



新开小公司必读丛书
HANDBOOK FOR
NEWLY-OPENED COMPANY

RUHE
QIANDING HETONG

小公司 如何签订 合同

姜雪◎主编

- ◆签订一份理想的合同，
能够获得许多意想不到的收获
- ◆签订一份合法的合同，
能够杜绝许多不必要的麻烦
- ◆小公司老板的贴身法律顾问
- ◆帮你解决一切有关合同的难题



中华工商联合出版社
CHINA INDUSTRY & COMMERCE ASSOCIATED PRESS

小公司如何签订合同

姜 雪 主编

中华工商联合出版社

策划编辑：王 静 胡小英 于建廷

责任编辑：胡小英

封面设计：彩多设计室

图书在版编目 (CIP) 数据

小公司如何签订合同/厉永宁, 周盈, 沈竹石编著. —北京:
中华工商联合出版社, 2007. 1

(小公司必读丛书/姜雪主编)

ISBN 978-7-80193-538-0

I. 小... II. ①厉…②周…③沈… III. 公司-经济合同-
基本知识 IV. D923. 6

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 164769 号

中华工商联合出版社出版、发行

北京东城区东直门外新中街 11 号

邮编: 100027 电话: 64153909

网址: www.chgslcbs.cn

北京国防印刷厂印刷

新华书店总经销

710 × 1020 毫米 1/16 印张: 16 200 千字

2007 年 2 月第 1 版 2007 年 2 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 80193 - 538 - 0/F · 209

定 价: 25.00 元

前 言

在电视里，我们经常会看到在合同签约仪式上，许多公司领导人都是一拿到合同就非常潇洒地签字，然后把合同交到另一方，另一方也是连看都不看一下就签上自己的名字，然后是双方愉快地握手、合影……

实际上，不管什么合同，在签订之前，所有的内容细节都是谈好的，在没有签订之前，合同双方都会在一起认真研究，几番推敲，直至双方最后都认可的情况下才会签字。因为，一经签订，以前的口头约定，就会转换成有法律效力的证明；一经签订，就等于尘埃落定，不能随意更改；一经签订，彼此双方就必须严格按照合同的规定内容，切实履行各自的责任，否则可能会引起无数纠纷，甚至最后对簿公堂……即便如此，由于合同条款不够严密、准确而出现违约、纠纷的情况也不在少数；如果真的像电视上那样，连看也不看一下就把合同签了，那么，公司之间的纠纷更会与日俱增，公司的许多利益更是得不到有效保证！

签合同也不一定非得有什么仪式，除非外交上的需要，如果没有这方面的需求，不管办公室、会议室、俱乐部、酒店大堂……什么地方都可以签。

可见，签合同的关键不是仪式上的热闹与气派，而是条款上的务实与严谨。许多公司对此都是感触颇深，签订一份理想的合同，既能保护自己的既得权利，又能够促进双方的合作，加深彼此的友谊，为公司日后的发展奠定良好的基础。

小公司 如何签订合同

签订一份合理合法的合同，还能够杜绝纠纷，避免不必要的官司。生活中我们每个人都希望自己的一生平平安安，每一个公司也都希望能集中力量搞好经营、搞好生产、做好工作，没有人愿意打官司。谁愿意整日奔走于法院和律师所之间，既耗费大量时间和精力，又耽误正业？再说，即使把官司打赢了，也浪费了不少时间和精力，远不如不打官司好。签订一份安全的合同，就是尽量避免纠纷的现实保证，即使将来官司打起来了，也能够为自己提供一份有力的证据，为公司赢得官司多一分胜算。

尤其，对于那些刚刚成立的小公司，创业经验不充足、人数不多、资金不充沛、背景不雄厚，签订一份令人满意的合同更是至关重要。合同虽然只是一纸文书，却相当于当事人之间制定的法律。一份合同可能会使一家小公司插上翅膀，舒展腾飞；一份合同也可能会使一家小公司折断翅膀，呜呼哀哉。

