

高等学校法学试用教材

涉外经济法律文书

法学教材编辑部编审

主 编 王贵国

撰稿人 王贵国 王晨光

郑淑君 张宏久 尹铁甌

林克彤 崔炳全 潘祜周

法 律 出 版 社

款而不应拘泥于使用何种格式。由于涉外经济法律文书的研究还处在初创阶段，体系尚难完善，加之篇幅有限，本书只讲述 涉 外 贸易、投资、技术转让、自然资源开发、融资、仲裁及司法文书等七个部分，共分八章（融资分为两章）。本书各章因撰稿人不同，在文风及体例上也不尽相同。特加说明。

(京)新登字 080 号

高等学校法学试用教材

涉外经济法律文书

法学教材编辑部编审

主编 王贵国

法律出版社出版 新华书店发行

河北华兴印刷厂印刷

850×1168 毫米 32 开本 10.75 印张 279,000 字

1990 年 6 月第一版 1995 年 6 月第六次印刷

印数 21,501—25,500

ISBN 7-5036-0116-7/D·117

定价: 9.00 元

本书已列入国家教育委员会组织制定的高等学校文科教材编写计划

作者简介

王贵国 美国耶鲁大学法哲学博士,北京大学法律系副教授,著有《国际金融与银行法》,《发展中的国际投资法律规范》,《中国涉外投资法》(英文)。

王晨光 美国哈佛大学法学硕士,北京大学法律系副主任,讲师。

林克彤 美国洛杉矶加州大学法学硕士,中国政法大学国际经济法系副主任,讲师。

郑淑君 北京对外贸易学院对外经济贸易系毕业,中信律师事务所主任,中国国际经济咨询公司副总经理。

张宏久 北京大学法学硕士,中信律师事务所金融法部主任。

尹铁甌 北京大学法律系毕业,中国对外经济贸易部条法局顾问。

崔炳全 西安工程学院毕业,美国哥伦比亚大学进修一年,中国对外经济贸易仲裁委员会秘书长、仲裁员,多次参加国际会议,曾发表有关中国仲裁制度文章多篇。

说 明

为了培养国际经济法律人才以适应我国对外开放的需要，在国家教育委员会和司法部关怀指导下，我们组织编写了一套国际经济法专业的系列教材。这套教材共8种，计有《国际经济法总论》、《国际贸易法新论》、《国际金融法》、《国际税法》、《国际技术转让》、《海商法学》、《冲突法》和《涉外经济法律文书》等。

本系列教材力求结合我国有关立法、司法和涉外经济活动的实践，正确地阐述和介绍国际经济法的基本理论、基础知识与专业实务。在内容上注意做到科学性、系统性和相对稳定性。

国际经济法学是法学高等教育中一门新的专业，许多方面需要进一步探讨和研究，本系列教材不完善和错误之处，欢迎专家和读者批评指正。

本系列教材可供高等院校国际经济法专业选用，同时对立法和司法部门、涉外经济部门和企业以及仲裁机构等，也有参考价值。

参加编写这套教材的作者所在单位有：北京大学、中国人民大学、中国政法大学、华东政法学院、厦门大学、对外经济贸易大学、复旦大学、南开大学、武汉大学、吉林大学、中国人民银行总行管理干部学院、中国技术进出口总公司、中国远洋运输总公司、对外经济贸易部、中信律师事务所、中国国际经济贸易仲裁委员会等单位，谨此向上述院校和单位致谢。

《涉外经济法律文书》是本系列教材的一种，由王贵国担任主编，撰稿人分工如下（按编写章节顺序）：

王贵国 绪论、第五章、第六章

王晨光 第一章

郑淑君、张宏久 第二章

尹铁甌 第三章

林克彤 第四章

崔炳全 第七章

潘祜周 第八章

本书责任编辑 潘祜周

法学教材编辑部

1989年9月

绪 论

涉外经济法律文书是指具有涉外因素的、为实现一定经济目的而制作的合同（协议）、仲裁文书和司法文书。所谓涉外因素主要是就主体而言，即合同、仲裁文书或司法文书的当事一方为中国企业、组织；另一方或双方为外国企业、组织或自然人（包括无国籍人）所订立的合同（协议），或者仲裁机构、司法机关所制作的仲裁或司法文书，对上述中外当事人均有拘束力。

