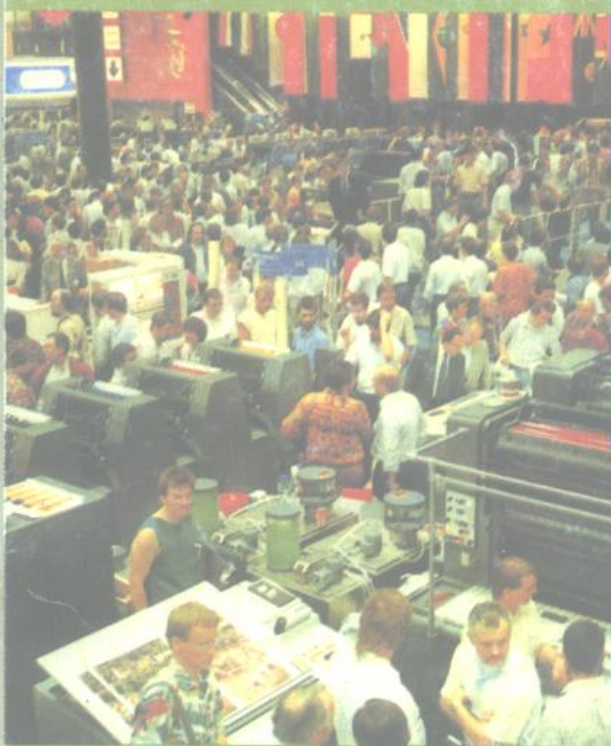


经纪人致胜丛书之五

JINGJIREN
ZHISHENG
CONGSHU

肖学文 主编

经纪人 与 技术市场



经济管理出版社

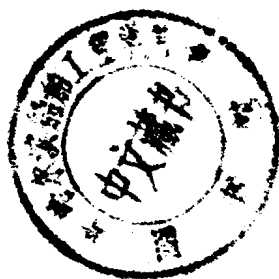
F718
X42

379413

经纪人致胜丛书之五

经纪人与技术市场

主 编 肖学文



经济管理出版社

(京)新登字 029 号

责任编辑 孟昭宇

DU36/19

经纪人致胜丛书之五

经纪人与资本市场

主编 肖学文

出版：经济管理出版社

(北京市西城区新街口红园胡同8号 邮政编码:100035)

发行：经济管理出版社总发行 各地新华书店经销

印刷：北京印刷一厂

787×1092 毫米 32 开 9 印张 198 千字

1994 年 9 月 第 1 版 1994 年 9 月北京第 1 次印刷

印数:1—11000 册

ISBN 7-80025-975-7/F·785

定价:8.00 元

丛书审编著成员名单

编审委员会

- 主 任** 甘国屏 周叔莲
- 副主任** 李彦章 曼 欣 孙望尘 于名芳 孟昭宇
苏全义
- 委 员** (按姓氏笔画排列) 王宝桐 石兰太 冯所深
苏全义 陈 福 李丰文 何云昌 孟昭宇
郑春喜 张林虎 黄富华 焦文生 曹宝华
潘晓玲 肇恒玉

编辑委员会

- 主 编** 肖学文
- 副主编** 林立章 戚聿东 贾晓建 关德东
- 委 员** (按姓氏笔画排列) 文红宇 王 波 王心荣
刘俊德 卢海顺 关德东 肖学文 陈 举
陈立新 陈其寿 林立章 贺京生 贾晓建
晓 梅 晓 茉 晓 盼 张 玲 张东来
郝德顺 夏 雷 戚聿东 谢志强
- 编 著**
- 戚聿东 管宏治)
高艳侠 赵海涓) 《经纪人基础知识》

周宏学	智建	《经纪人与现货市场》
晓文	晓建	
黄晓波	夏海	《经纪人与期货市场》
葛红	赵萍	
骆莹	张丽华	《经纪人与房地产市场》
方傅根	刘太刚	
张晓军	景学军	《经纪人与技术市场》
音信	凯西	
杜左东	彭高见	《经纪人与文化市场》
王健	张彤	
杨旭	杜沛宜	
段德	沈华根	
张永江	蔡琳	《经纪人与保险市场》
段秀梅		
白玉珍	吕莉	
李红霞	王少晖	《经纪人与金融市场》
毛志毅	翟后文	《经纪人与国际市场》
郑蹀	井光春	《经纪人与诉讼仲裁》
韩光军	马巧红	
刘明	尹红	《经纪人与税务》
左云	赵萍	
张继平	郝德顺	
关德东		《经纪人与工商行政管理》

