

WTO

涉外文书写作

李相状主编

法律·经济大全
青苹果电子图书系列

WTO 涉外文书写作

第一章

加入 WTO 后涉外业务文书写作

加入 WTO 以后,涉外业务文书必须遵循国际范例,符合国际涉外文书要求,确保涉外活动的顺利进行。

第一节 外贸市场业务文书的写作

一、国际市场分析报告

(一) 什么是国际市场分析报告

国际市场分析报告,亦称世界市场分析报告,简称国际市场分析或世界市场分析。它是分析类外经文体的一种。它以国际市场现象、状况、形势为自己的分析对象。通过对国际市场的分析,找出国际市场繁荣或衰退的原因,从而利用商品价值规律和其他经济杠杆,促进国际市场的发展与繁荣,造福于整个人类社会。

(二) 国际市场分析报告的写作

(1) 国际市场分析报告写作要领如下：

①标题 有两种标题法，一种是采用文章标题法，另一种是新闻标题法。标题应使用简洁文字突出主题。

②署名 采用文章标题法拟制标题的市场分析报告，署名一般都在标题之下。采用新闻标题法拟制标题的市场分析报告，其署名有的在“电头”之后，“导语”之前，往往标“作者×××”。有的在正文之后。

③正文 国际市场分析报告的正文，一般由开头、主体和结语组成。

开头部分，用简要文字概括分析报告的内容，类似消息的导语。

主体部分，介绍某市场的状况、形势等；分析造成该状况、形势的原因，包括主客观原因，主要、次要原因等。该部分是市场分析的核心，故写得比较具体详细。

结语部分，简单预测今后发展趋向，或提出建议、意见等。

范例

东欧毛衣市场需求 大现在正是拓销好时机

东欧地处温带，毛衣是民生必备衣物，需求量非常大。现在正是外国厂商拓展东欧毛衣市场的好时机。

东欧 8 国（包括前苏联）合计人口超过 4 亿，市场规模比北美或欧共体为大。据报道，数十年来，该地区忽视轻工

业，造成货品不足，消费者对毛衣需求相对强烈。对外国业者而言，应正是开拓市场的有利时机，但对其人民消费能力不足等缺点亦需加以留意。

有关东欧毛衣市场，业者可以从三方面来了解其特性：

1. 品味方面：一般而言，东欧消费者（不包括前苏联）对衣着的品味与西欧国家消费者相似。

2. 价格方面：英法等进口货在东欧（不包括前苏联）价格甚高，中级品也很贵，低级品则较为低廉。前苏联毛衣市场价格则呈两极化。

3. 进口渠道方面：可分国营进出口公司及民营企业，两者各有优缺点。外国业者可采取几种方式，其一为合资方式自行建立销售渠道；其二是找新成立有潜力的当地私营企业，双方签订代理合约共同拓销。最后，就开发交易机会而言，最直接有效的方法就是参加当地举办的有规模的商展，可立即接触商机；另一为参加访问团，可直接与当地理想的合作对象对面洽谈，至于如何拓销前苏联或其他东欧国家市场，因两者情况不同，故拓销方式亦有别。以前苏联市场而言，外国业者须放弃传统贸易做法，而采取与前苏联合资生产开拓市场较易成功。

此外，在前苏联以外的东欧市场拓销方面，产品以 100% 亚克力（丙烯）纱毛衣市场需求最大，因其价格较低。含 10% 以上羊毛的毛衣，如设计不亚于西欧产品，则售价可望提高。

二、国际贸易分析报告

(一) 什么是国际贸易分析报告

国际贸易分析报告，简称国际贸易分析。它是分析类外经文体的一种，以分析国际贸易、地区贸易、国家与国家之间贸易、国家与地区之间贸易的情况、形势和问题为主要内容。通过分析，可以使国际之间自觉地调整贸易关系，解决外贸问题，加强国际之间的经贸往来，促进世界经济的共同发展。尤其是在当今世界经济大循环的时期，这种文体显得格外重要。

(二) 国际贸易分析报告的写作

国际贸易分析报告的篇章结构，由标题、署名和正文组成。

(1) 标题 有文章标题法和新闻标题法两种。文章标题法又有一个标题和正副标题之分。如《我国的植物油进出口贸易》，就是一个标题，它揭示了分析报告的课题。《我们应珍视这块地盘——我省对外贸易现状及对策分析》就是正副两个标题。正标题揭示了文章的主题，副标题指出了该报告是对一个省对外贸易现状及对策的分析，起限定、补充、说明的作用。新闻标题法，一般用两行或两行以上标题。如 19××年 7 月 9 日《经济日报》上发表的一篇简短的贸易分析，其肩题是“石油产量增加，加工工业发展”，正题是“沙特阿拉伯去年创出口新纪录”。该肩题了揭示原因，正题揭示了报告的主题。还有的国际贸易分析报告，其标题的表现形式也

是两行，但却不是肩题加正题，或正题加副题，而是一个正题两行写，这两行是并列关系。如发表在 19××年 8 月 2 日《经济日报》上的一篇贸易分析，其标题就是这样。请看：

**国际贸易去年增长 5%
德国出口再次跃居首位**

从这两行标题的排列和字体上看，都是属一行标题分两行写的情况，而不是肩题加正题，或正题加副题。

(2) 署名 按照文章标题的国际贸易分析报告，其作者署名，放在标题之下。按照“消息”标题的国际贸易分析报告，其作者署名放在“电头”后或文章之末。

(3) 正文 一般由开头、主体和结语组成。

开头部分，写材料来源，或对全文进行概括。

主体部分，写贸易情况及其分析。情况要具体，分析要透辟。

结语部分，写建议和简要预测。

三、国际商品分析报告

(一) 什么是国际商品分析报告

国际商品分析报告，简称国际商品分析。它是分析类外经文体中的一种，其主要特点在于“分析”二字上，除了体现某种国际商品在世界市场上的销售情况、发展趋势外，还要分析造成该种情况的各种主客观原因，告诉人们“为什么”。

(二) 国际商品分析报告的写法

国际商品分析报告的篇章结构，由标题、署名和正文组成。

(1) 标题 商品分析报告的标题，一般都用文章标题法，有的是正副两个标题，而且多用设问句式立题。如《黄金价格为何疲软》、《“水中贵族”何日成“桌上庶民”——我国特种水产品养殖业的现状及前景》等。这类标题有利于突出“分析”的特点，因为标题本身就要求回答：“为什么”、“什么原因”，所以，以设问句拟制题目，是国际商品分析报告标题的特点。

(2) 署名 一般放在标题之下。

(3) 正文 由开头、主体部分，反映某种国际商品发展变化情势并分析造成这种变化的原因。结语部分，简要预测未来。

范例

畅销商品的奥秘

阎海防

原编者按：如何生产出畅销商品是企业领导绞尽脑汁思考的问题。因为畅销商品不仅能为企业带来巨大的经济效益，而且能够有效地提高企业的声誉和知名度。在日本经济界、新闻界每年都要评选出当年的畅销商品，而每一种畅销商品的后面几乎都有一段曲折有趣的故事。在此，我们向读者介绍一个畅销商品问世的经过，供国内企业开发新产品时参与借鉴。

别出心裁——无线熨斗

在日本熨斗生产领域，松下电器公司的熨斗事业部很有权威性。54年前，松下熨斗事业部发明了日本第一台电熨斗。以后，不断改进技术，新产品层出不穷。然而，到了80年代，随着电器市场高度饱和，电熨差别也进入滞销的行列。

如何才能使电熨斗生产再现生机，开发出新的畅销产品？事业部的科研人员心急如焚。一天，被人称为“熨斗博士”的事业部长岩见宪一召集了几十名年龄不同的家庭主妇，让他们不客气地对“松下”的熨斗挑毛病。“有意见尽管大胆提，务必请指教。”岩见坦诚地说。主妇们望着已经改良过多次的熨斗默不作声，突然一位妇女说：“熨斗若没有电线就方便多了。”她的话引起一阵哄笑。

“妙！无线熨斗。”岩见兴奋叫了起来。事业部马上成立了攻关小组。开始他们想用蓄电的办法取消电线。但是，研究出来的蒸汽熨斗底厚5厘米，重量达5公斤，妇女用起来简直像举铅球。

为了解决这一难题，攻关小组把妇女们熨衣物的过程拍成录像片，分析研究动作的规律。结果发现，妇女并非总拿着熨斗衣物，而是多次把熨斗竖在一边，调整衣物后再熨。据计算，一次熨烫时间持续最长的为23.7秒，平均为15秒，而竖立熨斗的时间为8秒。

根据取得的数据，攻关小组修正了蓄电方法。他们设计了一种蓄电槽，每次熨衣物时可将熨斗放入槽内蓄电，8秒钟即可蓄足电。这样，熨斗的重量就大大减轻了。蓄电槽装有自动断电系统，十分安全。

这样，新型无线电熨斗终于诞生，成为当年最抢手的畅销产品。

四、国际经济预测报告

（一）什么是国际经济预测报告

国际经济预测报告，有广义和狭义两个概念。

广义的国际经济预测报告，是预测类外经文体的总称。它包括国际市场预测报告、国际商品预测报告和国际科技预测报告等多种文体。它与国际经济信息、国际经济调研、国际经济分析，以及国际经济决策，都属于文体总称。

狭义的国际经济预测报告，是广义的国际经济预测报告中的一种。它以预测世界总体经济发展趋势为主要内容，包括世界和各国的资源、资金、生产、进口、出口、效率、效益、甚至失业人数、通货膨胀、经济衰退、经济危机等。总之，除了我们将在第二、三、四节专题研究的国际市场预测、国际商品预测和国际科技预测之外，其他世界经济领域里的发展趋势，都可以包括在其中。

（二）国际经济预测报告的写作

国际经济预测报告写作要领如下：

（1）标题 大体有公文标题法和新闻标题法两种。

公文标题法，即类似公文写作的标题。由预测的时间、经济品种和文体（或文体的变形）组成。如发表在 19××年 7 月 2 日《经济参考报》上的一篇国际经济预测报告——《九十年代世界石化工业的发展趋势》就属此类。“九十年代”是预测的时间；“世界石化工业”是被预测的经济品种（种类）；“发展趋势”是文体的变形，即预测之意。

新闻标题法，即采用新闻多行标题法拟制标题。国际经济预测报告，多用肩题、正题或肩题、正题、副题两类新闻标题。

用肩题、正题和新闻标题，其肩题多半写预测国家、机

构或知名人士，而正题写预测结果。如下面这篇预测报告，肩题是“美预测 2010 年”，正题是“中国将成为世界第二经济大国”就是这样。也有在肩题中写被预测的经济领域加上“发展趋势”，正题写被预测对象的结果。如下面这篇预测报告，肩题是“国际银行发展趋势”，正题是“家数愈来愈少规模越来越大”，就是这种标题。有的肩题写预测结果，正题写对策态度，如肩题：“预料未来将成亚洲主要生产中心”，正题：“日商对投资广东情有独钟”。

用肩题、正题和副题三行新闻标题法，肩题一般写预测组织或单位，正题写预测结果，副题写对正题的强调或补充说明内容。下列一篇国际经济预测报告就是这样：

联合国世界经济调查预测
今年世界经济将出现零增长
前苏联东欧经济将剧降百分之十

(2) 署名 凡用公文标题法的，其署名一般在标题之下。凡用新闻标题法的，其署名可以放在“电头”之后，也可以放在正文之末，用括号括起来。

(3) 正文 一般由开头、主体和结语组成。

采用公文标题法写作的经济预测报告，正文的开头部分，往往“简介”被预测的经济概况或它在总体经济中的地位等。采用新闻标题法的经济预测报告，其正文的开头部分，采用新闻导语写法，或概括全文，或先写预测结论等。

主体部分，写预测根据和预测结果。有的只写预测结果，不写预测和预测根据。

结语部分，再次强调预测结论，或交待有关问题。有的预测报告无结语。

此外，国际经济预测报告也还可以根据其具体情况有其他的写法。但一般来说都不会离以上要领很远。除非是立体型表达的预测报告，比方说图片、影视、声音等一类的非书面性报告。

范例

预料未来将成亚洲主要生产中心 日商对投资广东情有独钟

迄今，日本在广东的投资，比起香港、美国和西欧国家，皆望尘莫及。但这种情况可能从明年起将出现重大改观。日本驻香港总领事馆所成立的南中国研究小组，日本提出报告指出，广东是大陆最富有、最先进且增长最快的省份，有很多可提供给外商的东西，而日本投资者将从明年开始大批登陆广东。

今年稍早，一个由日本大企业代表、专家和政府官员组成的 14 人考察团，到广东 3 个主要城市——广州、惠州和东莞进行 4 天的实地考察。事后，他们分析说，未来 20 年，广东可能发展成为亚洲的主要生产中心。今年 9 月，日本一份评估广东投资潜力的报告将出炉，预料届时召开以此评估报告为主题的研讨会后，将可鼓舞为数不少的日商前往广东投资。

资料显示广东确定具有吸引日商投资的魅力。过去 10 年，广东经济生产的组成，由原本农业生产占 90%，转变为

今日工业产值占 87%，并达 310 亿美元的水平。到去年底止，广东批准的外资项目达 1.4 万件，几乎占全国批准所有外资项目的一半。此外，去年广东出口值达 105 亿美元，占全国出口总值的 17%。而广东现有 6300 万人口，工资水平与东南亚地区相比，仍具竞争力，其工资水平只有日本的 1/27。广东另一项受日商重视的投资优势为香港仅咫尺之隔的地利，加上广东正大幅改善基础设施，不断完善投资环境，因此，广东势将成为日商进军大陆的另一桥头堡。

五、国际市场预测报告

（一）什么是国际市场预测报告

国际市场预测报告，又称国际市场预测。它是预测类外经文体的一种，以预示、估计和测算国际市场发展趋势为主要对象。

当今世界，国际市场风云莫测，变化无常。但世界上万事万物，不论如何发展变化，总有一定规律性。国际市场预测报告，就是通过国际市场借需要形势的变化，来预测变化规划的一种文体。经济摸索国际市场的变化规律，时刻关注国际市场的发展趋势，才能根据国际市场的需求，开展外贸工作，从而掌握外贸工作。国际市场预测报告的篇章结构，由标题、署名和正文组成。

（二）国际市场预测报告的写作

（1）标题 有公文标题法和新闻标题法两种。

①所谓公文标题法，即标题很像公文的标题。它大致由

时限、国际市场名称和文体（名文体的变形）组成。如《二十一世纪国际食品市场新趋向》就是这样。

②所谓新闻标题法，即标题很像新闻的多行标题。或由肩题、正题组成。如，肩题：“原木丰富，订单纷至”，正题：“印尼木制家具可望主导全球市场”。或由正题、副题组成。如，正题：“明年世界化肥市场预测”，副题：“年初价格趋坚 二季度静稳 下半年再度趋坚”。或由肩题、正题、副题组成。如，肩题：“石油输出国组织预测”，正题：“新世纪石油市场走势”，副题：“需求：稳步增长 价格：稳中有升”。

(2) 署名 凡用新闻标题法的国际市场预测报告，其署名或放在“电头”之后，或放在正文之末。凡用公文标题法的国际市场预测报告，其署名放在标题之下，或文末。

(3) 正文 一般由开头、主体和结语组成。

①开头部分，写预测资料来源、预测结果概述。

②主体部分，写预测根据，或预测具体说明。

③结语部分，写有关联的问题，或强调说明。有的预测报告无结语。

六、国际商品预测报告

(一) 什么是国际商品预测报告

国际商品预测报告，又叫国际商品预测。它是预测类外经文体的一种，以估计、预示和测定国际商品未来发展趋势为主要内容。

国际商品预测与国际市场预测有着天然联系。因为国际

市场离不开国际商品，离开了国际商品，国际市场就不成其为国际市场了；反之，国际商品也离不开国际市场，离开了国际市场，国际商品就失去了交换场所。所以一些国际市场预测总是涉及到国际商品；一些国际商品预测也必然与国际市场有关联。有时两种文体很难截然界分。

（二）国际商品预测报告的写作

国际商品预测报告的篇章结构，由标题、署名和正文组成。

（1）标题 国际商品预测报告的标题，大体有三种类型。

①公文标题法，由时限、商品名称（或种类）和文体（或变形）形成。如《九十年代传真机发展趋势》，就是这样。“九十年代”是预测的时限；“传真机”是国际商品名称；“发展趋势”就是“预测报告”的变种说法。再比如，《国际消费品的创新趋势》、《国际服装及配饰流行趋势》都省略了预测时限，皆由被预测国际商品名称和文体（变形）组成。

②文章标题法。它与一般文章标题大体相同。如《从春交会看出口商品走势》、《21 世纪的建筑需要何种建材》就是文章标题法。前者用陈述句立题，后者用设问句立题。有的也用正副两个标题。

③新闻标题法。有肩题、正题、或正题、副题，或肩题、正题、副题几种类型。如发表在 1991 年 10 月 22 日《国际商报》上的一篇国际商品预测报告，其肩题是：“法国里昂集团专家预测”，正题是：“明年国际市场黄金年平均价格将为每盎司 400 美元。”

（2）署名 如常规。

(3) 正文 一般由开头、主体和结语组成。

①开头部分，写资料来源和预测结果，或者交待调查情况、提出问题。也有从某种国际商品谈起的。

②主体部分，写对预测结果的具体说明，或者写预测根据。该部分要写得细严周密。

③结语部分，写对外经外贸的希望与要求，或者强调说明某个问题。有的预测报告无结语。

范例

国际消费品的创新趋势

随着现代经济文化水平的提高，人们生活节奏愈来愈紧凑，内容愈来愈丰富，对日用消费品的要求，已不是经久耐用、价格低廉便能满足的了。在激烈竞争的条件下，消费品生产日新月异，繁花似锦，多功能商品、组合式商品、一次性商品、新奇商品等，已成了市场消费商品的主要发展趋向。

《香港市场》杂志作者×××，对国际消费品的创新趋向，作了如下分析：

多功能商品 从最近的热门货来看，多功能商品愈来愈多。如既是收音机，又是眺字闹钟，还附有盒式录音机的无线电话机；能报时，又能计数的计算机手表；可以冷冻食品又可以烹调食品的电冰箱炉灶等。多功能商品正置身广泛领域发展，即使是一顶小小的遮阳帽，也巧妙地装进了微型的电扇和电筒，在烈日之下活动可以遮光，在夜晚可以取光，很受旅游者的欢迎。

组合式的商品 近年出现了许多组合式家具，间或改动

它们的组合，会给人焕然一新的感觉，犹如换了一个家居环境。办公室家具也朝组合式方向发展。此外，还有组合式玩具，儿童可以随心所欲地用来造型，既丰富了他们的想象力，又可以屡玩不厌。

新奇商品 这种商品标新立异，令人产生好奇心而购买。如神奇彩笔，赤橙黄绿青蓝紫，只要用白色一涂，即会变成另一种颜色。又如魔术毛巾、浴巾均压缩成茶杯盖大小的圆轮状，携带方便，用水一浸，即现原形，且用 100% 纯棉制成，质地非常柔软。还有感光音乐杯，只要把它放在亮处，便会自动响起悦耳的琴声。

一次性商品 耐用的商品并不是什么时候都讨人喜欢。桌布的油迹或污垢多了难以洗涤；尼龙、塑料衬衣旧了就变硬；聚餐后大堆餐具要清洗；旅途中内衣裤要洗晾，这都使人大伤脑筋。这些商品功能简单，机灵的厂商将其制成一次性商品。如薄膜“方便桌布”、“方便巾”、纸碗碟、纸杯、塑料刀叉，还有纸内衣裤等。这些商品价格便宜，花上几角钱或几元就可以买到，一次用完扔掉也不可惜。现在还发展到较贵重的商品，如用完即弃隐形眼镜、照相机等。

健身商品 人们愈来愈强调“健康就是福”，健康商品逐渐变成了热门货。电子按摩器品种繁多，脸按摩、腰颈按摩、腿臂按摩不胜枚举；挤压式、震动式、捶打式、电热式等，式式具备。还有健身背心，穿上后可以使人出汗，对需减肥人士甚为适宜。

赠礼商品 现在都市人因忙于生计，平时亲戚朋友往来比过去减少。逢年过节或遇上生日、婚嫁、添丁等等需要表

示情谊或祝贺时，往往送上一两件礼品。可观的生意使礼品商开起专门店，超级市场、玩具店及一些大药行也纷纷设专柜出售礼品。光是贺卡，市面上出售的就有几百种。首饰盒、相架、打火机、匙扣等一些摆设品和日用品也作为礼品放进专门店，出售时用花纸包好扎上丝带，以显得珍贵。

仿古商品 粗大笨重的商品已经过时，轻巧别致的商品引人注目。计算机已能镶在手表上、笔上、尺上和钥匙上，时刻为人效劳。“迷你”电风扇可以装进口袋，随时可以获清风送爽。薄型的收录机不过手掌般大小，而它的立体声效果足以令人陶醉。看到小巧玲珑的商品，人们很自然地就会引起兴趣，商品向轻、薄、短、小方向发展的趋势将持续下去。

国际消费品的更新换代期愈来愈短，千变万化，只有紧跟这种变化的节拍，才能在竞争中立于不败之地，赢得市场。（帆）。

从春交会看出口商品走势

从今年春交会看：世界初级产品市场需求趋弱，制成品市场情况复杂，一些产品将保持稳中趋升的态势。

机电产品 受西方经济衰退的影响，不少产品的增长放缓，价格增幅看降。但机床、汽车等高技术产品价格可能有所上升。建筑机械、家用电器市场不景气。农业机械需求有所增长，但价格回升乏力。

五矿产品 由于世界钢铁业不景气，镁制品需求减少，价格趋疲。滑石价格虽有涨势，但前景莫测。水泥市场，由于东盟各国经济看好，外商询盘较多，价格合理。钢铁需求疲

软。但因伊、科重建，建筑钢材、中厚板等价格略有回升。

化工产品 从交易会看，滞销的主要品种有草酸、癸二酸、柠檬酸、小苏打、高锰酸钾及大多数染料中间体。轮胎市场仍呈疲软。化肥市场比较活跃，主要因为东欧供应短缺，伊、科恢复化肥生产和出口尚需一段时间。

纺织服装 总的看世界纺织品服装市场仍将继续活跃，价格可望回升。棉花的坚挺价格将可持续到新棉上市以前。羊毛限于库存过大，价格仍然低落。化纤（除粘胶纤维）价格持续坚稳，受石油价格影响，其它化纤品种将比较平稳。棉纱市场平平，棉布市场仍寄希望于西方经济走出衰退。服装，客商询购踊跃，但多属欧洲市场，因受配额限制，成交数量不大。丝绸市场好于去年，但柞蚕丝绸市场仍显清淡。据了解，目前西欧市场中厚纱洗绸和装饰绸比较流行，这给我省发展柞蚕丝绸提供了机会。

粮油食品 由于俄罗斯、中国粮食空前丰收，进口量将大幅减少，因此世界粮食供过于求、价格疲软是总的趋势；但限于粮食为存不多，价格跌幅也不会太大。从具体品种看，高粱价格看跌，杂粮价格看好，但我货源不足成交较少。杂豆价格是坚稳的趋势。油脂类商品成交活跃，价格坚稳或坚挺。花生仁、豆粕、豆饼碎等客户需求旺盛，但限于成本，成交受限制。食品类的对虾不很乐观，主要是日本、美国市场疲软，东南亚、澳洲虾陆续上市，美元坚挺，客户持观望态度。罐头交易兴隆，客户反映价高，但成交不减。冻贝类市场虽看好，但成本下不来。

土畜产品 市场仍很平淡。绒制品尤以白鹅绒见俏。水

貂皮已走出谷底，价格上浮、求过于供。银狐、蓝狐价格涨势很猛，已近顶峰。革皮市场开始下滑，需要在花色、品种上下功夫。地毯市场生意难做，价格平平。各类食用菌尤以滑子蘑走俏，价格上扬仍供不应求。行家们提醒，越是这种情况，越要把住质量关，以质取胜。

21 世纪的建筑需要何种建材

随着各种新建筑材料的研制成功，建筑物对建材的要求日益提高。到 21 世纪，在建筑工地完成的工作将转移到工厂，工业制造装配式框架倾向将不断加强，对建筑物构件的技术要求将决定建筑材料的可取性。

玻璃制造是正在积极研究并且起着重要作用的一个领域。由于玻璃表层含氧化金属，从而获得了弱反射能力。藏书家用不着拉上窗帘以防自己的书籍变色。另外，玻璃可与透明绝缘材料——硅化合物凝胶接合。这样，在玻璃的高光学性能之外又增加了隔热性能。

不久前科学家们研制出一批以矿制出一批以矿物为主的复合材料。如水泥——玻璃、水泥——钢和水泥——碳纤维。到 2015 年，像耐碳纤维、碳化硅这类提高强度的纤维将成为建筑实践的流行做法。

使工地工作简化并提高建筑物质量和性能的半成品生产正在不断发展。有的企业已掌握一层楼高的各种大尺寸预制板的生产。为提高劳动生产率而研制的整体大板块也使墙壁的性能得到提高。墙壁因此而更加均匀，没有接头可避免渗水的危险。

各种形状和各种尺寸的泡沫构件可以直接在工厂压制。这种工艺适用于进行这种加工的任何材料。

到 2015 年,将规定用现成装配式构件在预先布置好的加固场地上进行建筑的一套流程。此外,在土壤里深埋多孔管道的方法完全可能实现,可通过管道电缆和下水道网。

七、国际科学技术预测报告

国际科学技术预测报告的写作

因为科技问题所研究的课题是高深的,所开拓的技术是精新的,对它们的发展趋势是难以把握的,因此写起科技预测报告来,在表述它的现实状况和未来发展趋势上,难度就更大一些。如果作者本人,既没有一定的科学技术修养,又没有较高的驾驭文字的能力,是写不好科技预测报告的。所以,致力于科技预测者,要在科学技术和文字表达两个方面努力提高自己的,才能写好科技预测报告。

当然,由于科技本身的特点所决定,科技预测报告的写作比其他预测报告难度较大,但也不是高不可攀的。俗话说“钢梁磨乡针,功到自然成”。只要加强自己的科技修养和文字修养,平时多研究,多写多练,还是可以写好科技预测报告的。

科技预测报告的篇章结构,由标题、署名和正文组成。

(1) 标题 有文章标题法和新闻标题法两类。文章标题法,即用一句话揭示预测报告的主题或课题。如《日本预测新技术实用期》、《人类急需九大科技产品》,就属此类。新闻

标题法，即用多行标题揭示预测报告的主题等有关内容。如有一篇科技预测报告，其肩题是：“九十年代科技发展 望”，正题是：“航天时代的新星”，副题是：“载人空间站和空间平台”。

(2) 署名 可以在标题之下，也可以在“电头”之后或文章之末。

(3) 正文 一般由开头、主体和结语三部分组成。

① 开头部分，写资料来源、开篇导语和预测结果。

② 主体部分，写预测根据，或对预测结论进行具体说明。

③ 结语部分，写总结或强调的有关内容。有的预测报告无结语。

范例一

日本预测新技术实用期

本报东京专电（记者×××）日本政府经济企划厅近日公布《2010 年的技术预测》的报告书，观测 10 项新技术可进入实用化的日期。

这 10 项新技术分布在 9 个领域，是经济企划厅邀请日本 12 名大学教授和企业研究人员从 2010 年前对产业经济影响大的技术中选择出来的。

日本专家们认为，可视电话和高清晰度电视机可望在 90 年代进入商业性生产；治疗癌症的药品和能永久使用的人工心脏到 2030 年才能实用化。

专家们还预测说，交通运输、空间利用和国境领域中的 80%~90% 的新技术可望在 90 年代实用化；在 2010 年前，自

动化和新材料技术能有 60% 实用化；信息、电子学和能源领域的新技术能有 40% 实用化。

范例二

人类急需九大科技产品

据“世界未来学会”会刊《未来学者》建设，今后世界亟待攻克和研究的科技产品，应为以下九大类：

通用翻译机 一种轻便的、以电脑操控不同国家语言的多国人种同时自由交谈工具。

超级燃料 一种价廉、资源丰富、又不造成污染的新能源，可以代替目前主力燃料和煤炭，以驱动机器及汽车。

使人类立刻获得新知识的办法 无须经过刻苦的读、听，不必强记，以电子或化学的方法将信息直接输入人类的大脑。

安全避孕法 一种真正保险、有效、价格廉宜、使用方便、没有副作用并为传统观念接纳认可的避孕方法。

防身用具 一种相当于中世纪时使用的甲冑装置，可以有效防止暗杀和抢劫。

健康吸烟法 一种既能使吸烟者享受吸烟的乐趣，但又无损健康、不上瘾的香烟或一种能治胸肺病的烟。

人工合成食品 一种直接利用无机物生产的丰富营养食品，价格廉宜，用兼具色、香、味的特点。

星球旅行 一种在人类有生之年内，能享受星际旅行、探险研究计划，一次或多次，并能来回报告探险结果的方法。

反污染出现器 一种能释放出有益物质，以有效抵消工业环境污染的装置。

八、国际市场行情

日本苯价连续两季下挫

第一和第一季日本石油化学基础原料苯价格连续两季下跌。

主因是决定价格的指标美国合约价格及日本轻油价格第二季比第一季分别下跌 20% 和 17%，因此，苯的需求者要求生产厂家每公斤调低 8 日元，而生产厂家认为仅能调低 6 日元。

南非降低锰锭出口价格

南非萨蒙可公司目前已将对日本出口的高级锰锭（40% 含量）

出口价格，由去年每吨 163.2 美元降为 159.84 美元，并追溯自 19×× 年度（今年 4 月 1 日起）正式生效。此乃自 19×× 年度以来首次降价。至于调低价格原因，主要是由于欧洲需求下降，以及日本库存量高达 50 万吨之故。

国际铜价呈下跌走势

英国伦敦金属交易所周一铜价因世界最大智利铜矿结束罢工而呈下跌走势，至中午收盘时，三个月期货由上周五收盘时每吨最高价 1375 英镑下跌为 1346 英镑；现货价格也由上周五的 1364. 英镑下跌为 1332 英镑。

美国多种商品价格回升

美国六月份趸售物价剧降，刺激债券市场大涨。商品行情在谷物领军之下反弹回升而一吐闷气。柳橙汁、活牛、糖及油品皆劲扬，但棉花、铜、咖啡豆挫低。

美国农业部预计今年美国小麦产量会比去年减少 26%，因而刺激小麦价格劲升。分析师说，未来几天如温度升高，玉米每英斗将跌至 200 美分，黄豆也可能重跌到 475 美分。

上周国际油价受到波斯湾紧张形势影响全面上扬，上周五北海布兰特现货大涨 60 美分，发 19.75 美分收盘，纽约西德州原油八月份期间大涨 43 美分，以 21.72 美分收盘，创下波斯湾战争结束以来的最高油价。预料本周国际油价仍受美国再度攻击伊拉克的影响而持续高居不下，甚至可能受到心理因素影响而突破每桶 22 美元的关卡。

东南亚苯乙烯单体行情急跌

由于市场供应过剩，苯乙烯单体行情急速下跌。在东南亚市场已跌至每吨 420—450 美元价位。来自美国、加拿大及沙特阿拉伯的苯乙烯单体报价均告下降。过去苯乙烯单体供应紧张，曾持续三年行情不断上涨，东南亚市场现货曾一度涨至每吨 1500—2000 美元高价。

去年下半年以来，供应过剩的倾向急剧增强，主要因为美国大厂商产量大幅增加，而聚苯乙烯和 ABS 树脂需求下降，因此国际市场行情大幅下跌，现在美国苯乙烯单体厂商已自动减产，日本厂商也考虑减产，以期市场供求趋于平衡，

