

一、技术服务、技术顾问咨询与许可贸易的关系

我国自十一届三中全会以后,对于国际技术转让,已开始采用了国际上通行的四种方式,即(一)许可贸易,(二)技术服务,(三)顾问咨询,(四)合作生产。

先简要说明一下以上四种方式的内容如下:

(一) 许可贸易(Licensing Trade)。这是国际上最通常的有偿技术转让方式,也是最主要的方式。通过签订许可协议获得专利、商标和专有技术。一般由外商提供技术资料,如技术图纸、技术说明书等;也有同时提供技术服务、技术顾问咨询的。

(二) 技术服务(Technical Service),也有叫做技术援助(Technical Assistance)。技术服务可以作为许可贸易协议的一部分内容,也可以作为一个独立的技术服务协议。例如,请外商提供人员培训、技术指导或其他技术服务。

(三) 技术顾问咨询(Technical Consulting)。技术顾问咨询同样也可以作为许可贸易协议的一个内容,也可以作为一个独立的技术顾问咨询协议。例如,请外商对技术改进措施,或是对各种技术方案提出意见;也有请外商对其他外商报价的引进项目进行评定,以及其他技术顾问咨询内容。

(四) 合作生产(Co-production)。这是与外商合作生产某项设备,协议中规定由外商提供技术图纸和技术指导,从中引进技术。

技术服务、技术顾问咨询与许可贸易关系非常密切。一个引进项目,往往从技术顾问咨询开始,再进行许可贸易,同时进行技术服务。有时分别签订三个独立的协议,有时签订一个许可贸易协议,同时包括技术许可(专利、商标、专有技术)、技术服务(人员培养、技术指导等)及技术顾问咨询。

技术服务、技术顾问咨询内容广泛,使用普遍。我们在国际技术贸易中,不但要弄清许可贸易,而且还要弄清技术服务、技术顾问咨询。

二、技术服务、技术顾问咨询方式的运用

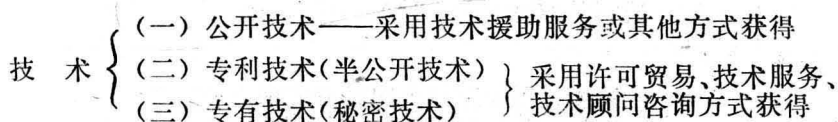
技术服务、技术顾问咨询方式的运用方法,与技术的公开程度有关。

2. 广告的中心任务既然是信息传递,它的职能本身就是一项社会劳务。因此,广告业务中所采用的各种创造性的艺术技巧,只不过是完成任务的手段,尽管这些手段有时在广告的成败上具有关键性作用。

3. 这一条也决定了广告质量的衡量标准首先是信息传递的效用,而不是广告艺术。

4. 这一条也决定了广告主、广告代理、广告媒介之间应该是怎样的关系,以及各自应该承担的最低责任归属。所有这些情况都决定了广告代理应该较全面地承担责任。

技术按照公开程度，可以分为：(一)公开技术；(二)专利技术(半公开技术)；(三)专有技术(秘密技术)三种。以上三种技术的转让方式不尽相同。专利技术和专有技术一般采用许可贸易方式，也可包括技术服务与技术顾问咨询；而公开技术，则因内容已公开，一般不需买卖，但发展中国家为了要获得使用这种公开的技术，一般也需要通过技术援助服务方式。图示如下：



现再分别加以说明如下：

(一) 许可贸易及技术服务、技术顾问咨询方式——用于国际专利技术、专有技术转让

国际上对于专利技术、专有技术的转让必须通过许可贸易协议转让，并辅之以技术服务、技术顾问咨询。

专利技术是指新发明技术经申请获得专利权后，受到专利法的保护，即在某一申请专利地域内，在批准的有效期内，享有独占性权利，是一种工业产权，别人要用这种技术，必须付出专利费给技术持有人。按专利法要求，新发明技术在申请专利时应将技术公开，以便审查，而实际上往往只公开一部分，将另一部分保密，所以是半公开技术。这保密的部分，形成了有专利的专有技术。

专有技术(Know How)除上述的有专利的专有技术外，还有无专利的专有技术。也就是新发明技术的持有人不去申请专利而将技术全部保密，所以叫做无专利的专有技术。别人要用以上专有技术，必须付出技术转让费。专有技术是未公开的秘密技术，大多是关键技术，所以也叫做“技术诀窍”。这是技术转让中的主要内容。

