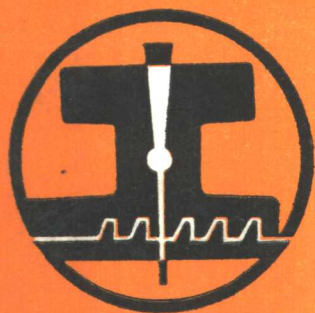




技术转让协定评价准则

GUIDELINES
FOR
EVALUATION OF
TRANSFER OF
TECHNOLOGY
AGREEMENTS

技术转让协定评价准则

中国对外翻译出版公司

1984 年 · 北京

UNITED NATIONS INDUSTRIAL DEVELOPMENT ORGANIZATION
Development and Transfer of Technology Series No. 12

**GUIDELINES FOR EVALUATION
OF TRANSFER
OF TECHNOLOGY AGREEMENTS**

UNITED NATIONS
New York, 1979

技术转让协定评价准则

中国对外翻译出版公司译

中国对外翻译出版公司出版

(北京太平桥大街4号)

新华书店北京发行所发行

北京双桥印刷厂印刷

787×1092毫米 小16开 8.5印张 字数145(千)

1984年10月修订版 1985年4月第一次印刷

印数: 00,001—10,000

统一书号: 40220·27 定价: 2.10元

中译本再版说明

本书是联合国工业发展组织出版的《技术的发展与转让丛书》之一，由文卡塔·R.S. 阿尔尼与工发组织秘书处技术组人员共同编写，其目的在于帮助发展中国家政府和工商界处理技术转让的交易事宜。

本书向读者提供了有关草拟和谈判各种技术转让协定问题的大量资料。全书共分十章。第一章至第六章详细论述了几种类型的技术协定——技术援助、专利、专门知识、工程服务、商标和专管权，提出了不同方案供许可证接受方以及国家管理部门酌情选择。同时，对工艺效能的担保问题也给予了相当的注意，并概述了有关的评价方法。第七章广泛讨论了对技术的报酬问题，还提出了一些定价方法供接受方选择。第八章扼要介绍了技术转让协定中的法律条款和行政条款方面的资料，对一些基本条款的行文提出了建议。第九章论述选择技术的标准，并对发展中国家的技术选择提出了一些特别重要的问题。第十章则论及某些产品的定价问题。

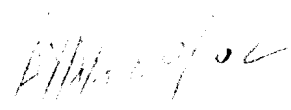
附件包括咨询合同的典型技术条款、用以评价鉴定技术转让协定和报酬条款的一系列核查表以及有关专门知识协定和工程协定的具体资料。

本书可供企业管理部门，特别是引进技术的企业部门领导和有关人员，以及研究国际贸易、国际经济和引进技术问题的人员和大专院校师生参考。

本书中译本于1980年出版发行。现将该译本重新校订并再版发行，以满足国内读者需要。

中国对外翻译出版公司

1984年10月



目 录

	页次
导 言.....	1
第一章 技术援助协定	7
技术援助的内容.....	8
短期服务.....	8
持续服务.....	9
一般特点.....	9
有关持续性服务的保证.....	9
法律上的问题.....	10
第二章 专利和专利协定	12
专利制度.....	12
专利许可证.....	13
概况.....	13
在发展中国家.....	14
反托拉斯法或竞争法.....	16
第三章 专门知识和专门知识协定	17
专门知识与专利和技术援助的比较.....	17
专门知识的定义、说明和传授.....	18
专门知识的定义.....	18
专门知识的说明——许可方的义务.....	19
专门知识的传授.....	23
专门知识协定的组成部分.....	24
许可方的观点.....	25
发展中国家政府的观点.....	25
接受方在使用专门知识时的义务.....	27
使用的专有权.....	28
使用领土.....	28

	页次
使用范围·····	28
生产场地·····	29
生产量·····	29
转许权·····	29
只限有关人员使用·····	29
保密期·····	29
停止使用条款·····	30
工艺改进——接受方的权利·····	31
专门知识和工艺改进·····	32
专门知识的性能——许可方的保证义务·····	32
性能的说明·····	36
缺陷的检查和测试·····	37
发生过失和缺陷时接受方可采用的补救方法·····	38
保证和担保·····	39
谈判的责任·····	40
矫正性能缺陷和履行义务·····	42
第四章 工程服务协定 ·····	45
各方的相互关系·····	47
责任划分·····	48
监督责任·····	49
设计会议·····	51
支付办法、支付指数和支付保护·····	52
支付办法·····	52
支付指数·····	52
支付保护·····	53
保证和担保·····	54
违约偿金·····	54
为需要方培训人员·····	55
第五章 商标协定 ·····	57
综合协定·····	59
许可方对产品质量的核准·····	60
取消条款·····	61
第六章 专营协定 ·····	62

