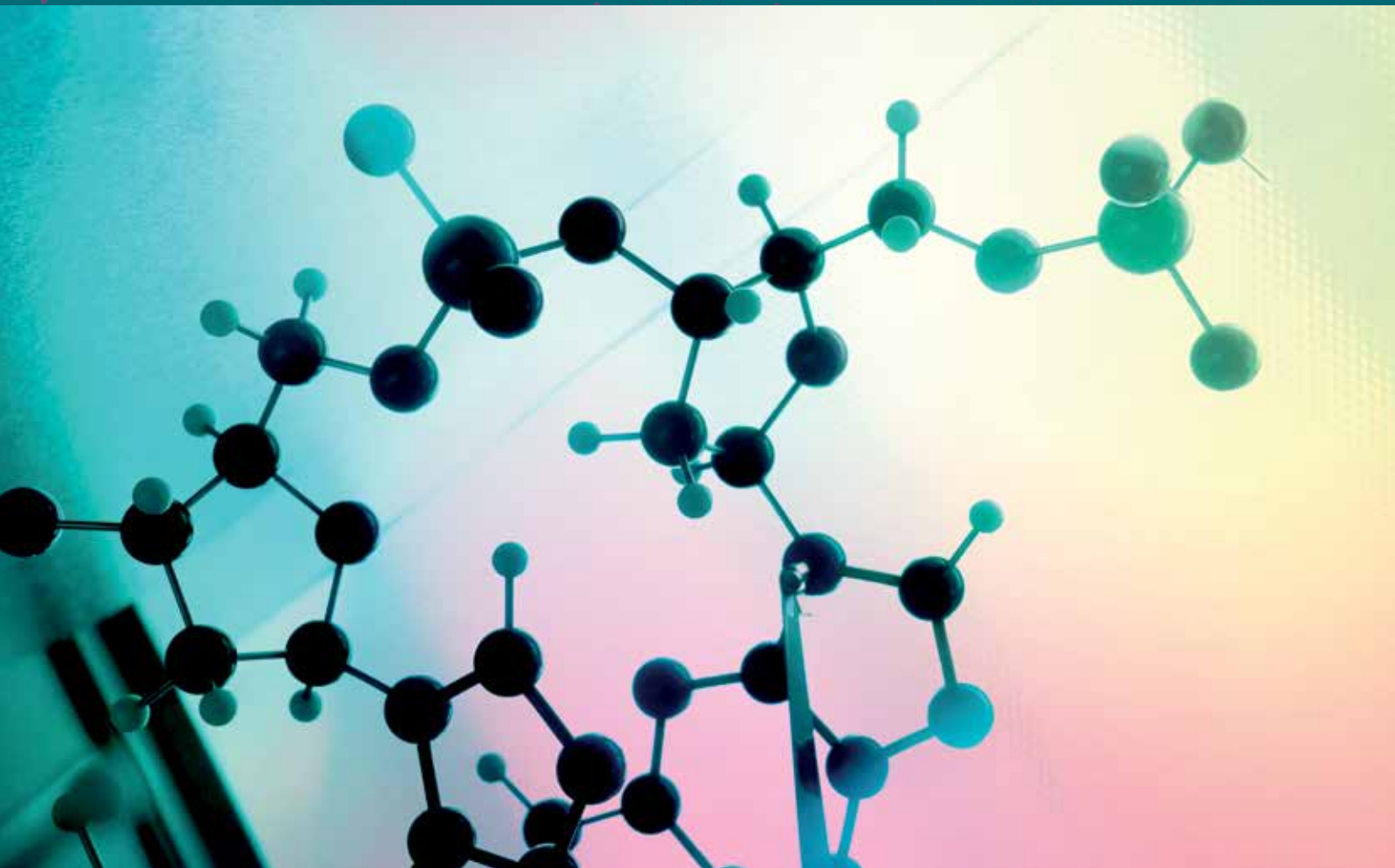


报告纲要

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。

... 因此，在今天，保持连接是保持竞争力的关键

外部因素变化迅速。竞争力意味着适应能力及应变能力。产业阶段布局、进行突破或颠覆性创新、加剧的竞争、汇率波动和许多其他活动都需要策略来适应。

成功适应的企业先发制人，在外部事件打击发生前做出改变，或者在改变发生后马上作出相应改变，因此企业的变化是迅速的。

成功的企业应由强有力的管理者领导...

