

中小企业 合同管理

SME
CONTRACT
MANAGEMENT

全程指引

| 王义 著



守住你的财富
看好你的合同

L&B
法商

“财富的一半来自合同”，但一份没有管好的合同，却可能是财富消失的根源，尤其对那些小企业来说，简直就是灭顶之灾。

——法商语录

3

D923. 64

W423. 1/3

中小企业 合同管理

SME
CONTRACT
MANAGEMENT

全程指引



法律出版社
LAW PRESS · CHINA

图书在版编目(CIP)数据

中小企业合同管理全程指引/王义著. —北京:法律出版社,
2007. 11

ISBN 978 - 7 - 5036 - 7843 - 1

I. 中… II. 王… III. 中小企业—经济合同—管理—中国
IV. D923. 6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 161630 号

© 法律出版社·中国

责任编辑/李天一

装帧设计/乔智炜

出版/法律出版社

编辑统筹/研发部

总发行/中国法律图书有限公司

经销/新华书店

印刷/北京中科印刷有限公司

责任印制/张宇东

开本/787×960 毫米 1/16

印张/22.75 字数/408 千

版本/2007 年 11 月第 1 版

印次/2007 年 11 月第 1 次印刷

法律出版社/北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)

电子邮件/info@lawpress.com.cn

销售热线/010-63939792/9779

网址/www.lawpress.com.cn

咨询电话/010-63939796

中国法律图书有限公司/北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)

全国各地中法图分、子公司电话:

第一法律书店/010-63939781/9782

西安分公司/029-85388843

重庆公司/023-65382816/2908

上海公司/021-62071010/1636

北京分公司/010-62534456

深圳公司/0755-83072995

苏州公司/0512-65193110

书号:ISBN 978 - 7 - 5036 - 7843 - 1

定价:45.00 元

(如有缺页或倒装,中国法律图书有限公司负责退换)



王义 1969年出生，浙江求直律师事务所资深律师，专业从事企业法律服务工作12年。

E-mail:lawyerwy@126.com

网络咨询网址:

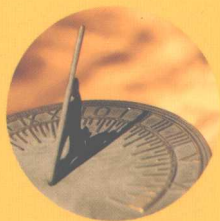
<http://wangyi.66law.cn>

合作出版+本书网络咨询:



作者根据多年在企业一线的法律服务经验,总结众多中小企业因合同管理不善而导致的沉痛教训,准确解析中小企业经营中最为重要的合同问题、关键知识、需要特别注意和处理的情况以及如何根据法律规定做出最为有利的应对,条陈缕析,趋利避害。

全书共分十八章,前七章讲解企业合同管理应注重的共性问题 and 通用策略,在知识介绍的同时,提供了大量生动深刻的实例分析;后十一章则从企业常用合同入手,讲解不同类型合同在操作和管理过程中的注意问题和应对方法,并提供精心设计的合同范本和明确细致的使用注意,增强应用性和可操作性。



SME
CONTRACT
MANAGEMENT

前 言

中国经济正在经历一场史无前例的飞速成长,这给予了中国的企业家们一个凭借智慧和才干创造财富打造事业的绝佳机会。但是,我们也应当看到,我们的经济正在经历一场形态的转变,这就是市场的规则化。如果说在市场开放的初期,当规则还没有形成之时,参与游戏的大多数人是靠着胆略、精明和勤奋打下山头、发家创业,那么到了今天,市场经济就是法治经济,已经不完全是一句政策性的口号。从格林柯尔顾维军、健力宝张海到伊利高管事件,以及其他种种江湖事件,尽管都有着深厚复杂的背景,但有一个关键必须看清,市场规则(法律)与企业制度正在成为左右企业经营与企业家个体兴衰成败的一条主线。一个成熟的市场会内在要求也必然演变出一套成熟的运行规则,这是市场发展的大道所在。当规则确定、游戏重新开始,不懂规则不按牌理出牌的人不可能成为最后的赢家。而一个聪明的企业经营者,首先要去掌握这套规则。从这一点来说,规则创造价值。

