

# 2023年主要趋势— 增长机会

2023年（恢复力之年）  
推动转型增长的主要趋势

弗若斯特沙利文  
全球360°研究团队

# 目录

章节	页码
<b>战略要务</b>	4
• <a href="#">为什么增长越来越难以实现</a>	5
• <a href="#">八维战略要素™</a>	6
• <a href="#">我们的超级趋势宇宙—概述</a>	7
• <a href="#">增长机会为增长管线引擎™注入动力</a>	8
<b>2023年主要趋势的增长潜力</b>	9
• <a href="#">介绍</a>	10
• <a href="#">未来成功的关键增长机会</a>	11
• <a href="#">值得关注的八大趋势</a>	12
<b>2023年主要趋势</b>	13
• <a href="#">趋势 1—全球经济衰退来袭</a>	14
• <a href="#">趋势 2—近岸外包和本地采购</a>	15
• <a href="#">趋势 3—能源危机加速向可替代再生能源过渡</a>	16
• <a href="#">趋势 4—数字化技能提升以缓解人才短缺</a>	17
• <a href="#">趋势 5—社会企业的增长</a>	18
• <a href="#">趋势 6—ESG逐渐成为主流</a>	19

# 目录 (续)

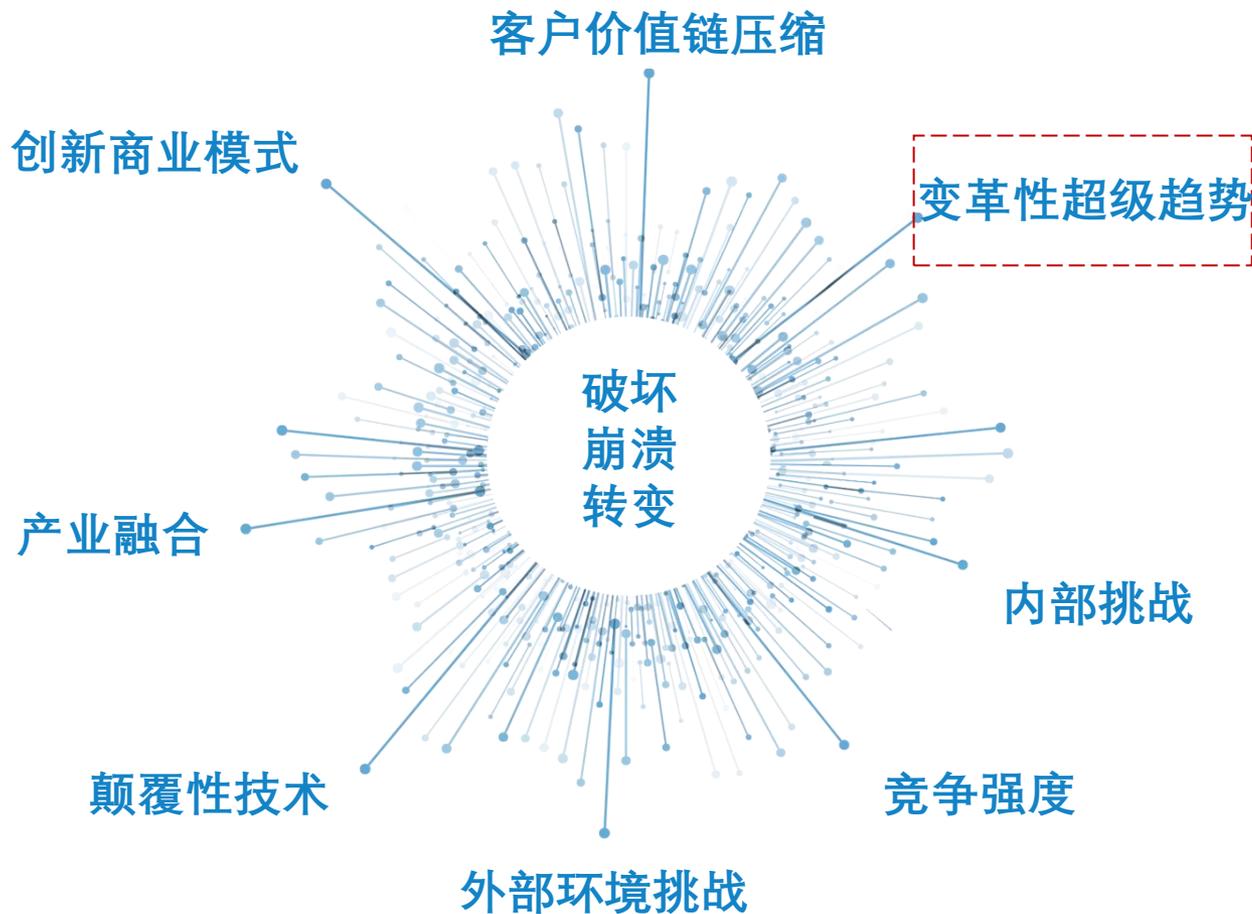
章节	页码
• <a href="#">趋势 7—沙特阿拉伯增长加速</a>	20
• <a href="#">趋势 8—零工经济的正规化</a>	21
• <a href="#">元宇宙基础设施扩展</a>	22
<a href="#">增长机会宇宙</a>	23
• <a href="#">增长机会 1—可持续性即服务</a>	24
• <a href="#">增长机会 2—中小型企业的数字技能提升</a>	26
• <a href="#">增长机会 3—微型工厂的兴起</a>	28
<a href="#">结论</a>	30
• <a href="#">结论</a>	31
<a href="#">下一步</a>	32
• <a href="#">你的下一步</a>	33
• <a href="#">为什么是弗若斯特沙利文，为什么是现在？</a>	34
• <a href="#">法律声明</a>	35

