

国际许可证贸易

各国许可证贸易的管理和法令

W. 马丁 等编

国防工业出版社

国际许可证贸易

各国许可证贸易的管理和法令

W. 马丁 等编

梁华生 译

国防工业出版社

内 容 简 介

本书是根据W.马丁等编著,西德海德伯格法律和经济出版公司一九七七年出版的《国际许可证贸易》一书翻译的。内容从德国的企业进行许可证贸易的角度出发,详细地介绍了世界上不同地区、不同国家集团以及七十三个不同类型国家和地区的许可证贸易(技术引进和转让)的管理体制、批准程序、征税条例以及颁布的有关法律、条令和国家间签订的有关协定及记账办法等。另外还摘引了该国家有关条例的某些条文,更加具有参考价值。

本书可供我国贸易系统各部门以及工业管理和有关部门负责外事和技术引进工作人员在工作中参考,对上述部门的各级领导干部和企业管理人员也有学习和参考价值。

Der Internationale Lizenzverkehr

Dr. Wulf Martin

Verlagsgesellschaft Recht und
Wirtschaft MBH Heidelberg

1977

*

国际许可证贸易

各国许可证贸易的管理和法令

W.马丁 等编

梁华生 译

*

国防工业出版社出版

新华书店北京发行所发行 各地新华书店经售

国防工业出版社印刷厂印装

*

850×1168¹/₃₂ 印张6⁰/₁₆ 162千字

1980年8月第一版 1980年8月第一次印刷 印数: 0,001—2,800册

统一书号: 15034·2084 定价: 0.85元

出版者的话

二次大战后，特别是近二十多年来，世界上科学技术突飞猛进，出现了许多新兴学科，而且科学技术相互渗透的趋势日益增强，产品和工艺技术的难度越来越大。在研制一项新产品，发展一项新技术上所需的研制费用也随之越来越昂贵，研制周期越来越长，而一项产品的生存寿命却越来越短，技术更新的速度越来越快。一个国家、一个工厂或研究所，如果什么技术都自己研究和制造，不仅经济上不合算，且需要消耗大量人力、物力和时间，在技术上也是很困难的。在国际间和一个国家里，科学技术和生产的专业化分工日益明细。一个公司企业，为了回收其消耗的高昂的研制费用，在销售产品的同时，往往也销售其所占有的技术知识（专利权或技术秘密）。因而也就出现了不少专门销售技术知识从中获利的公司、研究所和技术咨询公司。技术引进国或公司通过引进技术来发展工业，建设工厂，制造新产品，比起自己搞研制，既省钱又省时间，所以技术转让对买卖双方都是有利的。于是，科学技术知识又成为商品或资本，而出现了各种形式的技术知识商品贸易和技术合作，人们统称它为“许可证贸易”。在国际许可证贸易中，技术知识所有者为了垄断技术和市场以获取最大限度的利润，甚至为了在经济和政治上控制技术引进国，在签订许可证协议时，往往对技术引进方施加种种限制。技术引进国为了保护其本国利益，在最近十几年来纷纷指定有关的政府机构，甚至设立专门机构来加强对许可证贸易的管理，并制订了一系列反限制的法律和条例，来指导本国企业的技术引进工作，加强本国企业在对外谈判中的地位。国际许可证贸易中的限制和反限制斗争十分尖锐复杂。

本书虽然是从德国的企业进行国际许可证贸易的角度出发的，但是它叙述了不同社会制度和不同地区的七十三个国家和地区的许可证贸易的政府主管机构，有关的法律和条例，批准程序和税收以及记账办法等。

为了加速我国“四化”建设的步伐，进一步做好技术引进工作，我们组织翻译出版本书，以满足我国外贸系统各部门、工业管理部门以及生产、科研部门进行外事和技术引进工作的需要，同时也为从事这方面工作的同志提供学习参考材料。

本书译稿在定稿前由王久乐同志协助审阅一次，在此表示谢意。

由于我们缺少国际许可证贸易方面的知识，而对许多贸易、经济、法律方面的名词术语又不熟悉，所以书中一定会有译得不当之处，请读者批评指正。

前 言

在上一版出版以来的四年中，在国际许可证贸易中发生了一些根本性的变化。例如，在西班牙和许多拉丁美洲国家中，一些政治经济法令生效了，这些法令由于与外汇条例和税法直接相关，所以对于与这些国家的企业的许可证协议有很大影响。

