

合同条款谈判

(中文本)



殷卉英 王学文 编译

对外贸易教育出版社



合 同 条 款 谈 判

(中文本)

殷卉英

王学文

编译

对外贸易教育出版社

(京) 新登字182号

合同条款谈判 (中文本)

殷卉英 王学文 编译

责任编辑 单其昌

对外贸易教育出版社出版

(北京和平街北口北土城 邮政编码 100029)

新华书店北京发行所发行

朝阳新华印刷厂绥中分厂印刷

开本 850×1168 1/32·印张6.375·插页·字数164千字

1994年9月 第1版·1994年9月 第2次印刷

印数5001—16000册·定价5.60元

ISBN 7-81000-496-4/F·151

前 言

随着我国对外开放政策的实施,国际经济交往日益增多,我国需要培养大批参与国际经济交往的专业人材,特别是涉及商务合同谈判方面的专业人材。

合同条款的谈判是国际经济交往的重要环节。从我国实际情况出发,商务合同谈判的主谈人需要具备必要的外贸专业知识和法律知识,还必须讲究谈判的技巧和策略,并需要有比较强的语言能力,能确切、流畅地表达自己的思想,并有较好的文字功力,能把双方在谈判中达成的协议准确地记录下来,形成一个法律性的文件——合同。

本教材取材于我有关对外贸易公司进口业务谈判实例,包括零备件、仪器、单机、成套设备及专利等各种类型的进口业务。主课文以对话形式介绍了以上各类业务进口合同谈判的主要环节和经常遇到的争论性问题,以及可能为双方所接受的解决办法。

本书通过系统地介绍合同谈判,帮助读者对于中外双方各自合同的诸环节及整体有一个较深刻的全面了解,学习有关法律常识,学习谈判的策略和技巧,从语言角度上亦帮助读者扩大词汇量,提高语言表达能力。

鉴于我国在经济体制改革过程中各项法律、法规都在不停地制定完善之中,本书所涉及到的各项规定只供参考。

本书是对外经济贸易部人事教育劳动司下达的全国经贸院校统编教材,在编写过程中始终得到了部人事教育劳动司的关心与支持。对外经济贸易大学原副校长石畏三副教授作为本书主审对编写工作给予了大力帮助与指导。黄震华教授、张昌霖副教授、李

逸岑副教授,上海对外贸易学院的甘鸿教授、李亚芬副教授以及天津外贸学院的王乃彦和叶玉龙等同志对本书编写提供了宝贵的意见。隋云同志翻译了部分章节,我们在此一并表示感谢。

限于编译者的业务水平,本书一定存在不少缺点和错误,欢迎广大读者批评指正。

编译者

1992年1月

目 录

第一章 价格

第一课	报价.....	(1)
	简介.....	(1)
	对话.....	(3)
	补充材料译文.....	(5)
第二课	货币选择.....	(7)
	简介.....	(7)
	对话.....	(8)
第三课	固定价与浮动价.....	(12)
	简介.....	(12)
	对话.....	(13)
	补充材料译文.....	(14)
第四课	提成费.....	(17)
	简介.....	(17)
	对话.....	(18)
	补充材料译文及练习答案.....	(23)
第五课	价格条件.....	(25)
	简介.....	(25)
	对话.....	(26)
	补充材料译文.....	(31)

第二章 付款条件

第六课	单机进口付款条件.....	(35)
------------	---------------	--------

	简介.....	(35)
	对话.....	(37)
第七课	进口成套设备付款条件.....	(47)
	简介.....	(47)
	对话.....	(48)
	补充材料译文及练习答案.....	(56)
第八课	技术和技术服务付款条件.....	(66)
	简介.....	(66)
	对话.....	(67)
	补充材料译文及练习答案.....	(73)

第三章 交货

第九课	硬件交货.....	(78)
	简介.....	(78)
	对话.....	(80)
	补充材料译文及练习答案.....	(84)
第十课	技术资料交货.....	(89)
	简介.....	(89)
	对话.....	(90)
	补充材料译文.....	(93)
第十一课	验收.....	(95)
	简介.....	(95)
	对话.....	(97)
	补充材料译文及练习答案.....	(101)