作者：Vinay Venkatesan

# 战略要务

# 为什么增长越来越难以实现？

八维战略要素™：造成增长压力的因素



变革性超级趋势及其融合可以对所有行业、经济和社会产生深远影响。

这些超级趋势与联盟的战略要务密切相关，必须进行严格评估，以建立创新机会的增长管线，从而实现持续的转型增长。

来源：弗若斯特沙利文

# 八维战略要素™

## 创新商业模式

一种新的收入模式，定义了公司如何创造经济价值并将其资本化，通常会影响到公司的价值主张、产品供应、运营战略和品牌定位

## 客户价值链压缩

先进技术、互联网平台和其他直接面向消费者的模式压缩了客户价值链，从而减少了客户旅程中的摩擦和步骤数量

## 变革性超级趋势

定义未来世界的全球力量，对商业、社会、经济、文化和个人生活产生深远影响

## 内部挑战

阻碍公司进行必要变革的内部组织行为

## 竞争强度

来自初创企业和数字商业模式的新一轮竞争挑战着过去的惯例，迫使成熟产业重新思考自己的竞争态势

## 外部环境挑战

全球贸易、合作和商业安全需关注外部环境的波动来进行针对性的战略布局

## 颠覆性技术

颠覆性的新技术取代了旧技术，并极大地改变了消费者、行业或企业的运营方式

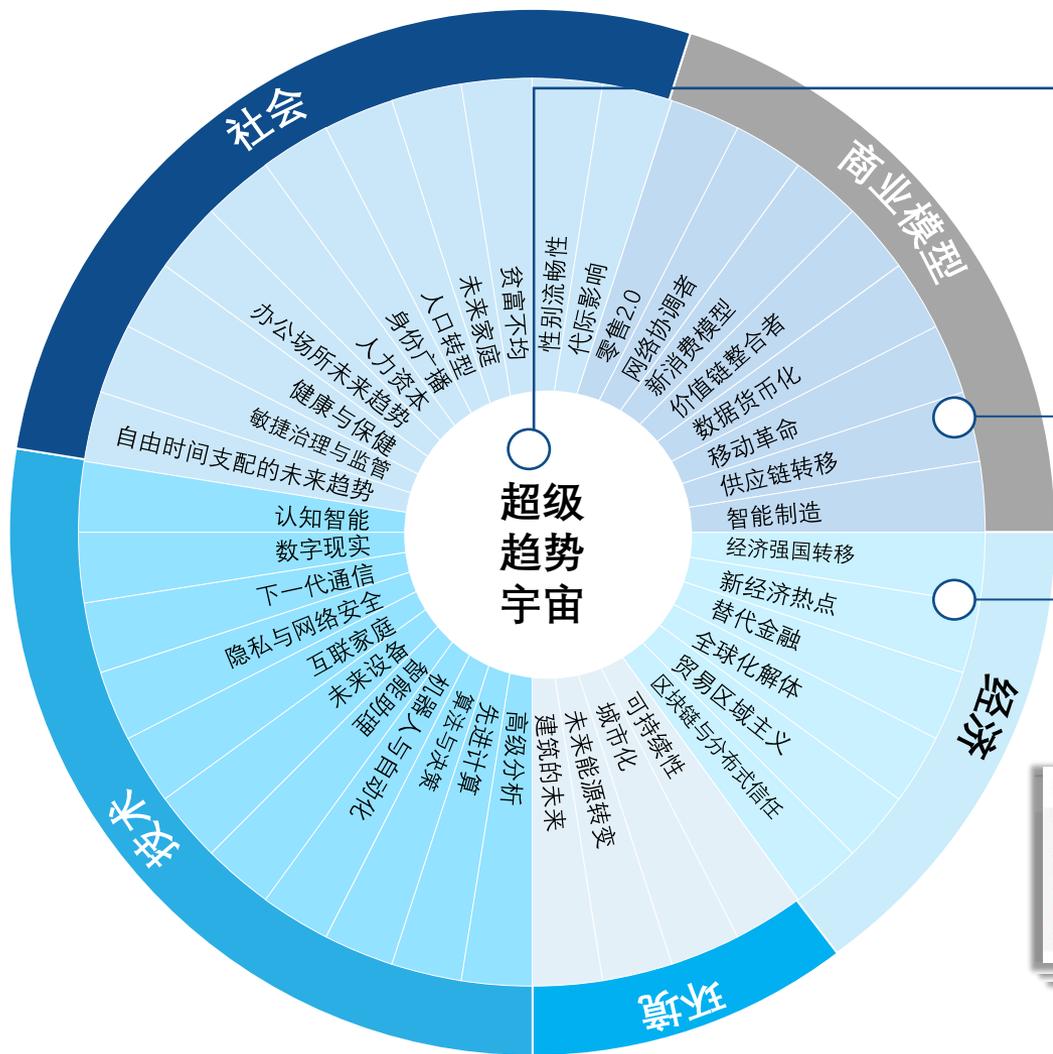
## 产业融合

以前互不相关的行业之间开展合作，实现空白空间的跨行业增长机会

来源：弗若斯特沙利文

# 我们的超级趋势宇宙—概述

一支由趋势和创新专业人士组成的均衡团队，致力于推动可行的洞察



## 趋势宇宙

我们的趋势领域包含100多个与所有主要行业具有战略和运营相关性的相关趋势。我们的目标是围绕每个技术趋势推动创新举措，并加强与客户之间的合作和互动。

## 超级趋势和次级趋势

这些趋势被归类为四十个领域，称为“超级趋势”，可被视为未来重点创新的大集群。每个超级趋势集群都包括次级趋势，它们是大集群的重要推动因素。例如，作为超级趋势的新经济热点包括以下次级趋势：

作为增长大陆的非洲

拉丁美洲的复兴

## 趋势机会分析-我们的报告

我们对趋势的分析以报告的形式发布，这些报告详细阐述了源自我们的趋势宇宙的增长机会。



创新和增长指数提供了有关趋势相关机会的增长成熟度和创新规模的视角

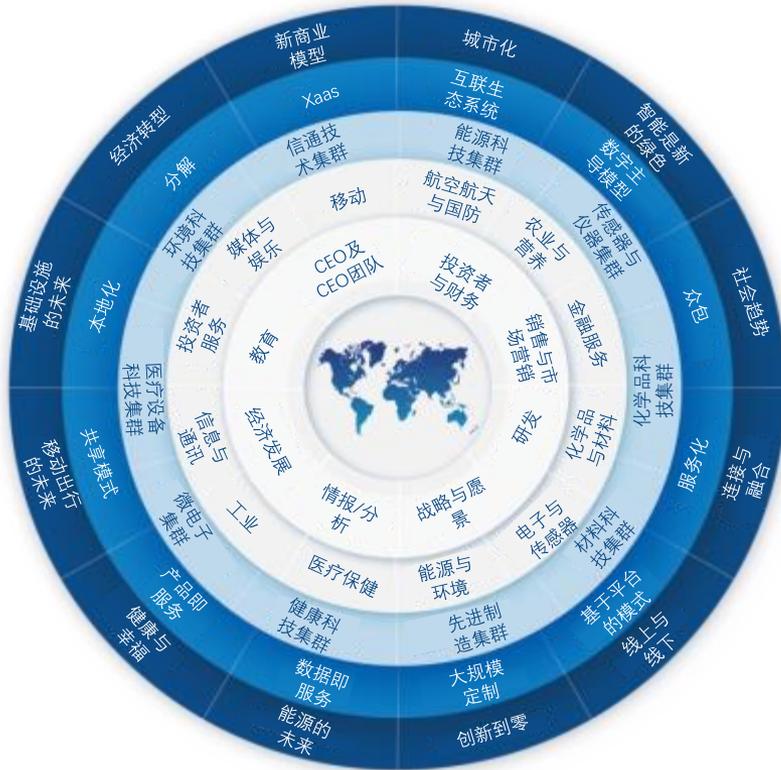
跟踪滑块提供了有关趋势确定性和影响的易理解的指示

来源：弗若斯特沙利文

# 增长机会为增长管线引擎™注入动力



## 创新孵化器™



分析视角



## 增长管线引擎™



来源：弗若斯特沙利文



# 2023年主要趋势的增长潜力



**超过80%的企业在经济衰退后3年都无法恢复销售和利润<sup>1</sup>。**

2023年，企业将面临全球经济放缓、供应链瓶颈、能源危机加剧、人才严重短缺等诸多挑战。尽管消费者需求急剧下降，各种规模和类型的公司都需要寻找新的增长领域。

本研究讨论了2023年八大趋势以及企业将面临的未来情景，重点关注有助于克服短期逆境，并使企业能够在较长时期内超越计划目标的增长机会。

**通过把握这些关键位置，公司可以抓住机遇，驱动增长。**

来源：<sup>1</sup>哈佛商业评论；弗若斯特沙利文

# 未来成功的关键增长机会



## 可持续性即服务

截至2021年，环境、社会和治理（ESG）相关资产占全球投资者管理资产总额的38%，到2025年将达到53万亿美元。  
ESG披露标准的成熟将增加组织减少排放和加速向绿色经济转型的压力。



