

Analysis on the Development Strategy of Small and Medium-Sized Enterprise in China in the Context of “One Belt and One Road” Strategy

Wenbo Yu, Changyao Chen

Pan Asia Business School, Yunnan Normal University, Kunming Yunnan
Email: 15545155881@163.com

Received: May 3rd, 2019; accepted: May 16th, 2019; published: May 24th, 2019

Abstract

Small and medium-sized enterprises play an important role in the economic and social development of various countries. This paper takes the small and medium-sized enterprises, which account for the majority of Chinese enterprises, as the research object. Through the analysis of the problems and restrictive factors existing in the implementation of “going out” process of them and the necessity of implementing strategy, this paper puts forward the specific measures and corresponding countermeasures in the context of “One Belt and One Road” strategy.

Keywords

Small and Medium-Sized Enterprises, Go Out for Development, Strategy Analysis

“一带一路”战略背景下我国中小企业走出去发展策略分析

于文博, 陈长瑶

云南师范大学泛亚商学院, 云南 昆明
Email: 15545155881@163.com

收稿日期: 2019年5月3日; 录用日期: 2019年5月16日; 发布日期: 2019年5月24日

摘要

中小企业在各国经济社会发展中具有举足轻重的地位和作用。本文以占我国企业大多数的中小企业为研究对象,通过对中小企业在实施“走出去”过程中存在问题和制约因素,以及实施战略必要性的分析,提出了我国中小企业在“一带一路”战略背景下走出去发展的具体措施和相应对策。希望通过本文论述及其产生的结论建议能对当下我国中小企业在“一带一路”战略背景下实施走出去发展具有一定理论价值和实践意义。

关键词

中小企业, 走出去发展, 策略分析

Copyright © 2019 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

1. 引言

中小企业在我国经济发展中占据重要地位,是我国经济生活的主体,不仅创造了最终产值和服务价值,也为城镇居民提供了大量的就业岗位和从业机会,同时吸收了大量的科技成果,促进了科技成果的转化和利用,在国际经济合作中潜力巨大,对国民经济的发展起着重要的作用。但是,中小企业能够控制的资源有限,是在竞争者的挤压的缝隙中生存和发展的群体,生存空间举步维艰,同时我国加入WTO以后,既给他们带来了发展机遇,又带来了新的挑战。在这种情况下,中小企业如何面对经济全球化进程,充分利用国内国际两个市场,两种资源,趋利弊害,突破贸易壁垒,实施“走出去”战略,在全球范围内优化配置资源,拓展企业生存和发展空间,是一个不容回避的问题。

2. 我国中小企业走出去发展内涵

2.1. 我国中小企业定义

在不同国家的不同历史时期,人们对中小企业的界定标准不尽相同,因此,对中小企业也就没有一个统一的定义。一般来说,大多数国家从定量的角度出发,把注册资本、实际投入、就业人数和营业额等作为衡量的标准。1993年,联合国把中小型跨国公司定义为雇员500人以下的制造业公司、100人以下的批发业公司和50人以下的零售业公司[1]。我国在对中小企业的界定先后进行几次调整后,于1999年制定了新的企业划分标准,新标准的主要考察指标是年销售收入和资产总额。其中,年销售收入和资产总额在5000万以下的是小型企业;5000万以上5亿以下的是中型企业[2]。然而,在我国的现实生活中,“中小企业”的概念和民营的在很大程度上具有重合性,中小企业的主体大多是民营企业,而民营企业中的大多数又是中小企业。因此,本文中论述的“中小企业”可以视为中小型的民营企业。

2.2. 中小企业在经济中的地位

随着经济全球化与一体化的不断深入与发展,跨国经营已经成为经济全球化的主要特征,而跨国公司作为跨国经营最重要的载体,已逐渐成为经济全球化的核心力量。以往大型企业是跨国经营的主体,因此当人们一谈到跨国经营时必然想到的就是实力雄厚的大型或特大型的跨国公司。不过自从20世纪

