



联合国
贸易和发展会议

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/EM.31/2
8 August 2007

CHINESE
Original: ENGLISH

贸易和发展理事会
企业、工商促进和发展委员会
增加发展中国家中小企业在全球
价值链中的参与问题专家会议
2007年10月18日至19日，日内瓦
临时议程项目3

增加中小企业在全球价值链中的参与问题

贸发会议秘书处的说明

内 容 摘 要

本说明探讨增加中小企业在全球价值链中的参与所涉及的政策问题。虽然各国和各行业的政策措施不尽相同，但贸发会议的案例研究表明需要发展中小企业的供给能力和提升它们的活动水平，才能从融入国际生产体系中获得最大利益。它们强调，发展中国家政府需要审查现有中小企业和出口促进战略，以确保它们适应全球市场新的现实和需求。本说明认为，扶持性的商业环境是中小企业在全球成功竞争的必要条件。政府、商业界和国际捐助者可以通过全球价值链援助方案，特别是公私营部门伙伴关系，积极协助发展中国家增强生产能力。

目 录

	<u>页 次</u>
一、导 言	3
二、贸发会议案例研究的结论	3
A. 汽车零配件业	4
B. 软件业	6
C. 电影和音像业	7
三、所涉政策问题	9
A. 技能开发	11
B. 技术提升	13
C. 知识产权保护	14
D. 质量和标准	15
E. 跨国公司与中小企业的联系	16
F. 产业集群和国土开发	18
四、结论和需要专家们讨论的问题	19
参考资料	20

一、导 言

1. 贸易和发展理事会第四十一届执行会议(2007 年 4 月 18 日至 20)同意, 企业、工商促进和发展委员会应召开一次专家会议, 讨论“增加中小企业在全球价值链中的参与问题”。为此, 秘书处编写了本议题说明。

2. 全球价值链是指企业在不同地点从事的相关生产活动。虽然今天决策者对它的某些方面包括关键驱动力和治理结构了解得更为深透, 但尚未深入探讨过它们对发达国家和发展中国家中小企业的影响。经济合作和发展组织中小企业和企业家工作组与瑞士学术伙伴机构最近完成的研究有助于厘清这些问题。¹

3. 本说明提供的政策建议来自于各种研究文献和来源。主要来源是贸发会议/经合组织/佛里堡大学/日内瓦大学的联合研究项目。这些案例研究分析了跨国公司在发展中国家若干产业中的当地供应商面临的机会和制约。经合组织许多成员国赞同 2007 年 5 月在东京举行的增强中小企业在全球价值链中的作用问题全球会议的《东京行动声明》, 现从中摘录一些政策建议。

4. 本说明的关键目标是提出一些政策选择, 以协助发展中国家中小企业供应商融入全球市场。有效的全球价值链倡议要求政府与当地和外国公司之间相互作用。因此, 各国政府需要建立与全球价值链中主要企业和关键行为者的交流渠道。

二、贸发会议案例研究的结论

5. 这些案例研究覆盖汽车业(丰田在南非、大众在墨西哥和印度的 Tata)、软件业(微软在埃及和 IBM 越南)和电影及音像业(Caracol 在哥伦比亚和 NuMetro 在尼日利亚)。选择这些公司和行业, 因为它们代表着不同地区, 还因为它们是若干东道国的新兴或具有竞争力的行业。为了研究, 发放了一份调查表, 询问以下核心问题的信息: (a) 对全球价值链的认识和了解; (b) 全球价值链的合作和联系类型; (c) 技能、标准和知识产权的相关性; (d) 政府的预期作用。在与每个跨国公司 10-15 个供应商访谈时都使用了这些问题。案例研究着眼于结构上不同的行业,

¹ 瑞士政府通过日内瓦国际学术网络资助了本次研究。

所以结论也因行业而异，受产业结构、工业发展水平、某一产业大企业购买行为的影响。结论还介绍了跨国公司在发展中国家的供应商及其要求，有助于提出中小企业发展的主要对策。

A. 汽车零部件业

6. 汽车零部件业受全球价值链的影响很大。几个跨国公司汽车制造商以发展中国家中小企业为汽车零件来源。跨国公司汽车制造商可以进入新市场，发展中国家中小企业供应商则需要适应国际大型制造商的需求。汽车制造的总体趋势是整合。跨国公司制造商大大减少了供应商的数目，以提高其竞争力。它们越来越依赖于可以在全球按原始设备制造标准生产汽车零件的少数一级供应商(UNCTAD, 2001)。随着这一趋势的继续，一级供应商的规模在扩大，自己也将成为跨国公司(Jürgens, 2003)。这一变化在汽车业产生了新的活力，较小的当地供应商必须加以适应。

7. 案例研究显示，许多独立的当地供应商没有能够与全球采购伙伴建立联系或提升自己的能力，以达到原始设备制造商的地位。有些当地中小企业由此落在后面，二级企业成为当地供应商的机会出现了。为抓住这些机会，当地供应商需要满足跨国公司及其原始设备制造伙伴在质量、供应标准和交货时间方面的预期。总体而言，汽车零部件业的中小企业需要不断提供生产水平，在国内和国际上维持竞争力。以下各段是案例研究的要点。