## 中小型企业（SMB）的数字技能提升

随着公司向多代员工队伍转变，建立一个以数字技能提升和知识管理为重点、能吸引各代员工的共同基础至关重要。  
特别是对于中小企业主来说，通过社交媒体平台建立关系来吸引年轻一代员工是有效的。



## 微型工厂的兴起

近岸外包、本地采购趋势以及向去中心化结构的转变将推动对需要更少劳动力、空间、能源和材料的微型工厂的需求。

### 主要机遇

- 自配置模块化机器人
- 多材料三维（3D）打印
- 智能材料
- 传感器融合
- 数字孪生
- 互为依托的机器人平台
- 自动化即服务
- 微型工厂即服务
- 工厂重新配置即服务
- 基于成果的定价

来源：弗若斯特沙利文

# 值得关注的八大趋势

1

全球经济衰退来袭

5

社会企业的增长

2

近岸外包和本地采购

6

ESG逐渐成为主流

3

能源危机加速向可替代再生能源过渡

7

沙特阿拉伯增长加速

4

数字化技能提升以缓解人才短缺

8

零工经济的正规化

来源：弗若斯特沙利文



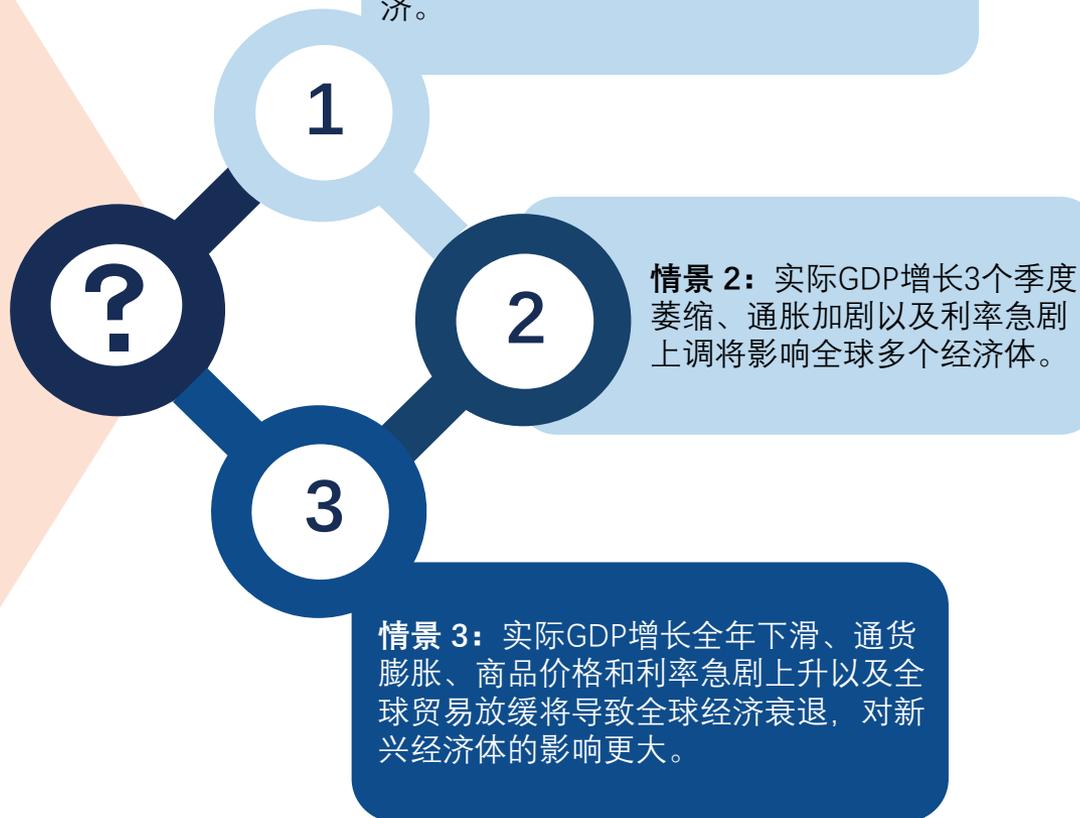
# 2023年主要趋势

# 趋势 1—全球经济衰退来袭

通胀加剧导致利率上升和经济增长放缓，预示着2023年将出现全球经济衰退。直接影响将是一系列的金融危机、食品价格上涨和消费支出下降。

## 支持指标：

1. 2023年全球通胀率将维持在6.5%至7%左右。
2. 各国央行将在2023年把全球货币政策利率提高到近4%。
3. 全球经济增长将从2021年的6%和2022年的3.2%降至2023年的2.7%，为2001年以来最缓慢的增长。



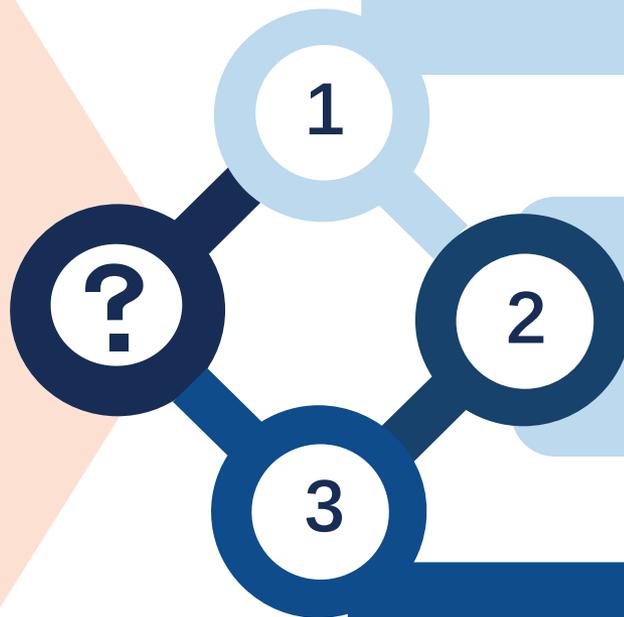
来源：世界经济展望-国际货币基金组织（IMF）-2022年10月版；世界银行-全球经济衰退PDF；弗若斯特沙利文

