

国际技术转让是当代国际经济关系中的一个重要组成部分。西方企业经营技术转让已是一种比较普遍的经济活动。目前,国际上比较流行的技术转让的方式,除许可证方式外,还有技术转让与直接投资结合的方式,等等。本文就西方企业转让技术及其选择转让方式的决策问题进行一些探讨。

一、企业对外转让技术的决策依据

战后,国际间企业争夺市场的一个重要特征是,除了价格因素在竞争中的作用外,非价格因素(如质量)在竞争中的重要作用越来越大。竞争迫使企业重视科技的研究和开发,努力采用新技术、新工艺。因为在激烈的争夺市场中,一个企业如果不能不断地采用新技术、新工艺,开发新产品,提高产品质量、降低成本,就无法在竞争中生存和发展。许多企业往往由于生产设备和工艺落后,管理不善,产品陈旧,缺乏竞争力,导致破产。技术是企业争夺市场攫取高额利润的重要因素。企业在国际市场上的较量,在很大程度上乃是技术上的较量。争夺技术优势已成为当前西方企业在国际之间竞争最激烈的领域之一。

西方企业不惜耗费巨额投资来进行科学技术的研究和开发,一旦自己开创新技术就竭力加以垄断,而且一般总是自己使用,制造新产品先在国内销售,然后推向国外,扩大出口。然而,由于企业间争夺技术优势的激烈竞争,尤其是在科技革命的影响下,新技术、新产品不断涌现,一家企业所掌握的技术往往会受到其他企业的技术竞争和挑战,因而在一定条件下,就会放弃对技术的垄断而愿意将技术向国外转让。企业作出这种决策主要取决于:

1. **企业对该项技术的控制能力** 换言之,也就是其他企业开发(包括仿制或复制)同类技术有多大困难,需花多少开发费用。其他企业开发的成本越大,技术占有企业限制别人获得该项技术的动力越大,就越不肯轻易转让该项技术;反之,别的企业开发仿制该技术越是容易,成本越小,则技术占有企业转让该技术的动力越大。

2. **控制该项技术所能获得的经济效益** 也就是说,控制的严格程度将在很大意义上取决于由技术所产生的经济收益量。如果控制该项技术制造产品而获得的经济效益足够大,那么,企业将竭力保持对技术的垄断,尽量利用该技术制造产品在国内外销售,以获得最大限度利润而决不会把技术转让给别人使用;反之,如果控制技术的经济效益不大,这通常是在技术产品已进入成熟期,这种产品的市场竞争十分剧烈,那么,企业就没有必要再力图使技术内部化,相反将其在国际市场上出售,通过技术转让而使技术产品的生

命周期在国际上延长，从技术贸易中获得最大利益。

二、考虑选择技术转让方式的基本因素

西方企业经营技术转让，对采取何种方式进行抉择时，一般考虑两方面的因素：

1. 企业本身的条件，包括企业的规模大小，资金、技术和管理能力的强弱，以及从事国际竞争的经验 企业经营国际技术贸易，在决策时要考虑自己的竞争能力，即当进入某个海外市场时将遇到的竞争对手的实力如何。同时还要考虑自己的谈判能力，即它与该潜在的海外市场的东道国政府打交道，以及与当地企业之间的讨价还价的能力。

2. 国际市场的环境因素 选择国际技术转让的方式，采用许可证贸易方式，抑或进行直接投资、合资经营，要研究下列因素：(1) 海外目标市场的规模，该市场的潜在容量，预计转让技术所制造的产品能达到的市场占有率，成本与利润以及投资回收率。(2) 引进技术东道国的科学技术发展水平和自然资源条件。(3) 东道国的政治经济环境，如该国的社会性质，政治上的安定性；经济贸易政策，海关税则和税率，工商税则和税率以及所得税税则和税率；对外资企业的管理制度，外资企业在东道国的法律保护如何，等等。对上述各种因素的研究，都是为了估价向该潜在地区转让技术的可能性和现实性有多大的风险，从而就采用何种转让方式作出选择。

