

杰海丛书

# 合同 精细 管理

甘静仪◎著

知名律师十年经验倾囊相授，  
数千个诉讼个案提炼总结

以典型案例分析雷区，  
为从业者提供直观易用的  
工具书

中信出版集团

---

# 合同精细化管理

---

甘静仪◎著



图书在版编目 ( CIP ) 数据

合同精细管理 / 甘静仪著. -- 北京: 中信出版社,

2020.4

ISBN 978-7-5217-1571-2

I . ①合… II . ①甘… III . ①经济合同 - 管理 - 研究  
- 中国 IV . ① D923.64

中国版本图书馆 CIP 数据核字 ( 2020 ) 第 031731 号

合同精细管理

著 者: 甘静仪

出版发行: 中信出版集团股份有限公司

( 北京市朝阳区惠新东街甲 4 号富盛大厦 2 座 邮编 100029 )

承 印 者: 中国电影出版社印刷厂

开 本: 787mm×1092mm 1/16 印 张: 18.75 字 数: 170 千字

版 次: 2020 年 4 月第 1 版 印 次: 2020 年 4 月第 1 次印刷

广告经营许可证: 京朝工商广字第 8087 号

书 号: ISBN 978-7-5217-1571-2

定 价: 55.00 元

版权所有·侵权必究

如有印刷、装订问题, 本公司负责调换。

服务热线: 400-600-8099

投稿邮箱: author@citicpub.com

## 推荐语

### 服务企业推荐

这本书用浅显的语言介绍了诸多合同签订过程中需要注意的基本知识，内容细致、全面且实用，是一本有助于企业辨识合同条款陷阱的好书。



韶能股份  
(股票代码:000601)

——广东韶能新能源经营管理有限公司总经理 庄森

这本书具有很强的借鉴作用，能够帮助企业更好地建立和完善外部合同风险管理体系和内部规章管理制度，进一步提升企业的公司治理与内部控制水平。



KAITU 凯图

——广州市凯图建材有限公司董事长 林珠武

这本书列举了企业签约时合同中常见的圈套及风险点，并结合法律规定给出预防和应对策略，实为广大读者签订合同时的重要参考。



包道  
BAODAO

——广州市包道餐饮管理服务有限公司总经理 戴文青

这本书结合简单的案例对合同中的主要条款进行分析，对签约时常见和易犯的错误加以提示，从而使企业在签订合同时避免和减少疏漏，从源头上杜绝合同纠纷事件的发生。



——广州同耕物业管理有限公司董事长 蔡鹏

这本书对合同管理领域常见的各类问题进行了系统梳理，内容涵盖了从合同签订到合同履行完毕的全过程，同时又对合同履行中的高发问题浓施笔墨，做到了全面翔实且重点突出。

搜罗

——广州开古互联网科技有限公司总经理 方达佳

## 同行推荐

律师这个职业非常忙碌。律师们常年与法院、企业等单位沟通交流，将大部分的时间都用于处理工作事务，而鲜有时间对执业经验进行总结、归纳。甘静仪律师专注于提供法律顾问服务，其执业过程就是为企业预防合同管理方面的法律风险的过程。其在繁忙的工作事务中仍能抽出时间对自己在合同管理方面的经验进行系统性梳理，并且不吝于和大家分享，为企业和同行在合同管理方面提供了切实可行的指引。



——广东杰海律师事务所资深律师 唐秀琼

甘静仪律师常年为企业处理合同管理法律事务，对合同法法律风险防控有独到的见解和心得。这本书通过翔实的案例，主要围绕合同洽谈、草拟、缔约以及履行环节，探讨合同管理过程中的常见法律风险，并且提供有效的解决方案。因此，这本书对实务工作者有很强的指导和参考价值。

——广东杰海律师事务所资深律师 杨建贵



不同行业为了实现各自的交易目的，对合同有着各自的表达，从而使合同显得纷繁复杂。读完本书，大家会明白合同是缔约主体为实现各自需求交织而成的一道桥，不论用料为何，其质不变。是故，翻开书页，学会消除交易过程中的障碍，学会建立系统思维，逢山开路，遇水搭桥，桥不断，水长流！