公司商业策略的质量是其成功的主要决定因素。企业的领导层定义企业的策略并负责予以执行。强大的策略可形成产品配置，令企业得以将其商品或服务成功置入特定细分市场。成功的产品通常由方方面面的适当结合所组成：质量、产品特点、数量、成本及交付时间。

... 并根据最新的市场情报来制定商业策略

企业并非凭空设计自己的商业策略。他们根据所处的竞争环境设计策略。所以，设计成功的商业策略的先决条件是了解并熟悉塑造企业环境的竞争作用力。有关消费趋势、合规需求、人口数字、贸易规模及贸易流、贸易协议、优惠政策、贸易壁垒或竞争强度等信息，是决定商业策略是否成功最为相关因素。

满足质量要求及可持续标准逐渐成为提升竞争力的‘必须’条件

伴随着IVC 的出现，强制/监管、自愿以及企业特定的标准开始普及。投资于符合这些标准的活动 - 其中许多还是私营标准 - 不再只是一种选择，而是决定公司竞争力的主要因素。成功获取相关产品与服务的认证或能协助解决企业拓宽融资渠道与进入新市场问题，还可以通过可持续方式提升产品与服务的质量。

融资渠道决定了日常运作效率以及为未来进行投资的能力

融资对执行商业策略而言必不可少，也是经营任何业务的重要组成部分。企业寿命周期的不同阶段对现金的需求有所不同，其中初创、成长及转型阶段尤为重要。企业能否成长并增强其竞争力，很大程度上取决于企业随着时间推移，在投资新项目、创新、改进及多元化等方面的潜力。此类投资需要短期及长期的资金，因此，包括对于女性企业家而言，融资渠道都是一个核心问题。针对预算、进货、销售、资产及负债等执行透明的财政规划并保存相关记录，并使之与全面的商业计划相结合，不仅能够拓展企业的融资渠道、提高企业融入进出口市场的潜力，还能增强企业的竞争力。

任何经营层面都需要引进人才

技术熟练的员工不仅更能够向生产流程提供高质量的投入，并且能够灵活地针对市场环境的变化作出调整。引进技术熟练劳动力已被证明可提高中小企业的技术效率，增强吸收国外技术的能力，令企业能够从事更多的知识密集型活动。引入技术 - 包括软技术 - 可提高与海外客户沟通的能力并使企业更容易符合国际标准。中小企业的员工技术水平如果相对行业均值较低，将更可能最后落入 IVC 中的低附加值行业。

获取海外客户与投入对竞争力而言很重要...

尽管企业可以通过很多方式提高他们的竞争水平，还是存在许多他们无法控制的因素。影响企业获取海外客户能力的主要因素是他们能够获得的市场准入由其所在国家或目的国的贸易政策所决定。参与 IVC 的企业对贸易政策带来的成本变化格外敏感，因为如果他们要先进口中间产品，随后经过加工再进行出口，则会被两次征税。由于过去三十年关税有所降低，非关税措施现已广泛被认为对贸易产生的阻碍与关税不相上下，甚至还要严重。OECD 的研究表明，非关税措施相关成本合计可达生产总成本的 15%。

... 尤其取决于贸易政策与物流

服务客户是个成本高昂的事业，这取决于交通设施的可用性及其质量，以及相关物流服务供应商的存在。特别是对注重运输时间的产品 - 如易腐产品 - 这些产品的物流状况对企业竞争力而言至关重要。越来越多的中小企业效仿大企业提供的示范，采用复杂的供应端管理与战略物流方式。然而，尽管中小企业有意愿这么做，他们也通常会受制于其所在的小环境及大环境的限制，包括边境机关所实施的措施的性质与质量。

