

国际化与高技术企业成长

Internationalization and Development of Hi-Tech Enterprises

叶明

(东南大学科技经济研究所,教授 南京 210096)

科学技术的进步与国际竞争的加剧加速了以国际分工为基础的世界经济一体化进程。其实质是世界市场的一体化,这是世界经济发展的内在必然性,不以人的意志为转移。80年代以来,世界经济进入了全球性结构演变的重要时期。高技术及其产业的发展,使传统产业相对衰落,新兴产业不断涌现,产业结构发生了重大变更。高技术的发展一方面突破了国家、民族的界线,形成新的国际分工。另一方面,高技术产业的成长又是以高技术产业国际化为目标的,二者相互依赖、相互促进。高技术企业必须依赖世界市场,走国际化道路方能获得生机和前途,除此之外,别无选择。因此国际化成为高技术企业的重要特征。高技术企业的主要技术来源、元器件供应和销售市场等都是国际性的,即使是高技术企业存在国内竞争,但其背后仍然是国际竞争。所谓高技术企业国际化实质就是高技术企业成长的要素投入(资金、人才、信息、管理、其他资源等)和进程环节(研究、开发、生产、销售与服务等)两个方面充分利用国内外资源进行跨越国界的科技与经济一体化活动。国际化的数量指标是其产品出口收入占总收入的40%以上,其资金投入的50%源于外资,对外投资占总投资的20%。国际化的本质是开放性资源的双向流动,其目的是通过国际合作实现国内外资源的双向互通和优化组合,增强自身的国际竞争能力。国际化是高技术企业成长所必不可少的手段、前提和必要条件,它代表了一种资源配置方式,可以使高技术企业能以较低的成本投入获得较高的经济收益。实际上,国际化已成为衡量高技术企业成长状况的重要指标。

中国高技术企业是一支新兴生力军,因此,它也必须随着世界经济一体化和新技术革命的进程而调整自身的发展战略。如果说成果商品化、商品产业化是高技术企业创业的主导战略。那么,国际化则是高技术企业成长的主导战略,高技术企业发展愈迅速、愈健康,它的国际化程度就会愈高。如果离开了国际化方向,高技术企业成长的动力就会减弱,速度就会减慢,方向就会不正,从而导致资源的极大浪费,创业阶段的高技术成果商品化和高技术

商品产业化的努力就有可能前功尽弃。高技术企业的国际化有利于在更大范围、更大规模和更高层次上实现高技术商品化、高技术商品产业化,为它们注入新的活力,形成新的动力,促成高技术企业成长进入良性循环。

由于高技术企业国际化是一个复杂过程,因此,本文仅就与高技术企业国际化有关的几个关键环节(技术、资本、人才)作一探讨。

技术基础:高技术企业国际化的核心

高技术企业国际化首要的和核心的问题是技术的国际化。高技术企业国际化的主要动因,就是为了充分利用自己的“独立性生产要素”即所谓垄断优势。垄断优势的核心内容是技术优势,它包括技术、知识、信息、诀窍、无形资产等范围广泛的要素,其中新产品、新生产工艺和特异化能力是最具实质性的构成部分。因为它们既造成了实施国际化的高技术企业的独特性,又常常是国际市场最需要的东西。这种广义的技术优势,也是一种所有权优势,这是高技术企业的一种无形资产。它包括专利、专有技术和其他知识产权。由于国际专利制度、知识产权制度和高技术自身的复杂性,使得高技术企业在某个时期具有排他性的权利。这是高技术企业国际化的基本前提条件之一。与传统企业不同的是,由于高技术企业的技术优势或所有权优势,它显示出一种特殊的功效。这主要有两个原因:一是经济不发达的国内市场远比经济较发达的国外市场对高技术的需求小得多;二是高技术研究开发的巨额投资只有在更广阔国际市场上才能收回并取得高效益。由此,从技术这个角度,我们就可以把握高技术企业国际化的动因与行为机制,以及高技术企业开展国际化的依托条件。

