

国际技术转让中技术价格的确定直接关系到技术转让双方各自的经济利益,它通常是技术转让谈判中的核心问题之一。议定技术价格的客观依据是什么,哪些因素

影响价格的成交水平,本文拟就这些问题 提些看法。

国际技术转让中的技术价格问题

龚 维 新

一、技术价格的构成要素

就一般实物商品而言,价格是商品价值的货币表现,价格的高低主要是由这个商品中包含的价值量的多少决定的,也就是由生产这个商品所耗费的社会必要劳动量的多少决定的。在实际生活中,价格并不总是同价值相一致,而是随着市场供需关系的变化,围绕价值上下波动。在国际贸易中,商品价格同样受价值规律所支配。但是,商品价格不是取决于哪一个国家的商品生产必要劳动时间,而是取决于参加商品交易的所有国家商品生产的必要劳动时间,也就是商品的国际价值。商品的这种国际价值是通过国际间的交易而转化为国际市场价格的。

在技术贸易中,确定技术价格的依据是什么?技术作为商品有它的价值和使用价值。技术的价值是研究开发该项技术所化费的物化劳动(如研制所消耗的工具设备,实验器材、试剂材料,等等)和活劳动(科研、辅助人员所化的劳动时间)的总和。技术的使用价值则是指在一定的环境和条件下,它可产生的有效价值(如提高生产率、创造新产品、增加经济效益等)。但是,技术是一种特殊的商品。首先,技术的生产过程有它的特殊性:(1)新技术的开发通常具有非重复性,非“批量生产”;(2)即使同类技术,因开发所采用的研制手段和研究条件不同,

所消耗的活劳动和物化劳动量也不同;(3)一项新技术通常是最先开发成功的,会得到社会承认,而别的企业(科研单位)的重复研究活动往往得不到社会承认,甚至是无效的。其次,技术的交换也具有它的特性:

(1)一般商品交易是所有权的转移,买方一旦购进某个商品,就可以在任何时间和地区内享有该商品的所有权,而技术贸易中所转让的技术,只是该技术的使用权,运用这种权利往往受时间或地区的限制;(2)一般商品只能出售一次,除非生产者重新制造,再生产后才能再出售,而技术一旦开发出来后,不仅开发者自己使用,而且同一项技术可以多次转让;(3)一般商品交易通常是买卖双方之间的简单交换,而技术转让往往是双方经济技术合作的过程。由于技术这个特殊商品的这些特点,技术价格不能简单地由所消耗的社会平均必要劳动时间来确定。

技术价格的构成要素是比较复杂的。在一般商品交易中,卖主确定出售价格通常是成本加一定比例的利润;国际实物商品交易中则是该项商品的国际平均生产成本加上平均利润。技术价格的构成要素应包括三个方面:

1. 技术研究开发费用的分摊,也就是技术开发所耗费的物化劳动和活劳动的补偿

由于技术通常是技术占有者自己先使用,而且可以多次转让,供方只能要求受方对技术的研究开发费用提供一定比例的补偿。

2. 增殖成本

供方为转让技术而花掉的费用,包括派出谈判人员、接待考察、复制资料、提供样品、培训人员以及其他有关的劳务和管理费用。

3. 利润补偿或利润分享

前者指由于转让技术使供方在受方市场或第三国市场失去推销技术产品份额所蒙受利润损失的补偿。因为在国际市场上,谁掌握新技术,谁就能在竞争中处于有利地位,从而保证获得高额利润。把一项新技术转让给别人使用,这就意味着让别人分享他的利益,而自己相应地受到损失。因此,供方就要求从受方由于使用该技术所取得的收益中分享部份好处,以补偿他的损失。后者指一项转让技术的采用有时可以节约大量原材料、能源,成倍或数十倍地提高劳动生产率。技术使用范围越广,经济效益越高,受方得益越大,因此,供方要求从受方的得益

