

技术贸易的支付方式和清算办法

汪 学 培

一、技术转让费的支付方式

支付是现代贸易不可缺少的环节之一。技术贸易的支付方式不同于一般货物买卖的支付方式。技术贸易本身可以采用多种形式,如许可证贸易、顾问咨询、技术服务、合作生产和工程承包等等。采用不同形式的技术贸易,其支付方式也不尽相同,但基本上可归纳为两种情况:对具有专利的或没有专利的专有技术的转让,通常使用一次总算或提成、或入门费与提成相结合的方式;对于技术服务或技术协助,通常按提供服务的人员的每一单位时间,支付给定的酬金。各种支付方式在实际应用时,可以单独使用,也可结合起来综合应用。

(一) 专利技术转让和专有技术转让的支付方式

1. 一次总算 (Lump Sum)

一次总算就是技术贸易的供、受双方在洽谈技术转让协议时,根据转让内容和双方的权利义务以及估计的经济效果,确定应付的总金额。受方可以在协议达成后的一定时期内一次总算并一次付清,也可以一次总算分期偿付。在实际业务中,绝大多数是随着协议履行的不同阶段,如资料交付、产品开始生产和考核验收等环节而分成支付。受方为了维护自身的利益,都力争在开始时少付一点,等技术资料到手并经试产、验收后,才支付大部份费用。

由于技术交易的价款总额是供、受双方在签订协议时商定的,不随受方收益的多寡而变动,不论技术使用效果如何,受方都得照付。因此,在技术贸易中使用一次总算的支付方式,供

方的收入稳定,可以免除大量查帐,计算等繁琐的事务性工作,也没有提供改进技术、继续援助的义务,但同时也不能分享受方由于产量或销售量增加的额外收益。

对于受方来说,采用一次总算的支付方式可以摆脱对技术供方的依赖,避免支付货币币值变动所产生的风险。但受方须承担引进技术效益不高的风险。

2. 提成 (Royalty)

提成的特点是事后计算,按期偿付。受方只有在利用供方技术取得实际经济效益时,才按合同规定计算提成金额并按期支付给供方。其计算公式如下:

$$\text{提成费} = \text{提成基础} \times \text{提成率}$$

所以采用提成支付方式,要规定提成基础、提成率和提成的年限。

(1) 提成的基础 提成可以按产量、销售额或利润为基础。

A. 按产品的数量提成,即按照所制造的每件产品,或每单位重量、体积、长度、或其它相称的单位(如功率、马力、台、套等)计算提成金额。其特点是只凭单位产品逐一付给规定的金额,这一金额不随成本、价格和币值的变动而增减,只要受方进行生产,供方就可获得一定的收益;产量越高,供方获益也越多。由于产量与供方的收益直接关联,所以供方对提供技术改进与协助也比较积极主动。按产品的数量提成,供方只需了解受方的总产量,因而提成的核算也较简便。但受方要防止供方将其所提供的原材料、中间产品等部份,或由于其他未

说明的技术促使产量增加的部份计入据以提成的单位或数量之中；供方则要考虑在协议中列入防止受方不使用引进技术的具体有效措施。

B. 按销售额提成,即当利用引进技术生产的产品实际售出后,受方才按销售总额计算提成费并进行支付。支付的责任与受方出售的产品是否获得利润无关。有盈利要支付,无盈利也得支付。按销售额提成的提成费需要有一个提成基价、其计算公式为:

提成费 = 销量 × 提成基价 × 提成率

销售额 = 销量 × 提成基价

计算销售额有以实际销售价为基价,也有以净销售价或公平市场价为基价。

所谓实际销售价是指工厂实际销售产品的发票价格。按实际销售价计算提成销售额简便易行,只要检查受方的销售发票或销售帐册即可确定应付提成费的销售总额。但是,以实际销售价为基价提成有不够合理的地方。因为实际销售价不仅包含利用供方技术所创造的价值,而且也包含着与此项技术无关的价值内容,这就不合理地扩大了提成的基础,对受方来说这是一种不合理的额外支付。

所谓净销售价就是从实际销售价中剔除与引进技术无关的价格因素,包括体现在实际销售价中的包装费、运输费、保险费、各项税捐、销售费用、进口原材料、零部件的价值等等。以净销售价作为计算销售额的提成基价是国际上公认的合理提成办法。但由于各种产品的特点和销售过程中的环节不同,所以到底应该剔除哪些价格因素,需经供、受双方根据有关国家的法律规定和具体情况协商确定。