涉外经济法与国际经济法是两个不同的概念。前者是具有涉外因素的国内法，如《中华人民共和国中外合资经营企业法》，《中华人民共和国合作经营企业法》；任何在我国合资或合作的外国企业，都必须遵守中华人民共和国的法律。后者是国际法，它是调整国家间的经济法律关系，主要是指国际公约、多边或双边条约。有时，同一法律，从内国法的角度看，它是国内法，即使它调整涉外经济法律关系；但从它调整国与国间的法律关系这一点来看，它又是国际法。

就涉外经济法律文书而言，在一些具体涉外经济合同上，有时很难区分。其性质为“涉外”抑“国际”。首先，每一个涉外经济法律文书，必然涉及两个或两个以上国家或地区的自然人或法人；第二，每一个涉外经济法律文书的制作，均应遵守相关的国际条约、国内法和国际惯例；第三，有些涉外经济法律文书（如贷款合同）总体上必须采用在国际上广为接受的样本，否则当事各方就无法达成协议；第四，在国内法没有具体规定或规定不完备的情况下，需要参考国际惯例或一般法律原则；第五，某些具体条款、用语和写法，二者往往是相同的。本书主要讲述涉外经济法律文书；同时也讲涉

及国际间的经济合同如国际技术转让，国际融资等。

根据交易性质的不同，涉外经济法律文书又可细分为贸易、运输、保险、投资、融资、技术转让、自然资源开发、补偿贸易、来料加工等法律文书，以及仲裁文书和司法文书等。总的讲，涉外仲裁和司法文书与国内仲裁和司法文书的制作无大区别。只是，负责制作涉外仲裁和司法文书的人员，不仅要考虑当事各方达成的协议和合同、当事人选择的法律和与合同有密切关系的国家的法律，而且要遵守相关的国际条约和国际惯例。

涉外经济合同具有下述特点：

一、以书面形式规范当事各方的权利与义务，事实上起到联系各国经济实体的纽带作用。涉外经济合同的这一特点在国际经济交易中尤为突出。因为从事国际交易的自然人或法人之间的关系主要是由经济合同调整；即使由于交易而发生纠纷，负责解决争端的仲裁机构或法院在很大程度上也必须以当事各方签订的合同为仲裁或判决的根据。

二、涉及的面较宽，专业性较强。无论是从合同涉及的交易种类或当事人考虑，涉外经济合同均有较大的跨度。除简单的买卖合同外，涉外经济合同的期限一般较长，灵活性较大。随着国际经济交易的多样化和经济实体的多元化，现代涉外经济合同具有较强的专业性。

三、没有固定的和划一的模式。涉外经济合同的所有条款几乎都是各方谈判的结果。当事任何一方均有权提出自己的建议或意见。当然，在提出某项建议或意见时，当事人必须考虑各自的经济实力对合同条款的影响，从而作出某些让步。

四、国际惯例和习惯起到重要作用。目前，多元化的世界经济实体相互依赖的关系显著增强，国际惯例对涉外经济合同的制作有重要影响。在许多情况下，涉外经济交易以当事人所在地区、所属行业或国际上通用的惯例为基础，涉外经济法律文书需要使用许多国际交易中惯用的有其特殊含义的术语和词汇。

研究、学习和研究涉外经济法律文书的制作既是涉外经济活动的需要，也是国内经济改革的要求。国际经济合同的当事人，为了充分保护自己的权利和履行自己的义务，必须真正了解合同中每一条款，每一句话，每一个词、每一个字以及每一个标点符号的确切含意。否则，合同中任何一个微小的变化均可能使一方受益，另一方遭受损失。例如，买卖合同当事人在起草合同时必须首先了解货物的提交方式和付款方式，以及在提交过程中，货物灭失风险的责任。在此基础上，当事人便可根据各方达成的谅解，以合同的形式在最大范围内保护己方的权利。因此，无论是从我国逐步发展的涉外经济关系考虑，还是从国际不同国度的经济实体间相互交易的考虑，从事国际经济交往的实业部门的负责人，政府机构的官员以及研究人员、学者、司法工作人员和律师等均有必要深入研究涉外经济交易以及与之相关的法律文书。对从事涉外经济学习和教学的学生和教师更有必要学习涉外经济法律文书。

