

早在1983年10月,中央有关同志提出:“应当注意研究世界的新技术革命和制订我们的政策。”1985年9月指出:“要积极扩大技术出口”。1988年在“沿海地区经济发展的战略问题”中又提出:“沿海地区大力发展劳动密集型产业以及劳动密集和知识密集相结合的产品……经济特区、中心城市和某些有条件的地方也可以搞些高技术产业。”

新技术产品能够在国际上打开销路,扩大销售和应用,反过来必然促进产品质量的提高和成本的降低,促进我国新技术产业的发展。

尽管我国目前新技术和新技术产品的出口金额不大,但从长远看,这是我国出口贸易战略发展的需要,也是新技术产业自身发展的需要,从我国的科学技术水平来说也完全是可能的。

然而,我国在1979~1985年的七年间,技术出口总计只有40项,出口总额4,650万美元;1986年约2,000万美元。而1985年世界各国的技

术出口总额达500亿美元左右,不仅美国、日本等发达国家,即使阿根廷、墨西哥、印度、南朝鲜等每年也有十亿美元的技术出口。尽管统计的口径可能不太一致,但已足以说明我国的技术和技术产品的出口与我国潜在的出口能力太不相称。我们必须抓紧时机,采取措施,迎接挑战。

一、要采取多种形式,扩大技术出口

我国技术出口的重点应是成熟的工业化技术,并以此带动产品、成套设备及劳务出口和国外承包工程,这是正确的。但是,我们不应囿于这一范围。各地区、各部门由于具体条件不一,各有自己的特长,毫无疑义,必须发挥自己的优势,发展各种形式的技术出口。例如,北京、上

海等中心城市和中国科学院等单位,科技人员集中,北京有400多所骨干科研机构,50多万专业技术人员,拥有的专利权和科技发明权居全国首位;上海有各类科研机构近千个,专业技术人员40万。从全国范围来说,尽管科技人员远不能满足需要,但还应该发展智力出口、技术性劳务出口,以培养人才和增收外汇。这对个人来说可以熟悉世界、开阔眼界、发挥作用;对国家来说,可以拓宽对外渠道,增收外汇,并沟通国外信息。这些人多出去一个,就多一条信息渠道,多一条广告渠道,多一个技术或产品的推销员。当然,我们也可以组织科技人员在国内开展技术服务。例如,为外国厂商承担计算机软件开发工作(仅清华大学五年就累计创汇二百万美元),还可以承担其它需要大量智

力劳动的某些实验室工作等等。

再则,我们已取得了不少实验室阶段的成果,但限于我们的财力、人力,有许多不能继

对我国发展新技术产品 出口的几点建议

应 模 舜

续下去。为了充分发挥这些科研成果的作用,也可以利用国外的物质条件,根据平等互利的原则,类似产业系统的中外合作生产经营,可以中外合作进行研究开发,取得成果后的利益双方分享。例如,中科院上海药物所有一个课题,取得了一些阶段性成果,但当时由于人力、物力的限制,拟暂缓继续进行,后来与日本某一药厂合作,该所前一阶段的成果以有偿技术转让方式向日方公开,同时由日方出资,双方共同继续开发,取得成果后的利益由双方分享。在双方共同努力下,取得了很大的进展,目前在日本进行的第二期临床试验即将结束,并已在日本取得了六个专利,向欧美等十四个国家申请了有关专利,有十余个欧美药厂和我们联系,希望购买专利的使用权。这样,尽管外商也取

得部分经济利益,但我们的成果可很快地取得经济效益和社会效益,并造福于全人类。

二、通过多种途径,扩大国际渠道

随着国家开放政策的贯彻执行,我国的国际交往也日益加强,但由于长期闭关自守,国外只对我国的国防新技术有些了解,总的印象还是认为我们在科技方面很落后,对我们科学技术方面的新成就并不清楚。从我们这方面来看,基层生产单位的科技人员多忙于解决生产实践中的具体问题;科研单位、高等院校的同志主要关心科技方面的国际先进水平和自己的差距,他们虽然出国访问比较多,但访问的单位基本上都是大学、研究所,对于国际上技术和技术产品的市场供需情况,价格变化动向是不够关心的。从事对外经贸的同志,由于缺乏专业技术知识,对新技术不甚了解,同时外贸企业要独立经济核算,忙于完成任务,偏重于大宗商品出口,而技术贸易的金额往往比较小,因此思想上也不重视。由于这些因素造成了对新技术和新技术产品的国际市场行情很不熟悉,这是我国技术和技术产品出口不多的重要原因。

近年来,由于各级领导的重视,许多有关的外贸公司已经开始重视技术和技术产品的出口工作,政策上也作了相应的保证,但仅有这些是远远不够的。我国每年有数以万计的科技人员出国考察访问、进修、培训,还有数以万计从大陆去的人长期逗留国外,他们和国外的科技工作者、工商界人士有广泛联系,应该充分发挥这支队伍的力量,鼓励和支持他们在完成自身工作和学习任务的同时,关心国际市场动向,为国内的技术和技术产品出口牵线搭桥,并给予适当的报酬。

