

台湾中小企业发展问题探析

吴传清

台湾拥有全球比例最高的中小企业,并享有“中小企业王国”之美称。战后半个多世纪以来,台湾的中小企业在岛内经济发展中一直扮演着举足轻重的角色,是台湾经济的重要支柱。其成功的发展经验已为世人所瞩目,对中国大陆的企业改革与中小企业的健康发展也具有一定的殷鉴价值。本文拟就台湾中小企业的演变与特征、贡献、困境与出路以及对大陆中小企业发展的启示等问题作一系统探讨。

一、台湾中小企业的嬗变轨迹及其运营特征

台湾中小企业的成长是台湾经济发展的一个缩影,其发展大体经历了以下三个演变时期:

1. 初兴发展时期 (1945—1960年)

1945年,台湾从日本的殖民统治之下光复,被压抑达50年(1895—1945年)之久的民族工业获得新生。台湾当局接管了日本在台的企业,并先后将一些零星企业售与私人经营,民营中小企业由此萌生。1949年国民党政府自大陆迁台后,岛内人口激增,消费资料需求旺盛,大批生产经营日常生活用品的中小企业应运突起。1953年以后,随着台湾当局实施进口替代的工业发展战略,中小企业因应获得初步发展。总体而言,1945年至1960年,由于台湾资金严重短缺,整个金融体系又极不健全,实力弱小的中小企业因告贷无门,基本上处于惨淡经营的初创阶段。促进这一时期中小企业萌芽并初步发展的因素主要有:一是政府售让政策的扶持与进口替代发展战略的推动;二是大陆私人资本的流入为其生成与发展提供了物质基础;三是1949—1953年间的“四七减租”、“公地放领”与“耕者有其田”等土地改革政策的实施,在促进农业发展的同时,也使土地价格下降,促使土地资本转向工商业,从而促进了民营企业特别是中小企业的发展。

2. 蓬勃发展时期 (1961—1984年)

台湾中小企业的迅猛崛起乃至蓬勃发展肇始于60年代。1961—1973年间,随着台湾当局推行的经济发展战略从进口替代转向出口扩张,在政府对中小企业辅导政策的扶持下,各种

以出口为导向的中小企业相继崛起,并借助廉价劳动力的比较成本竞争优势,迅速进占国际市场。中小企业生产经营的劳动密集型产品取代传统农产品成为台湾出口产品的最主要部分,中小企业成为台湾产品进军国际市场的主力军。1974—1984年间,国际经济因全球性的石油危机而渐趋萧条,台湾的出口导向经济也深受重创。台湾当局因应世界经济格局的变迁及时调整了产业结构,推行“稳定中求发展”的发展策略,实施第二次进口替代政策,重点发展以重化工、机械、电子等为代表的资本、技术密集型产业。中小企业也顺应产业调整的趋势稳定成长,有的发展成为重化工产业中心工厂的卫星工厂,有的发展成为高科技跨国厂商的代理工厂。但就大多数中小企业而言,仍然维持各自的行业特色,致力于产品品质的提升与产品种类的更新,积极拓展海外市场。

3. 升级转型发展时期 (1985年至今)

自80年代中期特别是90年代以来,由于世界科学技术加快发展,高科技新产品不断涌现,生态环境保护呼声日益高涨,以及劳工成本低廉的周边国家和地区的竞争渐趋激烈等岛外因素的影响,随着台湾当局经济自由化与国际化发展战略的实施,台湾中小企业进入了升级转型的发展时期,众多的中小企业正致力于实现技术升级与产业转型以提高其国际竞争力。在技术层次上,致力于提高企业技术的档次与企业生产自动化作业的程度,由劳动密集型产业向技术密集型产业转型,提高产品的科技含量与附加值;在组织结构上,由分散经营走向联合发展,实行网络化分工协作;在投资方向上,纷纷将资本、设备移师邻近的东南亚国家或地区以及祖国大陆,掀起了一股股“西进”、“南向”的投资热潮。

综观台湾中小企业战后50多年的发展历程,其运营模式凸现出以下四大显著特征:

第一,企业资本投向以劳动密集型产业为主。在台湾工业化发展的历程中,台湾当局推行的官(营)民(营)企事业“垂直分工”的产业政策使台湾经济型态呈现出明显的二元产业结构特征,其中官营企事业掌握着岛内经济的“上游部门”;而民营企事业则局限于“中游产业部门和下游产业部门”。有学

者称：“台湾经济中的产业组织与企业结构的最大特征是官营企业与民营企业并存的双重结构”。在台湾整个民营企业中，中小企业居主导地位，其资本的投向大多以劳动密集型的中下游产业部门为主，技术层次普遍较低。

第二，企业资本来源以依赖民间借贷为主。台湾中小企业大多为家族式企业，其创业资本大多筹自业主的积蓄和亲友的支助。由于自有资本短缺，加之企业内部积累又偏低，故其运作资金大多依赖于负债。有关研究资料显示：1972—1989年间台湾中小企业的平均负债率多高达70.19%，比大企业（59.35%）高出近11个百分点。90年代以来，这种高负债状况有增无减，愈演愈烈。就其负债结构而言，其80%以上的负债集中于短期的周转性流动负债。由于中小企业普遍规模较小，盈利能力弱，缺乏抵押品，财务制度不健全，信息不公开，官办的金融机构一般不愿办理中小企业贷款，使得中小企业向利率较低的金融机构融资极端艰难，再加之中小企业以商业本票或短期票券方式融资极少以及无法以发行公司股票的方式从公开市场上募集资金，因此，其负债大多来自于地下金融市场，且主要依赖于高利率的民间借贷。据有关资料统计，目前中小企业的资金大约有60%来自民间借贷，中小企业过度依赖于短期的民间借贷，使得企业的加权平均资金成本偏高，束缚了其应付市场竞争的能力。缺乏法律保障的民间借贷也增加了企业运营的风险。

第三，企业经营管理成本普遍较低。台湾中小企业的经营规模普遍偏小，大部分企业的固定资产投资所占比重都较低，特别是大型专用机械设备投资更少，大多采用通用机械设备，具有高度的自给能力与应变能力，可随时根据市场和社会需求的变化相机调整产销业务，使得企业生产成本较低，竞争力优势明显，短期效率高。

台湾中小企业的经营方式极其灵活，其中尤以“中卫体系”与“策略联盟”为著。以汽车、家电产业为代表的众多中小企业往往以大企业为中心进行水平或垂直整合，结成以大企业为中心工厂（或核心工厂）、以中小企业为卫星工厂的产业合作网络体系：或由卫星工厂向中心工厂提供零部件，由中心工厂组装成最终产品；或由中心工厂提供原料，由卫星工厂加工制成各种产品；或由卫星工厂长期受专业贸易商或整厂输出公司委托代加工制造各种外销产品。这种产、供、销分工协作的网络化经营模式，不仅大大降低了整体生产的经营成本，而且还有力地提升了中小企业的市场竞争力。此外，以电子、信息、医药等技术密集型产业为代表的部分中小企业，也往往在科研机构或同业公会的主导下，互相联合结成技术联盟，发挥各自独特的技术资源优势，共同合作从事新产品开发与技术创新，借以减少产品开发的成本与风险，维持并强化自身的技术竞争优势。

台湾中小企业多为家庭式企业，企业40%的从业人员由家庭成员充任，且多担任各部门的主管。这种以家庭网络关系为根基的企业文化一方面增强了企业的稳定性，使从业人员多富有忠诚、奉献的精神理念，另一方面也减轻了企业监督管理的

成本。

第四，企业产品行销推广以出口导向为主。台湾中小企业以高度的出口导向而著称于世。台湾属海岛型经济，资源匮乏，地狭人少，市场容量有限，客观上要求依赖海外市场来刺激岛内的生产。台湾国营企业和民营大企业在政府的庇护下几乎独占和垄断了岛内内销市场，迫使众多中小企业从国际市场上寻求生机。再加之台湾当局对外销企业多给予免税、减税及出口退税等优惠政策扶持，因而形成了“中小企业主外、大企业主内”的格局。

