

外贸实务

对外经济合同 合同拟定
诈骗防止及案例分析

聂国瑾 陈 松 曹宪志 编著

电子工业出版社

外贸实务——

对外经济合同、合同拟定、诈骗防止及案例分析

聂国瑾

陈 松 编著

曹宪志

电子工业出版社

内 容 提 要

本书从涉外经济合同的法律问题,中外合资、合作经营、合同的法律问题,关于技术贸易的法律问题,拟定外贸合同及英文用法,外贸中国际诈骗活动的防止,外贸合同案例分析等六个方面进行了论述。这些问题都是涉外企业经常碰到的问题,处理不妥,不仅经济蒙受损失,还会影响国家和企业的信誉。本书针对性、实用性较强,特别对涉外企业有一定的指导作用。本书适合涉外企业的各级干部、律师、金融及外贸工作人员等阅读。

外贸实务——

对外经济合同、合同拟定、诈骗防止及案例分析

聂国瑾 陈 松 曹宪志 编著

特约编辑 高凯宪

责任编辑 孙延真

*

电子工业出版社(北京海淀区万寿路)

电子工业出版社发行 各地新华书店经销

三河县新燕印刷厂印刷

*

开本: 787×1092 毫米 1/32 印张: 3.75 字数: 97 千字

1990年1月 第一版 1990年1月 第一次印刷

印数: 1-5000 册 定价: 2.20 元

ISBN 7-5053-0678-2 / F·34

目 录

第一章 涉外经济合同的法律问题	1
一、关于“合同”、“协议”、“意向书”和其他	1
二、涉外经济合同的特点和种类	4
三、关于签订对外经济合同的当事人的合法资格问题	6
四、签订对外经济合同应遵循的基本原则	8
五、合同的形式和合同的主要条款	11
六、关于对外经济合同的标的	12
七、F. O. B. 和 C. I. F. 两种合同的法律比较	14
八、关于信用证的法律关系	17
九、关于对外经济合同的违约问题	21
十、关于如何约定不可抗力事件的范围	22
十一、关于合同生效的法定批准程序问题	23
十二、关于订立解决合同争议的条款问题	24
十三、关于处理合同争议所适用的法律问题	25
第二章 中外合资、合作经营合同的法律问题	27
一、关于中方当事人的合法资格	27
二、关于合资、合作条件	28
三、关于合同规定的经营管理方式	28
四、关于企业的法人资格	28
五、关于投资的回收和结业后企业财产的归属	29
六、关于对合同条款的法定要求	30
第三章 关于技术贸易的法律问题	32
一、技术贸易合同要求解决的中心问题	33
二、必须区分专利许可和专有技术许可	33
三、技术贸易合同的特有条款	36
四、技术合同除特有条款外应当订明的事项	37
五、技术合同的价格条款应考虑的因素	38

六、关于技术合同生效程序·····	38
第四章 外贸合同的拟定及英文用法·····	39
一、合同的一般格式、结构及所包括的一般性条款·····	41
二、条款的结构与层次表达·····	44
三、条款的文体·····	48
四、一些具体的表达问题·····	51
五、翻译方法及翻译应遵守的原则·····	62
六、具体译例分析·····	69
第五章 外贸中国际诈骗活动的防止·····	74
一、国际诈骗的产生及发展·····	74
二、国际诈骗的种类和作案手段·····	77
三、防止国际诈骗的方法·····	81
四、国际诈骗的实例分析·····	85
第六章 我国外贸合同案例分析·····	100

第一章 涉外经济合同的法律问题

凡从事外经外贸工作的业务人员，除应必备专业知识、语言能力、善于交际和谈判的本领外，还必须懂得基本的法律知识，尤其应掌握国际贸易合同方面的法律常识。外经外贸人员的基本业务活动，始终离不开洽谈合同、签订合同、履行合同。这是因为，对外经济贸易活动的结果须见诸书面文件才算生效。经济合同即是当事人之间为实现一定的经济目的，明确相互权利义务关系的法律文书。双方签订经济合同，表明双方当事人在实际进行着一项法律行为。签订合同的本身，就是一种法律上的作为。所以，一个外经外贸人员如不学法，不懂法，不会用法，就不可能把外经外贸工作做好，甚至会犯各种错误，带来不可挽回的损失。我们必须不断增强我们的法律观念，把外经外贸工作做好。

