

## 执行概要

本书的封面是西班牙超现实主义艺术家雷梅迪奥斯·瓦罗（Remedios Varo, 1908-1963年）的一幅油画作品——《Papilla estelar》（《精神食粮》，又称为《造星者》）。明星、超级明星、大象、瞪羚、大猩猩、独角兽以及其他关于高绩效企业的绰号，经常出现在经济和金融文献以及大众流行话语中。为了提高政策选择性和效率，这类公司已经成为对高收入及发展中国家决策者越来越具有吸引力的目标。然而，明星的制造过程，也即风险资本家或政策制定者选择有高潜力的企业并制定流程和政策来加速这些企业增长的过程，主要是一门艺术而非科学。发展中国家尤其如此，因为迄今为止，该领域的证据基础主要局限在高收入经济体。

高增长企业（HGF）对发展中国家的增长、生产力和就业创造有何影响？如何影响？公共政策的正确角色是什么？受这些问题的启发，并通过考虑高增长企业的内部活力以及它们对经济体内其它企业的影响，本书就高增长企业对就业和产出增长的重要性进行量化阐述（第一章）。本书探讨高增长企业的主要特征，并特别关注那些已经或可以用作政策选择机制的内容（第二章）。其次，本书讨论高增长企业取得成功的一系列可能相关性因素，包括生产力、创新、聚集经济和网络、技能和管理经验、全球联系（贸易和外国直接投资[FDI]）和金融发展等（第三章）。最后，本书回顾发展中国家支持创办高增长企业和扩大其规模的公共政策，以及关于高潜力企业筛选与识别机制有效性的证据，并提出一个旨在促进企业增长的公共政策重新定位蓝图（第四章）。

本书的见解基于对巴西、科特迪瓦、埃塞俄比亚、匈牙利、印度、印度尼西亚、墨西哥、南非、泰国、突尼斯和土耳其等国家的高质量纵向数据集进行的详细分析。因为发展中国家的公司没有太多的专门小组普查或调查，且现有普查或调查的可获得性往往也是一大挑战，所以在很大程度上，对这些国家的选择是因为相关数据在这些国家是可获取的。即便如此，本书中的数据集涵盖世界银行的所有六个区域，以及不同的收入水平和相差迥异的增长表现（见图ES.1）。尽管数据来源和各国基本国情是多样的，但在不同的案例中，主要发现和结论都趋向于可靠，可支持上一章中提出的基本见解和政策建议。

FIGURE ES.1 Country Coverage of the Book	图ES.1: 本书覆盖的国家
Income per capita, 2017 (US\$)	2017年人均收入（美元）
Average real income growth per capita, 2007 - 17	2007-2017年人均实际收入增长

MAP ES.1 Countries Covered by the Book	地图ES.1: 本书覆盖的国家
--	-----------------

k	
IBRD 43999   October 2018	IBRD 43999   2018年10月

### 为什么高增长企业很重要？

高增长企业是就业和产出增长的强大引擎。尽管高增长企业仅占本书所研究国家中制造业与服务业企业总数的3-20%，但是它们创造了这些部门一半以上的新就业岗位和销售额。

关于高增长企业这种不成比例的影响，另外一种理解方式是认识到以下一点：在几乎所有情况下，如果没有这些企业的积极贡献，那么就业和产出的净变化将为负变化（也就是说，总体而言，非高增长企业破坏的就业岗位多于它们所创造的就业岗位，且他们的销售额是下降而不是增长）。这些动态与此前在瑞典、英国和美国等一些高收入经济体中观察到的情况类似。套用保罗·克鲁格曼（Paul Krugman）的一句名言，在决定一个经济体的整体表现时，高增长企业几乎就是一切。<sup>1</sup>

除了在就业和产出增长方面发挥关键作用以外，高增长企业还会在其周围产生积极的溢出效应。虽然横向（相同部门）溢出效应的证据喜忧参半（因为高增长企业可转移知识或创建网络，但也可能加剧竞争和压低价格），但纵向溢出效益的证据则更加有力。在本书能够研究其高增长企业溢出效应的两个国家，成为高增长企业的买方或供应商可改善匈牙利和（在某些情况下）土耳其公司在广泛指标中的表现。高增长企业的这些超凡能力使其成为学者们感兴趣的一个话题，且对于热衷于提高经济表现的政策制定者而言，这也是一个有吸引力的目标。

### 企业如何成长？

典型的高增长企业通常是高科技领域的一家小型初创企业——这些企业通过某些固有的有利条件，例如新的先进技术、卓越的营销创新方式或非常有能力的员工，在一段时间内得到迅速成长。因此，政策制定的挑战被认为是确定哪些企业具有高速增长潜力，并为这些企业提供实现这种潜力的资金和技术资源。然而，本书中的新分析以及其调查的经济文献表明，这种观点是一种误解。