第四章 保证、索赔与罚款

第十二课	软件保证.....	(109)
	简介.....	(109)

	对话.....	(110)
	补充材料译文.....	(114)
第十三课	硬件保证.....	(116)
	简介.....	(116)
	对话.....	(118)
	补充材料译文及练习答案.....	(122)
第十四课	索赔与罚款.....	(129)
	简介.....	(129)
	对话.....	(130)
	补充材料译文及练习答案.....	(138)

第五章 税费

第十五课	税费.....	(140)
	简介.....	(140)
	对话.....	(141)
	补充材料译文及练习答案.....	(144)

第六章 仲裁与不可抗力

第十六课	仲裁.....	(147)
	简介.....	(147)
	对话.....	(148)
	补充材料译文及练习答案.....	(151)
第十七课	不可抗力.....	(155)
	简介.....	(155)
	对话.....	(157)
	补充材料译文及练习答案.....	(162)

第七章 关于限制性条款的讨论

- 第十八课** 关于原材料的采购.....(165)
简介.....(165)
对话.....(166)
- 第十九课** 关于类似技术进口, 有关或无关产品的采购和
销售区域的讨论.....(172)
简介.....(172)
对话.....(174)
补充材料译文及练习答案.....(179)

第八章 合同标的

- 第二十课** 合同标的.....(185)
简介.....(185)
对话.....(186)
补充材料译文及练习答案.....(189)

第一章 价 格

第一课 报 价

简 介

背景

第一课谈的是报价。这是买卖双方首次会谈，会谈中卖方向买方介绍了其合同的价格和支付条件，并进而就报价的各个部份作出说明。

本课所讨论的合同十分复杂，包括了技术转让和设备及零备件的采购。讨论报价时卖方尽可能把与中国进口公司将要讨论的合同的各个要点逐一解释。

谈判要点

1. 首次付款金额

本合同首次付款是买方付给卖方的技术费用。卖方希望多付，买方希望少付。

2. 提成费

提成费是买方向卖方分批支付的技术费用。费用的金额一般取决于中方使用卖方提供的技术所生产产品的数量或销售金额。卖方希望得到高额的提成费，买方则希望少付。

3. 技术服务费

卖方专家为买方所购设备的安装和生产给以技术指导，以保证其按所购技术生产的产品达到合同规定的标准。技术服务费即

指买方为此支付给卖方的费用，服务费用的高低须经双方讨论决定。

4. 人员培训费用及期限

该点讲的是卖方对中方技术人员的培训问题。技术人员经过培训最终将在中国管理有关技术设备。培训工作多在卖方国家生产厂进行，亦可在中国进行。

5. 设备价格及零备件供应的规定

买卖双方需讨论决定设备价格，以及之后供应零备件的条件。

6. 固定价格与浮动价格

价格讨论中可能会遇到固定价格与浮动价格问题。固定价格系指一经谈定，在合同有效期内价格将不再变化；浮动价格则允许在合同有效期内根据生产成本的变化，通货膨胀或货币汇率变化等情况对价格进行调整。价格调整的计算方式需由买卖双方商定。

7. 付款时间

本合同复杂且执行时间长，付款不能一次完成，需在合同执行过程中按合同各阶段的完成情况分期付款。付款时间双方需事先商定。

提示

合同条款的措辞决定买方与卖方的得失。合同条款谈判的结果则是买卖双方根据各条款对于自己的利害关系而做出取舍妥协的结果。

因此可以说谈判的过程就是双方取舍的过程。双方在某一点上的让步都包含着可能在另一点上的抗争。

以下的对话十分细致地表现了对于以上各点的讨论。

对 话

外方：Barrett(伯利特)先生，美国某公司总裁。(简称“伯”)。

中方：柴先生，中国某公司业务部总经理。(简称“柴”)。

伯：柴先生，我们很高兴今天能和贵方就大马力拖拉机项目进行详细商谈。该项目的建议书我们二月份，也就是半年前就提交贵方了。贵方的技术考察小组五月份访问了我们的工厂。访问期间进行的技术座谈改进了建议书。我们十分荣幸地接到您的邀请到贵国来进一步讨论技术和商务问题。

