

# 主题：《采购合同管理与法务风险规避》

主讲：李文发

## 一、【课程对象】

采购部人员、公司采购供应链管理、项目招标人员、商务人员、行政人事人员、业务销售人员，法务人员，合同审批人员，关务人员，合同管理人员，客户服务人员等。

## 二、【课程收益】

- 1、使采购、商务人员掌握必备的法务知识和要求
- 2、如何有效进行合同管理
- 3、合同管理的流程与重要性
- 4、识别合同陷阱的与风险的防范
- 5、合同纠纷的处理与应对
- 6、常见合同管理的难点及重点
- 7、了解招投标过程中法务要求和注意事项
- 8、合同法务要求和风险规避
- 9、了解其他与合同有关的法律要求

## 三、【培训时间】 1天

## 四、【课程大纲】

### 第一部分、对采购合同条款理解,合同问题应对及规避法务风险

#### 一、认识采购合同的本质

- 1、合同的本质以及在商务中合同的作用
- 2、合同的基本特征
- 3、合同的内容和表现形式
- 4、为什么要对合同进行管理
- 5、识别合同的风险及规避风险

#### 二、合同基本结构、主要内容条款和形成过程

- 1、合同条款的主要内容和基本结构
- 2、采购合同的两种条款受法务影响
- 3、合同的形成的过程——条款之战
- 4、现场针对案件讨论——针对合同中的品质、技术、交付和售后维护约定的主要条款要注意的问题及如何应对。**

#### 三、法律规定的合同能力

##### 1、法律规定合法合同的能力——三个问题的思考：

- (1) 签订合同的有效性受年龄的限制吗，法律如何规定？
- (2) 精神病人、喝酒或吸毒的人，他们的合同能力受限制吗？如果规避法律风险？
- (3) 有限公司和其他一些法人的合同能力受到限制吗？如何界定？

**(4) 案例分析——某公司采购商务人员不能正确理解合同的能力——订单、送货单等交易证据签订不规范所带来的法律纠纷——导致收款危机**

##### 2、合同成立的三个要件

##### 3、三个案例分析：

- (1) 案例分析——试分析这家公司是否违约？是否承担赔偿责任？
- (2) 案例分析——被告有违约行为吗？为什么？
- (3) 案例分析——采购合同涉嫌侵犯第三方商标权的案例解读，根据以上案例，指出商务人员是否违反合同？说明你的理由。

#### 4、现场讨论三个问题：

- (1) 企业法人、法定代表人、法人代表、法定代表授权人合同的能力
- (2) 授权人再次授权行为人，具备法律效力吗？

#### 四、合同的形式及导致合同无效的因素

1、合同有哪三种形式？你通常采用什么合同方式？口头合同有效吗？如何维持口头合同的取证？

2、讨论——什么样的书面合同不用签字或盖章仍然有效？

3、导致合同无效的四个因素，请分别分析说明

4、可撤销合同有几种类型

#### 5、讨论以下问题：

(1) 如何区分无效合同与可撤销合同？

(2) 什么样的合同不要求当事人签字，仍然有效？

6、案例分析——双方当事人达成的口头协议有无法律效力？为什么？

7、分析合同生效的四个要件

#### 五、合同关系不涉及第三人原则

1、讨论几个问题：(1) 用户发现产品质量有问题应该起诉当事人还是生产商？(2) 采购商务人员外发产品或服务，质量由谁控制？(3) 如何在合同中约定供应商管理库存VMI，规避风险？

