



实用型法律实务指南

零售商供应商 法律关系解密

胡 良 ● 编著



上海交通大学出版社
SHANGHAI JIAO TONG UNIVERSITY PRESS

零售商供应商 法律关系解密

胡 良 编著

上海交通大学出版社

内 容 提 要

本书主要研究零售商与供应商之间的法律关系,共分4个部分:第一部分讲述商品购销合同的签订及履行,对合同中的霸王条款、可能隐藏的潜在纠纷等进行了重点阐述;第二部分讲述零供纠纷的诉讼,对证据材料的要求、费用的认定等诉讼焦点问题进行了重点分析;第三部分选取了典型案例,并做了剖析;第四部分陈列了相关的法律法规。

图书在版编目(CIP)数据

零售商供应商法律关系解密/胡良编著. —上海:上海交通大学出版社,2013

ISBN 978-7-313-10120-4

I. ①零… II. ①胡… III. ①零售业—经济法—研究—中国 IV. ①D922.294.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 171506 号

零售商供应商法律关系解密

胡 良 编著

上海交通大学 出版社出版发行

(上海市番禺路 951 号 邮政编码 200030)

电话: 64071208 出版人: 韩建民

上海亿顺印务有限公司印刷 全国新华书店经销

开本: 890mm×1230mm 1/32 印张: 5 字数: 101 千字

2013 年 8 月第 1 版 2013 年 8 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-313-10120-4/D 定价: 20.00 元

版权所有 侵权必究

告读者:如发现本书有印装质量问题请与印刷厂质量科联系
联系电话: 021-56889281

自序

零供关系是近来年的热点问题。自2006年起,国家先后出台了《零售商促销行为管理办法》、《零售商供应商公平交易管理办法》等。2011年12月,商务部、国家发改委、公安部、税务总局、工商总局五部委《关于印发〈清理整顿大型零售企业向供应商违规收费工作方案〉的通知》,在全国集中开展清理整顿大型零售企业向供应商违规收费工作。这些都说明政府高度重视解决零售商与供应商之间存在的问题。但是零售商与供应商之间的纠纷由来已久,除了依靠政策、法规规制之外,还需要更完善的法律、更健全的司法机制来约束。另外,不可忽视的因素还在零售商与供应商自身,双方迫在眉睫的任务即是提高自身的法律意识。

作为一名专注于研究零供关系矛盾的律师,加之近年来大量的实务经验,代理了一些零售企业及供应商的案件,行业涉及家纺类、玩具类、文具类、食品类、服装类等,使我对零供纠纷的焦点问题及预防措施有了一定的认识。2011年5月26日,我接受了新华社记者、新华通讯社黑龙江分社记者、新华通讯社天津分社记者的采访和调研,就目前全国范围内的零供关系现状、零供矛盾的成因及解决方法、国内外零售商管理模式的比较等话题做了一个系统性的介绍和概括;2011年6月22日,我接受了中央电视台记者的专访,就国内零供矛盾的现状及建议作出了深入浅出的分析,在访谈中回答了记者关于零售商的定义问



题并分析了零供关系中最不合理因素；2011年12月，我在北京主持召开了2011年中国零供关系高峰论坛，就“如何重塑零供和谐”的话题邀请各位专家学者进行讨论；2011年12月，《法眼看经济》栏目邀请我就零供矛盾中的焦点问题之一——通道费进行解析。同时期，我完成了《中国零售商供应商法律关系调查报告》，通过对零供关系法律现状、供应商维权障碍的分析，提出了一些解决零供矛盾的建议。

在经过以上多方面的社会调研及司法实践之后，我开始有了写书的念头，一是对近年来工作的总结，另外也可以给零售商与供应商提供一本维权实务指南，在一定程度上也可以使零售商与供应商更方便地了解相关法律、提高自身的法律意识，规范零供法律关系，推动国内零供领域规范化合理化。

在搜集大量的案例之后，对这些案例进行归纳、总结，并结合自己的实际办案经验，将涉及零供纠纷的一些理论及司法解决程序进行分类，以问答的形式分述。全书共分四编，第一编是对零供之间的焦点问题之一——商品购销合同的一些问题进行剖析；第二编是针对零供纠纷司法解决程序中涉及的一些问题进行解答；第三编是案例分析，主要选取了我在实践中的一些真实、有代表性的案例进行比较分析；第四编是法律法规，也即开篇提到的规范零售商供应商公平交易的一些规范。

