

21 世 纪 外 经 贸 英 语 丛 书



21st
CENTURY PRACTICAL
BUSINESS ENGLISH SERIES

合同与合同英语

CONTRACT AND
CONTRACT ENGLISH

● 戚云方 编著

浙江大學出版社

21 世纪实用外经贸英语丛书

合同与合同英语

戚云方 编著

浙江大學出版社

图书在版编目(CIP)数据

合同与合同英语 / 戚云方编著. — 杭州: 浙江大学出版社, 2004. 8

ISBN 7-308-03767-3

I. 合... II. 戚... III. 英语—合同—写作
IV. H315

中国版本图书 CIP 数据核字 (2004) 第 067672 号

责任编辑 樊晓燕

装帧设计 刘依群

出版发行 浙江大学出版社

(杭州浙大路 38 号 邮政编码 310027)

(E-mail: zupress@mail. hz. zj. cn)

(网址: <http://www.zjupress.com>)

排版 浙江大学出版社电脑排版中心

印刷 浙江大学印刷厂

经销 浙江省新华书店

开本 850mm×1168mm 1/32

印张 11.75

字数 295 千字

版印次 2004 年 8 月第 1 版 2006 年 6 月第 3 次印刷

印数 5001—7000

书号 ISBN 7-308-03767-3/H·281

定价 18.00 元



浙江大学外语系教授。1957年毕业于北京对外贸易学院西方语言文学系英语专业。现在美国任 Rutgers 大学客座教授, 开设 Business I 与 Business II 等课程。

戚云方

主要著作有:

- 1) Modern American English
— Living and Learning in the West
(现代美国口语) (合著)
上海外语教育出版社 (1983 年)
- 2) Handbook of Modern American English
(现代美国口语手册) (主编)
上海外语教育出版社
- 3) English Letter Writing
(英语书信) 上海外语教育出版社 (1984 年)
- 4) English Advertising
(广告英语) (合著) 湖南教育出版社 (1987 年)
- 5) Business English
— Correspondence and Dialogues
(外贸英语——函电与谈判) 浙江大学出版社 (1989 年)
- 6) Business English
— Writing and Useful Expressions
(外贸英语——写作与套语) 浙江大学出版社 (1992 年)
- 7) Dictionary of Australian Colloquial Language
(澳大利亚英语口语词典) (主编)
浙江大学出版社 (1991 年)
- 8) Practical Business English Dictionary
(实用外贸英汉词典) (主编)
浙江大学出版社 (1992 年)
- 9) Handbook of Present-Day
American English
(当代美国口语手册) (主编)
上海外语教育出版社
- 10) Present-Day American English
— Surviving in the West
(当代美国口语) (合著)
上海外语教育出版社 (1993 年)
- 11) Teach Yourself English in 50 Lessons
(学英语 50 课) 上海外语教育出版社 (1995 年)
- 12) College English Dictionary
(大学英语词典) (主编)
浙江大学出版社 (1991 年)

To Ming Yuan Song
and
Helena Wen Qi, Teresa Lei Qi,
Jonathan Lin Qi

前 言

合同是一种在法律上能强制执行的协议。世界各国的贸易商依据一些国际贸易中通用的规约和贸易惯例,以及各国的商事法规来从事国际贸易。但是迄今为止,国际上尚无共同的国际贸易法,而各国的商事法规并非出于一源,又有一些不一致的规定和法令。这就要求合同的起草者和执行者通晓有关国际贸易的各种法律和法规。

国际贸易是一项复杂的商品交换活动。它涉及的范围极其广泛,如制造商、运输公司、保险公司、银行、海关、商检、公证机构、商会等等,各种手续繁杂。每项交易一般都要经过电话、传真、电子邮件、信件往来、谈判,逐步落实到文字,即起草合同和签订合同。这类文书工作对交易来讲是至关重要的。(Paperwork is the key to business.) 文书工作是要通过语言这个交流工具来实现的,而国际贸易通用的语言是英语。编写这本《合同与合同英语》的目的是为了使从事国际贸易的业务人员,尤其是合同起草者,熟悉和掌握如何使用英语来拟订合同。

