

技术贸易 -引进 消化指南

刘 渤 编 著

专利文献出版社

技术贸易

—引进消化指南

刘 渤 编著

专利文献出版社

技术贸易——引进消化指南

刘 渤 编 著

专利文献出版社 出版

新华书店北京发行所 发行

怀柔孙史山印刷厂印刷

开本 787×1092 毫米 1/32 印张4.875 字数 109 千字

1986 年 12 月北京第一版 第一次印刷 印数 5,000

科技书目 [136—58] 统一书号 17242·201

定价: 1.10 元

前 言

随着我国对外开放和经济体制改革的深入发展，技术贸易越来越广泛地被人们所重视，技术引进工作已经比较广泛地开展起来。特别是1985年4月1日我国专利法实施以后，专利的许可证贸易，国内各企业之间的有偿技术转让，都将逐步纳入技术工作者和企业管理部门的议事日程，如何做好这些工作，是关系到企业技术进步、提高经济效益、加速社会主义建设的重要内容。笔者根据在设计工作、技术管理工作中对技术贸易有关政策的学习收获及工作体会，编写成这本小册子，力求在介绍技术贸易基本知识的基础上，讲明技术贸易的具体方法。并结合当前工作的实际需要，着重介绍了技术引进的消化和转化的具体措施。

本书可供主管技术工作的领导干部、负责技术引进和对外贸易的工程技术人员、经销人员及科技管理人员参考，亦可供大专院校师生阅读。

由于笔者水平有限，时间仓促，错误之处敬请读者批评指正。

编者

一九八五年六月

目 录

第一章	技术贸易的基本知识	(1)
第一节	技术贸易与一般商品贸易的区别.....	(1)
第二节	技术贸易的种类.....	(3)
第三节	技术贸易的具体方式.....	(11)
第二章	技术贸易的价格与支付方式	(17)
第一节	决定技术贸易价格的因素.....	(17)
第二节	专利的使用费.....	(20)
第三节	技术诀窍的使用费.....	(22)
第四节	支付的种类与支付的方式.....	(26)
第三章	如何办理技术引进	(39)
第一节	技术引进项目建议书的写法.....	(39)
第二节	技术引进可行性研究报告的写法.....	(45)
第三节	技术引进项目的申请与审批手续.....	(52)
第四节	技术引进所需费用开支的规定.....	(54)
第四章	技术贸易的谈判与签约	(58)
第一节	技术贸易的谈判.....	(58)
第二节	签订技术合作条约或技术合作合同	(63)
第五章	合同典型条款范例	(71)
第一节	技术合作合同.....	(71)
第二节	合资经营合同典型条款范例.....	(89)

第六章 技术引进的转化工作	(100)
第一节 技术引进的转化以贯彻国际标准为核心	(100)
第二节 国际标准的范围及其情况.....	(103)
第三节 技术引进的转化.....	(117)
第四节 到输出方培训.....	(135)
第五节 到引进方指导.....	(138)
第七章 科研与创新	(141)
第一节 引进前的科研工作.....	(141)
第二节 技术引进后的消化和吸收.....	(143)
第三节 技术引进的国产化和创新.....	(146)

第一章 技术贸易的基本知识

第一节 技术贸易与一般商品贸易的区别

一、对象不同

一般商品贸易的对象是“物质产品”，即看得见、摸得着，有形态的各种物品；技术贸易的对象则是作为商品的技术或成果，它们有的可以用图纸或资料表述，有的，如技能或技术经验，则需经过传授才能获得。

近年来，生产的概念被分成两大类：一类是物质生产，另一类是知识生产。两类不同的生产活动，生产出两类不同性质的产品，也就形成了一般商品贸易和技术贸易两类不同的贸易对象。

二、所有权的转变不同

在一般商品贸易中，商品的所有权将随着商品的买卖过程而变化、转移，即商品的所有者将商品卖给买方的同时，卖主失去了所有权，而买主则获得了商品的所有权，买主此时可以任意处理这个商品，不论是自己使用、送人或转卖，原来的卖主均无权干预。

技术贸易则不同，知识产品商品化，将技术作为商品买

卖，但技术（知识产品）的所有权并不随着买卖的过程而变化、转移。技术输出方通过技术贸易的形式转让给技术引进方，帮助引进方掌握这项技术。但技术输出方对技术的所有权并不发生转移，他仍可以继续使用，或者再转让给第三方、第四方，即多次出售同一技术。相反，技术引进方则由于技术贸易的特殊性，要受技术转让合同的约束，只能在规定的条件下使用这项技术，而不能将其转卖或扩散给第三者。这就是说，技术贸易并不是技术所有权的买卖或转移，而只是在一定条件下帮助引进方掌握、使用这项技术，即主要是技术的使用权、制造权和销售权的许可问题。但是，在专利许可证贸易中，有一种例外，我们将在以后的章节中说明。

