

经济管理出版社

王仆 李有荣 主编

企业对外合同 谈判诀窍

QIYEDUWAI

HETONGTANPAN

JUEQIAO



企业对外合同谈判诀窍

主 编	王 仆	李有荣	
副主编	陈 军	徐 泓	
作 者	王 仆	李有荣	陈 军
	徐 泓	史树芳	韩世雄
	何小青	王蓓红	于 涛

经济管理出版社

(京)新登字 029 号

责任编辑 孟昭宇

技术设计 蒋 方

企业对外合同谈判诀窍

主编 王 仆 李有荣

出版:经济 管 理 出 版 社

(北京市西城区新街口红园胡同 8 号 邮政编码:100035)

发行:经济管理出版社总发行 各地新华书店经销

印刷:北京国马印刷厂

787×1092 毫米 32 开 11 印张 237 千字

1995 年 3 月第 1 版 1996 年 3 月北京第 2 次印刷

印数:11001--22000 册

ISBN 7-80025-909-9/F·761

定价:15.00 元

序

当代企业的特点是迅速国际化,而且实现企业目标的形式也越来越错综复杂。

高速运输与高速通讯联络方式的突飞猛进,使这个世界大为缩小。过去国外市场是那么遥远,而现在却近在咫尺,伸手可及了。企业也正走向国际市场。这样不仅极大地拓宽了发展国际贸易的可能性,而且也使国际企业的形式变得多种多样了。

出口与进口虽然还是国际商业中的典型形式,然而,现在除了这两种传统的形式以外,国际市场上又出现了许多更加精致更加复杂的企业形式。例如,某种产品既可以让拥有独家股权的本国公司生产,也可以让那些与外国合资的公司生产,同时,也可以由自己所购得的本国公司生产。为了生产某种产品,生产者自己的技术可以特许给某个外国公司使用(但要按照本国用户的需要予以调整)。如果这样,作为许可方要向许可证持有方提供包括人员的训练、教育以及工程与管理服务在内的技术援助。如果你拥有一整套复杂的企业经营诀窍,足以使别的公司发财致富,那么,就可以利用这种诀窍取得专利权,从而成为更加有利可图的贸易方式。

企业的国际化不仅在企业的管理上,而且在企业的计划以及合同的谈判与履行上,都要求具有极高的技术知识与经营诀窍,而两个国家之间的贸易惯例与法律规定,往往有差

异。这些因素都直接或间接地影响着国际企业的经营方式,不能不成为企业成败的关键。该书作者为企业家和商人提供各种有利可图的成功国际企业经营诀窍,并将为您在可行性研究上、在合同的谈判与履行上以及在如何解决疑难问题上,提供非常有价值的知识与经验。这些知识与经验已使许多多国公司(或跨国公司)闻名世界。

该书不仅为国际企业的律师或法学家提供参考,而且也是从事国际企业管理实际的企业家和商人的有用工具。对于那些讲授和学习国际商业课的教师和大学生们来说,也是一本重要参考书。有许多卓越的法学书籍只涉及国际企业中的法律方面;而有许多论述商业的名篇佳作,又只研究国际企业的商业方面,但是国际企业领域的法学与商业的两个方面都是相互渗透、密不可分的。对这两个方面如果没有深刻的理解,要想在国际贸易中获得成功,简直是缘木求鱼。该书以简洁明晰的语言形式,向读者提供法律与商业两个方面的知识。许多研究国际企业的书籍只限于向读者阐释某种特殊的企业形式,例如技术的特许使用、合资企业等等,这是很不够的,该书则破天荒第一次以单卷本的形式把所有国际企业中的主要贸易形式都编纂进来,这就更加便于企业家与法律专家从中汲取国际企业各个方面的知识 with 经营诀窍。

本书尽管论述的主要是国际企业的主题,但也适用于国内或各种地区性的企业经营。

1994 年 10 月

目 录

第一篇 企业对外合同谈判的重点、项目和方法

..... (1)

第一章 各类对外企业的特征及其合同谈判的重点

..... (3)

