

技术引进是一项十分细致复杂的工作。技术引进项目中的设备名称、型号、规格和技术的性能要求以及贸易条款等都要通过双方当事人充分磋商与谈判,逐条逐项进行讨论,在取得完全一致的意见

技术引进的谈判和签约

齐 景 升

后,形成文字,签订合约,作为双方当事人履行义务以及解决纠纷的法律依据。因此,这些合同的谈判与磋商是技术引进工作中的一个关键。谈得好,引进项目的价格和合同条款对我有利,可以收到比预期还要好的效果;谈得不好,不但花钱多,效益差,甚至使国家财产蒙受损失。为此,本文着重对技术引进合同的谈判和签约等问题,谈一些看法,供参考。

技术引进合同的内容很多,如专用技术合同条款要包括“前言”、“定义”、“合同内容”、“价格”、“支付条件”、“资料交付”、“标记和发运单据”、“技术资料的修改和改进”、“考核和验收”、“保证与索赔”、“侵权和保密”、“环境保护”、“税费”、“仲裁”、“不可抗力”、“合

同生效终止及其它”、“法定地址”等。另外,还要有许多附件,如“合同产品的型号、规格和技术参数”、“技术资料内容清单”、“人员培训”、“技术服务”、“产品的考核和验收方式”、“有关合同产品的专利申请清单”、“技术秘密清单”、“银行保函的格式”等。如果是专有技术带设备合同,合同条款还要增加“货物名称和规格”、“交货”、“标准和检验”、“保险”、“安装调试和验收”、“人员受伤和财产受损”等。这些条款不仅关系到商务问题,也关系到法律问题。

技术引进项目的合同磋商与签约,要做好以下四个方面的工作。

一、谈判前的准备

1. 编写和审查项目建议书(计划任务书)

项目建议书是技术引进和设备进口准备工作的开始和年度计划安排及费用的依据。引进单位必须编写项目建议书,经有关部门批准,列入引进技术和成套设备的国家年度计划之后,才能对外工作。项目建议书内容主要包括:(1)项目名称;(2)项目的内容和申请理由;(3)进口国别与厂商;(4)承办企业的基本情况;(5)产品名称及销售方向;

(6)原材料交通运输及协作配套要求与条件;(7)项目资金的估计及来源;(8)项目的进度安排;(9)初步的技术、经济分析。由于在编制项目建议书时,一般还未与外商接触,未知数比较多,在经济分析和测算上,比较困难,可以粗一点,但必须有一定的依据。

2. 调查研究,技术摸底

世界各国的技术和设备型号、规格千差万别,同样的一项专有技术和成套设备,几家厂商各有不同的特点。要做到心中有数,

必须认真做好调查研究,技术摸底。

调查研究,是为了选好项目,选好国外厂商。调查研究必须考虑技术的先进性、适用性、可行性以及引进的可能性和经济效益性。

调查研究,技术摸底,可以通过以下几种方法。

(1)国内调查和国外调查相结合,既要调查国内同行业的技术水平和特点(包括国内其它单位从国外引进的技术和设备),又要调查国外生产国、生产厂的技术水平和特点,进行比较。本厂与国内外生产厂在技术上有什么差距?差在什么关键上?引进什么关键技术和设备方可最大限度地提高引进单位产品的经济效益。

(2)查阅国外报刊杂志及有关技术资料,邀请外国厂商来我国技术交流或派技术人员出国考察。技术交流是我们邀请国外厂商来我国介绍他们的技术、设备、工艺和产品情况,是外商推销活动的一种手段,既不对参加技术交流者提出要约,也不承诺,不承担任何法律责任,参加者只是听取对方产品的性能介绍,也不承担法律责任。通过这种方法,可以免费了解对方的技术情报,是技术摸底的一种好方法。

派技术小组出国考察是近年来我国技术摸底的常用方法。它可以实地观察和了解对方生产技术和工艺情况。派技术小组外出考察以工贸联合为宜,这样可收到较好的效果,因为只由工业部门单独组织考察小组,外商往往认为我们对引进缺乏诚意,不给参观关键技术。

(3)向国内外咨询公司咨询与向外贸单位了解相结合。咨询机构相互联系,在世界上构成一个庞大的经济和技术情报网,掌握着大量的材料。外贸部门是技术引进职能部门,掌握着国际上大量技术贸易和设备进口的材料,而且和国外厂商有着直接的联系,信息比较快。

3. 落实项目引进的国内工作

经过调查研究,技术摸底,确定项目之后,必须组织专门的技术引进的班子,落实国内的各项工作。

(1)落实厂址,要考虑选择厂址的自然、经济、社会、交通运输等适合引进项目的条件;要注意环境污染的防治;如果需要土建,还要根据国家的规定,办理审批手续,并和施工单位衔接好。