在法律体系中有一个被称为合同法的部门,与各类企业的关系最为密切。一个企业,无论其规模大小,形式如何,也不论其主动还是被动,从它诞生伊始,就与合同结下了不解之缘,有些企业更是“成也合同,败也合同”。但对合同、合同法的态度及运用能力,各类企业表现不一,谨小慎微者有之,不屑一顾者有之,无所适从者亦有之,能熟练驾驭者,则少之又少。造成这种巨大落差的重要因素之一,就是企业管理者对合同法知识的缺乏。因为法律条文经常用专业术语来表达,并隐含一定的专业理论,正是这些术语和理论挡住了人们掌握规则的道路。

有感于此,本书以作者多年从事企业法律服务工作取得的经验为基础,充分考虑非法律专业人士阅读的语言习惯,采取法条释义、以案说法、重点法条提示等多种方法,立体全面地对合同管理和法律知识进行了解读剖析。本书第一章至第七章,讲解了中小企业合同管理的组织架构以及合同管理流程中各个环节的共性问题 and 通用策略;第八章至第十八章介绍了中小企业各种常用合同签订和履行的注意问题和重要技巧。本书可以说是一份既美味可口又用料实足的合同管理大餐,花不多的时间,读者便能对合同法精髓有全面的掌握,既趣味横生,又能对读者的实践工作产生指导作用。

在成书过程中,本书得到了众多专家和朋友的全力支持。业内人士的建议使得此书得以避免疏漏和谬误,业外人士的意见使得此书得以通俗易懂。在此衷心感谢!如仍有不完美之处,敬请读者批评指正,以便再版时予以修正。

作 者
2007 年 11 月

目 录

Catalog

第一章 PART 01

“合同”和“合同管理”

合同是自己订立的“法律”/2 合同管理的前提——了解合同的效力/4 合同管理的关键——把握合同的有效性/6 管好您的合同/9 相关管理文件示范文本/12

第二章 PART 02

合同管理组织系统

合同管理者素质要求/20 老板怎么与律师合作管理合同/22 合同管理者的“梦幻组合”/23

第三章 PART 03

合同管理流水线

合同管理是动态过程/26 合同流程管理/30

第四章 PART 04

签订合同利己不损人

先不做“小人”，后不成“君子”/45 签约利己通略/47

第五章 PART 05

履行合同防人不害人

防人之心不可无/59 履约防人通略/62

第六章
PART 06

合同术语难不倒

合同主体/77 合同订立和变化/83 合同条款/86 合同履行/89 违约责任和纠纷处理/91

第七章
PART 07

合同诉讼与证据

诉讼的基本流程/95 打官司的几个重要环节/99 在合同管理中准备证据/105

第八章
PART 08

买卖合同

买卖合同主要条款的约定方法/110 买卖双方的权利义务/113 买卖过程的N个怎么办/120 常用买卖合同范本及要点说明/123

第九章
PART 09

借款合同

民间借贷合法吗/128 企业间借贷/132 银行贷款合同/135 出借人规避风险小技巧/137 常用借款合同范本及要点说明/139

第十章
PART 10

担保合同

四种担保合同/143 哪种担保更适合您/151 “保”字怎么写/153 担保人履约自我保护/155 债权人履约自我保护/159 担保合同范本及要点说明/161

第十一章
PART 11

租赁合同

租赁合同签订之通用技巧/163 一般租赁合同的履约保护/171 房地产租赁的几个注意事项/177 租赁合同范本及要点说明/180

第十二章
PART 12

融资租赁合同

什么是融资租赁合同/186 融资租赁合同的基本结构和约定方法/188 特有的游戏规则/191 融资租赁合同范本及要点说明/195

第十三章
PART 13

承揽合同

承揽合同知几许/202 承揽合同的签约技巧/208 承揽双方在履行合同中的博弈/215 加工承揽合同范本及要点说明/221

第十四章
PART 14

建设工程施工合同

建设工程施工合同的法律底限/226 签约技巧/230 履约保护/238 建设工程施工合同范本及要点说明/249

第十五章
PART 15

货物运输合同和仓储合同

货物运输合同的主要内容和签约技巧/257 货物运输合同履行中双方的权利和义务/260 仓储合同的签约和履约技巧/268 货物运输合同、仓储合同范本及要点说明/278

