

供销员法律 常识漫谈

俞建平 童兆洪 吕雪梅 编写

供销工作的意义

供销工作的特点

尚未结束的战斗

香饽饽上的教训

君子协定的教训

“君子协定”的教训

狐狸尾巴的露出

狐狸尾巴的露出

“挑逗新仇”的教训

狐狸尾巴的露出

狐狸尾巴的露出

“通过外交”的教训

“通过外交”的教训

狐狸尾巴的露出

狐狸尾巴的露出

狐狸尾巴的露出

狐狸尾巴的露出

狐狸尾巴的露出

狐狸尾巴的露出

狐狸尾巴的露出

狐狸尾巴的露出

狐狸尾巴的露出

法律出版社



23.604

目 录

- (1) 供销工作的“罗盘”
 - 供销人员必须学法、知法、守法
 - (代前言)..... (1)
- (2) 先斩后奏的风波
 - 代订经济合同必须依法办事..... (10)
- (3) 尚未盖章的合同
 - 签订经济合同要经过哪些程序..... (17)
- (4) 香烟壳上的协议
 - 经济合同有哪些主要条款..... (27)
- (5) 君子协定的教训
 - 签订经济合同切忌草率..... (37)
- (6) “胎死腹中”的砖厂
 - 签订经济合同必须遵守工商
 - 企业法规..... (45)
- (7) 购销场上的智斗
 - 供销人员必须遵守财务、
 - 金融制度..... (53)
- (8) 茉莉花前的沉思
 - 经济合同的担保有哪些形式..... (63)
- (9) “供坛新秀”的失算

——怎样履行经济合同	(73)
(10) 验收发货的“哑剧”	
——不履行经济合同的几种情况	(80)
(11) 姗姗来迟的服装	
——经济合同可以变更或解除吗	(90)
(12) “电话外交”的争论	
——怎样变更或解除经济合同	(96)
(13) 两全其美的合约	
——违反经济合同要承担哪些责任	(104)
(14) 酒瓶纠纷的是非	
——什么情况下应追究当事人的 违约责任	(111)
(15) “皇帝女儿”的诱惑	
——哪些经济合同是无效的	(116)
(16) 来自特区的俏货	
——无效经济合同有哪些法律后果	(120)
(17) 不应遗忘的角落	
——不许利用经济合同进行违法 犯罪活动	(125)
(18) 没有硝烟的战斗	
——怎样办理经济合同的公证与鉴证	(132)
(19) 四载纷争的了结	
——发生经济合同纠纷怎么办	(141)
(20) 仲裁庭上的辩论	
——怎样申请经济合同纠纷的仲裁	(151)
(21) 炮兵连长的新传	

——经济合同纠纷怎样提起诉讼	(161)
(22) 发自肺腑的祝愿	
——结束语	(176)

人的确是由事实的启发而
获得新的觉醒，并且事情也是
因此而变革的。

——鲁迅

供销工作的“罗盘”

——供销人员必须学法、知法、守法

(代前言)

在改革、开放政策指引下，我国城乡经济活跃，企业间经济交往日益频繁。一时间，“供销人员”（包括采购员、购销员、推销员、业务员等，下同）成了城乡瞩目的风云人物。在风驰电掣的铁道线上，在波涛翻滚的江河上，在颠簸拥挤的“巴士”上，在穿云破雾的“三叉戟”上，到处都能看见他们风尘仆仆的身影，到处都可听见他们南腔北调的语音。他们并非厂长、经理，却身带合同、介绍信，有着令人刮目相看的见机行事的大权；他们不是会计、出纳，却腰缠“万贯”，怀揣企业的支票到处拉生意。

供销渠道的畅通，活跃了经济，发展了生产，使不少地区走上了脱贫致富的道路。例如，小有名气的“余姚饭篮”的产地——浙江省余姚市某乡下南旺村，一度因饭篮滞销而陷入困境。这个地处浙东四明山革命老区的小山村，1980

年只卖出了2万多只饭篮，人均收入不足100元。后来村里1/3的劳力转向推销，遂使“余姚饭篮”重新行销于16个省、市、自治区。1985年销出饭篮65万只，全村人均收入超过了500元。

目前，供销大军已遍及全国城乡各地。无庸讳言，绝大多数供销人员忠于职守，依法办事，辛勤工作。在沟通产销渠道、传递经济信息、活跃城乡市场、搞活经济和流通、加快社会主义现代化建设的进程中，供销人员的作用是不可低估的。

