
浙江中小企业国际化问题研究

胡 溶

(浙江工商大学)

【摘要】中小企业是浙江企业国际化经营的主力军,是浙江经济快速增长的支撑力量但是,浙江的中小企业却存在着利润微薄、生存环境恶化、国际化经营经验不足等问题建议通过政府、行业协会和企业三方面的努力,共同促进浙江中小企业健康稳定的开展国际经营。

【关键词】浙江; 中小企业; 国际化

随着交通通讯技术的快速发展,从上世纪 80 年代开始,各经济体之间的联系日益紧密,世界贸易总额也在逐年增加。世界各国都被卷入到了国际化的大分工体系之中,依照各自的优势,生产具有竞争优势的产品或服务。十一届三中全会也是在这样的背景的下召开的,随后中国的经济也快速的融入到了世界经济体系之中。当前,我国已跻身世界贸易前三强,中国在国际贸易中的地位日益提升。

由于浙江便利的海运禀赋,丰富的海外人脉资源,以及浙江企业家优越的开拓精神,使得浙江经济在起步阶段就具备了国际化的特色。浙江企业从一开始的出口低附加值的原材料、半成品,到贴牌生产,为国际名牌打工,再到自创品牌,海外投资,经历了一个价值链低端向价值链高端爬升的艰苦过程,这个过程现在依然在继续。1980 年浙江出口额为 2.43 亿美元,到 2008 年此数值已经飙升到 1542.67 亿美元。截至 2007 年 6 月,浙江注册的对外投资企业和机构达到 2809 家,投资总额 16.4 亿美元,境内主体数和境外机构数居全国第一,而中小企业占比达到 68%,是浙江对外直接投资的中坚力量。

虽然浙江对外贸易起步早、规模大,但是由于浙江企业大多属于规模较小、风险抵抗力差的中小企业,使得浙江企业国际化之路更为波折。近年来,针对浙江企业事故频发,如西班牙的烧鞋事件,俄罗斯大市场事件,以及阿根廷的反华事件等等,这些事件的涉及企业都会受到重创,有些甚至会破产、倒闭。因此,本文通过对浙江企业国际化过程中遇到的各种问题的剖析,期望提出促进浙江中小企业国际化健康发展的政策建议。

一、浙江中小企业国际化现状

1. 中小企业的界定。

为了更为精确的对中小企业国际化问题进行研究,我们首先要对中小企业的范围进行界定。由于各个行业具体情况不同,我国相关行政部门对于各行业中小企业的界定标准也不尽相同。据《中小企业标准暂行规定,工业领域,凡员工在 2000 人以下,抑或销售额在 3 亿元人民币以下,或总资产不高于 4 亿元,都称之为中小企业。而销售行业的中小企业划分标准则是职工人数小于 500 人,销售额不超过 15 亿元人民币的企业。此外,金融类,通讯类以及交通服务类行业的中小企业划分标准都不相同。事实上,不仅各个行业有所不同,不同的国家对中小企业的划分标准也不相同。往往在中国成为中型的企业在欧洲杯认为是大型企业。学术界一般意义上会将中小企业的定义界定为所有权、经营权和决策权独立享有,自营资本和雇佣员工都多,在企业所处的行业不具备支配地位的法人实体。

2. 中小企业国际化界定

既然本文研究中小企业国际化问题,那么也有必要对中小企业的国际化进行界定。企业国际化是指企业按照国际分工,积极主动的参与国际经济活动,实现国际化经营的一个过程。按照国际化的内在含义,国际化包括内向型和外向型两种方式。所谓内向型是指,企业通过从国外引进技术、人才、原材料、设备等生产资源,开展生产,甚至利用自用品牌,让国外厂商贴牌生产,参与国际分工的过程。外向型的国际化是指企业主动地将自由的资源应用到国外市场进行生产,主动地编织分工体系,直接面对国外消费者,实现国际化经营的一个过程。本文所指的中小企业国际化包括这两个方向的国际化。