二、台湾中小企业对台湾经济发展的重要贡献

自本世纪60年代以来，台湾经济持续高速增长，且雄居亚洲新兴工业化国家或地区的前列，主要得益于其中小企业的卓越表现。“台湾经济发展的奇迹，是以中小企业为基础建立起来的”。中小企业已发展成为当今台湾经济赖以生存发展的磐石，在1997年下半年的亚洲金融风暴中更是显示了举世瞩目的强大“安定力量”。台湾当局公开声称：台湾“能安然度过亚洲金融危机，就是靠台湾雄厚的中小企业实力”。

具体而言，台湾中小企业对台湾经济发展的重要贡献主要体现在以下三大方面：

1. 中小企业是台湾拓展对外贸易的先锋，是台湾出口创汇与财政收入的主要来源

中小企业对台湾经济发展最显著的贡献莫过于对台湾出口贸易的推动。台湾因受资源缺乏的制约，其经济发展基本上是一种以出口为导向的工业化经济，而高度出口导向的中小企业正是这一经济的主要推动者。在台湾战后50多年的经济发展中，中小企业形成了以精密器械、纺织、塑料制品、皮革、电力及电子机械器材为主的五大主要出口产业。85%左右的中小企业产品都是以海外市场为依托而行销世界各地，长期是台湾外销市场的先锋与主力。50年代中期至60年代，中小企业平均出口额占台湾出口总额的75%左右。70—80年代，中小企业平均外销比例为全岛外销总额的64%左右。90年代以来，虽然受国际贸易保护主义势力冲击等不利因素的影响，中小企业外销比例有所下降，但仍占据有50%至60%左右的比重，对出口贸易的贡献依然保持其重要地位。蓬勃兴盛的中小企业长期为台湾的外汇收入和财政收入提供了坚实保证，对台湾的外贸顺差和雄厚的外汇储备起到了决定性的作用。

2. 中小企业是台湾经济的主体，是促进各产业蓬勃发展的生力军

中小企业对台湾经济成长的贡献，一方面表现为中小企业在台湾各产业部门的企业总数中长期占据绝对多数，另一方面表现为中小企业是台湾工业生存发展的重要基础。

尽管台湾中小企业的认定标准与时俱进而历经六次变更，但它在岛内企业总数中所占的比重长期保持在90%以上。据台

湾当局历年的统计资料显示：中小企业在台湾企业总数中所占的比重，70年代已达95%以上；80年代初期更是高达99%；90年代以来虽呈波动升降之势，但仍占96%以上。如1990、1992、1994和1995年4个年份的比重分别为97.2%、96.8%、96.3%和97.97%。目前，台湾共有中小企业100万家左右，占岛内企业总数的98%。

台湾中小企业在激烈的国际市场竞争中，不仅具有对国际市场需求敏感的应变能力，而且还具备极强的技术复制与消化能力，能占领不同于大企业的市场空间，从而同样取得可与大企业相媲美的、较高的经济效益，构成了台湾现代工业的重要基础。台湾中小企业产值在本地国民生产总值中占有相当大的比例，约达50%左右。就行业而言，在全部商业产值中，中小企业占80%；在制造业总产值中，中小企业占50%左右。特别是在制造业中，中小企业是台湾出口贸易商品的最大供应来源。

3. 中小企业是吸纳台湾劳动力自由就业的主渠道，是促使财富平均分配、社会共同富裕的助推器

台湾中小企业资本有机构成一般较低，劳动密集程度高，这一性质不仅决定了中小企业吸收的劳动力相对较多，而且还决定了其就业需求的条件较为宽泛，既可吸收技术熟练工人，也可容纳非熟练工人（包括女性劳动力），大大扩展了社会就业面。另外，中小企业数量多，分布广，也为各个层面的就业者提供了广泛的自由择业机会，就业弹性较大，摩擦性失业较少。据台湾工商普查资料显示：50—60年代台湾中小企业吸纳的就业人数占总就业人数的85%左右；70—80年代，维持在总就业人口的60~70%之间；90年代以来大多在70~80%左右波动。目前，台湾中小企业吸纳的就业人数占岛内就业人数的80%，达723万人。