经互会国家的法律情况在此期间也大为明朗了，这样，该地区的国家概况就可以编入本书。

与此相对照的是在一系列第三世界国家中情况依然如故，要了解哪些国家条例应用于国际许可证协议中，仍然十分困难。在一个国家的一些主管当局和官员中往往出现很不一样的说法。马丁先生根据其在德黑兰的职业活动从伊朗各有关政府部门中搜集资料所写成的“伊朗”一章中，也明显地存在着上述类似问题。

在编写本书时，作者也面临着由此而产生的问题。所以在签订一项许可证协议之前，当事者务必要审查一下，是否相应的法令没有变化依然有效。

本书是基于许多年来德国机器制造业联合会外贸处系统地收集其成员公司的资料和经验报告而写成的。没有这些资料，本版就不能问世。此外，我们还要感谢德国的外国贸易商行、银行、德意志联邦共和国驻外使馆的商务处，许多外国的大使馆、领事馆以及科伦联邦对外贸易情报局法律处的调研员的宝贵支持。

作 者

1977年6月于法兰克福

目 录

一、概述.....	1
1. 与外国伙伴签订许可证协议的动机	1
2. 许可证项目的选择	4
3. 出售许可证的时机和协议区域	4
4. 许可证伙伴的选择	5
5. 出售许可证的报酬	6
6. 协议标准条款	8
7. 许可证的销售代理	8
8. 卡特尔法	8
9. 许可证协议的保证和担保的提供	9
二、税务说明.....	10
1. 向外国销售许可证	10
1) 德国和外国税收所加的负担	10
2) 通过双重征税协定的减免税	11
3) 外国税在德国税上的折算	12
4) 德国税的减免和外国税从收入中的扣除	16
5) 德国税的优惠和减免	17
2. 从外国购买专利(许可证)	21
1) 由许可证买方负责的税收扣留	21
2) 通过对营业税的追加计算许可证买方无税收负担	22
3) 对于增值税的处理	22
3. 协议的税收条款	23
三、欧洲共同体中的许可证贸易.....	27
四、与安第斯集团国家的许可证贸易.....	30
五、和经互会国家的许可证贸易.....	34

1. 概述	34
2. 出售许可证	35
3. 购买许可证	37
六、一些国家和地区概况	38
埃及	38
阿尔及利亚	40
阿根廷	41
澳大利亚	43
比利时	45
巴西	47
保加利亚	52
智利	59
中国	61
丹麦	62
德意志联邦共和国	63
德意志民主共和国	65
厄瓜多尔	77
象牙海岸	78
芬兰	79
法国	80
希腊	83
英国	86
香港	88
印度	88
印度尼西亚	95
伊朗	96
爱尔兰共和国	99
以色列	100
意大利	102

日本	105
南斯拉夫	114
加拿大	116
肯尼亚	117
哥伦比亚	119
南朝鲜	124
黎巴嫩	125
列支敦士登	126
卢森堡	127
马来西亚	129
摩洛哥	131
墨西哥	132
尼泊尔	138
新西兰	138
荷兰	143
尼日利亚	144
挪威	146
奥地利	147
巴基斯坦	150
巴拿马	151
巴拉圭	151
秘鲁	152
菲律宾	156
波兰	160
葡萄牙	164
罗马尼亚	165
赞比亚	167
沙特阿拉伯	167
瑞典	169

瑞士·····	170
新加坡·····	172
苏联·····	173
西班牙·····	176
斯里兰卡·····	180
南非共和国·····	182
台湾·····	183
泰国·····	187
捷克斯洛伐克·····	188
土耳其·····	189
突尼斯·····	192
匈牙利·····	193
乌拉圭·····	195
美国·····	195
委内瑞拉·····	198
越南·····	199
扎伊尔·····	199