中分享利润。所以技术的价格往往是与技术的推广应用成正比。

但从国际技术贸易的实际情况来看,这三个要素在技术价格中所占的比重是不同的。第一要素,即技术研究开发费用分摊。由于技术通常已由开发者自己充分利用,出售制造产品获得利润,因此,技术的开发费用主要已从产品销售所获利润中回收,而且技术还可以多次转让,在这种情况下,这个要素在整个技术价格中所占比重较小,甚至有时由于技术研制费用已从制造产品销售利润中全部回收,转让技术的价格中已不包含这部分耗费了。至于第二个要素,即增殖成本,由转让技术活动所化掉的劳务和管理费用,在技术价格的构成中所占比重相对地也是有限的。而第三要素,即利润补偿或利润分享往往成为技术价格的主体。凡利用该技术所产生的经济效益越大,其利润补偿(或利润分享)就越高;相反,所产生的经济效益越小,其利润补偿(或利润分享)也就越低。技术价格的高低是随利用该技术所能带来的经济效益大小为转移的,因此,从某种意义上讲,技术价格是以它的使用价值作为基础。

二、影响技术定价的因素

按上述技术价格构成要素的分析,我们可以看出,技术价格的谈判,在很大程度上实际是对技术给受方所带来的利润,如何在供受双方之间进行分配的谈判,也就是供方应占受方利润中多少份额的谈判,国际上称之为LSLP(Licenser's Share on Licensee's Profit)。技术价格总是确定在供受双方所能接受的最低额和最高额之间。供方能够接受的转让技术最低价格=增殖成本(转让技术所耗费用)+机会成本(由于转让技术所造成的利润损失,即转让技术所收取的转让费

起码不应低于自己进行生产、销售产品所能获得的利润。)+适当利润。受方能够接受的最高技术价格可有三种情况:(1)自己开发该项同类技术所需的成本;(2)购买替代技术所需付出的代价;(3)根据对引进技术经济效益估算,支付技术价格后能保持一定的收益率。技术价格确定在供受双方的最低额和最高额之间的哪一点上,对谁比较有利,则往往受某些因素的影响和制约。其主要影响因素大致有:

1. 供受双方各自的讨价还价能力

对技术定价往往起较大作用的一个因素是谈判能力，而谈判能力的强弱则主要依赖于各自的竞争地位、市场知识、谈判技巧，有时还包括某些政治因素。供方的谈判能力的大小，主要看：(1)技术是否具有独占性；(2)是否熟悉出口市场和掌握出口销售网点；(3)企业本身的资本大小以及技术成本的高低；(4)经营管理能力；(5)转让技术给受方提供的就业机会。受方谈判能力则看：(1)本身的科学技术水平和吸收能力；(2)引进技术后制造产品的预计市场占有率；(3)资本和经营管理能力。有时受方政府当局要干预技术定价，施加影响。例如，技术转让与外国直接投资相结合，转让技术只是“一揽子”交易中的一个组成部份，东道国政府对外国直接投资，建立合资企业，要加以管理，行使审批权，在这种情况下，技术定价是否合理，东道国政府要进行审查干预。东道国政府的干预能力也有大小，一般取决于：(1)当地市场条件；(2)本国原材料和资源状况；(3)是否拥有有利的生产要素，如廉价劳动力；(4)政策和管理措施，如制订外国投资管理规则、进口限额，等等。

2. 技术市场的竞争结构

国际技术贸易中，技术定价受技术市场的竞争结构和技术供求关系的影响。由于各种技术在市场上的竞争程度不同，它们的定价也不同。

技术市场的竞争结构一般按供方的竞争地位可分为：(1)独家垄断(Monopoly)；(2)少数几家控制(Oligopoly)；(3)准垄断(Quasimonopoly)，指从事研究开发的科研人员，往往是处于这第三种——准垄断地位。在技术市场上，供方取得独家垄断地位一般属于：(1)通过申请专利权，对某些技术或某项产品取得独占性所有权；(2)对非