国际水平 高技术企业国际化应当具有的技术优势必须以国际水平为评价标准,根本不能只是“国内首创”、“国际80年代末90年代初水平”,甚至仅是“填补了国内空白”之类。它要具有挤占国际

市场份额,或者要能打入国际市场“核心圈”的实力。通俗地说,就是“奥运会”的“铜牌”要比“全运会”的“金牌”值钱得多。只有“占了山头才是王”。例如,北大方正的矢量压缩字库技术,就超过国外10年水平。只有如此,才能真正实现高技术企业国际化。

具有国际水平的技术优势,重要的是要着眼于未来竞争。由于高技术发展迅速,更新换代快,因此,技术优势不能满足于某一时刻的静态领先,更不能从简单的趋势就外推出那种幼稚幻想式的领先。着眼于未来竞争的技术,就是要能解决至关重要的一些跨学科的工程技术问题。这些工程技术问题不是泛泛的学术性研究,也不是解决短期的现场急迫课题,而是在本行业上确属重要而且解决起来有相当难度的问题。

当然,作为高技术企业的技术优势,不可能在众多方面均达到国际水平,即使发达国家的高技术企业也难以做到这点。比较合适可行的策略则是“有限重点突破”,即积极跟踪世界高技术的发展动向和主流趋势,努力缩小同国外一流高技术企业的差距,并在某些具有一定优势和他人相对薄弱的领域力争有所突破。高技术企业确认自己的“有限重点”项目时,必须掌握的相互联系、缺一不可的三个基本标准是:巨大的社会影响——必须是对国民经济建设和高技术发展具有举足轻重的影响的技术问题,它既是国际市场的热门技术,又是高技术群中的关键技术;广阔的发展前途——必须是国际上正在兴起的有前途、有生命力的技术项目,即既符合高技术发展的主流趋势,又处在高技术发展的前沿领域;良好的基础条件——即,既是长期的研究与发展成果,又是已初步形成系列化商品、一定产业化的水平与规模,等等。

因此,为了获得技术优势,高技术企业过去常采用的技术引进或仿制之类的方式,虽对形成产业化和开发国内市场或许是一条“捷径”,但对于国际化来说可能难以奏效。事实上,我国技术引进工作中长期存在着“引进—落后—再引进”的恶性循环,不仅付出了较高的代价,而且受制于人,也难以走上国际化道路。至于仿制,实际上既不廉价也不迅速,往往代价昂贵和颇费时间。高技术一向是很复杂的,根本不可能仅仅按照一张简单的说明书或样品就可以迅速方便地掌握它。就像组织一支高素质足球队,引进一个好教练或几个优秀队员,短期内要想打入“世界杯”,可能性是极小的。这不仅是因为,真正的好教练和优秀队员几乎没有引进的可能性,即使能引进,也必须经过相当长的一段时期,彼此沟通,训练合作,才会使整个队伍水平有所提高。所以,高技术企业必须经过长期的试验,反复的摸索,不断的学习,仿制和改进工作才能够取得成

功。更何况,中国已经承诺依照国际惯例尊重知识产权,便不能像过去那样依赖于跟踪仿制他国产品,只能靠集中优势兵力,加紧培植自己的“种子”技术,通过大力推行技术创新的发展模式,来建设进入国际市场的跨世纪的高技术企业。

