

IDG新经济工商实务傻瓜丛书



商务

Business Contracts Kit For Dummies

合同手册



〔美〕理查德·哈罗齐 著
张建 李佳 丁宁 韩文光 译
贺卫华 译审

- ◎ 起草和处理各种法律文本，从风险投资协议到企业重组和雇佣合同
- ◎ 合理使用与选择法律赋予的权益，应对不同的商务局面
- ◎ 提高法律境界，避免掉进合同协议的陷阱
- ◎ 附属光盘有超过200多份现成实用的商务合同文本



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE



IDG
BOOKS
WORLDWIDE

IDG 新经济工商实务傻瓜丛书

商务合同手册

[美]理查德·哈罗齐 著
张建 李佳 丁宁 韩文光 译
贺卫华 译审

企业管理出版社

北京市版权局著作权

合同登记图字 01—2001—1396 号

图书在版编目(CIP)数据

商务合同手册/[美]哈罗齐著;张建等译. —北京:企业管理出版社,
2001.10

(IDG 新经济工商实务傻瓜丛书)

ISBN 7-80147-473-2

I. 商… II. ①哈… ②张… III. 商务—经济合同—手册 IV D913
- 62

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 071962 号

IDG 新经济工商实务傻瓜丛书

书 名:商务合同手册

作 者:[美]理查德·哈罗齐 著 张建 李佳 丁宁 韩文光 译

译 审:贺卫华

丛书总策划:原 平

责任编辑:肖震东

技术编辑:胡晓 杜敏 晓光 景山

书 号:ISBN 7-80147-473-2/F·471

出版发行:企业管理出版社

地 址:北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编:100044

网 址:<http://www.ccc-ccda.org.cn/cbs>

电 话:出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387 68701408

电子信箱:80147@sina.com emph1979@yahoo.com

印 刷:三河市欣欣印刷有限公司印刷

经 销:新华书店

规 格:850 毫米×1168 毫米 32 开本 13.125 印张 300 千字

版 次:2001 年 10 月第 1 版 2001 年 10 月第 1 次印刷

定 价:35.00 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

2001/10/06

中文版序言

——为第二辑 IDG 新经济工商实务傻瓜丛书出版而作

进入了新世纪，我国在继续完成工业化的同时要加快国民经济信息化的步伐。对于中国的广大企业，特别是经济发达地区的企业，提高信息化水平已成为顺应现代化潮流的首要选择。以信息技术为核心的知识经济正在全面冲击和改造我们已有的经济形态并塑造着 21 世纪新经济规则。我们应当学习新的知识，把握它的脉搏，迈开步伐，迎接知识经济的挑战。

源于 .COM 的网络经济扬弃了原有的生存方式，渗透到传统的经济组织体系，并构造着新经济的神经系统；而网络经济的全球化和借助信息交流完成商品交换的这种经济活动的本质已经导致在已有经济体系最深层处的世界范围的经济重组，新经济正在这个过程中催生，从生产领域到流通领域再到服务领域，正在发生自下而上的大变动。这一大变动涉及经济体系的组织构造、供应系统、配送体系、工作性质、工作时间及场所、消费市场、财务关系、指挥系统等，更加重要的是，这一大变动甚至涉及到商品交易的超高速化和变化的进行速度本身。除这些变化外，还有金融服务和金融制度的重组、支付体系的变化、各种产业间界线和上下结构的逐渐消除、世界规模的战略合作和向全球化急剧发展的潮流等。

在这种潮流的带动下，世界范围的经济重组正在地区与地

区之间、国家与国家之间、行业与行业之间、企业与企业之间全面展开，面对世界范围的经济重组，面对汹涌而来的全球化竞争，机遇和挑战从来没有像今天这样以高速的频率冲击着人们的选择，稍有不甚，即会南辕北辙。中国企业应该看到全球经济正重新洗牌，世界经济正走向全球化，而知识经济的来到正是这一切变化的原动力，应用和创造知识是当今知识经济的核心内容。教育是创造、获取、适应和运用知识的关键，也是在新经济中参与竞争的关键，技术以及适应性强的人力优势在全球化竞争中会充分显示出来。

