

“一带一路”战略下江苏民营企业国际化的对策研究

蒋鹏举^{1,2,3}, 谢海¹, 陈国珍¹

(1.致公党常州市委会,江苏常州 213022;2.常州市科学技术局,江苏常州 213022;
3.常州大学制药与生命科学学院,江苏常州 213164)

摘要: 民营经济目前在国民经济发展起到了至关重要的地位,但是在全球化的背景下民营企业当前的国际化水平处于较低层次。为贯彻落实中央“一带一路”战略,实现建设苏南国家自主创新示范区和江苏“十三五”规划发展的目标,该文在翻阅大量文献资料和走访代表性民营企业等,专题调研的基础上,总结了苏南民营企业国际化的模式和现状分析了“一带一路”国家战略下民营企业的机遇,为地方政府提出合理政策建议,宣传、引导、帮助本地企业充分利用“一带一路”的国家战略红利,提高民企国际化经营的竞争能力,大力发展地方外向型经济。

关键词: 一带一路;民营企业;国际化

中图分类号: F276, F741 **文献标识码:** A **文章编号:** 1671-2404(2017)82-0024-05

2013 年中国国家主席习近平在出访中亚和东南亚国家期间,先后提出共建“丝绸之路经济带”和“21 世纪海上丝绸之路”的重大倡议,而今“一带一路”已成为世界普遍关注和认可的中国最高国家级顶层战略。2015 年,中国与“一带一路”相关国家贸易额约占进出口总额的四分之一,但是“一带一路”发展战略的执行,并不局限在“国家队”。2014 年度的中央经济工作会议就明确指出,“一带一路”建设欢迎和鼓励民资参与,因此民营企业在“一带一路”战略中势必会起到越来越重要的作用。在 2015 年中国外贸进出口总额大幅双降的背景下,民营企业对外贸易发展状态保持稳定,据官方统计 2015 年中国民营企业进出口 9.1 万亿元,微降 0.2%,在总进出口总值占比反而提升了 2.5 个百分点,其中出口增长达到了 3.1%。

为贯彻落实中央“一带一路”的对外合作战略,实现建设苏南国家自主创新示范区和江苏“十三五”规划发展的目标,课题组成员先后翻阅了大量文献资料,走访了江苏省苏南地区多家有代表性的民营企业,专题调研了相关机构,借鉴各地发展经验,为地方政府提出合理政策建议,宣传、引导、帮助本地企业充分利用“一带一路”的国家战略红利,提

高民企国际化经营的竞争能力,大力发展地方外向型经济。

江苏省委省政府明确提出实施“经济国际化”战略,坚定不移推进“企业、城市和人才国际化”,全面提升开放型经济发展层次和水平,这和我们国家“一带一路”战略相契合。

1 苏南民营企业国际化的模式、进程和现状

民营经济目前在江苏省的国民经济中发展起到了至关重要的地位:以苏南地区的常州为例,至十二五末,全市拥有私营企业 11.43 万户,个体工商户 24.82 万户;民营经济占比攀升至 67.2%,超过了三分之二的份额,成为全市经济的主要组成部分;其中规模以上民营工业企业达 3 218 家,产值超亿元的 944 家,超百亿的 15 家。

根据走访调研各类大中小型民营企业发现,苏南中小型民营企业开展国际化经营的时间比较短,大多数企业是 2005 年以后才开始涉足到国际化经营。随着国内市场竞争加剧、对外交流环境的改善、对外经贸政策的鼓励,民营企业国际化的趋势越来越明显。其国际化发展的形式主要分为三种:

初级层次的国际化:商品进出口贸易。国际化是企业由国内经营发展至跨国经营的移动现象。在调研中我们发现民营企业进入的模式多采取初级的进出口贸易模式,即使像国际化程度非常高的江苏福隆集团等早期进入国际化也是贸易形式。大多数的江苏民营企业依然处于跨国经营活动的初级形式,对国外市场介入程度较小,因此国际化的风险也

收稿日期:2017-06-22

作者简介:蒋鹏举,教授,博士,硕士生导师,主委,常州市科学技术局副局长,主要从事结构生物学、生物无机化学和科技管理等方面的研究;谢海,副主委,秘书长,主要从事行政管理和党史研究;陈国珍,组织宣传处副处长,主要从事公共管理等方面的研究。

