

THE STANDARD CONTRACT

# 标准合同

——合同的设计、起草与审核

■ 安 治 编著

一书在手，合同不愁！



中国人民公安大学出版社

图在在编编目(CIP)数据

标准合同:合同的设计、起草与审核——北京

2017.3

ISBN 978-7-2023-2829-0

①安... ②安... ③安... ④安... ⑤安... ⑥安... ⑦安... ⑧安... ⑨安... ⑩安...

# 标准合同

## ——合同的设计、起草与审核

■安 治 编著

标准合同:合同的设计、起草与审核

安 治 著

出版发行:中国人民公安大学出版社  
地址:北京市西城区木厂东里南里

邮政编码:100028

中国人民公安大学出版社

·北京·

## 图书在版编目(CIP)数据

标准合同:合同的设计、起草与审核/安治编著. —北京:中国人民公安大学出版社,  
2017.3

ISBN 978-7-5653-2859-6

I. ①标… II. ①安… III. ①合同—管理 IV. ①D913.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 030922 号

## 标准合同——合同的设计、起草与审核

安治 编著

---

出版发行:中国人民公安大学出版社

地 址:北京市西城区木樨地南里

邮政编码:100038

经 销:新华书店

印 刷:北京兴华昌盛印刷有限公司

---

版 次:2017年3月第1版

印 次:2017年3月第1次

印 张:27

开 本:787毫米×1092毫米 1/16

字 数:558千字

---

书 号:ISBN 978-7-5653-2859-6

定 价:85.00元

---

网 址:www.cppsups.com.cn www.porclub.com.cn

电子邮箱:zbs@cppsup.com zbs@cppsu.edu.cn

---

营销中心电话:010-83903254

读者服务部电话(门市):010-83903257

警官读者俱乐部电话(网购、邮购):010-83903253

法律图书分社电话:010-83905745

---

本社图书出现印装质量问题,由本社负责退换  
版权所有 侵权必究

# 序言

## Preface

最近几年,随着顾问单位的增多,我每天都要应对大量的法律事务,尤其是合同起草与审查工作,占用了我大量的时间。在很多时候,当事人可能会要求我马上对一个文件审查修改,并声称当天就要签署,而这些合同律师往往并没有直接参与谈判。目前,企业界普遍认为谈判基本上属于商务活动,律师的工作只是为其控制合同中所出现的风险,以及对法律问题把关。

除了某些突发事情引发的必须紧急处理的法律问题,合同签署大多有大量前置的工作需要处理,根本不能急急忙忙地审查和签订。出现需要紧急审查、紧急签订的合同,更多的是由于企业流程繁琐,没有将合同及时提交审查,或者就是业务人员为了自己完成工作而马马虎虎拼凑一份“垃圾合同”后,交由律师替自己完成分内工作。而最为麻烦的则是,某些经办人员之所以未给律师预留充分的工作时间,实际上是根本不希望律师有充分时间认真审查合同。对于经办人员而言,只要合同经过了律师审查,出现问题的责任就落在了律师身上,律师如果经过充分、认真的审查提出诸多问题,对经办人员来说只会增加麻烦。

纵观上述问题,我认为这是律师与当事人的真实意思表示相脱离造成的,合理的工作时间和充分的工作素材是工作质量的保障。虽然当事人也明白这一点,但几乎每个当事人都希望自己的事情能优先于其他人,却又不愿意“浪费时间”让律师深入参与更多的合同谈判细节。当然,这中间的原因不能全怪当事人,律师不可能仅为一个当事人服务,也不可能随时随地围绕一个当事人,参与其全部的商务过程。

随着交易规模的不断扩大、交易复杂程度的不断提高、法律环境的日益复杂,企业对合同工作的质量、程序、深度等都提出了更高的要求。这既是对律师合同业务技能的挑战,也是律师行业创新和发展的机遇,需要律师界以崭新的理念和专业的水准来迎接这一挑战。

于是我开始思考如何能既提高工作的质量、效率,又及早发现和解决问题。企业的许多重大损失源于简单的低级错误,如果能够及早发现,完全可以用最简单、最有效、最经济的方法予以避免。这类足以招致损失的低级错误在实务中比比皆是,因而这是风险控制