按通常情况而言，凡企业规模越大，实力越强，国际竞争经验越多，它就越有可能在国际技术转让中采用较高风险的转让方式。例如，在海外市场建立合资经营、甚至独资企业。选择转让方式也受到所要进入市场的规模、该东道国科技水平、自然资源状况以及政治社会环境的影响。海外目标市场的条件和环境越好，就越有可能采取较高风险的方式。在一般情况下，当企业本身规模、实力较小，或者所要进入市场的潜在容量不大，缺少规模经济效益，则往往采取风险较小的技术转让方式，如许可证贸易方式或者技术协助方式，来达到打入该市场的目的。但是，如果要进入的市场环境较好，市场容量较大，即使小企业有时也会认为采用合资方式甚至独资方式是可取的。

总之，企业经营国际技术转让所选择的方式，通常是受制于本身的规模和实力所掌握的技术性质、与东道国政府的关系、技术产品的销售渠道，同时也受企业自己在国际竞争中的全球经营战略和目标的影响。

三、选择许可证贸易方式的决策因素

企业以许可证贸易方式转让自己技术的好处是：它提供了一种进入海外市场的低成本、低风险的方式。在不少情况下，许可证贸易方式甚至是进入某个市场的唯一方式。例如，有些国家严格控制外国直接投资，不准某些外国商品进口，等等。在遇到这种情况下，企业出口产品或进行直接投资受到障碍，然而以许可证贸易方式转让技术却受到欢迎。但是，许可证贸易方式转让技术，对许可方有一些潜在风险。例如，有时许可方会失去对转让技术的控制，因此许可证贸易必须在合同中订有说明其技术和产品适用范围的条款，否则受权方会在任何市场上对许可方构成直接竞争的地位。要保证这些条款的严格执行，就必须控制许可范围。又如，许可证贸易方式对许可方的另一个不利之处是，如果受权方在引进和利用转让技

术后,在经济上获得巨大利益,而许可方所能获得的收益都要受到许可合同规定的限制。

西方企业选择许可证贸易方式对外转让技术时,考虑的决策因素,大致有:

1. **产品技术所处生命周期的阶段,企业开发新技术所能制造的新产品** 这个产品有一个从创新期——成长期——成熟期——衰退期的生命周期。同样,该产品的制造技术也有一个从发展——成熟——衰老的过程。企业以许可证贸易方式转让的技术,往往是成熟技术,甚至是已经或即将过时的技术。

2. **对外直接投资受到限制的环境因素** 它包括几种情况:(1)技术受方国政府的法令禁止外国直接投资或对外国投资的股利汇回施加限制;(2)技术受方国政治不稳定,直接投资方式风险太大,而宁可透过许可证贸易方式获得稳定的、由合同约束的收入;(3)技术受方国市场不稳定,容量小或者缺乏必要的销售能力,技术供方不愿收取没有保证的股息,而倾向于较为稳定的技术转让费收入。在上述情况下,企业采用许可证贸易方式实际上是一种“退却战略”(Fall-back Strategy)。

3. **技术输入国对进口技术商品的限制** 当技术输入国设置关税或非关税贸易壁垒限制商品进口时,许可证贸易方式就成为跨国企业打入该国市场的手段。通过签订许可合同转让技术,间接地在东道国建立制造产品的立足点,或者以技术带动商品出口。这种许可证贸易方式是一种“市场渗透”战略。

4. **受制于企业本身的规模** 据西方学者分析,在其他条件相同的情况下,企业采用许可证贸易方式转让技术的可能性与企业本身的规模成反比。凡企业规模小,财力、经营能力和销售能力不足,就不适宜于从事对外直接投资。企业从事国外业务经验的多少,往往是以该公司所控制的子公司在国外进行的生产占其总销售额的比例大小来衡量。国外经营经验的大小也影响着转让方式的抉择。

