

联合国工业发展组织编

发展中国家技术引进指南

ZHANZHONGGUO JIA
JISHUYINJINZHINAN

· 中国社会科学出版社 ·

发展中国家技术 引进指南

联合国工业发展组织编

陆以庆 蔡玲明 译
林亚平 丹 军

中国社会科学出版社

发展中国家技术引进指南

*

中国社会科学出版社出版

新华书店北京发行所发行

八九九二〇印刷厂印刷

787×1092毫米 32开本 2 1/2 印张 50 千字

1981年3月第1版 1981年3月第1次印刷

印数 1—5,100册

统一书号: 4190·069 定价: 0.26元

前 言

近二十年来，国际贸易有了很大发展，其概念也起了不少变化。除了传统的销售方式外，现在又以长期生产合作为基础进行着日益复杂的国际贸易。这种长期的经济关系往往涉及专利权、商标和技术秘密 (Technical know-how) 的转让。

签订许可证协议是转让技术和技术秘密的一种重要途径。发展中国家通过许可证协议引进外国技术，无论就技术本身，还是就技术的转让方法而言，都遇到了一些特殊问题。最近几年，人们日益重视这一课题。联合国各机构也认识到技术转让的必要性，并对此加以重视。联合国大会在一九六一年十二月十九日通过的第1713 (XVI) 号决议中强调了技术转让问题的重要性，并在一九六五年十二月二十日通过的第2091 (XX) 号决议中全面讨论了这个问题。联合国经社理事会也曾就投资和技术转让的各方面问题作出了决议。联合国贸易发展会议近几年来也重视这一问题。联合国工发组织亦日益关注发展中国家的技术引进，特别是通过许可证协议进行技术引进问题。这个问题正是本指南论述的主题。

本指南共分八章，其中包括供发展中国家使用的技术转让协议谈判参照表。

第一章论述向发展中国家转让技术的总趋势、转让的主要目的和发展中国家对技术的需要。第二章是关于引进外国技术的各种方法。第三章论述技术转让协议的某些特点。第四章集中讨论发展中国家在选择技术、许可证卖方或技术提供者所遇到的问题。第五章主要从许可证买方的角度讨论技术转让许可证协议的具体条款。第六章和第七章讲的是政府在引进外国技术中的作用和发展中国家为引进技术应建立的机构。本书后面的附录——许可证协议的法律问题，是由世界知识产权组织编写的，略述在谈判和起草许可证协议时应考虑的若干要点。

联合国工发组织在许可证协议方面所作的努力，旨在帮助发展中国家以公平的条件引进外国技术，建立一个协调和管理外国许可证协议提案的机构。工发组织还致力于改善许可证卖方和买方之间的联系，以使双方更好地了解对方的目的和问题。工发组织还应邀帮助发展中国家逐个评价许可证协议的提案。

本指南是由前印度工业发展部联合秘书拉纳·科·德·恩·辛格先生在工发组织秘书处的协助下编写的。

目 录

前言

第一章 背景简介.....	(1)
一 若干词的定义.....	(2)
二 工业化国家之间的技术交流.....	(3)
三 向发展中国家转让技术.....	(4)
四 发展中国家所需技术的性质.....	(6)
第二章 技术引进的各种方法.....	(8)
一 外国投资.....	(8)
二 合营企业中的许可证协议.....	(10)
三 技术转让的方法.....	(11)
四 发展本国的技术机构.....	(15)
第三章 发展中国家谈判技术转让许可证协议时应 注意的主要问题.....	(17)
第四章 发展中国家对技术和许可证卖方的选择 ..	(21)
第五章 技术转让许可证协议的条款.....	(24)
一 技术和技术服务的定义.....	(24)
二 技术的报酬.....	(25)
三 协议的期限.....	(30)
四 协议的延长.....	(32)
五 获得技术的新改进.....	(32)
六 许可证卖方的担保.....	(33)
七 独占性和非独占性.....	(34)

八 许可证的转让	(35)
九 技术保密条款	(35)
十 技术的再转让	(36)
十一 工业产权——专利和商标	(36)
十二 对许可证买方的限制	(37)
十三 由许可证卖方提供部件和中间产品	(39)
十四 适用的法律	(42)
十五 支付用货币	(42)
十六 检查和报告	(42)
十七 人员培训	(43)
十八 最惠买方条款	(43)
十九 协议使用的语言	(44)
二十 协议的终止	(44)
二十一 仲裁	(44)
二十二 不可抗力条款	(45)
第六章 发展中国家政府的作用	(46)
一 促进作用	(46)
二 控制作用	(48)
三 小结	(54)
第七章 政府的管理机构	(55)
第八章 技术转让许可证协议谈判参照表	(59)
一 初步阶段	(59)
二 技术转让许可证协议的条款	(60)
附录 许可证协议的法律问题	(68)

