

薛华业 编著

香港万里机构出版有限公司正式授权出版

通用英文合约译解

○实用工商业英语丛书○



广西出版总社 广西教育出版社

香港万里机构出版有限公司正式授权出版

通用英文合约译解

薛华业编著

THE INTERPRETATION
OF ENGLISH
BUSINESS CONTRACTS

○ 实用工商业英语丛书 ○

广西出版总社 广西教育出版社

(桂)新登字 05 号

通用英文合约译解

(香港) 薛华业 编著

广西出版总社 出版
广西教育出版社

(广西南宁市民族大道 68 号)

邮政编码 530022

香港万里机构出版有限公司授权

广西万达版权代理公司代理

广西新华书店发行

封面印刷：香港华顿制版有限公司

内文印刷：南宁地区印刷厂

*

开本：大 32 印张：5.5 字数：138 千字

1993 年 8 月第 1 版 1993 年 8 月第 1 次印刷

印数：1—5000 册

ISBN7—5435—1789—2/H·53

定价：5.20 元

版权所有 * 不准翻印

前 言

不论在国际上或在香港，英文合约最为通用。而众所周知，合约是具有法律效力的重要文件，一经签约，就应忠实履行。违约就会触犯法律。然而，人们见到的英文合约多半是比较冗长的，表面上看来是繁文缛节，实际上，如果认真阅读，就会发现每一段都有一定的作用，特别是对草拟一方起了相当完善的保护作用。

因此，为了使读者对通用的英文合约充分理解，编者特选择六大类最通用的合约，加以译注。并在各类合约例文前适当说明，以便读者不仅容易理解，而且认识到如何草拟合约。

目 录

前 言

第一章 商业买卖合同	1
一、标 题.....	1
二、缔约双方与日期.....	2
三、说明条款.....	3
四、基本条件	5
(1) 货物说明 (2) 数量 (3) 价格 (4) 付运	
(5) 付款条件 (6) 备注 (7) 其他	
五、签 章	10
六、附加条件	10
(1) 基础 (2) 数量 (3) 价格 (4) 包装	
(5) 付运 (6) 付款 (7) 保险 (8) 索赔	
(9) 检查 (10) 专利、商标 (11) 运费和保险	
(12) 仲裁	
第二章 代理与经销合约	20
一、标题	20
二、缔约双方、日期和地址	21
三、说明条款	22
四、本 文	24
(1) 委任 (2) 相互关系 (3) 产品 (4) 地区	
(5) 独家权利 (6) 最低交易 (7) 销	
售合约 (8) 资料和报告 (9) 推销 (10) 商	
标 (11) 有效期间 (12) 取消或终止 (13) 不	
可抗力 (14) 转让 (15) 保密 (16) 贸易条件	

	和支配法律 (17) 仲裁 (18) 完整合约	
	五、结束语	50
	六、签 名	51
第三章	楼宇买卖合同	52
	一、缔约双方、日期和地址	52
	二、协议事项	53
	(1) 交易 (2) 预付 (3) 成交日期 (4)	
	出售条件 (5) 要求所有权和取消 (6) 所有权	
	副本 (7) 律师费用 (8) 制作所有权证书副本	
	的费用 (9) 买主未能履约 (10) 卖主未能履约	
	(11) 销售的取消 (12) 保险 (13) 印花税	
	(14) 所有权 (15) 交吉 (16) 卖主执行地契的情况	
	三、结束语	73
	四、签 名	73
第四章	楼宇租赁合同	74
	一、缔约双方、日期和地址	74
	二、协议事项	75
	(1) 楼宇、租期和月租 (2) 租户的权利、义务	
	和禁例 (3) 业主的承诺 (4) 履行合约的规定	
	(5) 续租的方式 (6) 退回按金 (7) 租户的	
	声明 (8) 业主张贴出租通告 (9) 律师费	
	(10) 签名	
第五章	保险单	91
	一、偷盗保险单	92
	(1) 保险公司名称、地址、电话 (2) 标题	
	(3) 说明条款 (4) 保险内容 (5) 不承保项	
	目 (6) 遵守保险条件和备忘录的规定 (7) 保	
	险条件 (8) 加签 (9) 一览表	
	二、个人意外保险单	108
	(1) 保险 (2) 定义 (3) 除外 (4) 一些条件	
	(5) 赔金表	
	三、火险单	120