5. **对外转让技术后企业仍能确保自己的技术优势** 一些高技术公司往往愿意把某些非关键性技术,以许可证贸易方式转让出去,而自己仍能确保技术优势;技术受方不会对自己构成竞争威胁。据西方学者的研究调查^①认为,企业越重视研究开发,其研究开发费用占企业总销售额的比例越高,则企业越倾向于以许可证贸易方式转让其技术,因为它们掌握新技术快,不怕来自技术受方的竞争。

6. **技术更新速度快,生命周期短** 有些技术,如半导体技术、电子计算机技术,发展迅速,日新月异,旧技术易被淘汰。掌握这类技术的企业就往往愿意按许可证贸易方式转让技术。它们认为,即使将全套技术设计或技术专利转让给生产技术水平差不多高的外国企业,也不会提高对方的竞争能力,因为技术革新速度非常快,所转让的技术很快会被新技术、新工艺所代替。同时,从许可证贸易获得的转让费收入,可用以进行新的研究开发。

7. **技术受方对供方存在“永久性”依赖** 企业通过许可证贸易方式转让技术时,在许可合同的“一揽子交易”中,提出某些规定使受方对供方保持依赖。例如,受方使用供方的商标,由供方向受方提供零部件,受方通过供方的国际销售网出口商品,以及受方在技术改进方面对供方的依赖,等等。这种“一揽子交易”往往是对供方最有利的转让方式。

8. **“零星”技术的转让** 企业通过许可证贸易方式转让的技术,只是整套制造技术中某个部份。例如,钢铁企业只将电镀工艺技术或者高炉炉门设计转让;又如,制铝企业把一

注① 系指美 J·Contractor 所作调查报告《许可交易在国际战略中的地位》

项阳极处理工艺转让。企业在控制整套技术的前提下,用“化整为零”的办法,将部份工艺技术以许可交易方式分别转让给各个外国企业,既可从诸多许可证贸易项目中获得大量转让费收入,又不会构成受方对自己的竞争威胁。

9. 技术互换 通过鉴定互换许可合同,以本企业的技术作为换取对方技术与市场的手段。有些行业,如制药业,它的特点是:(1)新药品的研究开发费用高;(2)新市场的开拓费用高;(3)产品多样化。它们在开发某种新药品后往往总希望在更多的国家、更广大的地区内检验这项药品的效用。制药公司以许可证贸易方式转让技术是为了本企业发展战略的需要。

10. 以技术带动其他交易 企业以许可证贸易方式转让技术的同时,可以从附属交易中获得更大的额外收益。例如,向受方销售原料和零部件;从受方“回购”产品;同受方在东道国共同投标、共同建设,等等。供方从附属交易所获得的收入,甚至会比许可证合同中的技术转让费收入更多。

11. 多种经营企业比较愿意选择许可证贸易方式转让技术 多种经营企业一般是指生产多种产品和经营多种业务,资金需要量大,且业务分布的国家地区广大,往往无法自己生产所有的产品。因此,多种经营范围越广,资金越分散,管理能力越薄弱,就需要通过许可方式,从外部得到支持。

12. 继续或延长技术从中获得收益 当某项专利技术临近期满时,持有专利的企业有时以许可证贸易方式将其转让给一个受其影响的国外企业。即使专利技术已期满,企业仍可将这个过期的专利技术连同其他专有技术和技术援助一起对外签约,从而继续和延长技术从中获利。

在上述西方企业选择许可证贸易方式的12个决策因素中,有主次之分。据西方学者在七十年代对美国37家跨国公司的调查,这些公司在对外转让技术时,选择许可证贸易方式的决策因素中占首位的是出于东道国限制直接投资的环境和限制商品输入这两项因素;其次是由于许可证贸易方式可带来附属交易的利益;再次是由于技术(产品)生命已进入成熟期和技术受方对供方的永久依赖,至于其他因素在决策中所起的作用较小。