最后需要补充的是，虽然本书有经过大量的分析、斟酌，但因有大量个人的理论观点在内，所以书中可能会有一些瑕疵，不足之处望广大读者朋友积极批评指正。

胡 良

2013年7月19日于上海

目 录

第一编 商品购销合同

第一章 商品购销合同的签订	(3)
1. 什么是商品购销合同?	(3)
2. 商品购销合同的形式有几种?	(3)
3. 商品购销合同中主要包括哪些内容? 哪些是实质性 条款?	(4)
4. 商品购销合同中的格式条款如何认定? 格式条款 有没有法律效力?	(4)
5. 商品购销合同中比较明显的霸王条款体现在哪里?	(5)
6. 商品购销合同中有无可撤销情形? 合同被撤销后 还有没有法律约束力?	(6)
7. 签订商品购销合同时,零售商的注意事项有哪些?	(7)
8. 商品购销合同签订履行过程中,供应商需要注意 哪些方面?	(9)
9. 商品购销合同中约定的费用是否就是我们常说	



的通道费,一般由哪些部分构成? 这些费用是否就是
零售商的利润? (10)

第二章 商品购销合同的履行 (12)

1. 商品购销合同履行过程中,零售商向供应商收取的
费用都有哪些? 哪些费用是合法有效的? (12)
2. 商品购销合同签订履行过程中,在供应商与采购人员接触时,
采购人员有时候会得到某些好处。这里的好处是否属于商业
贿赂? 如果属于,采购人员会受到何种处罚? (15)
3. 商品购销合同约定不明确时,如何履行? (16)
4. 商品购销合同履行过程中,零售商向供应商收取费用时必须
遵循哪些原则? 哪些费用是禁止的? (16)

第三章 商品购销合同中的焦点问题 (19)

1. 零售商要求收取无条件销售返利合法吗? (19)
2. 实践中,关于返利的给付或者扣除问题应该注意
哪些事项? (20)
3. 合同约定的账期是怎么回事? 账期起算点应该是
哪一日? (22)
4. 零售商可以无条件向供应商退货吗? (22)
5. 退货时应注意哪些事项? (23)
6. 零售商不得滥用优势地位从事的不公平交易行为及
妨碍公平竞争的行为有哪些? (24)
7. 供应商是否需要派遣促销人员到零售商经营



场所?	(25)
8. 签收货物时应该注意哪些问题?	(26)
9. 什么是定金? 其效力如何?	(29)
10. 合同如何解除?	(30)
11. 债权转让需要哪些程序?	(32)
12. 可否委托第三人代为履行合同?	(33)
13. 抵销权如何行使?	(34)
14. 不安抗辩权是什么,有何作用?	(35)

第二编 零供诉讼

第一章 诉讼基础知识

(39)

1. 什么是诉讼时效? 如何明确待起诉事项是否已经 超过诉讼时效?	(39)
2. 如何审查零供纠纷是否符合起诉条件?	(41)
3. 怎样计算起诉的成本?	(45)
4. 零供诉讼中是否要聘请律师?	(47)
5. 什么是诉前调解?	(48)
6. 交纳诉讼费应注意哪些事项?	(49)
7. 立案后,如何查询承办法官?	(49)
8. 零供纠纷的审理程序有哪些?	(50)
9. 接收法院传票应注意哪些事项?	(51)
10. 如何书写答辩状?	(51)
11. 人民法院受理案件后,能否对管辖权提出异议? ...	(52)
12. 庭审应遵循哪些程序?	(53)



13. 庭审中,原告或被告不到庭怎么办? (54)
14. 当事人在诉讼期间有哪些权利和义务? (54)
15. 庭审过程中有哪些注意事项? (55)
16. 庭审结束,如何签阅庭审笔录? (59)
17. 零供纠纷案件中,有哪几种结案方式? (62)
18. 对一审判决结果不服的,如何提起上诉? (64)
19. 上诉时如何交纳上诉费? (65)
20. 二审的诉讼程序是怎样的? (65)
21. 什么是再审? 如何提起再审程序? (66)
22. 再审程序如何? (69)
23. 什么是执行? 如何申请执行? (69)
24. 执行措施有哪些? (71)
25. 对法院的执行有异议,该怎么办? (73)
26. 实践中有无执行中止、终结的情形? (73)

