

公司业务英文合同文本解析

GONGSI YEWU YINGWEN HETONG WENBEN JIEXI

商业银行公司客户经理系列教程

中国银行股份有限公司国际金融研修院（上海） 编著

上海财经大学出版社

商业银行公司客户经理系列教程

公司业务英文合同文本解析

中国银行股份有限公司国际金融研修院(上海) 编著

 上海财经大学出版社

(内部资料 注意保密)

图书在版编目(CIP)数据

公司业务英文合同文本解析/中国银行股份有限公司国际金融研修
院(上海)编著. —上海:上海财经大学出版社, 2011. 11

(商业银行公司客户经理系列教程)

ISBN 978-7-5642-1213-1/F · 1213

I. ①公… II. ①中… III. ①英语-合同-写作-技术培训-教材
IV. ①H315

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 215164 号

□ 责任编辑 史亚仙

□ 封面设计 钱宇辰

□ 责任校对 王从远

GONGSI YEWU YINGWEN HETONG WENBEN JIEXI

公司业务英文合同文本解析

中国银行股份有限公司国际金融研修院(上海) 编著

(内部发行)

上海财经大学出版社出版发行
(上海市武东路 321 号乙 邮编 200434)

网 址: <http://www.sufep.com>

电子邮箱: webmaster@sufep.com

上海华教印务有限公司印刷装订

2011 年 11 月第 1 版 2011 年 11 月第 1 次印刷

890mm×1240mm 1/32 8.375 印张 241 千字
印数: 00 001—12 115 定价: 21.00 元

商业银行公司客户经理系列教程

编委会

主 任

董唯俭

副主任

李跃进 孙祥碧

委 员

肖瑞林 罗 昇

杨 纓 朱 莹

李向晖

编写者

杨 纓

序

“东风夜放花千树”，改革开放三十多年来，我国的经济社会发生了深刻变化，银行业面临的金融市场环境日趋复杂，多元化金融服务的需求日益旺盛，企业的融资渠道和途径更趋广泛。一方面，大型企业集团对银行传统信贷业务的需求下降，更倾向于通过股权、债券、资产证券化等低成本的直接融资方式来筹集资金，中小企业因自身信用基础较差、法律法规体系不健全、政府扶持体系和社会促进体系还未真正建立等诸多原因，融资渠道仍不顺畅；另一方面，面临产业结构调整和发展方式转变等压力的企业对实现资金流动性、安全性和收益性的财务管理需求不断上升。由此，公司客户与银行的合作从简单的授信支持和单一产品的购买需求逐步过渡到对银行顾问式综合服务的需求。在理智有序的市场竞争中，客户的投资和经营行为更加成熟、规范，客户对银行的选择也日益趋于理性，更倾向于从一家银行的功能、产品和服务质量来考量问题。

银企关系重塑，要求商业银行从事公司业务的员工进一步扩大视野，积极主动地完善自己的知识结构，提高自己的专业技能水平和职业素养，不仅要掌握融资、结算、资金等传统的业务知识，而且要了解重组并购、资产托管、证券承销与投资、企业年金和现金管理等许多新兴领域的知识，并能够融会贯通地综合运用。“窥首于窗，施尾于堂”，把握市场经济运行规则、服务经济发展需要已成为银行业的机遇和挑战。

客户经理制是商业银行适应市场和客户需求而产生的营销导向的制度安排和组织架构设计。中国银行选择一批重点客户作为目标客户实施服务营销，组成服务团队为客户提供个性化、专业化的一揽子金融服务，以此提升服务的层次和营销的成功率，收到了显著成效。作为公

司金融业务营销体系的主体,公司客户经理是银行与公司客户的桥梁和纽带,他们的存在赋予抽象的银企关系人情味和亲切感,使银行对瞬息万变的市场变化更为敏锐,与需求综合化的客户交流更为畅通。

兵法云:“以正合,以奇胜。”要真正发挥好公司客户经理的重要作用,需要建立一支善于营销、敢于竞争、勇于创新、勤于思索的客户经理队伍,通过与客户建立良性的互动关系,使银行成为公司客户的战略合作伙伴,实现银行与客户的双赢。有鉴于此,中国银行目前正在逐步完善以客户经理为主体的市场营销和客户服务体系,从管理体制、业务流程等方面对公司业务的发展进行整体规划。围绕“扩大客户基础、提升服务能力”的总行战略部署,公司客户经理将在夯实客户基础、深挖客户潜力和提高客户贡献度等方面发挥愈加重要的作用。