但是，还应看到问题的另一方面，近年来，向各地经济合同仲裁委员会和人民法院经济审判庭申请仲裁或提起诉讼的经济合同纠纷与日俱增。其中有相当一部分是由于供销人员不懂法、不知法，没有依法办事，甚至违反法律引起的。且看下面的例子。

孙某某是浙南某乡办企业的供销员。可能是因为跑供销可以走南闯北、饱尝信息、较为自由的职业特点吸引了他，也可能是他具有能说善辩、脑子反映快、腿勤等特长，适合搞供销，所以在“三百六十行”职业中，他选了供销业务这一行。才干了一年多，由于次次得心应手，不久他就当地颇有点小名气了，许多乡村企业争相聘请他为供销员，而他还要挑挑拣拣呢！

一次，聘请他为供销员的某厂与一家企业签订了一份购销合同。签约后，孙供销员看到该厂所生产的产品积压，心想，在前几次供销业务中，提前向需方交货，与对方商量后，对方都提前把货款汇来了，这次也可以采取提前交货的办法。便向厂长进言，厂长当然允许。因此未到发货期限，

孙供销员就通知仓库把货发出。

伊索早就告诫过：“同一把戏不能玩个不停。”果不其然，这次对方并不领这份情，他们以供方单方改变交货期限，违反合同为由，拒绝提货及支付货款。这样，货一直搁置在车站，每天除支付保管费外，还要承担铁路逾期提货的罚金。厂方多次用电话、信函与对方联系，均无济于事。而厂长因工作忙，抽不出身，只有全权委托孙供销员前往处理了。

协商中，对方提出：现在交货期限还未到，你厂在车站的货我们还是坚持不提前收；要么把购销合同变更为代销合同，我们派人帮助你厂推销。别看孙供销员算起经济帐来斤斤计较，从不含糊，但遇到法律问题却束手无策了。他想，既然对方同意收，问题早点解决就算了，还有很多事等着要办呢！“购”和“代”只不过是改一个字，有什么关系。就满口答应，并在协议上签了字。半天时间就处理好了这件事，孙供销员对自己的办事效率十分得意。

可是，到厂里一汇报，稍懂得法律常识的厂干部听后，连连摇头，他们说明“购销”和“代销”法律词义的不同性质后，孙供销员自己也傻了眼。原来，这“购”字改成“代”字后，双方从平等的买卖关系变成了委托关系，这批货物的货款只有等对方销掉货物后才能收回。能否销掉，何时销掉，都没有把握。即使销掉，其货物的保管费、雇请人代销的工资等费用统统要由厂方支付。搞不好，这近万元货款抵冲代销费后，就会所剩无几了。这时，孙供销员象“冷水浇头——一下子凉了半截”，才感到问题严重，但已悔之晚矣。

孙供销员要厂方提前发货，想早点得到货款的想法是好的。但未经对方同意，擅自提前发货，却是一种不按规定履

行合同的行为。《工矿产品购销合同条例》第二十七条第一项
规定，“提前交货的，需方接货后，仍可按合同规定的交货时
间付款”。倘若孙供销员在与对方协商中不改变合同性质，坚
持让需方按合同规定的交货时间付款，并自动承担需方在代
保管期内实际支付的保管费等费用，问题也就解决了。可是，
孙供销员在协商中随意允诺变更合同，将购销合同改为代销
合同，这一字之差，使厂里财产无故受到了损失。因此，尽
管孙某对供销业务很熟悉，但由于不懂法律，因而吃了亏。

有的供销人员在经营、销售等活动中，把“茅台”、“大
中华”当作搞好供销的“法宝”；把彩电、收录机作为开路的
“利剑”，在经济交往中只凭直观的经验或“人情”、“关系”办
事，把法律弃之脑后，有时违反了法律还不以为然。

某地有个塑革制品厂，因业务清淡，急于找米下锅，派
了一位供销员外出寻找业务。该供销员饥不择食，钻了好多
门路，终于通过另一单位的供销员，从外省某单位接来金额
达9万元的加工塑料编织袋业务，双方订了合同。待供销员
回来后，才发现该业务不对口，本厂既无生产能力，又缺乏
资金，只好要求解约。殊不知，合同一经依法签订即具有法
律效力，岂象小孩做游戏可以随便撕毁？结果，不但生意没
做成，还要承担货物往返运输费及违反合同的赔偿金。

有的供销人员为了推销积压产品或购买紧俏原材料，带
着空白介绍信、空白合同纸四处“拉郎配”。在火车上，在旅
馆内，与素昧平生的外单位人员“萍水相逢，一见钟情”，不
问对方人员的身份及代理权限，也不管对方企业是否具备法
人资格，是否有履约能力，就盲目签订合同。随后又轻率发
货或付款，结果被那些一无资金、二无设备、三无从业人员

