



联合国  
贸易和发展会议

Distr.  
GENERAL

TD/B/COM.3/79  
20 December 2006

CHINESE  
Original: ENGLISH

贸易和发展理事会  
企业、工商促进和发展委员会  
第十一届会议  
2007年2月19日至23日，日内瓦  
临时议程项目3

## 全球价值链在建设国家生产能力中的作用

### 贸发会议秘书处的说明<sup>1</sup>

#### 内容提要

全球价值链是指不同地点的企业为提供一种产品或服务所从事的一整套相互关联的生产活动，从设计到完成生产和向最后消费者交付的过程。本说明的目的是探讨小企业的作用和为满足价值链大公司不断变化的要求而需要作出的各种改进。第一部分说明全球价值的主要特点、治理结构、不同形式的价值链图析和如何改进生产网络内供应商和伙伴的能力。第二部分阐述有利于中小企业融入全球价值链的政策。虽然发展中国家的政策措施各不相同，但各国特别是亚洲以及拉丁美洲和非洲国家的不同经验证明了扶持性商业环境以及提高供给能力的积极措施的重要作用。

<sup>1</sup> 本文件因处理延误而于上述日期提交。

目 录

|                          | <u>页 次</u> |
|--------------------------|------------|
| 一、导 言.....               | 3          |
| 二、全球价值链对企业国际化的作用.....    | 3          |
| A. 全球价值链的特点.....         | 3          |
| B. 价值链图析.....            | 5          |
| C. 提升价值链的方式.....         | 8          |
| 三、有利于中小企业融入全球价值链的政策..... | 10         |
| A. 扶持性商业环境.....          | 10         |
| B. 提高供给能力.....           | 12         |
| 四、结 论.....               | 18         |
| 参考资料.....                | 21         |

## 一、导 言

1. 根据《圣保罗共识》，企业、工商促进和发展委员会第十届会议承认中小企业在创造就业机会、减贫和可持续经济增长中的重要作用。会议同意，企业特别是中小企业的国际化是加强发展中国家企业竞争力和建设其生产能力的一种重要方式。会议要求贸发会议继续探讨促进发展中国家企业发展的成功政策，并进一步研究企业国际化问题，以发现增强中小企业竞争力的可推广的最佳做法，包括与外国子公司建立商务联系和更好地融入全球价值链。2006年11月举行的促进中小企业与跨国公司商务联系的最佳做法和政策选择问题专家会议提出了成功解决发展中国家特别是最不发达国家实施商务联系方案所面对的供给制约的主要因素。专家会议的报告载于 TD/B/COM.3/EM.28/3 号文件。委员会第十一届会议同意研究发展中国家中小企业更好地融入全球价值链，从而提高其国家生产能力的问题。

2. 会议认为建设发展中国家的生产能力也是最近的“贸易援助计划”的重要内容。2006年11月发表的世贸组织工作组报告指出，新增、可预测、可持续和有效的融资是实施“贸易援助计划”的根本保障。该计划应侧重于建设供给能力，推动贸易协定，协助区域一体化。2006年9月举行的建设生产能力专家会议的报告还指出，贸发会议应积极参与制定“贸易援助计划”。专家会议的报告载于 TD/B/COM.2/EM.19/3 号文件。

3. 本说明将阐述全球价值链在建设和提高发展中国家和转型经济体生产能力方面的作用。发展中国家中小企业通过参与全球价值链，可以获得技术，提升技能，增强生产力。虽然各国和各行业的政策可能不同，但都需要制定具体措施，建设国家生产能力，从中小企业融入国际生产系统中获得最大利益。

## 二、全球价值链对企业国际化的作用

### A. 全球价值链的特点

4. 全球价值链是指不同地点的企业为提供一种产品或服务所从事的一整套相互关联的生产活动，从设计到完成生产和向最后消费者交付的过程。活动包括构思、设计、生产、营销、销售、零售和研发职能，甚至包括废物管理和回收。根据行业

需求，价值链的每个环节都可能是一种活动，不同企业在生产或服务过程的不同阶段产生增值。新的运输、信息和通信技术降低了获得信息和产品交易的成本，还便于价值链的空间分工。因此，某些生产流程可以设在具有竞争优势的某一地区。在触发发展中国家全球价值链发展的经济决定因素中，具有自然资源如石油、矿藏和农产品至关重要。此外，一些低成本地点也将全球价值链引入了若干劳动密集型产业。在亚洲，由于拥有某些特殊人才和训练有素的人力资源，印度的 IT 产业以及中国、中国台湾省、马来西亚和新加坡的电子企业已经成功地融入全球价值链。其次，在拉丁美洲也有同样情况，具有竞争力供应商集群的存在使阿根廷和巴西的汽车零件和备件供应商以及墨西哥的电子备件供应商成为了全球价值链的第一层供应商。

5. 价值链是了解企业竞争力的重要分析单位。过去，关于某一行业竞争力的比较研究通常关注单个企业或企业集群，现在则认为价值链的关系起着决定性作用，竞争力不仅关乎单一企业的绩效，而是涉及价值链。某些企业越来越多地引领价值链上游和下游的商业伙伴。它们的主导地位来源于具体的能力，主要是创新、创立品牌和协调整个生产流程的能力。这在技术迅速变化的 IT 技术和电子行业十分明显：在这些行业中，跨国公司及引领企业经常要求中小企业供应商提高质量、改善交货和适应生产进程。另一方面，跨国企业也时刻面临压力减少价值链中供应商的数目，以增加协调的效力。全球价值链的供应商，特别是中小企业如果完全依赖价值链中一个用户，很有可能失去业务。

6. 全球价值链展现了不同的协调形式(或“治理结构”)。价值链中不同环节的活动的协调方式各不相同，不仅有价值链之间的协调，还有同一价值链不同环节的协调。一个价值链可以是“买方驱动”或“生产者驱动”(Gereffi, 1999)。全球价值链是购买者或生产者协调或控制的(方框 1)。许多跨国公司改变了自己的作用，从全球生产者变成了全球购买者和全球协调者，尤其见于买方驱动的价值链中(工发组织, 2001)。

7. 根据 Humphrey (2003, 第 11 页), “...NIKE 和 GAP 等大型服装和制鞋零售品牌公司以及食品业的超级市场，在全球价值链中具有决定性影响，而无须直接控制多数生产流程及相关物流”。由于不同层次供应商和分销商之间的职能(研发、生产和销售)或作用的分配，若干发展中国家的中小企业得以成功地建立竞争优势，可

以在全球市场中成功地进行竞争。中小企业的挑战是决定如何定位和定位在哪里(在哪个小众市场),以最能收获全球化的利益。它增强竞争力所需要的是不断提升技能,以增加回报。

