以建立一个共同的组织来对各自企业的某些业务环节进行管理或给予推动。”因此,把中小企业联合起来,组成企业集群,利用集体力量解决一些困难和问题,就变得十分必要。要形成集体力量,就需要创建企业集群。在中小企业集群形成过程中,各级政府应当根据当地实际情况,结合意大利中小企业集群发展的经验,采取相应的政策来扶持中小企业集群的发展。

①维护平等竞争,培育专业性市场。由于分工的细化,中小企业集群内部的各种专用性都会随之增强,这样会造成集群系统的信息效率下降。由各级政府建立的限制垄断和鼓励平等竞争政策可以有效地解决这一问题。政府通过维护平等竞争,能够吸引外地专业性强的企业落户本地区,使许多各方面的交易在地理上集中在一起,从而有效地形成中小企业集群,使各中小企业能够利用本地区的企业联合优势发展自身的特长。

②建立一个中小企业与政府之间的联合组织。通过建立一个联系政府与中小企业的组织,起到相互沟通的桥梁作用。联合组织向上可以反映中小企业面临的困难和要求,代表它们与大企业

和政府对话,并提出相应的政策要求,以便政府制定相应的扶持政策;向下则负责转达政府对发展中小企业的最新政策。联合组织这类中介组织除了可以把中小企业组织起来,为企业提供企业经营方面的咨询、诊断服务,帮助它们改进经营管理外,还可以为中小企业向银行贷款提供信誉担保。另外,联合组织还可以接受地方政府对中小企业服务项目的委托,也可以解决其活动经费的问题。

③建立中小企业集群与大企业之间的协作体系。中小企业集群与大企业的协作方式可以多样化,可以是以产品为中心的分工协作,可以是以销售为中心的分工协作,可以是以原材料供给为中心的协作,也可以是以承包服务为中心的协作。政府可以鼓励并采取一定的措施,引导大型企业将其零部件及半成品等“非核心资源”交给中小企业去完成,通过专业化协作网络的合作,从而形成以大企业为中心的中小企业集群。

④提供信息服务和人才的培育。政府要为中小企业出口和国际化经营提供信息、咨询和培训等多方位的支持和服务。要积极通过各种渠道,特别发挥现有机构的作用,尤其是政府驻外机构、贸易促进会和其他各种民间组织的信息渠道,为中小企业集群的成员企业提供各种出口信息服务,组织中小企业兴办和参加各种专业展销会。依托大学及有关机构、民间团体,举办各种业务培训,提高中小企业业主的国际经营水平和素质。充分利用专家、民间组织和政府机构的力量,为中小企业提供市场调研、项目分析和市场营销等方面的咨询和服务。

⑤建立中小企业集群生产产品的质量调控体系。由于有些中小企业的产品质量存在一定问题,有的甚至生产假冒伪劣产品,这样会损害一个地区的产品质量形象,并祸及当地中小企业集群的发展。因此,政府应建立一个产品质量监控组织,如中小企业行业协会或其他经济团体,通过建立一个质量检测中心来为中小企业

服务,保护和增进全体中小企业成员的既定利益,并获得与政府、大企业间的对话,提出相应的政策要求。该组织可以根据中小企业集群成员的技术水平和市场需求的实际情况,制定逐步向国家标准靠拢的等级化内部质量控制标准、游戏规则,引导中小企业逐步提高产品质量。

总之,要解决我国中小企业目前面临的诸多问题,除了中小企业自身要加强建设外,政府理应更加积极主动地参与其中,通过各种政策手段来为中小企业提供更加完善的市场环境,从而使其整体水平迈向一个新台阶,能够面对日后更加激烈的竞争与挑战。

一、明确指导思想和工作方针

以市场为导向,建立适应中小企业生存、发展、更替的机制,形成社会化的金融支持和服务体系,减轻中小企业负担,规范市场秩序,营造一个既有公平竞争又有指导帮助的环境。积极支持新企业的出生,推动老企业的改制;积极促进全社会中小企业的发展,在政策上对鼓励型的企业予以重点倾斜。通过一系列措施,促使本市中小企业的数量规模进一步扩张,以满足经济转型时期对扩大就业的需求;促进中小企业增强技术创新能力,推动产业调整和产品升级;促进中小企业加快实现制度创新,推动所有制结构调整,增强竞争活力;促进中小企业提高专业化协作水平,使国民经济分工体系更趋合理。