一、关于“合同”、“协议”、“意向书”和其他

“合同”与“协议”有何区别，两者的法律效力有无差异，在外经外贸工作中，什么情况下用“协议书”，什么情况下采用“合同书”的形式，还是有讲究的。“协议”的英语为“AGREEMENT”，也译为“一致”、“同意”。“合同”的英语为“CONTRACT”，也称“契据”，在日本叫“契约”。在贸易实务中，对两者往往不加以区分。美国统一商法典将“CONTRACT”定义为“当事人间同意的结果之法律上义务的总体”，而将“AGREEMENT”定义为“事实上的协议”。然而，该法典本身就将“CONTRACT”和“AGREEMENT”混同使用。由于各国商业习惯上的差异，在贸易往来中，有的习惯采用“AGREEMENT”，如美国、西欧等国；有的习惯采用“CONTRACT”，如日本等国。无论是“合同”或是“协议”，都必须双方意思表示的一致。如果在条款中已明确双方当事人的具体的权利和义务，那么无论用“合同”或是用“协议”来作为文件的名称，其

法律效力都是一样的。例如，我们通常签订的《技术转让合同》、《产品经销合同》也可称为《技术转让协议》、《产品经销协议》，它们具有同等的法律效力。我国法律对“合同”和“协议”有着不同的定义。《中华人民共和国合同法》第二条规定：“经济合同是法人之间为实现一定经济目的，明确相互权利义务关系的协议。”《中华人民共和国中外合资经营企业法实施条例》第十三条规定：“本章所述合营企业协议，是指合营各方对设立企业的某些要点和原则达成一致意见而订立的文件。合营企业合同，是指合营各方为设立合营企业就相互权利、义务关系达成一致意见而订立的文件。”从上述定义可见，“合同”是“协议”的一种形式；“协议”达成的一致意见，是构成“合同”的要素之一。各方商定的某些要点和合作原则应具体表现在相互的权利、义务关系之中。在同一个项目中，协议书的条款与合同书的条款如果出现不一致之处，应该以合同的规定为准。经当事人各方同意，也可以不订立协议而只订立合同。

在对外文件中，“协议”与“合同”主要区别：

(一)“协议”的当事人范围比“合同”当事人的范围广泛。“协议”的当事人可以是经济法人，也可以是国家、政府、各种社会团体等。例如，《中华人民共和国政府和罗马尼亚社会主义共和国政府关于相互促进和保护投资的协定》；又如，日本中国文化交流协会与我国对外友好协会于1955年11月27日签订的《关于中日文化交流协议》。前者是政府之间的协议，后者是两国民间文化团体之间的协议。而经济合同的当事人范围通常是公司、企业、其他的经济组织和自然人。

(二)经济贸易协议的条款比经济合同的条款伸缩性大。“协议”既可以就某一问题的要点、原则表示双方的意思一致，也可以就某一项的权利、义务关系作出明确规定。对双方权利、义务有具体规定的“协议书”改称“合同”也无不可，其实质内容是一致的。“合同”条款就没有那么大的伸缩性，经济合同必须划分相互间的权

利、义务。《中华人民共和国合同法》（1985.3.21.）第十二条规定了合同一般应当具备的条款，即：标的条款，质量、数量、价格条件、支付方式、赔偿责任、争议解决方法等。

（四）“协议”的法律效力将依据其具体内容而定。只达成合资要点和原则的合营企业协议，其法律效力低于合营合同。《中华人民共和国中外合资经营企业法实施条例》（1983.9.20.）第十三条第四款规定，“合营企业协议与合营企业合同有抵触时，以合营企业合同为准”。当一项贸易协议，如技术合作协议，已经明确规定了双方的合作关系，具体划分了双方的权利、义务，并对违约责任、争议解决方法，协议的有效期限等均有规定，这样的协议，其法律效力与“合作合同”并无二致。