### 方框 1. 买方和生产者驱动的价值链

生产者驱动的商品价值链是大型通常是跨国制造公司在生产网络中起中心协调作用的价值链(包括它们的后向联系和前向联系)。资本和技术密集型工业如汽车、飞机、计算机、半导体和重机械工业都是这样。

买方驱动的商品价值链是指大型零售商、销售商和品牌生产商发挥枢纽作用,在各出口国特别是发展中国家建立分散的生产网络的产业。这些贸易驱动的工业化模式在劳动密集型消费品行业,如服装、鞋类、玩具、家具、小电子消费品以及各种手工艺品行业,司空见惯。为外国购买商生产制成品的各层次的第三世界承包商网络一般负责进行生产,但产品规格是订货的大型零售商或销售商提供的。

资料来源: Gereffi 1999。

## B. 价值链图析

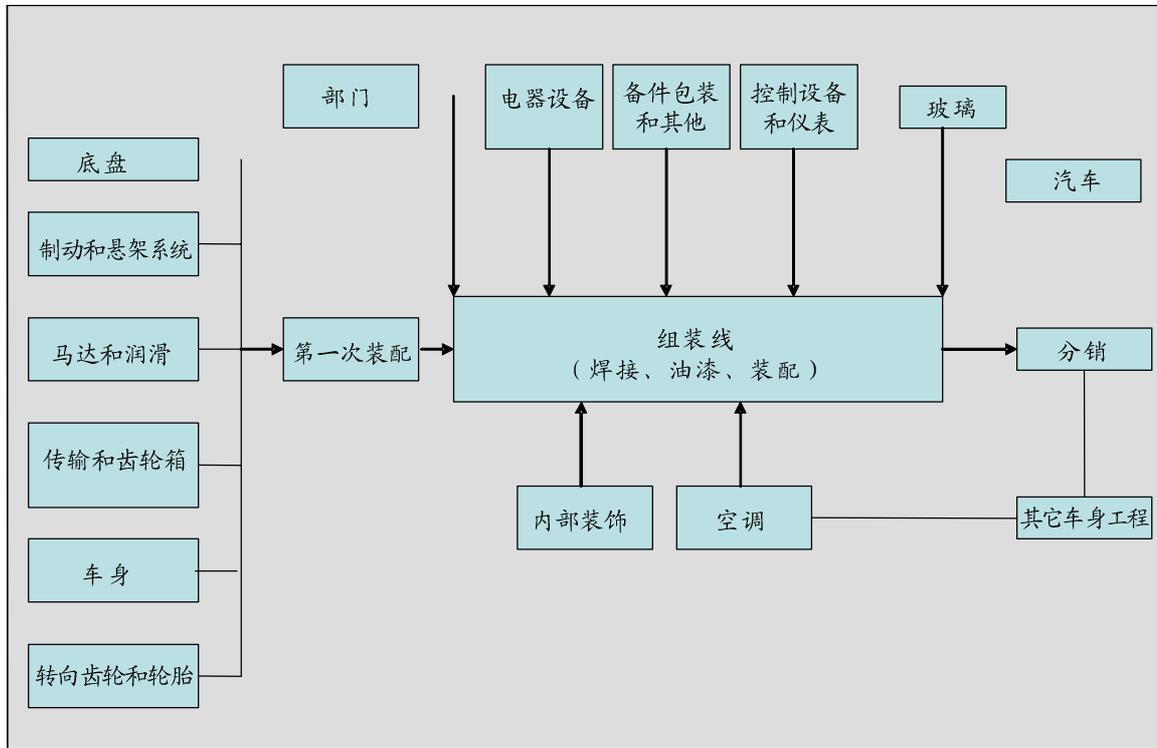
8. 专家们通过绘制图谱对价值链进行分析,说明商品和服务在价值链中的流动情况。图谱可以说明不同价值链之间的关系。根据分析的性质,价值链图谱的核心可能包括价值链的不同方面,如企业规模、附加值或地域分布。此外,图谱还有助于说明某一价值链的治理结构。绘制图谱通常分为几个步骤。以下三个实例说明了若干产业价值链图谱绘制的不同阶段,表明了它们的多样性和复杂性。

9. 第一,需要绘制一份供应链草图,包括当地从事的所有活动和生产流程。图一显示哥伦比亚汽车制造业的价值链,初步说明了当地供应商的规模和重要性。这份图谱将各种活动组合为不同的价值链环节,包括具有类似生产技术特点的产品,如拥有共同的原材料、中间产品和使用类似生产技术的产品。从基于详细调查的图谱和相关表格中可以看出每个环节对附加值、就业和出口的贡献。

10. 根据调查,哥伦比亚汽车工业价值链对创造就业贡献最大的是制动、发动机和电子设备。价值链最大的增值活动是整车装配,约产生了产品总值的 61%。对出口贡献最大的是轮胎和传输系统(哥伦比亚国家计划部, 2005)。然而,供应链图谱没有说明当地供应商与全球生产商的连接。根据全球汽车制造业的最新分析,正

在进行针对性的结构调整，对全球供应商的关键技术专长、生产能力和资金渠道进行整合。<sup>2</sup> 少数全球供应商发展了当地分承包商的二级和三级网络，使供应链得以改善和提升。它们是基础公司或系统整合者，在单个汽车制造商和全体网络供应商之间发挥着重要作用。例如，有些基础公司将传输和动力传送系统整合在一起，有些公司将发动机部件、供油、发动机电子部件、尾气和废气控制系统整合在一起。所以，重要的是完成当地收集的信息，将哥伦比亚当地分承包商与全球供应商之间的联系全球展示出来。