21 世纪的企业，将通过创造和生产知识而盈利，因此，创新是企业永恒的主题。传统企业盈利的主要途径是通过规模生产降低成本，而新经济将从根本上改变未来企业的营运规则。新经济中的霸主将是那些建立在新知识基础上的企业。只有 3.1 万名雇员的微软，占据着 6000 亿美元的市场，而拥有 31 万名雇员的麦当劳，却只有 600 亿美元的市场占有量，同是美国的两大企业，按雇员平均的市场占有量计算，相差 100 倍。提高中国企业的竞争力需要运用创造性和创新性的方法，包括目标更明确的计划及提高劳动力的附加值。在知识经济里，人才是创造财富的最珍贵的资源。必须对我国庞大的劳动力予以更多关注，把劣势转换为优势，需要在提高自然环境资本的同时，增加人力资本和无形资产。

荣获诺贝尔经济学奖的美国经济学家西奥多·W·舒尔茨经过对农业经济的长期研究，最后发现，从 20 世纪初期到 50 年代，促使美国农业生产率提高的重要原因，已经不是土地、劳动力数量或资本存量的增加，而是人的知识、能力和技术水平的提高。美国保罗·罗默教授提出了“生产四要素”的理论，认为经济长期增长取决于资本、非技术劳力、人力资本（可按

接受教育时间的长短衡量)和新思想(可按专利数量衡量)。哈佛大学的罗伯特·巴罗等人运用罗默的方法进行了调查,最后得出结论说:妨碍穷国赶上富国的是人力资本的缺乏,而不是缺少有形资本。一般说来,构成人力资本的是劳动者的知识存量、技能水平和健康状况。人力资本通过人力投资而形成,主要的人力投资包括正规教育和职业培训。

在知识经济时代,“无形资产”这一概念空前地引人注目。无形资产虽然不像土地、建筑物、机械等有形资产那样有着具体的形象,但却对企业的经营起着重大作用。它除了经营权、专利权等法律上的权利之外,还包括事实上具有货币价值的权利。随着知识产业的发展,无形资产的价值越来越高。软件、信息、教育、传播、娱乐等产业都具有极高的附加值。

我国企业应探讨在新经济环境下企业经营的新模式。以往经济的价值是以生产商品的数量,如一吨钢、一桶油来衡量。而今天,典型的商品则变成了某种计算机软件或基因序列测定方法等,越来越多的商品是以其包含的知识作价,而不是以它们的物质含量作价。我们已从很多商品中看到这一点:开发新软件、新药物或拍摄新影片都需要巨大的初始投资,但产品一经开发出来,生产“复制品”的成本就十分低廉。从传统经济过渡到新经济,其实质是从生产有形商品的经济变成以生产和应用知识为核心的经济,而新经济下需要新的思维方式。在新经济体系中对知识产权拥有的重要性,正像传统经济对资本所有权拥有的重要性一样,这种对知识的“垄断”能力是唯一的激励机制,若没有这种能力,将不能补偿产品最初开发的投资成本。因此,对这种知识产权“垄断”能力的不断追求,便是新经济的核心驱动力,这也是我们要特别重视保护知识产权(专利权、复制权和商标权)的原因。

正是人力资本和无形资产在新经济发展中的重要地位，我国企业在面临经济全球化的重组和竞争格局中，通过不断创新取得竞争优势的根本出路都要落实到对人力资源和无形资源的投资和保护上，从而形成企业自身的核心竞争力，大多数企业政策亟待改变以适应其新的特点；因此，企业将科研成果转化成商品的风险投资变得十分重要，对教育和培训的投资也比以往更为重要。

21 世纪的企业，将遵循新经济的规律而运行成长。在未来的新经济中，企业生存的原则将彻底改变。但有一点是永恒不变的，这就是企业在经营全过程中的知识创新，只有这样企业才可能永续经营，永续发展，这也是企业管理出版社面向企业，长期致力于传播新知识、新技能的原因。我希望这次第二辑 IDG 新经济工商实务傻瓜丛书的出版能为中国企业在创新发展中学到更多的方法，汲取更多的力量。

陈锦华
2000-7-2月

IDG 新经济工商实务傻瓜丛书

翻译委员会

主 任：尹援平

副主任：张瑞恒

委 员：（按姓氏笔划）

丁 锋	马晓光	王学斌	王贵基
田晓犁	玄肇清	刘国平	孙泽民
远松山	吕国建	朱凤鸣	杜 敏
肖震东	吴太刚	陈忠华	胡 晓
贺卫华	阎书会	谭繁华	

内容提要

本书是一部介绍商务合同订立方法与技巧的工具书。它不仅根据合同的大小和用途对不同类型的合同进行了分类和比较，提供了许多极具参考价值的样本，而且对购销、租赁、转让等不同性质合同的理解、辨别和签定进行了具体讲解。目前，在互联网上开展电子商务时，合同的使用越来越广，本书也对此作了非常详细的介绍。