首先，尽管高增长企业往往比一般企业更加年轻，但它们当中的大多数在进入高增长轨道之前至少已经经营运转了几年时间。高增长企业也并不一定是小型企业：它们当中的大多数在高增长时期的初期已经超过一般企业的平均规模水平，且（取决于定义）在经历三年高增长后平均比一般企业的规模高出百分之4至六倍。高增长企业也并非出现在相同部门不论国家背景，且不一定集中在高科技产业。最后，高增长企业在很多地方开展业务，尽管靠近基础设施这个要素在促进高增长方面可发挥重要作用。

其次，在一个时期内实现高速增长并不意味着企业更有可能在随后的时期内保持快速增长——有证据表明，高速增长企业大多是“昙花一现的奇迹”。在过去三年时间经历过高速增长的企业中，有多达一半的企业可能会在未来三到六年时间内彻底退出市场，而只有不到百分之15的企业可能会再次经历高速增长时期——这说明企业的成长具有短暂性和不定期性。某些企业会反复出现高速增长，而另一些企业则在经历10年或10年以上低水平增长后才实现高速增长。这一证据让人怀疑高速增长（或任何增长）是否为任何企业的一个永恒特征，“高速增长时期”只是少数选定企业在其生命周期中的某一时间点上经历的情况。由于高速增长企业的所有效益都发生在这些狭窄的窗口中，因此高速增长事件的脆弱且难以捉摸的本质意味着针对这些事件来制定政策既不可行，也不可取。

### 高速增长的推动因素有哪些？

本书的发现表明，创新、聚集和网络经济、管理能力和劳动者技能、全球联系和金融发展等，对提高高速增长时期的可能性会产生重大影响。例如，来自印度的证据表明，创新和企业增长之间的联系会随着企业增长的分布而加强，并通过创新和进入外国市场之间的相互作用进行运作。由于企业密度更大，聚集和网络经济可提供学习和专业化的机会，这反过来又可在决定能否发展成为高速增长企业方面发挥重要作用。例如，在埃塞俄比亚，位于或靠近大型城市中心的工厂比位于更远位置的工厂更有可能获得高速增长的机会；而在泰国，通过所有权关系网络与其它企业取得更密切联系的企业也更有可能实现高速增长。

外部市场联系（以企业自身的出口状况、出口商或外国直接投资接受者占某一特定地区或部门的份额、或技术的进口等，进行衡量）可显著提高印度、匈牙利、墨西哥和突尼斯企业出现高速增长事件的可能性。向员工支付更高工资的企业更有可能随后实现高速增长，并反映出人力资本在企业绩效中所发挥的关键作用。尤其，调查发现，创始经理和雇员的贡献（例如，通过在正规部门、大型企业管理方面的经验进行衡量）在决定巴西企业未来增长方面至关重要。最后，实现高速增长的可能性还取决于企业融资的能力，不过考虑到商业环境中存在大量其他的潜在扭曲情况，这种关联性仅能在金融市场发达的国家得到明确的确认。

所有这些因素都倾向于与较高的企业生产率相关，且实际上，对几个国家的分析显示，企业生产率与高速增长可能性之间存在直接关联性。然而，其他国家的结果却不那么令人振奋，这突显出高速增长与高生产率之间存在虚假的对等。企业的增长可能由于多种原因，这不仅体现在高效率上，还体现在需求冲击、市场缺乏竞争力或政治关系等方面（世界银行生产率项目的第二卷，Cusolito和Maloney（2018年），报告了生产率研究的最新进展情况）。例如，来自科特迪瓦的数据显示，一组“有效的”高速增长企业（如果整个经济体的资源根据企业的生产率进行分配，那么这些企业将获得高速增长企业地位）和已观察到的高

增长企业之间几乎没有重叠。这些结果表明，限制生产率的扭曲情况不仅会降低经济高速增长的整体可能性，还会进行不恰当的资源分配导致较低效企业实现高增长——模糊高增长与生产率之间的关系。这使得针对高潜力企业制定政策的挑战更加严峻：在缺乏关于企业生产率的实时数据的情况下，使用以往业绩作为支持特定企业的指南可能会加剧而不是减轻扭曲情况。

### **管理当局应将资源投向哪些领域来支持企业增长？**

寻找“合适的”目标公司并不是什么新鲜事。然而，本书提供的证据表明，大多数旨在确定和针对高增长企业的公共举措很可能被误导——这基于风险资本行业的研究结果：即使在专业投资者手中，成功往往也具有随机性，且多数项目都会赔钱。

当前支持高增长企业的尝试——通过对17个发展中国家的58项干预措施进行回顾而得出的——受限于经验基础的薄弱、逻辑框架的不明确性以及监测和评估系统（包括影响评估和成本效益分析）的明显不足。证据还表明，在高增长时期出现之前或在其早期阶段，很难始终如一地确定高潜力企业：任何一套方法（包括评委打分、预测模型和机器学习方法等）预测成功的概率都在2%至12%之间。在预测高速增长方面具有一定解释力的少数特征（例如年龄、性别和智商分数）可能会导致投资策略选择已经较为富裕的受益者，由此可能会扩大而不是减少现有的不平等性。