全书共分六章,着重分析合同英语写作的要点、措词、词汇和句子,分类讨论了合同的条款,并汇编了常用条款实例和合同的范例,以飨读者。本书内容丰富、行文信达、例句量大,适用于作为国际贸易业务培训教材,亦可成为海外有志来华开拓业务之士和从事外贸业务人员的案头参考书。

由于本书编写比较仓促,加之作者水平有限,书中谬误挂漏之处在所难免,尚祈各界人士不吝赐教,以期尽善,并致谢忱。

编著者

2004年2月初稿

2004年5月定稿

目 录

第一章 概论 Introductory	(1)
第二章 合同 Contract	(6)
第一节 合同的含义 (Concept of Contract)	(6)
第二节 合同的内容 (Contents of Contract)	(9)
第三节 合同的条件 (Basics of Contract)	(11)
第四节 合同的分类 (Classification of Contract)	(13)
第五节 合同的结构 (Structure of Contract)	(16)
第三章 合同的起草 Drafting a Contract	(24)
第一节 注意事项 (Some Hints in Drafting)	(25)
第二节 起草合同 (How to Draft)	(26)
第三节 合同当事人 (Parties Concerned)	(31)
第四节 合同签订日期与地点 (Signing Date and Address)	(32)
第五节 合同语言 (Contract Language)	(35)
第四章 合同的写作 Contract Writing	(36)
第一节 合同英语 (Contract English)	(36)
第二节 合同写作的要点 (Essential Points of Contract Writing)	(37)
第三节 合同写作的措词 (Wording of Contract Writing)	(46)

第四节	合同中的词汇 (Vocabulary in a Contract)	(49)
第五节	合同中的句子 (Sentences in a Contract)	(53)
第五章	合同的条款 Clauses in a Contract	(67)
第一节	品质条款 (On Quality)	(67)
第二节	数量条款 (On Quantity)	(76)
第三节	价格条款 (On Price)	(81)
第四节	包装条款 (On Packing)	(85)
第五节	装运条款 (On Shipment).....	(91)
第六节	保险条款 (On Insurance)	(104)
第七节	人力不可抗拒条款 (On Force Majeure)	(108)
第八节	付款条款 (On Terms of Payment).....	(111)
第九节	违约条款 (On Breach)	(120)
第十节	索赔条款 (On Claim)	(123)
第十一节	仲裁条款 (On Arbitration)	(126)
第六章	合同中常用条款实例 Examples of Useful Clauses in a Contract	(130)
附录一	合同实例 Samples of Contracts	(163)
1.	Sales Contract 售货合同	(165)
2.	Sales Confirmation 销售确认书	(170)
3.	Purchase Contract 购货合同	(175)
4.	Contract Note 合同说明	(181)
5.	Agreement for Exclusive Agency 独家代理协议书	(186)
6.	General Agency Agreement 总代理协议书	(188)
7.	Joint Venture Contract 合资经营合同	(204)
8.	Regulations for Joint Venture Enterprise 合资经营企业章程	(239)

9. Contract for Joint-Operating Enterprise	
合作经营企业合同	(254)
10. Contract for Joint Venture Enterprise	
合资经营企业合同	(273)
11. Technology Transfer Contract 技术转让合同	(299)
12. Employment Agreement 聘约协议	(310)
13. Lease 租契	(318)
 附录二 合同英语词汇 Glossary of Contract Terms	 (351)
 参考文献 Bibliography	 (361)

