

全球供应链的含义 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/459/2021\\_2022\\_\\_E5\\_85\\_A8\\_E7\\_90\\_83\\_E4\\_BE\\_9B\\_E5\\_c31\\_459442.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/459/2021_2022__E5_85_A8_E7_90_83_E4_BE_9B_E5_c31_459442.htm) 全球范围的比较优势重组早就开始，可不少中国公司还是难免边缘化的感觉。供应链就是契约链，任何一个契约不能履行，会影响整个契约责任链条。我们也指出，转型的中国经济还要外加一个“因市场以外因素不能履约”的特别困难。如何对付上述双重难题，是研究实际经验的一个重点。本期讨论其中一个题目：中国公司介入全球供应链。无处不在的跨国化令人感叹，现在找一家与全球供应链完全无关的公司不容易。不是吗？从珠江三角洲的鞋厂、成衣厂、锂电池厂到内蒙古的乳品厂，车间里的当家设备，差不多都是德国造。四年前在山西晋中，看一家民企用煤渣“冷制”建材，设备也是从德国进口的。走进海螺集团在芜湖开发区大如飞机仓库的厂房，几十条塑钢型材生产线一字排开，全部是最新的德国机器。是的，中国公司用德国设备(或其他国家机器)制造中国产品，司空见惯，不是新闻了。产出品呢？开放早期，好像还有个“国产化率”的管制政策，规定怎样提高国产化率。记得那时候的上海桑塔纳轿车，开车师傅的脸色随国产化指数提高而难看。现在的情形完全不同了。从汽车、手机、电脑到家用品，把最终产品“解析”开来：部分进口，部分欧美品牌亚洲造(比如印尼、马来西亚制造)，部分国际品牌中国造，部分中国牌子中国造，部分中国牌子外国造。各种组合，应有尽有。不妨看看你的手机吧：举凡外壳、涂料、造型、屏幕、天线、电路板、芯片、电池，再追溯原材料、配件、专利和

生产设备。如果你一追到底，不涉及八国至少也有三国。用人方面的国际化也出现了。最早引起注意是听科龙创业老总潘宁谈，日本家电技术人才“过剩”，于是科龙到日本设研究所，雇日本工程师开发产品。后来看到江门市一家摩托车公司，聘来十几位日本工程师连同全家到公司工作。上个月在浙江横店集团，见一位日本工程师正襟危坐在研发部办公室上班，谁也不特别介绍，原来已聘用了2年。年前在华为听孙董事长讲：22000名员工当中，外籍雇员3400人！这不是逛上海淮海路，也不是坐国际航班，这是中国公司的日常工作，华洋杂处，见多了就不怪。牌子也是全球链中的一环。在美国读书时，听过不少日本公司大肆收购国际名牌的故事。现在似乎开始轮到中国。本专栏介绍过的中集集团去年生产了全球集装箱总产量的58%下一个目标是进入每年200亿美元的全球挂斗车(trailer)市场，为此他们先收购一家美国公司，以“中国成本”制造的部件到美国组装，再用美国牌子卖。去年两大经济新闻，TCL和联想的跨国收购，均是更大的手笔。据说市场上不看好者甚众。我的看法，不管别人怎样看，选走这条路线的中国公司将越来越多。“成本压力”新解为什么呢？容易的答案是成本压力。要当心的地方是，成本是一个价，市场准则不单是对产品或要素的“量”定价，而且对“质”定价。在质量相若的前提下，价低者才具成本优势。这样来看，德国机器、日本工程师和某些美国牌子，把质的因素考虑进去后具有不能抵抗的价格优势。这是当今经济的重要动向：在全球范围内把满足一定质量要求、最有成本竞争力的要素尽可能地组合到一起。全球范围的比较优势重组早就开始，可不少中国公司还是难免边缘化的感觉。不

是说没有置身于全球供应链之中，问题是相当多的中国公司及其产品，在全球供应链中仅占据其中一环低劳动成本的制造或组装。从附加价值分配着眼，中国公司似乎太吃亏。几年前舆论频频问：民族工业怎样了？近年的问题有转变：有没有自主品牌？变来变去，对“边缘”地位心有不甘之情没有变。情归情，问题却要提对头。当今世界，从公司组织到产品的全部要素，皆由本民族生产、本民族拥有的“民族产业”，我认为再也难找。不是一定没有，而是在合理的代价下不会有。不惜一穷二白的“民族产业”，谁真的欣赏呢？同样道理，一点也不假手他人、完全由“自己”创立和管理的技术、专利、软件、硬件在合理的代价下，找也难。两百年前斯密创下的分工定律，已经包含了“谁也不能通吃全球供应链”的现代含义。这山望着那山高真正的问题是同在全球链上，肥的环节甚肥，瘦的甚瘦。话说爱迪生生前查机器，只在病灶处画一个圈就收美金1万。收费毕，爱翁明说：画一个圈收费1元；知道画在哪里，收费9999元。刺激中国企业家的问题是：为什么我们老做要画1万个圈的辛苦生意？什么时候我们也可以画一个顶他一万个？要害是“知道画在哪里”。经济竞争是知识竞争不但是技术知识，而且包括组织管理知识和市场知识。由于知识的累计不容易看到，所以粗糙的观察，会以为凭累计的知识在市场上取酬，好似地主收取地租，是无端端“剥削”他人的行径。不是这样的。只要市场对知识出价，知识租金就消灭不了。获取知识租金唯一可靠办法，是对知识投资，也就是学习。学习要讲策略。比较可取的办法，是“什么山上唱什么歌”。今天只能挣辛苦钱吗？不要放弃，否则任何明天的庞然大计也无从谈起。不过

，还是应该“想入非非”对爱迪生画圈的本事，心向往之。英国工业革命以来的经验应该是可靠的。除了上面讲过的谁也不能全球通吃，还有一条：画辛苦圈的个人、公司、地区和国家，持续对知识投资，一点一滴积累，一手一手尝试，总有一天可以潇洒画圈的。这山望着那山高，是有看头的经济。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)