80年代以来, 很多新兴领域中都出现了中小企业的身影, 在生产国际化、贸易自由化以及投资全球化的大背景下, 中小企业日益成为对外投资的主力军, 成为一股不可忽视的力量。中小型跨国企业的优势在于投资成本低, 经营灵活性高, 适用技术强, 创造就业岗位多等, 因此, 它们不但在发展中国家, 在发达国家也有很快的发展。实践表明, 跨国经营已不再是大型或巨型跨国公司的专利。事实上, 发展中国家的跨国公司中绝大部分都是中小型跨国公司。即使在发达国家, 中小型跨国公司也占相当大的比例。例如, 在英国和法国, 80%左右的跨国公司为中小型跨国公司[3]。在美国, 中小企业被称为“经济的一个重要支柱”。1997年, 中小企业占美国企业总数的99%以上, 产值占国内生产总值的39%, 产品销售额占54%, 就业人数占在职人数的60%。在拉美, 99%的加工业是由中小企业承担的。匈牙利的70多万家中, 只有不到1000家是250人以上的较大型企业。该国经济转型后, 大企业失业人数猛增, 其中80%以上的失业人口均由中小企业吸纳[4]。种种迹象表明, 中小企业在世界经济中的重要作用在不断得以加强。

中小企业是社会财富的主要创造者, 是国民经济和社会发展的主要引擎, 也是出口创汇的主力军, 同时在专利技术创新方面贡献了巨大力量。此外, 各国的实践都已证明, 中小企业提供了大量的就业机会。吸纳了我国国企相当一部分的下岗分流人员, 满足了社会需求, 为国有大型企业的改革发展起到了保驾护航和依托的作用。因此, 我国中小企业在国民经济和对外经济合作以及社会稳定方面占据了比较重要的地位。

2.3. 中小企业应成为“走出去”发展战略的重要一员

并不是所有的跨国经营都需要巨额的金融资本投入, 跨国经营的具体形式可以灵活多变。如知识产权投资、机械设备投资、组建中外合资企业、跨国补偿贸易等都不需要大量资本投入。中小企业完全可以依赖自身的特点和优势, 采取灵活多样的具体形式进行跨国经营。作为国民经济的重要组成部分, 个体经济、民营经济, 尤其是中小企业实施“走出去”战略已经成为我国对外开放整体战略布局的重要组成部分。宏观上, 中小企业“走出去”战略是我国宏观经济问题得以解决、国民经济持续高速发展得以保持的必然选择; 微观上, 中小企业应顺势而为, 转变观念, 不断开拓国际市场。我国中小企业实施跨国经营, 不仅短期内可以走出困境, 也是企业自身长期发展的战略需要。有关调查显示, 1989年美国小型企业中40%有出口业务, 7000多家中型企业的海外投资总额比销售额为5亿美元以上的近500家大型企业在海外的投资额还要大; 1998年韩国中小企业出口额占其出口总额的41.8%; 1996年瑞士中小型跨国公司占其跨国公司总数的80%; 意大利这一比例也高达60%; 同年, 日本企业在海外建立的分支机构中559为中小型跨国公司所有[5]。以上数据表明, 各国中小企业在世界经济中扮演着日益重要的角色。因此, 作为“走出去”战略的主体, 我国中小企业更应与时俱进, 抓住时机, 在广阔的国际市场中占据更为有利的发展空间。

3. 我国中小企业实施“走出去”战略的必要性

3.1. 是顺应全球经济发展趋势, 积极主动参与经济一体化的需要

我国中小企业积极主动“走出去”, 参与世界经济合作与竞争, 在全球范围内合理配置资源、资金等生产要素, 并从中分享获得的利益, 从而不断增强我国中小企业的综合实力。