——广东杰海律师事务所青年律师 李富瑜



初涉合同审核的实习律师尽管能够清楚认识到条款约定清晰、明确的合同对于企业经营的重要性，但在实际操作中，却往往容易因未抓好关注点而导致疏漏。甘律师的这本书恰好解答了新手审核合同时容易遇到的各种问题，加深了我们对企业合同管理需求的了解，让我们得以在合同审核的道路上少走弯路。

——广东杰海律师事务所实习律师 陈木君



作为一名刚刚踏入律师行业的新人，甘律师的《合同精细管理》一书无疑是最佳的引路灯，有助于新律师了解合同管理实务中的“漏洞”，树立强烈的风险控制意识。通读全书，我最大的感触是理解了合同条款为什么要这样修改，其在实务中又发挥着怎样的作用，一改之前审核合同时“知其然而不知其所以然”的混沌状态。

——广东杰海律师事务所实习律师 李璘



## 序 言

静仪是我们暨大法学院2010届的学生，毕业后我们一直都没见过面。在我们于2017年法学院校友会成立筹备期间相见时，她是法学院校友会理事兼副秘书长，一直积极参加校友会的工作，并担任就业指导委员会的负责人。她说自己与几名律师创办了一家小律师事务所，她是创办人之一。后来，我看她经常接受媒体的采访，或者参加法律援助和进行普法活动，她给我留下的印象一直是谦虚踏实、干练文静的。

那天她说她写了一本书，请我给她写个序，我问她是哪方面的书，她说是她执业十多年来总结的一些关于合同法方面的经验。我当时真有点儿惊讶，因为自大学毕业后从事律师的校友大多忙于办案，很少能够静下心来认真总结自己的办案经验，并写成书出版。她把书稿交给我后，我认真读了一遍，我认为她的书有一个与众不同的地方，那就是“精细”。首先，正如书名为《合同精细管理》，这本书从如何进行合同的洽谈到合同的签订、履行和纠纷处理进行了全流程的精细分析。其次，内容“精细”。每一章含有背景、案例、法院判决、律师分析、实务处理、法律链接等内容，层层深入分析合同洽谈、签订、履行过程中可能产生的问题和对策。最后，实务操作的“精细”。例如，关于如何查询客户信用状况，书中总结出有关客户信用的查询通常需要对企业名称、地址、法定代表人、诉讼情况等六个方面进行查询；关于查询的渠道，书中提出有官方渠道和非官方渠道，手把手地



教你如何查询客户信用状况。类似这些“技巧”，老师在学校课堂上讲不到，初出茅庐的律师需要自己摸索，企业的交易人员也往往需要大量丰富的实践经验才能总结到位。

这本书通过案例分析、律师意见、范本格式、法律链接等内容，精细地展示了合同管理的全过程。由此可以看出，静仪不仅有较好的法学理论功底，而且还有丰富的实践经验。这本书文字表达流利、图文并茂、通俗易懂、深入浅出，确实是一本实务操作性非常强的工具书，也非常适合企业业务人员、管理人员、初入行的律师、企业法律顾问等进行学习，有利于他们更好地防范企业合同风险，为企业合规服务。

这本书将要在静仪毕业十周年之际付梓，特向她表示祝贺和感谢！同时，我也期待更多的法学院校友向她学习，精进业务，总结日常工作中更多更好的实战经验，与大家分享！

暨南大学法学院副教授 戴霞

2019年12月于广州

## 前 言

### 为什么写这本书？

因为职业的关系，我为很多家企业提供法律顾问服务。在服务的过程中，我发现绝大部分企业都很注重签约率，也很重视合同的作用，毕竟每家正常经营的企业都离不开合同。不管是销售货物还是买入材料设备，不管是提供服务还是接受服务，交易双方都需要通过签订合同来保障自身的合法权益。

虽然企业都很重视合同的作用，但是企业及企业人员的很多实际行为却在无意识地违反合同的约定，损害自身利益。究其根本是企业人员不理解合同条款的约定，也不清楚相关的法律规定。