	页次
第七章 报酬	65
使用费的概念	66
使用费的估定	67
增殖价值和使用费	76
使用费比率和成本节约	77
使用费比率的资本化——净现值估定法	78
技术费用的评估	80
一次付清与连续支付使用费	81
使用费比率的表示法	83
最低使用费比率	85
结论：考虑使用费比率的准则	85
第八章 法律和行政条款	87
仲裁	88
协定的序言	89
定义	90
保密	92
协定的期限	92
支付期	94
保密期	94
责任期	94
终止权	96
最惠接受方条款	96
第九章 技术的选择	97
审查企业主对技术的选择	98
市场因素	99
投资因素	100
现金流量折扣法	101
费用—收益分析	104
技术因素	106
对管理机构的建议	107
第十章 产品定价	108
功能代替品	109
按照设计、类型和质量定价	110

附 件

	页次
一. 咨询合同的典型技术条款	112
二. (1) 鉴定专利协定或其他协定中专利条款的核查表	114
(2) 鉴定专门知识协定或其他协定中专门知识条款的核查表	116
(3) 评价报酬条款的核查表	121
三. 专门知识协定: 透露工艺资料(许可方的服务)	123
四. 工程协定: 承包人的服务范围	124
参考书目	126

表 格

1. 接受方可盈利性对收入分配的影响	70
2. 收入分配换算表	72
3. 直接交易中许可方在接受方利润中的份额的计算	73
4. 合营企业中许可方在接受方利润中的份额的计算	74
5. 使用费比率和期限	75
6. 增殖价值、使用费比率和许可方在接受方利润中的份额	77
7. 使用费的资本化(净现值)	79
8. 技术比较: 投资和经营费用	100
9. 技术比较: 偿还阶段和外汇	105
10. 定价与设计特点	111

导 言

技术是各种技艺的合成，其中包括手工技能(焊接、成型、装配)和概念技能(知识和资料)两种，前者主要是要求手和眼的灵巧工夫，后者主要指运用数据、工程设计、建造、生产和养护等方面。然而，在转让术语中，“技术”之有别于“技艺”，在于它既包含专有性的也包含非专有性的(专门)学问和技能，它的使用可以使人在技术上得到具有竞争力的或十分优越的地位。技术最终总要陈旧过时，或者被吸收到一整套的技艺中去，成为从争相提供技术服务的广大专业人员当中唾手可得的東西。

技术的转让不仅使你立即得到先进的生产手段，而且可以立即掌握该生产手段，也就是掌握供应。但掌握了生产手段，并非同时就能掌握技术。只有当构成技术的各种技能、资料和技术秘诀被转到某一企业的本国管理人员、监督人员和工人手中，从而可以把它最终推广到整个经济中时，才达到对技术的掌握。对供应的掌握通常是工业化的直接目标；而另一方面，掌握技术是发展的目标。因此，一个国家，特别是发展中国家，其总的工业目标应是同时争取达到上述两种掌握。其后的增长应表现为生产指标数字成倍地增大(扩散)，并具有类似的技术，同时应表现为有改进生产技艺的能力和增加产品系列或品种的能力。技术的转让应争取实现这一点。在很大程度上，许可协定可以作为达到这一目标的桥梁。

对技术应用的掌握可以说有“广度”和“深度”两个方面，这对于一个企业来说也许超出了它的兴趣范围。但是，这里所说的“掌握”不同于国家政策的“掌握”，就是说，它指的是对使用已转让的技术的自主权。

掌握的“广度”比“深度”容易达到，它要求某一企业取得对某一产品进入生产之前各阶段的技术能力。为了取得掌握的广度，可以通过许可协定的条款作一尝试。例如，对于某一企业似乎只是希望组装进口的零件而不是自己生产这些零件的转让协定，或者供应方只愿意提供组装技术的转让协定，政府可以不予批准。

在设立有技术管理机构、正在按既定方针的精神进行工作的地方，可以对每一协定加以仔细审查，务使该协定的条款中包含能取得这种掌握的条款。关于这方面的合同条款，将在本文后面章节中，特别是在“专门知识的说明”(第 19 页)题下加以讨论。掌握的广度在经济上的实际意义是要使企业一级获取最大的增值价值。