1. 墨西哥

8. 大众是继尼桑之后设在墨西哥的第二大汽车制造商。在接受访谈的本地供应商中，没有任何中小企业能够利用与全球价值链的联系并以此为跳板走向世界。事实上，这些中小企业在技术上没有特别的竞争优势。它们为国际化进程融资的能力也很有限，只是勉强能够进行必要的升级，以满足其用户的较高需求。几乎所有接受访谈的企业都证实，因跨国公司的分散式经营计划，墨西哥的竞争十分激烈。大型企业宣布，它们大多从国外进口生产投入品，对当地产品增加的附加值很少。然而，也有少数企业，如 FTE Mexicana 和 Johnson Controls 说，它们在协助其供应商增加当地产品的附加值(框 1)。

框 1. 大众在墨西哥的一级和二级供应商之间的合作

作为大众一级供应商的企业，如 FTE Mexicana 和 Jonhson Controls，在通过 ISO/TS 16949 认证帮助本地二级供应商提高质量。这是以 ISO 9001 为基础制订的汽车业质量管理制度的参照标准。对二级企业而言，它们达到比当地标准更加苛刻的质量要求有困难。墨西哥多数一级供应商证实，在发展二级供应商的过程中，自己在全球供应链中的作用也在扩大和深化。它们有责任制订产品规格，向大众工厂提供产品管理方面的咨询。

资料来源：贸发会议的案例研究，Ruiz Duran (2006)。

9. 此外，一些跨国公司司说，为了帮助中小企业增加在全球价值链中的参与，它们还采取了支持措施。这些措施包括研究设施、协助认证、信贷融资和出口促进培训。最后，跨国公司经理人赞赏在大众 Puebla 工厂附近建立新的工业园区和在毗邻的拥有大量国内供应商的 Tlaxcala 州建立其他三个工业园区。大众在 Tlaxcala 州的供应商网络包括 56 家二级和三级供应商，其中一半以上是中小企业，约雇用 15 万人。

2. 南 非

10. 丰田是一个时期以来南非最大的汽车制造商。在高进口关税情况下，它可以以优惠关税向当地消费者出售产品。在南非贸易自由化方案 1994 年加速实施后，更开放的政策环境有助于激励出口。然而，丰田南非分公司只到最近才开始探讨出口机会，加入丰田制造公司的全球采购系统。这一转变使南非丰田公司大大增加了产量，建立了工厂生产两个型号的汽车——Hilux 和 Corolla。

11. 重组进程的一个关键方面是增加当地产品的附加值。随着该公司从小批量生产七个不同型号的产品到大批量生产两个型号的产品，在供应链的某些领域，大批量零件订单带来了更多的附加值。所有企业的竞争力水平不断提高，有时是因为丰田南非分公司在寻找可以满足严格技术、投资和质量标准的新供应商。多数企业认为，最实质性竞争来自于进口替代品或拥有原始产品或生产技术的跨国公司供应商或其子公司的迁移。两个跨国公司下属的企业甚至报告说，设

在不同地点的同一家集团的企业可以竞争供应合同。在这种情况下，以前的技术协定失去了意义。

12. 中小企业认为，政府应该更加重视技能开发、移民政策、投资激励、技术发展和劳工法改革。接受访谈的多数企业还认为，政府应该支持企业间合作，特别是推广为加强德班汽车企业集群建立的基准俱乐部等机制。

B. 软件业

13. 软件包含各种各样的产品和应用。许多软件产品重量轻，价值高，便于生产链的一些部门迁移到不同地方。此外，控制技术标准是推动全球价值链的关键要素。主要企业有能力制定标准，锁定用户于某些生产线。软件还与电话业务特别是移动电话和无线通信密切联系。软件业大多是中小企业，巨头只占少数。这些中小企业，特别是初创企业，一般雇用不到 50 人。软件业吸引外国直接投资的关键因素是国内市场的规模、毗邻用户、熟练工人人数多且接受能力强以及现有软件企业集群的类别。

14. 全球软件企业是世界上成长最快，往往也是产品和工艺创新最快的企业。软件业还推动其他行业的增长。在发展中国家中，主要高技术和信息产品及服务出口国有巴西、中国、印度和墨西哥。埃及有可能加入这一行列。关于埃及的案例研究表明它具有这种潜力，但中小企业进入全球价值链则面临不少挑战。

埃 及

15. 埃及软件业主要从事两个领域的工作：(a) 有些企业将知名品牌的标准软件产品翻译成阿拉伯文，包括修改用户界面；(b) 有些企业向该地区标准软件用户提供一揽子综合性支持服务。其中不仅包括引入和维护新一代软件，还包括开设呼叫中心，支持标准软件特别是微软产品系列的软件用户。埃及作为海外目的地拥有许多优势。该国与欧洲处于同一时区，还有光纤电信，容易接入对外包极其需要的大容量电信宽带。此外，技术工人充裕，劳动成本具有竞争力。中东的软件开发市场迅速增长。由于巨大的市场，主要国际软件包需要为埃及和多数中东国家用户开发定制应用和阿拉伯版本。

