

Know—How 合同

(西德) 赫伯特·施东普夫 著
梁华生 译

中国对外经济贸易出版社

Know-How 合同

[联邦德国]赫伯特·施东普夫著
梁 华 生 译

Jim - 12

中国对外经济贸易出版社

1984 年

Der
Know-How-Vertrag
Herbert Stumpf
VERLAGSGESELLSCHAFT RECHT UND
WIRTSCHAFT MBH HEIDELBERG 1977

Know-How 合同
〔联邦德国〕赫伯特·施东普夫 著
梁 华 生 译

*
中国对外经济贸易出版社出版
(北京安定门外大街东后巷 28 号)
新华书店北京发行所发行
宇航出版社印刷厂印刷

*
787×1092 毫米 11.25 印张 32 开本 245 千字
1984 年 2 月第 1 版 1984 年 2 月第 1 次印刷
印数 1 - 4,500
书号: 4222·37 定价: 1.25 元

译者的话

Know-How 这个词起源于英美，已有几十年的历史，已成为技术转让中一个十分重要的专门名词，它具有技术、经济和法律等方面广泛的含义。德、法、日、苏等许多国家，可能是因为难于择词确切翻译，故都沿用此词，其中个别国家因文字字母不同，采用音译，如俄文和日文。在我国对这个词的译法很不统一，最常见的有“技术秘密”、“技术诀窍”和“专有技术”三种译法。这样一个重要的专门名词译法不统一，显然会引起概念混乱和误解。

关于 Know-How 这个词的定义及其法律性质，国际上众说纷纭，已争论多年尚未统一。但有一点是肯定的，那就是它除了技术秘密和所谓诀窍之外，也包括一般技术，有时甚至不含技术秘密，只是一般技术，即图纸、资料以及生产、经营管理和销售方面的知识和经验。由此可见，现有的三种译法均欠确切，一时也很难找到完全确切的译名。因为这个词经常应用于对外技术合作中，为了与原意以及国际上通用的概念相统一，译者认为，此词仍用 Know-How 为宜。

此书系联邦德国著名经济法学者施东普夫编著，书中引证了大量的法规和经济法专家的有关著作，考虑到有些对我国读者作用不大，为了节省篇幅，故省略了大量的引证脚注。书后附有参考文献目录。此书内容在一定程度上偏重于从联邦德国的法律和企业及 Know-How 卖家的角度出发，但本书专门就 Know-How 的概念、定义、法律性质、有关法规以

及转让的方式、合同拟订中涉及的技术、经济和法规等各个方面的问题，进行了深入的论述并附有合同范本，故对于我国各部门从事技术引进工作的同志和从事外经外贸教学及经济法研究的同志有一定的参考价值。

由于本人水平有限，缺少国际技术转让方面的知识，对某些贸易、经济和法律方面的名词术语又不熟悉，所以书中难免有译得不当之处，敬请读者批评指正。

作 者 的 话

Know-How 合同在实践中的重要性日益增长。本书首次深入并综合介绍 Know-How 合同的全部法律。本书第三次修订版参考了法律裁决和文献的最新的动向。因为 Know-How 合同往往是和国外的伙伴缔结的，所以作者还深入探讨了国外合同的问题。从本书已经出版的日文和俄文译本，可以看出以前两版在国外已受到重视。本书专有一章根据联邦德国和欧洲经济共同体的卡特尔法的观点讨论 Know-How 合同。

附录的合同范本对于实践尤有意义。Know-How 合同大多涉及复杂的协议，协议的拟订在实践中往往比较棘手。其原因，首先在于 Know-How 法规至今在文献中尚未作过综合的介绍。本书不仅为法律工作者提供了 Know-How 合同中出现的法律问题的丰富资料，而且为缔结这类合同的实际工作者提供了具有实用价值的依据。

前 言

Know-How 合同的拟订在实际上往往相当困难。首先因为缔结协议的公司大多缺乏经验；其次，这类合同大多涉及相当复杂的协议，而这种合同在法律裁决和文献中还未受到重视，也没有相应的法规。