第十六章
PART 16

委托合同和居间合同

委托合同知几许/285 委托合同如何履行/289 居间合同是什么/298 委托合同、居间合同范本及要点说明/301

第十七章
PART 17

合伙合同

两种合伙您选谁/307 合伙合同怎么签/312 “合”、“分”法则与谋略/319 合伙合同范本及要点说明/323

第十八章
PART 18

劳动合同

不能不签的劳动合同/329 劳动合同流程管理/336 签约技巧/343 如何“炒鱿鱼”/348 劳动合同范本及要点说明/351

“合同”和“合同管理”

“愿赌服输”是一条古老规则。从本质上说,“愿赌服输”的精神就是一种信守合同的精神。合同是当事人之间的约定,这种约定只要不违反法律规定,就是“法律”,因为它受到法律的保护,如果哪一方违反了合同,将会受到法律的制裁。“言必行,行必果”是一种道德传统,但是有了合同法后,这种道德传统就演变为法律规则,成为合同效力的体现。正因为合同有如此严肃的法律后果,作为企业家必须认真管理好本企业的合同,使企业靠合同营利,而不因合同受损。

案例

2002年在浙江投资的某台资企业准备新建厂房和办公楼两幢。企业董事长涂先生为照顾其同乡林某生意,就与林某在江苏太仓投资的一家钢结构公司(以下称钢结构公司)订立工程施工承包合同。因该钢结构公司不具备施工资质,林某瞒着涂某找到太仓当地的一家建筑施工企业(以下称太仓公司),而该企业也不具备相应施工资质,又将工程土建部分分包给浙江人朱某,并由其联系一家浙江著名建筑公司设在上海的分公司(以下称浙江公司),协商挂靠浙江公司名义施工。浙江公司注重企业品牌拒绝了朱某要求。朱某就变造了浙江公司的合同专用章找到林某。林某隐瞒自己不具备施工资质的情况,向涂某谎称在浙江施工需要使用浙江建筑企业名义,又要求涂某与浙江公司签合同,并用变造的浙江公司印章在合同上盖章。上述情况,涂某均不知真相。从谈判到签订两份合同,除了涂某外,涂某公司内部没有第二个人参与其中,包括法务部和工程部。

工程从2002年6月开始施工。2003年4月,参加施工的工地民工因领不到工资而在工地罢工,建筑材料供应商也纷身上门要求支付材料款,最后酿成群体冲突。造成资金链断裂的原因就是涂某支付的工程进度款先后被钢结构公司、太仓公司以收取管理费的名义层层瓜分,到了实际承包人朱某手中所剩无几。为缓和局势,涂某从自己公司中拿出30余万元支付工人工资。施工继续进行,但是有了涂某垫付工钱的先例后,朱某多次以浙江公司项目负责人名义直接向涂某的公司支取工程款。1个月后,涂某公司按合同该付的工程款已经全部付清,然而朱某实际并没有

拿到这些钱。工程又无法继续,工程再次停工。已建工程存在屋面漏水、窗台渗水等严重质量问题。几经交涉,涂某终于明白朱某是实际上的承包人。气愤之余,为赶工程进度,涂某迫于无奈又与朱某协商,与其直接发生承包关系,并与其直接结算。在支付 80 多万元工程款后,工程终于勉强完工。剩余 300 多万元工程款,涂某拒绝向钢结构公司支付,因为其已经足额支付给了朱某。

最后,发生了 4 场持续 3 年的诉讼;工程被延期 1 年多,外贸订单大量被取消;尽管涂某已经支付工程款,但因钢结构公司“不认账”,又被判决支付工程款 200 余万元;工程质量隐患至今没有解决;因挂靠施工的违法行为,工程无法通过验收,至今不能办理房屋产权证……

