

涉外经济合同实务

(中英对照)

魏家驹 主编

法律出版社

著有：《知识产权法通论》

《信息、新型技术与知识产权》

等专著十部

撰写第二编第三章《技术转让合同》

朱曾杰 中国远洋运输总公司法律顾问

高级经济师

中国海事仲裁委员会副主席

中国海商法协会副理事长

大连海运学院兼职教授

上海海运学院兼职教授

中国法律咨询中心法律顾问

撰写第二编第四章《国际海上货物运输合同》

陈秉五 中国法律咨询中心副主任

高级工程师

中国国际经济贸易仲裁委员会仲裁员

长期从事技术贸易和条法工作，1983 年曾赴美国律师事务所从事国际经济法实务一年

撰写第二编第五章《整套机械设备出口合同》

陈朱承 中国法律咨询中心副主任

国际刑法学会中国分会会员

长期从事法律研究和实务工作，1982—1984 年作为访问学者在美国宾夕法尼亚大学进修和从事法律研究工作

撰写第二编第六章《国际劳务合同中的法律与实务》

涉外经济合同实务

(中英对照)

魏家驹 主编

法律出版社出版 新华书店经销

中国科学院印刷厂印刷

850×1168毫米 32开本 20印张 519,000字

1989年6月第一版 1989年6月第一次印刷

印数 00,001—10,100

ISBN 7-5036-0·88-3/D·371

定价: 9.20 元

编者说明

第二次世界大战结束以来,随着国际经济交往的频繁,国际商业合同有了很大的发展。各种门类的商业合同日益形成各自独特的条款、作法,甚至自己专有的词汇。学会读、写合同是律师的一门基本功,这就需要日常多读、多积累国内外各种风格的商业合同,熟悉其不同的表达方法,透过诘屈聱牙的法言法语,去把握每类合同的基本条款。法律语言是一门高深的语言艺术,从事涉外工作的律师不但要能驾驭中文法律文字,而且要有驾驭外文(特别是英文)法律文字的能力。所以,用中英两种语言对国际商业合同进行研究就显得十分必要。

本书编写的宗旨是针对实际需要,为我国从事涉外经济法律事务的法律工作者提供一部谈判和起草涉外经济合同的实务著作,把常用的格式合同分门别类,汇集起来,组织专人翻译,中英对照,便于查阅;为了阐述格式合同中的条款,特邀了中国法律咨询中心的法律顾问分头撰写,由魏家驹同志统稿。各章结合选录的合同,论述了合同实务中的主要问题,力求切合实际,对读者有所帮助。本书共收录了国际货物买卖、中外合资经营、国际劳务等7个方面的中英文合同,共24种,44份。

本书写作过程中,得到了中国法律咨询中心法律顾问沈达明教授、冯大同教授及光大金融公司副总经理俞康年等同志的帮助,他们的博学多闻,使编者受益匪浅。

本书合同的翻译工作由国际经济法法学硕士夏军、张薇、刘岩、高学庆四位同志承担,对外经济贸易大学国际经济法系毛蓓、卞军、程大勇同学、北京大学法律系高钰冬同学帮助抄写校对,张薇同志

并对中英文打印稿作了校对,他们为本书的顺利完成作出了努力。

本书在收集国内格式合同中,得到对外经济贸易部条法局、中国远洋运输总公司、中国技术进出口总公司、中国机械设备进出口总公司、中国机械进出口总公司、中国土木工程公司等部门的大力支持,在此一并致谢。

本书可供法律院系、法学研究机构的教学、科研人员,企事业单位的条法部门及从事外贸业务的人员工作参考。由于书中所写均为各位作者的一得之见,不代表任何部门,谨供参阅,不供引用,其中疏漏在所难免,敬希读者批评指正。

编 者

1988年9月15日

序

随着改革深化与进一步开放政策的贯彻实施，中外经济交往正在与日俱增，对于涉外经济律师的需求也日益迫切。在引进技术、吸引外资、银团贷款、开发资源、货物买卖各个方面，都需要涉外经济律师参与谈判，起草合同，提供咨询，在涉外经济贸易仲裁和诉讼方面，更需要律师出庭辩护。

应当看到，十年来，我国律师队伍有了长足发展，涉外经济律师正在成长，在不少重大项目的谈判和合同的起草中开始崭露头角，在一些复杂案件的辩护中施展辩才，保障了中外当事人的合法权益。