16. 埃及在区域市场中占据主导地位。中东 80%以上的软件开发是在埃及或海湾的埃及人完成的。本地公司之间的竞争相当激烈，推动着不断的升级进程，有些公司最终取得了“微软”系统认证的最高水平。案例研究表明，埃及伙伴已从与“微软”的联系中获利，并利用伙伴关系打入了全球市场。埃及支持伙伴还服务于微软的全球用户。然而，许多埃及企业不够成熟，无法在全球竞争。软件技术的不断进步提出了复杂的公共政策问题，如获得信息、国家主权和安全、执法，私人领域的保护等。此外，访谈中人们还强调需要：

- (a) 建立强大的教育体系，同时由私人部门进行经常性职业培训；
- (b) 通过科学技术园以及针对所有企业——不分大小——的税收优惠和金融补贴，促进企业集群的发展；
- (c) 鼓励国家创新和教育机构之间以及与国际“最佳做法”机构之间建立密切的正式联系。

C. 电影和音像业

17. 电影业主要制作公司同时从事四种不同的商业职能：为其电影和电视产品融资、制作、发行、推销和作广告。尽管好莱坞大公司居于主导地位，但中小企业对该行业的运作不可或缺，在电影制作和发行过程中占有重要位置。

18. 这一过程从上至下都是合同驱动的。合同可以使大小企业逐项目地相互作用，在通常设计好的阶段和条件下主动退出。新技术有助于制作“现实”的动漫电影，为传统影片的制作和后期制作提供了新选择，如可将演员与动漫场情结合起来。这改变了电影和电视价值链的结构，为新的专门企业创造了各种机会。

19. 自 1980 年代卫星和有线电视问世以来，电视业在传播方面发生了深刻变化，频道激增。由此也造就了众多的本地供应商来传播大众传媒产品。最近，一个重要的变化是地面卫星和有线传播从模拟转向数字格式。这对电视节目提供商既是好事也是坏事。它带来了各种经济利益，同时也造成“传统”电视传播频道与互联网等新型频道相融合。

20. 以下是哥伦比亚和尼日利亚制作业的两个案例研究。

1. 哥伦比亚

21. 哥伦比亚是“telenovelas”的重要供应商之一。这是在包括拉丁美洲在内的许多国家颇受欢迎的连续剧。这些肥皂剧的热播催生了哥伦比亚音像制作业，产生了媒体所说的“十分复杂的需求”(Porter, 1990)。哥伦比亚接受访谈的公司指出，外国用户的需求条件比当地用户苛刻，当地提供商之间竞争激烈。复杂需求的存在是提升哥伦比亚音像制作价值链的重要动力。

22. 哥伦比亚的三维动漫制作商在价值链中充当一级或二级供应商。在广告业和国家电视频道中，它们是一级供应商；在后期制作企业和国家电影生产商中，它们是二级供应商。三维动漫企业选择自己的供应商和生产流程时是完全独立的。只有一家美国的电视频道建议使用巴西的供应商，但也仅是建议，不是义务。

23. 用户与三维动漫制作者之间的互动水平因用户类别而异。企业间合作和地理毗邻因素推动了企业集群的发展。接受访谈提到的一些关键政策问题有：

- (a) 开发当地人才(由私营大学和机构举办三维动漫业务培训，有才能的人因缴不起高额的学费而受到严重限制)；
- (b) 为获得技术提供税收减免或信贷便利(硬件和软件)，因为它们的最终产品是出口的；
- (c) 减少安全问题造成的签证限制，因为签证限制可能阻碍经理们进行商务旅行；
- (d) 便于外国临时人员就业，利用他们的专门技能。

2. 尼日利亚

24. 中小企业是尼日利亚电影制作和发行的主力军。尼日利亚是继美国和印度之后第三大电影制作国，电影业主要是中小企业。1990 年代数字和通信技术的传播是电影业快速增长的主要原因。每周约发行 30 部新电影，每部电影卖 5 万个拷贝。好电影可能出售几十万个拷贝，平均每个拷贝售价 2 美元，大多数尼日利亚人都买得起，制作商可以得到很好的投资回报。目前，约有 300 家制作商每年发行 1,000 到 1,500 部电影。当新技术价格适当时，尼日利亚导演会采用。

25. 案例研究研究了一家南非媒体公司的尼日利亚分公司以及吸引众多尼日利亚当地影星遂被称为“尼莱坞”的尼日利亚电影企业集群。尼日利亚电影业主要针对本国市场，电影以不同的当地语言拍摄，英文电影越来越受欢迎。电影内容包括一些通常的题材，如爱情片，但也有巫毒娃娃等偶像题材。主要发行渠道是录相带和 CD 光盘。最近，一家垄断好莱坞电影发行的南非传媒公司已进入这一市场。它在商贸城用小屏幕放映好莱坞大片，并出售 DVD 拷贝。尼日利亚政府鼓励这家公司扶持当地电影事业的发展。对该公司的访谈发现还存在以下瓶颈：(a) 缺少资金；(b) 缺少有组织的工商协会；(c) 人才不足和缺少专业人员；(d) 缺少基础设施；(e) 发行系统薄弱。