抑制行情跌势。

第二节 外贸出口业务文书

一、外贸进出口经营方案

(一) 什么是外贸经营方案

经营方案是为完成某项任务而事先制订的具体工作安排。为了完成对外贸易工作任务，根据不同的工作对象和任务制订各种不同的方案。

(二) 外贸经营方案的内容

一个国家或地区的对外贸易是由出口和进出口两部分组成的。

(1) 出口经营方案的内容

①货源情况 主要是指出口商品的生产发展规划和货源的落实。它应包括生产或供货单位的名称、地点、出口商品的品种、花色、生产能力、可供出口的数量、必要的技术设备、资金以及原材料的供应、交货时间、交货数量、调运方式、保护措施等方面的内容；

②国外市场情况 主要是指对国外市场的分析和今后一定时期内发展趋势的预测等。

③出口经营的历史情况 包括前一个时期出口推销的情况和存在的问题，并根据上述情况进行综合分析，提出当前

具体经营意见。

④推销计划安排 主要包括推销商品的品种、数量或金额，并结合目标市场、销售网点和客户，列明对某国某省某地区出口的具体数量和进度。

⑤计划采取的措施 包括如何做好客户的工作，采取什么贸易方式，对价格、佣金和折扣如何掌握，收汇方法，花色品种如何搭配，以及应掌握原则和策略。

(2) 进口经营方案的内容

进口经营方案是为了实现进口任务而制订的经营意图和各项具体措施。进口经营方案的主要内容如下：

①订购数量和时间的安排 订购的数量和时间的安排，要根据用货部门需要的缓急，结合国外市场的情况进行适当的安排，既要防止过度集中，又要避免前松后紧，在满足国内需要的情况下，既要争取有利的成交价格和良好的采购时机，又要为合理安排运输创造有利条件。

②采购国别（地区）的安排 对于采购国别（地区）的安排，既要贯彻国别政策，也要注意经济效果。

③交易对象的选择和安排 交易对象的选择，首先要考虑他们对我们国家的政治态度，要优先考虑对我友好，态度积极的厂商，并应注意厂商的资信和经营能力，要选择资信好，能力强的客户，以使我进口合同订立在比较可靠的基础上。其次，对于不同类型的厂商和经营渠道，应适当地加以利用。

④价格的掌握 价格是进出口交易洽谈的重要问题。在交易洽谈中，如果对于价格条件处理不当，将带来不应有的

损失：出价过低，完不成采购任务；出价过高，又将浪费国家外汇。

⑤贸易方式和交易条件的掌握 采用什么贸易方式，运用什么交易条件也是安排进口工作应注意的问题。这些问题，应结合不同商品的特点、交易地区和对象，根据进口计划的要求和经营意图，在经营方案中作出大体的规定。关于对各种交易条件的灵活运用，在经营方案中也可以提出一些原则性意见。

（三）进出口经营方案写作的一般格式

进出口经营方案写作的一般格式分为三部分：标题、正文和落款。

（1）标题要写得清楚明确：要写单位，期限和方案的性质，使人一目了然。如“××单位××年出口（进口）经营方案”。

（2）正文一般也分为三部分：即开头、经营目标和经营措施。

①开头要扼要地写明制订方案的背景依据，如当前市场情况、商品货源情况和经营情况等；

②经营目标是指销售指标或购买指标，如×年×商品的销售（出口）指标为××或×年×商品的购买（进口）指标为××等；

③具体经营措施是指为了完成经营目标而采取的具体措施、方法和策略。

（3）落款要写明××单位，×年×月×日。

二、货物进口证明书

(一) 什么是货物进口证明书

货物进口证明书是在国际贸易中，货物进口国为商品进入国境所签发的一种表格式证明文书。

(二) 货物进口证明书的申请条件

货物进口所有人在办理各种对内对外经贸业务过程中，如需要证明货物确属进口或已经进口，可向海关申请出具货物进口证明书，但需要证明的货物必须是已经海关监管验放的合法进口的货物。

三、货物出口证明书

(一) 什么是货物出口证明书

货物出口证明书是在国际贸易中，货物出口国为商品输出国境所签发的一种表格式证明文书。

(二) 货物出口证明书的申请条件

货物出口所有人在办理各种对内对外经贸业务过程中，如需要证明货物确属出口或已经出口，可向海关申请出具货物出口证明书，但需要证明的货物必须是已经海关监管验收的合法出口的货物。

四、国际铁路联运单

(一) 什么是国际铁路联运单

国际铁路联运单，也称国际货协运单（简称运单），是指参加国际货协各国之间办理铁路联运时所使用的运输单据。

(二) 国际铁路联运单的组成

运单由五张组成：第一张正本和第二张货物到达通知，由铁路局送交收货人；第二张运行报单和第 2 张货物交付单，由铁路局交给到达站；第三张运单副本交给发货人凭之向银行结汇。

(三) 国际铁路联运单的填写

运单的项目共 98 项，其中约有 50 项由以货人填写。运单如果填写错误往往影响收货人的及时收货，造成索赔，也会造成发货人不能结汇。因此，正确填写运单和审核运单是一项十分重要的工作。

五、航空运单

(一) 什么是航空运单

航空运单是由承运货物的航空公司或其代理人缮制签发的货运单据，它是货物的收据，也是托运人与承运人之间运输契约的证明，但不具有物权单据的性质。

(二) 航空运单的构成及填写

航空运单共一式 9 联，第一联交出口单位作结汇收款用，

其它各联由航空公司寄发有关到达站作结算运用。收货人只是凭航空公司的提货通知单提货，因此，航空运单是不可转让的。在航空运单的收款人栏内必须详细填写收货人的全称和地址，并列明航班号及飞行日期，注意飞行日期不得迟于信用证规定的最后装运期。

六、海运出口托运单

（一）海运出口托运单的填写

凡货物海运出口的，均需填制海运出口托运单，又称“关单”，其中有托运人、编号、目的港、装载船名、货名、唛头、件数、毛净重、尺码、运费计算、运费付款方式，以及可否转船、分批、信用证有效期和离岸金额（折美元计）等栏，各栏应填写清楚。货物件数必须加大写。

（二）海运出口托运单的构成及用途

海运出口托运单一式共 12 联，首页（不标明联数）是出口单位的托运留底。第一联是外轮代理公司留存（送交外运由外运转外代）。第二、三联是出运后的运费通知（一联送出口单位收取费，一联外运留底）。其次就是装货单联，经海关完成验关手续后，在上面加盖海关放行章，与随后同式的收货单联即在货物装上海轮时送交大副签收，注明装载何船、实收件数等。实收件数原则上应与申报件数一致交还外代，备签发提单用，其装货单联即由大副收下（以上实为第四、五联，但在格式上不予标明）。第六联为外运办理订舱后留底。第七、八联为配舱单，在订好舱后，外运将船名填入后退回

出口单位，俗称“回船单”，其中一联出口单位即凭以缮登订舱记录（船卡），如需办理保险或寄发装船通知的，即据以办理；另一联根所配船只，赶制该船公司格式的提单，预送外轮代理公司，待货装妥，根据大副所签收货单送回后签发；最后一联，系货进码头仓库，在未装船前存仓时，作码头存仓记录用，在货物装船后即凭以收取港务费用。此后又附空白无格式的两联，填上货物名称、件数后，作为码头仓库贴在板上，用作桩脚标记；另一联是码头仓库存查之用。

七、海运提单

（一）什么是海运提单

海运提单是船方或其代理人在收到其承运的货物时签发给托运人的货物收据，在法律上它具有物权证的效用。持有人可以在目的港凭正本提单取货物。所有海运提单可以自由转让，故也称转让单据。

（二）海运提单的特点及填写要求

提单正本可以签发两份或两份以上，任何一份正本都有效，另可加添副本，但属不可转让的，故称不可转让的副本。提单通常使用的都是装船提单。包括直达船提单、转船提单、联运提单。此外，还有多式联运提单等。贸易中要求的必须是装船清洁提单。不装船的备运提单除多式联运提单有在内陆启运的情况外，一般是不接受的。不清洁提单或银行为了保障买方利益，可以拒绝接受。

所谓清洁提单，是指承运人对收受装船货物后没有在提

单上批注某些对货主不利的批语，如“包装陈旧”、“包装破裂”、“雨湿”等。加批了这些批语的提单，就是不清洁提单。装船提单在提单上必须载明装船字样。如装第一程船后必须转另一艘第二程船才能抵达目的港时，这就是转船；其第二程船单也就是转船提单。如收货人收受第一程船提单后，即可凭以在最后到达港向第二程船提货者，即是“联运提单”。如装集装箱运输的，提单上应注明“装运集装箱”字样并注明集装箱号码。在利用香港转船运输时，上海船公司即签发其上海至香港第一程联运提单，有用香港中国旅行社、华润仓储公司或招商局等提单，委托上海出口公司为其代理签发的，也有经用香港第二程船提单的，在订得指定船名舱位后，根据船公司协议，授权上海外轮代理公司签发的。如海外集装箱公司（O·C·L）和美国总统轮船公司（A·P·I）等，可视信用证不同要求，制备相应的提单。

（三）银行一般不予接受的提单

对海运提单除信用证有特别规定外，银行一般对下列提单不予接受：

- （1）未装船或待运提单；
- （2）货装甲板上提单；
- （3）不洁净提单；
- （4）租船提单；
- （5）过期提单（超过提单签发日 21 天或信用证规定交单日者）；
- （6）帆船装货提单；
- （7）运输行发出的提单。

(四) 审核提单时应注意的事项

审核提单时还应注意：

- (1) 必须是已装船清洁提单；
- (2) 装货港、航程路线、卸货港、提单日期、装货人、抬头和被通知人均应符合信用证规定；
- (3) 提单上必须注明“运费到付”或“运费预付”并符合信用证规定；
- (4) 货名不用统称，必须与信用证和发票一致；
- (5) 标记、件数、毛重和净重应与其它单据一致，件数大小写应一致；
- (6) 提交银行的提单除信用证另有规定外必须是全套正本提单，张数与提单上标明张数一致，不能缺少。

八、集装箱装箱单

(一) 集装箱装箱单的用途

凡用集装箱出运，应区分拼箱还是整箱，因到达港的集装箱整箱场 (CONTAINERYABD 简称 C. Y.) 与集装箱货运站 (CONTAINERFREIGHTSTATION 简称 C. F. S.) 即拼箱卸货码头不一定在同一处。

(二) 集装箱装箱单的填写要求

在单上要填明装箱地点、箱号、装箱内容、商品名称、数量、重量、尺码等。如整箱，应填上铅封号码 (SEALNUMBER)、装箱日期等。一般外运公司在装箱过程中都已作好记录，如外国客户要求，就必须根据此项资料，由

出口单位另制集装箱装箱单。

（三）集装箱装箱单的填制

此项集装箱装箱单一式 10 联，在装箱时填清，随船随箱各附 1 联，出口单位 1 联，海关 1 联，另外 6 联由外运，外代使用。各个船运公司装箱单格式各不相同，必须根据所装载船公司格式填制。

九、汇 票

（一）什么是汇票

汇票在出口贸易中是一种出口方（债权人）向进口方（债务人）索取货款，要求进口方见票立即或在一定期限内某一地方无条件支付一定金额给受款人（持票人）的书面凭证。出口方开立的汇票属于商业汇票。经过付款人承兑的汇票是一种资金单据和有价值证券，往往可以代替货币进行转让或流通。

在信用证项下的国际结算中，即期付款，有时不一定需要汇票，即以发票代替，但为便利与银行结算汇票，内用联仍予使用。而对远期付款，汇票是必要的，付款人凭以承兑，承担到期付款的责任。

在有的信用证中，远期付款也不使用汇票，则属于延期付款性质，受益人不能要求贴现，必须到期收款。议付银行在接受该项单据寄开证银行或付款行要求到期付款时，应要求开证行确认见单后到期日或按提单日期起算的到期日期，以便估计收汇日期。

信用证项下的汇票不是装运单据的一种，装运单据是汇票的附件，所以，这种汇票称为跟单汇票。

（二）汇票的分类及特点

汇票有单页的。有双页的，一般是用双页的，付款人有属开证行的，有属开证人的，除列明完全名称外，还应将地址缮打清楚；有即期，有远期的都根据合同或信用证要求缮打汇票。出票日期一般为议付日期。信用证有规定出票条款的，应在出票条款中打明某银行某号信用证项下支款汇票上。收款人一般作成交议付行，也可以作成出票人自己背书议付行。金额要注意币别名称，数字缮打准确无误（如属人民币，来证有时用 CNY 的，我们国家规定应用 RENMINBICRBM）（大写数字前应按此缮打）。大小写数字必须一致。如属信用证规定在汇票上列明利息条款，这是开证行向进口商算取利息，虽与出口方无关，应予照加。如属托收汇票，付款人都为进口商，除汇票上没有出票条款外，其它与信用证项下汇票相同。

（三）汇票的构成及其用途

目前使用的汇票上，一般都加注发票号码作为汇票号码。以便查核，除正副两张汇票外，另加附页三联作为内部工作联：

- （1）给银行内部记录用。
- （2）银行在收受外汇后给出口单位的通知并作其记账用。
- （3）交单议付时银行收单的记录。

（四）现行汇票的填写

托收汇票除上述三张附件外，还多付联一页作为“无证

出口托收申请书”，上面有请托收行办理托收时要求各点，必须详细填明，不能疏忽，出口单位如有其他要求，还须补充填入，以便托收银行在托收过程中可据以办理。

十、商业发票

（一）什么是商业发票

商业发票（简称发票）是出口方对进口方开列的发货价目清单，是买卖双方记账的根据，又是出口、进口两地作为报关纳税的计算依据。

（二）商业发票的填写要求

在不用汇票的情况下，商业发票可代替汇票作为付款手段。发票内容必须符合信用证的规定，详列货物名称、规格、数量、价格条件、单价、总值、装货地、目的地、运输工具名称、唛头、件号、合同号码、包装方法、开证人名称、地址等项目。在信用证付款方式下，还要列明信用证号码，开证银行（在有佣金折扣的交易中列明内扣佣金折扣若干成）。发票必须编号并由发货人（卖方）正式签字为有效。

（三）商业发票的填写及应注意事项

（1）发票缮制，其开发票日期不要与装运提单日期相距过远。

（2）收货人或抬头人一般应为开证人，但如信用证中规定另有抬头人者，应按规定缮制。

（3）商品叙述其品名、规格、货号、数量、单价、货币、金额等，如信用证有具体规定者，必须完全一致，复算准确，

总金额不应超过信用证金额。

(4) 唛头、箱号、毛重、净重应与提单、装箱单所装表现者一致。

(5) 如信用证中规定要加具证明字句者，应参照文中意义填上，如 CIF 或 C&F 价格条件下，在发票中须加运费分开列明者，其运费数字应与实际运费相符，以免国外查问时发生问题。

(6) 如要求开具“收妥”发票，应在签字处加注“Vain-eRaineReceWedReceipted”字样，发票签字不能漏去，如须手签的，必须加具手签。

(7) 发票上必须加贸促会或其它单位予以认证的，此项认证也不能漏去。

十一、形式发票

(一) 什么是形式发票

形式发展是在成交时出口方预开的发票，虽不是正式发票，但也具有合同的效力，有时比合同还重要。在某些国家中，进口方有了合同还必须要形式发票才能申请开证。

(二) 形式发票的填写

形式发票一向注明开发票日期、号码、定单号码等，发票抬头需填入进口商名称或空白不填，由中间商填入装运口岸、到达口岸、装定期、付款方式等均需写明。出口商品名称、规格、数量、单价、总值、毛净重等也须填注清楚。如乌干达等国家规定在形式发票上还须写明商品产地国、税则

号码、包装重量以及各种条款和有效期等以作开立信用证依据。有了这些规定使形式发票更具有合同的效力，出口方在开立形式发票时应妥善考虑。

十二、海关发票

（一）什么是海关发票

海关发票是根据进口国海关的规定，由出口方填制的一种特定格式的发票。海关发票的作用，海关发票它的作用是供进口商凭以向海关办理进口报关、纳税等手续，进口国海关根据海关发票查核进口商品的价值和产地来确定该商品是否可进口，是否可以享受优惠税率，并据以计算进口商业应纳的进口税款，因此从进口商看来，海关发票甚至比商业发票更为重要。

（二）海关发票的填写要求

加拿大、美国、新西兰、中南美等国家规定，在进口货物报关时，都需要海关发票。出口方在填制海关发票时，如果是以 CIF 或 C&F 成交的商品，必须正确计算运费，使之与承运机构所算实际运费相符。此外，保险费、包装费、内陆运保费等都须列明，在减除之后即是成本净值。成本价值与外销价格相比应有一定利润，否则有可能被征倾销税，甚至不准进口，故在核算时要审慎仔细。

（三）海关发票的填制及应注意的事项

海关发票抬头一般应填收货人，如收货人不在货物到达港，则应填到达地被通知人，海关发票上金额、数量、毛净

重必须与商业发票和提单完全一致。海关发票上有指定地位必须经卖方以个人名义签字。各国海关发票都有不同的格式，名称也很不一致，必须依格式仔细填制，以下是两种海关发票的名称、格式和说明：

①美国原有海关发票简称“SCI”，现已取消，只要求在商业票上注明 FOB 价格即可，但来证有规定的，仍需照办，以保障收汇。

②加拿大海关发票，自 1985 年 1 月 1 日起改用新格式，把过去使用的出口地市场价格改为交易价格计算进口税，并添列了发票总值，都须填明。对于食品类进口要提供卫生内容的证明，货价超过 1 万美元者，除填海关发票外，还需“FORMB31 声明书”，此项格式可事先要求客户寄给出口方。

十三、装箱单

（一）什么是装箱单

装箱单是发票的一项补充单据，对货物的包装、货号、规格、类别等作详细说明，供进口地海关检验。量单或尺码单均可代替装箱单。

（二）装箱单的作用

装箱单如品种规格简单而信用证无特殊规定，进口商核对货须以装箱单为凭。如每件或每箱中所装货物的型号、花色、规格尺寸、重量不同，须在装箱单上逐件逐箱写明，有的也叫做规格明细单或详细包装单。

（三）装箱单的填写要求

如有些货物以重量或体积计价，即以重定者，可合并并在发票内，不另备装箱单。如商品规格复杂，项目繁多，应单独制作。装箱单的内容有合同号码、货号、唛头、箱号、商品件数或长度、包装容积及重量（包括毛重、净重）应与发票、提单中相同码、货目所列一致。所列内容应与货物实装情况相符，如重量单，一般是出口方在装运时提供的计价重量，如以毛作净，应与提单表示的重量相符。

十四、检验证明书

（一）什么是检验证明书

检验证明书是国家进出口商品检验局（简称商检局）对某项进出口商品的品质、重量、数量等进行检验后出具的证书。

（二）检验证明书的分类

根据不同的检验、鉴定项目和不同的使用范围，商检局出具不同的检验证书，主要有品质、重量、数量、分析、兽医、植物、检疫、公量、卫生（或健康）、熏蒸检验书等多种。法定检验是根据国家规定对进出口商品，以及实施检疫和卫生检验的出口动物产品和食品，都属法定检验商品。不属于以上范围的就是非法定检验商品。非法定检验商品，如国外进口方要求出具商品检验书的也可按合同或信用证要求向商检局申请检验。不论法定商检或非法定商检，需要对外出具某项证书者，都需向商检局早请签发。检验证书上的申请人、货名、件数和检验结果所列字句应该与信用证规定相符。出

证日期必须在提单签发日期之前。此外，也有生产厂商自己出具检验证书的，称为厂商检验证明，由生产工厂保证产品的品质规格符合良好，这种厂商检验证明书，一般不对外签发，只是根据信用证的特定要求而出具的。

范例

中华人民共和国上海进出口商品检验局
SHANGHAIIMPORT&EXPORTCOMMODITY
INSPECTIONBUREAUOF THEPEOPLE'S
REPUBLICOFCHINA

地址：×××××路××号

Address: ZhongshanRoad

(E) Shanghai

电报：上海××××

Cable××××SHANGHAI

电话：

TEL××××××××

收货人：

Consignor _____

受货人：

Consignee _____

品名：

标记及号码：

Commodity _____ Mark&.No. _____

报验数量/重量：

Quantity/Weight

Declared _____

检验结果：

RESULTSOFINSPCTION: _____

Packing: Inplasticcaskof500handseach

Length: 99.5metersperhank

Caliber: Goat: $\frac{22/22}{2000}$ $\frac{22/+mm}{15000hanks}$

Sheep: $\frac{24/22mm}{1500hanks}$

Odour: Normal

Colour: normal

Texture: ofstrongwall

主任检验员

ChiefInspetor

检验书证

厂检证明书

品质检验证明

INSPECTIONANDTESTING

CERTIFICATE

字第 号

NO. DATE

十五、产地证明书

(一) 什么是产地证明书

所谓产地证明书，指的是证明货物原产地或制造国的证件。有些国家对货物进口时，海关必需提示这种证件作为对出口商采取差别税率或差别征税的依据。目前除下述普惠制

用产地证或欧洲共同体用产地证外，我国出立这种证件的惟一机关是中国国际贸易促进委员会（简称贸促会）。

（二）产地证明书的写作

产地证明书上写明商品标记及号码、品名、数量或重量等，有时信用证中要求加列生产名称也须照填，其内容须与发票一致，签发日期一般不应迟于提单日期。如信用证上规定须经工商联签发者，均须改由贸促签发。另有一种普通产地证，由外贸公司本身填写盖章即可。

范例

贸促会产地证 中国国际贸易促进委员会

China Council for the Promotion of International Trade

原产地证明书

CERTIFICATE OF ORIGIN

日期 年 月 日

兹证明下列货物的原产地为中华人民共和国

标记及号码 (Mark & No.)	品 名 (Commodity)	数 量 (Quantity)	毛 重 (Gross weight)

印章及签名

stamp and signature

.....

The China Council for the Promotion of International Trade
is equivalent to China National Chamber of Foreign Commerce.

普通产地证

产地证明书 _____

长沙 _____

收货人： _____

运输方法： _____

出口时间： _____

目的地 _____

标记及号数	品 名	数 量

兹证明上列商品确系中国出产或制造

十六、外贸保单

(一) 什么是外贸保单

凡是 CIF 条件达成的交易,在货物装运前必须向保险公司办理投保。保险单是保险人对被保险人的承保证明,也是保险人和被保险人之间的契约,在外贸中的这种保险单,就叫做外贸保单,外贸保单具体体现了保险人与被保险人之间的权利与义务关系。

(二) 外贸保单的分类

按照商品情况的不同,投保的险别不同,海洋运输险有平安险 (F. F. A),水渍险 (W. P. A.),一切险。此外,

有特种附加险。通常使用的有战争险、罢工、民变险 (S. R. C. C.)。有些商品有时须要加保某种险,如破碎险、偷窃、提货不着险等。货物转运内陆的有加保转运内陆险。保险金额根据国际商会书目 400 号规定,一般按发票金额 110% 投保。如信用证要求超过 110% 以上的,在 130% 以内可予接受;但超过 130% 的,要了解入成过高的原因,征得保险公司同意,才可接受。对加保内陆险,加保进口关税险或加成超过 110% 的,超额保险费应由开证人负担。陆运的投保陆运险和加保淡水雨淋险;空运的,邮包寄递的,应分别投保空运险和邮包险。

(三) 外贸保单的写作及注意事项

审核保险单要注意正面填写项目,如保险人名称、被保险人名称、标志、包装及数量、货名、保险金额(必须与信用证金额的货币相符),运输工具名称、开航日期、起运地和目的地、是否转船。使用条款要注意是中国保险条款及其有关年份或保险协条款会,以上两种保险条款中国人民保险公司都可接受,保费、理赔人名称及地点等都须载明并与信用证相符。出单日期必须早于提单日期。注意保险人签字和应加具背书有无遗漏,保险单正本张数是否齐全。如信用证上要求提交保费收据的,应由保险公司另出保险收据。

一般信用证规定,都必须提供保险公司签发的正式保险单,如保险经纪人开立的暂保单不能接,在无证托收以 FOB 或 C&F 成交的,为确保货物利益安全,出口单位应加保卖方利益险。

对港澳地区及开放城市以外币收款的单据,如简化出保

险单手续，即在发票上加盖保险签戳以代保险单。

十七、涉外货物公证报告

(一) 什么是涉外货物公证报告

涉外货物公证报告是国家涉外公证机关根据中外商客的申请，依法证明具有法律意义的中外贸易文件和事实的合法性、真实性的一种书面报告。经过公证的涉外贸易事实和涉外贸易文书，具有法定的效力，因而可以预防、减少纠纷并合理解决中外贸易纠纷。经过公证的涉外合同，一方当事人不按合同规定履行时，对方当事人可向仲裁机关申请仲裁或向司法机关提出控告。

(二) 涉外货物公证报告的格式和内容

(1) 标题：标题可以写明公证书的性质或公证的内容。

(2) 公证内容：依公证内容的性质、篇幅而有不同的写法。

(3) 署名及日期。

范例

查尔士柯克公司

检验报告第×××号

“海安”轮船

女用内衣一批所受损害

本报告证明本公证人曾于 2000 年 4 月 22 日应美国伦敦劳伦士路 1586 号美国纺织公司的要求，到该公司内检验上批

货物，并确定它所受损害的程度和原因。这批货物是 2000 年 2 月 24 日由“海安”轮输运抵纽约，然后于 2000 年 3 月 24 日用卡车送往收货人所在地点。

提货单：二号，日期为 1999 年 11 月 6 日

开票日期为 1999 年 11 月 6 日于香港

标志	所运货物	发票价值
C. T. C.	“A”式棉质女内衣	300 打，计 50 箱，每打 10 元
纽约	“B”式棉质女内衣	520 打，计 50 箱，每打 20 元

香港制造 发票总价 1.34 万元，香港船上交货

我们知道上述货物在收货人地点收到时，表面显然良好，几个星期也未打开。大约在 2000 年 4 月 20 日，开了几箱，其中一部分内衣，卖给了当地商店。据说，很多内衣被顾客退回，认为破损或有缺点。

在第一次检验时，只看见一小部分的货已经打开，我们请求打开 10 箱，以便详细检验内容。虽然货物的大部分情况相当好，但也有许多损坏的。损坏的原因如下：

1. 污损没全部洗清。
2. 没有方法去的污迹。
3. 有洞及织造方面的瑕疵。
4. 缝口裂开，必须修补。
5. 无法修补的破损及擦破。
6. 没有纽扣。

我们知道在检验那天，这种内衣完好时的市价如下：

	起岸时成本	批发市价
“A”式棉质女内衣	每打 15.5 元	20 元
“B”式棉质女内衣	每打 23.5 元	27 元

我们以为最好是将这批货物给美国各内衣制造商查看后，整批卖出，然后决定损害的数目。如果无法这样做，只有将这一批货物逐一检验，将完好的挑选出来，再将损坏的加以处置。

包装及损坏原因

内衣是用纸包裹，外面加油纸，用很坚固的木箱包装，再加防潮纸，并用铁条紧扎。

我们认为损坏的原因是由于制造工厂的疏忽。

这个报告是毫无偏袒的。

查尔士柯克公司

海运公证人×××

公证日期 2000 年 5 月 16 日

第二章 涉外专用文书写作

第一节 外经贸业务方案

一、方案的性质和作用

计划，是指单位、部门或个人预计在一定的时间内的工作、学习或生产等方面的打算或安排。计划是一个笼统的概念，常见的规划、安排、打算、设想、方案、意见等，都属于计划。在外经贸业务中，经常需要制订的计划便是方案。方案，又叫工作方案，是计划的一种，是为完成任务而事先所作的安排。具体地说，在进行某项工作前，根据党和国家的方针政策、上级的指示精神以及本部门、本单位的实际情况，对所要做的工作提出具体要求、规定明确目标、制订相应措施。

订好计划，写好方案对完成任务有着重要作用。古语云：“凡事预则立，不预则废。”这个“预”，就是事先的计划。制订好一个方案，可以让人们心中有数，知道“做什么”和“怎样做”，从而统一思想，明确目标，有利于提高自觉性，减

少盲目性，充分调动群众的积极性和创造性。计划、方案又是检查本单位工作的客观依据。在实施方案的过程中，人们可以根据方案及时检查工作，以随时发现问题，随时改进工作，更好完成任务。

二、外经贸业务方案的种类及其内容

在外经贸业务中，工作方案大概有以下五种：商品经营方案、价格方案、出国方案、谈判方案、接待方案。

（一）商品经营方案

在某一时期内（年度、季度）对某项商品如何经营和销售，根据外经贸工作的方针政策，根据国际市场和国内市场需求情况，结合国内的生产能力，制订出商品的进口或出口经营方案。

出口商品经营方案的主要内容应包括：（1）出口商品的品质、规格、包装等情况，国内货源情况，包括生产数量、可供出口数量、库存等；（2）国外市场情况，包括生产、消费、贸易、竞争者对商品的要求、销售渠道、价格趋势等；（3）经营历史情况，包括本国出口商品在国际市场所处地位，历年销售地区的情况，经营中的经验和教训；（4）经营打算，包括预备销售的数量和金额、销售地区或国家、客户等；（5）经营措施，包括对客户工作、贸易方式、销售渠道、价格及其他交易条件的掌握等。

进口商品经营方案的主要内容应包括：（1）订购商品的数量和时间；（2）采购国别或地区的选择和安排；（3）交易

对象的选择；(4) 价格的掌握；(5) 贸易方式和交易条件的掌握。

(二) 价格方案

为了对外贸易竞争的需要，根据国际市场动态，预测国际间外汇变动的趋势，结合商品的供应和库存情况，制订出口商品价格方案。其主要内容应包括：(1) 推销商品的国际市场有关情况；(2) 价格趋势的预测；(3) 目标价格的提出，规定出口价格及掌握的原则和幅度。

(三) 出国方案

为了加强国际市场的调查研究以扩大销售，在派遣贸易组出国考察和推销前，应制订好出国工作或推销方案。其主要内容应包括：(1) 出访组的组成、出访国别（地区）、出访时间；(2) 出访国市场情况分析；(3) 明确出访目的、任务；(4) 具体措施；(5) 注意事项。

(四) 谈判方案

在与外商进行谈判前，需拟定谈判方案，预先对谈判目标具体内容和步骤作出安排。其主要内容应包括：(1) 国际市场分析及谈判对方目标分析；分析国际市场有关产品销售、产品竞争及市场需求情况；分析对方供需能力、付款方式及付款条件，对手谈判目标；(2) 具体目标：包括必须达到的目标、可以接受的目标和最高目标的确定。如价格，则应拟订好最低价格、最高价格的幅度；(3) 具体谈判议程，包括所谈事项的次序和主要方法，谈判时间、期限等；(4) 预测谈判中可能遇到的问题及我方的对策。

(五) 接待方案

邀请外商来访和洽谈交易，在接待外商前，应制订接待方案。主要内容应包括：邀请目的、外商人员情况、接待内容和项目。

三、一般格式

（一）标题

标题即方案的名称，应写明方案的性质，如“××（商品名称）出口经营方案”、“一九××年春交会咸羊肉、咸牛肉罐头价格方案”、“关于××交易代表团来访的接待方案”。标题内容应一目了然，使人一看就知道是什么方案，主要内容是什么。

（二）正文

正文即方案的主体部分，方案的具体内容。一般说，方案的内容主要是确立的目标、实现目标的措施及具体步骤等。因方案的种类不同，内容也不尽一致。正文的内容一般以“三分式”安排。首先是开头部分，简述、分析基本情况。如出口商品经营方案，则分析出口商品的有关情况，如其品质、规格，国内货源情况，国外市场情况等。出国方案则可介绍出访国的市场情况，介绍出访目的等。价格方案则应介绍当前国际市场的有关情况，谈判方案介绍国际市场有关情况以及谈判对手的有关情况，这些都是制订方案的依据。第二部分是明确具体任务，这是正文的一个重点。如出口商品经营方案应写明经营打算，就是下一阶段所要完成的任务或达到的目的。第三部分是提出具体措施。需提出完成任务、实现