通过上例我们不难看出涂某公司惨重损失的原因:签订合同一人独断,完全撇开公司内部专业部门;履行合同忘记了合同规则,轻易放弃合同对钢结构公司的约束,而直接与朱某发生关系;发生纠纷后,不顾合同法律程序直接炒了钢结构公司的鱿鱼;等等。

反思之,如果涂某建立起与其公司规模相对应的合同管理制度和体系,遵循法律的规则履行合同,而不是一人独断,无视法律规则,这场企业灾难将不会发生。

第一节 合同是自己订立的“法律”

一、什么是合同

合同有许多别名,有时候叫契约,有时候叫合约,有时候叫协议。我国现行法律给它取了一个统一的名字,叫合同。所谓合同,通俗地说,就是平等的当事人之间在自愿基础上,经过协议一致后,达成的能够引起法律后果的约定。

合同的达成,必须是自愿的,所表达的意思应当是真实的,反映合同当事人的真实意愿。所以,如果是被逼迫而签订的合同、处于危难之中为解脱困境而签订“不平等条约”、受欺骗而签订的合同、因重大误解(如将油画真迹当作复制品出卖)而签订的合同,都违反了真实意愿,法律规定这些合同在一定期限内可以反悔。

合同还必须不违反法律的禁止性规定。比如说,有些企业在与职工签订劳动合同时,为了规避万一发生工伤需要进行赔偿的风险,就在合同里写上这么一句话——“工伤概不负责”。这个约定是没有法律效力的,因为劳动法等相关法律明确规定了企业必须为劳动者办理社会保险,使劳动者在年老、疾病、工伤等情况下获得帮助和补偿。而这条约定因违反了劳动法律的明确规定的“订立和变更劳动合同,应当遵循平等自愿、协商一致的原则,不得违反法律、行政法规的规定”而无效。

二、合同的形式有哪些

一说起合同,人们往往与“白纸黑字”相联系。其实,合同并不一定是白纸黑字来表

现的,比如说我们到饭馆吃饭,饥肠辘辘的您,不会每点一道菜都签字画押,但实际上您与饭馆确实签订了餐饮服务合同,这个合同叫口头合同;您收到别的公司发来的订单,按照订单要求直接送货上门,这份订单就是一份合同;您出门乘飞机,机票就是一份合同。

另外,合同并不一定就叫“合同”,有时候人们喜欢叫它协议书,有时候人们喜欢叫它为合约,有时候人们干脆不叫它名字,但无论叫什么或不叫什么,只要它的内容是双方之间关于交易的约定,它就是合同。因此,在现实的经营中,企业之间来往的信函、传真、电报、电子邮件等,都可以成为合同。

为了保护您的交易安全,我们还是建议您采用书面方式签订规范的合同,中国不是有句俗话吗,叫“口说无凭”。在本书第八章至第十八章中,我们为您推荐了各种常见合同示范文本,供您参考。

三、企业靠合同而生

很多企业家初一听这话可能不以为然,认为企业是靠我的资金靠我的奋斗而生存的,怎么靠合同而生呢。但通过下面的分析,您将会认同,在一定意义上,企业是靠合同而生的。

办公司,几个股东之间首先要订立出资合同,没有这个合同,几个股东就无法走到一起;有了股东的资金,还得有工人干活,那您就得跟工人签订劳动合同,使工人成为您企业的一员;产品生产出来了,您得把它销售出去,那么您就得跟客户签订各种交易合同;等等。也许这些合同不是书面的,但它们的客观存在着,只不过以口头或其他形式存在而已。

所以,没有合同,您的企业就不能诞生,不能经营,有合同但是合同订得不好,或者合同虽订得好,但是没有履行好,您的企业将难以发展甚至面临重大危机。您看,您的企业不是靠合同而生吗?