作者简介

理查德·哈罗齐，一位有着 20 余年经验的律师，长期充当多家公司、企业家和投机资本家的法律代理人。他的名字被收入美国律师界的名人录中。同时，他还与他人共同经营一家著名的律师事务所——旧金山奥里克、赫林顿 & 萨克利夫 LLP 律师事务所。他曾是加州大学 PBK 联谊会的会员，毕业于洛杉矶加州大学法学院。在校期间，曾任《法律周刊》编辑，出版了许多关于法律及经商方面的专著，如本书、《公司创建及经营》、《成功企业的策划、融资及运作》、《合股契约与合营协议》等。在规范 Web 网站法律协议的发展方面，他是一位先锋人士。

他为不同的法律和商业组织做过广泛详尽的专业讲座，如美国电子学会、合作资本研究所、加州律师继续教育学院、法人律师学院、旧金山律师学院以及法律实施研究所等。

理查德还是现任加州律师委员会主席，旧金山律师社团委员会两位主席之一，加州法庭商法处执行委员会委员，以及纽约《合资及战略同盟》杂志年会的两位主席之一。

作者在下列领域是行家里手：公司的创建及经营，商贸事宜，社团理财，合资共建，战略同盟，合资筹款，职业协议，租约信贷，因特网事务，执照协议，合股契约，优先股咨询，资信协议，股票选择，买卖合同，证券法规，企业合并与谋利等。理查德的电子信箱为：rharroch@orrick.com

本书导读

.....

许多人也许认为，成功经营的关键是要有锲而不舍的精神和决断英明的举措。但是，回顾一下自己的所作所为：在同各种表格打交道之时，在起草合同和谈判之时，在文牍中疲于奔命之时，你也许会发现费时不少。信不信由你，文书工作常常是经营的关键所在。尽管我们很多人对处理这类事情常生不快，但本书肯定能使你的经商人生春风得意。

如果你很有钱，不在乎省不省钱，那么，应雇一名律师帮你起草合同或其他法律文件。别搞错了，我就是律师。如你需要好律师的一技之长，肯定机会多多。不管有没有好律师，你得明白，在合同的谈判中，真正重要的是什么。如有难处，我写的这本书可以助你一臂之力，帮你摆平。

我得对你说，合同、表格及其他法律文件不但相当重要，而且解释起来也颇费口舌。不过，本书及所附光盘会为你提供许多不同的商务表格样本。当然，你肯定会对提供的许多文件进行必要的修

改，但至少我给你一个良好的开端。我敢保证，我会为你排忧解难。

如何使用本书

你已经买了这本书（当然，这是假设你买了这本书，而不是借），你同时也为自己买回了一个高新技术的产物，即一盘 CD-ROM 光盘。把盘放入计算机中，里面有 200 余种商务表格和合同样本可供选择。

我的意思是，只要你读了我对这些有着实际用途的表格和合同所进行的独到解释，那么，一旦需要，你便可以直接从光盘中按图索骥，为己所用，这样难道不爽吗？

你知道“蜘蛛人”是怎样说的吗？他说，当糟糕的事情发生的时候，他的“蜘蛛感”会使自己有针芒在背之感。现在，我的“律师感”也会起作用。我虽然不会告诉你，我身上哪个部位感到难受，但我会说，本书决无想教你什么法律上的奇言怪论之意。我是想说，尽管书中的表格都不错，但法律条文会变，会因地制宜。所以，这些表格样本不可能完全适合百家胃口。但若遇到难题，尤其涉及大笔资金（或个人声望），不妨听听专家们的意见，勿图一时省事。

对你的假设

首先，我不会假设你有没有法律背景。我只是将出现在合同和表格中的术语做些定义上的说明，并提出己见，以使你新起草的合同简洁明了。如果你本人就是法律方面的行家里手，你也能开卷有益。既然我已为你的文书工作做好了一切，又何劳你事事躬亲？

但我要假设的是你对自己的商务能否平稳安全运行肯定十分介意。这样，本书中的许多表格和合同还起到了另一个作用——嗨，这么说吧，还起到了帮你遮丑的作用。你想摆脱法律上的纠纷，你还想在自己的雇员、卖主和消费者跟前，把自己是如何做生意的事讲得头头是道。那好，我把各种有助于你的商务合同传授给你，既帮你遮掩一二，又帮你避免中了别人的圈套，真可谓一举两得。

