

工商企业经济合同指南

仇志荣 编著

新
时
代
出
版
社

工商企业经济 合同指南

仇志荣 编著

新时代出版社

· 北京 ·

图书在版编目(CIP)数据

工商企业经济合同指南/仇志荣编著. —北京:新时代出版社, 1995. 6

ISBN 7-5042-0238-X

I. 工… I. 仇… III. 工商企业-经济合同-手册 IV. D923.6-67

中国版本图书馆 CIP 数据核字(94)第 06667 号

新时代出版社出版发行

(北京市海淀区紫竹院南路 23 号)

(邮政编码 100044)

国防工业出版社印刷厂印刷

新华书店经售

开本 850×1168 1/32 印张 7 $\frac{3}{4}$ 202 千字

1995 年 6 月第 1 版 1995 年 6 月北京第 1 次印刷

印数:1—6000 册 定价:10.80 元

(本书如有印装错误,我社负责调换)

前 言

随着我国社会主义市场经济体制的逐步建立,使城乡工商企业(包括“三资”企业、私营企业等)纷纷走出了计划经济的怀抱,面向市场,跨入了社会主义市场经济的大潮之中。作为连接产、供、销纽带的经济合同,已成为市场经济活动中不可缺少的重要的法律手段和经济手段。因而,经济合同在我国企业生产、经营、消费活动中,以及在国内外企业相互之间的经济往来中的作用日趋重要。

1981年12月13日第五届全国人民代表大会第四次会议通过的我国第一部《经济合同法》。从它颁布实施以来,对促进企业单位、经济部门、私营企业和个体工商户之间进行横向经济联系起到了积极的作用。但目前在我国不少企业中,特别是在市场经济的大环境下许多企业还没有适应经济形势发展的需要,出现了一些不按经济合同办事的现象,例如随便签约,任意履约,以及不履行行合同,违反合同,利用合同进行经济欺诈等屡见不鲜,从而给国家、集体和个人带来了严重的经济损失,也扰乱了社会经济秩序。

为了保障社会主义市场经济的健康发展,保护经济合同当事人的合法权益,维护社会经济秩序,促进社会主义现代化建设,适应社会主义市场经济的需要,全国人民代表大会常务委员会修订了《经济合同法》。正确地运用《经济合同法》实现当事人各自的经济目的,就必须使广大工商企业掌握和运用经济合同这一法律手段。正是在这种情况下,笔者结合工作实践撰写了这本书,以奉献给广大读者。

本书主要是根据《民法通则》和1993年9月2日修订后的《经济合同法》编写的,内容翔实,适用性强,涉及到当前工商企业经济合同的各个方面。例如,涉外经济合同和技术合同应采用《中华人

43/01

民共和国涉外经济合同法》和《中华人民共和国合同法》的有关规定,但考虑到读者的需要,简要介绍了科技协作合同和涉外经济合同。本书除了介绍经济合同的特征、分类,经济合同的谈判,合同的签订和履行,经济活动中的代理、担保,经济合同的变更和解除,合同的管理,经济合同纠纷的解决等内容外,还着重介绍了工矿产品、农副产品购销合同,加工承揽、建筑工程、勘测设计、建筑安装工程承包合同,货物运输、供用电、仓储保管、财产租赁、借款、保险、科技协作、联营、企业承包、企业租赁、信托、居间(中介)和涉外经济合同等常见合同的内容、签约和履行手续。

本书在编写过程中得到了陆美英讲师的大力支持和帮助,在此表示感谢。由于本人水平有限,书中谬误之处在所难免,敬请广大读者赐教。

编著者

内 容 简 介

本书是为适应建立社会主义市场经济体制的需要而编著的。作者根据《民法通则》和修订后的《经济合同法》有关规定；并结合当前经济工作的实际，详细地介绍了购销、加工承揽、建筑工程、货物运输、供用电、仓储保管、财产租赁、借款、保险、科技协作、联营、承包、信托、居间（中介）和涉外等各类经济合同的谈判、签订、履行、变更、管理及纠纷的解决等内容。本书的特点是，内容翔实、新颖，实用性强，应用面广。