是最小的,但是在技术研发,管理模式,司法保障等国际化的发展能力方面都存在较大的欠缺。

中级层次的国际化:国际人才引进和跨国技术交易。此类国际化方式投入相对较小,风险也较为可控,可以算是一种有内涵但是比较有限度的中级合作模式;在此过程中能够以较小的代价消除国别差异,在两国甚至多国间融合、利用好各种优势资源,从而实现最大的收益。因此当贸易发展到一定阶段后,开始出现国际化的技术交易和人才引进。一开始,企业多直接向海外采购国外处于濒临淘汰的流水线等生产设备来提升自己的生产效率;而近年来,江苏具备国际视野的人和中介机构越来越多,与此同时政府也强势介入引导,民营企业开始逐步涉足跨国技术转移和合作研发。在科技条线申报的国际科技合作项目逐年增加。国际人才引进则伴随着各类海归人才政策的出现,得到了井喷式的发展。近年来,江苏已经引进了大量的领军人才团队,包括大批国家“千人计划”专家,其中相当一部分人才流向了本地民营企业,或者得到了民营企业家的资本支持,甚至反过来也有部分领军人才牵头完成了民营资本对优质外资企业的改造,比如江苏维尔利环保的李月中等。另一方面,国际化水平突出的部分民营企业对国际化人才的渴望更为迫切,步子迈得更大一些,直接引进国外专家。很多国外专家因为与江苏的民营企业合作获省、市国际科技合作奖励,其中大部分都是全职被民营企业引进的国际科技人才。

高级层次的国际化:直接投资,跨国经营。这也是企业国际化成熟的标志。由于对风险极为敏感,民营企业在首次进入国际市场开展国际化经营时极少采取建立独资企业的模式,而是更多选择诸如建立合资企业、开设海外销售或研发中心等分支机构的方式。例如,江苏省的侨裕集团在旅游用品国际市场上总结了经验教训之后,在美国设立了自己的小型研发中心,主要负责开发新产品、规避知识产权纠纷。当民营企业的资本、人才、经验乃至整体实力积累到相当的基础之后,对外国拥有较高技术含量和储备的研发生产型企业进行并购成为一条有效地缩短进入当地市场的捷径。这种方式一般资金用量巨大、运作周期较长,要求高管团队有综合的国际化视野和经历、与外方有深厚的互信基础,但即使这样依然可能受到区域政治、经济等不确定因素的影响。

近年来,江苏的境外投资步伐加快、层次逐步提高。一个典型案例就是2000年成立的民营企业金昇集团通过并购先后收购了苏拉纺机、埃马克机床、卓郎纺机等多家不同领域的国际顶尖企业。特别是,2010年金昇集团一方面与国家开发银行联手,另一方面深耕与外方的合作关系,最终在两国总理见证下签约并购埃马克,并由此引发了整个企业的快速裂变。随后,该集团进一步全面打造了新的国际化高管团队,快速发展成为在全球35个国家拥有5500名外籍员工的跨国集团,其中在德国就有19家子公司和4000多名员工。

从调查结果看,苏南的民营企业国际化时间不算长,进入模式多采取最低级的出口贸易模式,其国际化经营水平处于较低层次;中小型民营企业开始越来越重视国际技术和人才引进;对于大型成熟的民营企业,采用合资、独资、并购等方式进入国外的方式也开始出现,只是所占的比重相对较低,显得颇为凤毛麟角。

2 “一带一路”国家战略下江苏民营企业的机遇

国家实施“一带一路”战略启动了一系列多边经贸合作,为江苏民营企业在沿线国家的市场和投资两方面都带来了大量新的机遇。

融资机遇:亚洲基础设施投资银行(亚投行,法定资本1000亿美元)、丝路基金(中国出资400亿美元)、中国-东盟投资合作基金(100亿美元)、江苏企业国际化基金(2亿元)、江苏“一带一路”投资基金(首期30亿元、2017年100亿元、2020年300亿元)等的先后设立也为江苏民营企业“走出去”提供了更多的融资渠道。此外,省市两级政府共同发起并参与出资成立的中德(200亿元)、中以(100亿元)等国际合作专项基金也将结合国际合作园区建设来支持本省民营企业投资新项目。