	(1) 公司同意	(2) 受保财产	(3) 保证	(4) 一些条件	
第六章	贷款合约				131
	一、标题				132
	二、收件人				132
	三、约 因				132
	四、同意和保证				134
		(1) 偿还	(2) 抵押	(3) 进一步同意	
		(4) 抵押书和信托收据	(5) 信用证	(6) 汇票	
		(7) 销售权力	(8) 贷方不须负责	(9) 期票	
		贴现	(10) 保证书	(11) 出口前贷款	(12) 废
		止保约	(13) 偿还货币	(14) 终止合约	(15) 财
		政资料	(16) 利率	(17) 修改权限	(18) 贷款
		人的决定权	(19) 费用	(20) 通知	(21) 审判
		权和支配法律			
	五、日期和签名				165
附 录	英文契约常用词汇				166
	一、常用词				166
	二、连用同义词				167
	三、连用词				168

第一章 商业买卖合同

在商业中，合约（contracts or agreements）是对交易双方的主要保障。合约不光是把双方的协议记载下来，它还具有法律上的约束作用。

目前尽管也有一些不讲究格式的合约，只是把双方协议的事项一一记录在内，然后双方签署作准，但这种合约在法律上的约束力还够不上正式合约那么大，因为后者是长期沿用下来的，可以说是前人经验教训的总结，它们已最大限度地堵塞可能出现的漏洞，从而避免任何一方在履行合约的情况下利益受损。虽然正式合约表面上看来相当繁复，但只有这样，才能面面俱到，最大限度地杜绝与约任何一方利用漏洞制造损人利己的机会。因此，为了避免损失，仍以采用正式合约最为保险。

商业买卖合同通常是买和卖分开，即分为购买合约（purchasing contract）和销售合约（sales contract），前者由买方拟出，供卖方认可签署，后者则相反，由卖方提出。两者虽侧重点有所不同，但格式基本上是相同的。因此下面仅举一份销售合约为例，逐段加以译注。

一、标题（Topic）

通常每份合约开头就开宗明义地写明该合约名称来表示其性质，这里要译注的叫 sales contract 或 sales note（销售合约）。

二、缔约双方与日期 (Parties and Date)

不论任何性质的英文合约的第一段,都列明该合约的缔约日期、与约各方的名称、地址或总部所在地等等。在国际贸易合约中有时还要写明该公司是“按当地法律正式组织而存在的”[a corporation duly organized and existing under the laws of (Hong Kong)],从而强调缔约者的合法法律地位,句中的 corporation 正规用法的含意是向当地有关当局正式注册的“有限公司”。不然的话,可用 firm (商行)代替。例如:

This Agreement (THIS AGREEMENT) made this 8th day of December, 1981 (this eighth day of December in the year of nineteen eighty-one), by and between Victory Electronic Trading Co., Ltd. (hereinafter called “the Sellers”), a corporation duly organized and existing under the laws of Hong Kong, with its head office (principal place of business) at ×× Sha Tsui Road, Tsuen Wan, Hong Kong and Panafrican Trading Co., Ltd. (hereinafter called “the Buyers”, a corporation duly organized and existing under the laws of Nigeria, with its head office at _____, Imo State, Nigeria.