各项指标的具体步骤和办法，宜订得详细、充实而又切实可行。有些方案如价格方案、接待方案则可以不写。

（三）署名、日期

制订者及制订日期写在正文结尾后的右下方。

四、写作要求

（一）一定要符合党和国家的路线、方针、政策和法令，符合上级的规定和指标

如进出口商品经营方案、价格方案的制订，就要贯彻国别政策，要贯彻平等互利的原则。

（二）事先要做好调查研究，以实际情况和可靠的数据为依据

商品经营方案、出国方案、价格方案、谈判方案的制订，都离不开国内外市场的实际情况。在制订前，我们必须尽可能了解、掌握国内外有关商品的市场情况，还必须了解、掌握有关客户的具体情况。范例 2 的价格方案，制订者是在对国际市场上土畜产品、农副产品交易的情况、咸羊肉这一商品客户库存情况以及提价成功的实际交易情况进行具体调查的基础上，才制订出提价 10% 的价格方案的。调研的周密、详细，才使价格的制订有了客观的依据。

（三）方案中所提出的要完成的任务、达到的目标，必须明确、具体

这就解决了“做什么”的问题。方案中列出的数量、质量指标、完成任务的时间等内容必须写清楚，不能含糊其词。

那结“大概”、“左右”、“在可能的情况下”等模糊词语应尽量不用。

方案中为完成任务而订出的具体措施和办法必须切实可行，不能浮夸。这是解决“怎么做”问题的。只有切实可行，才能调动积极性。范例 3 出国推销方案中，实施措施十分具体，从货单的准备到贸易方式的选择，分条列述，一目了然。

制订方案、提出目标、措施，还应有预见性。制订方案者应在充分调查研究的基础上，能科学地预见到开展外经贸业务的各项工作的远景，充满信心，同时，能尽可能充分估计各种可能出现的问题，提出周到而切实有效的措施。尤其是谈判方案的制订，更应注意预见性。范例 4 谈判方案就预计了谈判会出现的几种情况并提出了相应的策略和做法。

(四) 语言简明平实，数字使用准确无误，行文条理清楚，符合格式

范例一

一九××年秋交会兔毛经营方案

一、市场情况

今年上半年兔毛市场虽出现了一些不稳定因素，但需求仍然迫切，因此，我春交会上成交情况良好。从春交会上接待日本和德国等客户所获悉的情况以及其他主要客户提供的市场报道分析来看，上半年出现的不稳定因素将不会消失。这些不稳定因素主要表现为：日本对港澳的毛纱出口继续呆滞，国内消费继续下降，造成兔毛和成品库存不断增加；美国在去年从香港进口了数量较多的兔毛，但销售情况不好，也造

成积压。因此，今年上半年减少了订购量；一些欧洲买主受日本不进货和法国兔毛降价的影响而变得谨慎起来，对市场持观望态度。香港则也由于今年美国和西欧订单的减少而暂停向日本进货。这些情况都说明兔毛市场不如去年活跃。

但是，随着世界纺织技术的改进，近几年来兔毛在国际市场上的使用范围和数量不断扩大和增加，兔毛除流行性的需求（如妇女时装等）以外，经常性的需求（如内衣、保健用品等）也在逐步扩大。同时由于兔毛近几年来好销，获利也高，因此刺激了港澳、日本、西欧等地厂商添置设备、生产和研制兔毛新品种的积极性，从而，进一步地扩大和稳定了兔毛的销售阵地。此外，从供货情况看，据悉捷克已在年初就把全年兔毛卖光，法国、阿根廷只有少量供应，我秋交会提供的货单也比春交会少。因此，下半年兔毛货源不多，不致给市场造成很大的压力。而从购货情况看，西欧和港澳购意仍浓，德国的××公司也表示要增加订货量。

综上所述，我们认为兔毛近几年来已由一个单纯流行性商品发展为一种兼有稳定性需求的纤维原料，在短期内需求不会突然大幅度下降。但由于兔毛市场的转疲，价格下降的可能性是存在的。因此，我们必须密切注意市场动态，加强调研，做好今年秋交会上的推销工作。

二、成交指标

根据各口岸提供的秋交会货单，本届交易会成交指标初步订为××××公吨，××××万美元。

三、价格掌握

考虑到市场上已出现的不稳定因素，又考虑到市场的购

货需求，这次秋交会兔毛价格以不动为宜。这样不仅可增加厂商的经营信心，也会对稳定市场扩大销售起较好作用。

四、卖货方法

针对当前市况和商人心理，我们一方面要抓紧时机成交，又要内紧外松，讲究策略，不急欲求售，以免给人以我货源积压之感。应采取有计划、有安排和分批报盘、细水长流的卖货办法。在供应量上一般掌握维持或略低于今年春交会水平。如有条件，争取同几家大的专业厂商签订一年以上的长期供货协议。

五、客户工作

针对近年来兔毛客户面铺得过宽，不利经营的情况，今年秋交会应进行整顿和收缩，对客户进行排队和分类，对专业商特别是经营能力较强的专业厂商要给予支持和配合，对中间商要适当控制。

六、佣金和付款

如无特殊情况佣金一律按过去规定执行；付款条件为即期信用证，特殊情况例外。

七、计价货币

使用人民币或其他硬币。对日本争取用日元成交，但以免影响交易为原则。

八、交易会期间兔毛采取两线作战

对美、日业务统一在会上成交；其他地区凡到会客户全部在会上成交，凡未到客户由各口岸公司成交。

中国××进出口总公司

一九××年×月×日

范例二

198×春交会咸羊肉、咸牛肉罐头价格方案

西方资本主义世界经历了三年之久的严重的经济危机之后，已于 198×年下半年开始缓慢复苏，各种土畜产品、农副产品的交易开始由滞变畅，多数商品的价格止跌回升。中东市场也随之活跃。我对该地区出口的咸羊肉罐头，近两年来因市场呆滞，交易减少，而造成库存积压，已曾两次降低出口价格以维持市场。随着市场的活跃，当地客户手中咸羊肉罐头的库存减少，去年年底市场需求开始恢复，今年初已出现供应趋紧之势，国外客商询盘渐增，市场正在逐步好转。为了更好地提高经济效益，减少亏损，根据不同商品不同市场掌握好销售时机的原则，我公司于 3 月初对 L 国和 M 国等地客户报供时，对圆罐咸羊肉适当提价已获成功。几次交易，客户均接受我方对 24×340 克圆罐咸羊肉每箱 CFR×××美元的报盘（分别成交 8000 箱和 200 箱）。预计需求在今年内会有上升。鉴于我供货计划减少而国外需求增加，为了适应国外市场高质、高价好销的购货心理，我们应在抓好质量、保证名牌的同时，适当提高出口价格，以增收外汇减少亏损。目前我 24×340 克咸羊肉罐头 CFR 价为每箱圆罐装×××美元、梯罐装×××美元（换汇成本梯罐×美元，圆罐×美元），建议在此基础上提价 10%，即：

24×340 克咸羊肉圆罐每箱 CFR 价×××美元。

24×340 克咸羊肉梯罐每箱 CFR 价×××美元。

如装托盘，另加每箱××美元托盘费。这样，换汇率可

降至×美元左右。

咸牛肉罐头圆罐市场仅为香港和新加坡，去年港币贬值时已普遍提价。梯罐产品市场虽时有零星成交，但尚无固定的销路。由于我货质量、口味、检疫、农残等问题，远洋市场还未打开，在中东也竞争不过 A 国、B 国等国的同类产品；况且，我货源充足还需寻求新的市场，因此，本届春交会不宜提价，仍应维持去年秋交会的价格水平（即一档价格）：

24×340 克梯咸牛肉罐头每箱 CFR×××美元。

48×340 克梯咸牛肉罐头每箱 CFR×××美元。

48×340 克圆咸牛肉罐头每箱 CFR×××美元。

××进出口公司

×年×月×日

范例三

赴×国、×国等国茶叶贸易小组出国方案

×国、×国等四国，是世界红茶的主要进口、转口和消费国。其中×国每年进口红茶约××吨，占世界红茶销售量×%；×国每年进口红茶××吨；×国每年进口和转口红茶约××吨；×国每年进口红茶约××吨。

经过多年的工作，我红茶在×国、×国等市场已具有一定的客户基础，出口业务有所开展；但由于我红茶品质较低，不能适应市场的需求，交易量占这些国家的年进口量的比重很小，仅占×%左右。我在×国基本上无客户基础，红茶市场尚处在开辟阶段。

由于去年世界红茶主要生产国继续保持高产，今年西欧

红茶市场供货富裕，价格继续疲软，买主观望，交易不旺，低档红茶生意尤其清淡，故我红茶成交进度缓慢。目前，尚有相当数量的低档红茶库存待售。为此，这次贸易小组的主要任务是推销红茶，同时进行市场调研，巩固和发展与客户的关系，为今后扩大红茶出口准备条件。

（一）成交指标和具体做法

1. 成交指标

红茶××—××公吨；其他茶叶和可可豆制品根据口岸提供的货单推销。

2. 具体做法

（1）货单准备 充分挖掘现存货源潜力，尽可能拼配和提供较好品质的红茶现货。同时，也要充分准备好可销和适销的红茶新茶货单，包括正山小种、工夫茶和原箱茶等，以利成交和巩固发展与客户的关系。其他茶叶和可可豆制品，如需小组在外推销，也可提供货单和样品。

（2）统一报盘和成交 在贸易小组逗留这些国家期间，红茶成交业务统由贸易小组对外进行。各口岸如遇客户询盘，都交由贸易小组报盘。为统一步调，避免多头发盘，在贸易小组去×国期间，对香港 A、B 洋行和 Z 公司的红茶交易，也统一由贸易小组进行；对×国等四国的转口红茶交易，在这期间也由贸易小组负责。

（3）价格掌握 在今年春交会成交价格的基础上，根据当时当地的情况，结合我货源情况和推销意图，灵活掌握，力争多销。

（4）客户使用 对×国客户，积极使用 A 公司，巩固其

经营中国红茶的信心，发挥其扩大推销我红茶的积极性。同时，继续充分利用 B 公司的推销能力。伦敦拼配商 C 公司与我有直接成交业务，可在原有基础上进行直接交易。其他如 D、E 等公司，可继续进行接触，增进相互间的了解，但不勉强进行直接交易。

对×国客户，以 Z 公司等几家老客户为基础，多做工作。如条件许可，也可在专业茶商中发展一些新客户。

对×国客户，对在广东的一家茶叶专销户、在上海的一家红茶独家代理户，要继续巩固和发展关系。对其他几家有多年业务往来的老客户，要继续发挥其推销我红茶的积极性，增进关系。如条件许可，也可扩大接触一些专业茶商，加深了解。

对×国，目前基本上无客户基础，要利用这次出访机会，尽可能接触客户，在专业茶商中物色对象，建立关系，为我红茶直接进入当地市场提供条件。

(5) 付款条件 一般维持原状，继续使用××付款方式。如遇特殊情况、特殊要求，另行酌情考虑。

(6) 佣金掌握 基本上维持原状，一般不超过×%；但对×国 A 公司等几家主要老客户，在小组访问期间，也可采取按成交量累进佣金率（一般不超过×%），以鼓励其扩大成交。

(7) 包装 根据口岸现有的条件对外成交。但要尽可能适应市场要求，争取提供国际标准箱，以利成交。

(8) 交货期 要尽可能改变目前跨两个月的交货期为一个月的交货期，以提高客户购买我红茶的兴趣，进一步扩大

交易。

(9) 灵活贸易方式 开口合同试做后情况一般良好。这次贸易小组对几个主要客户可继续做，但期限一般以不超过半年为宜。广东红茶在去年贸易小组访欧期间试做途货，已取得经验。这次贸易小组出访，在此基础上，可继续进行途货贸易。其他口岸红茶如有条件，也可由贸易小组做途货贸易。

(10) 市场调研 在业务洽谈与参观访问过程中，注意调查了解，听取反映，积累资料。对 E 国、D 国、H 国，着重了解其销售渠道、经营方式及付款、包装、运输等方面的情况和变化，以及客户和用户对我红茶各方面的反映意见。对爱尔兰，着重了解红茶消费习惯、购销渠道、流通方式、价格水平、付款条件、包装要求、进口有关规定、专业茶商资信和经营能力等等。

(二) 时间安排和活动方式

贸易小组在外工作时间预计两个月。暂定×国和×国一个月，×国和×国各半个月。×国、×国、×国的客户对象多，×国的工作缺乏基础，且贸易小组出访时间短、任务重，因此，要抓住重点客户，在我驻外机构大力支持和总公司常驻代表的配合下，妥善安排时间，争取多主动走访客户和邀请客户上门洽谈。洽谈业务要和参观调查研究结合进行，在洽谈和参观过程中做好客户工作。为了加强对西欧市场的经营推销，贸易小组在访问结束后，将根据实际情况拟留两人继续在这些国家巡回推销。

(三) 组织领导和注意事项

(1) 在我驻×国、×国、×国大使馆商务处指导下进行工作。重要活动事先请示、事后汇报。

(2) 与总公司常驻代表密切配合协作，同时要与国内及时互通情况，密切联系。

(3) 遵守外事纪律，严守国家机密，注意安全。

(4) 安排好经济开支，节约使用外汇。

××茶叶交易小组

×年×月×日

范例四

与 E 国××公司代表谈判方案

(一) 对市场形势的分析

E 国××公司代表继去年 10 月份访京后将于今年 3 月 6 日再次来我国访问，与我洽谈羊绒驼毛业务。自去年秋交会至今，由于资本主义危机没有明显好转，羊绒市场仍不容乐观，近半年来，我羊绒一直无人问津。出现这种情况的原因除经济形势的影响之外，还在于外商对我羊绒价格的下调有足够的思想准备，在我调价前不会轻易买货。

最近几个客户对我价格的变化都有反映。E 国××公司 1 月 17 日称：“我们知道纺织业的出口销售仍在下降，买主坚信羊绒跌价已经逼近。美国拔绒厂认为，与其他纤维相比，羊绒价格下降 30%~40% 才能刺激对羊绒的使用。我们认为降价如此幅度没有理由，估计应在 20%~30%。”×商××和××分别向我们反映：“J 国羊绒成品销售恢复较快，存货已售罄，东洋纺丝、藤井纺丝都要买货。因此，最好不要降价。降

价 10%~20%，将长远影响毛纺业的生产热情。”

上述情况表明市场虽不容乐观，但出现了松动的一些征候，适当降价将有利于羊绒的出口。在这种形势下，对××的来访，只要我们做好接待、谈判工作，将价格调至合理水平，成交一些业务以安定市场、促使羊绒市场转机的提早到来是有可能的。

（二）来访意图

去年 10 月 E 国××公司代表来京访问，谈判时，由于对方提出对已签合同推迟交货、延期付款的要求，因此，谈判中气氛较为紧张。这次该公司派董事会主席来访，可能带有缓和气氛、与我搞好关系以加强与我友好合作的目的。此外，还可能有下列几个意图：（1）探讨我 198×年羊绒的经营方针，商讨羊绒现行价格调整的可能性及幅度。（2）鉴于经济衰退、信贷紧缩、成品销售下降等不利因素，该公司代表这次来访还可能意图向我们提出改变以往每年在交易会分两次定购的做法，而采取分期分批随需随买的方式。（3）该公司代表还可能向我方提出增加佣金和同意延期付款的要求。

（三）谈判中的策略和做法

谈判采取先听情况后开价格的做法。先让对方介绍市场情况，提出对价格的意见，在摸清对方买货意向的基础上，亮出我们的新价。关于下调价格幅度，初步研究内部掌握白绒下调 30%~35%。争取能按此价与客户成交。

鉴于目前的经济危机、信贷紧缩，如对方提出放宽付款条件，可根据实际业务的大小，适当考虑同意临时性延迟 10—20 天付款，佣金可适当提高 0.5%。

这次成交数量如在××—××公吨左右，我们即按上述调价幅度掌握，争取达成交易。除非购买数量能决定我今年羊绒销量的大局，才再行考虑降价新幅度。如果对方无意买货，我们仍应开出新价，为与其他客户做新的业务铺平道路。

整个谈判过程仍坚持以往的做法，姿态要高，不计较枝节问题，不介意购货数量的多少，不能给商人产生我急于求售的错觉。总之，谈判中采取内紧外松的原则，紧紧把握住价格这一关键问题，通过谈判达到我们预想的目的。

驼毛绒在谈判中仍采取避而不谈的策略。谈判中如涉及驼毛业务，可酌情考虑安排洽谈。

××进出口公司

×年×月×日

范例五

关于J国××交易代表来访的接待方案

兹接外经贸部电报通知，应总公司邀请，××交易代表经理××、××、××一行三人，由总公司同志陪同，将于1月12日来访，在沪逗留三至四天。

他们在京洽谈业务后，来沪主要交流冷冻肉用鸡规格的包装方面的技术，并洽谈羊肉来料加工事，同时参观养鸡场及宰鸡厂等单位。我将本着多做工作的精神予以接待。具体安排如下：

1. 外宾抵沪离沪时，由业务部门经理××、业务员×××和翻译×××前往机场迎送，外宾在沪期间，由他们参加洽谈。

2. 由公司总经理×××出面宴请一次。

3. 安排参观禽蛋工厂、红旗养鸡场等单位，适当安排文娱活动一二次。

外宾在沪期间，食宿费用自理。

××进出口公司

×年×月×日

第二节 会谈纪要

一、会谈纪要的性质和作用

会谈纪要是根据会谈记录，将会谈的主要议程、会谈讨论的主要问题和结果用简练的文字整理出来而形成的一种文件。外经贸业务中，经办人员经常要与国外客户或国内生产厂家进行业务会谈，或磋商交易，或解决索赔问题，或磋商合资、合作项目，或落实货源供应、收购计划等。经过会谈后，经办人员应根据会谈的指导思想和目的，将会谈中所讨论的问题及结果整理成会谈纪要。

会谈纪要，在外经贸业务中起着十分重要的作用。它是与会代表向领导汇报工作的依据。在会谈后，与会代表均需向本单位领导或上一级领导汇报会谈进展情况及结果，有的会谈结果尚需上级领导批准。与会代表向领导汇报会谈情况的依据就是会谈纪要。

会谈纪要又是检查工作的依据。有了会谈纪要，就可依据纪要办事，可以随时检查纪要的执行情况；在执行纪要的过程中，又可查考会谈内容。

会谈纪要还可作为以后进一步签订合同或协议的依据。例如补偿贸易，要经过双方多次会谈，反复磋商研究，然后才能签订正式的协议书。这多次会谈纪要，就成了签订正式协议书的依据。从这一点上说，会谈纪要又可以看作协议的准备。通常，会谈纪要也需经双方签字确认，签字后，对双方有了一定的约束力；当然，它不如合同那样具有法律效力。

二、一般格式

会谈纪要的一般格式大致分四个部分。

1. 标题

为写得明确，常在“会谈纪要”前冠以某项会谈的名称，如“关于筹建丝绸时装公司的会谈纪要”。标题下端写上会谈日期，这日期也可写在纪要正文的末尾。

2. 开头

开头部分是会谈情况的概述，写明会谈双方单位的名称、会谈的时间、地点、与会人员（人数、姓名）以及会谈的目的及意向。为行文方便，在双方单位全称的后面加上括号，注明“甲方”、“乙方”。

3. 正文

分条列述会谈协定的具体事项。也就是将双方在会谈中取得一致意见的主要内容，分列若干条文，分条记述。如是

一笔交易，便将这笔交易的有关品种、规格、数量、价格、付款方式等分条记述。外经贸业务中的会谈，一般都是签订合同、协议前的准备，因此，会谈中常会有悬而未决或遗留的问题。这些问题包括会谈时涉及到但未能彻底解决的问题，应该涉及到但来不及讨论研究的问题。这些问题，也应在纪要中写明。一般常在纪要最后写上一条：“对未尽事宜，另行协商。”这样写可使会谈双方对有些考虑不够周密细致的问题，或一时未能估计到的问题，留有磋商余地，以便以后再具体商定。

4. 结尾

写上双方单位的全称，代表签字盖章。如标题下未写明日期的写上日期。

三、写作要求

（一）严肃认真，忠实于会谈记录

会谈纪要是依照会谈记录加以整理而形成的一种文件。因此，整理者必须严肃认真，忠实于会谈记录。纪要中涉及的具体外经贸业务的原则、方针和步骤等，是要双方共同遵守执行的，因此，整理者不能妙笔生花，随意更改；也不能移花接木，把会前会后双方的谈话替代会谈实况。

（二）突出重点，分条记述

外经贸业务的会谈纪要，可以按照发言人的顺序、发言内容来整理。但为了突出重点，通常采用的整理方法是按照会谈协定的各要点，分条整理成文。这样整理，可使行文条

理清楚，重点突出。

（三）语言简洁明确

会谈纪要要是要求整理出会谈的要点，语言必须简洁；纪要如经双方签字后，对双方就具有一定的约束力，因此，语言必须明确，与合同一样，必须避免一个条文有几种解释的可能，必须避免使用可能产生歧义的词语。

范例一

关于筹建丝绸时装公司的会谈纪要

××××年×月×日

中国纺织品进出口总公司××分公司(以下简称甲方)与×国××服装中心(以下简称乙方)就建立合资公司，发展中国丝绸时装出口业务，于××××年×月×日在×地举行会谈。经过会谈，双方就建立合资公司的有关事宜取得了一致意见，现将会谈达成的一致意见，纪要如下：

（一）甲乙双方为发展中国丝绸时装出口业务及扩大丝绸时装的生产技术合作，同意合资经营一个公司。

（二）上述合资公司的名称暂定为“××丝绸时装公司”或“国际丝绸时装公司”。公司的宗旨是：组织丝绸时装的生产技术交流与业务合作，培养设计、缝制技术人员，促进中国丝绸时装出口贸易的发展，增进两国人民的友好往来。

（三）上述公司是甲乙双方共同投资合营的有限公司。在筹建及建立之初，甲乙双方双应尽可能提供方便，并负责筹建所需经费。

（四）资金，总投资为人民币××—××万元，甲方投资

51%，乙方投资 49%。

(五) 总公司设于中国×地，分公司设于×国×地。总公司设正副总经理各 1 人，总理由甲方委派，副总经理由乙方委派。分公司亦设正副经理各 1 人，经理由乙方委派，副经理由甲方委派。总公司、分公司各配备工作人员 2—3 名，编制共 8—10 人。上述公司的人员凡系兼职者一律酌付兼职津贴，不支薪金；专职人员支付薪金，工资标准另定。

(六) 董事会由甲方和乙方的代表、××公司代表、××进出口总公司代表、×地有关工作部门代表及×国服装中心的代表，共 7—9 人组成。董事会推选董事长 1 人，副董事长 1 人。每年召开董事会两次，研究和讨论公司的重大问题。

(七) 上述公司成立后，凡由该公司完成的业务，甲方将支付一定的佣金或折扣，以促进其业务的发展。

(八) 凡经营所得利润按双方投资比例分配。

(九) 公司一切活动必须遵守双方政府的有关法令和规定。

(十) 上述公司经双方有关行政领导部门批准后，正式开始营业。合营期限为 5 年，期满前 1 个月，如其中一方未提出异议，合营公司自动延期 2 年。

(十一) 上述公司未成立前，双方将一如既往，友好合作发展现有的业务，共同为建立上述公司积极创造条件，为两国人民的友好往来多作贡献。

甲方：中国纺织品总公司××分公司代表×××

乙方：×国××服装中心代表×××

范例二

关于向 J 国出口新品种的会谈纪要

19××年×月×日，××公司副总经理×××、部门经理×××和业务员×××赴天津饭店与 J 国株式会社社长××及其常驻我市代表××××就对×出口新品种问题进行了会谈。

我方首先简单介绍了近年来对日出口的品种，其中新品种为咸菜、罐头和冷冻食品三大类，除咸菜中的咸青瓜每年出口量保持在×公吨外，其余发展均不快，有的甚至销量逐年下降。接着，×副总经理征求对方对这些品种的要求和意见。

J 国代表××××指出，出口 J 国的食品能否打开销路，关键在口味，口味必须符合 J 国国民的习惯，不能按中国口味去生产。其次是包装，包装的好坏也会影响销路。

××社长接着指出鲜栗子在 J 国不易保存，且运费也高，是否可以供应去壳去皮的速冻栗子，用塑料袋装。我方代表表示可以接受这一要求。

××社长说，贵市生产的芦笋纤维太粗，而 J 国国民喜欢去皮和软的芦笋。为改善津市芦笋的质量，该社的客户愿提供芦笋种籽，在津市试种，看看津市的气候和土壤是否符合其生长条件。同时，对方可派专业技术人员来津交流生产技术。对此，我方代表表示将同有关部门研究后再作决定。

××××代表又介绍了菜和酒类在 J 国的销售情况。我市的酸辣菜与 J 国所产的有差距。在 J 国很少用蔬菜做罐头，

一般以鲜销为主，其包装是透明的，能通过外包装看到实物及其色泽。在 J 国销售的酒类，主要是啤酒和威士忌酒。中国酒不适销，仅在中国菜馆供应绍兴酒和茅台酒。在 J 国的家庭中也不用中国酒。

××社长说，已委托津市××公司明年生产咸小茄子××公吨，××公司生产由对方提供配料成分的赤贝罐头和芦笋罐头××公吨。

通过会谈，双方就我向 J 国出口新品种达成了××万日元的交易。

最后，××××代表表示，希望今后双方能每月会晤一次，以便开展正常的工作。

附件：向 J 国出口新品种表一份。

××××年×月×日

第三节 备忘录

一、备忘录的性质和作用

备忘录，原指一种外交文书，声明自己方面对某一问题的立场，或把某些事项的概况（包括必须注意的名称、数字等）通知对方。在外经贸业务中，我方与有关外商在洽谈业务时，也常使用备忘录这种文书。或通知对方有关事项，或用备忘录形式向对方阐明自己方面对某一问题的观点、意见

和要求，或将会谈双方达成的谅解和承诺，整理成备忘录，“录以备忘”。备忘录在业务中可起到沟通信息、相互联系的作用，也可成为今后双方交易或合作的依据，或作为进一步洽谈时的参考。

二、一般格式

备忘录在写法上常用两种形式，一种是公函式的备忘录，另一种是条款式备忘录。

公函式备忘录，格式与信函格式基本相同。

(1) 标题 只写“备忘录”这一文件名称。

(2) 开头 于标题右下方写发文单位名称、地址、发文日期。

(3) 收文单位、收文人姓名、头衔 在开头下一行顶格写收文单位，再下一行顶格写收文人姓名、头衔。

(4) 正文

(5) 祝颂语

(6) 发函人署名

条款式备忘录格式与“会谈纪要”格式相似，一般格式包括四部分：

(1) 标题 写“备忘录”这一文件名称。

(2) 开头 写明会谈单位全称，在全称后用括号注明“甲方”、“乙方”，会谈地点、时间和会谈目的。如只表述自己方面对某一问题的观点意见的，开头部分为前言，写明己方为何而写备忘录。

(3) 正文 以条款式写明双方经会谈达成的谅解，或以条款写明自己的观点、意见。

(4) 结尾 双方签名盖章和日期。或备忘录制作者一方署名，并写上日期。

三、写作要求

(一) 明确交代发文目的

公函式备忘录，必须交代清楚要对方注意的事项，不可含糊其辞。

(二) 严肃认真，忠实于会谈记录

(三) 语言简洁明了，条理清楚

由于是“录以备忘”，不具有法律效力，因此，语言表达上要留有余地，如可使用“初步”、“基本”、“再行商定”等词语。

范例

备 忘 录

××市××路×号

××进出口公司

19××年×月×日

××国××株式会社

××××经理先生：

我想提醒您注意，今年×月×日上午 9：00 我公司副总经理××先生将到贵社驻××市办事处就 19××年第 1 季

度向贵国出口××新品种问题继续交换意见。

顺致

敬意

×××（签字）

第四节 项目意向书

一、项目意向书的性质和作用

项目意向书是国际经济合作业务中一种常用的文书。项目意向书是对某一个合作项目（如建立合资合作经营企业）感兴趣的各方经过初步洽谈和接触后，就双方准备进行该项目的合作、正式谈判的意向所签订的文件。

项目意向书的作用：一是有助于双方进行下一步的实质性接触和谈判；二是下一步实质性谈判的客观的、基本的依据，今后双方应当遵循各方在意向书中所表示的意向进行谈判。

二、一般格式

（一）标题

为了明确、醒目，在“意向书”之前加上项目名称，明确是什么经济合作方式、什么项目的意向书。如“××原料

合资生产意向书”。

（二）正文

正文由前言、主体和结尾三部分组成。前言部分就是意向书的开头，写明签订双方在何时、何地就什么项目进行洽谈。双方单位要写全称，洽谈代表要写明身份、职务。

主体是意向书的主要部分，分条款叙写双方达成的意见。项目意向书只是表达双方就某一合作项目的初步愿望和态度，是以后实质性谈判的一种准备。因此，主体内容不可能也不必要十分详尽具体，但关键条款，如项目名称、计划设想、投资方式及比例、利润分配等都可作一原则规定或初步设想。今后的工作进度是意向书不可缺少的内容，这是表示双方进一步谈判的意愿。范例就大致对今后工作提出了意向。双方公司或企业的基本情况不像项目建议书那样必须写明，可以不写。

结尾为双方代表签名盖章，并写上签订日期。

三、写作要求

（一）谨慎负责、严肃认真

项目意向书不是法律文件，对签订各方不具备法律约束力。但所达成的意向是各方进一步谈判的一个客观的、基本的依据，各方在以后的谈判中应遵循这些意向，因此，应忠实于洽谈内容，谨慎负责，严肃认真，不能认为没有法律约束力而可以马虎大意，随意签订。

（二）简明扼要，内容明确

所达成的意向采用分条款列述,条款排列与协议书类似。

(三) 语言准确、清楚

语言不能含糊不清,不能有歧义。但由于仅是初步意向,因此,语言上应注意灵活性,注意留有余地,宜多使用“初步”、“暂拟定”、“于适当时候”等词语。

范例

××原料合资生产意向书

20××年×月×日至×日,香港××公司×××先生,同上海××厂厂长×××、副厂长×××就双方共同合作生产××原料等事宜,进行了多次洽谈。在此之前,双方在20××年12月,已进行了初步接触。现将有关意向归纳如下:

一、由香港××公司提供适合上海××厂所需要的××粒子,以降低进口成本,提高××原料的品质。

二、合资经营××原料生产,年产量初步匡定为××公吨。

三、××原料的生产技术、设备由港方提供,产品大部分返销出口,以求外汇平衡。

四、双方投资比例初步定为:香港××公司为60%,上海××厂为40%,利润按投资比例分成。

五、该合资生产项目,目标于20××年×月底正式投入生产。

六、双方准备在20××年×月×日前准备好各自的可行性研究报告的有关资料。20××年×月由上海××厂编写项目建议书上报上级部门,俟批准后,即通知港方。

七、本意向书一式两份，双方各执一份。于适当时候，双方再进一步商讨，以求可行性研究报告的正式完成。

甲方：香港××公司代表×××（签章）

乙方：上海××厂厂长×××（签章）

20××年×月×日

第五节 项目建议书

一、项目建议书的性质和作用

在技术引进和举办中外合资合作经营企业的整个业务活动中，编报项目建议书是十分重要的一个环节。项目建议书是在项目初步选择和确定阶段把项目的设想规划变为概略的技术引进建议和投资建议的文书。《上海市外商投资项目申请和审批程序的暂行办法》（1988年发）规定：“中方投资者应根据上海市吸收外商投资和技术引进的方向以及行业发展规划，选定投资项目，通过经批准的对外咨询代理机构介绍或直接选择合作者在了解各合资者的业务范围和资信状况后，经过初步接触，确定合作意向，即可编制项目建议书。”

项目建议书的作用：

1. 是作为立项报批的依据。项目建议书编制完成后，由主办单位直接报送省市外国投资工作委员会，同时报送主管局或区、县人民政府和省市政府各有关部门。然后，上级单

位据此审查批复。

2. 是下一阶段工作的依据。技术引进项目建议书是进行各项准备工作和在年度计划里安排有关人员和费用的原始依据。任何项目，都只有在项目建议书获得批准后才能列入技术引进和设备进口的年度计划。中外合资合作经营企业项目建议书经上级批准后，才可进行下一步工作，与外商进一步谈判，双方再共同编制可行性研究报告。