3. 浙江中小企业发展现状

浙江经济之所以在改革开放后能够快速发展,就是因为浙江有着大量活跃的中小企业的存在。表1表明近几年浙江中小企业的发展状况。

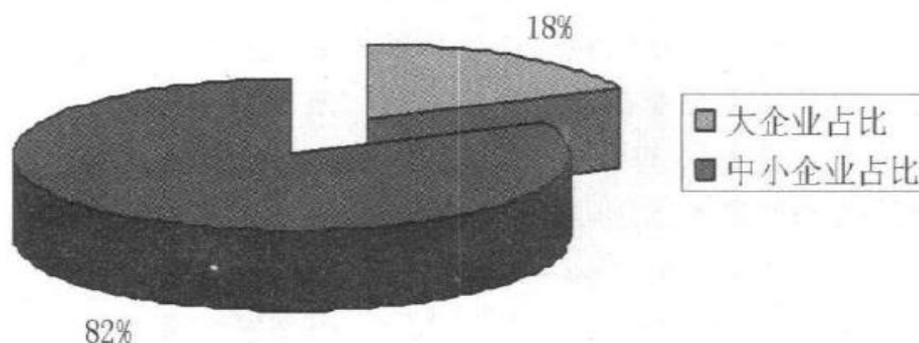
表1 规模以上工业企业数(2004年~2008年)

指标	2004	2005	2006	2007	2008
大型企业	84	154	166	192	194
中型企业	2959	3203	3700	4150	4319
小型企业	38314	36918	41820	47262	54303
大企业占比(%)	0.20	0.38	0.36	0.37	0.33
中小企业占(%)	99.80	99.62	99.64	99.63	99.67

资料来源:浙江统计年鉴2009年。

表中数据显示,虽然近年来浙江省大型企业在规模以上企业中所占比重有所上升,但是,中小企业在规上企业中所占比重一直都占有绝对优势。2008年浙江中小企业总数达到58622家,是大型企业194家的300倍。从企业产值看,2008年中小企业产值占规模以上工业产值82%(见图1),也大大高出大型企业。

