



联合国  
贸易和发展会议

Distr.  
GENERAL

TD/B/COM.3/69  
4 January 2005  
CHINESE  
Original: ENGLISH

贸易和发展理事会  
企业、工商促进和发展委员会  
第九届会议  
2005年2月22日至25日，日内瓦  
临时议程项目3

联系、价值链和外向投资：<sup>1</sup> 发展中国家  
中小企业的国际化方式 \*

贸发会议秘书处的说明

<sup>1</sup> 在本研究报告中专指外国直接投资(FDI)。

\* 本文因技术原因延误而于以上日期提交。

## 内 容 提 要

《圣保罗共识》提到，贸发会议应当继续开展企业发展方面的工作，同时考虑到国际经济环境中的情况发展，并应当特别注意国际层面，以便找出发展经济的机会和阻碍其进展的障碍。最近数十年来，全球化已极大地影响到发展中国家中小企业的商务环境，国际竞争力对于这些企业的生存变得日益重要。从政策角度看，最为重要的是在哪些条件下发展中国家的公司企业，尤其是中小企业能够从国际化进程中获益，和这一进程能否导致一种新式南南互利的合作方式。

本问题说明审视了企业国际化领域中的关键性发展，以求在不断变化的环境下和疾速的全球化中找出可加强发展中国家公司企业国际竞争力的主要因素。本说明讨论了全球化给发展中国家中小企业带来的机会和威胁，以及这些中小企业如何能够更好地利用这类机会并使自身成为全球参赛者。具体而言，本文讨论了发展中国家公司企业的外向投资作为获得战略资产、技术、技能、天然资源和市场以及提高效率的一种手段的最近趋势。本文还研究了一体化生产网络的可能方式，并特别谈到跨国公司—中小企业的联系和全球价值链。

## 目 录

	<u>页 次</u>
导 言.....	4
一、全球化与中小企业：挑战与契机.....	5
二、发展中国家公司企业通过外向投资实现国际化.....	7
三、全球价值链作为提升本国中小企业能力的一种途径.....	15
结 论.....	19
参考文献.....	21

## 导 言

1. 既是《曼谷行动计划》所授权，又得到贸发十一大 2004 年 6 月通过的《圣保罗共识》再次重申的是，贸发会议应当帮助发展中国家制定和落实建立生产能力和国际竞争力的积极政策(《圣保罗共识》第 49 段)，支持它们吸引外国直接投资并从中受益的努力。

2. 在过去四年中，贸发会议举行了一系列有关国内公司企业，尤其是中小企业竞争力问题的专家会议，包括出口竞争力，并以商务联系为主要着眼点。为了充分利用这些会议的成果，秘书处整理出了一本汇编，题为“通过提高生产能力增强中小企业的竞争力”。其中传达的一个主要信息是，竞争力概念是一种系统化的内容，竞争优势不仅主要是靠解决宏观一级而且也靠解决微观和中间一级的周密的集体行动和政策而形成的。

3. 竞争力可被界定为一国生产符合国际市场标准的货物和服务同时又能长期保持和提高人民的实际收入的能力(UNCTAD 2003a)。证据表明，发展中国家如能建立必要的本土技术能力基础，就能完成复杂的工业出口而无需经过跨国公司网络。然而，变化的国际环境表明，今后大部分出口增长将处于或围绕跨国公司和全球价值链而出现。

4. 融入全球价值链并与跨国公司连接在一起可成为国内公司企业，尤其是中小企业掌握某些关键资源，例如资金、技术和管理技能等的重要手段。但须通过恰当的政策和措施解决伴随的风险和成本。获得战略资源的另一条途径是通过发展中国家公司企业的外向外国直接投资实现的。

5. 本文审议了发展中国家公司企业通过外向外国直接投资和全球价值链国际化有关的问题。在探讨了全球化给发展中国家中小企业带来的潜在机会和威胁之后，本文讨论了外向外国直接投资的最近趋势，包括这种类型的投资是否不同于发达国家公司企业的外国直接投资，和它是否预示着南南合作的真正机会。本文还研究了没有选择直接国际化道路的国内中小企业如何通过融入全球生产和销售链而跻身于全球市场。

## 一、全球化与中小企业：挑战与契机

6. 在最近数十年中，全球化已极大地改变了公司一级在全世界、在国际一级和国内舞台上的竞争条件。新的国际环境就获得新技术、技能、资本和产品市场、规模经济和减少交易和研发成本而言，开创了诸多机会。由于贸易自由化和开放而导致贸易壁垒的减少给中小企业带来了积极的影响，因为它有助于扩展打入国际市场，并融入国际生产网络和供应链，且能增强中小企业的增长能力。

7. 同时，中小企业在国内市场和国际市场上亦面临日趋激烈的竞争。就国内而言，中小企业不得不同进口货、新的外国投资者和扩展中的国内大公司竞争。中小企业还有可能面临着发展中国家内部就出口市场、外国投资和资源更激烈的竞争(Wignaraja 2003)。

8. 中小企业收获全球化潜在好处的能力取决于面对新的市场条件和全球市场竞争的加剧是否做好了准备。总而言之，发展中国家的中小企业并没有做好准备，而如今能够从全球化中受益的企业数量甚少。

9. 根据 Wignaraja(2003)的研究，全球化仅导致所有中小企业的 5%到 10%出口扩大和增长。在发展中国家之间，较具竞争力和活力的中小企业的规模各有不同。东亚有活力的中小企业的比例似乎高于其他发展中地区，而非洲、加勒比地区、中美洲和南亚这类中小企业就比较少。