2、案例解密——某公司一起合同纠纷案——针对合同约定和事实不清的案例。

#### 六、合同的主要条款解读和分析说明及如何规避风险

1、合同的主要条款和附属条款的要求和区别

2、合同特定条款的要求和限制

3、检验合同条款是否有效的三条标准

4、采购合同其他条款详解与分析说明

(1) 免责和限责条款要求：如何表述，如何提醒，如何检测

(2) 预定损害赔偿条款和惩罚条款：如何界定，如何限制

(3) 所有权保留：请思考三种情况下物料的所有权有没有转移？现场做三个练习题

(4) 案例分析：某公司商品所有权纠纷案解读

(5) 赔偿条款：如何追责？

(6) 不可抗力：什么情况下是不可抗力，如何区别商业落空？生活中有哪些具体案例可以界定为不可抗力？

(7) 如何解决合同纠纷——介绍常用四种方法

#### 5、采购合同的支付条款的识别与陷阱防范

(1) 支付方式

(2) 支付周期

(3) 发票处理条款

(4) 确定支付点

(5) 支付的货币种类

(6) 分析分期付款的优点

(7) 如何规避分期支付中不履行合同的的风险？

(8) 合同定金与订金的不同？

(9) 合同保留金

## 七、合同履行的本质和基本原则

### 1、合同履行本质和原则

### 2、履行的规则

### 3、履行抗辩权

### 4、案例分析：合同的陷阱防范问题——甲方是否可以推迟交货？乙方是否违约？

## 八、合同变更与转让，合同权利义务的终止

### 1、案例分析——银行与乙公司签订的协议属于什么性质？对保证人的保证责任产生什么影响？

### 2、合同权利义务的终止和解除的不同

### 3、案例分享——这家公司是否有权解除合同？法院会支持纺织厂主张？服装厂能否要求损害赔偿？

### 4、案例分析——合同代理权和经销权不明确，导致的法律责任

## 九、合同违约与争议处理

### 1、合同违约处理的原则及法律规定

### 2、处理合同争议的五种方法

### 3、合同无效或撤销的法律后果

### 4、案例分析——甲方的要求认定合同不成立的请求有无法律根据？此案应如何处理？

## 十、合同签订和执行过程中的风险管理

### 1、合同的签订时注意问题

#### (1) 了解合同成立的有效条件

#### (2) 请慎重签下您的名字——哪些内容在合同中应找到答案

### 2、电子合同的法律规定及注意的问题

#### (1)、电子合同面临的法律问题——书面形式、签名和证据及时间地点和数据传递的问题

#### (1) 书面形式的问题——如 EDI 与书面文书是否同等效力

#### (2) 电子商贸法——《贸易法委员会电子商贸示范法》

#### (3) 电子合同的法律规定——要约和承诺

### 3、在履行(执行)合同时的欺诈防范措施

#### (1) 对主体欺诈的防范

#### (2) 对质量条款欺诈的防范

#### (3) 对索赔条款欺诈的防范

#### (4) 对以次充好欺诈的防范

## 第二部分、专项（买卖合同、国际合同、分包合同、技术合同、知识产权合

### 同) 管理与风险防范

#### 一、买卖合同的要求和法律特征

##### 1、买卖合同的法律特征

##### 2、买卖合同的有哪些必备条款

##### 3、买卖合同中当事人的效力——当事人的义务

##### 4、买卖合同风险的承担和利益的承受

##### 5、法律规定买卖合同中买受人的义务

##### 6、特种买卖合同——分期付款产品、样品、试用产品、招标的买卖合同

##### 7、案例分析：销售部门与供应商的买卖合同纠纷

##### 8、案例分析：货物买卖合同的纠纷案处理

#### 二、国际合同管理

##### 1、国际合同及国际合同的特征

- 2、国际合同的国际公约
- 3、国际贸易术语介绍
- 4、国际合同的订立过程——要约和承诺
- 5、国际合同的形式和内容、双方的义务有哪些
- 6、如何规避国际合同风险与所有权的转移
- 7、国际货合同的违约救济
- 8、案例分析：（1）国际货物买卖合同的纠纷案处理（2）FOB 术语案例分析——法院会支持卖方提出的损失赔偿吗?为什么?

### 三、分包合同的要求与法律特征

- 1、分包合同当事人的责任
- 2、分包合同当事人应注意的问题
- 3、分包人与承包人法律权利与义务
- 4、分包人如何规避法务风险

### 四、技术合同的特定要求

- 1、技术合同的内容由当事人约定——技术情报和资料的保密、风险责任的承担等
- 2、技术合同的注意的问题
- 3、技术合同要说明的其他问题
- 4、案例分析——技术合同内容要求

### 五、版权合同（商标版权）与知识产权

- 1、认清知识产权的概念及其特征
- 2、知识产权的种类
- 3、如何规避著作权的法律风险
  - (1) 著作权
  - (2) 经典案例分析
  - (3) 版权的法律特征
  - (4) 著作权保护的对象
  - (5) 作品的种类
  - (6) 著作权人
  - (7) 案例分析
  - (8) 著作权的期制