但是，我们涉外经济律师的现状和客观要求差距还很大，青黄不接的现象还未克服。

一个胜任工作的涉外经济律师，需要熟悉中外有关法律，熟悉国际经济贸易、金融实务，能够比较熟练地运用英语或其他外语，直接阅读、起草合同文件、进行谈判。目前，我们这样的人才缺乏，需要各方面下大气力把培养人才的工作抓起来。希望我们的法律院校能够密切联系实际进行教学；我们的律师组织加强对在职律师的培训工作，我们的法律出版部门能够多组织出版一些针对涉外经济律师工作需要的好的实务书籍。为我们涉外经济律师队伍的迅速成长提供有利条件。

中国法律咨询中心专家们编写的这部《涉外经济合同实务》是根据他们从事涉外经济法律实务的体会，抓住实务中经常遇到的问题，及时组织中心的法律顾问分头编写的。该书收录了国际货物销售、合资经营等合同格式，汇集成册，中英对照，便于查阅和工

作中借鉴。作者对于这些合同的串讲和比较研究，又为读者了解各该合同的要点，提供了方便。这是一个很有意义的尝试，从某种意义上说，又带有开拓性。这里面凝结着专家和工作人员的心血，在一定程度上反映了当前我国法律工作者实务的水平。

我祝贺它的出版。

我还热忱地希望咨询中心把这项有意义的工作继续下去，陆续编写出版更多更好的涉外经济法律实务著作。

中国法学会会长 王仲方
中国法律咨询中心理事长

作者简况

- 魏家驹** 中国法律咨询中心副理事长
天平律师事务所律师
中国国际经济贸易仲裁委员会仲裁员
中国法学会理事
中国国际法学会理事
中国海商法协会理事
中国政法大学国际经济法系兼职教授
南京大学法律系兼职教授
山东大学法律系兼职教授
美国《海商法和商业法杂志》外国顾问委员会委员
撰写第一编《涉外经济合同总论》，第二编中的第一章《国际货物销售合同》及第七章《国际借款合同》
- 尹铁函** 中华人民共和国对外经济贸易部条法司法律顾问
多次担任中国政府与英国、澳大利亚等国相互保护投资协定谈判代表团团长、副团长职务
中国国际法学会理事
中国法律咨询中心理事
撰写第二编第二章《中外合资经营合同》
- 郑成思** 中国社会科学院法学研究所研究员
国际版权学会理事
中国《工业产权》杂志编委
1987年被国家科委授予“有突出贡献的中青年学者”称号
中国法律咨询中心理事

目 录

第一编 涉外经济合同总论	1
第一章 涉外经济合同的发展趋势.....	1
第二章 合同签订前的谈判.....	8
第三章 合同的订立.....	12
第四章 国际商业合同的结构形式.....	16
第二编 涉外经济合同分论	23
第一章 国际货物销售合同.....	23
第一节 确认书与销售合同.....	23
第二节 国外常用的一般条款.....	58
第三节 国际货物销售合同中的法律实务.....	110
第二章 中外合资经营合同.....	137
第一节 概论.....	137
第二节 中外合资经营企业合同参考格式.....	138
中外合资经营企业章程参考格式.....	138
第三节 签订中外合资经营合同时应当注意的若干法律问题.....	204
第三章 技术转让合同.....	230
第一节 基本概念.....	230
第二节 格式合同及其主要条款讲解.....	232
第三节 其他评论.....	269
第四章 国际海上货物运输合同.....	271
第一节 概述.....	271
第二节 提单及其实务.....	272
第三节 定期租船合同及其实务.....	327
第五章 整套机械设备出口合同.....	392

第一节	概述.....	392
第二节	整套机械设备出口的主要交易形态及示例.....	393
第三节	整套机械设备出口合同实务.....	471
第六章	国际劳务合同.....	487
第一节	概论.....	487
第二节	劳务合同示例.....	491
第三节	国际劳务合同中的法律与实务.....	528
第七章	国际借款合同.....	534
第一节	概论.....	534
第二节	借款合同示例及主要条款解释.....	539
第三节	向国际银团申请贷款的程序及谈判要点.....	623
第四节	我国实践中的作法.....	627