一、概 述

“许可证协议”这个概念，通常作以下广义上的理解：许可证卖方将其工商业上的保护权，特别是专利、商标和（或）其不受法律保护的企业秘密（知识、经验、图纸、样品等形式的技术秘密 Know-How）给予许可证买方以使用权，进行制造和销售产品。许可证协议的内容广泛的概念由此得到证明，即在外国的批准方法中，纯粹的技术秘密协议，纯粹的专利许可证协议和混合的协议，几乎毫无例外地都是同样处理的。应确定的不同点（例如，特别是在税务法的范围中），在本书中予以明确地说明了。

许可证协议的缔结，对于任何规模的企业来说，都是有利的。这个经验已为德国机器制造业联合会的许多调查所证明。根据其调查，五分之一以上向外国出售的许可证协议，是与拥有 300 至 499 名职工的企业签订的。上述统计情况遍布于世界各地的 74 个国家，重点是日本、英国、西班牙、美国、印度、巴西和法国。从其他国家的调查表明了类似的结果。对日本不同工业部门的调查也表明了同样的情况，职工人数为 200 到 299 名这一档规模的企业广泛地与外国伙伴签订了技术转让协议。

1. 与外国伙伴签订许可证协议的动机

许可证贸易在外国的出口和直接投资之间占中间位置。

对于向外国出售许可证，出自多种原因。有时首先考虑的是，通过一个许可证协议，回收一部分高昂的研究和发展费用。当这种收益导致新的研制计划时，就有助于取得领先于其他竞争者的地位。也不应低估许可证买方在许可证生产中将获得的知识 and 经验的价值，这些知识和经验被许可证卖方集中加以充分利用，是

极有意义的。特别是在与工业先进的伙伴所签订的协议中，应签订互相交流条款（cross-licensing）。

为了与某个工业高度发达的国家的一个企业进行技术交流而签订许可证协议也并不少见。这样，在某些情况下，通过在一定范围内进行合作，可以改善单独竞争的地位，开拓新市场，以及研究、生产和销售合理化，并避免专利问题上的纠纷。

通过许可证生产，还可把自己经营的某些产品转移到国外生产线上，将已不适合在国内生产的项目转移到国外去，以充分利用生产中现存的有利因素，往往是很有价值的。

在有些情况下，出售一项许可证的决定是由于外国禁止进口或对进口施加障碍，或者是由于对许可证贸易提供了鼓励措施。不仅仅是发展中国家企图通过禁止输入，对进口施加许许多多的限制，制订利用“国产”设备的条例或混合条例，保护关税（或将低税提高到“国产”设备的“标准”税额）以及其他关税等措施来限制进口。象进口方面的税务和行政手续那样的非税务性的贸易阻碍，国营采购部门的“买国产品”法规，具有类似目的的同业公会，“国产品”的标准，技术规范和国家补贴等同样可阻碍或者停止进口。有些国家制定了鼓励自己国家出口的十分重要的措施。

进口壁垒在一定程度上可以通过建立许可证生产而突破或通过鼓励措施来加以利用。所以，将某些产品的制造许可证，输出到某些国家中去的做法，对于建立和保持市场地位来说是很重要的，它开辟了销售市场并促进其他产品的销路。此外，甚至于可开辟本来是不可能进入的贸易市场。最后，向一家外国企业出售一项许可证也可能是打开市场，加强销售，甚至是准备直接投资的一种合适手段。在直接赢利的收入中，许可证地位的意义也是很少会消失的。通常将出口、许可证交易和可能的直接投资结合起来是比较好的，在这种情况下，所使用的各种手段可以充分相互配合发挥作用。出售许可证必须始终是一个广泛的企业经营概念

的组成部分。相反，许可证计划对于长期的企业目标的周密规划是一个很宝贵的刺激。

以“工业落后”这个作为反对与外国许可证买方签订许可证协议的基本论调，今天几乎不再出现。事实已证明，这种论调令人误解为在外国创立生产点必然会埋葬自己的出口。因为，从较长远的观点看，随着工业化的日益发展，工业产品的世界性贸易也不断增长。当然，“另一方”将是好学的学生。这一前提得由一个有志于富有成效的结合的许可证买方来体现。实践表明，在许多先前不抱希望的国家中，在许多领域中可以获得很高的工业能力。所以从较长远的观点看，所获得的竞争优势不是通过防御性的态度来保持，而是只有靠自己的效能来获得新的进步。

