

# 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】

供应链管理、项目招标人员、采购员，采购主管，采购经理及供应商管理人员，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、使参训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】

2天/12小时

## 四、【课程大纲】

### 第一部分、对合同内容条款理解,问题应对及规避法务风险

#### 一、对合同法的认识、合同的本质要求

- 1、合同法律要求
- 2、合同的本质、条款以及在营销、采购中合同的作用
- 3、合同的内容和表现形式
- 4、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、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。
- 5、案例分析——在经营活动中，有关人员如何识别合同中存在的隐性风险——大量应用实例说明

#### 三、法律规定的合同能力

- 1、法律规定合法合同的能力——案例分析——某公司营销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——导致收款危机分析
- 2、合同成立的三个要件
- 3、现场讨论问题：
  - (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，具备法力效力吗？

#### 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、导致合同无效的四个因素，请分别分析说明

3、可撤销合同有几种类型

4、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？

5、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) 当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、营销人员如何理解外发产品或服务，质量由谁控制？

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、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、合同的支付条款的识别与陷阱防范措施

#### 七、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、案例分析——合同代理权和经销权不明确，导致的法律责任

#### 八、合同违约与争议处理与高效谈判

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、针对不同的强势、弱势对方采用的谈判沟通 8 个技术

5、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？

6、案例分析——在非诉讼的合同争议过程中，高效的沟通、谈判技巧和策略——分几种情况：对方强势和弱势等。

## 第二部分、项目招投标合同管理及重点难点分析与风险防范

### 一、项目招投标及合同管理

1、招投标前期策划、招标方案的制定与招标策略

2、招标的适用条件

3、招投标文件如何编写，编制过程中需要注意的事项与技巧

- (1) 标书编写要求
- (2) 招标文件内容
- (3) 招标文件内容禁止性规定
- 4、招标人不得为的行为
- 5、分析讨论：
  - (1) 投标人须提供的资料
  - (2) 潜在投标人实地考察
  - (3) 如何进行投标人选择
- 6、资格审查及如何投标保证金具体操作有关问题
- 7、现场讨论：
  - (1) 评标过程的组织、评标细则与评标方案的制定，评标中如何确定低于成本的恶意低价抢标
  - (2) 企业招标小组如何组成，纪委可以做为招标小组的成员吗？
  - (3) 如何确定最高限价与最低限价？
  - (4) 解释履约保证金、定金、预付款区别
- 8、如何正确选用合同类型和合同条款规避种种招标风险
- 9、招标中如何预防违纪投标及处理对策
- 10、项目招标程序及各个环节的要点解析
- 11、现场提问：
  - (1) 如何判定招投标人员违规行为，以及有效处理方式；
  - (2) 如何应对投标单位投诉；
  - (3) 废标的权利依据
- 12、监督部门在资审、开标、评标、处理投诉等招投标各个阶段应该注意的重点，实施有效监督的方法技巧；
- 13、邀请招标失败原因及对策
- 14、履约过程中违约处理
- 15、如何开展企业招投标监督体系的现状总体评价与手段创新。

## 二、大量招投标案例分析：

- (1) 某公司投标人未能按招标文件要求提供所投货物的案例；
- (2) 某公司招标过程中无法定代表人出具授权委托书的案例分析
- (3) 某公司投标人以他人名义投标或者以其他方式弄虚作假，骗取中标的案例分析
- (4) 有关交货期和投标有效期的问题的案例分析
- (5) 招投标中招标文件要求投标保证金问题的案例分析
- (6) 有关委托代理商参加投标的案例分析
- (7) 有关招标文件的编写用语规范的案例分析
- (8) 有关预防投标人串标的案例分析
- (9) 招标投标民事争议处理的案例分析
- (10) 邀请招标失败原因及对策的案例分析

## 第三部分、国际合同谈判及合同的签订及执行

### 一、国际合同管理基本要求

- 1、国际合同及国际合同的特征
- 2、国际合同的国际公约
- 3、国际合同的订立过程——要约和承诺
- 4、国际合同的形式和内容、双方的义务
- 5、如何规避国际合同风险与所有权的转移

