

当代国际贸易实务丛书



JOINT VENTURE CONTRACT

CONTRACT FOR THE TRANSFER OF
TECHNICAL KNOW-HOW

GENERAL AGENCY AGREEMENT

当代

CURRENT INTERNATIONAL TRADE

国际
贸易

国际贸易实用 合同

PRACTICAL CONTRACTS
FOR INTERNATIONAL TRADE

(中英文对照)

(CHINESE AND ENGLISH VERSIONS)

宋淑英 编著



中国金融出版社

当代国际贸易实务丛书

国际贸易实用

合同

PRACTICAL CONTRACTS FOR
INTERNATIONAL TRADE

(中英文对照)
(CHINESE AND ENGLISH VERSIONS)

宗毅英 编著



中国金融出版社

责任编辑：张哲强

责任校对：孙蕊

责任印制：毛春明

图书在版编目 (CIP) 数据

国际贸易实用合同 (Guoji Maoyi Shiyong Hetong)/宋毅英编著. —北京:
中国金融出版社, 2008. 5

(当代国际贸易实务丛书)

ISBN 978 - 7 - 5049 - 4584 - 6

I. 国… II. 宋… III. 国际贸易—贸易合同—合同法—基本知识
IV. D997. 1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 196368 号

出版
发行 **中国金融出版社**

社址 北京市广安门外小红庙南里 3 号

市场开发部 (010) 63272190, 66070804 (传真)

网上书店 <http://www.chinafph.com> (010) 63286832, 63365686 (传真)

读者服务部 (010) 66070833, 82672183

邮编 100055

经销 新华书店

印刷 保利达印务有限公司

尺寸 184 毫米 × 260 毫米

印张 25.75

字数 445 千

版次 2008 年 5 月第 1 版

印次 2008 年 5 月第 1 次印刷

定价 72.00 元

ISBN 978 - 7 - 5049 - 4584 - 6/F. 4144

如出现印装错误本社负责调换 联系电话 (010) 63263947

國際貿易實用合同

閔建蜀題



(香港中文大學閔建蜀教授系企業管理學、市場學國際知名學者)

前 言

为了适应中国的对外开放，引进国际资本，引进高端技术，引进顶尖人才，引进前沿管理科学，把有竞争性的产品推向国际市场，参与国际竞争，实现互利共赢，参与多边合作及国际交往等，贸易中最基本的环节——契约（合同、协议书、确认书等）及其条款应精确无误。

在书写合同时，我们应力求文字简练，含义明确，概念完整，逻辑严密。合同双方就其权利和义务的范畴应分明，做到既符合中国对外开放所规定的各项政策，又能按国际惯例办事。

《国际贸易实用合同》一书列有 30 份合同及 140 例合同的参考条款，其中所包括的课题有：合资经营、合作生产、技术转让、补偿贸易、商业代理、反购贸易、专利转让、民间贸易、来料加工及装配、承包、独家代理、标准商业合同、销售确认书、备忘录及招标、投标书等，以资提供中国目前所采用之各种合同实例。

本书列举的实例，种类齐全，触类旁通，举一反三，同样适用于其他产品的进出口贸易，加以用中英文对照，以求使用方便。本书若能对读者熟悉国际贸易合同之诸要素有所帮助，将产品立足于世界市场，为国创汇，则是编著者衷心的愿望！并望读者不吝赐教。

本书承蒙闵建蜀教授给予墨宝题辞，美国学者保罗·艾尔思审阅，中国金融出版社编辑出版，特一并致谢。

编著者 宗毅英 谨识

PREFACE

To support China's open-door policy, attract foreign capital, introduce technology, promote competitive products in international markets and meet the needs of foreign investors, China's international trade must inevitably develop and expand. This expansion is to develop unhampered, so we must familiarize ourselves with the most fundamental link of the procedures of international trade : the Contract.

In drafting a contract, we should strive to make it concise in wording, clear in meaning, complete in concept and strict in logic. The rights and obligations of both Parties should be clearly enumerated, thus making it not only in line with the adopted laws and regulations of China's open-door policy, but also in accordance with international practice.

