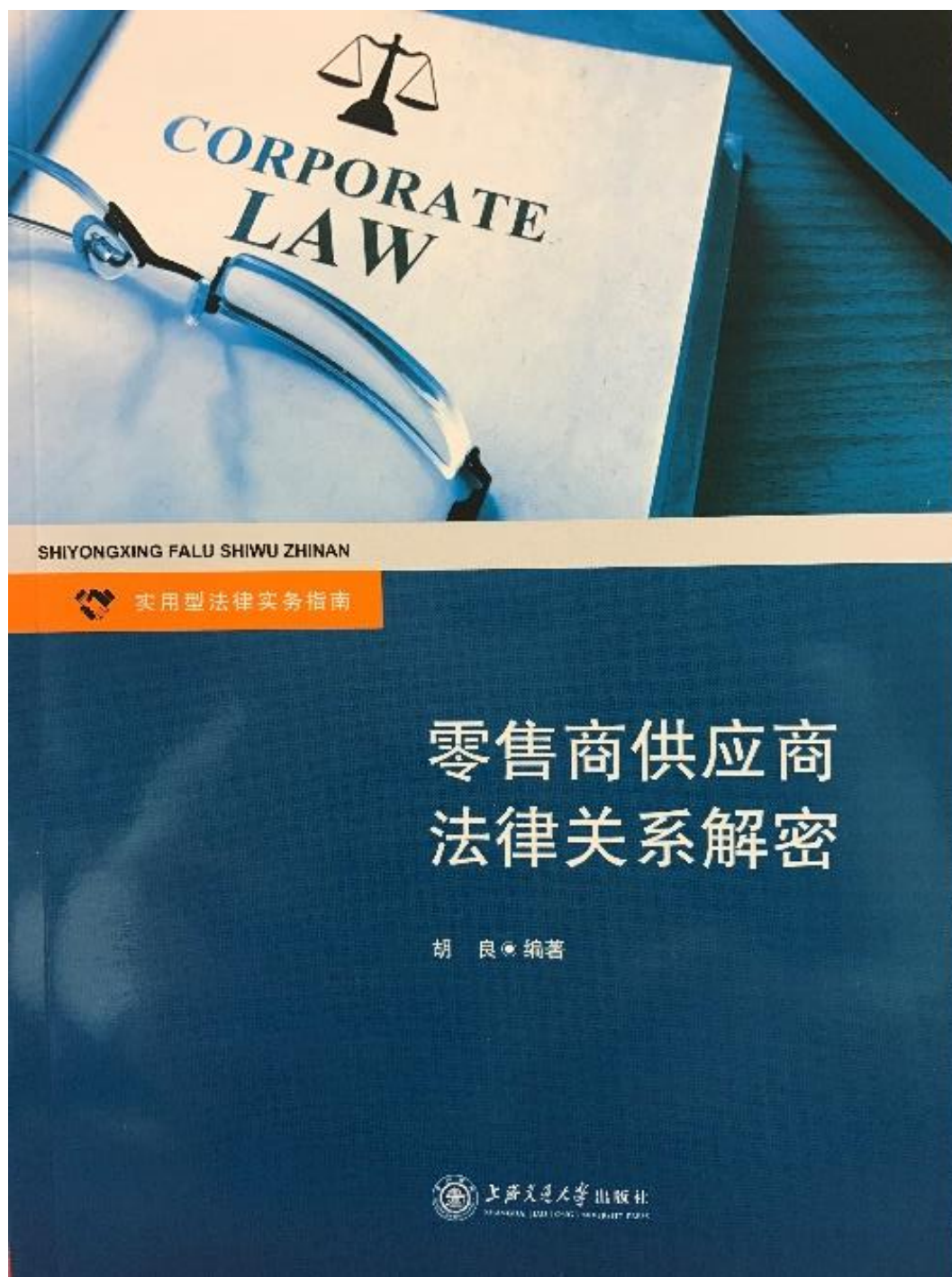




《零售商供应商法律关系解密》

作者：胡良

出版社：上海交通大学出版社

时间：2013 年 8 月 1 日

目 录

第一编 商品购销合同篇	1
第一章 商品购销合同的签订	1
1. 什么是商品购销合同?	1
2. 商品购销合同的形式有几种?	1
3. 商品购销合同中主要包括哪些内容? 哪些是实质条款?	1
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?	1
5. 商品购销合同中比较明显的霸王条款体现在哪里?	2
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?	2
7. 签订商品购销合同时, 零售商需要注意事项有哪些?	3
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?	4
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? 这些费用是不是就是零售商的利润?	5
第二章 商口购销合同的履行	5
1. 商品购销合同履行过程中, 零售商向供应商收取的哪些费用是合法有效的?	5
2. 商品购销合同签订履行合同中, 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, 这里的好处属不属于商业贿赂? 如果属于, 采购人员会受到何种处罚?	7
3. 商品购销合同内容约定不明确时, 如何履行?	8
4. 商品购销合同履行过程中, 零售商向供应商收取的哪些费用是必须遵循哪些原则? 哪些是禁止的?	8
第三章 商品购销合同中的焦点问题	10
1. 零售商要求收取无条件销售返利合法吗?	10
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?	10
3. 合同约定的帐期是怎么回事? 帐期起算点应该是哪一日?	11
4. 零售商可以无条件向供应商退货吗?	12
5. 退货时的注意事项有哪些?	12
6. 零售商不得滥用优势地位从事的不公平交易行为、妨碍公平竞争行为有哪些?	13
7. 供应商是否需要派遣促销人员到零售商经营场所?	13

8、签收货物时应该注意哪些问题？	14
9、什么是定金？其效力如何？	16
10、合同如何解除？	16
11、债权转让需要哪些程序？	17
12、可否委托第三人代为履行合同？	18
13、抵销权如何行使？	19
14、不安抗辩权是什么，有何作用？	19
第二编 零供诉讼编	20
第一章 诉讼基础知识	20
1、什么是诉讼时效，如果明确待起诉事项是否已经超过诉讼时效？	20
2、起诉需要满足哪些要件？	22
3、起诉的成本有哪些，如何计算？	24
4、为什么要聘请律师？	25
5、什么是诉前调解？	26
6、交纳诉讼费需要注意哪些事项？	26
7、立案后，如何查询承办法官？	27
8、零供纠纷在审理中主要适用简易程序，其较之普通程序有哪些特点？	27
9、接收法院传票时需要注意哪些事项？	27
10、如何书写答辩状？	28
11、管辖权异议是什么？如何提出？	29
12、庭审有哪些程序？	29
13、原告或被告不到庭怎么办？	30
14、当事人在诉讼期间有哪些权利和义务？	30
15、庭审过程中有哪些注意事项？	30
16、庭审结束，如何签阅庭审笔录？	33
17、结案方式有哪几种？	35
18、如何上诉？	36
19、如何交纳上诉费？	36
20、二审的诉讼程序有哪些？	36

21、如何提起再审程序？	37
22、再审程序有哪些？	39
23、为什么要重视执行阶段？	39
24、如何申请执行？	39
25、执行措施有哪些？	40
26、对法院的执行有异议，该怎么办？	41
27、执行中止、终结的情形有哪些？	41
第二章、零供诉讼焦点问题	42
1、零供诉讼一般都是什么样的诉讼？	42
2、商超之间的货款纠纷，作为供应商的原告，一般需要提供什么证据材料？	42
3、商超之间的货款纠纷，作为零售商的被告，一般需要提供什么证据材料？	43
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？	43
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？	45
6、供应商退场应当注意哪些问题？	46
7、零供诉讼中所适用的法律有哪些？	46
第三编 案例分析篇	47
【案例一】	47
【案例二】	54
【案例三】	62
【评析】	68
一、上述案例中涉及到的《商品购销合同》是什么性质？	69
二、关于通道费有何争议？	69
三、退货凭证如何认定？	72
第四编 法律法规	73
零售商供应商公平交易管理办法.....	73
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.....	76
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.....	80

第一编 商品购销合同篇

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，返利等内容。

零售商和供应商签定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帐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，根据合同帐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。零售商把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，一般包括有八个条款：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。这八个条款是合同成立必需的条款，而且《合同法》中也明确规定，如果对这八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，这八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、附件等部分构成。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：

- （一）一方以欺诈、胁迫的手段订立合同，损害国家利益；
- （二）恶意串通，损害国家、集体或者第三人利益；
- （三）以合法形式掩盖非法目的；
- （四）损害社会公共利益；
- （五）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1000万，仍然要按照1000万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，法律上也是禁止的；

第二，在每年双方签署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、在每年双方签署的合同上要求供应商对历年的各项费用相应的促销服务和其他服务表示认可和满意，要求供应商表示认可和满意零售商提供的全部促销服务和其他服务，并对所有费用的约定和履行没有任何异议。

随着供应商呼声的提高以及国家相关部委的关注，不被法律所支持的霸王条款也越来越少，“善待供应商”的理念也越来越多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：

- （一）因重大误解订立的；

（二）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：

（一）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；

（二）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所受到的损失，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，零售商需要注意事项有哪些？

一、及时签署合同。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，有些零售商采购往往因为和供应商不能及时达成一致意见或者自身工作繁忙，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署，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。

二、尽量约定大返利。在双方的后台费用的收取上全部采取返利的形式我们将其定义为“大返利”。合同约定的费用，对于零售商而言，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。因为目前就进场费的合理合法性行业内还是存在一定的争议，所以尽量不要约定进场费、条码费等固定费用，可以以其他方式来收取相关费用。

三、对于一些关键性的条款，如退货、对帐条款、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签署、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。

四、零售商为供应商提供促销服务，零售商应当保存好为供应商提供商品促销服务的证据或痕迹，及时要求供应商对零售商提供促销服务的费用确定，按季度或按年及时对帐，消除日后供应商诉讼并要求与零售商重新对帐清算的法律风险。

五、完善退货手续，如供应商委托物流退货，零售商要取得供应商委托物流公司及物流

经办人员的委托手续，提供签收人的签字样本。如供应商自行退货，零售商要取得供应商委托退货经办人员的委托手续，条件容许的情况下，最好加盖供应商的公章。随后，零售商及时开具退货发票给供应商。司法实践中，往往由于零售商不能提供出退货发票，在供应商不认可退货金额和退货单且其他退货手续也不是很完善的情况下，零售商的退货请求往往由于未开具退货发票导致证据缺失未能获得法院的支持，造成损失。

六、返利的计算上，尽量采取价格折扣的方法而非费用折扣的方法。返利这块的部分作为供应商单价上的让利，而非作为供应商的费用，转移后台毛利至前台毛利，在合同约定上返利为零。后台毛利转移至前台毛利，由于增值税和营业税税负的差距，导致零供双方均存在抵制情绪。从行业发展的角度考虑，降低后台五花八门的收费，全部转移至前台，双方的合作会更加清爽明了，不利于产生纠纷矛盾。

七、尽量不要收取后台费用。后台费用的收取五花八门、愈演愈烈，其实这都是采购部门为了满足所谓的绩效考核而不得不为之，其实，零售商完全可以将这些利润转移到前台，降低或禁止后台收费也许会成为一种趋势或政府定论，提前为之，可在净化当前流通领域市场环境的同时，提高企业信任度和声誉。

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？

商品购销合同履行过程中，我们认为供应商需要注意几个方面：

第一、仔细阅读合同条款，对于一些不能接受的条款一定要有原则性地和采购积极协商沟通，取得别人的理解，对一些明显不公平的条款进行修改或删除。虽然法律规定了格式条款无效，但并不是供应商认为一些不公平的条款法律必然会被认定为格式条款，法律规定，格式条款的认定也是需要有一些条件的：

- （1）零售商为了重复使用而预先拟定；
- （2）在订立合同时未与供应商协商；
- （3）零售商一方免除其责任、加重供应商责任、排除供应商主要权利的。

且供应商还须提供相应证据来证明这些条件的满足，方能让法院认定为格式条款，所以，对于一些供应商认为不能接受的条款，一定要及时调整，以免造成后期认定的困难。

第二、合同一式两份，供应商将两份合同盖章完毕后，一定要及时取回一份双方已盖章的商品购销合同。零售商提供合同后一般要求供应商先行盖章后交付给零售商，而零售商采购往往由于各种原因，拖着就没有回给供应商一份双方均盖章的商品购销合同，供应商也由于生意繁忙而忽视不去催讨。在双方合作的过程中，相安无事的情况下，可能也就过去了。一旦发生法律纠纷，在一方手头有两份生效商品购销合同，而一方无商品购销合同的前提下，

无商品购销合同一方的当事人的法律风险就可想而知了。

第三、保存完整的送货单，并尽量在送货单上体现出商品的价格和数量。我们在供应商和零售商的诉讼处理中，中国北区的一些法院要求供应商提供完整的送货单来证明供应商的全部送货金额，而对发票的送货金额的证明性不予认可。实践中，很多供应商因年份较长，送货单已经丢失，或者送货单上无商品单价和总价，导致无法证明供应商的送货金额。此外，案件处理中，对于退货、返利方法上的争议，完整的送货单对于还原案件真实情况也有着重要的作用。有的系统中，供应商的送货单没有单价和总价，这对日后供应商可能需要证明自身供货金额上也存在一定的障碍。

第四、如果出现空退货者低进高退，需要及时和零售商的采购或财务沟通，协商处理解决的方法。如果在沟通存在困难且无法解决的情况下，要及时保留证据，为日后可能的维权做好准备。所谓的空退是指在零售商的电脑系统内部显示退出了货物并扣除了货款，但实际上由于各种原因（如个别物流或仓库人员自行截流部分等情况）未退回货物、退回部分货物或退回较多损坏的货物。低进高退是指在促销活动中，双方让利让部分产品价格大幅下跌，做一个如“惊爆价”之类的促销活动以达到超市吸引入气的目的，供应商以低于正常进货价格供货给零售商作为供应商的让利，促销结束后，由于零售商电脑软件系统等原因，零售商将多余的货物以正常价格（让利前）退回供应商，实际造成了供应商的损失。

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？这些费用是不是就是零售商的利润？

通道费是指供应商与零售商合作过程中，每年要缴纳给零售商的如进场费、海报费、促销员管理费、信息使用费、堆头费、节庆费、老店翻新费、月度返利（有的零售商叫月度奖励）、年返等由零售商设定的渠道费用。

这些费用可以分为两类：一是与销售额有关系的费用，月度返利和年返。一个是和销售额没有关联的，供应商缴纳的固定费用如进场费等，称为 OI 费用。这两年有些零售商将一些固定费用统统纳入返利中，我们简称“大返利”。