- 6、国际合同的违约救济
- 7、案例分析：（1）国际合同的纠纷案处理（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？

## 二、国际合同谈判与过程风险控制

- 1、国际合同中价格术语及解释
- 2、价格术语的应用
- 3、国际合同计价货币、支付及保值条款
- 4、海外国际交易商品作价方法
- 5、海外国际合同中的价格条款
- 6、国际合同主要条款
- 7、国际合同交易中的磋商——谈判的筹码和谈判技巧
- 8、国际合同的签订和注意事项
- 9、关于海外国际电子合同的法务规定
- 10、海外合同风险防范
- 11、海外交易中没有免费的午餐
- 12、如何规避海外交易中六种差异的风险
- 13、案例分析——如何规避海外交易流程中关键节点的风险？
- 14、海外合同争议及解决
  - (1) 索赔
  - (2) 海外合同争议适用的法律
  - (3) 争议的协商和调解、仲裁和诉讼
  - (4) 不可抗力和商业落空
  - (5) 案例分析

## 第四部分、专项（买卖合同、分包外协合同、技术合同）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、拍卖的买卖合同
- 7、案例分析：销售部门的买卖合同纠纷
- 8、案例分析：货物买卖合同的纠纷案处理

### 二、分包（外协）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

### 三、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

## 第五部分、合同管理过程控制及风险识别与防范

## 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、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、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

### 3、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

### 4、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

### 5、案例分析：这家公司在合同争议处理中如何收集证据、如何发现线索？

## 三、有关合同数据分析，合同相关的报表

- 1、有关合同数据分析的常见工具
- 2、常见与合同管理相关的报表
- 3、合同管理的跟进
- 4、合同管理绩效考核

## 第六部分、其它重要的与合同管理相关的法律介绍

### 一、竞争与反垄断法要点

- 1、反不正当竞争法
- 2、不正当竞争

- 3、竞争的原则
- 4、中国反垄断法的三大支柱
- 5、限制竞争行为
- 6、不正当竞争行为
- 7、案例：如何认定法律中的“贿赂”
- 二、消费者权益保护法要点
  - 1、消费者的九大权利
  - 2、经营者的义务
- 三、产品质量法要点
  - 1、产品质量法适用范围
  - 2、产品质量与责任
  - 3、生产者的产品质量义务
  - 4、销售者的产品质量义务
- 四、知识产权法的要求
  - 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) 什么是著作权
    - (2) 经典案例分析
    - (3) 著作权（中国称版权）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

## 第七部分、现场互动交流

### 五、【专家简介】

#### 李文发——著名采购/合同法务/供应链管理品牌专家

##### （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/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。

■**从业核心价值**：30 年以来，李老师最早将企业采购与供应，需求预测精准分析，柔性生产计划管理，立体化智能化仓库管理、精益物流管理、精益生产运营管理整合成企业供应链集成管理，将企业组织、上下游客户和供应商融合成一个实现增值流的整体，从而找到一条将企业和员工、供应商和客户间创造神话般双赢的根源。最早将《精益供应链集成一体化管理》作为一个行业培训领域，推向全国！作为中国第一代精益采购与物流供应链管理的引领者、开拓者、播种者和实践者，他培训行程全国 31 个省、直辖市和自治区，每年均授课量 200 多天，年授课量居全国讲师同行中前列，被业界同行推崇为采购物流供应链领域人气最佳的“培训铁人”！接触过的企业家、企业高管无数。培训多年来，他努力引导企业改变传统的采购模式、计划模式和运营运营方式，通过对企业内部和企业间上下游的供应链模式转型、联盟融合、协同，快速降本，实现增值。

## (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】

《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》《招投标、合同管理与法务风险规避》《供应链全面成本分析与控制》《立体化仓储管理与现代物流配送》《多种少量生产交期管理与排程技巧》《柔性生产计划与物料控制 PMC》《精益物料管理与库存控制》《新时代智慧物流与供应链协同管理》《设备、行政非生产采购管理与控制》。

## (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》



昆山长盈精密切削集团——《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》