本书可供广大工商企业领导、员工、经济管理干部、法律工作者及有经济专业师生阅读参考。

目 录

一、经济合同的特征和分类	1
(一)经济合同的特征	1
(二)经济合同的分类和格式	3
(三)经济合同签约的方式和形式	5
二、经济合同的谈判	8
(一)经济谈判的特点	8
(二)经济谈判的种类	11
(三)经济谈判的过程	14
(四)涉外经济谈判中应注意的问题	17
三、经济合同的签订和履行	19
(一)经济合同签订的原则	19
(二)合同签订的程序	21
(三)经济合同的主要内容	26
(四)经济合同履行的原则	34
(五)经济合同履行的程序	37
(六)合同的履行与不履行	40
(七)违反经济合同的责任	44
四、经济活动中的代理与担保	56
(一)经济活动中的代理	56
(二)经济合同中的担保	65
五、经济合同的变更和解除	71
(一)经济合同变更和解除的条件	71
(二)经济合同变更和解除的程序	75
(三)合同变更或解除的法律后果	77
(四)经济合同的终止	78

六、企业常见合同的种类和内容	82
(一)工矿产品购销合同	82
(二)农副产品购销合同	89
(三)加工承揽合同	93
(四)建设工程勘测设计合同	100
(五)建筑安装工程承包合同	102
(六)货物运输合同	105
(七)供用电合同	114
(八)仓储保管合同	119
(九)财产租赁合同	125
(十)借款合同	130
(十一)财产保险合同	136
(十二)科技协作合同	144
(十三)联营合同	151
(十四)企业承包经营合同	158
(十五)企业租赁经营合同	162
(十六)信托合同	167
(十七)居间(中介)合同	169
(十八)涉外经济合同	171
七、经济合同的管理	184
(一)经济合同管理的内容和方法	184
(二)经济合同管理的机关及职责	185
(三)合同的公证与鉴证	190
(四)无效经济合同的确认和处理	194
(五)违法经济合同的查处	197
八、经济合同纠纷的解决	199
(一)经济合同纠纷解决的方法	199
(二)合同仲裁机关案件的管辖	202
(三)合同纠纷起诉的一般程序	208
附录	212
(一)中华人民共和国经济合同法	212
(二)中华人民共和国涉外经济合同法	225
(三)中华人民共和国技术合同法	230

一、经济合同的特征和分类

(一)经济合同的特征

1. 一般合同的特征

合同是双方当事人为了了一定的目的,根据法律、法规 and 政策的规定,确定各自的权利和义务,经过协商,达到意志一致的法律行为。协议是当事人之间确定、变更、终止民事权利义务关系的契约。习惯上协议简略、原则些;而合同则较具体详细些。

(1)合同是一种法律行为 法律行为是指人有意识的活动而引起法律后果的行为。订立合同是人主观上引起法律关系的行为,以便取得一定权利,并承担相应义务的法律后果。例如,张某为购买一台彩色电视机向李某借人民币 800 元,双方签订了合同。这虽是一般借贷合同关系,但双方当事人之间就产生了一定的权利和义务关系,它有法律后果。这就是我们通常所说的法律行为。

(2)合同是合法的法律行为 合同是国家规定的一种法律制度。合同双方当事人必须依照法定程序和合法形式达成协议,其内容必须符合国家法律和政策的有关规定,产生当事人之间所预期的法律后果。所以,合同是一种合法的法律行为,并为法律所承认和保护。相反,如果合同的程序和内容违反法律、法规和社会公共利益,就不会受到法律的承认和保护。如港商李某与上海朱某签订一份协议,由朱某向港商李某提供明朝字画数幅,而李某以黄金与其作为交换。这种违法合同,即使双方自愿协商一致,在法律上也是无效的,而且要受到法律的制裁。

(3)合同是双方当事人的法律行为 订立合同的两个或两个以上的当事人,对合同的内容取得一致的意见,合同才能成立。与此同时,合同也就成了双方(或多方)当事人的法律行为。双方当事

人都必须履行自己的义务,并享受应得的权利。也就是说,合同当事人一方为订立合同而作出表示,另一方应表示自己与之对应的态度。双方的表示是相互的,合同才能成立。

(4)合同双方当事人的法律地位平等 订立合同的当事人任何一方都不能把自己的意志强加给对方,任何一个组织或个人都不得非法干预。这是合同当事人自由表达自己意志的前提,也是双方当事人遵循平等互利、公平自愿和诚实、信用的原则,从而使合同的内容能够体现当事人的意志和经济利益。