柴：欢迎你们到中国来，伯先生。

伯：请允许我介绍一下我们代表团的成员，我们的总会计师，总工程师，亚洲部经理，项目经理和三位秘书。我公司董事会九名成员中有三位随我来到了北京。我们还准备了大批的技术资料。

柴：是的，我注意到了。看来您已把总部转移到北京来了！您为谈判做了充份的准备，您的诚意令人感动。

伯：西方有句俗话：“少一根钉子也会打败仗。”所以我带来了这么多的人和大量资料。

柴：非常感谢您亲自来谈判。我希望双方能尽早达成协议。

伯：我们也这样希望。不过要达成协议需要双方的共同努力。

柴：是的，为了节省时间，我建议我们的会谈分技术和商务两方面进行。技术方面基本上没什么争议了，双方专家可坐下来核对一下各种技术文件，比如：设备清单，技术数据，验收标准及试车等。另一组可讨论商务问题。合同条款部分恐怕有许多问题需要商讨。

伯：明天我们可以让所有商务人员参加谈判。今天初次会见，我是不是可以听一听您对于我们建议书总的印象？您知道我们的

报价同半年前所报基本一样。不过根据贵方技术考察组的建议，我方对设备数量，技术转让范围进行了一些调整，因此在价格上也相应地做了调整。十月二十三日我们寄给贵方的报价是我方最新报价。

柴：我们看过了，伯先生。谢谢您的报价。

伯：我想进一步说明一下我们的报价。我们把价格分成了两个部分。一部份包括技术资料转让费，专利使用费，技术指导费和人员培训费。对技术资料首次付费为一百万美元。除非另加说明，所有报价均为美元。此笔款项合同生效后三十个工作日内一次付清。专利使用费在正式投产后十五年内每年分四个季度偿付。第一年生产的产品每件提成一千美元。该价格每年十二月按通货膨胀率和其他因素进行调整。调整公式见附件。另外技术指导费每人/日一千美元。（不包括国际旅行时间。）细节双方到时另行商定。每次来华人员出发前，全部费用一次付清。最后关于在我厂培训贵方操作，维修人员费用。人员分三批总数不超过1000人/日计算，费用共十万美元，于贵方受训人员到达美国之前一次付清。如贵方希望增加培训内容和人员，到时另议。

第二部份是关于生产设备，零配件，试车原料及其它杂项的价格。总价是三千万美元。有关数量，交货期，单价和规格等详情请见附件5。合同生效后三十天内付总价的30%，也就是九百万美元。同时开出货价70%即二个一百万美元的信用证，每批货出运后立即付该批货价的70%。

最后关于附件5中Y项所提的两台大型机床，因交货期较长，合同生效后三年才能发货，我们报的是现行价格，实际发货时价格需按通货膨胀率进行调整。

柴：谢谢您的解释，我更明白了。我们是不是先不谈价格水平，而是先谈谈如何付款。我们需要谈你们的报价、支付方式及支付

时间等问题。

伯：这就是说您对我们的价格水平是满意的，是吗？

柴：我希望贵方在这一点上能使我满意。但是看来达到满意之前还需垮过高山和大河。伯先生，您做好长途跋涉的准备了吗？

伯：我已是全副武装，柴先生。

补充材料译文

合同样本及合同语言

合同谈判包括两个步骤。首先，买卖双方通过谈判对合同条款取得一致意见。其次，准备书面文件及撰写合同。课文中的每章都包括文件样本及合同语言。读者应认真学习书面文件以便了解本章对话如何转换成书面形式。

1. 第一个文件样本是中国及外国公司购买机器的报价。在此，卖方具体规定了商品编号、说明书、单机尺寸、订购的数量、单价、商品的总价及报价总额，即每件商品全部价格的总和。

通常，从国外订购商品的过程中，报价是最主要的。实际上，它是订购机器合同中的主要部分。担保及付款办法往往也是买卖双方所需要考虑的。

编 号	商品，规格	单 位	数 量	单 价	总 额
合 计					

第二个文件样本摘自购买成套设备实际合同的报价格式，自然也就更复杂。报价包括五个不同的部分。设备及材料费及备品备件费同购买机器的合同样本形式相等，同时增加了许可证费和专有技术费，设计费和技术资料费及技术服务费和培训费。读者将注意到这是一个固定价格合同，以FOB报价。

