



差异化商品供应链跨国分布与 国际二元经济结构

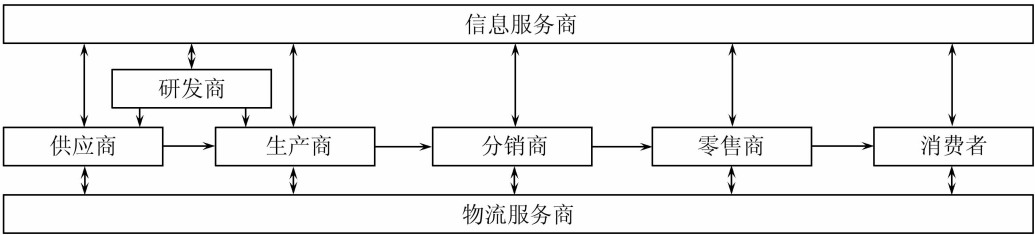
许 巍

摘 要：差异化商品供应链的不同环节所需投入要素存在着差异。在国际经济日趋一体化的今天,由该种差异必然派生出与各国(地区)要素禀赋特征相适应的差异化商品供应链跨国(地区)分布的格局。我国不能安于做“世界工厂”的现状,要加速产业结构升级,尽快实现现代化。

关键词：差异化商品供应链; 跨国分布; 国际二元经济结构

一、差异化商品供应链的构成环节及其投入要素的差异

与其他商品供应链相同,一条标准的差异化商品供应链也由研发商、供应商、生产商、分销商、零售商、信息服务商、物流服务商和消费者等八大主体构成,其相互关系见下图。



如图所示,研发商是差异化商品的设计者。供应商为差异化商品生产提供能源、生产工具、原材料、中间产品。生产商运用供应商所提供的生产要素按研发商的设计方案进行差异化产品的生产。分销商、零售商作为沟通生产商与消费者的桥梁,一方面促进销售和反馈消费者的需求信息,帮助生产商实现差异化商品的价值,推动生产商继续进行商品差异化生产;另一方面则为消费者提供差异化商品附加服务,拓展与深化商品的差异化特征,使消费者从单位商品的消费中获得更大的福利享受^①。消费者是差异化商品与服务的最终使用者和差异化商品与服务价值的实现者。信息服务商与物流服务商的服务则贯穿于差异化商品供应链的各个环节,通过促进信息沟通,方便物资流动,以提高差异化商品供应链的整合运作效率与效益。概言之,差异化商品供应链不同环节的八大主体各具不同的功能,各以不同的方式为差异化商品价值的生产与实现做出贡献^②。

组成商品供应链的八大主体所投入的生产要素的结构与流动性存在差异。研发商、

① 黄震海:《供应链与供应链管理及其战略》,载《改革与战略》2008 年第 3 期,第 38~40 页。
② 迈克尔·波特:《竞争战略》,华夏出版社 2005 年,第 52 页。

信息商属劳动技术密集型,投入的主要是技术、知识与高素质人力资本。供应商、生产商、物流商可能属劳动密集型,也可能属资本密集型,还可能属技术密集型。一般说来,生产者、物流商投入的主要是劳动、资本与土地;供应商除要投入大量的劳动、资本、土地外,还要投入大量的自然资源。经销商属劳动密集型,投入的主要是劳动。在诸多生产要素中,资本和技术的跨区域流动性最强;劳动力具有一定的流动性,其中的高端劳动力既可在国内流动,也可跨国流动;低端劳动力则通常只在国内流动。土地不具有流动性。

二、区域的要素禀赋特征与商品供应链的跨国分布

位于商品供应链不同环节的各大主体对所投入要素需求结构的差异,必然要求差异化的要素供给结构与之相匹配,因为不同国家(地区)的要素禀赋具有不同的特征。在国际经济日趋一体化的今天,这一相互匹配的要求,必然会派生出差异化商品供应链跨国别(地区)分布的格局。笔者认为,能够对商品供应链跨国别(地区)分布产生作用的,主要是那些流动性弱或不具有流动性的要素禀赋特征。正是这些流动性弱或不具有流动性的要素禀赋特征,决定着该国家(地区)的个性、特色甚至优势。所谓商品供应链跨国别(地区)分布必须与不同国家(地区)要素的禀赋特征相适应,主要就是指必须与这些国家(地区)的流动性弱或不具有流动性的要素禀赋特征相适应。那些易于流动的要素禀赋特征,虽然也会对商品供应链跨国别(地区)分布产生影响,但其影响会随该类要素的流动而消失,因而充其量只是影响商品供应链跨国别(地区)分布的短期因素,而不是长期因素。

就总体而言,发达国家拥有丰富的高端人力资源、强大的科学技术力量、巨大的资本积累与庞大的高收入消费人群;发展中国家虽拥有充足甚至过剩的低端劳动力,却欠缺资本、技术和高端人才,人均可支配收入水平低下,购买差异化商品的能力远不及发达国家^①。结合差异化商品供应链主体的要素需求结构和发达国家、发展中国家的要素禀赋的差异,不难得出以下认识:

第一,因人均收入水平较高的发达国家是差异化商品的主要消费地,故最贴近差异化商品消费群体的分销商、零售商主要分布于发达国家。据统计,世界品牌 500 强,发达国家拥有量 70%^②。品牌作为一种重要的商品差异化形式,能够为经销商赢得竞争优势。诸多著名品牌持有商,并不参与商品的生产活动,仅依靠偏好自身品牌的忠实的消费群体,便可赚取高额利润。

第二,研发商作为商品差异化特征的开发者,其所需的科学技术、高端人才等要素资源主要由发达国家供给。正因为如此,差异化商品的研发活动大都由发达国家主导,研发利润的绝大部分也被发达国家研发商所占有。