零售商收取供应商的通道费属于零售商的利润，称为后台毛利；零售商从随后商品加价销售取得的利润，称其为前台毛利。

第二章 商口购销合同的履行

1.商品购销合同履行过程中，零售商向供应商收取的哪些费用是合法有效的？

根据我们的实践经验，就目前司法环境来说，分三个部分，一个零售商收取是比较安全的：非保底的有条件返利、与销售供应商的商品直接关联的促销服务费用。我们认为，零售

商掌握了销售渠道，为供应商提供销售商品的服务，销售渠道的取得也是有成本的，房租成本、管理费用、财务费用、品牌的推广、人员成本，所以零售商根据供应商的销售金额收取相应比例的返利目前来说一般认为是合理的。对于海报费、DM 促销费等与销售供应商商品直接关联的促销费用，我们认为，属于零售商为了促销供应商的商品而提供的促销服务，收取相应的促销服务，符合民法规定的等价有偿的原则，有效。只是，零售商在收取的过程中，需要保留提供商品促销服务的证据以备不时之需，防止供应商在日后对于零售商曾经提供的商品促销服务不认帐。

二是零售商收取的通道费用是存在争议的：进场费、促销员管理费、信息服务费、老店翻新费等与销售供应商商品无直接关联的服务费用。司法实践中法院的判决也存在仁者见仁，智者见智，随着国内零供关系政策和舆论的变化也有所影响。

支持这些费用的观点认为：“约定大于法定”，零售商与供应商既然对这些费用有了约定，供应商对这些费用的支付在当时也予以认可，并盖章确认，且零售商构建销售渠道也存在一定成本，提供了销售渠道服务作为向供应商收取这些费用的对价，不损害国家、集体、第三人利益，合同有效，这些费用条款亦应当认定有效。

不支持这些费用的观点认为：根据商务部等 5 部委于 2006 年发布的第 17 号令《零售商供应商公平交易管理办法》规定，零售商不得收取以下费用：

“（一）以签订或续签合同为由收取的费用；

（二）要求已经按照国家有关规定取得商品条码并可在零售商经营场所内正常使用的供应商，购买店内码而收取的费用；

（三）向使用店内码的供应商收取超过实际成本的条码费；

（四）店铺改造、装修时，向供应商收取的未专门用于该供应商特定商品销售区域的装修、装饰费；

（五）未提供促销服务，以节庆、店庆、新店开业、重新开业、企业上市、合并等为由收取的费用；

（六）其他与销售商品没有直接关系、应当由零售商自身承担或未提供服务而收取的费用。”

2011 年 12 月 19 日，商务部等 5 部委再次下发了《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》规定，“零售商利用市场优势地位，向供应商收取的合同费、搬运费、配送费、节庆费、店庆费、新店开业费、销售或结账信息查询费、刷卡费、条码费（新品进店费）、开户费（新供应商进店费）、无条件返利等均属于违规收费”。

根据 2007 年 9 月上海法院发布的《上海法院关于供应商和超市之间合同纠纷案件中的若干问题的解答》,“如果超市未提供促销或劳务等服务,而以节庆、店庆、重新开业、企业上市或合并等名义,变相收取摊派费用的,则属于无效,法院不予支持。;

三是法律或司法实践中明确不被认可的费用:保底返利、合同外收费,不合理损耗等。保底返利违背了双方共同经营共担风险的一个联营型合同的原则,属于零售商将自身应当承担的风险转嫁到供应商身上,就即使约定,也不具有法律效力。

2006 年 11 月 15 日开始施行的《零售商供应商公平交易管理办法》中第六条也明确规定:零售商不得滥用优势地位从事下列不公平交易行为:

(一)与供应商签订特定商品的供货合同,双方就商品的特定规格、型号、款式等达成一致后,又拒绝接收该商品。但具有可归责于供应商的事由,或经供应商同意、零售商负责承担由此产生的损失的除外;

(二)要求供应商承担事先未约定的商品损耗责任;

(三)事先未约定或者不符合事先约定的商品下架或撤柜的条件,零售商无正当理由将供应商所供货物下架或撤柜的;但是零售商根据法律法规或行政机关依法作出的行政决定将供应商所供货物下架、撤柜的除外;

(四)强迫供应商无条件销售返利,或者约定以一定销售额为销售返利前提,未完成约定销售额却向供应商收取返利的;

(五)强迫供应商购买指定的商品或接受指定的服务。

另本管理办法第十条规定:“零售商向供应商收取促销服务费的,应当事先征得供应商的同意,订立合同,明确约定提供服务的项目、内容、期限;收费的项目、标准、数额、用途、方式及违约责任等内容。”可见,对于合同外收费,理论上是不会被法律所认可,但是如果零售商事先与供应商就这些合同外的收费进行协商,并取得供应商的书面同意的,则可以认定这些合同外的收费是合法有效的。

2、商品购销合同签订履行合同中,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,这里的好处属不属于商业贿赂?如果属于,采购人员会受到何种处罚?

如果达到一定金额,构成商业贿赂。这和各零售软件系统的完善程度有一定关系。大卖场进入中国市场的最初几年,有的软件系统不够完善,采购权利很大,难以制约,容易产生这些情况。如果追究,构成商业贿赂的话,应当会承担刑事责任或者行政责任。行政责任一般处罚为 1 万——20 万,没收违法所得。但在实务中,一般而言,由于违反所得难以计算,执法机关只在 1 万到 20 万的范围内做出罚款处罚。

商业贿赂行为在中国具有一定的普遍性，已经具有行业化倾向，成为许多行业特别是零售行业的“潜规则”，由于当前出现的是买方市场化，零售商和采购具有依靠消费者，掌握销售渠道的优势，因此商业贿赂行为多发于“销售者”与“采购者”之间。

我们也曾经将反商业贿赂作为一个专题进行研究，并接受企业投资方、董事会的委托，对其相关企业所涉商业贿赂行为进行相应的调查、分析，并提供完善建议，实现企业经营中商业贿赂风险之最小化。对零售商来说，在企业内部建立反商业贿赂体系，对相关人员进行内部培训与交流，把握商业贿赂界定标准，区分个人行为与企业行为也非常重要。

3、商品购销合同约定不明确时，如何履行？

在合同生效后，供应商与零售商就商品价格、商品数量、订货、交货、退货、下架等内容没有约定或者约定不明确时，可以签协议补充约定；如果双方不能达成一致意见时，就按照商品购销合同中的有关条款或者交易习惯来确定。仍不能确定的，可以适用以下标准：

- 1、质量要求不明确的，按照国家标准、行业标准履行；没有国家标准、行业标准的，按照通常标准或者符合合同目的的特定标准履行。
- 2、价款或者报酬不明确的，按照订立合同时履行地的市场价格履行；依法应当执行政府定价或者政府指导价的，按照规定履行。
- 3、履行地点不明确，给付货币的，在接受货币一方所在地履行；交付不动产的，在不动产所在地履行；其他标的，在履行义务一方所在地履行。
- 4、履行期限不明确的，债务人可以随时履行，债权人也可以随时要求履行，但应当给对方必要的准备时间。
- 5、履行方式不明确的，按照有利于实现合同目的的方式履行。
- 6、履行费用的负担不明确的，由履行义务一方负担。

4、商品购销合同履行过程中，零售商向供应商收取的哪些费用是必须遵循哪些原则？哪些是禁止的？

零售商向供应商收取一定的费用是合理的，但是在收费时，必须遵守一定的原则。一是公平合理原则，零售商确定的收费项目，其用途、标准必须符合直接关联性、比例性和风险性的要求，即收费必须与用途相符；收费后提供的服务必须与收取的费用相当；收费必须与分担商品销售的市场风险相关。二是公开约定原则，零售商收费的项目、用途、标准，必须事先向供应商公开，在协商一致的基础上，由双方订立书面合同。零售商收费中采用由零售商一方提供格式条款合同的，其合同条款必须遵循公平原则，确定双方当事人之间的权利

和义务。零售商不得滥用优势地位，作出对供应商不公平、不合理的规定，更不得随意在事后或合同以外再向供应商收费。三是公平规范原则。零售商必须规范收费行为，保持收费项目和标准的稳定，收费项目、标准的变动须有可预见性和透明度。

根据上述原则，零售商向供应商收取的以一定商品销售额为前提的返利费用，如非保底有条件月返利费、年返利费等以及收取的与零售商提供的促销服务或劳务有直接联系的，如广告费、促销费、堆台劳务费、排面设计等都是合法的，此外，如果确实有新商品进场、有新店开张、有商品需要特殊陈列的，零售商可以酌情收取一定的渠道费，如进场费、新店开张费、上架费等。

零售商不得向供应商收取或变相收取的费用主要包括以下几项：

- 1、以签订或续签合同为由收取的费用；
- 2、要求已经按照国家有关规定取得商品条码并可在零售商经营场所内正常使用的供应商，购买店内码而收取的费用；
- 3、向使用店内码的供应商收取超过实际成本的条码费；
- 4、店铺改造、装修时，向供应商收取的未专门用于该供应商特定商品销售区域的装修、装饰费；
- 5、未提供促销服务，以节庆、店庆、新店开业、重新开业、企业上市、合并等为由收取的费用；
- 6、其他与销售商品没有直接关系、应当由零售商自身承担或未提供服务而收取的费用；
- 7、保底返利；
- 8、合同外收费；
- 9、未经供应商同意的促销费。

除此之外，有的地方为规范超市收费，有关部门还提出了一些规范意见。如《上海市商业委员会、上海市工商行政管理局关于规范超市收费的意见》中明确提出 6 项不正当收费，主要有：

- 1、要求供货商负担与其商品销售无直接关联性的费用；
- 2、要求供货商负担的费用金额，已超过供货商可直接获得的商业利益；
- 3、完全出于达到超市本身财务指标的目的，而要求供货商负担的费用；
- 4、假借各种名目向供货商滥收费用，从中获取不当收费；
- 5、借罚款名义，向供货商收取费用；
- 6、其它不当收费行为。

第三章 商品购销合同中的焦点问题

1、零售商要求收取无条件销售返利合法吗？

我国《民法通则》中规定，民事活动应当遵循自愿、公平、等价有偿、诚实信用的原则。《合同法》中也规定了当事人应当遵循公平原则确定各方的权利和义务。据此，零售商以商品销售额或进货额为依据向供应商收取返利费用，可视为是双方对经营利润分配的约定，不违背相关法律的规定，应属有效。而且此种返利费用也符合商务部、发改委、公安部、税务总局、工商管理总局等联合颁发的《零售商供应商公平交易管理办法》第六条关于“超市可以向供应商收取一定的销售返利费”的规定。

但是，如果零售商在合同中规定供应商无条件返利的，则是零售商向供应商收取保底利润，转嫁经营风险，违背了共担风险的联营原则，应属无效。这种无条件返利是明确禁止的，在中华人民共和国商务部、中华人民共和国国家发展和改革委员会、中华人民共和国公安部、国家税务总局、国家工商行政管理总局同意公布的《零售商供应商公平交易管理办法》及关于印发《清理整顿大型零售企业向供应商违规收费工作方案》的通知中都规定，零售商不得强迫供应商无条件提供销售返利，或者约定以一定销售额为销售返利前提，未完成约定销售额却向供应商收取返利。

因此，零售商不得要求供应商提供无条件销售返利，这是有悖《民法通则》和《合同法》中的公平原则，是不合法的。

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？

在实践中，返利一般有三种，一种是无条件返利，这种是法律明确禁止的，前面已解释过此问题，在此不再赘述；第二种是目标返利，这种返利也包括两种情况，第一种情况是在合同中约定了基础的销售额及返利的比例，达到这个销售额后，以全部销售额为基数来进行返利的比例计算。另一种情况同样是约定了基础销售额及返利的比例，但是在计算返利时，是以超过基础销售额的部分为基数来进行返利的比例计算。第三种是一般的返利，这种返利形式只约定了返利的比例，不管销售额达到多少，都要求提供返利且在计算返利时以全部的销售额为基数来计算。

关于返利的扣除问题，在实践中也存在两种形式，一种是票前扣除，一种是票后扣除。票前扣除在某些超市合同中称为A扣，即扣货款抵增值税发票。在这种情况下，如果供应商以增值税发票为货款的计算标准，那么返利已经扣除，零售商就不能再次扣除返利部分。票后扣除在某些合同文本中称为C扣，即是指扣货款不抵发票。在此情况下，不论供应商是以增值税发票为货款的计算标准还是以送货单为货款的计算标准，都需要扣除返利部分。上述

三种返利形式，其中无条件返利是明确被禁止的。基本返利的给付或者扣除有两种方式，一种是在开增值税发票前扣除，零售商在根据增值税发票支付货款时不能再扣除返利；另一种是在开增值税发票后扣除，也就是零售商在给付货款时再扣除。目标返利因为有目标销售基数的限制，所以在通常情况下为了便于核算，大多实行在开增值税发票后扣除，这样零售商在年末或月末可以对销售额进行检查，根据销售额的情况确定是否需要扣除返利，需要扣除多少。

需要注意的是如何来区分票前扣除和票后扣除。其实在订立合同时，对于这个问题，双方应该达成共识并且在合同中要有明确的约定。但是实践中，大多数的供应商在与零售商签定合同时，只是在零售商单方提供的合同文本上签字、盖章，对一些细节问题没有意识去考虑。这就造成了之后返利返还的纠纷。对于这种纠纷，要根据具体的情况具体分析。比如一些大型的零售商会为供应商提供了专有的网上对账业务，在网上对账系统中，可以显示出票前价和票后价，根据两者的差额，可以推断返利是否已经扣除。另外如果供货单上有标价的，那么也可以根据送货单的标价及开具的增值税发票上的金额来确定。

最有利于行业规范的就是单价扣除，即将供应商的商品价格给予折扣，将合同费用转嫁到商品价格上，最大限度减少流通成本，降低产品价格，也有利于供应商提高产品质量。对零售商而言，有时候也会因为返利扣除方法的问题而产生税收上的困扰。因为票前折扣或票后折扣更能显示出费用的收取数量，对于采购基层和中层来说是一个很好的业绩表现形式，但对于零售商整体来说，单价折扣是一个比较好的采购方式，更加符合中国的法律政策，符合流通市场管理层的心理预期（减少后台毛利），对于净化流通市场也有着非常好的作用。