#### 4、现场讨论——如何明确有关商标权与专利权问题

#### 5、案例分析——某公司的《商标版权许可协议》分析

## 第三部分、招标采购合同管理过程控制及风险识别与防范（培训目标——使学

### 员对国企招标采购、合同签订及履行的风险点有一定了解）

#### 一、合同风险识别与管理

- 1、可能面临的风险
  - (1) 质量的风险
  - (2) 成本的风险
  - (3) 履行期限的风险（时间的风险）
  - (4) 合同无效可能带来的后果及影响
- 2、如何评估风险
  - (1) 判断可能出现什么问题以及会造成什么后果；
  - (2) 考虑它们出现的可能性；
  - (3) 判断这些问题对采购组织的影响；

(4) 设计减少或者避免风险及其可能带来影响的方案。

3、如何消除风险

二、对合同过程的管理防范风险

1、合同签约前的管理

(1) 签约主体资格调查

(2) 签约主体信用调查

2、合同签约中的管理

(1) 授权代理

(2) 合同签证

(3) 合同审查

3、合同履行中的管理

(1) 进行登记、分解和落实合同任务

(2) 检查监督

(3) 掌握对方情况，防止自身债权落空

(4) 按约定结交货物和结算

(5) 及时采取保全措施，保证债权实现

4、合同履行后的管理

(1) 收集信息

(2) 反馈信息

三、企业合同法律风险的防范的要点

1、树立合同意识

2、树立证据意识

3、诉讼时效意识

4、把好合同订立关

四、企业法律风险发生后的补救措施

1、协商变更和解除合同

2、不予履行

3、中止履行

4、行政救济

5、诉前保全、支付令

6、人民法院、仲裁机关起诉或申请

7、申请破产

8、及时向司法机关报案

五、大量风险防范案例分享与现场互动讨论

## 第四部分、现场互动交流

### 五、【专家介绍】

**李文发——著名采购合同法务/招投标管理实战专家**

#### (一) 【专家背景】

◆武汉大学学士，华南理工大学 EMBA 硕士，中国管理科学院研究员，PPT 国际职业培训师；

◆清华大学、上海交通大学、西北工业大学、中山大学特邀客座教授；

◆30 年聚焦采购合同/招投标管理/供应链运营管理的实践/



咨询和培训；

- ◆17年集团公司采购/物流/供应链运营经理/总监/副总职务；
- ◆13年专职管理咨询顾问和培训授课经验；
- ◆中国改革开放第一代采购供应链管理领航者和开拓者；
- ◆中国供应链管理联盟高级顾问；
- ◆中国、国际注册采购师、招标师职业资格授权讲师；
- ◆中国十强精益生产管理讲师；
- ◆中国培训界采购供应链领域人气最佳的“培训铁人”讲师。

## （二）【核心价值】

■**企业工作经历**：李老师作为中国改革开放以来第一代采购物流供应链管理者，他拥有17年德企、韩企、台资、日企、大型民企公司采购合同/物流/供应链/PMC运营管理一线现场实战管理经验，曾任固特集团采购供应链总监，韩国三星科技、德国西门子集团、日本三洋集团精益供应链运营管理高级经理，华科集团采购/PMC/供应链副总经理，步步高集团运营副总经理。90年代中期，作为深圳外资企业早期供应链管理代表派往韩国三星本部，学习高效领先的供应链管理和现场精益生产管理技术。

■**培训咨询经历**：李老师拥有13年的专职培训咨询经验，曾帮助多家国有企业，外资企业，中小型民营企业做过80多个整体的采购合同法务与供应链管理和改善咨询案，多年的现场咨询成功项目，为李老师授课，提供了大量的落地实战案例。

## （三）【授课风格】

李老师培训主张“三不”（不忽悠、不虚假包装、不吹捧）和讲究“三实”（实干、实料、实用），在培训中以实战案例开眼，意识入手开刃，解决实际问题见长。理论与实际相结合，辅以小游戏，管理视频，小组讨论，情景模拟等培训方式，通俗易懂，诙谐幽默，深受企业和学员喜爱和极高评价。

