

包庆华/编著

现代企业 法律风险与 防范技巧

解 析

XIANDAI QIYE
FALU FENGXIAN YU
FANGFAN JIQIAO
JIEXI



中国纺织出版社

现代企业法律风险与 防范技巧解析

包庆华 编著

 中国纺织出版社

内 容 提 要

本着求真务实、积极创新的精神,本书全面系统地阐述了企业在合同管理、劳动制度、产权管理、诉讼仲裁、公共关系等方面事务所涉及的法律风险。写作重点倾向于两个方面:一方面从公司管理角度出发,强调保障经济安全的经营决策和制度建设,确保企业合法经营,依法进行决策转移;另一方面,为企业提供更多的事后补救的法律措施。

本书最终目的是力求为保障企业经营安全、促进依法决策,建立和完善现代企业制度,提高经济效益做贡献。

图书在版编目(CIP)数据

现代企业法律风险与防范技巧解析/包庆华编著. —北京:中国纺织出版社, 2006. 1

ISBN 7 - 5064 - 3609 - 4/D · 0022

I. 现… II. 包… III. 企业法—基本知识—中国

IV. D922. 291. 91

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 136073 号

策划编辑: 姜 冰 责任编辑: 陈 芳 责任印制: 初全贵

中国纺织出版社出版发行

地址: 北京东直门南大街 6 号 邮政编码: 100027

邮购电话: 010—64168110 传真: 010—64168231

http: //www. c - textilep. com

E - mail: faxing @ c - textilep. com

北京通天印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

2006 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

开本: 710 × 1000 1/16 印张: 24. 25

字数: 424 千字 印数: 1—6000 定价: 39. 80 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社市场营销部调换

企业在其运转过程中，机遇与风险并存。法律风险贯穿企业的始终，越来越多的中小企业经营者和管理者已经逐步认识到法律风险防范的重要性。存在法律风险并不可怕，可怕的是企业潜在法律风险而不自知。法律风险不同于财务风险，一旦发生，往往给企业带来致命的打击。

随着市场经济的发展和法制的完善，企业应该越来越规范，企业管理者也应树立守法意识，如果再靠以前的方式，很可能被绳之以法。如改革开放之初，皮包公司满天飞，但现在，虚报注册资本、虚假出资和抽逃出资已被写入刑法，如果出现这样的行为，当事人就可能被判刑入狱。

法律风险是企业在日常经营过程中最容易遇到的，如果企业的管理者法治意识不强，这些潜在的风险就会变成现实灾难。因此，在法制日益完善的今天，企业管理者必须具有风险意识和守法观念，在日常经营中能够保持清醒的头脑，做到防患于未然。

法律问题是近年来公众所关心的热点问题之一，按国际惯例和我国国情，依法管理企业已成为迫切需要解决的课题。从现状上看，法律问题在立法、行政和司法等各方面都存在许多不尽如人意之处。在一定程度上，企业在处理法律问题上更多的是依赖于行政干预，这与我们要建立一个现代法治社会的宗旨是相悖的。

合法经营，依法实现和保护企业权益，是社会主义市场经济新体制对企业改革发展提出的新要求。法律风险的合理解决，是一个世界性的难题。在最大限度地保护企业、企业投资人的合法权益和促进社会发展、保护企业相对人利益之间找到一个平衡点，是企业界和法学界的共同课题。保护企业相对人的利益，与保护企业利益宗旨在本质上是一致的，但是在一个个具体的个案中，如何更大限度地保护企业利益，与保护企业相对人利益之间存在着矛盾，要解决这个矛盾，需要我们认真细致地研究各项相关法律。

法律风险的控制办法是加强企业竞争力的一项重要管理制度，它确立了法律参与经济活动的程序和环节，从制度上保证了合法经营、依法决策。它从一

个全新的视角诠释了企业法制建设，解决了法律应当做什么到什么应当由法律做的问题，通过设定法律风险控制事项，确立法律顾问对经营决策的事前参与程序，从而防范企业经营活动中的法律风险。