如果企图通过一两次的讲座或几次的指导就让企业人员完全理解法律规定及纯熟运用合同条款，那么这明显是不现实的，毕竟要成为法律专家，需要系统性的学习以及大量研究。而且，企业的法务、负责人、业务员、财务人员和高管的目标并不是成为法律专家，他们寻求的是理解合同条款以及在实际操作中避免合同风险，从而保护企业及个人合法利益。

所以，我希望用通俗易懂的语言、生动有趣的案例，为非法律工作者但具有法律需求的企业人员剖析常用的合同条款，为其提示在履行合同约定的过程中常见的风险，以及提供规避风险的实操指引。

## 我有什么底气教人审核合同、管理合同？

我进入法律行业将近十年，在这十年间，我曾为近400家企业提供过法律服务，其中，为近200家企业提供过法律顾问服务，每年审核、把关近千份合同。近五年来，我绝大部分的时间及精力都用于为企业的商事合同进行把关，并且根据企业的实际情况指导企业更精准地履行合同；同时，在企业出现合同争议或纠纷（如发生产品质量争议、货款纠纷）时，陪同企业参加谈判，指导企业进行证据保全，代表企业参加诉讼。

由于长期接触企业并为企业提供上述法律服务，所以我知道企业在合同管理方面的痛点，了解企业家及企业人员的关注点，理解企业、企业家及企业人员的难处，从而能够为企业、企业家及企业人员提示合同管理过程中常发、高发的法律风险，以及提供切实可行的解决方案。

## 本书有什么特别的地方？

本书作为法律方面的著作，有两处区别于常见的法律著作。

第一处：这是一本工具书。

本书没有晦涩难懂的法学理论，也没有错综复杂的法律关系分析。本书以实用为原则，以笔者执业以来所修改的合同文本为模板，结合合同管理过程中常发的“雷区”“盲区”，通过“案例+实操指引”的方式剖析、讲解企业常发的法律风险，并对此提供切实可行的解决方案。

第二处：没有法律教育背景的人员可以看懂本书，并能够运用本书的实务操作技巧。

虽然企业的法务、负责人、业务员、财务人员和高管等没有时间

系统性地学习法律知识，也不能全面地为企业提供合同管理的法律风险防范措施，但他们长期奋战在一线，知晓企业的实际运作流程，感知着行业动向。因此，他们能够敏锐地判断法律风险防范措施的可行性，并且有能力将该法律风险防范措施实际落地。

由于本书所讲述的内容正是企业人员在工作中实际遇到、面临的问题，因此，企业人员有天然的“代入感”。而且，本书语言通俗易懂，案例的“故事感”强，操作指引“接地气”，所以，即使是没有法律教育背景的人员，也能够看懂本书，并且能够有效地将本书的实务操作技巧落于实处。

## 本书的适用对象

本书是一本合同管理的实操指南，适合法务、企业家、销售人员、业务人员、兼职法务岗位的人员以及新律师阅读。

**法务** 绝大部分企业法务有法律教育背景，并且对企业有充分的了解，因此其对某一企业或某一行业的法律风险研究达到了一定的深度，但由于其是企业的员工，工作单位不常变动，因此，从广度来讲，其接触到的法律风险容易受限。通过阅读本书，法务人员能够从更广阔的视野了解其他企业、其他行业的常见法律风险，从而进一步提升自身防范合同法律风险的技能。

**企业家** 企业家作为企业的掌舵人，对企业的盈利及风险都很重视，但由于每天需要处理纷繁复杂的事务，因此其对深入研究合同管理问题心有余而力不足。本书总结了企业合同管理过程中的常发法律风险及相应的处理技巧，所以通过阅读本书，企业家能够检视自家企业的合同管理法律风险，从而有针对性地完善企业的合同管理系统。

**销售人员、业务人员** 销售人员、业务人员通常会在一线处理合同的商谈、签订以及跟进合同履行，因此他们都清楚合同从签订到履

行的整个过程均存在风险。但由于没有相应的法律教育背景，他们无法清晰地知晓相应的法律风险点，也难以提出既合法又行之有效的解决方案。本书通过“案例+实操指引”的方式，让销售人员、业务人员能够清晰认知合同从签订到履行过程中的常见风险，并给他们提供行之有效的解决方案。