四、有效的合同就是“法律”

在我们上中学的时候,就知道了法律是国家制定的,并且靠国家强制力保障实施的行为规范。但是如果深究法律来源,我们会产生这样的疑问,“国家”本身并没有思想,它怎么制定法律呢?法律仍然是由人来制定的。只不过,制定法律的人代表了全体国民的意见,有一点是肯定的,他们应当达成一致意见,至少多数人要达成一致的意见。这跟合同必须由当事人达成一致意见是多么的相像!所不同的是,法律是一个国家内多数人达成的一致性意见或多数意见,而合同是合同双方达成的一致性意见,二者的表

面区别仅仅在人的范围不同而已。所以,法律是一个国家全体国民的行为规范,合同是合同当事人的行为规范。所以,从这个意义上说,合同就是当事人之间的法律,只要它不违反国家的禁止性规定,国家法律就是合同的后盾,这样的合同同样具有强制性。

在我国,合同的效力有时候还要超出法律规定的效力。有些法律对某种情况作了规定,但是后面又加了一句“合同另有约定的除外”,说明这个时候合同的约定可以不受这个法律条文的限制,当事人有与法律不一致的约定的,优先使用当事人的约定。比如说,《合同法》第220条规定:“出租人应当履行租赁物的维修义务,但当事人另有约定的除外。”这样的规定,在我国的民事法律中随处可见。

第二节 合同管理的前提——了解合同的效力

人们为什么要签订合同,就是为了保证交易安全,那么,为什么签了合同,就能够使交易安全获得保障呢?那是因为合同是有法律效力的,它受到法律的保护,法律是合同的坚强后盾,谁违反了合同,谁将受到法律的制裁。所以,人们就不敢违反合同,这样合同就有了效力。合同有哪些效力呢?

一、言必行

言出必行,如果这个“言”是合同的组成部分,那它就不是一般的道德要求了。比如说,您与别人签订合同,将钢材以1000元每吨的价格卖给别人,但是当交货的时候,钢材的进货价格就达到了1200元每吨,您可能会说,我总不能做亏本的买卖吧?孔子说:“君子重义,小人重利”,您说大不了我不是君子是小人得了,反正亏本的买卖我不做。对不起,这个时候可不是承认自己是小人就能完事的,亏本的买卖您还得做,因为法律认为您是应该能够预见到这个风险的。我国《合同法》第8条规定:“依法成立的合同,对当事人具有法律约束力。当事人应当按照约定履行自己的义务,不得擅自变更或者解除合同。依法成立的合同,受法律保护。”

当然,法律也是讲道理的。一般来说,在三种情况下,您可以言而不行。

第一种情况是,您遇上了不可抗力。不可抗力,是指不能预见、不能避免并不能克服的客观情况。说得通俗点,所谓不可抗力,也就是想不到、躲不过又扛不了的事情,最典型的不可抗力就是自然灾害,如地震、洪水等。比如说,您跟别人约定于某一时间送一火车皮的钢材到某地,途中刚好遇上洪水将铁路冲毁,从而导致您延期1个月交货,这个时候如果法律要追究您的责任,您就有点冤了。所以,《合同法》第117条规定:“因

不可抗力不能履行合同的,根据不可抗力的影响,部分或者全部1规定的除外。”

第二种情况是,对方违约在先,经过您催促后他还是不履行,或者您如果再继续履行合同对您没有意义。比如说,您向别人订了一车香蕉,说好1个月内交货,结果他到第3个月才交货,交货时市场上的香蕉已经多得卖不完,这个时候您可以拒绝接受这车香蕉。

第三种情况是不安履行抗辩权。比如说按合同您应当先支付货款,但是您有证据证明,对方经济状况明显恶化,您如果支付了货款后,极可能提不到货,您可以暂时不付款。本书第五章第二节对此将有专项介绍。

二、行必果

言必行是指说到要做到,而行必果,是要求说到不仅要做到,而且做还要达到约定的结果。比如说您竭尽全力完成合同义务,但是最终由于各种原因,没有达到订立合同时给对方的承诺,您可以拿“结果并不重要,只要我努力过了”来安慰自己,但是不能拿这句话来应付您的合作伙伴,要知道人家要的恰恰是结果,而不是您努力的过程。已经成立生效的合同,合同当事人应当“全面履行”、“实际履行”。