国际合作 为获得技术优势,各国高技术企业一般主要采用国际科技合作的方式,这是因为世界高技术进步一日千里,富有战略意义的重大研究项目不仅需要大批优秀的高技术人才、高精度仪器设备,而且要有庞大的研究经费。这对于任何企业来说都是力不从心的巨大负担,无疑,这便是高技术企业国际合作化的经济原因。事实上,如今各国参与的科技合作,已在全球构成一面交织紧密的网络,各发达国家、发展中国家都可以通过这一网络分享合作成果。当然,这种合作中也是有竞争的,是竞争与合作并存。像 NEC 与 AT&T 携手,IBM 与 APPLE 公司联合,都是迫于竞争而进行的合作。合作是为了进一步竞争,R&D 阶段的合作,是为了共享成果后推出产品的竞争;这几方面相互交叉、相互作用,形成了高技术企业国际化的推动力。而中国工业技术基础的薄弱,特别是制造技术落后和资金短缺,决定了高技术企业国际化也必须走国际合作的道路,实现“你中有我,我中有你”的捆绑战略。因此,有实力的高技术与国际一流的高技术企业建立竞争与合作的关系,就是极其自然的。如四通与松下,波音公司、希望公司与微软公司,方正与 GEC,时代与伊沙公司的合作,其目标都是在未来的“种子”技术上携手开发,使高技术不断完善和取得 21 世纪国际市场上的竞争优势。

国际合作的范围很广、方式也多,主要取决于双方或多方的实际条件。这里我们突出讨论当前世界上高技术企业国际合作的一个新趋势,一种有效的新的组织结构——在海外设立 R&D 机构。我们知道,任何高技术企业无不将 R&D 活动放在首要的战略位置,并予以大量投资。如何最有效地获取 R&D 所需的各种资源,组织 R&D 活动,提高 R&D 的效率和成果的质量,已成为当今世界高技术企业关注和探讨的焦点问题。特别是近年来一些著名的高技术企业,先行一步,改变过去单纯在本土组织 R&D 活动的做法,跨国设立 R&D 机构。例如,美国的 IBM 在瑞士、日本,日本的日立公司在旧金山、底特律、都柏林、剑桥,中国的联想在美国、香港,四通在香港、澳大利亚、美国等地,均设有 R&D 机构从事 R&D 活动。

海外设立 R&D 机构,可以有以下几个方面的作用:首先比较容易获得最先进的技术信息。在海外高技术发达地区设立 R&D 机构,实际上是为高技术企业在世界高技术发展的前沿阵地设立了据点。通过直接和间接的合作研究开发,不仅提高

R&D 活动的品质,特别有利于利用发达国家基础研究的优越条件,在观念和学术上拓宽视野,加快自己开发高技术的速度,而且能够正确判明世界高技术前沿的动向,有利于及时调整自己的 R&D 活动的方向,也便于购买、引进国外有价值的、适合自己的先进技术。由于处于高技术发展的信息源,海外 R&D 机构可以及时了解竞争对手的情况,根据国际市场需求信息研究开发新产品,为高技术企业及时提供有竞争力的原型产品或先进的设计、工艺技术。通过这种方法占领国际市场具有定位准、反应快、周期短、竞争力强等特点,实际上,这也是日本等国高技术企业国际化成功的秘诀。此外,由于海外 R&D 机构是“战斗在敌人心脏里”,成为国际市场的内幕人,这就有利于对付未来可能发生的技术摩擦。如果不是置身于国际市场,要在众多的技术中判明哪些值得我们吸收,避免“上当”、“受骗”、“欺诈”等是比较困难的。这中间,海外 R&D 机构也可以充当公正客观的鉴别者,也包括评价自己企业的高技术优势是否具有国际水平。