创新型企业生产力更高，也更可能进行出口贸易

创新型企业往往拥有高水平的生产力及经济增长，并更有可能从事出口贸易 - 且会取得成功。在企业层面来说，创新意味着企业开展能提高他们的创新能力的一系列具体

活动，如研发、取得专利、分拆、增量创新、细分市场、标准化、质量升级、差异化、精益生产（消除浪费）、企业再造工程（精简、适型、外包和离岸外包）。由此而论，市场调查及产品研发是关键所在。。由此而论，市场调查及产品研发是关键所在。

6. 应对国际化的挑战

中小企业所面临的挑战与他们的规模直接相关。置于全球环境下时，中小企业所面临的许多挑战都会被放大，这导致了中小企业的低存活率。尽管存活率因国家和行业不同而变化很大，但有研究表明，约有 20% 的新企业在第一年后歇业，而五年后歇业的企业则升至超过 50%。高失败率本身并不是什么问题。真正的问题是导致那些本来可以成为出口领跑者的中小企业倒闭的市场失效因素。

中小企业难以获取出口机会相关信息...

根据 ITC 近期为第五期促贸援助全面评估做出的一份调查显示，‘获取出口机会信息’在九个中小企业希望获得改善的方面排名首位：接受调查的中小企业中，64% 的企业将这项因素列入他们最优先考虑的前三项，而仅有 44% 的大公司有此需求。公共或私有机构提供的商业信息不足是一个公认的市场失效，这将增加中小企业进入市场的成本与障碍。

符合强制性或自愿性的标准也是一项重要挑战...

自愿性或强制性的标准，以及其他相关的法规要求会对中小企业生产及交付的各个阶段的运作产生影响。

- 信息：中小企业需要掌握要求的详情。
- 执行：中小企业或许需要调整产品及流程以符合要求。
- 认证：中小企业需要证明其相关产品和服务达到合规标准，这通常包括由认证机构出具产品或流程认证。
- 认可：出口中小企业的最后一项必要步骤为由国内及海外的海关当局认可相关认证。

近期由 ITC 执行的非关税措施商业调查发现，无论是在执行还是认证阶段，符合技术法规及标准被认为是各类企业，尤其是小企业最头疼的问题。平均而言，23 个受调查国家中，49% 的出口中小企业都表示他们的业务受困于至少一项非关税措施。而仅有 42.5% 的大企业面临这种困扰。

...呼吁利益相关者解决中小企业执行及认证合规标准阶段出现的问题

各利益相关者在标准及非关税措施的信息传播方面扮演重要角色，相关措施包括通过国际机构或国家贸易及投资促进机构搭建全球或国家数据平台、提高能力以符合要求（如建立培训机构）及为标准的认证提供便利（如海关当局）。在国家层面，发展中国家政府已开始致力于建设高质量技术设施，包括受认可的实验室及认证机构。

中小企业依然受困于营运资本及投资需求的经费不足...

中小企业一直将缺乏融资渠道列为严重的制约因素。银行总是认为服务中小企业的成本与风险过高。鉴于信息不对称以及获取充分信息以评估典型中小企业借贷人信用情况的成本高昂，银行通常不愿向中小企业提供无担保信贷，即使贷款利率可以更高。因此，许多拥有可行项目的中小企业，由于缺乏抵押物，无法从传统放贷机构获得亟

需的融资。女性企业家尤其面临这些问题，缺少抵押物，金融基础设施不足，基于性别的社会文化障碍等，都限制着女性中小企业业主的潜力。

国际金融公司（IFC）报告称，在非经合组织国家中为中小企业服务的顶级银行仅能覆盖 20% 的正规微型企业及中小企业，而在撒哈拉以南非洲地区这一比例只有 5%。亚洲开发银行强调融资渠道的重要性，并估计，全球范围内，单单是贸易融资方面的供需差距便有 1 万 9 千亿美元。这种差距在“低端市场”尤为明显，申请贸易融资的中小企业估计接近半数遭到拒绝，相比之下，跨国企业仅有 7% 的融资申请被拒。