本着求真务实、积极创新的精神，本书全面系统地阐述了合同管理、劳动制度、产权管理、诉讼仲裁、改制重组、法律顾问队伍建设、公共关系等方面事务所涉及的法律风险。写作重点倾向于两个方面，一方面从公司管理角度出发，强调保障经济安全的经营决策和制度建设，确保企业合法经营，依法进行决策转移；另一方面，为企业提供更多的事后补救的法律措施，力求为保障企业经营安全、促进依法决策，建立和完善现代企业制度、提高经济效益做出贡献。

本书的编写得到许多法律工作者的帮助，参与本书编写工作的还有赵达琴、赫敏红、陈健康、柴子明、朱长铮、李晓红、张爽贵、杨力，在此对他们的辛勤劳动表示感谢。法律是一门博大精深的学问，由于作者才疏学浅，书中难免出现纰漏。欢迎读者批评指正（E-mail：bqhua@sohu.com），以便及时修正。

作者

第一章 合同行为的法律风险与防范技巧	(1)
合同签订“程序漏洞”	(1)
合同条款，拨开迷雾看真切	(6)
合同效力也产生效益吗	(9)
不可忽视的空白合同之祸	(12)
合同当事人，亦真亦幻认准确	(15)
防不胜防的不良合同中介	(19)
杜绝合同担保的隐患	(22)
合同公证也须验明正身	(26)
有去无回的预付费用	(28)
履约风险，实践当中见分晓	(31)
标的物意外灭失的风险承担	(35)
违约索赔的风险防范	(38)
不法合同行为：自掘陷阱能怨谁	(40)
 第二章 投资者的法律风险与防范技巧	 (44)
股东出资的法律风险	(44)
股东投资地位合法性的确定	(48)
“一人制”公司的投资风险	(52)
如何保障小股东的权益	(56)
揭开公司的“法人面纱”	(59)
内部职工股能否收回	(63)
股份合作制企业的“不合作”	(66)
“红帽子”企业的自我救赎	(69)
企业终止与投资权益保护	(72)

第三章 资本运作的法律风险与防范技巧	(77)
远离非法集资的怪圈	(77)
多渠道融汇银行资本	(81)
委托贷款的风险防范	(85)
股权融资的运作风险	(89)
以资产重组整合产业资源	(93)
企业分立逃废债务的预防	(97)
慎对企业委托理财经营	(101)
活用融资租赁经营	(104)
管理层收购的合法运作	(108)
风险投资如何降低风险	(112)
第四章 知识产权的法律风险与防范技巧	(117)
技术转让的风险规避	(117)
技术开发成果花落谁家	(122)
企业专利技术的归属	(126)
最大化企业的商标权益	(130)
商标侵权的法律维护	(134)
企业著作权的合法维护	(137)
商业秘密的保护与合法利用	(140)
小心网络知识产权的雷区	(144)
第五章 交易结算的法律风险与防范技巧	(149)
票据遗失后的责任承担	(149)
票据欺诈的商业风险	(152)
银行卡业务的交易风险	(155)
票据被变造, 风险由谁担	(158)
网上银行的交易风险	(162)
第六章 资产管理的法律风险与防范技巧	(168)
合作建房的风险与防范	(168)
购置房屋资产的风险控制	(173)
工程发包的法律风险	(177)

建筑物管护不当引发的风险	(182)
资产购销的风险与防范	(185)
租赁资产经营的风险与控制	(188)
降低土地资产利用的风险	(192)
水电气资产管理与供应风险	(197)
资产投保法律风险与防范	(201)
资产拍卖的风险与防范	(205)
资产评估的风险与防范	(209)
第七章 人力资源管理的法律风险与防范技巧	(214)
走出员工招聘的误区	(214)
试用期常见风险与防范	(219)
审慎对待员工工资的发放	(223)
特殊员工应予特殊对待	(227)
甄别劳动关系与劳务关系	(231)
工伤事故的认定与预防	(234)
企业规章制度的风险与健全	(239)
理性处理员工辞退问题	(243)
员工跳槽的管理与防范	(247)
健全企业的竞业禁止制度	(252)
企业劳动争议诉讼风险与防范	(256)
第八章 公共关系管理的法律风险与防范技巧	(261)
广告合同的履行风险	(261)
避开欺诈性促销宣传	(264)
坚决杜绝有偿新闻	(268)
依法维护消费者权益	(271)
远离商业贿赂的“雷区”	(275)
内部奖惩与员工人权保障	(279)
第九章 物流管理的法律风险与防范技巧	(283)
保价条款与货损风险	(283)
承运企业的风险与防范	(286)