第一章

概 论

Introductory

许多人也许认为贸易的成功、事业的辉煌靠的是勤奋 (hard work) 和决策 (decision making), 对的, 勤奋和正确的决策固然重要, 然而, 合同谈判 (negotiating contracts)、起草 (drafting) 和成文 (writing contracts) 对每笔交易来说都是必不可缺的。这要花费大量的时间。时间就是金钱。对商界人士来说, 真可谓“一寸光阴一寸金”。你可以花钱雇用律师 (hire a lawyer) 来起草合同和其他的法律文件 (legal documents)。但是, 无论如何, 作为合同的当事人, 你必须懂得合同的基本概念、主要特征、权利和义务以及法律效力等等。本书第二章简明地阐述了合同的含义 (concept)、内容 (contents)、条件 (basics) 和分类 (classification)。从第三章开始, 本书着重介绍如何使用英语来起草合同, 如何领会和熟悉合同写作的要点 (essential points), 写作的措词 (wording) 以及合同中的各项条款 (clauses)。这是编写本书的宗旨。

许多人也许亦认为, 研究使用英语来书写合同是多此一举。因为, 多年来, 各进出口贸易公司都是根据本公司的特点, 并依据国际贸易中的一般的 (general) 和惯用的 (commonly accepted) 条款, 印制成规范的空白格式合同, 亦称标准合同 (Standard Contract)。这

种合同是由国际贸易组织、外贸公司或律师根据合同应具有的基本条件而拟定的固定条款。交易成交 (deals concluded) 后, 填写 (filling out) 上具体内容, 双方签字即可生效。确实, 这类空白格式合同是大大简化了合同的起草工作, 但延用至今, 一成不变, 或修改甚少, 这恐怕远远不适应经济全球化 (globalization) 历史变革的需要。加入世贸组织, 意味要面对贸易、投资、金融、保险、服务等各类经济活动的竞争。在竞争中学会和提高使用英语来阅读和撰写合同等文件, 是时不我待, 迫在眉睫的事, 这亦并非杞人忧天。

许多人也许还认为, 经面谈, 口头上同意了, 也可算数。是的, 口头合同可以认为像书面合同一样具有约束力。(Oral contracts can be as binding as written contracts.) 但是要知道, 没有书面的记录, 就很难证明你们已经同意的细节。(It's difficult to prove what you've agreed to without a written record.) 因此要无休止地跟踪事实 (endlessly chasing the truth)。所以, 还是应该将口头同意的或承诺的条款写入书面合同。

许多人也许亦认识到, 当今是一个信息时代。信息传递和处理速度加快, 国际贸易随之迅速发展。现今许多交易是通过电子邮件来达成的。(Much business today is conducted by e-mail.) 通过电子邮件通信往来亦可以产生合同, 称电子邮件合同 (E-mail Contracts)。如果一系列电子邮件可清楚地证实是成交的条款, 而对方回复同意接受, 亦可视为合约, 尽管它未经会签。因此, 在电子邮件的商务通讯中要十分谨慎, 注意英语措词要得当, 表达应确切 (make sure you say precisely that in your e-mail), 因为电子邮件的通信往来可导致贸易双方接受的并会签的正式的书面合同 (leading to a formal, written, and signed contract accepted by both parties)。

以下是一个空白格式合同的样本。

MODEL CONTRACT

Contract No. : _____ Date: _____

Seller: _____ Signed at: _____

Address: _____ Cable Address: _____

Buyer: _____

Address: _____ Cable Address: _____

The Seller and Buyer have agreed to the following transaction according to the terms and conditions stipulated below:

1. Name of Commodity: _____

2. Specifications: _____

3. Quantity: _____

4. Unit Price: _____

5. Total Price: USD _____

(Say US Dollars _____)

6. Packing: _____

7. Time of Shipment _____ days after receipt of L/C.

8. Loading Port & Destination: From _____ via _____
to _____.

9. Insurance: _____

10. Terms of Payment: _____

(i) The Buyer shall send an irrevocable Letter of Credit to be drawn at sight to the Seller before _____ 20 _____.

The L/C remains valid until _____ days after the above mentioned delivery and will expire on _____.

(ii) A deposit of _____ % should be paid by the Buyer immediately after signing the contract.

