

國際貿易談判程序

A HANDBOOK ON THE PROCEDURES OF INTERNATIONAL TRADE

(中英文對照)
(CHINESE AND ENGLISH VERSIONS)

宋毅英編著

香港天宇圖書公司出版

F744
861



520310

國際貿易談判程序

馬臨題



90055372

香港中文大學校長馬臨教授題辭

國際貿易談判程序

版權所有

翻印必究

編著者：宋毅英

出版者：天宇圖書公司

總經銷：香港萬海語言出版社

香港干諾道西186號香港商業中心1413室

香港郵政總局信箱13645號

電話：5-493676 3-329395

國內總代理：中國圖書進出口總公司

地址：北京朝內大街137號

電話：440731-355

植字印刷：超文公司

香港九龍通菜街110號一樓

電話：3-917000

© 1985 10, SONG YIYING

1985, 10 第一次版 1986, 1 第二次版

每冊定價 H.K. \$ 48.00

前 言

爲了適應我國對外貿易蓬勃發展的需要，現編寫了《國際貿易談判程序》一書。第一、第二章圍繞國際貿易要約、簽約、履約、違約、毀約各環節進行闡述；就技術談判、商務談判、對外報價的審核、合同審查標準、支付方式、保值手段、支付佣金的計算辦法及國際船舶入級檢驗等內容作了較詳細論述。第三、第四章爲合同條款內容和契約種類實例。其中合同條款實例一百四十款；契約實例包括國際通用標準合同、格式合同、售購合同、合資經營合同、合作開發協議書、備忘錄和銷售確認書等三十份合同實例。第五章投標，介紹國際招標的程序和內容以及投標文件的準備，並附有實例。第六章電傳，介紹電傳的書寫格式、表達方式、內容分類及電傳常用縮寫等。

從內容而論，本書雖側重於船舶出口業務，但在國際貿易中，技術談判的內容因產品不同而異，而商務談判中就支付條件、運輸條件、保證條款、具有法律性質的條款等方面的內容以及談判藝術的運用是有其共同點的。因此，本書不僅適用於船舶出口業務，只要觸類旁通，舉一反三，同樣適用於其他產品的進出口貿易。

本書旨在使書就契約條款有所遵循，力求做到文字簡煉、內容明確、邏輯嚴密、條款完整，因此本書列舉的實例，種類齊全，中英文對照，以求使用方便。以往大型合同，因無所依循，臨時翻譯，字斟句酌，費時費力且難免差錯。本書若能使從事外貿工作之人員有所裨益，則編者所願足矣。

本書第一章第十節國際船舶檢驗內容，由袁乃昌高級工程師撰寫。本書在編寫過程中，承惠德良工程師協助整理。

限於編著者的學識與水平，書中錯誤不當之處，望讀者不吝指正。

編著者

概 論

對外貿易的進出口都是以商品換取外匯或是以對應的商品和外匯相對換。我國的對外貿易是基於實現工業、農業、國防和科學現代化的需要有計劃地開展的。早期的進出口貿易是以農副產品、土特產品和工業原料爲主的初級產品（**Primary Products**）^①去換取工農業所需的成套產品。其進口額往往大於出口額，在國際貿易中出現入超（**Unfavourable Balance of Trade**）^②，而且在國際收支中出現逆差（**Unfavourable Balance of Payments**）^③。隨着社會主義建設的迅速發展，工業基礎的不斷壯大，特別是鋼鐵工業、造船工業、機械工業和電子工業的發展，我國的進出口業務已開創了新的局面。近年來，我國堅持平等互利的原則，積極同世界各國進行經濟合作，揚長避短，發揮優勢，講求經濟實效，取得了成就，改變了進出口結構（**Commodity Composition Imports and Exports**），組織大宗的成批的拳頭產品（**Key Products**）^④出口，打入國際市場，積極開展國際經濟貿易，利用國外先進經驗促進了社會主義建設。

衆所周知，造船工業是一項規模較大、配套設備較強、技術水平較高的綜合性基礎工業。中國船舶工業總公司經營了一百多家工廠，職工人數近達三十萬人，其中擁有船台八十座、船塢九座，每年建造近千艘各種新船並能修理來自世界各地的船舶，能生產各種船用機械和航海儀器等。

現在可出口載重十萬噸以下的乾貨輪、油輪、工程技術船舶和海洋開發設備等。我國出口船舶以其質量好，價格優惠，售後服務^⑤及時，性能符合國際船級社^⑥的技術規範而取信於世，贏得了國際船級社和國外用戶的一致贊譽。