三、贸易关系不同

一般商品贸易的双方，只是一种简单的商品等价交换关系，按质论价，钱货两清即可完成交易。就是大型成套设备的进口贸易，虽然合同比较复杂，交货期比较长，还要包括安装调试、验收等一些技术条款，但它比起技术贸易来还是简单的。

技术贸易的关系要复杂一些，因为买卖的技术，虽然有些可通过技术资料、文件、标准等进行传递，但还有一些经验、技术诀窍等不能用资料来表达，需要经过传授才能完成，即需要买卖双方在一个较长的时间内，建立一种密切的合作关系，直到输出方帮助引进方掌握了这项技术，贸易的过程才算完成，并最终达到技术合作合同所规定的目标。

四、作价原则不同

一般商品贸易的价格，主要取决于商品的成本，包括制造成本和非制造成本，再加上利润税金等，这些项目往往是可比的，它的作价比较容易。

技术贸易中，被转让的技术价格，并不完全取决于发展这项技术所花费的成本。因为一项技术的开发，所花费的资金往往已加到生产物质产品的成本中；另外，由于技术可以多次转让，所以技术输出方只应把发展技术所需成本的一部分纳入到一项技术贸易中去。故发展技术的成本仅仅是技术贸易价格的一个因素。决定技术贸易价格的主要因素是技术的使用价值，即引进方使用这一技术后能获得多大经济效益。这就形成了技术贸易价格的复杂性，同一项技术转让给不同的国家或企业，有时价格是有很大的差别的。

综上所述，由于技术贸易的性质，特点和内容同一般商品贸易的性质、特点和内容不同，因此，在签订一项技术贸易合同时，对技术的交易条件、价格、传递方式、双方的权利、义务等要进行认真、仔细的研究。

第二节 技术贸易的种类

一、专利的许可证贸易

1. 什么是专利

专利主要指专利权。专利权是专利局依专利法授予发明人或设计人对一项发明创造享有的专有权。对于已经取得专

利权的发明，没有经过专利权人的允许，是不能利用这项技术进行专利产品的生产和销售，否则将视为侵犯专利权而受到法律制裁。我国专利法授予专利权的范围，包括发明、实用新型和外观设计。

2. 专利权的期限、终止和无效

进行专利许可证贸易，要弄清楚该专利是否在有效期内，有没有终止和无效。在我国，发明专利权的有效期，自申请日起计算为15年；实用新型和外观设计的有效期为5年，期满前专利权人可申请续展3年。美国专利有效期为17年，英国为16年，法国、联邦德国为20年，日本为15年等。专利有效期一般自申请日算起，有效期满后，该项专利就不再受专利法保护，任何人都可以自由使用。

进行技术贸易时，还应当注意到有些专利权虽然没有到期，但已经自行终止。这是因为维持专利权，每年要交专利年费，该项费用是随着时间的延长而增加的，当有效期达到7~10年左右时，一些专利权人考虑维持这个专利权已无多少收益时，一般便不再交纳年费，这项专利权也就自行终止。已经批准了的专利权，或已经进行了许可证贸易的专利权，如果发现不具备“三性”等理由，可以追究专利权的无效，而拒绝支付使用费。

3. 专利许可证贸易的种类

专利许可证贸易可以分为自觉的贸易和强制许可两种类型，自觉的许可证贸易可以分为四种：

(1) 一般许可证贸易：专利权人允许被许可人，在规定的地区内使用有关的专利技术，同时仍保留使用该项技术及再与第三者签订该项技术许可合同的权力。被许可人要向

专利权人支付一定的专利使用费，按这样的条件签订的许可证合同称为一般专利许可证贸易。

(2) 独占许可证贸易：专利权人允许被许可人在规定的地区内使用有关的专利技术，而且有权排斥其他人在该地区内使用该项技术制造和销售合同产品。按这样的条件签订的许可证合同称为独占许可证贸易。

(3) 分许可证（或从属许可证）

贸易：专利权人允许被许可人在规定的地区内使用该项技术，并且规定被许可人可以向第三者发放许可证。这种许可证贸易的被许可人在规定的地区内几乎与专利权人有相同的权力。

(4) 交叉许可证贸易：这种许可证贸易多适用于改良发明专利权人与原专利权人之间签订的专利互惠许可证贸易。因为改良发明专利权人使用其技术时，必然涉及到原专利发明，而原专利权人要发展其技术产品也必然要用到被许可人的改良发明，这种情况下，专利法规定双方都应允许对方使用其专利技术，这种相互许可的协议或合同，称为专利的交叉许可证贸易。