1. 出口企业的特征 (3)
2. 进口企业的特征 (4)
3. 出口商与代销商 (4)
4. 代销业务和代销协议 (5)
5. 订货公司与承包厂商 (5)
6. 承包厂商的风险与合同 (6)
7. 技术许可证与授予技术许可证的条件 (6)
8. 接受技术许可证的条件与专利权保证 (7)
9. 商标许可证的授予、注册与产品质量保证 (8)
10. 接受商标许可证及如何保护商标使用权不受侵犯 (9)
11. 工厂设备出口应注意的关键问题 (10)
12. 现场施工建设问题 (11)
13. 维修及其他服务 (11)
14. 联合研究与开发的利益与议价谈判 (11)
15. 国外合资企业的优越性与风险 (12)
16. 国外投资者与地方合伙人的合作方式 (13)
17. 购买公司的方法与售股协议的签订 (14)
18. 特许权的授予方式、特征以及特许权合同谈判重点 (14)

19. 在国外开发自然资源的方式、条件以及开发协议的 签订	(15)
20. 版权许可证的适用范围与版权协议的焦点	(17)
21. 联合企业中的技术许可、商标许可与设备出口协议	(18)
第二章 各类对外企业的调查题目及其评论	(20)
1. 对外企业经营概况的调查	(20)
2. 对出口企业的调查	(27)
3. 对进口企业的调查	(29)
4. 对代销商的调查	(31)
5. 对承包厂商的调查	(32)
6. 对接受技术许可证企业的调查	(37)
7. 对授予技术许可证企业的调查	(40)
8. 对商标许可证调查	(46)
9. 对联合开发与研究的调查	(48)
10. 对合资企业的调查	(50)
11. 对购买公司的调查	(55)
12. 对特许权的调查	(59)
13. 对版权许可证的调查	(62)
第三章 一般条款的谈判项目	(64)
1. 当事人的身份证明	(64)
2. “鉴于”	(65)
3. 定义问题	(65)
4. 仲裁	(65)
5. 通知书	(66)
6. 司法管辖权	(66)
7. “完整契约”	(67)
8. “无代理权”	(67)
9. 转让	(68)

10. 合同期限	(69)
11. 不可抗力	(69)
12. 合同的法律依据	(70)
13. 保密	(71)
14. 终止合同	(72)
第四章 特殊条款的谈判项目	(73)
1. 进出口业务方面的条款	(73)
2. 代销商业条款	(82)
3. 承包生产的条款	(88)
4. 技术转让的条款	(93)
5. 商标许可证的条款	(102)
6. 设备出口条款	(112)
7. 承包工程条款	(121)
8. 维修及其他业务条款	(121)
9. 联合研究与开发条款	(123)
10. 合资企业	(129)
11. 收购公司条款	(135)
12. 特许权条款	(141)
13. 开发自然资源条款	(149)
14. 版权许可证条款	(151)
第五章 关键性条款的合同建议书及其评论	(156)
1. 出口合同条款	(156)
2. 进口条款	(161)
3. 任命销售代理人条款	(165)
4. 怎样成为合格的代销人条款	(166)
5. 承包生产条款	(168)
6. 技术转让条款	(169)
7. 商标许可证条款	(173)

8. 联合研究与开发条款	(176)
9. 合资企业条款	(180)
10. 购买公司条款	(182)
11. 特许权条款	(184)
12. 版权许可证条款	(188)
第六章 联合企业协议的特殊条件	(190)
1. 与合资企业结合的技术许可证	(190)
2. 与设备出口结合的技术许可证	(193)
3. 与商标许可证结合的技术援助	(194)
4. 技术许可证、设备出口与合资企业相结合	(196)
第七章 有争议的合同条件的说服技巧	(198)
1. 出口商的说服技巧	(198)
2. 进口商的说服技巧	(198)
3. 指定销售代理人的说服技巧	(199)
4. 怎样成为销售代理人的说服技巧	(199)
5. 指定承包厂商的说服技巧	(200)
6. 怎样成为承包厂商的说服技巧	(201)
7. 授予技术许可证的说服技巧	(201)
8. 获取技术许可证的说服技巧	(203)
9. 授予商标许可证的说服技巧	(204)
10. 获取商标许可证的说服技巧	(205)
11. 联合研究与开发的说服技巧	(205)
12. 合资企业的说服技巧	(206)
13. 购买公司的说服技巧	(207)
14. 特许权的说服技巧	(207)
15. 版权许可证的说服技巧	(208)
16. 联合企业的说服技巧	(209)
第八章 合同书的签署	(211)

