

一带一路背景下重庆中小企业如何捕捉商机

王坤玲

(重庆工商大学, 重庆 400067)

【摘要】中小企业在国民经济和外贸出口中占有重要地位, 一带一路战略背景下, 中小企业面临更大的来自国内和国外的竞争压力。如何在激烈的市场竞争中, 成功地捕捉商机, 成了我国中小企业在外贸方面发力的关键点。据此, 分析了重庆中小企业的供给和重庆的市场需求, 指出应从跨境融合、降低物流成本、企业信息化3个方面着手提高捕捉外贸商机的能力。

【关键词】 一带一路; 中小企业; 商机

【中图分类号】 F2 **【文献标识码】** A

doi:10. 19311/j. cnki. 1672-3198. 2016. 15. 007

1 问题提出

中小企业作为中国经济增长的主力军, 为中国经济发展做出了重大贡献。中小企业高速发展, 其总量已达全国企业总数的99.8%, 其进出口额占全国进出口总额的近70%。重庆市作为西南地区唯一的直辖市, 2014年年末中小企业累计达到48.7万户, 增加值达到5306.7亿元, 比上年增长11.2%, 全市GDP占比达到37.2%, 对全市GDP增长的贡献率达到48.3%, 拉动全市经济增长5.3个百分点。值得关注的是, 截至2015年11月, 尽管重庆连续7个季度以10%左右的速度蝉联GDP增速全国第一, 全市出口总额较2014年同期却下降了2.98个百分点。在一带一路的国家战略背景下, 重庆位于丝绸之路经济带、中国—中南半岛经济走廊(连接21世纪海上丝绸之路)与长江经济带“Y”字形大通道的交汇点上, 起到了承东启西、连接南北的作用, 是丝绸之路经济带的重要战略支点、长江经济带的西部中心枢纽、海上丝绸之路的产业腹地。重庆拥有如此优越的区位优势, 并且GDP增速连续七个季度蝉联国内首位, 但仍面临出口下降的现实。本文着重分析重庆中小企业应如何结合自身优势, 把握一带一路机遇, 实施走出去战略, 从而扩大重庆出口贸易, 发挥中小企业对重庆经济的拉动作用。

2 重庆中小企业的现状

2.1 重庆是现代制造业基地

从供给方面看, 重庆是我国重要的现代制造业基地, 已经形成集电子信息、汽车、装备制造、综合化工、材料、能源和消费品制造于一体的千亿级产业群。2014年全市实现工业增加值5175.80亿元, 占全市地区生产总值的36.3%。工业总产值21520.41亿元, 其中规模以上工业企业实现总产值18722.51亿元。全年规模以上工业经济效益综合指数达到282.5%; 实现利税总额2112.19亿元; 实现利润1169.87亿元; 总资产贡献率15.2%; 产品销售率97.9%。2015年1-10月重庆市出口30强企业中有21家是电子产业和汽摩产业, 并且近年来, 机电产品, 高新技术产品, 笔记本电脑一直是重庆的主要出口商品。

2.2 丝绸之路的重要支点, 市场需求巨大

从需求方面看,重庆是中国最大的直辖市,位于丝绸之路的重要支点,8.24万平方公里,人口3022.8万,居民需求旺盛。但由于它是一个山地城市,70%被山地覆盖,农业欠发达,矿产资源也不是十分丰富。一带一路所经的亚非欧地区,地域辽阔,气候类型丰富,物资各具特色。比如中亚的畜牧产品,南亚的旅游产品,东盟的热带作物,如泰国的橡胶国际市场占有率高达80%。西亚的能源矿产丰富,也给中小企业开发国内市场提供了便利条件。再比如中东欧精良的装备制造产品,都给重庆中小企业提供了良好的贸易条件。

3 企业捕捉商机的建议

3.1 跨界融合,使企业融入跨境B2B和B2C

跨界的本质:是整合、是融合。随着技术不断革新和信息化时代的来临,产业融合现象日益普遍,产业与产业之间的边界变得模糊,跨界产业体系逐渐成长起来。尤其是移动互联网的普及,使供求信息流通达到空前的释放,需求与供应在不断的被丰富。大数据时代,跨境B2B成为企业捕捉商机的核心。为更好把握一带一路区域内的商机,帮助重庆中小企业更好地出口,中小企业应以大数据的角度解读一带一路沿线买家购买趋势,看准出口风向标。比如中小企业参加行业国内外展会和线上平台相结合能够有效帮助他们有效收集行业内变化的信息,进而及时有效的捕捉到商机,寻求新的营收增长突破点。