WITNESSETH:

本协议由香港胜利电器贸易有限公司(下称“卖方”),按香港法律正式组织和存在的公司,总部设于香港荃湾沙咀道××号,与尼日利亚泛非贸易有限公司(下称“买方”),按尼日利亚法律正式组织和存在的公司,总部设于尼日利亚伊莫邦_____,于一九八一年十二月八日签订,协议如下:

注 解

1. THIS AGREEMENT 常全用大写,不过开头字母 T、A 用大写,其余用小写也可以。

2. made 是过去分词，修饰 THIS AGREEMENT。
3. this 8th day of December, 1981 这种日期表达法已逐步取代括弧内的表达法，因为它既简单又一目了然。
4. hereinafter 多用于合约等正式公文，意即“在下文中”。
5. called (称) 也可用“referred to as”代替。
6. 简称可由双方具体议定，以简单明瞭为原则，有时可简称 A (或 Party A) (甲或甲方) 和 B (或 Party B) (乙或乙方)。
7. 正式营业地点也是合约不可缺少的内容。
8. WITNESSETH (证明) 多数另起一行，用大写并用第三人称单数的古词形式，即加-ETH。如不另起一行，多用现代形式，即 witnesses。

三、说明条款 (Whereas Clause)

通常在合约第一段之后就紧接以 Whereas 开头的条款。这一条款的作用是阐述双方缔约的由来和目的。在这一条款中，买卖双方都分别说明本身的意向。此外，这一条款还用于引出具体的协议事项。不过，现代买卖合约已多半略去这一条款。例如：

WHEREAS, the Sellers are desirous of exporting the undermentioned products to the territory stipulated below;

and

WHEREAS, the Buyers are desirous of importing the said goods for sale in the said territory;

NOW, THEREFORE, it is hereby agreed and understood as follows:

卖方欲出口下述产品到下面规定的地方去，而买方欲进口所述货物在所述地方出售。

兹协议和谅解如下：

注 解：

1. WHEREAS 在此仅用于引出说明的内容，并没有任何语法作用或具体含义。多半全用大写以便突出该条款。
2. be desirous of 是合约中表示愿望的常用语。
3. territory 指的是指定的区域，比其他同义词更正规化。
4. NOW, THEREFORE 是接于 whereas 条款后引出具体的协议事项的常用开头词，和其后的 hereby 结合，相当于中文中的“兹”或“特此”。如果前头没有 whereas 条款，NOW 和 THEREFORE 省去也不妨。
5. agreed 和 understood 连用，有加强语气的作用。

世界经济发展不平衡，国际汇率和各国物价随时会起变化，“时间就是金钱”，时间常常决定一宗交易的成败。因此在一般商业买卖或国际贸易中，繁琐的合约已不适宜了，大有简化的必要。但是话得说回来，除了上述合约之外，大多数合约鉴于法律的约束力问题，不宜过分简化。

最常见的简化方法是将上面的第一、二两段合并简化，下面是一个例子：

Sales Contract

Sold by VICTORY ELECTRONIC TRADING CO., LTD. (hereinafter called “the Sellers”) to PANAFRICAN TRADING CO., LTD. (hereinafter called “the Buyers”) at _____, _____ Imo State, Nigeria the undermentioned goods subject to the terms and conditions stated on the face and back hereof.

销售合约

由胜利电器贸易有限公司按本合约正面和背面所述条件售予尼日利亚伊莫邦 _____ 泛非贸易有限公司下述货物。

注 解

1. 因通常卖方已印妥这种合约，冠以本公司名称、地址、电话、电挂和电传等。合约内文就无须再写入地址。
2. subject to 根据，以……为条件。
3. terms 和 conditions 是同义词，在合约中常一起出现。
4. hereof 也是正式公文用词，意思是 of this contract。

四、基本条件 (Basic Terms)

基本条件是一份买卖合约的中心内容，包括“货物说明”(description of goods)、“数量”(quantity)、“价格”(price)、“付运”(shipment)或“交货”(delivery)和“付款条件”(terms of payment)。其中当然以“价格”最为重要。除此以外，通常还加上“备注”(remarks)栏，用于补充合约起草者认为有必要预先声明的内容。

(一) 货物说明 (Description of Goods)

这一栏列明货物的商标、名称和型号等。有的商品也要列明规格 (specifications)、尺寸 (sizes) 等。例如：

Description of Goods: "Victory" Brand Portable Radio Cassette
Tape Recorders Model VEC—8160.

