

简论科技与外贸结合的战略价值

Strategic Significance of Combination of S & T and Foreign Trade

童书兴

(对外经济贸易大学,教授 北京 100013)

技贸结合的实质是技术和市场(确切地说是国际市场)的结合,这是个战略问题,其重要性和迫切性作多高的估计也不过分。

人们通常认为,当前所以要强调这个问题,是由于我国体制改革深入发展出现的新形势打破了外贸专业公司一统天下的格局,越来越多的生产企业、科研企业、咨询服务企业获得了外贸权,外贸专业公司货源枯竭,进口业务也因此减少,所以必须另找出路。这种看法有一定道理,但并不全面。外贸体制改革和权利下放后出现的新形势虽然是强调实行技贸结合的一种重要原因,但并不是主要原因,更不是全部原因。

一、科技与外贸结合是当前国际贸易发展的新趋势

第二次世界大战后科技革命的蓬勃发展对国际贸易产生了极深刻的影响,它使国际贸易日益知识化,使技术变革成为国际贸易和国际竞争的关键性因素,使各国企业集团化的趋势加强,这些无疑也会影响我国对外贸易运作。

国际贸易“知识化”趋势加强,反映了技术在国际贸易发展中的作用空前增强。二战前的国际贸易主要是交换原料及燃料等初级产品。战后的国际贸易主要是工业品的交换,特别是技术含量高的工业品的交换。1937年初级产品占世界出口总额的63.3%。战后在科技发展的影响下,工业制成品的能耗和物耗大大下降,材料之间的相互代替性增强(合成材料代替天然材料),大大抑制了初级产品生产和出口的增长,初级产品的行情长期疲软。初级产品在世界出口中所占比重大大下降,1987年已下降到世界出口总额的27.8%,而工业制成品在世界出口中所占比重1937年仅占36.7%,1987年上升到68.8%,1990年达72.1%。在工业制成品出口中,尤以作为主要技术载体的机械和运输工具的增

长迅速。1953年这类产品出口额只占世界出口总额的17.4%,1990年增长到36.5%。在世界机械和运输工具出口中,尤以高技术产品出口增长最为迅速。如办公室和通信设备世界贸易额在1980~1990年间的年平均增长率高达13.5%,1990年达3030亿美元,占世界商品贸易额的8.5%,占世界制成品出口额的12.5%,占世界机械和运输工具出口额的24.5%。

国际贸易知识化趋势的加强表明技术变革已经成为国际贸易的决定因素。这在国际贸易理论上有明显的反应。

传统的国际贸易生产要素禀赋理论认为,一国竞争优势的建立是赖于本国所具有的生产要素(土地、劳动力、资本)的禀赋。例如,劳动力充裕而资本缺乏的国家就可以出口劳动密集型产品,进口资本密集型产品;而资本充裕、劳动力昂贵的国家则可进口劳动密集型产品,出口资本密集型产品。

但是,现代国际贸易理论的视野更宽广了,所提出的影响国际竞争优势的因素更多了。其中一个重要特点,便是特别强调科技进步在建立国际竞争优势上的关键作用。

影响各国建立国际竞争优势的要素被分为两类。一类是基础要素,如自然资源、气候、地理位置及人口;另一类是变化中的要素,如通信、基础设施、先进的技能及研究能力。前一类要素被认为是外在的,可以提供最初的优势,随后通过发展变化中的要素加以扩充和加强,如果基础要素处于劣势则可能对发展变化的要素的投资形成压力。后一类要素则是个人、公司及政府投资的产物,是创造竞争优势的持久的基础,是内在的,通过主观努力达到的。总之,为创造国际竞争中的比较优势要高度重视发展科学技术。

在科技飞速进步的影响下,西方企业的组织形式也发生了很大变化,最突出的是企业联合趋势的加强。当前在西方国家已很少见到单纯的生产企

业,大多数企业已成为科研—生产—销售联合体。很多企业已变成智能型的企业,这些企业用于开发新技术的投资已大大超过搞基建及购买机器设备的投资。日本许多大企业已变成这类企业。