2. 经济合同的特征

经济合同是在合同制度上发展起来的一种新型的合同制。经济合同是平等民事主体的法人、其他经济组织、个体工商户、农村承包经营户相互之间,为了实现一定经济目的,明确相互权利义务关系而订立的协议。经济合同除有一般合同的共同特点外,还具有以下特征:

(1)它是为实现一定的经济目的而达成的协议 经济合同是为加强物资流通,协调生产、供应、运输和消费各个环节的关系,从而促进生产发展的一种重要的法律手段。它是在生产经营和管理活动中,进行生产资料和消费资料的生产、分配和交换而成立的协议。反映了平等民事主体之间在经济交往中的商品货币交换、等价有偿性质的物质财产关系。这一特定的经济属性将经济合同与其他一般合同严格地区别开来。

(2)经济合同是双方有偿的协议 商品生产者进行生产是为了进行交换。而交换是为了实现商品价值,从而进行再生产或扩大再生产,以增加社会财富,获取更大的盈利,满足社会日益增长的需要。因此,商品经济活动本身就要求实行等价有偿交换,不能互相无偿占有。因此,经济合同当事人之间在为实现一定的经济目的时,是以平等互利原则建立的权利和义务对等合同关系,而且当事人双方既享有权利,也各尽其义务,两者彼此依存,互为条件,相互对等。

经济合同依法成立后,即具有法律约束力,当事人必须全面履

行合同中约定的义务。在生产、经营过程中如需要修改或解除合同,必须经双方协商同意。若单方面擅自变更或解除合同,必然受到法律的制裁。

规定经济合同的法律约束力,从根本上来说,是为了保护经济合同当事人的合法权益,维护社会经济秩序,保障和促进社会主义市场经济体制的建立。

(二)经济合同的分类和格式

1. 分类方式

经济合同普遍运用于诸如基建、运输、生产、流通、消费等社会生产和流通的各个领域。按照经济合同的内容、标的、有效期限、签订的体制、依据的前提以及权利义务产生的方式等,有以下多种不同的分类方法:

(1)按经济合同的内容来分 根据经济合同的内容可以分为购销合同、建设工程承包合同、加工承揽合同、货物运输合同、供用电合同、仓储保管合同、财产租赁合同、借款合同、财产保险合同等。随着经济体制的改革和社会主义市场经济体制的建立,出现了一些新的经济合同,如投资、信托、居间、联合经营等合同。

(2)按经济合同的标的划分 可分为转移财产合同,完成工作合同、提供劳务合同和实现其他经济目的合同等。

①转移财产合同:是指一方将一定的财产转移给对方,对方应付给报酬的合同。这里所指的财产既包括以商品形态表现出来的物质财富,又包括以权利形态表现出来的非物质财富,如商标权和专利权等。所谓转移,既包括财产所有权的转移,又包括经营管理权或占有使用权的转移。属于这一类合同的有购销、供用电、财产租赁、借款合同。

②完成工作合同:是指一方由自己担负风险完成他方交给一定的工作,他方应对完成的工作付给报酬的合同。这类合同的共同特点是合同标的物不是一方的劳动,而是劳动的最终成果。这类合同与上述转移财产合同主要区别在于,转移财产经济合同的标的

物一般都是种类物,而完成工作的经济合同中的标的物,一般都是特定物。属于这一类合同的有建筑工程承包、加工承揽等合同。

③提供劳务合同:是指一方按照约定的条件,用自己的劳动和工具为他方提供与自己的劳动不能分开的某种结果,他方应予接受并付给对方报酬。提供劳务的经济合同与完成工作的合同其区别在于,前者的标的不是表现为生产某种产品,而是表现为某种具体活动。如货物运输合同的标的不是货物本身,而是按约定的条件将货物送达一定的目的地的劳务行为,货物本身只能是运送的客体。另外,提供劳务的经济合同在许多情况下,是为第三人的利益而签订的。第三人虽然没有直接参加合同的签订,但他也享受一定的权利和承担一定的义务。这类合同包括货物运输、仓储保管等。

④实现其他经济目的的合同:是指不以上述三种情况为标的的合同,如财产保险合同、合伙合同等。

(3)按经济合同的期限来分 可分为短期合同和长期合同两类。

①短期合同:是指期限在一年以内的合同。对于当时能够交付的,或者生产周期较短的产品,适合于签订这类经济合同。

②长期合同:是指合同有效期限在一年以上的经济合同。这类合同有利于稳定长期的协作关系,保证生产持续进行。对于生产周期较长的产品或项目,可以签订一年以上的长期合同。长期合同签订以后,双方还可以签订分期执行合同,以保证长期合同的全面执行。