机制问题而非单纯的法律问题。合同起草与审查也不是法律顾问们的“专利”，当事人比律师更深入更直接地参与合同的全过程。因此，我开始着手设计企业合同设立及审查的工作模式和方法，以求达到将复杂问题简单化，将系统问题流程化、标准化，使当事人可以简单而又准确地自行完成主要工作，减少对律师的依赖。

长期以来，涉及合同的内容要么附属于《合同法》《物权法》《担保法》及各种司法解释，要么附属于法律文书，牵扯到让人眼花缭乱的各种法言法语，似乎不是专业法律工作者根本没资格谈论合同。但我认为，合同作为经营活动的一部分，无论过去、现在还是将来，都首先是一种经济行为，并随着经济活动的变化而变化。律师介入合同事务，是为了更好地帮助当事人控制交易中的法律风险，并随着法律环境、经济环境、客户需求的变化而调整工作内容。如何在各种条件的约束下，通过合同的标准化、流程化对合同的签订、履行行为进行管理，实现企业交易利益的最大化和交易风险的最小化，是法律人必须思考的问题。

因此，本书从基本原理和实用操作指引两个角度，通过大量的实例介绍如何处理合同中的法律问题及表述问题。其核心是如何根据客户的交易需求以及法律环境、交易背景等情况，以最优的方式表述最优的内容，同时在不依赖律师的情况下，如何顺理成章地完成合同的起草及审定等工作。

本书内容分为3篇、32章、155个标准化条款、81个标准化合同范本，由浅入深地介绍了合同的基本结构、现代常用合同标准化范本，并设定了内容详细的总目录。其中，前两篇围绕合同模块功能特点、标准化条款设计、合同案例经验及应用技能循序渐进，详细讨论了合同的主要条款起草方法；第三篇分类列举了常用合同标准化范本，分别从甲方、乙方的角度提供大量合同范本，以帮助读者快速查阅及准确引用。

本书根据笔者多年的研究心得与实践经验，通过对合同本质的剖析及翔实的案例，提出了一些比较独特的合同起草方法，为完全不依赖先例文本及法律顾问的合同起草提供经验和方法方面的参考。有些方法比较特别，不需要使用者自身具备一定的法律基本功，按标准操作非常容易，对实务工作者有较强的指导和参考价值，能提高实务工作者的工作能力，为实际工作提供一些贴切的帮助。由于时间仓促和本人水平有限，书中不免有不尽如人意的地方，敬请读者朋友们指正。

# 目 录

## Contents

### 第一篇 合同的组成

第一章 合同的基本结构 .....	5
第二章 交易对象模块及示范条款 .....	12
第三章 交易内容模块及示范条款 .....	25
第四章 交易方式模块及示范条款 .....	41
第五章 责任划分和解决模块及示范条款 .....	63
第六章 知识产权和保密模块及示范条款 .....	88
第七章 履行担保模块及示范条款 .....	95
第八章 合同效力和附则模块及示范条款 .....	115

### 第二篇 合同的设计与起草

第一章 合同性质界定准确 .....	130
第二章 合同主体、目的、内容、形式及程序合法 .....	131
第三章 合同标的描述明确 .....	133
第四章 合同权利义务明确且履行条款可操作 .....	134
第五章 合同交易给付安全 .....	135
第六章 违约责任情形约定详尽且违约或赔偿可明确计算 .....	136
第七章 合同订立后的可变更性考虑周密细致 .....	137
第八章 合同纠纷解决条款便利 .....	138
第九章 合同框架结构周延、合理、完整 .....	140
第十章 合同编排层次分明 .....	142
第十一章 合同内容协调一致、严谨 .....	143
第十二章 合同语言文字规范、准确 .....	144
第十三章 合同版面美观、印装签章规范 .....	146