所谓公平市场价是指受方与没有特殊关系的第三方所达成的实际销售价,剔除前述各项与技术无关的价格因素的净售价。这是因为供方为防止受方将合同产品卖给有特殊关系的第三方,以特殊优惠价格作为提成基价计算销售额,或者由于受方的产品的特殊性而具有不同于一般国际价格的销售价格,而且供方也不愿用实际销售价或净销售价作为计算提成基价时,可以公平市场价作为提成基价。但公平市

场价没有公认的标准,所以采用此法时,必须由双方商定并逐项在协议中明确规定。常见的确定公平市场价方法有三种:

自由价格法。这就是以向与受方无特殊关系的第三者的报价或成交价,或类似产品的成交价作为公平市场价。

转售价法。这就是从受方的买主转售产品的价格扣除买主转售时的加价部份的余额作为公平市场价。

成本加利润法。

提成基价还有不变提成基价和滑动提成基价之分。在整个合同期内按同一基价提成的称为不变提成基价。但国际市场价格变动很大,所以供方多要求采用滑动提成基价,以防止因通货膨胀而使提成收入减少,要求提成基价按工资和原材料价格指数调整。

C. 按利润提成,即供方从受方使用引进技术生产的产品所获得的增殖利润中获取一定份额作为提成费。从理论上说,这是一种最合理的提成办法。但是按利润提成,供方不仅承担了生产销售的风险,而且还承担了技术以外的原因所造成的风险。按此方式只有在有利润的情况下才可以提成,没有利润就没有提成。此外,按利润提成还存在一些实际困难。例如,什么是利润?各国解释不一。一个企业的实际利润和公开利润也不同。再说在引进技术以前,一般地说,受方本来就具有一定的技术水平,所以要确定由于使用引进技术而增殖的利润,难度更大。因此,在国际技术贸易中,较少使用按利润提成的方式。只有在集团内部或母、子公司之间,或具有特殊关系的公司之间才应用此项提成办法。

供方为了保证自身的利益,往往提出最低提成费(minimum Royalty)的做法,特别是在独占许可的情况下,更需要这种保障。这就是双方安排一定数额的提成费,当按产量、销售额或利润额计算的提成费低于这个数额时,受方就得补足这个差额。规定最低提成费具有防止受方将引进技术搁置不用并促使其尽快安排生产、扩大生产,达到充分发挥引进技术潜

能的作用。但有些国家如印度、新西兰、哥伦比亚、墨西哥等国的法律规定，凡技术价格支付是和生产、销售或利润联系在一起的，就不批准最低提成费的安排。我国技术引进合同管理条例也规定，引进方生产产品的数量如属限制性条款，不经批准，不得接受。最低提成费就是规定受方不管实际生产、销售的可能与需要，都必须按一个最低限额的生产、销售量来提成，即为限定受方的最低产量。受方达不到这一额度，也须按这一额度支付提成费。最低提成费的规定，加大了支付风险，对受方不利，所以一般不为受方所接受。

最高提成费(Maximum Royalty)是受方针对供方提出最低提成费而经常采用的对应措施之一，即在协议中规定受方支付提成费的最高限额。当以生产、销售或利润的量值为依据的提成费达到规定的限额时，受方就不再支付提成费，其超额收益由受方单位享有。对于市场不断扩大，销售额稳步上升，或在受方努力推销下，前景良好的项目，采用这种方式对受方十分有利。如受方对技术的消化吸收能力较差，短期内产量或销售额不可能迅速增加，那么，规定最高提成费对受方并无多大现实意义。

(2) 提成率(Royalty Rate) 提成率是指技术贸易中，供方在受方的产值、销售额或利润额中应得的份额，通常以一个百分比来表示。国际上对提成率有固定提成和滑动提成之分。

固定提成是指整个协议期间提成固定不变，但提成费仍将随合同产品的销售额或利润额的变动而增减。另一种固定提成是在签订技术协议时，按产品单位产量与固定提成率核定一项固定的单位提成金额，这就排除了币值变动的影响，即使合同产品价格有所涨落，单位产品的提成费亦固定不变。