托运企业的风险与防范	(290)
物流现代化过程的风险	(295)
交通事故侵权责任与抗辩	(300)
交通工具买卖的风险与防范	(304)
仓储合同的风险与防范	(308)
第十章 税务筹划的法律风险与防范技巧	(314)
树立税务筹划的风险意识	(314)
从决策高度完善税务筹划	(318)
企业增值税的筹划与合法规避	(323)
营业税的筹划与合法规避	(327)
个人所得税的筹划与合法规避	(330)
第十一章 环境保护的法律风险与防范技巧	(336)
未雨绸缪, 做好环境保护预防工作	(336)
加强管理, 理性对待环境侵权问题	(340)
第十二章 行政管制的法律风险与防范技巧	(346)
如何对违法行政处罚说不	(346)
行政复议, 依法维权	(350)
依法利用行政许可	(354)
行政合同纠纷的救济手段	(358)
第十三章 诉讼(仲裁)的法律风险与防范技巧	(363)
诉讼主体举证不力的风险	(363)
提起诉讼超过时效的风险	(367)
法律成本的支出风险与控制	(371)
法院判决执行风险与防范	(375)
参考书目	(380)

法律风险与防范技巧

合同，又叫契约，是当事人之间设立、变更、终止民事法律关系的协议。在社会生活中，商家通过合同来确定交易各方的权利义务，并以此互相约束，达到交易安全的目的；而公民个人则利用合同买房、租房或购物、消费等，以达到满足社会文化生活的需要。因此，只要有经济交往，就必然有合同存在，不论是采取书面形式，还是像一手交钱、一手交货的即时交易，都包含了合同的内容。

合同一旦签订，就具有法律效力，人们经济交往自然变得稳妥可靠。但是，合同是由人来订立的，不可能做到完美无缺，因此就有人利用法律漏洞把这个安全保障变成最危险的陷阱，他们精心编织着一个又一个的圈套，使大批企业和个人债台高筑，甚至濒于破产。有关部门最近对全国 5000 家企业信用的调查显示：目前我国的企业信用状况有所好转，但整体信用依然不足。近一年来，有 90% 以上的企业都或多或少发生了合同纠纷。恶意欠款、违约和制售假冒伪劣产品等法律风险困扰着各类企业，给这些企业的发展带来了严重的负面影响。

基于合同在社会生活中的重要作用，为了应对复杂多变的经济生活和避免某些组织或个人投机取巧、言而无信，客观上就需要采取各种有效手段来规范约束企业的合同行为，以避免损害企业的预期利益。

合同签订的“程序漏洞”

订立合同需要哪些程序？合同何时生效？订立合同必须采取书面形式吗？在商贸活动中，当事人应采取何种有利的合同形式？如何行使合同的撤回权？如何向违反先合同义务的相对方索赔？

■典型案例

按照我国法律规定，合同的有效成立必须经过要约和承诺两个阶段。签订合同，必须保证合同的有效性。

北京和逸商贸有限公司于2001年与某连锁超市合作，由商贸公司使用超市提供的15平方米场地，销售该公司提供的品牌针织品，销售人员由商贸公司派出并承担相关费用。作为回报，连锁超市获得该商贸公司经营针织品毛利润的8%。