在总行人力资源部的统一领导下,中国银行国际金融研修院(上海)针对公司客户经理岗位所应具备的能力、素质、知识和技能要求,策划并编写了“商业银行公司客户经理系列教程”。整套教材的研发是遵循循序渐进的原则进行的,并于2005年、2006年和2010年先后向读者呈现了《公司客户经理展业知识手册》、《公司客户财务报告分析方法与技巧》、《公司授信业务相关法律问题解读》、《公司客户经理专业技能必备》、《重要客户管理》和《企业理财与公司金融产品》共六本培训教材。

根据总行“建设国际一流银行”的战略目标,围绕“创新发展、转型发展、跨境发展”的需要,配合扩大客户基础、网点转型、服务与营销功能提升、全功能网点负责人轮训等重点任务和培训工作,中国银行国际金融研修院(上海)今年再次推出《公司客户经理职业素养提升》、《公司客户经理贷款业务风险管理》和《公司业务英文合同文本解析》三本新编教材。所涉内容包括职业心态、内部沟通与外部营销、信贷风险管理和常见英文法律文本分析技巧等。这三本教材的推出使整套教材的内容更为充实,体系更为完整,更能满足公司客户经理对知识结构和能力素质更新的要求,对培养和造就一支符合现代商业银行公司业务发展要求、思维敏锐、素质过硬、知识丰富、能力完备的复合型人才队伍大有裨益。

教育培训是知识创新、传播和应用的主要领域,是培育创新精神和创新人才的摇篮。作为我行重要的培训基地之一,中国银行国际金融研究院(上海)紧紧围绕中国银行的发展战略,始终坚持科学发展观,积极进取,不断提高教育培训专业化程度,在课程研发、教材编写、师资队伍建设、课件制作等方面取得了长足进展。希望研修院的各位同仁继续在培训领域辛勤耕耘,为进一步开创中国银行教育培训工作的新局面作出贡献。

中国银行国际金融研究院(上海)院长

董唯佳

2011年11月

编写说明

随着我国经济持续快速增长,中国市场无限的潜力正吸引着越来越多的国际企业进入,银行的客户群中外资和跨国公司的比例也逐渐增加。在银企合作中,授信业务和其他一些综合性的产品和服务都需要银行与客户签订合同等法律文书,对各自的权利和义务进行约定,以保障各项业务的顺利开展。

在实务操作中,通常由银行提供中文合同范本,协议双方再就具体条款进行谈判协商。一些银行的公司客户经理时常会遇到外资和跨国公司客户要求银行提供合同的英文版本,甚至有时需要用英语进行谈判。这就要求客户经理不仅具备娴熟的英语能力,而且有一定的法律知识,能阅读、思考和分析英文合同文本。合同中的英语属于法律英语范畴,用词、体例和结构都有一定的规范。大部分的英文合同都建筑在一个相当标准化的基本架构上,然后才依照各当事人要求对各种不同合约的性质与目的作其他实质的规范。只要对这些有例可循的基础架构加以整理熟悉,掌握英文合同就不再那么困难了。本书旨在为公司客户经理提供一些相应的技巧和方法,帮助他们轻松应对英文合同,并避免因理解不恰当而造成银行权益受损。

本书共有三章。第一章为“英文合同概述”,从英文合同结构、常用词汇和短语以及英文合同起草与翻译过程中应当注意的事项着手,使读者了解法律合同文书中的英语用法与日常英语运用的差异,熟悉英文合同的基本架构,掌握合同中特定英语的用法。第二章为“英文合同解释与分析技巧”,主要就英文合同阅读中应把握的原则、方法和技巧

进行重点提示,防范其中可能存在的风险。第三章为“金融类常用英文合同分析”,主要从合同要点、合同样本、常用结构和相关细节等方面对借款合同、担保合同、融资租赁和服务类合同等常用合同进行分析,帮助读者掌握英文合同主要内容的表达方式。在全书的最后,还附有“银行公司业务中英文合同文本示样”,共收录了8个中英文合同示样,以供读者参考。

