

英文貿易契約實務

張錦源 著

英文貿易契約實務

張 錦 源 著

三 民 書 局 印 行

序

廣義的國際貿易包括有形的商品貿易與無形的勞務貿易。所以，廣義的說，國際貿易就是屬於不同國家的人，為了互通有無，調劑盈虛，而進行的有形商品與無形勞務的交易。這種交易關係即產生交易當事人之間的契約關係。交易當事人間之權利與義務是基於契約而生，并以契約所規定者為準。交易當事人如未依照契約規定履行，貿易索賠糾紛即因之而生。

國際貿易上的任何一筆交易，其開始、進行及完成，都須經過複雜的手續，因此，我們從事貿易，訂定貿易契約時，必須以慎審的態度，將交易當事人間有關的權利與義務作正確、清楚、詳細、完整的規定。契約一經簽定，我們就應照契約履行，否則，貿易索賠糾紛即將隨之而生。

國人從事貿易，一向忽略貿易契約的重要性，訂約技術也遠遜於歐、美、日人士，以致往往受制於人，每逢國際情勢稍有變動，我們便成為貿易糾紛的受害人。

記得多年以前我初做貿易時，就聽人說貿易契約往往因一條款一詞語的差異，便可能引起極大糾紛，甚至使人傾家蕩產，所謂差以毫釐，失之千里，以喻貿易契約條款，再恰當不過。所以，我在撰寫貿易契約時，誠恐誠惶，如履薄冰，期免有失誤。但是由於經驗、學識不足，對於如何撰寫穩妥的貿易契約乙節，實在毫無把握，以致常常苦於不知如何下筆。雖然，從舊檔案中可找到一些老前輩所撰寫的貿易契約書作為參考，但是對於這些是否即可當作範本，依樣畫葫蘆呢？尤其契約書中為甚麼要使用那些一般人認為晦澀的詞語，而不用淺易的詞語？為甚麼要訂定這樣的條款？這種條款的意義是甚麼？關於品質、數量、價格、包裝、保險、運輸、付款、檢驗、索賠、仲裁、經銷權、代理佣金、技術合作、勞務輸出

等等條款如何訂定才算穩妥？這些一連串的問題，盤繞着腦海中，使得我寢食不安。為求得答案，我必須向老前輩討教。但是得到的答案常是語焉不詳，無法滿足我的求知慾。對於這點，我很感納悶，心裡總覺得：是不是由於秘方的心裡作祟，而吝於傳授呢？還是因為只知其然，而不知其所以然的緣故呢？或是因太忙，無暇給我詳細解答呢？再不就是我的領悟力太差了呢？納悶之餘，我下了決心採取下列措施，期以短期間內學到貿易訂約技術的要領：

(一) 購讀國內外出版有關貿易契約製作實務的書籍及刊物。

(二) 鑒而不舍地向貿易界先進、專家學者求教，設法請其透露寶貴的經驗、知識、或秘方。

(三) 參加貿易實務講習會，吸取先進實務名專家的理論與經驗。

(四) 向著名貿易廠商索取貿易契約書資料，作為比較研究之用。

(五) 在日常工作中與同事互相研討貿易契約製作技術。

為了加強學習效果及便於工作上的參考，在此其間，我將所見所聞，隨時加以作筆記。這種點點滴滴的筆記，幾年下來，不知不覺已積了十幾大本。這些筆記對於我的日常工作，確實助益不少。因此，雖然是敝帚，我却很珍視。

近年來，我國對外貿易大幅成長，很受世人注目，但是貿易糾紛的不斷增加，也漸引起國內外的批評。這些糾紛的發生原因，雖是多方面的，但很多却是由於貿易從業員未能訂定穩妥的貿易契約所致。這種情形不能不令人惋惜！也可說是國人未能重視貿易訂約技術的必然後果！