除了上述几种自觉的专利许可证贸易之外，还有专利的强制许可。这种许可证不采取合同形式而由政府或专利机关颁发。如果专利权人在规定时间内不实施其专利技术，而且在又无正当理由的情况下亦不允许他人实施其专利技术，专利机关根据具备实施条件的单位的申请，可以给予实施该专利的强制许可。获准实行强制许可的单位也要向专利权人交纳使用费，其权力和义务与一般许可证贸易的被许可人的权力和义务相当。

这里需要着重说明一个问题。过去有些单位，由于对技术贸易概念不清楚，往往把引进技术误认为是买国外专利，这是误解。在世界技术贸易中很少有单纯的专利许可证贸易。如1980年，在巴西技术贸易中，单纯专利许可合同仅占5%；1974~1978年，在菲律宾技术贸易中，单纯专利的许可合同仅占3%。当外国的技术发明在我国申请了专利权，并得到我国专利法的保护时，如引进该项技术或引进项目中包涵该项技术，就得签订专利许可证贸易合同。对没有在我国申请专利权的技术发明，引进该项技术时，可以考虑支付一定的费用，但不能签订专利使用权的条款。否则，就意味着外国批准的专利权在我国也能生效，这在法律上是不妥当的。

二、“技术诀窍”许可证贸易

1. 什么叫“技术诀窍”(KNOW—HOW)?

技术诀窍的定义，一般可以理解为：企业所持有的、为他人所没掌握的、秘密的设计、工艺、配方或经营管理等方面的技术知识、经验和技能。它包括各种可以用书面表达的技术资料、文件等（称作有形的存在）；也包括专家、工程技术人员等所掌握的不能形成文字的各种技术经验、知识和技能等（称作无形的存在）。“国际商会”（简称ICC）理事会对技术诀窍所下的定义是这样的：“所谓技术诀窍，是指单独或结合在一起，为有利于完成工业目的的某种技术，或者是为实际应用这种技术所必须的秘密技术知识和经验，或者是其总和。”

2. 技术诀窍和专利的区别

技术诀窍和专利是企业用来防止自己技术扩散的两种不

同的方法。一个企业掌握了一项技术发明后，是去申请专利权取得法律保护，还是不去申请专利权而作为技术诀窍掌握在自己手里，是需要慎重考虑的。一般的作法是：不易保密或易被仿造的技术常采用申请专利的方式求得法律保护；对易于保密难被仿造的技术常用技术诀窍的形式保护，以免技术公开。两者的目的都是为了独占技术的使用权，独享技术发明的经济效益，其主要区别如下：

技术诀窍与专利的主要区别

种类 内容	技 术 诀 窍	专 利
保护形式	无法律保护，可以得到技术诀窍合同的保护	受专利法保护
保密性质	技术内容保密、不公开	技术内容需要公开
时 间 性	无时间限制，只要不泄密或被新技术淘汰，则永远有效	有一定保护期（有效期）
地 域 性	无地域限制	有严格的地域限制
技术要求	不一定达到发明创造的要求，但必须是成熟的、行之有效的	必须具有新颖性、创造性、实用性
技术形态	是动态的，其内容是经常发生变化的	是静态的，其内容是不变的

3. 技术诀窍许可证贸易应遵循的原则

一个企业利用自己掌握的技术诀窍，制造出质优的工业

产品，在国际市场上畅销时，一般是不会向外转让技术诀窍，但是，为技术诀窍更新并防止其老化，需要寻求开发费用时，或由于政治、经济和关税等方面的原因，商品的销售受到抵制时，就出现了将商品制造的技术诀窍向国外企业转让，让受让人在一定时间内能够制造合同产品，以使双方都能在此基础上得到好处的作法。这就是技术诀窍许可证贸易。在进行这项贸易时，输出方和引进方各自应遵循哪些原则呢？

（1）引进技术时应遵循的原则

①以增加新产品为目的时

当为了增加企业的新产品品种而引进技术时，要考虑依靠自己的力量研究开发的可能性，也就是说，把研究开发所需的费用和时间与引进技术所支出的报酬相对比，进行权衡作出是否引进的决定。