国际上对于专利技术和专有技术的转让，必须签订许可协议。但签订许可协议又有两种做法：第一种是许可协议既包括提供技术资料，又包括提供技术服务，甚至还包括技术顾问咨询；第二种是许可协议只包括提供技术资料，而另行签订技术服务或技术顾问咨询协议。特别是技术资料、技术服务、技术顾问咨询由三个方面提供的，必须分别签订三个协议，但需把这三个协议加以有机地联系起来。

如果是采用以上第二种办法，分别签订许可协议和技术服务、技术顾问咨询三个协议，从引进方来说，必须注意把各个协议有机地联系起来。如在技术服务协议中要提及有关许可协议，即使是各协议的合同方各不相同，也要如此做法，这可确保对引进项目有一个完整的概念，甚至还要列出关键性协调的具体做法，以便于引进方为协调和各方联系，这样可以尽量减少以后可能出现问题时的争议。

(二) 技术援助服务、咨询方式——用于国际公开技术援助

公开技术不属工业产权，一般不需买卖。但是，发展中国家为了获得使用这种技术，往往仍需要外商提供技术援助服务。简言之，由外商提供公开的技术资料 and 提供各种技术援助服务，也要付给一定费用。例如，发展中国家的工厂在下列范围内，即生产水泥、木材产品、食用油、玻璃瓶、金属容器、基础无机化学品以及装配工序和其他历史悠久的工业等，往往需要这种技术援助服务。

技术供应方除了提供原料和机器的情况外，主要提供的有两种：(一)技术资料，包括工厂布局、设备清单和技术说明，产品资料以及销售方向等等；(二)技术服务，包括提供专家服务，培训生产

和管理人员,提供工厂所需物资等等。提供的技术资料是指可另从公共领域获得的材料,并不是专利技术或专有技术许可所持有的;技术服务是指可另从独立的专业人员获得的。

这种技术援助服务又可分为短期服务和持续服务两种。

1. 短期服务

短期服务是关于生产设备的设计和建造。这种服务又可分为咨询服务和工程服务。

(1) 咨询服务——项目有估价市场、确定产品、分析投资、确保原材料、建议厂址、选择技术、鉴定设备用品等等。除了根据技术援助服务协议可提供这种服务外,技术引进方本身或通过别的办法也可提供这种服务。技术引进方要承担有关接受这类服务和实施所提建议可能出现的风险。技术供应方只承担业务上的责任,如对未能完成或违反技术引进方的书面要求而造成亏损,或对未达到管理和技术的标准等方面负责。

(2) 工程服务——这种短期协议内容往往技术性很强,一般都是与合作各方的工程师一起制定的。工程协议常常规定技术引进方和技术供应方分担责任,因此,确定各方的工作范围是一项重要任务。

2. 持续服务

发展中国家对建成的新工厂,往往要技术方不断提供技术援助服务。这样做的目的是为了加强产品在市场上竞争力。例如,工厂为了保持最好的经营状况的能力和随着市场变化而改变产品组合(产量、质量、品种范围、价格)的能力;随着时间的推移,需要在制造工序和生产特点方面作某些改进和变动。获得这种服务的通常办法是,在关键职位上雇用技术供应方人员,然后让他们培训当地人员,以便吸收技术供应方的全部技术。

有时,技术引进方不可能在当地生产或采购到产品所需要的原料、部件和机器零件,因此,技术援助服务协议可以规定,供应方提供他所掌握的项目,并指出其他项目的供应来源。有时,一个工厂在初建期间可能没有检验原材料和成品的全套设施,这样,技术援助服务协议又规定提供进行检验。

因此,持续服务的协议基本上是列出技术供应方要实施的所有长期服务项目和支付酬金的内容。因为,这里没有专利技术和专有技术转让问题,所以通常对技术引进方可获得的资料不加任何限制。

三、技术服务、技术顾问咨询的作用

技术服务的作用,可归纳为如下两点。

(一) 专利技术、专有技术的有效引进,必须具有有效的人员培训等技术服务

引进技术项目要取得成功,关键在于引进方人员要能消化掌握所需要的技术。否则,技术资料引进来,结果没有能掌握技术的人员,就不能发挥作用。国际上有一句名言很重要:“没有有效的人员培训,就没有有效的技术引进。”这就充分说明我们引进技术,在取得外商的技术资料的同时,还必须十分注意取得外商的人员培训、技术指导等技术服务。

技术虽然大多数可以用文字、图表、公式表达的,这方面包括技术图纸、技术设计方案、技术说明书等技术资料,但是,也还有一些技术,不能完全用文字、图表、公式表达清楚,甚至根本不能用文字、图表、公式表达的,而只能在人与人之间直接传授,这方面包括技术示范、技术指导等技术服务。我们还须注意,有些国家认为买进的专有技术(Know How)包括技术示范