二、项目建议书的内容

技术引进项目建议书和中外合资合作经营企业项目建议书内容有所不同。根据有关部门规定，技术引进项目建议书的内容一般包括：

(1) 项目的名称、项目的主办单位及负责人。

(2) 项目内容和申请理由：说明拟引进的技术名称、内容及技术差距和概要情况；进口设备名称、规格、数量以及国内外的技术差距和概要情况。

(3) 进口国别和厂商。

(4) 承办单位的基本情况：说明企业生产历史，工厂特点及其他基本情况，如企业规模、产量、市场影响与信誉、技术力量、发展能力等。

(5) 产品名称、简要规格与生产能力及销售方向（是国内销售还是出口外销）。

(6) 主要原材料、电力、燃料、交通运输及协作配套等方面的近期和今后要求与已具备的条件。

(7) 项目资金的估计与来源。主要写明三个方面内容：项目的外汇总用汇额，其中包括准备工作阶段的用汇额及用途；外汇资金的来源及偿还方式；国内费用的估计与来源，其中要具体说明基本建设投资占多少和来源。

(8) 项目的进度安排。

(9) 初步的技术、经济分析；对拟引进的项目技术、经济状况和拟达到的经济效益，要进行具体分析。

附件一般为三种：(1) 邀请外国厂商来华技术交流计划；(2) 出国考察计划；(3) 可行性研究工作计划。

中外合资经营企业项目建议书的内容应包括：

(1) 项目的名称和项目的主办单位及负责人。

(2) 中方合营者的基本情况。单位名称、企业性质、详细地址、资产、设备、产品数量和质量、产值、利润、职工人数、技术力量等情况。

(3) 外方合营者的基本情况。名称、国别、资金信誉、经营范围和生产情况、产品销售情况等。

(4) 举办合资经营企业的目的和理由。从国内外技术、工艺、设备上的差距、产品质量上的差距；从新产品国内外市场需求、销售；从利用外资、培养人才、预计效益等方面分析理由。

(5) 合资经营项目的主要内容：1) 生产和经营的范围、规模及生产能力、生产工艺流程；2) 合营方式和合营年限；3) 总投资额、注册资本、各方的投资比例、出资方式及资金的来源；4) 合营项目产品的技术性能，在国内外市场的销售比例、销售渠道；5) 主要原材料、辅料、元器件及协作配套

件的近期和远期的供应情况、用量和国内外来源的比例；6) 燃料、动力供应及运输条件；7) 合营企业的地址、面积、周围环境、基础设施、市政配套等情况；8) 合资经营企业的职工人数及构成（包括技术人员、管理人员和工人）。

6) 技术和经济效益的初步分析：1) 产品的性能和增值程度；2) 技术合理性可实现性；3) 生产手段改进程度、生产效率提高程度；4) 能源和原材料的节约效果；5) 中外双方经济效益匡算：合营期间各分利润、项目投资利润及投资回收年限的估算等；6) 社会、经济效益分析，合营期间的税收、劳动就业人数、技术水平的提高等。

(7) 外汇平衡估算及平衡方法。

(8) 项目建设的进度安排。技术交流、出国考察、协商洽谈、编制可行性研究报告、签约、施工、试车和投产等。

附件：1. 邀请外国厂商来华技术交流计划；2. 出国考察计划；3. 可行性研究工作计划等。

三、一般格式

以中外合资经营项目建议书为例，其一般格式为：

1. 标题

标题应包括三个方面的内容，一是合资单位名称，二是合资经营项目，三是文书名称。例如“上海××厂和香港××公司合资生产××（产品）项目建议书”。由于下文已有合资单位名称，为使标题简短，合资单位名称可以不写。标题下面应署明编制单位、负责人姓名、编制日期。由于有的项

目建议书较长，在正文前需列目录。标题及编制单位等写在第一页，第二页写目录，然后再按页书写正文。

2. 正文

正文是分条列述项目建议书的内容。从第一条项目名称写起至最后一条项目建设的进度安排止。结尾处署上编制单位名称及日期。附件的名称及份数，在结尾处写明。

四、写作要求

（一）内容完整，不可缺漏

项目建议书是送审的综合报告，有关部门所规定的项目建议书的内容缺一不可。在具体写作时，内容的编排次序可灵活掌握。

（二）叙述事实客观，陈述理由充分

编制项目建议书的基本要求是真实、客观。叙述客观，要不折不扣地反映事实，不受感情因素的影响，不掺杂主观的东西。介绍合资双方单位要客观，不夸饰，不溢美，实事求是。由于项目建议书是报批的主要依据，上级机关将据此审查批复，因此，陈述举办理由要充分，要有说服力。

（三）语言准确，文字简洁

项目建议书要写得真实、客观，就要求语言准确，时间、地点交代清楚，资料数据无误，不采用近似值表示法。项目建议书内容繁多，在分条叙写时，文字应该简洁。如介绍中外双方企业的基本情况，可列举一些准确的数据概括介绍该企业的资金、设备及生产能力。这样写，情况具体、文字简

洁。那些“该公司资金雄厚”、“经营有方”、“设备、管理先进”、“产品质量上乘”等空泛词语应尽量少用或不用。

范例

上海××厂和香港××公司 合资生产××（产品）的项目建议书

主管单位：上海市××局

主办单位：上海××厂

负责人：×××

项目负责人：×××

上报时间：19××年×月×日

一、项目名称

(一) 项目名称：中港合资制造××产品

(注：本项目由上海××厂与香港××公司联合投资经营，企业名称定为“中港合资上海××实业股份有限公司”)

(二) 主办单位：上海××厂负责人：×××

二、中、港企业各方情况

(一) 上海××厂（以下简称我厂）基本情况

我厂是上海市××局所属专业生产××制品的企业。厂址：××路××号。全厂占地面积为××m²，厂房建筑××m²（包括厂外车间），拥有××、××等主要设备××台/套，其中进口先进设备××台/套。固定资产总值××万元，职工××人。198×年制品产量××公吨，产值××万元，全年税利××万元（其中销售税金为××万元），近十年来平均税利都在××万元以上。我厂是目前我国同类产品规模最大的

企业。

××制品我厂于 1964 年开始生产，至今已有 25 年的历史。我厂技术力量雄厚，产品质量优良，深受国内外用户欢迎。我厂是本市电视机、电冰箱、收录机、缝纫机等产品的定点配套厂。

（二）港商基本情况

香港××公司成立于××年×月，注册资本为××万港元。该公司分别在台湾高雄、新竹等地设厂，制造和经营××产品，年营业额为××万港元；并在泰国等地设厂，董事长是×××先生。该公司高雄厂制造的××产品有相当数量转销大陆内地，与我厂有业务往来。现该公司愿与我厂进行合作，为振兴上海包装业贡献力量。

三、筹办合资企业的理由

1. ××产品具有优良的保温、防震性能，是最理想的商品防震包装材料，能保护商品减少破损，并已大量应用于造船、建筑等行业，具有很高的经济价值。我厂于 198×年在××地区建成一个年生产能力为××公吨的车间，由于近年来原料紧缺，生产能力不能充分利用，据今年供应情况测算仅能维持生产两个月。为开拓资源和发展生产，改变现状，我厂规划引进部分关键设备和技术，以开发××（产品）的生产。

香港××公司是以制造××（产品）为主的公司，对该产品的生产有雄厚的技术力量和丰富的经营管理经验，现该公司愿与我厂合作生产××（产品），符合我厂的发展需要。

2. 本项目的××（产品）的原辅材料除在外汇平衡的基

基础上组织部分进口外，大部分可于国内采购解决。

3. 本项目实施后，能为促进本市防震包装工业的发展提供稳定的货源基础，能为国家节省较多的外汇，并能促使企业向外向型经济发展。

四、项目主要内容

(一) 生产经营规模和范围

1. 制造品种：××（产品）。
2. 生产能力及产量：规划年产量为××公吨。
3. 定员人数：生产流水线三班定员××人。
4. 生产工艺流程：（略）

(二) 合资年限

年限为 10 年（从上级批准工商执照领出日算起）。

(三) 合资企业地址

地址在上海市××路×号，占地××m²，建筑面积××m²。

(四) 合资企业总人数

总人数××人。其中，三班工人××人，机修、运输、包装、仓库、勤杂等××人，管理人员××人。

人员来源：港方派总经理 1 人、技术员 2 人，其余××人全部由我厂配备。

(五) 投资总额

投资总额人民币××万元。其中港方出资××万元，占投资总额 60%；我方出资××万元，占投资总额 40%。

(六) 投资方式和资金来源

1. 我方：以原××车间为基础，提供生产厂房、办公用

房、仓库、设备、水电气配套设施（本项目无基建）。

2. 港方：提供引进设备、实物和现金等。

企业所需流动资金不足数由企业向银行申请贷款。

（七）产品技术性能及销售情况

1. 本项目生产工艺采用香港××公司引进挪威××公司的生产技术，其制成的××（产品）性能符合我轻工业部颁标准××号。

2. 销售情况

（1）××（产品）目前在我国尚属开发的产品，由于以该产品为原料的制成品应用范围甚广，因而市场需求量很大。而该产品国内供不应求，货源缺口大，近年来国家花费了不少外汇进口，据不完全统计，1988年全国进口量为××公吨，其中上海口岸为××公吨。本项目实施后即可缓解国内该产品的紧缺情况。

（2）我厂年需量为××公吨，我厂六个联营厂年需量为××公吨，为本项目年产量的50%。

（3）港方组织30%产品返销。

（八）原料、能源、配套情况

1. 主要原料××年需量为××公吨。货源国内由上海××化工厂、山东××化工厂、大庆石油化工厂、南京××化工厂、北京××化工厂供应50%，另50%组织进口。

××原料、××原料全部国内解决。

2. 能源供应情况

水：本项目耗水量×吨/时（部分回收循环使用），低于现××车间用水量。

电：本项目装机用量 $\times\times$ kVA，原 $\times\times$ 车间设施可满足。

气：本项目利用原 $\times\times$ 车间原有锅炉，煤可平衡。

三废处理：本项目无有害物质，原有的排污设施可适用于本项目。

五、初步技术经济效益匡算

1. 产品价格 内销价格 $\times\times$ 元/公吨（参照国内市场现行价格）；外销价格 $\times\times$ 美元/公吨（参照国际市场现行价格）。

2. 成本匡算

原料费 $\times\times$ 元（以每公吨计算，下同）；

运杂费 $\times\times$ 元；

制造费用 $\times\times$ 元；

制造成本计 $\times\times$ 元。

3. 利润匡算 销售价减成本减销售费（包装费、仓储费、运输费），全年利润总额为 $\times\times$ 万元；再减除利润所得税 $\times\%$ 计 $\times\times$ 万元、企业三项基本提存（税后利润 $\times 5\%$ ）计 $\times\times$ 万元，净利润为年 $\times\times$ 万元，我方得40%为 $\times\times$ 万元，港方得60%，为 $\times\times$ 万元。

4. 投资回收期（略）

六、外汇平衡设想

本项目实施所需外汇主要用于进口 $\times\times$ 原料。如全年所需 $\times\times$ 原料 $\times\times$ 公吨全部进口，所需外汇 $\times\times$ 万美元，返销 $\times\times$ 产品60%即可平衡。现实际使用 $\times\times$ 原料，国产50%，进口50%，返销30%即可平衡。现港方负责返销 $\times\times$ 产品30%，并在港府允许范围内力求多返销，因此，本项目实施

后外汇可取得平衡。

七、项目实施进度计划安排

19××年×月×日至×月×日完成可行性研究报告；19××年×月×日前进行商务谈判签订合同；19××年×月至×月国外设备装运进口，国内配套设备、工厂改进工程施工；19××年×月至×月全面安装完成，调试生产；19××年×月项目完成组织生产。

上海××厂

19××年×月×日

附件：

1. 中港合资意向书一份；
2. 制造产品工艺流程图一份；
3. ××路×号车间设备布局图一份。

第三章 涉外经济合同

加入 WTO 以后,国际间经贸活动日益频繁,涉外经济合同尤为重要,它是人们经济活动中权利义务的准则。

第一节 中外合资经营合同

一、中外合资经营企业合同的基本知识

1. 合资经营企业的概念。合资经营企业,又称国际合资经营企业(Joint Venture Enterprise),或股权式合营企业。它是两个或两个以上属于不同国家或地区的公司、企业或者其他经济组织,依据东道国的法律,并经东道国政府批准,同东道国的政府、法人、自然人组成的共同出资、共同经营、共同分享利润、共同承担风险的经济实体。

2. 中外合资经营企业的特点。合资经营企业具有法人资格,能以自己的义务享受权利。从法律和经营方面分析,它的特点是:①签约目的的特定性。中外合营各方,经过谈判协商而签订合同,其目的是为了在中国境内设立一个共同投资、共同经营、共担风险的股权式合营企业,这种企业不但

是一个经济实体，而且是一个法律实体，是法人。②适用法律的唯一性。这就是说，中外合资经营企业是依据中国的法律、经中国政府批准、在中国境内设立的企业，合同的签订地和履行地都在中国，因此，它适用的法律是中国的法律、法令和有关条例。从根本上排除选择适用外国法律的可能性。③合营人的国际性。合营者至少要来自两个或两个以上的国家或地区。④筹资方式：由合资各方共同投资。⑤管理形式：根据出资比例，合资各方共同组成董事会，并聘请总经理和副总经理、建立管理体制，对企业进行管理。⑥合资各方共同享受企业红利，共同承担企业风险。不论是盈还是亏，均按股份比例分摊。⑦合营有限期。一般应为 10 年至 30 年。⑧有经营自主权。合资经营企业在东道国法律允许的范围内从事生产经营活动，有充分的自主权。对正常的经营活动，东道国的政府不得加以干涉。

3. 合资经营企业的种类。根据东道国设立合资经营企业的目标来划分，有主要用于出口、面向国际市场的外向型企业；有产品主要用于内销，满足国内市场需要的内向型企业；有主要用于开发东道国的资源、开发边远地区的开发型企业。按组织形式分，可分股份公司；有限责任公司，即投资者对合资企业的债务所负的责任仅以自己的投资为限，股东之间不负连带责任的公司；股份有限公司，即企业对自己的债务仅以自己的投资额承担责任，股东对企业的债务责任仅以自己的股金为限，股东之间不负连带责任的公司；股权份额公司，即投资时不是按股份，而是按投资比例分成份额来表示股权多少的公司；股份两合公司，这是由一部分负无限责任

和一部分负有限责任的股东共同组成的合资经营企业。此外，根据不同的标准，还可以分成其他类型。

4. 中外合资经营合同的概念。中外合资企业合同，是指外国公司、企业和其他经济组织或者个人，与中国的公司、企业或其他经济组织，为在中国境内共同举办合资经营企业，依据中国的法律和有关规定，就相互的权利和义务关系达成一致而订立的协议。

5. 合资经营企业的法律根据。①1979年7月1日第五届全国人民代表大会第二次会议通过的《中华人民共和国中外合资经营企业法》。②1990年4月4日第七届全国人民代表大会第三次会议通过的《关于修改〈中华人民共和国中外合资经营企业法〉的决定》。③1983年9月20日，国务院作出的《关于〈中华人民共和国中外合资经营企业法实施条例〉第一百条的修订》。④1987年12月21日国务院发出的《关于修订〈中华人民共和国中外合资经营企业法实施条件〉第八十六条第三款的通知》。⑤1988年1月1日经国务院批准对外贸易部和国家工商行政管理局发布的《中外合资企业合营各方出资的若干规定》。⑥1986年4月12日第六届全国人民代表大会第四次会议通过的《中华人民共和国外资企业法》。⑦1991年4月9日第七届全国人民代表大会第四次会议通过的《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法》。⑧1983年7月9日国务院批准，1983年8月1日国家外汇管理局发布的《对侨资企业、外资企业、中外合资经营企业外汇管理施行细则》。

二、订立中外合资经营企业合同的程序

合资经营企业是按企业所在国的组织法而组织、登记成立的以营利为目的的法人组织。其经营范围，按一般的法律规定，除保险（现在连保险也在试点）外，可以进行任何经营活动。除法国和日本等少数国家外，在大多数西方国家建立有外国资本参加的合资经营企业，都不须有专门的许可。但在社会主义国家均需在专门的审批机构办理建立合资经营企业的报批手续。

在中国，要订立一个中外合资经营企业合同，必须经过一个比较复杂的法定程序。现将有关知识介绍于后：

1. 订立中外合资经营企业合同的资格问题。《中外合资经营企业法》第一条就规定：“中华人民共和国为了扩大国际经济合作和技术交流；允许外国公司、企业和其他经济组织或个人，按照平等互利的原则，经中国政府批准，在中华人民共和国境内，同中国的公司、企业和其他经济组织，共同举办合营企业。”据此，凡是合法的、经营正常的外国公司、企业和其他经济组织或个人，都具有订立中外合资经营企业合同的资格。中国的公司、企业或其他经济组织也依法享有该合同的订约资格。中国的公民，包括个体工商户、农村承包经营户不享有签订中外合资经营企业合同的资格，不能成为该合同的当事人。中国的私营企业可以成为该合同的当事人。然而，也并不是所有的中国公司、企业和其他经济组织都享有订立中外合资经营企业合同的资格，而是只有经国家

有关行政部门批准的公司、企业才享有这种订约资格。要获得这种批准，必须经过上报项目建议书和初步可行性研究报告。

2. 立项问题。在设立中外合资经营企业的过程中，我们将项目建议书和初步可行性研究报告的审批过程称之为立项。项目立项是中方合营人与上级机关之间的内部行政程序。这一程序，正是中国的经济体制的特点，是国家和上级主管机关对企业经营活动行使职权，进行宏观管理的具体体现。立项的具体程序是：由中国合营方向企业主管部门呈报拟与外国合营方设立合资经营企业的建议书和初步可行性研究报告，由企业的上级主管机关审查并转报审批机构审批。所谓审批机构是指国务院、地方各有关政府部门，如计委、财政部门，归口行业的管理部门等。至于哪种合营方式归哪一部门审批，国务院和各省市都有一些具体的规定，不管哪一家审批，均须会同对外经济贸易部门一同审查。各级审批机构均须根据中央或地方政府规定的审批限额进行审批。这个限额是国家授予国务院各部门和各级地方政府审批外商投资数额的权限。总的要求是：要符合国家规定的投资方向、建设和生产经营的条件，而外汇收支又不需要国家综合平衡，产品出口不涉及配额与许可证管理。北京、天津、上海、广东、福建、海南、辽宁、河北、山东、江苏、浙江、广西和各经济特区等沿海地区的审批权限为总额 3000 万美元以下的项目。内地省、自治区、计划单列市和国务院有关部门的审批权限为投资总额 1000 万美元以下的项目。但非生产性项目不受上述限额的限制。

项目建议书和初步可行性研究报告可以是各自独立的两个文件，也可以合并成一个统一的文件。包含初步可行性研究报告的项目建议书一般应包括下列内容：①中方合营单位的名称、生产经营概况、法定地址和法定代表人姓名、职务、主管单位名称。②合营目的。着重说明出口创汇、引进技术等方面的必要性和可能性。③合营对象，包括外商的名称、注册国家、法定地址和法定代表人姓名、职务、国籍。④合营的范围和规模。⑤合营项目建设的必要性、产品的国内外需求和生产情况，以及产品的销售区域。⑥投资估算。合营建设项目投入的固定资产和流动资产总额。⑦投资方式和资金来源。合资各方投资的比例和资金的构成比例。⑧技术和设备。主要说明技术和设备的先进性、适用性、可靠性、合法性和盈利性以及经济技术指标。⑨主要原料、材料和辅助原材料的来源。⑩水、电、道路及运输条件。⑪人员的数量、素质、专业结构及其来源。⑫经济效益及外汇的收支安排。

中方合营者在上报项目建议书时，还应上报其他的一些文件作为项目建议书的附件。这些附件是：①合营各方合作意向书。②外商资信调查情况表。③国内外市场需求情况的初步调研和预测报告。④有关主管部门对产品安排的意见。⑤有关主管部门对主要物料，包括对能源、交通安排的意向书。⑥有关部门对资金安排的意向书。如果项目好，为了选择更好的国外投资者，甚至可以考虑先立项，暂不定合营对象，待选定合营对象后再补报备案。

通过上级主管部门和审批部门批准后，中方的合营者才取得与外商举办合资经营企业的资格，才能进入签订合同的

阶段。

3. 编制可行性分析报告。中国合营者在取得合法签订中外合资经营企业合同的资格后，就可以与外国合营者共同进行可行性研究报告的编制工作。可行性研究是举办外商投资项目的必要程序，是编制外商投资计划的根据。中外各方共同编制的可行性研究报告，是对举办项目在经济上、技术上、财务上以及生产设施、管理机构等方面完全达成一致，并向中国审批机关上报的文件。可行性研究报告的主要内容是：

(1) 基本情况。包括：①合资经营企业名称、法定地址；②合资经营企业的宗旨、经营范围和规模；③合营各方的名称、注册国家、法定地址和法定代表人姓名、职务、国籍。中方还须注明主管部门；④合资经营企业的总投资、注册资本、自有资金、合营各方的出资比例、出资方式、股本额和股本缴付期限；⑤合营期限，合营各方利润分配和亏损分担的比例；⑥项目建议书的审批文件；⑦可行性研究报告的负责人名单；⑧可行性研究报告的概况、结论、问题和建议。

(2) 生产安排及其市场依据。这一部分须说明：①市场预测的方法；②国内外市场需求的情况；③国内外已有的和在建的生产装置及其设备能力。

(3) 物料供应安排，包括：①原料、材料、辅助原料的供应；②能源和电力的供应；③水力资源；④交通条件。

(4) 项目地址的选择及其依据。

(5) 技术设备和工艺流程。

(6) 国内外设备的分交安排。

(7) 污染治理、卫生设施、劳动保护的措施。

(8) 建设方式、建设速度、进度安排和项目建成的时间。

(9) 资金的筹措和原厂房、设备入股计算的方法。

(10) 外汇收支安排及其依据。

(11) 经济、技术、

财务和法律等方面的综合分析和项目的效益。

可行性研究报告应上报到审批机关批准。报批时还应报送下列附件：①合营各方所在国（或地区）政府主管部门发给的营业执照副本。②合营各方法定代表证明书。③合营各方资产负债表、损益表。④国内外市场需求情况调研和预测报告。⑤产品外销比例表。⑥有关主管部门对主要物料，包括原材料、辅助材料、配品配件、元器件国产化及能源、电力、交通等的安排意见书。⑦有关主管部门对设备分交安排的意见。⑧有关主管部门对资金安排的意见。⑨有关主管部门对产品以产顶进安排的意见。⑩有关主管部门对地址安排的意见。⑪有关主管部门对环境保护、消防、劳动安全、卫生设施和地震防范的意见。⑫有关主管部门对外汇收支安排的意见。⑬有关主管部门对项目的预审或评估报告。

4. 签订中外合资经营企业合同。合同中，应包括如下条款：①合营各方的名称、注册国家、法定地址和法定代表的姓名、职务、国籍。②合资经营企业的名称、法定地址。③合营的宗旨、经营范围和规模。④合资经营企业的投资总额、注册资本、合营各方的出资额、出资比例、出资方式、出资缴付期限以及出资额欠缴、转让的规定。⑤合营各方利润分配和亏损分担的比例。⑥合资经营企业董事会的组成、董事名额的分配以及总经理、副总经理、其他高级管理人员的职责、权限和聘用办法。⑦采用的主要生产设备、生产技术及其来源。⑧原材料购买和产品销售方式、产品在中国境内和境外销售的比例。⑨外汇资金收支的安排。⑩财务、会计、审计的处理原则。⑪有关劳动管理、工资、福利、劳动保险等

事项的规定。⑫合资经营企业的期限、解散及清算程序。⑬违反合同的责任。⑭解决合营各方之间争议的方式和程序。⑮合同文本的文字和合同生效的条件。

5. 中外合资经营企业合同的批准和生效。《中华人民共和国涉外经济合同法》第7条第2款规定：“中华人民共和国法律、行政法规规定应当由国家批准的合同，获得批准时，方为合同成立。”中外合资经营企业合同即属于“应当由国家批准的合同”。

报批时，应与中外合资经营合同一同上报的还有中外合资经营企业的章程。同时，中国的合营者还应向审批机构报送下列正式文件：①设立合资经营企业的申请书。②合营各方共同编制的可行性研究报告。③由合营各方委派的合资经营企业董事长、副董事长、董事的人选名单。④中国合营者的企业主管部门和合资经营企业所在地的省、自治区、直辖市人民政府对设立该合资经营企业签署的意见。以上各项文件，都必须用中文书写。

中外合资经营企业合同的审批机关为国务院对外贸易经济合作部及其受托机构。所谓受托机构是指对外经济贸易部委托的有关省、自治区、直辖市人民政府或国务院的有关部局。它们的审批权限，特别是审批的投资额，前面已做介绍，这里不再重复。总之，凡属于下述条件的，都应由受托机构审批：①投资总额在国务院规定的金额内、与项目建议书和初步可行性研究报告的审批限额相同，而且中方合营者的资金来源已落实的。②不需要国家增拨原材料，不影响燃料、动力、交通运输、外贸出口配额的全国平衡的。

审批机构在接到上述全部文件之日起，3个月内决定批准或不批准。审批机构如发现上述文件有不当之处，应要求申报企业限期修改。否则不予批准。中国合资者依法将共同编制签订的可行性研究报告，合资经营企业合作报审批机构批准后，合同即生效。

三、范 例

中×合资经营“××印刷厂”可行性研究报告

一、总说明

(一) 合营各方的基本情况。(略)

(二) 合营方案的主要设想和内容：

随着对外开放、对内搞活的不断深入，国内金融和工商界需要各种特种印件日增，这些特种印件有安全、防伪技术。上海现有的此类印刷基础，无论在设备、防伪造技术、印件质量、印刷周期，以及保密的管理技术等方面都比较落后，很难满足经济发展的要求。上海是全国的国际贸易和旅游中心，旅游事业迅速发展，外国驻沪机构不断增加，创办一个以印刷金融和工商企业有价证券为主要业务，同时承印高精印件的印刷厂，实是当务之急。

创办这样一个合营企业，可以：

1. 引进×方先进设备、先进工艺、防伪造技术、保密管理和先进企业管理手段，以提高印刷质量、产量，缩短印刷周期，满足各方面的需要。

2. 可以承接原拟去香港的内地印刷业务，减少外汇支出。

3. 开拓承接三资企业、外国驻沪机构和旅游宾馆的高精印件，增收创汇。

(三) 合营厂的总规模：

1. 总投资：×××万美元；

2. 合营期：15年；

3. 厂房：2500平方米；

4. 人员：60—80人；

5. 年销售额：正式投产后正常年份约为人民币××××万元。

二、市场分析

金融和工商业的安全印务大致分为两大类，即有价证券（如股票、公司债券）和主要凭证（如支票、奖券）。就第一类而言，几年来，金融业和工商企业发行的债券、奖券数量不断上升，仅××银行上海分行于××××年发行的有价证券和主要凭证就达××××万张，如加上工商企业发行的债券和支票等印件，所需数量是相当可观的。

上海有宾馆、三资企业、外商银行及外国驻沪机构共×××个，这些单位都需要高精印刷品，仅××宾馆用于印刷的开支即年达×××万元以上。这些印件目前大多流向香港和其他国家，如合营印刷厂的印件在质量、产量和印刷周期上能达到香港水平，则肯定能承受大量业务。

根据以上市场分析，建厂是切实可行的。

三、材料供应情况

主要原料为纸张及油墨。其中除国外债券所需纸张和部分油墨需进口外，其余如铜版纸、无碳复写纸、邮票纸、油墨等均可在上海得到充分供应。

进口的纸张及油墨，估计第一年将花外汇××万美元，以后可用创收外汇自行周转平衡。

四、厂址选择

厂址设在上海市××路××号，交通方便，占地××××平方米（平面图见附件×），水、电、煤气、空调、取暖、“三废”处理在厂房设计时均已考虑，与厂房一并解决。厂房为新造钢筋混凝土结构。地理位置及周围环境符合本类厂房要求。

五、引进设备和技术

生产所需先进设备和防伪造专利技术由×方引进，部分配套设备由中方提供。专利技术的转让权益将在合同中详细说明。设备清单见附件×。

进口设备的安装、调试和操作人员的技术培训由×方负责。

六、保密安全措施（略）

七、财务测算

（一）投资额和注册资本，本合营企业总投资为×××万美元，注册资本×××万美元。总投资额中，固定资产×××万美元（其中设备×××万美元，厂房××万美元），流动资金××万美元。

中方（××印刷公司）投资：×××万美元（其中厂房××万美元，国内配套设备××万美元，流动资金××万美

元)，占投资额 60%。

×商（××有限公司）投资：××万美元，以进口设备投资，占投资额 40%。

（二）生产销售预测：

正式投产后，第一年可形成生产能力×万色令，预计年销售额为××××万元，前 5 年平均以 5% 比率递增，至第五年，销售额可达××××万元，第五年以后，在不增加设备和人力的情况下，可维持当时已达到的水平（不包括物价上涨因素）。

（三）经济效益分析：

1. 销售、成本、利润：以正式投产后第一年预测，可印刷×××××色令，年销售收入××××万元。纳税后，年销售利润为×××万元，投资收益率为 12%（所得税免缴）。10 年内税后可分配利润为××××万元，15 年内（合同期）税后可分配利润总共为××××万元。平均年投资收益率为 37%（详见附表×）。

2. 投资收益现值预测及回收期。（略）

3. 外汇收支平衡预测。（略）

4. 保本点分析：以正式投产后第一年为正常年份的产量及销售总额推算，保本点产量为×××××色令，销售金额为××××万元，就是说，产量及销售额下降 37% 仍可保本不亏。如单位销售价下降 5%，则生产×××××色令（为正常年份的 79%）即可不亏；如变动成本增加 10%，则保本最低产量为×××××色令；如固定成本增加 10%，生产×××××色令，也可保本不亏。

八、评价

根据以上资料分析，简要评价如下：

1. 合营企业可引进安全印务先进设备、工艺和防伪造技术，为发展安全印刷作出贡献，为金融、工商业、三资企业和旅游事业提供服务。

2. 投资额低，投资收益高，投资回收期短。

3. 原材料供应、产品销售无问题，外汇收支平衡有余。

4. 经济风险小，即使在单位售价下降 5%、成本上升 10% 的情况下，只要能达到正常年份的销售，还是可以做到收支平衡不亏本；如果销售额下降 21%，而成本不减，也可做到不亏本。

九、项目实施计划与进度

可行性研究报告批准后，即可与×方签订合同，并拟定有关组织章程。××××年×月派员出国培训，同时引进设备，按工艺要求装修厂房，年底前或××××年×月底前机器设备安装完毕。××××年内试生产，××××年起正式投产。

四、中外合资经营企业合同

(一) 总则

中国_____公司和_____国_____公司，根据《中华人民共和国中外合资经营企业法》和中国的其他有关法规，本着平等互利的原则，通过友好协商，同意在中华人民共和国_____省_____市，共同投资举办合资经营企业，特订立本合

同。

(二) 合营各方

本合同的各方为：

中国_____公司（以下简称甲方），在中国_____地登记注册，其法定地址在中国_____市_____区_____街_____号。法定代表：姓名_____职务_____国籍_____。

