



技术转让国际惯例

Jishu zhuanrang guoji guanli



徐明贵 杨建阳 应骏

贵州人民出版社

国家“八五”规划重点图书

国际经济惯例丛书

薄一波

Jm28/12



技术转让国际惯例

F744
X66.2

372821

黔新登字 01 号



UIBE 000034549

责任编辑 杨建国

国家“八五”规划重点图书

丛书名 国际经济惯例

书名 技术转让国际惯例

著者 徐明贵 杨建阳 应骏

出版者 贵州人民出版社
总发行

(地址:贵阳市中华北路 289 号;邮编:550001)

印刷者 贵阳吉进印刷厂

经销者 新华书店北京发行所

开本 850×1168mm 1/32 6.72 印张 157 千字

1994 年 5 月第一版 1994 年 5 月第一次印刷

印数 0—8000

ISBN7-221-03528-8/F·79

定价:5.70 元

版权所有 翻印必究

《国际经济惯例丛书》序言

中国共产党第十四届中央委员会第三次全体会议 1993 年 11 月 14 日通过的“中共中央关于建立社会主义市场经济体制若干问题的决定”明确指出：“以邓小平同志 1992 年年初重要谈话和党的十四大为标志，我国改革开放和现代化建设事业进入了一个新的发展阶段。十四大明确提出的建立社会主义市场经济体制，这是建设有中国特色社会主义理论的重要组成部分，对于我国现代化建设事业具有重大而深远的意义。在本世纪末初步建立起新的经济体制，是全党和全国各族人民在新时期的伟大历史任务。”

根据中共中央的这一决定，1993 年、1994 年我国经济改革的力度大大加强，一系列重大的经济改革措施陆续出台，而且这一系列改革均有一个共同的趋势：在保证我国国家主权和国家利益的基础上，正逐步向国际经济惯例靠近，逐步与世界经济接轨。比如，已经出台的，以核算损益为核心的全面会计制度改革；以逐步使人民币成为可兑换货币为核心的外汇制度改革；以分税制为核心的全面税制改革；以建立公司制为核心的现代企业制度改革等等，及很快将出台的，以社会、企业、个人各负其责为核心的社会保障制度的改革；以公开、公平、公正为核心的证券法规，等等，无一不是如此。国际经济惯例对于中国人来说，已不是“远在天边”，而是“近在眼前”，仅就这一点讲，我们出版这套大型的《国际经济惯例丛书》就有着深远的意义。

当今世界经济正日益国际化。1993 年 12 月 15 日，经过 7 年

零3个月的艰苦谈判,关贸总协定“乌拉圭回合”正式结束。一百多个缔约方一致同意,在近年内建立“世界贸易组织(WTO)”。中国是一个大国,人口占世界人口的四分之一,如果到21世纪,中国与世界经济贸易量达到世界平均水平,那么,这个量将占世界经贸总量的四分之一。可见,中国经济尽快进入世界经济的主流,中国尽快“复关”和成为即将成立的“世界贸易组织”的创始国之一,不仅对中国经济,而且对世界经济都是举足轻重的。

很明显,要完成中共中央所提出的:在本世纪末初步建立起新的经济体制的伟大历史任务,要大力发展对外经济贸易,引进外资和先进技术,发展外向型经济。中国的一切企业(工业企业、农业企业、商业企业、金融企业、服务企业,甚至文化企业)和企业家、贸易家、金融家等都必须投身到世界市场经济的大海中去,去行船,去搏击风浪。而要在世界市场经济的大海中行船,首先得了解和熟悉我们过去所不了解和不熟悉的世界市场经济,要懂得世界市场经济活动的“交通规则”——国际经济惯例。这就和参加国际体育竞赛一样,你要上场比国际经济惯例,通常指国际经济交往的习惯做法,或者说,它是世界上大多数国家(地区)在相互间经济贸易中自愿遵循的各种约定俗成的规矩。它是在一些国家国内经济惯例和经济法的基础上产生,通过千百万次国际经济交往的实践逐渐形成的,至今还在不断发展和完善。国际经济惯例的内容涉及国际经济贸易的各个领域、各个行业和各个环节。其中成文的部分,是世界上很多国家对各种习惯做法加以集中和系统化,并进行修改和补充而制订的世界性的(多由联合国有关组织和其他世界性组织制订)、地区性的或国家集团范围的公约、协定、规则等;其中不成文的部分,则是大多数经贸当事人自愿地经常采用的习惯做法。国际经济惯例,无论是成文还是不成文的,都有一个共同点,即只对自愿约定遵循它的各方当事人具有约束力。但由于国际经济惯例已经为各国经贸所普遍接受,它实际上起着规范国际经济贸易行

