

国际工业合作合同 起草指南

柳 毅 译

中国财政经济出版社

国际工业合作合同 起草指南

柳 毅译

中国财政经济出版社

**国际工业合作合同
起草指南**

柳 毅译

*

中国财政经济出版社出版

新华书店北京发行所发行 各地新华书店经售
北京印刷二厂印刷

*

787×1092毫米 32开本 1印张 18,000字

1979年1月第1版 1979年1月北京第1次印刷

印数：1—10,000

统一书号：4166·167 定价：0.12元

出 版 说 明

本“指南”系联合国欧洲经委会下属贸易发展委员会主持编写，于一九七六年出版。为适应我国进一步开展对外经济技术合作工作的需要，特翻译出版，供参考。译文、编辑有不妥之处，请读者批评指正。

一九七八年十一月

目 录

(一) 序言	(1)
一、《国际工业合作合同起草指南》的内容	(2)
二、国际工业合作合同的主要特点	(4)
三、签订国际工业合作合同 前应研究的问题	(5)
(二) 国际工业合作合同的各种内容	(6)
一、技术合作	(6)
二、生产合作	(10)
三、交付工业合作产品和向第三方销售 此类产品	(11)
四、协调国际工业合作合同范围内的一 切活动	(13)
(三) 涉及第三国企业的工业合作	(13)
(四) 结合大型工业工程签订工业 合作协定	(14)
(五) 开发自然资源方面的合作	(18)
(六) 国际工业合作合同应包括的一般 规定	(20)

一、提供资金问题	(20)
二、情况变化对工业合作合同的影响	(21)
三、合同的终止	(23)
四、适用的法律	(24)
五、解决争端	(25)

(一) 序 言

工业合作在发展国际贸易方面日趋重要，这给国际贸易法的理论和实践带来了一系列新问题。工业合作的形式往往复杂多样，它不同于任何众所周知的商业合同形式，但又包含商业合同的很多内容。人们在起草工业合作合同时，除了尽可能使之符合合作项目的经济、金融和商业现实外，还得依靠他们的想象力做一些法律上的创新。因此，编写这份《国际工业合作合同起草指南》^①，对发展新型国际经济关系不无裨益。

工业合作合同的内容，与以经济法和商业法为基础的普通合同的内容相似时，起草人可以按照有关的国家法、国际法和国际惯例的规定行事。例如，在起草国际技术转让合同、提供和装配工厂和机器

① 除另有规定外，本“指南”中使用的“国际合同”一词应作最广义解释，即不同国家的各方面为进行“指南”叙述的某一项或若干项活动而缔结的任何形式的协议都包括在内。

的合同、技术援助合同或建设大型工业工程合同时，即可照此办理。但是不能简单地将这些合同合并成一套工业合作合同，这样做会带来往往难以解决的新问题。

编写这份材料的目的是，在于帮助人们明确这些问题，并找出可能的解决办法。在这一工作中，应时时想到各国国内存在着强制性的法令，政府与政府之间又存在着协定，这些都是有关国家的企业和机构在起草合同时不能不考虑的。

一、《国际工业合作合同起草指南》的内容

要确定《国际工业合作合同起草指南》的内容，最简单的方法是首先明确什么是工业合作。但工业合作是个新兴事物，前途广阔，形式多样，很难为其下一个准确的法律定义。因此，联合国欧洲经济委员会秘书处评述工业合作协定的各种出版物并不对工业合作的定义作统一的规定，而是将可供促进工业合作的各种合作协定列举出来。执行秘书编写的《欧洲经委会成员国工业合作分析报告》也是从广义出发，规定以下两类合同引起的经济关系和活动都属于工业合作：

(1) 期限为若干年，其内容不仅是简单商品

和劳务的购销，而且包括在生产、销售、技术发展和转让等方面进行一系列配合行动的合同；

（2）双边或多边政府协议中指明的工业合作合同。为澄清工业合作的概念，《分析报告》将各种工业合作合同分成六大类^①。

根据上述作法，《国际工业合作合同起草指南》中的工业合作合同，应指超出了简单商品和劳务的购销活动，而进一步涉及在不同国家各方之间建立长期共同利益，使有关各方都能受惠的活动。此类合同主要涉及：