第一章 背景简介

现代国际经济舞台上一个重要特征是工业化国家之间进行广泛的技术交流。这种广泛的交流和技术的飞速发展，使工业化国家和发展中国家之间的技术差距不断扩大。

工业化国家和发展中国家的企业之间也进行技术转让。发展中国家最好用什么方式获得和吸收工艺技术并使之最适合本国条件，这是一个应该研究的重要问题。当制造业还处于初期阶段时，只需要一些不太复杂的技术。但是，随着工业基础的扩大和工业部门的增多，就需要比较复杂的技术和多种制造工艺。

技术转让可以通过各种方式进行。发展中国家经常把技术引进看作外国投资的必然结果。当然，这两者之间无疑是存在着密切联系的。但是，要获得现代技术和制造工艺，也可以不依赖外国投资。现在，通过建立外资占少数股份的合营企业和通过许可证协议进行技术转让的越来越多。本指南主要是研究许可证协议的有关问题，特别是制造企业之间的许可证协议问题。

技术转让许可证协议是一个十分复杂的问题。由于发展中国家的情况差异很大，所以，外国技术带来的效果也各不相同。尽管如此，许可证协议的基本问题，特别是协议的起草和谈判问题，在各国都是类似的。

现在已经出版了许多关于技术转让许可证协议的书籍，但主要都是论述工业化国家企业所碰到的问题。关于向发展中国家转让技术的资料则寥寥无几。只有少数几个发展中国家收集了一些有关许可证协议的资料并作了一些分析，印度是这些国家中的一个。印度多年来一直重视许可证协议，本指南在许多方面引用了该国的经验。但是，对许可证协议的论述必须主要以工业化国家的一般经验和知识为依据。

我们希望，本指南能达到这样的效果，即促进人们更详尽地去收集有关发展中国家的经验的资料。

一、若干词的定义

对技术引进和商业性技术转让的词汇可以下不同定义。“技术”一词就很难确定其概念。在本指南里，“技术或技术秘密”是指，为制造一种或几种产品以及为此目的开设的企业所需的全部知识、经验和技能。“技术转让许可证协议”是指双方就转让技术或技术秘密达成的商业性条款。这种协议可以是一个有法律效力的文件，也可以由几个有法律效力的文件组成，通常都包含许可权，也可以包括提供物资和各种技术服务。在发展中国家里，“技术”一词包含的内容较多，它不仅指取得专利或未取得专利的专门工艺或制造技术，而且也指建立工厂所需要的其他知识和专门技能。当涉及各种知识和专门技能的整体时，则用“综合技术”一词予以表达。

本指南中其他一些习惯性表达法，是采用世界知识产权组织所作的定义。例如：

1. 专利是指按照法律赋予的使用某一种技术发明的独占权。

2. 许可证是指独占权拥有方（许可证卖方）给予另一方（许可证买方）以完成独占权范围内某些活动的许可权，或使用技术秘密的许可权。

3. 许可证协议是指许可证卖方和买方之间达成的关于提供许可证的合同。

4. 商标是指一种看得见的标记，它受法律赋予的独占权的保护，用来区分不同企业的商品。

二、工业化国家之间的技术交流

工业化国家企业之间的技术交流一般都通过许可证的方法进行，即根据双方商定的条件，授予买方使用专利技术的权利来制造产品，并向其提供有关的技术秘密。在大多数情况下，许可证只由企业之间洽谈成交，政府一般不加干预。但在日本，当技术转让合同上的支付总额超过一定限额时，合同须经政府批准。许多许可证协议只限于专利或商标的使用权，但也有一些许可证协议是规定提供未取得专利的、但是秘密的技术情报和工艺。

工业化国家的企业通常都拥有牢固的技术基础，这些企业要获取技术，只是为了填补某些技术空白。许可证可使买方使用到新的制造技术和工艺，没有许可证，他就不能使用新技术，因为他自己没有这种新技术，而且专利保护法也限制无许可证者使用受其保护的新技术。许可证可使卖方得到下列收益：若干现金和（或）用现金定期支付的技术提成