26. 盗版仍是一个问题。尼日利亚政府承诺在体制上加强知识产权保护。关键的举措是增加对有关组织，如尼日利亚版权委员会、国家电影和录像检查理事会、国家广播委员会和尼日利亚电影公司的拨款。信息和国家发展方向部为非商业性影片设立了一项基金。然而，这些新举措产生结果需要时间。

三、所涉政策问题

27. 贸发会议/经合组织的研究提供了有用的见解，有助于确定政府干预的某些优先领域。有些障碍影响到中小企业进入发达国家和发展中国家全球价值链的能力。它们包括：(a) 需要提高技术和创新能力；(b) 缺少足够的资金和人才；(c) 达不到有关标准和认证要求；(d) 更好地管理知识资产，包括知识产权；(e) 中小企业面对大型承包商讨价还价能力薄弱；(f) 需要多样化，以减少对一个或几个用户的依赖。表一总结了贸发会议案例研究提出的一些政策问题。

表 1. 政策问题：调查结果

案例研究	政策问题
汽 车 业	
印度—Tata 汽车公司	中小企业需要提高内部的技术能力，同时保持最高的技术精确度，以达到零废品率和遵守交货时间。中小企业需要得到最新技术信息以及研发和开发新产品的风险资本。
墨西哥—大众	需要更多地支持当地中小企业供应商的学习进程，使它们能够达到全球质量标准。中小企业希望参加与大众汽车公司的谈判进程，以加强自己的地位。
南非—丰田	中小企业希望能够提高自己，并快速作出反应，以按照丰田汽车公司质量、供货标准以及交货时间的预期进行交货和组织生产。中小企业提请人们注意它们需要更多的技能开发、投资和技术开发以及增加安全和保障，改善基础设施。
软 件 业	
越南—IBM	中小企业关切 2005-2006 年发起的信息通信技术发展计划执行缓慢。培训领域的改革尤其缓慢，当地供应商无法满足需求。中小企业认为，越南的信通技术培训非常混乱。在这方面，新的 2000-2010 年信通技术开发方案激发了人们的许多希望。
埃及—微软	为扩大市场和增长，中小企业需要建立和共享更大的人力资源库，政府应该更加重视高等教育。当地企业需要加强管理和技术能力建设活动，以更有效地竞争。政府更好地提供服务和确保实施知识产权，可以改善总体商业环境。
电影和音像业	
哥伦比亚—Caracol	中小企业希望拥有有利的商业环境，包括：(a) 对获得技术减免税；(b) 取消商业旅行限制，也取消阻碍企业发展的对在哥伦比亚的外国人的限制；(c) 努力培养当地人才；(d) 培养英语人才，以便利公司与国际电视频道和网络相联系。
尼日利亚—Nu Metro	中小企业苦于缺少基础设施，导致经营成本高。鼓励外国直接投资、本国投资和减免税，可减轻融资困难。中小企业希望政府更加努力地改善监管环境，有效实施知识产权保护法律。

资料来源：贸发会议。

28. 上表说明，有利的商业环境是促进中小企业进入全球市场的关键条件。有利的商业环境取决于稳定的宏观经济政策，也取决于竞争、国际贸易和投资、金融、劳工和教育等领域完善的补充政策，包括国际化需要的人力资源开发(经合组织，2007)。研究还说明，直接参与营造有利于中小企业进入全球价值链的环境的不同机构需要协调行动。对决策者而言，全球价值链提出了各种挑战，鉴于这些挑战的性质和形式，单一政府部门难以担当促进中小企业融入全球价值链的任务。制定和实施支持性方案，需要不同政府部委加强协调，也需要私营部门和民间社会密切合作。

29. 一项重要的支柱性任务是透明和公平地适用各类法律规章以及简化和稳定的行政程序，包括破产法、知识产权、税收制度、许可制度、遵守标准认证程序和有效的争端解决程序等(经合组织，2007)。还需要政府、企业界和国际组织发挥作用，制定和实施中小企业能力建设援助方案，使中小企业能够克服进入全球价值链和提升自己的在全球价值链中地位的挑战。以下各节阐述支持全球价值链开发举措的主要政策干预领域。

30. 以下各节探讨供给发展方案的主要内容以及政府协助中小企业融入全球价值链可采取的政策措施。

A. 技能开发

31. 所有案例研究中发现的问题之一是缺少足够的人才。在哥伦比亚三维动漫这样的产业，人才相当缺乏，产业和基本技术刚刚起步。大多数案例研究都提到，公共培训机构对新技能需求甚至基本技能需求反应迟钝、不够。案例研究认为技能开发政策不明确，因为它们取决于供应商和其经营所处产业的地位。在这方面，全球价值链可能有四种情况，相对于政策措施的四种优先领域。

32. 关于南非汽车零部件供应商的案例研究表明，在成熟的全球化产业中面临经常性压力的零配件产业需要不断提升水平，同时降低价格。在这方面，公司面临的挑战是，或者消化国际化进程的巨大成本和风险，或者沦为二级或三级供应商地位。为支持面临这些挑战的中小企业，政府应该提供充分的培训设施。也需要支持技能开发中心，使它们能够灵活地应对不断变化的需求，为中小企业雇员