本书阐述有关 Know-How 的法律，特别是双方承担的义务，这些义务对于那些缔结 Know-How 合同的企业至关重要。

Know-How 合同往往是和国外的伙伴缔结的，所以涉及国外合同问题，关于这个问题将结合联邦德国和欧洲经济共同体的卡特尔法进行阐述。

本书是根据联邦德国机器制造业协会 (VDMA) 法律和竞争条例委员会的研究写成的，引用了 VDMA 收藏的丰富的资料。

在附录中，转引了一份 Know-How 合同草案（范本）和一份 Know-How 合同范本，后者是由欧洲金属工业联合会 (ORGALIME) 法律问题研究小组的成员制订的，可从联邦德国法兰克福（美国河畔）机器制造出版社取得德文、英文和法文文本。

Know-How 合同常常与以保护权为基础的许可证合同相结合，所以在附录五中也转引了一份范本。这份合同范本也是由欧洲金属工业联合会法律问题研究小组的成员拟订的。

此外，还发表了欧洲经济委员会工业和基础产品委员会

编纂的提纲，这个提纲由下列国家的代表参加拟订：比利时、保加利亚、德意志联邦共和国、丹麦、法国、英国、意大利、波兰、罗马尼亚、西班牙、匈牙利、苏联和美国。

税务法的实施部分是由斯普林斯古特博士撰写的。对于律师费希娜女士的宝贵帮助，特此致谢。

赫伯特·施东普夫博士

1977年2月 于法兰克福

(美因河畔)

目 录

第一章 引言	(1)
一、Know-How 合同的 意义.....	(1)
二、Know-How 的定义; 引用的 法规.....	(2)
1. Know-How 的定义、性质和表现形式.....	(2)
(1) 定义和性质.....	(2)
(2) Know-How 的 经济 效能.....	(11)
(3) Know-How 的 法律 保 护.....	(11)
①针对合同伙伴的保护.....	(11)
②针对雇员的保护.....	(14)
③针对第三方的保护.....	(16)
(4) Know-How 的 表 现 形 式.....	(21)
①技术方面.....	(21)
②商务方面.....	(22)
2. Know-How 合同的法律性质.....	(23)
3. 购买条例的 应 用.....	(24)
4. 劳务和加工合同条例在 Know-How 合同中的 应用.....	(26)
5. 租赁条例的类似 应 用.....	(28)
6. 类似于公司的 Know-How 合同.....	(29)
(1) 类似于公司的 Know-How 合同的前 提... ..	(29)
(2) 适用于类似于公司的 Know-How 合同的 法规.....	(30)
(3) 对于实践的意义.....	(31)

第二章 合同的一般条例	(32)
一、一般条例的适用性.....	(32)
二、Know-How 合同的 缔结.....	(32)
1. 国内 合同.....	(32)
2. 国外 合同.....	(33)
3. 初步 合同.....	(33)
三、Know-How 合同的 撤销.....	(33)
1. 与正当的惯例的 抵触.....	(34)
2. 与法律禁令的 抵触.....	(34)
3. 由于原始不可能实施而 撤销.....	(35)
四、实施的不可能性.....	(35)
1. 先期的不 可能 性.....	(35)
2. 原始的无 能力.....	(36)
3. 后期的不可能性和后期的无 能力.....	(37)
五、延期.....	(39)
六、主动地损害合同.....	(39)
七、缔约前的过失 (Culpa in Contrahendo) ...	(40)
八、商业基础的丧失.....	(41)
第三章 Know-How 卖方的 保证	(44)
一、概述.....	(44)
二、对于实物不足的保证.....	(44)
1. 责任的 前 提.....	(44)
2. 保证的 性 质.....	(48)
3. 责任的 范 围.....	(49)
三、对于权利不足的保证.....	(53)
第四章 独占的 Know-How 转 让	(55)