3.2. 是开拓国际市场, 抢占有利先机, 扩大出口的需要

要抓住“一带一路”的战略机遇, 加快实施“走出去”策略, 促进商品、技术和服务出口, 提高我国中小企业在国际市场上占有率, 在国际合作和分工中占据有利位置。

3.3. 有助于进一步促进经济结构的战略性调整

我国应充分利用国内外两个市场, 两种资源, 发挥地域和比较优势, 推动技术成熟和设施设备完善的中小企业走出国门, 开展对外投资和经济合作, 促进经济结构进一步调整和产业升级, 也有利于我国集中优势力量发展高新技术产业。

3.4. 是培育和促进我国跨国公司不断成长和完善的需要

我国中小企业要想在经济全球化的进程中不断成长和完善, 参与国际竞争与合作, 必须面向世界, “走出去”开展跨国经营, 在全球范围内优化配置资源, 到国际市场求生存、谋发展。

4. 我国中小企业走出去发展存在的主要问题

4.1. 针对中小企业的相关立法迟缓, 宏观管理体系还不够完善

我国企业尤其是中小企业开展对外投资与合作起步较晚, 相关法律、法规不够健全、不够完善, 政策支持力度不够。前些年, 政府的宏观管理还是主要集中在国有大中型企业上, 对中小民营企业的宏观管理还有待加强, 只是近年来, 发改委、商务部、外汇管理局等陆续出台了一些鼓励出口、支持境外贸易的政策和文件, 但这些政策文件能真正落实到中小企业的很少。

4.2. 反倾销、反补贴等贸易壁垒政策正在严重束缚着我国中小企业走出去发展

近年来我国中小企业屡遭反倾销调查和各种贸易壁垒阻挠, 美国和欧盟是当今世界上使用反倾销措施最多的经济体, 我国自从加入世贸组织后遭遇的反倾销案件日渐增多。尤其是美国, 最近几年数次挑起贸易争端, 无端指责我国企业侵犯知识产权, 并以此为借口提升关税, 限制进口。除此之外, 一些与中国毗邻的国家也出台贸易限制政策, 严重阻碍了中小企业走出去发展。在印度立案的反倾销调查中, 中国几乎年年都占据 20% 以上的比重, 历年都是印度反倾销的第一对象, 并且在 1998 年到 2010 年间尤其突出。绿色、生态、环保的压力使国内传统制造业的发展成本提升, 实施环境保护在一定程度上会削弱企业或产业的竞争力, 如提高生产成本, 增加制造工艺流程的复杂程度和管理难度, 从而增加了我国中小企业走出去发展, 进入国际市场的困难。

4.3. 中小企业缺少必要的金融支持, 融资困难

我国现在主要金融业务, 包括出口信贷、出口押汇、买卖双方信贷等, 基本针对的都是国有大中型企业, 中小型民营企业很难得到支持。支持中小型企业境外投资等的政策性贷款和比较优惠的出口信贷支持力度不足, 企业进行境外投资的外汇管制还比较严格, 企业境外投资抗风险的能力还不强。国务院发展研究中心对全国中小企业的调查显示, 66.9% 的企业将资金不足列为不利于其发展的最主要因素。以作为我国中小企业主体的乡镇企业为例, 其工业产值占全国的 40%~50%, 但其贷款额却不足全国信贷规模总量的 10% [6]。而在中小企业数量比较多的温州地区, 企业总数将近 7.5 万家, 但注册资本为 50 到 100 万的企业占了 90%。恰恰是这 90% 的企业才算是真正意义上的中小企业, 真正融资困难的也是这类企业[7]。由于生产经营规模小, 融资困难以及资本不足等原因, 中小企业在对外投资中预测风险, 管理风险以及抵抗、防范风险的能力都比较弱, 特别是对非企业本身因素造成的风险, 如东道国的政策法规风险、国有化风险、社会治安风险以及国际市场行情变动的风险等, 中小企业几乎没有任何防范承受能力[8]。