_____国_____公司（以下简称乙方），在_____国_____地登记注册，其法定地址在_____。法定代表：姓名_____职务_____国籍_____。

（注：若有两个以上合营者，依次称丙、丁……方。）

(三) 成立合资经营公司

1. 甲、乙方根据《中华人民共和国中外合资经营企业法》和中国的其他有关法规，同意在中国境内建立合资经营_____有限责任公司（以下简称合营公司）。

2. 合营公司的名称为_____有限责任公司。

外文名称为_____。

合营公司的法定地址为：_____省_____市_____路_____号。

3. 合营公司的一切活动，必须遵守中华人民共和国的法律法令和有关条例规定。

4. 合营公司的组织形式为有限责任公司。甲、乙方以各自认缴的出资额对合营公司的债务承担责任。各方按其出资额在注册资本中的比例分享利润和分担风险及亏损。

(四) 生产经营目的、范围和规模

1. 甲、乙方合资经营的目的是：本着加强经济合作和技

术交流的愿望，采用先进而适用的技术和科学的经营管理方法，提高产品质量，发展新产品，并在质量、价格等方面具有国际市场上的竞争能力，提高经济效益，使投资各方获得满意的经济利益。（注：在具体合同中要根据具体情况写。）

2. 合营公司生产经营范围是：

生产_____产品；

对销售后的产品进行维修服务；

研究和发展新产品。（注：要根据具体情况写。）

3. 合营公司的生产规模如下：

(1) 合营公司投产后的生产能力为_____。

(2) 随着生产经营的发展，生产规模可增加到年产_____。产品品种将发展_____。（注：要根据具体情况写。）

(五) 投资总额与注册资本

1. 合营公司的投资总额为人民币_____元（或双方商定的一种外币）。

2. 甲、乙方的出资额共为人民币_____元，以此为合营公司的注册资本。

其中：甲方_____元，占_____％；乙方_____元，占_____％。

3. 甲、乙双方将以下列作为出资：

甲方：现 金_____元；

机械设备_____元；

厂 房_____元；

土地使用权_____元；

工业产权_____元；

其 他_____元。

共计_____元。

乙方：现 金_____元；

机械设备_____元；

工业产权_____元；

其他_____元。

共计_____元。

（注：以实物工业产权作为出资时，甲、乙双方应另行订立合同，作为本合同的组成部分。）

4. 合营公司注册资本由甲、乙方按其出资比例分_____期缴付，每期缴付的数额如下：（注：根据具体情况写。）

5. 甲、乙任何一方如向第三者转让其全部或部分出资额，须经一方同意，并报审批机构批准。

一方转让其全部或部分出资额时，另一方有优先购买权。

（六）合营各方的责任

甲、乙方应各自负责完成以下各项事宜：

甲方责任：

办理为设立合营公司向中国有关主管部门申请批准、登记注册、领取营业执照等事宜；

向土地主管部门办理申请取得土地使用权的手续；

组织合营公司厂房和其他工程设施的设计、施工；

按第十一条规定提供现金、机械设备、厂房……；

协助办理乙方作为出资而提供的机械设备的进口报关手续和在中国境内的运输；

协助合营公司在中国境内购置或租赁设备、材料、原料、

办公用具、交通工具、通讯设施等；

协助合营公司联系落实水、电、交通等基础设施；

协助合营公司招聘当地的中国籍的经营管理人员、技术人员、工人和所需的其他人员；

协助外籍工作人员办理所需的入境签证、工作许可证和旅行手续等；

负责办理合营公司委托的其他事宜。

乙方责任：

按第十一条规定提供现金、机械设备、工业产权……并负责将作为出资的机械设备等实物运至中国港口；

办理合营公司委托在中国境外选购机械设备、材料等有关事宜；

提供需要的设备安装、调试以及试生产技术人员、生产和检验技术人员；

培训合营公司的技术人员和工人；

如乙方同时又是技术转让方，则应负责合营公司在规定的期限内按设计能力稳定地生产合格产品；

负责办理合营公司委托的其他事宜。

(注：要根据具体情况写。)

(七) 技术转让

1. 甲、乙双方同意，由合营公司与_____方或第三者签订技术转让协议，以取得为达到本合同第(四)规定的生产经营目的、规模所需的先进生产技术，包括产品设计、制造工艺、测试方法、材料配方、质量标准、培训人员等(注：要在合同中具体写明)。

2. 乙方对技术转让提供如下保证：（注：在乙方负责向合营公司转让技术的合营合同中才有此条款。）

(1) 乙方保证为合营公司提供的_____（注：要写明产品名称。）的设计、制造技术、工艺流程、测试和检验等全部技术是完整的、准确的、可靠的，是符合合营公司经营目的要求的，保证能达到本合同要求的产品质量和生产能力；

(2) 乙方保证本合同和技术转让协议规定的技术全部转让给合营公司，保证提供的技术是乙方同类技术中最先进的技术，设备的选型及性能质量是优良的，并符合工艺操作和实际使用的要求；

(3) 乙方对技术转让协议中规定的各阶段提供的技术和技术服务，应开列详细清单作为该协议的附件，并保证实施；

(4) 图纸、技术条件和其他详细资料是所转让的技术的组成部分，保证如期提交；

(5) 在技术转让协议有效期内，乙方对该项技术的改进，以及改进的情报和技术资料，应及时提供给合营公司，不另收费用；

(6) 乙方保证在技术转让协议规定的期限内使合营公司技术人员和工人掌握所转让的技术。

3. 如乙方未按本合同及技术转让协议的规定提供设备和技术，或发现有欺骗或隐瞒的行为，乙方应负责赔偿合营公司的直接损失。

4. 技术转让费采取提成方式支付。提成率为产品出厂净销售额的_____％。

提成支付期限按照本合同第 19 条规定的技术转让协议

期限为期限。

5. 合营公司与乙方签订的技术转让协议期限为_____年。技术转让协议期满后，合营公司有权继续使用和研究发展该引进技术。

(注：技术转让协议期限一般不超过十年，协议须经对外经济贸易部或其委托的审批机构批准。)

(八) 产品的销售

1. 合营公司的产品，在中国境内外市场上销售，外销部分占_____%，内销部分占_____%。

(注：可根据实际情况写明各个年度内外销的比例和数额。一般情况下外销量至少应能满足合资公司外汇支出的需要。)

2. 产品可由下述渠道向国外销售：

由合营公司直接向中国境外销售的占_____%。

由合营公司与中国外贸公司订立销售合同，委托其代销，或由中国外贸公司包销的占_____%。

由合营公司委托乙方销售的占_____%。

3. 合营公司内销产品可由中国物资部门、商业部门包销或促销，或由合营公司直接销售。

4. 为了在中国境内外销售产品和进行销售后的产品维修服务，经中国有关部门批准，合营公司可在中国境内外设立销售维修服务的分支机构。

5. 合营公司的产品使用商标为_____。

(九) 董事会

1. 合营公司注册登记之日，为合营公司董事会成立之

日。

2. 董事会由_____名董事组成, 其中甲方委派_____名, 乙方委派_____名。董事长由甲方委派, 副董事长由乙方委派。董事和董事长任期四年, 经委派方继续委派可以连任。

3. 董事会是合营公司的最高权力机构, 决定合营公司的一切重大事宜。对于重大问题(注: 按中外合资经营企业法实施条例第三十六条列举主要内容), 应一致通过, 方可作出决定。对其它事宜, 可采取多数通过或简单多数通过决定(在具体合同中要明确规定)。

4. 董事长是合营公司法定代表。董事长因故不能履行其职责时, 可临时授权副董事长或其他董事为代表。

5. 董事会会议每年至少召开一次, 由董事长召集并主持会议。经 1/3 以上的董事提议, 董事长可召开董事会临时会议。会议记录应归档保存。

(十) 经营管理机构

1. 合营公司设经营管理机构, 负责公司的日常经营管理工作。经营管理机构设总经理一人, 由_____方推荐; 副总经理_____人, 由甲方推荐_____人, 乙方推荐_____人。总经理、副总理由董事会聘请, 任期_____年。

2. 总经理的职责是执行董事会会议的各项决议, 组织领导合营公司的日常经营管理工作。副总经理协助总经理工作。

经营管理机构可设若干部门经理, 分别负责企业各部门的工作, 办理总经理和副总经理交办的事项, 并对总经理和副总经理负责。

3. 总经理、副总经理有营私舞弊或严重失职的, 经董事

会会议决议可随时撤换。

(十一) 设备购买

1. 合营公司所需原材料、燃料、配套件、运输工具和办公用品等，在条件相同情况下，尽先在中国购买。

2. 合营公司委托乙方在国外市场选购设备时，应邀请甲方派人参加。

(十二) 筹备和建设

1. 合营公司在筹备、建设期间，在董事会下设立筹建处。筹建处由_____人组成，其中甲方_____人，乙方_____人。筹建处主任一人，由_____方推荐，副主任一人，由_____方推荐。筹建处主任、副主任由董事会任命。

2. 筹建处具体负责审查工程设计，签订工程施工承包合同，组织有关设备、材料等物资的采购和验收，制定工程施工总进度，编制用款计划，掌握工程财务支付和工程决算，制定有关的管理办法，做好工程施工过程中文件、图纸、档案、资料的保管或整理等工作。

3. 甲乙双方指派若干技术人员组成技术小组，在筹建处领导下，负责对设计、工程质量、设备材料和引进技术的审查、监督、检验、验收和性能考核等工作。

4. 筹建处工作人员的编制、报酬及费用、经甲乙双方同意后，列入工程预算。

5. 筹建处在工厂建设完成并办理完毕移交手续后，经董事会批准撤销。

(十三) 劳动管理

1. 合营公司职工的招收、招聘、辞退、工资、劳动保险、

生活福利和奖惩等事项，按照《中华人民共和国中外合资经营企业劳动管理规定》及其实施办法，经董事会研究制定方案，由合营公司和合营公司的工会组织集体或个别地订立劳动合同加以规定。

劳动合同订立后，报当地劳动管理部门备案。

2. 甲、乙方推荐的高级管理人员的聘请和工资待遇、社会保险、福利、差旅费标准等，由董事会会议讨论决定。

(十四) 税务、财务、审计

1. 合营公司按照中国的有关法律和条例规定缴纳各项税金。

2. 合营公司职工按照《中华人民共和国个人所得税法》缴纳个人所得税。

3. 合营公司按照《中华人民共和国中外合资经营企业法》的规定提取储备基金、企业发展基金及职工福利奖励基金，每年提取的比例由董事会根据公司经营情况讨论决定。

4. 合营公司的会计年度从每年一月一日起至十二月三十一日止，一切记帐凭证、单据、报表、帐簿、用中文书写。(注：也可同时用甲乙双方同意的一种外文书写。)

5. 合营企业的财务审计聘请在中国注册的会计师审查、稽核，并将结果报告董事会和总经理。

如乙方认为需要聘请其他国家的审计师对年度财务进行审查，甲方应予以同意。其所需要一切费用由乙方负担。

6. 每一营业年度的头三个月，由总经理组织编制上一年度的资产负债表、损益计算书和利润分配方案，提交董事会会议审查通过。

（十五）合营期限

1. 合营公司的期限为_____年。合营公司的成立日期为合营公司营业执照签发之日。

经一方提议，董事会会议一致通过，可以在合营期满六个月前向对外经济贸易部（或其委托的审批机构）申请延长合营期限。

（十六）合营期满财产处理

合营期满或提前终止合营，合营公司应依法进行清算，清算后的财产，根据甲、乙各方投资比例进行分配。

（十七）保险

合营公司的各项保险均在中国人民保险公司投保，投保险别、保险价值、保期等按照中国人民保险公司的规定由合营公司董事会会议讨论决定。

（十八）合同的修改、变更与解除

1. 对本合同及其附件的修改，必须经甲、乙双方签署书面协议，并报原审批机构批准，才能生效。

2. 由于不可抗力，致使合同无法履行，或是由于合营公司连年亏损、无力继续经营，经董事会一致通过，并报原审批机构批准，可以提前终止合营期限和解除合同。

3. 由于一方不履行合同、章程规定的义务，或严重违反合同、章程规定，造成合营公司无法经营或无法达到合同规定的经营目的，视作违约方片面终止合同，对方除有权向违约一方索赔外，并有权按合同规定报原审批机构批准终止合同。如甲、乙双方同意继续经营，违约方应赔偿合营公司的经济损失。

（十九）违约责任

1. 甲、乙任何一方未按本合同第（五）的规定依期按数提交完出资额时，从逾期第一个月算起，每逾期一个月，违约一方应缴付应交出资额_____％的违约金给守约的一方。如逾期三个月仍未提交，除累计缴付应交出资额_____％的违约金外，守约一方有权按本合同第（十八）第3条规定终止合同，并要求违约方赔偿损失。

2. 由于一方的过失，造成本合同及其附件不能履行或不能完全履行时，由过失的一方承担违约责任；如属双方的过失，根据实际情况，由双方分别承担各自应负的违约责任。

3. 为保证本合同及其附件的履行，甲、乙各方应相互提供履约的银行担保书。

（二十）不可抗力

由于地震、台风、水灾、火灾、战争以及其他不能预见并且对其发生和后果不能防止或避免的不可抗力事故，致使直接影响合同的履行或者不能按约定的条件履行时，遇有上述不可抗力事故的一方，应立即将事故情况电报通知对方，并应在十五天内，提供事故详情及合同不能履行，或者部分不能履行，或者需要延期履行理由的有效证明文件，此项证明文件应由事故发生地区的公证机构出具。按照事故对履行合同影响的程度，由双方协商决定是否解除合同，或者部分免除履行合同的责任，或者延期履行合同。

（二十一）适用法律

本合同的订立、效力、解释、履行和争议的解决均受中华人民共和国法律的管辖。

(二十二) 争议的解决

1. 凡因执行本合同所发生的或与本合同有关的一切争议, 双方应通过友好协商解决; 如果协商不能解决, 应提交中国北京中国国际经济贸易仲裁委员会, 根据该会的仲裁程序暂行规则进行仲裁。仲裁裁决是终局的, 对双方都有约束力。

或者

凡因执行本合同所发生的或与本合同有关的一切争议, 双方应通过友好协商解决; 如果协商不能解决, 应提交×国×地×仲裁机构根据该仲裁机构的仲裁程序进行仲裁。仲裁裁决是终局的, 对双方都有约束力。

或者

凡因执行本合同所发生的或与本合同有关的一切争议, 双方应通过友好协商解决; 如果协商不能解决, 应提交仲裁。仲裁在被上诉人所在国进行:

在中国, 由中国国际经济贸易仲裁委员会根据该会的仲裁程序暂行规则进行仲裁。

在(被上诉人国名), 由(被上诉人国家的仲裁组织名称)根据该组织的仲裁程序进行仲裁。

仲裁裁决是终局的, 对双方都有约束力。

(注: 在订立合同时, 上述三种方式仅能选一种。)

2. 在仲裁过程中, 除双方有争议正在进行仲裁的部分外, 本合同应继续履行。

(二十三) 文字

本合同用中文和_____文写成, 两种文字具有同等效力。

电报挂号：

电传号：

电话：

卖方：×国

公司

地址：

电报挂号：

电传号：

电话：

买方同意购买，卖方同意出售下述商品，并按下列条款
 签订本合同：

1. 商品名称、规格、数量及单价：

项目序号	商品名称及规格	单位	数量	单价	总价
总值					

2. 生产国别和制造厂：

3. 包装：以新的、坚固的木箱或纸箱包装，并能防潮、防湿、防震、防锈及防止粗暴装卸，适合于远程海运、邮包邮寄，空运运输。由于采用不适当或不妥当的包装面引起生锈、损坏、丢失，其责任应由卖方承担。

4. 唛头：卖方应在每件包装箱上用不退色的油漆刷上箱号、尺码、毛重、净重和诸如“勿倒置”、“小心轻放”、“防潮”等字样，以及提升位置和下列唛头：

5. 装船时间：

6. 装船港口：

7. 目的港口：

8. 保险：装船后由买方负担。

9. 支付条件:

(1) 如以信用证支付: 买方接到本合同第 11 条规定的卖方装船通知后在交货期 15~20 天前, 由_____中国银行开立以卖方为受益人, 金额为装货总值的不可撤销的信用证。凭开户银行开具的汇票和本合同第 10 条中所规定的装船单据付款。

(2) 如以托收方式支付: 交货后, 卖方经由卖方银行通过中国银行寄送本合同第 10 条所规定的装船单据向买方收取货款。

(3) 如以信汇或电汇方式支付: 接到本合同第 10 条所规定的装船单据后于 7 天内付款。

10. 付款单据:

(1) 为了议付货款, 卖方应向支付银行呈交下列单据:

①全套清洁无疵、注明“运费到付”、空白抬头、空白背书和通知目的港_____已“装船”的海运提单。

②发票 5 份: 注明合同号和唛头 (一个以上唛头应分别开发票)。

③装箱单 5 份: 注明发货重量及相应发票的编号和日期。

④由制造厂出具的品质和数量证明书 2 份, 如第 14 条第 (1) 项中所规定。

⑤通知买方已装船的电报抄件 1 份。

(2) 装船同时, 卖方应将上述单据副本各 1 份 (本条第 5 项除外) 寄送目的港。

11. 装船条件:

(1) 卖方应于本合同规定的装船期前 40 天, 以电报通知

买方如下内容：合同号、品名、数量、价值、件数、毛重、尺码、港口备妥待运日期，以便买方洽订舱位。

(2) 中国_____公司（电报挂号：_____），将作为买方的船代理洽订舱位。

(3) 买方应于船只预计抵港日期前 10 天，将船名、预计装货日期、合同号通知卖方，以便卖方安排装船。卖方应与船代理保持密切联系。当必须换船或船提前或推迟到港时，买方或其船代理应及时通知卖方。如船只不能在买方通知的船期后 30 天内到达港口，买方应担负 31 天起所带来的仓租费和保险费。

(4) 如船只按时抵达装船港口后，而卖方不能按时备货装船，由此产生的空仓费和滞期费应由卖方负担。

(5) 货物越过船舷和脱钩前的全部费用、风险由卖方负担，货物越过船舷和脱钩以后的全部费用、风险由买方承担。

12. 装船通知：卖方应于货物装船完毕后，立即以电报通知买方合同号、货物名称、数量、毛重、发票价值、船名和起航日期。若由于卖方未及时以电报通知买方，而使买方不能及时办理保险时，由此产生的一切损失，均应由卖方承担。

13. 质量保证：卖方保证货物采用最好的和未用过的全新材料，第一流制造工艺，其成品质量、规格和性能与本合同规定相符。货物的保证期为货物抵目的港后_____月。

14. 检验和索赔：

①发货前，制造厂应对货物的质量、规格、性能和数量/重量作精密全面的检验，并出具证明书，证明货物符合本合同规定。质量证明书应附有制造厂试验项目的结果的报告。

②货到目的港后，买方将申请中国商品检验局（以下简称局）以货物的品质、规格和数量/重量进行初检，并出具检验报告。如该局发现规格或数量或二者有出入，除保险公司或轮船公司的责任外，买方有权在货物到达目的港后_____日内拒收该货物或向卖方提出索赔。

③如货物的质量和规格与合同规定不符，买方将申请商检局进行检验，并凭检验报告有权向卖方索赔（包括换货）。所有费用（检验费、退货和换货的运费、保险费、仓储费和装卸费等）均应由卖方承担。

④若买方提出索赔后 30 天内卖方未予答复，则认为卖方已接受上述索赔。

15. 人力不可抗拒：凡是制造或装船运输过程中，因人力不可抗拒的事故，致使卖方推迟交货或不能交货时，卖方可不負責任。但发生上述事故时，卖方应立即通知买方，并在 14 日内，给买方航寄一份由主管政府当局颁发的事故证明书。在此情况下，卖方仍有责任采取一切必要措施加速交货。如事故延续 10 周以上，买方有权撤销合同。

16. 迟交货罚款：除本合同第 15 条规定的人力不可抗拒原因外，如卖方不能按合同规定的时间交货，买方应同意在卖方支付罚款的条件下延期交货。罚款可由支付银行在议付货款时扣除，但罚款不得超过迟交货物总价的 5%。罚款率按每 7 天收 0.5%，不足 7 天时以 7 天计算。如卖方延期交货超过合同规定 10 周时，买方有权撤销合同。此时，卖方仍应不延迟地按上述规定向买方支付罚款。

17. 仲裁：凡因执行本合同所发生的或与本合同有关的

一切争议, 双方应通过友好协商解决; 如果协商不能解决, 当提交北京中国国际贸易促进委员会对外经济贸易仲裁委员会根据该会仲裁程序暂行规则进行仲裁。仲裁裁决是终局的, 对双方都有约束力。仲裁费用由败诉方承担。

18. 补充条款:

本合同正本共 2 份, 采用中、英文 (略) 书就, 两种文字具有同等效力, 签字后即生效, 双方各执 1 份为凭。

买方:

卖方:

中国 公司

×国 公司

代表: (签字)

代表: (签字)

见证人:

(×××律师)

(签字)

签约地点:

二、中外货物买卖合同 (二)

合同号:

签字日期:

卖方

中国

公司

地址:

电报挂号:

电传:

买方

×国

公司

地址:

电报挂号:

电传:

双方同意按下列条款由卖方出售，买方购进下列货物：

(1) 货物名称、规格包装及唛头	(2) 数量	(3) 单价	(4) 总值
卖方有权在 %以内多装或少装			

- (1) 装运期限：
- (2) 装运口岸：
- (3) 目的口岸：
- (4) 保险：由卖方按发票金额 110% 投保。
- (5) 付款条件：

买方应通过买卖双方同意的银行，开立以卖方为受益人的、不可撤销的、可转让和可分割的、允许分批装运和转船的信用证。该信用证凭装运单据在中国的中国银行见单即付。该信用证必须在 前开出。信用证有效期为装船后 天在中国到期。

(6) 单据：卖方应向议付银行提供已装船清洁提单（或集装箱运输的已装船提单）、发票、品质证明、数量/重量鉴定书；如果本合同按 CIF 条件，应再提供可转让的保险单或保险凭证。

(7) 装运条件 (CIF/C&F)

① 载运船只由卖方安排，允许分批装运、允许转船、允许集装箱运输。

② 卖方于货物装船后，应将合同号码、品名、数量、船名、装船日期以电报通知买方。

(8) 品质与数量、重量的异议与索赔：货到目的口岸后，

买方如发现货物品质及/或数量/重量与合同规定不符,除属于保险公司及/或船公司的责任外,买方可以凭双方同意的检验机构出具的检验证明向卖方提出异议。品质异议须于货到目的口岸之日起 30 天内提出,数量/重量异议须于货到目的口岸之日起 15 天内提出。卖方应于收到异议后 30 天内答复买方。

(9) 人力不可抗拒:由于人力不可抗拒事故,使卖方不能在本合同规定期限内交货或者不能交货,卖方不负责任。但卖方必须立即以电报通知买方。如买方提出要求,卖方应以挂号函向买方提供由中国国际贸易促进委员会或有关机构出具的发生事故证明文件。

(10) 仲裁:凡因执行本合同或与本合同有关事项所发生的一切争执,应由双方通过友好方式协商解决。如果不能达成协议时,则在被告国家根据被告国仲裁机构的仲裁程序规则进行仲裁。仲裁决定是终局的,对双方具有同等约束力。仲裁费用除仲裁机构另有决定外,均由败诉一方负担。

(11) 补充条款:

本合同正本共 2 份,采用中、英(略)文书就,两种文字具有同等效力。签字后正式生效,双方各执 1 份为凭。

卖方

买方

中国

公司

×国

公司

代表:(签字)

代表:(签字)

见证人

(×××律师)

(签字)

签约地点：

第三节 中外补偿贸易合同

一、中外补偿贸易合同（一）

合同号码：

本合同于_____年_____月_____日在中国_____签订。

甲方为：中国_____公司

法定地址：

电话：_____ 电传：_____

乙方为：_____国_____公司

法定地址：

电话：_____ 电传：_____

双方在平等互利基础上，通过友好洽商，特订立本合同。

1. 贸易内容

(1)乙方向甲方提供用于生产_____型机械_____台，以及各种其他辅助机械设备，并同时提供各类机械设备所必需的零配件及备用件，以及在生产过程中各种必需的测试仪器。具体的各类机械设备、测试仪器、零配件、备用件之型号、名称、规格、数量、价格、包装情况、交货期限等，由双方另行签订设备进口合同，作为本合同不可分割的一部分。

(2) 甲方用乙方提供的机械设备所生产的部分产品以及其他商品,经双方协商后,也可用_____工厂生产的_____商品来偿付全部机械设备的价款。具体的偿付商品之品种、数量、价格、交货期限等,由双方另行签订补偿商品供货合同,作为本合同不可分割的一部分。设备进口合同与补偿商品供货合同可合并为补偿贸易购销合同。(见附件)

2. 支付条件与方式

由甲乙双方对开信用证。即由甲方分期开出以乙方为受益人的远期信用证,分期、分批支付全部机械设备的价款;乙方开出以甲方为受益人的即期信用证,支付补偿商品的货款。甲方用乙方支付补偿商品的货款,来支付全部机械设备的价款。当乙方支付的货款不能相抵甲方所开的远期信用证之金额时,其差额部分由乙方用预付货款方式,在甲方所开的远期信用证到期前汇付甲方,以便甲方能按时议付所开的远期信用证。甲方所开的远期信用证的按期付款,是寄托在乙方按规定开出即期信用证及按规定预付货款的基础上。乙方保证按规定开出信用证及预付货款。

3. 交货期限

甲方用_____年零_____个月,分月用商品偿付全部机械设备的价款。偿还日期自乙方第一批机械设备到货后约_____个月月开始,原则上每月偿还的金额是全部机械设备价款的_____分之_____。甲方可以提前偿还,但需在_____个月前通知乙方。

在甲方用补偿商品偿还机械设备价款的期间,乙方应按本协议项下的有关补偿商品合同的规定,开出以甲方为受益

人的足额、即期、不可撤销、可分割可转让的信用证。

4. 计价货币和作价标准

双方商品均以_____币计价。乙方提供的全部机械设备及所有仪器、附件用_____币作价,甲方提供的补偿商品则按签订合同时甲方出口货物的人民币基价,以当时的人民币对_____币的汇率折算为_____币。

5. 利息计算

甲方所开的远期信用证及乙方所预付货款的利息应由甲方负担。双方议定年利率为百分之_____。

6. 技术服务

货物到达甲方口岸后,由甲方自行安装。但在主要设备安装过程中,甲方认为需要时,乙方必须派出技术人员进行现场指导,提供必要的技术服务,在此过程中由于技术上的问题,所造成的损失应由乙方负责。

经双方协商,为完成此项工作,由乙方派出_____名的技术人员。在中国的一切费用,均由乙方负担。

7. 附加设备

在执行本协议过程中,如发现本合同项下的机械设备在配套生产时,需要继续增添新的机械设备或测试仪器时,可由双方另行协商,予以增订。增订的项目仍应列入本合同范围之内。

8. 保险

设备进口后由乙方投保。设备所有权在付清货款发生转移后,如发生意外损失先由保险公司向投保人赔付,再按比例退回甲方已支付的设备货款。

9. 违约责任

乙方不按合同规定购买补偿商品或甲方不按合同规定提供商品时, 均应按合同条款承担违约责任, 赔偿由此所造成的经济损失, 并向对方支付该项货款总值的_____ %的罚款。

10. 履约保证

为保证合同条款的有效履行, 双方分别向对方提供由各自一方银行出具的保函, 予以担保。甲方的担保银行为中国银行_____分行, 乙方的担保银行为×国_____银行。

11. 合同条款的变更本合同内容如遇特殊情况需要变更, 须经双方协商一致。

12. 不可抗力

由于人力不可抗拒的原因, 致使一方或双方不能履行合同有关条款, 应及时向对方通报有关情况, 在取得合法机关的有效证明之后, 允许延期履行、部分履行有关合同义务, 并可根据情况部分或全部免予承担违约责任。

13. 仲裁

凡有关本协议或执行本协议而发生的一切争执, 应通过友好协商解决。如不能解决, 则应提请×国_____仲裁委员会按_____仲裁程序在_____进行仲裁。仲裁适用法律为中华人民共和国法律。该仲裁委员会作出的裁决是终局的, 甲乙双方均受其约束, 任何一方不得向法院或其它机关申请变更。仲裁费用由败诉一方负担。

14. 文字、生效

本合同用中、_____两种文字写成, 两种文本具有同等效力。本合同自签字之日起生效, 有效期为_____年。期满后,

双方如愿继续合作，经向中国政府有关部门申请，获得批准后，可延期_____年或重新签订合同。

甲方：中国_____公司代表
(签字)

乙方：×国_____公司代表
(签字)

见证人：中国×××律师事务所律师
(签字)

二、中外补偿贸易合同（二）

本合同于_____年_____月_____日在_____签订。

中国_____公司(简称甲方)和_____国_____公司(简称乙方)经双方友好协商，在平等互利基础上，同意签订如下合同：

1. 甲方同意从_____年_____月份起至_____年_____月底止，分期分批向乙方提供产品_____套(件)，计总值_____万美元。

品号品名：

规格：

数量：

单价：

交货日期：

第一期：

第二期：

第三期：

目的口岸：

支付办法：

包装：

其他：

(1) 甲方每次交货时，将出运的品名、规格、数量、金额、船名等在_____小时前电告乙方。出运后，将全套正本货运单据：全套洁净装船提单（正本_____份，副本_____份）；发票（正本_____份，副本_____份）；包装单；产地证明书；质量检验证书，由甲方直接寄给乙方的议付银行。同时，由甲方将上述单据的副本_____份，分别寄给乙方或乙方的代理人。

(2) 乙方同意在_____产品中，接受甲方次品不超过_____％。次品价格，双方根据质量情况，另行协商确定。

3. 其他条款根据中国_____进出口总公司对_____国出口商品合同规定。

2. 乙方同意自_____年_____月起至_____年_____月底止，提供_____机器_____台，准备设备_____台，以及测试仪器_____台，附配件_____套等，计总值_____万美元。（各种设备的名称、型号、台数、价值齐全）。

交货期：

1. _____机器，_____年_____月交货。

2. _____机器，_____年_____月交货。

3. 其他设备，_____年_____月交货。

目的口岸：

支付办法：

包装：

其他：乙方在发运设备时，应先将发运的设备型号、名称、件数、金额、重量、体积等电告甲方。发运后，应将全套洁净的装船正本提单；发票；包装单；产地证明书；产品质量检验合格证书；有关设备详细的技术图纸和安装、使用、操作等说明书寄送甲方。为便于甲方做好准备工作，乙方同意在_____年_____月底前，先将各机全套图纸（包括基础图）寄交甲方。

3. 本合同在执行过程中，如发生争议，由双方友好协商解决，协商不成时，可提交_____国_____仲裁机构仲裁，仲裁裁决对双方都有约束力。

4. 本合同如有未尽事宜，由双方协商同意后修改之。

5. 在本合同执行期间，如发生人力不可抗拒的事件，甲乙双方均不承担赔偿责任。但各方应立即把上述情况的发生通知对方，说明情势并预计持续时间的长短，以便对方采取相应措施。

6. 本合同以中、_____文书写，两种文体具有同等效力。自合同签订之日起生效。

甲方：

中国_____公司代表

（签字）

乙方：

_____国_____公司代表

(签字)

见证人

中国_____律师事务所律师

(签字)