本书能够顺利完成还要感谢中国银行国际金融研修院(上海)各级领导和同事,他们为本书的编写和出版发行贡献了自己的智慧和辛勤劳动,在此一并表示感谢。因编者经验、水平有限,而行业内外的法律制度正处于不断的完善之中,各种法律和法规出台、更新的速度较快,加之公司金融业务发展变化迅速,新业务品种层出不穷,本书难免存在疏漏、不当之处,敬请业内专家和各位读者斧正。

编 者

2011年11月

目 录

序/1

编写说明/1

第一章 英文合同概述/1

第一节 英文合同结构/3

第二节 英文合同用语特点/6

第三节 英文合同常用词汇和短语解释/10

第四节 英文合同起草和翻译中的若干禁区/56

第二章 英文合同解释与分析技巧/59

第一节 英文合同解释原则/61

第二节 英文合同整体阅读分析方法/63

第三章 金融类常用英文合同分析/73

第一节 借款合同/75

第二节 担保合同/83

第三节 融资租赁合同/89

第四节 服务合同/100

附录 银行公司业务中英文合同文本示样/109

附录 1 人民币借款合同(短期)/111

附录 2 人民币借款合同(中/长期)/133

附录 3 授信额度协议/158

附录 4 保证合同/182

附录 5 动产质押合同/194

附录 6 银企合作协议书/210

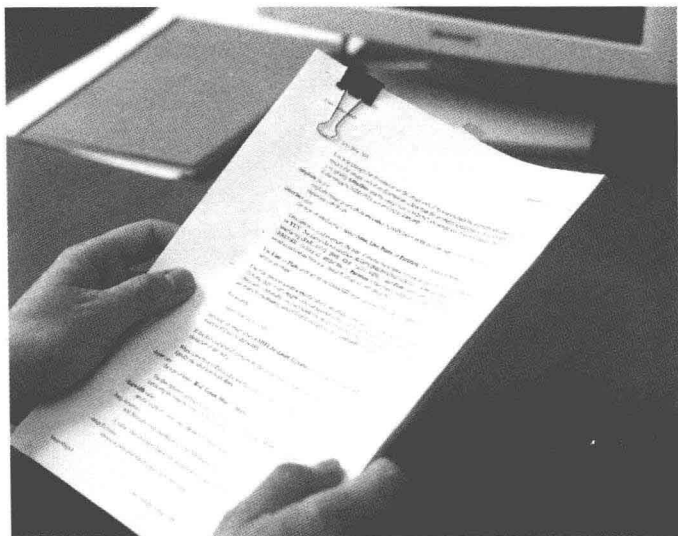
附录 7 信贷资产转让合同/215

附录 8 抵押合同/230

参考文献/251

第一章

英文合同概述



第一节

英文合同结构

总体而言,一份完整的英文合同包括封面(Cover)、目录(Contents)、正文和附录(Appendix)四部分,而其中正文部分又可分为约首(The Head)、本文(The Body)和约尾(The Tail)三部分。本节主要对正文部分进行说明。

一、约首

这部分主要由三方面内容构成:(1)指明签约双(各)方,如甲乙双方,或买卖合同中的卖方和买方;(2)“鉴于”(Whereas)、“叙述”(Recital)或“背景”(Background)部分,主要是介绍合同的相关情况,如合同双(各)方的背景情况,各方所从事的行业,以及合同目的和合同的背景情况;(3)明确指明合同双(各)方愿意签订本合同,英文可以表述为:“NOW THEREFORE, for valuable consideration, the receipt and adequacy of which are hereby acknowledged, the parties hereby agree as follows:”。

二、本文

各式各样的条款是合同中最核心的部分,也是篇幅最大的部分,与当事人的权利和义务关系发生最直接、最密切的牵连,例如,买卖契约中一定要有价金、标的物等约定,合资契约中一定要约定各股东间的出资比例,授权契约一定要谈到授权范围等,这些都是本文部分要详细记载的。

这部分主要包含以下条款:

(一)定义(Definition)

该条款是对合同中的某些词语的定义,确保各词语在合同中的含义统一,以免发生歧义。这些词语可分成两大类:第一类是英文合同中

的常用词语,如附属机构(Affiliate)、财务报表(Financial Statements)等;第二类是本合同中使用的具有特定含义的词语,例如:

“Expenses” include costs, charges and expenses of every description.