图1 2008年规模以上工业产值构成

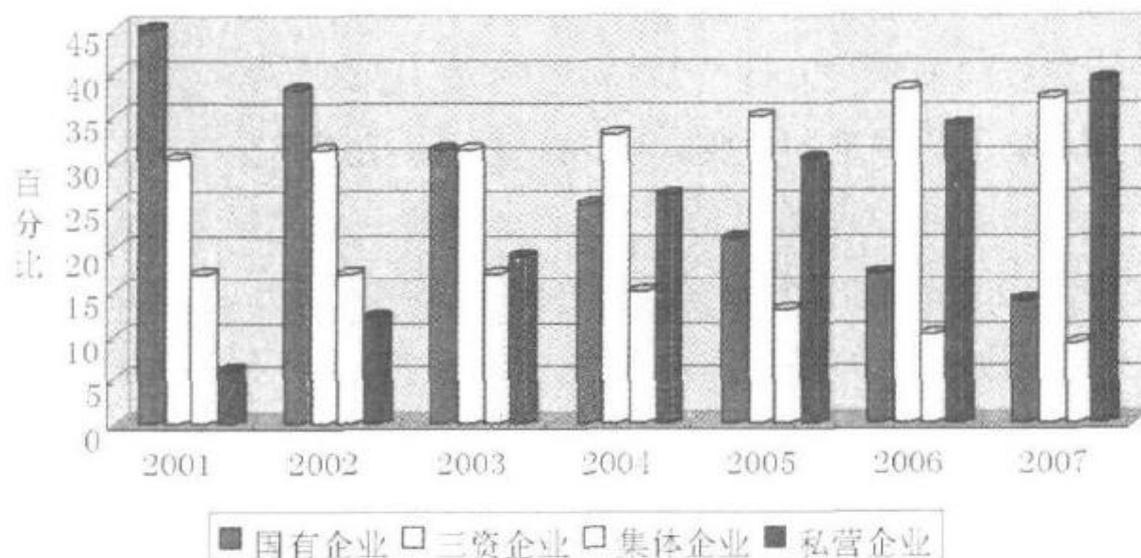


资料来源:浙江统计年鉴2009。

4. 浙江中小企业国际化发展现状

由于中小企业在浙江经济中占有绝对优势,而中小企业大多属于私营企业。出口产值占比可以再一定程度上体现各类型企业的国际化状况。我们用私营企业代替中小企业在浙江总出口中所占比重。见图 2 所示。从 2001 年开始,国有和三资企业在浙江出口产值中所占比重逐年下降,而积极和私营企业在浙江总出口中所占比重确实逐年增长的。其中私营企业在总出口中所占比重从 2001 年的 5%左右,增长到 2007 年了 40%以上,增长了 8 倍。

图 2 各经济体在浙江出口中占比



资料来源：浙江统计年鉴，2009

二、浙江中小企业国际化存在的问题

虽然浙江中小企业在出口中的地位逐年提高,但是由于中小企业自身固有的问题,浙江中小企业国际化还存在如下问题。

1. 出口附加值小,企业利润单薄。长期以来,由于浙江中小企业所从事的大多数形式的活动,大多数处于国际价值链和产业链的低端,在国际贸易中几乎没有话语权。虽然每年有大量的货物出口和原料进口,但是由于浙江中小企业所利用的只是中国丰富而廉价的劳动力资源。随着劳动力成本的逐年上升和国际采购商的压价,使得浙江中小企业利润空间日益被压缩,企业生存难度空前增加。

2. 同业竞争激烈,生存环境堪忧。由于浙江中小企业所生产的产品大多都属于技术含量不高的鞋袜、服装和小五金等行业,而这类行业的进入门槛通常较低,沉没成本也较小,转型方便,浙江各地经常会出现一窝蜂式的生产状况。由于产品的差异性几乎不存在,质量差别也不大,为了获得国外订单,这些企业往往会采取竞相压价的策略,大打价格战的后果就是恶性竞争,其结果是整个区域的生产环境被破坏,国外采购商赚得盆满钵满,而本地企业却因为自相残杀而倒闭破产。

3. 融资困难,进一步发展乏力。由于中小企业规模小,财务不规范,固定资产少,可用于抵押的优质资产更少,盈利无保障等自身问题。以及银行业风险最小化的策略规定,支持国有企业的隐性规则。使得中小企业在资金苦难是难以及时从金融机构获得帮助,使得一些企业在具有扩大生产规模可能性时不能及时扩大生产,在缺乏流动性是难以融得救命资金。结果是中小企业国际化

增长缓慢,抑或是一些中小企业因为短暂的流动性缺乏而倒闭。

4. 技术水平偏低,创新能力不足。虽然经过多年的积累浙江的一些中小企业所拥有的技术能力已经可以和国际顶尖厂商媲美,但是,大多数中小企业还是处于低水平的均衡之中。从出口产品类别看,虽然近年来机电产品在浙江出口产品中所占比重一直稳居首位,但是其他出口产品中,纺织服装等低端的产品出口值总和依然超过机电产品,况且,机电产品中出口的也都是比较低端的电风扇、组装的电脑,真正自由的高新技术产品还是偏少。从纺织服装品以及工艺品的出口看,虽然这些产品都有着新颖的外观和多样的功能,但是,其核心的产品功能却往往不能保证。例如风扇的持续运转能力,鞋子的耐磨性、开胶问题等等。没有富有竞争力的技术使得浙江的中小企业难以在激烈的国际竞争中获取更多的利润,我们只能从事一些低技术含量的工作,为区区的加工费而奋斗。

5. 缺乏国际化经营经验。由于浙江企业总体开展国际化经营只有几十年而已。国际化经验相对不足。由于不懂得本地化经营,浙江企业经受了西班牙烧鞋、俄罗斯大市场,阿根廷的反华等一些列时间的冲击。由于不熟悉国际市场游戏规则,使得浙江企业多次受到美、日、欧等发达国家或市场的反倾销调查。往往丧失的是一个成熟的市场。