关于“意向书”、“备忘录”和其他外贸文书。

“意向书”英语为“INTENTION LETTER”，是双方洽谈形成的初步意思表示。“意向书”的签订，展示了今后合作的前景。其作用：一是双方意向的纪实；二是为双方下一步的工作安排明确方向，为寻求下一阶段的合作开道。在中外合资、合作项目的初始阶段，经办单位常常凭据“意向书”提出项目可行性报告，或根据“意向书”申报项目建议书和制订下一步的对外开展工作的计划。因为“意向书”与协议、合同不一样，它尚未涉及双方具体的权利和义务，而仅是各方为建立合作关系做准备的工作安排。所以，签订“意向书”，并不构成法律事实，“意向书”并不具有法律上的约束力。但是，双方既然已经表示了这种合作意向，为了公司信誉，还是应该努力信守，或作好下一轮洽谈的准备，也可修改原先表示的意向，以新的文书替代之。

“备忘录”和其他文书。“备忘录”英语为“memorandum”是外事上往来文书的一种。在外经外贸工作中，有时也可利用备忘录形式阐明某一问题的立场、态度和要求，如对某一问题的事实或责任方面的说明和论证。双方会谈后，用书面形式纪要双方的或单方的口头陈述也是备忘录的一种内容。从法律的观点上看，备忘录主

要起当事人陈述事实，表达要求的证言证据作用。如果由双方共同签署的备忘录记述了双方合作的共同意向，这种备忘录实际上是一份意向书而已。备忘录也可以由单方书写，无须经过对方同意。收到对方备忘录后，可以表示认可，也可以表示反对，这种情况，一般发生在双方的争执已经深化的地步。在外贸工作中还有其他文书，如：合同修改书，是用来修改已签订的合同中的某一条款。双方应事先商定修改意见，形成合同修改书后，应由双方签字生效。对于须经政府审批生效的合同，其主要条款的修改，也需报原审批机构审批后方能生效。合同修改书依法形成后，其法律约束力与合同正本是一致的。签订合同，往往附有多种附件，有的附件本身就是一项可单独存在的合同，如中外合资经营合同附有技术转让合同。有的合同附件是经济技术指标的说明，有的是合同计划进度，有的是保证履约的担保函件……等等。这些文书都是合同的组成部分，与合同具有同等法律效力。这些附件的作用在于把双方当事人的权利和义务明细化，具有重要的法律上的意义。

综上所述，“合同”、“协议”、“意向书”、“备忘录”和其他外贸文书，其形式各异，含义有不同之处，内容要求不一。它们的法律效力是依据其内容而定的。所以，我们应根据贸易的具体情况，适应双方的合作意图，灵活应用不同形式的外贸文书，以求得预想的效果。

二、涉外经济合同的特点和种类

我国的涉外经济合同除具有一般的经济合同的法律特征之外，尚有以下特点：

(一)合同双方当事人的营业地不在同一个国家（地区）。一方是中华人民共和国的企业、公司或其地经济组织，是在中国境内注册的属于中国法人；另一方是在中国境外注册登记，营业住所在中国境外，属境外法人或自然人。

(二)合同标的提供和接收必须跨越不同国家（地区）的海关，受

着不同国家外贸监管制度的监管。中外双方当事人如果仅就在中国境内转让货物从事境内贸易，这种合同不属涉外经济合同，应按国内经济合同办理。

(3) 合同的价格条件是按国际通行的价格术语标明的，例如：“FOB”，“CIF”，“FAS”等。支付方式按国际常用的作法，如：L/C, T/T, M/T, D/P, D/A等。双方选择的结算机构，是合法营业的彼此认可的国际金融机构。