Practical Contracts for International Trade contains thirty practical contracts with one hundred and forty reference articles covering topics, such as Joint Venture, Joint Production, Joint Development, Technology Transfer, Assignment of Patents, Compensation Trade, Counter Purchase Trade, Process and Assembly of Supplied Materials, Commercial Agency, Sole Agency, Joint Venture for Agency, Non-Governmental Trade, Standard Commercial Contracts, Sales Confirmation, Memorandum of Agreement, and Agreements for Tender and Bids for the purpose of offering practical examples of contracts in use in China today.

If this book helps familiarize the reader with the elements of international business contracts, I shall then consider this endeavor to have been worthwhile.

A stylized, handwritten signature in black ink, appearing to read 'Songyuan', with a long, sweeping underline that extends to the right.

目 录

国际贸易方式与适用契约	1
契约的含义和实例	10
实用合同 30 例	13
实例 1 合资经营合同	15
实例 2 合资经营企业合作合同	41
合资经营公司章程	49
实例 3 合作经营企业合作合同	72
实例 4 转让技术秘密和补偿贸易合作生产合同	86
实例 5 专利权转让协议书	100
实例 6 来料加工和来件装配合同	102
实例 7 安装工程合同	106
实例 8 商业代理合同	111
实例 9 一般代理协议书	113
实例 10 独家代理协议书	118
实例 11 总代理协议书	120
实例 12 销售代理协议书	132
实例 13 合资代理协议书	146
附件 聘请书	152
聘书条款	153
实例 14 成立维修服务中心协议书	164
实例 15 商业合同	171
实例 16 买卖合同	180
实例 17 购销合同	184
实例 18 购货合同	192
实例 19 售货合同	197
实例 20 格式合同	202
实例 21 合同（凭规格销售）	204
实例 22 专项协议书	210
实例 23 备忘录	214
实例 24 销售确认书	216
实例 25 销售确认书（凭买方样品买卖）	221

实例 26	销售确认书（凭卖方样品买卖）	223
实例 27	民间贸易协议书	226
实例 28	反购协议书	234
实例 29	建造船舶合同	248
实例 30	招标投标	294
	预审资格文件	295
	预审资格申请书	296
	招标通知和招标条件	297
	文件及报告书清单	304
	投标书	305
	价格表	306
	深舱货轮的性能规格	307
	机械设备清单	307
	银行担保书	308
	公证书	309
	委托书	311
	履行招标条件的保证书	312
	介绍信	313
合同参考条款 140 例		339
	合同条款实例	341
	合同总则	341
	合同货物	343
	价格和支付条款	347
	包装和包装标志	353
	检验、试航、验收	354
	质量保证和保证书	356
	技术培训	356
	交货日期	358
	合同生效	358
	装船运输	359
	保 险	361
	索 赔	362
	保 密	364
	仲 裁	364
	不可抗力	366
	其 他	367
	法定地址与签字	368

CONTENTS

Example 1	JOINT VENTURE CONTRACT	25
Example 2	CONTRACT FOR JOINT VENTURE ENTERPRISE	54
	REGULATIONS FOR JOINT VENTURE ENTERPRISE	66
Example 3	CONTRACT FOR JOINT-OPERATING ENTERPRISE	78
Example 4	CONTRACT FOR THE TRANSFER OF TECHNICAL KNOW-HOW AND THE JOINT-PRODUCTION WITH COMPENSATION TRADE	92
Example 5	AGREEMENT ASSIGNMENT OF PATENTS	101
Example 6	CONTRACT FOR PROCESSING WITH SUPPLIED MATERIALS AND ASSEMBLING WITH SUPPLIED PARTS	104
Example 7	CONTRACT FOR INSTALLATION WORK	108
Example 8	COMMERCIAL AGENCY CONTRACT	112
Example 9	AGENCY AGREEMENT	115
Example 10	AGREEMENT FOR EXCLUSIVE AGENCY	119
Example 11	GENERAL AGENCY AGREEMENT	125
Example 12	AGREEMENT FOR SELLING AGENCY	138
Example 13	JOINT VENTURE FOR AGENCY AGREEMENT	154
	APPENDIX APPOINTMENT LETTER	162
	APPOINTMENT TERMS	163
Example 14	AGREEMENT FOR SETTING UP A REPAIR AND MAINTENANCE SERVICE CENTRE	167
Example 15	COMMERCIAL CONTRACT	175
Example 16	CONTRACT NOTE	182
Example 17	SALES AND PURCHASE CONTRACT	188
Example 18	PURCHASE CONTRACT	194
Example 19	SALES CONTRACT	199
Example 20	MODEL CONTRACT	203
Example 21	CONTRACT (SALES AS PER SPECIFICATION)	207
Example 22	SPECIFIC AGREEMENT	212