6. 管理者和员工素养不够。任何形式竞争的实质都是人才的竞争。而浙江的中小企业多数都是民营经济起步,其领导人往往没有充实的知识储备,在开展国内经营时还可以利用相关经验运筹帷幄,一旦进入国际市场就会因为相关知识缺乏而吃苦头。另一方面,由于中小企业财务能力有限,难以吸引高素质人才加盟,使得企业在具体开展国际经营时经常困难重重。

三、中小企业国际化路径选择

1984年,浙江万向集团得到美国舍勒公司的订单,将万向节出口到美国,开始了浙江中小企业进入国际市场的新纪元。进入新世纪,特别是中国2001年加入WTO以来,浙江的中小企业国际化更是如日中天。加入WTO后短短的五年时间,浙江外贸出口平均每年增长,居全国之首。五年累计出口总额达到三千亿美元。这些成就的取得与浙江大量的具有活力的中小企业的迅速扩不无关系。

1. 依据国际化速度,分为渐进式国际化和快速国际化

渐进式国际化,实际是由于企业不熟悉国外环境,采取“干中学”的方式,一步步稳定的进入到国际市场。针对国际化遇到的困难,不回避,不胆怯,而是扎扎实实的解决问题。对于国际市场的进入方式则是采取由地理位置临近到地理位置较远,由文化属性相近到文化属性差别较大的地区进入国际化,随着企业国际化经验的日益丰富,逐步扩大的国际化规模。最终实现全球化的经营,当然,其过程将会很缓慢,但根基却很稳固。因为企业是逐步的进入国际市场,所以在面临各种风险或困难时可以较为轻松地化解。

快速国际化,是因为随着浙江整体企业进入国际市场规模的扩大,拥有国际化运营经验的人才的增加和全球经济一体化、区域经济一体化进程的推进,加之信息技术和交通技术的快速发展,使得企业能够在成立后短短的几年时间可以迅速的实现国际化。这种国际化的方式不受地理位置和文化因素的影响,企业只跟从利润进行生产经营活动。

2. 依据国际化开展方式,可分为OEM、代理销售、直接销售和海外直接投资

由于中小企业规模较小,风险抵抗能力较差,可控制资源数目有限,中小企业在国际化过程中往往会根据自身具体情况选择国际化的实现方式。

如果企业对国外市场一无所知,那么企业可以通过国际贸易代理商将产品销售到国外市场,这样做的优点就是企业不用直接

面对国外市场,如果出现什么风险完全由代理商承担。企业只负责生产。

如果企业的生产能力优异,但不愿意直接面对国外市场,企业可以选择为已有的大型跨国企业贴牌生产,赚取加工费。企业不用承担销售责任,但从中获取的利益也会相对较小。

如果企业愿意承担更大的风险,希望从国际贸易中获取更多的收益,企业可以选择直接在国外建立销售机构,销售自己生产的产品。但这样做的后果是,如果国外市场发生变化,企业会直接遭受冲击。

如果企业已经拥有较为雄厚的资金,希望规避各种关税和技术壁垒,企业可以选择在消费地投资建厂,直接从事生产,这样企业就可以获得该地区消费者的一手消费信息,降低关税成本,获取更多的收益。但是,如果投资国政策或市场需求有变,企业的投资可能化为乌有,血本无归。