4.4. 中小企业自身实力不足、缺乏竞争力

我国中小企业在境外投资的比例虽然很大, 但企业规模小, 项目投资额小, 普遍在 500 万元以内。

中小企业从业人员的文化素质和专业水平还不高, 尤其缺少通晓国际商业法律、惯例, 具有全球眼光的高级经营管理人才, 个别企业家的文化素养还有待进一步提高。相对于欧美发达国家和地区, 我国中小企业大多为劳动密集型企业, 产品档次不高, 技术含量低, 从产品结构来看, 出口商品多为服装、纺织品等劳动密集型产品, 在市场上缺乏竞争优势和核心竞争力。

4.5. 中小企业缺乏国际化的经营理念和战略思维

缺少跨国发展战略和经营理念, 有些中小企业和政府的相关部门还没有认识到走出去发展是我国企业自身发展的需要, 缺乏这一认识在世界经济发展格局中占有重要一席的战略思想准备, 缺少对外投资经营习惯, 没有形成走出去, 对外经营发展的理念。同时, 有些中小企业的经营方向和具体目标不明确, 对外发展中择利性强, 随意性大, 在国际市场竞争中还存有一定的偶然性和盲目性, 抵御风险的能力不强。

5. 我国中小企业“走出去”发展面临问题的对策和建议

针对我国中小企业所面临的问题和瓶颈, 本文将从宏观和微观两个方面加以分析和研究, 并提出相应的策略和建议。

5.1. 宏观方面, 即政府层面

统计表明, 在阻碍中小企业“走出去”的因素中, 50%是政府直接政策的原因, 如外汇管制较严、审批手续繁琐、政府支持力度不够等; 40%是政府间接政策的原因, 如融资困难、人才匮乏等; 而真正与国外有关的原因, 如国外的政治、经济风险等仅占 14.8% [9]。

从宏观的层面来看, 政府作为决策者应给予中小企业, 尤其是“走出去”发展的中小企业以强有力的政策方面的支持。

5.1.1. 宏观政策支持

有些地方政府在中小企业对外直接投资经营中存在服务不到位, 管制过严, 审批过细, 手续繁琐, 加大成本, 贻误时机等问题。为此, 政府应进一步健全和完善中小企业对外投资的管理制度, 适当放宽对中小企业的外汇管制和对外投资额度限制。建立比较完善的法律、法规体系, 简化审批环节和程序, 提高工作效率, 以免中小企业因此贻误商机或承担不利后果。

5.1.2. 融资支持

我国中小企业对外直接投资中存在的融资困难, 主要是因为传统融资渠道门槛高, 费用高, 审批慢, 缺乏完善的中小企业融资体系。统计资料表明, 为了解决中小企业融资难的问题, 香港特区政府曾推出一系列的短期融资计划, 包括“信贷保证实验计划”、“中小型企业特别信贷计划”等, 并成立了“中小企业营运设备及器材信贷保证计划”、“中小企业市场推广基金”、“中小企业发展支援基金”及“中小企业培训基金”四项基金, 不断加大其中的政府信贷承担额[10]。而美国为了调动银行支持中小企业贷款的积极性, 减少商业银行的贷款风险, 早在 1953 年就建立了中小企业信用担保制度[11]。

借鉴以上国家和地区的做法, 我国政府也应采取相应措施, 对“走出去”发展的中小企业加大金融融资力度, 帮助其采取多种融资方式在境内外获得国际化发展所需的资金。首先要鼓励国内商业银行、保险公司等金融机构到我国中小企业走出去发展所在地开设分行, 帮助中小企业处理融资问题及日常金融业务; 其次, 要完善金融机构辅助系统, 建立政策性中小企业融资机构, 形成跨国经营融资网络, 提供优惠贷款、担保等服务; 建立中小企业信用担保公司或设立中小企业信用保证基金, 为中小企业