（1）技术和技术经验的转让；

（2）生产方面的合作，包括研究和发展生产专业化方面的合作；

（3）开发自然资源方面的合作；

（4）在合同双方的国家或第三国市场共同销售工业合作产品，或以联合账户方式销售工业合作产品。

上述活动可以各种形式进行，有的可结合大型工业建设工程，有的可不结合大型工业建设工程。

① 以产品支付特许证费用；以产品支付提供的成套设备和生产线；共同生产和专业化；分包；联合企业；共同投标或共同建设。

因此，这份材料必须研究大型工业工程同上述某一项或若干项活动结合时，对大型工业工程建设合同和工业合作合同产生什么影响。

《国际工业合作合同起草指南》适用于一般的国际工业合作合同。但必要时，对不同经济制度国家之间工业合作的一些方面，也予以考虑。

应当强调指出，工业合作合同的全部或一部分，可能只适用于有关企业或机构的所在国，但其适用范围也可能扩大到第三国（扩大到第三国时，会给制订工业合作合同带来新的问题）。

二、国际工业合作合同的主要特点

尽管签订工业合作合同的基本目的在于提供或分享技术知识，改善生产和劳力使用条件，扩大系列生产，进行专业化生产，寻求新的市场，降低生产成本等，但许多工业合作合同都规定在有关各方之间交换劳务或商品。有些合同规定用工业合作产品进行支付。一切合同都应体现真正的合作精神和共同利益。

工业合作合同应有较长的有效期。如果是建设大型工业工程的合同，其有效期应延续到验收后若干年，直至见到工业合作的全部效果为止。合作合

同的生效日期、有效期以及延长和终止手续，都应一一明确规定。

工业合作活动往往是发展的，开始时范围有限，以后扩大到其他方面。如果各方想使工业合作采取这种发展方式，应在合同中说明。

三、签订国际工业合作合同前应研究的问题

签订国际工业合作合同前，有关企业和机构一般应对合作活动的发展前途和收益作一系列初步研究。一般而言，应该研究：

对方国家的法律和经济状况，对方国家为工业合作合同提供的方便，以及有关国家的财政法令对实施合同可能产生的影响；

可能对工业合作合同产生影响的任何政府间协定；

市场趋势和工业合作产品的出路；

可能开展工业合作的领域。

除上述一般研究外，还要选择最合适的对方。

进行选择时，特别需要考虑以下各点：

技术水平和专业化情况；

能否合理利用技术转让和技术援助；

经济地位和财政状况；

市场地位以及是否准备让对方利用自己的市场地位；

工业合作产品的成本和市场上同类产品成本的比较；

选定对方之后，双方开始为签订正式合同进行谈判。有时在确定工业合作合同的具体条文前，双方先商定一种安排或签订初步合同，其中规定下列各点：

合作期限；

合作要点；

解决初步谈判中提到的技术和贸易秘密问题的规定；

需要采取的初步合作措施；

合同最后文本的生效条件；

发展更高级合作的可能性。

（二）国际工业合作合同 的各种内容

一、技术合作

涉及技术转让的合同，例如提供技术援助或某

些设备的合同，已经包含工业合作的某些内容。

合同含有几种合作内容时，一方有时须以获利或节余多少为标准来支付另一方提供技术的费用。为此，合同各方应在估计投资、预计收益和记账等方面采取共同的方法。此外，还应在合同中规定，以何种收益为标准来支付提供技术的费用。另一种支付技术费用的方式是向技术提供者支付最终产品或某些构件，这种方式可给双方带来重要的共同利益。某些工业合作甚至可以采取这样一种支付技术费用的方式，即由特许证发授者参加特许证持有者的活动。

工业技术合作不限于简单地提供技术资料，它所带来的共同利益会促进一系列的共同行动。开始时，共同利益可以表现为技术援助，由特许证发授者派遣一定数目的工程师和技术员到特许证持有者的工厂工作，或在自己的工厂为特许证持有者培训工程师和技术员，或两种方法兼用。以后，双方都要使对方充分了解所提供的技术的使用情况。

发展到更高一级的合作时，发证者单方面向持证者提供技术情报的做法会被双方交流技术情报的做法所取代。目前的生产特许合同，一般都要求发证者和持证者将基本技术上的任何改进通知对方。

除交换技术情报外，工业合作合同中还可以规定在研究与发展方面进行合作。这样，在发证者和持证者双方的设计部门之间不仅可以进行更密切的合作，而且还可以进行分工，研究的成果可以成为双方的共同财产。