提供服务于全球市场的更多技能。在这方面，南非的做法是满足需要不断提升工人技术水平的中小企业需求的最佳范例(框 2)。

框 2. 南非建立行业培训管理机构

2004 年，南非政府重新发起了行业培训管理机构，这是一个负责鉴定培训提供商及培训内容，以保证适当质量水平的系统。每个雇主都必须向行业培训基金缴款，并从基金中提款支付培训费用。该培训管理机构是建立一个原则上既重视市场又能满足不断变化的需求的技能开发体系的尝试。该系统不完全或主要依赖于公共培训机构，也不依靠政府的培训拨款，所以它可以不受政府预算拨款波动的影响。然而，各公司表示，这一系统迄今并不象企业希望得那样灵活和满足需求。

资料来源：Meyer-Stamer (2007)。

33. 关于墨西哥汽车零部件供应商的案例研究显示，需要提升成熟工业低成本供应商的水平，因为在这一阶段，产业从增长走向成熟，固定地点的供应商开始出现各种成本劣势。由于卖方开始寻找成本结构更有利的供应商，所以必须根据卖方的预期和要求，以及竞争对手的价格结构，提升国内中小企业的水平，从而使它们不从全球卖方的“雷达屏幕”中消失。主要的挑战是对出口加工区等特别工业园区的非熟练工人进行在职培训，并建立希望获得更高工资的熟练工人资源库。

34. 为支持新兴产业，决策者应该与大公司和当地企业家密切互动，为初创企业和新的经济活动营造有利的环境。这在灵活性、敏锐性和反应方面对决策者提出了很高要求。例如，埃及软件业与下游全球价值链连接，为区域市场改编现有软件产品。埃及公司面临的挑战是进入软件价值链的其他领域，因为印度的经验表明，这些领域具有更大的创造就业和出口收入潜力。对埃及政府而言，它可以进一步提高教育制度，提高敏锐性和反应程度，解决该行业人才严重短缺问题。

35. 在一个行业的演变中，产生了良性循环，哥伦比亚三维动漫制作就是这样，私人教员开始提供专门和复杂的培训产品。政府可通过示范作用推动这一进程，但必须注意不扭曲市场，损害私营部门的内部活力。例如，哥伦比亚国立大学最近开设了本国第一个动漫研究生班，此后出现了三维动漫私营培训班不断增

加的趋势。事实上，哥伦比亚确实存在着推动新兴部门增长的机会，从而进一步加强哥伦比亚在西班牙文音像市场中的有利地位。在这方面，许多企业将国家贸易和投资促进机构——Proexport 看作是哥伦比亚三维动漫企业在国际市场中成长和定位的关键机构，借此参与商品交易会和组织引进人才的产业活动。

B. 技术提升

36. 案例研究就被技术升级提出了具体建议。中小企业技术创新的主要推动力是全球价值链的外国卖方或主要企业，供应商维持在价值链中的存在，就必须经常创新。此外，大公司还将指出工艺和产品创新的总体方向。政府支持中小企业达到这些要求的最重要行动是采取激励措施，加强地方、地区和行业的国家创新体系，提高研发能力。埃及政府在国家信通技术增长中的积极作用值得注意(框 3)。

框 3. 埃及支持信通技术行业的政府举措

通信和信息技术部通过各种举措积极支持信息通信业：

- (a) 建立了高技术商业园区(技术村)，以非常合理的价格向企业提供世界级基础设施；
- (b) 提供 6,800 万美元的补贴，用于支持培训、推销和技术开发；
- (c) 与 Siemens、Alcatel、Cisco 等大型信通技术企业建立伙伴关系，培训信息通讯工程毕业生；
- (d) 采取具体举措，以合理的价格提供计算机(学生、家庭和教师各拥有一台)；
- (e) “免费互联网”计划，按当地电话费用价格向用户提供手拨接入互联网业务(通过埃及互联网服务提供商和埃及电信之间的收入分配协定)。

资料来源：贸发会议的案例研究，Assad (2007)。

37. 《东京行动声明》(经合组织，2007)，提出了促进地方中小企业创新能力的某些实际措施。其中包括：

- (a) 建立后勤技术中心，作为示范和测试场所，加速供应链管理技术和工艺的流出，包括使用电子标签，建立无缝隙分销网络；
- (b) 提供世界最佳技术和工艺信息以及各种金融支持措施信息，促进产品和工艺的技术升级；
- (c) 促进中小企业与海外组织的伙伴关系，发展或转让世界先进技术、产品、工艺或管理方法。

C. 知识产权保护

38. 调查涉及的问题之一是知识产权问题。在有些情况下，特别是在越南软件行业，无法保护知识产权是一个严重障碍。在另一些情况下，知识产权被认为与当地中小企业没有特别关系。值得注意的是，汽车零部件行业的投诉最多。有些原始设备生产商在处理另一供应商开发的零件图纸时不讲道德。调查证实，发展中国家大多数中小企业缺少必要的意识和能力来充分保护和利用它们的知识资产。