图 1. 哥伦比亚 — 汽车业的供应链



资料来源：国家计划部, 2005。

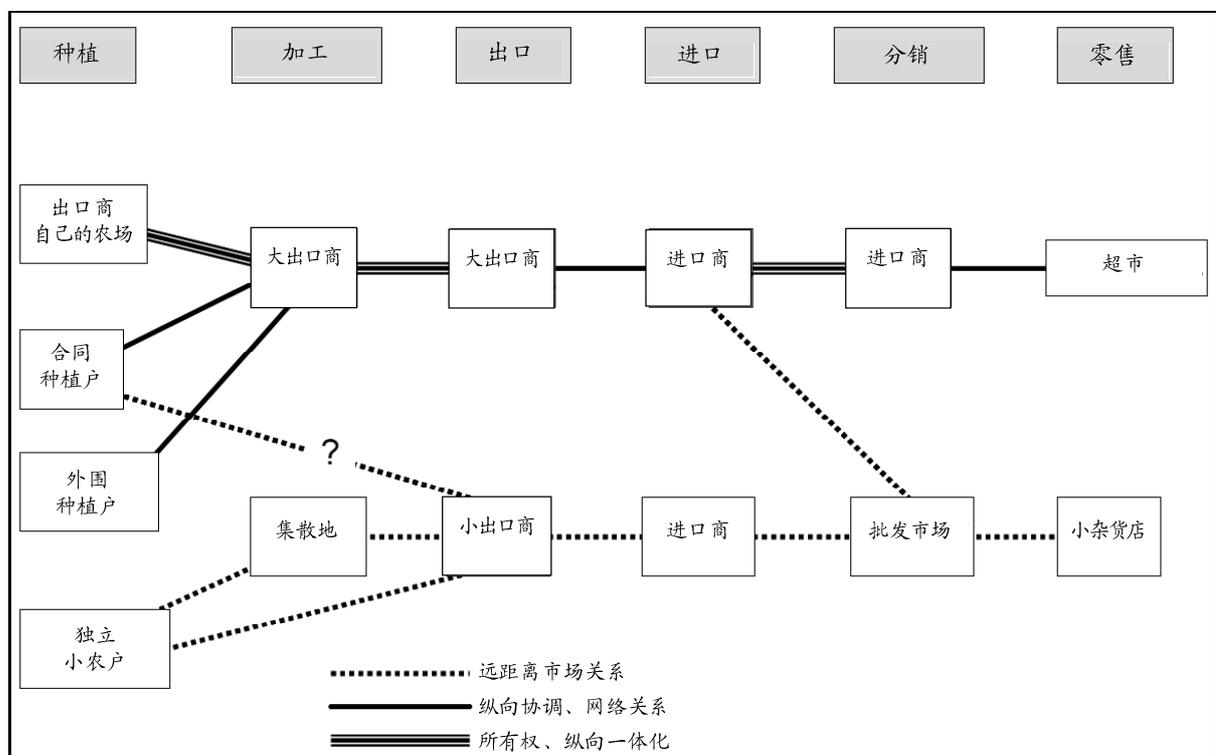
11. 价值链图谱绘制的第二阶段是展示当地供应链与其他地方生产活动的联系和与最后市场的联系。例如，图 2 说明了肯尼亚与联合王国之间新鲜蔬菜贸易的结构。1980 年代中期之前，这一行业的贸易是通过一系列远距离市场关系完成的，没有多少纵向一体化。然而，联合王国超级市场商业战略的转变将这一供应链变成

<sup>2</sup> 汽车研究中心，Altarum, 2006。

了纵向一体化结构。这个变化是市场对新鲜蔬菜、质量标准(包括安全、环境和劳工标准)以及常年供给的需求驱动的。所有这些发展都需要对价值链进行严格协调和控制(Gereffi 和其他, 2003)。

12. 联合王国超级市场与联合王国供应商和非洲出口商发展了密切联系, 通过定期监测加强了对价值链的总体控制(图 2)。生产链对供应商提出了更严格的进入要求和标准, 致使供应商的数目减少和选定伙伴的质量提升。到 1990 年代后期, 历来代表肯尼亚园艺出口支柱的小农户数目大幅度减少。

图 2. 肯尼亚—联合王国新鲜蔬菜价值链

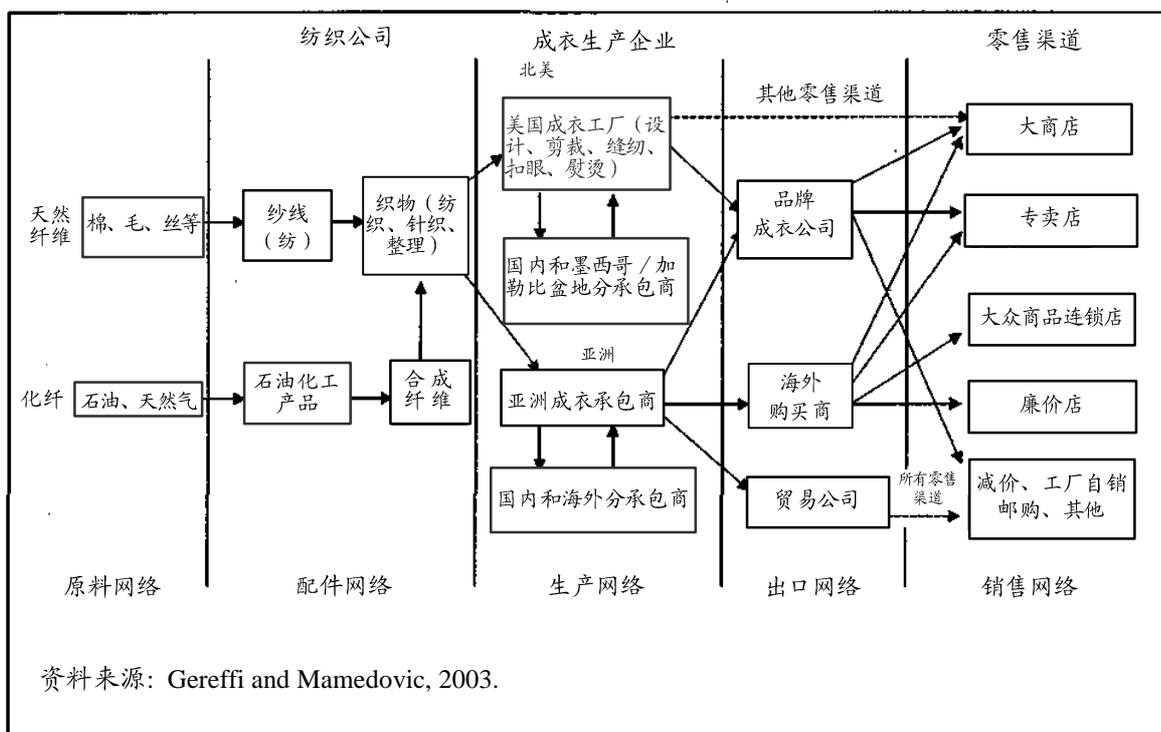


资料来源: Humphrey 2003。

13. 第三阶段通常是一个价值链的图谱, 包括地点、活动类别、购买者和生产者的各种关系。成衣就是一个实例, 展示了买方驱动的价值链的动态(图 3)。Nike、Gap 或 Limited Inc. 等大公司协调也可能控制着一个分散的生产网络, 主要是在发展中国家的生产网络。在成衣业, 产品的实际生产往往与设计、营销和销售相分离。

14. 成衣价值链可分为五个主要部分：原材料的供给，包括天然和人造纤维；部件的提供，如纱线和布料；由成衣厂组成的生产网络，包括国内和海外的分承包商；贸易中间商建立的出口渠道；零售商的销售网络。一些纺织业和成衣业价值链是真正全球性的，生产活动在许多国家的不同地点进行。就服装而言，设计可能在米兰、伦敦、巴黎、东京或纽约进行，布料可能采购于中国，饰品可能在印度生产，装配在毛里求斯和其他低成本地区完成。全球分散的生产需要非常仔细的规划和管。有些价值链是纵向一体化的。例如，泰国丝绸部门的研究表明，现代泰国价值链可能是一家纵向一体化企业，它参与从蚕茧研究到最后成品销售等所有活动。

