

---

# 湖南省中小企业在两大区域交集集中的发展对策

石巧君<sup>1</sup>，刘学生<sup>1, 2</sup>

(1. 湖南农业大学 商学院, 湖南 长沙 410128;

2. 百威英博(湖南)啤酒有限公司, 湖南 长沙 410004)

**[摘要]** 随着泛珠三角区域合作的深入和中部崛起战略的提出以及长株潭城市群两型社会的建设, 给处在两大区域交集的湖南中小企业带来了新的发展机会, 也带来了严峻的考验。文章在分析湖南中小企业发展现状的基础上, 结合两大区域交集的特殊背景, 提出了湖南中小企业应通过发挥比较优势、提高集群程度、发展现代物流、走节约型道路、进行环境营销和推动对外交流合作等具体策略, 来抓住发展的良好契机获得区域优势并规避威胁获得长足发展。

**[关键词]** 湖南中小企业; 中部崛起; 泛珠三角; 两型社会; 区域交集

**[中图分类号]** F061.5

**[文献标志码]** A

**[文章编号]** 1007— 5097(2009)07— 0045— 06

一直处于内陆的湖南中小企业没有沿海开放发达的市场但却要面临大企业的冲击, 企业自身的不足及在长期的发展过程中因为缺乏明确战略而增加了成长的风险。在这种多重困境下, 湖南中小企业迎来了新的发展时机——北有中部崛起南有泛珠三角区域合作, 两大区域的交集处便是正在一体化的长株潭城市群, 良好的发展契机对湖南中小企业可谓正值天时地利人和之际。对中部崛起战略下中部、泛珠三角区域及长株潭一体化形势下的经济状况进行分析, 重点分析这两大区域交集给湖南带来的机遇和挑战, 寻找在两大区域交集特殊背景下, 湖南中小企业如何抓住发展的良好契机获得区域优势并规避威胁获得长足发展的具体策略, 这对湖南中小企业又好又快的发展具有重大意义。

## 一、定位两大区域交集

### (一) 中部崛起

中部崛起, 继沿海大开放、西部大开发、振兴东北老工业基地后, 中央提出的协调区域经济发展的又一战略。中部地区包括山西、河南、安徽、江西、湖北、湖南六省。中部土地面积102万平方公里, 占全国10.7%; 拥有3.61亿人口, 占全国28.1%;

---

**[收稿日期]** 2008— 08— 08

**[基金项目]** 湖南省教育厅科研项目“我省农村中小企业创业导向的构建研究”(08C408); 湖南农业大学青年基金项目“湖南农村中小企业集群式发展的理论与实证研究”(07QN67)

**[作者简介]** 石巧君(1975—), 女, 湖南宁远人, 讲师, 产业经济学硕士, 研究方向: 产业发展与企业战略; 刘学生(1985—), 男, 山东邹城人, 工商管理专业学生, 研究方向: 中小企业管理。

国内生产总值占全国23%，是中国主要的能源动力和原材料输出地区，中部六省位于我国内陆腹地，具有承东启西、连南通北的区位优势。中部六省既是全国重要的粮食主产区，又是国家综合运输网络的中心区域和重要的能源、原材料基地，在我国经济社会发展全局中占有重要地位。位居中国版图中心的中部六省并没有翩翩起舞于中国经济的中央舞台，在过去一个相当长的时期里，素有能源原材料和农产品基地之称的中部地区“不东不西”、“东西夹击”的状况，甚至出现了“中部塌陷”的危机。从区域协调发展的要求出发，党的十六大以后，中央把实现中部崛起作为一项重要战略措施提了出来。十届全国人大二次会议明确提出：支持中部地区发挥优势，促进中部地区崛起<sup>[1]</sup>。中部崛起战略从宏观上协调了区域经济的发展，有利于改善经济格局，培育新的经济增长点。