②以改进老产品为目的时

为了提高产品质量和性能、降低产品成本，而引进国外先进技术用以更新老产品时，要把引进后实现了老产品更新换代而获得的销售量增加，利润增加而带来的经济效益与引进技术所支付的报酬进行对比，作出是否引进的决定。

引进技术的前提条件是具有能够消化、转化先进技术的能力，并且能够运用得当并利用较短时间制造出合同产品，根据需要还可进一步改进完善，创造出自己技术诀窍乃至向外输出。

（2）输出技术时应遵循的原则

①出于经营上的需要时

输出技术代替输出产品是当前经营上的重要内容，产品

的输出正在日益受到对方国家的抵制。尤其是具有广阔市场的发展中国家,都在极力限制进口成套设备,而采用引进技术合作制造等技贸结合的方式来提高本国的制造能力。另外,由于关税、运费、劳动力等情况,完全在国内制造再向外输出也未必在经济上有利。利用输出技术取得报酬,同时还可在一定时间内促进零部件和配套件的出口,因此,这也是在经营上的重要出路。

②出于宣传政策上的需要

一个好的经营决策者,为了在某一地区开拓市场,都希望在一个有代表性的国家建立自己的贸易窗口。当向这个国家转让技术诀窍,并与受让人共同制造合同产品,而受让人又非常重视输出者的名牌声誉,这对输出者的商标实质上是进行了最好的宣传,可以因而带动向这一地区的其他国家出售该项技术或该项产品,因此要慎重选择这个能够胜任建立宣传橱窗的国家和企业。

③出于收回开发资金的需要

通过输出技术来回收和获得新的开发资金是非常重要的途径,目前由于技术水平的提高,技术更新周期日益缩短,各个企业都在积极研究、改进自己的技术,使之在激烈的技术竞争中立于不败之地,这就需要不断补充技术研究开发资金。因而,输出技术而获得收益比自己保密使用显得更有实际意义。

为了搞好输出,不论出于哪种目的,都不能忘掉一个重要的指导思想,那就是“创造适合输出要求的技术。”原封不动地输出技术,对其他国家来说,是否适用,是否很有效果,这一点必须实地调查研究。将自己的技术能很快地改造成适合当地需要的技术,并使受让人能按此技术制造出优质

的合同产品，只有这样的技术输出才是有效的、有竞争能力和受欢迎的。

技术诀窍的许可证贸易，是输出方同意提供成套技术诀窍给引进方，并帮助引进方掌握该项技术，用以制造和销售某种合同产品的技术贸易。引进技术实际上以引进技术诀窍为主，它在国际技术贸易中占有很大的比重。1974~1978年4年中，菲律宾共引进技术281项，其中单纯技术诀窍占25%，比单纯专利许可证贸易的比重大得多。

三、混合许可证贸易

前面谈到了专利和技术诀窍的许可证贸易，但现代一些比较复杂的技术贸易往往都是混合式的，下面以菲律宾近年来技术贸易合同的类型为例，作一简单介绍。

菲律宾近年来技术贸易情况

协议种类 \ 时间	1974—1978年 共281项	1979年 共151项
专利+商标+技术诀窍	18%	44项
专利+商标	1%	1项
专利+技术诀窍	8%	6项
商标+技术诀窍	41%	57项
单纯技术诀窍	25%	39项
单纯专利	3%	2项
单纯商标	4%	2项

四、商标许可证贸易

商标许可证贸易，是商标拥有方允许受让方使用其商标去制造和销售某种产品的合同或协议。商标也是受法律保护的一种工业产权，商标许可与专利许可还有区别，专利许可仅保护输出方的利益，商标许可还保护“消费者”——指最终用户的利益，以防同样商标的产品有真伪假冒等，所以商标许可证合同要到商标管理部门去登记、注册。在商标许可证合同中，对受让方产品质量的监督比专利、技术诀窍许可证合同规定得更加严格，以保证受让方产品质量与转让方产品质量相当。既保证商标的信誉，也保护消费者的利益。

五、技术咨询或称技术协助协议

技术咨询协议不能称为许可证贸易，因为它不存在法律上的许可和不许可的问题。技术咨询的协议是指技术协助方利用自己的技术、能力和经验，协助受让方达到某项经济技术目的而签订的协议。在国际技术贸易中，这种类型的协议非常多，如：提供专家指导、技术服务、人员培训、为某一工程提供初步设计、协助进行企业改造、经营管理等等都可签订技术咨询协议或合同。

第三节 技术贸易的具体方式

由于贸易的内容和目的不同，技术贸易的具体方式方法也是非常灵活多样的。下面介绍几种做法供进行技术贸易时参考。