第 一 编

涉外经济合同总论

第 一 章

涉外经济合同的发展趋势

引 言

涉外经济合同是我国的提法,根据《涉外经济合同法》,涉外经济合同是指中华人民共和国的企业或者其他经济组织同外国的企业和其他经济组织或者个人之间订立的经济合同。这里涉及两个独特的提法,一是涉外,二是经济合同。

我国法律没有对于经济合同作出定义,一般理解,经济合同的范围要比商业合同广,它的内涵,既可包括日常商业合同,也可包括类似矿山、铁路建设、资源开发等涉及国家经济建设的合同。国外没有经济合同这个提法,统称之为商业合同 (Commercial Contract)。

涉外一词,特指合同主体是具有不同国籍的人——中国人与外国人。这一区别十分重要,因为我们有二个经济合同法,同属中国法人,他们之间为实现一定经济目的所签订的协议适用经济合同法;中国法人和外国法人或自然人之间在中国境内签订的经济合同,则适用涉外经济合同法。

这一区分,涉及实体法的适用问题。同属中国法人,他们订立经济合同,必须遵守国家的法律,必须符合国家政策和计划的要

求。涉外经济合同,固然必须遵守中华人民共和国法律,但是合同当事人可以选择处理合同争议所适用的法律。当事人没有选择的,适用与合同有最密切联系的国家的法律。在实务中,双方当事人经常据此决定合同的订立与解释所适用的外国法律。外国银团与我国法人所签订的借款合同,则可能适用外国法,如英国法或美国纽约州的法律。

这一区分,还涉及仲裁机构和程序问题。在经济合同发生纠纷而当事人不能通过协商解决时,当事人可向国家规定的合同管理机关申请调解或仲裁,这时所适用的是国内仲裁程序,由各级工商管理机关的仲裁委员会仲裁,仲裁裁决不是终局的,当事人不服裁决,可以向同级人民法院上诉,由法院判决;当事人也可以直接向人民法院起诉。

在涉外经济合同当事人发生争议时,如当事人不愿协商、调解的,或者协商、调解不成的,可以依据合同中的仲裁条款或者事后达成的书面仲裁协议,提交中国国际经济贸易仲裁委员会仲裁,适用与国内仲裁程序不同的、国际商事仲裁程序,仲裁裁决是终局的。

一般说,适用经济合同法还是适用涉外经济合同法界限是清楚的,但是有的时候需要考虑到各种相关的因素,某种情况下适用涉外经济合同法,另一种情况下,又适用经济合同法。

例如,中外合资经营企业是外国法人或自然人与我国法人在中国境内共同举办的合营企业,双方签订的合资经营合同,属于涉外经济合同,适用涉外经济合同法;在双方当事人有争议时,由中国仲裁机构(中国国际经济贸易仲裁委员会)仲裁,也可在双方商定的外国仲裁机构仲裁;在没有规定仲裁时,由中国法院审理。

但是,中外合资经营企业作为根据中国法律成立的中国法人,它和其他中外合资经营企业以及其他一切中国法人签订的经济合同,则适用经济合同法;双方有争议时,由所在地的工商管理机构仲裁,或由中国法院审理。

在此应当说明的是,本书名曰涉外经济合同实务,选录不少外国有关的合同,而国外又没有相当于我国涉外经济合同这样的概念,为了便于叙述,在本书中,涉外经济合同与商业合同或国际商业合同都在同一个意义上使用,不再加以区分;有时为了行文或译文方便,这两个词语同时出现或者交替使用。

在本书所选录的格式合同中,很多条款使用的是英美法的概念、语汇或套话,这是和多年来英、美两国交替垄断国际经济,长期把持着国际金融、海运、保险、货物买卖领域这一历史背景分不开的。由于长期反复使用的结果,英美法的许多概念已经为国际商界接受作为惯例,甚至订入国际条约中,相沿成习,也就逐渐成为共同的语言。

国际商业合同正在日趋一致的倾向

国际间的经济交往是在各国法律制度、商业习惯、历史背景、文化风俗极其不同的情况下进行的,但是既然要进行经济交往,就必须在商业的惯例、法律规定等方面大体保持一致,否则是不可想象的。这种在商业方面破异求同的要求,成为一个巨大的动力,推动着各国政府和民间朝着这个方向努力。