10. 许多中小企业面临的障碍来自国家一级。竞争政策，立法和规章制度框架、电信基础设施、研究和教育政策都属于影响到中小企业是否准备好进入全球市场的因素(OECD 2004)。虽然中小企业对于发展中国家极为重要，对就业和增长的贡献就相当重要，但该部门常常为政府所忽视，政府更看重大公司(Dhungana 2003)。

11. 尽管许多中小企业仍然主要依赖国内市场，但国际上活跃的中小企业的比例正在增长。中小企业越来越多地参与同其他中小企业和较大的跨国公司的战略联盟和合资。网络化使中小企业能够将小规模企业的灵活性与大型公司集团的优势，例如规模经济结合在一起。创造同跨国公司和其他中小企业的联系为发展中国家的中小企业带来了扩大生产和提高增长的众多机会。与跨国公司的联系使它们掌握了知识和新的技术以及投资。

12. 跨国公司在发展中国家当地市场存在增加并非总能使中小企业受益。新的角色意味着竞争更为严峻。此外，跨国公司并不一定选择当地供应商为它们提供产

品和服务。在拉丁美洲，跨国公司或其子公司在电信和能源部门收购私有化企业已经造成从事工程的中小企业和其他类型的商务技术供应商数目减少甚至破产。贸易的自由化允许某些外国附属公司从其本身业已全球化的供应链或其他现成渠道进口中间产品，而不是从当地采购。因此，经营制造业或服务业的地方中小企业的力量下降或消失(Katz 2001)。

13. 贸易自由化还意味着国际市场更剧烈的竞争。另一个问题是对发展中国家中小企业许多重要产品施以高关税。证据显示，即便是在亚洲和太平洋，贸易自由化并未给中小企业部门带来大的预期收益。在许多发展中国家，国内产品的需求下降，对进口产品的需求增长，竞争已将许多中小企业逐出了行业(Dhungana 2003)。

14. 金融市场的自由化使规模较大的中小企业更容易进入国际资本市场。对于发展中国家的大多数中小企业来说，获得资本仍然是一个严重影响到提高竞争力的主要问题。能获得的资本有限不仅是由于缺乏对可利用机会的了解，也源于公司规模小，使得难以获得所需要的资本。由于被认为是高风险借贷者，中小企业通常支付的利息率高于大公司；在许多非洲国家，这种借贷的利息率超过 30%(Kwaku 2003)。发展中国家还担心，新的《巴塞尔二号协定》制度——一种管理资本和风险的框架安排——将会对地方银行对中小企业已经有限的借贷能力产生消极影响，因为它将为商业银行规定更高和限制性更多的借贷比率(UNCTAD 2004a)。需要有具体的金融措施才能改善面向出口的中小企业的资金状况，进而便于它们持续扩大进入全球市场。

## 插文 1

### 拉丁美洲的例子

巴西的汽车制造业就是受贸易自由化影响的一个例子，进口的自由化导致外国附属公司在全球采购而不是从巴西国内采购。本国生产零部件的中小企业和较大生产商的数量由 1990 年的 2,000 个下降到 1993 年的 750 个。阿根廷的汽车工业也可以看到类似的趋势。一些拉美经济体遇到了“一方面产品和技术设计已提升到接近国际技术前沿水平，同时又变成进口零部件的组装厂而非当地制造这样一种两难局面” (Katz 2001)。另一个例子是墨西哥的瓜达拉哈拉，它是电子工业中以出口为导向的跨国公司附属公司迅速云集之地。一些全球供应商紧随一些著名的电子产品跨国公司接踵而至，对于某些中间产品，不存在当地供应商或中小企业分包商，而对于其他中间产品来说，当地公司无法应付新的竞争，或者被外国投资者收购。

资料来源: UNCTAD(2000a); Katz (2001)。

15. 影响中小企业国际化的其他主要问题是缺乏资源和经营环境不利。特别是在非洲和拉丁美洲，商务环境并非一向有助于创业，而且总的来说，缺乏必要的支持服务(UNCTAD 2000b)。此外，许多发展中国家的商务环境妨碍了小企业成长为有更多的机会与较大的公司和跨国公司挂钩的中型企业。

16. 另一个主要限制是，技术、卫生、质量和环境方面的，国际标准和公司生产标准数量与日俱增。这类标准成为妨碍发展中国家中小企业打入国际市场并限制它们成为跨国公司供应商的一种新型贸易壁垒。

## 二、发展中国家的公司企业通过外向投资实现国际化

17. 自上个世纪八十年代以来发展中国家外向外国直接投资出现了新的趋势。随着发展中国家外向外国直接投资壁垒的减少，这一趋势应更加强劲有力。这可能是发展中国家吸引外国直接投资的一个机会，因为发展中国家的公司企业已表现出

一种高于发达国家同行的投资发展中经济体的更强烈的愿望。实际上，需要对这一现象的切实影响作出分析。

18. 并非所有发展中的地区都平等地参加了这一波国际投资流动。亚洲(尤其是东亚和东南亚)是遥遥领先的外向投资者，其后为拉美和非洲(南非)。而某些发展中的经济，例如马来西亚、大韩民国、中国的台湾省和新加坡已巩固了作为外向投资者的地位，其他经济体，例如中国、南非和智利最近也成为参赛者。其他国家，例如印度、墨西哥、巴西和阿根廷的公司已投资海外多年，在经历了上个世纪八十年代的停滞之后，于九十年代又出现了新的外向投资势头。