二、宽松市场准入,鼓励各类资本投资创业

大力吸引不同所有制性质、不同区域、不同要素形式的资本在本市投资创办中小企业,形成宽松的中小企业市场准入机制。按照注册资本对应经营范围、经营规模的一般原则,在保护债权人利益的前提下,降低创业者开业的初始条件。允许公司制中小企业注册资本分期注入,允许人力资本、智力成果作为注册资本。鼓励有创业能力的人力资本、有创业潜能的智力资本和有创业意向的货币资本通畅地进入市场。对基本符合设立条件但尚有欠缺的,可先实行企业预备期。对适宜于社会中小企业投资经营的垄断性行业,要逐步引入竞争机制。清减各类收费,降低开业成本。

改革前置审批制度,推动政府管理方式和重心的转变,提高管理效能。除法律、法规、国务院部门规章规定需要前置审批的项目外,对本市自行设置的前置审批项目予以清理、削减和重新确认。各有关部门应对本部门所涉及的审批项目和审批内容自行清理,提出改进意见。对需要继续审批的,应向市政府申报核准。

三、建立健全信用制度,做好中小企业发展的基础工作

不失时机地建立健全信用制度,对创立良好的市场运行秩序,

推动企业及社会经济的发展,具有重要的战略意义。本市将用 3 到 5 年的时间,建立起以企业、经营者、中介机构为主体,以信用登记、信用评估、风险预警、风险管理、风险分散等为主要环节,服务于企业经济活动的信用制度。

加强中小企业的信用基础工作。由市工商行政管理局按照市质量技术监督局规定的编码规则,赋予本市中小企业惟一的标识码。由有关部门提供中小企业信用信息,建立中小企业信用档案库,为中小企业从金融机构获得担保贷款和信用贷款建立信用基础。社会中介机构对中小企业试行信用等级评估,引导中小企业守信经营,帮助中小企业提高资信透明度和知名度。同时创造条件,将企业在各部门分头登记设卡,改为从出生到退出的“一卡一码制”。

强化经营者的信用约束。对经营者的信用违规行为,根据不同情况,采取相应的制约措施,直至在法定期限内实施经营者禁入。加强对信用服务中介机构的约束。信用服务中介机构要与政府主管部门完全脱钩,独立、公正、规范地执业,并对执业行为承担连带责任。政府有关职能部门要加强对中介机构的执业监管。

四、完善金融支持体系,缓解中小企业融资困难

运用多种融资形式,畅通各种融资渠道。加强担保支持,逐步构建由政府引导、金融单位和社会各方参与的金融支持体系。

支持银行调整信贷业务,改善对中小企业的金融服务。针对中小企业的特点,改进发放贷款的审核标准和办法,放宽对中小企业融资的准入条件,对符合条件的中小企业发放信用贷款;支持金融机构扩大担保贷款业务,包括抵押贷款、质押贷款以及保证贷款;支持社会中介机构参与贷款审理。围绕产业结构调整,积极探索中小企业通过资本市场直接筹措资金的各种途径。

严格按照国家有关法律和规定设立信用担保机构,建立多种资金来源、多种组织形式参与、多层次结构的担保体系。完善中国

经济技术投资担保公司上海分公司的担保形式,扩充市和区、县风险担保资金,扩大担保覆盖面,简化手续、降低费率,完善风险分担和商业化运行的机制。支持区、县或行业投资机构与金融机构联手成立的担保组织,支持社会团体、行业协会、企业群体共同出资设立的以中小企业信用担保为主要内容的服务机构,为区域内、行业内、群体内的中小企业贷款提供规范有效的担保。

五、构建社会化服务体系,加强对中小企业的服务和支持

构建多主体、多层次、全方位的社会化服务体系,切实帮助中小企业找准产品、找准市场,提高中小企业对市场的应变能力。

围绕中小企业的发展,各有关部门要进一步转变职能,加强行政服务;行业协会等组织要充分发挥行业自律的作用,制定和完善行业经营准则,引导和规范会员机构的服务行为;各类市场中介机构要积极拓展服务功能,提供公正、全面、有效的服务。建立上海市中小企业社会化服务中心。该服务中心联通区县、行业和社会各类服务机构,通过存量资源调整、社会各方参与,调动和吸引各方面的力量,在人才、技术、信息、市场开拓、法律咨询等方面,加强对中小企业的服务,形成为全市中小企业服务的网络。

六、畅通市场退出渠道,保持中小企业整体的活力

积极支持对中小企业进行市场竞争选择和市场重新组合。通过对部分中小企业实行必要的市场退出,增强中小企业整体的竞争活力,实现中小企业群体的持续发展。

加强中小企业经营的风险预警。由工商行政管理部门会同有关部门对中小企业的经营情况进行监控。对负债达到一定比例,严重影响债权人利益和社会稳定的中小企业,由工商行政管理部门依法采取控制变更、停业重组、督促歇业、予以注销等措施。

推进中小企业的依法破产工作。对因经营管理不善造成严重亏损,不能清偿到期债务的中小企业,要依法进入破产程序。对企业职工,按其与企业所签订合同的具体情况予以妥善安置;对破产