四、浙江中小企业国际化案例分析

1. 西班牙焚鞋事件

2001年中国加入世贸组织,之后,我国企业便开始大规模的进军国际市场。浙江中小企业也不示弱,加入了这些行列。由于宗亲关系,一些浙江商人便开始利用加入世贸后的关税便利,大举进入了西班牙市场,并在其东部城市埃尔切形成一定规模的集聚。西班牙虽属传统强国,但是与其他发达国家相比,经济层次依然不高,传统的造鞋业在埃尔切依然地位仍然很重要。而温州鞋商的大量进入,因其低价的产品和超长时间的经营,迅速占领了当地的鞋类市场。为了维护本地协商利益,维持本地商业秩序,在当地鞋商的鼓动下,酿造了暴动,示威者纵火焚烧货柜,仓库和门店。造成直接经济损失万欧元,还不算因此所导致的商业形象间接损失。

2. 启示

这种悲剧的发生,根源在于温州的商人在当地经营却不尊重当地的商业风俗。他们、24时营业、在食品店里卖鞋子等行为违反了当地的商业风俗,加之温州鞋子本身质量不硬,最终导致了悲剧的发生。所以,当中小企业试图进入异国市场时,一定要深入的了解当地商业风俗和文化积淀,尊重当地的消费习惯。

五、促进浙江中小企业健康稳定国际化经营的对策建议

国际化不只是企业单方面的事情。如果出口企业出口减少,外贸企业经常受到国外打击,那么其在本国的生产会受影响,进而,其雇佣的劳动力就会减少,从而为社会造成不稳定因素。因此,要想促进浙江中小企业稳定健康的国际化,应该从政府、行业协会和企业三个层面入手,解决问题。

1. 政府层面

(1) 积极主动的与其他经济体沟通,建立稳定的双边和多变关系,签订贸易协定,尽最大努力减少企业出口产品的税收成本和政策克服成本。当前,中国与东南亚、新西兰、韩国等国签订的FTA,必会大大降低浙江中小企业进入这些市场的成本。

(2) 建立宽松的金融环境,解决中小企业融资问题。由于浙江企业所生产的众多产品诸如袜子、服装、鞋类、机电产品等在估计市场上都是有较强的竞争力。但苦于资金融通困难,一些优秀的企业难以获得足够的资本用于扩大生产规模。因此,政府应当鼓励金融机构对那些有成长潜力的中小企业提供充足的资金支持,力争形成制度性规定。

(3) 设立创新资助基金和企业创新奖励奖金。创新是企业持续发展的不竭动力,但由于创新过程投入大,风险大,周期长,很多企业都不愿深入。这就需要国家一方面为企业提供充足的资金支持。另一方面,对那些取得创新成果的企业给予相应奖励,从而调动企业的创新积极性。

2. 行业层面

(1) 维持市场正常秩序,促进行业健康发展。行业协会应当监控行业内企业的生产经营活动,对于那些不按照商业规则办事的企业,要给予警告,必要时引进惩罚机制,保护合法经营企业的合法权益。

(2) 及时发布国际市场行业信息,引导企业健康成长。行业协会应当时刻关注国际市场变动状况,将出口目的地国际的政策变化、市场需求而变化以及经营环境变化的种种信息,及时传递到生产企业手中,方面企业做出正确的选择。

3. 企业层面

(1) 提高企业领导者个人素养,积极招募国际化人才。人才是企业发展的源泉,为了在国际化经营中立于不败之地,企业应当大力引进具有国际化经营的人才,,不应当怜惜为此付出的巨额投资,应当认识到这样的投资产生的效益将是巨大的。另外,企业领导者也应当及时更新自己的知识储备,以便在风云变化的国际市场中作出正确的决策。

(2) 适应目标市场商业环境,开展本地化经营。作为出口企业,或者在国外市场投资的企业,应当认真学习目标市场的商业习俗和文化习惯。从而最大程度的赢得目标市场消费者的认同。

参考文献:

- [1] 汤永贵:“西班牙烧鞋”事件的警示[J]中国企业家,2004,11
- [2] 杨焕春:温州中小企业国际化经营的问题与对策[J]经济论坛,2005,6
- [3] 孙京娟:温州中小企业进入国际市场模式的影响因素分析[J]企业经济,2006,7
- [4] 赵优珍:浙江中小民营企业国际化现状问题和发展对策[J]研究与探索,2003,10