19. Dunning 等人(1996)发现发展中国家的外国直接投资出现过两次浪潮。在第一次浪潮中(上个世纪六十年代和七十年代)亚洲(韩国、香港、新加坡、马来西亚、印度)和拉美(阿根廷、墨西哥、巴西)的公司企业占的比重最大，并且主要是受效率和寻找市场的因素驱动的，它们的主要目标是其他发展中国家，大部分常常是邻国。发展中国家外向外国直接投资的第二次浪潮始于上个世纪七十年代末，并且由香港、中国台湾省、新加坡和韩国的公司企业为先导，而拉美和印度的公司企业至少是在这次浪潮开始时丧失了原有地位(Dunning 等人 1996)。

20. 在第二次浪潮中，发展中国家外向外国直接投资的性质和动机都发生了根本的转变，它更具有战略性和谋求资产的性质，并且以其他地区的发达国家和发展中国家为对象。Dunning 称，外向外国直接投资的第二次浪潮是市场自由化、经济活动全球化和部门内部技术突飞猛进的结果，它们均影响到世界经济的结构。他还坚持认为，领导第二次潮流的国家是那些沿着工业发展之路(IDP)<sup>2</sup> 提升、经历了迅速的经济增长、结构调整和发展的国家。

21. 自上个世纪九十年代初，作为重要的外向外国直接投资流动的来源出现了(或重新出现了)新兴发展中国家：拉美国家，例如阿根廷、巴西、智利和墨西哥，以及中国、印度和南非。中国是最引入注目的例子，它在极短的时间内便跃然成为发展中国家中最重要的外向投资者。

---

<sup>2</sup> Dunning 的 IDP 模式表明，一国的外向和内向外国直接投资是其发展水平的一个函数，各国随着本身经济的发展需要经历各个阶段(Dunning 1988)。



## 插文 2

### 中国外向外国直接投资最近的趋势

中国现已成为发展中国家领先的外国直接投资出口国，它占发展中国家外向外国直接投资总量的比例由 1985 年的 0.2% 显著地增长到 2003 年的 4.3% (UNCTAD 2004b)。打入天然资源市场，获取战略资产，例如先进的技术和制造技能以及促进中国的出口是其主要的推动力。中国的海外投资遍布于全球。尽管北美(美国和加拿大)仍然是主要的目的地并占 2001 年获准的中国外向外国直接投资的 22%，但同 1991 年相比，该地区所占的比例却下降了，当时曾占 46%。中国的海外投资出现了新的目标，包括非洲撒哈拉地区、前苏联集团、中东和拉美。

中国的外向外国直接投资最初受国家的指导，只允许国有和国家管理的企业投资海外。随着上个世纪八十年代限制性政策的放宽，也允许非国有企业投资境外，但必须有充足的资本、技术和管理技能以及合适的合资伙伴。在本十年中，中国巩固了走出去的战略。生产轻工业产品(例如纺织品)、机床和电气设备的企业特别受到鼓励，开办能够加工中国原材料，或组装中国制造的零部件的海外制造项目，进而最终刺激中国的出口。

最近，中国政府积极创造条件同部分拉美国家结成战略伙伴。中国国家主席 2004 年 11 月对巴西和阿根廷的国事访问期间公布了数十亿美元的贸易和投资交易。与阿根廷签署了一项扩大在石油和天然气、采矿、空间技术、教育、旅游业、铁路和贸易领域合作的协议。预计将在采矿、石油、电力、移动电话、民航和贸易领域与巴西开展合作和进行合资。

资料来源：Wong and Chan (2003); UNCTAD (2003b); Economist Intelligence Unit (2004)。

22. 日趋激烈的竞争似乎使投资外国市场越来越有必要，只有这样公司企业才能保住或加强它们的竞争力。投资境外使得发展中国家的公司企业能够获得新的资

源，对于许多企业来说，业已成为其公司战略的一个重要组成部分。对于发展中国家接受国来说，它意味着一种获得资本、技术和技能的新的来源。

23. 大多数论及发展中国家公司企业外向外国直接投资对其他发展中国家东道国经济体影响的现有文献均谈到上述这两次潮流。然而，以往文献中的许多研究结果仍可被认为是能够说明问题的。在这方面，虽然许多作者同意大多数发展中国家公司企业对其他发展中国家的一般影响类似于发达国家外国直接投资的影响，但一些作者也找出了产生不同影响的具体特征。

24. 例如，Kumar 指出，由于发展中国家公司企业的资金、技术和管理能力有限，它们常常需要东道国中的伙伴提供资本和其他战略资源，并充当与地方当局打交道的中间人(Kumar 1982)。因此，它们比发达国家的同行更倾向于与当地的公司建立联系。这实际上意味着较深地融入当地经济，因而特别有利于当地的中小企业的发展。

25. 此外，发展中国家的公司企业在使用成熟技术和生产价格上有竞争力的产品方面具有竞争优势。所以它们转让的技术通常更适合于发展中国家的条件，因为属于劳务密集性且有效利用了当地现有的投入。另外，发展中国家公司企业在这类成熟技术方面的优势通常比较薄弱，有可能被愿意赶超的当地公司企业迅速赶上，它可以刺激当地的技术升级换代(Wells 1983; Kumar 1982)。最后，按照 Kumar 的说法，发展中国家公司企业对东道国的技术转让条件通常比工业化国家公司企业的转让条件更为优惠。