融资需求提供信贷担保, 这样既可解决其信贷担保难的问题, 又可降低金融机构的信贷风险。

5.2. 微观方面, 即企业层面

5.2.1. 我国中小企业走出去发展的区位选择

我国中小企业因其自身特点和优势, 在走出去发展, 进行对外投资的区位选择时, 应以广大发展中国家为主, 尤其是与我国毗邻的周边国家和地区作为主要的投资目的地, 以发达国家为辅。周边国家和地区与我国的经济水平、经济结构、消费偏好等都比较相似, 文化传统和消费习惯也比较相近, 具有较大的互补性。而在比我们先进太多的国家和地区, 我们的产品在市场上又不具有竞争优势。

国际投资实践经验也表明, 不少国家的中小型企业都是以周边国家和地区作为投资发展基地而逐步成长起来的。例如, 在美国, 有很多中小型企业最初都是以加拿大为主要投资地的, 直到现在, 美国中小企业走出去发展的第一选择仍然是加拿大, 在加拿大设有分支机构美国中小企业数目远远超过世界其他国家。

当然了, 我国中小企业在继续巩固和扩大在广大发展中国家的投资外, 还应积极地走向发达国家和地区, 尤其是那些经济基础好, 领域内科技先进, 管理比较完善的中小企业更应把企业发展到发达国家和地区, 发达国家和地区不仅有丰富的自然资源, 高度发达的基础设施, 金融市场也都比较完善, 更重要的是我们可以学到世界上更先进生产技术和管理经验, 从而提高国内企业的管理水平和速度。

5.2.2. 我国中小企业走出去发展的产业选择

“走出去”发展的中小企业在产业选择时, 应将重点放在我国具有比较优势的产业上。首先是生产能力过剩、拥有成熟的实用技术和小规模生产技术的制造业。制造业是我国现实产业构成中行业门类最多、规模最为宏大的一个经济部门, 经过多年的发展, 我国制造业各行业的成熟度、生产标准化、产业集中度以及规模经济与管理水平都有了很大提高, 产品的国际竞争力也不断增强[12]。其次, 中小企业可以利用其灵活的产权机制和经营模式, 选择具有一定行业优势的服务业进行对外直接投资。通过发展服务业的对外投资“走出去”, 既可以充分利用我国丰富的人力资源, 缓解国内的就业压力, 又可以获得更多的外汇收入, 分享更多的国际经济利益[13]。

5.2.3. 提升国际竞争力

国际竞争力, 就是企业在一定的外部经济环境下成功地进行国际生产与经营活动的能力[14]。要提升我国中小企业的国际竞争力, 除了从自身找原因进行革新外, 还应注重同国内外企业的合作, 以增强自己在跨国经营过程中的国际竞争力。

企业集群在跨国经营的过程中, 单枪匹马“走出去”的中小企业往往势单力薄, 仅仅依靠个体力量闯入国际市场难度很大。这种情况下, 兼具了小企业的灵活、柔韧和大企业的品牌、实力的“企业集群式”对外投资, 成为我国中小企业跨国经营的最佳选择。企业集群, 是指在某一产业或产品生产中, 大量相互联系的企业及相关的机构在一定地域聚集, 依靠比较稳定的分工协作, 形成有竞争优势的群体[15]。

跨国战略联盟, 是指两个或两个以上的企业为了达到共同或各自战略目标, 在国际范围内通过各种协议、契约而结成的相互合作、共担风险、共享利益的一种松散合作模式[16]。中小企业战略联盟的组织形式可以多种多样, 包括合资企业、互相持股、合作企业、R&D 合约、合作开发、联合生产和营销、加强与供应商合作、渠道协议以及特许协议等[16]。联盟伙伴既可以是本国企业, 又可以是外国企业: 与本国企业联盟, 有利于企业重新整合资源, 提高各自的抗风险能力; 与国外企业联盟, 则有利于直接学习他国的先进技术, 提高我国企业的管理水平, 不断积累“走出去”的国际经验。事实上, 组建跨国战略联盟与提高国际竞争力互为前提条件[17]。

