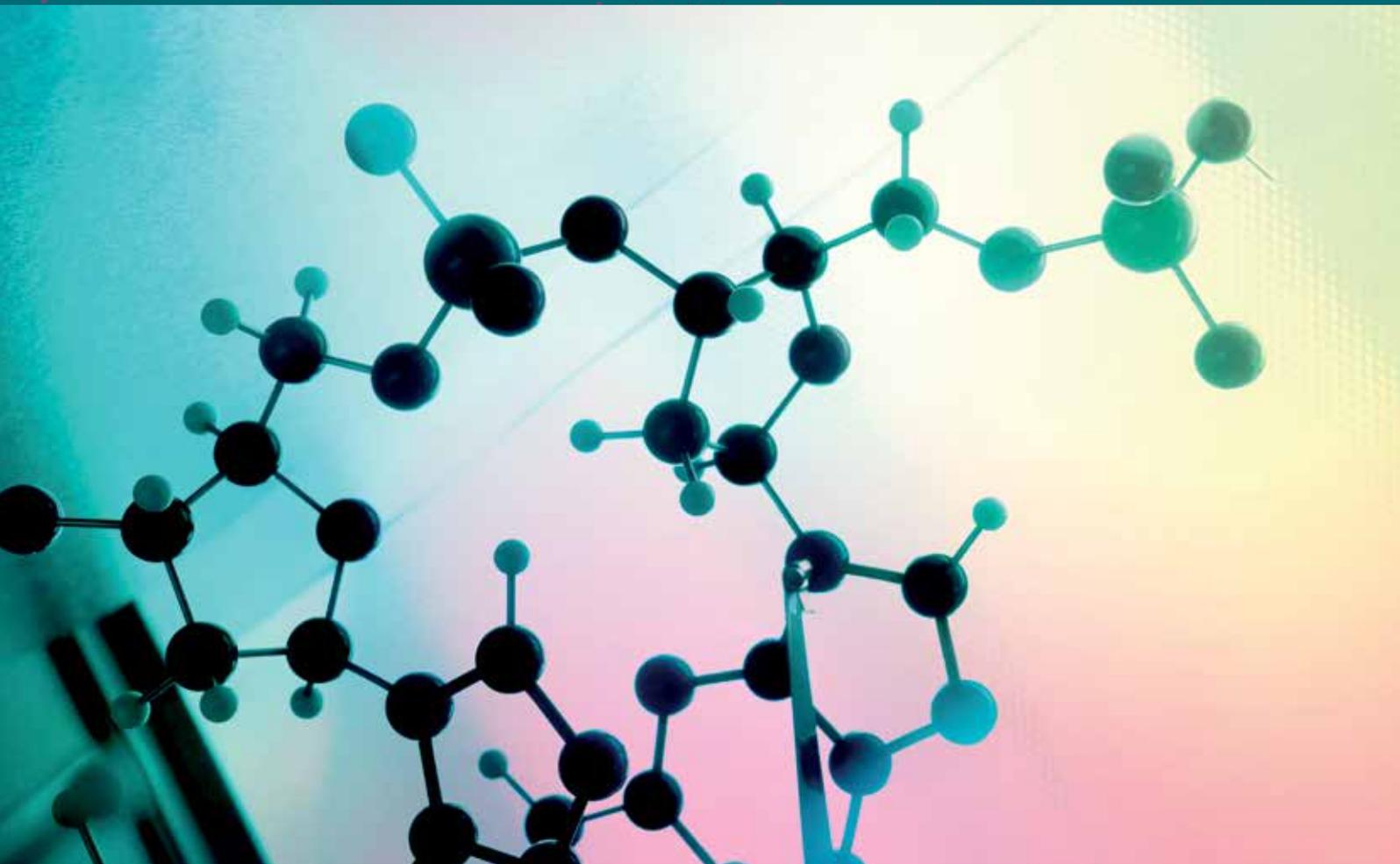


报告纲要

连接、竞争与改变，实现包容性增长



© 2015 国际贸易中心 版权所有

国际贸易中心（ITC）是联合国和世界贸易组织共同设立的合作机构。

通讯地址： ITC
54-56, rue de Montbrillant
1202 Geneva, Switzerland

联系电话： ITC
Palais des Nations
1211 Geneva 10, Switzerland

传真： +41-22 730 0111

传真： +41-22 733 4439

电子邮箱： itcreg@intracen.org

网址： <http://www.intracen.org>

报告纲要

连接、竞争与改变，实现包容性增长

目录

第一部分. 中小企业与全球市场：包容性增长缺失的一环	1
1. 了解中小企业	1
2. “中型”为何重要	2
3. 中小企业，包容性增长缺失的一环	2
4. 成为国际价值链的一部分	3
5. 如何以简洁的方式进行国际化：关键在于竞争力	4
6. 应对国际化的挑战	6
7. 小而多的措施：集中资源、建立联系	8
8. 中小企业及全球政策措施	9
第二部分. 中小企业竞争力：初步评估：	10
在 2015 年中小企业竞争力展望中的重要作用	13
国家概况	13
思想领袖	14
案例研究	14

报告纲要

中小企业是包容性增长中缺失的一环。中小企业是促进增长与消除不平等的基础所在。中小企业聘用的大部分为低薪/低技术员工。它们之所以这样做，是因为相比在发达国家，中小企业在发展中国家的生产力远落后于大型企业。要实现包容性增长，消除“生产力差距”至关重要。该报告认为要提高生产力，企业必须实现连接、竞争与改变。

第一部分. 中小企业与全球市场：包容性增长缺失的一环

1. 了解中小企业

中小企业对就业、GDP 及出口贡献巨大