前 言

随着社会主义市场经济的发展,经纪人以其旺盛的生命力重现于我国经济的大舞台,成为广大生产者、经营者及消费者通向现货市场、期货市场、产权市场、房地产市场、金融市场、技术市场、保险市场、劳务市场、文化市场、国际市场的重要桥梁和纽带。

由于经纪人的特殊地位和作用,决定了他们不仅要有全面的知识、灵通的信息、广泛的交往、独特的渠道、灵活的策略、高效的工作,而且要有健全的法律意识,良好的职业道德。只有这样,经纪人的行为才能被社会公认,经纪人也才能在市场经济的海洋中立于不败之地。

为了普及经纪人基础知识,宣传经纪人职业道德、介绍经纪人法律法规、熟悉经纪人法律文书格式,使经纪人全面掌握各类市场的特点、他们的业务以及他们与工商管理、税务管理、商检管理、海关管理、技术监督的关系,从而推动我国经纪行业的健康发展,促进社会主义市场经济,我们奉献上这套丛书。

丛书由国家工商局、国家体改委、国家经贸委、国家外经部、建设部、文化部、劳动部、国家科委、国家技术监督局、海关总署、国家商检局以及中国政法大学、中国人民大学、中国社会科学院、北京财贸学院等单位的专家和学者共同编著而成。丛书集知识、法律、法规、政策于一体,有较高的权威性,是我国经纪人通向国内市场与国际市场的金钥匙。

丛书编委会

1994. 1.

目 录

第一章 技术市场中的经纪人	(1)
第一节 经纪人与技术经纪人.....	(1)
第二节 技术经纪人的法律地位.....	(4)
第三节 技术经纪人的经纪活动.....	(7)
第四节 技术经纪人的各种责任	(14)
第五节 技术经纪合同	(16)
第二章 技术经纪人与技术交易决策	(23)
第一节 技术交易决策	(23)
第二节 技术市场的调查	(24)
第三节 技术市场预测和可行性研究	(33)
第三章 技术经纪人经纪活动中的技术权益	(39)
第一节 技术经纪人对专利技术的调查	(39)
第二节 非专利技术的鉴别	(52)
第四章 技术经纪人对技术价格的确定	(60)
第一节 技术价格确定条件	(60)
第二节 技术价格确定方法	(68)
第三节 技术价格支付方法	(80)
第五章 技术经纪与技术合同法	(84)
第一节 技术合同的订立	(84)
第二节 技术合同的履行	(94)
第三节 技术合同的变更与终止	(98)

第四节	无效的技术合同·····	(102)
第五节	技术合同的违约责任与免责·····	(106)
第六章	技术经纪与技术开发活动·····	(118)
第一节	技术经纪与技术开发·····	(118)
第二节	委托开发合同·····	(125)
第三节	合作开发合同·····	(135)
第七章	技术经纪与技术转让合同·····	(142)
第一节	技术转让与技术转让合同·····	(142)
第二节	专利权转让合同·····	(151)
第三节	专利申请权转让合同·····	(158)
第四节	专利实施许可合同·····	(164)
第五节	非专利技术转让合同·····	(185)
第八章	技术经纪与技术咨询、技术服务合同 ·····	(194)
第一节	技术咨询合同·····	(194)
第二节	技术服务合同·····	(201)
第三节	技术培训合同·····	(212)
第九章	涉外技术交往中的技术经纪·····	(219)
第一节	技术引进·····	(219)
第二节	技术引进合同·····	(227)
第十章	技术经纪与技术市场的管理、仲裁与诉讼 ···	(240)
第一节	技术合同管理·····	(240)
第二节	科技保密管理·····	(248)
第三节	技术商品交易的财务处理·····	(252)
第四节	技术市场的税收优惠·····	(256)
第五节	技术合同纠纷的解决·····	(262)
第六节	专利侵权与专利申请权纠纷·····	(272)

第一章 技术市场中的经纪人

第一节 经纪人与技术经纪人

一、经纪人

经纪人,是指服务于当事人间的法律关系而收取一定报酬的公民、法人或其他组织。一般应从以下方面来理解:

1. 经纪人可以由公民个人、法人或其他社会组织充当。公民个人充当经纪人时,必须具备一定的条件。

(1)应具备完全的民事行为能力。无行为能力,限制行为能力人不能充当经纪人。

(2)公民充当经纪人,还应具备与其从事的经纪业务相适应的专业知识、职业道德与业务素质。

(3)公民从事经纪活动或经纪行为,由于受到自身条件的限制,往往只存在于一般经纪人领域,对某些特殊的经纪人,公民不能充当。

法人充当经纪人,必须具备一定的条件。

(1)符合法人的一般法定条件并具备相应的法人资格和经纪人活动的业务范围。如果没有法人资格,或者无经纪人业务范围,也不得以法人的名义从事经纪活动。

(2)法人充当经纪人时,必须有与经纪活动和具体的经纪业务相适应的独立的或者相对独立的财产,并建立完备的财务会计制度。

(3)法人充当经纪人应符合国家特别法规规定的成立条件:经纪活动的条件和法定程序,并受这些特别法规的特别管制。

法人以外的其他社会组织充当经纪人时,也应参照法律对法人的规定的一般要求,从事经纪活动。

2. 经纪人的业务主要是对作为法律主体的当事人之间的法律关系的产生、变更或消灭提供一定的服务工作和服务活动。经纪活动的对象一般是一定的法律关系或法律活动。也就是说通过经纪人的经纪活动的服务所达到的目标,应具有法律意义,即产生一定的法律后果。当然经纪人的服务活动可能在当事人之间不能形成一定的法律关系,但是经纪活动的对象是具有一定法律意义或法律后果的行为或关系,这是不容否认的。否则经纪人在经济上、在法律上就没有存在的必要性和可能性了。

3. 经纪人的服务活动即经纪活动的范围是比较广泛的。有人认为经纪人就是居间人,经纪活动就是居间活动,这种观点是不正确的。一般来说,居间活动只是经纪人活动的一部分,除此之外,代理活动、行纪活动等许多中间服务的人,都可认为是经纪人。关于经纪人与居间人、代理人、行纪人的关系,我们在技术经纪人有关章节中将着重介绍。

4. 经纪人的活动一般都是有偿的,即对其从事的服务工作和行为,有权收取一定数额的报酬。经纪人活动的有偿性使经纪人与从事一般无偿行为的人(如传达人、介绍人)区别开来。因此,可以认为经纪人是以营利为目的的活动的主体。

5. 经纪人存在的领域是非常广泛的,经济活动、社会活动及文化、体育、卫生、教育等领域中,都存在着不同类型的专业经纪人。可以说,经纪人的脚步已迈向整个社会领域和生活的

各个角落。法律对经纪人的规制,也应从不同的领域着手进行。

6. 经纪人的经纪行为可能是一种法律行为,也可能是一种事实行为。法律行为,是指能引起一定的法律关系产生,变更或终止的合法行为。与事实行为相比,法律行为是以产生一定的法律后果为行为目的的合法行为。事实行为虽然也有一定的目的,但该目的并不是为了产生一定的法律后果。例如居间行为是一种事实行为,居间人并不因其所居间的法律关系未发生而丧失请求报酬的权利,因为居间人并不对其居间的法律关系的成立与否承担法律义务。除居间行为外的其他经纪行为例如代理、行纪等,经纪人都应对其代理、行纪行为承担一定的法律义务。

二、技术经纪人与技术中介人

从法律意义上说,技术经纪人与技术中介人是同义语。因为我国技术法律规范中不承认个人作为技术中介人,因此,在技术领域从事经纪人活动的,也只能是技术中介机构,因此,技术经纪人实际上就是技术中介机构。

个人从事技术经纪活动是否合法,应该如何确定个人作为技术经纪人的法律地位等问题,我们只能在实践中不断探索。

技术经纪人即技术中介机构,是指为技术成果商品化提供服务的企事业单位、社会团体和其他组织。

1. 技术经纪人是一种社会组织,而社会组织有法人和非法人之分。作为具有法人资格的技术经纪人,是独立性社会组织,只有经过技术行政主管部门审批,工商行政管理机关核准,进行注册登记后,才能以法人的名义对外从事技术经纪活动;不具备法人资格的技术经纪人,是非独立性的社会组织,

主要包括企业、事业单位,科技性社会团体设立的从事技术经纪活动的单位,还包括从事技术经纪活动的民办技术经纪机构,合伙经纪机构等。

2. 技术经纪机构是为技术成果商品化服务的社会组织。因此,只有具有能够促进技术成果商品化,为技术成果商品化服务的客观的经济、物质条件的社会组织,才有可能成为技术经纪人。