第四节 中外技术转让合同

中外技术转让合同

合同号：

本合同于_____年_____月_____日在_____签订。

甲方为：中国_____公司

合同工厂：中国_____厂（以下简称甲方）

乙方为：×国_____公司（以下简称乙方）

（一）合同内容

1. 乙方同意向甲方提供制造××合同产品的书面及非书面专有技术。用该项技术所生产的合同产品的品种、规格、技术性能等详见本合同附件一（略）。

2. 乙方负责向甲方提供制造、使用和销售合同产品的专有技术和其它所有有关技术资料。技术资料的内容及有关事项详见本合同附件二（略）。

3. 乙方负责安排甲方技术人员在乙方工厂进行培训，乙方应采取有效措施使甲方人员掌握制造合同产品的技术，具

体内容见本合同附件三（略）。

4. 乙方派称职的技术人员赴甲方合同工厂进行技术服务。具体要求详见本合同附件四（略）。

5. 乙方同意在甲方需要时，以最优惠的价格向甲方提供合同产品的备件。届时双方另签协议。

6. 乙方有责任对本合同项目甲方需要的关键设备提供有关咨询。

7. 乙方应向甲方提供合同产品的样机、铸件和备件，具体内容详见本合同附件五（略）。

8. 甲方销售合同产品和使用乙方商标的规定，见本合同第八章。

（二）定义

1. “合同产品”指本合同附件一（略）中所列的全部产品。

2. “蓝图”指乙方制造合同产品目前所使用的总图、制造图样、材料规范及零件目录等的复制件。

3. “技术资料”是指为生产合同产品所必须具有的乙方目前正用于生产合同产品的全部专有技术和其它有关设计图纸、技术文件等。

4. “标准”指为制造合同产品向甲方提供的技术资料中，由乙方采用和制定的标准。

5. “入门费”指由于乙方根据本合同第（一）的 2 条、3 条、4 条、6 条、7 条规定的内容以技术资料转让的形式向甲方提供合同产品的设计和制造技术，甲方向乙方支付的费用。

6. “提成费”指在本合同有效期内，由于乙方所给予甲

方连续的技术咨询和援助，以及甲方在合同有效期内连续使用乙方的商标和专有技术，甲方向乙方支付的费用。

7. “合同有效期”指本合同开始生效的时间到本合同第十四条第 3 条规定的本合同终止时间的期间。

(三) 价格

1. 按本合同第 (一) 规定的内容，甲方向乙方支付的费用规定如下：

(1) 入门费为_____美元 (大写：_____美元)，这是指本合同产品有关的资料转让费和技术培训费，包括技术资料在交付前的一切费用。入门费为固定价格。

(2) 合同产品考核验收合格后，甲方每销售一台合同产品的提成费为基价的_____％。甲方向乙方购买的零件不计入提成费。

(3) 计算提成费的基价应是甲方生产合同产品当年 12 月 31 日有效的、乙方在_____国_____市公布和使用的每台目录价格的_____％。

2. 乙方同意返销甲方生产的合同产品。返销产品的金额为甲方支付乙方全部提成费的_____％ (百分之几)。返销的产品应达到乙方提供的技术性能标准。每次返销的产品品种、规格、数量、交货期由双方通过友好协商确定。

返销产品价格 (3) 条规定的提成基价计算、即目录价格的_____％。

(四) 支付和支付条件

1. 本合同项下的一切费用，甲方和乙方均以美元支付。甲方支付给乙方的款项应通过_____中国银行和_____

国_____银行办理。

如果乙方和甲方偿还金额，则此款项应通过_____国银行和_____中国银行办理。

所有发生在中国的银行费用，由甲方负担。发生在中国以外的银行费用由乙方负担。

2. 本合同第（三）规定的合同费用，甲方按下列办法和时间向乙方支付：

（1）甲方收到下列单据，并审查无误后_____天内向乙方支付入门费_____美元（大写：_____美元）。

①由乙方出具的保证函。在乙方不能按照合同规定交付技术资料时，保证偿还金额_____美元。

②即期汇票正、副本各 1 份。

③应支付金额为入门费总价的形式发票正本 1 份，副本 3 份。

④_____国政府当局出具的许可证影印件 1 份。若乙方认为不需要出口许可证，则乙方应提出一份有关不需要出口许可证的证明信 1 份。

（2）甲方收到乙方交付第一阶段产品的下列单据并审查无误后_____天内向乙方支付_____美元（大写：_____美元）。

①即期汇票正、副本各 1 份。

②商业发票正本 1 份，副本 3 份。

③空运提单正本 1 份，副本 3 份。

④乙方出具的第一阶段产品的技术资料、样机、铸件和备件交付完毕的证明信正副本各 1 份。

(3) 甲方收到乙方交付第二阶段产品的下列单据并审查无误后_____天内向乙方支付_____美元（大写：_____美元）。

①即期汇票正、副本各 1 份。

②商业发票正本 1 份，副本 3 份。

③空运提单正本 1 份，副本 3 份。

④乙方出具的第二阶段产品的技术资料、样机、附件五（略）规定的_____已交付完毕的证明信正副本各 1 份。

(4) 合同产品第一批样机验收合格后，甲方收到乙方下列单据并审查无误_____天内，向乙方支付_____美元（大写：_____美元）。

①即期汇票正、副本各 1 份。

②商业发票正本 1 份、副本 3 份。

③双方签署的“合同产品考核验收合格证书”影印本 1 份。

注：如果验收试验延迟并是甲方的责任，将不迟于合同生效后_____天内支付。

3. 本合同第（三）规定的提成费，甲方将在抽样产品考核验出合格后按下述办法和条件向乙方支付：

(1) 甲方在每日历年年度结束后_____天内，向乙方提交一份甲方在上一日历年度的每种型号的产品实际销售量的报告。

(2) 乙方每年可派代表到合同工厂检查和核实甲方合同产品实际销售量的报告，甲方将给予协助。乙方来华费用由乙方负担。如果汇总和/或报告中所列的合同产品数量在检查

时发现出入很大，则甲乙双方应讨论此差距并洽商采取正确的措施。

(3) 甲方收到乙方下列单据并审查无误后的_____天内向乙方支付提成费：

- ①即期汇票正、副本各 1 份。
- ②商业发票正本 1 份，副本 3 份。
- ③该年提成费计算书一式 4 份。

(4) 在合同期满年度内，甲方在合同终止后_____天内将提交一份最后销售合同产品数量的报告，以便乙方计算提成费。

4. 按本合同规定，如乙方需向甲方付罚款或赔偿时，甲方有权从上述任何一次支付中扣除。

(五) 技术资料支付

1. 乙方应按本合同附件二（略）的规定向甲方提供技术资料。

2. 乙方应在_____机场或车站交付技术资料。_____机场或车站的印戳日期为技术资料的有效交付日期。甲方应在收到资料两周内，确认资料收悉。

3. 第一阶段产品的技术资料、样机、铸件和备件：

(1) 在合同生效后的_____周内，乙方必须发出一套蓝图、一套二底图和一套标准。可以分批交货。

(2) 在合同生效后的_____周内，乙方必须发出与第一阶段合同产品有关的全部技术资料、样机、铸件和备件。

4. 第二阶段产品的技术资料和样机：

(1) 第二阶段开始日期后的_____周内，乙方必须发出与

第二阶段产品有关的一套蓝图、一套二底图和一套标准。可以分期交货。

(2)第二阶段开始后的_____周内,乙方必须尽快发出与第二阶段合同产品有关的全部技术资料 and 样机、铸件和备件。

5. 在每批技术资料或样机、铸件和备件发运后的_____小时内,乙方应将空运提单号、空运提单日期、资料编号、合同号、件数和重量电告甲方。同时乙方应以航空信将下列单据寄给甲方:

①空运提单正本 1 份, 副本 2 份。

②所发运技术资料、样机、铸件和备件的详细清单一式 2 份。

6. 若乙方提供的技术资料或样机、铸件和备件在运输途中遗失或损坏, 乙方在收到甲方关于遗失或损坏的书面通知书后, 应尽快不迟于_____个月内免费补寄或重寄给甲方。

7. 交付技术资料应具有适于长途运输、多次搬运、防雨、防潮的坚固包装。

在每件包装箱的内部与外表, 都应以英文标明下列内容:

①合同号

②运输标记

③收货人

④技术资料目的地

⑤重量 (公斤)

⑥样机、铸件和备件目的地

8. 每箱内应附有详细装箱单一式 4 份。

(六) 技术资料的改进和修改

1. 为了适应中国的设计标准、材料、工艺装备和其它生产条件，在不改变乙方基本设计的条件下，甲方有权对乙方的技术资料进行修改和变动。甲方必须将这些修改和变动通知乙方。乙方有责任在培训或技术指导时协助甲方修改技术资料，详见附件三和附件四（略）。

2. 甲方必须在型号后加注尾标，所示区别那些影响形状、配合或功能的修改，并通知乙方。

3. 合同有效期内，双方在合同规定的范围内的任何改进和发展，都应相互免费将改进、发展的技术资料提交给对方。

4. 改进和发展的技术，所有权属改进、发展的一方。

（七）质量验收试验

1. 为了验证按乙方提供的技术资料制造的合同产品可靠性，由甲、乙双方共同在合同工厂对合同产品的技术性能和要求进行考核验收。如果需要，也可以在乙方工厂进行试验或重做。甲方可派指定的人员验证重复试验，乙方负责重复试验和乙方人员的费用，甲方负责甲方参加重复试验的人员和翻译的费用。具体办法见本合同附件七（略）。

2. 考核试验产品的技术性能应符合乙方提供的本合同中的标准规定，即通过鉴定。甲、乙双方签署“合同产品考核验收合格证明”一式 4 份，每方各执 2 份。

3. 如考核试验产品的技术性能达不到附件规定的技术参数，双方应友好协商，共同研究分析原因，采取措施，消除缺陷后进行第二次考核验收。

4. 如考核试验产品不合格是乙方的责任，则乙方派人参加第二次考核验收的一切费用，由乙方负担。如系甲方责任，

该费用由甲方负担。

5. 若考核试验产品第二次试验仍不合格时,如系乙方的责任,乙方应赔偿甲方遭受的直接损失,并采取措施消除缺陷,参加第三次考核,费用由乙方负担。如系甲方责任,该费用由甲方负担。

6. 若考核试验产品第三次考核试验不合格时,双方应讨论执行合同的问题,如系乙方责任,则按合同第(九)第8条规定,甲方有权修正合同。如系甲方责任,则由双方共同协商进一步的执行问题。乙方将根据甲方的要求,为改进不合格的样机提供技术咨询。

(八)“合同产品”的出口和商标

1. 甲方生产的“合同产品”可在中华人民共和国国内销售,可根据下列条件出口到其它国家:

(1) 甲方应首先与乙方协商,要求在乙方的销售/分配网所在地区安排销售(销售、分配网包括乙方子公司和代理商)。

出口销售的数量和项目将通过友好协商决定,若无法安排,则甲方可以自由出口,但是,甲方必须在完成交易后一周内,将项目、数量和购买商名称通知乙方。

(2) 在乙方销售/分配网不包括的地区,甲方可以自由销售。

2. 对于甲方把“合同产品”装在中国的主机上出售到任何国家(包括在乙方销售/分配网所在地国家)的权利,乙方不得干涉。为维修中国出口的主机,甲方可以自由销售作为配件的“合同产品”。

3. 在合同期间,甲方可以在“合同产品”上使用乙方使用的商标和标上甲方的商标,并注上“中华人民共和国××厂制造”。商标许可证应由甲方和_____公司单独签订。

4. 当使用商标时,甲方生产的“合同产品”必须符合本合同项下由乙方提供的标准。在必要的时候,每年乙方可进行一次抽样试验。在抽样试验结果不符合乙方提供的标准时,乙方应建议甲方改进不合格的“合同产品”并在_____个月内再次进行试验。若结果仍不符合,则乙方就可中止甲方使用其商标的权利。甲方可以再次提交另外的样品给乙方进行试验。再次抽样试验,结果符合乙方提供的标准时,乙方将再次给予甲方使用其商标的权利。

(九) 保证

1. 乙方保证其提供的技术资料是在合同生效时乙方使用的最新技术资料,并与乙方拥有的技术资料完全一致。在合同期间,“合同产品”设计变化的技术通知书和技术改进、发展资料,乙方将及时地送至甲方。

2. 乙方保证其提供的技术资料是完整的、清晰的、可靠的,并按第五的规定按时交付。有关定义如下:

(1) “完整”系指乙方提供的资料是本合同附件中规定的全部资料,并与乙方自己工厂目前使用的资料完全一致。

(2) “可靠”系指甲方按技术资料制造的合同产品应符合乙方按本合同提供的合同产品技术规范。

(3) “清晰”系指资料中的图样、曲线、术语符号等容易看清。

3. 如果乙方提供的技术资料不符合第九的第 2 条的规

定时，乙方必须在收到甲方书面通知书后_____天内免费将所缺的资料，或清晰、可靠的资料寄给甲方。

4. 当乙方不能按本合同第五或第九的第 3 条规定的时间交付资料，则乙方应按下列比例向甲方支付罚款：

迟交_____至_____周，每整周罚款为入门费总价的_____％。

迟交_____至_____周，每整周罚款为入门费总价的_____％。

迟交超过_____周以上，每整周罚款为入门费总价的_____％。

5. 若发生第九的第 4 条事项，乙方支付给甲方的罚款总数不超过_____美元（大写：_____美元）。

6. 乙方支付给甲方的第九的第 4 条中规定的罚款，应以迟交的整周数进行计算。

7. 乙方支付给甲方的罚款后，并不解除乙方继续交付上述资料的义务。

8. 按第七的规定，由于乙方的责任，产品考核经 3 次不合格时，则按以下办法处理。

(1) 若考核产品不合格以致甲方不能投产，则必须修改合同，采取有效措施将不合格的产品从合同中删除。乙方应退还甲方已经支付的那部分金额。这部分退还金额仅限于合同产品总的范围中不合格产品所占部分，并加年利_____％（百分之几）的利息。

(2) 如果根据 (1) 条修改合同，则甲方放弃只涉及不合格的那部分产品和零件的制造权，甲方将退回有助于制造这

些不合格产品的全部文件，不可复制或销毁。

（十）许可证和专有技术

1. 乙方保证自己是根据本合同规定向甲方提供许可证和专有技术的合法者，并能够合法地向甲方转让上述许可证和专有技术而无任何第三者的指控。

如果第三方提出侵权的控诉，则乙方应与第三方处理此控诉并负责法律和经济责任。

2. 与本合同有关的完整的_____国专利清单列入附件二（略），本合同生效 1 个月内，乙方将向甲方提供专利影印本一式 2 份。但不给予_____国专利许可证或不应包括此许可证。

3. 本合同终止后，甲方仍有权使用乙方提供的许可证和专有技术，而不承担任何义务和责任。合同终止后，使用_____商标的权利也将终止。

4. 双方都应履行本合同，不应以任何方式向任何第三方透露和公布双方提供的任何技术资料或商业情报。

（十一）税费

1. 凡因履行本合同而引起的一切税费，发生在中国以外的应由乙方承担。

2. 在执行合同期间，乙方在中国境内取得的收入应按中国税法缴税。此税费由甲方在每次支付时扣交，并将税务局的收据副本 1 份交乙方。

（十二）仲裁

1. 凡因执行本合同而引起的一切争执，应由双方通过友好协商来解决。在不能解决时，则提交仲裁解决。

2. 仲裁地点在北京,由中国国际贸易促进委员会对外经济贸易仲裁委员会按该会仲裁程序暂行规则进行仲裁(仲裁在瑞典的斯德哥尔摩进行,并由斯德哥尔摩商会仲裁院按仲裁院的程序进行仲裁)。

3. 仲裁裁决应是终局裁决,对双方均有约束力,双方都应遵照执行。

4. 仲裁费应由败诉一方负担。

5. 在仲裁过程中,本合同中除了接受仲裁的部分外,仍应由双方继续执行。

(十三) 不可抗力

1. 若签约的任一方,由于战争及严重的火灾、水灾、台风和地震所引起的事件,影响了合同的执行时,则应延迟合同期限,延迟时间应相当于事故所影响的时间。

2. 责任方应尽快地将发生的人力不可抗拒事故电告另一方,并在_____天内以航空挂号将有关当局出具的证明文件提交另一方确认。

3. 若人力不可抗拒事故延续到_____天以上时,双方应通过友好协商尽快解决合同继续执行问题。

(十四) 合同生效及其它

1. 合同在甲方和乙方代表签字之后,双方需向各自政府申请批准,并以最后批准一方的日期作为生效日。双方应尽最大的努力在_____天期限内获得批准。并用电报通知对方,随之以信件予以确认。若合同签字后_____个月内不能生效,则本合同对甲方和乙方都无约束力,经双方同意,申请批准的期限可以延长。

2. 本合同用_____文和中文书写各 4 份，_____文文本和中文文本具有同等效力。双方执中、_____文文本各 2 份。

3. 本合同从合同生效之日起_____年内有效。有效期满后，本合同即自动失效。除非在合同有效期内双方另有协议，第二阶段合同产品开始日期将由乙方来华指导时，双方签订备忘录予以确认。

(1) 合同期满前_____个月之前的任何时候，甲方或乙方均可提出要求进行合同延期的谈判，届时签订合同延期的专门条款。

4. 合同第一阶段在合同生效之日开始，合同第二阶段的开始日期预期为合同生效后的第_____个月。

5. 合同终止前，任何合同项下发生的未清理的赊欠和债务将不受合同终止的影响。合同的终止并不能解除债务赊欠一方对另一方债务。

6. 本合同附件均为本合同不可分割的部分，与合同正文具有同等效力。

7. 合同签字前双方之间的所有来往通讯文电，从合同生效之日起自动失效。

8. 只有根据双方授权代表签字的书面文件才能对本合同进行更改和补充。这些文件将成为合同不可分割的部分。

9. 双方为履行本合同而进行的通讯应以_____国文书写一式 2 份。

10. 在对方预先没有同意前，双方不应将本合同的任何权利和/或义务转让给第三方。

11. 本合同中的任何条款并不影响_____国和任何其它

国家之间的贸易。

12. 甲方同意从乙方购买一批（原材料或半成品），以便甲方生产“合同产品”，金额为_____美元（大写：_____美元）。特定零件的订货和计划由考察小组在_____国确定，如价格和条件优惠，甲方将从乙方再订一批（原材料或零件）。

（十五）法定地址

甲方：中国_____公司

地址：_____ 电报挂号：_____ 电传：
_____工厂

地址：中华人民共和国_____省_____市 电
报挂号：_____

乙方：_____国_____公司

地址：_____ 电传：_____

本合同于_____年_____月_____日在_____签字。

甲方：_____公司代表 乙方：
_____公司代表

（签字）

（签字）

_____工厂代表（签字）

甲方律师 乙方律师
（签字） （签字）

第五节 中外专有技术合同

中外专有技术合同

前 言

本合同于 年 月 日在北京签订。

一方为：中华人民共和国北京、中国 公司及
厂（以下简称甲方）。

另一方为： 国 州 公司（以下简称
乙方）。

鉴于乙方拥有设计、制造、使用 的专有技术和
实际生产经验。

鉴于乙方有权并愿意转让上述专有技术。

鉴于甲方希望利用乙方专有技术，以设计、制造和销售
合同产品。

因此，双方通过协商按以下条款签订此合同。

（一）定义

用于本合同的下列名词应具有所规定的含义：

1. “专有技术”指乙方对合同产品的制造、装配、操作、
服务、保养和维修所拥有的最新设计、技术知识和经验（包
括在附件 2、3 和 4 中写的有关技术文件、培训、技术协助和
咨询）。

2. “合同产品”指甲方通过使用这种专有技术制造出的产品，合同产品为 _____，尺寸和规格为 _____，详细说明见附件 1。

3. “考核产品”指在乙方工程技术人员的指导下，甲方制造出的第一台合同产品对该产品进行试验，以便验证专有技术和技术文件的正确性和可靠性。

4. “技术文件”指在制造合同产品中使用的技术文献、全套可供生产用的图纸（包括总图、部件图、零件图、电气系统图、控制原理图）、有关设计计算资料、制造工艺文件、维修使用说明书以及合同产品的外购件明细表、配套件明细表等，所有技术文件都用英文并采用公制，技术文件的内容见附件 2。

5. “培训”指就专有技术按附件 3 的规定，对技术文件的口头解释，现场指导制造、试验、组装、使用、保养和维修，按照学习和训练的需要，培训在乙方工程师的指导下，甲方受训的人员亲身操作，培训在乙方工厂和其他场地进行，培训设备由乙方选择，所有培训都用英语。

6. “技术协助”指乙方按照附件 4 为了甲方的利益，用书面或口头方式提供评述、观察、指导、测量和现场验证、解释、建议及其他甲方工厂制造合同产品所需的协助，所有这些工作全部用英语。

（二）合同的内容和范围

1. 甲方同意从乙方购买，乙方同意向甲方转让设计、制造、应用、试验、保养和维修合同产品的专有技术。合同产品的型号、规格和技术参数见本合同附件 1。

2. 乙方承认甲方有设计、制造和在中国国内以及下列国家销售合同产品的权利：印度、马来西亚、泰国、菲律宾、新加坡、越南、缅甸、巴基斯坦、伊朗、孟加拉国、捷克斯洛伐克、匈牙利、南斯拉夫、罗马尼亚、阿尔巴尼亚、澳大利亚、新西兰、埃及、阿尔及利亚和喀麦隆等。

3. 乙方负责向甲方提供合同产品的设计和制造的全部有关的专有技术和技术资料，其具体内容和交付时间见本合同附件 2。

4. 乙方负责对甲方技术人员在乙方工厂及可能在乙方用户工厂进行培训，尽力使甲方人员能熟悉并掌握合同产品的专有技术，具体要求见本合同附件 3。

5. 乙方负责派遣技术专家赴甲方进行技术协助，其具体要求见附件 4。

6. 如甲方要求，乙方有义务在得到出口许可的条件下以优惠的价格条件向甲方提供生产合同产品需要的零部件或材料，届时双方另行协商签订合同。

7. 在合同期间，乙方同意在甲方工厂生产的合同产品上采用甲方工厂和乙方工厂的联合商标，并用英文写明乙方工厂的全称，还要用中、英文写明产品是甲方在乙方许可证项下制造的。

（三）价格

1. 按本合同第二规定的合同内容和范围，甲方向乙方支付的全部合同费用分为两部分：

（1）入门费为 美元（大写： 美元）。上述价格为固定价。

(2) 合同产品或者类似产品在考核并销售后,开始提成,提成费以甲方合同产品净销售价格为基础计算,提成率为3% (百分之叁)。

2. 上述全部合同价格包括全部技术文件交付到目的地之前所发生的一切费用。

3. 本章所述的价格只是购买专有技术的,不包括购买或运输任何硬件、设备或其部件的费用。

(四) 支付和支付条件

1. 本合同项下的一切费用,均以美元支付,甲方支付给乙方的款项通过北京中国银行支付给 国 银行。乙方支付给甲方的款项通过 国 银行支付给北京中国银行。

2. 所有在中国发生的银行费用由甲方负担,在中国以外发生的银行费用由乙方负担。

3. 本合同 1 的第(1)条所规定的入门费按下述办法和比例由甲方付给乙方。

(1) 合同入门费的 30% (百分之叁拾) 计 美元 (大写 美元), 在合同生效后甲方收到乙方下列单据之日起,不迟于××天,经核对无误支付给乙方:

①乙方有关当局出具的有效出口许可证影印本一份,或同一当局出具的不需要出口许可证的证明文件一份。

② 国 银行出具的金额为 美元(大写: 美元),以甲方为受益人的不可撤销的保证函正副本各一份。保证函格式见本合同附件 7。

③金额为合同总价的形式发票一式三份。

④即期汇票正副本各一份。

甲方在支付上述款项的同时，向乙方提供由北京中国银行出具的金额为 美元（大写： 美元），以乙方为受益人的不可撤销的保证函正副本各一份。保证函格式见本合同附件 9。

(2) 入门费 30%（百分之叁拾）计 美元（大写： 美元），在甲方收到乙方按本合同附件 2 规定的全部技术资料后，不迟于甲方收到乙方提交下列单据之日起 天内，经核对无误由甲方支付给乙方：

①商业发票一式四份；

②即期汇票正副本各一份；

③按本合同规定的全部资料交付的空运单影印件两份，及甲方说明全部资料已按本合同附件 2 的规定收到的证明书。

上述证明书应在空运单印戳日期后 天内寄交乙方。

(3) 入门费的 25%（百分之贰拾伍）计 美元（大写： 美元），按本合同附件 3 完成培训工作，并在甲方收到下列单据 天内，经核对无误后由甲方支付给乙方：

①商业发票一式四份；

②即期汇票正副本各一份；

③由双方签署的说明培训已按本合同附件 3 要求完成的证明文件一份。

(4) 入门费 15%（百分之拾伍）计 美元（大写： 美元），在甲方收到乙方下列单据后 天内，经核对无误由甲方支付给乙方：

①商业发票一式四份；

②即期汇票正副本各一份；

③由双方按附件 5 规定签署的考核产品考核、验收证明书的影印件一份。

4. 根据第七规定，在考核产品的检验和验收以后，按第 3 的 2 节规定的提成费按下列方法支付；

(1) 每年 12 月 31 日以后 15 天内，甲方将上一年度的产品实际销售量及净销售价通知乙方，乙方有权自费指派查帐人员校准总销售情况报告。

(2) 甲方收到乙方下列单据 天内，经核对无误后由甲方支付给乙方：

①该期提成费计算书一式四份；

②商业发票一式四份；

③即期汇票正副本各一份。

5. 按本合同规定，如乙方按本合同第八规定需向甲方支付罚款或赔偿时，甲方有权从上述任何次支付中扣除。

(五) 技术文件的交付

1. 乙方应按本合同附件 2 规定的交付内容和时间，在北京机场交付技术文件，经 CAAC 交给（中国 公司，地址：中国北京 大街 号） 收。

2. 纽约机场空运单印戳日期为技术文件的实际交付日期的凭证，甲方将带有到达日期印戳的空运提单影印件一份寄给乙方。

3. 在技术文件发运后 48 小时内，乙方应将合同号、空运提单号、项号、件数、重量、班机号和预计抵达日期用电报

或电传通知甲方。同时将空运提单和技术文件详细清单一式两份航寄给甲方。

4. 如技术文件在空运中丢失损坏,乙方应在收到甲方书面通知后不超过 30 天内,补寄给甲方有关文件。

5. 交付技术文件应具有适合于长途运输、多次搬运、防雨、防潮的坚固包装。

6. 每包技术文件的包装封面上,应以英文标明下述内容:

- ①合同号;
- ②收货人;
- ③目的地;
- ④唛头;
- ⑤重量(公斤);
- ⑥箱号件号;
- ⑦收货人代号。

7. 包装箱内附有详细技术文件清单两份,标明下述内容:

- ①项目编号;
- ②项目名称;
- ③页数和总页数;
- ④所包括的图号。

(六) 改编修改和改进

1. 改编

(1) 如果乙方提供的技术文件,不适用于甲方实际的生产条件(如设计标准、材料、设备的生产条件及其他条件

等),乙方将协助甲方对技术文件进行改编,以适应甲方的生产条件,并由乙方以书面形式予以确认。但这种改编必须从技术的角度是可以接受的,且又不降低合同产品的质量。

(2) 为了协助甲方所需的改编,乙方提供最多为 一个工程师周的协助,在甲方工厂工作。

2. 在合同有效期内,双方在合同规定范围内的任何改进和发展,在两个月内相互免费将改进和发展的技术文件提供给对方。另一方有免费使用这种改进和发展了的资料的权利。

3. 合同产品的改进和发展的技术所有权属于改进和发展了这种技术的一方,对方如要求申请专利或转让给第三方,应征得所有权方的同意。

(七) 考核和验收

1. 双方同意在甲方按照乙方提供的技术文件制造出合同产品后,将对合同产品进行联合验证,其试验方法见附件 5。

2. 如合同产品的考核试验表明其性能与附件 1 中所述的性能一致,考核试验即为合格。双方签署验收证明书一式四份,每方各持两份。

3. 如合同产品在考核试验中,其性能、技术参数与规定的不一致,双方将通过友好协商,共同研究,分析其原因,找出消除故障的方法,然后进行第二次考核试验(如有必要再进行第三次),在试验表明产品性能合格后,双方将按第 2 条款所述签署验收证明书。

4. 如产品在第一次和第二次考核中未能合格,其责任在乙方,则乙方第二、三次派出技术人员的一切费用全由乙方

自理，如产品不合格的责任在甲方，则甲方提供上述全部费用。

5. 如产品在第三次考核时仍未通过，并且责任在乙方，处理方法按第 8 的（1）节执行。如失败责任在甲方，双方将协商如何继续执行合同。

6. 甲方在自己工厂内对考核产品进行试验时，应自备必要的公用设施和材料。

（八）保证与索赔

1. 乙方保证所提供的技术文件，是乙方实际使用的最新技术并保证在合同有效期内，向甲方提供有关合同产品所有改进了的技术资料。

2. 乙方保证所提供的技术文件是完整的、正确的和清晰的，并保证按时交付。

3. 如果乙方提供的技术文件不符合第 2 条所规定的要求时，乙方必须在收到甲方的书面通知后，在 天内免费将所缺的技术文件或清晰正确的技术文件寄给甲方。

4. 如乙方对技术文件不能按合同附件 2 和第 8 条的第 3 条款规定的时间交付，乙方应按每迟交一周罚款入门费的比例支付给甲方。以上罚款不超过合同入门费总价的 。

5. 按第 4 条款规定，乙方支付罚款给甲方时，将不解除乙方继续交付技术文件的义务。

6. 无论何时，除了不可抗力外，乙方如果迟交技术文件超过规定日期 6 个月，甲方有权按第 7 条的第 1 条款处理。

7. 产品经 3 次试验仍不合格时，则按以下办法处理：

（1）若产品不合格以致甲方不能正常投产，只能终止合

同时，乙方退还甲方已经付给乙方的全部金额并加年利率8%的利息。

（九）侵权与保密

1. 乙方保证拥有本合同规定提供给甲方的专有技术的所有权，并在得到出口许可后，在法律上有权向甲方转让此专有技术，如果第三方指控侵权时，由乙方负责与第三方交涉并承担由此而产生的法律和经济上的全部责任。

2. 本合同期满后，甲方仍有权使用乙方提供的专有技术，也即甲方有权在中国境内和外国设计、制造、使用和销售合同产品。

3. 甲方同意在合同有效期内，对乙方按本合同的规定提供给甲方的技术文件予以保密。如果上述技术文件一部分或几部分已被乙方或第三方公布，则甲方不再对公布部分承担保密义务。

（十）税费

1. 凡因履行本合同而发生在甲方国家以外的一切税费，均由乙方承担。

2. 中国政府根据现行税法对甲方课征有关履行本合同的各项税费，由甲方支付。

3. 中国政府根据现行《中华人民共和国外国企业所得税法》和《中华人民共和国个人所得税法》对乙方课征有关执行本合同的一切税费，由乙方负责支付。

上述所得税将由甲方从本合同第四规定的支付中予以扣除，并代向税务当局缴纳。甲方应向乙方提供税务当局出具的税收单据一份。

(十一) 仲裁

1. 因执行本合同所发生的争议或与本合同有关的一切争议，双方应通过友好协商解决。

2. 如协商仍不能达成协议时，则应提交仲裁解决。仲裁地点在斯德哥尔摩，由斯德哥尔摩商会仲裁法庭根据仲裁规定进行。

3. 仲裁裁决是最终裁决，对双方均有约束力。

4. 仲裁费用由败诉方负担。

5. 除了在仲裁过程中进行仲裁的部分外，其余部分应继续执行。

(十二) 不可抗力

1. 签约双方中的任何一方，由于战争、严重火灾、水灾、台风和地震或任何一方不能控制的经双方同意的类似事件而影响合同执行时，则延长履行合同期限，延长期相当于事故所影响的时间。

2. 责任方应尽快将发生不可抗力事故的情况以电传或电报通知对方，并于 14 天内以航空挂号信将有关局的证明文件提交给另一方确认。

3. 如不可抗力事故延续 120 天以上时，双方应通过友好协商尽快解决本合同继续执行的问题。

(十三) 合同生效终止及其他

1. 本合同由双方代表于 年 月 日签字。由双方分别向本国政府当局申请批准，以最后一方的批准日期为本合同生效日期，双方应尽最大努力在 天内获得批准，用电传通知对方，并用信件确认。