26. 但是，发展中国家的公司企业可能也会给东道国带来不利的因素。例如，由于缺乏研发设施，它们有可能无法向其子公司或合资伙伴持续提供符合国际标准的改进技术(Wells 1997)。虽然 Kumar 承认这一论点的实在性，但也争辩说，大多数发展中国家的最大公司企业在获取新技术方面取得了重大进展并有可能继续在市场上这样做以确保生存(Kumar 1982)。

27. 一些作者还称，发展中国家的公司企业起码在向外扩张的初期阶段，倾向于大部分依赖外派员工负责管理和技术职位，而非雇用东道国当地的人，因为这些公司企业尚未发展出工业化国家公司企业采用的向其员工传授管理技能的体制(Kumar 1982; Lecraw 1977)。然而，Kumar 称，随着海外经验的积累和东道国施加的压力，这种状况通常而后发生改变。

28. 总的来说，若不局限于对发展中国家东道经济体积极影响或消极影响的考虑，发展中国家公司企业的增长以及在发展中地区活动的扩大，提高了人们对发展中国家之间加强经济关系的预期。一般预测，发展中国家公司企业的伙伴关系将会得到促进，而欠发达国家的企业融入南方外向投资者价值链的过程将会得到加强。但是，正如一般的外国直接投资那样，发展中国家外向外国直接投资给发展中国家东道国企业作出贡献的潜力并非自然而然实现的，需要进一步从政策角度探讨发展中国家如何利用其他发展中国家外国直接投资增长的问题。

29. 发展中国家流出的外国直接投资直到上个世纪九十年代初仍微不足道，但到 2003 年却超过全世界总量的十分之一并占全世界总流量的约 6% (分别为 8,590 亿美元和 360 亿美元) (UNCTAD 2004b)。它们通常为跨国公司所主宰。然而，最近以来中小企业开始成为外向投资者，尤其是在亚洲，而它们在这方面的贡献正在成为一个日益重要的经济增长因素 (Cho 2003)。

30. 关于中小企业外向外国直接投资的数据资料仍然十分有限。能够找到的一个国家是大韩民国。该国最近以来中小企业的外国直接投资外流大量增长。对外投资活跃的中小企业由 2000 年占中小企业总数的 16% 上升到 2002 年占 37.6% (OECD 2004)。大韩民国中小企业外国直接投资的大多数接受国为发展中国家，主要是在亚洲 (UNCTAD 1998)。

31. 因此，中小企业的外国直接投资可视为跨国公司的外国直接投资在转移生产资源和技术方面的一种补充，它可有助于加强发展中国家的增长和竞争力 (Cho 2003)。中小企业的某些特征，例如更大的灵活性，为小的社区服务的能力，劳动力较密集型的技术和更适合于当地的经济条件在某些情况下可使中小企业比跨国公司更适合于其他发展中国家的条件 (Dhungana 2003)。

32. 中小企业的外国直接投资具有提高母国和东道国中小企业部门国际竞争力的潜力。它不仅为投资的企业及伙伴，而且通过前向和后向联系为其他公司创造了新的机会和利润，因而具有技术、知识和生产率方面的外溢效果。它还能够通过促进中型企业的增长帮助填充“中间空白”。证据表明，与大型企业的外国直接投资相比，中小企业的外国直接投资通过与地方工业的联系更有可能导致倍增效果 (UNCTAD 1998)。然而，还必须认识到中小企业外国直接投资可能带来的风险，例

如东道国的本土企业如不能应对外国投资者造成的竞争加剧，本地公司就有可能受到排挤。

### 插文 3

#### 发展中国家企业的外向外国直接投资的动力

**通过绕开贸易壁垒希望探索和开辟新的市场或打入外国市场：**在一国的经济发展初级阶段在海外经营的贸易公司就属于这种情况，它有助于通过在东道国的销售和分销促进出口。

**母国市场饱和：**这有可能出于母国市场竞争的加剧或母国生产能力突飞猛进的扩大。

**获取原料和天然资源：**其中包括对便利贸易的基础设施(道路、铁路、港口设施)的投资。

**更激烈的价格竞争：**面对更多的由价格造成的竞争，发展中国家的企业可能选择将部分生产设施迁往低成本的发展中国家。

**母国竞争力的提高：**“所有权特有优势”，加上国内市场竞争力的提高使部分发展中国家的大企业走向海外以便靠近顾客经营并扩大海外市场的增长机会。

**获得有活力的全球竞争优势的需要：**要具有全球竞争力，发展中国家的企业可从事战略性的寻求资产外国直接投资，将某些生产活动设在主要的发达国家市场，以便获得先进的技术、制造工艺和现代化的销售和管理技能并避免保护主义政策的影响。

33. 插文 3 中概述了一些发展中国家外向外国直接投资的驱动因素(见上一页)。

34. 根据贸发会议(1998)对亚洲中小企业特征作出的调查，中小企业投资海外的原因大部分与大型企业相同，尽管各种因素的相对重要性可能不一样。可将这些因素分为四大类：推动因素(国内市场成本的上涨)、吸引因素(增长机会、生产成本

低、政府的奖励)、管理因素(具备成功国际化的技能和知识)和最后,机会因素(地点和时间恰当,应要求向海外顾客供货或同外国伙伴结盟)。

35. 具体说来,中小企业投资国外的主要吸引力在于探索新的不断增长的市场以及利用较低的生产成本的机会。机会和管理因素也严重影响到中小企业投资国外的决策。管理因素似乎对中小企业特别重要,而机会因素对于小型企业更为重要。同其他因素相比,推动因素,例如国内市场成本上涨和竞争增加对中小企业国外投资的影响较小。政府的吸引因素(例如各种投资奖励)似乎对中大型企业来说要比小型企业更为重要 (UNCTAD 1998)。