第一届中国中部投资贸易博览会在长沙成功召开。湖南省副省长、本次大会组委会秘书长贺同新在会上透露，本届博览会共签约各类招商引资项目1199个，湖南成为最大赢家。大会期间，有关各方还签订了一系列其他合作协议，上海市与中部六省就加强口岸大通关合作、促进现代国际物流发展签署了框架协议，家乐福集团与中部六省签订了合作意向书，湖南省国资委与中国化工集团新材料总公司签订了战略合作框架协议，中部六省签订了区域旅游合作协议。商务部、国家开发银行签署150亿元支持“中部崛起”合作协议，未来五年内，国家开发银行将对中部地区国家级经济技术开发区和发展潜力大、区位优势明显的部分省级开发区提供政策性贷款。

## （二）泛珠三角区域合作

“泛珠江三角洲”范围涵盖珠江流域及广东周边的省区，包括广东、福建、江西、广西、海南、湖南、四川、云南、贵州9个省（区），以及香港和澳门两个特别行政区，简称“9+2”。大陆九个省区面积占全国的1/5，人口占全国的1/3，GDP占全国的1/3。加上香港和澳门两个特别行政区，泛珠三角区域在全国的重要地位十分突出。在长期的经济发展中，九省（区）及港澳地区间的经济交往和合作源远流长，既有地缘关系，也有历史基础，各具特色，相得益彰已初步形成区域合作的良好发展态势，呈现出项目规模大、合作领域广、互补性强、效果明显等特点。

2004年6月1日至3日，首届泛珠三角区域合作与发展论坛在港、澳、穗举行，会上“9+2”政府领导共同签署了《泛珠三角区域合作框架协议》，标志着泛珠三角区域合作正式启动。7月14至17日，首届泛珠三角区域经贸合作洽谈会在广州成功举行，掀开了泛珠三角区域合作的新篇章。泛珠三角区域合作标志着中国区域经济的板块正在重新组合；泛珠三角区域发展对缩小东西部差距，协调区域经济发展具有重要意义；泛珠三角区域合作对西南地区的国际化发展具有长远的意义。

2007年第四届泛珠三角区域经贸合作洽谈会在湖南长沙成功举办，并取得了良好的成果。珠洽会期间，9+2各方共签订合作项目1254个，投资金额3376.2亿元。此外，第三届珠洽会闭幕至第四届珠洽会开幕期间，9+2各省区共实施合作项目6900个，投资金额4490.8亿元，完成投资2460.6亿元。湖南签约项目797个，成最大赢家，投资金额1981.1亿元。此次珠洽会，除泛珠三角9+2各省区外，国家27个有关部委和山东、浙江、天津等兄弟省市，长三角、环渤海等国内区域组织，以及东盟、欧盟和老挝、柬埔寨、越南、泰国、缅甸、马来西亚等境外代表团参加了会议。百盛集团、美联银行、壳牌中国、LG电子、米塔尔钢铁集团、通用电气、家乐福、西门子、正大集团、德国梅塞尔集团、博世、日本NEC、伊藤忠等20多家世界500强企业参会。

## （三）交集的核心区——长株潭城市群

中部六省与泛珠三角区域存在一个交集，那就是湖南和江西两省。随着渝怀铁路的通车与2010年武广铁路的贯通，湖南将会获得更加突出的区位优势。东依华东经济圈，北临武汉城市圈并接中原，西接成渝经济圈面向大西南，南靠泛珠三角区域指向港澳。处在这个十字路口的长株潭城市群一体化进程加快，构想中的湖南“3+5”经济圈即将成为现实。长株潭城市群以建设两型社会（节约型和环境友好型）的名义向国家发改委申请国家综合配套试验区获得批准，中国中部的核心增长极正在凸现出来。湖南大部分中小企业都分布在长株潭城市群及其周边，因此，把握增长极的作用促成中小企业发展将至关重要。

---

## 二、两大区域交集给湖南带来的机遇与挑战

### （一）机遇

1. 促进湖南进行多边合作。泛珠三角的兴起和中部崛起战略为湖南进行多边合作、保持地方经济特色提供了条件和机会。多边合作更易于发挥地方比较优势。区域合作的目的是通过合作发展地区经济，使具有地区比较优势的产业、产品优势更加明显，而没有比较优势的产品通过合作获得比较优势。