就掌握的深度来说，通过合同条款的规定只能达到有限的程度。它既要求把技术秘诀(这是技术的核心所在)传播到一个生产企业的所有相关部分(该企业中的人)中去，也要求在技术的使用和应用中有管理职权。

掌握的深度只有经过下面三个阶段的全过程才能完全达到：

(一) 第一阶段，或取得阶段。许可方将其技术能力转给一个本地企业时，应做到使该企业不需要从非企业性质的来源取得任何技术指导，也能达到既定的(担保达到的)设备性能。就是说，即使仍有外国人员进行技术指导，只要不是指望他们承担整个企业的责任，仍可说是已经进行了能力转让；

(二) 第二阶段，或吸收阶段。在该企业的本国经理人员的技术指导下达到并保持了所担保达到的性能；

(三) 第三阶段，或掌握阶段。本国的接受方取得了应用该技术的自由；为了本企业的利益，他对于从许可方得到的资料有了使用、多样化应用、传播和发展的权利和能力。在这种权利中，还应包括可以把转让的技术应用到最初的和起始的协定所规定的范围以外。

上述“取得 - 吸收 - 掌握”的模式，支配着这本专题报告中论述的很大一部分材料，务请把它记住。

根据上面简述的道理，完全可以认为，完成了每一阶段，就是实现了某种形式的技术转让。但是，只有通过某些工业技术政策或计划才能使上述进展顺序得以实现。就执行而言，该许可协定本身只不过是一个有限的工具。

如果技术上的基础结构较差，则可能很难跨越某一个阶段，比如说，取得阶段。能够实现这一阶段本身，就是一件了不起的事。但是，如果在某项协定中对于达到掌握阶段所需的条件(见第 29 页)做出明文规定，则许可方可能不愿意转让其技术，或者会抬高使用费或类似费用而使需要方企业收不到掌握的全部效益。

上述三个阶段的每一阶段，迄今都是把重点放在企业方面。鉴于许多发展中国家对发达国家许可方特别是对跨国公司的依赖性，若要在合同上申明准许把转让的资料用于该企业之外或将该资料的支配权交给并非完全属于该企业的某一方，就有可能很难获得合意的技术。最主要的是，完全以支付费用方式得来的资料，应能在该企业内部使用而不受限制。

许可协定是一个正式的文件，它有几方面的作用：（一）它是双方为实现一个共同的、特定的目标而对其愿望的一份说明；（二）它是规定双方的权利和责任，保证对双方具有充分商业利益的一份备忘录；（三）它是针对意料中将在某些方面发生利益冲突而订出的一份解决方案；（四）它又是一份法律文件，其中所订条款和据以承担的义务可在其作为根据的国家法律约束下加以执行。

许可协定通常的格式和结构与工业化国家之间订立的或者发达国家同发展中国家之间订立的协定大致相同。它是在技术转让方面带有独特条款的一份普遍性的基本文件。

然而，对于发展中国家来说，许可协定不仅是一份为合同双方规定好私方利益和私方所承担的风险的文件，它同时也必须符合公共利益。政府的管理政策可要求有关企业对权利和义务进行谈判，这样不仅在协定上可达到掌握的广度与深度，而且对于某些约束和限制不能加以接受。

由于各发展中国家的国家政策、目标和规章并不相同，而且在一个国家也因时代的变迁而有所改变，因此不可能对技术转让问题提出一套共同性的国家方针。有些国家，甚至有些企业，议价能力很强，尽管有条例限制，也能把所需的技术引进来。但是，有些国家的技术基础结构很差，或是市场狭小而且不够先进，那末，在管制十分严格的情况下，这种国家就不一定能把所需的技术引进来。因此，有必要制定一种符合现实的转让政策。

本报告研究了许可协定的基本特点，以便对政府有关管理机构审查技术转让术语的含义时有所裨益。它给具体调整许可方和接受方的义务以适应发展中国家的发展目标，指出了范围。尽管如此，仍须保持许可协定的基本原则——它必须订出一份可行的协议。

从发展中国家的观点来看，许可协定必须是实现国家目标和政策的一个工具。但是，由于协定是个法律性文件，是双方之间（不牵涉到发展中国家的政府）订立的，它主要是为了达到接受方企业的目的，因此，国家