因此，本书提出了一个重要的政策重新定位的建议，即支持企业增长应从寻找高潜力企业转向为增长型创业提供基础要素：提高资源的配置效率，促进企业对企业的溢出效应，以及强化企业的自身能力。大量的现有文献表明，旨在支持这些基础要素的干预措施与理想结果（例如企业生产率）之间呈正相关，而本书中提出的证据表明，它们还与高增长事件的较大可能性相关。因此，希望从企业高速增长中获益的政策制定者可能会从支持和鼓励良好实践的政策中获得更大的回报，即：健康的企业准入、退出和资源重新分配机制；更广泛的融资机会和灵活的劳动力市场；更紧密的外部市场联系、更密集的网络和集聚，使企业间实现更好的知识流动；更强的企业能力，包括创新、管理和创业技能。

为了提高**分配效率**，政策制定者可能希望按照标准生产力分解方法来组织这个问题，这种方法将考虑准入、退出和重新分配这三个边际问题。有关“准入”边际问题的政策寻求通过使新的、潜在更具生产力的公司更容易进入市场的方式，提高分配效率。相反，有关“退出”边际问题的政策寻求确保生产率较低的公司释放他们的资源，以使这些资源得到更有效的利用。最后，有关“重新分配”边际问题的政策寻求通过更灵活的因素和产品市场政策，提高现有企业获取资源的能力。例如，可促进雇员将经验从一家公司带到另一家公司的灵活劳动力市场政策，以及金融改革议程的进一步行动等，这可对更高效企业的成长能力产生重要的积极影响。



为了通过积极的聚集经济来促进**企业对企业（B2B）溢出效应**，空间政策可鼓励更有效的土地利用，而交通运输政策可帮助实现空间最优结果。类似地，旨在吸引高质量外国直接投资和将企业与出口市场联系起来的政策可以鼓励学习和提高质量，从而更有可能实现较高的企业增长。旨在促进知识溢出效应的直接工具（例如科学技术园区、集群和网络倡议）也可增强这种企业增长联系的优势。

旨在强化**企业能力**的政策有助于企业创新（发展中国家的大多数公司均在缺乏正规研究与开发的情况下进行创新），改善管理实践和获取技术的渠道，以及获得越来越被认为对企业成功发挥关键作用（甚至比核心业务技能更重要）的软技能。几种类型的工具已经被用于支持这些能力的累积，并取得了不同程度的成功。金融激励措施包括直接手段（例如代金券、赠款和配套赠款、股权融资和公共采购）和间接干预措施（例如财政激励措施和贷款担保）。奖励工具和表彰奖励（例如大奖竞赛）是鼓励企业和企业家努力应对特定挑战的非市场机制。政府可以提供各种延伸咨询服务来加强企业对技术的利用或提供有关业务问题的建议，著名事例有美国的制造业扩展伙伴关系、德国的弗劳恩霍夫研究所（Fraunhofer Institutes）和斯泰恩拜斯中心（Steinbeis Centers）、日本的Kohsetsushi中心和生产力中心、以及新加坡标新局和科技研究局。最后，孵化器和加速器可在企业生命周期的早期阶段，提供进入实体空间的渠道、咨询服务、师徒制或（潜在）融资渠道。

鉴于现有可用工具的种类繁多和复杂性，决定成功与否的一个关键因素是将这些工具与企业需求进行匹配的能力以及公共机构实施这些计划的能力。世界银行生产率项目的第一卷，Cirera和Maloney（2017年），提出了“能力扶梯”的概念，该概念有助于将政策挑战与企业能力和机构能力进行匹配，并提供有关这种方法的一些实际应用示例。

此外，三个交叉主题是政策干预基本要素取得成功的必要条件。首先，鉴于准确测量生产率和其他可影响政策选择的变量至关重要，本书还呼吁提高企业级别数据的质量和可获得性，以便发展中国家能够基于证据做出决策。其次，迫切需要从根本上扩大对政策干预措施进行严格评估。尽管当前存在大量支持企业增长的举措，但很少对计划（无论是在发展中国家还是在发达经济体）进行严格的影响评估或成本效益分析。为了确保公共资源能够高效、有效地实现预期结果，将影响评估嵌入到计划设计和实施将至关重要。再次，需要加强执行政策的制度能力。按照“能力自动扶梯”方法，各国和各机构应逐步建立与其政策工具宏大目标相匹配的体制能力。目前，这些政策工具通常在高收入国家使用，但并不适应当地环境。确保相关机构拥有必要的人力与财务资源和适当的授权，并在实施增长创业精神之基础要素时进行有效的沟通，将对新一代企业增长支持政策的成功至关重要。

### 注释

1. “生产率不是一切，但从长远来看，它几乎就是一切”（克鲁格曼，1994年，11）。

### 参考资料

Cirera, X. 和W. F. Maloney, 2017年, *创新悖论：发展中国家能力与技术追赶未兑现的承诺*, 华盛顿特区：世界银行。

Cusolito, A. P. 和W. F. Maloney, 2018年, *重新审视生产力：分析和政策中的转变模式*。华盛顿特区：世界银行。

Krugman, P., 1994年, *期望消退的年代*, 麻省剑桥：麻省理工学院出版社。