... 但私营及公共筹资机构可为解决中小企业的融资困难提供极大帮助。

信用记录体系，动产抵押协议及抵押登记等方式，被证明在解决中小企业融资渠道方面特别有效。其他有效解决方案包括直接对中小企业进行援助以令其达到正规融资的要求。解决方案还包括为中小企业进行有效融资申请的筹备提供指导及培训，确保他们掌握相应信息来应对复杂的贷款申请程序。由于商业银行日益意识到中小企业有着未经开发但却有利可图的机遇，可以推动各方采用国际通行的最佳做法来成功地服务这一战略性产业，从而获取价值。银行与商业发展服务提供商之间还有很大的合作空间。最后，政策制定者越来越关心中小企业能否实现资金来源多元化，他们设法令企业摆脱传统银行信贷的束缚，将融资源头拓展到非金融私营部门，包括企业间的贸易信贷、众筹及投资平台。

中小企业难以吸引高素质工人的原因在于市场供给不足...

国家人才政策是中小企业获取人才的主要决定因素。中小企业吸引接受过岗前教育/培训及经验丰富的优秀人才的能力取决于相关教育、职业教育及培训系统能否向年轻人提供全面适用的职业相关技术。

... 以及企业自身有限的员工培训能力

人才和岗位不匹配现象常见于发达国家及发展中国家的劳动力市场。这些现象可能会更大程度地影响中小企业，这些企业缺乏投资自身员工培训的相应资源（财力及人力）。帮助中小企业获取熟练工人的政策选择包括向雇主网络提供培训补贴及支持，推动中小企业参与培训项目。这类网络可以是水平的 – 即中小企业集体购买培训服务 – 也可以是垂直 – 即利用购买商-供应商之间的联系。

能力不足的问题已延伸至管理层面及企业家层面...

此外，管理层的能力不足可能是导致（小）企业失败的核心原因。研究表明，比起发达经济体内的企业，新兴市场中企业的管理手法往往较弱，而这也被证明是企业生产力较低的重要原因。缺乏管理能力将消极影响企业家能力，这种能力将进一步受到社会文化因素的限制，比如害怕失败，这种情况对年轻及女性企业家而言尤为突出。

... 可以通过培养强大的企业文化加以解决

塑造强大的企业文化并培养企业家能力的关键在于提供的创业指导及培训的质量与数量。在这种环境下，对年轻人展开创业指导至关重要，应鼓励年轻人抓住机遇创业，而不是迫于生计不得已而为之。有证据表明，政策制定者确实正投入更多资源以加强与商界的合作，例如通过编写创业教学材料并向参与创业活动的教师提供培训、奖励及扶持。

中小企业在技术引进及创新空间方面往往比较薄弱

技术工人的短缺还有进一步的影响：这将阻碍企业在科技方面进行投资。科技的好处毋庸置疑，但许多中小企业未能充分发挥科技带来的潜力。中小企业在科技方面的参与较低被认为是阻止其提高竞争力的关键障碍，他们为此要承担低效率与高成本的后果。除了熟练工人短缺问题（如技术），还有另外四个已确认的关键瓶颈，可用于解释中小企业不愿投资并引进科技的原因：科技的高成本、对科技好处缺乏认识、数据安全及隐私问题、以及核心基础设施不足。

最后，中小企业与销售相关的物流成本远远高于大公司的成本...