此外，中國船舶工業總公司還承擔新技術引進、聯合設計、合作建造、合資經營、來料來圖來樣加工及補償貿易等業務。造船工業的迅速發展對我國改變商品進出口結構起着直接而深遠的影響。

現在船舶出口的數量和噸位與我國的資源、人口和潛力相比是極不相稱的，這種狀況急待改變，我們應提倡立足現在以自力更生爲主，展望未來力爭外部力量爲輔的原則，採取有效措施，改革體制，改善經營管理，改進工藝，降低成本，提高產品質量並提供良好的售後服務。現國家以財政、稅收及信貸等方面扶植造船工業，同時，應重視建立一支懂技術、懂外貿、懂外語的外貿隊伍，積極開展國際船舶商情的研究，搞好市場調查，迎接船舶出口新高潮的到來。

目 錄 520310

前言

概論

第一章 船舶出口程序

第一節 船舶出口前的準備工作·····	1
第二節 船舶出口談判程序·····	1
一、技術談判·····	2
二、商務談判·····	2
第三節 CIF與FOB概念和買賣雙方的責任和義務·····	3
一、CIF 概念·····	3
二、賣方的責任和義務·····	3
三、買方的責任和義務·····	6
四、帶有附加條件的CIF價格·····	7
五、FOB概念·····	7
六、賣方的責任和義務·····	7
七、買方的責任和義務·····	7
第四節 船舶對外報價的估算方法·····	8
一、船舶出口對外報價的內容·····	8
二、船舶對外報價的估算·····	8
第五節 外匯匯率的演變·····	10
一、外匯和匯率·····	10
二、固定匯率·····	11
三、浮動匯率·····	11
四、聯合浮動·····	11
五、規定匯率·····	12
六、國際貨幣制度改革後的匯率·····	12
七、貨幣與保值·····	13

第六節	信用證·····	16
一、	信用證支付方式·····	16
二、	信用證種類·····	18
三、	信用證內容·····	19
四、	信用證的實例·····	23
第七節	滙票·····	31
一、	滙票票面債權人與債務人的關係·····	31
二、	催滙結滙方式·····	32
三、	滙票票面所列項目及格式·····	33
第八節	保函·····	37
第九節	佣金·····	40
一、	中間人的義務·····	40
二、	中間人的選擇·····	40
三、	收取佣金的計算辦法·····	41
四、	授與中間人委托書的內容·····	41
第十節	國際航行船舶和海洋工程結構物 的入級檢驗和法定檢驗·····	42
一、	概述·····	42
二、	各船級社概況·····	42
三、	船舶入級檢驗程序和規範·····	44
四、	船舶的法定檢驗·····	45
五、	海洋工程結構物的檢驗·····	47
六、	我國有關船舶檢驗、入級的要求及現況·····	48

第二章 談判藝術

第一節	談判基礎·····	50
第二節	談判班子的配備·····	51
第三節	談判的依據·····	52
第四節	運用保證條款·····	53
第五節	概念、邏輯和範疇一致·····	58
第六節	審查合同的標準·····	59
第七節	國際貿易要約、簽約、履約、違約、 毀約圖解表·····	60

第三章 合同條款的內容和實例

第一節	合同總則	63
第二節	合同貨物	65
第三節	價格和支付條件	70
第四節	包裝和包裝標誌	76
第五節	檢驗、試航、驗收	77
第六節	質量保證和保證書	79
第七節	技術培訓	80
第八節	交貨日期	81
第九節	合同生效	82
第十節	裝船運輸	83
第十一節	保險	85
第十二節	索賠	86
第十三節	保密	88
第十四節	仲裁	88
第十五節	不可抗力	90
第十六節	其他	91
第十七節	法定地址與簽字	92

第四章 契約的涵義和實例

第一節	契約的涵義	93
第二節	契約實例	93
實例 1	建造船舶合同	96
實例 2	合資經營合同	114
實例 3	憑規格買賣合同	124
實例 4	專項協議書	127
實例 5	售購合同	128
實例 6	商業合同	131
實例 7	轉讓技術秘密如補償貿易合作 生產合同	135
實例 8	購貨合同	141
實例 9	來料加工和來料裝配合同	143
實例 10	買賣合同	145