其次,比较有利于获得良好的 R&D 环境。总体上来说,我国的社会经济环境和政策还不能够很好地支持高技术企业 R&D 活动的顺利开展。为此,暂时回避或绕过一些矛盾和难点,在海外环境较好的国家或地区设立 R&D 机构,将会获得比国内高得多的成果及效益。这是一种新的高投入高风险高效益的 R&D 活动模式。从国际上看,截止到 1992 年底,在美国注册的外国 R&D 机构已超过 250 多家,这些机构分属于日本、德国、韩国、英国、中国等,其中日本占了 60%。美国是世界高技术中心,高技术人才精英荟集,基础研究、技术创新实力以及基础设施堪称世界一流,拥有丰富的 R&D 资源与良好的 R&D 环境,自然成为各国高技术企业竞相设立 R&D 机构的理想场所。由于美国在电子技术、生物工程等方面雄居世界榜首,因而国外 R&D 机构大都集中在这两个领域,各国高技术企业根据自己的需求、实力而有所侧重。日本企业主要集中于电子行业,约 100 家;西欧国家则主要集中于生物工程领域,约 58 家。电子信息行业一般选在加州的硅谷,生物工程行业一般选在华盛顿特区。更有甚者,德国西门子公司设有 15 个 R&D 机构分别按其技术不同选择最合适的地方。这一现象也反映出高技术企业国际化水平与国际竞争能力和其在海外设立 R&D 机构的数量与规模有某种对应关系。同样,中国高技术企业国际化开展较好的如四通、联想等都在海外设立一二个 R&D 机构,这正是表现了一种主动出击的拼搏精神。

经济基础:高技术企业国际化的关键

高技术企业国际化的技术优势获得,除了依赖

R&D 活动之外,在很大程度上需要大量资金的支持,这就使得国际资金的广泛筹集和合理使用,远比一般国内经营占有特殊重要地位。如何正确制定和实施高技术企业的资金国际化战略,直接关系到高技术企业的成败,因此需要我們认真研究。

作为一个发展中国家,中国高技术企业创业和成长的资金来源主要是靠政府拨款、银行贷款、自有资金、外资和风险基金。由于投资体制方面的原因,中国的现实是风险基金尚未真正建立、政府拨款逐渐减少,自有资金本身不足,银行贷款也很困难。至于外资,则可能要以出让国内市场等条件换取。因此,高技术企业实施国际化战略,其资金的缺口就更大。

是否可以换一个思路,从国际资金市场上寻找出路呢?首先,资金在一些国家的部门、行业或企业是分配不均匀的,而资金相对充裕的国家、行业或企业有可能向他们认为可以获取更高利润的国家、行业、企业投资。因此具有某些技术优势的中国高技术企业就有可能成为他们的投资对象。同时,资金短缺的国家也不排除某些行业或企业资金充裕,它们也可能向资金富裕国家的某些行业或企业投资。其次,在开放经济条件下,只要国外有足够的市场和有利的投资场所,按照国际直接投资规律,资金的使用方向必然跨越国界移动,以使富余资源得以充分利用。再次,由于国际信用发展,缺乏资金但信誉好或有信用担保的高技术企业仍可以获得大量资金,暂时地改变自己的资金短缺的状况。如果国际资金运用得合理有效,不仅足以偿付到期债务,而且也可以为债务企业提供最大数量的额外积累。

国际资金融通 高技术企业国际化的一个重大优势在于其资金来源的多样化,这是高技术企业走国际化道路的一个重要特征。高技术企业必须洞察资金来源渠道和金融市场的变化,遵循国外融资与国内融资并重,避免风险与降低成本并重的战略原则,制定和实施正确的融资战略,无疑对国际化发展的成功具有至关重要的作用。

随着 90 年代以来金融创新、金融深化的发展,高技术企业融资的可选择形式更趋多样化,其中主要可归为债务融资和股权融资两大类。前者是企业根据政治、经济、地理等因素,选择不同的金融机构进行长、中、短期的借款,而形成企业的固定资产和流动资产。它根据债务期限、债权人构成、借贷条件等可分为互换交换(Swep)、平行贷款(Paralled loan)和欧洲货币贷款等具体形式;后者主要是发行公司股票等方式筹集资本,主要有可协商证券、可兑换证券、股票和货币记账单位等具体形式。