总之，许可证贸易的成功与失败取决于许可证项目、许可证出售的时机、许可证区域和许可证买方的周密选择，取决于许可证协议条款是否适当。简而言之，取决于一个良好地组织起来的许可证销售经营。

制造厂在适当时机通过出售许可证来利用其商业上的保护权和技术秘密的兴趣，正好符合许可证买方能合法地获得知识、技巧和资料等的需要。因为购买许可证已证明是达到并保持技术进步的最经济的手段。在不断专业化的现代世界上，再也没有一个人能够完全凭借自己的力量来发展其生产所需的一切知识。因为这在技术上是不可可能的，在经济上也毫无意义。所以不应批评购买许可证是缺乏研究和资金，而完全相反，这是工业上十分明智的一个标志。关于这一点，在德意志联邦共和国是人人皆知的，德意志联邦共和国拥有出售许可证的强大技术基础，它出售许可证多于买进。

联邦共和国的例子同时还证明，获得许可证所付出的可观代价是多么值得。过于计较许可证费用的人并不明智。还必须肯定，有些经济不太发达的国家的厂商，他们认为，仿造可以缩短自行生产的道路。今天，人们可以说，在现代工业的高级产品中，隐

藏着如此之多的技术秘密，以致于支付许可证费用要比花费许多时间和费用自行试验研究来掌握技术的仿造要便宜。

2. 许可证项目的选择

正确选择适于作许可证出售的产品、技术发展和制造工艺，可以克服盲目经营。正是自己生产中不再使用的“技术秘密”，在自己的产品中仅仅部分地利用的研究成果以及在一项产品上已经被“淘汰”的副产品和工艺，可能特别适于作为许可证出售而加以充分利用。每隔一段适当时间来检查一下，哪些项目作为许可证是成熟的，也是值得的。只有这样，才能执行一项积极的许可证政策。这些问题一经澄清，就应清楚地、信服地向潜在的许可证买主说明许可证项目，并以适当的方式逐步加以公布。

在有些情况下，由于技术或经济上的原因，将一项产品全部让给许可证买方去制造是不合适的，则在签订个别协议之前，对于“制造深度”必须仔细考虑。从一开始就应审核，在何阶段制造深度可以扩大。

3. 出售许可证的时机和协议区域

许可证谈判的正确时机的选择是许可证政策的核心。许可证的过早出售可能损害通常有可观赢利的国内营业和出口。但是过份长久地把许可证成熟的产品迟至别的公司取得了相应的研制成果时仍不脱手也是错误的。在技术飞速进步和世界性推广的情况下，某一公司所占有的技术一时可能是十分先进的，但俟后在原先肯定是先进的技术，往往会被赶上。所以出售许可证不应落在产品的新研制之后太长。

许可证生产和产品的销售区域必须按照许可证所有者的经营计划来确定。鉴于向第三国出口许可证产品在实际上往往存在着困难，例如有些国家受国外卡特法有关禁止出口条款的限制，有些国家的主管当局也可能授予许可证买方出口权。许可证卖方

通常不可能同意无限的出口权要求。除了经济上的考虑之外，还须注意到不损害其对第三方的义务（其他许可证买方或许可证卖方、合股公司、代理商等）。如果许可证卖方对于出口权的要求让步，他必须注意不丧失对出口的许可证产品的控制，将出口纳入正当的轨道，这样也从许可证卖方的利益着想，避免不经济的分散出口。经常推荐这种协议，即许可证买方利用许可证卖方的销售机构。

4. 许可证伙伴的选择

许可证伙伴的选择对于一项许可证协议的命运具有最决定性的作用。除了许可证买方的技术能力、经营能力和个人的可靠性以外，伙伴之间保持一个适当的规模比例是适宜的。只有当协议双方的利益在较长时间内可以相互协商一致时，许可证协议之持久义务才能得以保持。伙伴间个人相识和了解对于与外国伙伴签订的许可证协议来说尤为重要。

即使是个人之间最好的了解也必须以守信的且经仔细考虑的协议为基础。人们应该始终分清不受束缚的礼貌的许诺和保证与明文确定的协议条件，并且只能建筑在后者的基础之上。特别是在工业发达的国家中，人们往往在将工艺方法和产品作为许可证谈判项目之前，就应申请专利。当一项有效的协议签署之后，才提供主要的技术情报。同时还必须注意，当所有必需的批准手续完成后，它才获得法律效力。