實例11	安裝工程合同	147
實例12	售貨合同	149
實例13	商業代理合同	151
實例14	銷售確認書(憑賣方樣品買賣)	152
實例15	銷售確認書(憑買方樣品買賣)	153
實例16	格式合同	154
實例17	銷售確認書	155
實例18	合資代理協議書	157
	附件：聘請書	162
	聘書條款	162
實例19	民間貿易協議書	163
實例20	成立維修服務中心協議書	166
實例21	代理協議書	169
實例22	反購協議書	171
實例23	備忘錄	177
實例24	合同修改書	178

英文契約實例

實例25	專利轉讓協議書	178
實例26	獨家代理協議書	178
實例27	合作開發協議書	178
實例28	銷售代理協議書	178
實例29	協議書備忘錄	178
實例30	建造船舶合同	178

第五章 投標

第一節 招標	179
招標通告	179
招標通告實例	179
預審資格文件	180
預審資格文件及填寫要領	181
預審資格申請書	182
招標通知和招標條件	183

第二節 投標文件的內容.....	189
投標書應附文件及報告書清單.....	189
投標書.....	190
價格表.....	190
深倉貨輪性能規格.....	191
機械設備清單.....	196
招標一般條件的建議說明書.....	196
銀行擔保書.....	196
公證書 (1)(2)(3).....	197
委托書.....	198
履行招標一般條件的保證書.....	198
介紹信.....	198
第三節 開標.....	199
第四節 奪標.....	199
第五節 中標簽約.....	200

第六章 電傳

第一節 甚麼是電傳.....	201
第二節 電傳的優點.....	201
第三節 電傳呼叫接綫的分類.....	201
第四節 電傳格式.....	202
第五節 電傳的格式解釋.....	203
第六節 電傳內容.....	204
第七節 電傳實例.....	208
實例 1——實例22.....	209—230

第七章 附件 (中英對照)

	英文頁	中文頁
實例 1 詢價單 (附件 1-1)	577	231
實例 2 詢價單 (附件 1-2)	578	232
實例 3 報價單 (附件 2-1)	579	233
實例 4 報價單 (附件 2-2)	580	234
實例 5 出口許可證.....	581	235

實例 6	原產地證明書 (附件 4-1)	582	236
實例 7	原產地證明書 (附件 4-2)		237
實例 8	檢驗證書 (附件 5-1)	583	238
實例 9	檢驗證書 (附件 5-2)		239
實例10	檢驗證書 (附件 5-3)		240
實例11	A.B.S.證明 (附件 5-4)		241
實例12	A.B.S.證明 (附件 5-5)		243
實例13	貨物 (進出口) 委托書 (附件 6-1)	584	244
實例14	出口貨物明細表 (附件 6-2)	585	245
實例15	裝箱單 (附件 6-3)	586	246
實例16	圖紙資料目錄清單 (附件 6-4)	587	247
實例17	驗貨單 (附件 6-5)	588	248
實例18	提單 (附件 6-6)	589	249
實例19	提單 (直運或轉船) (附件 7)	590	250
實例20	聯合證明書 (附件 8)		251
實例21	投保單 (附件 9-1)	591	254
實例22	船舶險投保單 (附件 9-2)	592	255
實例23	保險單 (附件 9-3)	593	256
實例24	保險公司運輸保險憑證 (附件 9-4)	594	257
實例25	聯合憑證 (附件 9-5)	595	258
實例26	發票 (附件10)	596	259
實例27	海關發貨票 (附件11)		260
實例28	領事發票 (附件12-1)		263
實例29	領事發票 (附件12-2)		265
	電傳業務縮語 (附件13)		266
	電傳付費表 (附件14)		268
	接收電傳國家或地區的編碼表 (附件15)		270
	縮寫表示法 (附件16)		274

第八章

一、名詞解釋	288
二、參考書目	290

CONTENTS

LETTER OF CREDIT (L/C)

<i>Specimen 1</i>	Commercial Letter Of Credit	291
<i>Specimen 2</i>	Irrevocable Letter Of Credit	292
<i>Specimen 3</i>	Irrevocable Letter Of Credit	293
<i>Specimen 4</i>	Irrevocable Documentary Credit	294
<i>Specimen 5</i>	Letter Of Credit	295
<i>Specimen 6</i>	Letter Of Credit	296
<i>Specimen 7</i>	Letter Of Credit	297
<i>Specimen 8</i>	Notification Of Amendment On Letter Of Credit	298

LETTER OF GUARANTEE (L/G)

<i>Specimen 1</i>	Letter Of Guarantee (L/G)	299
<i>Specimen 2</i>	Letter Of Guarantee (L/G)	300
<i>Specimen 3</i>	Letter Of Guarantee	301

CERTIFICATE OF APPOINTMENT

<i>Specimen</i>	Certificate Of Appointment To Whom It May Concern	302
-----------------	--	-----