## （四）【品牌课程】

《招投标、合同管理与法务风险规避》《合同与应收帐款风险管理》《采购合同管理与法务风险规避》《标书编写实务与投标核心环节把控》《海外项目招投标管理实务与招投标合同》《招标与投标过程控制及注意事项》《精益供应链集成管理》《采购管理专业技能提升》《采购成本控制与供应商管理与谈判技巧》《供应链全面成本分析与控制》

## （五）【服务客户】

●**通讯金融业**：华为科技、三星通讯、步步高集团、联想科技、中国电信、中国移动、中国银行惠州支行、中国银行东莞支行、中国工商银行……

●**电商（跨境）行业**：广州棒谷集团、亚马逊集团、京东商城、长沙当当网、5.8同城、日本7-11、优衣库、上海和稷工业品电商。。。。。

●**家居家纺业**：杭州顾家家居、北京克拉斯、富宝沙发、万家沙发贸易（北京）公司、宜家集团、东莞宝林、杭州华唐、宁波富邦、深圳兴利、香港简欧集团、富安娜公司、金盾服饰公司、浙江华欣家纺、深圳维纳诗床上用品公司、佛山嘉韵家饰、江苏紫罗兰家用纺织品、广州梦特娇……

●**医药行业**：石家庄以岭药业、云南白药、北京药业集团、江苏南京正大丰海制药、山西振东药业集团、哈尔滨哈药集团、联邦制药、三九集团、山西亚宝药业公司、上海国药集团、河南仲景药业、新昌药业公司……

●**食品、日化工业**：中粮生化、成都新都化工集团、浙江物产集团、大宝化工制品、恒利化工材料、三友化工集团、拉芳集团、澳思美日用化工、隆利奇集团、嘉宝日化集团、丹麦曲奇食品、广东甜甜乐食品、无锡凯得灵糖果食品厂、深圳糖果乐园食品、广东可罗食品、天津大成食品集团、湖南绝味食品集团。。。。。

●**汽车行业**：长春一汽大众、广汽研究院、东风丰本、力帆研究院、华晨宝马、东风日产、北京奔驰、摩比斯集团、北京汽车集团、重庆长安汽车、厦门金龙汽车、神龙汽车、深圳

航盛集团、湖北骆驼集团、陕西汽车集团、中国中车时代、华集汽配、上海大众集团、丰田集团、东风悦达·起亚、一汽奥迪、东方电气集团、亚普汽车集团、德根芬（鹤壁）汽车集团、喷达汽车集团、泰盛汽车集团、斯美达汽车集团、理研汽车集团、凌云汽车集团...

...

●**物流物业**：河北物流集团、顺丰速递、新希望集团物流、广州港物流、大连港务局、深圳盐田港物流、WAL-MART 物流、中粮集团、沃尔玛物流中心、北京万家物流中心、深圳福田保税区物流中心、深圳联想物流中心、山西振东股份物流中心、上海大众物流中心、顺丰物流中心、圆通快递公司、中信物业、华丰物业集团、赛格物业... ..

●**房地产公司**：万达地产、万科集团、碧桂园、龙湖地产、中信房地产、华润置地、远洋地产、金科实业（地产）股份、新世界地产.....

●**能源钢铁煤炭行业**：长江三峡、无锡国联能源、华北电网、南方电网、东北电网、茂名石化、天津电力、中电投、爱默生、大唐新能源、粤电集团、大庆油田、中国海洋石油、中国神华神东、中国华能集团、宝钢集团（钢铁）... ..

●**电子电器业**：顺德美的集团、海尔集团、歌尔声学、漫步者电子集团、TCT 电子、歌尔股份、华勤集团、金立电子、合兴电子、中深光电、百一电子集团、东聚集团、固特电子、华科电子集团、东莞伟创立集团、东芝泰格、NEC 中国、创维电子、茂元电子、凯尔斯电子、顶美电子、茂弘电子、达宏电子、光宝集团、卓瀚电子、恒通电子、美维电子集团、熬器电子、恒达电子、高科润电子、精灵电子、三达电子集团、翰宇电子... ..