### 第三篇 常用合同起草指引

第一章	买卖类合同	150
第二章	加工承揽类合同	182
第三章	借贷担保类合同	202
第四章	租赁类合同	254
第五章	承包经营类合同	280
第六章	运输类合同	320
第七章	保管合同	335
第八章	专利技术类合同	344
第九章	广告类合同	372
第十章	服务类合同	387
第十一章	劳动用工类合同	407



## 第一篇 合同的组成







## 【内容提要】

长期以来,人们对于合同的理解都将注重合法性、严肃性作为其根本,从事合同工作需要懂法律知识,需要律师才可靠才完美,严重忽略了合同以营利为目的的专有特征。以至于人们几乎忘记了合同首先属于商务行为,忘记了律师介入合同事务只不过是当事人控制法律风险。

合同有其自身的规律与逻辑,是一门综合性很强的学科或技能,需要诸多的法律以及法律文书以外的知识才能更好地运作。在掌握合同中所存在的这些本质规律之前,人们对于合同的认识总是“只知其表,不知其里;知其然,而不知其所以然”。

从事合同工作需要法律知识,更需要商务知识,但首先需要的是对合同本身内在规律的认识。企业并不需要评价合同是否合法的专家,而是需要熟练运用合同技能帮助其发现问题、解决问题,以实现其交易目的、确保其交易安全的人。而要满足企业的这些需求,就需要深入了解合同的组成,清楚合同的基本结构,以便在实际操作中游刃有余地加以运用。

然而,并不是每个人都熟知合同的组成,清楚合同的基本结构,企业人员的认知水平决定着合同的内容。认知水平的差距如同不同段位的棋手会有不同的眼光、不同的思路一样,认知水平越高则要求越高、目光越长远。即便是律师,因能力和经验的差别,起草的合同质量也会有高低。律师在完成一份比较满意的合同之后,过一段时间再回顾时又发现当时的这份合同并不完美,还有许多地方值得改进。其实这种现象并不奇怪,因为律师的工作能力、认识能力都在不断提高,对于表述方式、布局谋篇等方面的认识会越来越接近本质。在合同事务中,除了业务人员、律师,往往还有技术人员、管理者、决策者、对方业务人员等参与其中,这些人都会影响到合同的最后形态。当然,企业中最有眼光的人未必是企业的决策者或管理者,而资产的拥有者或管理者也确有权力决定企业的经营管理事项。当事人的意志,往往就是其管理者或决策者的意志,这些意志均带有强烈的个人认知水平及偏好的烙印,往往最终决定合同的具体条款及风格,如简单条款还是复杂条款、笼统的违约责任还是明确的违约责任等。

如果能提前对大量的合同起草及审查的宝贵经验进行总结,将合同的基本结构及模式形成标准,让普通企业工作人员也可以遵循标准起草合同,那么就不用依赖律师的经验和管理者的个人风格。就如同,你在成都的麦当劳和在北京的麦当劳里吃到的汉堡是一个味道,这就是产品标准化,使每一种食品形成标准,在任何地方由任何一个厨师做出来,都是同样的分量和味道。





现在网络上有大量的合同示范文本,将其作为参考可以大大缩短合同起草的时间,这在某种程度上就是合同标准化。但合同起草者首先需要明白自己需要什么样的内容、什么样的文本,然后才能在消化吸收的基础上对选用的文本进行适用性调整,为具体交易量身定做具体条款。如果省略了这一工作,不仅容易脱离实际,也增加了因“借鉴”文本而产生风险的可能性。真正的合同标准化,是要进一步细化合同结构,细化到每一条对应不同环境、不同意愿有不同的表述标准,而业务人员只需根据具体合同的个性化要求选择相应条款。选择题没有对错,只有是否适合。

我讲的只是个思路,真的要做到标准化,是一件很繁琐的事情,每一个细节都需要把握好,远没有说起来这么容易。很多人反对合同起草标准化,觉得每一份合同都有不同的客观条件、签约背景,老板对合同目的的期望也各不相同,应该各有特点,保留个性化。我认为,标准化是指同一类合同有相同的标准,基本结构有相同的标准,基本表述有相同的标准等,合同类别还会呈现多样化,同一类别不同条件有多重选择,自由发挥得越少,对保障合同的质量越有利。任何一种新方法的运用都需要一段时间的磨合,而新的观念需要不断地实践和推广。