鑒於做貿易的同儕或有不少與我當初從事貿易時一樣，對於貿易訂約技術還在摸索中，或甚至因不諳熟訂約技術，已吃了貿易糾紛之虧，我便不自揣陋，將多年來的筆記加以整理，付梓問世，以期一方面能為做貿易的同儕奉獻一己的心得，他方面也可藉此拋磚引玉，希望先進專家也能將其寶貴的經驗與心得公諸於世，使我們後輩能分享其成，由而提高國人

的貿易訂約技術水準，達成我們拓展外貿的目標。

本書在內容安排方面，理論與實務並重，理論部分參考中外名著、從法律上的觀點扼要闡明：

- (一) 國際貿易的經營形態
- (二) 貿易契約的意義及重要性
- (三) 製作貿易契約的基本原則
- (四) 貿易契約條款的結構及各種契約用語的解說
- (五) 貿易契約與貿易慣例等等。

實務部分則參酌多年來從事貿易的經驗及心得，以實例為經，法理為緯，詳細討論如何製作：

- (一) 買賣契約書
- (二) 經銷契約書
- (三) 售貨代理契約書
- (四) 寄售代理契約
- (五) 委託購買契約書
- (六) 外銷代理契約書
- (七) 合作外銷契約書
- (八) 委託加工契約書
- (九) 組零件供應契約書
- (十) 整套設備輸出契約書
- (十一) 技術合作契約書
- (十二) 勞務輸出契約書
- (十三) 國外投資契約書
- (十四) 國外合資事業契約書等。

讀者如能仔細研讀，詳加體會，靈活運用，相信可訂立穩妥的各種貿易契約書，防範無謂的貿易糾紛事件，進而開展貿易業務。

4 英文貿易契約實務

本書在整理編輯期間，屢承貿易界很多先進專家及友人提供寶貴的意見及資料，我願借此機會向他們致最誠懇的謝意。又本書定稿後，即承三民書局劉經理振強兄同意出版，在此敬申衷心的謝忱。

對於貿易這一行，我還在學徒階段，加以見聞有限，因此，本書內容難免有不週或錯漏的地方，尚祈讀者不吝指正。

著者 張錦源 謹識

中華民國六十六年三月於臺北市

英文貿易契約實務 目錄

序

第一編 總 論

第一章 國際貿易的經營形態

第一節 概述·····	1
第二節 主體制貿易的經營·····	4
第三節 佣金制貿易的經營·····	9

第二章 貿易契約在法律上的意義

第一節 契約的意義·····	19
第二節 契約自由的原則及其限制·····	23
第三節 契約的成立·····	25
第四節 有效契約的成立要件·····	30
第五節 契約與契約書·····	32
第六節 合意的書面化方式問題·····	36
第七節 契約書的形式及其效力·····	39
第八節 契約與誠實信用原則·····	41
第九節 契約與情事變更原則·····	46
第十節 貿易契約的準據法·····	51
第十一節 貿易契約與貿易慣例·····	54

第三章 貿易契約書製作法總論

第一節	製作貿易契約書的基本原則	57
第二節	契約條款的結構及文體	59
第三節	條款及標題的表現方式	62
第四節	各種契約用語解說	66

第四章 貿易契約書製作法各論

第一節	契約書的封面	81
第二節	契約書內容的結構	82
第三節	契約名稱	83
第四節	前文	85
第五節	定義條款	92
第六節	基本條款	92
第七節	一般條款及結尾條款	94

第二編 買賣契約

第一章 概 論

第一節	買賣契約的意義	101
第二節	國際買賣契約的特性	102
第三節	國際買賣契約書的簽立方式	103
第四節	一般交易條件的協議	111
第五節	買賣契約條款的性質	118
第六節	買賣契約書製作核對表	121

第二章 商品名稱及其記述

第一節 商品名稱的意義·····	125
第二節 決定商品名稱時應注意事項·····	126

第三章 品質條款

第一節 品質的意義·····	129
第二節 商品品質的約定方式·····	131
第三節 決定品質的時、地·····	154
第四節 買賣當事人權益的維護·····	163
第五節 摻有次等貨的問題·····	167
第六節 品質條款實例·····	168

