

<<ODM大破解>>

图书基本信息

书名：<<ODM大破解>>

13位ISBN编号：9787509305294

10位ISBN编号：7509305292

出版时间：2008-5

出版时间：中国法制出版社

作者：林家享

页数：253

字数：153000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<ODM大破解>>

### 内容概要

代工业出现也有二十多年了，市面上竟难觅同类专著。在这个意义上，本书也是填补了大陆出版界和书市的一个空白。本书一方面可以作为代工法务和相关法学研究的参考，藉以了解丰富多彩的工商业实践是如何与经典的合同法则相结合，并不断赋予其新的动力和生命力的，从而使经营和学问保持长青；另一方面，它对我们思考整个中国经济、社会的发展及其走向，也不乏哲理的启迪和教益。

## <<ODM大破解>>

### 作者简介

林家亨，1966年生，台湾辅仁大学法律系毕业，中国人民大学经济法硕士、博士。曾于外商银行服务六年，后转职国际代工制造业法务部门十年。历任美商花旗银行征信部副理、致福股份有限公司法务经理、光宝科技股份有限公司法务经理。现为台湾光宝集团闾晖实业股份有限公司法

## &lt;&lt;ODM大破解&gt;&gt;

## 书籍目录

大陆出版序 出版序 推荐序 (一) 推荐序 (二) 前言 第一篇 总则 第一章 国际代工制造买卖的常见类型 一、ODM (Original Design Manufacturer) 二、OEM (Original Equipment Manufacturer) 三、OBM (Own Brand Manufacturer) 四、EMS (Electronic Manufacturing Services) 五、其它 第二章 合同的重要性 第三章 合同的组成要素 一、“人”的要素 二、“事”的要素 三、“时”的要素 四、“地”的要素 五、“物”的要素 第四章 国际代工制造买卖相关合同 第五章 心法 一、“二八”比例法则 二、“成本”与“风险” 第二篇 分则 第六章 合同前言 一、当事人 (Party、Parties) 二、目的 (Purpose) 三、定义 (Definition、Glossary) 【案例研讨】小条文立大功，禁止竞业也要目的性限缩 第七章 研发阶段合同重点 一、产品 (Products) 二、机密信息保密协议 (Confidential and Non-Disclosure) 三、开发日程 (Development Schedule) 四、知识产权 (Intellectual Property Rights, “IPR”) 五、环保要求 (Environment Protections) 六、技术支持 (Technical Supports) 七、测试与验收 (Tests & Inspections) 八、样品承认 (Sample Approval) 九、量产制造权利 (Mass Production Right) 十、竞业禁止 (Non-Competition) 十一、模具 (Tooling) 【案例研讨】产品未量产，谁付模具款？ 第八章 生产阶段合同重点 一、需求量预估 (Forecasts) 二、订单 (P/O) 三、防火墙 (Fire Wall) 要求 四、劳工条件限制 (Restrictions to Employment) 五、稽核 (Audit) 【案例研讨】惯例义务，谈Forecasts与P/O 第九章 交货阶段合同重点 一、包装及标示 (Packing&Labeling) 二、产品商标、服务商标 (Trade Mark、Brand Name、Logo) 三、交货期限 (Lead Time) 四、交货运输方式 (Delivery Term) 五、交货迟延 (Delay Delivery) 六、交货地点 (Destination) 七、物流仓库 (Warehouse、Hub) 八、验收 (Inspection) 九、付款 (Payment) 【案例研讨】货拉不回又不付钱，Warehouse听谁的？ 第十章 售后服务阶段合同重点 一、质保期内 (In-Warranty Period) 二、质保期外 (Out-of-Warranty Period) 三、重大瑕疵 (Epidemic Failure、Systematic Failure) 四、赔偿责任上限与保险 (Limitation of Liability & Insurance) 五、维修服务合同 (Repair Service Agreement) 【案例研讨】重大瑕疵要负责，但火烧Pc是个案 第十一章 其它约定条款 一、合同期间及终止 (Term and Termination) 二、不可抗力 (Force Majeure) 三、权利义务转让 (Assignment) 四、争议处理及准据法 (Dispute Resolution & Governing Law) 【案例研讨】业大分家是喜事，别忘了权利义务转让事！ 总结附录 2000年国际贸易术语解释通则 (INCOTERMS 2000) 联合国国际货物买卖合同公约 (The UN Convention on International Sale of Goods) 阅读感言致谢

## 章节摘录

第二章 合同的重要性 在讲述国际代工制造买卖合同的教育训练课程里，笔者通常都要先与学员沟通讨论一个基本观念，就是一纸书面的合同到底重不重要？

难道没有合同就不能进行交易买卖吗？

难道说把许多交易买卖条件都事无巨细地写下来真的比较好吗？

这不是回答“是”或“否”就可以的是非题，必须考虑许多主客观因素的变化，在货物买卖模式单纯、商贾重信用的早期社会里，所谓一言九鼎的君子协议，也许在老主顾之间还很管用。

但是随着货物买卖流通的国际化，书面契约取代了指手划脚的口语交流与承诺；而买卖交易模式的多样化与复杂化，更使得许多买卖交易执行运作的细节，不得不以书面记录下来，以至于逐渐形成了国际贸易特别需要的书面合同形式，而现今的国际代工制造买卖合同，对从事国际代工制造买卖业务的人来说，更是买卖双方用以行使权利、履行义务的重要依据，甚至已经成为国际代工制造买卖业者的公司规模与专业形象的象征。

在国际代工制造买卖业界，很多实际负责与国际客户或供货商交易往来的人员，下至基层业务人员，上至高阶主管，都容易轻视合同的重要性。

有的人认为这个业界竞争太激烈，抢国际客户的订单很不容易，能拿到客户的订单已经很谢天谢地了，客户要求签署的合同就不必太计较内容，更不敢与客人正面争辩谈判合同内容的公平性、合理性与可行性问题。

也有从业人员把客人的合同视为订单的保障，以为只要先签订了合同，就不怕拿不到客人后续的订单，只从业绩需求面来考虑，完全不顾合同内容条件的潜在风险。

有些从业人员则根本是合同文盲，以为签约、接单、生产、交货、收货款是必然的过程，客户设计的买卖合同字里行间的玄机根本就不在意，甚至是未察觉，以为只要能顺利签约、出货、收货款，完成买卖交易就好，合同内容任凭客人写长写短都已经不重要了。

至于有些心存侥幸的业者，抱着抢一次订单捞一票的心态，就更无心去研读合同内许多枝节要求了。

<<ODM大破解>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>