

经济合同法律咨询

邵 平 等 编 写

3.6

浙江人民出版社

经济合同法律咨询

邵平等编写

浙江人民出版社出版
(杭州武林路125号)

浙江新华印刷厂印刷
(杭州环城北路天水桥边)

浙江省新华书店发行

开本787×1092 1/32 印张4.75 字数95 000 印数0 001—5 300

1988年3月第1版 1988年3月第1次印刷

ISBN 7-213-00134-5/D·29

统一书号: 6103·37 定 价: 0.85 元

赘 语

随着“搞活经济”政策的实行，企业以及其他经济组织间的经济联系日益密切，经济合同作为沟通这种联系的桥梁，发挥着越来越重要的作用，已成为经济交往必不可少的工具。为了加强经济合同的管理，自1981年以来，国家陆续制订了一系列的经济合同法律、法规，用以规范各种经济合同关系，指导当事人签订和执行经济合同。

大家知道，我国企业和其他经济组织间的经济交往，恢复并普遍推行经济合同制还是70年代后期的事，制订并逐步完善合同管理法规的时间也不太长，因而运用法律手段管理经济合同，也碰到了一些问题，主要是：（1）经济合同法规宣传不够深入，还没有形成使经济组织的领导人和具体业务人员人人懂得合同法规的局面。在一些地方，甚至企业主要负责人还不知道我国还有个“经济合同法”，当然也就无从了解该法的具体内容，以及其他合同管理法规了。不了解合同法规，自然也谈不上依法签订和执行经济合同，发生纠纷更是无所适从了。（2）长期的单一的行政手段管理，使我们的经济组织习惯于依上级指令办事，不习惯依法办事。有些单位和人员虽然也知道合同法规，了解法规内容，就是不大愿意按这些规定办，总觉得依法办事太费事，太麻烦。例如一些企业签订购销合同，在规定交货方法时只规定按惯例

办，等等，发生纠纷也更乐意层层上访，要求主管部门协助解决。（3）对法规条文理解上的争议。由于法规条文比较原则，因而对条文的理解各不相同，特别是在发生纠纷后更是如此，纠纷双方往往站在自己的立场上来理解法规条文，争论不休。针对这些问题，一些单位和个人纷纷投书有关单位，要求对有关合同的一些问题，依据法律进行解答。适应这种需要，我们组织编写了这本专门解答经济合同法律有关问题的书籍，取名《经济合同法律咨询》。

本书所辑问答，是从大量来信中遴选出的一部分带有普遍性的问题。解答力图既指出问题的处理办法和法律依据，又讲清一般的道理。我们希望本书能对读者正确理解法律，依法管理经济合同，处理合同纠纷有所帮助。

需要说明的是，本书对一些法律条文的理解和解答属学理解释，仅供读者处理有关问题时参考，不能作为办案的依据。

本书所辑问题解答，有的曾在报刊上登载过，收入本书时，文字上有所修改。

由于水平所限，不妥之处在所难免，特别是在对法规条文的理解上，难免有不正确的地方，敬请读者指正。

作者

1986年12月

目 录

经济合同与经济合同法规

- 1 我国有哪些经济合同法规, 它们之间是
什么关系? (1)
- 2 口头协议算不算经济合同? (3)
- 3 这一合同关系是否存在, 汽车
产权归谁? (5)
- 4 对方不愿签订书面合同怎么办? (6)
- 5 我们的合同能按“经济合同法”
执行吗? (8)
- 6 专业户之间能否签订经济合同? (9)
- 7 这一合同应适用哪个法规? (11)
- 8 《经济合同法》生效后签订的合同发生纠纷
仍按以前的法规处理合适吗? (12)

经济合同当事人

- 9 我们能不能签订这份合同? (15)
- 10 这笔货款应向谁索要? (16)
- 11 企业的经济合同应该由谁负责签订? (18)
- 12 代本单位签订合同为什么还要有委
托书? (20)
- 13 某厂拒绝承担这项合同义务对吗? (21)

14 订货人员超越代理权限代签的合同
怎么办?..... (23)