(4) 涉外合同的争议，如通过仲裁机关解决，这个仲裁机构必须是具有国际商事仲裁能力的。

涉外经济合同所具备的国际性的特点，要求从合同的签订到合同的执行都带有国际性。

目前，我国现行有效的“经济合同法”有两个，一九八一年颁布的《中华人民共和国合同法》只适用国内经济合同；一九八五年颁布的《中华人民共和国涉外经济合同法》只适用于对外经济合同。它们的适用范围不一样。有的进出口公司在广州交易会上与国内客户成交的外币市场物资销售合同，采用了对外出口合同的格式，被人民法院判定为无效合同，原因是把国内经济合同当作了涉外合同，违反了国内经济合同法的规定。违反法律的合同属无效合同。

在我们的经济贸易工作中，必须分清国内经济合同与对外经济合同。目前，我国的对外经济合同有几十种，主要的有：国际货物销售合同（含进口合同和出口合同），补偿贸易合同，来料加工合同，技术引进合同，技术（出口）转让合同，许可证贸易合同，技术服务合同，技术合作合同，咨询服务（含委托设计、培训）合同，成套设备进口、出口合同，国际租赁合同，寄售合同，经销合同，代理合同，中外合资经营企业合作合同，中外合作经营企业合作合同等。随着我国对外经济关系的发展，新的合同类型将会不断涌现。

对外洽谈项目，要依照双方同意一致的意思，选定相应的合同类型。不同的合同种类，其法律地位是不相同的。如，以获得技术

为主要内容的合同应按技术引进合同格式拟定，技术引进合同应受一九八五年五月国务院发布的《中华人民共和国技术引进合同管理条例》管理。拟定技术引进合同的条款，不得违反该条例的规定，并要按规定的程序报经审批机构批准方能生效。以合作开采海洋石油资源为主要内容的石油合同，拟定合同条款时应遵守一九八二年一月国务院发布的《中华人民共和国对外合作开采海洋石油资源条例》的规定。石油合同成立后，可享受该条例规定的各项优惠。以中外合资经营企业为主要内容的合同为合资经营合同，应依照《中华人民共和国中外合资经营企业法》及其《实施条例》的规定商定合同条款，并办理各项审批手续，按合同组成的合营企业可以依法申请减免有关税费，享有优惠。以来料加工或补偿贸易为主要内容的合同，按有关法规规定，可享受免征进口关税的待遇。以上可见，按合同主要内容确定相应的合同类型是十分重要的。

然而实践中，张冠李戴的情况时有发生。有的把进口贸易冠以来料加工合同的名目。名不符实。究其原因，可能是对外贸业务不熟悉，没有依据合同的主要内容选定恰当的合同类型；也可能是有意混淆合同种类，企图规避法规的管辖，蒙混过关。因为国家对进口贸易和来料加工合同有不同的监管制度，如对电视机组装件的进口合同，须报经国家审批机构批准，并须领取进口许可证，要交纳较高的进口关税，而来料加工复出口合同，无须申领进口许可证，而可免征关税，这样，以来料加工之名掩盖进口之实，实际上是在合同的种类上作文章，以逃避国家的监管。我们必须保持发展外贸事业的热忱，同时也应警惕不法商人弄虚作假拖人下水，更不允许内外勾结进行违法活动。

三、关于签订对外经济合同的当事人的合法资格问题

签订合同是一种法律行为。当事人通过签订合同，构成了相互间的权利义务关系。这种关系是否合法，能否得到法律保护，首先要看订立合同的当事人是否具有合法的签约资格。不具备合法资格

的当事人签订的合同是不具有法律效力的。在外贸实践中，只凭一纸名片，一番口头介绍就订立合同付诸履约，往往受骗上当，诉诸法庭经不起调查，终被认定合法经济关系之不存在。核查对外经济合同当事人的合法资格，一般应注意以下几点：