最后，在你读过这本书之后，我不想假设你是否指望学有所成，并通过律师资格的考试。我不会用“天书”般的语言让你学起来满头雾水，我会用非专业语言评点事理。我希望，你会熟其路，求其需，明其理。

如何使用本书

如果你看一眼本书目录的话，你会发现，我把相关表格和合同分章别类地组成每个相对独立的章

节。我的意思是说，你无需从头到尾把书看一遍。本书是参考书，你只需要读你真正感兴趣的章节。比如说，如果你想开设一个 Web 网站，读一读第十五和十六章足矣。如果你的公司要出售股票，翻一翻第五章，便可心满意足。如果你觉得对第十章中的个人资产租借问题不感兴趣，也没有必要看，那么，不必担心，不看就是喽！因为每个章节自成一体，迥然不同。

可是，我要说明一下，如果你对制定表格，起草合同之类文书工作完全是一个新手的话，那么，你还得对本书的前 3 章的内容花点时间去看看，因为这 3 章里有一些基本原理，它们会帮你应用好书后续部分出现的各式表格。

这本书是如何组成的

刚才我说了，每个章节自成一体，各不相同，但相关的章节是以部分组合而成。下面是每个部分所涉及内容的梗概：

第一部分：基本原则

我在这一部分里，列举了构成一份标准合同的所需要件。同时，我还提出了一些避免麻烦出现的准则及一些在所有合同中可能会见到的常见保护性条款的术语。

第二部分：商业合同形式

如果你经商的话，你离不开本部分内容。信不信由你，无论你是经营一家只有两名店员的割草机

维修店，还是一位微软的经理，你都得处置许多相似的问题。你得让你的店员和顾客明白你的“施政纲领”；你得知道怎样与承约人打交道；当说到获利和股票选择时，你还得知道该怎么去做。噢，可能你并不经营割草机维修店的生意，但谁知道你是干什么的？

第三部分：赚钱离不开租约、执照和贷款（噢，天哪！）

本部分从不动产租约到执照协议、贷款协议、劳务合同和守密协议等等，均包容其中。所用这些无不与赚钱有关，生意能赚钱，而这些合同或协议能使你胜券在握。

第四部分：需要勇气的网络新天地

在网上经商要迎接各种挑战。真的，当谈起诸如版权公平利用网上资源和联网等这样的问题时，许多法律问题是得不到答案的。你肯定不想让自己的生意陷入诉讼之中，你最好的愿望就是遇事能逢凶化吉。那好，本部分能帮你如愿以偿。

第五部份：十招与十忌

傻瓜系列的每本书后面都附有一个十佳参考资料的目录，这个目录不是多余之物。在这里，你能找到起草合同时常见的十种错误，合同及其格式制作十招，以及十种关键合同的制定要略。

本书所使用的书标

本书除了有吸引人的封面外，书中还有一些小

小的书标。这些书标会出现在每段重要的论述的左侧。下面是书标的含义：



一个省时省钱的提示。



一个能摆脱麻烦，尤其是法律麻烦的警示。



一个带有普遍意义的，切不可忘记的注意事项。



在书的底页，附有一张光盘，它能使你对我谈论的各种合同文件一目了然。

CD 光盘的使用说明

你可以在这个光盘中领略其风采，但在这里，我还想提醒一下，该光盘能为你提供每种文件的两种不同的版本。

- ✓ PDF（工程数据格式）用 Adobe Acrobat Reader（CD 光盘中有）可以复制。
- ✓ RTF（格式文体）可用大多数文字处理器进行实际编辑。

我用 Microsoft Word 将某些文件组放在一起。我想，如果你使用的是这套特别程序，那么，查阅这些文件会十分便捷，如果你不会编辑 PDF，那也无妨，你只要查阅和复制就行啦，在我的这套程序中，还包括一些 RTF 文件的其他变体，以便只要你喜欢，就可以编辑这些文件，我认为，这就是本书的一大特色。请记住，表格只是起点，你（或借助律师）还得对必要的格式进行变动和取舍，且自己作出决断。

怎样阅读本书

这完全取决于自己。可先看目录，看哪部分能引起你的注目，就从哪里开始读。如果你按部就班地从第一章读到最后一章，我也不阻止你。如何读，因人而异，只要自己高兴就行了。