第四章 數量條款

第一節 數量單位的選定·····	171
第二節 包裝貨計價重量·····	178
第三節 決定交付數量的時、地·····	183
第四節 交付數量過與不足的解決方法·····	187
第五節 裝卸數量差額負擔的特約·····	199
第六節 附有特約數量條件的特性·····	205

第五章 價格條款

第一節 價格的構造·····	208
第二節 價格的種類·····	212
第三節 價格的幣制·····	217
第四節 價格的計算單位·····	219

第 五 節	價格變動風險的歸宿·····	220
第 六 節	價格條款實例·····	238

第六章 包裝條款

第 一 節	包裝的重要性·····	243
第 二 節	適當包裝的標準·····	244
第 三 節	內包裝·····	249
第 四 節	包裝內容量·····	251
第 五 節	填塞物·····	251
第 六 節	外包裝·····	252
第 七 節	唛頭·····	256
第 八 節	易引起糾紛的包裝條款用語·····	264
第 九 節	包裝條款實例·····	266

第七章 保險條款

第 一 節	保險投保人·····	269
第 二 節	保險種類·····	271
第 三 節	保險金額及幣別·····	275
第 四 節	保險理賠地的約定·····	278
第 五 節	保險公司的指定·····	278
第 六 節	保險條款實例·····	279

第八章 交貨條款

第 一 節	交貨的意義·····	283
第 二 節	交貨地點·····	285
第 三 節	交貨時期·····	285

第 四 節	交貨方法	292
第 五 節	裝運通知與裝運樣品的寄發	306
第 六 節	裝貨日期與遲延交貨	309
第 七 節	預防非常事變阻碍裝運的措施	317
第 八 節	提前交貨問題	318
第 九 節	傭船運輸契約與買賣契約的配合	318
第 十 節	交貨條款實例	322

第九章 付款條款

第 一 節	付款條款的重要性	327
第 二 節	付款時期	328
第 三 節	付款方法	331
第 四 節	付款的幣類	347
第 五 節	付款條款實例	347

第十章 檢驗條款

第 一 節	檢驗項目	356
第 二 節	檢驗時、地	357
第 三 節	檢驗機構	360
第 四 節	檢驗方法	363
第 五 節	檢驗費用的負擔	365
第 六 節	檢驗報告的效力	366
第 七 節	檢驗條款實例	368

第十一章 工業所有權條款

第一節	工業所有權的意義	371
第二節	侵犯工業所有權的免責規定	371
第三節	工業所有權條款實例	374

第十二章 索賠條款

第一節	概說	379
第二節	索賠的基本原則	380
第三節	提出索賠的期限	381
第四節	提出索賠的通知方法	382
第五節	索賠所需檢附的證明文件	383
第六節	約定退貨權喪失條件	383
第七節	瑕疵品處理方法及賠償限度	385
第八節	索賠與付款的關係	386
第九節	索賠條款實例	386

第十三章 仲裁條款

第一節	仲裁的意義及其優點	391
第二節	仲裁條款內容	392
第三節	仲裁條款實例	396

第十四章 不可抗力條款

第一節	不可抗力的意義	403
第二節	不可抗力事故的原因或種類	404
第三節	發生不可抗力後的通知方法及時限	405

第 四 節	應提出的證明文件·····	406
第 五 節	不可抗力發生後的免責及善後·····	406
第 六 節	不可抗力條款實例·····	409

第十五章 違約及解約條款

第 一 節	解約權的意義·····	413
第 二 節	法定解約權及約定解約權·····	414
第 三 節	違約及解約條款的內容·····	416
第 四 節	違約及解約條款實例·····	418