大多数企业都是中小企业。全球而言，如果将正式与非正式的中小企业都考虑在内，则中小企业占到所有企业 95% 以上，创造约 50% 的 GDP，在总就业人数的占比约为 60%-70%。这意味着全球有 4.2 到 5.1 亿家中小企业，其中 3.1 亿家在新兴市场中。

多种形式及规模

“中小企业”这个术语包含了广泛的定义，会因国家、地理位置、发展水平和商业文化等诸多因素而有所不同。即使在各国内部，对中小企业的定义也会各不相同或者根本就不存在。此外，定义本身又常与国家扶持计划及其他条例相关联，因此很难采用单一的定义。

企业规模及经济的架构组成

中小企业的重要性随着时间推移而不断改变，这反映了技术变革、市场环境变化与不断上升的生活水平带来的影响。

工业革命之前，当时的绝大多数生产者在今天我们或可称之为中小企业。小作坊及自耕农聘用极少员工按照需求进行生产。随着工业革命渐渐推进，企业规模也稳步扩大。例如，英格兰曼彻斯特的纺织厂员工的中位数在 1815 年到 1841 年间上涨了超过三倍。这种涨幅与国内市场的整合与兴起有关，国内市场作为重要的需求来源，推动着大批量商品的生产。科技创新与机械化也为生产方式的巨变作出了贡献。工厂的出现往往需要较高水平的固定投资，迫使企业扩大规模以获得规模经济的效益。生产重组与企业规模的扩张在 20 世纪得到迅猛发展。

而从上世纪 70 年代起，这种趋势就开始改变。在许多经合组织（OECD）国家，大企业提高就业密度与附加值的趋势发生逆转，中小企业开始被视作灵活创新与创造就业岗位的来源。这种趋势的出现部分是因为企业想将非核心竞争力的业务外包，从而专注于自身核心竞争力——这种趋势也导致了水平（集群）及垂直（价值链）生产体系的出现。

这种历史过程不仅有趣，也可能为不远的未来提供借鉴。通过最近数十年来市场不断的整合与扩张，青睐大企业的市场环境或将再度到来。另一方面，信息通讯技术

(ICT) 等因素也为中小企业的重新崛起营造了有利环境。ICT 的普及已经引发了“天生国际化”的现象：中小企业自运营的第一天起，便通过电子平台向全球客户群进行销售或计划进行销售，这种方式模糊了国际化过程的传统概念。