Example 23	MEMORANDUM	215
Example 24	SALES CONFIRMATION	218
Example 25	SALES CONFIRMATION	222
Example 26	SALES CONFIRMATION	224
Example 27	NON-GOVERNMENTAL TRADE AGREEMENT	230
Example 28	COUNTERPURCHASE AGREEMENT	240
Example 29	SHIPBUILDING CONTRACT	266
Example 30	CALL FOR BID	314
	PREQUALIFICATION DOCUMENT	315
	PREQUALIFICATION APPLICATION	317
	TENDER NOTICE AND GENERAL CONDITIONS	
	OF TENDER	318
	LIST OF INFORMATION AND DOCUMENTS	328
	FORM OF TENDER	329
	SCHEDULE OF PRICE	330
	SPECIFICATIONS FOR DEEP HOLD CARGO SHIP	331
	LISTS OF MACHINERY/EQUIPMENT	331
	BANK GUARANTEE	332
	NOTARIAL CERTIFICATE	333
	CERTIFICATE OF APPOINTMENT	335
	CERTIFICATE OF GUARANTEE ON THE	
	FULFILLMENT OF GENERAL CONDITIONS OF TENDER	336
	LETTER OF INTRODUCTION	337
	140 EXAMPLES OF REFERENCE ARTICLES ON CONTRACTS	369

国际贸易方式与适用契约

国际贸易是指世界各国之间货物和服务交换的活动。以一定数量的、具有商品价值的、国际市场所需要的产品,通过一定的方式与外汇相对换,被称为国际商品贸易。在国际间商品与外汇相对换所采用的各种做法,被称为贸易方式。不同的贸易方式与书写的不同契约(合同、协议书、议定书、确认书等),条款必须相适应。书写的条款应明了、具体地确认出契约的诸要素,以达到签约各方之间平等互利。

国际贸易方式	国际贸易特点	国际贸易适用契约
合 资、合 营、合 作	共同投资 共同经营 共担风险 共负盈亏	合资、合营、合作合同
技 术 转 让	引进专利 专有技术 知识产权 许可证	技术转让 知识产权 许可证 贸易合同
补 偿 贸 易	引进设备 以制造出 的产品计价补偿	反购、补偿合同
承 包 工 程	承包工程 来料加工 来件装配 来样加工	来料加工、来件装配合同
公 开 竞 争	采用公开招标、投标 中标成交	招标 投标 中标合同
居 间 中 介	由中间人寻找客户 或货源	代理、经销、寄售合同
多 种 贸 易 方 式 相 结 合	集单项贸易方式的特点 及其功能	将不同功能的贸易条款 书写成一份合同 如多方合 作开发合同

国际贸易方式的内涵正是国际贸易的特点,国际贸易的特点正是契约的功能条款。简而言之,国际贸易的方式、特点与契约功能必须一致。

国际商品贸易,就其贸易对象的形态可分为有形贸易和无形贸易。

有形贸易是指商品贸易,它具有一定的形态,有包装、有商标、有质检、有价格等,是客观存在的实在商品。

无形贸易是指技术知识、专利技术、知识产权、咨询服务等。

国际贸易涉及的范围较广，趋于“生产国际化”、“资本流动化”，其规模已超越国界。故，不可能对国际贸易方式、国际贸易的特点及契约诸方面的功能，予以逐条阐明，仅对有形贸易、无形贸易中的重点予以解析，旨在“**掌握重点，操作一致**”，在实务中运用。现就此课题予以阐述。

合资企业、合营企业、合作企业特点解析

为了引进境外及国际资金、引进高端技术、引进顶尖人才、引进先进管理科学，在国际上通常采用招商引资方式设立合资企业、合营企业、合作企业。上述三类企业模式具有共同点，又有各自独具的特点及区别，现解析如下：