企业联合趋势加强是由两种具体原因引起的。一是研究与发展费用日益庞大,二是为了保护技术革新,防止仿造。

当今为研制新产品和开发新技术需要支付巨额研究与发展费用,一家厂商甚至是大厂商常常无力承担。因而各公司(常常是同一工业部门的公司)建立正式和非正式的合作关系,分摊其中所涉及巨大费用,进行专业化分工,缩减重复研究费用,从而相互从中获益。发达国家的公司认为,保护革新,防止竞争对手的仿造,仅仅靠发起加强知识产权保护的行动是不够的,并不能有效地防止竞争对手仿造。英国和美国的经验表明,仅仅依靠技术革新能力还不能保证从这些革新的应用中获得最大的经济效益,必须把技术革新同发达的制造、销售、售后服务或其他能力充分地结合在一起才能达到预期的目的。

当今发达国家的公司实行联合,目标已不是为了求得短期的资金供应,而是着眼于加强其长期的竞争性的工业基础。欧洲许多项目甚至是依靠各国政府及公司联合进行的。法国、英国、西班牙及德国的公司组建的航空制造公司“空中客车(Airbus)”公司,已经成为世界上占第二位的民航机制造商。这种联合发展的成效之一是,在16个月内,它储存的订单增加一倍,达到770架。该联合公司的目标是,到1994年要使自己的职工和生产均增加一倍。这家联合公司尤其努力于联合其研究与开发力量进行技术革新。欧洲十家最大的信息和通信技术公司组成了名叫“信息技术圆桌”集团,就欧共体应采取的战略活动提出建议以应付外来的竞争。欧洲公司在欧洲各国间的联合是一方面,另一方面某些欧洲的主要公司寻找同日、美公司进行合作的机会,并且取得了成功。如日本电气公司(NEC)掌握法国布尔机器制造公司(Bull)在美国子公司15%的股权,布尔公司从NEC公司购买电脑构件。美国好利获得(Olivetti)公司与佳能(Canon)和三洋举办合资公司,制造摄影、复印机及传真机。西门子掌握富士电器公司的股权等。

现在在世界经济和贸易中占主导地位的联合公司,均广泛实行技术同贸易的结合,从而得以推行全球战略,有效地利用世界各地的生产要素。世界上大的工业跨国公司无不兼作贸易,日本和韩国的大综合商社无不开发研制技术和举办工厂。如日本NTT、东芝及日立等公司联合投资200亿日元制造同步加速器作为生产64兆比特随机记忆(DRAM)的基础。主要日本公司均建立了国际网络,

新工业部门的全球化过程在迅速发展。韩国许多成功的工业企业得益于大型综合商社的存在。这些企业在发展中国家是最大的,具有良好的国际商业网络并帮助韩国的制造商进入国外市场。韩国的综合商社通过在广泛领域建立子公司而成为巨型企业。