滑动提成是指在合同项目投产后，提成随着时间的推移，产值与销售额的增加而改变。一般采用滑动提成率，当产量或产值递增时，提成率则递减，使提成费控制在一定的水平上。这样的安排，受方可以不必因生产或销售的增加

支付过多的提成费，又可享受因增加生产和扩大销售部份的好处。对供方来说，提成率固然降低了，但由于技术受方生产或销售量的增加，其提成金额的绝对值仍然是上升的。因此，递减提成率的安排对双方都有利，而且可起到鼓励受方扩大生产和销售的促进作用。因此，总的看来，对受方更为有利。我国技术引进合同中，有相当部份是采用递减提成的。例如，合同期限为五年，第二年起支付提成费，则可订为第二，三年提成率为3%，第四年为2%，第五年则为1%。又如，产量为1~1,000台时，提成率为3%；1,001~5,000台时为2%；5,001~10,000台时为1.5%。

(3) 提成年限 在提成基础和提成率确定以后，提成年限的长短，直接影响受方支付提成费的多少。提成年限越长，支付费用就越多。由于提成是开始于合同产品正式投产或销售以后，所以一般提成年限比合同期限为短。但提成年限常常是决定合同期限的关键因素。

签订技术转让协议怎样确定提成年限呢？首先可按利润分成的原理，估算出受方可以接受的技术总价，除以洽定的提成率、提成基价和估算的年销售(产)量，计算出每年支付的提成费，即为合理的提成年限。提成年限与提成率是密切相关的，如果供方要求提高提成率，那么，可以相应缩短提成年限；如果提成率降低，可适当延长合同的年限。所以，提成年限应是提成率、提成基价和入门费诸因素全面综合考虑的结果。

有些国家如巴西、印度等国法律规定，提成年限一般不许超过五年。由于限死了提成年限，供方就不得不提高提成率或提成基价。我国技术引进合同管理条例第八条规定，合同期限不得超过十年，除去技术消化投产时间，实际提成年限约为八年左右。提成年限较长的，受方可争取降低提成率。专利许可协议的提成年限则应等于专利的有效期。如果协议中有多项专利技术，则提成年限应一直延续至最后一项专利失效。当然提成率应随专利的陆续失效而逐步相应减少。

3. 入门费(Initial Payment)与提成相结合

入门费与提成相结合的支付方式是在技术转让协议签订后或受方收到第一批技术资料后的一定期限内,受方支付给供方一笔约定的金额,这笔金额称为入门费或初付费,以后再按规定办法提成。入门费实际上是作为供方提供资料、披露机密、传授技术等的一种报酬,常常是受方为减少一次总算的风险和供方为减少完全按提成支付带来风险的一种妥协支付办法。实际上对供方来说,由受方利用引进技术制造或销售产品,远比由其自己生产向海外出口推销经济得多,仅需受方支付少量入门费就足以补偿供方技术转让的直接费用。近年来国际上收取入门费的情况已不多见,即使要求入门费,金额一般也不大。

我国技术引进支付的入门费金额一般偏高。这是因为我国技术消化周期较长,供方担心不能很快取得足够的提成费;其次是对技术资料的选择过滥,要求供方提供资料的种类和套数偏多;其三,要求派遣培训的人数过多,而且往往将这些人员的费用均打入合同之中。其结果就增大了入门费的金额,既加重了我方的经济负担,也增加了我方经济和技术方面的风险。因此,在今后的技术引进工作中,应深入调查研究,精打细算,做好技术引进项目的前期准备工作,提高效率,力争降低甚至免除入门费的支付。入门费可以采取分期支付的办法,支付时间可同技术传授、资料支付和培训进度等等环节联系起来,以便对供方有所制约。

(二) 技术服务或技术协助费用的支付方式

技术服务或技术协助是一方利用所掌握的技术、经验和技术条件,包括雇佣的工程技术

人员、设备和资料等协助另一方完成某项特定的技术经济任务,达到双方预先商定的目标。具体包括诸如技术人员的培训,提供技术资料和情报,工程或产品的设计,以及销售、管理等等内容。由于技术服务或技术协助的种类、方式、内容繁多,计价支付的方式也往往不同,常见的有:

1. 固定一次总算。这就是按治定的服务方式和内容确定一个总价。这种计费方式适用于诸如委托一项产品或工程设计,承担某项目的咨询等任务明确、工作量较固定、易于核算全部费用的服务项目。

2. 按日(时)计费。首先对服务人员的职务、级别和水平规定按日(时)计费的标准,然后按完成任务的实际工作时间计费。对于期短人少,工作量不易核算的专家服务计费,适用这一方式。

3. 按工资乘系数计费。由于服务地区的条件差异很大,地区津贴也相差甚远,所以按照派遣人员的基本工资乘以某种系数进行计算。系数一般为2.5~4.5不等。

4. 按工程项目总投资的一定百分比计费。根据工程设计、工程项目的大小,技术的难易治定计费的比率。

5. 定期计费。这适用于为企业单位常年服务的项目,按年定期支付一定金额的服务费。

6. 固定费加利润分成。某些技术性强的长年服务项目,在签约后先付一笔治定的服务费,项目投产后在规定的年限内再从项目所得中提取一定比例的利润,但又不同于专有技术的转让,协助方不提供资料,只对项目进行技术服务。

7. 大型机械成套设备项目,一般是延期付款(Deferred Payment),个别的卖方要求按进度分期付款(Progressive Payment)。

二、技术转让费的清算办法

前述技术贸易的支付方式仅解决了使用费怎样结算和怎样提取的问题,而实际支付还需

有一个清算的过程。使用费的清算涉及到支付工具、支付时间、帐册的建立和审查等环节。

（一）支付工具

1. 货币

采用什么货币计价、结算和支付，应在协议中明确规定。从维护自身利益考虑出发，供方总希望采用币值较稳定并趋于上浮的货币作为计价、支付的货币，以减少币值变动带来的风险；受方则要求采用趋于下浮的货币作为计价、支付的货币，避免遭受额外的损失。所以采用什么货币计价、支付常常是供受双方在协商协议时讨论的焦点。如果决定采用软货币，供方很可能根据币值变动趋势作出预测，并相应提高合同的总价；如以硬货币计价，受方要考虑较大幅度的压价。计价支付使用的货币可以视情况的不同选用供方或受方国家的货币，也可选用第三国货币。我国技术引进对外签约，多数使用供方国家的货币，从美国引进使用美元，从英国、联邦德国引进使用英镑、马克，而从日本引进大多采用美元。

在技术交易中，一般使用同一种货币计价、清算和支付，但有时也有计价是一种货币，实际支付又是另一种货币。例如，技术服务与协助费用如以供方国家计价或第三国货币计价，但专家在受方国家的生活费和医疗保险费，交通费一般以受方国家货币支付，因此在计价与清算和支付不是使用同一种货币时，应明确两种货币按何种比价计算、支付。

2. 汇票

技术贸易一般都以汇票作为支付工具并通过银行进行收付。

（二）支付时间

技术转让协议是一份较长时期的协议。供方从自身利益考虑，希望能早日收取款项；而受方为减少风险、节省费用，则希望晚一点支付。支付时间的早晚涉及到利息费用，所以也影响技术总价。技术使用费应是技术受方利润的一部份，是受方使用了供方技术对供方的一种补偿。因此，使用费的支付时间应该与供方履行义务效果相适应，应该与供方履行义务的环节相联系。所以即使在总算的条件下，通常也采用分期支付。支付的次数和比例，一般根据技术的难易程度、金额的大小和传授技术的环节，由双方具体商定，通常是将一次总算的金额，按一定比例逐年支付到协议终止。

提成支付的时间，一般规定为按季、半年或年支付。根据洽定的时间计算每个时期提成费的总金额，还要对每个付款期的最后日期作出规定。如按季提成则可规定在季末后三十天内支付。按年提成则规定年终后三十天内支付等。

入门费一般分四次支付，即协议生效、收到资料、完成培训、完成考核验收等四个阶段付清。

（三）帐目的建立和审查

采用提成支付方式的技术转让，一般需要建立专门帐册，以供供方审查。为此，在技术转让协议中均明确规定：“供方有权检查有关生产、库存变动数量以及工厂销售发票，”或“受方应于每年6月底、12月底分两次将正式销售记录副本寄交供方。”同时，还应明确查帐的人选、时间和费用分担等内容。