这种努力在政府方面,表现为制定各项国际条约的活动。对国际商事行为制定统一的、实质性规范,这个活动早在上个世纪即已开始。1883年签订的《保护工业产权巴黎公约》,首先在缔约国间就工业产权制定了统一规范,经过几次修订,现在已经成为各国遵守的国际条约。本世纪20年代在海运方面签订的海牙规则,在民航方面签订的华沙公约,都在相关的领域中取得了一致。第二次世界大战结束以后,在通过国际条约实现一致方面取得了长足的进展,其中突破性的成就是《联合国国际货物销售合同公约》的制订,这是几代人为之奋斗的结果。这些国际条约的签订,大大加快了国际商业合同取得一致的进程。

在民间,国际商会、国际法协会等民间机构,用规则、统一惯例等形式,逐步地将国际惯例制订成文件,供国际商界参照使用,其

中重要的有：国际商会《国际贸易条件解释通则》、国际法协会《1932年华沙-牛津规则》、国际商会《联合运输单证统一规则》、《跟单信用证统一惯例》与《托收统一规则》等等。

国际商会在《国际贸易条件解释通则》的引言中，对于《通则》的目的作了明确的阐释：“对国际贸易合同中所使用的术语，提供一套具有国际性的通则的解释，使从事商业活动的人士在不同国家有不同解释的情况下，能选用确定而统一的解释”。引言认为合同双方，对于其国家相互间不同的贸易习惯，往往不了解，不同的解释，时常导致国际贸易上的纠纷，引起当事人间的误会、争议和诉讼，也浪费了双方的时间和金钱，为了消弭这种纠纷的主要因素，国际商会在1936年首次公布了一套具有国际通则性的解释。这样，双方可以采用《通则》作为合同的基础，并可依照有关行业的或当时的、或个别的需要，另行增添和变动。由于经常使用，《通则》中关于 CIF、FOB 等价格术语中双方的权利、义务，风险的划分等，现已深入人心，一般都乐意接受。因而这些术语，在各国商人之间，在某种程度上已经标准化了。

此外，在民间，还有各个行业，甚至是大的企业制订的格式合同。比如著名的《伦敦保险协会货物保险条款》，美国纽约产品交易所的期租合同（见第四章）等。

格式合同的出现，大大节省了谈判的时间，简化了合同起草工作。格式合同的每一句话，甚至关键性的每一个字，都是经过推敲确定的，每一关键词语都有其固定含义。因此，当事人只要确认适用某项格式合同，剩下的事情就只是对一些商业条款进行磋商，或者就某些特定事项作出特别约定即可。然而，有的时候格式合同的这一优点又会转化成为它的缺点。既然，一切法律关系都已规定好了，那么当事人变动的自由就很少了，因而当事人的正当的或特殊的权益有时得不到切实照顾。

上述国际条约和各种国际惯例的出现，使得国际商业合同日趋一致。但是，一致并不等于完全的统一，还可因当事人的意愿作

出某些变动；一致不等于消灭差异，一致之中还有差异，有时是大同小异，有时则是中异。在本书选录的合同当中，可以看出，尽管各国在提单运输中，都是以海牙规则作依据，但是中国远洋运输公司的提单和美国运输公司的提单并不一致；同是 CIF、FOB 合同，美国钢铁公司的 CIF 合同和国际商会的《通则》也诸多不同。因此，涉外经济律师的任务就在于认真研究每一具体合同，于一致当中去发现其细微的差异之处。

还应当指出，尽管格式合同的存在，减轻了起草合同的工作，但是我们在每一谈判中仍应当就事论事，按照每个项目的特点去起草适合该项目的特定合同。因为除了货物买卖合同、海运提单、期租合同等一般日常的合同以外，每个合同都有其各自特点，都要通过具体起草体现出来。

国际商业合同日益向专业、兼容方向发展

国际商业合同随着国际政治、经济、科技的发展而不断更新、发展。

如果把今天的国际商业合同和三、四十年代的合同对比，就会发现今天的商业合同范围无疑是广阔多了，专业性程度大大提高了，而同一个合同所兼容的法律关系也越来越多。

过去的商业合同只是在海运、保险、借贷、商品买卖等狭窄的商业含义内签订的。当时，没有所谓资源开发合同，因为殖民地、被保护国的资源都是由帝国主义国家凭借殖民特权肆意掠夺；当时，国际投资也带有很大程度的特权和掠夺性；而技术转让只是在很小的范围内进行。