2. 更好的承接珠三角产业转移。珠三角地区虽有资金、技术、管理等优势，但也面临着扩大经济腹地、资源紧张、降低成本等要求，迫切需要拓展经济空间，拓展产业转移的后方基地。湖南正处于新型工业化的推进阶段，为有效承接珠三角的资本和产业转移创造了条件。

3. 加速湖南物流、人才流、资金流。成渝铁路的通车连通了大西南；武广铁路建成通车后将会把中部地区和泛珠三角区域紧密的联系在一起，对湖南则产生巨大的影响，它将大大缓解湖南的铁路运输瓶颈，提高湖南省的战略地位；正在规划中的金霞物流中心将会更好利用湘江水道和长江航道，形成一个中部的物流中心。这有利于湖南整合东、中、西各省区的经济发展优势，扩大资源、人才、资金的流动，全面提升湖南综合竞争能力。

4. 促进湖南经济与国际经济的融合。泛珠三角区域合作的深入，加快了湖南融入珠三角经济圈，为湖南带来了开拓国际市场，扩展经济发展空间的机遇。可以利用粤港澳地区先进的物流渠道和物流组织，进入到国际生产和消费市场的主流领域；充分利用粤港澳发达的转口贸易，将湖南特色产品销往海外；面向大西南开拓东盟市场。同时，可以给湖南带来沿海开放地区和国外先进的生产方式和管理理念。

5. 推动核心城市群带动经济增长。据有关城市化发展模式的大都市圈论认为，随着经济全球化，区域间的竞争尤其是城市间的竞争表现得更为突出，经济实力强的大都市和由城市联结起来而形成的大都市圈或城市群在竞争中有着明显优势<sup>[2]</sup>。长株潭一体化所形成的立体交通网络，缩短了长株潭内部及与全省之间的空间距离，加速了物流、人流、资金流、信息流的大循环，而中部崛起和泛珠三角区域合作的发展契机将进一步加快沿线地区产业结构的调整和优化，促进支柱产业的崛起，推动长株潭城市群经济增长，促进增长极核的形成。

### （二）挑战

1. 激烈的市场竞争。湖南处于内陆地区，工业化程度不高，市场发育不完全，湖南融入珠三角区域也就意味着选择了面向国内最开放的市场和国际市场，强势品牌和资本大鳄的融入将会给湖南带来严峻的挑战。

2. 承接产业转移的压力大。泛珠三角区域合作使粤港地区的产业转移有更大的选择空间，广西、云南等正倾力打造中国西南出海口，具有更大的竞争优势。同时，湖南周边省份都在积极改善投资环境和出台相应的优惠措施，争取承接粤港地区的产业转移，湖南将面临激烈的竞争。

3. 行业进入壁垒提高。企业“抢滩”中部产业制高点时，将会利用规模、技术、管理等优势逐步提高行业的进入壁垒。这一切将直接对投融资能力、技术开发能力、管理能力有限的湖南中小企业的生存与发展构成严峻的挑战。另外，长株潭城市群两型社会的建设进程加快，环境友好型和资源节约型企业将是发展中的重中之重，这从一定程度上提高了行业标准，给湖南中小企业传统的生产方式和经营理念带来了巨大的冲击，使其面临着技术创新、人才引入、生产工具的置换等升级压力。

## 三、湖南省中小企业发展现状

### (一)湖南省中小企业发展取得的成就

1. 规模实力扩大。据统计,截至2005年底,全省中小企业和个体工商户总数接近110万户,企业数量大幅增加,整体水平明显提高。其中,规模以上的中小工业企业达到7496户,比2000年增加2910户;户均实现工业增加值1350万元,是2000年的2.6倍<sup>[3]</sup>。

2. 经营领域拓宽。中小企业逐步改变过去集中在商贸、餐饮等少数服务领域发展的状况,加快了进入二产业和基础设施、社会事业等公共领域的步伐,覆盖了全省国民经济的大多数产业。其中,从事公共设施和社会事业的中小企业户数不断增加。