36. 除此以外,当大型企业将它们的活动国际化并移往境外时,作为其供应商的部分中小企业分包商也跟随它们到海外。如今,许多跨国公司与供应商保持密切的关系。跟随其客户到海外,供应商通常确知它们的产品有销路(Dhungana 2003)。

37. 中小企业最常见的投资方式是通过与东道国现存的当地中小企业结为伙伴和联网,尤其是采取合资的形式。亚洲中小企业外国投资的近一半采取伙伴或结盟的方式 (UNCTAD 1998)。绿地投资越来越少见,因为这样做对于投资企业来说通常意味着更多的风险和资金投入。通过利用现有的当地企业,投资者可受益于当地的支持和联系,而当地的伙伴则从获得资金、技术和培训中获益。与大企业相比,中小企业更愿意发展与当地企业的联系并由当地提供生产投入。战略决策和资金决策通常也在东道国作出。中小企业认为较重要的其他因素是对缺乏技能的员工和当地管理人员的培训,以便提供适合当地市场需要的产品 (UNCTAD 1998)。

38. 发展中国家的小企业似乎有一种投资邻国的倾向。这主要是由于地理靠近和具有紧密的文化和族群纽带等因素所致。贸易关系和族群以及文化纽带导致对邻国市场具有比较深入的了解。通过投资于这类市场,中小企业可减少搜集国外市场信息方面的成本 (UNCTAD 2004b)。亚洲尤其是采用合资方式的区域内投资流动有大幅度增长,这种发展因建立了象东盟这样的亚区域经济合作框架而得到促进和推动 ASEAN (Dhungana 2003)。

39. 投资海外的中小企业通常属于增长型的中小企业。它们占中小企业的一小部分,但却为经济做出了巨大贡献。已经具有某些国际经验的中小企业更有可能作出国外投资。高技术中小企业属于例外,即便缺乏国际经验,它们也常常以投资海外为开端。出口和领取许可证常常是通往国外市场的第一步。经验表明,中小企业

通常比大的企业更快地将其活动国际化。对于亚洲的中小企业来说，首次开展国外活动的时间是 0.7 年，相比之下，大企业为 3.9 年 (UNCTAD 1998)。由于外国直接投资是中小企业国际化的最后一步，鼓励其他方式的国际活动以便最终也能提升中小企业外国直接投资的水平符合政府的利益。

40. 面向国外的中小企业面临着一些障碍和壁垒。问题存在于公司本身以及东道国和母国。共同的内部问题是管理层的缺陷和缺乏国际经验。中小企业投资者的一个主要问题是缺乏对投资机会和当地条件的了解。宏观经济上的不确定性和腐败现象也给中小企业造成主要问题，它们通常比较大的企业更容易受这类问题的影响并给它们造成额外的成本。

41. 其他障碍因素和增加成本的因素是基础设施欠发达，尤其是通讯和运输系统、文化差异和融资受限制。此外，中小企业通常不熟悉投资所涉及的法律制度和规章条例，并且鲜有适合于鼓励中小企业外国直接投资的政策环境。中小企业另一个主要障碍是很难找到合适的伙伴。由于投资国外的大多数中小企业寻找当地的中小企业作为伙伴，东道国鼓励发展本国中小企业部门十分重要，以便当地的企业有能力与国外的投资方中小企业结盟或合资 (Cho 2003; UNCTAD 1998)。

42. 然而，一些国家已开始通过改变政策和规章制度使之更好地适合于小型企业来促进中小企业的国际化。例如，在印度尼西亚、马来西亚和泰国等国家，已取消了外国投资最低限额的要求。许多国家曾利用这类最低限额要求部分保护本身的中小企业免遭外国的竞争。也正在成立促进外国直接投资的“一站式”机构，以便减少结关手续的数量 (Cho 2003; UNCTAD 1998)。

43. 要扩大中小企业的外商投资并实现潜在好处，由企业本身和在政府和国际一级做出努力创造有利于中小企业及其发展的商业环境极为关键。既需要在母国也需要在东道国采取行动。母国可通过为国内企业提供必要的技能、金融服务、奖励和关于商业机会的准确信息等要素促进中小企业的外国直接投资。在东道国，重要的是制定并执行政策，鼓励中小企业成为外国直接投资合适的伙伴，并为外国投资者提供正常运作的基础设施和能获得必要的服务和信息。政府之间营造一种合作环境也很重要。在这方面国际组织可发挥重要的作用 (UNCTAD 1998)。

### 三、全球价值链作为提升本国中小企业能力的一种途径

44. 上一节指出，投资国外作为获得和加强竞争力的一种途径要求中小企业具备一种较高的技术能力。然而发展中国家的许多企业并不具备这种能力。对于这类企业来说，能够加入国际价值链可成为以受益方式融入全球经济的途径之一。

45. 价值链是参与从产品设计到构思阶段，再到中间生产阶段，直到送货给最终顾客，如有必要包括用完后处理在内的所有合作公司的网络。价值链并不仅局限于一个企业内部的流程；相反，它涉及设在不同地点以链式相连的不同企业。具体的供应商和买家被连接在一起，有利于关于市场、高效生产流程和可能的物流方面的信息流通。在理想的情况下，买家大批量订购并保持需求数量和支付的价格的稳定 (Humphrey 2004)。