我国的对外贸易是国际贸易的一个组成部分,受当代国际贸易发展规律制约,其他国家实行技贸结合的做法值得我们借鉴参考。

二、科技与外贸结合既有利于我国出口产品结构的升级,也有利于我国总体科技水平的提高

在当前的条件下,我国对外经贸的迫切任务是进一步优化我国的出口产品结构,实现由主要出口中低档的工业制成品到主要出口档次较高的精加工工业制成品的转变。

建国以后的长时期内,我国出口产品主要是初级产品(1953年这类产品出口额占出口总额的79.4%,1980年占54.1%),用出口初级产品交换外国的技术和机器设备。80年代初提出出口产品结构要实现两个转变,即由主要出口初级产品转变为主要出口工业制成品,由主要出口粗加工的制成品转变为主要出口精加工制成品。1986年,我国工业制成品出口占出口总额的比重为56.3%,1990年已达到90%,实现了出口产品结构的第一个转变。但实现出口产品结构第二个转变的任务仍十分迫切和艰巨。首先,当前我国出口的工业制成品中低档产品多,技术含量低,出口附加值低。在国际市场销售同样产品,如自行车、机床、服装等,要比发达国家及亚洲四小的售价低一半或更多,耗费大,收益小。第二,当前我国是用出口低附加值的初级产品及工业制成品交换工业发达国家技术含量高的高附加值工业品,即以几倍的劳动换取工业国家少量的劳动,在国际分工中处于不利地位。第三,目前我国国际竞争的优势主要是低成本和低价格,这种优势是脆弱的,很容易被具有更低价格优势的国家所攻破。并且利用低价进行竞争常常受到西方贸易保护主义的威胁。第四,我国以中低档出口产品为主的结构有悖于国际贸易日益“知识化”的大趋势。

事实表明,我国必须尽快实现出口产品结构的第二个转变,大力增加技术含量高的出口产品比重,由主要进行价格竞争过渡到主要进行非价格竞争,创造产品差别化的国际竞争优势。这是未来发展我国对外经济贸易的根本道路。走这条道路可以使我国对外经济贸易大大提高效益,又可以使其规模得到进一步扩大。产品差别化战略是以质取胜的战略,旨在向买主提供独具特色的优质产品或售后服务。如德国机床制造商以高质量耐用产品及反馈

服务战略进行竞争。差别化能够以较高售价获得丰厚的利润。这种优势能够在较长时间内保持。实现我国出口产品结构的第二个转变,即采取提高产品质量、花色品种战略,必须依靠科技,以先进技术为基础。完成我国进一步优化出口产品结构的任务主要依靠技贸结合。

经过长期培育和适应,我国已经具有了一批专业化分工严密,部门品种齐全,拥有广泛的海外商业网络和客户关系,且具有熟练的国际营销技能和很高信誉的外贸企业。这批外贸专业公司40多年来是我国对外经贸领域的主力军和开拓者,在我国对外经贸发展当中起了重要作用。但是外贸专业公司长期依赖于对进出口商品的垄断性经营,且单纯在流通领域运作,缺乏坚实的实业基础,已不适应我国经济体制改革、权利下放的新形势,必须在自身机制上,在内外关系上进行重大的改变,特别要注重真正把我国的外贸转移到先进技术基础上来,实现科技兴贸。

发展外贸必须以科技为基础,这是一方面。另一方面发展我国的科技也离不开外贸,闭关锁国是无法提高技术水平的。贸易发展既会促进新技术的供应,也会促进对新技术的需求。

首先,外贸是先进技术流入的重要渠道。我国是经济和技术都不发达的发展中国家,要实现四个现代化特别是实现科技的现代化,仅依靠自身的力量显然是事倍功半,必须靠对外开放,靠引进国外先进技术同自力更生的结合。事实上,在我国整个工业化进程中,特别是改革开放以来,各种不同方式的技术引进是促成我国经济迅速增长的重要条件。

第二,发展对外经济贸易加深了我国生产的专业化,刺激了先进技术的运用。

第三,国际市场需求及竞争本身也是促使我国技术进步的强大动力。特别是扩大对发达国家出口工业品非常有利于我国企业获得及运用新技术。激烈的市场竞争,对商品质量及花色品种具有很高要求的顾客都迫使我们尽快适应这些要求,进而大大推动我国科技成果商品化和产业化的进程。

第四,通过发展外贸及参加国际竞争可获得珍贵的经济信息。正如世界银行一份报告所指出的,“教育、技术和开放与发展的关系是复杂的。它们能够使各国的经济不仅对价格信号,而且对新思想作出反应”;“参与国际贸易能够使出口商有机会了解新产品的情况,同时外商是提供技术信息的一个重要来源”。

日本及亚洲“四小龙”技术上的飞速发展得益于大力推行外向型经济。由此他们可以高效率地获得并运用国外的新技术,再加以创新,在此基础上大力生产和出口适销对路的外贸产品。改革开放以