## 趋势 2—近岸外包和本地采购

近岸外包将在2023年获得发展动力，制造商和行业将把流程迁移到附近国家，以应对供应链中断问题。

### 支持指标：

1. 中国至美国西海岸的运输成本增加了30%。
2. 到2023年底，近岸外包将为拉丁美洲和加勒比地区增加价值约780亿美元的出口和服务提供潜在机会。



**情景 1：** 交货时间将恢复到5至10天，促使制造商在当地寻求替代解决方案。

**情景 2：** 标准时区的便利和更快的配送将减少干扰。移动业务的高成本将对当地经济造成压力。

**情景 3：** 向本地生产的转变将对印度和中国等专门从事熟练劳动力、先进技术和制造工艺外包的国家产生不利影响。

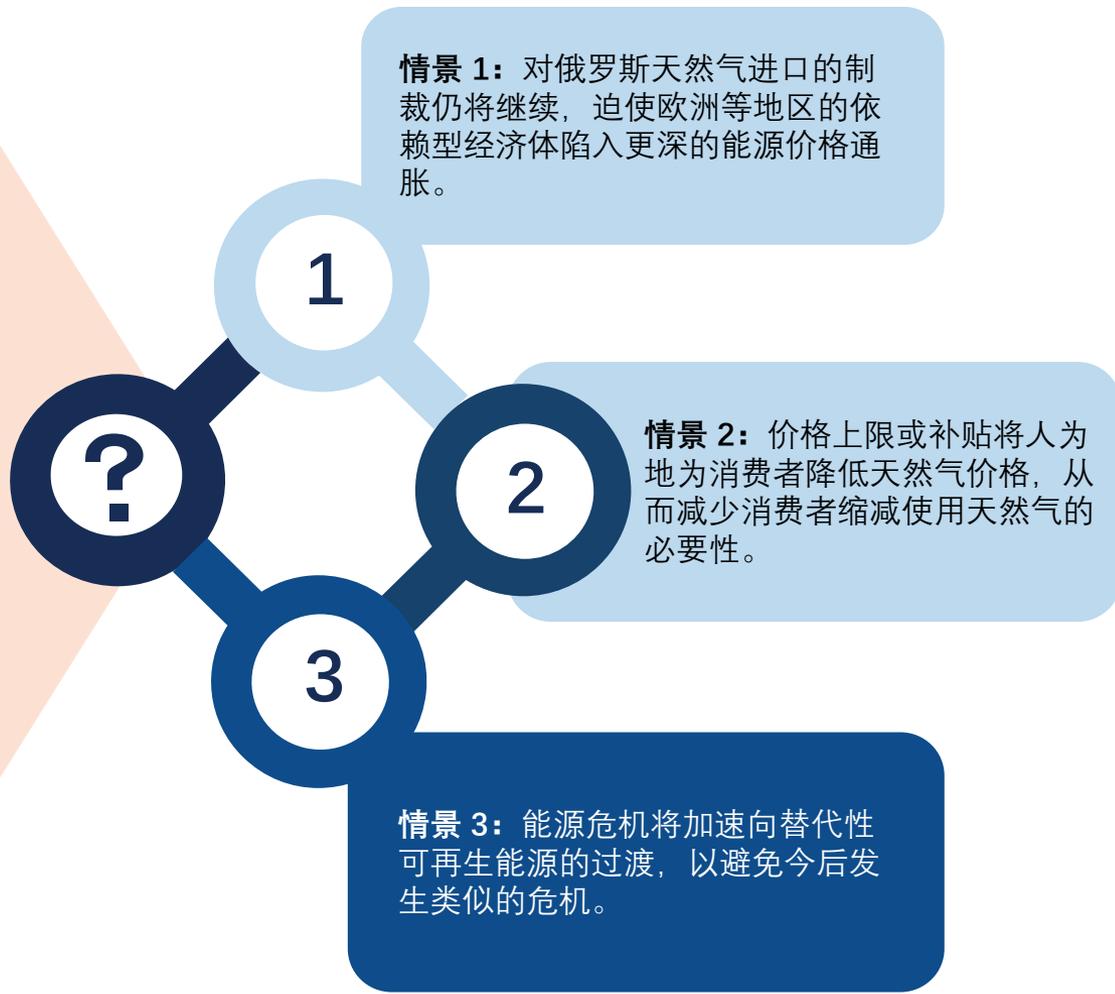
来源：2021年Thomas北美制造业状况报告；美洲开发银行；弗若斯特沙利文

# 趋势 3—能源危机加速向可替代再生能源过渡

能源短缺加速的背景下，需要采取紧急措施、救助计划和俄罗斯以外的替代进口来源。

## 支持指标：

1. 从2021年到2022年，布伦特原油价格飙升了40%，平均达到每桶100美元。
2. 欧洲的天然气价格也出现了天文数字般的增长（过去十年间增长了10倍，与美国相比增长了10倍）。石油和天然气在能源结构中的比例将从2021年的54%下降到2035年的36%。



来源：2022年商品市场展望-世界银行；The Statesman；Thomson Reuters；NPR.org；Foreign Policy；Financial Review；弗若斯特沙利文

# 趋势 4—数字化技能提升以缓解人才短缺

过去几年来，劳动力市场一直面临着熟练劳动力短缺的问题，这一问题将在2023年进一步加剧。企业必须投资于数字技能的提升，以进行管理并获得市场价值。

## 支持指标：

1. 2023年，68%的劳动力将由Y世代、X世代以及婴儿潮一代\*组成，他们需要严格的数字技能提升才能保持竞争力。
2. 根据世界经济论坛，未来5年内将有超过50%的人口需要重新掌握技能。



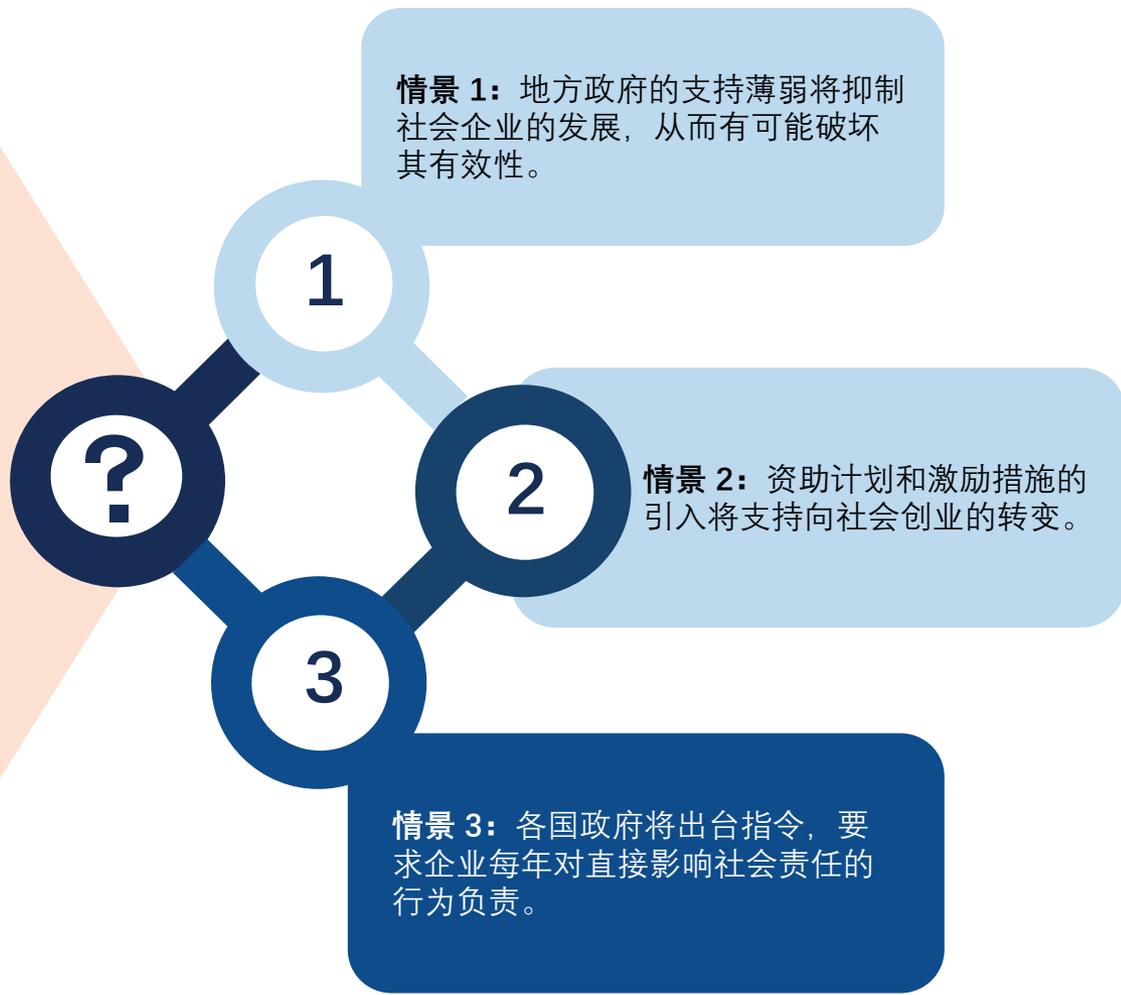
来源：\*就业的未来报告（2020）；按1岁年龄组和性别划分的人口；弗若斯特沙利文