46. 链中的每一个环节均为这种产品增加了某种价值。由于价值链并非只着重于一个企业内部投入的实际转换，它提供了捕捉该价值链中不同环节的经济回报的可能性。虽然初步经济回报的实现通常源于与生产有关的活动，但这类回报越来越多地转向生产以外的领域，例如设计、产品开发、品牌和销售 (Kaplinsky 2000; UNIDO 2001)。

47. 价值链内生产商面临的挑战在于确定如何和在何处(在哪个市场)找到自己的位置，以便收获全球化的最大利益。在许多情况下，企业已经参加了全球市场，但处于很低的经济附加值水平。为了创造竞争能力，它们所需要的是不断提升它们的活动，以便能够充分利用回报。这是一种复杂的过程，但中小企业在其提升过程中并非一向仅依赖于本身。对于跨国公司来说，拥有一个具有竞争力的投入供应商基地具有极大的好处。而且常常是大的买方公司支持中小企业供应商提升它们的活动。插文 4(下一页)举出了一个由印度的最大汽车制造公司塔塔汽车制造公司(TATA Motors)实施的支持中小企业提升方案。

48. 找到正确的途径进入价值链并获得最大可能的恰当回报并非一向容易。根据 Kaplinsky and Morris (2001)的看法，中小企业切入全球经济有两种主要途径，分别为低平之路和高架之路。低平之路被称为“贫困化增长”之路。它发生在尽管其经济活动增长，但公司企业的回报减少(例如，如果只能以降低工资来支付出口的增长，或出口价格的下跌比出口数量的增长要快)的情况。

49. 实践表明，许多公司企业在扩大了对全球市场的参与之后比之前的情况要糟糕。同样，在一些情况下国家发现尽管全面经济活动扩大，但贸易条件恶化了。这些情况中隐藏的问题常常是，善常激烈竞争的市场的公司常常从事低附加价值活动。对于这类市场来说，进入壁垒较低，随着竞争的加剧，公司企业很容易发现本身处于一种极端脆弱的地位，其回报受到某种“压低到府”的影响(UNIDO 2001)。当越来越多的公司能够以极低的成本将有形投入转化为高质量产出时，企业之间便随之产生了以越来越低的价格生产的压力，这导致发展中国家生产商出口贸易条件的恶化 (Kaplinsky 2000)。

50. 另一方面，证据也显示出了企业、区域或国家因全球贸易壁垒减少而受益的例子。主要受益者包括东亚(上世纪六十年代之后)中国和印度(自上个世纪八十年代以来) (Kaplinsky and Morris 2001)。这些国家努力走上了嵌入全球经济的“高架路”，其公司通常能够成功地在全球化市场中竞争。

51. 应明确了解，身处价值链的某一环节从事附加值较多的活动可极大地减少地企业的脆弱性。实际上，创新能力，不断改善产品和工艺的开发，是以获益方式参加国际价值链的关键。然而，当谈及提升中小企业在价值链中的活动时，必须考虑到提升可能包括重新组织链中的每个环节以及有可能对链内的活动作职能上的重新分配。

#### 插文 4

##### 塔塔汽车公司提升价值链的经验

塔塔汽车有限公司(TML)成立于 1945 年，如今是印度的最大汽车制造商。该公司在孟加拉国、马来西亚和南非设有装配厂并向欧洲、非洲、南美、中东、亚洲和澳大利亚等 70 多个国家出口。最近印度经济发生结构变革，由受控经济体制下的进口替代、纵向一体化和有限的国内能力迈向开放经济，公司企业作为获得竞争优势的一种首要战略不断扩大投入外包。这种变革深刻地影响到汽车工业，其中的价值链理念、其组织和管理已开始发挥影响并起到使企业能否保持竞争力的关键作用。例如，塔塔汽车公司不仅大幅度增加了外包零部件的数量，而且也扩大了其中的价值含量。公司的战略已由放宽之前将部分活动



和业务分包出去，转变为上个世纪九十年代初外包零部件和整体，如今供应商正在参与开发系统和技术。

由于塔塔汽车公司没有一种有竞争力的销售基地就无法保持其竞争优势，它制定了一种“三叉戟”式的有利发展和提升供应商的策略，以确保价值链内有效的流程：

- 鼓励缔结全球技术伙伴包括参与产品开发；
- 改善供应商的能力和数量、生产效率和成本方面的水平；
- 提供商业机会(通过裁撤无竞争力的企业和扶持有竞争力的企业实现销售的合理化)。

此外，提升对塔塔汽车公司中小企业供应商的支持具有如下特征：公布供应商的状况、对开发以及质量、项目指导的技术支持、加工方面的支持、财政支持、培训支持、有保障的商业和特殊原材料方面的支持。跨国公司不断监督其供应商的产品和工艺质量。

塔塔汽车公司的中小企业供应商从这一提升方案中受益匪浅。提升它们的活动不仅有助于这些企业迅速增长，而且能更好地应对汽车工业的周期性并在衰退期中存活下来。

资料来源：Radvi Kant and Bikash Mukherjee 的发言(贸发会议关于提高中小企业竞争力问题的专家会议，2004年，日内瓦)。

52. 为了更好地理解价值链给中小企业带来的契机和提升的可能性，需要考虑到价值链并非是一模一样的，不同价值链对不同各方的收益分配机会差异很大。然而，在受到竞争威胁时，经济角色基本有4条途径可寻 (Kaplinsky 2000)。这些途径并非互相排斥，它们包括(a) 工艺提升；(b) 产品提升；(c) 职能提升；和(d) 价值链提升。