(1)对外方（含港澳地区商人），应通过国际金融机构，或函请我驻外机构，或通过访问对方等各种机会核明对方依法登记注册的国籍、营业住所、法定代表人姓名、资信情况、经营范围等。外方的合法资格是指按当地法律规定具有合法从事商务的资格。在国外，如英国，一个法人组织可以是一个集合体，也可以是一个个体。个体法人是指在任何特定时间只有一名成员的法人。（参阅《英国公司法》，R.E.G.Perrins 和 A. Jeffreys 编）此外，在签订合同前，查清外方当事人（客户）类型也是十分必要的。对外方当事人一般可分为：①自营贸易制造商（Manufacturer），相当于我国拥有外贸权的生产企业。专业性强，合同条件严格，履约率高，贸易作法较为呆板，但资信可靠。如日本的 NEC、西德的西门子、美国的 ITT 等。②经销商（Merchant）相当于专门从事商业的中间商。这类商人情况复杂，鱼龙混杂齐下，应予谨慎选择，对可靠的商户应大胆使用，对来历不明的不能轻易订立合同，不轻信言传，对诈骗者，应予坚决挡回。③代理商号（Business firm representing）。④代理人（Agent）。代理商号和代理人是接受用户委托代理贸易业务，他们往往以代理佣金为其收益。

(2)对中方当事人，应查核是否按法定程序批准，经工商管理部门登记注册，拥有独立财产，并能以自己名义承担民事责任的经济组织。任何中央或地方国家机构（权力机关或行政机关）不应对外签订任何经济合同。因为他们不是经济组织，没有经营功能，不能接受国际审判或仲裁机构的裁判。任何行政机关的职工个人对外签订经济合同是不被承认的，属违法无效合同。

(3)合同的签字人应当是合同当事方的法定代表，即公司总裁或董事长或经理，或法定代表授权签署本合同的人员。为保证对外订

立的经济合同的合法性和有效性，双方应主动出示当事人合法资格证明文件：法人的营业执照或登记注册文件和签字人的合法授权证书或法定代表人的资格证明书。

(4)中方当事人经批准的经营范围，必须是有权从事外贸活动的经营范围，或按法律规定可以从事的外经外贸业务。如，国家的外贸公司有进出口贸易权，非外贸公司不能直接从事对外贸易业务。但按我国合资法和中外合作经营企业法规定，凡中国的经济组织都有权直接对外开展中外合资经营企业或中外合作经营企业。另外，有外贸权的企业对外经营的范围是由其章程和营业证书中订明的，如果超出其经营范围将被视为违反外贸监管法规。如经营电子产品进出口的外贸公司未经特殊批准签订了药材出口合同，应属违章合同，履行这样的合同将受到处罚。

(5)如果对方签署合同的当事人是代理人或受托人，则应要求对方出具授权证明。在洽谈和签订合同时，应分清，该客户以本公司身份出面的属“原主”或称之“本人”(Principal)，如果是以某公司“代理”身份签订合同，合同的履约责任由委托人承担，代理人不负履约责任，此点务必注意。对委托代理业务，要注意核查三点：①有无合法的委托书或授权书；②授权范围；③授权的有效期限。对于代理人超越权限的任何行为，不应响应。

既然签订合同是双方的法律行为，从事外经外贸的业务人员对此绝不可马虎从事，不能以“人情”“熟人”关系代替法律关系，在处理对外经济法律关系上，必须“公事公办”。

四、签订对外经济合同应遵循的基本原则

中外双方当事人订立经济合同，确定各自承担的义务和享有的权利，据以达到合同所期望的经济利益。这就要求双方当事人在订立合同的过程中，始终贯彻以下基本原则：

(一)平等互利、协商一致的原则。“平等互利”是指，签订合同的双方当事人的地位是平等的，绝不容许以大欺小，以强凌弱，不

容许对一方有任何歧视和不公正的对待，双方享有平等的权利。双方享有的权益是对等互利的，双方要承担对应的义务，在任何方面应遵守互利的原则，只对单方面有利或只对单方面限制的条款是不能接受的。“协商一致”是指合同的签订必须由双方当事人或多方当事人充分协商，充分表达真实的意思，达成一致的意見，形成合同条款。任何一方不可以用种种理由把自己的意志强加给对方，也绝不允许采取直接地或变相地种种手段迫使对方就范或塞进一些不合理的条件。《中华人民共和国涉外经济合同法》第十条规定：“采取欺诈或者胁迫手段订立的合同无效。”