超市于当年8月开业，由于是新建市场，客流平平，和逸商贸公司所取得的利润极为有限。经过长达3年的市场培育，到2004年，超市生意日渐红火。2004年10月份，和逸商贸公司与超市的联营合同到期。超市与和逸商贸公司等商家重新续签了联营合同。和逸商贸公司等联营单位签字盖章后，把合同交回超市。超市方面称，需将这些合同交回总公司，由总公司盖章确认后再发还回各单位。负责人同时又说，合同已经生效了，为了保证销售效果，要求各联营单位抓紧时间对各自的摊位进行装修。

与进驻超市的其他联营单位一样，和逸商贸公司对调整后的摊位进行了装修，支出相关费用共15000元。出人意料的是，当和逸商贸公司等联营单位刚装修完毕，超市方面突然发出通知，称公司总部不同意继续与各联营单位合作，要求各联营单位在五日内撤出超市。

和逸商贸公司等联营单位一听大怒，但“强龙斗不过地头蛇”，在超市的强力干预下，不得不忍痛撤出市场。和逸商贸公司后以违约为由将超市告上法院，要求超市赔偿违约损失5万元。当地法院审查后认为，超市方面并未在合同上盖章，双方的合同并未生效。既然不存在合同关系，就不存在违约问题。故和逸商贸公司的诉讼请求被法院驳回。

■风险评析

一份合同何时才能被认定为有效，合同双方何时才能被认为是达成了一致意见呢？合同的签订是一项专业性很强的工作，企业应对合同签订的知识及相应风险有一个基本了解：

1. 合同成立的风险

要约是希望和他人订立合同的意思表示。要约可以是书面的，也可以是口

头的。平时人们所提到“报价”、“发盘”或“发价”，即属于要约。

要约具有三个特点：①内容必须明确具体，不能含糊其辞、模棱两可。受要约人不得对要约的内容作出实质性变更，否则视为其发出的新要约。②要约一经受要约人承诺，要约人即受该意思表示的约束，不得因条件的改变面对要约的内容反悔，即所谓“一言既出，驷马难追”。③要约的内容必须具备足以使合同成立的主要条款，它是一份“行动”中的合同草案，要完备到对方只须同意就可以执行的程度。如果缺乏合同主要条款，就可能只构成“要约邀请”。

要约邀请是希望他人向自己发出要约的意思表示。如寄送的价目表、拍卖公告、招标公告、招股说明书、商业广告等为要约邀请。但商品广告的内容符合要约规定的，则视为要约。因为要约邀请只是作出希望别人向自己发出要约的意思表示，因此，要约邀请可以向不特定的任何人发出，也不需要要在要约邀请中详细表示，无论对于发出邀请人还是接受邀请人，都没有约束力。

承诺是指受要约人同意要约的意思表示，在商业活动中又称为“受盘”、“接受”。承诺方一旦作出承诺，合同即告成立。承诺应以明示方式作出，而且要在要约规定的期限内到达要约人才发生法律效力。根据《合同法》规定，承诺需要通知要约人的，承诺通知到达要约人时生效；承诺不需要通知的，根据交易习惯或者要约的要求作出承诺的行为时生效。承诺的内容应当和要约的内容一致。承诺对要约的内容作出实质性变更的，视为对原要约的新要约。但承诺对要约的内容作出非实质性变更的，要约人又不表示反对的，承诺仍有效，合同的内容以承诺的内容为准。

例如，在竞价拍卖活动中，买者出价为要约，而在降价拍卖中，拍卖人的报价为要约。在招标活动中，招标为要约邀请，而投标为要约。

2. 合同生效的风险

在合同签订以后，什么时候可以要求对方履行义务，什么时候可以向对方履行义务，这就取决于合同是否生效。合同成立表明合同当事人对合同内容的一致认可，合同生效则是指合同符合国家法律规定，开始对当事人各方产生约束力。一般而言，依法成立的合同，自成立时生效。法律、行政法规规定应当办理批准、登记等手续生效的，依照其规定办理手续。