企业物流成本的有关研究表明，中小企业与销售相关的物流成本往往远高于大公司。例如，拉丁美洲及加勒比海地区（LAC）的物流成本占最终商品价值的 18% 至 35%，而经合组织国家的同类比仅为 8%。有证据表明，中小企业的这一比例可能高于 40%，主要由高库存与仓储成本所导致。

... 要降低物流成本，物流的硬件与软件都很重要

一个国家的物流若要正常运作，需要建立高效的现代化交通基础设施。根据麦肯锡最新研究显示，到 2030 年，基础设施所需投资预计将达到 57.3 万亿美元。除了基础设施的硬件投资外，物流的软件投资也是充分利用现有基建的关键所在。例如，实施贸易便利化措施，通过简化如货物清关成本、文件成本及通关延迟等贸易相关繁杂手续，协助创建中小企业走向国际化的有利条件。

7. 小而多的措施：集中资源、建立联系

中小企业的规模过小，因此在政治上议价能力有限...

小企业因其影响政策制定过程、市场结果及保护自身权益的能力有限，而处于弱势地位。与大企业相比，小企业往往缺乏议价能力，因此只能从价值链利润中获取很有限的部分。企业因规模过小反映意见困难，这种情况将延伸至政策制定过程，并以更有利于掌握更多话语权的一方影响相关政策而告终。结果是监管环境从系统上不利于中小企业。

克服规模过小与遭到孤立等问题的办法之一便是团结一致。有两种常用的机制：第一个是成立代表中小企业利益的机构，为企业提供相关服务；第二个机制则是通过集群方式促进中小企业建立互联。

... 中小企业可以通过与贸易及投资促进机构合作提升出口能力...

无论是一般性质的，还是特定行业或特定功能的贸易和投资扶持机构（TISI），他们的业务涵盖全球贸易、进出口、及投资的所有方面。近期的经济类研究表明，TISI，特别是贸易促进组织（TPO）对于贸易的影响非常显著。根据一项研究，TPO 的预算每增加 1 美元，可增加高达 200 美元的商品出口。另一份研究显示，对于促进中型企业的出口，直接援助单个企业的方式最为有效。

... 或者形成集群...

集群可帮助提高中小企业生产力、创新能力及整体竞争力。集群给中小企业竞争力带来潜在好处的原因是，它为企业创造了“集体效率”的机会，这种机会源自积极的外

部经济及企业间的联合行动。对于政策制定者而言，可借助企业集群简化战略干预，并通过集群使其得以设计并实施政策以提高中小企业的竞争力及产业升级的机遇，并帮助他们克服国际化进程中的部分障碍。

... 以推动创新外溢

为帮助克服缺乏协调并支持企业开展联合行动，集群发展政策可用于开发本地企业的竞争力并加强企业间的联系。有研究认为，集群政策尤其能够解决熟练工人短缺、推动创新外溢（动态效率）等问题，有助于解决先发者的外部效应（在出口过程中积累经验）和方便企业获得高质量商业服务。

然而，尽管存在无数成功的集群案例，但是试图创建可持续集群的失败例子可能更是不计其数。集群政策有利于集群的创建与维系，但它需要精心设计，而且他也不是经济发展问题的万能药。

8. 中小企业及全球政策措施

能否在国际市场中为中小企业创造条件令他们表现更出色，并促进包容性增长，都取决于国内行动、国际政策及措施。

中小企业的角色越来越受到全球政策讨论的认可，值得一提的是，在联合国全球目标以及 G20、B20 等会议中的讨论，都出现了中小企业相关议题。世贸组织的《贸易便利化协定》同样与中小企业息息相关。

联合国全球目标呼吁更好地利用中小企业。

今年，由联合国成员国建立的联合国全球目标因其高雄心水平及跨部门的方式而引人注目。相比千年发展目标（MDG），2015 年后的全球目标特别提到了微型企业及中小型企业（MSME）。

尤其是目标的第 8 项，促进‘以发展为导向的政策，支持生产性活动、创造体面就业机会、创业精神、创造力和创新能力；鼓励 MSME 利用金融服务等方式实现正规化和增长’。第 8 项目标还确认有必要减少出口企业的贸易相关成本与繁复手续，倡议加大对发展中国家贸易援助的支持力度。