3、合同约定的帐期是怎么回事？帐期起算点应该是哪一日？

帐期是指，买卖双方交易中，商品/服务供应方（卖方）提供了商品/服务后，买方需要在此期间内付款与卖方的时间，也就是货款支付的期限。根据《零售商供应商公平交易管理办法》的规定，零售商与供应商应按商品的属性在合同中明确约定货款支付的期限，但约定的支付期限最长不超过收货后 60 天。据此，零供双方是可以自行约定帐期的，只要不超过收货后 60 天即可。60 天的起算点是收货后，即应该从收货之后第二天开始算起，而不是从开票之日起算。如果从开票之日起算，那么就导致实际上供应商的帐期在 4 个月左右，变相占用了供应商资金，而优化了自身的现金流。

收货后 60 日是一个期限的限制，零售商应当按照此规定，在收货后 60 日内支付货款，而不得以下列情形为由延迟支付供应商货款：

- 1、供应商的个别商品未能及时供货；

- 2、供应商的个别商品的退换货手续尚未办结；
- 3、供应商所供商品的销售额未达到零售商设定的数额；
- 4、供应商未与零售商续签供货合同；
- 5、零售商提出的其他违反公平原则的事由。

4、零售商可以无条件向供应商退货吗？

就零售纠纷来说，《零售商供应商公平交易管理办法》中明确规定，如果存在以下情形，供应商有权拒绝退货：

- 1、零售商因自身原因造成商品污染、毁损、变质或过期要求退货，但不承担由此给供应商造成的损失；
- 2、零售商以调整库存、经营场所改造、更换货架等事由要求退货，且不承担由此给供应商造成的损失；
- 3、零售商在商品促销期间低价进货，促销期过后将所剩商品以正常价退货。

5、退货时的注意事项有哪些？

退货的注意事项和签收货物的注意事项可以说是相通的，只不过是要把签收货物时零售商和供应商的注意事项互换一下。

零售商在退货时要注意，在退货单上签字的人是不是供应商授权的人或者是不是合同中指定的人员。如果是一个无权受理本项业务的人签字，则退货是有风险的，零售商要对损失承担责任。此外，零售商还需妥善保管退货单。实践中，在零售商与供应商发生纠纷后，零售商经常都不能完整地提供出退货单来，对于退货的事实无法提供证据证明，最后只能自认损失。鉴于此，我们建议对于退货单最好可以完好无损地保存，在无法长期保存的情况下，可以在每年的年终制定一张名细，经与供应商核对之后，由供应商在名细上签字盖章即可，这样就避免了由于退货单繁多而难以保存的情况。

与签收货物时零售商要注意的事项类似，供应商在退货时要注意退货的事由是否是合同中规定的事由，是否不违背我国法律、法规及一些办法的强制性规定。在符合这个前提之下，供应商需要对办理退货的产品进行质量及数量的一个检验，如同上述的一些办法，选取合适的方式来检验，保证质量和数量的情况下，可以办理退货。此外，还要注意，在退货单上签字时，还需要确认收取的退货与退货单上的产品完全一致。

在实践中，一些零售商往往为了流动资金，频繁退货，影响了供应商的正常经营。为了防止零售商不合理的退货，供应商可以在与零售商签订合同时约定好退货的金额、期限、具体条件等内容，最好可以争取到禁止退货的条件，比如可以采取给予一些返利让步等方式

来遏制此种情况。

6、零售商不得滥用优势地位从事的不公平交易行为、妨碍公平竞争行为有哪些？

零供关系之间的博弈由来已久，而如今呈现零售商占主导地位的态势，这主要与近十几年来我国经济发展有着密切的关系。零售商占主导地位的主要表现有通道费过高、保底返利、低进高退等，这些行为严重损害了供应商的利益，威胁到了一些中小供应商的生存环境。为了规范这些问题，《零售商供应商公平交易管理办法》中明确禁止了下列几项不公平交易行为及妨碍公平竞争的行为。

1、与供应商签订特定商品的供货合同，双方就商品的特定规格、型号、款式等达成一致后，又拒绝接收该商品。但具有可归责于供应商的事由，或经供应商同意、零售商负责承担由此产生的损失的除外；

2、要求供应商承担事先未约定的商品损耗责任；

3、事先未约定或者不符合事先约定的商品下架或撤柜的条件，零售商无正当理由将供应商所供货物下架或撤柜的；但是零售商根据法律法规或行政机关依法作出的行政决定将供应商所供货物下架、撤柜的除外；

4、强迫供应商无条件销售返利，或者约定以一定销售额为销售返利前提，未完成约定销售额却向供应商收取返利的；

5、强迫供应商购买指定的商品或接受指定的服务。

6、对供应商直接向消费者、其他经营者销售商品的价格予以限制；

7、对供应商向其他零售商供货或者提供销售服务予以限制。

7、供应商是否需要派遣促销人员到零售商经营场所？

实践中，一些零售商为了降低劳动力成本，会要求供应商向零售商经营场所派遣一些促销人员提供服务，这样在增加自己的劳动力资源的情况下却降低了劳动力成本，但是对于供应商来说，则恰恰相反，不仅自己派遣了促销人员，增加了成本，而且还需要向零售商交纳促销费用，这两者的成本大大影响了供应商的利润收入。对此，在《零售商供应商公平交易管理办法》中明确规定，除下列两种情况外，零售商不得要求供应商派遣人员到零售商经营场所提供服务：

1. 经供应商同意，并且供应商派遣人员仅从事与该供应商所供商品有关的销售服务工作；

2. 与供应商协商一致，就供应商派遣人员的工作内容、劳动时间、工作期限等条件达成一致，且派遣人员所需费用由零售商承担。

除了此规定外,对于此问题,供应商和零售商还可以事先在合同中约定一项促销员管理,对派遣促销员的前提约定清楚,则可以避免事后的麻烦。但需要注意的是约定也必须符合法律的规定。如某甲方零售商与乙方供应商对促销员管理的约定就比较清晰,内容如下:未经甲方审查批准,乙方及其人员(包括驻场促销员)不得擅自进入甲方任何场所,不得私自在甲方场所内散发任何宣传资料,不得在甲方场所内进行任何形式的宣传、促销或推广活动。若经甲方同意,乙方可以向甲方商场派遣驻场促销员。驻场促销员系乙方员工,代表乙方仅从事与乙方所供商品有关的销售服务工作,与甲方没有任何形式的劳动和劳务关系。乙方保证与其建有合法的劳动关系,并负责促销员工资的支付、社会保险的办理及其它管理费用的缴纳。因乙方违反劳动法律法规及规范性文件致使甲方受到损害时,乙方应负赔偿责任,甲方有权从应支付乙方的货款中予以扣除。

8、签收货物时应该注意哪些问题?

根据我国《合同法》的相关规定,标的物毁损、灭失的风险,在标的物交付之前由出卖人承担,交付之后由买受人承担,但法律另有规定或者当事人另有约定的除外。对于标的物风险承担,即使当事人约定,通常情况下,也是以交付作为风险转移的时间点的。由此,签收货物就变得尤为关键,不管是零售商还是供应商都应该谨慎对待签收货物环节,下面首先介绍几点零售商签收货物时的注意事项。

1、包装是否完整

产品包装最大的功能就是保护内装产品不受损伤和损失。产品从供应商转到零售商的过程中,要经过存储、装卸、运输等环节,在这些环节过程中,可能会发生撞击、潮湿、光照、空气、细菌……等因素威胁到商品的安全。因此,完好的产品包装对于产品的质量、数量保护来说非常重要。一方面,完好的产品包装具有一定的抗震强度,可以保证产品足以承受在装卸、运输过程中的各种冲击、振动、压缩、摩擦等外力作用,防止产品破损变形;另一方面,完好的产品包装还具有阻隔作用,避免外界环境侵蚀内装产品,不仅可以防止产品在运输过程中因受潮、发霉变质或者受鼠、虫或其他有害生物的侵蚀而产生一些有毒物质,影响产品的质量,而且还可以防止一些异物混入,污染产品。此外,还可以保证产品不易散失,不易被人盗窃,保证产品的数量。

综上所述,包装和产品是不可分割的统一整体,完整的产品包装是保障产品质量、数量达标的重要措施。

因此,零售商在签收货物时,首先要检查一下外包装是否完整、无破损、脏污、开裂,包装材料、包装方式和衬垫物等是否符合合同规定要求,是否有利于保护产品不受损坏等。

2、查验货物

查验货物要由专业的人员进行，一般要有两人以上在场同时操作，一是为了提高准确性，另外也可以加强监督，明确责任。查验货物这一环节主要从两方面来进行，一方面是货物质量，另一方面是货物数量。不管是查验哪一方面，都要严格按照验收的方法、过程对货物进行检验，必须做到认真、准确。

通常情况下验收的标准有四点，

（1）依据采购合同或订单所规定的具体要求和条件；

（2）依据谈判时的样品；

（3）采购合同中的规格和图解；

（4）依据各类产品的国家品质标准或国际标准。通常，合同中会明确规定验收的标准，如果合同中没有规定则按照国家标准或行业标准。

遵循以上四点标准并依据送货单和有关订货资料，逐一对商品的品名、规格、等级、产地、牌号数量进行核对，常用到的数量检验的方法有计件和计重两种方法。对于计件商品，一般依据科学的验收比率抽样调查的方式进行检验。计重商品一般采取过磅严谨的方式进行检验。根据不同商品的特性，查验人员选取最合适的数量查验方式对货物进行清点。与数量检验一样，质量检验也有两种方式，分别是感官检验法和仪器检验法。感官检验法主要是借助于验收人员丰富的商品知识和实践经验，通过视、听、味、触、嗅觉来判断商品的质量。仪器检验法则是利用各种仪器设备，对商品的规格、成分、技术要求标准进行物理、化学、生物的分析、测定。感官检验法相对来说比较简单，效率也相对高一点，在查验货物环节使用比较广泛，但是相较两者，仪器检验法要准确一点，查验人员要具体情况具体分析，根据实际情况，选取最合适的查验方式，保证签收的货物符合规定。

3、签收单内容是否属实

签收单是供应商履行义务的唯一凭证，即使有合同、有订单，只要没有签收单，就有足够的理由认为供应商没有履行合同。一张有效的签收单不仅可以证明双方的交易行为，还可以确认交易的具体内容。因此，签收单的作用不可小觑。在妥善保管签收单的前提下，零售商和供应商还要注意以下问题。

对于零售商来说，在签收单上签字之前一定要对签收单上的内容仔细核对，确保签收单上的商品与实际交付的商品一致，以防在签收之后才发现问题。签收之后就代表双方的交易完成，并且双方均认可了交易的内容。根据《合同法》中风险转移的规定，签收交易之后，货物的风险由买方来承担，也就是由零售商来承担，此时，即使签收单上的内容与实际交付

的内容有不符，也很难有证据证明这一事实，最终也只能自担责任。

对于供应商来说，签收单同样是不可忽视的一个环节。供应商要注意的是签收人员是否有授权或者是否是合同中指定的人员。在实践中经常有供应商供货之后，零售商不承认签收货物的案例。因此，针对此情况，供应商可以与零售商在合同中约定有效的签收必须是签收人员的签字再加公司的印章，或者签收人员的签字再加盖有公司印章的授权委托书。这样就可以避免零售商不认可签字的情况出现。

9、什么是定金？其效力如何？

定金是在合同订立或在履行之前支付的一定数额的金钱作为担保的担保方式。定金是一种诺成的法律行为，也叫要物行为，它的成立以实际交付为必要条件，而且必须在合同履行前交付，只有定金的约定，而没有实际交付定金，则定金担保不能成立。它具有从属性，是依赖于主合同的，只有主合同有效存在的时候，定金才会存在，一旦主合同消灭，则它也随之消灭。而如果当事人约定以交付定金作为主合同成立或者生效要件的，给付定金的一方未支付定金，但主合同已经履行或者已经履行主要部分的，不影响主合同的成立或者生效。

根据我国《担保法》及其解释的相关规定可知，当事人可以约定一方向对方给付定金作为债权的担保。债务人履行债务后，定金应当抵作价款或者收回。给付定金的一方不履行约定的债务的，无权要求返还定金；收受定金的一方不履行约定的债务的，应当双倍返还定金。因不可抗力、意外事件致使主合同不能履行的，不适用定金罚则。因合同关系以外第三人的过错，致使主合同不能履行的，适用定金罚则，受定金处罚的一方当事人，可以依法向第三人追偿。值得注意的是，当事人交付留置金、担保金、保证金、订约金、押金或者订金等，但没有约定定金性质的，当事人主张定金权利的，人民法院不予支持。

定金应当以书面形式约定，定金的数额也由当事人自行约定，但不得超过主合同标的额的百分之二十，超过主合同标的额百分之二十的，超过的部分，人民法院不予支持。如果实际交付的定金数额多于或者少于约定数额，视为变更定金合同；收受定金一方提出异议并拒绝接受定金的，定金合同不生效。当事人在定金合同中还应当约定交付定金的期限，定金合同从实际交付定金之日起生效。

10、合同如何解除？

合同的解除有两种方式，一种是约定解除，一种是法定解除。根据我国《合同法》的规定，当事人协商一致，可以解除合同。当事人也可以约定一方解除合同的条件。解除合同的条件成就时，解除权人可以解除合同。而法定解除是法律明确规定的，具有一定的强制性，主要是指在发生了法律规定的情形时，当事人一方依法行使解除权解除合同，终止合同的权利。

利义务。这些法定情形主要有以下五种：

1、因不可抗力致使不能实现合同目的。不可抗力是指不能预见、不能避免并不能克服的客观情况，并不是说不可抗力一经发生，当事人一方就可以据此行使解除权解除合同，在有些情况下，虽然有不可抗力的发生，但不可抗力对合同的影响甚微，合同可以照常履行。此时，当事人不能据此解除合同。只有当不可抗力的发生致使合同的目的不能实现时，当事人才可以行使解除权；

2、在履行期限届满之前，当事人一方明确表示或者以自己的行为表明不履行主要债务；当事人以明示或默示的方式表明自己不履行主要债务，这是一种预期违约的行为，为了保护对方的合法权益，法律允许对方可以在合同履行期限内行使解除权；

3、当事人一方迟延履行主要债务，经催告后在合理期限内仍未履行；这种情形下迟延履行方已构成了违约，对方可以行使解除权解除合同；

4、当事人一方迟延履行债务或者有其他违约行为致使不能实现合同目的；当事人一方迟延履行债务，致使合同目的不能实现，已没有继续履行的意义，或者当事人一方有其他违约行为，如不适当履行、不完全履行等造成合同目的无法实现，这两种情形下当事人都构成了违约，非违约方有权行使解除权解除合同。