的观点只能从中得到间接的反映。就是说,在发展中国家,一份许可协定的条文,应在行文中含蓄反映国家的观点。要做到这一点,该协定必须:(一)有助于推进国家的规划和发展目标,(二)符合章程的要求,以及(三)使该企业能够立足,从而能对国民经济做出必要的贡献。

通过对一份许可协定的鉴定,就有可能看出它是否符合管理制度的目标。协定中可以有这种明确规定,比如该合同应以该发展中国的有关法律作为其依据法律。或者,管理上的目标不必明言,例如可以作这样的规定:接受方有权按其意愿将其产品出口到任何国家,不受限制。规章上的目标可以列入国家立法(例如墨西哥的技术转让法律),也可以象印度那样,作为行政条例施行。

然而,对于有关国家计划和发展的条款,对于有关企业生计的条款,不能带着一种固定的框框加以审查。既然该协定的目的是转让技术,后者本身就必须有助于实现这些目标。

通过审核其是否符合另外三方面的目标,即协定包含的技术上、工艺上和营业上的目标,就能查出该协定是否与更大的目标一致。因此,如果说国家政策是要使该企业获取最大限度的增值价值(技术上的目标),则需要对专门知识作出正确的定义和描述(“起点材料”和“产品”——第20-22页)。如果需要保护一种稀有资源,例如能源,则该协定应能保证规定的能源消耗率(见第40页)。同样,如果国家在某种产品方面的目标是尽量扩大出口,则对于产品规格应有明确的定义(工艺上的目标)。

同样,通过审查接受方的营业目标并确定是否能依靠该协定条款来达到此种目标,我们就可以检验出该企业能否维持和发展。如果接受方正支付大量预支款,他应要求在合同条款上作出保证,这些款项的支付应有银行担保作凭据(第53页);或者,如果他想在出口市场上取得强有力的竞争能力(营业上的目标),他应通过谈判得到充分的技术专利权(专利、商标、专有权、销售权)。

因此,本报告也讨论如何能使技术上、工艺上和业务上的目标在许可协定上体现出来。

在一些发展中国家,本国人和外国组织之间订立的技术协定必须呈报特定的管理部门审批。^①许多其他国家也想这样做。一般的做法是,双方

^①见《国家引进技术的办法》,技术的发展和转让丛书(联合国出版物,出售品编号:78.II.B.7)。

先把协定草案呈送有关机构作初步审核，随后再把正式的协定文件呈报批准和登记。审核的程序，各个国家都很不相同；对于这种协定可以从各种角度去审查——技术的合适性（印度）、项目的可行性（马来西亚）、该投资在经济和财政上的影响（墨西哥）。经过这样的审核之后，一份协定往往有所修改，随后加以批准。

本报告的研究范围主要包括一种或一种以上的技术专利项目（专门知识、专利、商标）或与技术有关的服务（工程服务、技术援助）的许可协定草案。其中研究了在发展中国家常用的六种协定，并提出了审查方法，讨论了可供接受方自由选择的不同方案。有三种协定是涉及工业产权的（专利、专门知识、商标）；两种是服务方面的（工程合同、技术援助）；还有一种是专营。某一题目下的材料可能适用于另一题目。综合性的协定尤其如此，它可以在一个协定中包括几种工业产权与服务。

因为发展中国家的主要兴趣在于取得技术，尤其是希望取得专门知识这种形式的技术，因此对于这个题目的讨论，用了大量篇幅。这里定出的一些概念，如使用权、使用范围等，在其他问题上也同样适用。

在许可协定中，有两个方面的问题是各种类型的协定所共有的，这就是报酬问题和法律与行政条款。对于这两个方面，本文作了侧重的研究。对许可方的报酬问题，这是一个各国管理机构都特别注意的题目，因此将详细加以讨论。使用费（比率或一次付清）可以看作是许可方在接受方利润中的份额。因此也就有可能定出一些数量方面的准则，它与评价技术上的参数，即某一技术交易的技术内容，并无联系。

技术选择是各管理机构经常碰到的一个问题，在这里也作了分析。

这里提供的材料几乎全是面对各管理机构的分析人员或审查部门的，他们每天的工作就是审核各项协定，检查这些协定是否符合公共利益。但是，本报告对于某些商业公司、企业主，特别是对于那些希望在技术效能的担保或充分透露技术资料等方面得到保障的商业公司或企业主，也是有用的。

在三个方面——专利、专门知识和报酬——我们提供了核查表。这几个材料可以用来保证，某项交易的各种关键问题都作了审核。对这个材料可以作出修改，以适应每个国家的特殊情况。使用这本专题资料，并不要求审核人员或分析人员有特殊的业务水平，但如果先有了一些审核协定的经验，则是很有帮助的。分析人员不一定非得是律师、经济学家、管理学家