# 趋势 5—社会企业的增长

在经济和气候不确定性日益增加的情况下，将社会和环境目标纳入其财务收益的社会企业数量将会增加。

## 支持指标：

1. 2022年，全球有1,100万家社会企业，这一数字还将增加。
2. 欧盟委员会于2021年支持了第一届欧洲社会企业监测，以收集和报告有关社会企业的数据。
3. 超过96%的社会企业是微型、小型或中型企业。
4. Rethink Ireland创建了价值744,450美元（700,000欧元）、为期两年的2023-2024年社会企业升级基金，以支持社会企业领导者扩大业务。



注：所用汇率：1欧元=1.06美元

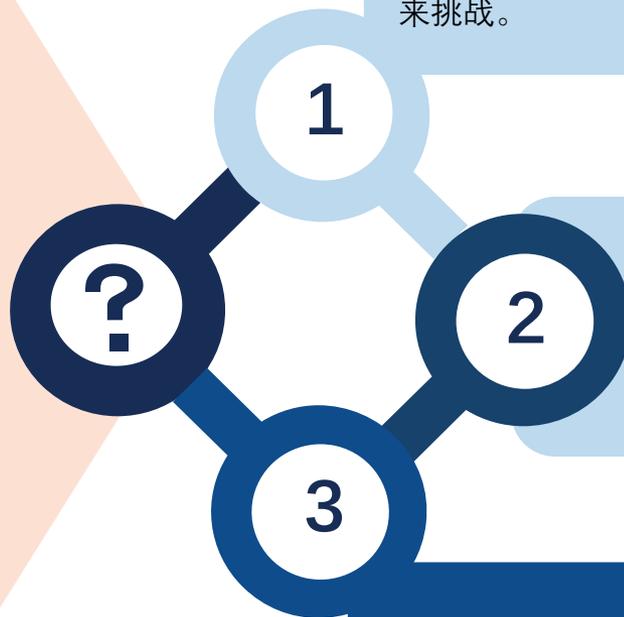
来源：没有回头路——2021年社会企业状况调查；社会企业加强基金(2023-2024)；弗若斯特沙利文

# 趋势 6—ESG逐渐成为主流

从2023年开始，ESG报告指令将影响投资行为和消费行为，使其倾向于采取紧急措施实现净零排放目标的企业。

## 支持指标：

1. 从2020年到2021年，包括与可持续性挂钩的债券和绿色贷款在内的绿色债务发行量翻了一番，达到约1.5万亿美元。
2. 到2025年，全球ESG资产价值将达到53万亿美元。
3. 欧盟的企业可持续发展报告指令已于2023年1月对金融服务行业生效，将于2024年1月对非金融行业生效。



**情景 1：** 由于缺乏针对特定行业的 ESG 框架，对 ESG 任务的理解会很差。该领域专家的短缺可能在短期内带来挑战。

**情景 2：** 复杂的合同义务将阻碍信息披露，并使企业面临违规处罚。

**情景 3：** 由于公司必须对整个价值链进行尽职调查，漂绿的风险将会降低。

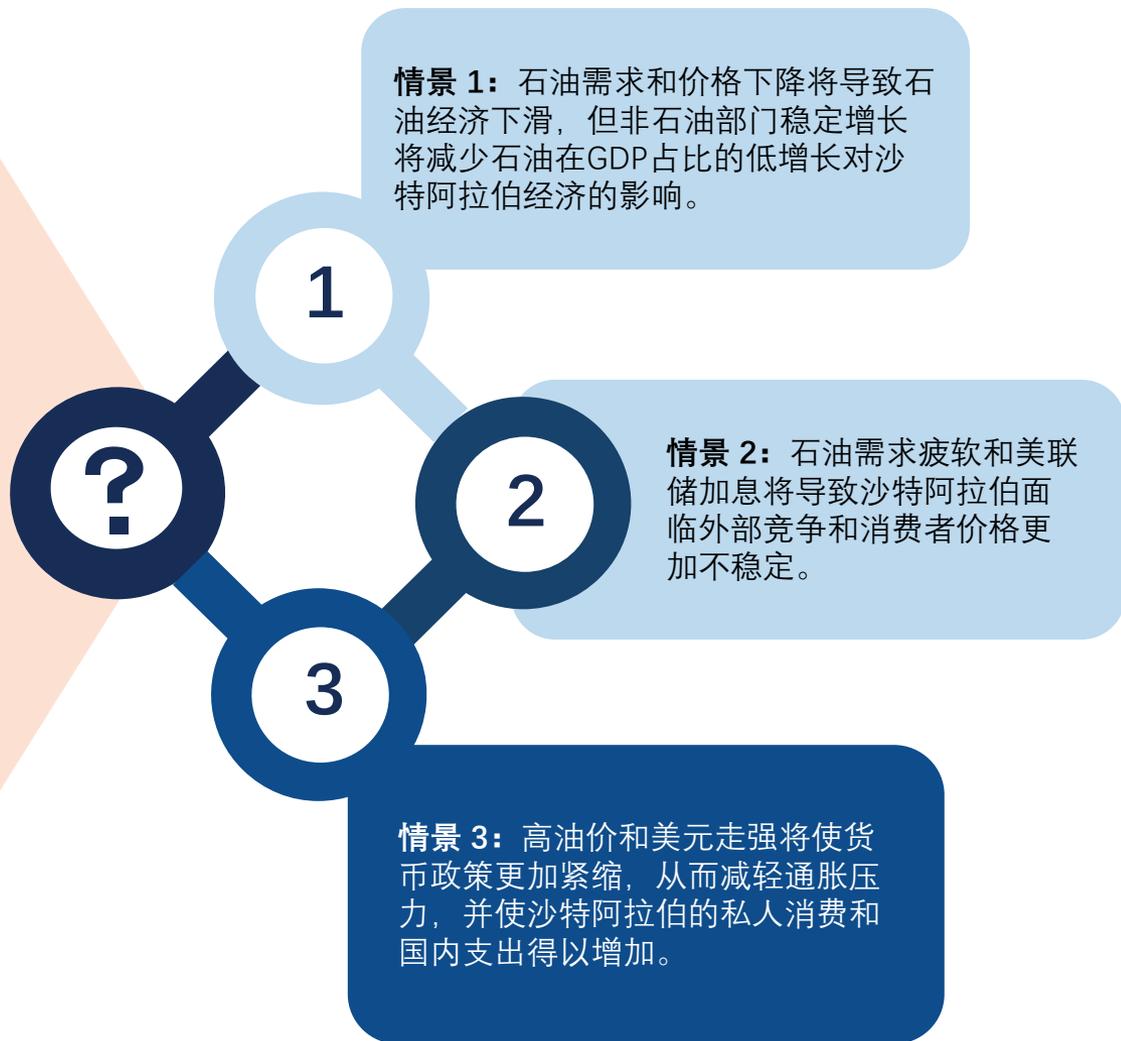
来源：ESG：2021年趋势和2022年预期，哈佛大学；彭博社；碳披露项目；欧盟欧洲理事会；弗若斯特沙利文