3. 技术经纪人不管是法人还是非法人,都应有一定的财产或经费,固定的名称,组织机构和场所,能够对外承担民事责任。自开放技术市场以来,技术经纪人在各地区、各部门中不断发展,成为沟通技术成果交易双方的纽带和桥梁。一方面,技术经纪人是技术商品卖方将技术成果转化为经济效益,成为现实生产力的推助器;另一方面,技术经纪人又是买方将科技需求信息向外传递,寻找最优技术合作伙伴的帮手。因此,随着科技水平的不断提高,技术经纪人在技术市场中的作用将越来越为人们所共识。

第二节 技术经纪人的法律地位

一、技术经纪人资格

技术经纪人除依照技术法规的规定,进行技术经纪人许可程序外,还应依照登记法规定的程序,进行注册登记。由于技术经纪人可以是法人组织,也可是非法人组织,因而技术经纪人资格的取得程序也不相同。

具备法人条件的技术经纪人,如欲以法人名义独立地对外从事技术经纪活动的,一般应具备下列条件:

1. 有符合规定的名称和章程。
2. 有国家核拨经费或者企业所有的财产,并能够以其财

产独立地承担民事责任。

3. 与技术经纪活动相适应的管理机构、财务核算机构、劳动组织以及法律或者章程规定必须建立的其他机构。

4. 有明确的技术经纪经营方向和范围。

5. 有必要的并与技术经纪范围相适应的经营场所和设施。

6. 有健全的财务会计制度,能够实行独立核算,自负盈亏,独立编制资金平衡表或者资产负债表。

7. 有符合规定数额并与其经纪活动相适应的注册资金。有限责任公司的注册资金不少于 30 万元,咨询服务性公司的注册资金不得少于 10 万元,其他技术经纪人的注册资金不少于 3 万元。

8. 有与技术经纪人服务规模和业务相适应的从业人员,其中专职人员不得少于 8 人,并应有相应的技术人员。

不具备法人条件的技术经纪人,在从事经纪活动时,应向工商行政管理机关办理营业登记,领取《营业执照》。

二、技术经纪人的经纪范围

技术经纪人是为技术成果商品化提供服务的。根据《技术合同法》及其实施条例和有关技术法规的规定,技术经纪人的法定经纪范围有:

1. 通过订立和履行技术经纪合同,为促成当事人一方与第三方订立技术开发合同、技术转让合同、技术咨询合同和技术服务合同,进行联系、介绍活动。

2. 促进技术开发、转让、咨询、服务等技术合同双方当事人全面、正确、适当履行技术合同。

3. 组织技术成果的工业化开发,为技术成果的成熟化“牵线搭桥”,提供服务。

4. 组织技术成果商品化开发,为把技术成果变成商品,转化为现实生产力,在技术成果转让方(卖方)和受让方(买方)之间,进行联系,介绍和提供其他的服务活动。

5. 积极参与技术成果的工业化、商品化开发活动,利用自己的职能和情报信息优势,为技术成果工业化、商品化提供各种技术服务,或者直接进行工业化、商品化研究开发工作。

6. 接受技术合同当事人一方的委托,作为代理人承办技术合同订立的代理业务。

7. 在其组织、参与或介绍而订立的技术合同当事人发生争议时,对合同争议进行调解。

8. 为技术合同当事人双方的技术活动,技术合同订立、履行及违约等技术合同事务,提供法律咨询、法律服务。

9. 对技术商品的经济效益或社会效益等问题,提供市场调查,进行技术经济可行性分析。

10. 提供技术咨询、情报信息服务。

三、技术经纪人的权利和义务

技术经纪人作为从事技术经纪活动的主体,法律赋予其一定的权利,承担一定的义务,对外承担民事责任。

(一)技术经纪人的权利

技术经纪人的权利,是指法律赋予其能够作出或者不作出一定行为,以及要求他人相应作出或不作出一定行为的资格。

技术经纪人的权利包括:计划安排权,即技术经纪人可以根据自身的人力、物力、财力和掌握的技术情报信息,以及对市场预测,制定和实施其各项计划,安排为社会提供各种技术经纪服务;有权收取技术经纪服务的活动经费和合理的技术经纪报酬;有权与其他单位签订技术经纪合同、委托代理合

同,有权依照国务院规定与外商谈判并签订合同;有权以技术交易会、信息发布会、广告等技术经纪活动形式,对外从事技术经纪活动等。另外,作为技术经纪人还享有其他一般企业所应享有的一般权利。