市场互补:“一带一路”大多数国家自然资源和农产品资源相对丰富,但工业化能力不足,中央政府积极推动国内企业参与“一带一路”沿线国家的基础设施建设工程,民营企业有机会单独或是与央企合作参与承担部分工程;而江苏的建筑承包商较多,将有机会走向国际市场。基础设施建设需要大量的工程机械、建材冶金等基础原材料,这些都是江苏省的传统强项;而“一带一路”沿线国家正好成为产能

转移、库存消化的候选目的地。鉴于高铁项目的输出倍受中央政府重视,轨道交通类企业机会相对比较突出,而常州等地的民营企业在高铁关键配件、内装等方面都有较大的优势。

政治稳定:政府的许多相关部门都响应“一带一路”战略制定了各种扶持政策,双向促进人才交流和项目实施。例如,对于企业在“一带一路”国家的投资合作,如参加走出去重点项目政治风险统一保障平台的,省财政负担较高比例的保费;对于企业将战略型新兴产业的重要科技成果在“一带一路”国家进行投资转化,科技部门也有一定的支持。值得一提的是,在江苏首个检验检测认证产业园中,国检部门已经先后培训了“一带一路”国家的近 900 名官员。所有这些对于本省民营企业来说都是国际化的重大利好。

以常州为例,自 2014 年国家“一带一路”战略规划实施以来,当地企业在“一带一路”国家投资项目 29 个,中方协议投资额累计 5.9 亿美元,对外承包工程营业额累计近 10 亿美元。在“一带”中的俄罗斯、哈萨克斯坦、吉尔吉斯斯坦、匈牙利、保加利亚等国家投资项目 6 个。其中比较有代表性的是金昇集团已投资 8 000 万美元,在乌兹别克斯坦建设 24 万锭纺纱项目,未来将逐步建设“金昇纺织工业园区”,与在新疆的生产基地联动,消化并带动金坛的纺机生产。在“一路”中的马来西亚、泰国、柬埔寨、印尼、老挝、缅甸、新加坡、阿联酋、印度、以色列、阿联酋、约旦等国家投资项目 23 个。比较突出的天合光能分别在马来西亚、印度、泰国等国家设立了一系列的海外生产基地,总投资达到 10.35 亿美元,其中泰国项目就投资了 2.25 亿美元。

总的看来,这些“一带一路”沿线境外投资项目主要集中在工业,且主要分布在东南亚国家,主要目的是利用投资目的国相对较低的劳动力、环保和物流成本,来降低生产成本,产业转移;规避贸易壁垒以及产品打入境外投资目的国及周边国家市场、增加产品市场份额等。

3 提升江苏民营企业国际化水平的对策建议

3.1 存在的问题

江苏各地过去不是典型的侨乡,除了苏州等部分城镇,其它地区的外资比例不算太高,所以总体来

说还算不上国际化程度特别高。民企要走向国门、走向世界,要在国际化过程中不断积累和强化竞争优势,不可避免地面临着诸多障碍。

3.1.1 国际市场竞争日趋激烈

在全球经济形势整体紧绷,普遍不乐观的背景下,国际上各种形式的贸易保护主义抬头,民营企业进入国际市场愈加困难。中小型的民营企业技术和管理相对落后,知识产权或者标准旁落他人,使得产品低端趋同,同时国际商务环境的联系紧密又导致了市场和客户趋同,因此企业面临的国际化竞争压力也在明显加剧。

3.1.2 民企缺乏国际战略眼光

民营企业是走出去的主力军,但国际投资经验几乎为零。一些企业在境外投资中缺乏充分的市场调查、科学论证或是具体明确的发展目标规划,在境外投资存在盲目性。不少企业尝试建立海外分支机构的时候,在投资国别、项目、合作伙伴的选择上考虑不全面,随意性较大,易造成损失。

3.1.3 融资是境外投资的瓶颈

一般规模的民企在国内的融资本就比较困难,而在境外想直接融资用于项目并不现实。国家对国企和民营企业的金融扶持政策和力度有差异,对一般民企来说融资程序复杂,担保条件苛刻,运作周期过长,加之中国外汇管理限制仍较为严格,使民企在境外发展受到了不少制约。另一方面,境内的民营资本在风险控制上对不在眼前的项目很难放心,也相对来说持谨慎态度。在调研中,金昇集团就反复强调之所以顺利开展跨国并购主要就得益于国家开发银行的深度合作,如果没有这样的资金支持是很难走到今天这一步的。