●**烟草行业**：贵州毕节烟草、中国烟草集团、广州烟草公司、红河烟草公司、合肥烟草公司、杭州烟草公司、重庆烟草有限公司.....

●**纸箱、彩印、印刷行业**：广东亚太森博、松山纸品、李文集团、东莞合旺盈印刷、合肥、宁波创源文化、广东虎彩集团、福建凯达集团（彩印）、武汉昌大包装彩印、深圳旺盈印刷集团(国际)有限公司、立华彩印（昆山）有限公司。。。。。

●**制造业**：三一重工、华润集团、金固股份、万利达集团、富士康集团、骏材磁业、大同集团、TCL 集团、联想科技、珠海兄弟工业、宏基集团、宏翔电器集团、三星电机、太华半导体、茂森集团、衡威集团、万家贸易、瑞升华科技、万江捷丰、珠海格力集团、创唯达实业、柏威五金、伟易达集团、正泰集团、加宝得材料、华南建材、大兴集团、恒腾达实业、嘉丝制品、乐百通实业、宇佳实业、徐工集团、图创实业、方鑫实业、印肯实业、东控实业、东瑞机械、龙江实业、平驰化工、群力制品、宏邦电器、科普电器、宏业金属...

...

●**其他行业**：上海航天、中国航天科工集团、中国航天信息集团、中航工业、国防兵器装备集团、二炮科工、中国兵装、中国船舶研究所、中电科研究院、中能建研究所、南京鹏力集团、顺德供销集团、华润超市、家乐福、沃尔玛超市、可口可乐集团、百事可乐集团、青岛啤酒、伊利集团、中粮生化、王老吉集团、新希望集团、光大集团（地产）、浙江物产集团、骆驼集团、长盈泰博精密公司、冠腾集团、广东乐从供销集团、广州兴森快捷集团、广州万宝集团、华坚集团、飞鸿集团、天昊科技、住友电工、企旗电线、希尔光学、金源光学集团、智通人才、汇安人力、富宝沙发、德州鞋材公司、益鸿鞋材、裕元鞋业集团、广州 CFS 鞋业有限公司、美迪集团、群心美甲、大宝纸品、卓荣塑胶、达宇器材、龙光电业集团、水源清密、东海精密、超卓五金、恒丰五金、耀辉五金、安力科技、汇电电池、富力电池、广州园林园艺公司、广东佛山艺园工艺品公司、兴达艺术品、精工灯饰、罗森照明、天宝五金、光华橡胶、科羽科技、为人信息工程、利达纸品印刷、才众电脑、优钢铁芯、飞天照明、中德精锻、海诚净化、广东省采购与供应链协会... ..

●**大学院校**：北京大学、清华大学、上海交大、西北工大、中山大学、深圳大学、汕头大学、广州外语外贸大学、东莞理工学院、茂名学院、华东理工大学... ..

## （六）【课堂剪影】



**500强中冶集团——《采购合同与招投标管理》**



**广东佛山工艺品公司——《采购合同与法务风险》**



**广东顺德供销集团——《采购合同管理与风控》**



**昆山长盈精密切集团——《战略供应链管理》**



**广州地铁集团——《精益仓库与物流控制》**



**武汉新都化工集团——《合同管理与招标》**



江苏苏州纽威集团——《供应链下柔性 PMC》



中国移动南京分公司——《招投标与采购谈判技巧》



河南中光学集团——《采购成本降低与谈判技巧》



500强中国神华神东集团——《招投标管理实务》



浙江利欧集团——《采购技能与风险管控》



北京克拉斯家居连锁——《仓库物流配送与管理》



深圳通讯技术公司——《供应链环境下的PMC》



500强中国新希望集团——《供应链集成管理》



广东华兴玻璃集团公司——《MRO采购实务》



华南铝材集团——《采购合同与职业操守》



500强中国移动总公司——《战略采购与招投标》



广东本田集团——《供应商信用与风险管理》



500 强唐山三友集团——《采购专业技能培训》



一汽大众集团——《供应链之供应商管理》



500 东方电气集团——《高效招投标管理》



广东亚太森博纸业——《招投标管理实务》



上海航天集团——《采购谈判与成本控制》



500 强中国歌尔声学标杆企业——《采购技能提升》