联合国全球目标 的第 9 项则包含了两个对提高中小企业的竞争力至关重要的主题 - 通过完善的物流将产品交付给客户并通过创新实现前瞻性发展。第 9 项目标还包括‘增加特别是发展中国家的小规模产业和其他企业获得金融服务的渠道，包括可负担的贷款，并将其融入价值链和市场中’。

第三届国际融资发展会议所通过的协议（亚的斯亚贝巴，2015 年 7 月）是联合国全球目标的一部分。该协议制定了实施 联合国全球目标 所需要的原则与政策，关注流动资源并深入了解 MSME。

协议的开篇概述“2015 年后融资发展的国际框架”提出，MSME ‘在各国创造大量就业机会，却缺乏融资渠道。协议建议各国致力于与‘私人机构及开发银行’合作以令‘MSME 能够获得合适、可以负担及持续稳定的贷款，以及对包括年轻人与企业家在内的所有人提供足够的技能发展培训’。为解决包括女性企业家在内的所有企业家的融资限制，协议针对金融法规的设计作出了详细建议。

中小企业与 B20/G20：聚焦中小企业及包容性增长

作为 2015 年 G20 峰会主办国，土耳其确立了三项首要主题：包容性、执行力及增长投

资。在三项主题中，土耳其视中小企业为跨部门主题，尤为强调中小企业间的联系并承诺‘增长与繁荣带来的好处为社会各行业所共享’（2015 土耳其G20优先事项）。

土耳其通过将中小企业指定为 G20 峰会讨论的跨部门议题，赋予了中小企业重要地位。此外，土耳其在 2015 年 5 月举办了世界中小企业论坛，以引导中小企业对全球经济增长、贸易与就业作出贡献。

由G20 的商业领袖组成的 B20 集团已和主办国土耳其共同致力于凸显中小企业在经济增长与创造就业方面的重要作用，B20 中小企业及创业精神专责小组的设立便可见其重视程度。专责小组的报告准确描述了中小企业及创业者面临的五个的障碍，并作出五点建议：进入国际市场；获取融资渠道；引入技术及人才；利用创新生态系统与数字经济；以及履行商业规则的能力。

WTO 贸易便利化协议有助于中小企业发展

WTO 贸易便利化协议规定了具有约束力的义务，简化通关流程、提高透明度与可预测性、提高效率并促进边检当局与私营企业之间的合作。TFA 有助于中小企业融入全球市场。由于无法像大企业那样降低成本，中小企业承担着更程度的与贸易相关的固定成本。他们还缺乏履行复杂条例、海关与边检手续的能力。贸易便利化可助中小企业削减成本，令其进出口流程更加顺畅、简单。

WTO 贸易便利化协议有助于中小企业参与公共机构和私营部门的对话

公共机构和私营部门的对话尤为适用于明确削减贸易成本方面的政策重点，并有助于各方就改革达成共识。贸易便利化措施规定，私企代表可以参与贸易政策的制定，这就为代表中小企业的组织提供机会，使中小企业可以积极介入贸易便利化的改革与实施。应鼓励各国致力于将中小企业纳入公私对话机制中。

贸易便利化可帮助减少针对中小企业的歧视

TFA 有助于在贸易相关流程（如清关）中减少对中小企业的歧视。协议明确禁止使用可能对中小企业有区别对待的标准，例如公司规模及所运商品的数量。通过改革目前中小企业遭受歧视的领域，落实贸易便利化可以改善中小企业的贸易环境。

第二部分中小企业竞争力：初步评估：

中小企业竞争力对他们在出口市场中的成功、在所在国家的竞争力、GDP 的增长以及增长的包容性而言都非常重要。

了解不同国家中小企业竞争力的不同非常有趣，原因如下：

- 中小企业可在他们所竞争的业务范围内评估各自战略地位。
- 海外投资者可从 IVC 中寻找成为有用商业伙伴的中小企业。
- 政府及 TISI 可确定需要采取措施的领域，以提高中小企业的竞争力。