如果本合同自签字之日起 6 个月仍不能生效, 任何一方有权取消合同。

2. 制造与销售合同产品的合同有效期, 从第 1 条所述合同生效日算起共 8 年, 有效期满后本合同自动失效。

3. 不论合同在任何一种方式下终止, 双方之间存在的债务及有关的权利和义务不受任何影响。在合同终止后, 欠债人应承担义务, 直至欠债人向债主付清全部欠款为止。

4. 本合同用中英文文字写成, 一式四份, 双方各持两份, 两种文本具有同等效力。

5. 本合同附件 1 至附件 9 为本合同不可分割的组成部分, 与合同正文具有同等效力。

6. 对本合同条款的任何修改和补充, 经双方代表协商同意后签署书面文件, 作为本合同的组成部分, 具有同等效力。

7. 在合同有效期内, 双方通讯用英文进行, 正式通讯应以书面形式, 用挂号信邮寄一式两份。

(十四) 法定地址

甲方:

1. 中国 公司

地址: 中国北京 大街 号 电

传:

2. 地址: 中国 省 市 电传:

3. 联系人:

乙方:

1. 国 公司

地址: 国 州 街 号

3. 库岸滑坡涌浪问题及岸坡变形观测技术。

三、乙方的责任如下：

1. 乙方应于 年 月份内派遣 3 名身体健康、能够胜任工作的专家来中国进行 25 天的技术咨询服务，派出技术咨询专家的名单应事先征得甲方同意。

2. 乙方的专家应到现场考察，并正确、全面地解答甲方人员提出的咨询问题，在离开中国前，向甲方提出咨询报告初稿，并在离开中国后一个月内提出正式咨询报告一式五份，报告内容应包括附件一所列内容，并用英文书就。

3. 乙方的专家在中国进行技术咨询服务的时间为二十五个工作日（包括四个旅途日和三个周末日），每周工作六天，每天工作八小时。

4. 专家在中国工作期间应遵守中国的法律和工作地区的有关规定。

5. 乙方将正式的技术咨询报告给甲方寄出后，应以电传通知甲方如下内容：报告寄出日期、邮单号。

6. 技术咨询报告如在邮寄途中丢失，乙方接到甲方通知后立即免费补寄。

四、甲方的责任范围：

1. 考虑到本协议第二、三条所规定的乙方所提供的咨询服务，甲方支付给乙方一笔总费用，其金额为 美元（大写 美元整）。

2. 为乙方 3 名专家提供在中国境内食、宿及工作需要的交通。

3. 提供工作必须的技术资料、图纸和技术文件。

4. 提供在中国工作所需的翻译人员。

5. 协助办理专家出入中国签证和在中国居留、旅行手续并提供方便。

五、费用的支付

1. 本协议书的费用以美元支付。

2. 本协议总金额 25%，计××美元，在乙方派出的专家到北京后，甲方凭收到下列单据，经审核无误后 3 天内通过北京中国银行和×国商业银行向乙方支付。

①××发展有限公司北京办事处出具的以甲方为受益人金额为协议总金额 25% 计（美元）不可撤销的保证函正副本各一份（保证函格式见本合同第二号附件）。

②商业发票正本一份、复印本五份。

3. 本协议总金额 75%，计××美元在乙方完成技术咨询报告并提交正式的技术咨询报告后，甲方凭收到下列单据，经审核无误后不迟于 天通过北京中国银行和××国商业银行向乙方支付。

①商业发票正本一式六份。

②即期汇票一式两份。

③邮寄正式技术咨询报告的邮单或空运单一式两份。

六、凡在中国以外所发生的一切银行费用由乙方承担。在中国发生的一切银行费用由甲方承担。

七、双方应对互相提供的一切资料给予保密，未经对方书面同意不得向第三者透露。

八、税费

1. 中国政府根据现行税法对甲方课征有关执行本协议

附件

××发展有限公司北京办事处 不可撤销的保证函（格式）

受益人：中国 公司

1984 年 月 日

关于贵公司与×国公司（以下简称乙方）于 年
月 日签订的总金额为 美元的 号协议书
（以下简称协议书），我办事处愿对乙方向贵公司完全履行上
述协议所规定的义务负下列保证责任：

我们保证责任范围为上述协议总金额的 25% 即
美元，如果贵公司书面通知乙方未能按照上述协议规定向贵
公司履行协议义务而要求退款时，我办事处在接到上述通知
后 3 天内，无条件地将贵公司按上述协议书第五第 2 条规定
已支付给乙方的金额计 美元整退还给贵公司，本保证
函自即日起生效，有效期到乙方全部履行本协议义务之日终
止。

第七节 成套设备项目合同

合同号：

签字日期：

中国·北京·中国 公司（以下简称买方）为一方
与 公司（以下简称卖方）为另一方，双方授权代表同
意就下列条款签订本合同。

(一) 合同标准

1. 买方同意从卖方购买, 卖方同意向买方出售一套燃煤锅炉设备(出力为 _____ 吨/时)及其辅助设备(以下简称“合同工厂”), 其中包括为保证合同工厂安全稳定地操作所需要的全部设备、材料和产品备件(以下简称“设备”), 以及合同工厂装配安装、试车、正常操作和维修所需的全部技术资料(以下简称“技术资料”)。

卖方供货的具体内容, 详见本合同附件 1。

卖方供应的“技术资料”, 详见本合同附件 3。

2. 卖方所供应的全部设备的技术性能和卖方对本合同工厂设备的技术保证详见本合同附件 2。

3. 卖方派遣有经验的、健康的和称职的技术人员到合同工厂现场对合同工厂的施工、安装、试车、投料试生产与考核进行技术指导, 其人数、技术服务范围和待遇条件等见本合同附件 5。

4. 卖方负责培训买方派遣的技术人员, 其人数、培训地点、培训内容见本合同附件 6。

5. 本合同签订后 10 年内, 根据买方的要求, 卖方有义务以优惠价格向买方提供为本“合同工厂”正常运行所需的全部备品备件。届时双方将另签协议。

(二) 价格

1. 卖方按本合同第一章规定提供合同工厂“设备”和“技术资料”的总价为¥ _____ (大写 _____ 日元)。上述合同总价的分项价格如下:

(1) 设备和材料费: ¥ _____ (大写 _____ 日元)。

(2) 备品备件费：¥ (大写 日元)。

(3) 设计和技术资料费及培训费：¥ (大写 日元)。

(4) 技术服务费：¥ (大写 日元)。技术服务费的支付条件见本合同附件 5。

“合同工厂”分项价格清单，详见附件 4。

(1)、(2)、(3) 各分项价格的总价为¥ (大写 日元) (以下简称：“合同设备总价”)。

2. 上述合同总价是在日本国神户、横滨和/或长崎港船上交货的 FOB 固定价格，同时包括适于远洋及内陆运输和多次装卸、搬运的坚固包装以及货物装到买方指定船舱位置为止的一切费用，但买卖双方各负担全部装船费用的百分之五十。

此项装船费用应理解为“设备”自船边至船舱（即买方的船上吊装作业所能起吊之处至装入船舱指定位置止）所发生的一切费用，其中包括对重件货物装船时需租用岸上或海上重吊费用，但理货费、加固费、垫舱物料及开关舱口的费用不包括在内。

卖方负担技术资料在北京机场交付前的一切费用。

(三) 支付

1. 本合同买卖双方的支付均以日元电汇进行。

2. 买方向卖方的付款应通过北京中国银行付给日本东京银行，卖方向买方的付款应通过日本东京银行付给北京中国银行。

3. 本合同第二所规定的合同设备总价，按以下办法及比

例由卖方通过北京中国银行和 支付给卖方。

(1) 合同设备总价的 10%，计¥ (大写： 日元整)，在买方收到卖方提交下列单据经审核无误后，不迟于××天支付给卖方。

① 日本政府有关当局出具的有效出口许可证影印本一份，或有关当局出具的不需出口许可证的证明文件一份。

② 东京银行出具的以买方为受益人，金额为合同设备总价的 10% 的不可撤销的保证函正副本各一份（保证函格式见本合同第 7—A 号附件）。

③ 金额为合同设备总价的 100% 的形式发票一式四份，并注明应付款金额为合同设备总价的 10%。

④ 即期汇票一式两份。

上述单据卖方应于本合同生效之日起××天内提交。在支付以上所述款项时，买方应提交给卖方北京中国银行出具的以卖方为受益人，金额为合同设备总价的 90% 的不可撤销的保证函（格式见本合同第 8—A 号附件）。

(2) 合同设备总价的 80%，计¥ (大写： 日元整)，在卖方按本合同第四规定交货时，买方经北京中国银行收到卖方提交的下列单据经审核无误后不迟于××天将每批交货总价的 80% 支付给卖方。

① 全套清洁无疵、空白抬头、空白背书，并注明“通知目的港中国对外贸易运输公司”的海运提单正本三份、副本三份。

② 商业发票正本一式六份。

③ 即期汇票一式两份。

④详细装箱单一式六份。

⑤质量合格证一式六份。

(3) 合同设备总价的 5%，计¥ (大写： 日元整) 在买方收到下列单据经审核无误后不迟于××天通过北京中国银行支付给卖方：

①商业发票正本一式六份。

②买方代表按本合同第八规定签署的合同工厂交接验收证书的影印本一份。

③即期汇票一式两份。

(4) 合同设备总价的 5%，计¥ (大写： 日元整) 在买方经北京中国银行收到卖方提交的下列单据经审核无误后不迟于××天，即支付给卖方。

①按本合同第九规定的由买方出具的“合同工厂”保证期满证明书副本一份。

②商业发票一式六份。

③即期汇票一式两份。

(5) 按本合同第四和第九规定，如果卖方应支付赔款或/和罚款时，卖方应在接到买方书面通知后不迟于 15 天电汇给买方。如卖方未能在 15 天内将该罚款交付给买方，买方有权从上述任何一次付款中扣除。

4. 买、卖双方因履行本合同所发生的银行费用，在中国发生的，由买方负担；在中国以外发生的，由卖方负担。

5. 技术服务费的支付条款见本合同附件 5。

(四) 交货和交货条件

1. 卖方应于本合同生效后 20 个月内将本“合同工厂”除

地基用的地脚螺栓和基础框架外的“设备分 6 批交付完毕。在事先得到买方同意的条件下允许附加货运总毛重大约为公吨，总体积大约为 立方米。

本合同工厂“设备”的交货港口为日本神户、横滨和/或长崎，到达港口为中国青岛。

2. 卖方在合同签字后 1 个月内，应向买方提交初步交货计划一式六份（包括合同号、项号、设备名称、型号、规格、数量、单价、总价、大约总重量、大约总体积、交货时间、交货港口等），并提出超大、超重设备的尺码（长、宽、高和体积）和大约重量，以及危险品、易燃品在运输保管方面的特殊要求和注意事项，不能拆卸的单体设备重量最大限为 30 公吨，体积最大限为长 15 米，宽 3 米，高 3 米。凡超过此限度的货物，卖方应在本合同生效后 1 个月内向买方提供草图一式六份，经买方同意后，才能安排制造。买方应于收到上述草图后一个月用电传或信件确认，否则卖方即开始制造。

至迟不超过第一批交货前 6 个月，卖方应向买方提交最终交货计划一式七份。内容包括合同号、批次项号、名称、规格、数量、单价、总价、设备材料的大约毛净重，每件货物的大约尺寸、（长、宽、高）体积、交货港、每吨的交货时间以及超大、超重货物的外形包装和危险品运输措施及注意事项的说明。

3. 已装船的提单日期为设备的实际交付日期。

4. 卖方供应的每批设备，应为本章（1）条规定的港口在买方指定的受载船只船面交货。“设备”的风险，卖方在买方

指定的受载船只船面交货后，即由卖方转移给买方。

5. 在每批货物备妥待运前不迟于××天，卖方应以电报通知买方如下内容：

①合同号；

②货物备妥待运日；

③货物总体积；

④货物总重量；

⑤总包装数量；

⑥装船港口名称；

⑦重量超过 30 公吨，尺寸超过 $15 \times 3 \times 3$ 米的每件货物的大约总毛重、总体积及名称。

同时卖方还应航寄给买方下列文件，每件一式六份：

①发运货物的详细清单，包括合同号、序号、设备和材料的名称、规格、型号、数量、单价、总价、单重单件体积和总体积、每件货物的外形尺寸（长×宽×高）、总件数和装船港口名称；

②重量超过 30 公吨或体积超过 $15 \times 3 \times 3$ 米的每件大件货物的外形包装草图；

③易燃品和危险品的品名、性质、特殊防护措施及事故处理方法说明书；

④对温度、震动等有特殊要求的货物在运输过程中的特殊注意事项说明书。

上述文件另一份航寄目的港的中国对外贸易运输公司，作为买方安排运输和装卸工作的依据。

6. 所有设备的交货应单机成套，安装用的专用工具，材

料、易损件应随主机一同交付，如果有通常装在甲板上的设备和材料，卖方应负责进行适当的包装及采取特殊保护措施。

7. 买方应于受载船只抵达交货港口前不迟于 15 天将船名、预计抵达日期、船舶代理人以及其他有关装船的必要事项，以电报通知卖方。卖方应同船舶代理人联系，根据船期装船（如买方需要变更船只或改变船期，买方或买方船舶代理人应及时通知卖方）。买方指定的受载船只在交货港的预计抵达日期应接近本章中第 5 条规定的货物备受待运日期。

8. 如卖方未能在买方船只抵达交货港口时将货物备受装船，买方因此而遭受的空舱费、船舶滞期费和有关费用，均由卖方负担，按轮船公司提出的有关单据，作为结算费用的依据。

9. 如卖方在受载船只预计抵达日期已将货物备受而买方船只不能在预计受载日期后 30 天内抵达交货港口，这 30 天内的关仓储费、保险费等由卖方负担，但第 31 天起以后发生的仓储费、保险费，按卖方提供的原始凭证，由买方核实支付，如果买方指定的受载船只在货物备受待运日期后 90 天内仍未能到达，双方应通过友好协商来解决，并卖方经买方同意后有权为买方安排船只，运费买方自费，但卖方仍有责任根据买方通知，在受载船只抵达交货港口，由卖方负担费用和 risk 立即将货物装到受载船只的船面上，在此情况下，卖方不支付迟交罚款。

10. 卖方应在每批货物装船后 48 小时内，将提单日期和号码、船名、“设备和材料”名称、总价、总重、总体积、总件数和合同号以电报通知买方。如遇有第 5 条的大件货物，应

逐件列明毛重和尺寸（长、宽、高）品名、金额。

11. 技术资料的内容和交付计划见本合同附件 3。

12. 卖方在技术资料发生前一周将大约件数、大约毛重、合同号和资料预计抵达北京机场的日期电报通知买方，在资料寄出后 48 小时内卖方需将发出日期，空运单号、重量及资料航次、件数、合同号以电报通知买方。

13. 空运提单上的日期为“技术资料”的实际交付日期。

14. 卖方提供的“技术资料”应在北京机场交付，上述资料的风险，在卖方在北京机场交付后即由卖方转移给买方，如果技术资料短少、丢失或损坏时，卖方应在收到买方通知 21 天内在北京机场补充提供丢失或损坏部分，不再收取任何费用。买方的通知应在收到卖方根据本合同第 12 条最后一段规定的通知后 2 个月内发出。

15. 在将货物装到船上后，卖方应于装船后将每批货物的整套交货文件（即海运提单、商业发票、装箱单和质量证明书各一份）随船在指定港提交给中国外贸运输公司。

同时航寄买方上述单据副本各两份。

航寄检验记录、试验报告以及有关装配安装图纸各三份给买方。

16. 在每批“技术资料”交货后的 2 个工作日内，卖方应将下述文件航寄给买方。

① 航运提单一份

② 技术文件清单一式三份。

③ 商业发票一式三份。

（五）包装与标记

1. 卖方交付的所有货物应具有适合远洋和内陆运输和多次搬运、装卸的坚固包装, 并应根据货物的特点和需要, 加上防潮、防雨、防锈、防震、防腐蚀的保护措施, 以保证货物安全无损地运抵安装地点。

2. 卖方对包装箱内和捆内的各散装部件均应系加标签, 注明合同号、主机名称、本部件名称以及该部件在装配图中的位号、零件号。备件和工具除注明上述内容外, 尚需注明“备件”或“工具”字样。

3. 卖方应在每件包装箱的邻接四个侧面上, 用不褪色的油漆以明显易见的英文字样印刷以下标记:

- ① 合同号;
- ② 唛头标记;
- ③ 目的港;
- ④ 收货人代号;
- ⑤ 设备名称及项号;
- ⑥ 箱号/件号;
- ⑦ 毛重/净重 (公斤);
- ⑧ 尺码 (长×宽×高, 以米表示)。

凡重量为 2 公吨或超过 2 公吨的货物, 应在包装箱的两侧面以英文及国际贸易运输常用的标记、图案标明重量及挂绳位置, 以便装卸搬运。根据货物的特点和装卸、运输上的不同要求, 在包装箱上应以英文明显地印刷“轻放”、“勿倒置”、“防雨”等字样以及相应的国际贸易通用的标记图案。

4. 对裸装货物应以金属标签注明上述有关内容。

装在甲板上的大件货物, 应带有足够的货物支架或包装

垫木。

5. 每件包装箱内，应附有详细装箱单和质量合格证各两份，有关设备的技术文件一份。需要组装的设备部件应附详细装配图一式两份（如果有必要的话）。

6. 卖方交付的技术资料，应具有适合于长途运输、多次搬运、防潮和防雨的包装，每包技术资料的封面上应注明下述内容：

- ①合同号；
- ②收货人；
- ③目的地；
- ④唛头标记；
- ⑤毛重（公斤）；
- ⑥箱号/件号；
- ⑦收货人代号。

每一包资料内应附有技术资料的详细清单两份，标明技术资料的序号、文件代号、名称和页数。

7. 凡由于卖方对货物包装不善，货物在装船前保管不良，致使货物遭到损坏或丢失时，卖方均应按本合同 9 的规定负责修理、更换或赔偿。

（六）设计和设计工程联络

1. 为使本“合同工厂”的建设工作顺利进行，买卖双方应按照本合同附件 1 和 2 的规定进行设计和设计工程联络。为了在本合同各阶段的设计工作中加强协调，买方要求进行以下设计工程联络会议，届时买卖双方将自费派遣专业人员参加会议，买方每次将派遣×人，会议费用将由会议所在地

一方负责。

(1)第一次工程联络会议在合同生效后两周在中国举行,会期两周,会议主要内容是由卖方说明和由买方审核卖方的整个工作进度以及总布置流程图和单线图等概念设计,所需的图纸的交付进度以取得买方同意,并由卖方提供买方进行概念设计所需要的资料。

(2)第二次工程联络会议大约在合同生效后3个月在日本举行,会期两周,主要内容为确认详尽施工图的图纸内容和交付进度,以取得买方同意,并提供买方进行详尽施工图设计所需要的资料。

(3)第三次工程联络会议大约在合同生效后6个月在日本举行,会期两周,会议主要内容是由卖方说明和由买方审核卖方的详尽施工设计以及初步的安装和调试,考核的程序。

(4)第四次工程联络会议大约在合同生效后10个月在中国举行,会期两周,会议内容为详尽说明和讨论施工、试运、调试、考核和性能试验的内容和方法。

2. 卖方承担的设计工作范围详见本合同附件1和2,卖方提交“技术资料”的要求、内容、份数和交付日期详见本合同附件3。

3. 卖方承担的设计范围详见本合同附件1和2,买方向卖方提供的技术资料见本合同附件1和2,卖方以此做为“合同工厂”设计的依据。

4. 本合同生效之日起3个星期内卖方应将有关的标准、规范及其清单空运给买方。买方将对卖方提交的上述标准和规范提出意见,经双方讨论商定后可以修改,并作为卖方进

行设计的依据。

5. 在本“合同工厂”设计过程中，认为有必要时，在双方要求下，卖方将自费派遣技术人员到买方的“合同工厂”举行补充的工程联络会，最多不超过两次。

6. 每一次工程联络会议，双方将签署会议纪要，会议纪要将作为合同的一部分内容。

7. 每一次会议参加人数、日期、地点和详尽内容分别在前一次会议中讨论决定。

8. 在一方派遣人员去另一方之前 30 天，一方应用电报通知另一方派遣人员名单和日程安排，另一方应协助办理入境签证和居留手续，在代表团出发前 3 天，派出一方应用电报通知另一方人员名单，确切的出发日期、途径、机次和到达日期。

9. 在向买方提交以供批准的图纸和技术文件后 5 个星期内，买方将回复卖方同意的签字影印件或通知卖方不同的意见，如果在规定期限内没有作出回答，所提交的图纸和技术文件被认为已由买方批准。

10. 在执行本合同期间，买方提出与本“合同工厂”有关设计和技术问题时，卖方应予以及时答复，并免费提供有关资料。

（七）标准和检验

1. 卖方供应本合同工厂的“设备”的制造、选材、检验和试验，应按本合同附件 2 中的标准规范进行。

本合同生效后 2 个月内，卖方应将上述公司标准和规范一式六份和国家标准一式两份航寄买方，买方可就上述任何

公司标准和规范提出意见，经双方讨论商定后予以更换并作为检验和试验的依据，在检验过程中，如果发现卖方提供检验标准不完全或不及时，在双方协商后买方有权按买方现行标准执行检验。

2. 卖方对其供应的全部“设备”应进行检验和试验。并向买方提交由制造厂或卖方出具的质量合格证和检验记录，以此作为本合同规定的质量保证的证明书，设备和材料检验和试验的费用均由卖方负担。

3. 买方有权自费派遣检验人员到卖方国家会同卖方检验人员一起到制造厂车间对“设备”的制造和质量进行检验和试验，卖方应在设备进行装配和检验前3个月将检验日期通知买方，买方应在收到通知后一个半月内将检验人员包括翻译的名单通知卖方，以便卖方协助办理入境手续。主要设备的装配和检验应有买方人员在场进行，如不属卖方原因买方未能按预定时间参加时，卖方有权自行装配和检验。买方人员还应有权参加其他“设备”的检验和参加卖方及有关制造厂召开的与买方有关的“设备”的质量会议。

4. 买方检验人员若发现“设备”有缺陷和/或不符合本合同规定的规格时，有权提出意见，卖方应充分考虑并自费采取必要措施排除缺陷，当缺陷排除后，应再次检验和试验，由此引起的费用均由卖方负担。

5. 买方检验人员在卖方国家和制造厂的质量检验不代替“设备”运抵买方合同工厂现场的开箱检验，亦不能免除卖方按本合同第九规定的保证责任。买方人员不签署任何证明文件。

6. 卖方应免费为买方人员提供方便的工作条件, 如必需的技术文件、图纸、检验工具和仪器、工作服、劳保用品。

卖方还应协助买方检验人员取得入境签证和办理必要的居留手续, 并安排食住、医疗、交通工具等。

7. 如买方不能在本章规定的期限内派出人员参加上述检验工作时, 卖方将自行检验。

8. 在卖方设备到达现场后的 2 月之内卖方供应的全部“设备”的开箱检验和试验应在合同工厂现场进行, 卖方有权自费派遣他们的检验人员到合同工厂现场参加此项检验, 买方应在检验前 1 个月将开箱检验日期通知卖方, 并为卖方检验人员提供工作方便, 除非按以上所说期限检验, 不然设备将认为已被买方按期检验。

在双方会同开箱检验中如发现“设备”有短少、缺陷、损坏或包装与本合同规定不符或质量标准与本合同第 7 (1) 条和 9 (1) 条规定不符时, 应作详细记录, 并由双方代表签字, 如属卖方责任, 此记录即为买方向卖方要求换货、修理或补齐的有效证明。

9. 如不属买方原因, 卖方检验人员不能参加开箱检验时, 买方有权自行开箱检验。如发现本合同 7 (8) 条所述问题系属卖方责任时, 应委托中国商品检验局出具证明, 以此作为买方向卖方要求换货、修理或补齐的有效证明。

卖方接到买方索赔证书后, 应立即无偿换货、补发短缺部分或降低货价, 并负担由此产生的到安装现场的换货费用, 风险以及买方的检验费用。如卖方对索赔有异议时, 应在接到买方索赔证书后 2 个星期内提出异议, 双方另行协商, 逾

期索赔即作成立。

卖方换货和/或补交货物的时间,不迟于卖方收到买方索赔证书后 1 个月。如遇到需长时间生产的换货或补交货物,期限由双方协商决定。

10. 在开箱检验中,由于买方的原因,发现“设备”有损坏短缺,通知卖方后,卖方应尽快补发、更换,其费用由买方负担。

11. 上述检验并不能解除卖方对第八、第九所承担的责任。

(八) 安装、试车

1. “安装”系指合同工厂按照设计图纸将全部设备、材料的装配、就位和联接等安装工作。“试车”系指机器和/或各种系统设备的单独或联动的试运转。

“试运行”系指包括性能试验的联动试运转及最初正常运转。

“考核”系指检查本合同附件 2 所规定的各项保证数值而进行的试验。

“验收”系指如果考核结果表明,本合同附件 2 所规定的各项保证指标能够全部达到,即合同工厂即为买方所验收。

2. 合同工厂的安装将在买方负责组织下和在卖方负责技术指导下进行,卖方仅对其进行详细设计有关的所有设备的安装以及界区接点的安装进行技术指导。

合同工厂的试车、试运行和考核应在买方组织安排下和卖方技术指导下进行。在安装工作开始前 2 个月,双方各自授权一名代表处理合同工厂从安装到验收期间有关合同工厂

的全部技术工作。具体工作应由双方代表友好协商安排。双方代表应充分合作,使合同工厂在本合同生效后 38 个月内建设完毕。

如果双方之间有任何问题的分歧时,双方将分析原因,澄清责任并在现场通过友好协商解决。

3. 在安装工作开始时,卖方技术人员应详细介绍安装方法和要求。在安装期间卖方技术人员对安装工作进行技术指导并参加所有设备安装质量的检验和试验,卖方技术人员的重要技术指导应以书面提出。

4. 安装完毕后,如双方代表认为安装工作完全符合设计要求时,双方代表应按技术文件和图纸一起进行检验和试车。双方代表将签订同类设备安装证书及单机试车和机械与设备的系统联运证书。上述证书将以附件 5 第 4 (6) 条规定的工作日志为基础。

如试车胜利完成,安装工作完全符合技术文件要求时,双方代表应在 7 天内在现场签署安装竣工证书。此证书签字日即为合同工厂安装及试车完成日。但此证书不能免除卖方按本合同第九规定在试运行、考核期间和机械保证期内对设备发现的缺陷所应负的责任。

5. 本章 8 (4) 条规定的试车完成后应尽快开始试运行,其开始日期由双方现场代表商定。

试运行和考核所需的仪表校准、记录项目、取样方法和分析方法等详细程序应由卖方在安装及试车完成日前提出,并经双方代表讨论决定。

在试运行前,买方应准备充足的维修工具、实验室及检

验设施和熟练的操作、维修及测试人员，其中包括本合同附件 2 所列必要数量和质量的全部原料及公用设备。卖方技术人员可出入试验室和使用检验设施，以便取样分析。

试运行和性能试验期间的采样、化验将在双方代表在场的情况下进行。

除已同意的程序外，卖方技术人员认为必要的采样和化验，在经与买方代表协商后由买方进行。

从试车到合同工厂验收期间，卖方可以使用买方库存的备品备件。如由于卖方责任卖方使用了买方库存的备品备件，卖方应及时在现场予以偿还。

6. 试运行期为首次投料试生产开始日起的 6 个月。在此期间，当合同工厂主要设备达到良好稳定运行后由双方代表商定首次考核日期，考核应按本合同附件 2 的规定在卖方技术人员指导下进行。

每次考核的结果应作出记录，在每次考核完成后 7 天内双方在性能考核报告上签字确认。

7. 如按本合同附件 2 规定的考核期内实现了本合同附件 2 规定的全部保证数值时，双方代表应在 5 天内签署合同工厂验收证书一式四份，双方各执两份，此即视作合同工厂为买方所验收。

如因卖方原因致使任何一次考核未能成功时，卖方应尽快在双方同意的期限内对设备进行必要的修理、更换和/或修改，买方应大力协助。

如上述修理、更换和/或修改在现场进行，所需费用（如工时费、材料费等）应在合同工厂交接验收前，由双方授权

代表根据修理、更换和修改记录最后一次结算并由卖方负担。

上述记录在每次发生修理、更换和/或修改后由双方代表会签。

如因卖方原因，需将任何设备运出中国以外进行修理或更换时，全部运费、修理或更换费用应由卖方负担。更换或修理的设备应在合同工厂现场交货。

8. 在本合同第 6 条规定的试运行期间，本合同附件 2 规定的保证数值如有任何一项或多项未能达到时，双方应会同研究，找出原因，澄清责任，并按以下规定处理。

(1) 如由于卖方原因未能达到保证数值时，买方同意延长试运行期 3 个月，以便卖方对合同工厂进行改进并再次进行考核，如在延长的 3 个月中由于卖方原因仍未达到保证数值时，买方能同意再次延长试运行期 3 个月。如在再次延长的 3 个月期满时，由于卖方原因，考核仍失败，未能达到保证数值时，应按本合同第九的 9 (8) 条的规定办理。在两次延长的两个 3 个月内改进合同工厂除操作人员费用、燃料、电、水以外的所需全部费用和卖方技术人员的全部费用均由卖方负担。

(2) 如由于买方原因未能达到保证数值时，试运行期应延长 3 个月。在此期间，买方将按本合同附件 5 的规定继续支付卖方技术人员的费用。如由于买方原因，改进合同工厂所需费用由买方负担。所需卖方技术人员的人数由双方讨论决定，如在此延长的 3 个月期满时，仍由于买方原因未能达到保证数值时，合同工厂应由双方在 7 天内签署验收证书。

然而卖方仍应协助买方采取一切必要措施，使合同工厂

达到正常生产所需的指标。由此而产生的费用由买方负担。

(1) 如由于买方原因,在按本合同第八的 9(3)条规定的最后一批“主要设备”交货之日起 21 个月内合同工厂未能进行考核时,则按合同第三的 2(3)条由买方支付给卖方的款项应予实现,而不需要验收证书,但不免除卖方的所有责任。

(2) 如由于买方原因,在按本合同第八的 9(3)条规定的最后一批“主要设备”交货之日起 24 个月内合同工厂未能进行考核时,合同工厂应为买方所验收,在 7 天内开具由买方签字的验收证书,但卖方仍应承担协助买方合同工厂开车和运转的责任。提供服务的期间和条件应通过友好讨论后取得协议。如由于卖方原因,上述最后一批主要设备交货延误,则上面所提的 21 个月和 24 个月应相应顺延。

(3) 最后一批主要设备交货系指所交货物的累积金额达到合同总价的 98%。此情况下所留未交的 2%将不影响合同工厂的正常运行。

10. 按本合同 7、8 和 9 条规定的合同工厂的验收,并不能免除卖方对合同工厂的“设备”在机械保证期内应负的责任。

(九) 保证、索赔和罚款

1. 卖方保证其供应的本“合同工厂”的技术水平是先进的,设备和材料是全新的,质量是优良的。设备和材料的选型均符合工艺、安全运行和操作以及长期使用的要求,并符合本合同附件 2 的规定。

2. 卖方保证所交付的技术资料、图纸清晰、完整和正确

并能满足“合同工厂”设计、安装、运行和维修的要求并符合附件 3 的规定。

3. 在本“合同工厂”安装、试车期间，如果卖方提供的设备、材料有缺陷，或由于卖方技术人员的指导错误或/和卖方提供的技术资料、图纸和说明书的错误造成设备、材料的损坏，卖方应立即无偿换货、赔偿或降低货价，并负担由此产生的到安装现场的换货费用和 risk（货物到达目的港后的 risk 由买方负责），如卖方对索赔有异议时，应在接到买方索赔证书后两个星期内提出复议，双方另行协商，逾期索赔即作成立。卖方换货期不迟于证实属卖方责任之日起 1 个月。如遇到需长时间制成的货物，限期由双方协商决定。

4. 卖方对本“合同工厂”设备和材料的保证期为本“合同工厂”被买方验收后 12 个月；如由于买方责任而影响本“合同工厂”安装、试车、验收时，则不超过条款第八 9（3）中规定的卖方最后一批货物交付日期后 36 个月。保证期满后，由买方出具本“合同工厂”保证期满证明书正、副本各一份给卖方。