“费用”包括各种形式的金钱支出。

(二)陈述与保证(Representations and Warranties)

该条款是合同双(各)方对某些基本事实的陈述并保证其陈述的真实性,是其构成合同签订与生效的前提。主要内容有合法注册、注册资本、授权、财产状况等细节,有的合同无此条款。

(三)先决条件(Conditions Precedent)

该条款是有关合同双(各)方履行各自义务的前提条件的约定。

(四)责任限制(Limited Liability or Limitation of Liability)

该条款是合同双(各)方对其在本合同项下的责任上限进行的约定。

(五)保密(Non-disclosure or No Publicity)

根据该条款,合同双(各)方对本合同内容以及在本合同协商、签订、履行过程中所得知的其他各方的信息要承担保密义务。

(六)合同终止(Termination)

该条款是合同双(各)方对本合同在何种情况下可以提前终止进行约定。

(七)标题(Headings)

在该条款中,合同双(各)方约定合同中的各个小标题(一般以黑体字显示),以便在合同中提及,不构成对合同内容的解释、修改、补充。

(八)合同有效期(Term)

该条款是有关合同生效日期、方式以及有效期的条款。

(九)权利放弃(Waiver)

在该条款中,合同双(各)方声明任何一方如果没有行使其权利,并不意味着其放弃该权利。

(十)合同变更(Amendment or Modification)

在该条款中,合同双(各)方可以约定合同不得修改或者合同修改

的方式。

(十一) 转让 (Assignment or Successors and Assignment)

在该条款中,合同双(各)方可约定合同不可转让或者合同转让的程序,同时还可以约定:如果合同转让,则合同对受让方有完全约束力。

(十二) 通知 (Notice)

该条款是对合同双(各)方在履行合同过程中相互送达信息的方式以及视为送达的条件进行约定。一般而言,要写明合同双(各)方的通信地址、传真号、联系电话、联络人,以及送达成功的具体条件。

(十三) 适用法律 (Governing Law or Applicable Law)

该条款是有关合同解释、争议解决所适用法律的约定。

(十四) 争议解决 (Dispute Resolution)

该条款是有关合同相关或与合同有关的争议解决方式的约定,可以选择诉讼,也可以选择仲裁。

(十五) 条款效力独立 (Severability or Survival or Terms)

根据该条款的约定,合同的任一条款如果无效,也不影响其他任何条款的效力。

(十六) 不可抗力 (Force Majeure)

该条款是有关不可抗力构成要件及其具体情形,以及在发生不可抗力事件的情况下如何处理的约定。

(十七) 所有协议 (Entire Agreement)

在该条款中,合同双(各)方要声明本合同构成双(各)方就合同主题事宜达成的最终的唯一的协议,除非明确指明,否则在此之前的所有约定,无论是口头的还是书面的,均无效力。

(十八) 语言 (Language)

该条款是有关合同适用语言的约定。

(十九) 合同文本 (Counterparts)

该条款是对合同的份数以及各份合同的效力进行约定。

(二十) 歧义 (Ambiguities)

在该条款中,合同双(各)方要约定主合同与其附件之间、主合同与其补充协议之间、主合同各语言文本之间如果发生意思歧义如何处理。

要注意的一点就是,以上诸条款并不是所有合同都具备的,不同种类的合同会由不同的结构和条款构成。有的合同还有证明部分(Attestation)或附录部分(Schedule)条款。

三、约尾

这部分主要包括证明条款和合同签约各方的签名、签章等。例如:

IN WITNESS WHEREOF, the parties hereto have caused this Agreement to be executed by duly authorized representatives of both parties on the date and year first written above.

By:

Title:

By:

Title:

本约由被授权之人,于本约序文所记载日期,代表双方当事人缔结之,特此为证。

代表人:

职务:

代表人:

职务:

第二节

英文合同用语特点

英文合同的用词极其考究,具有特定性。要求选词专业化(Professional)、正式(Formal)、准确(Accurate)。具体体现在下列方面:

一、may, shall, must, may not(或 shall not)的使用

may, shall, must, may not(或 shall not)对于学过英语的人再熟悉不过,但在合同中用这些词时要极其谨慎。权利和义务的约定部分构成了合同的主体。这几个词如选用不当,可能会引起纠纷。