一、独占的 Know-How 转让的权利性质·····	(55)
二、Know-How 买方的其他权利·····	(56)
1. Know-How 买方的转让权利·····	(56)
2. 独占 Know-How 买方的分售·····	(57)
3. 独占 Know-How 的继承·····	(58)
4. 和贸易公司的合同·····	(59)
第五章 一般的 Know-How 转让 ·····	(60)
1. 权利性质·····	(60)
2. 一般的 Know-How 转让与分售·····	(61)
3. 一般的 Know-How 的继承和一家公司的 Know-How 合同·····	(61)
第六章 Know-How 的保护 ·····	(62)
1. 对仿制 Know-How 对象的损害索赔·····	(62)
2. 疏忽索赔·····	(63)
第七章 Know-How 买方的合同义务 ·····	(64)
一、缔结合同时的义务·····	(64)
二、支付 Know-How 使用费的义务·····	(64)
1. Know-How 使用费的估算·····	(64)
(1) 概述·····	(64)
(2) 评价因素·····	(65)
①概述·····	(65)
②销售对象·····	(65)
③制造·····	(65)
④市场形势·····	(65)
⑤技术水平·····	(66)
⑥销售情况·····	(66)

⑦Know-How 买方·····	(67)
⑧Know-How 的形成费用·····	(67)
⑨合作的方式·····	(68)
⑩其它因素·····	(68)
⑪市场的成熟性·····	(69)
(3) 技术的进一步发展(技术上被超过的危险)	(70)
(4) 按销售额抽成·····	(70)
①概念·····	(70)
②按 Know-How 买方的用户的支付抽成··	(71)
③权益的成立·····	(72)
(5) 按生产的台(件)抽成·····	(73)
①概述·····	(73)
②权益的成立·····	(73)
(6) 在一定时间内支付或一次付清(总费用)	
·····	(73)
(7) 按利润抽成·····	(74)
(8) 最低使用费·····	(74)
2. 秘密的丧失·····	(75)
3. 使用费的变动·····	(76)
4. 使用费的规避·····	(76)
5. 支付修理、更新或替代 Know-How 使用费的 义务·····	(77)
6. 对于属于 Know-How 的零件所构成的对象以 及那些一般都知道的对象支付使用费的义务	(77)
7. 转让资料和情报的费用·····	(78)
8. 支付到期·····	(78)

9. 时效	(79)
10. 结算和结算的审查	(79)
(1) 结算义务的内容	(79)
(2) 结算期	(80)
(3) 结算义务的损害	(81)
(4) 关于结算的专门协议	(81)
11. 报告与收取使用费有关的情况的义务	(82)
12. 查帐, 公布帐目	(82)
三、实施义务	(83)
1. 实施义务的形式	(83)
(1) 概述	(83)
(2) 在转让独占性 Know-How 时的实施义务	(84)
(3) 转让一般 Know-How 时的实施义务	(85)
2. 实施义务的范围	(86)
(1) 生产开始	(86)
(2) 质量要求	(87)
(3) 实施义务和规定价格	(89)
3. 广告	(89)
4. 实施义务的损害	(90)
四、Know-How 买方与改进 Know-How 对象有关 的义务	(91)
1. 从事改进的义务	(91)
2. 改进的利用	(92)
3. 通报义务和分享改进权利的义务	(93)
五、在 Know-How 合同期间的生产限制	(94)
1. 关于对属于 Know-How 对象的生产限制	(94)

2. 关于对不属于 Know-How 对象的生产限制	(94)
六、Know-How 买方关于销售的义务	(95)
1. Know-How 转让的空间限制	(95)
2. 价格约束和商务条件的约束	(99)
3. 设置 Know-How 卖方的铭牌和商标的义务	(100)
七、关于购买原料和零件的义务	(102)
八、Know-How 买方在合同终止后的义务	(103)
1. 关于交还资料的义务	(103)
2. 关于装璜的义务	(104)
3. Know-How 合同终止之后的竞争禁令	(105)
九、Know-How 买方关于转让 Know-How 和出售	
分许可证的义务	(106)
1. Know-How 的转让	(106)
2. 分 Know-How 的转让	(107)
第八章 Know-How 卖方的义务	(110)
一、缔结合同时的义务	(110)
二、Know-How 卖方使 Know-How 买方能够实施	
Know-How 的义务	(110)
三、责任	(112)
1. 缔结合同同时对短缺的责任	(112)
2. 对于在 Know-How 合同期间出现的事件的	
责任	(113)
3. 关于责任的协议	(113)
四、自己利用和 Know-How 的再转让	(114)
五、Know-How 卖方与改进 Know-How 对象有关	
的义务	(115)