的“三无企业”或未经企业授权的不法分子钻了空子，吃亏、上当、受骗，资金或货物难以收回，于是“一失足成千古恨”，追悔莫及。

有家胶木厂的供销员在某旅馆结识了某乡办厂的一个“技术员”，两人一见如故，匆忙签订了一份购销经济灯头2000只，价值8000元的合同。没曾想，产品发到对方后，被那位“技术员”提走转卖，钱全落入了他的腰包。胶木厂迟迟没收到货款，派人前往查询，才知那“技术员”是个临时工，早已离厂。他用的合同纸是从商店买来的，公章是从该单位偷盖的。为此，胶木厂蒙受了不应有的经济损失。

还有个别的供销人员见利忘义，见钱眼开，视法律为儿戏，随意订立假合同，或利用合同买空卖空、倒卖经济合同、转包渔利、非法转让、行贿受贿等，走上违法犯罪的道路，结果不但没有发财，自己反而锒铛入狱。

例如某村有一个推销员姓李，朝思暮想成为一个令人羡慕的“万元户”。然而，他除了吹牛拍马外，无一技之长。因此，干了几年，还没发家。不过，或许“愚者千虑，必有一得”，他终于琢磨出了一个移花接木的妙计：拿着别的煤矿的煤冒充样品，来到某农机站推销。他以三寸不烂之舌，指鹿为马，花言巧语，居然说动了对方，签订了一份白煤购销合同。规定由该村卖给农机站白煤300吨，每吨单价72元，总价21600元。合同签订后，农机站将部分煤款9600元通过银行汇到该村在信用社的帐户上。李某又利用熟人关系，轻而易举地提走了这笔款，摇身成了“万元户”。农机站不见煤运来，多次去函催促，但都如“肉包子打狗——有去无回”。便派人前往该村了解，这才得知，原来李某骗取了村公章及

银行帐户，以签订合同为名在进行诈骗活动。所谓“卖煤”云云，不过是李某玩弄的一个骗局。法律是无情的，经公安机关侦查，检察机关提起公诉，人民法院依据《中华人民共和国刑法》第152条之规定，以诈骗罪判处李某有期徒刑15年。李某从此将在铁窗下度过15个寒冬。海明威说过：“被魔鬼扭曲了的灵魂，只能在地狱里徘徊。”李某的下场当然是自作自受。不过，他的所作所为却值得广大供销人员深思。

“年年岁岁花相似，岁岁年年人不同。”

与上述例子相反，位于钱塘江之滨的某棉纺印染厂供销员莫某某，完全是另外一种情况。论年纪，莫某才30岁出头，论文化，他只是个初中毕业生。然而，从1984年6月到1986年10月这28个月的时间里，他就催醒和救活了28笔“呆帐”和“死帐”（其中本厂21笔，本乡其他单位7笔），收回42.6万元应收帐款。莫供销员靠的是什么诀窍呢？他说：

“诀窍没有，武器倒有一件，那就是用‘法律’打‘官司’，是法律这一武器帮助我战胜了催讨应收款过程中的困难。”

1982年底，正逢“化纤热”降温，又加上国家规定化纤织物降价26%，致使许多厂家产品积压。于是各厂都是先付货，后收钱，应收款额大量增加。而且供方要按原价收款，需方却要按新价付钱，致使回收应收款难度大增。到1983年底，这家纺织印染厂的应收款达到100多万。其中，最难收的，就数四川某县服装厂购买1200米涤沙卡这一笔帐，少付了1600多元。印染厂多次催讨，对方都以“国家降价”为由拒付。厂里不少人已准备自认“晦气”了。

1984年5月，莫供销员又到对方厂，对方几乎不加理睬，不让座，不倒水，下班便要锁门。小莫无可奈何，只得

闷闷不乐地回旅馆。途中，他走进了新华书店，见有《经济合同法》，便买了一本读起来。他看到《经济合同法》第17条规定：执行国家订价的，在合同规定的交付期限内国家价格调整时，按交付时的价格计价。……执行浮动价、议价的，按合同规定的价格执行。规定很明确。那么找谁作裁判呢？他又看到经济合同法第48条规定：经济合同发生纠纷时，……任何一方均可向国家规定的合同管理机关申请调解或仲裁，也可以直接向人民法院起诉。法律，给了他希望。他抱着试试看的心情，走进了某县工商行政管理局的大门。可是，他被告知：“这个案子过了仲裁时效（一年），不予受理。”看着莫供销员失望的样子，那个同志补充说：“不过，你可以向法院提起诉讼。”