5、法律规定的其他情形。这是一个兜底条款，在以上的情形都没有出现，而法律有另外解除合同的相关规定时，当事人当然有解除权。

如当事人依照法律的相关规定行使不安抗辩权中止履行合同时，应当及时通知对方。对方提供适当担保后，应当恢复履行。中止履行后，对方在合理期限内未恢复履行能力并且未提供适当担保的，中止履行的一方可以解除合同。

当事人不管是依约解除合同还是依法解除合同，都应当通知对方，合同自通知到达对方时解除。对方有异议的，可以请求人民法院或者仲裁机构确认解除合同的效力。法律、行政法规规定解除合同应当办理批准、登记等手续的，依照其规定。合同解除后，尚未履行的，终止履行；已经履行的，根据履行情况和合同性质，当事人可以要求恢复原状、采取其他补救措施、并有权要求赔偿损失。

需要注意的是，解除权也有时间限制，法律规定或者当事人约定解除权行使期限，期限届满当事人不行使的，该权利消灭。法律没有规定或者当事人没有约定解除权行使期限，经对方催告后在合理期限内不行使的，该权利消灭。

11、债权转让需要哪些程序？

债权转让是指债权人在不改变合同内容的情况下，通过与第三人订立合同将债权的全

部或部分转移给第三人。如果是全部转让的，则原来的债权人退出合同关系，其权利义务完全由第三人取代，第三人也变为新的债权人。如果是部分转让，则第三人加入合同关系中，和原来的债权人一起行使债权人的权利，履行债权人的义务。

债权转让是一个法律概念，其必然要受到法律的规制。根据相关法律的规定可知，并不是所有的债权都可以转让，有三类债权是不允许转让的，分别是根据合同性质不得转让的合同债权，按照当事人约定不得转让的债权，依照法律规定不得转让的债权。其中根据合同性质不得转让的合同债权包括基于个人信任关系而发生的债权，专为特定债权人利益而存在的债权，属于从权利的债权。除此限制外，债权转让还必须具备三个前提条件：

一是必须有有效存在的债权；

二是债权的转让人与受让人必须就债权让与达成合意；

三是转让的债权必须具有可让与性；

此外，必须有转让通知。债权人转让权利的，应当通知债务人。未经通知，该转让对债务人不发生效力。债权人转让权利的通知不得撤销，但经受让人同意的除外。

债务人接到债权转让通知后，债务人对让与人的抗辩，可以向受让人主张。如果债务人对让与人享有债权，并且债务人的债权先于转让的债权到期或者同时到期的，债务人可以向受让人主张抵销。

12、可否委托第三人代为履行合同？

我国《合同法》规定，当事人约定由第三人向债权人履行债务，第三人不履行债务或者履行债务不符合约定的，债务人应当向债权人承担违约责任。由此可见，法律是允许委托第三人代为履行合同的。

但也并不是所有的合同都可以由第三人代为履行，在此有一些必要的构成要件。

首先，委托第三人代为履行合同的前提是必须有合法的合同存在，也即合同的当事人有合法的债权债务关系，除此之外，还必须有委托第三人代为履行的约定，这个约定可以是口头的，也可以是书面的。

其次，第三人对于合同当事人间委托他代为履行的约定没有任何异议，并明示愿意代为履行，可以是代为履行一部分也可以是代为履行全部。

最后，第三人代为履行是无条件的，它不同于债务转移，债务转移中受让人同时也享有原债务人对债权人的抗辩权。而在第三人代为履行中，第三人只是一个履行者，只是受当事人委托处理委托事宜，因此他不享有债务人的抗辩权。

第三人作为一个履行者，不受合同的约束。当第三人因客观原因或者其他非自身原因

中途拒绝履行或履行不当时，第三人不需要承担任何责任，违约责任由当事人来承担。但是如果第三人是故意中途拒绝履行或故意履行不当时，则需要对造成的损失承担责任，当然对于债权人来说，他也可以直接要求债务人赔偿损失。

13、抵销权如何行使？

我国《合同法》规定，当事人互负到期债务，该债务的标的物种类、品质相同的，任何一方可以将自己的债务与对方的债务抵销，但依照法律规定或者按照合同性质不得抵销的除外。

当事人主张抵销的，应当通知对方。通知自到达对方时生效。抵销不得附条件或者附期限。

由此可见，当事人之间是可以对债务进行法定抵销的，既然是法定的，就必须符合法律规定的要件。

首先，当事人互负到期债务，这个债务必须是合法的，如果是非法债务，则是没有法律效力的，不能用于抵销。

其次，欲抵销的债务的标的物种类、品质是相同的，一般情况下，种类物是可以抵销的，而特定物是不可以抵销的。除此之外，欲抵销的债务的标的物还必须是属于可抵销的范围，某些专属于个人的债务是不可以抵销的，如给付赡养费、抚养费、侵害人身权的赔偿费等都具有专属性，是不可以抵销的。

再次，主动债权已到期。在抵销程序中，主动提出抵销的一方的债权是主动债权，另一方的债权称为被动债权。在此要求提出抵销的一方的主动债权必须已到期，即使主动债权已过诉讼时效，也可以主张抵销，只是此时对方享有抗辩权。被动债权是否到期并不影响抵销权的行使，主动债权人提出抵销视为对自己履行期利益的放弃，法律是允许的。

最后，抵销是以通知的方式来行使的，通知自到达对方时生效，自此主动债权与被动债权归于消灭。需要注意的是，法律为了保护被动债权人的利益，规定如果被动债权人一方对抵销有异议，可以在约定的异议期间内向人民法院提起诉讼，如果没有约定异议期的，可以在债务抵销通知到达之日起三个月内向人民法院提起诉讼。

14、不安抗辩权是什么，有何作用？

不安抗辩权是指当事人互负债务，有先后履行顺序的，先履行的一方有确切证据表明另一方丧失履行债务能力时，可以中止履行合同，并及时通知对方，在对方没有恢复履行能力或者没有提供担保之前，有权解除合同。

由此可见，不安抗辩权有以下几个构成要件：

一是当事人互负债务，即当事人之间的合同是双务合同，而非单务合同，如果只是单务合同，也就没有必要提起不安抗辩权了。

二是双方的债务有先后履行顺序，即当事人双方之间的债务的履行必须有一个时间差。

三是先履行的一方的债务已届清偿期。如果没有到清偿期，先履行一方并不需要履行，也就不会加大风险了。而且债务还没有到清偿期，待债务到了清偿期的时候，也许对方的履行债务能力已经恢复，先履行一方就没有权利行使不安抗辩权了。

四是先履行一方有举证的义务，即先履行一方必须有确切证据证明对方丧失了履行债务能力，这里的丧失履行债务能力主要包括以下几种情形：

- 1、经营状况严重恶化；
- 2、转移财产、抽逃资金，以逃避债务；
- 3、丧失商业信誉；
- 4、有丧失或者可能丧失履行债务能力的其他情形。

五是先履行一方在行使不安抗辩权时还有一些附随的义务，一是通知义务，另一是恢复履行义务。通知义务是指，先履行一方在中止履行合同后要及时通知对方，以免对方因此而遭受损失。恢复履行义务是指对方在合理的期限内恢复履行能力或者提供担保后，先履行一方应当恢复履行合同。

法律规定不安履行抗辩权是为了切实保护当事人的合法权益，防止借合同进行欺诈，促使对方履行义务。合同订立之后到合同履行之间一般还有一段时间，在这段时间内，有可能发生各种各样的突发状况，而这些突发状况有的会大大降低一方的履行能力，而如果在合同履行期到来时，先履行合同的一方可以退出合同，势必会大大降低损失，这符合我国法律倡导的公平原则，而且在某些程序上也减少了社会纠纷，稳定了社会效益。

第二编 零供诉讼编

第一章 诉讼基础知识

1、什么是诉讼时效，如果明确待起诉事项是否已经超过诉讼时效？

诉讼时效是法律规定的对权利人行使权利的时间限制，当权利人的权利受到侵害后，如果不在有效的诉讼时效内提出救济，则人民法院不再对其权利进行保护的制度。但这并不是说权利人的请求权也随之消灭。当诉讼时效届满，权利人提起诉讼时，人民法院应当受理，待查明没有任何中止、中断或延长的情形时，法院则会判决驳回起诉。因此，在准备起诉前首要准备的就是要确定权利人的权利是否已过诉讼时效，否则只会竹篮打水一场空。

我国民法上规定的一般诉讼时效是二年，特殊诉讼时效有短期、长期、终期两种，短期诉讼时效是一年，有四种情形：1、身体受到伤害要求赔偿的；2、出售质量不合格的商品未声明的；3、延付或拒付租金的；4、寄存财物被丢失或被损坏的。长期诉讼时效则是指二年到二十年之间，有三年的，有四年的，有六年的，这主要涉及到海商法、环境保护法还有国际货物买卖方面的纠纷。最后一种终期的诉讼时效是指从权利被侵害之日起计算，权利享有人不知道自己的权利被侵害，时效最长也是二十年，超过二十年，人民法院不予保护。

需要注意的是，诉讼时效还存在中止、中断的情形，诉讼时效中止是指在诉讼时效进行过程中，发生某些法定事由而导致诉讼时效中止，待法定事实消失后，诉讼时效继续计算，法定事由存在的期间不计算在诉讼时效内。可导致诉讼时效中止的法定事由主要有两大类，一是不可抗力，如自然灾害、军事行动等，都是当事人无法预见和克服的客观情况；二是其他阻碍权利人行使请求权的情况。只要这些事由发生在诉讼时效期间的后六个月内，即可导致诉讼时效的中止。诉讼时效的中断是指在诉讼时效进行过程中，出现的法定事由导致诉讼时效中断，待事由消除后，诉讼时效重新计算。导致诉讼时效中断的事由有三类：1、提起诉讼；2、当事人一方提出要求；3、当事人一方同意履行义务。

综上可知，我们所谈的零售商与供应商之间的合同纠纷的诉讼时效是两年，诉讼时效从零售商最后一次付款日开始计算。实践中，从零售商最后一次付款日起，供应商可能不只一次向零售商催讨过货款，这种催讨是否可以认定是诉讼时效中断的事由。对此，2008年8月11日最高人民法院审判委员会第1450次会议通过了《最高人民法院关于审理民事案件适用诉讼时效制度若干问题的规定》，其中第十条规定：具有下列情形之一的，应当认定为民法通则第一百四十四条规定的“当事人一方提出要求”，产生诉讼时效中断的效力：

1、当事人一方直接向对方当事人送交主张权利文书，对方当事人在文书上签字、盖章或者虽未签字、盖章但能够以其他方式证明该文书到达对方当事人的；

2、当事人一方以发送信件或者数据电文方式主张权利，信件或者数据电文到达或者应当到达对方当事人的；

3、当事人一方为金融机构，依照法律规定或者当事人约定从对方当事人账户中扣收欠款本息的；

4、当事人一方下落不明，对方当事人在国家级或者下落不明的当事人一方住所地的省级有影响的媒体上刊登具有主张权利内容的公告的，但法律和司法解释另有特别规定的，适用其规定。

前款第1项情形中，对方当事人为法人或者其他组织的，签收人可以是其法定代表人、

主要负责人、负责收发信件的部门或者被授权主体；对方当事人为自然人的，签收人可以是自然人本人、同住的具有完全行为能力的亲属或者被授权主体。

此外，还规定权利人向人民调解委员会以及其他依法有权解决相关民事纠纷的国家机关、事业单位、社会团体等社会组织提出保护相应民事权利的请求，诉讼时效从提出请求之日起中断。

2、起诉需要满足哪些要件？

零售商与供应商之间的纠纷属于民事纠纷，根据我国民事诉讼法的相关规定，可知起诉有实质要件和形式要件，实质要件包括四点：

1、原告是与本案有直接利害关系的公民、法人和其他组织；这里的直接利害关系没有严格的限制，只要提供的证据材料中能证明就可；

2、有明确的被告；在立案阶段，对被告的审查只是通过起诉状的描述来确定，只是形式上的审查，因此，只要起诉状上对被告的基本信息描述准确，没有太大的瑕疵，都可以认定为是有明确的被告；

3、有具体的诉讼请求和事实、理由，具体的诉讼请求是指原告向人民法院提起诉讼的目的是什么，希望法院保护其利益的具体内容是什么。一般来说，诉讼请求有三类，确认之诉、给付之诉及变更之诉。原告可以根据自己受侵害的权益的性质，选择其中一类向法院提出请求。但不论哪一种诉讼，都有其事实经过，因此，事实就是原告与被告之间的法律关系的具体内容，以及原告权益受侵害的具体事实经过，在此可以附加一些证据材料来证明上述事实。理由则是指原告提出诉讼请求的依据，这个依据可以是原告自己的观点，并不要求合法合理，只要原告有观点有主张即可。至于是否在形式上在实质上合法合理，则由法院来审理确定。

4、属于人民法院受理民事诉讼的范围和受诉人民法院管辖。我国民事诉讼法明确规定了适用的范围，即公民之间、法人之间、其他组织之间以及他们相互之间因财产关系和人身关系提起的民事诉讼。零售商与供应商之间的合同纠纷属于财产关系纠纷，适用民事诉讼法的规定。对于管辖问题，则有级别管辖和地域管辖之分。级别管辖是纵向的划分，是确定由哪一级的法院来管辖的问题。在我国，人民法院有四个级别，基层人民法院、中级人民法院、高级人民法院和最高人民法院，每一级的人民法院的管辖范围都不同。基层人民法院管辖第一审民事案件，但本法另有规定的除外。

中级人民法院管辖下列第一审民事案件：

1、重大涉外案件；

2、在本辖区有重大影响的案件，这里的重大影响主要考虑三个方面的因素案件难易程度，涉案的标的及对该区政治、经济方面的影响；

3、最高人民法院确定由中级人民法院管辖的案件，目前主要有海事、海商案件、专利纠纷案件、重大的涉港、澳、台民事案件、诉讼标的金额大或者诉讼单位属省、自治区、直辖市以上的经济纠纷案件。

高级人民法院管辖在本辖区有重大影响的第一审民事案件。

最高人民法院管辖在全国有重大影响的案件及认为应当由本院审理的案件。零售商与供应商之间的财产纠纷虽然有时涉及的标的比较大，但是案情比较简单，因此一般是由基层人民法院来管辖的。

