

日本国际许可证贸易的反垄断法

辽宁电子图书有限责任公司 编著

辽宁电子图书有限责任公司

书名：日本国际许可证贸易的反垄断法

作者：辽宁电子图书有限责任公司

责任编辑：孟厦

出版社：辽宁电子图书有限责任公司

ISBN：L-FL-0418/D92

出版日期：2003年12月

定价：9.00元

日本国际许可证贸易的反垄断法

(公正贸易委员会 1968 年 5 月 24 日)

第一条 在易于导致在专利权或使用样品权(以下统称为专利权)的国际许可证贸易协议中的不公正商业活动的种种限制中,以下是突出的一些限制:

1. 对于专利引进方将其专利权所包括的产品可能出口的地区加以限制(以下统称为专利产品)。

但是,凡以下 a、b、c 三条所述情况不在此限:

- a. 许可证卖方所拥有的专利权,在许可证买方出口受限制的地区里进行注册的;
- b. 许可证卖方在其正常的商业活动中,正向受限制的地区出售专利产品时;
- c. 许可证卖方已向第三方出售了在受限制的地区中进行销售的独占性许可证时。

2. 对许可证买方的专利产品的出口价格或数量加以限制,或强制许可证买方要通过许可证卖方或由许可证卖方所指定的人出口专利产品。

但是,当许可证卖方出售可向上述 a、b、c 三条中之任一条所述地区的专利许可证以及所述的限制或强加的义务是在合理的范围内时,不包括在内。

3. 对许可证买方在制造、使用或出售与专利项目相竞争的产品或采用与专利项目相竞争的技术方面加以限制。

但是,对于许可证卖方出售独占性许可证以及对于正为许可证买方所制造的、使用的或出售的产品和已为许可证买方所使用的技术不施加限制时,不在此例。

- 4. 强制许可证买方向许可证卖方或由许可证卖方所指定的人购买原材料和零部件。
- 5. 强制许可证买方通过许可证卖方或由许可证卖方所指定的人出售专利产品。
- 6. 对专利产品在日本的转卖价格加以限制。

7. 强制许可证买方将在许可证技术方面所获得的知识 and 经验告诉许可证卖方,或将许可证买方所取得的改进和所应用的发明的权利给予许可证卖方或将买方的许可证给予许可证卖方。

但是,如果许可证卖方承担类似的义务和双方的义务基本上均衡时,不包括在内。

- 8. 对未使用许可证技术生产的产品收抽成费。
- 9. 对原材料,零部件等或专利产品的质量加以限制。

但是,对于为维持注册商标的信誉或保证许可证技术的有效性所必须的限制不包括在内。

第二条 上述指导方针将用于国际技术秘密许可证协议中。

第三条 在关于专利权等的国际许可证贸易协议中,下述条例将视为专利权条例或使用样品条例中的权利的行使:

- 1. 将制造、使用和销售等的许可证分开出售。
- 2. 只出售专利权有效期的某一段时期的或专利权等整个覆盖地区内的某一部分地区

的许可证。

3. 对于专利产品的制造限制在一定技术范围之内或对销售限制在一定销售范围之内。

4. 对于专利工艺的使用限制在一定的技术范围之内。

5. 对于专利产品的产量和销售量加以限制或对专利权工艺的使用次数加以限制。

A. 实际说明

协议结构

在最近几年中，日本当局在批准程序方面对协议的结构只施加了较少的影响。与以前的自主权相反，在报酬的金额、最低抽成费、违约的处罚、协议期限等方面，听任协议双方处理。但是并不排斥日本卡特尔局拒绝协议上规定的诸如出口限制（地区限制，特别是在亚洲以内，数量上限制、价格上限制、通过许可证卖方或由他所指定的公司来进行出口等）、对于生产的限制、禁止生产竞争性产品或维持与许可证卖方的竞争者的关系、采购义务、对国内销售价格的限制、要许可证买方提供由他所获得的经验或所申请的专利等条款。日本的卡特尔局特别注意审查在许可证协议条款中，是否协议双方承担的义务相等的问题。此外，对于协议期满后时间加以限制是不允许的，如果说明已在有关的第三国中设立了许可证生产点，则日本对于出口限制的异议可能缓和。关于“已向第三国出售了独占性许可证”的理由，似乎不是都能被日本卡特尔局所接受的。