(2)与供电和燃料动力供应单位联系,落实好能源的供应。

(3)如果设备需要国内分支配套,还要与国内供货部门联系、落实。

(4)要落实原材料的供应,如果是国内不能供应,应分清是暂时不能供应,还是长远不能供应,如要进口,应考虑到供应可能性。

4. 要做好经济效益分析

技术引进目的是为了提高经济效益。每一个引进项目在技术摸底的基础上,认真进行技术、经济的可行性研究,并着重在经济方面,围绕着投资、市场、成本、利润等基本要素进行分析。引进单位要根据国家对技术引进的规定和办法,写出可行性研究报告。它一般应包括以下内容:

(1)总说明;(2)承办企业基本情况与条件;(3)生产规划;(4)物料供应规划;(5)厂址选择;(6)技术与设备;(7)生产组织、劳动定员和人员培训计划;(8)环境污染防治;(9)项目实施的综合计划;(10)资金的概算及来源;(11)经济分析。可行性研究报告根据国家规定的权限批准之后,方可正式对外进行谈判。

5. 委托外贸部门办理引进

可行性研究报告批准之后,引进单位可以委托外贸部门,正式对外谈判签约。

根据我国技术引进和进口的有关规定,引进单位必须向有关方面办理有关进口手续,向外贸部门提供如下文件:

(1)由引进单位出具委托外贸办理技术

引进和设备进口的正式委托书。

(2)已经批准的可行性研究报告。

(3)已批准的进口订货卡片,或设备分交方案。

(4)由中国银行开具外汇调拨单。

(5)如有国家限制或控制进口的商品和物资,必须向对外经济贸易部领取许可证。

(6)如果是需要免税的商品和项目,必须向当地海关申请,领取免税证明的文件。

二、技 术 谈 判

贸易谈判分技术谈判和商务谈判。技术谈判是商务谈判的前导和基础,技术谈判谈得深,谈得透,谈得好,商务谈判就比较容易。

1. 技术谈判的主要内容

(1)引进技术内容和设备的名称、型号、规格及技术性能。即应用工艺要求,达到产品的质量、产量、废品率、材料利用率、能源消耗、环境保护等各种技术指标和参数及对国外厂商提供技术资料清单和资料的具体要求。

(2)专有技术转让的程序和过程。先进行散件装配,然后一部份、一部份分期转让,还是一次转让投产等,要根据引进单位技术力量和原材料供应情况决定。

(3)技术培养和技术指导。根据国内的技术力量和引进技术的难易,到国外培训,还是在国内培训,国外厂商为我方培训多少人员、达到什么水平?要求国外什么样的专家来我国进行技术指导?需多少时间?达到什么要求?

(4)技术秘密、专有技术、专利和商标。引进技术和设备,输出方面是否向专利部门申请专利和登记商标,如果涉及到专利和商标要对方提供专利和商标注册的清单,要对专利和商标使用等问题进行磋商。

(5)标准和检验。引进的技术和设备的标准是国际统一标准、输出国家标准,还是输出工厂产品的标准?生产出来的产品如何进行检验,也必须在技术谈判中确定。

(6)安装、调试和交接验收也是技术谈判的主要内容之一。哪些设备要对方派人安

装,哪些自己可以安装调试,试生产后,双方对技术和设备如何进行验收,都应明确。

另外,一项工程和一个大型的专用设备,对方设计之后必须经过我国引进单位确认,同时双方怎样联络,如何确认,都要取得一致的意见。

技术谈判,要一项一项地谈,谈妥之后双方要归纳整理成书面文件,正式签字。

2. 技术谈判应注意的几个问题

(1)对引进的项目要有明确的规划和打算,了解项目的要求。技术谈判主要由引进单位负责。外贸部门是代理,是对外引进工作的专业职能部门,为了搞好商务谈判,必须参加技术谈判,积极配合。

(2)必须组织好谈判小组。要组织由领导、技术人员和财务等管理人员参加的三结合谈判小组,并根据可行性研究报告的要求,制定技术谈判方案。谈判方案要具体明确、切实可行。要有最高要求和最低要求,要有几种设想和方案。谈判方案既要实事求是,又要争取以最低价格,引进最大限度的“物”,当然不能空想,脱离实际。

(3)谈判要集体研究,明确分工;做决定,分头执行。一般说来,项目局长、项目经理等各级领导,是技术谈判的总指挥,而项目厂长或总工程师或主管项目的工程技术人员,是对外技术谈判的执行人。

