

中小企业发展的现状和路径探讨

■ 王慧华

(淄博淄川区大数据信息服务中心, 山东 淄博, 255000)

中小企业是当今社会促进“大众创业, 万众创新”的重要载体。面对复杂的内外部发展环境的反复冲击, 中小企业应该不断自我加压, 积极拓展市场, 练强内功, 展示出抵御外部冲击和化解内部发展风险的企业韧性, 在促进各行各业发展、科技创新、增加更多社会群体就业机会等方面发挥不可替代的重要作用。

一、我国中小企业的特点

我国中小企业对市场变化的适应性强, 机制灵活, 具有“小而专、小而活”的优势。中小微企业由于自身规模小, 人、财、物等资源相对有限, 既无力经营多种产品, 以分散风险, 又无法在某一产品上进行大规模生产, 以此与大企业竞争, 它们往往将有限的人力、财力和物力投向那些被大企业忽略的小市场, 专注于某一专业产品的生产经营, 以求在市场竞争中站稳脚跟, 进而获得更大的发展空间。

中小企业的经营范围具有广泛性特征, 其行业齐全、点多面广、成本较低, 这类企业多长期深耕某一领域, 为制造业和实体经济的发展提供了重要支撑, 是产业链和供应链的关键节点, 拥有自主创新能力和核心竞争力。中小企业的规模虽小, 但是, 它们在产业链中不可替代, 领域虽细, 但在价值量上属于上游, 不断汇聚起中国经济创新创造的强大活力。

二、中小企业发展现状不容乐观

中小企业的发展主要面临以下问题。一是资金短缺, 融资困难。现阶段, 市场需求不断萎缩, 拓展业务受阻。传统制造业的市场规模有限, 市场需求面变窄, 行业竞争激烈, 产品价格一再下降, 大企业经济实力雄厚, 中小企业资本实力较弱, 没有通畅现成的资金流, 加上国有商业银行贷款审批手续权限集中, 严苛的信贷责任追究制与贷款经营中的客观风险相悖, 制约着信贷人员营销贷款的积极性。二是部分中小企业产品科技含量低, 业务与财务管理结构不合理、制度不健全, 也降低了信贷融资方的信任度。融资难问题已经成为制约中小企业发展的重要因素。企业调查表明, 近期, 我国部分中小企业的现金流呈现负增长趋势。三是技术产品

市场匮乏, 企业创新投入不足。我国中小企业大多是以半机械化为主的劳动密集型企业, 投入科技研发的费用有限, 技术创新能力弱, 而市场对产品的技术含量要求越来越高, 这种现实状况直接阻碍了中小企业的长远发展。四是运营体制落后, 缺乏科学规范的管理制度。多数中小企业出生于个体工商户或小微企业, 大部分是家族制企业, 成员之间具有裙带关系, 并且其起点低, 整个企业内部结构简单。在创业初期, 一些中小企业在资本筹集、管理效率、信息沟通和监督成本上都具有很大优势, 但随着科技技术逐步创新与成熟, 企业规模发展规模越来越大, 结构平衡被打破, 原来家族企业的弊端逐渐显露, 这极大地制约着中小企业的进一步发展。

针对我国中小企业的发展现状, 国家开始实施调控, 出台一系列扶持政策。在5月18日召开的经济会议上, 工信部再次强调要为中小企业纾困解难。会议提出, 自2022年以来, 中小企业经济运行总体平稳, 但同时受到国内外环境复杂性、不确定性影响, 很多中小企业存在订单难找、成本难降、账款难收、融资难求、人力物流难畅通及难以正常生产经营等问题。针对以上社会调查数据, 国家要求政府各职能部门加大对本地区企业的督导力度, 规范当地市场秩序。在当前阶段, 中小微企业是经济复苏的关键环节之一。只有中小微企业稳定发展, 就业局势和宏观经济大盘才得以稳定。会议提出必须不计一切代价稳住中小微企业。会议还要求各地全力以赴放贷, 解决信用问题, 以国家为担保, 鼓励企业进行中长期融资, 延迟中小微企业还贷时间, 用时间换空间, 稳市场主体, 就是稳经济。为此, 各地政府因地制宜制定出符合当地企业发展的优惠政策, 加大对科技创新的资金扶持力度, 鼓励和加快企业产品的升级转变, 走规模经营道路, 从经济发展战略的高度切实推动中小企业进一步发展。具体体现在以下几点。一是逐步建立健全包括财政税收扶持、资金融通体系扶持、信用保证体系等一系列发展促进体系。二是建立多维度融资系统。在企业融资困难的情况下, 各地政府可通过银行, 建立有效的多层次融资系统, 还可通过架构大企业帮助小