货物说明：“胜利”牌 VEC—8160 型手提收录两用机。

(二) 数量 (Quantity)

这一栏是成交货物的数量。有时还附包装要求。例如：
Quantity: 5,000 sets with the packing as per Manufacturer's
standard.

数量：五千部，包装按照制造商的标准包装。

(三) 价格 (Price)

前面说过，这一栏是合约主要内容的中心，因此在签订合约时，这一栏是买卖双方首先注意的焦点，它一般包括总金额 (total amount) 和单价 (unit price)，两者缺一不可。此外也要表明价格的性质，尤以国际贸易为然。常用的价格包括 ex-godown price (出仓价)，ex-factory price (出厂价)，F. O. B price (离岸价，即卖方负责把货装上交通工具所报的价格，报这种价格时，要写明离岸港)，C&F price (成本加运费 cost+freight 的到岸价，这种到岸价表明保险由买方负责，通常要注上到岸港) 和 C. I. F price (成本加保险加运费 cost+insurance+freight 的到岸价，同样要写明到岸港)。例如：

Price: Total Amount HK \$ 1,000,000. 00 with the unit price of HK
\$ 200. 00 per set F. O. B. Hong Kong Nett.

价格：总额港币壹佰万元正，F. O. B 香港净价 (香港离岸净价) 为
每部港币贰佰元正。

(四) 付运 (Shipment)

由于有的地方船期稀疏，货物迟迟无法付运，或者有的港口过度挤塞，船舶一直无法靠岸卸货，所以买方对船期是否准时十分关

心，这牵涉到货物能否及时到港应市的问题。当然卖方也极为重视这一问题，一旦超过信用证的有效期，它有可能作废，而使备货多时的努力付诸东流。

付运期限一般有几种提法：有的规定某月份如 August 1982，或两个月之间，August/September 1982。有的则规定“在……以后多少天以内，例如 within 45 days after receipt of L/C。倘若存有现货，那么就可立即付运，提出 prompt shipment, immediate shipment 等。

有时候，买方或卖方可能感到上述“多少天之内”的提法仍嫌笼统，那就需要补充某些规定以保障本身利益。例如：Shipment; within 45 days after receipt of L/C by the end of June. 或 August Shipment; subject to receipt of L/C by the end of June. 例如：

Shipment; August 1982 subject to receipt of L/C by the end of May.

付运：一九八二年八月，但到五月底须已收到信用证。

(五) 付款条件 (Terms of Payment)

这一栏是卖方所提出的买方如何付款的要求。在本地买卖中，常用的付款方式有 C. O. D (cash on delivery 货到收款)、C. B. D. (cash before delivery 交货前收款)、S. O. C. (sale on credit 赊卖) 等。

在国际贸易中，这些付款方式都不适用。毫无疑问，L/C (letter of credit 信用证) 是贸易中最普遍使用的付款方式，由进口商经往来银行开出信用证给出口商，出口商把货付运，即可凭装船单据 (shipping documents) 向银行兑取货款。其次，也有一部分商人采用 D/P (documents against payment 付款放行票据的汇票)，D/A (documents against acceptance 承兑放行票据的汇票) 和 B/C (bill for collection 托收单)。不过，后三者要在出口商、银行 (两地银行) 和进口商之间具有良好的信用关系，才能采用。D/P 是出口商开出汇票，向出口地银

行洽兑，进口地银行收到货款后将装船单据放行给进口商，凭单即可提货。风险是：假如进口商不付款，那批货就要出口商自行负责，而且出口地银行会追出口商退款。D/A 是进口商一旦承兑，即可领取装船单据，不立即付款。这对出口商来说风险更大了，所以越来越少用。B/C 是出口商根本无法向银行洽兑，只委托银行代为收款，不用说，这是最不得已的方法，除非关系非常密切，不然不用为妙。

