

采购合同管理及法律风险防范

课程简介

有时候，我们需要一份合法严谨的合同，既采购到自己合适的产品，又不要把供应商吓跑；有时候，我们需要先有一份简明扼要的合同，拿下订单，以免失去商机；但是，我们到底该如何自我保护？又该如何利用《合同法》来为企业赢得更多的利润？

公司业务代表为了谋取合同利益最大化，时刻都在与客户进行着智慧的较量。但是，在力量对决中的您，是否经常面临这样的难题：

- 怎样订立合同对自己公司最有利？
- 在合同履行过程中如何控制风险？
- 怎样才能认知合同的合法性和有效性？
- 遇到合同欺诈该怎么办？

企业在经营中与外部的关系往来，几乎全部通过合同来完成。一份履行顺畅的采购合同，会给企业带来不菲的价值。反之，一份合同履行遇到障碍，不但使预期成为泡影，而且可能会使企业的利益受到损害。因此，掌握合同签订、履行和预防纠纷的技能，对企业意义十分重大。

项目采购管理的主要内容应包括：项目采购管理主要流程、采购合同资信调查、签订、审批、会签、审查、登记、备案，法人授权委托书办法，采购合同示范文本管理，合同专用章管理，合同履行与纠纷处理，合同定期统计与考核检查，合同管理奖惩与挂钩考核等。

企业通过建立采购合同管理制度，做到管理层次清楚、职责明确、程序规范，从而使采购合同的签订、履行、考核、纠纷处理都处于有效的控制状态。

本次课程作为专门针对企业经营管理法律应用系列课程之一，将有效帮助企业学习、了解和使用目前国内最新、最实用、最有效的法律资讯与技巧，对采购合同签订这一重要课题做全面深入的探讨，同时为您提供一个与法律专家进行自由交流与切磋的机会，协助企业防范法律风险。

授课对象：与企业合同签订与管理有关的管理人员、采购及企业法务人员

课程时间：1天

授课对象：中高层管理者、企业采购及法务部门经理等

课程大纲：

第一讲：规范采购管理制度是企业管理重要环节

- 1、规范采购管理是企业降低成本的重要途径
- 2、规范采购管理是保证产品质量的重要前提
- 3、建立科学完备的采购体系

第二讲：项目采购管理主要流程

- 1、采购计划----决定采购什么，何时采购？
- 2、询价计划----以文件记录所需的产品以及确认潜在的渠道。
- 3、询价----取得报价单（即标书(bids)、要约或订约提单)
- 4、渠道选择----从潜在的卖主中做出选择。
- 5、合同管理----管理与卖主的经济法律关系。
- 6、合同收尾----合同的执行和清算，包括赊销的清偿。

第三讲：采购合同签订过程的风险及应对

1、法律对供应商（合同主体）甄别分类的要求

- (1) 《合同法》规定的合同主体的法律涵义
- (2) 合同双方的主体资格要合格
- (3) 与法人的分支机构或职能部门签订合同的法律风险
- (4) 如何处理不具备合同主体资格合同

2、合同主体方面的问题：

- (1) 需要审查对方当事人的哪些情况？
- (2) 对方履约能力调查需要看哪些项目？
- (3) 哪些证明说明对方签约人有资格签合同？
- (4) 我方签约人需要什么条件？
- (5) 我方授权委托手续、合同图章管理、审批管理是否规范？
- (6) 对合同主体的是否进行了动态管理？

3、合同签订时的风险防范

- (1) 如何选择恰当的形式保障自己的利益？
- (2) 如何对合同示范文本的有效利用？
- (3) 哪些合同附件可以证据使用？
- (4) 条款不合法、不完备的风险
- (5) 条款表述不准确的风险

4、约定合同条款时的法律风险防范

- (1) 约定所有权保留条款和担保条款
- (2) 约定争议管辖权条款
- (3) 约定信用监督条款
- (4) 明确合同的签约地
- (5) 汇率、利率和物价变动、资金供应或不供货的风险。

第四讲：注意合同的违约责任

1、告那家伙——合同违约责任

2、时辰未到也找你——预期违约制度

3、合同违约的法律后果

——分清违约金、定金、预付款和损害赔偿各自的区别及运用

4、说话也可以不算数——法定违约责任的免责条款。

第五讲：合同履行中常用的“避雷针”

1、合同中的“后悔药”——可撤销可变更合同

2、你的权利要珍惜——合同纠纷的诉讼时效

3、合同债权人的代位权与撤销权：你不合作，我有辙

4、合同履行中的“拐杖”——正确行使遭遇合同风险的三种抗辩权

5、“我保证”绝非戏言——合同的担保与保证制度

6、支票丢失登报或上电视台申明无效——立刻去法院申请公示催告程序

7、特殊合同的履行——法律对试用合同、分期付款合同作了特殊规定