53. 虽然价值链提升涉及提高一个企业内部流程的效率(通过重新组织生产系统或采用新技术，企业可更有效地将有形投入转化为有形产出)，产品提升指的是改进原有产品或将新的产品投放市场的过程——即转向更复杂的产品系列并提高附加值。

54. 虽然工艺和产品提升很容易理解，但它们不太可能增加价值链的回报。如同经验所显示的那样，即便企业在上述领域得到提升，即便它们在受到激烈竞争的价值链中保住了在这类环节上的专门地位，但这种集中具有导致“贫困增长”的很大风险。工艺和职能提升无疑被视为保持竞争力或扩大对全球经济参与的必要条件，并且能够成为在价值链系统中进一步提升的阶梯。

55. 职能提升是指通过获得新的职能或放弃原有的职能提高附加价值，以便扩大公司活动的整体技能含量。职能提升较之工艺和产品提升更复杂一些，因为它包括改变各自环节中的活动组合，而且还有可能转移到价值链的其他环节 (UNIDO 2001)。如前面所提到的，鉴于经济收益的分配基本上已由生产转向生产以外的活动，例如设计、产品开发和销售，因此转移到具有更高的附加价值水平的价值链中的其他环节必然是当地企业提升的一个良好途径(Kaplinsky 2000)。

56. 然而，有时整个价值链的进入门槛过低，使企业无法提升。在这种情况下，企业的最佳途径是价值链提升。通过提升价值链，企业可将在一个部门中获得的具体能力带入另一个部门。这种部门之间的提升正是中国台湾省工业化的特征之一。一些台湾企业将制造半导体收音机的能力转用于制造计算器，随后将它们的知识用于制造电视机，再转向生产个人计算机屏幕、手提式电脑和最后 WAP 电话 (Pietrobelli and Rabellotti 2004)。

57. 职能和价值链提升尽管实现起来比较复杂，但为中小企业建立竞争能力提供了最大的可能性。由于提升的程度可能出现困难，尤其是在转向链上增值较高的环节时(例如销售或设计)，常常在很大程度上取决于治理价值链的方式和程度。全球生产网络日益由主要的龙头企业(大部分为买方)协调，它们不仅决定由哪些公司组成价值链，而且还规定了生产商要参加这类价值链必须满足的条件；对标准作出监督；并协助生产商实现这些目标。

58. 由于获得大量收益分配的领域大部分属于势力强大的全球买家高度保护的领域，故中小企业要进入这类活动可能比较难 (Kaplinsky 2000)。然而，尽管价值链内部和彼此之间的提升实现起来较为复杂，但象塔塔汽车制造公司这样的例子和台湾企业的经验证明了这种类型的提升是可行的。

59. 最后，证据显示，参加全球价值链为中小企业以盈利方式融入全球经济开辟了新的机会。然而，作为价值链的一部分而受益并非自然而然就能实现。中小企

业需要采取前瞻性的行动并不断寻求提升其活动的机会，同时要考虑到，由于价值链日益受到龙头企业的协调，正是这类公司企业不仅主宰着由哪些公司参加价值链的决定，而且还主宰着公司提升其活动范围的决定。因此，为了加强中小企业在全球价值链中的地位，需要政府、管理价值链的关键公司、中小企业和多边组织共同采取行动。

60. 政府在这方面承担着多种职能的作用，其支持范围从告诉生产商具体价值链所具有的风险和机会，到协助生产商进入这类价值链，以及利用具体的政策手段促进生产网络内部和彼此之间流程的提升不一而足 (Kaplinsky 2000)。

61. 关键性的价值链管理公司能够依赖一支有竞争力的供应商队伍的后盾极端重要，其作用是确保价值链的有效运转。正如塔塔汽车制造公司的例子所显示的那样，确保良好的销售基地的一种高效途径是分配资源以供价值链的提高和发展，进而为中小企业提供必要的技能，以确保不断增强其竞争力。

62. 最后，国际社会可通过确定并促进中小企业与跨国公司、政府和国际组织的伙伴关系项目，使所有利益相关方持续开展对话进而支持中小企业的升级。此外，国际社会可提供相关的信息(例如市场和部门信息)并贡献专门领域的专长技能 (UNIDO 2001)。

## 结 论

63. 新的国际环境为发展中国家的公司企业开辟了新的机会。然而，迄今只有很小一部分现有的中小企业能够收获这种机会带来的好处。对于许多中小企业来说，无论是在国内还是在国际上成功地开展竞争越来越难。发展中国家需要订有将中小企业部门国际化的恰当政策。

64. 发展中国家的比较优势向来被认为在于其蕴藏的天然资源和低成本劳动力。在全球化和自由化带来的新的竞争条件下，竞争优势的着眼点已转向核心生产职能，而且经济的所有部门都变为知识密集型的了。

65. 显然，必须更好地了解为什么有些公司企业或国家跌落到竞争力的低平道路上，而其他则跨上了高架之路，发展中国家的公司企业在将它们的活动提升到保持可持续发展的恰当收益水平有哪些选择。对公司伙伴关系(包括国际社会在内)在