(4)按经济合同签订的体制来分 分为总合同和分合同两类。

①总合同:是指双方执行期限跨年度、或工作项目跨行业的经济内容比较复杂的原则协议,但在不同情况下又有不同的含义。完成工作的总合同,通常是指建设单位与主体施工或设计单位之间,根据国家基本建设计划而签订的合同。总合同实际上是一种总包责任制,有利于对工作的统一指挥,避免产生混乱现象。

②分合同:是供需双方或总包单位与分包单位,根据总合同而签订的具体合同或叫执行合同。

(5)按权利义务产生的方式来分 可分为标准经济合同和非标准经济合同。

①标准经济合同:是指按国家主管机关颁布的合同基本条款规定而签订的合同。这类合同中的基本权利和义务是由国家规定的,除了基本权利义务以外的其他条款才由当事人协商。国家有标准的合同,双方就一定要按标准合同的规定确定双方的基本权利和义务。

②非标准的经济合同:是指由双方当事人自由商定合同的内容而签订的合同。这是在没有标准合同的情况下所采取的一种合同形式。当合同发生纠纷时,仲裁机关和审判机关有权依标准合同的规定加以解决。

2. 常见格式

经济合同的格式或称合同纸文本,是指根据实际需要,运用表格、条文或二者相结合的适当方式,将经济合同的内容、条款按一定顺序编排组合在合同纸上。常见的经济合同格式可分为以下几种:

(1)表格式 是将合同涉及到的当事人,标的物、质量要求、交货方式、地点等几部分主要内容设计在同一张合同表格中,印刷成统一固定的合同表格纸,由签订合同的双方协商填写。例如,工矿产品购销合同,一般都采用表格式。

(2)条文式 合同的内容条款完全以双方拟定的条文记载下来,形成条文式合同。如某工程建筑承包合同,其条款变化大,需要临时协商拟定。对此,一般都采用较为灵活的条文式合同。

(3)表格条文结合式 合同中的人、物、款等常见的基本内容用表格式,其他条款采用条文式。条文有的是统一规定印制在合同纸上,有的是由双方协商拟定或补拟的。

(三)经济合同签约的方式和形式

1. 签约的方式

根据经济合同法规定,经济合同除即时清结者外,应当采用书

面形式,而且要通过一定的方式来进行。从企业经济往来的实践看,不同的经济合同应有不同的签约方式:

(1)会议缔约 是指在展销会、订货会、供应会、物资交流调剂会、技术交易会等会议上订立经济合同。属于选购产品,都可以采取这种方式。这种会议可以由生产企业或主管部门召开。

(2)指定缔约 是指双方当事人根据主管机关指定的项目而订立的经济合同。属于国家控制的物资,一般都采用这种方式。

(3)电函缔约 是指产供销三方直接用电报、传真、电传、信函方式订立经济合同。

(4)直接缔约 是指当事人一方派员携带样品上门推销而直接签订购销合同。

2. 签约的形式

(1)口头合同 是指当时能够结算清楚的合同,也就是通常所说的钱、货当面两讫。口头合同的特点是,合同成立的当时,双方就各自履行了合同的义务,手续简便,灵活实用。如属于期货交易,就不能采取口头合同,而应采取书面形式。如不采用书面形式,一旦发生纠纷,不易查对,甚至产生推诿扯皮现象,不仅影响了生产的发展,而且给企业也带来经济损失。如上海有两家企业在 1989 年发生一笔购销业务,由供方向需方提供聚乙烯塑料原料 35 吨。当时双方口头约定由需方在一星期内付货款的 80% 给供方,供方在收到预付款一星期内向需方交货。货款在交货后 5 天内付清。后由于双方对货物单价问题而发生纠纷。供方认为需方违约,未能交足每吨 9800 元的 80% 预付款,需方认为当时的单价是每吨 8900 元,而不是 9800 元。由于双方当时口头协议,致使争执不休,而使有关部门无法断定。

(2)书面合同 书面合同包括书面协议、标准合同和法定文件等各种形式。当事人双方协商同意的有关修改合同的文书、传真、电传、电报和图表,也是合同的组成部分,但这些文书不能独立构成经济合同。书面合同的优点,一是有利于管理部门对经济合同的监督管理,在经济合同纠纷的裁决或审理中,书面资料是证明案情