今天，情况完全不同了。发展中国家纷纷独立，在国际政治舞台上形成强大的力量，各国间经济交往逐渐纳入正常的商业轨道，资源掠夺转向资源开发，掠夺性的国际投资逐渐变成平等互利的投资，这样，国际商业合同的适用范围就广阔多了。

二次世界大战后，科技的发展具有重大意义。它促使国际经济交往急剧增加，使跨国公司得以充分施展其影响。由于科技迅速

发展,高精尖产品不断涌现,技术商品化程度越来越高,技术和产品一起涌向国际市场,这样,我们在发展传统的商品买卖的同时,有了大规模的技术转让,整套机械设备出口、飞机租赁、卫星出租,随之而来的是资金融通的发展。

经济交往规模迅速的发展,也使国际商业合同的规模和内涵,越来越复杂,专业性越来越强。其中既交织着产品或技术的规格和指标,工程的进度和数据,也包含各个专业的衡量标准。确定当事人是否违约,履行中是否有瑕疵,常常是透过具体指标来确定它的法律含义的。比如工厂按期按质交付使用作为履约这个法律概念,需要根据机器设备在法定期间内是否能够达到规定的生产能力、产品精密度的正负误差等一系列技术指标来确定的。因此,在一定意义上讲,一项国际商业合同也就是一项专业或技术合同。

当然,这绝不是贬低国际商业合同的法律意义,恰恰相反,国际商业合同在提高它专业性的同时,也在扩大它的法律兼容性。许多大的合同往往伴随着若干个配套合同,以便在所涉及的各项领域和关系上,都能依法加以调整。

国际商业合同日趋细密、完备的倾向

由于国际商业合同专业性和兼容性越来越强,因此合同的篇幅也就相形地日趋细密和完备。

从形式上看,除了日常的买卖合同不需要什么附件之外,稍大一些的合同就常分为合同与附件,合同规定合同双方的权利义务,商业条款以及法律适用、管辖等事项,而将各种特定的格式(例如借款合同中的提款通知书)、担保以及技术规格或设计图表列入附件。附件是合同的组成部分,具有合同的效力。这样做是为了使合同脉络清爽,以免失之庞杂。更大而复杂的合同,则常常视情况而分为主合同、若干个分合同(配套合同)以及各种附件,分合同中规定特定的、附属的法律关系,以区别于主合同。

从内容上看,合同除了详细分述双方的权利义务和商业条款外,常常对于可预见到的各种情况(包括不可抗力、违约行为)详细

列入,对于各种可能发生的漏洞加以堵塞,避免各种可能的误解,这样一来,合同就变得很长很大。

在这个问题上,我们与外国同行经历了很长时期的争论,目前认识已趋于一致。

这里有两种指导思想,我们中国方面经常认为,互相信任是合同的基础,我们之所以能够签订合同,表明彼此互相信任,有了这个基础,一切好办。订约是为了履约,而不是一上来就想到违约,所以主张合同宜粗不宜细,宜短不宜长。外国同行则认为,恰恰相反,信任虽然是基础,但是履约应当有保障,这个保障就是事先把各项可能的违约事项逐一订明,出现违约,怎样分清责任,怎样处理,明明白白,因此合同应当细密周详,只有订明违约,才能防止违约。

这两种想法各有道理,但是,如果深入探究而不抱任何成见的话,就会看到,我们固有的合同观仍然不同程度渗有人治的成份,较多地强调信任,较少地考虑出现违约事项时的法律补救。而且在我们的立论中,所谓“规定得再详细也会有想不到的情况”,这种说法道理不能说没有,但是放在具体的环境中,这常常是我们掩饰自己经验不足和业务不熟的借口。

法治就是法治,讲合同就应当发扬法治精神。我们在和外国同行打交道当中,终于认识了这个道理,所以我们现在在和外国人订立合同时,已经接受了外国人对合同的观点。我们不再笼统强调宜粗不宜细,而是看情况应细则细,该粗就粗,同时,我们自己订的合同也是越来越细密了。应当认为,这是在对外交往中一个可喜的进步。