3. 合同形式的风险

按照外在表现形式，合同可分为要式合同和非要式合同。一般而言，要式合同要求当事人必须采取一定形式订立才能生效，如书面文字、数据电文、传真等，而口头合同中当事人则以语言为意思表示。有很多合同法律都要求采用书面形式，如房屋买卖、抵押等。

如果法律未规定必须采用书面形式，只要当事人协商一致，采取口头形式也具有法律效力。采用口头合同有如下原因：①口头交易便捷，省事；②基于特殊的信用关系，无须以合同约束；③没有订立合同的习惯；④有其他证据能证明交易关系的存在，如销售小票、发票。

■防范技巧

在合同签订履行过程中，企业可通过以下权利的行使来维护自己的合法权益：

1. 巧妙利用要约、承诺的撤回权

按照《合同法》的规定，当要约一旦到达受约人，就对要约人产生了拘束力，要约人不得随意撤销、变更要约，直至效力期满。至于要约的效力期限，要约人可以在要约中明确规定。如果未明确规定，则以一般公认的合理期限为准。但在要约到达受约人之前，要约人可以撤回要约，撤回通知先于或与要约同时到达受约人时，撤回有效。此时如果受约人再向要约人作出承诺，要约人可以不加理会，合同依法不能成立。如果要约撤回通知迟于要约到达，受约人此时已作出承诺且想使合同成立，那么受约人必须及时向要约人发出“撤回通知迟到”的通知，否则视为没有迟到，即使受约人已作出承诺，合同也不能成立。

承诺不是受约人的义务，如果受约人不理会要约，则视为对要约的拒绝，而不能视为对要约的接受。即使遇到要约人在要约中作出“三天之内不予答复视为承诺”的类似声明，受约人也不必着急地发出拒绝声明，除非要约人和受约人基于某种长期的相互间的惯例，要约人有理由相信受约人以默示方法表示同意的，承诺才可以默示方法来表示。至于承诺的具体方式，如电报、传真、口头等方式，并无特别规定，但如果要约对承诺的方式作出特别约定，则应按照要约规定的方式作出才能确认为有效。

承诺自到达要约人时产生效力。承诺一旦生效，合同即为成立。除非有法定事由，合同的变更必须经双方协商一致后方能生效。但承诺人也可撤回承诺，撤回承诺的通知应当在承诺通知到达要约人之前或者与承诺通知同时到达要约人。

2. 选择有利的合同形式

口头合同的缺点主要反映在发生纠纷以后证据力欠缺。倘若一方反悔，“翻脸不认人”，则处理起来比较麻烦。因此，口头合同一般适用于标的额较小或现

场结算的交易等。

书面合同，一般是指合同书，包括电报、电传、传真、电子数据交换和电子邮件等。但在实际生活中，由于交易情况复杂多变，能够证明交易关系存在以及交易各方权利义务的书面的文件，种类繁多，五花八门，只要文件所载内容是当事人的权利和义务密切相关的，或者补充，或者修改，都应当认定为是书面合同。根据合同规定，法律、行政法规规定采用书面形式的，应当采用书面形式。当事人约定采用书面形式的，应当采用书面形式。为防发生合同纠纷时举证困难，在社会实践中，对于不动产转让合同、涉外合同、合同标的额大、履行时间长、合同交易各方不太熟悉的合同，双方都应采用书面形式。

3. 注意合同成立与生效的条件

(1) 采用书面合同形式订立的，自双方当事人签字或者盖章时合同成立。订立合同一般需要单位法定代表人、授权委托人、单位三方面的签名（或盖章），有的还要有见证人。法定代表人、授权委托人签名，应当提供能够证明身份的法律文件，如法定代表人身份证明书、授权委托书、身份证、工作证等。单位盖章的，要注意单位盖的是哪一种类型的章，单位常常有专门的合同专用章，没有合同专用章的，用单位的公章。有些单位常会以合同上的盖章是否有效来肯定或否认合同的成立或效力。因此在签订合同时，双方有必要问清楚对方签订合同使用什么章。