如果合同的当事方不精通相关业务，不了解交易的基本模式和特点、缺乏相关的法律知识，便可能无法完成谈判、起草和签订涉外经济合同的任务。

根据我国经济改革的需要，涉外交易形式多样化的发展趋势，对涉外经济法律文书之研究应有一定的超前性，使之不仅包括我国机构、企业组织等在实践中已经采用或形成一定惯例的合同或文书，而且包括那些在国际上较发达的国家或地区广为采用的标准合同和文书等。

但是，必须指出，本书的目的不是为了具体深入地分析各类合同的意义和内容，主要是考察合同的制作，即寓法律的研究于合同制作的探讨之中。为了使读者对各类合同有较为全面的了解，在具体分析一个合同时，本书首先介绍与之相关的交易特点和安排。同时本书采取叙议结合、重点举例的方式，既分析某类文书的具体内容和意义，亦举例说明具体制作文书时应注意事项。

涉外经济法律文书的主要构成部分是经济合同。与其它法律文

书不同，经济合同是在法律允许的范围内由当事各方在自愿的基础上达成的协议。由于当事各方情况各异、交易性质不同，与交易有关的外部环境的变化，以及起草人习惯不一，不同经济合同的格式和内容均可能有很大的差别。但是这并不等于说一项合同应如何制作便没有规可循。通常情况下，一项经济合同可分为首部、正文和尾部三个部分。有的合同还包括一个或数个附件。首部主要说明当事各方的情况、达成协议的目的或背景等等。正文主要包括当事各方的约定事项，如协议生效的先决条件，担保和保证，当事各方应履行的义务和应享有的权利等。尾部主要包括与合同的执行有关的技术性规定，如联系的方式和方法、关于合同文本和文字的规定，以及当事各方的签字等。附件的主要作用是简化合同的条款，同时应协议的某些必要事项又能有详尽具体的文字规定。例如，关于含有复杂技术货物的买卖合同在正文部分规定货物的名称并规定商品的品质应符合附件的规定；附件则详细规定商品的性能、规格和其他技术指标。另外，附件还包括与合同的签订和执行相关的其他文书及样本，如公司章程和担保书等。

必须指出，上述仅为粗略的划分。一个具体合同的首部或尾部应包括哪些内容，在很大程度上取决于相关交易的性质和制作人的习惯。例如，有的人将签字日期放在合同的第一段，有的人则放在最后一段。即使是合同的正文亦有相当大的随意性。具体哪些应被视为正文，也应主要根据交易的性质和当事各方的意愿而定。例如，对时间要求特别强的合同（如贷款合同）的生效日期对各方利害关系较大，可能被视为正文。如果合同的当事方相距较远且通讯困难，规范各方相互联系的方式和方法的条款，便可能成为正文。有时，通常情况下应该属于附件的内容亦可能被纳入合同的正文。但是，无论合同的条款如何划分或起草人如何具体处理，经签字并生效的合同的所有条款，包括附件，均对当事各方有同等法律效力。

由于篇幅所限，本书所列举的示范条款和内容只是有关文书的基本内容。读者在实践中应根据相关交易的具体情况设置相应的条

目 录

绪论	(1)
第一章 涉外贸易法律文书	(1)
第一节 涉外销售合同	(1)
第二节 对外贸易中的销售代理合同与经销合同	(32)
第二章 中外合资经营企业合同法律文书	(58)
第一节 中外合资经营企业合同概述	(58)
第二节 合营合同的基本格式、主要条款和起草	(59)
第三节 起草合营合同应注意事项	(85)
第三章 中外合作开采自然资源法律文书	(92)
第一节 中外合作开采自然资源合同概述	(92)
第二节 我国对外合作开采海洋石油资源合同的内容、格式和起草	(94)
第三节 对外合作开采煤炭资源合同的内容和起草	(115)
第四章 国际技术转让法律文书	(131)
第一节 国际技术转让合同概述	(131)
第二节 专有技术许可合同	(134)
第三节 专利许可合同	(170)
第四节 商标许可合同	(179)
第五节 技术服务合同	(184)
第六节 计算机软件许可合同	(187)
第七节 起草技术转让合同应注意的问题	(192)
第五章 国际融资法律文书 (一)	(197)
第一节 国际贷款合同	(197)