为的作用,它所采用的一些名词、术词实际上已成为“世界语言”。只有按照国际经济惯例行事,人们才能参与国际经贸活动并且实现自己的经营目标,否则会寸步难行,或者遭受损失。由于国际经济惯例是千百万商品生产者在无数次商品经济活动中共同总结、提炼出来的,是使各种经济行为从无序转向有序的一系列规范,它事实上是人类文明的重要成果。

近年我国在对外经贸的各方面,无论是进出口,还是引进外资、引进技术等,都取得了很大的成绩,但也碰到不少的问题和困难。这些问题和困难有相当一部分是因为从事这些工作的人不了解、不熟悉、不尊重国际经济惯例而造成的;外商在同中国人做生意时遇到的许多难题和困扰,也是由此产生的。有鉴于此,我们认为:学习、了解、熟悉国际经济惯例,应当成为我国广大的企业家、贸易家、金融家、经济院校师生和一切从事经济工作的人们的“必修课”。我们编辑这套《国际经济惯例丛书》的目的,就是全面客观地介绍国际经济贸易活动的各种惯例,提供一套适用的教材和工具书。

为了尽可能全面地介绍国际经济贸易活动各个方面、各个领域、各个环节的惯例,本丛书打算出版 50 至 60 个品种;丛书的内容将涉及重要的国际经济组织和条约,国际经济贸易活动各个环节的具体运作,主要国家和地区的经贸惯例和法规。丛书的编写力争达到客观、实用、可读的要求,即客观、全面、如实地介绍国际经贸惯例,做到历史和现状相结合,国际上的“大同”和国家、集团、地区的“小异”相结合;不着重进行理论分析和学术探讨,主要是向读者提供关于国际经济惯例的知识,给读者以实际的指导,使读者懂得怎样做;结构紧凑,叙述清楚、语言准确,高中以上文化程度的读者都能阅读和应用。

本丛书已列入国家“八五”重点图书出版计划。薄一波同志为丛书题写了书名,表示了对丛书编辑出版的关心和支持。八位知名

的经济学家、法学家、经济管理专家和企业家担任了丛书的顾问，给予了具体的指导和帮助。来自香港、广州、深圳、北京、上海、贵阳、昆明等地的二十多名经济学教授、研究员、经济政策研究者、企业家、经济书刊资深编辑等组成了编委会。编委会以严肃认真的态度进行丛书的编辑工作，约请最合适的作者撰写书稿，努力达到丛书的编写要求。但由于国际经济惯例范围很广，含义尚无统一的界定，国内的研究还处于起步阶段，丛书可能出现缺点、错误，存在问题和不足。我们殷切地希望各方的读者对丛书提出批评、意见和建议。

《国际经济惯例丛书》编委会

书名题字：薄一波

顾问、编委会名单

(按姓氏笔划排列)

顾 问	厉以宁	朱厚泽	张国华
	吴大琨	杨光启	赵元浩
	胡代光	陶大镛	
主 编	周成启		
副主编	丁 冰	毛希谦	吴家萃
编 委	卢祖法	许楚英	杜 厦
	李罗力	李 勉	吴焕宁
	马金玉	陈可焜	陈秉宇
	杨振汉	郑天伦	张宪民
	桂宝坤	矫佩民	程 立
	梁文森	梁洁芬	唐 旭
	董国良	魏允和	
常务编委	罗嗣泽		