(2) 当事人采用信件、数据电文等形式订立合同的，可以在合同成立之前要求签订确认书，签订确认书时合同成立。确认书是一种概括性的合同文书，它是确认合同内容完整、充分，受要约方同意要约内容的证明文书，一般由受要约人出具。采用信件、传真等形式比较方便、安全、省时，但信件、传真所载内容常是双方争议较大的部分，长期的协商可能会使合同内容分散，形式、数量繁多。为保证将协议中各个时段双方达成一致意见的内容统一起来，使合同内容更加明朗化，一方可要求对方签订确认书。

(3) 法律、行政法规规定或者当事人约定采用书面形式订立合同，当事人未采用书面形式但一方已经履行主要义务，或采用合同书形式订立合同，在签字或者盖章之前，当事人一方已经履行主要义务，对方接受的，该合同成立。

如甲向乙借款，在未正式签订合同以前，乙银行即先向甲提供了首期款，甲已经获得这批借款并已实际使用。这里，借款形式应当采用书面合同的形式，乙在未订立合同的情况下先贷款，借款人接受，甲履行了主要义务，合同已有效成立，只是没有用书面形式表现出来。甲不能因为没有书面合同而否认借款的事实，因为甲接受借款是以行动方式表示其承诺。

(4) 依法律规定,合同在成立之后需要办理批准、登记手续的,合同自批准或登记之日起具有法律效力。

这种情况主要是指一些如房产转让合同、车辆买卖合同等。此外,合同双方还可以约定如合同经过公证、见证或鉴证后生效等。

4. 对于违反先合同义务的一方依法提起索赔

按照《合同法》规定,当事人在订立合同过程中有下列情形之一,给对方造成损失的,应当承担损害赔偿责任:①假借订立合同,恶意进行磋商;②故意隐瞒与订立合同有关的重要事实或者提供虚假情况;③有其他违背诚实信用原则的行为。

本节案例中,由于超市与其联营的商贸公司并未建立有效的合同关系,所以和逸商贸公司提出的违约索赔请求被法院驳回。但超市方违反了先合同义务,它假借订立合同进行恶意磋商,给和逸商贸公司等联营单位造成了损失,背离了诚实信用的原则。作为先合同义务的受害者,和逸商贸公司可以此为由要求超市对自己的损失进行赔偿。

合同条款,拨开迷雾看真切

由合同条款表意引起的法律纠纷有哪些表现?如何避免合同歧义与表意模糊?一般合同必备的实质性条款包括哪些方面?在合同中约定争议处理条款的意义是什么?

■典型案例

对一些看似不起眼的字句做文字游戏,并非个别现象。在实践中,有的企业只注重形式,这就使一些人可以利用合同进行“光明正大”的欺诈。

商人孔某与一家宾馆签订了5年的承包合同。合同中的终止合同条款规定如下:当双方合同终止时,承包人在经营中购置的固定资产折旧变卖给酒楼。

打印合同时,孔某暗中把合同中“固定”二字改为“流动”。发包方后来发现合同被改动,要求孔某加以改正。但当时孔某正在宴请发包方领导,他一边信誓旦旦地保证,一边向发包方的领导频频敬酒。发包方本身没有引起足够重视,加上孔某一脸真诚,碍于面子,也只好说了声“以后修改”便完事。

承包开始后,前两年生意不错,孔某赚了不少钱。但第三年起,孔某整天

不务正业，利用宾馆做不正当的买卖。最令发包方不能容忍的是，孔某竟一连三年都不交租赁金。于是，发包方向法院提起诉讼，要求终止合同，追缴欠款。

但诉讼结束后，发包方的欠款没有追回，反倒搭进去 10 多万元，这是为什么呢？

原来按照合同规定，双方中止合同后，发包方必须买下孔某购置的装修设施、旧家具、旧电器，还要买下所谓的“流动资产”——超储的积压物资、劣质的假烟、假酒等。经法院计算，孔某的这些物品价值 40 多万元，而承包费一年才 8 万元，折抵 3 年承包费 24 万元后，发包方还应倒贴孔某 16 万元。发包方大叫冤枉，但白纸黑字清清楚楚，发包方只能打掉牙往肚里吞。