费；当所得技术费作为资本入股时，卖方还可获得红利，或可从出售自己的样机和部件中获得收益。一般说，卖方不必花额外的资金就能获得几笔收入。确定技术的价格和许可证协议的条款主要取决于每一方的谈判能力、引进技术的性质，特别是该技术的可置换程度和许可证给每一方带来的利益。

美国是输出技术最多的国家，这主要是由于它拥有许多技术先进的跨国公司。因此，美国已成为技术费的主要受益者。近二十年来，美国技术费收入占世界技术费总额的一半以上。与此同时，美国也从西欧国家输入了大量的技术。据估计，世界技术费总额在一九六四年约达到十亿美元，这个数字不包括实行计划经济的国家之间以及这些国家与发展中国家之间所进行的交易额；从一九五七到一九六六年，技术费平均每年增长百分之十五以上。

虽然西欧国家也广泛输入技术，但技术费增长最快的却是日本。自一九五七年以来，日本支付的技术费年增长幅度是百分之十五至百分之十八。日本工业支付的技术提成费和其他有关费用在一九六七、一九六八和一九六九年分别为二亿三千九百万、三亿一千四百万和三亿六千八百万美元。相反，日本工业从对外转让技术中获得的款额却不太高，一九六六、一九六七和一九六八年分别只有一千七百八十万、二千六百万和三千四百万美元。

三、向发展中国家转让技术

向发展中国家转让技术的数量一直是很有限制的，因此，

这些国家为使用专利、许可证、技术秘密和商标而直接支付的费用在技术费总额中只占很小的比例。技术转让在今后十年期间肯定将大量增加。目前，发展中国家对引进外国技术和技术秘密的可能性以及为使产品具有国际竞争能力而引进技术的必要性，都有了进一步认识。可以预计，随着这些国家制造企业的发展，它们将日益通过许可证方式引进专门技术知识。从一九六七至一九六九年，仅印度一国平均每年支付的技术费就在四千万美元以上；墨西哥、阿根廷、巴西等拉美国家所支付的技术费则更高。在大多数工业发展较快的发展中国家里，技术费的支出增长都很快。

在促进向发展中国家转让技术时，应遵守某些基本原则。如，引进的技术应能符合工业化的基本需要，能填补有关国家在技术和工业生产中的主要空白，能在尽可能短的期限内真正被掌握并适应本国的条件；购买技术的价格应合理，条件要适宜。技术的费用有时十分昂贵，发展中国家尤感如此，因此，应确定哪些是优先引进的技术并作一定的选择。

发展本国的技术服务和技术设施应成为发展中国家的主要目标。应当协调好两种需要，一是建立本国的研究和发展设施，一是通过引进关键工业技术，保证本国经济跟上国际技术发展水平。日本就是善于保持这种平衡的显著例子。在日本，为引进外国技术而支出的费用虽然相当高，但在国家研究和发展总支出中只占较小的比例。

获得外国技术一般都在企业之间进行。发展中国家的许可证买方自然希望以最优惠的条件获得合适的技术。但是，他们在分析收益和成本时，主要考虑的是所涉及企业的经济

利益。然而引进一项技术涉及的问题是比较广泛的，因此规定引进的条件应符合本国经济的全局利益。为此，政府应制定这方面的基本方针，以便商谈各项单独协议时有所依据。印度和拉美的一些发展中国家，特别是安第斯集团国家，目前对这些问题都给予特别的关注。

四、发展中国家所需技术的性质

一般说来，向发展中国家转让技术不同于工业化国家企业之间进行的技术转让。发展中国家的企业偏重于引进综合技术或整套技术，而工业化国家的企业通常愿意获得某项具体专利技术或商标。这是由于发展中国家的工业技术知识和专业知识水平普遍过低的缘故。因此，向发展中国家转让制造技术和工艺通常须附有技术援助。向发展中国家转让技术既包括企业建设，又包括企业的经营管理。

在发展中国家建设一个工业项目需要经过以下几个阶段：

1. 投资前的考察，包括可行性研究在内的详细考察报告。
2. 基本工程设计，包括拟订机器规格、进行厂房设计和绘制平面图。
3. 选购设备、工厂施工、安装机器及投产。
4. 引进制造技术或工艺。
5. 机器安装后的技术援助，包括人员培训计划和各种方式的经营管理援助。