39. 对发达经济体的中小企业而言，创新、知识产权和资金之间的联系十分重要。这些中小企业不仅需要保护它们的先进创新成果不被抄袭，还依赖于知识产权吸引投资和实现创新成果商业化(Jensen, 2005)。《东京行动声明》认为，知识产权改革是促进经济增长的关键，建议各国政府鼓励中小企业从知识资产和知识产权中获得价值。

40. 从发展的角度，实证表明，加强知识产权保护对发展中国家吸引外国直接投资和获得技术转让可产生积极影响(Lippoldt, 2005)。虽然知识产权保护不是解决所有发展问题的“银弹”，但政府着手实施知识产权和反盗版法可激励新的经济活动，特别是在新兴产业。下框说明了尼日利亚版权委员会对减少电影界侵犯知识产权行为的作用(框 4)。

框 4. 保护电影业的知识产权：尼日利亚的个案

关于尼日利亚电影业的案例研究表明迫切需要减少大量的侵犯知识产权行为。据估计，该国 35,000 个录像带俱乐部未经许可出租本国和外国影片。近年来，由于尼日利亚版权委员会采取了强势战略，盗版，特别是伪造行为有所收敛。加强监管环境的主要行动包括：

- (a) 尼日利亚版权委员会批准了《光盘条例》；
- (b) 建立了尼日利亚电影理事会；
- (c) 国家电影和录像检查员理事会发起了“电影中的尼日利亚”倡议；
- (d) 尼日利亚版权委员会发起了反盗版战略行动倡议，根据这一倡议，开展了有力的反盗版搜查，收缴和销毁的盗版产品价值几十亿美元；
- (e) 尼日利亚版权委员会修订的《录像租借条例》，确保参与租赁业的所有人必须遵守准则，确保版权所有人对使用其作品收取补偿费用。

资料来源：贸发会议的案例研究，Ola (2007)。

D. 质量和标准

41. 与全球价值链密切相关的另一问题是遵守标准问题。它既涉及产品质量标准也涉及工艺质量标准。是否符合产品质量标准可通过产品测试来确认，而是否符合工艺标准则需要定期审计生产设施，通常与工艺认证即 ISO 9000 相联系。几年前，人们预期 ISO 9000 这类统一标准足以保证一贯的质量，结果证明不是这样。主要企业一直使用某些专有的工艺标准和产业标准。对中小企业而言，遵守许多不同标准特别是认证准备的费用相当高，有时超出支付能力。

42. 在新兴工业化国家，完备的质量保证以及认证和认可制度早已存在，所涉费用较低。认证通常由技术专家完成，这一过程很少被认为是一个战略易变因素。例如，通用计量设备的校准一般由专门人员进行，由于市场竞争激烈，要价很低，每年校准费用往往不到 100 美元。同样，众多的校准提供商在高质量管理系统认证市场上竞争，ISO 9000 的认证费用也只有几千美元。

43. 在许多发展中国家，则是另一种情况。多层次的认证、认可和校准体系正在出现。由于这些专门的服务由垄断公司高价提供，一些发展中国家开始发展

自己的认证、认可和校准系统。令人吃惊的是，许多国家尚未采取有关标准、度量衡和认证政策。这使发展中国家的公司别无选择，只能依赖工业化国家收费昂贵的专家和认证机构(框 5)。

框 5. 墨西哥通过国际机构达到质量标准

墨西哥大众汽车的个案表明，跨国公司可成为技术发展和质量提升的重要推动力量。例如，该公司在 Puebla 实施较严格的环境规则，并要求所有供应商通过 SGS 欧洲质量认证机构认证为“清洁工厂”。由此促使墨西哥工业制定了新的标准，并开始服务于美国市场。质量提高对总出口产生了积极的影响，因为质量认证(ISO 9000, 2000, ISO/TS 16949, 2002)减少了生产中的疵品数量。此后大众在墨西哥开始生产更复杂的出口型号汽车。

资料来源：贸发会议的案例研究，Ruiz Duran (2006)。

44. 鉴此，政府应重视建立监管框架，促进商业提供商的兴起，让他们在竞争市场中经营，将服务价格降下来。《东京行动声明》(经合组织，2007)提出，政府应通过以下行动，支持处于学习进程中的当地供应商，使它们能够达到国际标准：

- (a) 提供信息和专业培训，执行出口要求的产品质量标准；
- (b) 通过提供有关标准化和认可活动的信息，鼓励中小企业参与标准制定进程；
- (c) 鼓励跨国公司在采购程序中实行统一标准，并向中小企业传播这些标准；
- (d) 确保国家认证系统在遵守程序上不对小企业造成过大的负担，鼓励一个地区的小企业集体认证，以降低费用，同时确保对管制机构的信任，促进标签倡议给予更多的低费用保证。

E. 跨国公司与中小企业的联系

48. 中小企业与跨国公司之间建立可持续的联系是当地供应商融入全球价值链的最有效方式之一。然而，不是所有的发展中国家都成功地促进了此种联系，

吸引外国企业在当地经济中长期投资。对成功的商业联系计划的分析发现，联系取决于大的经济、社会和文化环境(贸发会议，2006b)。

49. 《圣保罗共识》认为，发展中国家和转型经济体需要“建立能够满足市场需要的更加有力的供应能力，促进技术发展和技术转让，鼓励企业建立网络联系，提高企业的生产率，并增强企业的竞争力。”(贸发会议，2006c)按照这一建议，政府可通过改善投资环境，提供战略指导和政策协调，从而促进商业联系。