图 3. 纺织品和服装的全球价值链



### C. 提升价值链的方式

15. 改善某个全球价值链所有企业的绩效，需要改变价值链每个环节各种活动的性质和组合以及企业之间的关系。这些变化涉及流程、产品、功能和价值链的提升。

16. **流程提升**的目的是提高内部流程的效率。它包括价值链单个环节之内(如增加存货周转和减少废物)的流程和各个环节之间(如更频繁、更小批量和更及时地交货)的流程。实际证据表明全球价值链的供应商之间有着多种相关学习过程。<sup>3</sup> 例如, 主要在主导企业的压力和支持的双重作用下, ISO 9000、ISO 14000、“良好制造规范”(GMP)和“良好农业规范(GAP)”得以在全球价值链的企业中推广。成功地采用这些标准是产业提升的一个重要手段, 多少可以保护企业不受无力遵守这些标准的低成本竞争者的影响。例如, 雀巢公司协助发展中国家的当地供应商遵守更严格的农产品标准, 在田间管理、收获后处理、储藏和运输方面提供培训和技术援助。

17. **产品提升**是指有能力生产备件或零售主导公司开发的具有竞争力的新产品。销售和售后服务是价值链中转移最快的活动, 如汽车销售商、加油站、餐馆连锁店、旅行社、药店和快递服务。将这些活动外包出去意味着给予下游伙伴巨大的商机, 因为它们可以迅速地覆盖大量市场, 同时将销售渠道的风险和投资减到最低。所以, 当地零售商可以利用现有知名品牌、成功的商业理念以及品牌所有人转让的知识。这样做大大减少了当地企业特别是中小企业失败的风险。然而, 当地伙伴仍然高度依赖于品牌所有人。有时, 当地中小企业被迫支付大量的伙伴品牌和商业理念使用费和专利费。产品标准往往在整个价值链中强迫实施, 最后生产者或销售商必须保证各种环节都遵守标准, 所以十分希望增值过程的各个阶段都能这样做。

18. **功能提升**设法通过改变企业内活动的组合来增加附加值(如自己负责会计、物流和质量控制职能或将其外包出去)或将活动的地点转移到价值链的不同环节(从制造到设计)。一些发展中国家因开发了大量高技术企业和人力资源, 它们的 IT 和电子产品领域的原始品牌制造商得以在全球价值链中从事复杂的功能。例如, HP-Compaq、Nortel、General Motors 和 Sony 将 IT 服务包给了 Wipro(印度); Eli Lilly 和 GSK Pharma 将配药功能包给了 Shashun Chemicals (印度); Bharat Forge (印度) 为 Meritor、Caterpillar、Toyota、Ford 和 FAW (中国)从事工程活动。<sup>4</sup> 有些中小企业通过提升在价值链中的功能而自己变成了全球供应商甚至跨国公司。

19. **价值链提升**为具备能力和技术的供应商创造了进入新价值链的机会。例如, 中国台湾省的企业逐步发展, 从生产晶体管到制造计算机、电视、计算机监视器、手提电脑, 再到现在制造 WAP 电话。

---

<sup>3</sup> 例如, 贸发会议(2001)。

<sup>4</sup> IBEF, “印度, 增长最快的自由市场民主国家” (<http://ibef.org/brandindia/>)。

## 方框 2 马来西亚 ENGTEK 公司：从家庭企业到全球供应商

Eng 技术控股公司 (ENGTEK) 是 1974 年设立的马来西亚中小企业，现在已成为计算机硬盘驱动器和半导体行业的全球供应商。它是由一个无名中小型企业发展为高精度产品制造商的，向电子行业的几家大型跨国公司提供具有竞争力的高质量附加值产品和服务。该公司的成长有赖于宽松的企业发展的政策环境。根据马来西亚销售者发展计划，鼓励跨国公司协助当地供应商在全球一级进行竞争。由于这一计划，ENGTEK 与跨国公司结成密切的伙伴关系。例如，1981 年，Intel 为该公司提供了生产半自动焊线机所需要的资金和技术援助。ENGTEK 与 Advanced Micro Devices、Bosch、Fujitsu、Hewlett Packard、Maxtor、Readrite 和 Seagate 等伙伴一起参与了设计产品，将自己的经验带入产品开发之中，与潜在竞争者相比取得更大的竞争优势。作为第一级供应商，ENGTEK 已与跨国公司用户的全球生产系统连接，逐步攀登价值链。该公司扩大了伙伴和产品范围，以减少风险。它还增加了产品种类，从生产精密工具到制造硬盘驱动器部件。它开发了自己的原始设备制造技术，进一步减少对外国子公司的依赖。它也为提高竞争力而在国外投资。

资料来源：《2001 年世界投资报告》，第 129-130 页，[www.engtek.com](http://www.engtek.com)。

### 三、有利于中小企业融入全球价值链的政策

20. 几乎任何私营部门发展政策都对价值链及其竞争力产生某种作用，可能直接或间接影响到中小企业融入全球价值链的能力。当地中小企业的竞争力在很大程度上取决于本地作为生产性投资地点的商业环境的“竞争力”。国家和本地缺少必要的硬件和软件基础设施，有时可能严重阻碍全球价值链的运作。中小企业需要得到援助，以提高自己的供给能力，降低与出口特别是与达到质量要求、环境和劳工标准有关的高成本，还需要降低高运输成本，非洲和其他大陆偏僻的内陆国和其他地区尤其需要这样做。融入全球价值链还向中小企业提出了不断创新和提高劳动生产力的挑战。

#### A. 扶持性商业环境

21. 为当地企业创造有利的环境，使它们能够成为全球价值链的供应商和伙伴，需要制定有关竞争力的政策。国家竞争力包括所有生产要素、有形基础设施、经济和技术基础设施、教育和培训、创业精神和创新、规章制度、企业质量标准和

地区间的物流网络。竞争力已成为决策者明示议程的一部分，多数情况下由一个国家协调机构或地区“竞争力委员会”负责。

22. 拉丁美洲的许多国家设立了竞争力委员会，为改善总体商业环境和扶持具体行业采取了一系列政策措施。在哥伦比亚，政府制定了“内部议程”，旨在提高生产力和竞争力，在国家和地方机构、私营部门和民间团体中就战略方向以及提高生产系统的生产力和竞争力的短期、中期和长期行动达成共识(国家计划部，2006)。