15 代理人越权代理的合同事后经被代理人追认是否合法?..... (24)

16 登报声明取消某人签约资格有效吗?..... (26)

17 法律顾问参与签订经济合同有哪些好处?..... (28)

当事人履约能力

18 怎样估计自己的履约能力?..... (30)

19 为什么必须了解对方的履约能力?..... (31)

20 不能确切了解对方的履约能力怎么办?..... (32)

21 担保有哪几种形式?..... (34)

22 我们的损失能否要求保证人负责赔偿?..... (35)

23 我们应不应该预付这笔定金?..... (37)

经济合同的鉴证与公证

24 经济合同是否必须经鉴证才能生效?..... (39)

25 盖个章就收取鉴证费合理吗?..... (40)

26 合同未经公证, 有关部门就能强令
停工吗?..... (42)

27 申请办理经济合同的公证要做好哪
些准备工作?..... (44)

28 经公证的合同能否撕毁?..... (45)

29 公证与鉴证有何区别?..... (46)

经济合同的签订

30 经济合同应包括哪些主要内容?..... (49)

31 在合同中如何确定市场调节
产品的价格?..... (51)

- 32 对方加收包装物押金合理吗?..... (52)
- 33 对违约责任法规已有明确规定,为什么还要作
为合同的主要内容?..... (54)
- 34 对方不按计划指标签订合同,怎么办? (55)
- 35 我们能不能不签这份合同?..... (57)
- 36 上级主管部门干涉我们签订这
种合同对吗?..... (58)

经济合同的有效与无效

- 37 合同内容不全算不算无效合同,我们的纠
纷应该如何处理? (60)
- 38 这份合同按无效合同处理,对吗? (61)
- 39 这是否属于采用欺诈手段签订的合同?..... (63)
- 40 没有加盖公章的合同有效吗?..... (64)
- 41 我们能否要求对方退回货款?..... (66)

经济合同的履行

- 42 怎样确定这台设备的交货日期?..... (68)
- 43 超过验收期供方还应承担责任吗?..... (69)
- 44 这种产品的验收期从何时算起?..... (70)
- 45 我们的产品是否属于“必须安装运转”的产
品?..... (72)
- 46 验收期遇到节假日该不该顺延?..... (74)
- 47 我们该不该支付这笔包装费?..... (75)
- 48 这种情况应由谁承担责任?..... (77)

经济合同的变更与解除

- 49 合同有误,能不能更改? (79)
- 50 我们的合同能够解除吗?..... (80)

- 51 合同中的笔误如何处理? (82)
- 52 这笔货款应由谁负责组织偿还? (83)
- 53 合同订立后能否单方面变更或解除? (85)
- 54 我们能否不经对方同意解除这一合同关
系? (86)
- 55 登报启事变更合同有无法律效力? (88)
- 56 他厂并入我厂, 其原欠债务由我厂负担是否合
理? (89)
- 57 这笔货款应由谁支付? (90)
- 58 我们的合同怎么办? (92)
- 59 以价格上涨为由, 撕毁合同对吗? (93)
- 60 履行合同过程中遇到国家调价, 怎么办? (94)

违反合同的责任

- 61 合同未规定违约责任, 当事人违约就可以不承
担责任吗? (97)
- 62 不按规定履约, 造成多大损失才承
担责任? (98)
- 63 能不能拒收提前交货? (100)
- 64 供方提前交货造成我们损失, 怎么办? (101)
- 65 对方拒收这部分货物, 对吗? (102)

延期履行合同的责任

- 66 延期交货要负什么责任? (105)
- 67 供方延期交货, 需方能否拒收? (106)
- 68 需方通知解除供方延期履行的合同, 在通知到
达前供方已发货的, 怎么办? (108)
- 69 这批产品需方该不该接收? (109)

- 70 延期交付产品零部件，应当如何计算违约金？……………（111）
- 71 不按期提供检验资料，应承担什么责任？……（112）
- 72 延期提货遇到国家调价，怎么办？……………（113）