本篇的目的,是系统地介绍从实际工作中发现和总结出来并经过实践检验的内在规律,通过解剖合同的结构、模块、秩序原理等方式,提出合同的基本原理并讨论其实际标准化的方法。合同审查、修改、起草中的许多规律其实都来源于此,理解了这些基本原理,就可以胸有成竹地应对形形色色的合同了。



## 第一章 合同的基本结构

### 一、依合同内容性质来划分

合同可大致分为法律条款、商务条款及技术条款三类。

(1) 法律条款是为了保障合同顺利履行、严格约束当事人的权利义务并提供明确有效的纠纷解决及救济方式的合同条款,包括但不限于知识产权、适用法律、争议解决、违约责任、不可抗力等条款。

(2) 商务条款则是对双方当事人之间就相关合同交易的具体商务安排作出约定的条款,包括但不限于标的的内容、交付时间与方式、价格、支付或结算方式、期限、运输、保险等条款。

(3) 技术条款是对合同标的物的物理化学性能、技术等级和规范、质量、规格等特征加以约定,使得合同标的物能够与种类物相区别和特定化的合同条款,包括但不限于商品的技术标准、质量标准、检验标准、包装、工艺、使用、验收、维护等条款。

### 二、单纯从形式结构来划分

合同分为首部、正文、尾部、附件四个组成部分,有的甚至没有附件,只有三个组成部分。

#### 1. 合同首部

合同首部包括合同正式条款之前的所有内容。大多由合同名称、当事人身份栏、合同引言三部分组成,某些合同还会在首部标有合同编号、签订日期等内容,甚至在正文之前还有内容目录、“鉴于”条款等。这些内容只要是出现在正文之前,就都是合同首部的正常组成部分。

合同的身份栏一般放在合同引言之前,且只列举合同当事人名称及其在合同中的身份,如“甲方:北京××××通信有限公司”“出卖人:北京××××房地产开发有限公司(甲方)”等。某些合同将当事人地址、联系方式也放在首部,虽并无不可,但有喧宾夺主、头重脚轻之感,最好将其放在尾部。

合同引言一般在身份栏之后、正文之前。绝大多数合同的引言只是“甲、乙双方根据××××法之有关规定,签订合同如下”之类的套话、空话,但也有一些非常内行的合同会开宗明义地讲明签订合同的目的,或者借此言明签订本合同的前提条件等内容。

某些外来合同或模仿外来合同形成的文本,会在正文前列举一大堆“鉴于”“声明”之类的内容。除非这些条款属于签订合同的前提,或属于某一方的承诺,否则没有实际意义,但这些内容仍属合同首部的组成部分。

## 2. 合同正文

合同正文包括从第一个条款到最后一个条款的所有内容,一般用有规律的序号加以编排,围绕交易设定双方的权利义务体系及内容。无论合同条款约定的内容如何,只要是位于正文位置的条款序号之中,就仍属合同正文。尽管篇幅、表现形式、复杂程度各不相同,但只要是双务的有偿合同,其基本条款并无本质区别,只是复杂程度不一而已。

根据《合同法》第12条的规定,合同一般具备八个主要内容,分别是:①当事人的名称或者姓名和住所;②标的;③数量;④质量;⑤价款或者报酬;⑥履行期限、地点和方式;⑦违约责任;⑧解决争议的方法。这些属于最为基本的合同条款,缺少任何一个都会给履行结果带来不确定性。但第一个基本条款的内容往往分属于合同首部或尾部,而不是合同的正文。

实际交易中的合同条款都是从这些基本条款中演变形成的,绝大多数合同需要结合实际情况扩展这些基本条款,通过对这些基本条款的明细化、具体化等方式,以增加合同的复杂程度为代价提高权利义务的明确程度,以适合实际需要。例如,设备安装合同中需要大量的条款用于控制质量,商品房买卖合同则需要对房屋质量、配套、违约等加以详细约定。交易标的及交易程序的复杂程度决定了条款的复杂程度。