23. 然而，国家和次国家机构常常缺少有效行政和规划以及制定具体行业和地区政策的能力。

24. 政府执行商业规章不力是一些发展中国家地方商业环境的共同特点。财政管理以及海关、土地、劳工和商业许可等其他领域的监管工作存在着缺陷。财政和其他商业管理不够是国家竞争力的薄弱环节，阻碍了当地企业融入全球价值链的能力。虽然各国经验迥异，但这是存在治理问题的最不发达国家需要迫切解决的问题。

25. 治理的主要内容有：法制；政府与私人事务分离；由胜任和独立的法官适用和实施法律的司法制度；透明的行政法规。努力巩固法制和良政，应该加强旨在扶持有活力和运行良好的企业部门的政策和规章制度(涉及投资、竞争、财务报告和知识产权保护)。发展中国家商业环境不佳通常表现在以下方面：

- 海关行政效率低下；
- 内陆国边境办理海关和移民手续缓慢；
- 公司遵守税收政策的措施有些强加于人，评估带有任意性；
- 发放商业许可存在延误且不可预测；
- 迟迟不转让土地所有权；
- 僵化的劳动法并难以改变。

26. 要使国内企业充分参与全球价值链，还必须降低交易成本和不断对外贸开放。发展中国家发展竞争性出口的主要内部制约是基础设施和物流支持系统落后，高度依赖少数几种商品，缺乏出口市场信息；主要外部制约是关税和非关税壁垒，国际市场对出口商品的需求疲软，对发展中国家的产品适用环境和劳动条例。

27. 税收是影响商业环境的另一重要常规管理措施，对产品必须具有全球竞争力的面向出口活动尤其如此。许多国家维持高通用税率，对优先领域实施具体激励措施。有些激励措施过于慷慨，不明确或经常改变，使人对它们的可持续性和效率

产生怀疑。许多激励政策仅关注标题性公司税率，忽略了进口税等其他重要商业成本。税收政策设计上的典型问题是对类似企业加以歧视或仅对大投资者给予激励。这些激励措施常常必须进行申请，而给予和监督又存在着官僚主义。贸发会议进行的投资政策审评强调，各国应该制定统一的财政制度，覆盖目标活动，又符合国家投资促进战略。某些部门和活动则需要具体激励措施，在吸引外国直接投资方面才能具有竞争力。这些激励措施的实施必须是非歧视性的，自动的。一项设计完善的激励措施对于成功地瞄准投资者，吸引全球价值链中的主导企业十分关键。

28. 政府政策还应该考虑到服务部门自由化和取消管制对发展基础设施和改善总体商业环境的潜在作用。在实施这一措施的同时，应该努力增加商业部门的竞争。两者结合起来，不仅可以加强对国内和国际的商业开放程度，还可以防止垄断抬头的不良影响。

29. 中小企业受不利商业环境的打击最大。认识到这些问题后，由非洲发展新伙伴关系计划支持并得到非洲国家首脑赞同的一项近期公私营部门基金倡议——投资环境基金问世了，目的是改善非洲大陆的投资环境和商业管理。投资环境基金致力于消除在非洲做生意的真正和潜在障碍。它还鼓励各方支持改革，与政府合作制定有利于企业发展的政策和条例，协助执行条例机构提高能力，改进政府与企业之间的对话平台，为政府和投资者提供更好的信息。

30. 投资环境基金的活动涉及八个优先领域：产权和履行合同、企业登记和许可、税收和海关、金融市场、基础设施便利化、劳动市场、竞争、腐败和犯罪。它还支持非洲同侪审查机制关于投资环境的建议。非洲发展新伙伴关系计划的非洲同侪审查机制已证明有助于评估投资环境改善和企业发展情况，并促进这方面的进展。以下探讨区域一级的其他提议。

## **B. 提高供给能力**

31. 由于跨国公司活动的增加和推行从外国直接投资中获得最大利益的产业政策，亚洲一些中小企业已成功地融入全球价值链。在这方面，亚洲许多国家实行了吸引外资的具体政策，并采取辅助性措施提高企业能力，促进公私营伙伴关系。这些伙伴关系有助于企业融入全球价值链，包括发展了与跨国公司的上游和下游商务联系。

32. 东道国提高供给能力措施包括一系列促进中小企业融入全球价值链的通用政策和具体方案。这些行动旨在消除以下三个主要障碍：

- 认识现有各种能力的差距；
- 与企业有关的产品和流程缺陷；
- 因缺少公营和私营机构之间伙伴关系产生的中间壁垒。

33. 许多国家政府采取行动，通过各种选择性措施，增加其融入全球价值链的机会，提高本国企业的供给能力。例如，它们提供信息，开设培训设施和开展提升技能活动。方框 3 说明了泰国的情况。同样，1994 年，南非新政府也从强调需求转为供给，促进企业提升和生产效率的提高。在这些政策中，有三项政策是直接针对如何提升生产流程组织的。

- “工作场所挑战计划”提供补贴，用于改变工作场所组织的咨询服务；
- “竞争力基金”提供补贴，用于企业调整商业战略和内部组织；
- “行业伙伴关系”提供补贴，用于企业集团联合起来实现集体效率。<sup>5</sup>

34. 培养能够与供应链连接的新一代企业家，需要向他们提供启动资金、技术、培训和指导以及相关信息。在哥斯达黎加，“多国高技术企业供应商发展计划”通过数据库信息介绍当地供应商的情况。<sup>6</sup> 这一计划还在获得资金、项目开发和对外国子公司挑选的供应商进行培训方面提供技术援助。在马来西亚，“产业联系计划”旨在将马来西亚中小企业发展成为具有竞争力的制造商以及向大公司包括外国子公司提供零件、部件和相关服务的供应商。为支持这一计划，还提供信息，建立数据库，举行研讨会和采取金融激励措施。2000 年发起的马来西亚“全球供应商方案”主要是对中小企业进行培训，让它们掌握关键技能，学会与外国子公司和大公司建立商务联系。

35. 新加坡政府着力解决中小企业产品和流程升级的问题。它成立了特许经营发展中心，制定了特许经营发展援助计划。马来西亚企业发展部也设立了特许经营/务；促进国际特许人与本地受许人之间的联系；鼓励和支持建立国家特许经营协会；

---

<sup>5</sup> 贸发会议，(2005)，第 74 页。

<sup>6</sup> 见美洲发展银行，“Project TC 9901043, 高技术企业国家供应商发展计划”(<http://www.iadb.org/projects/Project.cfm?project=TC9901043&Language=English>) 和世界投资报告，2001 年。

### 方框 3. 泰国：通过上游和下游的联系建设生产能力

泰国投资委员会大力支持发展具有竞争力的当地供应商，促进泰国企业与跨国公司的联系。泰国投资委员会实施的两项具体计划着力推动泰国供应商与外国子公司的联系，提升泰国零件和部件生产商的能力。它们是“技能、技术和创新计划”和泰国投资委员会的“产业联系发展部”。“技能、技术和创新计划”向在泰国投资的外国公司实施激励措施，鼓励它们从事增强人力资源能力或促进向当地企业转让技术的活动。“产业联系发展部”是1992年建立的综合性的能力建设计划，其目的是了解制造装配商的需求，将它们与当地零件和服务供应商匹配起来。其中包括：