小公司输不起。相信每一个小公司老板都懂得这个道理。所以，作为小公司老板，必须认真面对每一份业务往来、每一笔合同。当然，也不乏一些老板认为签合同是一件很麻烦的事，于是求助于律师代劳。但要知道，绝大多数时候，合同还得靠自己签订。那么，对于大多不是法律专家的小公司老板来说，如何才能签订一份没有破绽、安全可靠的合同？在签订合同时，小公司老板一定要考虑好什么、注意些什么？如何才能够不掉以轻心、操之过急？如何才能够不授人以柄、留下后患？本着这样的想法，我们编撰了本书。

本书最大的特点就是可操作性强，既可以在签订合同时作为现用现查手册，也可以作为公司老板、经理人签约合同时的辅导教材。另外，为了便于小公司老板使用，本书一改以往关于合同类图书的“法律面孔”，不光按照小公司运作方式重新编排了全新

的构架，还增添了一些经典的商业往来案例，而且在行文上也尽量追求语言朴实、通俗易懂，实为小公司老板、经理人案头、办公室必备之书。

编者

2007. 1

出版说明

作为全国工商联的直属专业出版社，中华工商联合出版社充分发挥自身优势，针对中小企业创业发展热潮，实施“小公司产品系列项目计划”。

根据不同创业发展阶段、行业经营差别的实际情况，共推出4个系列，包含近40个产品，以满足小公司不同发展阶段、不同行业管理者的使用需求。这些图书均由小公司的实际管理者做顾问、由具有丰富从业经验的小公司专家编写。

出版社根据不同产品系列特点，成立由资深专业编辑、一流设计师组成的专项项目组，形成读者访谈、项目策划、编辑组稿一条龙服务。

《新开小公司必读》已成为实用先进、影响深远的标志性读物。在此基础上，项目组在出版社领导和发行部的大力支持下，从读者访谈开始，在大量的市场调查基础上，对读者需求和图书市场进行充分调研和细分，因地制宜开发了小公司系列产品，并不断修改、完善。我们期待着小公司系列图书能为不同管理需求、不同行业、不同层次的小公司、小业主提供最佳的学习工具。

目 录

CONTENTS

前言

第一章 规定“动作”必不可少——小公司签订 合同的条款

1. 合同当事人基本情况	2
2. 合同标的及数量和质量	4
3. 合同的价款或者报酬	9
4. 所签订合同的履行	11
5. 合同的相关违约责任	16
6. 合同争议的相关解决方法	18

第二章 让伙计不再难搭——如何签与“人” 有关的合同

1. 合作合伙合同	21
范本：合伙合同	24
2. 劳动合同	28
范本：员工试用合同	32
范本：员工聘用合同	34
3. 劳务合同	38

小公司 如何签订合同

范本：劳务合同	42
4. 员工保密合同	44
范本：员工保密合同	47
5. 反竞争合同	50
范本：员工反竞争合同	53

第二章 确保公司“血脉”通畅——如何签与“钱”有关的合同

1. 民间借款合同	55
范本：借款合同	58
2. 担保贷款合同	59
范本：担保贷款合同	63
3. 抵押贷款合同	65
范本：抵押贷款合同	68
4. 借款担保合同	73
范本：借款担保合同	76

第四章 亲兄弟也要明算账——如何签与“物”有关的合同

1. 租赁合同	79
范本：一般财产租赁合同	84
范本：商铺租赁合同	85
2. 融资租赁合同	89
范本：融资租赁合同	92
3. 购货合同	97



范本：购货合同	101
4. 销售合同	105
范本：销售合同	108

第五章 谋求的是彼此共赢——如何签与“经营”有关的合同

1. 联营合同	112
范本：联营合同	115
2. 特许加盟合同	118
范本：特许加盟合同	122
3. 委托合同	127
范本：委托合同	129
4. 代理合同	131
范本：产品代理合同	134
5. 行纪合同	137
范本：行纪合同	141
6. 居间合同	143
范本：居间合同	148
7. 涉外合同	150
范本：出口贸易合同	153