2. “中型”为何重要

成长艰难

在发展中国家，绝大多数的中小企业为员工少于 10 名的微型企业。许多经济体中，私营企业分为两类：一种是小型企业-通常为微型企业-另一种则是少数的特大型企业。这种现象被称为‘中端缺失’。解释‘中端缺失’的核心思想是，小型企业缺乏成长的激励机制，因为一旦将规模扩至中型，则将受到税务及融资政策的不利影响。

均衡的企业规模分布可激励竞争

拥有强大市场支配力的少数寡头将市场垄断，会令经济缺乏活力，尤其是当小企业过于弱小而无法在市场中挑战大企业，以及为争取改革政策进行游说时，情况更是如此。相反，实现均衡的企业规模分布可以在相同的经济体内激励竞争，并鼓励更多企业到全球环境中去竞争。

3. 中小企业，包容性增长缺失的一环

中小企业生产力往往低于大型企业...

通过理论或是实证的贸易领域的文献，人们都很清楚：大型企业生产力更高，更易于出口并可支付更高的薪水。不那么为人所知的则是，相比于工业化国家，发展中国家小企业与大企业间的生产力差距往往更加明显。在德国，小企业的生产力占到大企业的 70% 左右。相比之下，阿根廷的小企业生产力则不到大企业的 40%；在巴西，这个占比更低于 30% (OECD-ECLAC, 2013)。部分国家中小企业与大型企业间的生产力差距更加明显：如在印度，人们发现员工数超过 200 人的企业生产力是员工数介于 5 至 49 人之间的企业的十倍。

...结果是中小企业支付的薪水更低

中小企业在总就业人数中占据了相当比重。它们聘用最弱势劳动力的比例更大，这些是缺乏经验、受教育程度低、出身贫困的工人。由于这些工人生产力较低，中小企业通常向他们支付较低的薪水。这部分反应了中小企业所倾向运作的领域均为低附加值、劳动力密集及生产力较低的行业。

如果生产力差距能够缩短，则包容性经济增长重大机遇将成为可能...

缩短发展中国家中小企业与大型企业之间的生产力差距很可能产生两种直接效应：中小企业生产力的提高将促进 GDP 增长；经济体内的低收入行业的收入也将增长，带来正面、公平的分配效应。

第二种效应正指向受到中小企业生产力提高而推动的增长潜力的包容性。与对贫困家庭造成的直观收入效应相比，这些效应可能影响更为深远。为女性员工支付更高薪水可能对更大范围的经济带来连锁反应，因为发展中国家的女性比起男性而言，更倾向于投入到家庭甚至整个社区的发展，从而对国家整体产生正面影响。

... 比如通过走向国际化，因为国际化企业具有更高生产力

众所周知，活跃于国际上的企业往往可以支付更高薪水，聘用更多员工并具备更高的生产力水平。唯有生产力最高的大型企业能够国际化，因为他们有能力承担国际化所涉及的成本，如与监管合规性相关的固定成本，或寻找厚利市场及可靠合作伙伴的成本。同时，国际化可以帮助企业在实践中学习与接触更高的质量标准、顶尖科技与更高端的竞争，从而提高自身竞争力。一旦企业具备国际化的能力，必将从中获益良多。

4. 成为国际价值链的一部分

走向国际化的跳板

中小企业参与国际化价值链（IVC）拥有的潜在优势不胜枚举，部分作者更是将其比为“一长串的好处”。宏观层面而言，国际化价值链有机会为企业创造就业岗位、提高收入、改善工作环境、实现生产及出口多样化。微观层面而言，国际化价值链有助于企业拓宽融资渠道、缩短生产前置时间、减少运营干扰、减少库存、提高质量与客户服务、加快创新并降低风险。

中小企业同时涉足本地及国际化生产链有助于提高他们出口产品的可能性。一项针对意大利企业的研究发现，员工数介于 1-9 人、10-49 人及 50-249 人的企业如果处于供应链中，则相应的出口可能性将上升 98%、34% 及 34%。这表明，小型企业尤为能通过参与 IVC 而受益于准入成本的降低及规模经济。