(4)技术谈判,要有主谈和陪谈。主谈人是谈判的全权代表,陪谈人只有根据主谈人的意向,配合主谈人发表意见。如有不同意见,可以提出休会研究,但决不能随便打断

主谈人发言，胡乱发表意见，给技术谈判造成困难。

(5)在技术谈判中，外商常常要对我价格意向，向引进单位摸底，所以技术谈判要

商务谈判铺平道路。在技术谈判中对价格和有关商务条款不要轻易对外商表态或许诺，以免给商务谈判造成困难。

三、商 务 谈 判

商务谈判是买卖双方对价格、付款条件、货物的包装和运输、保险、交货条件、税收、以及仲裁、索赔、罚款、侵权、保密、不可抗力、合同的生效及其它法律性条款进行磋商。商务谈判以贸为主，工贸结合。外贸部门是对外引进的职能部门，对内对外都要承担经济责任和法律责任。但是，商务谈判的好坏，直接关系到引进单位的经济利益。在谈判之前，外贸部门和引进单位必须共同研究，制定商务谈判方案，根据技术谈判的情况、外商的特点，研究工贸双方在谈判中如何配合，采取什么策略，并制订出一套完整的打算。

1. 工贸联合，密切协作

商务谈判由外贸部门主谈，引进单位和其它部门的同志出席陪谈。在变化莫测、斗争复杂的谈判桌上，工贸要密切配合，统一行动，统一对外。

2. 摸清情况，选择对象

引进项目确定之后，向哪一个国家，哪一家厂商引进，是直接向生产国、生产厂商引进，还是通过第三国中间商或出口国中间商引进？如果是一条生产线、一个“合同工厂”、一套成套设备，涉及到多家厂商的机械设备、测试仪器和专有技术等，是集中向一家引进，还是分别订购？必须根据实际情况选择对象。

一般说来，对大型的成套设备、技术引进项目，如果国外一家厂商不能配套，可以通过国外承包公司、技术咨询公司、大的国际贸易中间商和工程承包商引进。如果我们引进单位的技术力量比较强，也可以分别向

几家厂商引进，自行配套。这两种做法各有利弊。向国外一家公司引进可以保证质量；直接向厂商分别订购，减少了流通环节，可以得到较便宜的价格，但要自己配套，如引进单位的技术力量薄弱就难保证引进项目的质量。

对单机和单项技术，一家厂商可以单独供应，直接从厂商引进比较好。因为流通环节越多，成本就越高。据调查，通过日本商社或香港中间商签订的合同价格比我们直接向生产厂商订购的价格至少要高百分之二十以上。如果是经中间商介绍达成的交易，即使是我们与国外厂商直接签订合同，但中间商或“代理”还是要向国外厂商索取百分之五至二十的佣金或推销费。

在项目引进中，我们应该争取直接向厂商引进。但是，有的由于习惯作法和历史原因，在实际引进工作中我们通过中间商引进的项目还不少，这是因为国外的不少工厂，其产品主要是供应国内市场，在企业内部没有经营进出口业务部门。有的工厂企业虽有进出口部门，但对我国情况缺乏了解，不愿直接与我们进行贸易，如果我们要向他们引进，只有通过中间商。在这种情况下，通过中间商引进往往比直接从生产厂引进方便、时间快，有时甚至价格比直接引进还便宜，因为这些厂商对我们不了解，怕担风险，一定要向他直接引进，他就抬高价格，并给你苛刻的贸易条件。

3. 不同对象，不同对策

不同国家的商人有着不同的经营作风，即使同一国家的商人，经营作风也不同。因此，针对他们不同的特点，采取不同的对

策，是迅速达成交易，取得优惠价格的先决条件。如日本商人一般报价“水份”很多，准备讨价还价；欧美商人报价中“水份”比较少，讨价还价的余地也比较小；美国人比较干脆，讨价还价余地更小，因为他们提出的合同条款都由公司法律顾问草拟，董事会研究决定，谈判人一般无权对条款进行改动。在谈判案上，对法律性条款，很少让步，即便让步也要请示，由其董事会决定。

4. 利用竞争，择优引进

资本主义市场自由竞争激烈，相互角逐。为了抢生意、争市场，竞争者之间明争暗斗，采取各种手段去击败对手。在贸易磋商中我们要巧妙地利用资本家之间的竞争和矛盾，抓住时机，择优选购。这是贸易磋商中的一种斗争艺术。