所谓“全面履行”,是指履行合同必须完全符合合同约定的时间、地点、方式、质量等要求。我国《合同法》第60条规定:“当事人应当按照约定全面履行自己的义务。”通俗地说,就是履行合同要做到不折不扣。比如说,您向银行借钱,借款期限是1年,如果超过1年您还没有还款,那您肯定知道这是违约的,那您要求提前归还行不行呢?银行如果不同意,这也不行!因为合同约定的是借1年,所以,既不可推迟也不可超前。这就叫不折不扣的“全面履行”。

所谓“实际履行”,是指按照合同约定的标的履行,而不能以其他非约定标的来代替履行。挂羊头的店,羊肉卖完了,不能以狗肉来代替羊肉,哪怕狗肉卖得再便宜也不行。比如说,您与别人签订合同将一幢写字楼卖给别人,并约定如果是不履行合同将处以巨额的违约金。时过不久,房产行情看涨,您觉得原来的价格便宜了,您想重新卖给别人以求得有个好价钱。这时您提出,我愿意承担巨额违约金,房子我不卖了。也就是说,您打算以承担违约金的方式来取代出售房子。这样行吗?不行。除非这房子已经卖给了别人,并已经办理了房产过户登记手续。这不符合合同“实际履行”的要求。我国《合同法》第107条规定:“当事人一方不履行合同义务或者履行合同义务不符合约定的,应当承担继续履行、采取补救措施或者赔偿损失等违约责任。”这就是将“卖羊肉”进行到底的“实际履行”。

三、违必究

前面讲了,合同就是法律,违反了法律要受到制裁,违反了合同,同样要受到法律的制裁,因为有效成立的合同是受到法律保护的,法律是合同的后盾。违反了合同,要受到哪些追究呢?

继续履行

这就是前面讲的“实际履行”。假如客人执意要吃羊肉,哪怕是高价买来一只羊,您也必须把它按照正常价格卖给客人。

赔偿损失

如果您不履行合约,或者履行合同不符合约定,也就是说违反了“全面履行”要求,并且造成了对方的损失,您必须全额赔偿,不论您是否尽到了全部努力,反正只要您没有达到合同约定的结果,您就得赔偿。

承担违约金

假如您在合同中约定了违约金条款,那么,不论您违反合同的行为有没有给别人造成损失,都要向对方支付违约金。

定金处罚

如果您在合同中约定了定金,现在您拒绝履行合同,您将面临双倍退还定金或定金被“没收”的结果。

“淘汰出局”

假如您不守信用,不按照合同履行,您有可能被“淘汰出局”——对方与您解除合同,那时,您为准备履行合同而花费的人力、物力和财力都将付诸东流。

第三节 合同管理的关键——把握合同的有效性

我国《合同法》第7条规定:“当事人订立、履行合同,应当遵守法律、行政法规,尊重社会公德,不得扰乱社会经济秩序,损害社会公共利益。”这是对有效合同总的要求,即合同应当不违法,不损害社会公共利益,并符合社会公德。

一、合同有效的必备条件

一份有效的合同应当具备:主体适格、内容不违法、形式合法。

主体适格

是指签订合同的当事人应当有签订合同的资格。对自然人来说,应当是成年人,少数情况下,10周岁以上的未成年人可以签订一些简单的与其智力、阅历相当的合同,比如买一些学习用品等。而且必须智力正常(没有精神病),否则,应当由其监护人如父母代理签合同。对企业来说,应当办理过工商注册登记,取得营业执照,经营某些需要特别批准的行业,还需要经过特殊批准,比如经营药品生产、批发烟草等。