3.1.4 民企缺乏国际化的人才

国际化企业需要大批有国际经验的研发、市场等高级管理人员,但是民营企业距离这方面的要求普遍差距较大。有些处理相关业务的经营管理人员甚至不具备起码的国际金融贸易知识,也不太懂当地语言、法律等,特别是熟悉“一带一路”沿线国家的人更少。这对于企业开展研发协作,应对国际市场行情变动、汇兑风险和当地政治影响,处理与合作伙伴的经营理念和文化差异等日常的跨国经营问题带来限制,也势必导致海外业务难以顺利开拓。

3.1.5 缺少“走出去”中介服务

目前,江苏省涉外的会计、法律、知识产权、技术

转移等专业中介机构还不多,分布也不均衡。专业人才相当匮乏,涉外律师少有,造成江苏企业走出去的过程中,不得不寻求国内一线城市甚至国际的中介机构参与,商务成本非常高,且不方便,会直接影响企业走出去的意愿。在江苏省商务厅编制的省企业国际化专家库中,入库专家数量不足,而且还有很多某些可能产生利益冲突的生产制造业企业人员,显然不能满足众多民企的开放式的需求。中介机构的缺失直接造成了信息不对称,大幅增加了民营企业向海外经营发展的风险。

3.2 对策建议

纵观世界各国尤其是发达国家和地区企业国际化的发展历程,不难发现政府的扶持发挥了不可磨灭的历史作用。民企相对来说是弱势的,要克服困难,所在国的优势对民营企业国际化经营的成功起着至关重要的作用:一是政府与东道国政府谈判,为本国企业国际化经营争取比较好的待遇和条件;二是政府通过制定政策,帮助本国企业提高国际化经营的竞争能力。经过深入的研究和讨论,立足本地,我们对江苏省政府提出如下建议。

3.2.1 与上级政府互动争取共建国际合作园区

政府间的双边或者多边谈判通常是由国家层面完成的,一般地方政府能够参与的并不多。但是参照中以合作中积累的经验,地方政府是可以和省一级、乃至中央政府联动为本地的园区建设、民营企业的投资环境向外国政府争取好的条件和待遇的。2016年7月以色列创新局正式牵头发布了《中以创新园共建计划(China-Israel Changzhou Innovation Park Initiative)》。这种外国中央对园区的背书对于江苏民营企业走向对方国家寻求技术、人才、资本、项目的合作都有最直接的帮助,而像南京的三胞集团、常州的福隆集团对以色列的投资都将是这项政府间合作的受益者。因此积极争取与其它国家共建合作园区是江苏地方政府可以考虑的促进本地民营企业国际化的一项重要抓手。

3.2.2 争取多边合作活动落户,扩大江苏国际影响

北京前年利用亚太经和组织(APEC)会议、苏州利用中国-中东欧16+1系列峰会、杭州利用20国集团峰会(G20),提升了城市国际化的水平、扩大了国际知名度。这类多边峰会,一方面可以提振政府、市民乃至民营企业对自身国际化能力的信心,为本地的民营经济发展营造国际化的氛围,带来积极

的影响;另一方面也可以以此在全球范围获得广泛关注,实现城市外宣效益最大化。总体说来,江苏这样的活动还是比较少,而且层级还不够高。

3.2.3 引进国际化人才和中介,引导民企走出去

江苏很多地方在国际化方面人才相对比较少,企业整体的国际化水平相对较低。针对这一点,加强国际化人才培养和引进是政府可以开展的重要工作。除了科研领军型人才以外,也应该关注管理人才。鉴于民营企业二代出国留学回乡的越来越多,而这些年轻人具备外语能力和国际化的视角,所以政府应该用巧劲,引导海归二代民营企业企业家打造有活力的国际化团队。与此同时,政府值得花费更大力气招引财会、金融、法律、贸易、技术交易、知识产权、标准制定等国际化专业中介机构,并持续支持在江苏已经落户的像“牛津大学创新中心”这样的国际知名中介机构与民营企业进行有效对接,更充分地发挥他们的作用,以弥补江苏大多数民企在人才和经验方面的不足。利用本地院校的资源,引入省内外相关专业讲座,案例与经验的收集,开展培训教育,拓展从业人员的视野与思路。

