

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。

品出口如何绕过各国贸易壁垒,保持迅猛增长势头,确实是一个严峻的现实问题。

(二)国内棉纺原料紧缺 近来我国棉花产量连年下降,在“蚕茧、生丝大战”后,又爆发了“棉花、棉纱大战”,不少省纷纷采取措施,如江苏实行棉花禁运,棉花价格一涨再涨,许多出口公司为保证货源也抢购、囤积棉花。但是,棉花、棉纱依然经常断档,签了合同交不出货的现象屡屡发生。这一方面影响了我国今年的纺织品出口数量,另一方面也影响了我出口公司在国际上的声誉,给今后的出口贸易隐伏了危机。如何扭转目前这种局面,保证货源供应,是我纺织品出口面临的又一严峻问题。

三、通过对外投资找出路

许多资本主义国家企业是通过对外投资来保证原料供应和市场占领的。我国纺织品出口行业目前恰恰遇到了这两大难题。要解决难题,依靠传统的方法显然不行了,我们必须走国际经济合作的道路,在合作中求生存求发展。具体有效的手段就是对外投资。

(一)对外投资可以绕过贸易壁垒,削减贸易保护主义的消极影响 我国纺织品在国际市场上的竞争优势就在于价格低廉,但在发达国家投资生产这一优势将消失殆尽。我们可以考虑向其它发展中国家投资,在这些国家生产的产品就可以不受贸易保护措施的限制向发达国家出口,从而间接增加我国的纺织品出口,为国家多创外汇。例如,美国对从我国进口纺织品有种种配额限制,但从墨西哥等拉美国家进口纺织品就很少配额限制,如果我在墨西哥投资建厂,就可继续扩大对美国纺织品市场的占领。又如,西欧共同体给拉美、非洲一些国家以特惠关税待遇,如果我能从中选点投资建厂,就可降低产品的税率,有利于扩大出口。只要我们认真研究、分析各国的贸易政策,就可以找到多种多样的方法,冲破贸易壁垒,扩大纺织品创汇额。

(二)对外投资有利于保证棉花等原料供应,保证充足的货源以供出口 我国棉花、棉

纱紧张,势必要从国外进口。如果在埃及等产棉地或靠近产棉地的国家投资,一可以保证原料供应;二可以减少国际市场上原棉价格上涨的风险;三可以就地生产,就近销售,降低运费,降低成本。例如,美国盛产棉花,如果我在墨西哥建厂,从美国进口棉花,在墨西哥生产纺织品再返销美国,扣除劳动力因素,显然生产成本较中国低。

四、对外直接投资的可能性

国际投资要成为可能有两个条件:一是资金,一是技术。一方面,投资方要拥有资金和先进技术;另一方面,投资接受方缺乏资金和需要这种技术,两者缺一,便不可能构成国际间的直接投资。

发展中国家普遍缺乏资金,大多愿意吸收外资。我国各出口公司自外贸体制改革以来,积累了一笔留成外汇;如投资项目收益好风险小,还可以从银行获得贷款。因此,我们存在小规模投资的能力。

纺织工业是我国的传统产业,现代化进程开始较早,至今已基本形成自己的生产能力,生产技术相对其它产业先进,和国际上差距较小,且在工艺方面还有自己的传统特色,产品深受各国消费者的喜爱。许多发展中国家为发展本国的纺织业,也希望从我国引进纺织品生产的先进技术和工艺。因此,我已具备技术输出能力。

上述初步证明了我国纺织品出口行业对外直接投资的可行性,但在接触实际问题和具体项目时,情况要复杂得多,许多问题、细节需要考虑,其中尤为重要的是投资流向即投资环境的选择问题。

五、投资环境的选择

选择投资环境应从五个角度考虑:(1)经济环境;(2)基础设施;(3)政治环境;(4)法律保障;(5)文化背景。我国可能选择的投资地点,大都是经济较落后的发展中国家,基础设施也

(下转第26页)