打“官司”？这是他从没想过的。可今天，为了维护本厂的利益，经厂长委托后，他毅然走进了该县人民法院的经济审判庭，向法院递交了起诉状。在法庭上，他据理力争：“合同规定交货地点为×火车站，我厂于1982年12月5日运货到火车站，应视为交货日期。这时，距化纤织物降价文件下达尚有12天之差。按《经济合同法》规定，应按交货时的价格计价。因此，对方以收货日期为据拒付货款，是一厢情愿的做法，既不符合原合同的约定，也不符合经济合同法的规定。退一步讲，即使我方交货时间在降价文件下达之后，也不在降价之列。因双方合同的价格是议定价，依法应按合同规定的价格执行。”最后法院判决：对方不仅要支付1600多元货款，还要支付因迟付一年多欠款的利息290多元及车旅费90多元。

印染厂胜诉了。“呆”了近二年的“死帐”终于活了，莫

供销员看到了法律的威力，尝到了用法的甜头。他开始自觉地攻读法律：他专门购置了《经济合同仲裁条例》、《借款合同条例》等各种经济法规书籍，细心研读琢磨，还报名参加了“律师函授学院”的学习。现在，他对经济法规已有了一定的了解。发生了一般的经济纠纷，他一看案情，已可知道应该用哪个法，这个法的哪个部分内容如何以及如何提起诉讼。他的成功，也大大启发了厂里和乡里的干部。现在，一场学法、用法、以法管理经济的热潮，正在厂里、乡里形成。

大量事例告诉我们，搞好供销工作，最灵验的法宝不是烟酒加彩电，而是法律和政策。供销人员既要有经济头脑，又要有法律头脑；既要会算经济帐，又要严格依法办事；既要精通供销业务，更要熟悉有关法规。

目前，国家已颁布了《中华人民共和国民法通则》、《中华人民共和国合同法》以及《工矿产品购销合同条例》、《农副产品购销合同条例》等大量民事、经济方面的法律、法规。作为供销员，如果要代表企业对外开展经济业务，签订经济合同，就必须学习这些基本法律、法规。另外，还要了解工业企业法、价格法、商标法、税法、金融法等法律知识，懂得经济合同怎样依法签订和履行，怎样依法变更和解除，怎样依法追究当事人的违约责任，等等。当你单位与其他企业发生经济合同纠纷，要打“官司”时，还需要掌握经济合同仲裁和民事诉讼等法律知识。

总之，供销人员进行的各项业务活动，都会涉及到法律。在经济交往中，不懂法律，违反法律，其结果将南其辕而北其辙，合同难行，供销难成，弄不好还要被追究法律责任。

航海离不开指南针。供销人员要在产供销这浩瀚“大海”上战胜风浪，顺利驶达彼岸，离不开法律这个“罗盘”。但愿供销人员都能学会运用这个“罗盘”，在供销活动中永不迷航。

我在世界上认识到的唯一的罪过是贪婪；其他的一切罪过，不管叫什么名字，都无非是这种罪过的不同方式、不同程度的表现。

——摩莱里

先斩后奏的风波

——代订经济合同必须依法办事

“辣椒干请勿发……”

电波穿山越川，从江南水乡发向了云贵高原。

拿着电报收据跨出区邮电局大门时，他紧张的脸上总算放松了一下。他定了定神，抽出一支“牡丹”烟，叼在嘴里，掏出打火机正欲点火，突然，投递员一阵急促的叫唤在他耳边响起：

“老宋！老宋！你的电报！”

被叫作老宋的“他”接过电报一看：“辣椒干已发”几个大字赫然入目。真象晴天霹雳，他不由得倒吸了一口凉气，刚刚松弛的心一下子又被揪紧了……

事情还得从头说起。

老宋本是某食品厂的购销员，常年奔波在外。多年的购销生涯，使他养成了眼观六路、耳听八方、处世老练、遇事果断的职业性格。某菜厂获得有关老宋精明能干的“信息”

后，也聘其为兼职供销员，一旦老宋外出，便委托他帮他们推销榨菜。

这次，老宋又肩负重任，手持菜厂的介绍信及盖有公章的空白合同纸踏上了西去的列车。到贵州时，他发现某果品公司有辣椒干，一打听，价格比本地便宜得多，货源也很充足。他暗自盘算：这是一笔好生意，赚钱良机不能错过。凭他多年经验：“将在外，军令有所不受”，“先斩后奏”不怕领导不“画圈”。于是，他自作主张，以菜厂的名义与果品公司签订了一份购买辣椒干合同。合同明确规定了数量、价格和交货期限等条款。