(Show How),不必另行付费,但有些国家却认为专有技术不包括技术示范,而须另行付费。因此,对专有技术等名词的含义,必须双方先达成一致的认识,以免事后发生困难和争议。

(二) 公开技术的获得使用,必须具有专门的技术援助服务

发展中国家为了获得使用国际上的公开技术生产产品,不但需要获得专门技术资料,而且更需要技术援助服务,这样,产品在国际市场上才有较好的竞争力。技术援助服务内容广泛,不仅是生产方面,还包括管理、销售方面。

各种技术转让方式,常常是互相交叉的,如在许可贸易协议中,往往包括人员培训等条款。至于技术服务的具体内容,往往是根据技术引进方的实际需要和技术供应方互相商定的。

技术顾问咨询的作用,也可归纳为如下两点。

(一) 可以节省引进项目建设的时间和经费

咨询工作者具有丰富的经验和知识,或者代为聘请这方面的能人,来为技术引进方解决所要解决的实际问题,并筹划和采取最经济合理和最有效的方法,因此,顾问咨询能带来时间上和经费上的节约。由于这些技术引进方在引进技术和购进设备中所节约的费用远远大于顾问咨询服务费,所以对技术引进方来说是有利的。

(二) 可以获得科学的、客观的分析、评价和知识

由于咨询公司受人委托,立场比较客观,因此,能从技术、经济、政治以及经营各个侧面进行科学的、客观的分析和评价。例如,在技术转让中,技术引进方可不直接寻找技术输出方,而委托咨询工程公司代为办理。咨询公司在接受委托后,以其客观的立场,利用其在国际上的广泛联系和所掌握的科技情报以及专业知识,物色资信可靠的技术输出方,选择最合适的生产技术,购买最先进又经济的设备,并确定合理的价格。又如,咨询公司以其客观的身份,对技术引进者的其他外商报价项目,进行科学的、客观的评定等。而且咨询公司能以委托人所不具备的专门技术知识,为其解决种种问题提供专门性意见;通过工作会把科学的、客观的技术和经验传授给委托人,使委托人可望获得技术知识的效果。

咨询公司所提供的顾问咨询范围很广,小的只负责某个单项专题的调研,大的可以承担整个项目引进,或是提供技术指导等,例如,对某一项目事前的调查分析,编制项目建议书,进行可行性研究,工程设计和管理工作,人员培训,技术指导等。

四、技术服务、技术顾问咨询协议的主要内容

技术服务和技术顾问咨询协议两者虽然不同,但其性质较为相似。

技术服务、技术顾问咨询协议的具体内容,根据每一具体项目有所不同,其主要的三个内容如下:

(一) 技术服务或技术顾问咨询的范围

这是协议中的一个重要内容,必须根据实际需要,非常详细清楚地写明规定的技术服务或技术顾问咨询的具体内容和程度。

（二）报酬和支付方法

这是协议中的另一个重要内容。技术服务或技术顾问咨询一般以工作量计算收费，对某项专题也可按件计酬。

技术服务一般先付一笔固定费用，再加上一笔付给派来参加工作的专家的工资。技术服务公司一般先要对所存在的问题进行一般的分析，提供一部分资料，再派专家到厂方服务一个时期。

技术顾问咨询服务的报酬，可以采用一个固定费用。但往往还有一些费用的报销问题，如派来专家的各种费用开支等等。

（三）期限与终止

在技术服务或技术顾问咨询协议中，都要规定期限，但并不太重要。协议中可以规定，在帮助过程中需要每月提供多少人，如果需要更多的专家时，可以要求增加，反之也可要求减少。聘请方也可随时终止协议，虽然仍要付服务、咨询费用，但可不必再付派来专家的每日费用。凡此种，都要在协议中详细加以写明。

五、技术服务与技术顾问咨询协议的主要条款实例

现以甲方（技术输出方）向乙方（技术输入方）提供技术援助服务、顾问咨询、技术数据及其所持有的专利许可，使乙方能制造某种产品为例，将双方所签订协议中的主要技术条款（包括技术许可、技术服务，技术顾问咨询内容），选录一部分，以供参考如下：

第×条 甲方应在乙方的工厂、机器、装配线以及厂房内专用仓库的设计、安装等方面向乙方提供咨询。

第×条 甲方应向乙方提供制造某种产品所需的工具、模具所必需的技术援助和指导（附工具和模具清单）。当乙方要求时，甲方应该将他的工厂中使用的工具、模具的详细图纸连同其认为是必要的其他资料，在二个月内提供给乙方。

