

2013年中国供应链高峰论坛专题

毗邻大虹桥区位得天独厚

辐射长三角总部风云际会

总部园区 活力城区 和谐社区

上海虹桥临空经济园区

园区招商热线：86-21-52198575
www.hqlk.com

互动论坛一：经济全球化新趋势与中小企业发展

嘉宾主持：南京大学商学院名誉院长赵曙明

嘉宾：中国入世首席谈判代表龙永图、原美国首席贸易谈判代表巴尔舍夫斯基女士、商务部国际贸易经济合作研究院院长霍建国、万海航运股份有限公司中国区总经理叶文超

赵曙明：当前，中国企业已经成为全球生产供应链中一个不可或缺的部分。面对信息全球化、人口城镇化、知识社会化和货币电子化，中国的中小企业怎么发展？我们想从几个方面来探讨，一是中小企业如何利用WTO的规则来寻找自身发展的机会；二是中国制造业企业的低成本优势已经逐步消失，大量中小企业面临倒闭、转型、升级，我们应该如何应对这一巨大挑战，对中小企业来讲又有哪些发展机遇？三是经济全球化不断地消除商品、资本等要素流通的体制和机制障碍，中国企业应该以怎样的心态参与到全球供应链体系当中？

龙永图：在相当长的一段时间里，中国坚持发展传统制造业，包括劳动密集型制造业，这是中国基本国情决定的。传统制造业不等于低端产业，传统制造业当中也有高端制造及其环节。比如说纺织业，如果可以打造出全球最好的纺织品品牌、能够占有全球高端市场，那么，这些纺织行业的企业就是在发展高端制造业。对于劳动密集型传统产业我们要有一个辩证的思维，也就是说传统产业未必不是高端产业，劳动密集型产业也有高技术环节。如果这些观念上的问题解决了的话，我们就要高度重视制造业，我们现在讲供应链的问题主要是讲生产性服务业和制造业融合的问题，组成一个跨行业、跨国界的供应链。但是在整个供应链当中，制造还是核心，所以我一直有一个观点，就是制造业和生产性服务业和其他服务业的关系，就像皮和毛的关系一样，制造业就是皮，我们必须要把这张皮，如果没有制造业，像春宇这样的生产性服务业搞得再好，能为谁服务呢？所以，制造业是整个中国经济的根。特别是中国是一个大国，我们不能像新加坡，也不能像中国的台湾香港地区一样，他们就是搞服务业。如果丢掉制造业，我们就丢掉了基础，我们是一个发展中的人口大国，这个国情必须要记牢。那么，我们怎么提高呢？就是大力发展生产性服务业，大量的



受邀参加论坛的嘉宾们认真聆听专家的发言

生产型服务业在国内蓬勃发展，可以增加中国出口制成品的附加值。过去的这些附加值都已经给了外国人，我们只留下了加工的环节。我们要把和制造业相关上下游这些生产型服务业的行业在中国发展起来。中小企业是中国制造业的骨干，我们的中小企业只要可以利用WTO的规则，争取自己的平等权利，寻求资金的平等权利、市场准入的平等权利、在整个包括生产和流通环节的平等权利等，我们的中小企业会进入很强大的阵营。日本、德国的经验都可以证明。所有的制造业强国都证明了这一点，我们的中小企业是可以做到这一点的。

巴尔舍夫斯基：首先，我们应该认识到，中国的中小企业在国内市场也有很多困难，使得他们没有办法参与到国际贸易当中。比如说，中国的中小企业在国内很难获得融资，很多的融资资本都是给国营企业的。如果在融资方面有壁垒或限制的话，就会让这些中小企业发展困难。其次，中国的中小企业需要找到一个非常有效的方法来更好

地理解中国这个市场。我觉得不管是在中国还是在在中国以外的地区，包括一些从中国的中小型企业受益的国家，对他们来说，有的时候也很难获得所需要的信息，这也是我们为什么要加入供应链的一个原因。这样的话，可以让自己更加容易地融合到全球产业链当中。比如像春宇，是能够提供这样的服务的。如果要靠自己来做的话，可能会变得非常困难。第三，一些中小企业的女性企业家也面临很大的挑战。即使在发达国家，对于小型企业的融资来说，很多都是由男性掌管的企业所获得，而不是女性所掌管的企业，在欧洲这是很大的挑战，在美国也是如此，在中国也是一样的。所以说，女性掌管的企业要获得融资的困难要高于男性。对她们来说，可能会有一个额外的障碍。我觉得这也是需要注意的一个问题。