事实的直接依据；二是文字表达有利于当事人对合同条款的理解。由于文字可以具体详尽地表达细节，对于内容复杂、条款繁多的合同，书面合同便于当事人记忆和付诸履行；三是书面形式直接起到凭证的作用，有利于防止双方故意或无意因合同条款问题而发生争执。书面合同的格式，因合同种类不同而有所区别，一般可分为条文式合同和表格式合同，也有两者兼有的合同。表格式合同适于主要条款比较固定、附带条款不多的合同关系，而条文式合同较为灵活，应用也较广泛。

二、经济合同的谈判

随着社会主义市场经济体制的逐步建立,工商企业之间应用谈判手段签订经济合同的情况愈来愈普遍。

(一)经济谈判的特点

谈判是指人们为了改变相互关系而交换意见,或者为了取得一致而相互磋商的一种行为。谈判有广义和狭义之分。广义的谈判是指除正式场合下的谈判以外,一切协商、交涉、商量等都可看作是谈判;狭义的谈判,仅指在正式场合下的谈判。谈判的实质,是一种在双方都致力于说服对方接受其要求时所运用的一种交换意见的手段,其目的和结果就是要达成一项对双方都有利的协议,而且谈判双方离开谈判场合时都感到自己有所收获,并对这种收获感到满意。

经济谈判是指经济交往各方为了各自的经济利益,就各种提议和承诺进行协商洽谈的过程。在谈判过程中,发生的争议、冲突、僵持、风险、投机和相互利用等都是客观存在。经济谈判是一种具有高度说服力的艺术、其实践性、应用性较强。对于这种谈判,要求谈判者经受一定训练和亲身经历的实践,才能真正掌握其中的规律。

1. 谈判的要素

谈判的要素是指构成经济谈判活动的必要因素。而谈判是要素间相互作用的过程。通常认为,经济谈判的主体和客体是构成经济谈判最基本的要素。

(1)经济谈判的主体 是经济谈判活动的主要因素。经济谈判活动的成效在很大程度上取决于谈判主体的主观能动性和创造

性。主体是指具有经济谈判科学知识和能力,拥有相应权力、从事谈判活动的人。可以是一个人,也可以是合理组成的一个群体。

(2)经济谈判的客体 是进入谈判主体活动领域的人和议题,是经济谈判活动不可缺少的因素。谈判活动的内容,就是由谈判客体决定的。人是经济谈判的第一类客体。这是因为经济谈判是实现一定经济目的经济活动,是人与人之间经济关系的一种特殊现象。谈判的进展或终止,谈判的要约和承诺都取决于人的动机和行为。只有人说服了人,促使对方理解和接受谈判主体的提议,才能实现最终的协议。在经济活动中,谈判主体是主导因素,在整个谈判活动中起着积极的、能动的作用。但谈判客体是不依赖谈判主体的意志而独立存在的。它有着自己的利益和特征,无论谈判主体怎样,都是以其本来的面目存在着,其最大的特点就在于具有可说服力。谈判客体的可说服力,是其成为谈判客体的主要标志。如谈判对手不可说服,也就无法同谈判主体发生功能联系,也就不可能进入谈判活动领域成为谈判对象。

谈判的主体和客体是相对而言的,它不同于其他经济活动,主客体取决于管理的规定性。谈判中,双方都力争成为谈判主体,去说服和影响对方,但谈判的互利性和协商性又决定了双方要考虑对方的提议和观点。由此可见,谈判双方在不同的问题、不同的时间上,既是谈判的主体又是谈判的客体。

经济谈判的第二类客体是议题。议题是指经济谈判的具体问题,是各种物质要素结合而成的各种内容。经济谈判的内容,可以是物资、资金、技术合作,也可以是行为方式。它的最大特点在于双方认识的一致性。如失去这一点,就无法作为谈判议题而构成谈判的客体。

2. 谈判的特点

(1)谈判对象的广泛性 经济交往没有地区和国家的界限,如购销合同中的商品,从逻辑上看可以出售给任何一个人。供方商品销售的范围具有广泛性。同样,需方对所采购商品的选择范围也十分广泛。谈判对象广泛性这一特点,要求谈判者不仅要充分了解市