1. 从事改进的 义 务·····	(115)
2. 通报义务和分享改进权利的 义 务·····	(115)
3. 对于雇员改进的酬金的 分 摊·····	(116)
第九章 国外合同 ·····	(117)
一、报批义务·····	(117)
1. 按照联邦德国 法 律·····	(117)
2. 按照外国 法 律·····	(118)
二、联合的可能性·····	(119)
1. 对于世界范围的 合 同·····	(119)
2. 在改进发明 方 面·····	(122)
三、国外 Know-How 的付 款·····	(124)
1. 以外国货币 结 算·····	(124)
2. 以联邦德国货币 结 算·····	(126)
3. 付入国外 帐 户·····	(126)
四、Know-How 使用费的 税 务·····	(127)
1. 国内伙伴间的 Know-How 合 同·····	(127)
2. 和国外伙 伴 的 Know-How 合 同·····	(128)
五、适用的法律·····	(134)
1. Know-How 法律·····	(134)
2. 不正当竞争的 法 律·····	(136)
3. 卡特 尔 法·····	(137)
(1) 变通性·····	(137)
(2) 联邦德国的和欧洲经济共同体的卡特尔法	(137)
(3) 其它国家的卡特尔法·····	(137)
4. 专 利 法·····	(137)
六、合同语言·····	(138)

七、法庭地点, 仲裁法庭·····	(138)
八、和国外伙伴的 Know-How 合同的其它问题·····	(143)
第十章 Know-How 合同的期限 ·····	(144)
一、正常废止·····	(144)
二、Know-How 合同由于重要原因而提前终止·····	(146)
三、资料的交还·····	(149)
四、破产情况下的 Know-How 合同·····	(151)
1. Know-How 卖方的破产·····	(151)
2. Know-How 买方的破产·····	(156)
第十一章 Know-How 合同和联邦德国的卡特尔法 ·····	(159)
一、概述·····	(159)
1. 从反竞争限制法 § 20, 21 到反竞争限制法 § 1 的界限·····	(159)
2. 企业秘密的定义·····	(161)
3. 对专利许可证合同的依赖·····	(167)
4. 对 Know-How 卖方的限制·····	(171)
5. 文件格式和罚款规则·····	(171)
6. 仲裁合同·····	(172)
二、反竞争限制法 § 20 第 1 节和 § 21 的例子·····	(174)
1. 实施方式·····	(174)
2. 实施的范围·····	(175)
3. 关于数量的限制·····	(176)
4. 地区限制·····	(176)
5. 时间限制·····	(177)
三、反竞争限制法 § 20 第 2 节的例外及其按反竞争 限制法 § 21 的应用·····	(179)

1. 在技术上无差错地实施的 利 益·····	(179)
(1) 概述·····	(179)
(2) 购买义务·····	(180)
(3) 竞争禁令·····	(184)
2. 价格 约 束·····	(187)
3. 交流 协 议·····	(190)
4. 不侵犯 义 务·····	(194)
5. 关于出口市场的 协 议·····	(196)
(1) 出口禁令·····	(196)
(2) 对于 Know-How 买方的用户的出口禁令	(197)
(3) 限制国外市场的作用·····	(198)
四、已经申请专利的 Know-How 的卡特尔法处理	(200)
五、复合合同·····	(200)
六、与卡特尔法抵触的作用·····	(203)
第十二章 欧洲经济共同体的卡特尔法 ·····	(207)
1. 概 述 ·····	(207)
2. 欧洲经济共同体的卡特尔法中 Know-How 合	
同的细节 ·····	(212)
(1) 保密·····	(212)
(2) 出口禁令·····	(213)
(3) 独占的 Know-How 转 让·····	(214)
(4) Know-How 买方的其它 义 务·····	(216)
3. 格式 问 题·····	(217)
(1) 违反欧洲经济共同体创立协定第八十五款	
的法律后果·····	(217)
(2) 集团豁免·····	(218)