霍建国：金融危机之后，全球化的发展，至少从贸易投资方面来看是受到了一定影响。但这并不意味着企业发展就没有出路。因为在这个过程当中，跨国公司仍

然扮演着一个非常主要的角色。国际间的资本流动也好，投资也好，仍然是非常活跃的。这就给我们提供了很多新的机会。也就是说，微观层面这些企业商业模式的创新，一些新的制造业也好、服务业也好，它的发展模式正在不断地酝酿。我相信这些新的发展模式，最终将会影响整个市场经济格局。像春宇这样的供应链管理，其实是给广大中小企业提供了一个降低成本、提高效率的可能，会改变中小企业的状况。而我坚信，在未来的发展过程当中，中小企业还会扮演非常重要的角色。当年加入WTO，中国民营企业出口只占14%多一点，而今年的官方数据已经发生了非常大的变化。我想，企业一定要通过探讨新型商业模式和技术上的手段来解决发展上的问题。我觉得我们可以关注一下新型商业模式。当然，总的来看，中国的制造业需要构建一个以品牌质量、技术服务为核心的竞争力。这个其实就是所谓的新的竞争力，我们的微笑曲线上游是研发，下游是品牌、服务。中国当前的状况更适合快速走向下游，也就是说，在现有制造业出口第一的位置上，只要我们加强配套服务，加强供应链，加强下游的仓储、批发、零售、品牌技术的服务，我们就有可能真正巩固住中国制造业的优势地位，这也是对全球贸易和全球经济发展的贡献。当然，国家还有产业转型、梯度转移、海外投资等配套措施，但是，从企业角度来讲，你不要梦想转型到一个什么阶段。每一个企业只要认真地在投入产出上产生效益，以较小的投入获取更多回报，本身就是转型，国家发展的质量和水平也会发生变化。

叶文超：万海航运是一家在台湾上市的集装箱专业航运公司，成立于1965年，目前已经有70多条航线，85%是在经营亚洲区间的集装箱运输，在中国大陆的总部设在上海。万海的经营理念主要是三点：第一是顾客至上，第二是全员参与。顾客至上讲的就是服务。全员参与，也就是说全公司上下一致，左右对齐，如此一来，公司的发展方向就不会有偏失，不会掉队。第三就是航运保护。万海体会到，永续经营更重要的是要随时了解市场的变化及其带来的对技术的革新、需求的改变，还有在商务模式上的变化、创新。

互动论坛二：金融创新助力中小企业



互动论坛现场

嘉宾主持：复旦大学经济学院院长袁志刚

嘉宾：招商银行上海分行副行长崔家颢、花旗银行中国有限公司副行长张之皓、中国出口信用保险有限公司陆栋、凯捷咨询中国区首席执行官朱农飞

袁志刚：全球化正在进一步深化，这一轮全球化的主要载体是跨国公司，主要动力是跨国公司在全球追逐资本高利润，这种追逐自然形成的机制是全球所有生产要素的优化配置，也就是说，资金、技术、劳动力等所有生产要素得到优化配置。他们的边际报酬不断提高，而且正在朝向纵深方向发展，也就是说，今天的贸易不是传统意义上的商品贸易，而是附加值贸易。所以，每一个国家在共同完成商品的生产，产业链越来越长。这个过程当中，一定会有越来越多的中小企业参与到产业链和工业链的锻造过程当中。我们的研究显示，中国有很多产业本地附加值在上升。这一类产业附加值的上升源于什么呢？源于我们内部产业集聚的深化，供应链的深化，以及技术的上升、质量的上升，本地附加值的上升。在这样一个附加值重新锻造和升华的过程当中，我们如何做到金融创新，尤其是供应链的创新，给在这个产业链的锻造过程当中贡献越来越大的中小企业提供金融支持，让中国的企业竞争力上一个台阶？

朱农飞：从银行角度来讲，他们愿意给很多中小企业提供贷款。但是银行也碰到一个很大的问题，就是中小型企业规模不是很大，可能过去的信用记录也不是那么完善，银行有一个担心就是放的贷能不能收回来。他们要监控风险的话，就要放大量的人去做，这样的话成本就会很高，要花很多时间去了解。对中小企业来说，他们在生产过程当中需要大量的资金。实际上这里面有一个供求关系，银行和企业双方都参与其中，但是为什么会成为一个问题呢？这里面就有一个信息不对称的问题。供应链公司一方面了解中小企业，每年和企业都有贸易的往来，每年都帮助他们做物流，有了物流，就可以知道货物走向在什么地方、货物位置在什么地方、货物属性是什么。供应链公司就可以把中小企业的信息交给银行。银行可以和供应链企业合作，可能在制度上形成创新。这个想法出现在3年前，随着这两年的改革和政府推动，这个思路变得越来越清晰，因此就出现了这个主题，也就是供应链金融。