企业的桥梁,或者采取企业并购等形式,从间接融资和直接融资两方面着手,真正帮助企业渡过融资难关。同时,中小企业必须提高自身经营素质和信誉,靠产品说话,赢得市场认可。目前,国家已经建立了专门促进中小企业发展的机构和优惠政策,在政策方面,国家对中小微企业的发展给予大力支持。三是政府加大对中小企业的补贴投入,促使企业加大技术创新力度。创新是中小企业的核心竞争力,也是中小企业发展壮大最有效途径之一。中小企业通过创新,对各种产品资源进行整合与综合利用,提高资源的利用效率,满足创新市场的需求,尽快提升自己的核心竞争力,使企业在市场中快速站稳脚跟,加快自身发展。中小企业应尽快确定适合自身特色的技术创新战略,并尽快将自己的创新成果投入市场。四是引领企业转变观念,提高企业创新意识,在实施技术创新战略中,要把自主创新、模仿创新和合作创新结合起来。通过自立创新,研究、开发出具有自身特色的新产品,使企业在市场竞争中占有优势,获得更多的超额利润。技术是有周期的,迭代也是有周期的,这就需要企业通过不断创新来获得利润空间。又如,很多书店在手机与互联网的冲击下,都在薄利经营或维持经营,可是2019年,日本茑屋书店却成为全球学习的案例。茑屋书店买卖的不是书,它的经营理念是让用户在茑屋内度过愉快的时光。其中有一本介绍中国成都的书,其提案是“我买的不是书,我买的是生活方式”。茑屋书店下面有一个全家超市,是茑屋书店的子公司,顾客能在超市买到相应的商品。茑屋书店也是一家大数据公司,其在不停经营用户的时间、数据。茑屋书店在全日本有7000万会员,有1400家门店,加盟商依托茑屋的高科技而在市场占据有利位置,茑屋有数据为品牌赋能、系统赋能。茑屋书店的老板——增田宗昭说:“我们不仅仅是一家书店,也是策划公司和咨询公司的综合体,我们的客户为我们的精准策划买单。”茑屋书店的经营理念是用大数据及时定位用户的需求、痛点来生产其感兴趣的内容。五是中小企业要想做大做强,必须先从管理着手,摒弃自以为是的经验式、粗狂式管理模式,建立科学有效的管理制度,并确保其在企业各层实施。重视“人本管理”,现代企业的成功经验充分证明了挖掘人的潜能可以无限激发人自身的无限创造力。

三、如何迎接挑战,怎样抓住机遇,以及如何创造良好的发展轨道

第一,各级领导要深入企业,上门服务,送政策、办实事、解难题,为企业家排忧解难,为企业

提供“店小二”式精准服务,营造更宽松的创新创业发展环境,做企业发展的坚强后盾。第二,企业领导要给团队、客户、投资人带来信心,积极引进创新型、专业型人才,重视人才培养。第三,企业要和讲信用的客户进行合作,迅速回收资金流。第四,要时刻做好数字化转型与技术更新迭代工作,提高企业核心竞争力。大数据赋能的智能商业时代已经到来,未来的产品营销是数字化营销,未来的运营也是数字化运营。平台经济是一种基于数字技术,由数据驱动、平台支撑、网络协同的经济活动单元所构成的新经济系统,是基于数字平台的各种经济关系的总称。数字经济在技术层面,包括大数据、云计算、物联网、区块链、人工智能、5G通信等新兴技术;在应用层面,包括“新零售”“新制造”等。中小企业要充分抓住网络红利带来的创新机会。我国数据经济发展前景广阔,全球数字经济呈现智能化等新特征,我国正积极推动数字经济和实体经济的深度融合,引导中小企业数字化转型,推动企业高质量发展。

我国中小企业从来都是在挑战中成长的,也有迈过艰难险阻的宝贵经验。充满韧性的中国经济在国家政策引导下,一定会在世界经济舞台上展现自身的优势,届时,中小企业也将迎来新的增长点,为我国经济发展积蓄力量。

【作者简介】王慧华(1974—),女,山东淄博人,本科,高级经济师,淄博淄川区大数据信息服务中心,研究方向为经济管理。