企业财产,按破产清偿程序进行处置。探索建立专司中小企业资产经营的公司,从事中小企业的收购、兼并和重组,收购变现破产中小企业的固定资产和土地资源,以带动有效生产要素的流动和效益的发挥。

为了使企业职工在就业时有保障,在失业时有保险,本市建立中小企业欠薪基金。欠薪基金由企业年度缴费组成,如有不足,市、区通过有关渠道予以补充。欠薪基金专门用于垫付少数企业在申请破产、无力维持经营等需要退出市场的情况下,先期垫付所欠劳动者的工资和未依法按期缴纳的职工社会保险费。欠薪基金由市劳动和社会保障局、市财政局、市工商行政管理局等部门和市总工会、中小企业代表组成的管理委员会负责管理,落实基金的垫付以及代位追偿等。

七、支持三类鼓励型中小企业创业发展,实行中小企业分阶段政策扶持

实行对中小企业分阶段、分类型的政策聚焦和政策扶持。对处于出生期阶段和衰退期的中小企业,给予宽松准入、畅通退出、提供免费服务(在一定时期内)等平等政策;对处于成长期的科技创业型、吸纳就业及下岗失业人员的都市工业型和社区服务型这三类鼓励型中小企业,在财税、融资、担保、信息、技术服务等方面,实行鼓励扩展的政策。

加强对中小企业的财力支持。在市和区、县财政预算中,均要安排一定比例的专项资金用于促进中小企业的发展。

减轻中小企业的收费负担。结合政府机构改革和职能转换,对现有的行政事业性收费项目进行清理和界定,减少或免除中小企业在设立、经营和歇业过程中的费用负担,取消变相扩大范围、带有盈利性质的收费,取消借助其他中介机构形式转移收取的费用。对非行政事业性的收费,要加强引导,加强监管。对中小企业的收费,要进行监控,使中小企业的各项费用负担下降到合理

水平。

八、引导中小企业立足专业化方向,促进中小企业集聚式发展

鼓励和促进中小企业在社会生产和市场经营中实行专业化分工,引导中小企业立足和坚持“小而专、小而精、小而优”的发展方向,运用综合的产业政策和市场导向,促进中小企业形成企业集群、产业集群和区域集群,以快速产生中小企业集聚发展的效应;鼓励大企业将关联的中小企业纳入整体发展体系中,对为其配套的中小企业给予技术、信息、资金、市场网络等支持,使中小企业在专业化分工和社会化竞争中得到稳定发展;鼓励正常的市场竞争,反对不正当的竞争,使中小企业与大企业在竞争中加强分工和合作,在合作中求得精细发展;提倡中小企业按照管理成本和交易成本的比较优势,进行合并、分拆或者重新组合,形成各种形态的、合适的中小企业规模。

九、继续推进国有、集体中小企业改制,加快企业制度创新

国有、集体中小企业的改制,是促进中小企业发展的重要途径,是实现国有经济战略性调整的重要措施。国有、集体企业的投资主体或主管部门要尊重中小企业对改制的自主选择,支持中小企业通过各种形式的改制走向市场。改制的形式可以是对企业组织形式进行改革,采取公司制、股份合作制、合伙制等,也可以是在依法评估、安置职工以及落实债权的基础上,出售、转让企业的产权。企业改制还可以是对企业经营方式进行改革,包括实行租赁、承包、委托经营等。改制的资本来源既可以是职工出资,也可以是经营者或经营者群体出资;既可以是货币、实物出资,也可以是技术、管理等要素出资。企业改制要紧紧围绕市场,制定企业发展目标和实施方案,不搞没有发展目标的改制。要坚持规范改制,防止各种逃废金融债务的行为,防止国有、集体资产的流失。

十、完善中小企业的统计办法,为中小企业发展决策提供准确的信息

随着改革的深化,原有的统计口径、统计手段、统计办法难以作为中小企业发展决策提供及时、准确、全面的信息。要根据国家已有标准,结合本市企业的发展情况,确定中小企业划分标准;抓紧制定科学的中小企业统计指标;针对中小企业面广、量大、变化多的特征,在各部门信息共享的基础上,采取现代统计手段,加强对指标的采集和动态监测;加强对各项指标的分析、综合,为中小企业的宏观决策服务。

十一、理顺管理关系,改进政府服务方式

设立上海市促进中小企业发展协调办公室,负责全市中小企业发展的指导、协调和政策制定。该办公室与中小企业无直接领导和隶属关系。

政府各有关部门要适应市场经济的要求,改变管理方式,从直接管理转向间接管理,从部门管理转向对全社会管理。对于新办中小企业,一般不应再设上级主管部门;对于改制后的中小企业,可以实行资产和社会行政分属管理,即企业资产由出资者实施经营管理,中小企业与企业外部有关的经济及社会事务由企业注册地政府实施属地服务管理。