高技术企业选择债务融资还是股本融资,主要受融资成本、风险及企业经营结构和控制能力等因

素制约。一般说来,在可能的条件下采用债务融资,相对比较有利。这不仅可以支付债权人较少的报酬,减少融资税负,还可以保持经营管理控制权,分散和转移资金风险。但是,高技术企业能否获得债务资金,又取决于企业的融资偿还能力,其指标就是企业的融资结构,即债务与股本的比例。通常情况下,这一比例愈小愈容易获得新的债务融资。所以,高技术企业国际化必须以自身资产或技术优势的拥有作实力基础。当然,如果有国际资信较好的国内金融机构的担保,也可能获得较多的国际资金融通。

在国际资金融通过程中,选择不同的资金来源也很重要。它一般包括东道国融资、第三国及多国融资、国际资金市场贷款和国际经济组织贷款等。根据国际上高技术企业国际化的经验教训,中国高技术企业的国际资金融通,可考虑如下几条原则:尽量在东道国融资,尽量扩大融资渠道,积极开拓和利用国际金融市场和国际经济组织的资金来源渠道。

在国际资金融通中,另一个需要重视的问题是借款的货币种类。选择和借入不同种类的货币贷款,对于融资风险和成本以至实际获得的资金价值量以及偿还水平都有不同的影响。80年代初期,我国许多企业从日本政府和企业中获得低息的日元长期贷款,并按兑换成美元计算,但到90年代初偿还时,由于日元升值美元贬值,使中国企业蒙受巨大损失,低息贷款实际上变成了高息贷款。这一事例说明选择融资货币实际上是要承担风险和支付成本的,也说明高技术企业国际化不仅需要高水平的R&D人才,也需要具有现代金融知识和高水平融资能力的人才。

国际资金营运 这是高技术企业在国际化进程中,有效利用国际资金的最好方式,这样实际上既扩大了可利用的资金来源,又加速了资金周转,可达到降低交易成本、提高经济效益的目的。

高技术企业国际化不仅要求有技术、资金等方面的优势,企业内部的组织经营管理水平,在很大程度上也制约和影响着能否获得充分利益。国际资金营运管理就是通过对国际资金的来源和流动进行合理的组织、转移和利用,以降低资金成本,加快资金转移速度,增加流动资金的收入,同时也尽可能地避免和补救国际资金的风险。因为不同的国家,其经济体制、经济法规、金融市场的惯例与风俗、税收制度以及经济环境也很不同,因此对于高技术企业国际化来说,既可从中获得某种利益,也可能遭遇损失。例如,当东道国经济不景气时,可能造成通货不兑现,并对外资外移实施管制,从而对股息汇出债务偿还、权利金和劳动费等资金转移的数额和时机实行限制,或课以重税。这不仅使企业

加大成本,而且还会造成有钱不能用的窘境。

因此,国际上比较成功的高技术企业在国际化过程中,通过设置金融总库,使之能全面认识各种货币的相对强弱,熟知每种货币的利息情况,以及各个货币市场的操作功能。这样,金融总库就有可能集中现金管理,统一调度使用,减低国际资金风险和节省利息支出,并利用国外的有利条件,把现金调集到最安全的地方(如国际金融中心,或避税国家等),以降低多余资金积压的机会成本。当各地分支机构(如海外R&D机构,生产基地或营销公司等)发生资金短缺时,金融总库即可以电汇方式融通资金,或经由某一跨国银行对当地分支机构作及时垫付。金融总库一般信息灵通、融资能力强,当资金不足时知道何处能借款,当资金过剩时知道何处能放款,以利于提高资金利用率。此外,还要设立或指定结算中心实施多边净额结算,以缓减汇率变动的影响和企业内部交易的扩大。

实施国际化战略的高技术企业,其财务体制取决于企业规模和国际化程度。规模较小、国际化程度低的高技术企业的财务管理应尽可能采取咨询、提供指导的宽松方式;对于规模中等、国际化程度一般的企业可采用集中控制的形式;对于规模大、国际化程度高的企业则要实行集中控制与分散管理相结合的形式。随着计算机系统和远程通信网络的建立和完善,高技术企业可以借助它们在多种财务管理形式中实现优化选择,有效地实施国际资金营运管理。