合资企业

合资企业也称合资经营企业（Joint Venture），又称“共同投资”（Joint Advanture）企业。

合资企业的特点：

共同投资，共同经营，共担风险，共负盈亏，具有自主经营权和管理权，产品自销。

合资企业的设立 是通过招商引资寻求境外有某种优势的法定企业，引进所需的项目，适用于引资方待开发的特定项目。

合资的模式有：

股份合资 是由合资双方共同开发、选定“新项目”，设立一个新经济实体，具有法人资格，享有独立的权利和义务。为了实施这一目标，在合法的范畴内谋取最大的经济效益，必须有一套健全的管理机制，保证企业正常运转。

合资双方依出资的比例组建董事会，拟聘总经理，明确管理责任，为此，合资企业所签订的合资契约必须经引进项目所在国政府及主管部门的批准，颁发营业执照后方可执业。

合资企业设立的宗旨有：

- ※ **向外型合资企业** 是指合资企业生产出的商品用于出口，面向国际市场。
- ※ **向内型合资企业** 是指合资企业生产出的商品在合资企业双方所在国的国内市场销售，满足各自国内市场的需求。
- ※ **开发型合资企业** 是指使用高科技、新工艺、特殊材料资源开发新产品，旨在加入国际市场行列，展示其高、精、尖商品。

合资企业的模式须列明“股份公司”、“有限责任公司”或“股份有限责任公司”字样，以示鉴别。

申办此类型的合资公司，手续简便，宗旨明确，易管理，易操作。

请参照本书“合资经营合同”（实例1），加深理解其特点，重在实务中的运用。

合营企业

合营企业也称“合资经营企业”，其特点是：

通过招商引资，引进新技术、新工艺、新产品、新品牌，设立合营企业，双方共同经营的经济实体具有法人资格，能以自己的名义享受权利和义务。

合营者按投入的资金、设备、技术、土地、厂房及人力资源等所占的比例，享受权利和承担义务。

合营企业设立董事会、合营者大会、业务委员会等，依国际惯例及各国立法的不同，合营企业有以下类型：

※ **出资对等型** 出资者参与经营，责任和义务分担，合营者的法律地位对等。

※ **参与经营型** 指合营的一方，对企业的经营依其优势、长处等因由，具有主导管理权，另一方为合营者，将经营支配权委托该方，合营者为从属地位。即一方为主，他方配合。

※ **契约合营型** 是指合营各方根据所签订的契约项目、明文规定的条款来管理企业。此种企业不采用股份制，也不依股份分担风险和盈亏等，而是按合营各方所签订契约的条文予以办理，享受权利，承担义务，单纯基于契约而管理、经营企业。这种合营企业的模式是由参与者议定投资比例，根据目前的需求安排生产，产品周期的长短可灵活，效益可预测。此种合营企业是以主动创新、实干为特点。合营企业的设立，必须经工商行政管理部门办理注册登记手续，领取营业执照，但办理营业执照，必须提供“合营经营契约及组织章程”、资信证明、验资证明或资金担保等，经有关部门核准后，颁发营业执照，合营企业成立，方可执业。

合营企业的主管人根据已批准的“契约和章程”，处理对外事务和内部业务。

通常的做法是，合营企业，经合营各方签字的契约，不予以公布，但企业章程可择要点在企业的简介上或指定的报刊上予以公布，以示企业依法成立。

合资经营企业合同及合资经营企业章程，请参照本书实例2。

合作企业

国际间设立合作企业是通过招商引资，其特点是：引进特种产品、专用产品、特种工艺、特种原材料及专有技术、专利、品牌商标等，发挥合作双方各自的优势，形成“拳头产品”，打入急需的指定的国际市场。

合作企业的特点是以合作双方所签订的契约、明文规定的条款为主导，划分合作各方的权利和义务，以此准则来处理一切事务，对内、对外实行有效的科学管理，旨在通过管理出效益、出市场。

