



gowlings

有效契约实践

合伙人费路易 (Louis Frapporti)

销售何时不为销售？当不为之付出时。

正如每位制造商都知道，机构内的销售及信贷职能之间存在着根本的紧张关系。特别是当出口制成品至国外时，收取逾期账款可能会通过法律斗争及遭遇实际障碍的情况。健全信贷实践中更为关键的方面是领会和遵循合同法的基本原则。归根结底，每份具有约束力和所实施的销售协议会涉及合同的生效问题。未能遵守该方面的最佳实践可能会对收款产生非常显著的影响。我们在本文中拟议提供有关合同法的基本入门知识，因其涉及健全信贷和销售实践，并着眼于提高将销售转化为收益的可能性。

首先，领会可实施的合同可以用口述、行为过程隐含或书面形式非常重要。涉及论证和实施这两种类型合同的困难性明显地表明需要确保以书面形式订立您的合同，并且协议最好是应用已有模板。

条理清晰的合同可以有多种作用：可有助于确定双方的协议条款，可有利于不同员工随着时间推移理解各类条款，可表达双方之间的全部约定，并可取代所有先前的协定，以及减少产生纠纷的可能性，同时倘若纠纷发生，可增加胜诉的可能性。

为了减少或减轻面临涉及货物销售合同索赔的风险，从而提高收取您的应收账款的可能性，许多关键条款应该纳入您的销售协议内。

完全契约条款

完全契约条款规定整份协议需包含于交换的书面文件中，这可以防止执行间接表述或论述。

责任范围条款



责任范围条款通常可减少或消除责任至所定义的上限，并排除承担附带或间接损失的责任。该条款是需要包含于书面协议中的最重要条款之一。

仲裁/调解条款

当一方希望通过委托简约的私人程序以避免旷日持久的法庭诉讼程序时可应用仲裁/调解条款。仲裁/调解可以显著减少花费于涉及诉讼的时间。

法律/审判地选择条款

法律/审判地选择条款是规定争议裁决和/或适用法律的条款。该等条款有助于避免涉及审判地的诉讼和纠纷。

担保条款

担保条款旨在精确地表述该公司的担保义务。担保条款覆盖省级《货物销售法》所述适销性和适用性的默示担保。

不可抗力

不可抗力条款可免除一方当事人在发生该当事人无法控制的非常事件而阻止其履行合同项下义务时的赔偿责任。