十二、清理和制定政策规定,推动中小企业健康发展

研究制定面对全社会中小企业的促进政策,是推进市场对中小企业的竞争选择,建立有力的社会支持系统,创造公平竞争、创造发展环境的重要措施。同时,为了更好地推进中小企业的发展,也有必要着力排除在中小企业政策上的过时成规。因此,要对现有的政府规章、政策规定抓紧清理,并在改革实践的基础上,按法定程序拟订本市促进中小企业发展的法规草案,提请市人大审议。

2. 上海市关于促进本市中小企业发展的若干政策意见

为了更好地贯彻《上海市人民政府关于促进本市中小企业发展的决定》，现提出促进本市中小企业发展的若干政策意见如下：

一、设立与终止

(一)允许公司制中小企业的注册资本金分期注入。设立公司制中小企业时,按照《公司法》的规定注册,资金有困难时,注册资本金在50万元以下(含50万元)的,资本金可分期到位,但首期出资额须达到注册资本金的10%以上,且最低不低于3万元;1年内实缴注册资本须追加至50%以上,3年内全部到位。资本金到位前,企业按注册资本额由每位股东根据出资比例对债务承担连带责任。

(二)鼓励申办非公司制中小企业。除了申办公司制企业外,创业者可根据自身资本规模、行业特点、发展需要等实际情况,申办注册资本3万元以上、具有法人资格的股份合作制等其他组织形式的企业,申办出资额不设底限的合伙企业和个人独资企业。

(三)实行企业预备期。本市科技人员、下岗和失业人员创办企业时基本符合企业设立条件,但在某些条件上一时尚未达到要求,通过短时间可以达到设立要求的,可向工商行政管理部门申办预备期企业,预备期为1年。预备期企业由工商行政管理部门按正规企业进行管理,享受新设立企业的财税优惠,并在1年内视为非正规劳动组织享受社会保险过渡性政策。现有的社会非正规劳动组织向正式企业进行转化过渡时,也可先申办为预备期企业。

(四)放宽与外商合资、合作的条件。设立中外合资、合作企

业,外商投资额在注册资本 25%以下(不含 25%)的,经市外资部门审核后,可按内资企业设立登记。自然人设立的有限责任公司与外商共同设立中外合资、合作企业,可不受设立时间的限制。

(五)允许外商按《公司法》规定的注册资本投资设立企业。外商以外币认缴的注册资本按汇率折算成人民币后,达到《公司法》规定的最低认缴资本,可依据外商投资的有关规定登记设立为外商投资企业。

(六)改革前置审批办法。除法律、法规、国务院部门规章规定的前置审批外,对本市自行设置的前置审批办法予以改革。取消不必要的前置审批;对无需前置审批但需行业监管的,改为登记备案,由有关备案部门实行过程监管;确需继续执行前置审批的项目,由市政府重新核准。前置审批实行“工商受理、抄告相关、并联审批、限时完成”的方式,由有关部门在 10 个工作日办理完毕。

(七)降低企业设立成本。对有关部门在办理中小企业注册登记时的收费项目进行清理,除国家和市政府规定的收费外,属政府行政服务内容的,免收费用;属服务性收费项目的,减半收取费用;中小企业在申办许可、资格(质)确认时,只收取证照工本费。

(八)允许人力资本、智力成果作为注册资本。组建多元投资主体企业时,具有创造能力的人力资本(管理才能、技术专长)、有转化潜能的智力成果(专利发明、技术成果)等要素可视作物化资本,作为无形资产参与投资。无形资产可占注册资本的 20%。以高新技术成果入股的,可占注册资本的 35%;全体股东另有约定的,从其约定。

(九)实行风险预警制度。由工商行政管理部门会同有关部门对中小企业的经营情况进行监控。当中小企业不能清偿到期债务或负债率达到一定比例并影响社会稳定及债权人利益时,有关部门或债权人可建议工商行政管理部门督促该企业提出歇业申请。工商行政管理部门根据情况,依法对中小企业采取控制变更、

停业整顿、督促歇业、予以注销等相应措施。

(十)设置欠薪基金。欠薪基金用于垫付企业在破产申请、无力维持经营等退出市场情况下所欠劳动者的工资和未依法按期缴纳的劳动者社会保险费。欠薪基金由企业(按年度)缴费组成。

(十一)推进中小企业依法破产。因经营严重亏损,不能清偿到期债务的中小企业,可依法申请破产。国有中小企业按照《中华人民共和国破产法》(试行)实施破产,其他资本组织形式的中小企业按照《中华人民共和国民事诉讼法》实施破产。