11. Shipping Mark & Clearance: _____.

Shipping mark to be at Seller's option.

12. N. B. Please mention contract number when opening L/C.

13. Remarks: _____.

The Seller _____ The Buyer _____

格式合同

合同编号: _____ 日期: _____

卖方: _____ 签字地点: _____

地址: _____ 电报挂号: _____

买方: _____

地址: _____ 电报挂号: _____

兹经买卖双方同意成交下列商品订立条款如下:

1. 商品名称: _____

2. 规格: _____

3. 数量: _____

4. 单价: _____

5. 总价: _____ 美元 (大写 _____)。

6. 包装: _____

7. 装运期: _____ 收到信用证后 _____ 天。

8. 装运口岸和目的地: 从 _____ 经 _____ 到 _____。

9. 保险: _____

10. 付款条件: _____

(i) 买方须于 20 _____ 年 _____ 月 _____ 日前将不可撤销的即期信用证开到卖方。信用证议付有效期延至上列装运期后 _____ 天在 _____ 到期。

(ii) 买方须于签约后即付订金 _____ %。

11. 装船标记及交货条件: 货运标记由卖方指定。

12. 注意:开立信用证时请注明合同编号。

13. 备注: _____

卖方 _____ 买方 _____

第二章

合 同 Contract

第一节 合同的含义(Concept of Contract)

合同(contract 源出自法语 contractus),亦称契约。什么是合同?按照最简明扼要的定义(the simplest definition),合同是具有法律约束力的承诺(A contract is a promise enforceable at law.)。承诺指当事人表示愿意承担权利和义务。但是,并非所有的承诺都具有约束力,哪怕它是书面的。(Not all promises are enforceable, even when in writing.)这就要取决于合理的和合法的条件。

合同是指双方或多方之间(between two or more people)为了实现某项特定的目标——商品买卖、技术合作或转让、合资经营或合作开采、工程承包、涉外劳务、涉外信贷、国际投资等,用文字的形式明确订立具体的权利和义务,确定债权债务关系。它是检验合同当事人履行合同行为的准绳;也是合同当事人之间建立和终止关系的协议书(agreement)。

合同是具有法律约束力的文件(legally enforceable document),一经签订,当事人各方均须严格执行。凡违约者应对由于违约(breach)所造成的损失承担责任。一旦发生合同纠纷,可经友

好协商解决或通过仲裁 (arbitration) 解决。如果有一方触犯法律, 则应受到法律制裁。

合同的订立是指具有法人 (legal person) 资格的当事人就要约 (offer)、承诺 (promise) 和约因 (agreement) 等一定的方式和条款 (terms and conditions) 进行洽谈, 确认公正合理的权利和义务, 并按国际惯例 (international practice) 和有关国家的法律 (law) 予以解释。在此基础上书面立约 (make a contract), 经当事人签字生效。有时还要经主管部门审核批准, 方能生效, 成为合法合同。

如果不具备上述条件, 则合同是无效的 (invalid) 或不合法的 (illegal)。

《中华人民共和国合同法》第二条规定: “合同是平等主体的自然人、法人、其他组织之间设立、变更、终止民事权利义务关系的协议。”

要进一步了解合同的含义, 首先必须熟悉国际惯例和我国制定的有关法律, 其次亦应该认真研究用英语对合同下定义 (definition)。

A contract, essentially, is a promise or set of promises a court will enforce. The key here is that the courts will enforce the promises. That means the promises are legal contracts, not illegal one like “contracts” to commit arson. It also means that legal contracts do not include social obligations, like going out with someone if you accept a date.

All contractual relationships start with the fulfillment of a simple equation:

$$\text{offer} + \text{acceptance} = \text{mutual assent}$$

Without *mutual assent*—consisting of both an offer and an acceptance—the relationship between the parties is not contractual.

(*Law and Business by Lawrence S. Clark & Peter D. Kinder, published by McGraw-Hill Book Company, 1986, p. 107*)

A contract, in the simplest definition, is a promise enforceable