

加工出口企业三大隐患报关员考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/645/2021\\_2022\\_\\_E5\\_8A\\_A0\\_E5\\_B7\\_A5\\_E5\\_87\\_BA\\_E5\\_c27\\_645445.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E5_8A_A0_E5_B7_A5_E5_87_BA_E5_c27_645445.htm) id="tb42"

class="mar10"> 中国从事加工生产和出口的企业，多数是在发达国家产业转移的背景下发展起来的，所以，其市场的绝大部分在海外。现在，随着劳动力成本优势的下降、行业生产规模的扩大，这类企业都普遍面临利润率下降、发展速度减缓等问题，许多企业正在作二次发展方面的尝试。但是，这类企业在思考和尝试战略发展时，潜伏着三个亟待引起高度重视的不良症状。 隐患一：规模扩张壮大背后的虚弱 部分加工出口型企业认识到多元化发展的陷阱，明确提出现阶段仍然在原行业内继续谋求发展，不搞多元化。关于如何在原行业内谋求发展问题，这些企业的高层经营者的回答几乎都是“扩大生产规模”。但是，随着国内劳动力成本的上升，加工出口型企业的生产利润趋于下降，生产环节在产业链中的竞争地位也同时趋于下降；相反，市场环节的利润率和竞争地位在相对上升所有的行业发展到一定阶段以后，都会出现这种现象。如前几年的家电行业就已经遇到这种情况，迫使家电生产企业最后不得不实施市场一体化战略，来实现对市场环节的渗透和控制。扩大的生产规模，虽然可以改善企业在行业内的竞争地位，但由于并没能提高在产业链里的地位，而且还会造成对市场环节的进一步依赖，地位可能会更加被动。加工出口型企业考虑在原行业内发展时，对扩大生产规模问题不能做简单处理，在考虑生产规模扩张的方式上，尤其需要谨慎，否则，不仅不能提升竞争力，还会加大企业

转型或退出成本。 隐患二：成本优势成功背后的乏力 中国加工出口型企业成功发展的关键，在于其显著的成本优势。在形成成本优势的因素中，中国劳动力价格比较优势是主要的形成因素。但是，随着国内该行业的发展，加工出口型企业的成本优势正在受到一些相反因素的抵消：首先，劳动力价格优势对一个具体的企业而言，不具可持续性，随着中国经济发展，劳动力价格比较优势肯定日趋减弱。现在，由于劳动力价格上升，很多企业已经受到利润率下降的困扰；其次，由于源于劳动力价格的成本优势，是中国加工出口型企业相对其它国家同类生产企业的优势，而不是中国某个具体企业的独特优势，所以，在国内竞争者范围内，这种整体性优势不构成具体企业的竞争优势。现在，随着行业竞争的加剧，具体企业的发展开始受到缺乏独特竞争优势的制约。显然，对具体企业而言，必须通过其它方式形成自身独特的、不易模仿的竞争优势。就成本而言，通过高效的生产组织能力、物流系统改善能力以及工艺创新能力等，获取的成本优势才可以持续支撑企业的发展。加工出口型企业长期依靠劳动力价格优势，不重视这类能力的培养，因此，对于这类加工出口型企业来说，这一带来成功的要素，同时也反过来成为企业进一步发展的隐患。 隐患三：代理出口轻松背后的沉重 根据复斯管理咨询公司的调查，加工出口型企业对国外市场的依存度很高，有的企业90%以上的产品依赖出口。然而，伴随优秀出口业绩的，却是这类企业脆弱、甚至是残缺的市场功能。原因是，这些加工出口型企业，产品销售并不是通过企业自身在国外建立销售网络实现的，而是普遍采用出口代理的方式，只和国外少数几个一级代理商打交道，真正的

市场对这些企业来说，完全是个“黑箱”，如何把握市场终极需求、建立高效的销售网络、灵活使用不同销售方式等能力，被长期荒废了。现在，利润区间已经开始向市场环节转移，要求这些企业必须要有强大的市场能力，否则，在海外市场上，自己的命运越来越多地被别人控制，生存和发展的风险越来越大。另外，许多加工出口型企业也已准备开拓国内市场，这更需要有足够的市场能力，仅仅通过一级代理的方式是不行的。然而，出口导向型企业长期采用出口代理，荒废了自身的市场功能，而市场功能的形成更是需要很长的时间。因此，对于加工出口型企业来说，代理带来了好处，但同时也造成企业市场功能的残缺，它将成为企业下一步谋求更大自主发展的沉重“债务”。百考试题编辑整理 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

[www.100test.com](http://www.100test.com)