为了便于表述,与国家法律规范的体例类似,人们将合同内容从大到小定义为章、节、条、款、项几类组成单位,甚至还有“编”“则例”之类的更大单位。

合同各内容单位如何命名并无统一规定,但借用法规中的标准命名方式在业内更容易被接受。只是某些内容不多的合同中并不标明“第×条”,而是直接以序号加标题的方式,甚至直接以序号加正文的方式体现。那些以“1.1”“1.11”等方式作为序号的合同,其性质即是如此。

## 3. 合同尾部

合同尾部包括合同正文结束后的所有内容,主要有合同各方的签署栏、附件清单、声明与承诺等内容,但不包括附件本身。根据不同的需要及习惯,签署栏的内容有多有少,但大多包括了联系方式、银行账号之类的内容。从实用出发,这一栏中至少应该有标准的当事人通信地址、开户银行及账号、合同签订时间,较为复杂的签署栏则还包括授权代表及其联系方式、电话号码、传真号码、电子信箱、合同签订地点等信息。

签署栏中的通信地址、付款账号等是经过双方当事人确认的信息,这些信息对于履行合同主要义务或履行通知等附随义务至关重要,只要是按签署栏的地址或账号履行通知或付款义务,即使没有收到通知或款项,其责任也在对方。而签署栏中的签字人也与所在方构成了代理关系,如果没有其他约定或没有超出授权范围,则其意思表示代表所在方,



这在合同履行中有着非常重要的意义。

除这些常见内容外,某些合同还有审批、公证、鉴证等第三方意见栏,但这些内容目前已经比较少见。现在比较普遍的是在合同尾部列举附件清单,清单最好列在尾部的签署栏之前,这样在各方签署合同的同时也就确认了清单的存在。

#### 4. 合同附件

合同附件一般均在合同尾部之后,但其清单一般列举在合同尾部甚至正文之中,因此,附件本身有时无须签署。附件是合同的组成部分,与合同其他条款一样具有法律效力。但合同附件如果不在合同中列明,一旦产生争议可能会面临举证方面的麻烦。

合同附件的作用主要有以下两个:

(1) 以其内容证明当事人的身份、经营资格,如身份证复印件、营业执照复印件、许可证复印件、资格证书等。

(2) 用于说明交易内容的细节,如品牌、规格型号、质量标准、单价、数量、技术指标、附属品规范及数量、服务标准、产品说明、与本合同关系密切的重要文件等。例如,在一份比较极端的轴承采购合同中,用于约定双方权利义务的合同条款仅有一页,但列举轴承的品牌、规格、型号、数量等内容的清单却有数页之多。这类内容是对正文的明确和细化,但其内容过于详细且属技术层面,与合同条款不属同一层面,以附件的形式出现最为合适,否则,合同正文就会主次不分。只要是与明确权利义务有关的内容,就可以作为合同附件,甚至一些补充条款,也可以作为合同的附件。

通常情况下,补充合同不会直接成为合同附件,因为它的形成时间晚于主合同。某些合同之所以将补充合同与主合同一并签订,是由于一方甚至双方无权调整主合同的标准条款,以至于在按标准条款签署合同的同时,不得不以“补充合同”的方式约定双方实际履行时的权利与义务,并作为合同的附件。

### 三、从合同功能模块来划分

合同分为交易对象模块、交易内容模块、交易方式模块、责任划分及处理模块、合同效力及附则模块五大基本模块。另外有些特殊合同还增加了履行担保模块、知识产权及保密模块。复杂合同与简单合同的区别,无非对各个模块采用了更多的篇幅去描述、约定,以排除不确定性。

#### 1. 交易对象模块

这一模块用于建立合同主体、合同本身基本秩序方面的规则,主要回答谁和谁、应当具备什么资格,以及合同本身基本规则方面的问题。这些内容既可能出现在合同首部,也可能出现在正文等部分。体现这一模块的主要内容如下:

①合同所属类型、名称;②交易各方的名称、基本情况描述;③签订及履行合同的资格



要求；④合同目的描述；⑤本合同中术语的定义等。

通过这些内容，可以解决合同当事人身份及合同本身基本规则问题，但不涉及交易内容、交易程序及问题处理，因而只是一个“载体”。

## 2. 交易内容模块

在解决了最为基本的“谁与谁交易”等问题后，合同需要锁定的下一个内容便是合同双方“做什么”，即锁定交易的具体内容。这一模块主要是明确双方交易的内容是什么，以及具体的数量及价格、质量标准等，但不涉及如何完成交易等内容，主要解决如下问题：

①所要交易的内容是什么，如某种产品或服务；②交易内容的质量标准；③交易内容的规格、数量、计量单位等；④单价及总价，以及价格中包括哪些内容；⑤附属的备品备件，或附加的其他服务；⑥是否包含资料的提供、培训的提供；⑦知识产权及其许可、转让等。

合同的这一模块所解决的是静态的交易内容，并不涉及如何完成交易。但在质量标准上最容易出现漏洞，提供服务的合同更是如此。

## 3. 交易方式模块

这一模块是锁定交易的完成程序、确保交易的实现，解决“怎么做”的问题。其内容主要是产品或服务的提供时间、提供地点等，其目的是明确各自所需要的产品或服务以何种形式实现。主要解决如下问题：

①产品或服务提供的时间、地点、批次及每批数量；②装卸方式、运输方式、储存方式、保险及费用承担方式、交接方式；③说明资料、备品备件的提供方式；④对质量、数量、规格验收的标准及程序，包括异议的方式、程序；⑤结算费用类别、程序、付款方式及期限、发票种类及提供方式；⑥售后服务的内容、期限、标准、提供方式、费用承担；⑦履行的担保方式、种类、范围、期限；⑧双方的指定联系人、指定的联系方式；⑨通知与送达的方式、方法；⑩包装物或周转用品的承担及回收方式；⑪双方对合同履行的其他特别约定。

在某些合同中，这类条款占据很大的篇幅，因为它涉及交易实现所需要的方方面面的内容。其中的每一环节，往往都会涉及交易成本及交易风险的承担。

## 4. 责任划分及处理模块

前面的三个模块已经足够保障合同的正常履行，但履行中很可能出现非正常情况并影响交易实现，如何解决这些问题，就是合同条款的第四个模块，即“出了意外怎么承担责任”。

这个模块，既包括违约情况的处理，也包括非违约的其他非正常情况的处理，其目的是为处理非正常情况、确保交易安全建立基本秩序。主要内容包括：

### (1) 违约行为范围

无论是全部还是部分，只要不是不可抗力或约定可以免责的原因，违反履行时间、履



行地点、履行主体、履行内容、履行方法、履行要求等方面的约定都是违约。具体可以分为质量、数量、规格品种、包装、交付批次、交货地点及方式、交货期限、付款金额与方式等方面的违约,包括实体违约和程序违约。

违约条款的设定首先是违约范围的设定。除了那些法定的违约外,是否违约的判断标准就在于当事人的约定。因此,对于合同中的重大利益事项必须设定哪些行为属于违约,以便于在受到利益损失时追究对方的违约责任。主要的违约范围包括:

#### ①履行主要义务不合格。

a.履行地点、履行方式、运输方式、履行时间等未按约定;b.履行的内容及数量、规格等与约定不符;c.产品或服务的质量与约定不符;d.资料或证明文件提供的时间、内容未按约定或法律规定;e.未按法律规定或约定及时清点、验收、签署文件;f.未按约定金额、时间、方式付款;g.未按约定提供备品备件、专用工具、专用软件;h.未按约定提供后续的售后服务;i.未按约定转让知识产权或提供使用许可等。

#### ②履行辅助义务不合格。

a.履约担保的种类、范围、期限等内容不符合合同约定;b.保险的费用承担方、手续办理方不明;c.未按约定通知、送达、提出异议、答复、签收;d.开具发票或收据不合格;e.违反保密条款;f.未按约定附赠产品、提供免费服务;g.未按双方的其他特别约定履行义务;h.未按法律或合同约定提供优先权等。