- 销售企业与消费者见面会议计划。这一计划旨在发展当地零件和部件行业，为部件生产企业提供进入制造装配价值链的机会，鼓励在当地零件和部件制造中投资。它协助装配企业减少供应链中进口和物流成本，加速生产交货进程。它首先了解生产客户特别是汽车或电子行业客户的零件和部件需求，以及高质量生产规格。然后，“产业联系发展部”的代表与生产所需要的零件和部件的当地公司联系，陪同供应商对装配厂参观装配流程，了解质量要求。这时买方和卖方就可以直接对话了，每一方都确切知道所需要的和可以提供的。这种现场访问每年大约有12次，是装配企业的需求驱动的。如果销售企业无法按所需数量生产所需部件，或无法达到国际标准，“产业联系发展部”则与该企业一起克服问题，提高技术、技能和管理水平。与泰国供应商相联系的跨国公司有日立全球储存技术公司、日野汽车制造公司、曼谷小松公司、富士、松下电气部件和海门技术公司。
- “产业联系发展部”市场：是购买零件和部件的“一站式”商店。它为装配企业提供了采购当地零件和部件的另一设施，将泰国制造企业与装配企业联系在一起。在这一计划下，装配企业与供应企业每月与“产业联系发展部”会面一次，讨论零件规格、数量、质量标准、生产和交货问题的细节。与销售企业与消费者见面会议计划一样，市场计划也是装配企业的供应链需求驱动的。
- “产业联系发展部”采购计划：这一计划安排分包研讨会，将寻求在泰国采购零件和部件的公司聚集在一起，汇总它们规格、数量要求和当地供应商种类。然后，向40家供应商举办讲座，接下来是一对一的会议，使每个供应商更加了解市场和技术，买方更加了解供应商的潜力。

资料来源：泰国投资委员会。

在缔结合同、谈判合同和建立新企业的初始阶段向潜在的受许人提供咨询和培训；协助发展“中小企业对中小企业”的特许经营关系；提供资金。也与槟榔技能发展中心等地方技能发展中心合作实施了培训计划。马来西亚政府还提供了合资经营伙伴在线商务匹配服务(企业联系)和与国际商业伙伴联系的技术。

36. 集群发展办法，目的在于增强某一地区内企业集群的专门技术和联系活力，有助于当地企业融入全球价值链。因此，国家政府针对集群发展的政策培育高效率的当地企业和更强大的辅助工业，可增加当地投资环境对外国直接投资的吸引力。在竞争性集群环境中运作的跨国公司可以产生很大的协同效应，马来西亚和墨西哥的电子产品业以及泰国的汽车工业就是范例。

37. 市场驱动的举措十分有利于增加当地企业融入全球价值链的商业联系机会。促进商务联系的最成功的东道国经验表明，跨国公司可以在能力建设上发挥重要作用。日立、英特尔、摩托罗拉、飞利浦、丰田和Unilever等跨国公司本身都为建立商务联系采取了各种创新办法。

38. 在非自发产生的公/私营伙伴关系的框架内，还采取了其他创新型举措(贸发会议,2005)。例如，在巴西石油和天然气行业国家动员方案之下，Serbrae和Petrobras发起了商务联系伙伴关系，以协助中小企业融入该行业大公司的供应链。这一伙伴关系旨在通过管理培训和提高技术水平(如质量标准、卫生和安全以及公司社会责任管理体系)，增强中小企业供应商的能力，以达到该行业的要求。为了增加商务联系的机会，已组织了各种商务网络和匹配活动，如2006年9月举行的里约石油和天然气国际博览会。自2005年以来，有1400多家中小企业得到了该伙伴关系的支持。Serbrae还参与了“大型买主和小型供应商”倡议，动员大型私营和国营公司增加中小企业在其供应链中的参与。

39. 另一个公私部门合作的范例是贸发会议通过当地的“经营技术发展方案(EMPRETEC)”中心支持的乌干达商务联系方案。<sup>7</sup>除乌干达的方案外，贸发会议还在巴西公/私营部门伙伴关系的基础上开展了商务联系活动，在阿根廷、埃塞俄比亚、加纳、肯尼亚和越南完成了初步工作。在实施这一方案的过程中，各EMPRETEC中心和方案的工作卓有成效，充当了促进商务联系概念及其实施的协调中心。在其他国家，多边(劳工组织驻印度尼西亚办事处)和双边(南非和俄罗斯联邦的美国国际发展署项目)捐助者也支持当地特许经营制度的发展。

---

<sup>7</sup> 经营技术发展方案(EMPRETEC)是一个由贸发会议管理的综合能力建设方案，自1988年以来协助培育创业能力，促进发展中国家和经济转型国家中小企业的成长。它在26个国家设有办事处，由日内瓦贸发会议总部协调。这一方案基于公私营伙伴关系，旨在建设可持续发展机制，培育企业家精神，向当地中小企业提供企业发展服务。

40. 私人部门倡议在建立有利于发展价值链关联的商业环境中发挥了重要作用。例如，新加坡商业联合会发起了“全球资源采购中心”，协助新加坡企业获得全球商业机会。这一门户设施成为了一个电子市场，向有兴趣的供应商提供商业机会信息，协助企业结识供应商和购买商，在线提供供应商和购买商名册。这一设施还协助新加坡中小企业展示自己的产品和服务，并为中小企业提高自己在跨国公司子公司和其他大企业中的知名度提供一个平台。捷克共和国供应商发展方案吸收捷克工业和贸易部的参与，与商会和各种其他协会合作，加强国内供应商的能力。还组织了研讨会、展销会和匹配活动，如“与买主见面会”，并提供技术援助，协助高技术当地企业的升级。

41. 马来西亚制造商联合会和马来西亚南南公司积极创造机会，协助马来西亚企业融入全球价值链。例如，马来西亚南南公司在乌干达坎帕拉成立了马来西亚商业中心，在东非推销马来西亚的产品和促进商务联系。马来西亚制造商联合会向外国投资者介绍马来西亚的产品和制造业。除其他外，还向马来西亚企业提供商业机会信息，组织贸易和投资访问团，出版制造企业名录，为企业相互联系提供平台，传播海外买方和卖方向询等信息，并设立了中小企业资源中心。