其他违约责任

- 73 产品质量不符合要求，怎么办？……………（115）
- 74 怎样执行“三包”？……………（116）
- 75 合同不能履行，能否收回定金？……………（118）
- 76 不经承租人同意，收回并出卖出租物是否合法？……………（119）
- 77 什么是专用产品？……………（121）
- 78 罚金与违约金是否一回事？……………（122）
- 79 这份合同不能履行应由谁承担责任？……………（123）

经济合同纠纷的仲裁

- 80 仲裁处理合同纠纷案件有哪些优点？……………（126）
- 81 收到仲裁调解书后，一方当事人翻悔还能起诉吗？……………（127）
- 82 合同未解除，仲裁机关能不能强令中止执行？……………（129）
- 83 发生法律效力的仲裁裁决，法院如何执行？……（130）

经济合同纠纷的诉讼

- 84 我们的合同纠纷应向哪个地方的法院起诉？……………（132）
- 85 法院该不该受理这起案件？……………（133）
- 86 法院以被告无偿付能力拒绝我们的起诉，对吗？……………（134）

- 87 被告拒不出庭，怎么办？……………（125）
- 88 他们打官司，法院为什么要我们出庭？……………（136）
- 89 调解书具有法律效力吗？……………（138）
- 90 对方不执行调解书，怎么办？……………（139）

经济合同与经济合同法规

1. 我国有哪些经济合同法规，它们之间是什么关系？

问：为了适应经济体制改革的需要，学会运用法律手段管理企业，我厂最近建立了法律顾问室，由于一时请不到律师担任法律顾问，只好临时从本企业各单位中抽调人员充任，因而人员素质较差。厂里规定，法律顾问室的首要工作就是统一管理全厂的经济合同。为此，我们拟首先对法律顾问室的人员进行有关经济合同法律知识的专门培训，但又苦于不了解我国目前到底有哪些经济合同管理法规，它们之间是什么关系，请予介绍。

某汽车制钢厂

答：经济合同法规，是国家制订的，用于调整经济合同关系，规范当事人合同行为的法律性文件，是签订和执行经济合同，正确处理合同纠纷，进行合同管理的法律依据。70年代末以来，随着国民经济的不断发展，经济合同关系的日益深入，国家制定了一系列经济合同法规。这些法规从大的方面来划分，可分为两类，一是国内经济合同法规，二是涉外经济合同法规。当然，具体到某一项法规时，也可能同时兼有两种属性，也就是说，它既调整国内经济合同，也调整涉外

经济合同。

国内经济合同法规，是指调整国内经济合同关系的法规。国内经济合同即合同当事人双方均为我国经济组织的合同。我国目前已颁布的这类经济合同法规有十四项：《中华人民共和国合同法》，《中华人民共和国合同法仲裁条例》，《建设工程勘察设计合同条例》，《建筑安装工程承包合同条例》，《中华人民共和国财产保险合同条例》，《工矿产品购销合同条例》，《农副产品购销合同条例》，《加工承揽合同条例》，《借款合同条例》，《仓储保管合同实施细则》，《水路货物运输合同实施细则》，《公路货物运输合同实施细则》，《铁路货物运输合同实施细则》，《航空货物运输合同实施细则》。在这些合同法规中，《经济合同法》是基本法，或称母法，其他条例或细则则是调整某种合同关系的单行法规，它们都是《经济合同法》基本原则在某一类合同关系方面的具体化，因而这些单行合同法规与经济合同法的关系是从属关系。条例及细则是根据《经济合同法》制订的，并不得与之相矛盾，如有出入，以《经济合同法》为准。

涉外经济合同法规，是指调整涉外经济合同的法规。涉外经济合同是指当事人一方属于我国经济组织，另一方为外国经济组织的合同。我国在涉外经济合同方面的法规，现行有效的主要有两个，一个是《中华人民共和国涉外经济合同法》，另一个是《技术引进合同审批办法》。此外，前面介绍的《中华人民共和国财产保险合同条例》也调整涉外财产保险合同，亦应视为涉外合同法规。在涉外经济合同法规中，《涉外经济合同法》属于基本法，其他法规属于单项法规，它们之间的关系，如同国内经济合同法规一样，是主从关系，