中小企业对就业的重大贡献还直接推动了台湾社会所得趋于平均化。一方面，中小企业的兴盛，吸纳了众多的劳动人口与流动人口，控制了失业率的增大，大大减少了依靠社会救济生存的人口数量；另一方面，中小企业的成长，也使得众多劳工的工资不断增加，相继步入中产阶级行列。总之，中小企业的充分发展，在一定程度上促进了社会财富在社会成员之间的均衡分配，避免了社会资本过于集中，在整体上造成了一种藏富于民的状况，有效地抑制了贫富悬殊以及两极分化。

三、台湾中小企业发展面临的困境及其出路

自80年代中期特别是90年代以来，随着台湾经济环境及整个世界经济形势的变化，素有“蚂蚁雄兵”之称的台湾中小企业的发展呈现出日益艰难的趋势，面临着内外双重困境的严峻挑战。

1. 台湾中小企业发展面临的“内忧”

台湾中小企业正常发展面临的最主要的困境是来自岛内存在的各种“内忧”：

(1) 普通劳工严重短缺。50—60年代，大量农村剩余劳动力涌入城市，为城市工业的发展提供了充足的劳动力资源，加速了台湾工业化的进程。但从80年代开始，随着农产品价格上涨，城乡差别日渐缩小，由农村流入城市的人口渐趋减少；产业结构的转型与升级，也使得不少劳工从制造业转移至服务业；再加之劳动者教育水平的提高，不愿从事体力劳动的人数愈益扩增。上述因素的影响导致了普通劳工严重短缺，这不仅是中小企业发展面临的一个难题，而且也是台湾经济发展所面临的一个突出问题。

(2) 生产经营成本不断上涨，导致中小企业生产经营成本不断上涨的因素是多方面的，其主要因素有三：一是工资上涨。随着台湾经济的持续发展与社会生活水平的提高，劳工的工资也不断上涨。80年代中期至90年代中期，台湾制造业工人的平均工资不仅比香港、新加坡、韩国略高一筹，而且还远远高于祖国大陆及其它东南亚国家或地区的工资水准。1997年亚洲金融危机风暴后，台湾制造业的劳工成本在亚洲地区仅次于香港，与韩国相当，远远高于其它亚洲国家或地区。工资的大幅上涨直接增加了中小企业的营运成本。据台湾新党中小企业委员会在1997年6月组织的一项关于中小企业经营状况的调查显示：55%的中小企业都认为工资高涨是企业经营面临的最大难题，是导致中小企业竞争力降低的最大梦魇之一。二是土地价格上涨。台湾地域狭小，土地资源极其有限，随着台湾经济的持续发展与工业化的不断推进，对土地的需求与日俱增，而可供开发的土地面积则是日趋缩减，供求矛盾的尖锐化导致地价不断攀升。目前，台湾的地价与10年前相比较，大约上升了100倍。三是环保意识日益增强。随着现代工业的快速发展，城市污染愈演愈烈，在台湾所有污染性工业企业总数中，污染性中小企业所占的比重高达96%。¹⁰近年来岛内要求企业承担环保责任的呼声日益高涨，迫使企业因应环保运动而相应增加处理环境污染的开支。

总之，中小企业工资成本、地价支出及环保费用支出的不断上涨，在一定程度上严重削弱了其低成本的竞争优势，特别是使过去台湾中小企业赖以生存与发展的廉价劳动力优势开始丧失，其所生产的劳动密集型产品难以抵挡其它发展中国家或地区廉价产品的竞争，使许多原来在国际市场上占据优势的产品被别人取代或正在被取代。

(3) 经营管理绩效日显低下。台湾中小企业除了具有对市场反应灵敏、短期生产效率高等优势外，也还存在着一系列不良的劣势或弱点，并严重制约着自身的良性发展。随着台湾经济的不断发展，中小企业内部经营管理不善的弊端日益突出，主要表现为：一是生产技术与产业水平落后。以经营劳动密集型产业为主的中小企业，其技术开发与研究的投入以及生产技术的机械化与自动化程度长期偏低，致使中小企业技术进步与产业结构优化的进程缓慢。大多数中小企业只有从事简单加工、装配的能力，并无研制、创新的能力，推不出具有较高科