(二)必须遵守中华人民共和国法律，并不得损害中华人民共和国的社会公共利益。违反法律、行政法规的合同或者损害我国社会公共利益、社会公共利益的合同是无效合同。非法合同是指以违法行为订立的被法律禁止的合同。例如走私、贩毒，侵害别人的专利权、商标专用权，违反外贸监管法规等。一切非法合同都是无效合同，即自合同签订之日起就不具有法律效力。遵守本国法律的原则，是任何一个主权国家所坚持的，任何一个国家都不会容许违反本国法律、法规的合同生效。不得损害本国公共利益的原则也是国际上通行的制度。国际上叫“公共秩序保留”。法国的法律称“公共秩序”；联邦德国称“善良风俗”；英国称“公共政策”；苏联称“制度基础”；民主德国称“法律秩序的基本原则”。可见，世界上并没有绝对的“契约自由”，绝不是合同当事人可以不遵守任何原则，只要双方同意就有效，就可以畅通无阻。在法学上称之为对“契约自由”原则所赋予的保留和限定。

(三)遵守国际条约，适用国际惯例的原则。

我国法律与我国参加的国际条约有不同规定的，应该遵照国际条约的规定，但是我国声明保留的条款除外。与外经外贸有密切关系的国际条约有：一九六七年七月十四日在斯德哥尔摩修订的保护工业产权《巴黎公约》。我国于一九八四年声明加入。参加该公约的有近一百个国家。《巴黎公约》规定了工业产权保护范围有：发

明、实用新型、外观设计、商标、服务标记 (Service marks)、厂商名称、商品产地、货源标记等。一九五八年六月十日在纽约召开的联合国国际商事仲裁会议上通过的《承认及执行外国仲裁裁决公约》至今有七十一国加入，我国于一九八六年十二月声明加入。该公约要求所有加入国互相承认当事人之间订立的书面仲裁协议，包括合同中的仲裁条款在法律上的效力，并依照公约规定和被申请执行地的程序，承认和执行外国的仲裁裁决。一九八〇年四月在维也纳制订的《联合国国际货物销售合同公约》，我国于一九八六年十二月向联合国提交了我国核准书。该公约于一九八八年一月生效，是国际上调整外贸合同关系的主要法律依据。我国已同日本、法国、英国、美国、意大利、联邦德国、新加坡、比利时、马来西亚、丹麦、瑞典等国签订的《关于对所得避免双重征税和防止偷税漏税协定》是指导我国经济法人与对方国家当事人签订税务合同条款的根据。我国同日本、美国、荷兰、意大利、泰国、新加坡、奥地利等国签订的《关于保护投资的协定》，同苏联、东欧、朝鲜等社会主义国家签订的贸易协定及交货共同条件，也是我国经济组织与对方当事人签订合同的法律依据，应予遵守。

对外经济合同应遵守国际惯例。具有法律效力的国际贸易惯例应具备四个条件，即：(1)在国际上经常反复运用，已具有普遍性；(2)包含有明确的和确定的内容，能够作为合同双方当事人行为的准则；(3)符合平等互利的原则，切实可行，合情合理，对促进国际贸易有积极作用；(4)能为合同双方当事人接受；不被接受的“惯例”，对合同不发生效力。当前，国际惯例已形成文字的有：《一九八〇年国际贸易术语解释通则》(INCOTERMS, 1980)，和用于国际贸易支付的《跟单信用证统一惯例》及《一九三二年华沙—牛津规则》它主要明确C.I.F.交易的双方责任。无论国际条约或是国际惯例，都贯穿了平等互利的的基本原则。平等互利作为国际贸易的基本原则普遍为各国国内法律、规章所确认。我们必须善于运用平等互利的原则，坚持合情、合理、合法地签订对外经济合同，以促进