或会计师，但如果懂得一点专利权转让方面的知识，则是非常有用的。同样道理，我们并不要求大家对各个工业行业都有很深的技术学识，但必须有能力评价性能保证以及审查专门知识的传授，这些都是接受方必不可少的责任。他的评价是否恰当，全看他的经验是否丰富、技术上是否内行。然而，本报告的材料并非要提供据以拟订一份许可协定的底稿。

一份合同归根结蒂是一个法律文件。尽管本报告确实论述了专利权转让中使用的一些法律名词，但它并不涉及法律术语的确切性问题，也不想对其含义做出解释，实际上那是许可方和接受方的法律代表的事。除了其中收入一些强制性的条款（如合同应遵守的法律、政府批准后该协定的效力）或排除某些法律限制（限制性条款）以外，大多数发展中国家并不是从法律的确切性或全面性着眼来审核协定的。归根结蒂，对于某一协定的条款的解释是一个司法行为（判例法、法庭纠纷），每个国家的做法都不一样，而且一个管理机构是不能公然过问的。尽管有上述种种情况，管理机构仍可要求法律界人士帮助，以便更改某一协定的文字或加进某些条款。

必须指出，本报告省略了一个重要问题。如果许可方在该企业有重大的经济利益，则他和接受方（合伙人）之间交换的义务在内容上则可能大大有别于直接转让中所牵涉的义务。他们之间可以通过良好的谈判，订出一套合作办法，许可方大可以承诺向该企业提供管理经验，提供现成的市场，迅速配备人员，等等。所有这些都是事业获致成功的重要条件。在一些发展中国家，政府方面确实很赞成采取这种合作方式引进技术，认为它比单纯的技术转让更好。作为进行这种合作的条件，该协定的内容应通过“很好的谈判”——许可方对该企业在管理上的支配权应符合他的投资比例，而在发展中国家的具体情况下，还应要求在经营该企业的目标问题上，许可方的意见应服从于该国的发展方向。由于这些要求而产生的矛盾，其性质和解决方法都不属于本报告研究的范围。因此，对于许可方据以进行投资的那种技术协定，其评价的方法本文则从略。然而，有必要指出，尽管有许可方参加合股的情况，一般的做法仍是将技术转让协定作为一个单独的文件，同关于确定企业各股东（签订协定的“为首者”）的公司职务和权利的文件分开。就是说，即使各股东已经有了一份对整个合作做出安排的总协定，仍然有必要另外签订一份技术转让（技术许可）文件，起“君子协定”的作用。这个协定中的合同性条款，一般来说同直截了当的许可协定并无二致。根据这个范围来说，这种协定也可以按照本报告提出的程序进行审查和评价。

第一章 技术援助协定

生产产品时，需要专门技术资料和服务，这样，产品在市场上才有竞争能力。不仅生产，而且分配（例如集装箱技术）和销售（给需要方的技术服务）都需要这种服务。有些技术资料（有时技术服务）可能包括工商业秘密。这部分技术称之为“具有产权的专门知识”，这是第三章研究的问题。在其他情况下，一个组织除需要专门知识外，还可能得到专利许可证，这样，该组织制造和出售其产品的权利不会在法庭上受到非难（见第二章）。

这里所说的“技术援助”和“技术服务”仅指专门知识和专利以外的那部分技术资料和服务。发展中国家的机构在生产水泥、木材产品、食用油、玻璃瓶、金属容器、基础无机化学品以及装配工序和其他历史悠久的工业中，可能只需要技术援助。

一般选择施工公司，而不是工程公司提供这种服务，这样，需要方则可以得到生产和销售两方面的经验。不过，许多施工公司可能没有装配一个制造厂所需要的全部技术。在这种情况下，施工公司可把部分工程分包给工程公司，或者需要方直接签订所需服务的分包合同。

除了供应方提供原料和机器的情况外，供应方的投入基本上分为技术资料投入和管理投入。技术资料投入包括工厂布局、设备清单和说明、产品资料以及销售指南。管理投入包括提供专家服务——培训需要方生产管理人员、提供装配工厂所需物资等等。技术资料投入可被看成是可另从公共领域获得的材料，而管理投入则可另从独立的专业人员获得，就是说，提供“所掌握的”资料并不是专门知识许可证所特有的。