目 录

《国际经济惯例丛书》序言

第一章	国际技术转让概说.....	(1)
第二章	技术转让的途径和形式	(21)
第三章	技术转让合同	(33)
第四章	专有技术许可合同	(66)
第五章	技术转让的价格和支付	(82)
第六章	技术转让的程序与谈判.....	(107)
第七章	国际招标在国际技术转让中的运用.....	(129)
第八章	技术转让的税收.....	(138)
第九章	世界各国有关技术转让的法律及国 际规章.....	(143)
第十章	技术转让中的限制性商业行为.....	(162)
第十一章	技术引进项目的可行性研究及财务 评价.....	(173)
附录:	专利技术许可合同格式	(194)

第一章 国际技术转让概说

一、技术和技术转让

1. 技术(Technology)

关于技术,有关国际组织曾作过不同的规定。联合国经济合作与发展组织(OECD)认为:技术就是在整个生产过程中所应用的知识,而这个过程是从产品的研究一直到销售。世界知识产权组织(WIPO)起草的《供发展中国家使用的许可证贸易手册》中规定:技术是指制造一种产品的系统知识,所采用的一种工艺,或提供的一项服务,不论这种知识是否反映在一项发明、一项外观设计、一项实用新型或者一种植物新品种,或者反映在技术情报或技能中,或者反映在专家为设计、安装、开办或维修一个工厂或为管理一个工商业企业或其活动而提供的服务或协助等方面。该定义指出技术的范围包含三个方面:第一,技术指制造一种产品的系统知识;第二,技术指一项工艺的系统知识;第三,技术指一门服务的系统知识。这个规定比较完整并为国际上普遍接受。但在国际技术转让实践中,人们使用技术这一概念时,往往还包含硬件和软件两个方面。软件(Software)即上述系统知识,诸如各种技术规范、技术标准、技术图纸、工艺流程、配方、质量控制、管理知识和操作程序等。硬件(Hardware)包括动力、工业、加工的原材料和物质设备

等。因此,国际上(特别是发展中国家)也接受如下定义:技术是根据一定时期社会实践经验和科学原理为了一定的应用目的而发展起来的各种作业的操作方法、操作技能及所采用的手段。

2. 技术的生命周期

任何一项技术,从其孕育、诞生到实际应用,直至最终被另一种新技术所取代的过程,与生物的生命一样,有其诞生、发展、成熟和衰老诸阶段。这个过程持续的时间就是一项技术的生命周期,又称技术的自然寿命。确切地说,技术生命周期指技术成果在生产中有效应用的时间。

技术生命周期的长短一般以技术成果应用后所取得的经济效益的大小来衡量,而经济效益受生产者积极性、管理因素、对技术的掌握等因素的影响。因而在估计技术生命周期长短及划分其阶段时,应剔除其他因素,以技术应用后在节约原材料、提高劳动生产率等方面取得的净经济收益为依据。技术生命周期可分四个阶段:生长阶段、发展阶段、成熟阶段、衰退阶段。以时间为横轴,经济收益为纵轴,技术生命周期在座标图上形象地呈现为S形曲线,如图1—1所示:

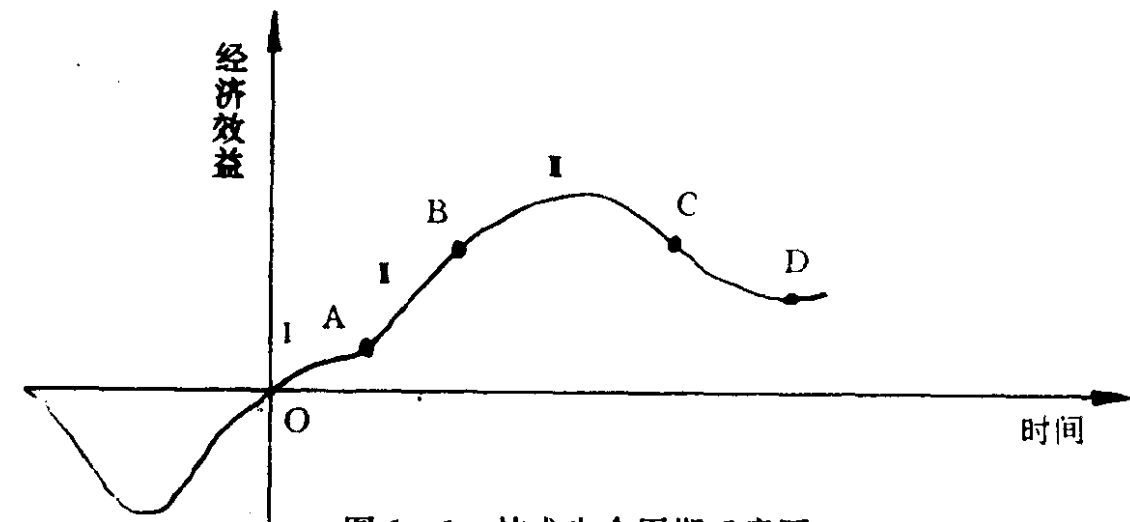


图 1—1 技术生命周期示意图

图 1—1 中 O、O 段是技术的开发研究阶段,是技术孕育时期,需要大量投资,却不创造经济收益,一般不列入技术生命周期之内。

技术生命周期的第 I 阶段(OA 段),是技术生长阶段,由于新技术刚刚引入,处于试制应用时期,技术培训、配套设置等费用较高,因而产品售价高,销量低,经济效益低。这是技术商业生命的开始。

第 II 阶段(AB 段)是技术的发展阶段。经过前一试制过程,人们掌握、消化了新技术,配套设置已具备了大批量生产的条件,同时产品被人们所熟悉,销售量因而增加,从而产量迅速提高,生产成本下降,经济效益提高。

第 III 阶段(BC 段)是技术的成熟阶段。市场需求趋于饱和,产品销量虽有增加,但增长速度减缓,边际增长率已经下降,经济效益不能保持原有势头,而维持在一个比较稳定的水平上。

第 IV 阶段(CD 阶段),是技术的衰老阶段。原有技术进入陈旧时期,市场上出现性能、规格或品种有改进的替代产品,或者出现了更新的技术和工艺,市场需求发生转移,原有技术衰老,最终被淘汰。一项技术的生命周期结束。

技术生命周期是一个很重要的概念。它描绘了技术进入实际生产过程后,对生产效率及经济收益影响的变动趋势。它不仅直接影响到科研规划,课题选择、生产厂家的技术开发策略,而且更为选择正确的技术转让与引进策略、谈判的基本方案以及技术价格决策等提供基本的依据。

3. 技术的层次和分类

根据技术的性质不同,可以把技术分为三个层次。

第一层次为操作使用技术。一项新技术的推广应用,必须教会

人们操作,使其了解该项技术的基本原理、结构、使用和维修,知道该项技术是什么(Know What),这是最低层次的技术。通常随机器设备的转让而自动转移,不需支付任何费用。

第二层次为设计制造技术。这个层次的技术一般称为专有技术(Know How),企业为保持技术优势,都严守产品设计和制造的秘密。要获得这样的技术,除自己试验开发而外,必须通过技术许可,支付使用费。

第三层次为研究与开发性技术。这是最高层次的技术,是技术的核心机密(Know Why)。这个层次的技术往往只被少数专家掌握,是企业的绝密技术,一般不肯转让。

从法律维护的角度,技术可以分为四类:

第一类为专利技术(Patented Technology)。这是根据国家专利法律公开的技术,受专利法保护。任何其他人想使用这种技术,必须向专利权人(Patentee)支付一定的使用费。但专利法的保护有严格的时间、地域等限制,超过时效和地域,这种技术就成为全社会的财富。

第二类为专有技术(Know How)。这种技术设备取得工业产权,靠保密手段维持独家拥有权。一旦秘密泄漏,专有技术就不复存在。专有技术主要靠技术转让的当事各方共同约定的条款保护。目前国际技术转让中,绝大部分是这类技术。

第三类为计算机软件(Computer Software)。对于该类技术是否可作为一门技术单独存在,尚有争议。但它在技术市场上的地位却日益提高,其交易发展十分迅速。不少发达国家和发展中国家(包括中国)都正在研究制定保护计算机软件的专门法律。可以预言,不久的将来,不仅是实务部门,就是理论界也必将承认计算机

软件是一种受法律保护的特殊技术。^①

第四类为普通技术(Ordinary Technology)。这是一种处于专利技术和专有技术之间的技术,包含超过时效的专利和秘密被公开了的专有技术。

4. 技术转让(Technology Transfer)

技术转让是技术的供应方把自己所拥有的有关制造某种产品、应用某种工艺或提供某项服务的系统知识转让给技术接受方的行为。联合国贸易发展会议起草的《国际技术转让行动守则》专门强调,技术转让不包括货物的单纯买卖或租赁。

国际技术转让有两种形式:一种是通过政府间经济合作协定或科技界学术交流免费进行的;另一种是商业性技术转让,技术作为商品,通过贸易方式进行,这是有偿的技术转让,也就是国际技术贸易。本书所谈的是商业性技术转让。

从技术接受方角度谈技术转让,就是通常所说的技术引进。这是一个特定的名词,它不等于单纯的进口设备。进口设备仅仅是购买生产和使用手段,并不解决设备的制造技术问题。

技术跨越国境进行转让,就是国际技术转让(International Technology Transfer),它最基本的条件是当事人处于不同的国家,技术跨越国境转移。但也有一些国家认为,即使是居位在同一个国家或在同一个国家内设有营业所的当事人间的技术转让,如果一方当事人是直接或间接受外国法人控制的企业(如外国总公司控制的子公司),并且所转让的技术又不是技术接受国发展研究出来的技术,那么,虽然这种技术转让交易发生在同一个国家境内,也应属于国际技术转让交易。目前,许多发展中国家都持后一

^① 参见本套丛书《版权国际惯例》。

种观点。

区分国内技术转让和国际技术转让是极为重要的。因为不同领域的技术转让所适用的法律并不相同。特别是在发展中国家,国际技术转让法律与国内技术转让法律差异甚大。例如中国,国内技术转让适用《技术转让条例》,国际技术转让则主要适用《引进技术合同管理条例》。

5. 技术转让交易的特点

技术转让交易是以技术为对象的贸易,既然是贸易那就是一种买卖活动。然而技术贸易却不同于一般商品买卖,具有它自己的特色。

(1)技术转让交易的标的是一种知识产品,是技术知识与经验,是一种无形商品。技术为了便于传播、推广、积累和使用,用文字、图纸、公式、图像、图表等方法记录和表达,由此形成各种技术资料,但这些并不是技术本身。而且有许多存在于人头脑里的实践知识、经验和技巧,往往难于用文字表示出来。因此,技术转让交易甚至不是简单的技术资料买卖,还需要进行具体的技术传授和培训,技术接受方不是购进现有的产品,而是引进科技知识和经验。由于技术转让交易是一种无形物的贸易,因而确定其贸易条件及有关法律问题就比较复杂。

(2)技术转让交易转让的一般不是所有权,而只是使用权。技术转让交易的供方将技术转让给接受方,或协助解决某个技术问题,并不因此失去对技术的所有权,自己仍可继续使用,或再转让给任何第三方。技术接受方通过技术转让交易只是取得一定时间内对技术的使用权,并且除非另有规定,接受方只能自己使用引进的技术知识,而不能将它转让或赠送给任何第三方。