该报告还提出了‘中小企业竞争力网’，为开展中小企业竞争力初步统计评估提供了依据。

中小企业竞争力网

基于三大竞争力支柱 – 连接、竞争与改变 – 中小企业竞争力网使企业更易于发现自身优势与劣势。竞争力网决定了企业的优劣势来自企业内部、直接商业环境还是来自宏观层面的国家环境。这有助于各国了解他们的贸易潜力并消除阻止他们发展的掣肘。

图 中小企业竞争力网

		支柱		
		竞争能力	连接能力	改变能力
层次	企业层面能力			
	直接商业环境			
	国家环境			

来源：ITC。

连接、竞争、改变

中小企业竞争力网中的三大支柱抓住了竞争力对时间非常敏感这一特性：连接、竞争、改变。快速创新、IVC 的出现与许多市场的动态变化都对企业的适应性及灵活性提出了更高的要求，对于中小企业更是如此。处于竞争环境中的企业，需要有效地与信息渠道以及全球市场连接，以保持自身竞争力，同时还要保持适应未来新市场环境的能力。

竞争力还涉及静态维度。竞争能力集中于企业当前的运作以及在成本、时间、质量与数量方面的效率。改变力指企业应对或预判市场动态力量并作出改变的能力。连接力指企业收集利用相关商业资讯与知识的能力，资讯包括消费趋势、合规要求、人口统计、贸易规模及贸易流、贸易协议、优惠待遇、贸易壁垒或竞争强度。

平均而言，高收入经济体的中小企业在竞争力的每条支柱及层面上都表现更好。

来自权威机构的共计 38 项指标可以作为企业竞争力的要素，其中每条支柱或每个层面组合在一起，而 17 项指标是关于企业规模数据的。这些指标已规范化并转换为分数，可用于在不同指标及国家间进行对比。

数据显示，竞争力分数不出所料地与收入水平密切相关。人均 GDP（美元）越高，分数就越高。针对竞争力不同决定因素的详尽分析可见于 25 个国家的概述（第三部分）。地理及发展阶段的分组是基于对 111 个国家的数据分析，表明中小企业竞争力网具有显著的跨国差异。

最不发达国家及内陆发展中国家在连接性支柱上的表现尤为欠佳

最不发达国家（LDC）在连接能力支柱上的表现尤为欠佳，反应这些国家的 ICT 与集群发展分数偏低。中小企业竞争力网还显示，内陆发展中国家（LLDC）面临的硬件挑战不仅包括公路及港口方面的硬件挑战。他们还面临无形挑战：这些国家的电子连通率位于全球最低之列。

小企业的整体表现逊于大企业...

大企业整体表现优于中型企业，而中型企业优于小企业。这一发现适用于所有收入组别及报告考察过的区域性分组。

... 贫困经济体中的差距更为明显

大小企业间的表现差距在高收入经济体中要小于在低收入经济体中。根据中小企业竞争力网数据，如果以大公司的分数作为基准水平，在低收入国家，小企业只能达到基

准水平的 42%，而在高收入国家则可达到 67%。这表明，初步评估中使用的决定因素与第一部分所确立并讨论的生产力差距有密切关系。

大企业与小企业间的最大的差距在于连接性

中小企业与大企业在连接力支柱上的差距最为明显。发达国家的中小型企业分别可达到大企业连接力基准水平的 86%和 64%。同一支柱中，最不发达国家的中小企业仅可获得 22% 与 54% 的分数。全球三大区域 - 东亚和太平洋、撒哈拉沙漠以南以及南亚地区中 - 小企业与大企业在连接能力支柱上的差距最大。

最不发达国家中，融资渠道拖累了小企业的竞争力与改变力

在竞争力支柱中，最不发达国家小企业的分数只达到大企业的 57%，而发达国家中的小企业则可获得 74% 的分数。这些企业的拥有银行账户的比例很少（小型企业为 25%，中型企业为 40%），拉低了最不发达国家的分数。银行为投资提供的资金比重偏低，也是造成最不发达国家小企业改变能力低下的原因。