技含量与附加值的新产品。而世界科学技术正迅猛发展, 国际市场上高科技产品层出不穷, 日新月异, 产品生产周期迅速缩短。这种新技术竞争的格局使得台湾中小企业无法生产出高科技产品与工业发达国家相抗衡, 这在很大程度上制约了其产品的行销推广, 削弱了其产品出口的国际竞争力。二是财务管理紊乱。企业内部缺乏正规的财会制度, 致使家庭式企业的公私财产产权不明晰, 帐目极为混乱。由于财务管理不善, 不仅导致中小企业的营业费用高涨而还债能力、盈利能力下降, 而且还导致中小企业难获银行贷款, 筹资融资极其困难。三是行销体系不健全, 销售通路扩张艰难。在激烈的市场竞争环境中, 企业生存的基本条件是具备自有品牌和拥有一套自主、有序的行销体系。但台湾中小企业很少拥有自己的品牌(即使有, 其知名度也甚低), 多以受委托加工或受委托设计加工方式生存。缺乏规范稳定的自主行销体系, 一旦失去订单, 也就失去了行销渠道。

2. 台湾中小企业发展面临的“外患”

台湾中小企业发展不仅受制于“内忧”的困扼, 而且还面临着日益严峻的“外患”挑战, 这种来自外部环境的挑战主要表现为:

(1) 区域经济集团化趋势日益加剧。随着区域经济集团化趋势的不断加剧, 世界经贸关系出现了前所未有的重大调整。欧共体统一大市场的建成, 北美自由贸易区的开通, 亚太经合组织的成立等, 欧、美、亚太地区正逐步形成三足鼎立的格局。区域性经济合作组织固然可以提高本地区内的整体资源利用效率和扩大对外贸易的影响力, 但它对非经济组织成员国或地区经贸的排斥力却极强, 这必然会对外贸依存度极高、内销市场容量有限的海岛型经济产生极大的负面影响, 而以外销为主轴的台湾中小企业无疑将是直接的受害者。

(2) 国际贸易保护主义盛行。自 80 年代以来, 随着资本主义世界经济的滑坡, 国际市场竞争日趋激烈, 各国纷纷采取贸易保护主义政策, 通过各种关税壁垒和非关税壁垒手段限制进口, 保护本国经济。就连长期在贸易上给予台湾众多“优惠”待遇的美国、日本也对台湾的出口产品实行越来越多的限制, 使台湾的外销市场日益缩小, 产品出口日趋困难。

(3) 亚洲金融市场动荡不安。台湾对外出口的市场一半在亚洲地区。自 1997 年下半年以来, 东南亚地区以及日本、韩国等国因金融市场的动荡而引发的金融危机, 导致社会需求大幅下降, 致使台湾中小企业对这些国家或地区的出口贸易与直接投资均出现明显的衰退, 甚至呈现出负增长的态势。

尽管台湾中小企业的发展面临着上述种种不利因素的严峻挑战, 但其在岛内经济发展中的作用仍然不可低估。台湾当局一再强调: 中小企业仍是台湾经济发展的“主要动力”, 其“对于台湾经济发展与就业机会所作的贡献远大于其余 2 500 家大企业”。¹¹舆论界也一再申议: “台湾经济的竞争力是靠 97% 以上的中小企业胼手胝足、默默耕耘出来的”,¹²“中小企业仍将是各业发展的生力军”。¹³

为了摆脱困境, 适应新时期世界经济及岛内经济形势发展的变化要求, 台湾当局及中小企业界自身均进行了一系列的改革, 采取了许多因应措施, 有的措施卓有成效, 有的则鲜有成效。我们认为, 台湾中小企业要取得持续健康发展, 除了需要自身努力(诸如加强财务管理, 变“家族企业”为“企业家族”等)之外, 还有赖于台湾当局的积极扶持与引导。具体而言, 台湾中小企业的良性发展应主要从以下三大方面进行拓展:

第一, 政府应继续加强对中小企业的引导扶持, 促进其升级转型。在世界科学技术快速发展和国际经济结构加快重组的时代背景下, 台湾中小企业要谋求生存与发展, 就必须在继续经营传统劳动密集型产业的同时, 不断调整产业结构, 逐步并加速向技术、知识密集型产业过渡, 以形成多层次、立体化的产业结构网络。这样既可以避免来自于低工资成本地区的劳动密集型产品的竞争, 又可因产品的高质化和高价化而避免来自发达国家的贸易限制, 从而提高、增强中小企业对国际市场的应变能力与竞争力。中小企业要实现升级转型, 除了需要企业自身的推动之外, 还应主要依赖于政府的引导扶持。

第二, 继续推广“中心卫星工厂制度”, 加强大、中、小企业间的合作。“中心卫星工厂制度”(又称“中卫制度”或“中卫体系”)是一种建立在“社区合作”理念基础之上、且符合社会化大生产要求的生产组织体系, 其精髓是“要用母子型的亲密合作关系来取代企业生产制造过程中上、中、下游厂商生产买卖零部件的利害关系”, 以大型企业为母体(中心工厂), 以中小企业为子体(卫星工厂), 形成“紧密依存的产销体系”, “避免恶性杀价或其他过度竞争”, “共同增强对外竞争力”。¹⁴“中卫制度”这种分工合作、共存共荣的产销体系, 既可以推动中小企业通过大企业的产销网络而获取稳定的订单, 利用大企业的资金、技术优势发展和壮大自己, 提高自身的品质, 降低生产经营成本, 从而摆脱困境, 增强自身的市场竞争力; 同时, 也可以使大企业获得稳定、优质和及时的供应厂商, 推动大、中、小企业有序的发展, 提高运作效率, 从而增强“集团竞争”的能力。

第三, 继续移师海外, 扩大对外投资, 谋求岛外发展。就现状来看, 为了摆脱劳工短缺、工资成本较高等困境, 实施大举移师海外的投资战略, 对台湾中小企业而言, 这不失为一条重要的自救措施与现实出路。把劳动密集型产品的生产和加工层次低的产业转移到劳动力资源充裕、劳工成本低廉、土地资源与原材料丰富的国家或地区(如祖国大陆与东南亚各国等), 这不仅可以保住其在劳动密集型产品生产方面的优势, 利用当地廉价的人力、物力降低产品成本, 增强产品竞争力, 而且可以直接开发和占领当地市场, 拓展相对广阔的生存空间。但从长远的趋势来看, 这种既想摆脱困境又不求产业转型与技术升级的规避出路, 又是一条具有一定阶段性、带有明显消极色彩的出路, 因为经过相当一段发展过程以后, 这些相对优势条件也将逐渐变迁和丧失, 最终还是要走知识、技术集约化经营的道路, 这是后工业化社会企业发展的必由之路。

四、台湾中小企业的发展经验对大陆的启示

台湾中小企业的发展,既有其正面的成功经验,也有其负面的失败教训,但正面的经验是其主流。尽管海峡两岸政治及经济环境迥然有异,但台湾中小企业的发展经验仍可为大陆中小企业的发展所借鉴。

1. 树立正确的中小企业观,充分认识和重视中小企业在经济发展中的地位和作用

台湾当局历届政府都十分注重吸取与借鉴西方发达国家中小企业的发展经验,对岛内中小企业的发展均给予了相当的重视,不仅表现在政府对中小企业认定标准的颁布与修订,而且还表现在政府对中小企业发展的有效管理与政策扶持。中小企业的发展也有力推动了台湾经济的腾飞,并演变成台湾经济赖以生存和发展的重要支柱。借鉴台湾的经验,我们应更加充分认识和重视中小企业在经济发展过程中对繁荣市场、解决就业、增加财税收入以及推动社会走向共同富裕等多方面的作用;应适应现实经济条件下多重生产力结构的现状,既要注重重大企业的改革与发展,通过资产重组,实现强强联合和强弱联合,组建企业集团,也要进一步放活和搞好多种所有制结构中的中小企业,充分发挥中小企业在工业化进程和城乡一体化进程中的推动作用,壮大国民经济总量,构建具有较强竞争力的、合理化的产业组织体系。