在外国申请国家批准的手续应由许可证买方准备和办理。如果许可证贸易双方所达成的协议未获批准或从一开始就对此有疑虑，许可证卖方不应自己直接和主管当局谈判。毕竟没有人能像他自己那样信服地代表他自己的利益。通常也只有他才能最充分地说明从国外引进一项新的许可证所带来的技术上和经济上的好处。偶而也有个别外国人所提出的理由容易受到重视。有时候谈判的余地比批准条例的文本上所首先察觉的要大，或者对于吸收

一项特定的许可证生产具有特殊兴趣的情况，制定了例外条令。

此外，即使是最好的法律保证也只具有有限的作用。这不仅在于许多国家中诉讼需特别高的费用和持续很长时间，也不仅仅与一场诉讼如何结束这个不可靠因素有关或与当事国中的判决和仲裁不能执行这种困难有关。问题往往简单地在于，从一个破产的许可证伙伴卖方那里得不到什么东西。因为“一无所有，谁也奈何不得”。

所以，许可证卖方聪明行事，他要正确地估计其外国伙伴应履行协议的所有情况。在许多情况下，许可证买方需要比他自己所预计的更多的帮助，特别是在发展中国家出现这种现象，即许可证卖方对于建立许可证买方的生产能力所花的力量几乎并不比他自己投产所花的精力少。到许可证生产开始为止所需的准备时间总是被估计得过短，但是在向工业国家出售许可证的时候，许可证卖方应尽量周到地考虑其伙伴的情况。只要他正确地判断协议区域中的需要和伙伴的销售地位，他就可如实地估量许可证费的数值。这一条相应地对于许可证买方也是适用的，即他也可以持续地获得许可证卖方的利益，如果他可获得如他自己所估计的赢利的话。从长远观点看，一项许可证交易只有当双方都满意时才是好的。

5. 出售许可证的报酬

1) 关于许可证报酬的调查

通过在工业界中查询来调查入门费或提成费的企图，总是收效甚微，毫无价值。不存在许可证费用普遍适用的计算标准或估价原则。

许可证卖方和买方一样在达成许可证报酬的金额之前，都企图调查，哪一档许可证报酬是可以讨论的，其谈判余地如何？对于许可证卖方来说，其中两个数值作为其考虑的出发点是很重要的，即他对该许可证项目从研究、发展到生产成熟（即可投产）

所花的费用，直至为批量生产所花之费用。如果他自己进行生产而不是由许可证买方生产并在其销售区域进行销售的话，则他在协议期限内从中可得到理论预算的赢利。对于许可证买方来说，追求利益是其考虑的焦点，他把所有要付给许可证卖方的金额与他估算所得出的赢利相比。根据作者的知识，在许多情况下，许可证卖方所得的份额最高占其估算赢利的 25%，大于估算赢利的三分之一的实际赢利分红很少会被接受。

和通常的销售谈判没有什么两样，双方很少暴露其内部的考虑，不可能将估算及由此而得出的赢利估计拿到谈判桌上来。

缺少公认的估价原则，有时在一些对规定的批准的许可证费金额要接受当局审查的国家中，导致了许可证费采取官方的最高比率。显而易见，这样一来批准方式虽是简化了，但往往成了许可证买方的负担。

2) 许可证报酬的类型

许可证报酬大部分以一笔定金（俗称入门费——译注），即签订许可证协议后支付一笔费用，或从许可证买方所获得的销售额中以台件计或以销售额计不断提取一定比例的金额以及各种形式的组合等方式签订协议的。

但是，许可证报酬的其他形式也是可以考虑的，倘使法律上允许的话，在实际中也可达成协议。这样，许可证买方可能负有义务，不断地从许可证卖方购买许可证项目中的某一零件或者许可证买方的酬金全部或部分地以实物形式或技术秘密（Know-How）形式偿付。

在决定应签订何种许可证酬金形式时，当事人应考虑税务、外汇法、金融、特别是法律方面的问题，以及采用何种偿付形式许可证卖方的许可证酬金才有保障，他在实际上能得到协议规定的酬金。

关于和华沙条约国家的公司企业签订许可证酬金协议的问题