技术援助的价值在于供应方在某一生产方面拥有经验，因此他就成了这方面一个全面的、方便的、有竞争能力的唯一的技术来源。这种援助使需要方既快又省地建起生产设施并有效地开辟市场。

供应方的某些服务可能是短期的，如采购设备，而有的服务则可能是

长期的、持续的，使需要方能发展其人力(培训服务)和逐步改进其生产、销售和商业技术服务的经营。

有的技术援助和技术服务合同用“许可方”和“接受方”指供应方和需要方。这在仅仅是技术援助的合同中是用词不当，必须避免，因为如果把一个合同视为“许可证”，许可方则必须有某种法律权利，他可将这种权利按照许可证授予许可方。只有在专利方面才有这种权利，根据法律公约(知识产权)，专门知识也有这种权利。

分清具有产权的和不具有产权的技术资料从两方面加强了需要方的谈判地位：(一)估价技术资料和服务的价格；(二)使用供应方的技术资料时所接受的义务。

需要方对技术援助协定中具体列举的技术资料和服务要支付费用。这将在“报酬”一章进行讨论，对这种资料可进行估价，定出价格，而不用考虑需要方的收入能力和可盈利率。然而，在具有产权的专利证中，接受方交费是为了有权利用许可方的技术资料，支付多少最好依据接受方在市场上的可盈利率进行估价。

技术援助的内容

短期服务

短期服务是关于生产设备的设计和建造。这种服务可分为：(一)咨询服务和(二)工程服务。

咨询服务项目有估价市场、确定产品、分析投资、确保提供原材料、建议厂址、选择技术、鉴定设备用品等等。尽管根据技术援助合同可提供这种服务，但需要方本身或通过一个独立的咨询机构也可进行这种服务。附件一列举了一组可根据咨询合同得到的典型服务。

需要方承担有关接受这类服务和实施所提建议可能出现的风险。供应方只承担业务上的责任，确保“管理、技术和勤奋程度”的水平达到这种服务的一般标准。咨询公司一般设有业务保障保险。根据协定，对未能完成服务、咨询方违反需要方的书面说明而造成的亏损或未达到“管理、技术和勤奋程度”的标准，公司都要负责。

工程服务通常是根据一种不同于持续服务协定的协定提供的，因为这种合同是短期的，特点也不同。这种协定往往技术性很强，一般都是与合同各方的工程师一起制定的。除非协定是启钥合同，不然工程协定总是规

定需要方和供应方分担责任。因此，确定各方的工作范围是一项重要任务（见第四章）。

持续服务

一般特点

一旦制造厂建成而且符合供应方的保证，发展中国家的新企业主就要依赖供应方不断提供援助，这样，他就能吸收工厂（和产品）所体现的技术从而能在市场上竞争。例如，企业主要发展能保持工厂最好的经营状况的能力和随着市场情况变化而改变产品组合（产量、质量、品种范围和价格）的能力。随着时间的推移，他可能需要在制造工序和生产特点方面作某些改进和变动。要在市场上站住脚就需要加强顾客服务，即技术服务。获得这种服务的通常办法是在关键职位上雇用供应方人员，然后让他们培训当地人员——经营人员、销售人员和管理人员，这样在协定期限内，当地人员就可吸收供应方的全部技术。

从大多数方面来说，需要方不可能在当地生产——甚至不可能在当地采购到——产品所需要的所有原料、部件和机器零件。因此，技术援助合同可以规定，供应方提供他所掌握的项目，并指出其他项目的供应来源。对供应方所拥有的预加工原料、小装备品和配件的价格基础，即用以确定合同期间价格的方法或方案，需要作出规定。同样，一个企业在初建期间可能没有检验原材料和成品的全套设施，这样，技术服务合同的承包方则必须进行检验。

因此，持续服务的技术援助协定基本上是列出供应方要实施的所有长期服务项目以及定价基础和得到服务和支付酬金应履行的程序。因为这里没有专利权转让，因此通常对需要方使用其所获得的技术资料不加任何限制。因此供应方不得限制需要方扩大或成倍增加生产过程、扩大销售范围或在所获资料的基础上创造新产品的权利。由于同样的原因，需要方没有必要承担义务“回授”改进、保守所获技术资料的秘密或随时退回图纸和文件。事实上，技术援助协定必须视为是机器，例如柴油机的购买合同，购买的含义是有不受限制地使用的权利。

有关持续性服务的保证

既然技术资料的保密在提供技术援助中并不是一种重要问题，需要方