内容不违法

是指签订的合同不得与法律明令禁止的或者明令必须执行的内容相冲突。比如招商引资过程中,有些地方政府在没有用地指标的情况下,与投资者签订合同,将没有办理过土地征收手续的农村集体土地给投资者建厂房,这就违反了我国《土地管理法》第43条关于“任何单位和个人进行建设,需要使用土地的,必须依法申请使用国有土地”的规定,这个引资合同的条款就无效。还如,有些地方政府为了吸引投资者,将国有土地以明显低于市场价的价格以协议方式出让给投资者。浙江省《关于全面实行工业用地招标拍卖挂牌出让实施意见(试行)的通知》中有“浙江省全省所有工业项目用地一律以招标拍卖挂牌方式出让”的规定,如果前述行为发生在浙江省,这个出让合同就属于无效合同。

形式合法

是指有些法律规定了一定的形式,符合这个形式的合同才有效。合同的形式一般来说是自由的,即当事人可以自行决定,但是有些特殊的合同,法律对合同形式有特别要求,当事人必须遵守。比如根据法律规定,以定金作为合同担保的,光订立合同还不行,必须把定金付了,定金合同才生效。还如,《合同法》规定,“建设工程合同应当采用书面形式”,因为建设工程合同是比较复杂的合同,如果不采用书面形式,万一发生争议的话,法院将无法正确处理纠纷。因此,建设工程合同如果没有采用书面形式,法院就无法认定当事人之间订立的合同内容,这个“合同”等于不存在。

二、不应当签订的合同——无效合同

所谓无效合同,简单说就是没有法律效力的合同,不受法律保护。一旦签订了无效的合同,要么是您无权要求对方履行义务,要么是您履行之后遭受损失。因此,此类合同是您在生产经营过程中最不应当签订的合同。根据《合同法》的规定,常见的无效合同有:

1. 一方以欺骗、威胁的手段订立合同,从而损害国家利益的。如骗取国有资产的

合同。

2. 双方勾结,损害国家、集体或者第三人利益的合同。比如说与国有、集体资产管理人相串通,无偿或低价取得国有、集体资产的合同。

3. 以合法形式掩盖非法目的的合同。常见的有以租赁的形式非法买卖土地的合同。

4. 违反法律、行政法规的强制性规定的合同。如非法买卖土地的合同。

5. 与10周岁以下的小孩或发病期的精神病人签订的合同。

三、应当尽量避免的合同——效力不确定的合同

有些合同,既不能说它有效,也不能说它无效,而是效力不确定,也就是说,最后有可能有效,也有可能无效,而且导致有效或无效的主动权还掌握在对方手里。这类合同可能导致您的行为失去意义,进而遭受损失,因此应当尽力避免。效力不确定的合同主要有以下三种情况:

1. 与10周岁以上的未成年人订立的与其年龄、智力、精神健康状况不相适应的合同。比如一个15岁的小孩,将家里的一件古董卖给您,这个合同的效力是不确定的。如果他的家长事后知道并不同意卖,那么您就得把古董还给人家,相反,如果小孩家长事后同意了,合同就有效,买卖成交。

2. 没有代理权、超越代理权或者代理权终止后以被代理人名义订立的合同。所谓代理,说的简单点就是帮别人办事。但是帮别人办事必须是别人事先委托您,不然的话,就有可能好心办坏事了。当时,如果事后别人认可您的好心,并同意您办的事,那么,这个合同就有效,否则,就是无效合同。

3. 无权处分。所谓无权处分,最典型的就是把别人的东西处理掉了。举个简单例子,您把借来的东西给卖了,这个买卖就有问题了,因为这个东西本来就不是您的,您怎么可以擅自把它卖了呢?即使卖的价钱再好,物主不认可,您还得把东西要回来。当然,物主如果同意这个买卖,那这个合同就有效了。

四、有些合同是可以“反悔”的

凡是具有以下情况之一的,允许有关当事人“反悔”,您大可根据需要而灵活决定。

1. 因重大误解订立的。所谓“重大误解”就是对合同的内容有误解,而且不是一般误解,是重大误解,严重影响当事人的利益。比如说,甲公司签订合同,将袜子以30元每打的价格卖给乙公司,结果在履行合同时发生了争议:按照甲公司所在地的习惯,1