总之,资金国际化就是要求高技术企业在国际金融市场上妥善地安排自己的资金来源结构和资金营运制度,实现在国外“利用外资”以及提高这种“利用外资”的质量,为企业国际化奠定良好、雄厚的经济基础。

人才基础:高技术企业国际化的根本

在高技术企业国际化进程中,至关重要的技术优势和资金丰裕,最终还必须通过国际化的人才水平才能充分发挥出来,只有人的水平提高了,技术和资金才能真正为高技术企业所有。如果没有一大批优秀的熟悉国际市场的国际企业家,没有一大批门类齐全、素质较高、数量足够的高技术专家和经营人才,要实现企业国际化,创出与世界著名的跨国公司相匹敌的国际化高技术企业,只能是一句空话。因此,人才的国际化是整个高技术企业国际化战略的根本关键。

国际人才选聘 人才国际化的核心问题就是把具有高度潜力的取得了专业和管理成就的人才吸引到高技术企业中来,使他们迅速适应国际化的需要,并保证他们在职务和报酬中得到与贡献相当

的满意的上升,吸引他们充分发挥自己为企业服务的能力。

拟选聘的人才可以有三种来源:一是本国来源,从本国或本企业招聘合适人员选派到海外各分支机构中去承担相应工作,在国际化初期常采用这一途径;二是当地化,即雇用当地人员,特别是普通劳动力大多就地取材,以解决所谓本国员工外派的“文化适应”,降低人事成本;三是全球化,以企业的整体利益为重要标准,选聘人员不分国籍,只要能胜任工作,符合国际人才选聘标准就可以。

选派的国际化人才应包括:

——高技术人才。特别注意吸引在发达国家的高技术企业工作过的科学家、工程师,通过他们可了解世界高技术企业的发展水平、经验教训和发展趋势。在国外设立 R&D 机构,雇佣国外的技术人员和技术骨干,在国际范围内网罗争夺 R&D 人才资源已成为各国的一项十分明智而意义深远的举措。特别是吸收大量侨居海外的留学滞归人员,为他们在海外提供一个施展才华、报效祖国的机会,以一种新的方式解决我国高级技术人才外流的老大难问题。这些训练有素、经验丰富的 R&D 人才资源是高新技术企业国际化获得成功的前提条件。四通公司在澳大利亚聘用了一位澳籍华人计算机专家负责公司多用户计算机系统的开发,目前试产品已销往西欧和美国。

——国际商务金融类人才。由于高新技术企业国际化的特殊性,仅由国内商务金融员工很难组建成一支能开拓国际市场的队伍。比较可行的途径是吸收那些有较多专业经验的国外专业人员。办法是兼并或收购国外企业,接受并任用其中原有的相关人员,或者接受国外大学毕业生。

——复合型人才。为了减少人力成本,人才国际化应尽量选择了解国际惯例要求,熟悉世界市场动向,掌握某一技术专业并有贸易、金融、外语能力,即一专多能的人才。至于企业领导人才,一般是从复合型人才中遴选出来。除了素质、知识、健康等条件之外,更要注重谈判能力与合作能力。在风云变幻的国际市场上搏击,需要外交家那样的谈判技巧、处事能力和决断勇气,有坚持实现任务目标的毅力和决心。

国际人才使用 作为高新技术企业国际化的根本基础,国际人才的选聘、使用与培育必须突破守旧势力和传统观念的束缚才能实现。为此,应当采取一些特殊的政策措施给予必要的支持。

要着眼于合理匹配的人才群体。在现代科技革命的宏观背景之下,高新技术企业仅凭少数几个学有专长的孤军奋战而没有一个合理结构的人才共同体,想与势力强大的世界“高手”竞争是根本不行的。要从知识结构、年龄结构、学历结构等等方面,