崔家颢：银行通过介入所谓的供应链金融业务，可以有效地解决目前供应链金融中、特别是在核心企业和上下游企业供应链中的不平衡现象。以前会出现“一枝独大”，造成了上下游企业相对在资金或者是在资金回流等方面的弱势地位。银行通过资金的注入可以有效改善供应链生态不平衡，也可以通过银行的信用注入

增加企业商业信用，来解决整个供应链稳定和可持续发展的的问题，帮助核心企业建立更强大的供应链竞争力。所以，从银行层面而言，我们所有的银行会关注供应链金融的发展，通过供应链金融的发展来批量获客。我觉得这也是从银行层面解决信息不对称和批量获客的有效渠道与手段。这两年，供应链金融，特别是1+N供应链金融方面取得了很多创新突破。但是，毕竟中国真正致力于供应链管理且做得非常优秀的企业还是少数。所以，银行选择一些核心的供应链产品，首先是要筛选一批优质与核心的、提供供应链的大中型企业，从这方面来说，越来越好的供应链管理公司会进入银行的视野。银行要实现两个方面的下降，一方面是成本下降，另一方面是风险下降。虽然现在各家银行都推出了供应链金融业务，但实际上它的成本还是比较高的，融资成本也不低。可在我们的很多供应链金融业务中，真正融资的客户还是散落在全国各地的小微企业。近期我们做了一个核心供应企业的项目。这家企业是做食品的，我们不仅将其全国各地的供应链具体到了企业身上，还具体做到了个人身上。只要和这家企业有超过两年经销商关系的，个人可以申请500万元以下的信用贷款。依托于这家企业强有力的供应链管理，银行才会放心，才能够开展更加深入的客群业务。

张之皓：对现代服务业，对现在的供应链公司，融资都是非常重要的，能起到一个杠杆作用。但是，这个行业有一个特色就是轻资产。传统银行产业是比较看重重资产的，看得见摸得着，有厂房有设备在那里，心里比较放心，同时做点抵押什么的。但碰到轻资产就心里没底，觉得人不见就什么都没有了。这是银行管理观念一个巨大的误区或者盲点。不能只看一些实物资产的价值，如果照着实物资产的价值来融资的话，就是抵押的概念，有人比银行做得更加专业，如一些抵押贷款公司等。银行更看重的价值应该是什么呢？企业可以产生正现金流才是企业真正的价值。特别是像现在的服务业和供应链公司等，它最核心的价值就是现金流的价值，而且它有一个集合效应。它的销售额、自己的费用只有1亿元，但是它的现金流可能有50

亿元、100亿元，这对银行来说是核心价值。银行要了解什么是现金流价值，同时可以控制这个现金流。这就是金融技术的问题。当然，只关注现金流还不够，还要有一定的创新。银行是一个古老的行业，做借贷已经有几百年历史了，我相信还可以再做几百年，这个需求还在，但是怎么做借贷，还要有创新，银行可以通过自己的报表一对一地给，也可以集合地给，也可以通过应收账款或者是应付账款抵押来给，可以选择风险比较低，信用比较高的一端来提供信用价值，然后由信用价值比较低的一端提供比较高的对价。通过这些创新的结合来形成新的模式。所以，一方面是银行要主动选择，另一方面，只有选择还不够，还要转变观念，发展技术。

陆栋：中国出口信用保险公司是为企业提供征信服务的政策性金融机构。我们对企业的支持主要体现在两方面，一是为跟你合作做生意的买家提供出口买方信贷，这往往是大型成套设备、大型工程承包，海外买家规模比较大，我们直接可以对海外的业主进行出口买方信贷的授信。这个规模目前是每年200亿美元。另外一种支持方式，就是对企业商业信用的输出提供一个保障。什么叫商业信用的输出？一个是我给你钱，一个是我给你信用。原来中国的产品是买方市场，人家预付款过来我再发货，没有资金和风险的约束。现在人家银行信用在削减，开不到信用证了，账户上没有那么多钱怎么办？你把货给他，放他3个月，甚至是6个月。我们有一个客户做阿根廷的业务，当时阿根廷和巴西的利润都是15%。他问我怎么办？180天账期的业务能不能做，我说能做。我们给你做授信评估。他可以拿我的保单做一个银行应收账款的融资。资金问题解决，订单拿到，供应链整合作用也发挥出来。所以，春宇做的是一件非常了不起的事情，我们的产业链不断细化，你整合买家卖家成一个平台，我们通过和春宇合作，使大量的中小企业通过这个平台享受到我们的服务。当然，我们也希望通过更多的平台为更多的企业服务。

专题内容由本刊编辑部根据论坛嘉宾演讲整理
图片由上海现代服务业联合会官网、上海春宇供应链管理有限公司提供
本栏目由上海虹桥临空经济园区特别支持