这方面的作用以及龙头企业决定在当地生产系统扎根的条件需要作出更明确的澄清并与供应商建立长期的关系。

66. 在许多发展中国家，一种深层次的自由化、放松管制和私有化进程似乎更突出强调(而非减少)微观、中间和宏观一级政策干预的必要。尤其是迫切需要有措施减少工业部门的结构性不均衡，使工人由非正规部门融入正规部门并减少国内中小企业在国内(与大公司)和同外部经济体相比，在生产效率和技术方面的鸿沟。

67. 还需要通过搜集微观一级的数据并分析对东道国企业所具技术外溢效果潜力，以及评估南南合资和合作协议的条件，进一步研究发展中国家公司企业的国际化方式、发展中国家最近的外向投资趋势及其对经济发展的积极影响。最后，需要从政策角度更好地界定国际协议具体隐含哪些限制，除了(出口)补贴和奖励外，发展中国家政府还有哪些国内空间可以利用，从而提高国内公司的国际竞争力。

## 参 考 文 献

- Cho J-W (2003).** Foreign Direct Investment: Determinants, Trends in Flows and Promotion Policies. *Investment Promotion and Enterprise Development Bulletin for Asia and the Pacific No. 1*, ESCAP, United Nations publication, New York.
- Dhungana BP (2003).** Strengthening the Competitiveness of Small and Medium Enterprises in the Globalization Process: Prospects and Challenges. *Investment Promotion and Enterprise Development Bulletin for Asia and the Pacific No. 1*, ESCAP, United Nations Publication, New York.
- Dunning JH (1988).** *Explaining International Production*. Unwin Hyman, London.
- Dunning JH, van Hoesel R and Narula R (1996).** “ Explaining the 'New' Wave of Outward FDI from Developing Countries: the Case of Taiwan and Korea, ” Research Memoranda 009. Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology.
- Economist Intelligence Unit (2004).** Brazil/Argentina: China's long-term commitment. *Business Latin America*, 15 November.
- Humphrey J (2004).** *Upgrading in Global Value Chains*. Policy Integration Department, World Commission on the Social Dimension of Globalisation, Working Paper 82. International Labour Office Geneva.
- Kaplinsky R (2000).** *Spreading the Gains from Globalisation: What Can Be Learned from Value Chain Analysis?* Institute of Development Studies, Working Paper 110, Sussex.
- Kaplinsky R and Morris M (2001).** *A Handbook for Value Chain Research*. Institute of Development Studies, Sussex.
- Katz J (2001).** Regímenes competitivos sectoriales, productividad y competitividad internacional. Serie Desarrollo Productivo No. 103, LC/L.1578-P/E. ECLAC, July.
- Kumar K (1982).** Third world multinationals: A growing force in international relations. *International Studies Quarterly* 26 (3): 397-424.
- Kwaku K (2003).** Enhancing capacities of small and medium enterprises for inter-firm and cross-border business: Lessons from COMESA/SADC Regions for Rest of Africa. International Conference on Trade and Investment. Maximising the Benefits of Globalisation for Africa. Dakar, Senegal, 23-26 April. OECD.
- Lecraw DJ (1977).** Direct investment by firms from less developed countries. *Oxford Economic Papers* 29 (3): 442-457.
- OECD (2004).** *Facilitating SMEs Access to International Markets*. OECD Publications, Paris.

- Pietrobelli C and Rabelloti R (2004).** *Competitiveness and Upgrading in Clusters and Value Chains: The Case of Latin America.* The DTI/UNIDO Competitiveness Conference, An Institutional Approach to Competitiveness - The Critical Role of Institutions at the National and Regional Level. Pretoria, South Africa, 7-11 June.
- UNCTAD (1998).** 《中小企业外国直接投资手册：亚洲的经验教训》，日内瓦。
- UNCTAD (2000a).** “了为发展建立跨国公司与中小型企业之间的联系：问题、经验、最佳做法。贸发十大关于跨国公司、中小型企业与发展问题的特别圆桌会议议程，2月15日，曼谷。
- UNCTAD (2000b).** “为确保中小企业竞争力协调中小型企业与跨国公司之间的关系”，专家会议的结果，TD/B/COM.3/EM.11/L.1，日内瓦。
- UNCTAD (2003a).** “加强生产能力，提高中小企业竞争力”，TD/B/COM.3/51/Corr.1。
- UNCTAD (2003b).** “中国：一个崛起的外向 FDI 投资者”，新闻发布稿，UNCTAD/PRESS/EB/2003/08. 12月4日。
- UNCTAD (2004a).** “促进中小型企业的出口竞争力”，贸发会议秘书处的专题说明，TD/B/COM.3/EM.23/2，日内瓦
- UNCTAD (2004b).** 《2004年世界投资报告》，日内瓦。
- UNIDO (2001).** *Integrating SMEs in Global Value Chains: Towards Partnership for Development.* Private Sector Development Branch, UNIDO.
- Wells L (1977).** The Internationalization of firms from the developing countries. In Tamir Agmon and Charles P. Kindleberger (eds.), *Multinationals from Small Countries.* MIT Press, Cambridge.
- Wells L (1983).** *Third World Multinationals: The Rise of Foreign Investments from Developing Countries.* MIT Press, Cambridge.
- Wignaraja G (2003).** Promoting SME Exports from Developing Countries. Paper presented at the Regional Workshop on Trade Capacity Building and Private Sector Development in Asia. OECD and Government of Cambodia, Phnom Penh, 2-3 December.
- Wong J and Chan S (2003).** China's outward direct investment: Expanding worldwide. *China: An International Journal.* September: 273-301.