3. 技术创新能力增强。中小高新技术企业接近2000家,投入科研经费超过10亿元,创造的高新技术产值占到全省的84%,促进了产品结构的调整 and 产业结构的优化,成为高新技术产业的主要载体。据统计,我省专利的65%、技术创新的75%、新产品的80%是由中小企业实现的<sup>[3]</sup>。

4. 产业集聚度提高。初步改变了过去分散建厂状况,形成了新办企业入园区、存量企业逐步进园区的发展格局。如工程机械是湖南目前最具优势和前景的产业,长沙已成为全国工程机械聚集度最高的城市,某些产品已拥有全球竞争能力。同时麓谷高科技园、高桥物流园、浏阳生物医药基地等一大批优秀的产业集群出现,给湖南经济发展带来了巨大贡献。

### (二)湖南省中小企业发展存在的问题

#### 1. 缺乏优良的发展环境

(1) 政策环境。近几年来,政府为优化企业政策环境作了大量的工作,先后制定一系列优惠政策,给中小企业创造了较为宽松的发展环境,但是落到实处的不多。除了对高新科技和特定中小企业外,大多数中小企业缺乏税费、土地、融资等方面的扶持政策。

(2) 创新环境。湖南中小企业技术创新能力虽然有所增强但还是有限,在技术创新方面与大企业相比处于不平等的竞争地位,在资金、人才、技术、信息方面都处于明显的劣势。目前湖南中小企业创新基金缺乏,缺少专门为中小企业提供人才、技术等方面信息的各类社会服务机构和中介机构。

(3) 融资环境。中小企业融资难、融资渠道狭窄是一个社会性的普遍问题,湖南中小企业面临的融资环境也是如此,社会融资集中地依赖银行贷款,缺乏长期贷款,严重影响企业技术创新以及新产品的开发和新项目的投产。配套措施不完备,服务体系不健全,缺乏有效的信用担保体系。

2. 中小企业整体实力不强,发展缓慢。湖南的比较优势集中在稻谷、生猪、有色金属等农矿产业,但是生产特色产品的中小企业规模较小,品牌影响力不强,难以抵抗市场的扩张带来的强势品牌竞争;湖南中小企业群集虽有较大发展,但与我国集群经济发达地区浙江、广东等省比较,还存在较大差距,集群化程度有待进一步改善;在物流方面没有形成系统有效的供应链,中小企业物流费用支出占生产成本的比重较大。同时,资金不足,人才匮乏,技术创新不够,浪费严重等都是湖南中小企业在发展过程中处在和面临的问题。

## 四、湖南中小企业在两大区域交集中的发展对策

### (一)发挥比较优势

湖南素有“鱼米之乡”、“有色金属之乡”、“非金属矿产之乡”等美誉，同时拥有着丰富而低成本的人力资源、土地资源，另外具有其它各省无法比拟的人文优势，科教实力雄厚，文化产业发展迅速。在中部崛起战略和泛珠三角区域合作深入下，湖南中小企业面临多边合作的机遇，要发展地区优势，培养特色产业，发挥比较优势，从而应对激烈的市场竞争，并占据有利竞争地位。

企业比较优势是企业以客观上具有较强市场适应性的独特模式介入市场竞争，以掌握市场主动权，从而形成较强的业务和利润增长态势。特色经济和产业差异性是中企业的生命力所在，发展特色经济是实现地区资源优势向市场竞争优势、经济发展优势转化的重要途径。另外，湖南中小企业也要在比较优势不明显的情况下营造比较优势。

1. 发挥现有的比较优势。湖南的稻谷和生猪生产在我国占有举足轻重的地位，出现了金健米业等一大批著名企业；长沙的动漫制品占了全国产量的近三成，蓝猫成为家喻户晓的卡通形象；浏阳花炮更是占据了国内大部分市场，出现在国内外重大庆典活动上。湖南中小企业应该有效整合自身资源，突出比较优势。例如，农产品加工企业可以进行产品的深加工，提高科技含量，增加产品附加值，通过专业化分工合作形成产供销一体化的经营模式，这样更能突出比较优势。