三、设置新技术出口创汇基金

新技术产品的出口目前尚在起步阶段,不仅建设新技术产业需要大量资金,而且新技术产品要打入国际市场,需要提供样本、样品、广告宣传、出国展销,也必须有比推销传统产品更多的经费。这笔经费如由科研、生产单位提供,

存在一定困难。外贸公司虽是经济独立核算的企业,但在没有一定的成交额前要大量出资也有一定困难。现在大家对发展新技术产业需要大量风险投资比较理解,但对开发国际市场需要相当的经费似不够重视。应当设置新技术出口创汇基金,以低息或贴息方式提供贷款,用作新技术和新技术产品出口的生产周转资金和推销费用。

四、要重视技术外贸人才的培养

从事技术和技术产品的对外经贸工作,一般说来,对人员素质的要求比较高。除了一般的外贸知识外还需要专利和其它知识产权方面的国际法律知识和专业技术背景知识,相应地还要有较高的外语水平。但是,目前从事外贸工作的同志都普遍缺乏自然科学知识,搞新技术的同志,则明显地缺乏外贸,国际法律方面的知识,一般说来,外语的水平也不够。要造就一支具有一定的自然科学知识,外贸知识和知识产权方面的法律知识及相应的外语水平的对外技术贸易队伍,是不容易的。目前,有的高校已有工业外贸专业,这是很有必要的,但创办伊始,看来还要通过实践对课程进行适应充实。除了从高校补充人员外,更重要的是要适当地将有广博自然科学知识,有一定的管理工作能力,并有志于高技术对外贸易的同志,加强现有的外贸队伍。这里要解决目前也还普遍存在于科技人员中间的“轻商”思想,要解决专业职务聘任,以及政治、社会地位等具体问题。

五、要在政策上给予扶持

例如,出国学习、工作的科技人员,在完成学习、工作的前提下,应鼓励他们为技术贸易作贡献,由此而需要的通讯、交通、交际等费用应准予报销;如果成交的,应参照国务院技术转让办法给予一定比例的中介费(包括外汇)。

对于承担技术劳务输出的科技人员,在出国时除按规定开支生活费用外,如收入较高,完成任务好的,还可以提取一定比例的外汇奖励。

在中国的三资企业,如引进新技术,已可

在税收等方面得到优惠。同样,新技术如到海外去投资设点,也应在资金等方面给予优先考虑,并简化审批手续。

出国审批手续,虽然目前已有一定程度的简化,但周期仍比较长。

技术出口的审批手续,按目前规定,即使一些很小的技术服务项目,至少也要经省市一级的科委和经贸委(厅)审批,这似乎没有必要。

六、要统一规划、加强领导

根据中央和国务院的有关部署,1986年国家已制订了高技术研究发展计划。为与上述计划衔接,促进高技术、新技术研究成果商品化,推动高技术、新技术产业的形成和发展,国家科委又制订了“火炬计划”,今后三年要开发2,000项左右的高技术、新技术产品,30%以

上将出口创汇。

但是,这两个计划可能较多地考虑如何跟踪国际高技术、新技术的发展动向和高技术、新技术自身的发展,而较少地从外贸角度来考虑、安排,如高技术、新技术产业的国际商业市场动向,供需趋势预测,经济效益,我们在国际市场的战略目标和布局等。近期应多考虑如何具体安排保证30%的高技术、新技术产品能够出口创汇,搞清竞争对手的情况,从而如何发挥我们的优势,估计我们可以占领多少国际市场的份额等问题。这些都需要在实践中不断充实。

我国在新技术、高技术方面已有一定的技术基础和物质基础,只要有正确的政策和领导进行良好的组织协调,我国的新技术和新技术产品必将在国际市场的竞争中取得应有的地位。

(上接第53页)

石油提取者销售石油所得的收益在整个交易结束前,必须储存在一个特别的冻结的帐户上,该帐户称为契据帐户。为避免现金的封销,该帐户应在西方银行开立,并必须以工程项目或设备供应者的名字作为户主。户主则以根据合同的支付条款作为理由来提取帐户上的资金。鉴于石油交易的复杂性,需要有一个专家小组参加此种合同的谈判和起草。石油易货贸易具有很大的风险:如合同执行期间原油在国际市场上的价格波动及交易本身对政治问题的极高敏感性;一旦石油提取者因种种原因而终止合同,将必然使工程项目或设备的供应者失去资金的来源;反过来,如果石油生产者停止出运石油,而石油提取者没有石油提供给最终用户,无法向其客户履行其承担的一项长期许诺,那末,发起这笔交易的工程项目或设备的供应者将轧进中缝,走投无路。最终,石油提取者还因向工程项目或设备的供应者提供了服务而有权向他索取一笔佣金。

从上述易货贸易问题的介绍和分析中我们可以看到,此类交易中合同谈判和起草的技术于双方都至关重要,对石油生产国,是避免产生金融问题的一个有效办法;对西方国家,是得到支付和商品性物资的一种可靠保证。