“母子”关系，前者为“母法”，后者为“子法”。

上述国内和涉外经济合同法规的总和，构成了我国经济合同法规的整体，是我们管理经济合同的法律依据。

这里还需说明的是，作为一个企业法律顾问机构，要全面管理经济合同，仅仅了解经济合同法规还不够，还有两方面的法规知识必不可少。一是与合同业务有关的其他经济法规，因为合同法规，只调整合同关系，而合同内容所涉及的问题，则要由其他有关法规来调整。这些法规与合同的签订和执行有着密切的关系，因而只有懂得合同法规，并对其他有关经济法规有所了解，才能真正管理好合同。二是合同管理机关，即国家工商行政管理局颁布的有关合同管理的规章，例如《关于确认和处理无效经济合同的暂行规定》，《关于经济合同鉴证的暂行规定》等等。规章虽然不象法规那样具有法律强制力，却也有约束当事人行为的效力，违反这些规定也同样会扰乱经济合同管理秩序，损害国家或社会的利益，因而也会受到一定的制裁。

2. 口头协议算不算经济合同？

问：我公司与某煤矿是老协作单位，每年由煤矿供给我公司煤炭，由于长期协作，对方对我们需要的煤种、煤质都比较了解，每年只需我们提出个数目，对方就按时发来，双方之间也不用签订书面合同。然而，去年底，该煤矿领导易人，随之便不按时向我们供货了，且有一次，供货的煤种不对路。为此，我们拒付货款。对方通知我们，他们已向法院起诉。对此，我们求之不得，因为他们违约在先，上法院，我

们正好利用这个机会与他们论理呢，谁知过了一段时间，他们又来人，说是因我们双方未签订书面合同，不属于经济合同，发生纠纷法院不受理。请问：口头协议算不算经济合同，我们的纠纷法院不受理对吗？

某县燃料公司供应科

答：回答你们的问题，先要说说什么是经济合同。所谓经济合同，就是当事人之间为了达到一定的经济目的，明确相互权利与义务的协议。它与其他合同的区别在于，它所要达到的目的是经济性的，即是为了生产、销售、储存、运输产品及提供劳务等等。经济合同采用何种形式，应以该合同所要达到的目的来确定。例如，一手交钱一手交货的现货交易，就没有必要签订书面协议。相反，如果10天、半月甚至半年、一季才能完成的交易，即不能即时清结的经济往来，则必须签订书面合同。对于这一点，《经济合同法》第3条作了明确规定：“经济合同，除即时清结者外，应当采用书面形式。”据此，（1）你们与某煤矿的合同是煤炭供货，合同目的属经济性质，合同亦应认为是经济合同；（2）你们之间的合同关系，是长期的协作关系，不属于即时清结的合同关系，根据法律，应该签订书面合同，以作为双方享受权利、承担义务的依据。你们以老关系取代这一必要的法律手续是不对的。这样做，虽然在当时减少了一点麻烦，却给合同的履行留下了隐患，也给可能发生的纠纷的处理，造成了困难，你们之间的合同纠纷也已证明了这一点。

那么，有关法院不受理你们的合同纠纷对不对呢？我们认为是不妥的。因为它们不受理所依据的理由是不对的。因此，如你们或某煤矿仍以为你们双方的纠纷有必要通过诉讼

途径来解决，则可以向该法院说明情况，再次起诉。当然，由于你们的合同未采用书面形式，给法院办案带来了很大的麻烦，你们应在诉讼前，充分准备足以证明你们合同关系的有关资料，以资备查。如果该法院仍以同样理由拒不受理，你们亦可向上一级人民法院申诉。

3. 这一合同关系是否存在，汽车产权归谁？

问：某农民与该县农机厂订立了一项汽车投资合同，他将自己的汽车作价交给农机厂，作为自己进入该厂当工人的投资。以后，农机厂又将汽车承包给这个农民，由他每月上交1000元的承包款。数月后，双方因交款数额问题发生纠纷，农民起诉到法院。由于双方在订立合同时，没有书面协议，因而法院在办理此案过程中，发生了分歧，有人认为，没有订立书面合同，合同关系不能成立。请问：这一合同关系是否存在，汽车产权归谁？