2. 营造比较优势。营造比较优势可以使企业经济有效地整合现有资源，趋利避害，有效规避竞争风险，在适合企业自身发展的市场空间中健康成长<sup>[4]</sup>。在企业处于实力较弱或劣势的情况下，可以不断的进行量的积累，从而为营造比较优势创造条件。湖南产业集群虽然有一定的发展，但是还没有发展成熟，还有些供应链没有发展完整，这些就是中小企业的机会。中小企业要根据自身的实力，在市场夹缝中生存，仔细分析竞争对手及市场，捕捉竞争不太激烈、不被别人看好的某一产业价值链中某一特定部分或被别人忽视的边缘业务，积小胜为大胜，努力实现比较优势，以聚集资金、技术、人才，逐步做优、做强、做大。另外，在长株潭城市群资源节约型和环境友好型社会建设的大环境下，湖南中小企业要把节约型和环保型产品的生产提上日程，营造绿色产品的比较优势。所以，中小企业需要把阶段性发展策略与区域经济长远发展战略相统一，兼顾经济、环保、低耗、高效、可持续发展等多重因素，营造自身优势。

## （二）提高集群程度

两大区域交集给湖南带来发展的良好的契机，集群化发展有利于企业共享集群产业园的信息、咨询服务、物流中心等资源，更好的把握发展的机遇。政府应积极引导湖南中小企业向着集群化的方向进行合理的布局，以促进其健康持续快速的发展。

中小企业集群就是一种既自主独立又相互关联的中小企业按照专业化分工和协作建立起来的在低于空间上的集聚，通常是以一个主导产业为核心<sup>[5]</sup>。企业集群对经济增长有巨大贡献，企业集群有利于技能、信息、技术、新思想在集群内企业产生传播与应用，对竞争优势是至关重要的。我国许多学者对中小企业集群进行了实证研究，普遍认为，中小企业集群是中小企业发展的必由之路。集群兴，则区域强；集群强，由产业旺。广东、浙江、福建、江苏、山东等中国经济最发达地区，中小企业集群贡献巨大<sup>[6]</sup>。湖南产业集群在长期的发展中形成了良好的布局，也形成了几大产业集群，如工程机械制造，生物医药，汽车零部件装配，烟花爆竹等，但是这与经济发达的沿海地区的集群化程度还是有很大差距的。湖南省应该把握中部崛起，泛珠三角区域合作及长株潭两型社会建设的机会大力发展集群产业。

1. 激励集群化发展。政府应出台相关政策法规并且落到实处，引导中小企业朝着集群化的方向发展。政府在市场经济中起着宏观调控的作用，缺失了政府的引导，中小企业的发展就会失去方向。集群化发展可以降低企业的成本支出，扩大企业间的交流，提高经济效益，政府应该积极发挥引导者的作用，制定相应的优惠措施和奖励制度，鼓励中小企业朝着集群化方向发展。

2. 借势发展。或者依托产业园区的特色经济和比较优势，或者大力发展与大工业配套协作型企业集群，或者依托名牌产品集群。很多集群园区内的企业往往是配套生产的关系，但相关的供应链总有相对薄弱的一块，因此企业可以专攻这个方向，大量

---

的产品需求将加速中小企业的发展。中小企业要善于借助大企业的优势来发展自己。湖南现已拥有中国驰名商标47个，位居中西部第一，在全国排名第九，这无论在中部地区还是泛珠三角区域都是很有竞争力的，如三一重工，中联重科，九芝堂，梦洁家纺等等在中国都是享有盛誉的品牌。中小企业虽然自身竞争力较弱，但若依托如此强大的品牌优势进行配套生产，一方面能够获得巨大的经济收益，另一方面能够明显提升自身实力，影响力及竞争力以获得更大的市场份额。

3. 建设两型产业集群。随着两型社会的建设，资源节约型和环境友好型企业将成为发展的热点，中小企业可以朝着这个方向发展，形成独具特色的两型产业集群。一方面，中小企业自身进行两型改造，做到资源节约和环境友好；另一方面，整个产业集群内，无论厂房建设、园区绿化等硬件设施，还是信息咨询和物流服务等软件方面都要本着节约和环保的理念。两型产业集群既降低企业成本支出又带来了巨大的社会效益，可谓一举两得。