#### (2)特殊情况范围

除了不可抗力外,某些特殊情况也会影响合同的正常履行,需要同违约一样加以对待。这类情况主要有:

①履行期间政府行为、政策法规变化影响合同按原约定履行;②市场急剧变化或原料供应中断影响合同履行;③无法控制的疫情影响合同履行;④合同一方履行期间丧失合同主体资格;⑤产品或服务造成合同以外其他方的人身或财产损失时的责任承担;⑥一方当事人的主创人员、主设计师变更,直接影响合同履行质量;⑦合同与其他文件、附件冲突时的解释顺序或原则;⑧当事人发生重大事件或股权变更,可能对合同履行产生重大影响等。在最高人民法院《关于适用〈中华人民共和国合同法〉若干问题的解释(二)》[以下简称《解释(二)》]出台前,这些特殊情况的处理完全依靠约定解决。在《解释(二)》第26条,最高人民法院引入了有限的情势变更理论,需要在今后的合同操作中加以关注。

#### (3)双方责任范围

违约所造成的直接损失、可得利益损失等各有不同,甚至同类标的、同样当事人的合同也会因交易时机、交易金额、交易目的不同而面临不同的违约损失,因此违约责任的范围要根据具体的交易在合同中加以预见并约定。即使是前面提及的特殊情况,许多也要依靠合同约定解决。包括约定该类特殊情况的出现由哪一方具体负责解决或承担责任,为特殊情况的处理提出解决之道。





合同中完全可以约定直接损失、间接损失的具体项目,而且审判机关也会尊重当事人之间的这类约定。但可赔偿损失的范围、计算方式等应当表述清楚,特别是可得利益的损失必须在合同中体现出可预见性,否则,这类主张难以成立。此外,某些法院认可合同中约定的由对方承担合理的律师费用的条款,这类信息也应作为双方责任范围加以约定。

#### (4) 责任承担方式

这部分内容概括起来,就是任何一方全部或部分未按合同约定履行时应当如何承担责任。

承担违约责任的方式按《合同法》规定有违约金、定金、赔偿损失(含可得利益损失),还包括合同解除或继续履行。要使违约责任有明确、具体的依据,就需要针对各类违约情形、责任范围加以约定,并根据不同违约行为的危害结果分别设定承担方式。例如,承担违约责任到底是以固定金额的方式、固定比例的方式,还是以“赔偿实际损失”一类的笼统提法。

对于履行期间出现的特殊情况,如果从法理或合同目的上无法归责于合同中的某一方,则应在合同中直接明确责任的归属以及损失的承担方式,包括约定各自承担责任的比列。

#### 5. 合同生效和附则模块

优势方在合同的起草过程中为了控制自己的法律风险,会起草对自己更为有利的合同生效条款。合同是否生效,对双方的权利义务影响重大,有时决定了对合同标的享有债权还是物权,法律对两种权利的保护力度是不一样的。

另外,合同附则还包括完善合同形式及效力的选择性条款:①合同权利义务转让条款;②合同权利义务承接条款;③合同双方之间的独立关系;④禁止招揽另一方雇员条款;⑤合同变更条款;⑥法定/约定补充条款;⑦清洁文本条款;⑧文本和份数条款;⑨主从合同条款等。

上述五个基本模块已经涵盖了合同的所有条款,代表这些模块的条款或条款组合共同构成了合同。从合同五大基本模块角度,非常容易理解合同工作的基本目标,也有助于从合同之外审视合同内容并提高其质量。

## 四、从合同的基本构成来划分

无论是起草合同还是审查合同,首先要确保的是合同基本条款的完整,除《合同法》第12条列举的合同应当具备的八个基本条款,《合同法》第131条又规定:“买卖合同的内容除依照本法第十二条的规定以外,还可以包括包装方式、检验标准和方法、结算方式、合同使用的文字及其效力等条款。”特别是该法第174条规定:“法律对其他有偿合同有规定的,依照其规定;没有规定的,参照买卖合同的有关规定。”为说明合同各主要条款的意义,