50. 从技术援助的角度，可采取各种促进商业联系的举措，如纯粹的捐助者驱动和政府驱动计划，以及公私营部门的伙伴关系等。例如，贸发会议商业联系促进方案协助跨国公司子公司和当地大型公司与中小企业之间建立持久互惠的伙伴关系，以增强生产能力、效率、竞争力和其关系的可持续性。作为主要协调人的商业发展服务中心，特别是贸发会议的经营技术方案中心，与当地投资促进机构、有关跨国公司和捐助者合作，共同实施这一方案。还有单纯的私营部门驱动的计划，如跨国公司为了自身利益和有时在其公司社会责任方案内独立实施的供应商发展方案。良好的创业文化有助于利用外国企业的存在，建设高质量的当地企业。适当的技术和技能开发也可以促进商业联系。

框 6. Tata 汽车公司与当地供应商联系的“三管齐下”战略

Tata 汽车公司是印度汽车制造商，在 Jamshedpur 和 Pune 这两处主要生产点被认为是促进汽车零配件供应商“附属化”的领导者。自 1962 年以来，它小轿车以及轻型和重型商务用车的制造中占有相当大的份额。作为印度最大的汽车出口上，它在马来西亚、孟加拉和南非设有装配厂。2004 年，购买了大韩民国公司大宇，生产商务用车。

Tata 汽车公司拥有完善的当地中小企业供应商网络，为厂商发展计划提供一揽子技术经济支持，包括使用信通技术和价值链管理系统。它还率先从当地中小企业供应商发展零件外包业务。在过去 30 年，它系统地开发和改善这一系统，鼓励供应商走向世界。Tata 发展与当地供应商商业联系的“三管齐下”战略立足于以下三点：(a) 鼓励建立全球技术合作伙伴(零配件和系统)；(b) 提高各种能力(质量、生产力和成本)；(c) 提供商业机会(厂商合理化)。

资料来源：贸发会议，2005。

F. 产业集群和国土开发

51. 不仅国家政府实施商业促进活动和相关政策，当地机构越来越多地参与其中。在更多的国家中，地方政府和其他行为者采取各种经济举措，包括促进企业集群的发展。这些实体应考虑到全球价值链的结构和变化，以支持当地供应商。调查发现，对全球买主而言，集群比单个生产者更加显眼。集群企业还可以产生集体效率，使它们对全球生产者具有吸引力(Meyer-Stamer, 2007)。

52. 对国家政府而言，重要的是鼓励和支持当地经济发展活动。当地行为者最知识如何制定和执行符合区位和集群特点的促进活动。然而，对当地行为者而言，还必须走向全球，可派出考察团考察国际买方的需求，对照世界其他地方类似集群来考量自己的区位。南非的德班汽车企业集群表明，“立足当地，面向全球”可以获得成功的结果(框 7)。为了这一目标，国家政府可以按竞争原则为当地发展活动拨款，或为当地利益相关者开展能力建设活动(Meyer-Stamer, 2003)。

框 7. 南非德班汽车企业集群鼓励合作

南非的丰田供应商发现，德班汽车企业集群以及基准俱乐部(与德班汽车企业集群平行的机构)是发展企业间合作的最适当渠道之一。企业说它们从联合行动中获益匪浅。然而，企业也认为，需要考虑较长期的企业合作战略安排。这类举措包括工程和生产管理以及产品开发领域的专门技能开发。除作为德班汽车企业集群的成员外，大多数企业至少参加了另一个产业协会。其中南非全国汽车零配件暨制造联盟协会和南非钢铁暨工程产业协会拥有的会员最多。企业将这些机构视为游说集团，或代表它们参加谈判，或在各种政府论坛中阐述产业的观点。虽然这些协会确实可协助建立某些联系，但不一定就满足用户需求等事宜组织企业间的积极合作。得到企业赞许最多的是德班汽车企业集群和基准俱乐部。有些企业说，如果没有这两个机构，它们的公司将无法生存或成长。

资料来源：贸发会议的案例研究，Robbins (2006)。

53. 对政府而言，主要挑战是同与国际接轨的公司和集群密切沟通。这些公司往往不积极与政府接触，因为它们常把政府看作是障碍而不是便利。它们不愿意游说政府获得保护和支持。政府需要作出努力取得私营部门的信任，以建设性态度与利益相关者联系，并提出支持的实际方法。《东京行动声明》向各国政府提出了具体建议，通过集体行动和合作增加中小企业在全球价值链中的参与。

四、结论和需要专家们讨论的问题

54. 虽然很难确定各种各样中小企业以及跨行业和跨地区的共同趋势，但案例研究揭示了增加中小企业在全球价值链中的参与和提高其绩效的新观点。研究产生的一项成果是成功地融入价值链可以带来稳定：面对激烈的全球竞争在全球价值链中生存下来的小企业或成功地“搭上车”的小企业可能扩大自己的业务。同时，由于更多地接触和获得信息、商业做法和技术，提升了技术和人力资本。价值链内的合作是在地位、信息流动和学习机会上带来巨大利益的关键。

