

美中许可证贸易的情况和问题

王邦宪 徐子旺 摘译

几年以前,中国每年最多签订十来项许可证合同。但在1983年,许可证合同看来可达几百项。前不久,北京宣布中国打算到1985年底引进三千多项许可技术,它们广泛涉及中国机械制造、电子、化工、冶金等部门的关键技术。

有些许可证合同只涉及制造设备中的一个部件,有些则涉及上千个部件。有些基本上是合作生产的合同,由外商提供某些部件,中国制造其余部件;有些合同则规定零部件全部由中国提供。所有合同资金总额总计达几亿,甚至几十亿美元之多。

但目前,在有关使用费的支付、合同有效期的长短、外国公司的保证和责任,以及根据许可证制造的产品再出口方面,中国对许可证贸易的合作者的条件还太苛刻。尽管目前在某些合同中,中国的态度变得通融起来,但许多许可方公司坦率地承认,他们不是得利太少,就是得利少于他们向其他国家出售许可证的所得。

这些外国公司为什么还要继续干?因为中国方面坚持在购买大型设备时必须与同意转让许可证相联系。如果一家公司不愿这么干,那么它的竞争者即会取而代之。一些外商也感到,一项许可证合同给他们提供了一个市场的立足点,由此,将打开竞争之路,促进未来的销售。而且,当引进方有意增加生产时,许可方通常还可根据许可合同立即出售产品和部件。

这些事实证明了这样一种看法,即出售许可证所得的间接收益——特别在随后出售部件和组件方面——常常还是可以抵销与中国进行许可证贸易的一些不利条件和实施中的种种困难的。

(一) 态度上的障碍

许可证对中国来说并非新东西。五十年代,中国向苏联和东欧购买有关设计和工艺方面的专用技术,被看作购买整个工厂设备的一部分。双方都没有考虑到对不同的项目,应予以不同的待遇,对专用技术的这种态度一直持续到六十年代。那时,中国开始向西欧和日本购买整套工厂设备,主要在冶金和化工行业。的确,由于苏联突然中止援助,当时中国对保持与外国公司长期的合作关系产生疑虑。文化大革命使这些公司和中国的联系完全中断了。

从1972年开始,中国重新大规模购买整套工厂设备。许可证只是作为工程合同中的分包合同,许可方不与中方发生直接关系。许可费一般是包括在硬件的价格中。仅仅在几项引进合同里,中国试用了直接的许可证。实质性的变化是在1978—1979年实行开放政策以后,这一政策允许中国人和外国人在长期的基础上进行合作。

中国已从购买整套设备转向单独购买技术或专用技术,这一观念上的转变,具有同样的重要性。因为中国难以提供购买整套设备昂贵的费用,而购买专用技术将是实现自力更生长期目标的一种花少钱的途径。目前,许可证贸易转向高级技术领域,具有特别重要的意义。一家美国公司已向中国出售了制造半导体的专用许可技术,另一家公司出售了生产微机的专用技术。

(二) 方法上的改变

有关半导体方面的许可技术极大地提高了中国对无形的专用技术的鉴别力。过去, 中国只注重图纸、兰本和专利, 现在, 中国似乎愿意 (至少在半导体方面) 花上几百万美元, 来学会怎样维持正常的生产秩序, 保持环境清洁和实行质量管理等涉及目前工艺流程中最关键的技术, 在某些方面, 中国更加愿意考虑引进部分技术。例如, 目前正在与通用电力公司洽谈引进铁路机车的交易中, 中方还没有提出引进机车引擎生产技术的许可证, 因为中方认识到, 这可能非他们能力所及。甚至在化工和冶金项目中, 许可贸易的程序也在变化, 中国方面不是通过一个合同来解决全部事宜, 而是与制造技术的许可方直接接触。在今年签订的大多数合同中, 中方要求参加基础设计, 参与从中国或国外选购设备。因而, 许可方必须比以前作出更大的努力, 特别在培训人员方面。

(三) 谈判中的困难问题

在许可证合同中, 尽管中方慢慢地开始接受更趋于开放和具有建设性的条款, 但他们仍背着难以对付的谈判者的名声。中国善于让外国竞争者相互竞争; 或把一项合同分成许多部分, 然后, 为每个部分争取最大的让步; 或者只是坚持等待着对方的让步。谈判中的问题很多, 现将最棘手的问题概述如下。