第二章 零供诉讼焦点问题 (75)

1. 零供诉讼一般都是什么样的诉讼? (75)
2. 商超之间的货款纠纷,作为供应商的原告,一般需要
提供哪些证据材料? (76)
3. 商超之间的货款纠纷,作为零售商的被告,一般需要
提供哪些证据材料? (77)
4. 零售商和供应商的货款费用纠纷中,双方的争议焦点
主要体现在哪些方面? (77)
5. 在零供诉讼中,作为原告的供应商如何证明自己历年
来的供货金额? (80)



6. 供应商退场应当注意哪些问题? (82)
7. 零供诉讼中适用的法律有哪些? (83)

第三编 典型案例

- 【案例一】..... (87)
- 【案例二】..... (100)
- 【案例三】..... (113)
- 【典型案例评析】..... (124)
1. 上述案例涉及的《商品购销合同》是什么性质?
..... (124)
2. 关于通道费有何争议? (125)
3. 退货凭证如何认定? (129)

第四编 相关法律法规

- 零售商供应商公平交易管理办法..... (133)
- 关于印发《清理整顿大型零售企业向供应商违规收费工作
方案》的通知 (138)
- 关于进一步做好清理整顿大型零售企业向供应商违规收费
工作的通知..... (145)

第一编

商品购销合同

第一章 商品购销合同的签订

1. 什么是商品购销合同？

根据我国《合同法》的规定，商品购销合同可以归纳为作为平等主体的自然人、法人、其他组织之间设立、变更、终止商品购销过程中民事权利义务关系的协议。

通常在零售商与供应商(简称零供)关系中，商品购销合同包括两方面的内容：一方面是供应商转移货物的所有权于零售商，零售商支付对价；另一方面是零售商为促进供应商特定品牌和特定品种商品的销售而提供推广和促销等服务并收取相关费用及返利等内容。

零售商和供应商签订的商品购销合同一般定性为联营合同。

2. 商品购销合同的形式有几种？

商品购销合同一般分为两种，即自营合同和专柜合同。自营合同中，供应商将货物交付给零售商，零售商按照进货金额根据合同账期扣除费用后按月支付货款，货款所有权自交付时转移；专柜合同指零售商将柜台交付供应商使用和管理，货物由供应商自行保管，出售后零售商收取货款，根据合同账期扣除费用后按月支付给供应商的模式。



此外,还有自有品牌采购合同。零售商给供应商商品贴上自己的商标,从采购者轻松地转变成了品牌提供者,也就是我们通常所说的代工合同。

3. 商品购销合同中主要包括哪些内容? 哪些是实质性条款?

根据我国《合同法》的规定,合同的内容由当事人约定,一般包括8个条款:当事人的名称或者姓名和住所;标的;数量;质量;价款或者报酬;履行期限、地点和方式;违约责任;解决争议的方法。这8个条款是合同成立必需的条款,而且《合同法》中也明确规定,如果对这8个条款中的任何一项作出变更,都是对合同的实质性变更。所以,这8个条款可以看作是合同的实质条款。

商品购销合同一般由零售商提供,内容包括商品价格、商品数量、订货、交货、退货、下架、撤柜、商品检验、质量控制、商品包装及条码、商品质量、所有权及知识产权担保、健康与安全、供应商须支付的费用、货款结算与支付、所有权转移、商业贿赂与禁止、促销员管理、情势变更、合同期限、合同解除权、欺诈行为、保密、担保和保证、损害赔偿、合同转让、通知、声明、附件等部分。商品购销合同属于《合同法》管辖范围,其实质条款与合同法类似,即商品价格、商品数量、商品质量、供应商须支付的费用、货款结算与支付、交货、合同期限、损害赔偿、不可抗力等内容。

4. 商品购销合同中的格式条款如何认定? 格式条款有没有法律效力?