### (三)发展现代物流

两大区域交集给湖南带来了得天独厚的区位优势，长株潭地区形成了立体化的交通网络，将成为物流的集散地，这十分有利于物流服务的发展。物流理论的提出反映出企业的利润源泉已发展为集中在非生产领域，包括采购、运输、储存、包装、装卸、流通加工、分销、售后服务等物资流通过活动以及有关的信息活动的“第三利润源泉”<sup>[7]</sup>。在技术、资金和人才方面处于劣势的中小企业一直被认为是“物流战略的受益者”，发展现代物流是中小企业的迫切要求与重大战略，是提高中小企业竞争力的必由之路。

1. 非集群中小企业发展策略。我国企业物流支出占生产总成本的比重较高，尤其是中小企业缺乏物流意识和有效的物流管理，也没有大型企业建设自有物流中心的资本。集群产业园外的中小企业更是存在着物流混乱的局面，这不仅影响了企业的生产效率，加大了生产成本，也就降低了企业的经济效益。两大区域交集给湖南带来了发展现代物流的大好机遇，对于中小企业来说要抓紧解决物流发展的问题，可以从粤港地区引进先进的物流人才，建立适合本企业特点的物流组织对企业内部物流资源加以整合，实现流程再造并制定相应的物流规划；或释放物流需求，把非核心竞争力业务外包；有基础的中小企业可以借势向物流方向发展，以自己为核心，建立先进供应链系统，优化供应链管理。

2. 集群内中小企业建设共用物流中心。对于集群内的中小企业来说，建设共用物流中心从一定程度上可以减少更多的物流成本。物流中心是重要的流通基础设施和分销渠道的节点，是一种重要的物流网络要素。物流中心功能主要有集中储备，调节产、供、销平衡，提高物流的经济效益和社会效益。中小企业首先应建立共用物流中心合作框架，然后进一步实施。共用物流中心按照图1所示，运作模式划分为原材料集配中心和产品分转中心并划分各级集配中心和分转中心进行运作，以提高工作效率。中小企业共用物流中心可以实现有效衔接，加快物流速度，节约流通时间，有利于物流信息的收集、处理和反馈，提高生产企业经济效益。

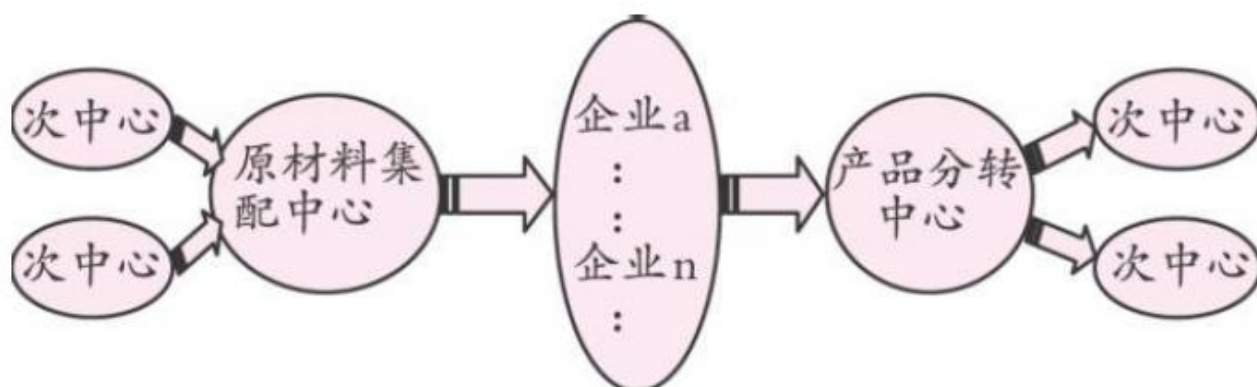


图 1 物流中心运行模式图

#### (四) 走节约型道路

随着长株潭一体化的进程逐步加快，2007年12月长株潭城市群以建设两型社会的名义向国家发改委申请国家综合配套试验区获得批准。湖南将会更加重视两型社会的建设，那么节约型企业的建设也将是重中之重。