42. 在私营部门举措的框架内，投资者母国机构或跨国公司协助预期供应商或东道国中小企业融入全球价值链。它们可以实施技术合作和能力建设计划，提高发展中国家中小企业在产品和生产流程方面的能力。例如，为促进商务联系和中小企业融入全球价值链，日本贸易振兴会推出了“在线贸易联系促进特别角”，在网上展示马来西亚中小企业的产品和服务。特别角还有企业匹配数据库，支持企业寻求国际商业伙伴。日本贸易振兴会还采取了一些举措，帮助东盟汽车零件供应商融入全球价值链或日本汽车制造商生产网络。

43. 日本贸易振兴会曼谷办事处实施了汽车工业培训计划，由“巡回的”日本汽车工业专家向泰国汽车零件提供商讲授新技术和指导企业升级。<sup>8</sup> 它还组织了一系列关于东盟汽车辅助产业的年度会议，目的是密切东盟供应商与日本汽车制造商之间的联系。除了提供信息和网络机会外，这些活动还鼓励东盟汽车零件制造商探索商业和投资机会以及与日本同行的技术联系。这些活动也有助于日本汽车制造商及其东盟的子公司扩大当地采购。

---

<sup>8</sup> 投资审评，泰国投资委员会，2005年10月。

44. 许多驻外使馆也提供信息，支持匹配计划。例如，丹麦驻越南使馆向预期的丹麦投资者介绍东道国某些产业的投资机会(如木材和木制品加工业，以及塑料工业)。商务联系计划还促进并资助预期丹麦投资者寻找商业伙伴，对越南进行考察和制定商业计划(丹麦使馆，2005年)。在企业对企业计划中，使馆支持建立丹麦与越南企业之间的长期伙伴关系(丹麦使馆，2006年)。丹麦驻乌干达使馆也向丹麦投资者提供了类似援助。

45. 在各地区，采取了不同计划寻找具有成本效益的零件和部件来源，从而提供了规模经济和降低成本的机会，并增加了总体业务效率。支持世界各地区域一体化的政策也鼓励跨国公司建立区域生产网络，以便设在该地区不同地方的跨国公司子公司在相互联系的生产流程或价值链中履行具体的职能(Wee and Mirza, 2004, Ernst 2004)。例如，丰田公司的业务网络将设在东盟各国的区域总部、装配厂、融资和培训中心以及零件供应商等不同部门联系起来。雀巢公司在印度尼西亚、马来西亚、菲律宾和泰国的子公司已成为涉及食品加工业公司内部贸易的区域生产网络的一部分。同样，松下在印度尼西亚、马来西亚、菲律宾和泰国的子公司也成为以电子零件和部件交换为目的的生产网络的一部分。

46. 东盟区域一体化，例如通过东盟自由贸易区、东盟工业合作计划和东盟投资区安排形成的一体化，促使跨国公司发展区域生产网络(东盟秘书处，2001；日本贸易振兴会，2003；日本国际协力银行，2003)。东盟国家企业可以借此向网络(汽车和电子行业)的其他实体提供生产投入和服务。东盟自由贸易区的一项方案在目前国内生产总值总数达8000多亿美元的10国区域市场中将关税减少到0.5%。东盟工业合作计划立即将这一0.5%的优惠关税推广到该计划下获批准的项目。东盟投资区安排也通过以下三项措施(自由化、便利化和推销)推介东盟，使其成为具有竞争力的投资地区。在促进商务联系过程中，东盟还采取措施介绍供应商的情况，如出版“服务提供商协会名录”<sup>9</sup>，并建立“东盟辅助工业数据库”，以便利于零件和部件买主与本地区供应商相联系。

47. 在美洲，经济一体化和贸易协定，包括南锥共市、安第斯条约和北美自由贸易协定，都建立了区域市场，激励这些区域之间的贸易和投资流动。区域贸易协定有助于拉丁美洲的公司与邻国协调业务，以实现规模经济和范围经济，扩大次区

---

<sup>9</sup> 见东盟秘书处 (<http://www.aseansec.org/6654.htm>)。

域和泛区域业务。跨国公司在次区域集群内发展了网络(如安第斯地区、南锥共市或中美洲)。有些区域生产网络受益于南锥共市协定(巴西、阿根廷、乌拉圭、委内瑞拉和巴拉圭)或安第斯协定(哥伦比亚、厄瓜多尔、秘鲁和玻利维亚)所确立的现有自由贸易区；有些则在整个拉丁美洲泛区域内成长。

48. 非洲的企业也可受益于区域一体化。泛非或区域一级的许多举措都着力于提高供给能力。例如，非洲商法协调组织设法统一法语西非国家的高法，包括关于安全规则制定、建立商业公司、普通商法、收回程序、货物运输、仲裁程序和破产程序的法律。东部和南部非洲共同市场的共同投资区和建立区域投资促进机构，将有利于在区域内促进外国直接投资。虽然这一行动仍处于早期发展阶段，但其他地区的经验表明，这类努力可以鼓励外国子公司采取区域业务战略或建立生产网络。例如，南非政府为加强区域合作所采取的政策鼓励南非企业在非洲投资。因有选择地放宽外汇管制和采取投资激励措施，对南部非洲发展共同体内的南非投资产生了积极影响。Metorex和DPI塑料公司等国有企业和中小企业在南部非洲发展共同体国家中进行了合资项目投资(贸发会议，即将出版)。

49. 在企业家培育领域，非洲的“经营技术发展方案(EMPRETEC)”代表最近发起了区域联网倡议，即EMPRETEC非洲论坛，以振兴非洲的经营技术发展方案。津巴布韦、埃塞俄比亚和乌干达将率先与非洲大陆其他EMPRETEC中心进行战略合作，以探讨如何以最佳方式筹集资源，建立有效的通信和营销战略，确保现有方案的协调，在贸发会议的支持下创立新的国家方案。网络将邀请包括私营部门在内的所有利益相关方参与，并将促进南南合作。

#### 四、结 论

50. 总体而言，发展中国家需要将生产能力建设置于国家政策的核心。发展能够与国际生产网络有效连接的国内工业或服务业网络，还需要鼓励创业，通过技术和商务联系提高企业竞争力。为此，必须更有效地利用官方发展援助，支持发展中国家采取各种积极措施，全面促进有利于发展的贸易和投资。为在多边一级应对这些挑战，不仅需要积极支持加入世贸组织的贸易政策制定以及谈判双边和区域协定，还需要扩大贸易援助计划的范围，将支持生产能力建设包括进去。

51. 了解全球价值链对协助发展中国家企业参与国际生产体系十分重要。决策者需要掌握价值链的综合知识，才能设计适当的政策，并将政策转化为实际政策干预。关于政府分析和发展价值链不同举措文献的近期探讨发现了三种主要做法，有时政府也使用一些混合模式：

- (a) “综合规划办法”，应建立在对价值链进行详细分析绘图和干预前市场分析的基础上；
- (b) 组织参与性研讨会，对价值链进行分析，少一些空谈，以利益相关者讨论为主；<sup>10</sup>
- (c) 设计私营部门项目的激励措施，使公司价值链领导者或企业协会可以率先在地区集群内酝酿和执行各种举措。