外贸事业的发展。

五、合同的形式和合同的主要条款

我国《涉外经济合同法》第七条规定：“当事人就合同条款以书面形式达成协议并签字，即为合同成立。通过信件、电报、电传达成协议，一方当事人要求签订确认书的，签订确认书时，方为合同成立。”不允许以口头形式达成的协议生效。对于那些简易明了，有履约保证的合同，双方又属固定的老关系，通过来往函电达成协议的，也视为合同成立，但仍然需有文字根据。我国外贸公司通常做法是，经双方洽谈，由我方提出一式两份出口购货确认书或进口订货合同书，经邮寄对方或当面交对方确认交换签字后，合同即告成立。

关于合同成立的形式问题，各国法律规定不一。欧洲各国和日本法律不要求买卖合同必须用书面方式订立。美国法律规定，超过500美元的商业合同必须采用书面方式订立（《美国统一商法典》2 201条），否则法院对其不予法律保护。《联合国国际货物销售合同公约》对合同成立的形式不加限制，该《公约》第十一条规定“销售合同可以用包括人证在内的任何方法证明。”我国在核准加入该《公约》时，对《公约》第十一条声明保留。我国对非书面形式的协议、合同及其变更均不予承认。任何合同条款的达成或修改，均需书面文字为凭。在经济工作中，只凭口头承诺而发生的合同纠纷是屡见不鲜的。事实上，没有文字根据的合同，在国内办理银行、海关、外运、商检等事宜也是难予办通的。

对外经济合同条款，因合同的主要内容不相同，其条款也有所差别。从合同格式上，大体可划分为三大部分。即：合同的首部，包括①合同的名称②前言③合同双方当事人的名称、国籍 主营业住所④合同签订 的日期、地点⑤合同的定义条款等。合同的正文，包括①合同的范围②标的、技术条件 质量标准 数量③价格条件④支付方式⑤履行期限⑥履行地点⑦双方的权利义务⑧合同的转让

⑨违约责任（含不可抗力问题）⑩合同发生争议时的解决方法；11合同的风险责任12合同终止的条件及终止后的处理办法13约定履行合同的担保条款14技术合同的保密责任条款15独立经销、代理合同的地区和产品范围条款16补偿贸易合同的返销偿还货条款的条款等。合同的主文，经常需要制订合同附件加以详细订明；合同的尾部，包括①合同使用的文字及其效力②合同的生效程序，有效期延长办法③本合同与有关文件的关系及其效力④合同当事人签字等。除上列条款外，还应视合同需要，列入经双方商定的其他条款。《中外合资经营企业法实施条例》《中外合作经营企业法》对合营合同和合作合同的基本条款分别作出了规定。这些规定，是签订合资、合作合同的重要依据。

对于合同格式，我们应争取以我方合同格式作为谈判的基础。外商提出的合同文本，只要不违反中国法律的规定或与国际惯例相吻合，也不是不可以作为谈判的基础，但是，对于那些必须适用中国法律的合作合同，如在中国开办的合营企业合同、合作企业合同、合作开发自然资源合同则应由我方提出合同格式文本作为双方谈判的唯一基础。

六、关于对外经济合同的标的

对外经济合同的标的条款是合同的主要条款，没有标的条款，或标的条款不明确的合同等于合同无实际效力。合同的标的（Subject matter），是指合同当事人双方权利和义务所共同指向的对象。不同的合同有着不同的标的。有的是物，如销售合同中的商品，设备租赁合同中的设备，都称“标的物”。有的是一项工业产权，如技术转让合同中的专利、商标使用许可合同的商标使用权等，有的标的是指一种行为，如来料加工合同中的加工程序，代理合同的代理行为等。合同的标的是对外经济合同的核心内容。签订经济合同，要求标的条款要全面、具体、明确。对于货物，必须明确其品名、规格、型号、经济技术标准、数量、等级等等。对于专