

## 贫困山区技术市场的服务形式

刘立成

山区经济不发达、技术落后的原因,从客观上讲是交通不发达,信息闭塞;从主观上讲是多年积累下来的小农经济思想意识,陈旧过时的文化观念和知识体系。要促进贫困山区经济健康、稳步发展,关键在于加快技术进步,开拓技术市场。

首先,要建立起以中介为主体的技术市场(即科研单位——中介机构——生产单位)。科学技术成果向生产力转化过程,具有复杂性、曲折性和长期性。在技术商品交换过程中,特别是山区乡镇企业自身技术力量弱,需要请人作参谋,为意向技术提供咨询论证,这样客观上要求有一个中介者搭桥牵线,把买方和卖方二者紧紧联系在一起,这既可为乡镇企业节约费用,又可缩短时间,提高技术成果的转让率。中介组织既可“官办”又可“民办”允许集体或个体同上,充分调动各方面力量,依靠科技进步,促进经济建设发展。在一定的基础上,技术市场由初级阶段向高级阶段发展,由卖方市场向买方市场转化,由市场交易型向科研生产联合体的必然趋势转化。

贫困山区技术市场服务形式必须多样灵活,有利于促进技术成果向生产力转化,根据山区特点,可以采取以下服务形式:

1、报刊式技术市场。技术市场编印一份快报或简报等,开展技术交易,以报纸为媒介沟通技术供需双方。可根据社会需求信息,定期或不定期集中刊登一批适用技术成果,分发到全县城乡、厂矿基层单位,需方根据自己的需求进行选择、洽谈。另外,乡镇企业可以把在生产中遇到的难题,需解决的问题反馈到市场来,技术市场及时帮助寻找技术靠山解决。这种方式具有信息覆盖面大、反馈快的特点能加速技术成果向生产力转化的进程。

2、广播式技术市场。有线广播是山区重要的信息工具之一。技术市场可利用区乡有线广播系统设备,进行科技成果宣传、普及,有选择地定时发布各类技术信息,通过广播沟通技术供需双方的信

息联系,进行技术交易,这种方式具有传播率高、方便、针对性强的特点,有利于宣传科技成果,推广应用科技成果。

3、集市式技术市场。山区人民有着传统的赶集习惯,进行物质交换。技术市场利用乡村民间传统的物质、商品集市的场合,占用一席之地,采用文字图片和实物相结合的办法对新技术、新产品进行现场介绍和技术咨询,与此同时开展技术交易活动。这种方式具有简便易行、供求见面的特点,便于收集、掌握技术需求信息。

4、会议式技术市场。每年举行一、二次具有一定规模的技术成果、信息发布交易会,开展交易活动。技术市场可邀请有关科研单位、情报、专利等部门前来发布最新成果和专利信息,进行成果转让、技术难题招标、技术咨询服务,使供求直接见面,根据会议洽谈的情况,技术市场进行跟踪服务。这种形式具有时间短、影响面大、效益高的特点,可掀起学科学技术、应用科学技术的热潮,有利于科研单位和生产单位的联合,有助于科技成果转化为生产力。

5、常设固定式技术市场。每县可选配三至五名事业心强,有开拓进取精神的同志专门从事此项工作,聘请一批业余信息员,形成技术信息网络结构,使技术市场商店化,技术交易活动经常化、服务场所固定化,科技成果能及时得到推广应用,乡镇企业技术难题随时得到解决。

上述五种技术市场的组织形式和经营方式,克服了山区交通不便,居住分散的弊病,具有花钱少、覆盖面大、针对性强、成交率高、简便易行、省时省力的特点,不仅为技术交易架起了桥梁,而且使技术供需双方直接“对话”,促使科技成果源源不断地流向山区,流向农村,流向乡镇企业,给企业注入了新的活力,这五种形式可以单一进行,也可以同时并举,因地制宜发展。

(责任编辑 慧超)