# 趋势 7—沙特阿拉伯增长加速

非石油收入的增加、能源价格的提高和抵御通胀的金融改革以及2030年愿景政策的成功实施，将使沙特阿拉伯实现稳定、多元化的增长。

## 支持指标：

1. 沙特阿拉伯经济将在2023年和2024年分别增长3.8%和3.1%，而2023年全球经济增长率仅为2.7%。
2. 2023年，沙特阿拉伯将利用2022年24亿美元的预算盈余增加经济支出。2023年政府总支出将达到2,965亿美元。



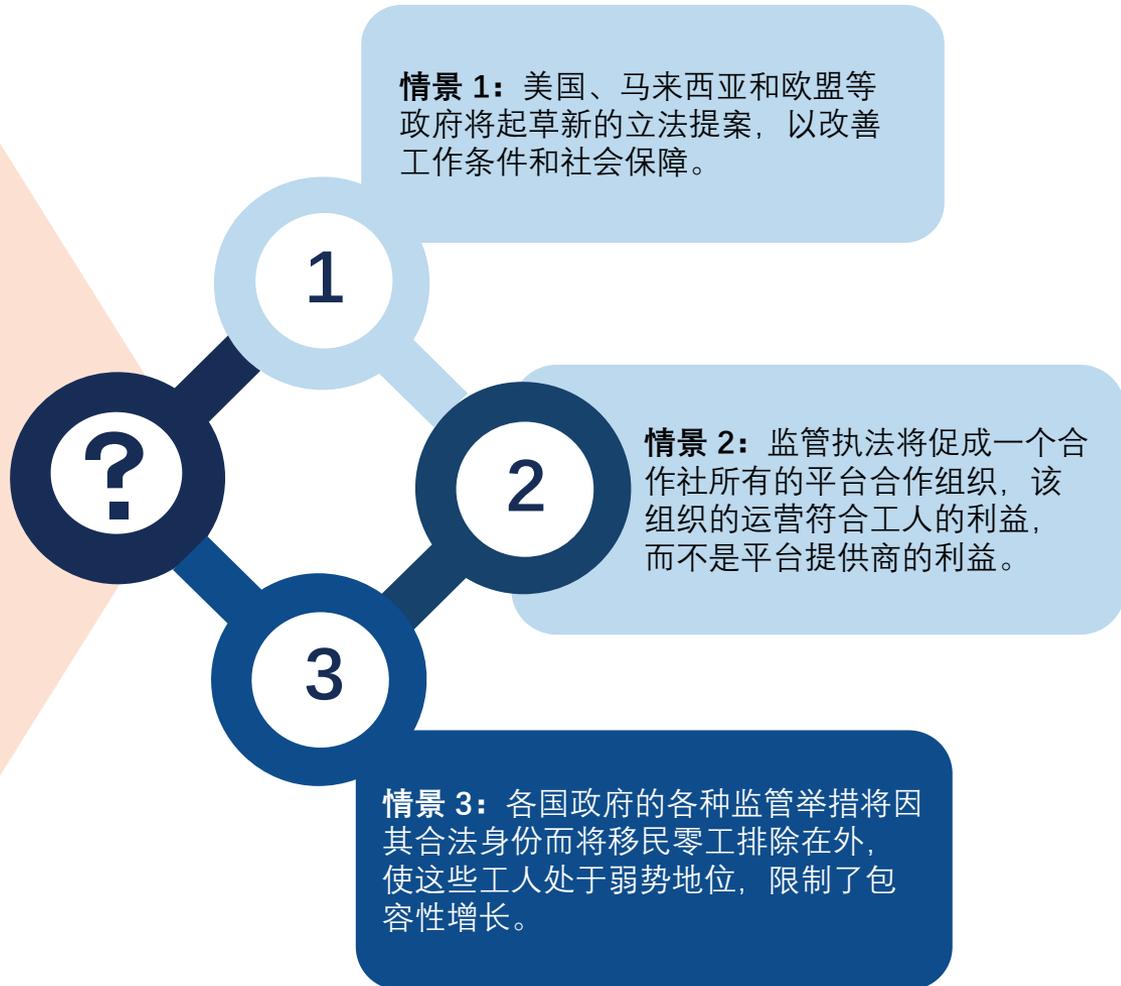
来源：IMF；世界银行；弗若斯特沙利文

# 趋势 8—零工经济的正规化

随着Z世代和千禧一代在总劳动力中所占的比例不断增加，全球零工经济正在不断发展壮大。到2023年，这两代人将会成为零工市场的主力军。

## 支持指标：

1. 零工市场的增长速度快于亚太地区劳动力总数的增长速度。
2. 到2023年，零工经济将达到4,800亿美元，年均增长约17%。
3. 美国是零工经济的最大市场，到2023年，零工经济将占其劳动力总数的约35%至38%。
4. 印度是增长最快的零工市场之一，到2023年，该市场的劳动力将占该国劳动力总数的1.87%。