第三个例子包括的是购买技术的报价。形式比购买成套设备简单的多。措辞同购买成套设备合同中的许可证费和专有技术费相似。读者将注意到这是个固定价格合同，以CIF报价。

2.1 按照本合同第一章规定的合同范围，并在乙方履行其各项合同义务的情况下，本合同总价为_____。（大写：_____）。

2.2 上述合同总价为固定不变价格，包括技术资料CIF机场交付前所发生的一切费用。

译文4：付款条件是价格的一部分。下面是某外国公司报价实例，请考虑是否可以接受：

价格与支付条件

买方需支付的设备价格在本建议书7.1条中已列明。该款以美元支付。迟付款项按每月1.5%付利息（每年18%）。

合同签订之后买方付ABC公司合同总价的20%，此后按月见发票后即立刻将当月提供的服务及交付的货物的款项按比例付清。该款项须于发票日期之后十五天内按发票金额付齐。全部款项，包括最后一个月提出的发票须在全部交货完毕后十五天内付清。

注：该条提出的付款办法过于繁琐，不具体。虽无无理要求，但与我方贯常做法出入较大，一般情况下不接受。

第二课 货币选择

简 介

背景

在一个复杂的合同中，可以使用一种或多种货币。对于买方来说，在一个合同中使用一种货币最简便，对于中国买主来说尤其如此。因为在中国几乎所有外汇都是由政府控制的。按规定企业申请贸易外汇均以美元计算。如某一企业与某一联邦德国公司以西德马克签了合同，在其申请外汇时则必须按马克数量申请美元，而不是直接申请马克。这就要求申请人不但要了解当时马克与美元的汇率，还需考虑到付款时的汇率。比如合同金额是十万马克，现行汇率是两马克—1美元，或者说1马克—50美分，买方需向政府申请五万美元的外汇。而九个月之后需要付款时，美元对马克的汇率下降了，比如降到了1.5马克—1美元，政府批准的五万美元只相当于七万五千马克。买方则无足够的外汇付款。理论上来说中方在合同谈判时可以接受任何国际通用的主要货币，如美元，瑞士法郎，西德马克，英镑，法国法郎以及日元等等，也可以接受以某种货币计价，用另一种货币支付的做法。但在实际业务中由于申请外汇时需以美元计算，所以中国的买主多愿意在交易中以美元计价并以美元支付。这样可以避免因美元对其他货币汇率浮动而可能带来的风险。

卖方则一般乐于使用本国货币。在本例中，卖方愿用西德马克支付。因为他们的生产成本，特别是其中的主要部份—工资，

都使用的是本国货币—马克。如支付的是美元，付款后卖方必须按当时的汇率将美元兑换成马克，如汇率发生变化卖方就有遭受损失的风险。

谈判要点

本课中买卖双方谈判重点只有一个，即合同中使用哪种货币。在合同中只使用一种货币—美元对买方最为有利。这样，卖方要承担汇率变化的风险，并试图以提高价格来抵销这种风险。而使用卖方本国货币，或使用卖方购买原料和设备所要使用的货币，对卖方最有利。

提示：

自1985年以来，美元对其他货币兑换率变化剧烈。中国企业很难预计其所需外汇数额，外国企业也很难预测数月后本国货币与美元的兑换率而做出适当的报价。许多国家都是采用按汇率和通货膨胀率变化而调整价格的做法。但目前中国的外汇管制办法使中国企业强烈希望在合同中使用固定价格。

对 话

柴：今天我想谈一谈您在报价中所使用的不同货币问题。我们注意到贵方的报价里使用了四种货币，有的用的美元，有的用了西德马克，有的用日元，有的用瑞士法郎。不知贵方是如何考虑的。

伯：该项目中的设备虽然大都是我们美国工厂生产的，但也有我们国外的子公司生产的，有的是我们从其他厂买的，包括意大利，西德，法国和日本。我们一般都是以当地货币报价。这样便于我们准确掌握价格。