合作双方按照各自的实际情况，采取灵活方式投资。如以“出资折股”，但不确定出资比例，只将合作各方投入的技术、设备、厂房、专有技术、专利、知识产权等作为合资条件。

关于领导机制 合作双方的任一方或第三方，实行聘用制，按契约规定的条款参与管理合作企业。也可以说，如果合作中的任一方有能力、有优势，可被推荐为领导者，其他方为协作者。

关于利润分配 法定的利润分配是依契约规定的办法予以分配，或合作双方拟定灵活的方式，按比例分成（或称“提成费”）的办法收回投资。

关于法律地位 合作双方推荐的“企业领导者”为法人，具有处理对外、对内的一切事务的权利，另一方为法人的伙伴。

关于合作期满后财产处理的办法 合作的投入是分配效益的砝码，以此收回投资。合作期满后，不再进行清算，企业资产为合作者所有。

除上述合作企业之外，另有一种合作方式称为“合作开发”，如天然气、石油、矿石、煤炭等待合作开发项目。

这种合作的特点是：投资大、风险大、利润高、规模大、时间长，这类企业都须经过国际招标、投标、开标等程序，予以合作，具体办法是合作各方签订契约和按“操作程序规范”的明文规定来实施。

合作经营企业合作合同请参阅实例3。

转让技术秘密和补偿贸易合作生产合同特点解析

在19世纪中期，国际间出现了由国际知名大学，研究机构与工业、制造业等部门联合攻克存在的技术难关的情况，其研究是在保密状态下进行。当时，以“超能量技术”和经实践证明的“专用技术”、“技术诀窍”解决了实际存在的技术难题。此专门技能和诀窍经确定所有者的权利后，称为专利（Patent）或专利权（Patent Right），受法律保护，也可有偿转让。

1978年，在美国设立了一个国际专利合作机构，签订了“专利合作条

约”(Patent Compensation Treaty, PCT), 多国参与签约。

凡申请注册国际专利, 可具有国内专利的申请效力, 可免去国内审查程序。

专利经确定所有者的权利后, 在国际上被列为工业产权 (Industrial Property), 专利转让, 常需签订“专利权转让协议书”, 请参阅本书实例 5。

国际上另一种技术转让是非专利性质的, 但具有先进和独特的技术秘密, 也可转让。

转让技术秘密的特点

转让某种产品的技术秘密, 含设计计算、产品图纸、生产流程、制造工艺、质量控制、试验、安装、调试运转及维修等方面的资料, 以及生产许可证及商标等, 都应列明精确、无误。

补偿贸易的特点

补偿贸易具有赊销贸易的性质, 也是发达国家与发展中国家进行有效合作的方式, 那些有顶尖技术的生产企业向进口国因外汇短缺的企业提供无须支付现汇的生产设备及技术诀窍的合作项目。

以引进的设备生产“合作商品”, 以返销方式偿还引进进口设备所需的款项, 也称为产品返销 (Buy Back), 这种贸易方式称为补偿贸易 (Compensation Trade), 简称“一进、一出”贸易方式。

补偿贸易的进口方以产品作为偿还款项的手段, 有利于提高境外投资者的积极性, 投资者可亲自从事生产和管理业务, 对产品的先进性具有可靠的把握, 这样可以直接影响到企业的兴衰。

引进技术诀窍及设备需予以评估, 返销产品也需根据市场信息予以报价, 旨在加强出口产品的竞争力。有关产品的评估和报价涉及双方的共同利益, 但使用何种计价方法, 在契约中应列明, 其通用计价及支付方法有:

一次性总计算, 一次性总支付, 或一次性计算、分期支付, 或按合作契约明文规定的“提成”办法, 或采用“提成”费加入门费, 予以预支的办法。

产品估价是补偿贸易方式中的关键问题, 产品估价包括设备、技术的计价和补偿产品的计价。

设备计价较为固定, 价格取决于商品的质量、商标及技术诀窍使用费等, 一起予以报价。

补偿产品可分批交货, 可接单交货报价, 或在交货前 10 至 15 天报价。

现国际市场以交易所公布的价格为基础，设定调整幅度，或以同类商品的出厂价，或优惠价，或依国际市场总经销的优惠价，或以生产国供应原材料价格变化指数、工资水平，予以调整，拟出具有竞争性的价格，打入国际市场。