对多家厂商可以供应的项目，可以采用招标方式邀请他们同时来我国进行谈判，使其公开竞争，争售一个项目，利用他们抢生意，争市场的矛盾，选择对我最有利者订购。如一九八三年上海引进的一批绣花机，世界上有三个国家——日本、西德和瑞士生产。从质量来说，瑞士第一，西德第二，日本第三。根据国际市场按质论价习惯，瑞士货要略高于西德货，西德货价格又要高于日本货百分之二十以上。在过去，我国是从日本进口，一九八〇年时每台十八万美元。这次引进，我们公开邀请了瑞士、西德和日本三家同时来上海洽谈，西德商人为了打进中国市场，将原价格下落百分之三十以上。日本商人知道西德已作较大幅度降价，生怕丢掉中国市场，便在一九八〇年成交价的基础上给予百分之二十三的折扣。我们选最优惠的价格签订了合同，与一九八〇年进口价格相比，为国家节约了四十万美元的外汇。

5. 讲究策略

贸易谈判是说理斗争，谈判过程也是对外商说服教育的过程，要摆事实，讲道理，

以理服人，做到有理、有利、有节。

有理，是我们提出的条件要有充分的道理。例如，对外商的报价究竟是高了还是低了，要胸中有数，还价要有根据，实事求是，决不能不调查、不研究、不分析，对任何报价都一律要求百分之 $\times\times$ 的折扣。如果对方报价的水份多，报的基价过高，即使还价百分之 $\times\times$ 折扣，结果还是要吃亏，如果是对方基价低，水份少，还要过多还价，这样往往就谈不成交易。更重要的是，如果我们对价格心中无数，对市场行情不了解的情况被外商摸了底，在谈判中我们将处于不利地位。

有利，是要使自己在谈判中处于有利的地位。向外商摆我们有利的形势，介绍其竞争对手的情况，讲清他打开中国市场的重要性，达成交易对他的好处，促使外商对我以优惠价格和条件成交。

有节，就是我们的还价和反建议，既要使对方有利可图，又不使对方获取暴利；既要达成交易，又要争得对我优惠的条款和价格。

6. 摸石过河，做出决策

贸易谈判，知己知彼，百战不殆。但是，要真正做到知己并不易，而知彼更难。有时对一些引进技术和设备的项目，既没有掌握完整的技术资料，又没有完整的比价材料，对输出国的政策和输出渠道，国外厂商或中间商的资信和经营作风也了解极少，如果要把这些情况弄清楚，必需花很大的精力和很长时间，要影响到项目引进速度。有时即使通过各种渠道得到一些信息和材料，也很难确定这些信息的真假，这就要求我们在贸易磋商中，通过面对面谈判和往来函电，摸清对方的底细，根据谈判中一些活的材料，做出决策。决不能因为掌握的材料少，心中无数，在谈判中又不注意调查研究，就轻易地对外商提出的报价和要约，表示承诺和接受，更不能根据我们计划用汇金额多少，向外商讨价还价，作为接受外商报价的依据，

而必须在贸易谈判中，摸着石头过河，谨慎从事，一步一步地摸清外商的底细，根据实际情况，做出决策。对初次和我洽谈交易的新手，我们对他们的报价高低，利润多少，往往心中无数，一般可选择其中一两个项目，进行非正式接触，观其反应，从其报价中的一台机器或一个项目，进行解析其报价虚实，由点到面，由此及彼，由表及里，一项一项价格，一个一个条款进行解决，最后达成交易。

7. 掌握动向，随机应变

商务谈判的过程，是买卖双方对立统一的过程。外国商人为了获得较高的利润，往往采取各种方式向我们争斗，有时奉承拍马，恭维讨好，请客送礼，小恩小惠，在经济上和思想上给你糖衣炮弹；有时又采取强硬的态度，以势压人，甚至给你最后通牒，限时刻要你接受他的报价和意见，否则就吹掉生意；有时又装出一副可怜相，要你高抬贵手，说给他一碗饭吃，甚至还流下几滴眼泪，总之，手法多样，变化多端。在这错综复杂的谈判过程中，我们的主谈人要保持清醒的头脑，细心观察对方动向，经常分析研究，掌握其真实思想，有的放矢，采取有力的对策。如有的商人第一次和我们做贸易，担心我们的信用，怕不执行合同，便把价格报得高高的，条款也提得非常苛刻，在谈判时寸步不让。我们便反复说明，重合同、守信用是我国对外贸易的重要原则，并举例说服外国商人。如有的厂商担心我们的技术力量，不能掌握合同的技术和设备，把培训费提得很高。我们便请他到工厂了解工人操作水平。有的商人利用我们引进单位急于签约的心理，谈判中态度非常强硬，我们也对他冷而待之。