进口中介同样有助于提高生产力

此外，已经进行产品出口的企业也能够通过参与 IVC 受益，因为进口优质的中间投入品可提升他们的输出产品，还可以提高出口的效率。报告还显示，突尼斯企业通过进口中间投入品，放大了出口对于其企业的生产力与盈利能力的有益作用。这项发现与越来越多的企业层面实证性证据相吻合：即进口中间产品可提高出口产品的质量与数量，从而放大其对于生产力的作用。确实，这些进口的生产投入可成为技术扩散的强大渠道，特别对于产品及工艺创新具有促进作用。价值链中的全球领先企业致力于对他们的供应商产品及工艺进行改善。

参与 IVC 并不保证一定会提高经济表现

参与 IVC 并不保证一定会提高经济表现。企业可以获取的利益主要取决于他们在价值链中的位置以及向价值链上游提升的潜力。企业有可能会在生产链中的低附加值活动中停滞不前，此类活动包括基本组装活动或资源供给，这使得企业仅获得价值链中有限的部分价值及利润。发展中国家的中小企业通常以这种活动方式进入 IVC。这种活动起初可使某些领域，如就业人数及生产力获得静态增益，但如果企业无法向高附加值的活动转移，则可能阻碍企业获得动态增益。造成这种情况原因可能是，价值链中的全球买家与本地供应商之间的权力不对等，以及前者努力维持现状的做法。换言之，如果供应商的产能升级妨碍了全球领先企业的核心活动，如市场营销、研发或销售，则该跨国企业可能会阻止其供应商进行功能升级。

中小企业参与 IVC 的方式取决于企业竞争力

鉴于企业无法向价值链上游移动主要是因为权力不对等，价值链的治理结构在本地企业向上游移动的能力中则具有关键作用。相关研究列出了四种不同类型的治理结构，它们的主要区别在于不同程度的权力不对等：一臂之遥型、网络型、准上下级型、完全上下级型或垂直整合型。在第一种架构下，企业间的关系不够强大，无法推动技术外溢。而在完全上下级型架构下，跨国企业则会尝试阻碍供应商进行升级。关系网络及准上下级

型架构最有助于产能升级，但对发展中国家供应商而言，进入关系网络异常困难，因为这往往需要企业投入巨额的启动投资，而且供应商需要具备高水平的能力。

5. 如何以简洁的方式进行国际化：关键在于竞争力

中小企业成功进行直接或间接出口的决定因素是什么？价值链中治理架构的决定因素是什么？企业是否成功向价值链上游移动或是否在价值链中处于盈利及引人关注的地位并拥有升级可能性的决定因素是什么？

企业是否在他们所选择进行的商业活动中具备全球竞争力是主要决定因素。所以，中小企业成功国际化的秘诀可能归结于中小企业竞争力的决定因素。

竞争力通常要和‘业务范围’一起解释。

要定义竞争力非常复杂。所涉及的范畴包括时间（准时或可持续）、规模（理想企业规模）、空间（如国内或国际）以及范围（仅关注企业层面资源或能力）。

该报告将连同“业务范围”与竞争力一起解释，采取动态的研究方式并选取适用于在国际环境中运作企业的定义：

竞争力指拥有设计、生产并商业化供应品的较强能力，产品能够完全地、独特地以及持续地满足目标细分市场的需求；能够连接并从商业环境中提取资源，并为所利用资源取得可持续收益。

... 更小型的企业趋向于活跃在更小的业务范围内

在此定义中，“规模”要素的影响并不明确，因此可适用于所有规模的企业。活跃于更大业务范围内的企业通常是大型企业或从小企业转型至中型乃至大型企业，后者需要在整个转型过程中保持竞争力以求生存。中小企业具有经常只从事一项业务的特点，尤其是中小企业中的小型企业。

在快速波动的全球市场中，竞争力的动态面也至关重要...

此定义中所说的“持续地”便使用了竞争力的动态概念（时间范畴）。如果竞争环境发生改变，那么今天足以为所利用的资源取得足够回报的条件可能在明天未必足够了。在全球环境下运作的企业不断遇到改变，只有当企业能够适应或接受环境的变化时，才可以通过可持续的模式取得足够的回报。

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=5_22974