地域管辖是横向地划分同级人民法院在受理第一审民事案件的权限，主要是确定由哪个法院来管辖。地域管辖一般分为一般地域管辖、特殊地域管辖和专属管辖。一般地域管辖通常情况下遵循的是“原告就被告原则”，主要是为了避免原告不当、滥用起诉权。在特定情形下，如被告的人身自由受到限制、失踪或者移居国外，可以由原告所在地的法院来管辖。特殊地域管辖包括合同纠纷、票据纠纷、保险纠纷、运输纠纷等，与一般地域管辖明显不同的地方是它一般有两个或者两个以上有管辖权的法院，以被告住所地、诉讼标的所在地、法律事实发生地作为选择的标准，不具有一般地域管辖的唯一性。专属管辖顾名思义就是由固定的法院来管辖某类案件，主要有不动产纠纷、港口作业中发生的纠纷、继承遗产纠纷三类。此外，2012年8月31日修改后的《民事诉讼法》扩大了合同纠纷管辖的范围，合同或者其他财产权益纠纷的当事人可以书面协议选择被告住所地、合同履行地、合同签订地、原告住所地、标的物所在地等与争议有实际联系的地点的人民法院管辖，但不得违反本法对级别管辖和专属管辖的规定。有效的协议管辖优先于法定管辖。零售商与供应商之间联营合同纠纷固然属于合同纠纷，因此如果双方在合同中如果约定了纠纷的管辖法院，则优先选择其约定的法院来管辖，如果没有约定，则适用特殊地域管辖，由被告住所地或者合同履行地人民法院来管辖。如果原告向两个或两个以上的有管辖权的法院提起诉讼，则由最先立案的法院来管辖。

起诉的形式要件是指起诉必须提交必要的材料，对此公民和法人提交的材料有所区别。因为零售商与供应商双方都是法人，在此仅介绍法人。主要有：

1、起诉状，根据法律规定起诉状必须明确当事人的姓名、性别、年龄、民族、职业、工作单位和住所，法人或者其他组织的名称、住所和法定代表人或者主要负责人的姓名、职务；诉讼请求和所根据的事实与理由；证据和证据来源，证人姓名和住所。

- 2、营业执照复印件、组织机构代码复印件。
- 3、法定代表人证明
- 4、证据材料
- 5、委托书（律师需要律师事务所的函，公民个人需要身份证复印件）
- 6、对方公司的档案机读材料
- 7、送达回证（邮寄立案时需要）。
- 8、法律文书送达地确认书

3、起诉的成本有哪些，如何计算？

诉讼的成本主要有两大类，一是金钱，二是时间，排除证据收集过程中所支出的时间和金钱，主要的还有以下几项：

1、律师费

律师费是律师为委托人代理法律事务应当收取的报酬，一般不包括办案经费和诉讼费。办案经费是为处理受托事务支出的必要费用，诉讼费是法院的收费，这两项收费都须当事人承担。

由于各地经济发展水平、物价水平有所差异，律师收费也呈现不同的标准，针对上海地区来说，根据《律师服务收费管理办法》、《上海市律师服务收费管理实施办法》的有关规定，对于涉及财产关系的民事案件可以根据诉讼标的额，按照下列比例分段累计收费： 10 万元以下（含 10 万元）部分收费比例为 8%—12%，收费不足 3000 元的，可按 3000 元收取；10 万元以上至 100 万元（含 100 万元）部分收费比例为 5%—7%；100 万元以上至 1000 万元（含 1000 万元）部分收费比例为 3%—5%；1000 万元以上至 1 亿元（含 1 亿元）部分收费比例为 1%—3%；1 亿元以上部分收费比例为 0.5%—1%。

代理民事案件，以及代理各类诉讼案件的申诉的计时收费标准为 200—3000 元/小时。

2、法院收费

根据《诉讼费用交纳办法》的规定，财产案件根据诉讼请求的金额或者价额，按照下列比例分段累计交纳：

- （1）不超过 1 万元的，每件交纳 50 元；
- （2）超过 1 万元至 10 万元的部分，按照 2.5% 交纳；
- （3）超过 10 万元至 20 万元的部分，按照 2% 交纳；
- （4）超过 20 万元至 50 万元的部分，按照 1.5% 交纳；
- （5）超过 50 万元至 100 万元的部分，按照 1% 交纳；

- (6) 超过 100 万元至 200 万元的部分，按照 0.9% 交纳；
- (7) 超过 200 万元至 500 万元的部分，按照 0.8% 交纳；
- (8) 超过 500 万元至 1000 万元的部分，按照 0.7% 交纳；
- (9) 超过 1000 万元至 2000 万元的部分，按照 0.6% 交纳；
- (10) 超过 2000 万元的部分，按照 0.5% 交纳。

以调解方式结案或者当事人申请撤诉的，减半交纳案件受理费，适用简易程序审理的案件也是减半交纳案件受理费。

案件受理费由原告、有独立请求权的第三人、上诉人预交。被告提起反诉，依照本办法规定需要交纳案件受理费的，由被告预交。在实践中，就零供纠纷而言，由于合同中约定的一些费用不明确，对于费用如何履行也存在争议，因此，一般原告主张的费用并不是全部得到支持的，也就是部分胜诉，部分败诉，对于这种情况，人民法院一般根据案件的具体情况决定当事人各自负担的诉讼费用数额。

3、时间成本

零供纠纷的解决需要多长时间因案而异。如果双方选择自行调解解决争议，时间上没有限制，只要双方同意即可，可以即时解决，也可以确定一个具体的履行期限。如果选择通过诉讼程序解决，则根据案情的不同，可以采用不同的程序来审理，适用简易程序审理的，审限为 6 个月，有特殊情况需要延长的，由本院院长批准，可以延长六个月；还需要延长的，则需报请上级人民法院批准。适用简易程序审理的，在 3 个月内必须审结。

实践中，对于零供纠纷，法院通常会先行进行诉前调解，这一部分在后面的诉前调解中具体解述。

4、风险成本

诉讼和投资一样，是存在着一定的风险性，这种风险主要是来源于证据的充足与否。我国民事诉讼法规定民事案件的举证规则是谁主张谁举证。但在实践中，主张的一方往往由于时间太长保存不完整，疏忽大意丢失等各种原因导致举证的困难，甚至根本无法举证。使得本来客观存在的事实，却因为证据的不足而无法得到法院的认可，最终败诉。此外，当事人的法律行为是否规范也是诉讼风险大小的一个影响因素，如无正当理由拒不到庭的，或者未经法庭许可中途退庭的，法院直接按原告撤诉来处理。但是，也不能因为诉讼存在风险，当事人就因噎废食。只要当事人正确看待诉讼风险，能保存好证据，规范自己的法律行为，多咨询一下相关律师，就可以很好地降低诉讼风险。

4、为什么要聘请律师？

零供纠纷并不是很复杂的案件，但是不管案件复杂程度如何，争议财产有多少，如果经济实力允许，请律师要好过不请，毕竟律师是专业人士，对于案件的争议点、诉讼要走的程序、诉讼中要注意的问题都比较有经验，而且可以从法律的角度来帮当事人分析案情，在开庭时也可以点到案件的重点，总之，在整个案件的解决过程中，请了律师不仅方便了自己，而且对案件的解决也有很大的帮助。

5、什么是诉前调解？

诉前调解也就是起诉之前的调解。现在，有些法院对于零供纠纷的案子，法院收到立案材料后，并不是立即进行审查立案，而是收下立案材料，并开具一个通知单，具体内容是通知已收到某案件的起诉材料，本院将根据我国《民事诉讼法》的规定对诉状材料进行审查。法院则要将收取的材料直接分到承办法官手中，由承办法官对材料中被告一方的具体信息进行核实，然后，通知双方当事人一起到法院的诉调中心接受法官主持下的诉前调解。在调解过程中，法官会对原告提交的一些起诉材料进行审核，并对被告方的委托手续进行审核，如果没有通过审核，则会延期调解。如果通过审核，则由法官主持对双方争议的基本情况进调解，调解成功并可以即时履行的，法院可以按撤诉来处理，由当事人提供撤诉申请书，法院开具诉讼费单据，让当事人补交。如果调解成功不能即时解决的，法院当庭开出交诉讼费的单据，当事人补交后，由法院直接出具调解书来解决纠纷。如果调解失败的话，法院也会开出交纳诉讼费的单据给原告，让原告预交诉讼费，立案成功后，纠纷通过诉讼的程序来解决。

值得注意的是，在 2012 年 8 月 31 日修改后的《中华人民共和国民事诉讼法》中增加了关于调解的规定，即第一百二十二条：当事人起诉到人民法院的民事纠纷，适宜调解的，先行调解，但当事人拒绝调解的除外。在实践中，虽然零供纠纷法律关系比较简单，但处理过程却相当繁琐，调解阶段一般没有审限的限制，有可能会造成案件久调不决。根据修改后的诉讼法，当事人可以拒绝调解，这对供应商来说未尝不是一种保护。

6、交纳诉讼费需要注意哪些事项？

针对零供纠纷，法院是根据案件所涉及的财产总额来确定的，主要依据是《诉讼费用交纳办法》。通常情况下，诉讼费都是由原告来预交的。收到法院的预交诉讼费通知单后，可以直接到受理法院的收费处交纳，也可以向法院的账户汇款，汇款时要提前打电话向法院咨询详细的账户信息，以免错汇，引起不必要的麻烦。值得注意的是，法院的诉讼费通知单上一般都标明了交纳诉讼费的期限，原告一定要在此期限内交纳，否则，法院会按照撤诉来处理。诉讼结束后，再由被告根据法院的判决直接支付给原告自己就当承担的那一部分诉讼费。

但起诉后，原告和被告还是有调解的可能性的，如果在法院的主持调解下，双方达成一致意见，则诉讼费减半收取，多交的诉讼费由法院退给原告，实践中，有的法院需要收据，此时就需要原告先把诉讼费收据写好，并连同自己的账号信息一同寄给法院，由法院根据账号信息来退还原告诉讼费。还有的法院不需要收据，这样就只需要当事人在调解时，把账号信息直接告知法院即可。

7、立案后，如何查询承办法官？

不论是哪一类诉讼，立案材料提交法院后，首先会有一个立案法官对案件进行审查。一是审查当事人起诉是否符合我国《民事诉讼法》中起诉的相关规定，即当事人是否是与本案有直接利害关系，是否有明确的被告，有具体的诉讼请求和事实、理由，是否是属于本院的管辖范围，二是要审查当事人提交的立案材料是否齐全。审查通过后，法院会通知当事人预交诉讼费，待当事人根据要求预交了诉讼费之后，案件就算是通过立案环节了。

下一阶段，就是承办法官的职责了。如果说立案法官是形式上的审查，那承办法官就是实质上的审查。承办法官需要对案件的具体情况进行审理并作出裁决。

当立案环节完成，案件分到承办法官那里后，当事人可以直接到立案庭查询承办法官也可以通过拨打查询电话或是内勤人员电话的方式进行查询。查询的时候，最好提供交纳诉讼费的相关凭证或者是案件受理通知书，这样可以方便查询人员来查询。

8、零供纠纷在审理中主要适用简易程序，其较之普通程序有哪些特点？

我国《民事诉讼法》规定的民事诉讼程序一般分为简易程序和普通程序两种，关于零供纠纷，在实践中，这两种程序没有孰轻孰重的关系，视具体案件情况来定，通常情况下，零供纠纷主要适用简易程序，简易程序较普通程序主要有以下特点：

- 1、适用范围较窄。简易程序只适用于基层人民法院和它派出的法庭审理事实清楚、权利义务关系明确、争议不大的简单的民事案件。
- 2、起诉方式简便。原告可以口头起诉。
- 3、传唤方式简便。基层人民法院和它派出的法庭审理简单的民事案件，可以用简便方式随时传唤当事人、证人。
- 4、审判组织及程序简易。简易程序可以由审判员一人独任审理，审理程序也没有严格的限制，一般一次开庭审结。
- 5、审限较短。简易程序的审理期限是三个月，自立案之日起算。

9、接收法院传票时需要注意哪些事项？

法院传票的签发有两种方式，如果法院是采取简易程序来审理，那根据法律的相关规

定，是可以采取口头的方式进行传唤的，法院在确定了开庭的时间后，让书记员打电话通知原告、被告。如果是采取普通程序来审理，则需要书面通知原告、被告。

原告、被告在签收书面传票时，一定要注意以下几点：一是要仔细核对信息，姓名有无错误，工作单位或住所是否正确等。如果发现错误，应该及时与法官联系，纠正错误。二是在签收传票时，看一下开庭时间是否存在冲突，如果有冲突要及时与法官沟通。三是在签收传票时，一定要关注一下承办法官和书记员的姓名及联系电话，这些都是非常重要的信息，以便以后可以和法官进行沟通。

零供纠纷是零售商与供货商之间的纠纷，因此纠纷中避免不了货款金额、回款金额及一些费用的争议，解决这些争议就必须进行烦琐的对账程序，把具体的欠款金额搞清楚，这必然要花费一定的时间。所以，一些零售商在接到法院的传票后，往往会提出延期审理。这也是为了能在庭外把账对清，降低诉累。

10、如何书写答辩状？

根据我国《民事诉讼法》的相关规定，答辩期是 15 天。简易程序中，没有这么严格的限制，只要在开庭前提出就可以。

答辩状主要是对原告在起诉状中提出的诉讼请求及事实、理由提出辩驳，并说明自己的一些意见。答辩状的内容必须是围绕起诉状的内容来写的，但是，被告如果不向法院提交答辩状，也不会影响法院对案件的审理。

答辩状是由三部分来构成的，一是首部，二是事实与理由，三是尾部。

首部写标题和答辩人的基本情况，答辩人的基本情况包括答辩人的姓名、性别、出生年月日、民族、职业、工作单位和职务、住址等。如答辩人是无诉讼行为能力人，还应补充其法定代理人的姓名、性别、出生年月日、民族、职业、工作单位和职务、住址等并要标注其与答辩人的关系；答辩人是法人或其他组织的，应写名称和所在地址、法定代表人的姓名。如答辩人委托律师代理诉讼，应在其项后写明代理律师的姓名及代理律师所在的律师事务所名称。

事实与理由主要是针对原告的诉讼请求及事实、理由进行反驳和辩解，答辩提出的事实及理由一定要实事求是，要有证据。针对答辩所称的事实与理由，可以提出答辩请求，比如：要求人民法院驳回起诉，不予受理；要求人民法院否定原告请求事项的全部或部分；提出新的主张和要求，如追加第三人；提出反诉请求。如果民事答辩状中的请求事项为两项以上，在写请求事项时应逐项写明。对上诉状的答辩请求应为支持原判决或原裁定，反驳上诉人的要求。如果答辩中有证据的，还需要把证据的名称、件数、来源等在后面标