格式条款也就是我们平常所说的霸王条款,是指当事人为



了重复使用而预先拟定,并在订立合同时未与对方协商的条款。

采用格式条款订立合同的,提供格式条款的一方应当遵循公平原则确定当事人之间的权利和义务,并采取合理的方式提请对方注意免除或者限制其责任的条款,按照对方的要求,对该条款予以说明。

格式条款具有合同法规定的合同无效情形和造成对方人身伤害或者因故意或者重大过失造成对方财产损失的,或者提供格式条款一方免除其责任、加重对方责任、排除对方主要权利的,该条款无效。

合同法规定的合同无效情形包括:

- (1) 一方以欺诈、胁迫的手段订立合同,损害国家利益;
- (2) 恶意串通,损害国家、集体或者第三人利益;
- (3) 以合法形式掩盖非法目的;
- (4) 损害社会公共利益;
- (5) 违反法律、行政法规的强制性规定。

5. 商品购销合同中比较明显的霸王条款体现在哪里?

常见的霸王条款主要表现为:

第一,保底返利的问题。首先就保底返利的概念举例说明一下:如约定双方月度返利 10%,同时还约定,如供应商一年中实际销售额小于 1 000 万元,仍然要按照 1 000 万元的销售额为基数来缴纳给超市返利。这实际是一种转嫁经营风险的行为,违背了双方共同经营、共担风险的原则,法律是禁止的。

第二,在每年双方签订的合同上要求供应商确认超市已经支付完毕供应商的全部货款,超市不拖欠供应商任何的货款。



第三,在每年双方签订的合同上要求供应商对历年的各项费用及相应的促销服务和其他服务表示认可和满意,对所有费用的约定和履行没有任何异议,并以此作为签订新的购销合同时的必要条件。

随着供应商呼声的提高以及国家相关部委的关注,霸王条款越来越少,“善待供应商”的理念也越来越多地被零售商管理层予以理解和重视。

6. 商品购销合同中有无可撤销情形? 合同被撤销后还有没有法律约束力?

以下情形,当事人一方有权请求人民法院或者仲裁机构变更或者撤销:

- (1) 因重大误解订立的;
- (2) 在订立合同时显失公平的。

一方以欺诈、胁迫的手段或者乘人之危,使对方在违背真实意思的情况下订立的合同,受损害方有权请求人民法院或者仲裁机构变更或者撤销。

当事人请求变更的,人民法院或者仲裁机构不得撤销。

有下列情形之一的,撤销权消灭:

- (1) 具有撤销权的当事人自知道或者应当知道撤销事由之日起一年内没有行使撤销权;
- (2) 具有撤销权的当事人知道撤销事由后明确表示或者以自己的行为放弃撤销权。

合同被撤销后自始没有法律约束力。合同无效或者被撤销后,因该合同取得的财产,应当予以返还;不能返还或者没有必



要返还的,应当折价补偿。有过错的一方应当赔偿对方因此受到的损失,双方都有过错的,应当各自承担相应的责任。

7. 签订商品购销合同时,零售商的注意事项有哪些?

(1) 及时签订合同。商品购销合同,一般零售商与供应商一年一签,合同期限一年。实践中,有些零售商往往因为与供应商不能及时达成一致意见或者因自身工作繁忙,没有足够重视,导致新的商品购销合同拖至本年度的下半年才签订。在没有合同的保障下,对零售商而言,存在一定的法律风险,如费用收取的依据不足,往往也实际上造成了零售商的较大损失,所以零售商一定要及时和供应商签订合同,以免造成费用的损失和其他法律风险。

(2) 尽量约定大返利。所谓“大返利”,是指在双方的后台费用的收取上全部采取返利的形式。合同约定的费用,对于零售商而言,应当尽量采取有条件返利的方式收取,不要约定一些与销售供应商商品无关的促销费用和其他费用。目前,就进场费的合理合法性,行业内仍存在一定的争议,所以尽量不要约定进场费、条码费等固定费用,可以通过其他方式来收取相关费用。

(3) 对于一些关键性的条款,如退货、对账条款、费用认定条款等可能会被认定为格式条款的条款,均应采用黑体字或加划横线,或让供应商签署盖章表示零售商已就此类条款提示过供应商且供应商已仔细阅读过该条款。对于对账条款,我们有时候也称为“关门条款”或“闭口条款”,最好要有相应的基础数据作为支撑,如供货金额、退货金额、返利、费用等明细,使人一目了然,具有更强的确定性和说服力。