

中国企业国际经营的现状及发展趋势分析

王雪舟 袁鹏

湖南工学院

【摘要】在全球化经济日益激烈的竞争环境下，中国企业为了更好地适应新的形势，拓展新市场，通常都会选择国际经营的发展战略。通过国际经营可以增加企业的经济效益，也同样可以避免国内的竞争压力，分散经营风险。但随着全球化经济的持续推进，很多中国企业因为“水土不服”，加上其他多种因素的影响下，国际经营战略会给不同的企业带来不同的效应。本文主要分析的是现阶段中国企业国际经营的现状，结合相关资料、信息来判断中国企业国际经营中存在的不足，并判断未来中国企业国际经营发展中，对企业战略规划的大趋势。希望通过本次分析，结合国内学者相关研究成果作为指导依据，深化理论在实践中的引导作用。

【关键词】国际经营；战略发展；现状、趋势

引言

中国企业的国际经营手段不仅包括直接对外贸易、跨国经营，还包括了各项投资，通过投资实现对国外企业的控股、经营、分红等。中国企业的国际经营可以追溯到 1978 年，随着全球经济的快速发展，中国企业在国际经营如火如荼的时候，也势必会遭受很多风险。

1. 中国企业国际经营的现状分析

1.1 现状分析

1.1.1 第一阶段

中国企业国际经营主要经历了四个阶段，第一阶段是自从改革开放初期，政府部门促进港口企业、东部沿海地区的国有企业开始对外投资。从 1978 年到 1984 年的 6 年中，国际经营的企业数量从 4 个到 113 个。彼时的中国经济市场才刚刚开放，政府部门对于国际经营的企业在监督、管理上也是非常严格，这些企业主要是推出产品的方式进行国际经营，其次则是以对外投资的形式实施国际经营。

1.1.2 第二阶段

第二阶段则中国企业国际经营的发展阶段。此时改革开放环境下的市场经济蓬勃发展。政府部门也进一步的放宽了国际经营的限制，从以往的“严查”逐步推进到“鼓励”阶段。国际经营的审查权利也从原有的主要城市办事处逐渐下方到各级省、市区的政府部门中。很多企业开始进入国际经营的浪潮中。截止到 1990 年，企业国际经营数量达到了 801 位，境外非贸易型累计投资金额达到 23 亿美元，相较于上一阶段上升了 11.5 倍。

1.1.3 第三阶段

第三阶段是则是从 1991 年到 2001 年。2000 年中国加入了 WTO，中国企业进入国际经营也更加方便，各国政府对我国企业的市场入驻开放了政府优惠政策，世界贸易组织和西方发达国家针对发展中国家的进出口贸易也实施了一系列的优惠政策。因此在此十年间，我国大中型企业、国有企业纷纷开展对外投资、跨国经营、中外合资。截止到 2001 年，中国企业的境外非贸易直接投资情况达到了 68.23 亿美元，不到 20 年的时间又整整上升了三倍由于，企业实施国际经营的额数量达到了 3091 位。

1.1.4 第四阶段

第四阶段，此阶段属于飞速发展阶段。2000 年我国正式开始面向世界贸易，而 2008 年是重要的转折之年，各国企业、投资者开始更进一步的进行经济交流，给我国企业在国际经营中带来了新机遇。

以 2017 年和 2018 年的两年非贸易直接投资情况为例，2017

年全年实现了非贸易直接投资 8107.5 亿元人民币。这些投资资金所涉及到的国家与地区达到了 174 个。2018 年全年中国企业的对外直接投资达到了 9171.321 亿人民币，其中非贸易直接投资达到了 8512.24 人民币。虽然相较于 2017 年有所回落，但是非贸易对外直接投资已经逐渐平稳。

1.2 存在的问题

1.2.1 追求投资忽视现金流的重要性

当前中国企业的非贸易性对外直接投资的业务大多属于公益和半公益，例如：2018 年，随着“一带一路”的口号持续发热，中国企业与国外企业共同合资经营、投入资金与先进设备，在“一带一路”沿线中涉及到 50 多个国家，投入的资金规模也相对较多。达到了 1104.8252 元人民币。这些投资中不乏中小型企业大型企业带领下的投资，企业盈利的能力不足，这些投资在短期内并不会产生现金流，因此，中国企业在国际经营会缩减其对原有产业上的经济支持，在企业管理上也会更加关注国际经营的情况，那么对国内市场的风险管控工作也势必会减弱。

1.2.2 出口产品缺乏核心竞争力

一些外贸、跨国经营的企业在国际发展中很容易陷入低成本竞争的“套路”中，这样不仅不利于中国企业长期发展，还很容易形成恶性竞争，产品的附加价值逐渐变低，来自外部环境的压迫和威胁是造成很多技术新兴企业出现发展困境的因素，再加上绿色贸易壁垒、蓝色贸易壁垒的压迫下，企业产品难以出口。

虽然一些大型企业进行了高端产品的投资，所以过多的成本输出也必然会引起后续资金的不足。因此，企业必然需要谨慎作出口选择，并对产品附加价值的研发、规划、调整，才可以保障出口优势。