1. 支付使用费的条款问题

中国倾向于支付相当少的一笔钱作为入门费 (常常低于一部大型昂贵设备的价格), 加上许可使用费, 大约占在许可证范围内制造和出售设备总值的 2 ~ 3 %。在许多场合, 入门费大约是预期付费总额的 10 ~ 20 %。中方试图把入门费纳入有形技术的转让使用费中去, 即为了控制技术资料移交费和培训费。

入门费除稍有变化外, 一般分 3 ~ 4 个付款期: 第一次是在外国公司收到本国政府的出口许可证后支付定金; 第二次是在技术资料移交之后支付, 有时也在培训中方技术人员完毕后支付。每次付款额约占入门费总额的 10 ~ 20 %; 最后一部分是在引进许可证的工厂试生产成功后支付。一项有创造性的半导体技术许可合同, 要求把分期付款定在工厂生产效率提高的基础上。

某些外国公司情愿预先提取所有的入门费, 而不愿让中方支付的费用和难以测定的生产水平相联系。在某些场合, 中方也同意用固定付费来代替连续付费。某些坚持己见的公司已得到中方最初提出的 5 ~ 10 倍的入门费。但仅有为数不多的入门费超过 1000 万美元。

不久以前, 由于中方担心会受到外国许可方的长期控制, 中国现在不愿再提出基于生产水平付使用费, 而愿意把付费的比例提高到美国成品价格的 5 ~ 6 %, 对于部分生产限量的产品付 9 %。中方仍希望按中国销售价格付使用费, 但中国的价格外方难以确定, 而且会被随意改变, 因而外国公司宁愿以他们自己的价格作为标准。某些合同要求以中国的价格标准或以美国的价格标准制定一个百分比, 哪个高就按哪个付。

中国也反对许可使用费按通货膨胀率自动上升。但在某些合同中, 中方同意按若干不同国家的通货膨胀率确定一个指数。但至少一家公司已解决了使用费估值与通货膨胀之间的关系问题。它通过固定一个单位产值的绝对使用费, 按商定的幅度逐年增加, 而不考虑本地生产

的部件（几乎所有的使用费条款对购自国外的零部件不收使用费）。

此外，越来越多的合同写有这样一个条款，它规定不考虑被许可方工厂生产状况，定出固定的最低使用费。因此，如中方达不到生产计划，外国公司会受到保护。然而，如果中方超额完成计划，外商仍能获利。

所谓“返购”，即以实物支付而不是以现金支付的方法，现已不多见，可能是由于中国的外汇储备正在不断增多。在有些情况下，一项“尽力而为”的返购条款已经足够，在另一些情况下，返购安排则是合同明确规定的。外国公司似乎也会尽力照他们的返购承诺去做，尽管质量管理问题显然会使“返购”变得困难和代价高了。

由于中方不答应外商按该公司对中国已经生产的零部件出价，这家公司正在拖延履行其返购义务。这家外国公司认为，中国不懂得或感到没有能力去满足该公司的价格目标。不过，中方还是继续用现金支付使用费，并对此不加异议。

2. 税收问题

1982年的外国企业所得税法规定从外方收取的使用费中预扣20%的所得税。尽管该预扣税不适用于1982年前签订的许可证合同，但它对新签合同中的入门费和许可使用费都要预扣。不过在1983年初，税率已降到10%，但一些美国公司目前已成功地把许可使用费免税的语句写进了许可证合同。典型的语句是要求中国签约方偿还任何与美国税收不符的那部分税收。但是，至少有一次，中方是失约了，也许受到机构内部矛盾的影响（进行许可证贸易的部门与财政部），因为财政部热衷于收税。

3. 保证和罚款问题

中方要求外方对合同提供详尽的保证，对不履行合同则处以较重的罚款。对外方提供技术资料不全的罚款，可高达固定使用费的10—20%，特别是对化工厂。如果它们试产达不到标准，常有更重的罚款。

实际上，中方很少罚款。他们拖延支付使用费，其时间之长超过外国公司认为适当的期限，理由是你资料转交不全，在某些化工厂的项目中，罚款的威胁常会导致采用比实际所需更加保守、更加花钱的设计参数。