注清楚。

尾部写清楚致送的法院，并由答辩人签名或者盖章，写明答辩时间。

11、管辖权异议是什么？如何提出？

管辖权异议是指在人民法院受理案件后，被告认为受诉法院无管辖权，依法向受诉法院提出的不服管辖的意见和主张。

根据我国《民事诉讼法》的相关规定，管辖权异议应当在人民法院受理案件后，被告在提交答辩状期间提出。对当事人提出的异议，人民法院应当审查。异议成立的，裁定将案件移送有管辖权的人民法院；异议不成立的，裁定驳回。对于此裁定，当事人不服的，可以在裁定书送达之后的 10 日内提起上诉。

另外，新修改后的《民事诉讼法》对管辖权异议增加了新的规定，即：当事人未提出管辖异议，并应诉答辩的，视为受诉人民法院有管辖权，但违反级别管辖和专属管辖规定的除外。

12、庭审有哪些程序？

法律对法庭审理的程序有明确的规定，如果当事人对这个程序有一定的了解，会大大降低其紧张感，有利于快速查清案件事实。下面我们就简单介绍一下法院的审理程序：

- 1、开庭审理前，书记员应当查明当事人和其他诉讼参与人是否到庭，宣布法庭纪律。
- 2、开庭审理时，由审判长核对当事人，宣布案由，宣布审判人员、书记员名单，告知当事人有关的诉讼权利义务，询问当事人是否提出回避申请。
- 3、原告宣读起诉状及诉讼请求。
- 4、被告针对原告的起诉状发表答辩意见。
- 5、双方提交并交换证据。
- 6、双方就证据表示质证意见。
- 7、法官通过询问的方式进行法庭调查。
- 8、原被告双方进行法庭辩论。
- 9、法庭辩论终结后，由审判长按照原告、被告、第三人的先后顺序征询各方最后意见。

上述 9 个程序是法律规定的法院审理案件时必经的程序，但是由于各个案件不同的特点，法院在审理程序上也会有一些合理的变通，比如在审理过程中，法院可以根据具体的情况在不同阶段提出调解。此外，由于零供纠纷之间繁琐的对账程序，使得案件的审理不是一次解决，而往往需要两三次，但不管需要经过几次开庭，每次开庭的基本程序是不会变化的。

13、原告或被告不到庭怎么办？

根据我国《民事诉讼法》的规定，原告经传票传唤，无正当理由拒不到庭的，或者未经法庭许可中途退庭的，可以按撤诉处理；被告反诉的，可以缺席判决。被告经传票传唤，无正当理由拒不到庭的，或者未经法庭许可中途退庭的，可以缺席判决。

14、当事人在诉讼期间有哪些权利和义务？

当事人的诉讼权利不仅是一个国家诉讼民主性的体现，而且也利于发挥诉讼机制的功能，更好、更快地解决当事人之间的纠纷，充分践行司法为民的精神。当事人的诉讼权利在《民事诉讼法》中有明确的规定，主要有以下几项：

- 1、有权委托诉讼代理人
- 2、有权申请回避
- 3、有权放弃、变更诉讼请求
- 4、有权陈述、辩论
- 5、有权自行和解
- 6、有权提起上诉

当事人的诉讼义务是和诉讼权利相对应的，一方是诉讼权利是建立在另一方的诉讼义务之上的，只有当事人严格履行义务，才能保证诉讼的顺利进行。根据法律规定，当事人的诉讼义务主要有以下几项：

- 1、当事人必须依法行使诉讼权利、遵守诉讼秩序，履行发生法律效力的判决书或裁定书、调解书。
- 2、当事人不得向办案人员和法院其他干警送礼、请吃或以其他方式行贿、说情。
- 3、当事人不得伪造、隐匿、毁灭案件证据，或指使、贿买他人作伪证。
- 4、必须遵守法庭规则和法庭纪律，不得干扰办案人员依法执行公务。

15、庭审过程中有哪些注意事项？

1、质证技巧

质证，是指当事人、诉讼代理人及第三人在法庭的主持下，对当事人及第三人提出的证据就其真实性、合法性、关联性以及证明力有无、大小予以说明和质证的活动或过程，是诉讼中一个十分重要的环节。法律要求法院在判决时要以事实为依据，以法律为准绳，而确认事实的依据关键是证据链。这个证据链必须合法、真实、有关联性。因此，在质证的过程中，也基本上是围绕这三个关键点来展开的。

首先，证据的主体、形式，取得方式要合法。证据的主体必须符合法律的要求，法律

要求证据主体必须具备的条件， 主要是为了保障证据的真实性， 主体一旦不合法， 那证据也将无效。例如， 精神病人不能作为证人， 不具备鉴定资格的人做出的鉴定结果不能成为证据使用等。证据的形式合法是指证据在内容真实的情况下， 还要以法律要求的形式展现出来， 否则也是不合法的， 不能成为确认事实的依据。例如， 具备鉴定资格的鉴定人做出的鉴定结论， 必须签名才能成为合法、 有效的证据。合同必须加盖双方当事人的公章才有效等。取得方式合法是指证据的取得、 收集程序要合法， 这主要是为了保护相关人员的合法权利。例如， 法院调查收集证据， 应当有两人以上共同进行， 不得由一名审判员或书记员独立调查。

其次， 证据真实性要求证据的内容要真实、 客观。虚假的证据不能作为认定事实的依据。对于证据真实性的审查， 主要看以下几个因素：（1） 证据形成的原因；（2） 发现证据时的客观环境；（3） 证据是否为原件、 原物， 复制件、 复制品与原件、 原物是否相符；（4） 提供证据的人或者证人与当事人是否具有利害关系；（5） 影响证据真实性的其他因素。在庭审中， 必须提交真实的证据， 这样才可以不容易造成诉讼中的被动。

最后， 证据还要有关联性。关联性是指出示的证据要与案件有关联， 而不是与本案毫无关系的证据。这里的关系， 可以是直接的关系， 也可是间接的关系。可以是能够证明案件主要事实的证据， 也可以是证明案件一小部分事实的证据。比如， 在零供纠纷中， 供应商提供的增值税专用发票就是一个相关联的证据， 因为此证据可以证明在交易过程中， 供应商给零售商的供货金额或付款金额。

2、 积极沟通主审法官与对方当事人， 正确处理原告、 被告、 裁判者之间的关系

“关系”这个在中国有着特殊意义的词， 其产生与中国社会的特性有密切的关系。费孝通先生曾在《乡土中国》中谈到我们的社会结构本身和西洋的格局不相同， 我们的格局不是一捆一捆扎清楚的柴， 而是好象把一块石头丢在水面上所发生的一圈圈推出去的波纹。每个人都是他社会影响所推出去的圈子的中心。被圈子的波纹所推及的就发生联系。我们社会中最重要亲属关系就是这种丢石头形成同心圆波纹的性质。我们俗语里有“一表三千里”， 就是这个意思， 其实三千里也不过指其广袤的意思而已。可见， 我们的社会是一个人情的社会， 而诉讼是一个法律概念， 法律讲求的是公平， 正义。因此在人情社会这个大背景下， 如何让当事人真正体会到法律的公平、 正义就显得尤为重要。

在庭审中， 当事人只需要在诉讼中要服从法官依法进行的程序安排， 尊重法官， 保持一颗平常的心态， 缓和自己的心理， 避免出现紧张， 激动的情况。在这里， 要注意是充分尊重而不是一味盲从。有些时候， 法官的评述是实事求是的， 但是也有的时候， 法官由于对法律

的理解或事实未查清，存在与当事人不同的看法或认识，都属正常。因此，只要你的诉讼请求，事实与理由合法就可以据理坚持，如果你感觉到如果按法官的认知，自己的合法权益将会受到较大的损失时，也可以积极与法官的沟通，口头或书面表达出自己的见解。有时候，当事人是不太懂法律的相关规定的，因此很有可能会误解法官的意思。同时又由于开庭的时间有限，有的法官不可能把各个细节都了如指掌，这就很容易出现矛盾。所以，当事人可以在法律允许的范围内和法官保持适当的联系、沟通，这个联系和沟通的目的是为了更好的解决案件争议，而不是为了让法官偏袒哪一方。比如在零供纠纷中，对账是必需程序，如果在法官指定的期限内没有结果，当事人可以及时和法官取得联系，申请延期，减少诉讼成本。

此外，当事人在诉讼过程中，也可主动积极和对方当事人协商，对账。诉讼的目的是解决问题，我们有很大一部分案件都是在原告律师自行联系对方当事人律师后，自行对账并达成一致调解意见。所以，积极主动与对方当事人沟通也是很重要的，即使不能自行调解，对于在后期的开庭也可以做到有的放矢，提高效率。

最后，当事人在开庭之前要做好充分的准备，不仅要把案卷整理清楚，还要对案卷做到详尽的了解。庭审时间是有限高效的，如果庭审中，当事人不能按照法律规定的诉讼程序顺利应答和提供应当提供的资料，必然会中断整个庭审程序，不利于顺利快速解决问题。且准备的欠充分也会引起当事人的紧张情绪，致使当事人不能完整、清晰地表述自己的意思，影响法官对案件真实情况的了解。最终可能会出现不利的判决，损害的是自己的合法权益。可见，庭前的充分准备，不仅是为了庭审的顺利进行，而且也是维护自己合法权益的必要方式。而且，证据的提交或交换都是有着严格的时间限制，超过了时间不提交有利于自己的证据材料，发生的法律后果也是由自身承担。

3、正确看待与对方当事人的关系

在诉讼的三角关系中，除了法官，另一方就是对方当事人了。到了诉讼这一阶段，双方当事人的关系已经不能再说是互利共赢的关系了，双方必然存在较大的分歧和差距。不论双方判断是非的标准如何不同，法律对双方都是适用的。因此，围绕法律规定来进行谈判，是公平、现实的。在零供纠纷中，在庭审之前，法院一般会让双方当事人先行对账，在对账过程中，有的时候因为一方当事人回款是几笔合在一起，而另一方当事人记账的时候是分开来记的，这就容易导致双方记录的差异，产生纠纷，甚至还会恶语相击，导致矛盾的进一步恶化。其实，这是非常不必要的争执，只会劳神费心，没有任何意义。因为法官都是要看证据的，只要把相应的回款记录、发票号等证据提供清楚，法院自会公正判决。因此，在对账阶段，双方当事人对有争议的地方，可以相互解释清楚，看是不是一方当事人记录有过失，

而且，在相互沟通之下，对一些账目有出入的地方解释清楚之后，还有可能调解结案，减少诉讼成本。

总之，不论出现什么情况，双方当事人都要以平和的心态相处，不要拿自己的标准来要求和衡量对方，也不要把自己的意愿强加于对方，一切泰然处之。即使对方的表现让自己很生气，也没有必要和对方理论，争一个高低，论一个是非，那样是没有任何意义的，只会让自己身心疲惫。

16、庭审结束，如何签阅庭审笔录？

庭审笔录是在法庭审理过程中，由书记员制作的反映法庭审判活动全部真实情况的记录，包括双方当事人、诉讼参与人、审判人员在法庭上陈述的内容及其他活动状况。其记载的事项主要包括：法官对当事人及其代理人各方的诉讼主体资格和对诉讼文书的送达和收受情况的核对；法官对当事人及代理人的各项权利与义务的告知；当事人对每一证据的名称、形式、内容描述及证明事项或对证据的质证意见；当事人的陈述与辩解；当事人提出的每一申请及法官对该申请的裁定及其理由；证人、鉴定人的陈述及问答；当事人及其代理人间的辩论意见，包括代理、辩护的意见；当事人的最后陈述；每次庭审起止时间，参与人员的具体信息；法官、当事人及其代理人的发问和问答；证人、鉴定人的身份情况；证据的种类、编号、形式、提交时间、提交人等。

庭审是整个审判活动中的重要部分，庭审笔录作为庭审活动的记录，其重要性也不言而喻。首先，庭审笔录是法院判案的重要依据。并不是每一个案子都是当庭判决的，有的案子从开庭到最后判决长达一年之久，而且在这一年中，法官并不是只关注这一件案子，所以等到最后裁判的时候法官可能都淡忘了当时开庭的情况。因此，法官最后的裁判是依据当时开庭时记录下来的庭审笔录来进行的。庭审笔录是当事人签字认可的，那么可以说庭审笔录是当事人真实意思表示，法官依据庭审笔录来裁判是完全合法的。其次，庭审笔录把开庭整个过程中，法官、各方当事人以及诉讼参与人的观点和言辞变成了书面形式，只要经过当事人阅读并签字认可后，任何一方当事人都不能再反悔，而要对庭审笔录中的发言承担后果和责任。最后，庭审笔录还具有监督的作用。法官诉讼行为是否正当，裁判结果是否合法，主要的审查依据就是庭审笔录，庭审笔录是对庭审过程的一种记录，当事人签字认可后就具有一定的法律效力，而且作为一种客观的书面材料，相对于当事人的口述来说，其更具有确定性、保障性，不容易被推翻。因此，全面的、完好的庭审笔录对先前的裁决不仅具有监督的作用，还有保护的作用。

鉴于此，当事人签阅庭审笔录时必须认真、谨慎，下面我们介绍几个相关的注意要点。

1、阅读时应逐字阅读

现在的庭审笔录有两种形式，一种是电脑记录，另一种是手工记录。现在大部分地区都采用电脑记录，电脑记录的庭审笔录清楚明了，但是并不能保证完全正确，在有些情况下少一个字就可能产生歧义，因此，即使是这种清楚明了的庭审笔录，当事人也不能一目十行，而要认真地逐字阅读，以防出现差错。对于手工记录，阅读时更要认真、仔细，手工记录往往字体不清晰，结构不工整，但当事人不能因为看得费力就不看，手工记录由于字迹不清晰，更容易产生误解。因此，不管是哪种形式的庭审笔录，当事人逐字阅读都是完全必要的。

2、如有不符要提出更正

由于书记员的记录速度一般较之当事人的语速要慢一点，因此，不可能把当事人的表述一字不落地记下来，有时书记员会按照自己的理解来记录，这就难免有时会出现错误。当事人在阅读时，如果有书记员遗漏的、记错的或者有歧义的地方时，一定要让书记员更正过来，不管麻烦不麻烦都得要求书记员更正。如果是电脑记录的庭审笔录，对于需要更正的地方，有的书记员会在电脑上更正，重新打印一份。而有的书记员怕麻烦，就直接在已经打印好的庭审笔录上更正，这时，当事人要切记在更正的地方签字，以防被误认为是书记员自己修改的。当然，如果是手工记录的，那书记员也必然会直接在笔录上修改，和前述一样，在修改的地方也必须有当事人的签字。