二、信用与担保

(十二)建立企业信用记录备案制度。以市工商行政管理局数据库为基础,建立企业信用档案库,通过经济、行政管理、司法、金融等相关部门提供的企业经营信用、资本信用、质量信用、完税信用和法人行为信用等情况,实行企业信用记录备案制度。

(十三)建立经营者信用管理制度。中小企业的经营者要诚实守信,真实提供自己的财产、经营经历等方面的情况。凡有严重的逃废债务、经济犯罪等不良信用记录者,在法定时间内不得在本市注册新的企业,并不得担任企业的法定代表人。

(十四)建立资信评估中介机构的执业责任制度。从事资信评估的中介机构要与挂靠的行政主管部门脱钩。中介机构在信用资质认证、信用风险评估、信用咨询服务过程中有虚假行为的,视情节按规定程序取消其相应的服务资格,由此产生的后果由该中介机构负连带责任。

(十五)实行企业信用评级制度。由资信评估机构对中小企业进行信用评级,帮助中小企业提高信用透明度和知名度。中小企业信用度高的,可优先获得贷款支持。

(十六)推行“一卡一码”制度。企业在登记注册时,工商行政管理部门按照质量技术监督部门制定的编码规则,赋予企业惟一的标识码。同时,逐步将企业在工商、技监、税务、社保部门和海

关、银行等分头开户设卡改为“一卡通”，实行企业从设立到退出的“一卡一码”制度。

(十七)多形式提供贷款担保。中小企业需要担保贷款的，可向按照国家有关法律和规定设立的信用担保机构申请担保。本市的信用担保机构是指政府出资设立的中国经济技术投资担保公司上海分公司，需经过专门批准的政府与其他出资人共同出资建立的担保机构，社会团体、行业协会、中小企业群体等企事业法人出资组建的互助担保机构。

(十八)多渠道筹集贷款担保金。由市和区、县两级财政列出专项资金，用于中小企业贷款担保金的补充；鼓励企业法人、个体工商户和自然人向中小企业贷款担保金提供捐赠，经市和区、县财税部门认定，对其按规定缴纳的企业所得税、个人所得税，可实行先征后返的办法。

(十九)分担贷款担保风险。为了发挥互助性贷款担保组织的互保作用，有关部门将筹集专门资金，对互助性贷款担保金中年度坏账比例在5%以下的，给予不超过担保金总额1%的资助。

三、服务与管理

(二十)构建中小企业服务体系。设立上海市中小企业社会化服务中心，与现有的行业性服务机构、社会性服务机构、区县设立的服务机构以及社会团体、社会中介组织相联系，形成多主体、多层次、全方位的中小企业社会化服务体系。

(二十一)发挥中小企业社会化服务中心的作用。上海市中小企业社会化服务中心(以下简称服务中心)作为公共服务机构，可根据中小企业的需要，提供信息传递、创业指导、技术咨询、企业诊治、辅导培训、市场开拓、法律支持和组织国内外展览、展销活动等服务。中小企业因生产经营需要的内外贸易培训服务、技术交流及职称评定等有关事项，可由服务中心予以协调或代为办理。

(二十二)推荐各类机构为中小企业提供优惠服务。中小企业

可利用开放实验室和科技企业孵化基地的设备从事技术开发,接受技术服务和指导,对其使用设备、进行技术咨询和引进科技成果的费用给予优惠。中小企业自设立起两年内,可获得由服务中心推荐的社会中介机构提供的财务会计、资产评估和审计等服务,服务费用按现行标准减半收取。对中介机构降低收费标准而未消化的成本费用支出部分,经主管税务部门核准,在征收企业所得税时给予照顾。劳动和社会保障部门组织对中小企业创业者进行创业培训,培训费用给予全免;对职工进行技能培训,培训费用给予补贴。

(二十三)理顺中小企业的经济社会管理关系。凡新办中小企业,一般不应设有企业主管部门;改制后的中小企业,可以实行资产和社会行政关系分属管理,资产由出资者实施经营管理,出资方按投入企业的资本额享有所有者的权益。中小企业与政府、社会有关的经济、社会事务,由企业注册地政府实施服务管理。

(二十四)规范对中小企业的收费。向中小企业发放《上海市企业交费登记卡》(以下简称《交费登记卡》)。收费单位向中小企业收费时,须出示市物价部门发放的《收费许可证》,并填写《交费登记卡》。收费单位不填写的,中小企业有权拒绝交费,并向市或区、县物价部门举报。

四、鼓励与支持

(二十五)鼓励中小企业实行专业化分工。加大中小企业的产品结构调整力度,支持中小企业实现专业化发展,建立与大企业配套的稳定的协作关系。市和区、县要安排资金,用于推动中小企业实现专业化发展,并对协作配套好的项目予以贴息。