节约型企业就是低投入高效益，并兼顾生态效益和社会效益。“节约”有两重含义，一是相对浪费而言的节约；二是在经济运行中对资源，能源需求实行减量化，这种节约要求对现行的经济增长方式进行技术革新真正推动社会进步。两者要有机结合，不可片面理解，要注重在效果下功夫<sup>[8]</sup>。节约型企业建设将会影响企业的生产、经营、销售各个环节，因此会带来巨大的挑战。湖南中小企业在长期的发展过程中，由于技术创新不够，生产经营方式不足造成了严重的资源浪费。湖南尤其是长株潭城市群及周边的中小企业应该积极的走节约型道路，主动出击，借力政府的扶持政策，进行技术创新，降低产品成本，提高科技含量，增加产品的附加值。

1. 营造节约氛围。针对节约型企业的建设出台相关的政策法规，优惠、奖励、惩罚等措施一应俱全；加大宣传，营造走节约型道路的良好氛围，创造一个建设节约型企业、建设节约型社会的大环境；政府相关部门应该在中小企业生产经营等过程的各项审批加以精简，这从某种意义上讲，无论是对企业还是社会都是一种节约。

2. 遵循节约理念，减少企业浪费。首先，在企业内部进行建设节约型企业的宣传，制定企业节约管理制度，把建设节约型企业的理念深入每个员工的心里，凝聚为企业文化的一部分；其次，减少在生产、经营、销售过程中不必要的浪费。在原材料、水电、元器件、办公用品、低值易耗品以及非生产性成本管理等方面入手，从推动企业发展的战略高度来认识加强节约的重要意义；最后，加强技术创新，提高科技含量，降低产品成本。用新技术改善资源消耗严重的生产过程，一方面可以减少电能、水能等资源，另一方面可以减少原材料的投入。科技含量高的产品在市场上比一般产品更具有竞争力，为企业带来更多的利润。

3. 借助外部条件节约企业自有资源。中小企业的物流支出占产品成本的比例较大，采取物流外包或者建设共用物流中心等，减少企业物流方面的支出，是企业节约自有资源的一个有效途径；其次，企业集群有利于技能、信息、技术、新思想在集群内企业产生传播与应用，对竞争优势是至关重要的，另外资源的共享可以减少企业一大部分的支出；另外，在集群产业园内，相关的中小企业可以实施品牌共享策略，从而实现渠道共享，在一定程度上可以减少市场开拓的费用支出。

#### (五) 进行环境营销

---

环境营销,是指企业在营销活动中,要千方百计珍惜、保护人类的物质生存环境。环境营销的实质是保障经济的可持续发展<sup>[9]</sup>。环境营销是发展循环经济的重要内容。湖南中小企业应顺应社会发展的需要,积极进行环境营销。

1. 树立环保新理念。随着社会进步,消费者既要注重产品能否满足自身需要又要看到环境保护,关注它对自然环境的影响。不少消费者现在已经愿意为环境友好型产品支付更高的价钱。比如,在家居装饰或商场装修中,消费者非常愿意花钱购买无污染的新型装饰材料。环保主义思想已经称为一种潮流。企业应顺应潮流,更新观念,以环保新理念作指导,大力发展环境营销。制定企业环保制度,将环保观念纳入企业文化范畴,让企业的每一名员工上至老板下至清洁员都要接受这种理念。同时,应该采取适宜的激励措施,对环境营销做出杰出贡献的经营者、研发人员、营销人员等给予激励或奖励,充分调动优秀人才的积极性。

2. 强化技术创新,研发环境友好型产品。环境营销要求企业生产销售环保型产品,加大生产过程中的“三废”治理力度,最大限度减少环境污染,减少资源浪费。要强化技术创新,加快技术改造,研发具有自主知识产权的核心技术和高附加值的环境友好型产品。强化技术创新,根据科技发展趋势,从市场需求出发,研究现在或未来可能流行的环保型、节能型实用技术,这是实施环境营销的基础。