后,我国有一些技术企业如联想集团等,由于加强同国外市场的联系才得以制造出适销对路的高科技产品,为国家创造了大量的外汇,取得了很大的成功。

三、科技与外贸结合的途径

根据市场经济的原则,参与技贸结合的各方对所采取的方式以及同谁结合的意向均有充分的自由。技贸结合必须切实贯彻自愿、互利、取长补短、共负盈亏、共担风险的普遍规则。

技贸结合,在不少情况下还表现为工贸结合。就外贸专业公司而言,虽然目前尚有不少困难,但经过四十多年的发展已经奠定了进一步发展的基础,活动的余地比以前大多了。现在应有选择地进行技贸或工贸结合,积极进入国内外生产领域和科技领域。有些外贸公司在这方面已经迈开了步子,并作出显著的成绩。如中国化工进出口总公司利用自己的资金优势向国内、外的生产部门投资,与有关部门共同在大连合资兴建一座年加工能力为500万吨的现代化的炼油厂,并积极向食品化工、塑料化工和医药化工进行投资。该公司在1988年还购买了美国海岸公司太平洋炼油公司50%的股权,成立太平洋炼油公司;购买美国磷矿和磷肥厂,组建了美国农化公司。中化公司还特别重视科技的先导作用,不失时机地选择一批有发展前途的高科技项目进行开发,成立中化生物公司。中国五金矿产进出口总公司与清华大学联合建立新技术企业——北京贝钢公司,实行技工贸一体化的经营、开发与生产新型空冷贝氏体钢产品,提高了我国钢铁产品在国际上的竞争能力。事实表明,如果不重视依靠科技办外贸,外贸的发展就只能停留在较低的商品档次上,难以竞争、难有发展。

外贸公司依靠自己的资金向生产、科技领域发展,这是推动外贸升级、发展的一种十分必要的方式。以其他不同的方式,如合资、签订许可证协议和管理协议等,同工业企业和科研企业以及有关大学联手经营也是有效的技贸结合方式。在市场经济的体制下,许多生产企业和科研企业将获得外贸经营权,这是毫无疑问的。但市场竞争不能离开成本,考虑成本就不能没有分工。国际经验表明,西方国家的生产企业成千上万,但并非每家生产企业都外销自己生产的产品,也不是每家生产企业都自己进口所需的产品。一般而言,大型的工业企业才实行产、供、销一条龙式的体制。多数中小型生产企业还是依靠外贸公司履行对外职能。所以在新形势下,外贸公司在流通中的中介作用仍是不可缺少的。商务知识和经验仍然是技贸结合的宝贵资本。

(下转第5页)

三、市场面前人人平等

我国的市场化改革是以“从一般到特殊”开始的。改革试点,特殊政策,特区等等,为改革的成功作出了重要贡献。对外开放,作为改革的一个侧面,也有着同样的含义。对外商优惠,引进的不仅是稀缺的资金,而且是市场规则和竞争机制。但是到今天,该到了“从特殊到一般”的时候了。

现在开发区遍地开花,这本是件好事,但是随便读一份开发区的章程,都会发现,里面将外来投资者分为两类,一类叫“外商”,一类叫“内地企业”。对于这两类企业有着不同的政策。不知为什么,对“外商”的政策总是优惠于对“内地企业”的政策。这种区别对待(也就是歧视)的状况既不是爱国主义的,也不符合市场公平竞争的规则。这种歧视政策导致了大量的国内企业为了获得更为有利的竞争条件,不得不搞“假合资”,同时又使外国公民、国外企业的“身份”本身成为有市场价值的无形资产。只要有这种身份,不用花一分钱,就可以获得巨额财富,因而买卖“身份”的交易又在毒化着市场。类似的歧视政策在我国其它地方也非常普遍。如对城里人和乡下人的区别对待,对私营企业和国有企业的区别对待,对申请出国留学的、具有不同海外背景的大学生的区别对待,等等。这种普遍的政策歧视现象不仅与市场经济的基本规则相悖,而且也背离了我国人民一直追求的公正理想。