5. 在保证期内，如发现卖方提供的设备、材料有缺陷或/和不符合合同规定如属卖方责任，则买方有权凭中国商品检验局出具的检验证书向卖方提出索赔，卖方接到买方索赔证书后，应立即无偿换货或降低货价并负担由此产生的到安装现场的换货费用和 risk（货物到达目的港后的 risk 由买方负责）。如卖方对索赔有异议时，应在接到买方索赔证书后 2 个星期内提出复议，双方另行协商，逾期索赔即作成立。卖方换货的期限，应不迟于卖方收到买方索赔证书后 1 个月。对

生产周期长的货物，期限由双方协商决定。

如属微小缺陷，经卖方同意，可由买方自行消除，但由此引起的费用由卖方负担。

6. 在保证期内，如由于卖方责任需要更换、修理有缺陷的设备、材料而使本“合同工厂”停机时，则保证期应按实际停机时间作相应的延长。新更换和补充修复的设备、材料的保证期为被买方验收后 12 个月。

7. 在保证期满后 30 天内，买方出具的在保证期内发现的设备、材料缺陷的索赔证书仍然有效。

8. 如由于卖方责任，在考核试车时不能达到本合同第 2 号附件所规定的一项或多项技术经济指标时，卖方必须采取有效措施在卖方收到买方书面通知后使之达到各项保证指标，并承担由此产生的除运行工、油、水、电以外的一切费用。如超过第 8 (1) ①条规定的期限后，仍不能达到本合同第 2 号附件所规定的保证指标时，卖方应承担罚款，其计算办法如下：

(1) 锅炉在按合同附件 2 规定的额定操作条件下，如锅炉效率在允许 1% 的测量误差下低下保证值，则对每低一整 0.5% 的效率卖方应向买方支付合同第 2.1 项的总合同设备价格的 0.5% 的罚款。

(2) 按本合同附件 2 规定的额定的操作条件下，如本“合同工厂”的出力低于本合同规定出力 95%，则卖方除支付上述罚款外，双方应共同协商解决方法，如协商不能达成协议时，则买方有权终止部分或全部合同。

(3) 按本合同附件 2 规定的额定的操作条件下，电气除

尘器效率低于保证值,则对每一整 1% 的效率,卖方应向买方支付合同第 2.1 项的总合同设备价格的 0.1% 的罚款。

(4) 按本合同附件 2 规定的额定的操作条件下,给水泵汽轮机效率低于保证值,则对每一整 1% 的效率,卖方应向买方支付合同第 2.1 项的总合同设备价格的 0.18% 的罚款。给水泵汽轮机允许 0.5% 的测量误差。

(5) 按本合同附件 2 规定的额定的操作条件下,送风机、引风机、一次风机的总耗电量在允许 5% 的测量误差下高于保证值,则对每一整 1% 的效率,卖方应向买方支付合同第 2.1 项的总合同设备价格的 0.1% 的罚款。

(6) 磨煤机在按本合同附件 2 规定的额定操作条件下,如磨煤机耗电量在允许 5% 的测量误差下高于保证值,则对每一整 1%, 卖方应向买方支付合同第 2.1 项的总合同设备价格的 0.38% 的罚款。

(7) 以上罚款最大金额不得超过合同第 2.1 项总合同设备价格的 5%。

卖方支付罚款后,则本“合同”即为买方所验收,并由买方出具本“合同工厂”验收证书正、副本各一份交给卖方。

9. 如由于卖方责任未能按本合同第四规定的交货期交货时,买方有权按下列比例向卖方收取罚款:

迟交 1—4 周,每周罚迟交货物金额的 0.4%;

迟交 5—8 周,每周罚迟交货物金额的 0.8%;

迟交 9 周及以上,每周罚迟交货物金额的 1.0%。

不满一周按一周计算。

迟交货物的罚款总金额不超过合同总价的 5%。

卖方支付迟交罚款，并不解除卖方继续交货的义务。由于卖方责任，其任何一批货物迟交超过 4 个月时，买方有权终止部分或全部合同。

（十）不可抗力

1. 签约双方中的任何一方，由于战争及严重的火灾、水灾、台风、地震事件和其他双方同意的不可抗力事故而影响合同执行时，则延迟履行合同的期限应相当于事故所影响的时间。

2. 责任方应尽快将发生的不可抗力事故的情况以电报通知另一方，并在 14 天内以航空挂号信件将有关当局出具的证明文件提交给另一方审阅确认。

3. 当不可抗力事故终止或事故消除后，受事故影响的一方应尽快以电传或电报通知对方，并以航空挂号信证实。

4. 如果不可抗力的影响时间超过 120 天，双方应通过友好协商解决履行合同中的问题，以便尽早达成协议。

（十一）仲裁

1. 因执行本合同所发生的或与本合同有关的一切争议，买卖双方应通过友好协商解决，如经协商仍不能达成协议，则应提交仲裁解决。

2. 仲裁地点在被告所在国进行。如在中国由中国国际贸易促进会对外经济贸易仲裁委员会根据该委员会的仲裁程序规则进行；如在日本，由日本商业仲裁协会根据该组织的仲裁程序进行。

3. 仲裁裁决对双方均有约束力，双方均应履行。

4. 仲裁费用由败诉一方负担或按裁决规定。

5. 除了在仲裁过程中进行仲裁的那些部分外,在仲裁期间,合同其余部分应继续执行。

(十二) 税费

1. 中国政府根据现行税法对“买方”课征有关执行本合同的一切税费,由“买方”支付。

2. 中国政府根据中国有关税法和《日本国政府和中华人民共和国政府关于所得避免双重征税和防止偷漏税协议》对“卖方”课征有关执行本合同的一切税费,由“卖方”支付。

3. 凡因履行本合同而发生在中国以外的一切税费,均由“卖方”支付。

(十三) 合同生效、终止及其他

1. 本合同由双方代表签字。由各方分别向本国政府当局申请批准,以最后一方的批准日期为本合同生效日期。双方应尽最大努力在 60 天内获得批准,用电传通知对方,并用信件确认。

本合同自签字之日起 6 个月仍不能生效,双方有权取消本合同。

2. 本合同有效期从合同生效日算起共 10 年,有效期满后本合同自动失效。

3. 本合同期满时,双方的未了债权和债务,不受合同期满的影响,债务人应对债权人继续偿付未了债务。

4. 本合同用英文写成正本一式两份,双方各执一份。

5. 本合同附件 1 至附件 8 为本合同不可分割的组成部分与合同正文具有同等效力。

6. 对本合同条款的任何变更、修改或增减,须经双方协

商同意后授权代表签署书面文件，作为本合同的组成部分并具有同等效力。

7. 在本合同有效期内，双方通讯以英文进行。正式通知应以书面形式，用挂号信邮寄，一式两份。

8. 双方任何一方未能取得另一方事先同意前，不得将本合同项下的任何义务转让给第三者。

9. 除本合同规定的义务和责任外，双方中的任何一方都不承担任何其他义务和责任。

(十四) 法定地址

买方： (签字)

地址：

电报挂号： 电传：

卖方： (签字)

地址：

电报挂号： 电传：

第八节 技术转让和合作生产合同

以中华人民共和国 总公司和 厂为一
方 (以下简称甲方)

以 公司为另一方 (以下简称乙方)

双方通过友好协商于 年 月 日在北京签订××
××技术转让及合作生产合同，合同条件如下

(一) 定义

1. “合同产品”系指本合同附件 1 所规定的 立式弯板机。

2. “考核产品”：系指根据乙方提供的技术资料，并按附件 5 规定进行考核验收的由甲方制造的第一台合同产品。

(二) 合同内容及范围

1. 由乙方向甲方转让合同产品的设计、制造、销售、安装和维修使用的技术，合同产品的规格和技术参数详见本合同附件 1。

2. 乙方负责向甲方提供合同产品全部有关技术和技术资料（以下简称资料），其具体内容和交付时间详见本合同附件 2 及附件 3。

3. 乙方授与甲方在中国制造和销售合同产品的权利。前四台合同产品只在中国国内销售。在此以后甲方制造的产品可销往下列国家： 。如合同产品按政府间经济贸易协议规定销往其他国家或由中国承包商在中国购买，随承包工程出口，则不受上述规定的限制。

4. 在合同期间，如甲方需要，乙方有义务以优惠价格向甲方提供制造合同产品所需的部件及原材料，双方将通过协商另签合同。

第一台及其后诸台合同产品的分工详见附件 1。

5. 乙方负责图纸及资料的转化并在乙方工厂及其有关协作工厂培训甲方人员。乙方应尽最大努力使甲方人员掌握合同产品的技术（具体内容见本合同附件 3）。

6. 乙方有义务派遣技术人没到甲方工厂进行技术服务（详见本合同附件 4）

7. 乙方同意向甲方提供所需的专用工具、夹具及设备和检测合同产品所需的技术资料（详见本合同附件 2）。

8. 在合同有效期内，乙方同意甲方有权在其合同产品上标注甲乙双方联合商标或按 _____ 公司许可证制造”字样。

（三）价格

1. 鉴于乙方按本合同第二的 1、2、3、4、5、6、7、8 所尽的义务，甲方同意向乙方支付 _____ 英镑的入门费（大写 _____ 英镑）。

2. 合同期内，如甲方要求乙方提供其他规格产品的全部资料，则甲方应为每一规格的资料向乙方支付 _____ 英镑（大写 _____ 英镑）。乙方应向中方交付所得税。

3. 甲方应就每台出售的合同产品向乙方支付提成费，前五年为合同产品净销售价的 8%，后五年为合同产品净销售价的 6%。乙方应向中方交付所得税。

净销售价：销售价扣除运费、税费、包装费、储存费、保险费、安装费，并减去向乙方购买零部件的费用（包括运费、关税等）。

（四）支付条件

1. 甲方向乙方支付的本合同费用均以英镑信汇（m/T）支付（如需电汇，电汇费用由乙方负担）。甲方通过北京中国银行和英国 _____ 银行支付。所有在中国发生的银行费用由甲方负担，在中国以外发生的银行费用由乙方负担。

2. 本合同第三的 1 所规定的入门费按下述办法和比例由甲方向乙方支付：

（1）入门费的 10%（百分之壹拾），计 _____ 英镑（大写 _____ 英镑）。

英镑)于甲方收到乙方下列正确无误的单据之日起,不迟于 30 天向乙方支付:

①英国政府有关当局出具的有效出口许可证影印本一份,或同样的有关当局出具的不需要出口许可证的证明文件一份。

②金额为入门费总数的形式发票一式四份。

③即期汇票正副本各一份。

④由英国 银行出具的,以甲方为受益人的,金额为 英镑(大写 英镑)的不可撤销的保证函正副本各一份(保证函格式见本合同附件 6)。

(2)入门费 20%(百分之贰拾)计 英镑(大写 英镑)于乙方发出本合同附件 3 第 2(1)条所规定的临时资料 3 个月后,并于甲方收到乙方下列正确无误的单据之日起,不迟于 30 天向乙方支付:

①四份商业发票

②即期汇票正、副本各一份

③两份资料空运提单及附件 2 及附件 3 的 2(1)条规定的临时资料交付已毕的证书的影印件。

(3)入门费 40%(百分之肆拾)计 英镑(大写 英镑)于甲方收到附件 3 第 3、6 条所规定的资料起,如乙方提供下列正确无误的文件,则不迟于 30 天向乙方支付:

①四份商业发票

②即期汇票正、副本各一份

③两份资料空运提单及附件 3、6 条规定的资料交付已毕的证书的影印件。

(4) 入门费 15% (百分之壹拾伍) 计 英镑 (大写 英镑) 于附件 3 的 8 (2) 条规定的甲方培训人员按本合同附件 3 接受培训完毕之后, 从收到乙方下列正确无误的文件之日起, 不迟于 30 天, 向乙方支付:

① 四份商业发票

② 即期汇票正、副本各一份。

③ 两份由甲、乙双方签署的关于附件 3 第 8 (2) 条规定的甲方培训人员已按本合同之规定接受培训完毕的证书的影印件。

(5) 入门费 15% (百分之壹拾伍) 计: 英镑 (大写 英镑) 于甲方收到乙方下列正确无误的文件之日起, 不迟于 30 天, 向乙方支付:

① 四份商业发票

② 即期汇票正、副本各一份

③ 两份由甲乙双方签署的第一台合同产品在甲方工厂考核检验后的质量性能试验合格证书的影印件。

如果不是因为乙方的失误, 即使届时没能签署第一台合同产品的质量性能试验合格证书, 从甲方收到乙方提供的第一台合同产品的硬件后, 不晚于 24 个日, 甲方应向乙方支付该款。

3. 执行了本合同第 7 第 2 条的内容并在甲方售出合同产品之后, 甲方应按下列条款开始向乙方支付提成费:

(1) 甲方应从每年的 12 月 31 日起, 15 天之内, 通知乙方过去的一年里的总销售量。

(2) 从甲方收到乙方下列正确无误的文件之日起 30 天之

- (6) 箱号/件号；
- (7) 收货人代号；
- (8) 离岸港口。

7. 包装箱内应有详细的技术资料清单一式两份，标有技术资料的内容、名称及数量。

(六) 技术资料的修改及改进

1. 乙方提供的技术资料如不适合甲方的实际生产条件(如设计标准、材料、工艺装备等)，乙方有责任帮助甲方修改技术资料并在培训和技术服务期间予以确认。

2. 在合同有效期内和合同规定的范围内，任一方对合同产品所作的任何改进与发展，都应免费提供给对方。

(七) 考核和验收

1. 为了验证乙方技术资料的正确性和可靠性，合同产品考核试验应有乙方技术人员参加，双方人员在甲方工厂共同进行。考核方法见合同附件 5。

2. 经考核，如合同产品的性能符合本合同附件 5 规定，即通过验收，双方联合签署合同产品的考核证书一式四份，每方各持两份。

3. 经考核，如合同产品的技术性能达不到合同规定的技术性能，双方应通过友好协商，共同研究分析原因，在采取措施消除缺陷后，进行第二次性能考核。合格后，按本节第 2 条规定，双方签署考核证书。

4. 如第一次考核不合格系乙方的责任，则参加第二次考核的乙方技术人员的费用及更换和修复缺陷件的费用由乙方承担。如系甲方责任，上述费用由甲方承担。

5. 如经过第二次考核仍不能验收合格且又系乙方责任, 乙方应采取有效措施, 消除缺陷, 进行第三次试验, 费用由乙方承担。

6. 经过三次考核不合格, 如系乙方责任, 则甲方有权终止合同, 并按第 8 第 6 条处理。如系甲方责任, 则双方应在考核证书上签字, 但乙方仍有义务帮助甲方考核成功。

(八) 保证及索赔

1. 乙方保证所提供的技术资料是乙方使用的最新技术资料, 并在合同有效期内向甲方提供有关合同产品的任何改进和发展的技术资料。

2. 乙方保证(根据附件 2)所提供的技术资料是完整的、正确的、清晰的, 并保证及时交付。

3. 如果乙方提供的技术资料不符合本章第 2 条的规定, 乙方必须在收到甲方书面通知后 45 天内, 免费将所缺的技术资料或正确、清晰的技术资料寄给甲方。

4. 如乙方因第 12 第 1 条以外的原因未能在本合同规定的时期内交付附件 2 所指的技术资料, 甲方应书面通知乙方。如乙方在一周之内仍未能交付资料, 则应向甲方支付违约金, 每拖延一周, 支付第三章第 1 条价格的 0.25%。违约金的总额不得超过第三章第 1 条价格的 5%。

5. 乙方向甲方支付第八第 4 条规定的违约金不能免除乙方向甲方继续交付技术资料的责任。

6. 按第七规定, 由于乙方的责任, 产品考核三次不合格时, 则按以下办法处理:

①若产品不合格以致甲方不能投产, 甲方提出终止合同

时，乙方必须将甲方已经支付的全部金额，并加以 $\text{年利} \times \%$ （百分之 ）的利息，一并退还甲方。

②若产品不合格只有部分性能指标达不到合同的规定，甲方仍可投产的，乙方应按以下规定赔款：（略）。

（九）侵权和保密

1. 乙方保证它是本合同规定提供的技术的合法所有者，并有权向甲方转让。如果发生第三方指控侵权，乙方应负责与第三方交涉并承担由此产生的一切法律和经济责任。

2. 甲方同意对乙方提供的技术予以保密。如果上述技术内容之部分或全部被乙方或第三方公布，而且甲方获得了已公布的证据，则甲方不再承担保密义务。

3. 合同终止后，甲方仍有权使用乙方提供的技术，即甲方有权继续设计、制造使用、销售和出口合同产品。

（十）税收

1. 凡因履行本合同而发生在甲方国家以外的一切税费，均由乙方承担。

2. 中国政府根据《中华人民共和国外国企业所得税法》和《中华人民共和国个人所得税法》对乙方课征有关执行本合同的一切税费，由乙方支付。

上述所得税将由甲方从本合同规定的支付中予以扣除，并代乙方向税务当局缴纳，甲方应向乙方提供税务当局出具的税收单据一份。

3. 中国政府根据现行税法对甲方课征有关履行本合同的各项税费，由甲方支付。

（十一）仲裁

1. 因执行本合同所发生的或与本合同有关的一切争议, 双方应通过友好协商解决。如协商仍不能达成协议时, 则应提交仲裁解决。

2. 仲裁地点在瑞典的斯德哥尔摩, 按斯德哥尔摩商会仲裁院仲裁程序进行仲裁。

3. 仲裁裁决是终局裁决, 对双方均有约束力。

4. 仲裁费用由败诉方承担。

5. 除了在仲裁过程中进行仲裁的部分外, 合同应继续执行。

(十二) 不可抗力

1. 签约双方中的任何一方, 由于战争、严重水灾、火灾、台风、地震和其他双方同意的不可抗力事故而影响合同执行时, 则延长履行合同的期限, 应相当于事故所影响的时间。

2. 责任方应尽快将发生不可抗力事故的情况用电传或电报通知对方, 并于 14 天内以航空挂号信将有关当局出具的证明文件提交给另一方确认。

3. 如不可抗力事故的延续时间超过 120 天时, 双方应通过友好协商尽快解决继续执行合同的问题。

(十三) 合同生效终止及其他

1. 本合同由双方代表于 年 月 日签订。合同签字后, 各方应分别向本国政府当局申请批准。以最后一方的批准日期为本合同生效日期。双方应尽最大努力在 60 天内获得批准, 用电传通知对方并用信件确认。

如从签订合同之日起, 6 个月内合同未能生效, 则本合同对甲、乙双方均无约束力。

立式弯板机可以进行下列在机器工作能力范围以内的工作：

冷弯、热弯、钢板矫直、折边及锥形件弯制。

弯板机的能力包括下列特别的弯曲要求：

厚度：(mm)	75	60	60	130
外径：(mm)	1250	6120	1220	2260
板高：(mm)	3600	2200	2200	2300
屈服强度：kg/mm ²	35	60	50	25

(板材提升到机器中心高度)

还将提供一台微型计算机，配有软件，可用软件按照特殊的弯曲要求选择出最佳压杆位置。另外，计算机可用来表示机器的性能图。

还提供一台完善的曲率计，以测量外半径在 250—1250 (mm) 范围以内的弯曲板材的曲度。该曲度计在测量外半径大于 1250 (mm) 的工件时，工作精度便减低了。

(2) 全套弯板机及其配套件包括下列之部件：

- ①顶接、铰接梁、铰销、提升汽缸及托架；
- ②底台；
- ③后梁及冲头、密封件、衬垫及止挡装置；
- ④活动梁及全套夹紧冲头装置、压杆及机械调整装置、平衡梁及曲率计罩；
- ⑤工作辊及辅助辊；
- ⑥液压递进马达、齿轮箱及固定底板；
- ⑦全套液压装置，包括泵、电机、阀、油槽、压力计及试验接头；

⑧全套电气元件，包括电机起动器，控制线路、控制屏及限位开关；

⑨曲度测量及显示装置——曲率计；

⑩微型计算机及软件；

⑪辅助设备包括旋臂吊车及托架（不包括提升滑轮）、滑辊、地面板；

2. 工作分工（供货分工）

（1）第一台合同产品

①顶梁及铰接梁、配有铰销及底台，全加工后经无损探伤检查，乙方将提供检验合格证书；

②后梁及活动梁，焊后进行应力消除，但不进行加工（后梁汽缸锻件进行粗加工），两件都经无损探伤检查，乙方将提供检验合格证书；

③已装好的液压站包括曲槽、泵、阀及管道，包括装好的电机；

④用来递送板材的液压马达及齿轮箱；

⑤主冲头、夹紧冲头、回程冲头及液压马达的密封元件；

⑥主电气控制屏，配有马达起动器、防过载装置、保险丝、控制继电器及计时器；

⑦装配好所有元件的活动控制台及控制屏，包括电缆；

⑧所有特殊电气限位开关，如中国没有的梁平行开关及铰接梁的接近开关；

⑨一套曲率测量及显示装置，分配一个备用头；

⑩一台微型计算机，配有 16K 的储存分机和两台软件程序（16K 意为 16000 字符）；

⑪足够的液压直管，符合所需尺寸及压力额，以连接整台设备；

⑫连接所有的管道的高压液压接头；

⑬两套未加工的活动梁导轨；

甲方将提供完成合同产品所需的其他部件。如甲方想买的部件多于本附件所列之项目，则乙方同意增加项目并增加费用。

(2) 从第二台及以后的合同产品（包括其他尺寸及型号的立式弯板机），乙方将提供下列部件：

①已装好的液压站，包括油槽、泵、阀及管道、电机；

②用于板材传递的液压马达及齿轮箱；

③上冲头、夹紧冲头、回程冲头及液压马达的密封元件；

④主电气控制屏，配有全部的电机起动机，防过载装置、保险丝、控制继电器及计时器；

⑤辅助电气元件如按钮及特殊限制开关；

⑥全套曲率测量及显示装置，另配一个备用头；

⑦一台微型计算机，配有 16K 的储存分机及两台软件程序；

⑧用于整台设备中的足够液压直管，符合所需尺寸及压力额；

⑨连接管道所需的高压液压接头；

甲方将提供完成合同产品所需的其他部件，如甲方有意增加上述供货项目或欲进行分包，双方可共同协商。

附件 2

合同产品技术资料的内容及交付

1. 乙方要提供的专有技术和工艺的全部技术资料：

(1) 立式弯板机总图、部件图、零件图包括标准弯板辊和两根辅助辊的图纸。图上注明公差、材料规范和技术要求。

液压原理图和现有的管路图。另有一份液压元件明细表及生产厂的样本。

电气原理图和现有的电气安装图，并提供一份电气元件明细表及生产厂的样本，以代替电气屏图纸。

为了协助甲方制备液压管路和电气安装图，用于甲方工厂制造，乙方将提供机器的照片，有可能时安排甲方工程师观看实际的机器。

(2) 辅助设备的总图和零件图，如吊车、地面板、滑座、折板辅具及其他设备的现有图纸。

(3) 基础平面图。表明机器的外部轮廓以及作用于基础的负荷力。图上对电缆及液压管道作出要求，但未详细表明土建工程。

(4) 曲率计总图、零件图。

(5) 图纸清单、零件清单。

(6) 外购件清单和制造厂技术说明。如铰接梁和提升缸、钢板吊爪。

(7) 标准件清单，如螺栓、螺母。

(8) 规定材料的有关英国、DIN 标准副本。

(9) 表面光洁度和焊缝等适用的国家标准或工厂标准。

(10) 机械设计计算。因为液压设备是外购的，其设计资料只限于包括泵和阀门的大修、维护说明、提供进行电气设备调整的详细说明，包括电气、液压原理图中符号的含义。

(11) 主要部件的加工、焊接、热处理工艺、制造工艺包括下列 15 个主要部件，铸造及锻造工艺不包括在内。

顶梁	后梁	冲头衬板
铰接梁	活动梁	辊轴承套
铰接销	弯板辊	齿轮
底台	主缸	焊接托架
柱	主冲头	压杆

(12) 如有的话，提供特殊工具：模具、工卡具图纸。

(13) 检查标准如图所示（略）。

(14) 装配和试车工艺。

(15) 立式弯板机操作工艺，即操作说明书（手册），包括机器所能进行的各种工作。

(16) 维护手册。

(17) 备件清单。

2. 甲方翻译、修整或制备的所有图纸必经乙方认可，为了使这种工作尽量准确无误，图纸应用中英两种文字说明，甲方应向乙方提供两份蓝图存档和备查。

3. 乙方提供的所有资料用英文、数据单位为公制。

4. 乙方提供给甲方的图纸资料为每种三份蓝图，一份二底图。制造厂技术样本每种二份。

5. 所有甲方为制造合同产品而提出的，乙方所没有的技术资料，将由甲方在××××在乙方帮助下进行制造，并经

乙方认可。

6. 乙方将向甲方提供样本、资料、电影胶片及录像带以帮助甲方销售合同产品。

附件 3

图纸、资料的转化及乙方对甲方人员的培训

1. 资料转换, 甲方人员的技术培训和生产培训由乙方按合同第 2 章第 5 条安排。培训在乙方制造厂进行, 可能时在乙方分包厂进行。

2. 合同产品资料转换。

(1) 乙方在合同生效后 1 个月内将 3 千吨 3 米机的活动梁和可调压杆的临时图纸和资料寄给甲方。研究图纸资料后甲方将至少在派工程师去乙方之前的 6 周内通知乙方需要增加哪些内容的一般意见。然后甲方派工程师(去乙方)在乙方工程师的指导下进行检查和转换工作。乙方工程师将努力回答甲方人员指出的有关技术问题, 协助甲方人员掌握合同产品的全部原理, 乙方对乙方投入这项工作的费用详见合同第 3 章。

(2) 所有图纸要有技术要求, 如附件 2 所述, 那些乙方得不到全部资料的零件(如外购件), 除外。乙方实际上不制备的而甲方实际上需要的图纸由甲方制备。在这种情况下, 甲方工程师将得到所有的资料以使他们制备想要的图纸。

3. 乙方将指定有资格有经验的人员对甲方人员进行指导, 讲授和培训, 并努力回答甲方人员提出的有关合同产品的所有问题。

4. 乙方将向甲方人员提供学习生产操作的机会，协助他们系统地掌握合同产品的制造、装配、检验、质量控制和操作，这种学习掌握程度取决于乙方是否建造类似的机器。除非类似的机器正在建造，甲方人员将不能看到建造的全部情况，只能看到提供给第一台合同产品的零件的制造。

5. 乙方将免费向甲方人员提供所有必要的资料、图纸、参考书、制图仪器、工作服等以及转换图纸资料和培训所需要的办公室。

6. 甲方将派人去乙方协助乙方工程师进行图纸资料的转换工作。乙方将协助获得签证和工作、居住许可证。乙方向甲方人员免费提供工作日的当地交通（如必要的话）、工作午餐和医疗，甲方人员的其他费用由甲方负担。

7. 甲方将按合同第 2 章第 5 条派遣培训生。乙方将协助获得签证和工作、居住许可证。乙方向甲方人员免费提供工作日当地交通（如必要的话），包括去各分包厂的旅行，工作午餐和医疗。甲方人员的其他费用由甲方负担。

8. 甲方派到乙方的人员如下：

(1) ×××××技术人员

这组人员负责转换附件 2 的图纸、资料，包括：

一名总设计师；

两名机械设计师；

一名液压设计师；

一名电气工程师；

一名工艺员；

一名翻译。

另外，技术人员中需有一人懂得英文。

期限为 4 个月

(2) 技术和制造培训人员

这组人员去乙方接受下列技术培训：合同产品的加工、焊接、零件检验、装配、试车、试验、最后检验、操作和维护。

本组人员的数目和专业取决于乙方当时正在制造哪些产品（见本附件 3 的 4 条），并由技术人员小组建议（见本附件 3 的 8（1）条）。甲方派遣的本组人数不多于 11 人（包括两名翻译），亦可分批派遣，全部期限大约为 4 个月。

9. 如果签订合同后乙方很快开始制造类似合同产品的机器，本附件 3 的 8（1）条及 8（2）条两组人员的派遣时间和组成可能改变以获得最好效果。如果两个组人员要同时派出，全部人数需要甲、乙双方商定。

10. 在×国期间，甲方人员将遵守×国法律和乙方工厂的规章制度，乙方将尽可能地保证甲方人员的安全。

11. 乙方将协助甲方人员把笔记和资料运回中国。

12. 乙方将接待 3 名用户代表，教给合同产品的维护和使用，时间最长 2 周，包括讲课，有可能参观现有的机器。

13. 甲方人员生病或事故时，乙方将保证甲方人员得到及时、适当的免费治疗。

附件 4

乙方人员在中国的技术服务

1. 乙方将向甲方工厂同时派遣 2 名优秀专家，在装配和考核检验时提供技术协助，为期 8 周。

2. 本附件第 4.1 条规定的乙方人员之费用由甲方负担, 包括在本合同第 3 章第 1 条中以及以下条款中。

3. 乙方专家在甲方工厂中的责任。

(1) 在装配、检验、试验中对甲方人员进行技术指导, 回答甲方工程师和工人提出的有关技术问题。

(2) 解决图纸和技术资料中的问题。

(3) 在总装配前协助甲方验收乙方提供的材料和零件。

4. 从北京到中方工厂的往返火车票由甲方提供。

5. 乙方人员在中国每周工作 6 天, 每天 8 小时。

6. 甲方的责任和义务:

(1) 协助乙方人员获得签证以及在中国访问和工作的任何其他必要的文件, 并努力保证他们在华期间的安全。

(2) 在甲方工厂时, 甲方免费提供住宿、工作午餐 (如有要求提供西餐)、工作服、办公室、任何必要的工具及往返甲方工厂的当地交通。

(3) 对乙方人员提供英语翻译。

7. 乙方人员在华期间将遵守中国法律和甲方工厂的规章制度。

8. 在乙方人员生病或发生事故时, 甲方将提供及时、适当的免费医疗。

附件 5

合同产品的验收

1. 甲方制造的质量应和乙方制造的类似产品质量相同。为此目的, 甲方为第一台合同产品制造的零部

件必须按乙方制订的质量标准，通过双方商定的方法进行检验。检验由甲方进行。甲方应保存检验记录备查。

2. 合同产品的检验。

(1) 和甲方合作生产第一台合同产品为验收产品。

(2) 验收在甲方工厂进行，有乙方一名或两名工程师参加。

(3) 双方技术人员按乙方制订的技术规格对验收产品进行负荷试验。如产品通过检验验收，双方签署质量合格证一式四份，双方各执两份。

附件 6

国 银行出具的不可撤销保证函（格式）

受益人：中国 公司

日期

根据公司（以下称乙方）和中国 公司（以下称甲方）

年 月 日签订的 技术转让和合作生产合同第 章：

1. 我们应乙方要求，开具 号以甲方为受益人的额度为 （英镑）的不可撤销的保证函。

2. 如果甲方履行了合同规定的义务而乙方未能按本合同附件 2 向甲方交付资料，我们将在收到甲方书面通知后 15 天内向甲方退还上述甲方已付的款项。

3. 本保证函从开出之日起生效，至支付合同 4 的 2（3）的入门费之后失效，但最晚不超过开保证函后 12 个月。

附件 7

中国银行出具的不可撤销保证函（格式）

受益人：国 公司

日期：

根据 公司（以下称乙方）和中国 公司（以下称甲方） 年 月 日签订的立式弯板机技术转让和合作生产合同第 章：

1. 我们应甲方要求，开具 号以乙方为受益人的额度为 （英镑）的不可撤销的保证函。

2. 如果乙方履行了合同规定的义务而甲方未能按合同条款向乙方付款，我们将在收到乙方书面通知后 15 天内向乙方支付甲方应付的款项。

3. 本保证函从开出之日起生效，至甲方支付了最后一笔款项之后失效，但最晚不超过保函后 30 个月。