3、签字要每页都签

在庭审笔录上虽然只有最后一页标有当事人签字，但是我们认为对于庭审笔录，当事人应该在每一页都签名，这是为了防止他人修改内容。如要保证庭审笔录的真实性和原始性，就必须让当事人确认每一页的内容并在每一页都签字。

4、必要时，自己可保留一份复印件

《中华人民共和国民事诉讼法》第四十九条第二款明确规定：当事人可以查阅本案有关材料，并可以复制本案有关材料和法律文书。查阅、复制本案有关材料的范围和办法由最高人民法院规定。对于查阅范围，最高人民法院没有明确规定当事人查阅、复制的范围，但是有关于对诉讼代理人的明确限制。

在《最高人民法院关于诉讼代理人查阅民事案件材料的规定》第五条中规定，诉讼代理人在诉讼中查阅案件材料限于案件审判卷和执行卷的正卷，包括起诉书、答辩书、庭审笔录及各种证据材料等。案件审理终结后，可以查阅案件审判卷的正卷。

第七条中规定，诉讼代理人查阅案件材料可以摘抄或者复印。涉及国家秘密的案件材料，依照国家有关规定办理。复印案件材料应当经案卷保管人员的同意。复印已经审理终结

的案件有关材料，诉讼代理人可以要求案卷管理部门在复印材料上盖章确认。复印案件材料可以收取必要的费用。

综上所述，庭审笔录是当事人可以复印的范围。因此，当事人在签阅完庭审笔录后要将庭审笔录复印一份保留，这样可以保证庭审笔录的客观、全面。

17、结案方式有哪几种？

对于零供纠纷，法院在开庭审理后，会根据具体的情况，分别做出判决结案和调解结案。这两种结案方式的法律后果是不一样的，当事人要引起注意。

（一） 判决结案

庭审结束后，当事人仍不能就争议问题达成协议，最终法院会根据具体的事实、法律做出判决。零供纠纷的判决正文一般会对货款的支付情况及案件受理费的支付做出判决。判决书送达之后，当事人如有不服，可在判决书送达之日起十五日内，向上一级人民法院提起上诉，也可以向原审法院递交上诉状。若当事人在十五日内没有提起上诉，则判决书生效。当事人如果不能自觉履行法院的判决，则任何一方当事人均可向原审法院申请强制执行。

（二） 调解书结案

零供纠纷案件中，相当一部分案件是调解结案的。在庭审过程中，调解是必经的程序，有的法院在庭审之前就会组织诉前调解环节，由法院主持，对双方的争议进行调解。如果双方在调解中能够达成一致意见，可以在法官主持下做调解笔录，法官再根据调解笔录制作调解书。根据《中华人民共和国民事诉讼法》第九十七条的规定，调解达成协议，人民法院应当制作调解书。调解书应当写明诉讼请求、案件的事实和调解结果。调解书由审判人员、书记员署名，加盖人民法院印章，送达双方当事人。调解书经双方当事人签收后，即具有法律效力。根据《中华人民共和国民事诉讼法》第九十九条规定，调解未达成协议或者调解书送达前一方反悔的，人民法院应当及时判决。第二百三十六条第二款规定调解书和其他应当由人民法院执行的法律文书，当事人必须履行。一方拒绝履行的，对方当事人可以向人民法院申请执行。最高人民法院印发《关于适用〈中华人民共和国民事诉讼法〉若干问题的意见》的通知中第九十五条规定，当事人一方拒绝签收调解书的，调解书不发生法律效力，人民法院要及时通知对方当事人。在此要注意，有些法院可能会先让双方在一份简单的调解协议上签字，类似于法院的庭审笔录。如果当事人在调解协议上签字，但签收调解书之前反悔了，法院会支持。此外，对于调解书，当事人不能提起上诉，而只能有条件地申请再审。

调解书和判决书的法律效力其实是基本相同的，对当事人均有法律约束力，当事人一旦签收了调解书，调解书就发生法律效力，当事人必须受到调解书的约束，认真履行调解书。

（三）撤诉结案

撤诉，是指在人民法院受理案件之后，宣告判决之前，原告要求撤回其起诉的行为。撤诉结案有两种情形，一种是申请撤诉，另一种是按撤诉处理。申请撤诉，即原告在法院立案受理后，进行宣判前，以书面或口头形式向人民法院提出撤回其起诉的要求。按撤诉处理，即原告虽然没有提出撤诉申请，但其在诉讼中的一定行为已经表明他不愿意继续进行民事诉讼，因而，法院依法决定注销案件不予审理的行为。

18、如何上诉？

根据我国《民事诉讼法》的相关规定，当事人不服地方人民法院第一审判决的，有权在判决书送达之日起十五日内向上一级人民法院提起上诉。不服地方人民法院第一审裁定的，有权在裁定书送达之日起十日内向上一级人民法院提起上诉。上诉应当递交上诉状。上诉状的内容，应当包括当事人的姓名，法人的名称及其法定代表人的姓名或者其他组织的名称及其主要负责人的姓名；原审人民法院名称、案件的编号和案由；上诉的请求和理由。

上诉状应当通过原审人民法院提出，并按照对方当事人或者代表人的人数提出副本。当事人直接向第二审人民法院上诉的，第二审人民法院应当在五日内将上诉状移交原审人民法院。原审人民法院收到上诉状，应当在五日内将上诉状副本送达对方当事人，对方当事人在收到之日起十五日内提出答辩状。人民法院应当在收到答辩状之日起五日内将副本送达上诉人。对方当事人不提出答辩状的，不影响人民法院审理。

19、如何交纳上诉费？

《诉讼费用交纳办法》中上诉案件的案件受理费由上诉人向人民法院提交上诉状时预交。双方当事人都提起上诉的，分别预交。上诉人在上诉期内未预交诉讼费用的，人民法院应当通知其在7日内预交。如果上诉人在规定的期限内仍未预交诉讼费的，法院会按未提起上诉处理，一审判决生效。

如果第二审人民法院决定将案件发回重审的，应当退还上诉人已交纳的第二审案件受理费。第一审人民法院裁定不予受理或者驳回起诉的，应当退还当事人已交纳的案件受理费；当事人对第一审人民法院不予受理、驳回起诉的裁定提起上诉，第二审人民法院维持第一审人民法院作出裁定的，第一审人民法院应当退还当事人已交纳的案件受理费。如果第二审人民法院改变第一审人民法院作出的判决、裁定的，应当相应变更第一审人民法院对诉讼费用负担的决定。上诉人申请撤诉，人民法院裁定准许的，案件受理费由上诉人负担。

20、二审的诉讼程序有哪些？

根据新修改后《民事诉讼法》的相关规定，第二审人民法院对上诉案件，应当组成合

议庭，开庭审理。经过阅卷、调查和询问当事人，对没有提出新的事实、证据或者理由，合议庭认为不需要开庭审理的，可以不开庭审理。审理上诉案件，既可以在本院进行，也可以到案件发生地或者原审人民法院所在地进行。

二审中，人民法院也可以进行调解，调解达成协议，应当制作调解书，由审判人员、书记员署名，加盖人民法院印章。调解书送达后，原审人民法院的判决即视为撤销。没有达成调解协议的，经过审理，按照下列情形，分别处理：

1、原判决、裁定认定事实清楚，适用法律正确的，以判决、裁定方式驳回上诉，维持原判决、裁定；

2、原判决、裁定认定事实错误或者适用法律错误的，以判决、裁定方式依法改判、撤销或者变更；

3、原判决认定基本事实不清的，裁定撤销原判决，发回原审人民法院重审，或者查清事实后改判；

4、原判决遗漏当事人或者违法缺席判决等严重违反法定程序的，裁定撤销原判决，发回原审人民法院重审。

原审人民法院对发回重审的案件作出判决后，当事人提起上诉的，第二审人民法院不得再次发回重审。

我国的法律规定人民法院审理民事案件，依照法律规定实行二审终审制，因此，第二审人民法院的判决、裁定，是终审的判决、裁定。

21、如何提起再审程序？

根据我国法律的规定，人民法院审理民事案件实行两审终审制，即一个案件经过两级人民法院审理即告终结的法律制度。但这并不是说，二审之后案件结果就完全确定了。根据新修订的《民事诉讼法》的相关规定，当事人对已经发生法律效力、认为有错误的，可以向上一级人民法院申请再审，当事人一方人数众多或者当事人双方为公民的案件，也可以向原审人民法院申请再审。当事人申请再审的，不停止判决、裁定的执行。提起再审的主体不仅限于当事人，如果各级人民法院院长对本院已经发生法律效力的判决、裁定，发现确有错误，认为需要再审的，应当提交审判委员会讨论决定。最高人民法院对地方各级人民法院已经发生法律效力的判决、裁定，上级人民法院对下级人民法院已经发生法律效力的判决、裁定，发现确有错误的，有权提审或者指令下级人民法院再审。此外，最高人民检察院对各级人民法院已经发生法律效力的判决、裁定，上级人民检察院对下级人民法院已经发生法律效力的判决、裁定，如果发现有下述中法律规定的情形之一的，或者发现调解书损害

国家利益、社会公共利益的，也应当提出抗诉。同样，如果地方各级人民检察院对同级人民法院已经发生法律效力的判决、裁定，发现有下列法律规定情形之一的，或者发现调解书损害国家利益、社会公共利益的，可以向同级人民法院提出检察建议，并报上级人民检察院备案；也可以提请上级人民检察院向同级人民法院提出抗诉。

当事人申请再审的，应当提交再审申请书等材料。人民法院应当自收到再审申请书之日起五日内将再审申请书副本发送对方当事人。对方当事人应当自收到再审申请书副本之日起十五日内提交书面意见；不提交书面意见的，不影响人民法院审查。人民法院可以要求申请人和对方当事人补充有关材料，询问有关事项。

再审发挥的主要是审判监督的作用，与两审终审并不矛盾，一般的民事案件并不需要经过再审，而只是当已发生法律效力的判决、裁定有错误的情况下，才会引起再审程序，它是两审终审的一种补救程序，有利于及时发现审判中存在的问题，保证国家法律的统一及正确实施，同时也充分发挥了人民群众对审判工作的监督作用。为了保障再审监督作用的充分、合法发挥，法律也对当事人提起再审进行了一定的限制，一方面，要符合下列情形：

- 1、有新的证据，足以推翻原判决、裁定的；
- 2、原判决、裁定认定的基本事实缺乏证据证明的；
- 3、原判决、裁定认定事实的主要证据是伪造的；
- 4、原判决、裁定认定事实的主要证据未经质证的；
- 5、对审理案件需要的主要证据，当事人因客观原因不能自行收集，书面申请人民法院调查收集，人民法院未调查收集的；
- 6、原判决、裁定适用法律确有错误的；
- 7、审判组织的组成不合法或者依法应当回避的审判人员没有回避的；
- 8、无诉讼行为能力人未经法定代理人代为诉讼或者应当参加诉讼的当事人，因不能归责于本人或者其诉讼代理人的事由，未参加诉讼的；
- 9、违反法律规定，剥夺当事人辩论权利的；
- 10、未经传票传唤，缺席判决的；
- 11、原判决、裁定遗漏或者超出诉讼请求的；
- 12、据以作出原判决、裁定的法律文书被撤销或者变更的；
- 13、审判人员审理该案件时有贪污受贿，徇私舞弊，枉法裁判行为的。

另一方面还有时间的限制，当事人申请再审，应当在判决、裁定发生法律效力后六个月内提出；有上述十三项中第一项、第三项、第十二项、第十三项规定情形的，自知道或者

应当知道之日起六个月内提出。

22、再审程序有哪些？

根据相关法律的规定，人民法院应当自收到再审申请书之日起三个月内审查，符合法律规定情形的，裁定再审；不符合法律规定的，裁定驳回申请。有特殊情况需要延长的，由本院院长批准。因当事人申请裁定再审的案件由中级人民法院以上的人民法院审理。最高人民法院、高级人民法院裁定再审的案件，由本院再审或者交其他人民法院再审，也可以交原审人民法院再审。按照审判监督程序决定再审的案件，裁定中止原判决、裁定、调解书的执行，但追索赡养费、抚养费、抚育费、抚恤金、医疗费用、劳动报酬等案件，可以不中止执行。

人民法院按照审判监督程序再审的案件，如果发生法律效力的判决、裁定是由第一审法院作出的，按照第一审程序审理，所作的判决、裁定，当事人可以上诉；如发生法律效力的判决、裁定是由第二审法院作出的，按照第二审程序审理，所作的判决、裁定，是发生法律效力的判决、裁定；上级人民法院按照审判监督程序提审的，按照第二审程序审理，所作的判决、裁定是发生法律效力的判决、裁定。不管是按照一审程序审理，还是按照二审程序来审理，人民法院都应当另行组成合议庭。

23、为什么要重视执行阶段？

法院的判决书、调解书只是明确规定了双方当事人的权利和义务，收到判决书或者调解书而并不意味着案件已经结束，如果任何一方当事人没有按约履行自己的义务，那么判决书或者调解书只能算是一纸空文。而实践中，有相当多的当事人并没有认识到执行阶段的重要性，只要判决结果出来就以为万事大吉了，结果错过了申请执行的法定期限，导致判决书失去强制执行力，不仅官司白打了，而且也耗费了太多的精力。因此，当事人必须充分重视执行阶段的工作。

24、如何申请执行？

发生法律效力的民事判决、裁定、调解书，当事人必须履行。一方拒绝履行的，对方当事人可以从法律文书规定履行期间的最后一日起计算，如果法律文书规定分期履行的，从规定的每次履行期间的最后一日起计算，如未规定履行期间，从法律文书生效之日起计算，在两年内，向人民法院申请执行，也可以由审判员移送执行员执行。两年的申请执行时效的中止、中断，适用法律有关诉讼时效中止、中断的规定。

当事人向法院申请执行，如果是本人申请则需要提交由本人签名或盖章的申请执行书正本一份，申请执行书中应当写明申请执行的依据、理由、事项、执行标的，以及申请执行

人所了解的被执行人的财产状况，书写申请执行书确有困难的，可以口头申请，由人民法院记入笔录，向申请执行人宣读；申请执行人确认无误后，应当签名或者盖章；生效法律文书副本一份；申请执行人的身份证明。公民个人申请的，应提交本人身份证明材料复印件；法人申请的，应当提交法人营业执照副本、法定代表人职务证明原件和身份证明复印件；其他组织申请的，应当提交证明其有效成立的法律文件、主要负责人职务证明原件和身份证明复印件。如果是委托他人代为申请执行的，除提交上述材料外，还需提交授权委托书及受托人的身份证明材料。