严格来讲,所谓区别对待(歧视)有两种不同的表现。一种是对某(类)个人或企业实行的待遇(政策、规则、税率或价格)劣于对其它人或企业实行的待遇。一种是对某(类)个人或企业的待遇优于对其它人或企业的待遇。前一种表现为“排挤”和“限制”,后一种表现为“优惠”和“扶持”。人们往往对前一种区别对待非常关注、警觉,但对后一种则经常忽视。但是,市场实践逐渐告诉人们,这两种情况的后果是一样的。制度经济学家康芒斯在讨论区别对待问题时也曾指出,在美国,将表现为优惠的区别对待视为不合法,也经历了一个过程。这一转变体现在美国最高法院在1897年和1901年对两个类似案例的不同判决上。在1897年,当原告指责一家铁路公司对他的竞争者提供了优惠价格,从而要求铁路公司赔偿损失,但遭败诉。理由是原告没能证明铁路公司对他收取的费用是不合理的。但到1901

年,最高法院的态度就发生了变化。它已开始认为,任何一个企业对它的不同客户采取区别对待是不合法的。理由是,由于不同客户之间是竞争关系,对它们实行区别对待就会使有的客户获得较有利的条件,而有的客户获得较不利的条件,它们之间就无法平等竞争。这样,人们也无从了解,一个企业在市场中获胜,倒底是因为它确有竞争力,还是因为它获得了较优惠的条件。因此,对别人的优惠就是对自己的歧视。取消所有区别对待的现象,就是维护公平竞争。

在我国普遍存在的政策歧视现象有两个起因。一个是传统体制的特质决定的;一个是改革开放的策略决定的。传统价格体系本身,作为一种扭曲的价格体系,就是一种对不同产业的生产者的区别对待政策,由这种区别对待政策又会引伸出其它区别对待政策。例如,由于对农产品的低价格,农民就会有转向其它产业和转向城市的倾向,但这样一来,由低价格造成的农产品短缺现象就会更为严重。所以又采取了城乡户籍制度来限制这样的转移。另一方面,传统体制的特征又决定了它能够实行歧视政策。因为中央政府垄断了政策制定和几乎所有产品的购买和销售。经济学告诉我们,只要是垄断者,就有能力实行歧视。传统体制的这种状况不仅造成了歧视的事实,而且形成了歧视的文化。直到今天,大多数人对普遍存在的歧视现象麻木不仁,不少地方政府规定歧视政策时则是不假思索的。在改革开放初期实行的区别对待政策却有其合理性,因为一种制度结构转变为另一种制度结构,必然要带来非常大的变化。为了减少震荡,在某些地区或部门,对某些经济主体采取某种特殊政策,作为试点,然后通过其示范效应带动整个社会的改革。但是到了现在,这两个因素开始消失了。一方面,传统计划体制本身要被市场经济取代;一方面,特区和特殊政策的示范作用早已显示出来。现在该到了将特殊政策一般化的时候了,这就是要把特殊政策上升为一般的、对所有人适用的法律。如果不如此,就无法真正实行市场经济,因为它的一个特质就是公平竞争。不仅如此,公平本身也是我国人民一直追求的道德理想的一部分。我们将随着市场经济的建立,逐渐摆脱歧视现象为正常的“文化”,将反对区别对待、崇尚公平竞争作为我们的旗帜。

(责任编辑 蔡德诚)

(上接第13页)

日本和南朝鲜的综合商社活力很强,原因是他们推行的多样化的经营战略。他们既经营外贸也经营内贸;既履行流通功能,也履行信息、技术转让、资源开发、金融和生产的功能,商社内包含了分布于各个领域的生产企业。多样化使这些贸易公司具

有广泛的活动余地。

我国外贸专业公司向综合商社方向发展无疑是有远见的,在当前形势下,应特别着力于进入和开拓新的技术领域,对我国未来外贸事业蓬勃发展,极具深远战略价值。

(责任编辑 蔡德诚)