(二十六)引导中小企业集群发展。鼓励中小企业按自身特点和市场经济规律,在特定区域集群发展。凡以产品为纽带,形成鲜明区域经济特征的企业集群,所在地政府部门应在规划、财税、用地以及服务等方面提供发展环境和政策支持。

(二十七)促进国有、集体企业改制。国有、集体企业均可通过产权结构的调整、企业组织形式变更等方式实现改制。在改制过程中,企业产权结构发生变化,形成多元投资主体,且吸纳社会、职工投资占企业股本金 50%以上的,经市财税部门核准,在改制后的第一个纳税年度内,其上缴的企业所得税由同级财政部门列收列支。鼓励经营者以自有资金、银行贷款、实物抵押以及期权奖励等方式持有企业股份,参与企业改制。

国有、集体企业改制或各种所有制企业参与国有、集体企业改制,可按市政府办公厅转发的《关于本市放活中小企业的若干政策意见》[沪府办发(1997)1号]享受相应政策。

(二十八)鼓励科技开发和技术创新。中小企业在科技成果引进、转化及生产过程中,技术开发费按照实际发生额计入管理费用,不受比例限制。中小企业运用税后利润进行高新技术开发和项目投资,符合产业政策导向的,可享受投资方向调节税的优惠;符合促进高新技术成果转化要求和规定的,可享受企业所得税先征后返的优惠政策。

(二十九)对有关人员一次性发放失业保险金,以支持创业。失业人员在领取失业保险金期间创办中小企业,可一次性领取剩余时间内的失业保险金,作为生产扶持资金。下岗人员、协议保留社会保险关系人员和企业职工创办中小企业,在与企业解除或终止劳动关系后,也可一次性领取失业保险金,领取期限最长不超过 24 个月。

(三十)鼓励吸收、安置下岗失业人员。凡企业吸收下岗、失业人数达到 50%的,可认定为劳服企业,予以享受劳服企业的税收优惠政策;吸纳下岗失业人员达不到 50%的,可按实际吸纳人数享受企业所得税先征后返的优惠政策。

(三十一)重点支持三类鼓励型中小企业。重点支持科技创业型、吸纳下岗和失业人员的都市型工业、社区服务型的中小企业

(以下简称三类鼓励型中小企业)。对处于成长期的三类鼓励型中小企业,给予财税、融资、担保、信息、技术服务等方面的优惠政策。对处于出生期和衰退期的三类鼓励型中小企业,给予宽松准入,并畅通退出,同时在一定时期内提供免费服务。

(三十二)允许科技人员停薪留职和参与股权收益分配。鼓励高校、科研机构人员兼职或停薪留职创办科技型中小企业。停薪留职人员两年期满后,可自主选择去留。

科技人员参与科研项目开发,并以科研成果作为股权投资的,可获得与之相当的股权收益。属政府资助的科研项目,从项目实施起的三年内可享有不低于60%的该成果股权收益,后三年可享有不低于40%的该成果股权收益;属企业自主开发的科研项目,从项目实施起的三年内可享有不低于该成果30%的股权收益,后三年可享有不低于该成果20%的股权收益;属单位未开发项目,经与单位协议约定,开发者自筹资金进行开发的,对其成果享有独占使用权。

(三十三)提供创业资金支持和担保贴息。科技创业型中小企业可申请孵化基金资助;吸纳下岗和失业人员创办都市型工业、社区服务型的中小企业,其创业所需贷款给予优先担保支持。下岗和失业人员自主创办并吸纳下岗和失业人员,处于创业阶段的中小企业,由再就业基金给予贷款担保,或根据情况给予部分贴息。

(三十四)提高固定资产折旧水平。对三类鼓励型中小企业用于生产经营的机器、厂房、设备等固定资产,可按照规定,在原有基础上提高固定资产折旧率20%~30%。

(三十五)放宽工资总额的限制。对财务制度健全、内部管理良好、依法纳税的三类鼓励型中小企业,允许参照市场劳动力价格和当年政府颁发的工资增长指导线,自主决定工资水平,并可以全额成本列支。

(三十六)提供经营用房租金优惠。三类鼓励型中小企业改制

后,保持原有经营项目的,两年内仍维持改制前原有公有非住房租金,在办理公有房产承租关系变更时,过户费用按工本收取。对下岗和失业人员使用自己的底层居住用房开办经认定的家政服务,在不影响其他居民正常生活的前提下,按照《上海市居住物业管理条例》的有关规定办理相应手续,在开办的两年内仍维持公有住房租金。