1.2.3 发展战略的规划上忽视统一布局

战略规划的不到位，中国企业在国际经营中运用了大量资金，然而使用效率很低，造成资金散落缺乏系统布局，很多企业只知道投入资本，但是忽视了投入资本之后的长期市场博弈，对于投入资金的规模、市场竞争博弈的资金规模、国际经营战略的实施没有同意整合资源，完善方案规划。

其次，中国企业在海外市场受到的市场竞争压力、政府压力也更多，一些国家会实施“贸易壁垒”、“出口限制”等政策，因此，中国企业的国际经营如果资源过度分散，也会面临更大的风险。最后，行业进入风险。中国企业在购进其他国家产品后还是要加入后续的资源，行业的竞争是不断变化的，企业要不断的通过形势改变自己的经营策略。因此，中国企业的国际经营并不乐观。

2. 未来中国企业国际经营战略调整的趋势

2.1 纵观国外市场环境调整企业发展方向

当前非贸易性对外直接投资所处环境可以看出,国外华商在实施多元化经营中,应该正确分析企业当前的内部、外部环境,以及投资之后所存在的优势、劣势、威胁、机会,从而选择正确的投资方式的确定来华投资,投资的过程中,需要反复的审视企业的资源、企业的时间、金钱成本能否持续,衡量企业自身的发展与东道国的政府政策是否相符。

如果中国企业的跨国业务出现不良现象,短期内仍然无法改变现状,进行周转,那么则可以考虑的适当的割裂发展状况不良的业务,尽量减少公司的资源浪费,将剩余的资源即刻进行其他地区的投资或经营的发展良好产业,这样的情况则可以说明国外中国企业在该行业、该地区的市场经济中出现水土不服,避免过度财务浪费和时间浪费,需要早作决断。

2.2 研发环保技术实现产品附加价值

近年来低碳环保技术已经逐渐深入人心,对于国际企业之间的竞争能力的分析也逐渐趋于核心地位,所以在低碳产品和技术的开发生,也是为了能够倡导新的消费观念,帮助跨国企业整合绿色资源,赢得消费者信任的一种手段。在进行消费需求的探讨上,可以将低碳意识逐渐拓展,国际经营企业应该逐渐把营销策略投到低碳环保的观念中,将产品的优良品质进行有效的宣传。

在研发环保技术产品时,大型企业必然会逐渐攻克发达国家所持有的技术壁垒,扛起对权社会的责任感,将产品和技术的节约能源、绿色环保、简约自然的品质进行普及,鼓励消费者使用低碳技术研发的产品,低碳产品还能够延长使用寿命,不影响消费者的身体健康等观念进行营销。增加消费者的信任感。

2.3 统一布局发展战略的规划

中国企业想要持续、长期进行投资工作,必然需要正确选择相关行业,了解产业结构、产品类型、经营周期、现金流的收回情况之后再行投资。了解的内容主要包括该行业是否与公司未来战略发展相关,是否能够有外资准入的限制,或者对华商投资有非常严格的准入限制,预判该行业的未来的发展需求,以及咨询相关专家,

对于政府的政策的变动情况等,在选择是否进行投资。另外在选择业务上,应该尽量贴合该中国企业的内部优势,资源优势、组织环境等,尽量降低企业的降低投资和生产成本。所以从上述的情况上来看,中国企业在新的环境下发展,企业应该注重多元化经营战略的实施,积极进行调整和规划。随着未来国家及政府会在平台上对一些公司企业进行经济上的改变,公司的国际经营战略也应该加以调整。

结论: 本文主要分析的是中国企业国际经营的现状,认为中国企业的国际经营主要经历了四个阶段,初始阶段、发展阶段、扩大阶段、飞速阶段。对这一专题进行研究,是希望中国企业在国际经营中能够确立起未来的发展路线,能够统一战略布局,合理判断资金流是否符合投资方向、产品出口是否能够实现核心竞争力,从而整合多种手段实现国际经营,从而更加全面的应用企业的各项资源,完善国际经营的发展战略,希望经过本文的研究在实践上有一定的引导作用,同时也希望通过本文的分析对未来相关知识的学习有一定的引导作用。

参考文献:

- [1]张耀文.宜家集团对中国企业国际经营的启示——国际税务筹划角度[J].财政科学, 2016(10):92-99.
- [2]冯超,吴友富.越南的国际经营环境及其对中国企业“走出去”的启示[J].上海管理科学, 2014, 36(01):6-13.
- [3]吴勇志,张玲.新国际分工、全球价值链整合与中国企业国际化经营模式——以联想集团为例[J].现代经济探讨, 2013(12):25-28.
- [4]谭仲明.中国企业如何掌握国际市场话语权——中国中材集团探索国际化经营的实践和体会[J].中国建材, 2011(12):44-47.
- [5]景奕.对中国企业运用特许经营拓展国际市场的若干思考[J].安徽冶金科技职业学院学报, 2010, 20(03):81-84+87.

项目基金:

此文章为湖南工学院课题基金项目结题文章,基金编号:HY12014。