■ 风险评析

由合同文字引起的法律风险比较常见。一旦发生纠纷，设套者为了自己的私利，解释相关条款时不免有指鹿为马之嫌。实践中常见的合同文字游戏有如下几类：

1. 篡改词句

如一个科研所转让一项技术时，客户要求由甲方负责原材料与成品的化验。当时科研所应允了，在合同中这一条原为“由甲方负责提供原材料，负责成品的化验”，但在正式合同上却表述为“甲方负责原材料及成品的化验”。后来科研所以此为据称其负责只提供“产品化验”而不负责“提供原材料”，客户因此遭受 20 多万元的经济损失。

2. 玩弄标点

如一份订购蘑菇的合同，买卖双方约定标的物质质量标准为“无杂质，无腐烂”。草签的合同文本上表述为“无杂质、腐烂”。然而在正式合同上，供货方却将其中的“、”号故意改成“，”号，其意思立刻发生了 180 度的大转弯。当腐烂的蘑菇被商店发现，供货方则以合同上的这个条款进行推诿，这家商店有口难辩。

3. 一字之差

如一个人订货时在合同的付款栏目中故意将“货到付款”写成“贷到付款”。一次酒足饭饱之后，供方的业务员看也没看就签了字，拿回去锁在保险柜里。当供货方后来派人找买方催款时，买方则以合同中这一条款为由进行搪塞。

4. 玩弄歧义

如一人向另一人将所欠款 5 万元还清，收款方出具证明时写道“还欠款 5

万元”。过一段时间后，收款方便以此证明将还款方告上法庭，要求还款5万元。收款方认为“还”应念“hái”，是“仍然”之意；还款方则认为应念“huán”，是“归还”之意。双方为此争执不下，法院也难辨是非，最后只得原被告各打五十大板，作出一个折中的判决，由欠款方归还2.5万元。欠款方白白损失了2.5万元，虽然大喊冤枉，却又无可奈何。

5. 表意模糊

如在合同中约定付款时间为“售完付款”、“收货后付款”；对标的物约定为“以某公司的产品为准”、“停在某大院的汽车”等，由于在时间、质量等方面显得含混不清，这就给另一方实施欺诈提供了便利。又如以下条款：“乙方或其代理人将通过（当面、书面、电话）方式向甲方下达交易指令。乙方下达任何口头指令，应立即以书面形式确认，甲方具有对乙方的任何电话内容进行录音的权利。”这其中“立即”到底是怎样一个时间概念？十分钟、一小时、一天？甲方要通过什么样的书面方式（如信函、传真、电子邮件等）才能确定所录音电话的确切时间和内容，进而才能确定该录音电话中乙方下达的口头指令到底对应的是哪一桩期货交易？由于未作出明确约定，纠纷一旦产生，合同受损方会因举证不力而陷入不利局面。

■防范技巧

合同是“约定的法律”，一旦签订，就具有法律效力。近年来，人们合同意识虽不断增强，但签订合同的技巧却很不在行。

1. 订立合同最好采取书面的形式

对于重要的合同条款，要仔细斟酌。应注意把好文字关，力争做到用词准确，表达清楚，约定明确，避免产生歧义。现实中常有因一字之差而使合同无效的情形，遇到有多音字、长句、有歧义句子的情形下，更应进行仔细区别并逐一核对，必要时请有经验的专业人士审查后再签字画押，以使合同内容与本意相符。

2. 取得双方负责人的亲自同意

签订合同时务必要注意签字盖章与签约单位及其负责人（或授权人）是否相符，另外也要注意订立的时间以及订立后还需要做的辅助工作，如交付定金、合同报批等。合同条款的商榷、取舍应当取得双方负责人的意见。

3. 注意审查条款的实质内容

实质内容指合同的内容、条款，形式要件指合同是否需要报批、公证、见