**兼职法务岗位的人员** 某些企业并不设置专门的法务职位，它们一般会让企业的行政人员、财务人员、人事经理等兼职管理合同。这些兼职法务岗位的人员因缺乏法律专业知识，故欠缺对《中华人民共和国合同法》条文或合同条款的理解和执行能力。在理解中小企业“人少、事多”的实际情况下，本书为兼职法务岗位的行政人员、财务人员、人事经理等提供切实可行的法律风险解决方案。

**新律师** 通过阅读本书，新入行的律师能够了解到企业在合同管理过程中的需求及常发风险，并且可以运用本书的实务操作技巧，为企业提供更加优质的服务。

## 小 结

针对中小企业在合同管理过程中高发的法律问题，本书旨在为其提供行之有效的解决方案。当然，本书肯定不是尽善尽美的，也未能穷尽合同管理的所有问题。如果各位读者阅读时发现问题或有建议，那么我非常欢迎大家前来交流、批评和指正！我也将继续努力，以期在大家的帮助下，提供更多的法律问题解决方案，撰写更好的作品！

在此，我要感谢广东杰海律师事务所的同人给予我的支持和鼓励，同时特别感谢杰海法律顾问团队的小伙伴李富瑜、陈木君、李璘、包晓鹏对本书所进行的校对。

甘静仪

2019年12月于广州

# 目 录

推荐语 V

序 言 IX

前 言 XI

## 第一篇 合同洽谈篇

001

### 第一章 003

与哪些客户签约易“掉坑”？

### 第二章 008

与哪些客户签约有保障？

### 第三章 012

如何查询客户的信用状况？

### 第四章 025

合同交易谈判三大关键点

### 第五章 032

保证金、定金、订金该如何收取？

## 第二篇 合同书写篇

039

### 第六章 041

应该怎样写当事人条款？

### 第七章 046

价格或报酬条款怎样设计有保障？

**第八章 056**

合同未约定质量条款怎么办？

**第九章 063**

如何掌握验收主动权？

**第十章 067**

送达条款如何书写才有效？

**第十一章 073**

违约条款越严厉越好吗？

**第十二章 081**

常用合同条款范本

**第三篇 合同签署篇**

**087**

**第十三章 089**

超越权限签订的合同是否有效？

**第十四章 094**

合同当事人名称与印章不一致怎么办？

**第十五章 099**

签约应盖什么章？

**第十六章 103**

使用微信、QQ 签约有效吗？

**第十七章 109**

更换法定代表人，需要重新签订合同吗？

**第十八章 115**

企业名称变更，需要重新签订合同吗？

**第四篇 合同履行篇**

**119**

**第十九章 121**

如何交货有保障？

第二十章 132

如何合理验收?

第二十一章 138

“货不对板”怎么办?

第二十二章 144

如何正确邮寄重要文件?

第二十三章 153

如何高效催款?

第二十四章 163

怎样对账有保障?

第二十五章 169

怎样合理进行结算?

第五篇 合同纠纷处理篇

175

第二十六章 177

如何争取在对己方有利的法院诉讼?

第二十七章 182

客户久不提货怎么办?

第二十八章 191

供应商久不发货怎么办?

第二十九章 197

客户不付款, 供应商能否停止供货?

第三十章 204

货款变欠款的注意事项

第三十一章 208

遭遇质量争议如何保留证据?



## 第三十二章 214

如何中断商账催收的诉讼时效?

## 附录 常见合同范本

225

### 范本一 227

简易版购销合同——对供应商有利版本

### 范本二 229

简易版购销合同——对购买方有利版本

### 范本三 231

标准版购销合同

### 范本四 239

加工定做合同（以服装加工为例）

### 范本五 245

房屋租赁合同

### 范本六 251

营销推广合同

### 范本七 259

商标授权协议书

### 范本八 265

战略合作协议

### 范本九 269

商业特许经营合同（以餐饮业为例）

### 范本十 280

系统开发合作协议

第一篇

# 合同洽谈篇