EXAMPLES OF CONTRACTS' PROVISIONS

Example 1. — 140.	303—334
---------------------------	---------

THE MEANINGS AND EXAMPLES OF THE CONTRACTS

<i>Example 1</i>	Shipbuilding Contract	335
<i>Example 2</i>	Joint Venture Contract	365
<i>Example 3</i>	Contract (Sales As Per Specification)	382
<i>Example 4</i>	Specific Agreement	386
<i>Example 5</i>	Sales And Purchase Contract	389

<i>Example 6</i>	Commercial Contract	394
<i>Example 7</i>	Contract For The Transfer Of Technical Know-How And The Joint-Production With Compensation Trade	400
<i>Example 8</i>	Purchase Contract	410
<i>Example 9</i>	Contract For Processing With Supplied Materials And Assembling With Supplied Parts	413
<i>Example 10</i>	Contract Note	416
<i>Example 11</i>	Contract For Installation Work	418
<i>Example 12</i>	Sales Contract	422
<i>Example 13</i>	Commercial Agency Contract	425
<i>Example 14</i>	Sales Confirmation (As Per Seller's Sample)	427
<i>Example 15</i>	Sales Confirmation (As Per Buyer's Sample)	429
<i>Example 16</i>	Model Contract	431
<i>Example 17</i>	Sales Confirmation	433
<i>Example 18</i>	Joint Venture For Agency Agreement	436
	<i>Appendix</i> Appointment Letter	446
	Appointment Terms	447
<i>Example 19</i>	Non-Governmental Trade Agreement	448
<i>Example 20</i>	Agreement For Setting Up A Repair And Maintenance Service Centre	453
<i>Example 21</i>	Agency Agreement	458
<i>Example 22</i>	Counter Purchase Agreement	461
<i>Example 23</i>	Memorandum	470
<i>Example 24</i>	Contract Amendment Advice	472
<i>Example 25</i>	Agreement Assignment Of Patent	473
<i>Example 26</i>	Agreement For Exclusive Agency	474
<i>Example 27</i>	Agreement For Joint Development	475
<i>Example 28</i>	Agreement For Selling Agent	477
<i>Example 29</i>	Memorandum Of Agreement	486
<i>Example 30</i>	Shipbuilding Contract	492

TENDER

Smith International Company Ltd.	519
Prequalification Document	520
Prequalification Application	522
Tender Notice And General Conditions Of Tender	523
List Of Information And Documents	534
For Of Tender	534
Schedule Of Price	537
Specifications For Deep Hold Cargo Ship (DHCS)	538
Schedule Of Machinery/Equipment To Be Supplied By Tenderers As Per Specification	546
Proposals On General Conditions Of Tender	547
Bank Guarantee	548
Notarial Certificate (1)	549
Notarial Certificate (2)	549
Certificate (Translation) (3)	550
Certificate Of Appointment	551
Certificate Of Guarantee On The Fulfilment Of General Conditions Of Tender	552
Letter Of Introduction	553

TELEX

Telex Form	554
<i>Example 1 – Example 22</i>	555–576

APPENDIX

<i>Example 1</i>	Enquiry Sheet	577
<i>Example 2</i>	Enquiry Sheet	578
<i>Example 3</i>	Quotation	579
<i>Example 4</i>	Quotation	580
<i>Example 5</i>	Export Licence	581
<i>Example 6</i>	Certificate Of Origin	582

<i>Example 8</i>	Inspection Certificate	583
<i>Example 13</i>	Shipping Agency Application For Export (Import) Goods	584
<i>Example 14</i>	List Of Excluded Goods For Export	585
<i>Example 15</i>	Packing List	586
<i>Example 16</i>	List Of Catalogue	587
<i>Example 17</i>	Particular Paper	588
<i>Example 18</i>	Bill Lading (B/L)	589
<i>Example 19</i>	Bill Of Lading Direct Or With Transhipment	590

INSURANCE POLICY

<i>Example 21</i>	Insurance Company	591
<i>Example 22</i>	Application For Hull Insurance	592
<i>Example 23</i>	Insurance Policy	593
<i>Example 24</i>	Insurance Company Certificate Of Insurance	594
<i>Example 25</i>	Combined Certificate	595
<i>Example 26</i>	Invoice	596

第一章 船舶出口程序

船舶出口是一項難度大技術性強，成交額大的貿易業務。從洽談到報價，從成簽到製造，從檢驗到交貨，從支付到結匯，環節重重，稍有疏忽，就會釀成大錯，給國家帶來損失。因此，研究和掌握出口程序，對於從事外貿的人員來說是至關重要的。