专利技术，通过保守秘密，作为专有技术控制在自己手里；(3)有时某项技术虽然存在着潜在的其他供方，但由于受方不掌握技术市场行情，或者其他潜在的供方由于种种原因暂时不能或不愿意转让出该项技术。在技术供方处于独家垄断的情况下，供方总是力图获得最高利润的价格水平。当技术市场上出现几家供方的情况下，任何一家供方在作出定价决策时，都必须认真考虑别家可能作出何种反应。因此，技术供方一般都要把自己的技术订得比同类技术价格略低一点，以取得竞争优势；如果它提出的技术价格过高，其他供方可能会降低价格，以致失去自己的顾客。这种竞争结构，给受方在进行技术询价和谈判时，获得“货比三家”的机会。

3. 技术的性质

技术定价也受制于技术本身的性质。技术价格的高低受技术生命周期和技术所处生命周期阶段的影响。不同技术的生命周期长短不同。就专利技术来说，它的生命周期是从经批准获得专利权时起至专利有效期届满为止。在谈判时，专利保护期限距届满期的长短，直接影响技术价格的高低。在技术的生命周期内，技术所处的阶段可分为：发展阶段、成熟阶段和衰老阶段。同一项技术处于不同阶段时，其技术价格不同。一般来说，当技术尚处于实验室阶段，还未进入商业化生产，其价格就低些；当技术已研究开发，进入商业化生产阶段，其经济效益明显，价格就高；至于技术已进入衰老阶段，即将被淘汰，其价格必然要低。另外，首创的先进技术，需要相当高的科技能力才能加以利用，以及难以仿制的新技术、新工艺、新产品，等等，它的价格要高；易于仿制和利用的技术，其价格应订得低。

4. 技术转让的合同条件

转让双方承担责任和受方享受权利的大

小,都能影响技术的定价。例如:(1)合同条款规定给予受方使用技术权利的大小,如给予受方使用技术的独占权,即排除第三者及技术供方本身在规定的地区和一定期限内对该技术的使用和销售产品的权利,供方要求的技术转让费就高;如仅排除第三者仍允许供方在合同规定地区和期间利用该技术制造和销售产品,转让费就相应低些;如允许供方在合同规定地区和期限内可把该技术同时转让给第三者,技术价格就更低。(2)规定技术供方承担责任的大小,如要求供方不仅担保技术资料的正确、完整,而且要求其提供技术服务,对受方利用技术的效果进行担保,技术供方责任重、风险大,则技术价格就高些。(3)受方对技术的使用范围大小。一项技术往往可用于多种用途,如一项医药制造技术既可制造供人服用药品,又可制造兽用药品。如合同规定,受方使用技术只限某一特定用途,或可用于一切用途,两种使用范围不同,技术转让费也不同。(4)技术转让费的支付方式不同,双方承担风险不同,也会影响技术的定价。如果技术价格的支付采取一次总付方式,双方一次性商定一个金额作为技术价格,一次或几次付清,这种方式受方风险大,因为技术转让费的支付基本上发生在技术产生效果之前。如果技术价格的支付采取另一种方式——分期提成,双方约定在一定期限内,受方按技术产品的净销售额(或其他基数)的一定比例作为报酬,向供方支付,这种方式双方分担风险和责任比较合理,支付方式不同,价格也就不同。

5. 技术供方的定价目标和策略

技术供方的定价目标和策略,是指供方从销售的角度来确定转让技术的价格。企业在进行转让和订立转让技术价格时,一般既要根据该技术的实际成本和机会成本,又往往把定价与企业的国际营销战略目标结合起

来考虑,针对不同的目标市场及其客观环境和条件,同一项技术,由于转让给不同对象,技术定价有时会不同。技术定价的目标和策略有以下几种:

(1) 以应付和防止竞争,保持和扩大国外市场份额为目标 创新企业开发新技术,一般总是自己先使用,制造新产品,在国内市场销售,然后致力于出口;一旦新技术产品在国外市场打开销路,就力求不断扩大销售份额,吸引东道国的大量消费者。在这种情况下,往往会诱发东道国厂商制造该类产品的愿望,东道国政府也会采取各种政策措施支持本国厂商参与竞争;或者遇到掌握同类技术的第三者渗入该市场,进行竞争。面临这种局面,创新企业就有必要通过许可证贸易方式或合资企业方式转让技术,在东道国进行生产。这时,确定技术价格的主要着眼点在于应付和防止竞争,以保持自己产品在该市场的份额,其技术价格可以低于竞争对手的要价。