2. 健全和完善中小企业立法,将中小企业的发展纳入法制化的轨道

台湾当局十分重视中小企业立法,曾先后颁行了一系列保障中小企业健康发展的法规条例,如《中小企业辅导准则》《中小企业发展条例》等。我们的中小企业立法还不完善,主要问题是:单纯按所有制的不同分别立法,缺乏统一的中小企业基本法。因此,我们可以借鉴台湾的经验,进一步加快中小企业立法步伐,改变中小企业按所有制分类的做法,制定适合于各种经济成分的统一中小企业基本法,明确中小企业的基本方针、政策、发展方向和管理原则。

3. 建立中小企业服务体系,加强政府对中小企业的指导和服务

台湾中小企业在60年代至80年代初期之所以能迅速崛起与蓬勃发展,除了其自身的自主性、灵活性和旺盛的创业精神外,主要得益于台湾政府在财务融通、经营管理、生产技术、研究发展、资讯管理、人才培养、工业安全、污染防治及市场营销等多方面的专业化服务。台湾政府在发挥其中小企业服务体系作用方面的经验是比较成功的,值得我们吸取和效仿。改革开放以来,大陆的中小企业虽然发展十分迅猛,在国民经济中的地位与作用与日显突出,但也面临着不少困难和问题,主要有:规模过小,过度竞争,专业化程度低;设备陈旧,技术落后,资金不足;人才缺乏,劳动力素质低,管理行为缺乏规范;信息不足且流通不畅等等。因此,大陆政府可借鉴台湾的经验

尽快建立完整的中小企业服务体系,切实为中小企业的健康发展提供多方面的引导服务:帮助中小企业培训管理人员和专门员工;为中小企业提供海内外的市场信息服务,协助其开拓国内外市场;为中小企业提供技术资讯服务,促进其实行新产品开发与技术创新;组建为中小企业服务的金融机构,设立中小企业发展基金与成立中小企业贷款担保机构,为中小企业提供融资指导和服

4. 鼓励中小企业与大企业实行立体合作,建立起大、中、小企业共存共荣的产销分工协作体系

要实现专业协作基础上的合理集中与合理分散,把中小企业特别是小企业与社会化大生产紧密联系起来,我们有必要借鉴台湾“中卫体系”的运作经验,积极促进中小企业与大型企业开展立体合作,建立起大、中、小企业共存共荣的产销分工协作体系。适合这种产业合作网络体系,中小企业可获得大企业的先进技术、生产设备和管理经验,专门为大企业生产零部件,从而减少产品行销方面的投入与风险,而大企业则可以有效地配置各类资源致力于最终产品的生产和销售。

注释:

[日]隅谷三喜男、刘进庆、涂照彦:《台湾经济发展的成就与问题——新兴工业化经济群体的典型分析》,143页,厦门,厦门大学出版社,1996。

台湾中华经济研究院:《中小企业之财务管理》,114页,台北,中华经济研究院,1992。

台湾中华经济研究院:《中小企业融资之研究》,49页,台北,中华经济研究院,1992。

参见易纲、许小年主编:《台湾经验与大陆经济改革》,100页,北京,中国经济出版社,1994。

此为台湾经济部部长王志刚之语。参见陈文龙:《中小企业再度被肯定》,载台湾《统领》,1998(2),20页。

《港台信息报》(福州),1998—01—09、1998—01—01、1997—07—25。

《亚洲劳工成本比较》,载《经济日报》,1998—02—17。

10 高希均、李诚主编:《台湾经济四十年(1949—1989)》,363页,台北,天下文化出版股份有限公司,1991。

11 《台“经济部”提出辅导中小企业计划与推动成果报告》,载《台港澳情况》(北京),1998(4),32页。

12 《联合报》(台湾),1995—09—27。

13 参见郑定:《台湾的经济发展与法律调整》,354~363页,北京,中国人民大学出版社,1997。

14 参见徐滇庆主编:《台湾经验与海峡两岸发展策略》,226~227页,北京,中国经济出版社,1996;赵耀东:《我们不能再等待》,71页,北京,经济管理出版社,1996。

(作者单位:武汉大学经济学院 武汉 430072)

(责任编辑:杨宗传)