

# 重视「主动式」技术引进

技术引进是由技术拥有者（许方）与技术需求者（受方）之间以某种方式转让技术的过程，其方式多种多样，但可以以受方所居的地位不同而分成“被动式”与“主动式”：一、受方居被动地位的方式，即受方只是被动地从许方愿意给出的技术和设备中获得某些技术，这类方式有购置成套设备、外商直接投资、许可证贸易等；二、受方居主动地位的方式，即受方根据自己的需求主动地寻求、学习并获得某些技术，而“许方”则处于被动地位，这类方式有派人到技术拥有者的国家去参观学习 and 培训、查阅国外技术文献、模仿国外先进的工艺和产品等。第一种方式可称之为被动式技术引进，第二种方式可称之为主动式技术引进。主动式技术引进与被动式技术引进相比，其优点就是技术转移成本低、效益高，多数是事半功倍。当然，由于受技术拥有者的种种限制，主动式技术引进的作用范围有一定限度。下面我们举两个例子来进一步说明主动式技术引进的功效。

我国S市空调器厂，打算提高空调器的“心脏”——热交换器的生产技术水平，就寻找机会先派出一名该专业工程技术人员到某发达国家进修空调器热交换器制造技术。该技术人员在进修期间，熟悉掌握了该国的有关生产、技术、设备、市场价格及各厂家特点等情况，还对比了我国与该国在劳动力配置、原材料、生产规模及技术上的异同。进修归来后，该厂组成了由这位技术人员为首的引进班子，与上述发达国家厂商洽谈引进热交换器生产线及制造技术。由于情况掌握准确，他们不是被动地把对方的生产线照搬过来，而是根据我国的条件，只引进了部分设备，其它设备按我国的具体情况自己加工制造；并且由于对该国各厂家的行情知底，谈判时把价格压了下去，仅花了30多万美元（此前国内引进的同类生产线花90—120万美元），就引进了一条热交换器生产线。他们还使引进后安装投产达标准的周期缩短了30—40%，做到引进当年投产见效还清全部贷款。

日本摩托车制造业崛起的“秘密”，就是采用了主动式技术引进。1968年以前日本产的摩托车根本打不进国际市场。1969年日本政府决定振兴摩托车工业，他们没有急于购置外国先进的生产线，而是从全国各摩托车制造厂和修理厂组织了200名有丰富实践经验并具备一定研究开发能力的工程和经营人员，分成12个组，用一年时间走访调查了全世界各国著名的摩托车制造厂，并将每个厂家的产品购买二台样机带回。一年后，12个组收集了大批技术经济资料，带回170多台样机。他们将每种样机的一台解剖分析，另一台做运转试验，在这过程中对每一个零部件及其性能进行仔细研究，分析它们的优缺点和技术诀窍。在博采众长的基础上，他们设计出一种轻便耐用、价格较低的新型摩托车。从出国考察到新产品批量生产仅用了四年的时间，新产品投放国际市场后很快就销路大开。

从上述例证中，我们不难看出主动式技术引进可能带来的惊人效益，以及它们可以进行的大致范围。我们在建国三十多年来，尤其近些年的技术引进工作中，由于种种主观和客观的原因，大部分技术引进都是被动式的，而没有对主动式技术引进给予足够的重视和广泛的采用，这也是我国技术引进的效益不够理想的原因之一。世界各国技术引进正反两方面的经验告诉我们，一个后发展国家要想通过引进技术来实现经济技术上的赶超，就必须高效地进行技术引进。在今后的技术引进工作中，如何积极采用主动式技术引进，是我们提高引进效益的重要途径。近年来，一些美籍华裔专家多次向我们建议：必须尽早改变“中国人在美国的学校里，日本人在美国的企业里”的状况（指中国把人员都送到美国大学去攻读，而日本人则尽量往美国的企业里钻，了解、掌握美国的生产技术）。这是很值得我们深思的！

康荣平

（责任编辑 岑公）