不断完善企业自身的人才群体。

人才培养与人才开发的前提,是共同的价值体系。对于所有新进入人员都要进行关于企业情况和工作性质的教育,当老人员接受新职务时,也要接受再教育,目的是使来自不同国家、不同文化和受不同教育的人共同接受公司的行为方式和企业文化。这样不仅能增进员工之间的相互了解和提高效率,而且能够减少隔阂误解,增强协作凝聚力。合理匹配的人才群体,就是要人适其才,人尽其才,通力合作,优势互补。

要给予全体员工皆有脱颖而出的机会。鼓励企业员工在国际化过程中脱颖而出,应当建立良好的企业制度与激励机制。一是完善“群雄纷争”的竞争机制,企业员工(主要是青年员工)是否能真正脱颖而出,并不只是靠几条优惠政策可以奏效,更不能靠拔苗助长,而只能靠在国际化过程中,在全体员工的公平竞争中自然而然地形成。必须打破“论资排辈”、“吃大锅饭”那种培养庸人的升迁机制,代之以个体上相互竞争、整体上和谐协同的运行机制。通过合理公平竞争,人才群体的协作从无序走向有序,从幼稚日趋成熟。二是建立“以成效论英雄”的制度安排。高新技术企业对人才的评定(包括报酬、职位等),只能以其取得的成绩的大小及效益为唯一尺度。所谓公平竞争就是建立以平等地位和共有权利为起点的竞争。它与平均主义迥然不同。平均主义是豢养庸人与懦夫的温床,也是损毁企业的黑洞。在公平竞争中,涌现出的优胜者是企业的骄子。他们在竞争中之所以获胜,是因为他们付出了超常的代价,也会鼓励更多的人去奋发。这种制度安排的实质是:坚持反对那种暗中乘人不备的厮拼,那种对强者的嫉妒、对弱者的奚落、对新生事物的求全责备和对他人的无止尽的挑剔。应引导企业员工多在提高劳动生产率、提高产品与服务质量、增强国际竞争力上下功夫。

几个政策策略问题的探讨

根据上述的理论研究与机制分析所得出的基本观点,作为补充与深入,我们接下来对目前流行的一些公认观点(政策策略)作一些分析,提出持之有据的质疑,为高新技术企业国际化扫清一些思想障碍。

1. “保护”政策

目前国内的高技术企业发展研究中,普遍流行一种观点:为推进其国际化,政府应当给予更多的优惠政策和保护政策,以使高新技术企业这株幼苗迅速成长,其实这仅是一种善良的愿望,实为一种有害的“政策研究”。

高新技术企业具有周期短、投资大和风险高等特

点,在中国既是先进的产业又是稚嫩的产业,所以理应给予某种“保护”——即大保护下的不保护政策。在宏观上应有保障高技术企业健康发展的特殊政策与管理办法,包括引进高技术及产品出口的优惠政策,放宽科技人员和国际市场经营人员出入境的政策和进一步简化手续特别是来往港澳台之间的政策,等等。这就是大保护。除此之外,鼓励竞争,不保护落后。

大保护下的不保护政策坚决摒弃高保护。中国的高技术企业多是在初始封闭,继之在“高保护”下成长起来的。但高保护带来的直接后果,首先是损害消费者的利益,消费者买不到国际市场上优质等价的商品;其次是诱发“有条件上,没有条件‘创造’条件也要上,”使许多高技术企业在一二个局部领域里进行低水平重复。高保护造成的间接后果是使生产日趋分散化,形不成经济规模,缺乏机会均等的竞争,两种后果最终导致高技术企业失去市场竞争能力。“高保护”,很难有竞争力,也可能导致落后;落后后,更离不开高保护。如此恶性循环,中国高技术企业何时才能真正立足于国际市场?!更何況,高保护对非保护者就是一种歧视;而市场经济的基本规则,国际贸易的核心是平等、公正、无歧视原则。高技术企业国际化必须严格遵循这些规则与原则。