1. 合同格式	(211)
2. 合同文件	(215)
3. 合同的签署	(216)
4. 公证状	(218)
5. 文件的保管	(218)
第九章 合同签署后需解决的问题	(219)
1. 解约	(219)
2. 不可抗力与情况变化	(220)
3. 协议的延期或重订	(222)
4. 合同原件的遗失或损坏	(223)
5. 解释上的分歧	(223)
6. 意外事故	(224)
7. 口头协议	(224)
8. 违约	(225)
9. 诈骗	(225)
10. 仲裁	(226)
11. 诉讼	(226)
第二篇 各类合同形式的标准条款	(227)
第一章 进出口销售合同的标准条款	(229)
第二章 经销合同的标准条款	(237)
第三章 承包生产合同的标准条款	(242)
第四章 技术许可证合同的标准条款	(249)
第五章 商标许可证合同的标准条款	(264)
第六章 工厂建设合同的标准条款	(270)
1. 定义	(270)
2. 承包商的职责	(270)
3. 业主的职责	(271)
4. 承包价格	(271)

5. 图纸	(271)
6. 检验	(272)
7. 场地	(272)
8. 承包商一方的人员	(273)
9. 责任	(273)
10. 保险	(274)
11. 工程竣工	(275)
12. 最后验收	(275)
13. 违约赔偿金	(276)
14. 保证书	(276)
15. 专利权和使用权	(277)
16. 暂停	(278)
17. 合同终止	(278)
18. 不可抗力	(279)
19. 转让和转包商	(280)
20. 宣传	(280)
21. 合同有效期	(280)
22. 法规	(280)
23. 完整合同	(280)
24. 合同使用的语言	(281)
25. 通知书	(281)
第七章 服务合同的标准条款	(282)
第八章 联合研究与开发合同的标准条款	(284)
第九章 合资企业合同的标准条款	(289)
第十章 购买公司合同的标准条款	(306)
第十一章 特许代理合同的标准条款	(313)
第十二章 版权许可合同的标准条款	(324)
第十三章 合同的一般条款	(329)

第 一 篇

企业对外合同谈判的 重点、项目和方法

第一章 各类对外企业的特征 及其合同谈判的重点

本章对各类对外企业,例如实施进出口业务、代销业务、承包业务、技术转让业务等等对外企业的主要特征与作用,以及由此而产生的合同谈判的重点和焦点,并应当各自注意的问题,作了简明扼要的叙述,这一章是以下各章的一个纲,以下各章均在这个纲的基础上,进行更加深入细致的分析与说明,这里要请阅读与利用本书的读者注意以下三个特点:①对外贸易理论与实际的结合,它的每一句话都是长期对外贸易成功经验的总结。②国际商业惯例与法律的结合,二者兼顾,不可偏废。③“知己知彼,百战不殆”。例如许可方与被许可方,既是矛盾的,又是统一的,它们之间的矛盾统一与发展,构成一幅对外贸易战争的绚丽图画,当然,还有其他无数个类似的矛盾的统一与发展。

1. 出口企业的特征

出口是指本国的产品或服务在别的国家出售。出口商是和远离出口国的外国进口商进行买卖的,因此,国际间的信息交流就要靠信函、电话、电传、传真或互访来完成。而越来越安全、迅速且费用不高的特殊手段,更是必不可少的。在支付方式上也是如此。由于国与国之间在商业惯例、法律、法规以及宗教信仰上存在差异,因此,在出口贸易上要求做到:①订立

正式的书面合同。②合同术语要加以规范化、标准化。③对信用证(L/C)、承兑交单(D/A)或付款交单(D/P)等的支付,要作出特殊的安排。④要订出解决各方争端的合同条款。