四、选择直接投资方式的决策因素

拥有技术优势的企业有时采用直接投资方式转让技术,也就是把转让制造技术与管理技术相结合,与对外资本投资相结合。为什么企业愿意采取这种以制造技术、管理技巧和资金相结合的“一揽子”方式,在海外直接建立生产设施,包括合资企业或者独资企业,作出这种选择所考虑的因素一般有:

1. 利用当地的资金、人力和自然资源,获得本国和东道国之间生产要素价格差异的好处,以及越过东道国的贸易障碍。也就是说,企业选择直接投资方式是由于区位优势的吸收力。它是由技术输出国和引进国的多种因素,如政府的政策、市场和资源状况、投入和产出的运输成本等所决定。

2. 有利于控制东道国的市场。特别是当所转让的技术有较长的生命周期,采用直接投资方式在海外组织生产,就可全部取得技术生命周期长所带来的利益。

3. 担心以许可证贸易方式转让技术会导致失去对该项技术的控制,从而威胁自己在海

外已开拓市场的地位。

4. 所转让技术涉及一系列产品或者制造技术的转让是与销售和财务管理有机结合的。

5. 转让的技术比较高级复杂, 或者为使技术转让取得良好效果, 需要双方之间保持一个持续时间较长的合作关系, 而技术引进方缺乏必要的工业技术基础和吸收消化能力。

6. 耽心以许可证贸易方式转让技术后, 受方制造产品的质量不能达到应有标准, 有损商标信誉。

以直接投资方式转让技术又可分为两种: 一是独资, 二是合资。在决定采用直接投资方式的前提下, 究竟运用何种具体形式, 一般根据不同情况作出不同抉择。

选择独资(包括拥有多数股权的合资)往往是出于: (1) 为了更好地保持对产品制造的管理控制权; (2) 保持对国外企业利润再投资的控制权; (3) 掌握对公司内部调拨价格的自由处置权; (4) 出于控制技术, 以保持企业全球性经营并获得规模经济和纵向联合经济的利益。总之, 以独资方式可最大限度地使海外投资企业控制在自己手中, 在现有条件下(包括东道国的政策法令、经济发展水平和外部竞争条件等), 获得最大限度的经济利益。

选择合资(平等股额或少数股额)一般出于: (1) 采取合资形式, 有时是企业进入东道国市场的必要条件, 因为有些国家规定外国投资企业应有当地资本参与, 或坚持当地企业的财务控制, 当地资本至少占有合资企业50%以上的股权; (2) 利用东道国现有的生产设备条件(包括厂房、土地等)、销售渠道以及当地的生产和管理经验; (3) 资本密集型企业或投资周期长的企业一般以合资形式为宜; (4) 分散政治、经济风险。

(上接第53页)

出例子是法国的仲裁法, 它特别注重适应国际商事仲裁。

五、前 景 展 望

鉴于上述现实情况, 示范法为各国所采纳的前景究竟如何呢? 它在国际商事仲裁方面所起的协调作用究竟能有多大呢? 当然, 现在就预测会有多少国家加入示范法, 来协调和改进国际商事仲裁的程序结构, 还为时过早。然而下面这两点似乎能说明成功的前景是光明的。

首先, 该法文本是以示范法的形式出现的, 而不是公约。撇开众所周知的关于这两者对于协调的利弊不论, 在目前这种情况下, 示范法将更切合实际的要求。作为一项示范法, 它的文本可以立即得到, 而且, 称之为示范法, 从心理上讲也会更具吸引力。

总之, 示范法是灵活的, 一个特定的国家可以根据它的仲裁法背景和司法实践对示范法作任何必要的修改。

其次, 示范法是联合国国际贸易法委员会的产物。由于它以往高质量的工作和受到全球范围广泛的参加, 这将更增强示范法的吸引力。

鉴于上面这些理由, 我们可以相信, 在今后的国际商事仲裁中, 这新生的示范法将和《纽约公约》、《联合国国际贸易法委员会仲裁规则》一起, 成为全世界仲裁的核心法律, 最终将有助于国际商事仲裁法的协调和统一。