某县法律顾问处

答：合同是具有法律约束力的协议，这种协议的成立，因其表现形式不同而面有两种情况，一种是口头形式，即口头合同，它的成立以双方当事人达成一致意见为准，例如在商店里买东西，买主看中了卖主的东西，问明价钱，觉得合适，或对价钱进行协商，取得一致，合同即告成立。另一种是书面形式，即书面合同，它的成立仅仅有双方当事人的一致意见还不够，还必须将这种协商一致的意见以书面的形式固定下来，并签字盖章以后才能成立。来信所述合同未采用书面形式，可以认为是口头合同。那么，这一口头合同关系

是否成立呢？虽然，从来信中，看不出双方是否经过协商一致，但从合同已付诸实施并达数月，而且，双方又在此基础上订立了承包合同这一事实来看，汽车投资的合同关系是成立的，因而也是存在的。当然，这一合同关系与《经济合同法》第3条的规定不一致，有关合同管理部门，包括法院应对这种合同予以纠正，对当事人进行批评教育。但是，能不能因这种合同未采用书而形式而否认它的存在呢？我们认为不能。而且，这种合同关系并不损害国家和社会公共利益，也不影响其他第三者的合法权益。《经济合同法》虽然已经实施几年了，但由于宣传还不够深入，一些经济组织，特别是个人还不大了解它的内容，而且我国经济合同制度恢复的时间也不长，许多人不知道应该怎样签订和执行经济合同，所以，如果仅因未采用书而形式而否认这一合同关系，势必损害当事人的合法权益。由此，我们认为来信所述合同关系是存在的，并且在执行完毕，或变更解除以前，仍然有效。由这种合同关系产生的财产权的转移，是合法的，信中所说汽车的产权应归农机厂。

4. 对方不愿签订书面合同怎么办？

问：我厂的推销员到某县一个乡供销社推销产品。对方看了样品，询问了价格，觉得比较合适，同意购买，说明了需要数量，要推销员回来后在一个月内发货。但当推销员拿出合同用纸，请其负责人签订合同时，该负责人却说：“我们是公家做买卖，说话算数，货到我们照收就行了，数量规格都已明确，不必签什么合同了。”推销员一再要求，他们

仍不同意。因我们是推销单位，产品还未打开市场，因而也不便坚持，请问：对方不同意签订书面合同对吗？我们应该怎么办？

某县麻纺厂

答：《经济合同法》明确规定，经济合同，除即时清结者外，应当采用书而形式。你们的买卖，不是现货交易，不能即时清结，不属于法律规定的除外情况，应当签订书面合同，对方不同意签订书而合同是不对的。你们可以派推销员或厂领导去那里再与他们接触一次，一方面，向他们说明签订书面合同的重要性，说服他们签订合同；另一方面，通过接触，了解一下对方为什么不愿签订合同。在此基础上，再决定应采取的办法。根据一般情况看，当事人不愿意签订合同，往往有这样三种情况：一是不了解法律规定，不懂得合同的法律性质，多一事不如少一事，嫌麻烦而不愿签合同。属于这一种情况的，通过宣传法律知识，他们是会改变态度，同意签合同的。二是对你们不了解，担心你们供货不符合要求，或怕上当受骗，有意留一手，以防万一。这种情况，你们可以通过正当的方式，表明你们履行合同的诚意和能力，必要时，还可以向他们提供一种担保，以打消他们的顾虑，促使其签订合同。三是对对方产品的销路没有把握，或者没有支付能力，到期难以支付货款，怕签了合同后不能履行，要承担责任，而不签合同，则可以待货到后见机行事。对于这种情况，你们应提高警惕，慎重行事，没有绝对把握，宁愿失去一次销售机会，也不能盲目签约，而使自己上当受骗，遭受损失。如果你们是为了借推销打开市场，则也可以与对方签订代销合同，甚至可以在一定程度上给对方