根据埃森哲与阿里巴巴集团旗下阿里研究院联合发布的全球跨境B2C电商发展形势报告,未来几年内全球B2C电商市场将保持接近15%的年均增速,预计到2020年,全球跨境B2C电商交易额将达到9940亿美元,惠及9.43亿全球消费者。随着移动互联网的普及,顾客与商家的关系变得更加密切,这是一个大趋势,重庆中小企业产业结构相对合理,顺应这一趋势,打造跨境B2C,搭载一带一路低成本物流快车,将是中小企业的必然选择。目前在一些互联网平台,已经积累起了一批相关的宝贵数据,通过这些数据,可以确定某些商品的出口地分布,甚至哪个国家哪些人群喜欢什么样的产品等等数据。重庆中小企业如果对这些数据加以分析利用,将可以从结构上调整产品的生产方向、数量以及渠道等等,为完善出口产业链。

中小企业可以通过以下三种机制实现跨界融合:第一,不断学习新的知识要素,丰富企业知识池(knowledge pool),为企业突破技术瓶颈提供基础。第二,加强新知识与原有知识、原有知识间的创造性组合。第三,转变传统的认知结构和因果信念,开发新的技术领域。

3.2 市场细分化,在供求差异中寻找商机

根据温德尔·史密斯(Wendell R. Smith)的市场细分概念,不同的消费者对产品的需求欲望、购买行为和购买习惯是有区别的,由此整个市场划分为多个消费者群体,这些不同的消费者群体就是不同的细分市场。在不同的细分市场之间,消费者的需求、购买行为以及购买习惯区别较明显,对此加以区分,企业就可以从中确定自己的目标市场进行经营活动。这得益于大企业在市场上留下的市场空缺,这种市场空缺表现在大企业一般把精力放在较大的市场上,无暇顾及低利润、小规模的市场,从而形成市场空缺。这样的市场空缺给中小企业提供了生存余地,通过市场细分,中小企业便可以找到自己力所能及的空缺,占领这一市场,不断发展,做行业内的隐形冠军。一带一路涉及国家和地区众多,各国间文化差异较大,了解各个国家的文化背景及现实和潜在的需求,综合分析企业的内部条件和外部的环境状况,并据此选择出适合自己企业的特定市场并结合自身优势,开拓目标市场。正在积极规划中的“一带一路”六大经济走廊,沿线国家大多数属于发展中国家,其城镇化和工业化亟待发展。重庆中小企业在优势产业转移和开拓市场的过程中,可着眼于中小型投资和承保项目。

3.3 利用政策优势,提高借贷能力,降低信用风险

重庆市已出台一些措施降低小贷行业贷款成本,包括加强贷款利率监管。组织开展小贷公司贷款利率和资金来源现场检查,掌握我市小贷公司的贷款利率情况,查处个别公司利率违规问题;降低资金来源成本。支持小贷公司创新资产证券化、资产专项

管理计划、新三板挂牌定增等直接融资渠道。前10个月,小贷行业新增贷款平均月利率17%,同比降低2个百分点;重庆市应加强对信贷公司的培训、宣传,引导小贷公司转变经营理念,降低利率,规避高风险。推动中小企业开展出口信用保险业务。充分利用信保费资助政策杠杆,加强与专业化的出口信用保险公司协作,鼓励中小企业运用出口信用保险规避出口风险,增强出口信心。例如,2015年1 - 6月,通过出口信用保险公司直接推动企业出口17.3亿美元,同比增长7.2%,服务客户数504家,占全市有出口贸易企业的25.2%。

参考文献

[1]李莉佳,曾敏.我国中小企业生存现状及对策[J].中国集体经济,2011,(16):23.

[2]FLEMING L. Recombinant uncertainty in technological search [J]. Management Science, 2001, 47(1):117 - 132.

[3]LEI D, HITT MA, BETTIS R . Dynamic core competences through meta-learning and strategic context[J]. Journal of Management, 1996, 22(4):549 - 569.