(二)技术经纪人的义务

技术经纪人的义务,是指其必须依照法律的规定,作出一定的行为,以及不得作出一定行为的责任。

技术经纪人的基本义务主要有:维护国家利益、社会公共利益;不得进行技术垄断和妨碍技术进步的非法活动,努力促进科学、技术进步;必须保证技术经纪服务质量,对委托方和第三人负责。严格保密制度,不得以自己的名义,向外转让他人技术,不得恶意串通,损害第三人的合法权益;在核准登记的技术经纪范围内从事技术经纪服务活动。另外,技术经纪人还应遵守国家法律法规规定的企业一般义务。

第三节 技术经纪人的经纪活动

一、技术经纪活动所产生的法律关系

技术经纪活动中存在着各种各样的社会关系,当这种社会关系被法律规范确认、规制时,就上升为一种法律关系,我们把技术经纪活动所产生的法律关系简称为技术经纪法律关系。

技术经纪法律关系是技术经纪人根据法律、法规的规定,与他方结成的权利义务关系。这种关系既包括技术经纪合同关系,也包括非技术经纪合同关系的技术经纪关系。技术经纪法律关系由主体、客体、内容三要素组成。

技术经纪法律关系的主体由技术经纪人与接受技术经纪活动的另一方(即委托人)两者构成。后者既可能是技术市场

中的卖方,也可能是技术市场中的买方,或者买卖双方。

技术经纪法律关系的客体为各种技术的或非技术的服务。技术服务主要包括提供联系、介绍、组织、代理、咨询、调查等技术性服务。调解、代办结算、法律服务等属于非技术性服务。

技术经纪法律关系的内容由技术经纪人与他方间的权利义务关系构成,主要包括:为促进技术合同当事人双方订立技术合同而进行联系、介绍活动时,与委托方间的技术经纪合同关系;为促进通过技术经纪活动而订立的技术合同的履行,而与合同双方当事人间所产生的诸如调解等关系;因组织或参与技术成果的工业化、商品化开发,与合作开发、委托开发各方所发生的权利义务关系;因承办订立技术合同的代理业务,而与委托人(被代理人)及第三人之间所发生的委托代理关系及特定条件下的责任关系;在提供法律顾问、技术咨询、市场调查和情报信息服务中,与委托方及第三人之间所产生的权利义务关系等。

二、技术经纪与居间、代理

技术经纪活动涵盖了居间和代理,也就是说,居间(技术居间)及技术市场中的代理活动,都是技术经纪活动的表现形式或者说是技术经纪活动的组成部分。

居间,是指居于委托人和第三人之间,介绍委托人与第三人进行民事法律行为的活动。居间人俗称介绍人,在从事居间活动中,居间人只能以介绍人的身份出现,仅起“牵线搭桥”、“穿针引线”的作用。

技术居间活动是为使技术合同当事人双方订立技术合同而进行的联系、介绍活动。技术居间是技术经纪人最简单的技术经纪活动。技术居间是一种事实行为,居间人对其联系,介

绍活动能否在当事人双方产生法律关系且不承担法律义务。因而,报酬(佣金)的支付不以当事人间的法律关系的成立为必要条件。

技术经纪人的经纪活动,除技术居间外,还包括与技术居间不同的以下三个方面:

1. 技术居间人只负责介绍当事人之间订立合同,而合同是否订立、合同的履行及合同争议等都与技术居间人无关。作为技术经纪人还可能参加技术合同的订立和谈判,对技术合同的全面履行有督促的权利和义务,当技术合同发生争议时,还有进行调解的权利。

2. 技术居间人一般只能在委托人与第三方之间进行介绍活动,而技术经纪人还可从事比介绍活动更深层次的活动,如组织或者参与技术成果的工业化、商品化开发。

3. 技术居间人不是任何一方的代理人,因此,如发生代理关系就不是技术居间人,而是代理人。因此,技术经纪人除从事居间活动,以技术居间人身份出现外,还可以技术市场的代理人等身份,从事技术经纪活动。

根据技术合同法规定,技术经纪人可以承办订立技术合同的代理业务。技术经纪人在进行代理活动时,应注意:

1. 技术经纪人只能在代理权限内实施代理行为。委托人必须向技术经纪人明确授权,并出具授权委托书,应载明技术经纪人的名称、代理事项、权限和期限,并由委托人签名、盖章。如果授权不明,委托人应向第三人承担民事责任,技术经纪人负连带责任,因此技术经纪人应审查授权委托书是否明确,防止因授权不明而承担不必要的责任。技术经纪人只能根据授权委托书规定的要求,代理委托人订立技术合同。越权代理、无权代理及代理权终止仍以委托人的名义进行代理活动