买卖技术所有权的交易也是有的,这多是由于专利权人无力

实施投产,或某企业为了垄断该项发明,防止别人竞争,出高价收买专利所有权握为己有,原专利权人不能再出售,不能再转让,不能自己使用。不过这样的技术交易极少。

(3)技术转让交易是一种长期合作关系。在一般商品买卖中,卖方交货,买方付款之后,买卖双方的合同义务即告履行完毕,时间一般不长。技术转让交易则是一种长期交易,一般都在5年以上,有的长达15到20年。因为技术从供应方转到接受方仅凭简单买卖关系很难实现。必须通过双方建立较长期的密切合作关系,通过技术的传递、传授和引进方的消化掌握,才能实现引进技术的目标,最终完成一项交易,所以它是一种长期合作的契约关系。能否建立这种长期友好合作关系,是影响转让技术效果的一个重要因素。

二、技术转让倍数效应

1. 技术转让倍数效应原理

技术作为交易的对象,它还有一个非常突出的特征。由于一般并不转让其所有权,在技术成为“过时技术”或秘密被公开以前,不需要经过再生产就能多次进行转让。从理论上说,技术转让的边际成本(Marginal Cost,即再一次转让所费成本)基本等于零。

由于这样一个特殊性,决定了技术输出后能带回数倍于该技术的其他技术,或者数倍于输出技术价值的收益。例如:假定中国、美国、日本、德国和法国各有一项互不相同的技术,中国原意向美、日、德、法各国转让自己的技术,美、日、德、法各国也愿意向中国转让各自的技术。合同规定,中国保证不向其他国家转让从该四国引进的技术,美、日、德、法各国也保证不向其他国家转让从中国引进

的技术。这样,中国以同样一项技术分别作了4次转让,分别从该四国各引进了一次技术,中国的技术转让就形成了倍数效应。如图1—2所示。

中国的同一项技术转让了4次,换回了4项技术,数目上是原来技术的4倍。假设中国的技术价值同该四国各自的技术价值大体相同,比如50万美元,由于转让的边际成本为零,在这4次技术

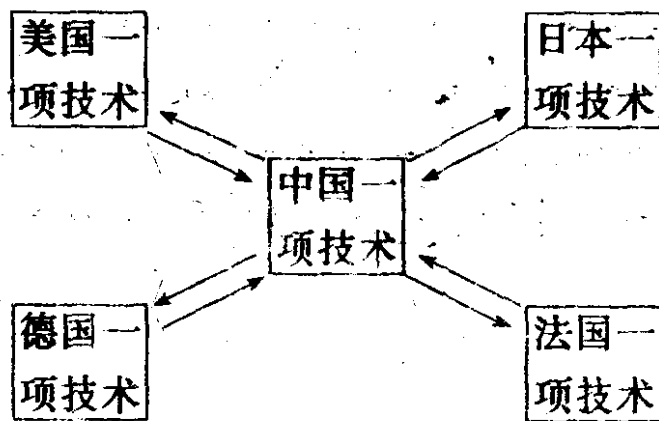


图1—2

转让中,中国的50万美元的技术带回了200万美元的外国技术,价值上也是中国原有技术的4倍。

可见,技术转让盈利的倍数与技术转让次数有密切联系。技术转让次数增加,盈利会成倍上升,具体情况有三种:

第一,较短时期内,技术供求关系比较趋于一致,价格平衡,技术转让盈利倍数与技术转让次数大致相等,成正比。

第二,处于生命周期前期的技术,如果独家垄断,需求一般较大,价格会大幅度上浮,从而技术贸易盈利倍数必定大于转让次数。

第三,处于生命周期后期的技术,由于已经衰老,开始过时,市场上供大于求,价格大幅度下降,技术转让盈利倍数只能小于技术转让次数。