尽管这些阶段互相交叉，但还须分清和明确每个阶段的

不同作用和责任。

在发展中国家建立企业，
国技术援助，甚至许多可
工程设计和较老的技术也
此。由于当地缺乏技术力
设和安装。许多发展中国
地加以建设。

不得引进外国资
外国投资都实行
允许外资在
立转为少
不研
皆

第二章 技术引进的各种方法

一、外国投资

技术引进的传统作法是把技术作为外国直接投资的一个部分转入发展中国家。无论是采矿工业、消费工业、中间产品工业、机器制造工业，还是化学工业，外国投资都带来了大量新技术和新工艺。这些投资大多来自跨国公司。这些公司在发展中国家投资是为了保护现有市场，开辟新市场，逃避限制性的海关税则和限额输入措施；是为了利用廉价劳动力以及保护或发掘原料来源。

外国公司大多是通过其分公司和股权全部属其所有的子公司进行经营，为此，还常常建立一些股权全部属其所有的独立销售和推销公司。但是最近二十年来，很多发展中国家越来越关心为此类投资所支出的总费用，如：汇到国外的利润和红利，向母公司交付的技术提成费和其他各种费用以及向母公司购买产品和部件的费用。发展中国家日益感到应尽可能让本国国民掌握企业的所有权和控制权。因此，外国资本的股份在新建企业中经常被限制在一定的百分比之内，在现有的外国子公司中也逐步予以减少。印度、伊朗和墨西哥通常不允许外国资本在新投资中占多数。印度已经规定某些

工业部门可引进条件适宜的外国技术，但不得引进外国资本。安第斯集团国家无论对新的还是原有的外国投资都实行了非常严格的控制。菲律宾的某些试办性工业，允许外资在二十年内可占多数，这个期限如不延长，外资到时应转为少数。因此，各国对外资的限制办法是不同的。本指南虽不研究外国投资会对发展中国家带来什么效果，但是，应该指出，一个国家对外国投资采取的政策会大大影响其技术引进的方式。当本国有管理企业的能力，并对工业中的外国投资有所控制时，会越来越采用技术许可证的方式。印度和日本都有这样的经验。

在设在发展中国家的外国分公司中，或在股权全部属外资所有的子公司中，技术往往被看作向其投资的组成部分。在很多情况下，外资占大量比例成为技术转让的先决条件；某些先进技术，如电子计算机、电子部件、尖端电力设备或某些化工产品的制造技术，只有当其拥有者在发展中国家的企业中占有全部或多数投资时，才可提供给发展中国家。

母公司与其设在外国的分公司或子公司之间的技术转让协议，也不是一致的。有时，母公司向分公司或完全受其控制的子公司提供必要的技术时，不要求任何报酬。有时，只要求其设在外国的子公司分担母公司的研究和发展费用，而这笔费用一般只占子公司总营业额的很小比例。但是，子公司又往往必须按一次总付或提成的方式对母公司提供的特别技术服务给予报酬。此类费用通常不列入正式许可证协议中，以区别于无紧密投资关系的企业间签订的技术转让协议，因为在这里，子公司无法作出选择。因此，当有些提案要求子公司必须对母公司提供的技术和技术援助支付巨额费用时，

发展中国家必须仔细地审查这类提案。虽然没有必要绝对禁止此种支付，但如买方企业无足够的发言权，政府应充分考虑外国资本和外国控制对决定技术费价格起了多大作用。

二、合营企业中的许可证协议

合营企业对合营双方都是有益的。虽然一些大的跨国公司不愿作为投资占少数的合营者参加合营企业，而是主张建立股权全部属其所有的子公司，但是，外资占少数的合营企业，其数量还是增长得相当快。这个发展趋势可归结为各种原因，例如外国企业竭力逃避发展中国家为保护本国工业而采取的进口限额措施。如果发展中国家的形势有利于外国投资，市场也有发展前途，那么，即使不允许外资占多数，外国投资商也还是愿意以外资占少数的合营者参加合营企业。

当外国合营者在合营企业中的投资比例低于百分之五十一时，技术转让许可证协议就具有重大意义。一个投资占百分之三十至四十的外国合营者也能对决定起很大影响，但占多数的本国投资者应确保不致以无益的购买条件引进外国技术。前面已经说过，外资参与企业还可在某种程度上保证外国投资者提供必要的专门技术。尽管如此，为避免可能的纠纷，双方最好还是签订一项技术转让协议。协议应规定各方的责任、权利和义务，以及必须转让的技术和转让的条件。协议的条款应与不带外国投资的技术转让协议的条款大致相同。