由于客户是住在国外的,这就产生了出口业务的另外一些特殊性。为了赢得出口销售的客户,兜揽生意的首函必须写好,而且要有效地分发出去,同时要通过一些有影响的人物、厂家或银行做介绍或取得与客户的联系,这一点是非常重要的。任何买卖都应具有说服力;而出口业务更要在语言上畅通无阻。

时间性也是非常重要的,特别是季节性的商品,竞争性更加激烈,时间就显得尤为重要。如果商品卖不出去,很可能中止合同,因此,出口商不能一门心思只靠合同;为了保证支付,对不可撤消的信用证或其他适当的支付手段必须作出安排。

2. 进口企业的特征

以上所说的关于出口的重点,也适用于进口。但对进口商来说,最重要的是合同商品的质量和按期交货。信用证不可能满足这方面的要求。进口商必须准备派遣他们自己的雇员检查商品质量,或者组成检查团体去做这项工作。

3. 出口商与代销商

往往会发生这样的情况,被指定的国外代销商要求成为某个特定出口商的独家代销商,但是,一旦他取得了独家经营的权利,却不去全心全意地发展此项业务、推销该项产品。这时可采取两项解决办法:①在没有任命代销商以前就对拟议中的代销商作一番彻底的调查。②规定一个特定的试用期,在

此期间允许拟议中的代销商出售有限的商品。

4. 代销业务和代销协议

怎样经过谈判,达成一项代销协议,这在很大程度上取决于对要售的产品与竞争性产品的实际销售情况所掌握的信息与预测。对于代销商说来,最重要的是要使厂家确信他的销售才能,例如他具有在产品经销、售后服务、筹资以及其他成功地销售厂家的产品所必须具备的条件。代销商还要决定,他是否要继续目前已经是他业务一部分的竞争性产品的销售。代销商所要谈判的重要事项包括:代销商的独家经营权、较长期的代销期、较低的承诺额,同时要达成一项由厂商出钱登广告的协议。

5. 订货公司与承包厂商

在合同生产中,根据订货公司的生产说明书的规定,被某公司出售的产品要由另外的公司承包制造。在多数情况下,订货公司要为承包厂商供应所需的材料并拥有对这些材料的所有权。

订货公司也拥有制成品的所有权,并以订货公司的名义出售。但是,在某些情况下,材料可能取自厂商的所在国,而制成品可能出售给第三国。

为什么要订立承包生产合同?除了其他原因之外,最重要的是本地劳动力成本较低,本地税率较低,本地法律、法规要求在当地生产,或为了避免环保条例加在订货公司的负担。

由于生产是以订货公司的名义进行,因此承包生产合同中的制成品的质量,必须和订货公司自己的产品质量一样。这

样,有时就需要进行技术援助与培训,以保证承包产品的质量。承包生产合同往往规定由订货公司提供技术援助与指导,同时对该项援助的费用以及怎样进入承包生产的厂房等问题,作出安排。

如果承包厂商破了产,往往使得订货公司无法保护自己的材料或产品不受承包厂商的本国债权人的起诉。这就是不管协议写得多么好,都难以保证一个公司的权益;相反,必须从一开始就要物色一家可靠的承包厂商。

6. 承包厂商的风险与合同

从承包厂商的观点看来,承包生产协议是有一定风险的。风险在于,有时协议被订货公司看成是获取他所必需产品的一种临时手段,因此,很可能终止协议。承包厂商可能发现他自己被人利用,等到订货公司找到了他真正希望的机会,找到了更合适的投资形式而与本国经销商组成合资企业或其他投资形式时,他就用不着承包厂商了。

因此,承包厂商必须得到保证,他和订货公司的贸易往来必须足以补偿他在承包生产中所付出的投资。

谈到合同时,承包厂商的关键问题是订货公司在下列几个方面的委托任务:生产数量、合同期限、可能侵犯第三方专利权,以及承包厂商有权改变费用,等等。

7. 技术许可证与授予技术许可证的条件

技术许可证是指一方以技术秘诀或专利使用权,换得首期付款或使用费。除技术秘诀外,技术许可证有时还包括管理秘诀或销售秘诀。