第二节	项目贷款与租赁法律文书	(222)
第三节	兑汇合同	(229)
第六章	涉外融资法律文书 (二)	(239)
第一节	募股说明书	(239)
第二节	发行债券法律文书	(256)
第七章	涉外经济贸易仲裁文书	(274)
第一节	涉外经济贸易仲裁概述	(274)
第二节	仲裁协议书	(281)
第三节	仲裁申请书	(285)
第四节	仲裁答辩书	(292)
第五节	撤案决定书	(298)
第六节	调解书	(300)
第七节	仲裁裁决书	(302)
第八章	涉外经济司法文书	(311)
第一节	涉外经济司法文书概述	(311)
第二节	涉外经济司法文书的格式、内容和制作	(313)
第三节	制作涉外经济司法文书应注意的问题	(321)
附案例 (一)		(323)
附案例 (二)		(327)

第一章 涉外贸易法律文书

涉外贸易又称对外贸易、进出口贸易,是指我国企业、组织和外国企业、组织或者个人之间所进行的货物买卖。

涉外贸易的形式多种多样。其中货物买卖是一种最基本、最稳定和最经常采用的贸易形式。它一般通过以下两种途径进行:一种是将货物销售给国外用户或消费者的直接销售途径;一种是通过在国外的代理人、经销商或分公司建立在国外的销售网来销售货物的间接途径。根据这一划分,本章将论述直接销售所采用的销售合同法律文书和经销售商进行间接销售所采用的代理合同和经销合同法律文书。

第一节 涉外销售合同

一、概述

(一) 涉外销售合同的性质

涉外货物买卖的主要法律文书是销售合同也称外贸出口合同。它是我国与不同国家和地区之间当事人所订的货物销售合同。

与国内买卖合同相比,它具有如下特点: 1. 合同当事人双方分处于不同国家和地区; 2. 在合同缔结过程中,要约和承诺行为常常在不同国家进行; 3. 合同的履行,如合同标的的交付、价金和其他费用的结算需要跨越国界进行; 4. 调整合同的法律规范为国际条约、国际贸易惯例和有关国家的涉外贸易法规。因此,国际销售合同远比国内买卖合同复杂。

销售合同不仅是对双方协议的记载，也是具有法律约束力的法律文书。长期的国际商业实践，使销售合同逐渐形成了一套公认的术语和结构形式。它是前人经验的总结，因而能最大限度地堵塞可能出现的漏洞，合理地分担并减少商业风险，避免在合同执行过程中使当事人的利益受到损害，在出现纠纷时，则能为纠纷的公正解决提供可靠的依据。对于从事具体货物买卖的双方当事人来说，了解合同术语和结构形式，根据具体情况有目的地正确选择合同用语和结构形式，事先明确双方在销售中的权利和义务，确定交易条件，是买卖交易成功与否的关键环节之一。

（二）销售合同的形式

在同一买卖关系中，买和卖是双方当事人为实现同一目标从不同角度进行的活动。买卖合同可分成购货合同和销售合同。前者一般由买方起草，而后由卖方签署；后者则相反，一般由卖方提出。两者虽有所区别，但采用的合同格式及用语则基本相同。

销售活动一般通过两种途径进行，即直接销售和间接销售。直接销售方式的法律文书为销售合同，间接销售方式的法律文书为代理合同和经销合同。

销售合同在国际经济交往中，可以因某一货物买卖而缔结，也可因承包工程、建立合营企业、从事来料加工、补偿贸易等经济交往而作为相关的合同而订立。

在国际贸易中，销售合同的订立有两种不同方式。一种为销售确认书（Confirmation of Sales）方式；另一种为销售合同（Contract of Sales）方式。前者是卖方事先印制的载有一般贸易条件的固定文书，其内容一般只包括货物的名称、品质、规格、数量、价格、交货期限、付款方式、唛头和商品检验等主要交易条件。异议索赔、仲裁、不可抗力等条款一般都不列入。它一般随报价单或承诺书一起由卖方送交他方。他方如同意确认书上所载条件，就可签名寄回。双方协议便因此而成立。这种简式合同适用于金额不大、批数较多的小土特商品和轻工业品、或已订有代理、包