(2) 以短期最大利润为目标 在国际技术贸易中,供方有时把技术转让交易看作是一次“一锤子”买卖,估计与受方或受方国家在将来没有继续进行交易的指望。它在定价上采取“强硬”政策,以短期最大利润作为目标。这种以短期最大利润作为定价目标,通常发生在发达国家的创新企业向某些发展中国家或经济发展不稳定的地区转让技术。它们把这种技术转让看作是“不稳定”地区项目,尽量缩短投资回收期,把风险补贴(Risk Premium)打入技术价格,从而提高技术定价。

(3) 以长期最大利润为目标 在市场竞争十分激烈的情况下,创新企业转让技术有时不是追求短期最大利润,而是以长期的最大利润为目标。供方对眼前的转让技术定价,以“适当利润”替代“最大利润”,而把着眼点放在未来的交易。采取这种定价策略往

(下转第15页)

3. 加强应变能力, 提高应变速度

日商反映我们对某些出口商品总是希望批量越大越好, 实际上是批量越大越卖不出好价。在日本, 如果一家大公司订购一万打同一款式的衬衫, 采购人员必定会受严厉批评。日本需求变化快, 要求供方应变也快。日商说, 南朝鲜, 我台湾省和香港的服装商能按日本要求, 做到款式新、批量小、交货快, 一般在2~3个星期内能定样, 不到一个月就能交货, 因此销路好, 卖价也高。

4. 交货期必须准确

日本节日多, 季节需求不同, 十分强调进口到货期必须准确。这个问题我们迄未真正解决, 是影响对日出口的一大问题。今年春天, 日本有关商社已提出“中国春夏服装的交货时间, 有可能推迟两个月左右”。“如不能赶上销售季节, 进口的中国服装有可能大量积压”。又据《日本经济新闻》报导: “日商对订购中国秋冬服装, 已开始持慎重态度”。日本纺织制造商对此拍手称快, 并告诫日本进口商: “不可从中国大量订购服装”。据日本贸易振兴会统计: 今年2月份, 我纺织品对日出口3,677万美元, 比1987年同期增长126.4%, 这一形势能否维持下去, 很大程度上取决于交货期。

5. 注意商品包装、宣传

日商反映, 我国不少产品质量好, 可以扩大销路, 但是包装不好、宣传不够。例如, 我国出口的午餐肉比北欧产品有过之而无不及, 可外国产品宣传好, 罐头外观形状和设计好, 表面用油漆经久不脱落, 而我国罐头商标说明是用纸贴上去的, 放在冰箱里几天就受潮脱落, 连罐头里是什么食品都不知道。又如, 我国商品说明往往只有中文或加上英文, 而外国商品往往还加上日文, 许多不懂英文的老一代人当然从有日文说明的商品中去挑选。

(上接第34页)

往出于: ①供受双方是老关系, 或者供方认为与受方今后有继续进行交易的机会, 考虑双方今后的长期关系和未来的更多技术经济合作项目。②为在技术市场上对付竞争对手, 保证开拓或扩大国外市场。有时还受其他因素影响, 如两国政府间关系的影响。

(4) 以技术带动其他商品输出为目标
企业向国外转让技术通常力求带动有关机械设备、仪表以及零部件的出口; 或者以转让

技术为条件, 在东道国建立合资企业; 或者把转让技术与转让商标使用权以及签订制造合同等结合起来。因此, 对技术定价的高低并不作为主要目标, 有时它们有意降低技术价格, 提高竞争力, 一旦达成交易, 可以从其他方面(如商品出口)获得厚利。这样虽然技术价格订得低点, 但仍可获得较高的总收益。