

技术贸易计价原则和评估

庄立方

我国十一届三中全会吹响了向四个现代化进军的号角。我们急需从国际上引进先进技术，并逐步进行技术出口，以促进我国经济的发展。这就要求我们，在平等互利的基础上积

极参与国际技术转让活动。而技术贸易的价格问题是体现平等互利的主要尺度。本文拟对技术计价原则和评估问题，进行一些探讨。

一、技术贸易的计价原则

技术从技术的供方即许可方 (THE LICENSOR)那里转移到技术的受方即被许可方 (THE LICENSEE),技术的受方(下称受方)要向技术的供方(下称供方)支付一定的费用。这是由于供方在开发这项技术时进行了投资,在向受方提供该项技术时,还要编制有关的技术资料,派遣技术专家进行技术指导,安排和接受实习人员等,所以要从受方那里得到报酬。还有,受方生产出的产品与供方的产品争夺市场,其经济损失也要从受方那里得到补偿。这些报酬和补偿,就是技术转让者在考虑技术转让费用时需要获得的最低限度的代价。从贸易的角度来讲,技术转让者希望获得更大的经济利益,而受方则希望以最小的代价谋取到最大的利益。这需要技术贸易的双方当事人共同达成协议,确定一个双方都可以接受的价格。

然而,技术贸易是不同于一般的商品贸易,有人说是“精神智慧”的转让,也有人说是“无形商品的交易”,它不能像一般商品那样以实物的对比来估算价格。技术转让费的高低主要受下列诸多因素的影响:

(一)技术状况 该技术是否受到专利保护,保护的程度如何;是否属于受垄断的技术,垄断的程度如何;是否使用供方的商标;

技术先进的程度如何等等。

(二)合同条件 技术的使用权是独占性许可 (EXCLUSIVE LICENSING)还是非独占性许可 (NONEXCLUSIVE LICENSING),可否再转让;供方提供的技术保证程度;人员培训;对原材料的技术要求是否苛刻;关键性配料的供应是否有优惠条件;保密年限的长短,等等。

(三)范围和容量 该技术产品的市场范围是否受限制;市场容量的大小及其销售前景等。

(四)该技术所发挥的经济效益及社会效益 该技术产品的销售利润;提高受方技术和管理水平的实际贡献;社会公共利益的大小,等等。

(五)受方风险的大小 实施技术有无确切保障;潜在的同类相似产品的竞争。

总之,确定技术转让的价格,难以选择一个具体的参照物,需要双方当事人按照具体情况谈判商定。受方应从技术转让后,自身得到的实际利益的大小来确定供方应得到的利益;供方也可以籍此来决定其转让的价格。这实际上就是利润分享的原则,即供方从受方实施技术的产品利润中分得一部分利润。我们认为这就是技术贸易中的计价原则。

二、技术转让费的评估

一般说来,评估技术转让的价格不外乎下列两种:

(一)从开发该项技术的投入,已经产生的经济效益来分析技术转让的价格。供方往往以投入成本如何等,来强调价格的确切性。而受方则难以接受这种观点。

(二)从实施这项技术后的经济效益分析,评估供方应得的利益。这种方法使受方能参照技术产品的预计情况(可行性研究报告中已进行过分析研究),来确定技术的价格。供方也可以根据受方的评估作出自己的推断,是否值得转让。

上述第二种评估技术转让的价格比较通行,实质上就是利润分享的原则,即供方从受方实施该技术产品而产生的利润中分得一部分利益。双方具体分享利润的份额,应由双方根据谈判的情况协商确定。据有关资料介绍,在国际技术转让活动中,供方享受的利润份额即 L. S. L. P. (LICENSOR'S SHARE ON LICENSEE'S PROFIT),其计算公式如下:

$$R = \frac{F}{P} \times 100\%$$

R: 供方享受的利润份额

F: 供方所得技术转让费

P: 受方总利润

在前面技术贸易的计价原则中,已经谈到了影响技术转让费用高低的因素。现在再对技术转让费评估作些补充说明。

(一)技术性质和技术转让深度的影响 被转让的技术的性质和技术转让深度从根本上决定了技术转让费用的高低。这就是说,被转让的技术越是先进,所创造的经济效益越是高,对技术的说明越是周详且能举一反三,那末,技术转让费则越是高。

(二)生产量或销售量递增,提成费递减 供方为了鼓励受方增加产品产量和销售量,以使自已获得较多的提成费,有时会在合同中提出这样的条款。在谈判中如出现这种情

况,受方应利用供方这种心理,进一步压低提成费,使之更趋合理。

(三)重复转让同一技术对技术转让费用的影响 有时供方为吸引受方使用其技术,从而扩大其收益,往往提出重复转让同一技术时,给予受方以优惠待遇,如技术转让费递减一定比例。我国在技术引进的实践中曾有过递减 20% 的实例。

(四)独占性和非独占性技术转让对技术转让费的影响 独占性的技术转让限制了供方在某一地区再次转让其技术或销售其产品的权利,加强了受方的垄断地位,因此,一般独占性技术转让的费用要适当高些。

(五)产品生产量对技术转让费用的影响 所谓产品生产量,是限制受方对技术的使用范围,受方不能随意扩大生产能力,不能未经供方的允许把该技术使用到其他方面去;如要使用,须事先征得供方同意并另付费用,或采取买断的方式,根据自己的需要可任意扩大生产。当然这样的技术转让价格会很高的。

(六)限制性条款对技术转让费的影响 上述对技术转让费的影响因素,实质上有的是也是限制性条款的问题。供方为保护自己的利益,会在技术转让合同中提出许多附加条款来限制受方。除开政治因素以外,可以说没有哪一项附加给受方的限制性条款不能采用提高技术转让费予以取消的。例如,供方限制受方销售该技术产品的市场范围,这是为了保护其在国际场所占份额所采取的措施。如果,受方愿意提高技术转让费以弥补供方让出市场所带来的损失,供方一定会接受这样的提议。

(七)保证条款对技术转让费的影响 技术转让合同中的保证条款越是严格,罚款比率越高,供方所承担的风险就越大,其投保费用也就越大,那末,技术转让费就相应地要高。因此,要恰如其份地拟订保证条款,以使

(下转第 70 页)

外向型经济思考题(之一)

- 一、什么是外向型经济?
- 二、为什么要发展外向型经济?
- 三、外向型经济的基本特征是什么?
- 四、我国目前实行外向型经济要采取怎样具体做法?
- 五、发展外向型经济要建立怎样的环境?

贾 正



(上接第 59 页)

技术转让费更为经济。

其他还有一些因素,如物价的变化,工资的上升,通货膨胀等对技术转让费也会产生影响。但与上述提到的各种因素相比,其影响较小。

技术贸易中的价格问题是一个十分复杂的问题。影响技术转让费的各种因素,对技术转让究竟有多大的影响,既没有一个现成的模式可套用,也没有确切的资料可供参考。这需要靠调查研究,经过统计分析,找出结论。