第六章 趋利避害冷静出招——如何签与“生产”有关的合同

1. 承揽合同	156
范本：承揽合同	160

小公司 如何签订合同

2. 施工合同	163
范本：工程设计合同	165
范本：工程施工合同	168
3. 技术合同	170
范本：技术服务合同	174
范本：技术转让合同	178

第七章 往来中一步一个“脚印”——如何签与“存运”有关的合同

1. 保管合同	182
范本：保管合同	185
2. 仓储合同	187
范本：仓储合同	190
3. 运输合同	193
范本：运输合同	197

第八章 追求名与利的双收——如何签广告、商标、专利等合同

1. 广告合同	202
范本：广告合同	206
2. 商标合同	208
范本：商标使用许可合同	211
范本：商标权转让合同	213
3. 专利合同	216
范本：专利权转让合同	219

**第九章 一字一句关乎最终的输赢——小公司签订合同
应注意的事项**

1. 注意合同名称与内容要一致	223
2. 审查合同签约对象的主体资格	226
3. 注意定金与订金的区别	228
4. 明确违约金和赔偿金	231
5. 注意合同用词的严谨性	234
6. 仲裁机构名称要写具体明确	236
参考文献	238
后记	240

第一章

规定“动作”必不可少

——小公司签订合同的条款

无论什么样的合同，都是一把双刃剑。一份好的合同，能够促成公司之间的合作，使各方“共赢”；一份不严密的合同，可能破坏合作，酿成纷争。《中华人民共和国合同法》规定：合同的内容一般包括当事人的名称或者姓名和住所；标的；数量；质量；价款或者报酬；履行期限、地点和方式；违约责任；争议的解决方式等等。当然，由于各个公司经济交易内容上的不同，合同的内容也相应就会有所不同，但不管怎样，各种合同毕竟都有其共同的、最基本的条款，也就是必不可少的规定“动作”。

当然，经过实践得出，在签订合同时不光要做好这些规定“动作”，还要参考通行的合同范本，结合实际进行相应的补充，这样，才能够使所签的合同更加规范和完善。这就要求小公司的老板，在起草合同时能够小心谨慎，深思熟虑，把合同签好，在将来可能发生的违约诉讼中，也就能够抢先一步，胜券在握了。

1

合同当事人基本情况

合同是当事人之间的法律。这是一句关于法律方面的谚语，说的是只要彼此双方一经签订合同，便立即产生法律效力，不经过裁判机关宣告无效或撤销，任何一方不得违反。因此，无论是任何人都应该重视合同的签订。实践证明，签订一份合法有效、可操作性强的合同，有利于预防纠纷，促使当事人积极履行合同，实现签约的预期目的。

通常所说的当事人是合同的主体，对于签订一份合同来说，当事人的情况应该是最基本的东西，也是每一个合同必须具备的条款。假如一份合同中不写明当事人是谁、做什么的，那么，结果可能是连谁与谁做交易都搞不清楚，就无法确定权利的享受和义务的承担，发生纠纷也难以解决，特别是在合同涉及多方当事人的时候更是如此。

2006年10月，菁林公司经理刘长建通过朋友认识了一位搞建筑的林经理，几番接触，刘长建觉得林经理这人还算可交，就把准备开工的一处边沟工程给林经理干，于是，菁林公司就与林经理的海力建筑公司签订了一项工程合同。随即，菁林公司按合同要求将100万元保证金汇到海力建筑公司账户。让人没有想到的是，海力建筑公司的林经理很快便携带这100

万元保证金逃之夭夭。菁林公司经理刘长建回头去翻看合同，按照合同上林经理的姓名、地址去查找，发现资料都是假的，子虚乌有，再找当初介绍林经理的那个朋友调查，原来他们也是通过一个朋友认识的，接触也不多，怪只怪刘长建马虎大意轻信了朋友，在连对方的真实姓名、住址都没有搞清楚的情况下，就稀里糊涂地与人家的签了合同，并把款打了过去……