第×条 甲方同意向乙方提供制造某种产品的技术、技术援助，并根据双方制订的阶段生产计划（附表），不断提供上述援助。为此，甲方同意向乙方提供必需的技术、技术诀窍，以及详细的图纸、操作分析方法、制造数据、装配技术、加工资料、原材料规格书，以及甲方认为必须提供的其他资料。

第×条 在乙方需求时，甲方同意在实验室内免费检验乙方在甲方提供技术援助下所制造的某种产品的样品，并在制造方面提出可能改进的咨询。

第×条 经与甲方所派技术顾问协商后，乙方指派合理数量的人员到甲方的工厂培训，并以充足的时间学习某种产品的制造，其时间经双方同意可为一期或几期。对培训人员应给予充分的机会，使他们了解甲方的生产设计、生产过程、生产工艺和检验的最新技术……，应允许他们记笔记和画草图，并取得上述有关的资料。乙方应支付受培训人员的工资、津贴和旅费，并承担必要安排的支出。

第×条 本协议在执行期间，或在双方同意的若干时期内，甲方应向乙方派出一名合格的、有丰富经验的工程师，作为有关本协议的技术指导的顾问，指导全部与制造某种产品有关的技术操作。本协议期间乙方同意该技术顾问以合理的次数进入工厂。技术顾问在厂期间，受乙方的管理和安排，其工资、津贴都由乙方支付。

瞄准欧美市场，积极发展与 乡镇企业的横向经济联合

李 兴 开

一、传统的轻工产品出口市场——第三世界正在变化

长期以来上海轻工产品出口的一个显著特点是第三世界国家和地区占比重大，达一半以上，而欧美比重却很小，美国仅1.1%。由于我货档次低、价格廉，比较适合第三世界低收入、低消费这一层次的需要，因此历年来东南亚、非洲、中近东就成了我们的主要贸易对象，构成了上海轻工出口的传统市场。但近几年来，我上述传统市场正在萎缩：中东产油国由于石油价格暴跌和他们保护民族工业自身的需要，采取了提高进口关税和限制进口的措施。这样就大大阻碍了我对这些国家的出口。例如，1984年我对阿尔及利亚出口高达六、七千万美元，而去年却下降到几万美元，几乎退出了市场；再如，伊拉克和伊朗原是我主销市场，由于两伊战争，使我出口大受影响；东南亚地区近年来随着其轻工业的迅猛发展，过去本来依靠进口的轻工业品一跃成为出口产品，成了我们的竞争对手；非洲等其它第三世界国家，由于国际市场上初级产品价格下跌，他们普遍面临着严重的经济困难，外汇短缺，债务增加，支付能力受到了很大制约。尽管他们仍然对我产品感兴趣。但手中无钱。当前世界贸易发展趋势

表明，初级产品前景不妙，价格继续看跌。第三世界国家都是初级产品出口国，这将进一步加剧他们的财政困难，影响他们的进口支付能力。综上所述，我出口的第三世界市场正在萎缩，朝着对我们不利的方向发展。对此，我们必须予以应有的重视，并须采取相应的措施，进行出口地区的战略转移。

二、欧美是日用轻工业品进口的最大市场

我对欧美出口比重甚小，而欧美恰恰是日用轻工业品进口的最大市场，特别是美国是当今世界上最大的消费国家。近年来，随着世界科技革命的兴起，欧美国家正在调整产业结构，工业生产不断向技术密集型和资本密集型发展，而劳动密集型产品则越来越多地依靠进口。日用轻工业品与人们生活息息相关，但生产起来却费时费力利薄。因此，美国已把这种工业视为“夕阳工业”而关、停、并、转，国内所需，进口解决。1980年，美国进口日用轻工业品276亿美元，1984年增加到448亿美元，1986年又增加到637亿美元，占全世界日用轻工业品贸易额2,000亿美元的四分之一强。美国市场有两个显著特点：一是市场容量大，需求范围广。美国地广人众，人口已超过2.43亿，每年尚有大批移民移入，而且从整体上看，美国又是一

第×条 根据甲方在协议执行期间所拥有或控制的、且有权授予许可的专利，授予乙方一个非独占的、不可转让的许可，用以制造某种产品，供本地区使用和销售，并在××、××（出口国家）出售。

必须指出，许可协议、技术服务、技术顾问咨询协议的具体条款，是各式各样的，它取决于技术输入和输出双方的政治、经济、法律条件，取决于技术贸易买卖的对象、内容和谈判结果，不可能一一细说。