3. 打造具有环境营销特色的整合营销方案。整合营销的中心思想是,通过企业与消费者的沟通满足消费者需要的价值为取向,确定企业统一的促销策略,协调使用各种不同的传播手段,发挥不同传播工具的优势,从而使企业的促销宣传实现低成本策略化,与高强冲击力的要求,形成促销高潮<sup>[9]</sup>。

整合营销要以环境营销为特色,整合营销资源的同时环境营销的理念要贯穿始终。在公关活动中,可以和有关媒体合作,开展环保征文、摄影及知识竞赛,环保时装秀等吸引社会公众参与,营造人人关注环境的良好社会氛围,提高企业的社会影响力,从而推动企业环境友好型产品的销售;制定产品价格,考虑消费者的需要,考虑消费者为满足其需求愿意付出多少;企业生产的环保型产品,采取简化包装或绿色包装的方法,凸显绿色产品的特色,既可降低包装物的成本,又可避免或减少对环境的污染,有助于扩大环保型产品的销售;广告是最常用的促销手段,它可有效扩大环保型产品的市场知名度和美誉度,能营造良好的销售氛围,诱导顾客优先选用对环保有利的新产品,在广告中可以大力宣传企业的绿色生产,绿色物流,绿色营销等过程,树立企业良好形象。

#### (六)推动对外交流合作

湖南中小企业要努力把握国家实施中部崛起战略的机遇和泛珠三角区域经贸合作的平台,积极融入泛珠三角经济圈,发展现代物流,借船出海,利用港澳国际港的有利条件,扩大对外出口;要利用泛珠三角区域经贸合作洽谈会、中国中小企业博览会等平台,招商引资,吸引先进的生产技术、管理理念及先进人才;中小企业出口产品由以初级工业制成品为主向高科技含量、高附加值成品转变,要依据国际行业标注进行生产,提高产品的国际竞争力,培育和扶持一批品牌出口产品;中小企业要建立行业协会,为企业提供国际市场信息、技术咨询服务,同时为湖南中小企业进行国际标准化生产提供帮助。湖南中小企业要坚定的实施“走出去”战略,扩大国际交流与合作,倾力打造湖南品牌,抢夺国际市场份额。

## 五、结束语

中部六省和泛珠三角区域的合作会进一步深入,长株潭城市群两型社会的建设也会加足马力逐步推进。两大区域交集地带将会成为中国经济的一个核心增长极。作为社会经济重要一份子的中小企业,应该把握这有利的条件迎接挑战。在发展的过程中也会碰到问题和挑战,但只要坚持发展,树立科学的发展观,制定合理的发展策略,坚持不懈,迎难而上,湖南中小企业将走向更好的明天。

---

## [参考文献]

- [ 1] 张合林. 从中部地区六省比较看中原崛起[ J] . 地域研究与开发, 2005, (1): 40 -43.
- [ 2] 陈栋生. 中国区域经济新论[ M] . 经济科学出版社, 2004:3 -6, 153 -154.
- [ 3] 王亚奇. 中小企业:发展生力军, 湖南设专项基金扶持保障[ EB/OL] . [http: //www. hxonl. com](http://www.hxonl.com)
- [ 4] 王建萍. 企业比较优势的营造策略[ J] . 经济工作导刊, 2003, (6):35.
- [ 5] 彭富国. 湖南产业集群发展初探[ J] . 湖南社会主义学院学报, 2003, (2): 54 -56
- [ 6] 张平. 湖南中小企业集群发展[ J] . 经济地理, 2006, (6): 1003 -1004.
- [ 7] 汪娅. 我国中小企业的物流发展战略研究[ J] . 物流科技, 2005, 29(11): 5 -7.
- [ 8] 李洪强, 李琼. 节约型企业[ M] . 中国时代经济出版社, 2005:4 -5.
- [ 9] 薛业清, 薛跃. 环境营销策略分析[ J] . 化工质量, 2006, (3):17 -19