补偿贸易契约应包括的明文条款

- ※ 签约双方的区别及名称。
- ※ 外商提供的设备型号、数量、质量、价格、交货期及地点。
- ※ 偿还设备的产品应明确规定主要品牌、数量、质量、商标、价格、交货期及销售市场。
- ※ 补偿的具体办法、偿还时间、额度及期限。
- ※ 补偿产品的优惠及税费，必须明文规定。
- ※ 补偿产品的计价方法，收预付款及支付利息的安排框架。
- ※ 设备维修、资料变更及人员培训等事宜，应予以明确。
- ※ 合作双方各自承担的保险及生效条款等。

合作企业必须：

预测风险 风险控制是通过技术、经济手段将风险分散，予以化解。

规避风险 不受国际和国内经济因素变化的影响，可改变产品出口的流向，改变生产流程，适应市场需求。

转移风险 将设备、技术、补偿产品等分别投保，将风险转移给保险公司，将费用计入成本。

转让技术秘密和补偿贸易合作生产合同，请阅读本书实例 4。

来料加工和来件装配合同特点解析

来料加工和来件装配是国际间经济合作的一种简便易行、“有进有出、进出结合、两头在外、中间在内”的贸易方式。

来料加工（Processing with Customer's Materials）是指境外的委托方（称外商）提供原材料、元器件、零配件及加工装配所需的设备、仪器、工模具等，由受托方（称加工方）所属的工厂按要求进行加工或装配，将合格的产品交外商后，按合同规定的计时、计件办法，收取加工费。此加工费通常是以国际流通的货币即外汇支付。这种收取加工费的办法，被称为“蚂蚁啃骨头”式的收费。

对委托方提供设备的计价、还款，受托方可采用加工费按量、依时偿还，或双方另行签订协议书，约定偿还办法。

来料加工有两种方式，即“带料加工”（Processing with Partially Supplied

Materials)、“进料加工”(Processing with Import Materials),采用何种方式合作,应在合同中约定。

带料加工是指外方自行提供原材料或亲自在委托加工方所在国的市场上,采购原材料,制成商品后,在境外销售。此种方式较为普遍。

进料加工称为“以进养出”,具体的操作办法是由外商在境外自行采购,自行安排,但应明文规定进口原材料的数量及时间等,以防延迟。

来件装配(Assembling on Provided Parts)是指加工方以外商提供的元器件,依工艺程序制成商品,依技术指标检验,依内外包装的标志要求,生产装箱后交付外商。

来料加工、来件装配,其中原材料和元器件,依双方约定的消耗和损耗的比例执行,损耗率通常为3%~5%,以此比例按批次核实。

当来料加工、来件装配须引进新技术或改进工艺时,委托方必须派专门工程人员,对受托方的操作人员进行培训,培训期约为三个月,或视情况而定。

对加工的原材料、装配的元器件,加工方不拥有所有权,只有使用权。因管理不善而使原料、元件受损,或使用不当,或超越损耗的规定,或被盗等,加工方应承担经济责任。

原材料、元器件或制成商品,全过程的保险事宜及运输方式等,应由双方以文字形式予以约定。

为了保证双方履行合同,不违约,经双方同意,可各自出示担保书:

- ※ 外商应保证及时供应所需的原材料、元器件及按时结算加工费用等;
- ※ 加工方应保证按时、保质、保量地加工出合格的商品并及时交货。

双方是否需要提供银行保证金,应在合同中明文规定,或视情况而定。来料加工、来件装配实用合同文本,请参阅本书实例6。

反购贸易合同的特点解析

反购贸易(Counter Trade),也称反向购买(Counter Purchase)。贸易的双方因受某些条件的限制和约束,不能直接地采用不限额度的自由外汇进行贸易时,则采用反购方式进行贸易。其特点是贸易双方的任一方出口货物的总金额相当于或低于进口货物的总金额,以保持进出口贸易总额的基本平衡。

简而言之,此种贸易方式的特点,是因某些国家或地区实行外汇管制,或因外汇短缺,或受其他不可言明的条件的限制,国际间的进出口交易只能采用“无汇贸易”,即不得用国际间流通的货币、外汇进行交易。故必须采用“先进口、后出口”,或“先出口、后进口”的贸易方式予以成交,避开