在目前的谈判中，中方在这个问题上的态度已变得温和一些，如在与伊奎姆派克斯公司所签的一项许可合同中，中方没有提出任何处罚和履行义务保证的条款，只规定如果技术资料未送到，退还使用费。这个合同只提供了正常的公司保证。在某些涉及高级尖端技术的合同中，中方甚至同意其性能标准可以低于美国制造的同类设备的水平，因为中方已认识到他们的生产技术等未必能马上达到美国的同样水平。

在履行合同保证时，通常写在许可方开具的不可撤销的信用证上。正常的付费大约是全部入门费的10~20%。它们也适用于技术资料的非转让性和许可项目投产成功的有关保证，但对试产不成功的罚款常常只是预扣计划支付的使用费。

中国方面继续坚持，支付使用费的一部分要和“检验单位”的试产成功相联系。中国国内的规章制度要求进行检验性试产，如不进行试验，工厂几乎肯定不能销售其产品。因此，尽管试验不是国际许可证贸易惯例中的规范做法，外国公司尽力帮助中方通过试验对它们也是有利的。

4. 合同的有效期问题

中方自然希望使用费的支付期限越短越好。但通常商定的许可证合同为8~10年。不管怎样,中方最初提出的期限大致接近于5~7年。只有一项合同,他们甚至同意支付使用费的期限为10年,但中方要求许可方公司只在合同生效后的5年内,仅向他们提供有关新出现的各种改进的信息。这是严重背离国际许可证贸易惯例的。这样做很可能与中国一直不愿意和许可方分享中方的改进有关。在最近另一个合同中,中国要许可方在5年内自动向中方提供有关改进的信息。而不同意双方在10年内相互披露改进的信息。不过,近来有些报导说中方已同意相互提供改进的信息了。

超过10年有效期的许可证合同是很少见的。值得注意的是,就我们所知,没有一项合同是按生产水平来支付使用费的。

5. 许可产品的出口问题

根据许可证合同制造的产品的出口问题,中方通常提出的要求大大超出外国公司所能准许的范围。尽管完全不让中国出口这些产品几乎是不可能的,但外国公司常常还是有效地把它们排除在发达国家的市场之外,这对外国公司来说是非常重要的。

一些合同限制中方把许可产品出口到类似古巴、北朝鲜、缅甸和也门这样的国家。某项合同甚至限制产品输到中国在第三国施工的单位中去。不管怎样有些还是有一些漏洞,如在政府间合同的名义下允许中国出口,这些政府间合同包括中国与第三世界或西欧的大部分贸易。

某些许可证合同要求许可方公司作为中国的代销机构。在这一做法给外国公司提供了某些控制手段的情况下,性急的被许可方要求勉强的许可方给予销售产品的支助,这也会形成一个潜在的紧张局面。在另外一些合同中,中方产品的质量会使整个销售问题变成学术式的争论。

6. 保密问题

尽管要使外国公司的律师对起草的一项保密或不可能转让的条款表示满意常是困难的,但中方清楚地认识到需向外国公司再度保证,他们的技术将不会被转让给国内未经许可的第三者。外国公司也能得到这样的保证,即中方除了 在合同有效期内不准泄露合同中涉及的技术外,也不得向其他工厂泄露有关技术信息,但在合同期满后是很难要中方信守机密的。

在七十年代和八十年代,中方感到可以自由地运用六十年代引进的许可技术,再建一些同样的工厂,因此更有理由假定,到九十年代,中方对八十年代通过许可证引进的工厂设备,更会如法炮制。大多数许可方认为这是一个可以预计的风险。他们自己的技术在十年之后会大大改进,因而泄露陈旧的技术不大会对他们构成危险。

外方更关注的是这种可能性,即作为许可合同中规定的部分条件,外方要为中方培训技术人员,他们是否会被转派到其他工厂去。迄今为止,受到怀疑的泄密事件虽然很少,但其中有一些就是由于人员转派所造成的。

虽然许可证贸易历经艰难,但外国公司似乎从中得到了足够的实利或计划收益,这使得他们一直兴致勃勃。尽管中外双方已经感受到逐渐增多的困难,但在不久的将来,许可证贸易看来将注定成为与中国做生意的一种最主要的形式。

注:摘译自(美)《中国商业评论》1983年11~12月号。原作者为 Martin Weil。