五、其他

(三十七)凡在本市工商行政管理部门注册,符合国家和本市确定的中小企业划类标准的中小企业,均适用于本政策意见。

(三十八)本政策意见由市促进中小企业发展协调办公室负责解释。

(发布日期:1999年11月29日)

参考文献

1. 张蕴岭、顾俊礼主编:《西欧的区域发展》,中国展望出版社1988年版。
2. 罗红波、戎殿新主编:《西欧公有企业大变革》,对外经济贸易大学出版社2000年版。
3. 罗红波、戎殿新主编:《西欧公有企业》,经济日报出版社1994年版。
4. [意]瓦莱里奥·卡斯特罗诺沃:《意大利经济史》,商务印书馆2000年版。
5. 侯景新:《中国西部大开发鉴论》,贵州人民出版社2001年版。
6. 王辑慈:《创新的空间——企业集群与区域发展》,北京大学出版社2001年版。
7. 仇保兴:《中小企业集群研究》,复旦大学出版社1999年版。
8. 王学东、陈林:《九十年代西欧社会民主主义的变革》,中央编译出版社1999年版。
9. 罗红波、戎殿新:《中小企业王国——意大利》,经济日报出版社1996年版。
10. 楹源等:《我国中小企业金融服务问题研究》,载《改革》2000年第3期。
11. 狄娜:《中小企业改革与发展的政策设想》,载《经济管理》