3.2.4 引导资本介入,鼓励民企开展境外并购

从调研的案例中可以发现,企业并购是一种快速进入国际市场的有效手段。政府应该引导成熟的民营企业学习南京的三胞集团收购英国老牌的弗雷泽百货(“House of Fraser”)和以色列最大的养老康复机构娜塔丽(“Natali”)的扩张方式,实现弯道超越,把别人一两百年的先进管理模式、技术收入囊中。当然这样的并购需要大笔的资金,因此政府应积极牵线江苏民企与国开行、进出口银行、中信保等政策性金融保险机构进行对接,充分利用国家扶持“一带一路”的相关政策和措施,为企业走出去争取必须的资金支持。

3.2.5 多部门协作,打破信息不对称,推进国际化

考虑到“一带一路”沿线,欠发达地区多、宗教矛盾多、突发事件多,民营企业对他们的了解不够充分,建议一方面,请外事、商务、科技、教育、文化等部门充分利用各自条线驻外机构的优势和资源,提供服务,解决民营企业在“走出去”过程中遇到的困难;另一方面,可以请统战部门、五侨(人大侨工委、政府侨办、政协港澳台侨委、致公党、侨联)部门一起汇聚资源、开拓渠道、提供力所能及的服务。特别是对于“一带一路”沿线,围绕产业、技术、国别,编

制专门的投资、贸易、技术合作指南,争取建立更多的友好省份、友好城市,加强合作关系,协助本地企业落地或者开展更多的经贸合作。建立“一带一路”等国际化资源和服务的统一信息化平台,实现“互联网+”服务,解决民企在“走出去”过程中的信息不对称问题。对于已经在实施中的“一带一路”重点项目各相关部门也要携手做好服务,以使其成为示范,引导更多民营企业抓住机遇走出去。

3.2.6 整合本地资源,平衡产能,协助供给侧改革

建立并加强多元化多层次多行业的本地商会,加强与政府相关部门商业信息交流,整合供给资源,在商品贸易,技术交易以及直接投资三种层次的国际化进程中,减少本地企业在海外相互竞争与行业内耗,尤其在新兴海外市场的培育过程中避免出现的恶性竞争。

参考文献

- [1] 中华人民共和国海关总署.2015年我国进出口总值24.59万亿元[EB/OL].(2016-01-13).<http://www.customs.gov.cn/publish/portal0/tab65602/info784205.htm>.
- [2] 邱琦.常州民营企业国际化绩效评估研究[D].南京:南京理工大学信息管理系,2012.
- [3] 洪秋妹,李红.常州民营企业国际化程度评估研究[J].中外企业家,2013(3):29-32.
- [4] 商轩,崔奕.常州绘制“一带一路”新蓝图[N].常州日报,2016-04-18.

(致谢:本调研还得到了致公党常州市委刘海斌、郑尧、缪海波、张玉等党员同志的积极参与,在此一并表示衷心感谢。)

Study on Countermeasures to Internationalization of Private Enterprises in Jiangsu Based on the Belt and Road Initiatives

JIANG Pengju^{1,2,3}, XIE Hai¹, Chen Guozhen¹

(1.Changzhou Committee of the China Zhi Gong Party,Guangdong Changzhou Province213022, China;

2.Changzhou Science & Technology Bureau, Changzhou Jiangsu Province213022, China;

3.School of Pharmaceutical Engineering & Life Science, Changzhou University, Changzhou Jiangsu Province213164, China)

Abstract: At present, private economy plays vital role in the development of national economy. However, under the background of globalization, the internationalization degree of private enterprises remains rather low. To implement the "Belt and Road Initiative" of central government, and to realize the building of Southern Jiangsu National Innovation Model Zone as well as the goal of Jiangsu "13th Five-year Plan", we browsed literature, visited representative private enterprises, investigated related organizations, consulted experiences of other places, and finally proposed reasonable advice for local government. Through publicizing, guiding and assisting the local enterprises to take full advantages of national strategic dividend of the "Belt and Road Initiatives", we could expect improvement of the international competitiveness of private enterprises and rapid development of local export-oriented economy.

Key words: the Belt and Road Initiatives; private enterprises; internationalization