但是合作研究成果的所有权问题是一个棘手的问题。当研究成果被认为可以申请专利权时，困难在于用谁的名义和在何地申请专利。一种解决办法是，哪个机构或企业的设计部门发明的，就由哪个机构或企业用自己的名义申请专利权，并在适当时候申请延长专利。与此同时，向合同的另一方免费发授特许证。另一种解决办法是，用参加工业合作合同的全体企业的名义申请联合专利权。有时，发明者所属的机构或企业，只保留用自己的名义申请专利的权利，但并不认为需要行使这一权利，这时，其他几方可以申请专利。

不管各方采取什么解决办法，合同必须说明各方决定按照行事的原则，如果各方认为联合设计的成果无需成为专利，也应在合同中规定将这些成果完全告知其他各方，并规定在何种情况下各方可随意使用这些成果。最后，必须在合同中规定，由哪一方支付专利的登记费与延期费，或如何在各方之

间分摊这些费用。

另一个问题是关于向第三者交流上述研究成果的问题。如果一项技术发明是各方设计部门合作完成的，工业合作合同中应规定，只有在合同各方都同意时，才能转让给第三者使用。同时，还要规定各方如何分享技术转让的收益。

如果技术革新或发明，主要是一方设计部门研究的成果，则可以规定由这一设计部门自由处置技术成果中系其单独研制成功的部分。在此情况下，共同决定和分享收益的原则，仅适用于技术合作中做出的革新。这些具体事宜，都应在工业合作合同中的技术合作部分加以规定。

另一方面也可能出现问题，即在各设计部门进行合作的过程中，使用合作的某一方从第三方取得的技术情报的问题。建议在与第三方特许证发授者签订的特许证合同中，各方都根据自己在工业合作合同中所承担的义务作具体保留。在工业合作的某一方，根据特许证协议已是一项工艺的特许证持有者时，建议这一方在签订合同前请求特许证发授者允许在同其他设计部门的合作中使用这项特许技术情报。为此，可能需要向特许证发授者再支付一笔费用，这笔费用的分担办法，应在合同中规定。

工业技术合作合同的各方，也应认真考虑他们已经向第三方发授的专有生产特许证合同，因为，这种特许证合同的存在，妨碍同第三方签订使用同一技术的工业合作合同。为避免这种情况发生，有关的一方，应与专有生产特许证持有者商定一项例外条款，即允许同第三方签订工业合作合同。

二、生产合作

在生产领域中，工业合作也可采取各种形式，从比较简单的生产到非常复杂和专门化的生产都可包括在内。一种合作方式是，一方向另一方提供技术资料、专业技术或原材料，另一方则定期用部分产品进行偿付。这种性质的合同，可以视为生产专业化的开始，但这种专业化的程度很低，其生产取决于技术提供者的需要和指示。这种工业合作的范围有限。另一种工业合同与此不同，它是接受加工订货的一方擅长某一类生产，自己拥有技术。再进一步，工业合作各方可共同决定最终产品的各个部件，规定这些部件的技术规格和各方分担生产的部件，并根据一项长期计划相互就自己的最终产品所需要的部件向对方订货。各种部件的规格由各方的设计部门共同制订时，可以说各方之间的工业合作，

已经带有有来有往的性质。

除对一种产品的部件进行专业化生产外，还可以由各方分工生产同一产品的不同型号（因需要考虑各种设计、使用的原料、运费等），目的在于增加产量，简化原料供应，提高每一方的生产技术。

但是，就生产专业化制订详尽的合同并非易事，需用严格而准确的契约性语言规定各方在生产部件或产品上的分工。此外，各方应在合同中，规定出售部件和产品的定价程序、生产的技术标准、交货率以及原料供应的安排。还应规定部件和产品质量的检验程序，和各方因质量检验引起争执时的解决办法。

三、交付工业合作产品和向第三方销售此类产品

某些工业合作合同规定一方向另一方交付产品，或向第三方出售这种产品，最终产品同最终产品的部件应加区别。

如果是部件，可以只由一方向另一方交付，例如，由接受技术的一方向提供技术的一方交付，作为支付技术转让的全部或部分费用。如果涉及生产专业化，各方可以同意相互交付部件，利用对方提