信用证也不是万无一失的，在国际贸易中，会有假信用证，这种现象以西非最常见。所谓假信用证较多是以一家实际并不存在或有名无实的银行的名义开出的。即使信用证是真实的，但仍不算十足保证。因此往往要加上一些规定，出口商才放心付货。一般是注明 confirmed (保兑)、irrevocable (不可撤销) 或 without recourse (无追索权)。有的信用证注明三个要求，但较常见的是注明 irrevocable confirmed 即保证付款。irrevocable 即信用证开出后若非出口商同意则无权擅自撤销。without recourse 表示即使银行收不到货款也无权向出口商追索已兑出的款项。例如：

Terms of Payment: By Confirmed Irrevocable L/C to be opened by
Buyers.

付款条件：用买方开出的保兑、不可撤销信用证。

(六) 备注 (Remarks)

卖方使用这一栏补充一些涉及本身利益的规定。例如：

Remarks: Subject to the procurement of the necessary permits in Hong Kong and Nigeria. Insurance covers FPA and W. A. only if the Buyers require it to be added. Shipping particulars including

marks and port of entry must be advised to the Sellers before 20th July, 1982. The goods can only be sold in Nigeria and other parts of West Africa.

备注：（本合约能否履行）取决于在香港和尼日利亚取得必要的各种许可证。假如买方要求加上保险，那么只保平安险和水渍险。包括唛头和入口港等付运细节必须在一九八二年七月二十日之前告知卖方。这批货物只能在尼日利亚和西非其他地方出售。

（七）其他（Miscellaneous）

除了上述各栏之外，有时还加上“保险”和“包装”等栏。

这里简单介绍国际贸易的保险种类。首先要明白，在保险业务上，损失通常分为两种，一种是“共同海损”（general average），通常是指船只因遇到风暴或火灾等事故必须抛弃部分货物，所受的损失由船主和全船货物的货主共同承担；另一种是“单独海损”（particular average），意思是某个货主单独蒙受损失，例如货物被水浸湿，被其他货物压坏、漏泄、破烂等。全船货物损失时，例如沉船，通常称为全损（total loss）。

只投保“共同损失”和“全损”的叫“平安险”（free from particular average 单独海损不赔偿）；投保“单独海损”的叫做“水渍险”（with average 或 with particular average），水渍险不光是水渍才获得赔偿，它还包括油渍（oil stain）、漏泄（leakage）、破烂（breakage）、盗窃、短交（T. P. N. D. theft, pilferage, non-delivery），而且它实际上也保“共同海损”的险。

此外还有投保全险（A. R. all risks）、兵险（W. R. war risk）等。

包装栏列明包装数量和重量等。例如：

Packing: 12 sets per carton box and 6 carton boxes per wooden box.

包装：每纸盒十二部，每箱六纸盒。

五、签 章 (Signatures)

合约正面的最后一个部分是由双方签署，通常卖方签于右侧，买方签于左侧。例如：

Accepted and Signed by Buyers
Panafrican Trading Co., Ltd.

Sellers
VICTORY ELECTRONIC
TRADING CO., LTD.

.....
Manager

买方接受并签署
泛非贸易有限公司

卖方
胜利电器贸易有限公司
经理：.....

六、附加条件 (Terms & Conditions)

为了最大限度地保障本身的利益，卖方通常都在背面印上一系列的条件 (terms and conditions)，因此买方在签约前不应忽视这些条件，因为一经签署之后就表明也接受这些条件。不过，除非发生纠纷，在一般情况下很少会引用到这些条件。

下面列举常用的附加条件，并逐段翻译。由于这都是卖方的要求，故经常应用 shall 这一情态动词，表示“必须”或“应该”。