

<<銷售及採購契約>>

图书基本信息

书名：<<銷售及採購契約>>

13位ISBN编号：9789866540431

10位ISBN编号：986654043X

出版时间：元照出版有限公司

作者：楊文瑞 著

页数：300

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>

<<銷售及採購契約>>

前言

自序 台灣的企業從早期盛行的國際貿易業，一直進步到現在以跨國科技產業為核心的國跨國甚至是多國交易。

但無論企業進步至以何種形式為主流，銷售與採購活動總是企業最主要的活動之一。

但商業活動漸漸進步發展至今，不斷衍生進化的商業習慣、系統、慣例其深度及複雜度已遠遠超出基本法條規範範圍。

涉及實體產品的生產，約略涉及締約、下單、進料、生產、銷售、出貨、運輸和售後服務等方面的活動；進一步還有供應商管理、行銷通路管理、金流管理、生產設施管理等。

以採購零組件、原物料為始點，然後是零配件的生產、製造和裝配，批發分銷，而終點則是零售產品。

這些內容，主要是商業界的規範，在法律領域內、法典中並不存在相關規範以供系統式學習；再加上，商業的思考是企管等商學領域的範圍，導致法務工作者若思構築完整審約流程，可說困難重重，通常僅能從經手的銷售及採購契約以及偶然可得的法院判決逐漸累積經驗，難時快速且有系統的學習養成。

因此，對於法務工作者而言，雖然銷售與採購的確是「買賣」這個概念的延伸，而具備基本的法感及經驗審閱相關契約，當看到合作公司提供的契約時，仍常感力有未逮，難以對於商業氣息濃厚的條款充分提供法律意見。

反之，第一線的業務或採購人員，日日浸淫於商業談判及商業條件中，但若面對合作公司所提出的契約逐條談判，則常相當恐懼契約中法律文句是否確實吻合自己所要求的條件，同時也不確定自己所要求的條件如何以法律文字正確表達於契約；同時也害怕對方所撰寫於契約中的條款，會不會利用法律知識設下某種陷阱或障礙，導致將來自己的不利益或無法落實談判的條件。

目睹企業各部門人員，於銷售及採購契約工作存在有這樣的障礙，使筆者心中興起整理實務經驗寫作專書，系統化的構築銷售及採購契約所應探討的各種條件，研究、討論正確的擬約、審約觀念以及談判的架構。

由於本書內容設定為跨部門的契約，據這樣的想法而設定本書的讀者群，應當是初入產業界的法務工作者、第一線需要與合作公司談判契約條款的業務人員及採購人員等等，思考到實務工作者尚需於修改條款並與對造協商，使對造接受我方所提出的條款。

那麼本書讀者所需求內容即不僅僅是法學上的專業知識，甚至必須包含協商經驗中曾經面對的各種可能商業考量、需求及影響。

因此，我亦加入許多協商過程中曾經面對的實務考量及曾歷經思考心路歷程。

另外，為考慮非法律科系出身的人員閱讀的方便性，及避免過於艱澀難懂，因此在用字上，我選擇較為商業或口語化的表達方式。

在內容的設計上，以銷售及採購架構及條款為本書的主要內容，以提出採購需求為出發點，而終於完成產品，二者實為一體二面，上游廠商的成品，就是下游所採購的零組件，依此環環相扣。

配合整個生產鏈從進料到製造完成中間所涉及的處理流程並加以評釋，幫助企業及其法務工作者理解、落實、構築完整的銷售及採購法律體系。

由於現在台灣的企業大多從事跨國交易，各條款並提供中英對照版本，遇到契約條款中較難或少見的英文單字、法律專業片語或詞彙，會緊接著加以註解，幫助學習理解條款。

由於不同語言間用詞、文法及表述習慣不同，部分中英文對照條款並非逐字逐句對照翻譯，以符合不同語言用語習慣及閱讀順暢度，並避免中式英文或英式中文。

希望此書在銷售及採購課題上，能成為法務工作者、業務、採購人員或有興趣了解審約實務的實用工具書。

最後藉此機會向恩師李成老師表達感謝，過去在法律系就讀乃至於業界工作均有幸受其教誨甚多，是筆者學業的教導者；其次亦感謝法務長邱素梅小姐及法務部同仁於我工作有困難或疑問時不吝提供指導，是筆者工作的教導者；需要大力感謝還有在我歷練過程中，所有曾被追問每個條款的由來，所有曾和我合作配合還有所有曾和我一起參與協商談判的業務及採購工作同仁。