2000年第4期。

12. 刘东、杜占元:《中小企业与技术创新》,中国社会科学出版社1998年版。

13. 管益祈:《论企业核心竞争力——开创战略管理新纪元的第一选择》,中国经济出版社2000年版。

14. 施晓红:《国外中小企业立法》,载《经济活页文选》1999年第13期。

15. 张秀山:《国外中小企业的发展概况》,中国商业出版社1999年版。

16. 杨灶著:《企业成长论》,中国人民大学出版社1996年版。

17. 伊查克·麦迪思:《企业生命理论》,中国社会科学出版社1997年版。

18. 王玉:《企业进化的战略研究》,上海财经大学出版社1997年版。

19. 张维迎:《成长的经验》,上海远东出版社1999年版。

20. 迈克尔·波特著,陈小悦译:《竞争战略》,华夏出版社1997年版。

21. 林汉川、魏中奇:《中小企业存在理论》,载《经济学动态》2000年第6期。

22. 周晖:《企业生命模型初探》,载《中国软科学》2000年第12期。

23. 周晖:《中国高科技园的产业定位与区域定位》,载《中国科技论坛》2000年第6期。

24. 周晖:《大企业成长机制初探》,载《财贸研究》2001年第2期。

25. 李建民:《企业核心能力》,法律出版社1998年版。

26. 科斯:《企业的性质》,载科斯:《企业、市场与法律》,上海三联书店1990年版。

27. [美]彼得·德鲁克:《创新和企业家精神》,企业管理出版社 1989 年版。

28. 李京文:《技术进步与产业结构选择》,经济学出版社 1998 年版。

29. 盛洪:《分工与交易——一个一般理论及其对中国非专业问题的应用分析》,上海三联书店 1994 年版。

30. 洪平主编:《发展经济学》,东北财经大学出版社 1998 年版。

31. 永刚、趁寿灿:《浙江中小企业群落系统活力探源》,载《浙江学报》2000 年第 5 期。

32. 黄磊:《给“小舢板”安装一只“推进器”——国外对中小企业扶持政策及其对我国的启示》,载《广西大学学报》1999 年 6 月号。

33. 丁德章:《中小企业经营管理》,经济管理出版社 1998 年版。

34. 何清涟:《后发展国家现代化道路的教训》,载《南方周末》1998 年。

35. 胡亚庆:《中小企业显大身手》,载《中国经济导报》1998 年。

36. 国家计委:《给中小企业一个健康成长空间》,载《中国经济导报》1998 年。

37. 郑飞虎、葛顺奇:《促进中小企业发展的国际比较》,1999 年。

38. 陈万明、王廷胜、刘小玲:《从国外经验看我国中小企业的人力资源管理》,载《商业研究》2000 年第 3 期。

39. 徐为列:《有效沟通的障碍因素分析》,载《商业研究》2000 年第 3 期。

40. 高金德:《中小企业与中小企业理论研究》,载《华东经济

管理》2000年第4期。

41. 傅建华:《上海中小企业发展战略研究》,上海财经大学出版社1999年版。

42. 罗国勋:《21世纪中国中小企业的发展》,社会科学出版社1999年版。

43. 邓荣霖:《中小企业制度与市场经济》,中国人民大学出版社1999年版。

44. 美国中小企业发展中心联合会:《中小企业的困境与对策》,中华工商联出版社1999年版。

45. 池仁勇:《意大利中小企业集群的形成条件与特征》,载《外国经济与管理》2001年第8期。

46. 王缉慈等:《创新的空间——企业集群与区域发展》,北京大学出版社2001年版。

47. 李耀新:《生产要素密集性产业论》,中国计划出版社1995年版。

48. 柳卸林:《技术创新经济学》,中国经济出版社1995年版。

49. 中国台湾中小企业处、中华经济研究院:《中小企业发展策略规划研究》,1994年6月。

50. 杨杜:《企业成长论》,中国人民大学出版社1996年版。

51. 中小企业金融研究课题组:《支持中小企业发展的金融对策》,载《金融参考》2000年第3期。

52. 唐菊裳:《国外中小企业》,中国计划出版社1999年版。

53. 王缉慈、童昕:《论全球化背景下的地方产业群——地方竞争优势的源泉》,载《战略与管理》2001年第6期。

54. 姜杰、陈爱国:《两种中小企业扶持模式及启示》,载《文史哲》1999年第6期。

55.《中小企业扶持模式与扩大就业》,《参考消息》1999年5月17日。

56. 秦军:《发达国家扶持中小企业的政策及对我们的启示》,载《陕西经贸学》2000年第2期。

57. 王君实:《中小企业发展与政府扶持》,载《广东商学院学报》2000年第7期。

58. 李永刚、祝青:《浙江中小企业群落式发展初探》,载《财贸论坛》2000年第9期。

59. 赵曙明、张璐:《欧洲企业人力资源与开发的理论与实践》,载《外国经济与管理》1996年第8期。

60. 李玉刚:《激活中小企业——中小企业面临的问题与对策》,民主与科学出版社1999年版。

61. 邓桂环:《扶持中小企业发展的财税对策分析》,载《财政研究》1999年第8期。

62. 冯健、后斌:《科研机构与中小企业合作发展的国际经验及其对我国的启示》,载《世界地理研究》2000年第9期。

63. 杨青、姜海林:《为中小企业发展营造更广阔的空间——各国发展中小企业政策措施的借鉴和分析》,载《云南财贸学院学报》2000年第1期。

64. 《美国政府支持中小企业发展》,载《经济管理文摘》1999年。

65. 高立平:《国外对中小企业的扶持及其启示》,载《中国青年政治学院学报》2000年第9期。

66. 吕薇:《借鉴国外政策经验,为中小企业创造良好的经营环境》,经济工作者学习资料,1998年。

67. 王建生:《成功的经济源于中小企业——美国政府扶持中小企业的一些做法》,载《参考消息》1999年3月2日。

68. 聂晶、涂圣华:《支持中小企业发展的金融政策研究》,载《中国农业银行武汉管理干部学院学报》2000年第77期。

69. 李严锋:《海外发展中小企业政策分析及借鉴》,载《云南财贸学院学报》1999年第3期。

70. 杨建华:《一些国家近年来的中小企业扶持政策及其对我国中小企业政策的启示》,载《世界科技研究与发展》1993年第3期。

71. Cyrik Levicki: *Small Business: Theory And Policy* Croom Helm LTD London 1984.

72. Schmookler J, *Invention and Economic Growth*, Cambridge: Harvard University Press, 1966.

73. Freeman C. , *The Economics of Industrial Innovation*, Cambridge, Mass: The MIT Press, 1982.

74. Becattini G. 1990: The Marshallian Industrial District as a Socio-economic Notion, in F. Pyke, G. Becattini and W. Sengenberger, eds. , *Industrial Districts and Inter-Firm Co-operation in Italy*, Geneva, ILS.

75. Bergman EM, Maier G. and Todtling F. (EDS), 1991: *Regions Reconsidered: Economic Networks, Innovation, and Local Development in Industrialized Countries*, New York: Mansell.

76. Brusco S. , 1990: The Idea of the Industrial District: The Experience of Italy, In Keeble and E Wever, E, (eds): *New Firms and Regional Development in Europe*, London: Groom Helm. 3: 83—89.

77. Easton G. , 1992: Industrial Networks: a Review, In Axelsson B. and Easton G. (ed), *Industrial New of Reality*, Routledge, London.

78. Carofoli G. , 1991: The Italian Model of Spatial Development in the 1970s and 1980s, In Benko G. , M. Dunford(eds): *Industrial Change and Regional Development*, London: Belhaven 85—101.

79. GOODMAN AND MCCANN L., 2000: *Industrial Clusters: Complexes, Agglomeration And social Networks?* Urban Studies, 37(3)513—532.

80. Sfozi F., 1989: The Geography of Industrial District in ITALY, in E. Goodman and J. Bamford (ed), *Small Firms and Industrial Districts in Italy*, London: Routledge 153—173.

81. Paul Burns and Jim Dewhurst, *Small Business in Europe*, MACMILLAN, 1986.