可见，对于小公司来讲，在与一方签订交易合同的时候，不仅要把应当规定的当事人——交易双方公司都按规定签到合同中去，而且要把各方公司的名称或者法人代表、主要负责人的姓名、公司地址、营业执照号码（身份证号码）、开户银行、账号、税号乃至联系电话、传真等等都应准确、清楚地标明，这是小公司在签订合同的时候，必须铭记在心和认真对待的东西。

而要做到这些，就需要小公司老板在合同签订乃至谈判之前，先对签约合同公司的资质进行详细审查，包括公司签约人的资格、公司履约能力及其以往经济交易上履约的信誉如何等等。此外，在签订合同的时候，一定要查看对方的营业执照。因为营业执照是由工商机关颁发的，其可信度比较高。

如果不对签约公司的基本情况进行翔实的了解，贸然与那些信誉不好、履约能力差的公司签订合同，就容易掉进经济纠纷的泥潭，甚至上当受骗，蒙受经济损失，最终吃亏的只能是自己。



合同标的及数量和质量

关于合同的标的，必须有一个清醒的认识，这样，在签订合同的时候才能够准确、翔实地标明出来，避免引起不必要的麻烦与纠纷。

(1) 标的。合同标的是指合同各方当事人权利义务指向的对象。如买卖合同中的具体买卖的物品、专利合同中的专利、劳务合同中的劳务行为、施工合同中的施工项目等。标的是合同成立的必要条件，是一切合同的必备条款。没有标的，合同不能成立，签订合同双方的关系也就无法建立。

由于合同的种类很多，合同的标的也多种多样：

①有形财产。在法律上，这是指具有一定价值和使用价值并且允许流通的有形物。如依不同的分类有生产资料与生活资料、种类物与特定物、可分物与不可分物、货币与有价证券等，其特点是看得见、摸得着。

②无形财产。无形财产是指不以实物形态存在的，具有一定的价值和使用价值并且在法律上属于允许流通的智力成果。比如商标、专利、著作权、技术秘密等等。这些财产看似无形，但实际上与那些有形资产一样，具有一定的价值。

③工作成果。在合同履行过程中产生的、体现履约行为的有形物或者无形物都可以称为工作成果。比如承揽合同中由承揽方完成的工作成果，建设工程合同中承包人完成的建设项目，技术

开发合同中的研究开发人完成的研究开发工作等。

④劳务。劳务指不以有形财产体现其成果的劳动与服务，包括一切劳动与服务行为。如保管与仓储合同中的保管行为，运输合同中承运人的运输行为，接受委托进行代理等，都属于劳务行为，都可以成为合同的标的。

合同对标的的规定应当清楚明白、准确无误，对于名称、型号、规格、品种、等级等都要约定得细致、准确和清楚，防止出现差错。在订立合同时，合同标的物一定要用规范的名称，避免当事人利用合同标的物名称的不同实施欺诈行为。

例如，河南某公司派人到广东购买黄花苗，共签订了价值达30余万元的协议。黄花苗运到后，种了1200亩，但是长出来的却是一种不能食用的红花植物。28万元的巨款已付出，工商部门在处理这件纠纷时经调查发现，这种红花植物在当地也叫黄花苗，发货与协议的标准物相同，因此责任在需求方。上例就是由对标的物的概念不统一而造成的经济损失。还比如，“小麦”在北方某些省份简称“麦”，那么在订立合同时就不能简单地写成“麦”，而要用全称“小麦”。如果没有核准，极易容易产生麻烦，到时候追悔莫及。

尤其是对于那些不易确定的无形财产、劳务、工作成果等更要尽可能地描述准确、明白。订立合同中还应当注意各种语言、方言以及习惯称谓的差异，避免不必要的麻烦和纠纷。

小公司在签订合同之前，应充分了解对方对合同标的是否具有处分权，合同标的是否存在抵押或司法查封等情况，如果是知