我国中小企业只有通过自身努力, 提高国际竞争力, 才会有更多的国内外企业与之组成国际联盟, 从而进入国际竞争市场上的良性循环, 以自己“走出去”的成功机率。

6. 结论

总之, 我国的中小企业应作为跨国经营的主体, 寻求各种有效途径, 采取适宜策略, 积极地“走出去”。只有我国中小企业成功地“走出去”, 我国的中小企业“走出去”战略才算真正得到实施。我们的中小企业在“走出去”的过程中, 一定要对自身的各方面条件和优劣势有清晰的认识, 这样才能积极有效地规避劣势, 发挥优势, 适应国际市场多元化的消费需求, 在满足自身快速发展的同时, 也为我国更好地融入世界经济做出应有的贡献。

参考文献

- [1] 郗永忠. 中国企业国际化经营战略[M]. 北京: 中国经济出版, 2010: 42-50.
- [2] 吴佩勋. 中国企业国际化战略案例[M]. 北京: 北京大学出版社, 2011: 31-37.
- [3] 郭羽诞, 贺书锋. 中国企业国际化经营战略研究[M]. 上海: 上海财经大学出版社, 2010: 28-47.
- [4] 王辉耀. 中国企业国际化报告[M]. 北京: 社会科学文献出版社, 2014: 14-20.
- [5] 杨永胜. 从竞争力到核心竞争力: 中国企业集团国际化的理论与实践[M]. 北京: 中国发展出版社, 2013: 20-34.
- [6] 谭误予. 云南中小民营企业发展瓶颈与对策研究[D]: [硕士学位论文]. 昆明: 云南师范大学, 2006.
- [7] 刘真. “一带一路”倡议推进中中国企业法律风险与对策研究[J]. 湖北大学学报, 2016, 43(6): 105-111.
- [8] 高岸明. “走出去”中国企业开展国际传播面临的挑战与对策[J]. 中国领导科学, 2016(11): 55-57.
- [9] 任佳, 刘诗祥, 李丽. 加快“走出去”步伐推动云南开放型经济发展[J]. 云南社会科学, 2013(2): 5-9.
- [10] 赵雪松. 云南省企业进入 GMS 国家的路径选择研究[J]. 区域经济, 2014(5): 169-170.
- [11] 高明. 加强滇新金融合作作为云南企业“走出去”服务[J]. 时代金融, 2016(1): 46+54.
- [12] 李诗洋. “一带一路”后势渐起: 中国对外投资再创新高[J]. 国际融资, 2016(7): 62-67.
- [13] 蒋宇宁. 云南桥头堡国家战略与投资环境建设[J]. 云南财经大学学报, 2010, 25(4): 9-10.
- [14] 张强, 张立明, 等. 云南省中小企业发展问题研究——云南省中小企业问卷调查报告[J]. 云南财经大学学报, 2009, 24(6): 69-74.
- [15] 张莉. 我国中小企业对外投资的政策分析[J]. 企业论坛, 2005(8): 45-47.
- [16] 牟雁. “走出去”战略: 完善政策, 加快实施[J]. 国际经济合作, 2005(5): 32-36.
- [17] 任建雄, 吴兵. 中小企业国际化动因及其国际化战略选择[J]. 企业天地, 2005(5): 139-140.

知网检索的两种方式:

1. 打开知网页面 <http://kns.cnki.net/kns/brief/result.aspx?dbPrefix=WWJD>
下拉列表框选择: [ISSN], 输入期刊 ISSN: 2169-2556, 即可查询
2. 打开知网首页 <http://cnki.net/>
左侧“国际文献总库”进入, 输入文章标题, 即可查询

投稿请点击: <http://www.hanspub.org/Submission.aspx>
期刊邮箱: ass@hanspub.org