在南亚，小企业的竞争能力不佳，因其很难满足质量认证

南亚的大企业竞争能力可与拉丁美洲和加勒比地区、欧洲及中亚地区的大企业相媲美。然而，南亚地区的小企业竞争能力却落后于其他两个地区的小企业，主要原因是他们在质量认证方面表现糟糕。

在拉丁美洲和加勒比地区、欧洲及中亚，中型企业表现优于全球的同类企业

如果将‘全球中型企业’作为衡量竞争力的标准，则会发现拉丁美洲和加勒比地区、欧洲及中亚中型企业的表现优于全球的同类企业。上述地区内的小型企业也相对更强大。

拉丁美洲、欧洲及中亚的小型企业能力较强，而南亚及撒哈拉沙漠以南地区的小型企业则较弱。

数据显示，如果跨区域比较企业的整体能力，则拉丁美洲和加勒比地区、欧洲及中亚的小企业表现更优。而在南亚及撒哈拉沙漠以南地区，小企业的的能力则非常薄弱。在南亚，小企业对公司电邮地址及网站使用率惊人的低。

拉丁美洲和加勒比地区的中小企业：创业榜样？

如果关注到企业整体能力，则拉丁美洲和加勒比地区的中小企业在三个竞争力支柱的表现要超出发展中国家平均水平的 8 至 22%。它们是表现出色的企业，超越了包括太平洋及东亚与中东及北非（MENA）在内等其他地区的中小企业，可以算得上是最优秀的发展中国家中小企业。

然而，如果将所有决定因素考虑在内的话，通过比较三大竞争力支柱，拉丁美洲和加勒比地区的中小企业竞争力要低于欧洲及中亚地区。能够与 MENA 地区的竞争力相媲美，反映了拉丁美洲和加勒比地区企业需要与明显恶劣的国家环境作斗争。

中小企业迎头赶上的潜力相当巨大

分析指出，中小企业迎头赶上的潜力相当巨大。如果发展中国家的中小企业能够提高生产力从而将竞争力提高至与发达国家相近的水平，则他们可从经济增长中获得显著的收益，这对中小企业雇佣的弱势群体而言更是如此。中小企业展望报告中的国情概述部分将向您初步介绍提高中小企业竞争力的方式。



2015 年中小企业竞争力展望

国家概况

1. 孟加拉国
2. 布基纳法索
3. 柬埔寨
4. 哥伦比亚
5. 科特迪瓦
6. 埃及
7. 几内亚
8. 印尼
9. 牙买加
10. 哈萨克斯坦
11. 肯尼亚
12. 马达加斯加
13. 马拉维
14. 毛里求斯
15. 摩洛哥
16. 巴拉圭
17. 秘鲁
18. 卢旺达
19. 塞内加尔
20. 斯里兰卡
21. 坦桑尼亚
22. 泰国
23. 特立尼达和多巴哥
24. 突尼斯
25. 乌拉圭

思想领袖



Axel M. Addy

为什么中小企业是利比里亚经济转型议程中的基础



Carmen Castillo

在业务上，强者和弱者有时候应联手



Victor K. Fung

国际价值链中的风险管理和变化意愿



Anabel Gonzalez

学着增长：中小企业复活议程



Rifat Hisarcıkhoğlu

世界中小型企业论坛和 B20 议程

案例研究



巴布亚新几内亚的女性咖啡出口商是首个从国际主要进口国获得高溢价出口企业



手感柔软：柬埔寨的丝绸厂商找到了新的买家，增加了利润



获得美国安全证书可使秘鲁的本土食品出口量成五倍



清真认证帮助埃及乳制品集团在马来西亚的销量增加四倍，找到了新市场



通过 ITC 工具获得市场情报



AIM: 帮助 TISI 实现‘更高’目标



科特迪瓦利用贸易壁垒预警应对非关税措施



孟加拉国的 IT 服务出口

ITC 数字打印服务部印制。

免费下载 pdf，请登录 ITC 官网：

www.intracen.org/publications.