55. 案例研究还表明，意识到自己属于全球价值链的一部分取决于某一行业的生产活动和/或一个企业在价值链的地位。例如，软件业的中小企业与其他行业的中小企业相比，更了解所处的价值链的结构，而在其他行业，全球价值链的概念则不容易掌握。它可能与价值链结构的复杂性(如电影业)有关，或与中小企业在价值链中所处较的位置有关，它们除了周围环境外知之有限(如汽车业的中小企业供应商)。建立意识是任何政府采取行动增加当地供应商在全球价值链中的参与的重要起点。

56. 总体而言，关于全球价值链的大量文献表明，在全球化的经济中，任何行业都可以拥有竞争优势。有些发展中国家甚至在传统商品领域也能成功地实现大量出口。由于它们与全球买方的密切关系，园艺产品或新鲜水果的出口非常旺盛。在尼日利亚和哥伦比亚等国，音像业提供了新的重要出口机会。因此，决策者需要了解其经济中成熟和新兴行业可促进中小企业融入全球价值链的机会。发展中国家政府也需要审查现有促进中小企业和促进出口的活动，使它们能够适应全球市场的现实和要求。

57. 最后，处于全球价值链中的国内供应商需要不断提升和创新，以维持竞争力。力求增加中小企业竞争力的各国政府也需要采取长期而不是短期的措施。

可在政策上支持提升技术和增加国内附加值，面对日益复杂的产品和服务，实现、维持和提高自己的国际竞争力。

58. 将请与会专家们审议以下问题：

- (a) 商业环境改革本身是否足以增加中小企业在全球价值链中的参与？
- (b) 那些其他政策选择可被认为能够增加和维持发展中国家中小企业在全球价值链中的参与？
- (c) 各国政府如何在发展计划中解决中小企业供给方面的制约，捐助机构和私营伙伴如何共同努力缓解这些制约？
- (d) 如何创造机会，增强当地中小企业的能力，确保它们成功地参与全球价值链，并在其中提升自己？
- (e) 成功供应商开发方案有哪些“最佳做法”？可从这些最佳做法中学习到哪些政策经验？
- (f) 哪些政策和机构卓有成效地促进了企业集群以及跨国公司与当地企业的联系？
- (g) 供应商发展方案是否纳入了创造集群和联系的内容？

参考资料

- Assad T (2007). A perspective on Egyptian companies contribution in the global value chains in the information technology sector-experiences from Microsoft suppliers in Egypt. Paper prepared for UNCTAD (mimeo).
- Jensen A and Pugatch M, eds. (2005). *“IPR and SMEs”, in Intellectual Property Frontiers: Expanding the Borders of Discussion*. Stockholm Network Publication.
- Jürgens U (2003). Characteristics of the European automotive system: Is there a distinctive European approach? Berlin, WZB (mimeo).
- Lippoldt D (2005). IPRs and Developing Countries: the Trade and Investment Dimensions. In *Intellectual Property Frontiers: Expanding the Borders of Discussion*. Jensen A and Pugatch M, eds. Stockholm Network Publication.
- Meyer-Stamer J (2003). Organizing the key elements of local economic development: The Hexagon concept. Mesopartner Working Paper, 3, Duisburg.
- Meyer-Stamer J (2007). Integrating Developing Country SMEs into Global Value Chains. Paper prepared for UNCTAD (mimeo).
- Narain S (2006). *Participation of Domestic SMEs to the International Production Chain of Tata Motors*.
- OECD (2006). Enhancing the role of SMEs in global value chains: Conceptual issues. CFE/SME (2006)12/REV3.
- OECD (2007). Final draft synthesis report on global value chains. DSTI/IND(2007)5.
- OECD (forthcoming). *Tokyo Action Statement on Strengthening the Role of SMEs in Global Value Chains*. Paris.
- Ola K (2007). Assessing the participation of domestic SMEs to the cinema international production chain in Nigeria. Paper prepared for UNCTAD (mimeo).
- Porter ME (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York, The Free Press.
- Robbins G (2006). A perspective on SMEs and global value chains in the South African automotive sector – Experiences from firms in KwaZulu-Natal Province. Paper prepared for UNCTAD.
- Ruiz Duran C (2006). Assessing the participation of domestic SMEs to the international production chain of Volkswagen in Mexico. Paper prepared for UNCTAD (mimeo).
- UNCTAD (2001). *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*. New York and Geneva.
- UNCTAD (2005). *Improving the Competitiveness of SMEs through Enhancing Productive Capacity*. UNCTAD/ITE/TEB/2005/1, New York and Geneva.
- UNCTAD (2006a). Global value chains for building productive capacities. TD/B/COM.3/79, New York and Geneva.
- UNCTAD (2006b). Developing business linkages. TD/B/COM.3/EM.28/2, New York and Geneva.
- UNCTAD (2006c). Global value chains for building national productive capacities. TD/B/COM.3/79, New York and Geneva.