第三,差异化商品的生产需要大量的劳动力,其中主要是中、低端劳动力,因发展中国家是中、低端劳动力的主要供给者,故差异化商品,特别是劳动力密集型差异化商品的生产基地大都落户在发展中国家。

差异化商品供应链的研发与销售均在发达国家,原材料供给与生产加工两环节在发展中国家的跨国布局,无疑顺应了资本技术要素易于流动、劳动要素受限流动、土地要素无法流动的规律。资本技术要素从发达国家流向发展中国家,差异化产品从发展中国家流向发达国家,可以充分利用发达国家与发展中国家的要素禀赋优势,最大限度地节约生产成本与交易成本,大大增强商品的市场竞争能力。

三、隐藏在差异化商品供应链跨国分布下的国际二元经济结构

差异化商品供应链的跨国分布,加速了发展中国家的工业化进程,提高了发展中国家的就业率^③。出口至发达国家的差异化商品,经品牌商和经销商追加更贴近消费者偏好需求的差异化服务,使商品的差异化程度得到进一步增强,使消费者得到更大的福利效用。然而也必须看到,发达国家与发展中国家在差异化商品供应链环节上所扮演的角色,表面上看似分工协作,各取所需,公平交易,其背后却隐藏着

①赵文丁:《新型国际分工格局下中国制造业的比较优势》,载《中国工业经济》2003年第8期,第32~37页。

②李慧兰:《世界制造中心——经济全球化条件下中国参与国际分工的战略选择》,载《经济师》2003年第12期,第74~75页。

③林勇,马士华:《供应链管理环境下供应商的综合评价选择研究》,载《物流技术》2000年第5期,第30~32页。

极大的不平等。正是这种不平等,穷国与富国的差距不是伴随差异化商品供应链跨国分布的拓展与深化而缩小,而是伴随差异化商品供应链跨国分布的拓展与深化而扩大。其原因在于:

第一,发展中国家与发达国家低端劳动力同质不同价。发达国家之所以将差异化商品供应链的生产环节转移至发展中国家,重要的原因之一是因为发展中国家存在着大量的相对廉价的劳动力^①。有人可能认为,发展中国家的劳动者平均受教育程度与技术层次较低,工资水平也应该较低。而在笔者看来,这只是造成发展中国家与发达国家的低端劳动力的价格差距的原因之一。除此之外,还有两大原因不容忽视:一是发达国家与发展中国家的劳动力供求状况不同。由于发达国家的经济总量远远超出具有同等人口规模的发展中国家,故前者的劳动力供过于求程度往往会低于后者的劳动力供过于求的程度,进而使后者的劳动力的竞价能力弱于前者的劳动力的竞价能力。二是低端劳动力难以跨国流动。如果说,发达国家与发展中国家经济发展水平的差异会导致二者劳动力供求状况的差异、进而造成二者劳动力价格差异的话,那么,低端劳动力难以跨国流动,则会使二者劳动力供求状况的差异持续存在,进而使二者低端劳动者同质不同价的情形持续存在。笔者认为,导致劳动力价格水平差异的直接原因,并不是劳动力的素质,而是劳动力的供求状况。劳动者素质的差异只有影响到劳动力市场供求状况时,才可能对劳动力价格水平及其变化发生作用。发展中国家低端劳动力的同质不同价,无疑意味着发达国家与发展中国家的不平等贸易和前者对后者剩余价值的部分占有。

第二,发达国家对发展中国家自然资源的掠夺。处于跨国差异化商品供给链上不同环节的不同主体,其生产要素投入结构是存在差异的。发达国家主要投入的是可循环再生的资本与技术,发展中国家主要投入的是不可循环再生的自然资源与土地。例如:数百亿吨煤用于发电、数亿吨油气用于运输,数千万吨矿石被炼化,数百万平方公里的土地变为工地厂房。美国等发达国家,依靠巨额的实物、人力与金融资本,大量的专利技术,庞大的高端消费群体,占取了差异化商品供应链所创造的大部分利润,享受着差异化商品供应链所提供的巨大福利。而发展中国家投入大量的土地与自然资源,承受着生态环境被污染的巨大代价,获得的却是一份微薄的生产性利润和硕果仅存的福利^②。

综上所述,潜藏在差异化商品供应链跨国分布背后的不平等贸易和发达国家对发展中国家自然资源的掠夺,在为发展中国家提供大量的现代化、经济增长和就业机会的同时,却恶化了发展中国家的生态环境,拉大了发展中国家与发达国家的贫富差距,进而不是弱化了而是强化了国际的二元经济结构。发达国家开发和培育位于亚洲、东欧、南美、非洲、中美等诸多发展中国家的生产基地,进行多元化、多地区采购,限制单一供货制造商的生产规模,增强产品制造成本的信息透明度等等,无非是要维系发展中国家的低成本竞争格局,使发展中国家内部以及发展中国家之间的生产商始终保持激烈的价格竞争关系,以便其坐收渔利。对此,我国的政府与企业必须有清醒的认识。我们决不能安于做“世界工厂”的现状,而必须尽可能地增加投入,进行高端技术的自主创新和人才资源特别是高端人才资源的开发与建设,将决定附加值提升的关键性供应链环节及知识产权等资源牢牢控制在我国厂商的手中,加速低、中级产业结构向中、高级产业结构转化,走“科技兴国、人才立国”的道路。

■作者简介:许 巍,广东金融学院会计系副教授,经济学博士;广东 广州 510520。

■责任编辑:于华东

① 杨俊勇:《浅析劳动力价格过低的负效应》,载《科技信息》2010年21期,第696页。

② 邵 帅、杨莉莉:《自然资源丰裕、资源产业依赖与中国区域经济增长》,载《管理世界》2010年第9期,第26~44页。