8. 软件价格掌握的原则

在技术引进中，软件价格怎样才算合理，是较难确定的。

在软件价格磋商中，往往碰到两种情况：一是对一些新的技术，或刚刚研究出来的新的技术成果，外商常常把技术转让费、专利和商标费的价格报得很高；另一种情况是，对一些已经转让给他国他厂的专有技术，而且其专利有的已经期满，有的将要期满，再转让给我们时，仍然以第一次或第二次转让给他国他厂的老价报给我们。

研究和试制费是指该项专用技术的价值，即研究和试制该产品的生产技术可花费的社会劳动的费用，这和专有技术的转让价格虽有一定联系，但却是两种不同的概念。价值和价格往往是背离的，特别是软件，更为突出。所以我们在贸易谈判中，专有技术作价原则，不是以其价值为依据，而是以我们引进的经济效益为依据。

对外商已经多次转让给他国他厂而且专利期限已满，或即将期满的专有技术，外商不仅早已收回其研究和试制的费用，而且已经成百倍、成千倍地获得了利润，所谓转让给我们的专有技术价格，不过是复制技术资料费加上技术指导费、技术培训费、劳务费等。在其成本费的基础上，加多少价格就得多少利润，因此，外商看到我们急于引进，他报给我们的价就高；反之，报价就低。外商加多少利润，无固定的标准，所以专有技术的价格上落幅度很大。

软件的内容很多，哪一项应该付费，哪一项不应该付费，应根据具体情况实事求是地决定。

对成套设备或对引进设备为主的交易，一般说来，专有技术已经物化在机械设备中，外商也不报专有技术费，如设计方案、图纸、技术说明书等费用。

对技术指导费、培训费、安装调试费，根据一般惯例，买方是应该支付给卖方的，如果买方坚持不付，对方也会加在专有技术或设备价格之中。

四、签订合同应做到责任明确，条款规范

经过交易磋商，买卖双方取得一致的意见后，将达成的一条条协议，进行归纳整理成书面文件，双方代表正式签字，合同即告成立。

技术引进合同和其它经济合同一样，既体现了当事人的经济关系，又体现了当事人的法律关系，各方既受法律保护，又受到法律的约束。双方必须恪守合同的规定，按合同中规定的条款履行各自的义务，任何一方不经对方同意不得和无权变更或废止合同。如果是在履行合同中，双方发生争议，合同条款的规定就是解决双方争议的法律依据。因此，合同条款对买卖双方的责任，权力和义务必须明确、具体，同时，合同必须合乎法律规范。

1. 合同条款要明确、具体，责任分清

(1) 合同条款不论是使用中文还是外文，其语言文字要准确达意，措词严密，不能使用含糊不清的文字和语言，既可这样解释，也可那样解释，更不要使用“大约”、“估计”、“预计”、“可能”、“立即”等意思伸缩性大的语句。

(2) 合同的语言文字要简洁，尽量不要重复，但决不能因为简洁而使意思误解。

(3) 合同的条款很多，要保持前后及各项条款的一致性，决不能相互矛盾。

(4) 技术引进合同，一般金额比较大，内容也比较复杂，与一般的商品贸易合同不尽相同。因此，在使用国际贸易的术语时要慎重。这是由于贸易术语虽然在国际上有统一的规定，但是各个国家和各港口有自己的

规定和理解，在具体执行中容易发生纠纷。为了分清买卖双方的责任，所以在技术引进合同中以用详细的文字说明为妥。

2. 合同要规范，具有合法性

买卖双方达成的合同，必须合乎法律规范才能得到法律的保护并受到法律的约束，即必须具有合法性。国际贸易中法律和各国的民法都有规定，现将共同点归纳如下：

(1) 签约人应具有法律行为的资格和能力。不少资本主义国家规定，“自然人”和“法人”都可以签署国际经济贸易合同。所谓“自然人”是指除未成年者、精神病患者之外的本国公民；所谓“法人”是经过向政府和行政机构注册的企业负责人。我国是实行对外贸易管制的国家，对外经济贸易合同必须由政府批准，并在工商管理局注册，具有“法人”职能的，经营对外经济贸易的企业签署。其它单位，包括国家管理部门和行政单位，均不准单独对外签约。外商应由其企业的负责人签署（如非负责人则由外国企业的授权证明书或委托书等文件）。技术引进和成套设备合同，我方由经贸部门的主要负责人主签、引进单位的负责人副签。

(2) 合同标的要合法。所谓“标的合法”，即货物和货款等必须符合双方政府的规定，是政府允许出口或进口的，倘属政府管制的，则应有许可证或配额。如我国技术引进和成套设备合同，必须经过政府主管部门审查批准，没有按国家规定审批或政府批不准的合同都是不合法的。