根据现有经验，同日本伙伴所签订的许可证协议中关于互相提供情报的条款越来越重要。因为在许多情况下必须考虑到，许可证买方将继续发展已获得的方法。

保护权的申报

在开始谈判协议之前，德国的许可证卖方必须搞清楚，实用样件专利权、新产品专利权和商标的申报，在日本需办的程度如何。当相应的保护权不存在时，按照日本的法律，这种产品只是在极个别的情况下会依样画葫芦地仿制。在进行关于转让没有保护权的技术秘密的谈判时，相应的情报不可在协议签字之前就提供出去。但是也必须强调，日本人通常正确地遵守所签订的协议。

伙伴的选择

对于选择合适的伙伴的问题在日本应特别加以注意。除了关于许可证买方的人事、财政和技术能力的情报外，了解他是与哪些企业联合的也十分重要，因为日本的公司通常以我们这里很难想象的规模处于联合和对其他公司、银行、贸易公司等承担义务的广泛交织的网络之中。对这种关系必须谨慎地加以分析，以确保协议伙伴不过分地受到他对一个公司集团的属性和在其行动自主权中其他的束缚的限制。

B. 从日本购买许可证和技术秘密

日本的许可证卖方和外国的许可证买方之间的协议不需要批准。尽管许可证交易是自由的，实际上协议要受通产省的检查，也就是说，按照外汇法必须向通产省提交申请。在对协议中涉及外汇法的有关条款审查时，通产省同时审查向外国转让许可证是否与日

本的利益相抵触，如果发生抵触，则通产省予以拒绝，这样，协议就不能实施。所以建议，对于日本向外国转让许可证来说，在协议签字之前，协议双方应将有疑问的问题与通产省联系。通产省的审查方针未公布过，它是按所谓“具体情况灵活审查”（*ein e Pr u f u n g “ c a s e b y c a s e ”*）进行的。

C、税 收

a) 出售许可证时

日本和西德之间有一项双重税收协定（1966年4月22日签订，1967年6月9日起生效，参见B G B I、1967年，第 部分第871页和2028页）。按照该协定第12条规定，对于向在西德有居住地的许可证卖方所支付的许可证费（包括技术秘密报酬），在日本最高征收许可证费总额的10%的税。在西德，在对日本所征的税进行折算之后，对许可证收益全额征税。

根据日本的国家法律，对于流向外国的许可证费要征收日本所得税和社团法人所得税，它以20%的折扣税形式支付。纳税人是外国的许可证卖方，但日本的许可证买方负责在汇兑时扣留和支付这笔税。对于德国的许可证卖方来说，20%的折扣税降为许可证费总额的10%，对于在日本有可能偏高的税额，可以援引该协定要求偿还。此外，日本法律在许可证费和工程费之间有区别，例如，后者是在向日本供应设备的范围中向外国公司支付的。这些工程费在日本不收税。

许可证收入在西德列入工商业经营或自力工作收入的范围之中，向许可证卖方征收普通税。10%的日本税凭税单折算到德国的所得税和社团法人所得税上，也就是说，最高为按许可证收益之比率抽的德国税额。当德国税高于日本税时（通常是这种情况）则可全部折算，这样在日本所支付的税额结果被重新偿还，总税额相当于普通的德国税额。

只有当外国的许可证卖方在日本有工厂，且许可证在经济上可归属于他时，许可证收益只在日本的企业盈利范围中收税，在西德则免税。

b) 购买许可证时

在从日本购买许可证时，对于德国的许可证买方向日本的许可证卖方所支付的许可证费，按照双重税收协定第12条规定，征收许可证费总额的10%的折扣税，这笔税也就是许可证卖方向德国应支付的所得税和社团法人所得税。德国的许可证买方负责扣留和支付这笔税，并对此担保。为了使在德国法律中基本规定的25%的折扣税降到10%，必须申请一张免税证。

只有当许可证卖方在西德有工厂且许可证在经济上可归属于它时，对许可证收益才征收德国的普通税。