<<銷售及採購契約>>

謝謝你們不吝指點臨場的商業智慧及經驗；最後，我的想法能從最初的大綱規劃、內容構成、出版成書、繼而推廣與行銷各方面均有賴元照出版公司行銷編輯團隊大力協助，幕後最大功臣實當之無愧。謝謝你們，沒有你們就沒有這本書的誕生。

楊文瑞

<<銷售及採購契約>>

內容概要

銷售及採購契約--中英文條款教戰手冊

<<銷售及採購契約>>

書籍目錄

自序一 採購及銷售契約前言1.當事人 / 12.契約旨趣及約因 / 6二 貿易及物流方式1.訂單模式 (Purchase Order, PO) 及國貿條規 / 91.1.訂單條款 / 91.2.國貿條規 / 121.3.國貿條規之基本使用及撰寫方法 / 171.4.國貿條規審約技巧及易犯錯誤 / 212.即時供貨系統 (Just In Time, JIT) / 262.1.即時供貨系統的基本概念 / 262.2.即時供貨系統於銷售及採購契約中所表現之特色 / 282.3.需求預估及交貨通知 / 292.4.交貨彈性 / 322.5.閉鎖期 / 362.6.承諾限制 / 382.7.小 結 / 403.供應商管理庫存 (Vendor Managed Inventory, VMI) / 413.1.供應商管理庫存 (VMI) 的基本概念 / 413.2.供應商管理庫存 (VMI) 作業流程及概念 / 423.3.VMI相關條款 / 474.物流綜合條款 / 73三 財務條款1.最惠待遇條款 / 792.價格條款 / 833.稅 務 / 854.付款條件 / 884.1.信用狀 (Letter of Credit, L/C) / 884.2.付款條款及相關注意事項 / 955.抵 銷 / 100四 關務及進出口條款1.深加工結轉 / 1032.產品標識 / 1073.關務文件 / 1084.包裝及標籤 / 109五 品質管理1.樣 品 / 1112.點交、驗收及驗退 / 1143.品質保證 / 1194.品質稽核 / 1245.品質管理 / 1266.退 貨 / 1287.停 產 / 1328.限用物質承諾保證 / 135六 法務條款1.關係企業 / 1432.無利益第三人條款 / 1473.商標使用與標示 / 1484.責任條款及賠償條款 / 1504.1.免責條款 / 1504.2.保證條款 / 1524.3.責任限制 / 1535.違約及索賠條款 / 1575.1.侵害第三人身體及財產權之索賠條款 / 1575.2.侵害第三人智慧財產權之索賠條款 / 1675.3.懲罰性損害賠償或損害賠償預定額 / 1745.4.違約索賠條款 / 1775.5.其他違約賠償條款 / 1826.不可抗力 / 1837.智慧財產權歸屬 / 1888.禁止挖角及不當利誘 (廉潔承諾) 條款 / 1959.契約期間 / 19810.長青條款 / 19911.契約終止 / 20112.存續條款 / 20313.準據法 / 20514.管轄權 / 207七 保密條款1.定義受保護之營業祕密及目的 / 2132.保密責任範圍 / 2153.除外不受保護之營業祕密 / 2194.許可揭露條款 / 2234.1.受雇人等企業內部人員 / 2234.2.專業人士等企業外部人員 / 2255.禁止令 / 2276.保密義務的有效期間 / 229八 訴訟外紛爭解決機制1.協商條款 / 2342.仲裁條款 / 2363.仲裁人 / 2424.語 言 / 2445.仲裁程序 / 2456.仲裁效力 / 2487.仲裁範圍 / 249九 雜項條款1.契約之優先效力 / 2552.撰寫者優勢 / 2563.可分割性 / 2574.通 知 / 2585.完全合意條款 / 2606.棄權解釋限制條款 / 2617.當事人關係 / 2628.契約修改 / 2639.法規命令 / 26410.契約讓與或移轉 / 26511.標題 / 26612.文 件 / 26713.語 言 / 26814.複 本 / 26915.簽 署 / 270十 結 語 / 273

<<銷售及採購契約>>

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>