销等长期协议和总销售合同的交易。后者销售合同则内容比较全面、详细，适用于大宗商品和成交金额较大的交易。它有利于明确买卖双方的责任，避免争议的发生和解决。

我国在对外贸易中，签订销售合同分为出口前的准备工作与外商洽谈交易、签订合同，分两个阶段进行。

洽谈为签订合同的重要和必要步骤，一般可归纳为询盘、发盘、还盘、接受和签订合同几个步骤。通过协商，双方应就所销售的商品及各项交易条件达成一致意见。洽谈的内容包括：商品的品质、规格、数量、包装、价格、交货日期、交货地点、装运、保险、支付方式、商品检验、异议索赔、仲裁、不可抗力等各项交易条件。洽谈可以用书面或直接面谈的方式。

在我国对外贸易中，我方销售单位与外商洽谈成交后，都要签订书面合同。通过信件、电报、电传达成协议，一方要求签订确认书的，签订确认书时，合同才成立。双方当面洽谈，以书面形式达成协议并签字，合同即成立。如我国法律或行政法规规定应由国家批准的合同，须获得批准时，合同才算成立。

销售合同是对合同双方当事人所同意的交易条件的确认。国际上及我国的外贸实践中，都不存在一成不变的合同模式。因而，掌握合同的基本格式、基本内容和条款、及合同起草的基本技术，根据不同情况而判定出最适当的合同文书，实属必要。

二、销售合同的基本格式、主要条款和起草

(一) 销售合同的基本格式

销售合同的内容分为三个部分，其格式也相应地分为首部、正文和尾部三个组成部分。共同构成一个完整的合同文书。

1. 首部是销售合同的起首部分。它包括合同的性质、缔约双方当事人、订约日期，订立合同的意愿和目的等内容。

(1) 合同名称

合同名称一般以标题的形式出现于合同的开头。以表示该合同的性质，如：销售合同、代理销售合同或经销合同。

合同名称后面，一般注明合同编号，以便于对合同的管理。对于大中企业和签订合同数量较多的单位来说，合同的编号更为重要。

（2）订立合同的日期和双方当事人

接下来应标明该合同的缔结日期，双方的名称、地址或总部所在地等情况。例如：“本合同由××公司（下称‘卖方’），系按×国法律正式组成并存在的公司，其总部（或主要经营地）设于×国某市（写明卖方地址）和××公司（下称‘买方’），系按×国法律正式组成并存在的公司，其总部（或主要经营地）设于×国某地，于××年×月×日签订。协议如下：”。其中，当事人的名称、国籍和详细法定地址（总部或主要经营地）等情况应一一列明。当事人的名称应根据其正式名称如实记录，不得简化。从当事人的名称中，人们可以了解该当事人的性质和业务范围，比如：当事人是公司（Corporation）、商行（Firm）、合伙（Partnership）或个人；当事人是母公司还是子公司等情况。合同写明公司“系按×国法律正式组织并存在的”，是强调其合法地位。这样，在当事人破产时，其应承担有限还是无限责任就容易明确；在发生财政紧缺时，也易于判断是否有清偿能力。

当事人的地址关系到法律的适用问题，因而不容忽视。此外，一般还应把法人的电报挂号或电传号等标明。明确当事人成立或存在所依据的法律，其民事权利能力和行为能力、从事涉外贸易的程序等情况都易于掌握，从而有利于合同的解释、履行和纠纷的解决。

合同签订的时间也是首部的重要内容。除法律和合同另有规定者外，合同签订日期应为合同生效的日期。合同的签订地点有的写在首部；有的则写在尾部。合同签订地点关系到发生纠纷或法律冲突时，如何确定合同的有效性和解决纠纷的问题。按国际私法的法律冲突规则，发生法律冲突时，可以适用合同成立地法等与合同有关国家的法律。如果合同签订日期和地点同时在首部和尾部出