52. 发展中国家企业仍然面临各种障碍，这些障碍抑制经济增长，使这些国家难以在全球价值链中建立贸易和投资关系。有些障碍与硬件基础设施有关；有些是一般性的，涉及员工技能和教育程度等企业发展水平；还有些是行业性的(纵向的)或地方性的。为消除这些制约，需要建立很好的电力供应以及通信和运输网络，即公路、铁路、空运、海运、内陆港口和管道，以确保当地企业可以与外部连接。还需要建设软性基础设施(政策、程序和体制)，以及地方、国家和区域的横向协调机制。建设生产能力和提升地方企业竞争力的各种政策很多，应该覆盖一般性商业环境、产业、贸易和投资政策以及技术、研发和中小企业发展等其他辅助性政策。

53. 经合组织、国际贸易中心、贸发会议和工发组织等国际组织已证明可以通过政策倡导和技术援助协助发展中国家中小企业融入价值链。捐助机构的贡献和跨国公司母国政府的举措也很重要。考虑到全球价值链领域目前的辩论和具体的政策目标，经合组织和贸发会议发起了一项旨在增强中小企业作用和间接增强中小企业集群在全球价值链中的作用的共同研究项目。这一项目的重点是中小企业与五大行业(汽车、科学和精密仪器、软件、旅游、创意(电影))大型企业的关系以及所涉各种因素。项目的最后报告将对研究成果及其政策影响进行总体分析，并提出政策建议。

---

<sup>10</sup> 国际贸易中心开发了 SHAPE 系列研讨会，将实际规划方法与市场信息和部门诊断结合起来。国际咨询公司 Mesopartner 开发了 PACA 系统，从当地利益相关者参加的启动研讨会开始，然后对当地行为者进行一系列访谈(企业、商业和辅助性机构、地方政府和其他)或举行与当地行为者团体的微型对话会。之后，立即进行诊断和提供建议，并正式提出。

这些联合行动将协助发展中国家中小企业成为全球价值链的有效伙伴，有助于它们的国家受益于全球化。

## REFERENCES

- ASEAN Secretariat (2001). *ASEAN Investment Report 2001: Foreign Direct Investment and Regional Integration* (Jakarta: ASEAN Secretariat).
- Ernst, Dieter (2004). "Searching for a new role in East Asian regionalisation: Japanese production networks in the electronics industry". *East-West Centre Working Paper*, No. 68 (Honolulu: East-West Centre), mimeo.
- Embassy of Denmark (2005). *Business Linkage Programme: The Vietnamese Timber and Wood Processing Industry – Opportunities for Danish firms to invest in the Vietnamese timber and wood processing industry through the privatisation of State-owned companies* (Embassy of Denmark: Hanoi, Viet Nam).
- Embassy of Denmark (2006). *Business Linkage Programme: The Vietnamese Plastics Industry – Opportunities for Danish firms to invest in Vietnam through the privatisation of State-owned companies* (Embassy of Denmark: Hanoi, Viet Nam).
- Foong, S. Y. and Boonler Somchit (2006). "Penang, Malaysia: A smart public-private partnership – An example of a government-led initiative" in *Deepening Development through Business Linkages*, Lorraine Ruffing, UNCTAD (United Nations: Geneva and New York).
- Gereffi, G. (1999). "A Commodity Chains Framework for Analysing Global Industries", in *"Background Notes for Workshop on Spreading the Gains from Globalisation"*, Institute of Development Studies ([www.ids.ac.uk/ids/global/conf/wksf.html](http://www.ids.ac.uk/ids/global/conf/wksf.html)).
- Gereffi, G. and Olga Memdovic (2003). "The Global Apparel Value Chain: What prospects for upgrading by developing countries?" (UNIDO: Austria).
- Gereffi, G. et al. (2003). "The Governance of Global Value Chains", *Review of International Political Economy*, November.
- Humphrey, John (2003). "Opportunities for SMEs in Developing Countries to Upgrade in a Global Economy", *SEED Working Paper No. 43*, InFocus Programme on Boosting Employment through Small Enterprise Development, Job Creation and Enterprise Development, International Labour Office, Geneva.
- Japan Bank for International Cooperation (JBIC) (2003). "Survey report on overseas business operations by Japanese manufacturing companies: results of JBIC FY2002 survey - Outlook for Japanese foreign direct investment (14<sup>th</sup> annual survey)", *Journal of JBIC Institute*, 14 January, pp. 4-82.
- JETRO (2002). Press Release, "JETRO invites Thai auto parts makers to the 4th Conference on ASEAN Auto Supporting Industries in Manila".

JETRO (2003). "Japanese-affiliated manufacturers in Asia: Survey 2002 (summary)" (Tokyo: JETRO), mimeo.

Nestlé (2005). "The Nestlé commitment to Africa", March 2005 ([http://www.nestle.com/Our\\_Responsibility/Africa+Report/Overview/Africa+Report.htm](http://www.nestle.com/Our_Responsibility/Africa+Report/Overview/Africa+Report.htm)).

Nestlé (2006). "The Nestlé concept of corporate social responsibility as implemented in Latin America", March 2006 ([http://www.nestle.com/Our\\_Responsibility/Creating+Shared+Value/Overview+Creating+Shared+Value/Overview+Creating+Shared+Value.htm](http://www.nestle.com/Our_Responsibility/Creating+Shared+Value/Overview+Creating+Shared+Value/Overview+Creating+Shared+Value.htm)).

UNIDO (2001). *Integrating SMEs in Global Value Chains: Towards Partnership for Development* (UNIDO: Austria).

UNCTAD (2001). *World Investment Report. Promoting Linkages* (United Nations: Geneva and New York).

UNCTAD (2003). *World Investment Report. FDI Policies for Development: National and International Perspectives* (United Nations: Geneva and New York).

UNCTAD (2005). *Improving the Competitiveness of SMEs through enhancing productive capacity*. UNCTAD/ITE/TEB/2005/1.

UNCTAD (2005). *Investment Policy Review: Kenya*. (United Nations: Geneva and New York).

UNCTAD (2006). *The Least Developed Countries Report 2006: Developing Productive Capacities* (United Nations: Geneva and New York).

UNCTAD (forthcoming). *Global Players from Emerging Markets: Strengthening Enterprise Competitiveness through Outward Investment* (United Nations: Geneva and New York).

Wee, Kee Hwee and Hafiz Mirza (2004). "ASEAN investment cooperation: retrospect, developments and prospects", in Nick Freeman and Frank Bartels, eds., *The Future of Foreign Investment in Southeast Asia* (London: RoutledgeCurzon), pp. 201-254.

-- -- -- -- --