第一節 船舶出口前的準備工作

船舶出口前的準備工作，是船舶出口的前奏，準備工作的充分與否，將直接影響洽談成交的效果。船舶出口前的準備工作從四個方面着手進行。

一、爲了使客商了解我國船舶產品的出口種類、主機型號、配套設備、導航儀器、儀表的性能，宣傳我國造船周期較短，價格實惠，售後服務和零備件供應及時周到，故必須印製產品目錄，技術說明書和零備件圖冊，並主辦船舶產品展覽會，參加世界博覽會以加強對外的宣傳，從而吸引客商及友好人士與我們多做生意，向我們多訂購船舶產品。

二、爲了適時推銷我國船舶產品並在國際市場上顯示有競爭能力，首先應把船舶產品質量搞上去，使我國的船舶產品達到國際水平，其次，應通過周密可靠的計算，把價格擬定得更趨於合理並千方百計地縮短造船周期。質優、價廉、交貨快捷是船舶產品具備競爭能力的三大要素。另一方面，應向國際市場作周密細緻的調研，根據世界局勢和世界航行動態對船舶的需求進行預測，對銷售地區的貿易政策、關稅、外匯管制⑦、船檢、運輸等情況作深入的了解，以掌握國際市場的動態和變化。

三、對與我洽談的客商作必要的調研，主要了解客商的需求，資信情況，經營能力和範圍，建立檔案以備查詢。

四、對國內船舶產品的生產能力、技術特長、配套設備、造船周期、訂貨規律、價格計算、船舶檢驗、試航驗收等情況作廣泛而詳細的收集並掌握規律，以適應出口船舶質量的需要。

上述四個方面應力求做得充分一些，在洽談中才能抓住時機，有利有節地主動靈活地成交簽約，使我國船舶產品向世界各地推銷。

第二節 船舶出口談判程序

在做好準備工作的基礎上，就可進行技術談判和商務談判。

一、技術談判

技術談判時，首先對客商欲購的船舶之技術性能予以介紹，如該型船舶的用途、主要任務、主要尺度、排水量、吃水、穩性、適航性、航速、續航力、人員編制、主機輔機及觀通導航設備的技術性能作詳盡的說明，使客商有一個明確的了解。同時，還應準備有關出口船舶產品的“閉路電視”、幻燈、模型、圖表、甚至引導到工廠參觀實船。採取這些措施，其目的是使客商了解中國船舶產品的技術性能和技術指標是先進的，是具備競爭能力的，如在技術方面有特殊要求是可以滿足的。

二、商務談判

商務談判可分為詢盤、發盤、還盤和成交四個環節，下面就其概念作簡要介紹。

(一) 詢盤 (Inquiry)

詢盤又稱詢價，是買方根據欲購船舶的要求提出詢盤的內容，其中包括船型的主要性能，價格，造船周期等，這些內容也是賣方發出報價的依據。買方可同時向不同的廠商發出詢價單，以便將各廠商的報價作分析比較，做出抉擇，但詢盤人不受所發詢盤的約束。詢價是買賣雙方構成貿易的起點，賣方應根據詢價單所列的項目迅速而準確地做出反映，也可根據買方特殊的要求，提出可行的參考方案。詢價單所列項目的繁簡應視需要而定。詢價單格式內容詳見附件 (1-1) (1-2)。

(二) 發盤 (Offer)

發盤又稱報價，它是發盤人 (Offerer) 按接盤人 (Offeree) 所提要求欲進行貿易的表示。發盤有實盤 (Firm Offer) 和虛盤 (Nonfirm Offer 或 Offer Without Engagement) 兩種。

實盤是發盤人按其所提條件想達成交易的肯定表示。實盤的內容應包括品名、規格、數量、價格、交貨日期及支付條件、發盤有效期並註明發實盤 (Firm Offer) 字樣，詳見附件 (2-1)。

虛盤是發盤人所作非承諾性的表示，虛盤不必有詳細內容，不標明有效期，接盤人往往把虛盤看成一般的業務聯系，不予以重視。凡註明如下字句者皆為虛盤：

有權先售 (Without Engagement) ；

經我確認有效 (Subject to Our Confirmation) ；

所作報價除特別註明外，必須經我方確認後生效 (All quotations are subject to our final confirmation unless otherwise stated) 。

報價單的格式和內容詳見附件 (2-2) 。

(三) 還盤 (Counter Offer)