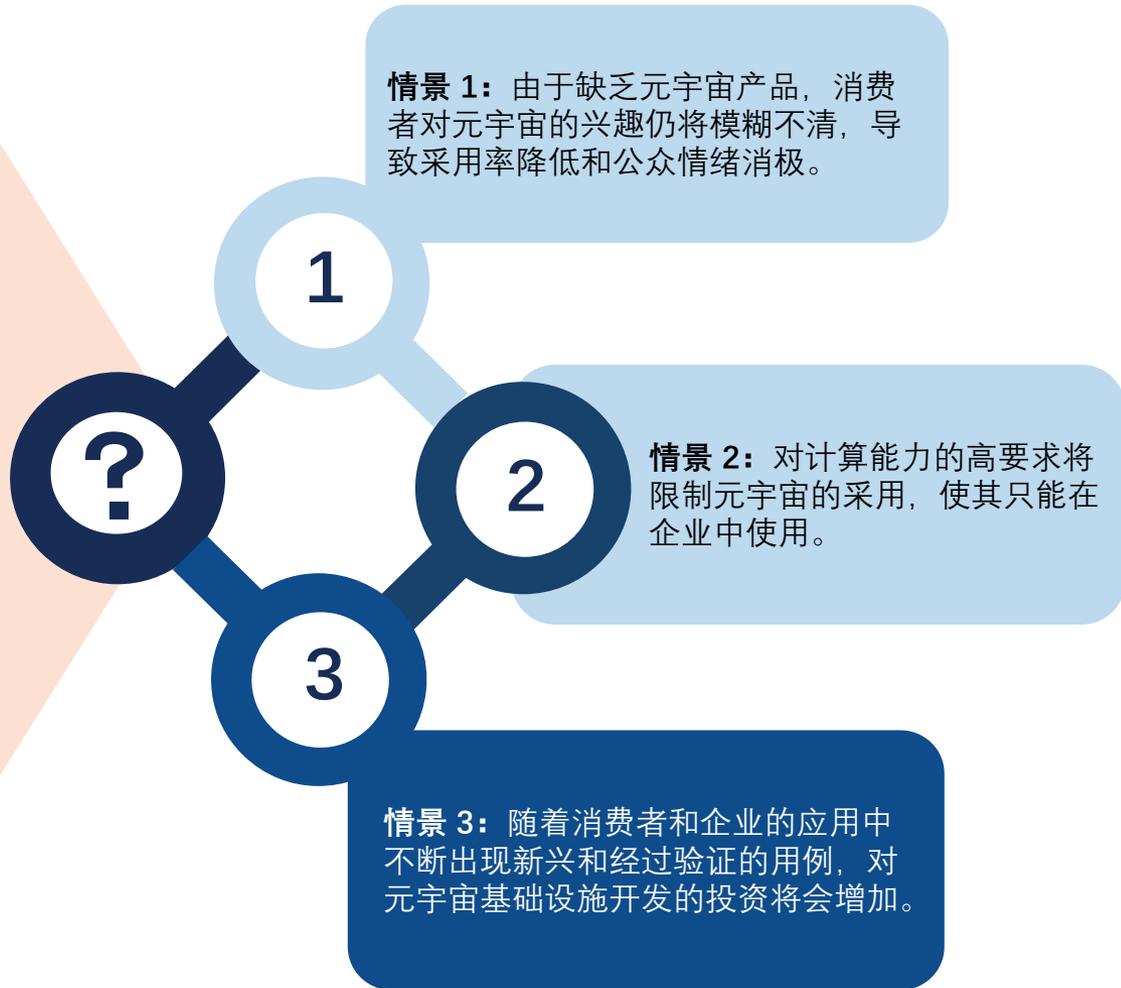
来源：弗若斯特沙利文

# 元宇宙基础设施扩展

尽管元宇宙面临着阻力，但越来越多的企业正在元宇宙中创建和采购资产和空间，以增强其解决方案组合，提高客户参与度。

## 支持指标：

1. 到2022年中期，Sandbox拥有超过200万注册用户，并在2022年4月报告月活跃用户为35万。
2. Google宣布成立一家价值395亿美元的私募股权公司，专门为虚拟宇宙项目提供资金。
3. Nike收购了虚拟运动鞋生产商RTFKT，以支持其数字化转型。
4. NVIDIA通过Omniverse创建了BMW工厂的数字孪生，以促进其31家工厂的规划和预测性洞察维护。



来源：Meta；Decentraland；CBS新闻；弗若斯特沙利文



# 增长机会宇宙

# 增长机会 1—可持续性即服务

5年后对手规模	>1亿美元	该增长机会的相关终端用户行业			适用地区	
		 制造	 移动	 金属与矿业	北美	西欧
行动时间表	1-3年	 能源与环境	 化学品和材料	 信息与通信技术	拉美	非洲
		 电子与半导体	 农业、食品与营养	 政府和公共部门		
		 建筑	 教育	 医疗保健与生命科学		
基准年份	2022	 消费	 航空航天	 酒店业	中欧/东欧	亚太
		 零售	 国防	 银行与金融服务		

弗若斯特沙利文提供了10个增长环节，可作为确定和评估新增长机会的杠杆

 增长环节	 客户与品牌	 分销渠道	 地理扩张	 垂直市场拓展	 竞争策略
	 战略合作	 产品开发	 并购	 产品发布	 技术与知识产权

来源：弗若斯特沙利文

# 增长机会 1—可持续性即服务（续）



## 背景和定义

- 截至2020年，由于气候变化，标普500指数公司中有60%至少持有一项高风险资产。
- 截至2021年，ESG相关资产占全球投资者管理资产总额的38%，到2025年将达到53万亿美元。
- ESG披露标准的成熟将增加组织减少排放和加速向绿色经济转型的压力。
- 从长远来看，ESG报告的国际基准标准将会出现，类似于国际会计准则委员会制定的、由140多个国际司法管辖区强制执行的会计实务标准。
- 支持公司遵守报告标准并改善其ESG指标的生态系统将继续发展。



## 行动呼吁

- 开发可持续性即服务解决方案应通过创建脱碳平台，以帮助公司实现其可持续性目标。可持续性即服务可以通过与保证咨询公司合作来运作，这将有助于评估可持续发展实践。
  - 例如，Sinai Technologies开发了一个脱碳平台，帮助公司评估其运营的碳影响，并实施战略，使其客户能够报告和减少排放。
  - 这些解决方案将与许多国家政府在2030年前减少碳排放和新兴碳经济方面所采取的积极立场保持一致。
- 可持续性即服务解决方案的设计应有助于企业通过在ESG合规性和报告方面采取切实措施来实现其可持续发展目标，如负责任地处理废物、减少二氧化碳排放和提高全球运营的透明度。

来源：S&P Global；弗若斯特沙利文

# 增长机会 2—中小型企业数字技能提升

5年后对手规模	3,000亿-5,000亿美元	该增长机会的相关终端用户行业			适用地区	
		 制造	 移动	 金属与矿业	北美	西欧
行动时间表	3-5年	 能源与环境	 化学品和材料	 信息与通信技术	拉美	非洲
		 电子与半导体	 农业、食品与营养	 政府和公共部门		
		 建筑	 教育	 医疗保健与生命科学		
基准年份	2022	 消费	 航空航天	 酒店业	中欧/东欧	亚太
		 零售	 国防	 银行与金融服务		