2. “引进”策略

在高技术企业国际化进程中的各个阶段,都需要从本企业成长的立场出发,采取形式多样、内容广泛的引进,以促进高技术企业的发展。但是,这里所言的引进,绝不局限于狭义的引进——即“必须进入本国”。而是要着眼于在整体上长期内对国际化有利。如果一味地追求短期效益和某些方面的合理条件(如见效快的技术、外资到款率、人才归企业所有等),不考虑长远效益和整体战略,就会事倍功半,甚至有头无尾。在这方面我国已有了许多深刻的教训。

这里我们以国内学者和高技术企业比较推崇的OEM方法为例,说明引进策略的双重性。由于在国际市场上,绝大多数产品都是采用配套生产或委托加工的OEM方式,如IBM、日立、富士通的计算机是这样,丰田汽车、本田、雅马哈的摩托车也是这样,因此,利用别人的OEM部件生产自己的系统产品,或为别人的整机产品作OEM配套,是中国高技术企业进入国际市场的良好途径,四通等公司都是借助于这种模式来拓展国际市场的。但是,我们也应当看到,在高技术企业及产品进入国际市场初期,在尚缺乏开拓市场的经验,或企业产品尚未被人们所认识的时候,采用OEM的办法,利用别人的

商标进行产品销售是可以的,但不能长期满足于这种状况。因为商标本身也是金钱,其价值一般相当于企业固定资产的5~10倍,尤其是名牌高技术企业和产品则更高。所以,别人借商标给你,必定受到商标所有者高额的盘剥。因此,与“引进”策略相匹配的是必须有计划地扶植和创出自己企业产品的名牌商标。只有这样才能使中国高技术企业和产品在国际化的竞争中有立足之地。

3. 市场选择

关于市场战略,许多论者和企业决策者通常根据世界经济科技发展的不平衡性,选择相对薄弱的国家或地区作为战略突破的重点。这种避强攻弱的市场选择,对于传统企业国际化或许不失为一种明智之举,但对于高技术企业国际化来说,看来并不合适。根据我们的研究,高技术企业国际化,实际上就是要把整个世界市场作为自己的活动舞台和发展空间。

发达国家应成为中国高技术企业国际化着力开拓的主要市场。发达国家是高技术及其产品的主要贸易市场,虽然它们仅占世界人口的20%,却集中了世界80%以上的财富和95%以上的科技力量,发达国家不仅是高技术产品的主要出口国,而且也是高技术产品的主要进口国。以发达国家作为开拓的主要市场,有利于提高中国高技术企业国际化的品质,增强在国际市场上的竞争力。同时,还可以用我们开发的高技术及其产品换取发达国家限制出口的技术。由于发达国家对产品的技术性能和质量要求较高,又是世界高技术企业争夺的市场,所以竞争激烈;这迫使我们的企业经风雨、见世面,提高企业经营管理水平。

新兴工业化国家和地区也是中国高技术企业应着力发展的重要市场。新兴工业化国家的经济技术和市场容量虽不如发达国家,但较发展中国家先进,而且与我国相距较近,交通比较方便,文化、历史也有共同之处,又正处在发展之中,因此相对而言,我国高技术企业在技术经济、资源等各方面都有相当的优势。特别是,对如何利用高技术成果支持香港特区稳定繁荣,并充分利用香港交通、通讯方便和信息灵及国际金融中心的优势,作为我国高技术企业国际化的重要基地和窗口,应予以重点研究和认真解决。

在目前,发展中国家也应成为我们兼及的后备市场。发展中国家地域辽阔、人口众多,但物质相对贫乏、工商业基础薄弱,目前虽不是高技术及其产品的主要市场,但对我国高技术及其产品是有一定的兴趣的。

(责任编辑 蔡德诚)