第十六章 其他條款

第 一 節	輸出入許可證條款·····	421
第 二 節	稅捐條款·····	425
第 三 節	讓與條款·····	427
第 四 節	準據法及貿易條件條款·····	428
第 五 節	完整契約條款·····	430
第 六 節	契約修改條款·····	432
第 七 節	通知條款·····	433
第 八 節	正本條款·····	436
第 九 節	不受賄條款·····	437
第 十 節	品質保證條款·····	438
第十一節	履約保證條款·····	441

第十七章 結尾條款

第 一 節	結尾條款內容·····	445
第 二 節	結尾條款實例·····	449

第十八章 買賣契約書實例

第一節	訂單·····	451
第二節	售貨確認書·····	453
第三節	購貨確認書·····	457
第四節	買賣契約書·····	460

第三編 經銷約契

第一章 概 論

第一節	建立銷售路線的重要性·····	467
第二節	銷售路線的選擇·····	468
第三節	銷售路線的扶植·····	468
第四節	國外經銷商的選任·····	469
第五節	獨家經銷權的授與及其利弊·····	470
第六節	獨家經銷契約的本質·····	471
第七節	經銷契約與代理契約的區別·····	473

第二章 經銷契約書製作法

第一節	經銷契約書製作核對表·····	477
第二節	契約名稱·····	480
第三節	前文·····	480
第四節	經銷商的選任與受任·····	482
第五節	當事人間的契約關係·····	486
第六節	經銷區域·····	487

第 七 節	經銷商品	490
第 八 節	獨家經銷權	493
第 九 節	禁止越區轉售	498
第 十 節	最低購買（經銷）額	501
第十一節	個別買賣契約	508
第十二節	付款條款	511
第十三節	商情報告	514
第十四節	維持庫存及提供售後服務	515
第十五節	推銷與宣傳廣告	517
第十六節	分經銷商的選任	520
第十七節	工業所有權	521
第十八節	保密事項	525
第十九節	契約有效期間	526
第 廿 節	契約的終止	529
第廿一節	其他條款	532

第三章 經銷契約書實例

第 一 節	獨家經銷契約書	537
第 二 節	非獨家經銷契約書	542

第四章 三方當事人經銷契約與外銷經銷契約

第 一 節	三方當事人經銷契約概說	557
第 二 節	三方當事人經銷契約書製作法	558
第 三 節	外銷經銷契約	566

第四編 代理契約

第一章 概 論

第一節	代理的意義與代理商·····	571
第二節	代理契約在英美法律上的效果·····	578
第三節	我國進出口代理商的形態·····	579
第四節	售貨代理商在國際貿易的重要性·····	581
第五節	售貨代理商的形態·····	582
第六節	售貨代理商的選擇方法·····	585
第七節	我國有關代理商管理法令的規定·····	588

第二章 售貨代理契約書製作法

第一節	售貨代理契約書製作核對表·····	591
第二節	契約名稱·····	594
第三節	前 文·····	595
第四節	代理商的選任與受任·····	596
第五節	代理商的義務·····	599
第六節	代理區域·····	603
第七節	代理商品·····	603
第八節	代理權·····	605
第九節	分代理商或輔助人的選任·····	609
第十節	最低代銷額·····	610
第十一節	代理商品價格·····	613
第十二節	訂單的處理·····	614

第十三節	佣 金	619
第十四節	商情報告	624
第十五節	推銷與宣傳廣告	626
第十六節	執行代理業務費用的負擔	627
第十七節	其他條款	628

第三章 售貨代理契約書實例

第一節	獨家媒介售貨代理契約書	639
第二節	獨家締約售貨代理契約書	649
第三節	非獨家締約售貨代理契約書	651
第四節	貿易商間售貨代理契約書	653

第四章 寄售契約書製作法

第一節	寄售的意義與功用	657
第二節	我國有關寄售交易的法令	659
第三節	寄售交易處理實務	661
第四節	寄售契約條款	665
第五節	寄售契約書實例	674

第五章 委託購買契約書製作法

第一節	委託購買的意義	681
第二節	委託購買處理實務	682
第三節	委託購買契約書實例	683
第四節	外銷行紀契約書	687