弗若斯特沙利文提供了10个增长环节，可作为确定和评估新增长机会的杠杆

 增长环节	 客户与品牌	 分销渠道	 地理扩张	 垂直市场拓展	 竞争策略
	 战略合作	 产品开发	 并购	 产品发布	 技术与知识产权

来源：弗若斯特沙利文

## 增长机会 2—中小型企业数字技能提升（续）



### 背景和定义

- 数字技能提升是指利用数字媒介获取教育信息和技能。
- 在行业 and 消费者转向先进技术的过程中，中小企业可能会遭受最大的损失。高昂的资本成本阻碍了中小企业对数字技能提升计划的投资。
- 技术素养、解决问题的技能、时间管理和创造性思维是中小企业目前最缺乏的技能。
- 巨大的技能差距可能会使政府和行业为增加国家GDP贡献而进行的技术投资完全落空。
- 随着企业向多代员工队伍转变，建立一个以数字技能提升和知识管理为重点、吸引各代员工的共同基础至关重要。



### 行动呼吁

- 中小企业需要制定和实施信息和通信技术技能提升举措，还需要开发本地数字内容和开源平台，为行业参与者建立数字基础设施。
- 企业，尤其是中小企业，需要制定以提高技术和软技能为重点的数字技能提升项目，包括建立以科学、技术、工程和数学为基础的坚实基础和软技能项目。
- 这些举措必须培训员工应用这些数字技能组合来提高生产力和效率。
- 中小企业需要创建一个可靠的学习生态系统，将其作为日常运营的整体解决方案。
- 特别是对于中小企业主来说，通过社交媒体平台建立关系以吸引年轻一代的劳动力是有效的。

来源：弗若斯特沙利文

# 增长机会 3—微型工厂的兴起

5年后对手规模	50亿-100亿美元	该增长机会的相关终端用户行业			适用地区	
		 制造	 移动	 金属与矿业	北美	西欧
行动时间表	3-5年	 能源与环境	 化学品和材料	 信息与通信技术	拉美	非洲
		 电子与半导体	 农业、食品与营养	 政府和公共部门		
		 建筑	 教育	 医疗保健与生命科学		
基准年份	2022	 消费	 航空航天	 酒店业	中欧/东欧	亚太
		 零售	 国防	 银行与金融服务		

弗若斯特沙利文提供了10个增长环节，可作为确定和评估新增长机会的杠杆

 增长环节	 客户与品牌	 分销渠道	 地理扩张	 垂直市场拓展	 竞争策略
	 战略合作	 产品开发	 并购	 产品发布	 技术与知识产权

来源：弗若斯特沙利文

# 增长机会 3—微型工厂的兴起（续）



## 背景和定义

- 近岸外包、本地采购趋势以及向去中心化结构的转变将推动对需要更少劳动力、空间、能源和材料的微型工厂的需求。
- 在向全球保护主义不断转变的过程中，希望从低成本地区转移制造能力的企业可以利用微型工厂在客户附近生产产品，并将运输成本最多降低40%。
- 随着制造业从大规模商品化转向大规模个性化（n=1），微型工厂将能够适应实时的生产变化，提供定制产品。
- 与传统制造业不同，微型工厂的生产仅在订单下达后进行，有助于企业为其产品创造市场吸引力，并可根据客户的品味和偏好进行完全定制。
- 大型生产流程的微型化和自动化尤其有助于中小企业主大幅降低运营成本和资本成本。



## 行动呼吁

- 随着微型工厂逐渐成为企业的制造灯塔，企业需要建立一支敏捷、高技能和精通技术的员工队伍。
- 企业需要利用云、人工智能和物联网等新兴技术，实施数字优先的平台和流程。这将使企业能够密切监控数据、实时分析信息，并加快商业化的上市时间。
- 在进行更大规模、全组织范围的扩展和整合之前，公司应建立微型工厂作为创新实验室，以发现、测试和交付多种生产模式。
- 企业需要投资先进的3D打印技术，以获得商业牵引力。一些初创企业和创新公司正在建设微型工厂，开发新的商业模式，挑战传统的制造流程。
  - 例如，Bright Machines推出了微型工厂即服务模式，使企业能够利用其软件定义的制造和智能自动化流程，而无需前期资本投资。

来源：弗若斯特沙利文

# 结论

# 结论

弗若斯特沙利文建议采取4个关键步骤来应对不确定性，并制定创新和增长战略：



1

## 从宏观到微观地思考

在微观单元层面上确定全球趋势对您的业务的影响，以防止小干扰演变成灾难性的崩溃，并为所讨论的场景部署替代方案。



2

## 赋予您的员工力量

灵活的工作文化和学习环境将显著影响员工的保留率。企业需要投资学习管理框架以留住顶尖人才。



3

## 加强对可持续发展的承诺

在经济放缓期间，企业往往会忽视可持续发展工作。2023年，坚定的社会立场和对可持续发展的承诺将增强客户的信心。



4

## 投资提升未来客户体验的工具

展望未来的客户体验是第一步，然后投资于数字化工具和基础设施，如元宇宙，以吸引下一波Z世代客户，这一点至关重要。

来源：弗若斯特沙利文



下一步

# 你的下一步

## 参与定制的增长管线对话™

与我们的咨询团队深入探讨，了解新的发展机遇

## 进行增长管线诊断™

让您的增长团队高管参与在线调查，对您的增长能力进行高层次诊断

## 决定采用增长管线审计™或GPaaS™解决方案

与您的弗若斯特沙利文顾问联系，踏上增长之旅

# 为什么是弗若斯特沙利文，为什么是现在？

## 我们的专长

### 经验

- 60年久经考验的全球经验
- 投资者、企业和政府值得信赖的合作伙伴

### 覆盖范围

- 通过全面覆盖实现行业融合
- 全球足迹以满足客户需求

### 分析

- 创新孵化器™驱动六大分析视角
- 专有增长工具和框架

### 最佳实践

- 增长管线引擎™和公司行动™
- 十大增长流程：最佳实践基础

## 客户影响

- **未来发展潜力：**通过合作来实现最大化
- **增长管线™：**源源不断的成长机会
- **增长战略：**经过验证的最佳实践
- **创新文化：**优化的客户体验
- **投资回报率和利润：**卓越的实施
- **变革性增长：**行业领先地位

# Legal Disclaimer

Frost & Sullivan is not responsible for any incorrect information supplied by companies or users. Quantitative market information is based primarily on interviews and therefore is subject to fluctuation. Frost & Sullivan research services are limited publications containing valuable market information provided to a select group of customers. Customers acknowledge, when ordering or downloading, that Frost & Sullivan research services are for internal use and not for general publication or disclosure to third parties. No part of this research service may be given, lent, resold, or disclosed to noncustomers without written permission. Furthermore, no part may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted in any form or by any means—electronic, mechanical, photocopying, recording, or otherwise—without the permission of the publisher.

For information regarding permission, write to: [permission@frost.com](mailto:permission@frost.com)

© 2022 Frost & Sullivan. All rights reserved. This document contains highly confidential information and is the sole property of Frost & Sullivan. No part of it may be circulated, quoted, copied, or otherwise reproduced without the written approval of Frost & Sullivan.

F R O S T & S U L L I V A N

*The Growth Pipeline™ Company*  
*Powering clients towards a future shaped by growth*