合同签订后，老宋即离开贵州，又往其他省市转了一转，处理完几件必办之事后，即驱车回返了。漓江、庐山、三峡……这些往日曾使他驻足不前的地方，此刻对他都失去了魅力。路上，他一次又一次掏出 838 电子计算器计算：这一批辣椒干到货后，可以赚多少钱，自己可以从中得到多少“辛苦费”、“劳务费”、“介绍费”等，家中的14吋黑白电视机可以换个18吋彩色的了，单卡收录机也该升级换代，换个双卡带电脑的了……

殊不知，黄粱易熟，美梦难成。老宋辗转几处回到当地后，一了解，才得知市场上辣椒干已大幅度跌价，趋向滞销。眼看要“竹篮子打水——一场空”，老宋立即打电报通知对方不要发货，但是“三十夜催年猪——为时晚矣”，果品公司已按合同规定如期将货发出。

货到车站后，菜厂以“未授权老宋购辣椒干”为由拒收货物。果品公司索款无着，遂向法院起诉。

法院认为：宋某未经菜厂授权委托，擅自以菜厂名义与

果品公司签订辣椒干购销合同，属无效代理。依照《经济合同法》第7条第1款第3项之规定，确认该经济合同无效。经调解，辣椒干由老宋负责就地降价处理，由此产生的经济损失及诉讼费用全部由老宋承担。

这位老宋为什么在辣椒干问题上栽了个大跟斗呢？除去他的私心姑且不论外，一个重要原因就是缺少法律观念，不懂有关代理和代订合同的法律规定。

《民法通则》第63条规定：“公民、法人可以通过代理人实施民事法律行为。”目前，绝大多数工厂或企业对外开展业务活动或签订合同，都由供销人员经办，或由供销人员在合同上签名盖章。由此人们往往造成一个错觉：以为供销人员就是工厂企业的法定代表人，可以决定企业的一切业务。有的供销人员也不了解自己在企业中的法律地位，以为企业把供销大权交给自己了，自己就可以随心所欲，想干什么就干什么，反正出了问题工厂企业会去承担责任的，这些想法都是不正确的。

签订经济合同是一种法律行为，法人单位对外签订合同，一般应由法定代表人（即法人单位的主要行政负责人，如厂长、经理等）代表法人单位签订。但由于法定代表人一般工作都比较繁忙，不可能事必躬亲，难以亲自参与每一项经济活动的谈判签约。在这种情况下，可以依法授权本单位所属职能部门的负责人、专业人员或供销人员代理签订合同。也可以委托另外一个法人单位或聘用外单位的供销人员代签合同。但是，不管哪种情况，企业的法定代表人仍是厂长或经理。供销人员只是厂长或经理在某项经济业务中的代理人而已。供销人员只有在得到厂长或经理的委托授权后，

才能以工厂或企业的名义对外开展业务活动或签订合同。供销人员在厂长或经理授权的范围内进行的代理活动，工厂或企业应当负责。反之，供销人员未经授权而代理，或超越代理权限进行代理，或者在原代理权消灭后继续进行代理，又未经企业追认等，诸如此类代理都是无效的。由此产生的一切后果，应依法由进行无权代理的代理人承担。

《经济合同法》第10条规定：“代订经济合同，必须事先取得委托单位的委托证明，并根据授权范围以委托单位的名义签订，才对委托单位直接产生权利和义务。”因此，供销人员代表企业对外签订经济合同，必须符合以下几个法定条件：

首先，必须事先取得委托单位的委托证明。委托证明是证明法人与法人之间、法人与公民之间委托关系的凭证。目前许多地方工商行政管理部门都监制了《法人委托书》（也有的称《签订经济合同委托代理证书》），供法人单位对外签订合同时使用。《法人委托书》的主要内容包括：受委托人姓名、职务，法定代表人姓名，委托单位名称，企业登记号码，主要商品注册商标，核准的经营范围，可供应或采购产品的名称和数量，委托的事项、权限、有效期限和委托日期。

其次，必须明确授权范围，在授权范围内签订经济合同。供销人员对外所签订的经济合同，在委托授权范围内的，企业承担经济责任；超越代理权的范围而签订的经济合同，如果企业不予追认的，对企业不产生法律效力，属于无效合同。

另外，必须以委托单位的名义签订经济合同。供销人员代订经济合同，必须以被代理人的名义，不得以自己的名义