人民法院自收到申请执行书之日起超过六个月未执行的，申请执行人可以向上一级人民法院申请执行。上一级人民法院经审查，可以责令原人民法院在一定期限内执行，也可以决定由本院执行或者指令其他人民法院执行。

根据《诉讼费用交纳办法》的规定，依法向人民法院申请执行人民法院发生法律效力判决、裁定、调解书的应该交纳执行费，如果没有执行金额或者价额的，每件交纳 50 元至 500 元。如果执行金额或者价额不超过 1 万元的，每件交纳 50 元；超过 1 万元至 50 万元的部分，按照 1.5% 交纳；超过 50 万元至 500 万元的部分，按照 1% 交纳；超过 500 万元至 1000 万元的部分，按照 0.5% 交纳；超过 1000 万元的部分，按照 0.1% 交纳。执行申请费不需要提前预交，等执行后再交纳，而且这部分费用是由被执行人来承担的。

25、执行措施有哪些？

执行工作由执行员进行，具体的一些相关的执行措施有以下几种：

1、查询、划拨、冻结存款，被执行人未按执行通知履行法律文书确定的义务，人民法院有权向银行、信用合作社和其他有储蓄业务的单位查询被执行人的存款情况，有权冻结、划拨被执行人的存款，但查询、冻结、划拨存款不得超出被执行人应当履行义务的范围。

2、扣留提取收入。被执行人未按执行通知履行法律文书确定的义务，人民法院有权扣留、提取被执行人应当履行义务部分的收入。但应当保留被执行人及其所扶养家属的生活必需费用。

3、查扣、冻结、拍卖、变卖。被执行人未按执行通知履行法律文书确定的义务，人民法院有权查封、扣押、冻结、拍卖、变卖被执行人应当履行义务部分的财产。但应当保留被执行人及其所扶养家属的生活必需品。

4、搜查措施。被执行人不履行法律文书确定的义务，并隐匿财产的，人民法院有权发出搜查令，对被执行人及其住所或者财产隐匿地进行搜索。

5、指定交付。法律文书指定交付的财物或者票证，由执行员传唤双方当事人当面交付，

或者由执行员转交，并由被交付人签收。

6、迟延履行。被执行人未按判决、裁定和其他法律文书指定的期间履行给付金钱义务的，应当加倍支付迟延履行期间的债务利息。被执行人未按判决、裁定和其他法律文书指定的期间履行其他义务的，应当支付迟延履行金。

7、继续执行。人民法院采取 1、2、3 条的执行措施后，被执行人仍不能偿还债务的，应当继续履行义务。债权人发现被执行人有其他财产的，可以随时请求人民法院执行。

8、被执行人不履行义务的后果。被执行人不履行法律文书确定的义务的，人民法院可以对其采取或者通知有关单位协助采取限制出境，在征信系统记录、通过媒体公布不履行义务信息以及法律规定的其他措施。

26、对法院的执行有异议，该怎么办？

执行异议是指人民法院在民事案件执行过程中，案外人对被执行的财产的全部或部分主张权利并要求人民法院停止并变更执行的请求。根据我国《民事诉讼法》的相关规定，执行异议可以由当事人、利害关系人提出，也可以由案外人提出。

当事人、利害关系人如认为执行行为违反法律规定的，可以向负责执行的人民法院提出书面异议。当事人、利害关系人提出书面异议的，人民法院应当自收到书面异议之日起十五日内审查，理由成立的，裁定撤销或者改正；理由不成立的，裁定驳回。当事人、利害关系人对裁定不服的，可以自裁定送达之日起十日内向上一级人民法院申请复议。

执行过程中，案外人对执行标的提出书面异议的，人民法院应当自收到书面异议之日起十五日内审查，理由成立的，裁定中止对该标的的执行；理由不成立的，裁定驳回。案外人、当事人对裁定不服，认为原判决、裁定错误的，依照审判监督程序办理；与原判决、裁定无关的，可以自裁定送达之日起十五日内向人民法院提起诉讼。

27、执行中止、终结的情形有哪些？

1、执行中止的情形有以下五项，中止的情形一旦消失，即要恢复执行。

- (1) 申请人表示可以延期执行的；
- (2) 案外人对执行标的提出确有理由的异议的；
- (3) 作为一方当事人的公民死亡，需要等待继承人继承权利或者承担义务的；
- (4) 作为一方当事人的法人或者其他组织终止，尚未确定权利义务承受人的；
- (5) 人民法院认为应当中止执行的其他情形。

2、执行终结的情形包括下列几项：

- (1) 申请人撤销申请的；

- (2) 据以执行的法律文书被撤销的；
- (3) 作为被执行人的公民死亡，无遗产可供执行，又无义务承担人的；
- (4) 追索赡养费、扶养费、抚育费案件的权利人死亡的；
- (5) 作为被执行人的公民因生活困难无力偿还借款，无收入来源，又丧失劳动能力的；
- (6) 人民法院认为应当终结执行的其他情形。

第二章、零供诉讼焦点问题

1、零供诉讼一般都是什么样的诉讼？

我们定义的零供诉讼是指在零售商和供应商的合作过程中，出现了货款纠纷、知识产权纠纷、侵权纠纷而引发的各种诉讼。货款纠纷比较常见的为供应商向零售商供应货物的过程中，因为各种原因，零售商拖欠、暂扣供应商货款而引发的纠纷或因供应商不满零售商长期的扣费而引发的费用纠纷，一般供应商为原告、零售商为被告。这里的零售商可以表现为百货类的零售商、家居类的零售商、家电类的零售商，这些零售商可以是实体，如沃而玛、家乐福、红星美凯龙、国美等，也可以是掌握网络销售渠道的零售商，如当当网、卓越网、京东商城等。知识产权纠纷比较常见是供应商提供的产品侵犯了第三人的商标权、著作权、专利权引发的纠纷，一般都是权利人对零售商提出诉讼，零售商通过追加第三人或者追偿的方式来维护自身权利。侵权纠纷主要指供应商提供的产品对第三人的生命健康、财产安全造成了侵犯，引发的纠纷。

这里的零售商可以表现为百货类零售商、家居类零售商、家电类零售商，这些零售商可以是实体，如沃而玛、家乐福、红星美凯龙、国美等，也可以是掌握网络销售渠道的零售商，如当当网、卓越网等。本书着重阐述的是因零供关系引发的供应商为原告的货款费用纠纷。

2、商超之间的货款纠纷，作为供应商的原告，一般需要提供什么证据材料？

作为供应商的原告需要提供能证明自己主张的并对自己有利、而对方又从中找不出漏洞的证据材料。一般包括有能证明货款关系存在及约定的相关权利义务的历年的商品购销合同。值得注意的是，有的零售商与供应商签订的合同包括商品购销合同及主购货合同交易条款及条件，在商品购销合同中主要是对一些基本交易事实的一些约定，比如商品类型、商品价款、订货方式、送货方式、退货条件、产品质量、检验责任、所有权及知识产权担保、售后服务、违约责任、合同解除与终止、合同期限、纠纷解决方式等。而在主购货合同交易条款及条件中主要规定了返利及一些费用。因此，供应商在提供证据材料时只需要提供商品购销合同，只要能证明双方有一个交易的约定就可以了。如果零售商主张费用，那么根据“谁

主张谁举证”的原则，零售商需要提供费用的合同约定。

另外，供应商还需要提供双方实际交易的证据，诸如一些送货单、对账确认书或者增值税发票，送货单上必须有对方的签收证明，或者有其他辅助证据可以证明对方已接收送货单上所列的货物，否则很难证明双方的实际交易情况。单一的增值税发票也不足以证明双方的实际交易情况，如果对方不认可增值税发票，那么就需要到相应的国家税务局查增值税发票的认证、抵扣情况。这些在《最高人民法院关于审理买卖合同纠纷案件适用法律问题的解释》中第一条有明确的规定：当事人之间没有书面合同，一方以送货单、收货单、结算单、发票等主张存在买卖合同关系的，人民法院应当结合当事人之间的交易方式、交易习惯以及其他相关证据，对买卖合同是否成立作出认定。对账确认函、债权确认书等函件、凭证没有记载债权人名称，买卖合同当事人一方以此证明存在买卖合同关系的，人民法院应予支持，但有相反证据足以推翻的除外。

一些零售商为供应商专门设立了一个网站，便于双方的交易往来。对于这个网上对账系统，如果有对供应商有利的对账单或者确认书之类的，供应商需提前到公证处对这些对账单或者确认书进行公证，以防零售商在得知诉讼情况时，关闭系统。

以上是常见的供应商需提供的证据，除上述之外，如果供应商觉得还有其他的证据，只要是对自己有利的，都可以提供。

3、商超之间的货款纠纷，作为零售商的被告，一般需要提供什么证据材料？

作为零售商的被告一般需要提供证明货物买卖关系以及扣费依据的历年的商品购销合同，已支付的货款的所有银行转账凭证以证明零售商支付的货款，有退货的需要提供退货单、退货经办人员或经办单位的委托手续、退货发票，零售商收取商品促销服务的所有服务费用发票，以及零售商认为对证明案件事实有证明力的其他证据。

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？

零售商和供应商的货款纠纷中，双方的争议焦点主要体现在三个方面，退货、返利、对账协议（是否为霸王条款）。

关于退货的争议：零售商的退货问题比较复杂。根据是否通过第三方来区分可分为物流公司退货和自行退货两种；各零售商的系统都有所不同，各零售商的退货模式也是五花八门，有的零售商退货开具退货发票，有的不开具退货发票，不开具退货发票的零售商有的是在次月的进货发票中直接冲抵，有的是在次月的货款支付中直接冲抵。退货形式的复杂性和多样性也造成退货成为了双方货款费用纠纷中案件争议的焦点。

对于退货开具退货发票的零售商，这方面争议不大，零售商提供了供应商已经抵扣的

退货发票一般可以证明零售商的退货行为和退货金额。

对于退货不开具退货发票的零售商，双方往往陈述不一，作为供应商的原告如果是以前增值税发票作为自己一方提供货物的证据，其往往主张退货部分的金额已经在开具发票时直接予以扣除，即开票金额为送货金额减去退货金额后的净值，故在双方再行重新清算所有货款费用时，退货部分不应当被零售商再次扣除；而作为被告的零售商一般主张退货金额实际为支付货款时扣除，所以双方在清算货款是否结清以及结清多少时应扣除退货部分的金额。而在实际操作中，可能该零售商因为管理混乱，操作不规范，部分退货为开票时直接剔除，部分退货为在其付款给供应商时扣除。

双方如何规避各自的退货风险？作为零售商来说，退货不开具发票而在付款中直接扣除是不符合财务规范的操作方式，等于让供应商多交了税款，也不利于双方的长期合作发展，应予以修正，开具退货发票或者在送货发票中予以扣除退货金额均为规范的操作流程，如发生诉讼，双方在这方面也不存在争议了；对于供应商来说，如果遇到零售商存在以上方式不规范处理退货，则应要求零售商采购在双方采购协议中将这种退货模式表达清楚，并友善建议供应商规范退货行为，保留完善自己的送货单据，必要的时候在网络上的对账单明细予以公证以最大限度维护自身权利。

关于返利的争议道理如同退货。对于提供增值税发票证明自己送货金额的供应商原告，往往主张返利部分的费用已经在开票时予以剔除，即开票金额是送货金额剔除返利金额的净额，所以在双方清算货款费用时不应当再次扣除返利部分，而作为零售商的被告则予以否认，其认为返利部分的扣除是其在付款中扣除，所以双方再次清算时应扣除返利部分。

如何避免这方面的争议？作为原告的供应商，如果开票金额为送货金额剔除返利金额的净额，则建议供应商在开票时予以备注或以明细方式体现，如零售商财务不同意这种体现方式，则妥善保管好自身的送货单据以证明送货金额，或者在起诉前登陆供应商对账平台，做好证据公证；作为零售商的被告，如果返利部分是在付款中扣除，那么应开具相应的费用发票，写清收费项目，并在一年一度的采购合同中予以明确返利的收费方式。

关于对账协议的争议，主要是关于结清账款条款的争议。例如某零售商在其每年的合同中约定：供应商与本公司就本协议有效期之前的账款往来情况进行了全面对账，现供应商确认，于某年某月某日之前的往来账款已由本公司全额支付完毕，双方就上述日期之前的履约行为无任何债权债务纠纷。另零售商还特别注明，本公司已提请供应商对本协议各条款仔细阅读和全面准备理解，供应商在签署本协议前已经仔细阅读并理解了本协议的各条款，而且本公司已经应供应商要求作了相应的条款说明，供应商对各条款均无异议。对此，实践中，

法院一般不认可这是格式条款。实践中，有些供应商为了能继续下年的合作，或者担忧已经存在的应收账款，不得已在条款上盖了章，结果导致货款损失。在此，我们建议，供应商在签署此类条款的合同或者协议时，可以加一些补充条款，比如说关于退货、费用扣除等方面还有争议，或者可以和零售商协商，签一份对账协议，即把供货额、回款额、费用、已收到的退货额等都列明确，以免失去诉讼中的主动权。

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？

最直接的方法就是用送货单来证明原告的送货金额。但实践中，由于供应商的供货金额比较大，年份久，一般的供应商都不要保存的这么完整。而且有的供应商的送货单格式上只有数量，没有单价、金额，所以即使有送货单也无法证明其送货金额。另外，有的供应商通过第三方物流送货，其送货单上面也没有零售商收获的凭证，所以，实践中，对于合作年份比较长的供应商，能够提供完整的可证明送货金额的供应商往往比较少。

在不能提供送货单的情况下，提供供应商开具的经过零售商申请认证的增值税发票结合其他证据往往也能证明原告的送货金额。

在仅有经过零售商申请认证的增值税发票而无其他证据的情况下，是否可以证明原告的送货金额在实践中存在不同观点。特别是在 2012 年 5 月 10 日最高人民法院颁布了《审理买卖合同纠纷案件适用法律问题的解释》中第八条规定，“出卖人仅以增值税专用发票及税款抵扣资料证明其已履行交付标的物义务，买受人不认可的，出卖人应当提供其他证据证明交付标的物的事实。合同约定或者当事人之间习惯以普通发票作为付款凭证，买受人以普通发票证明已经履行付款义务的，人民法院应予支持，但有相反证据足以推翻的除外。”根据该条款规定，供应商在证明自己的货款主张时，仅提供增值税专用发票及税款抵扣资料，还是存在一定风险的。

我们认为，零售商和供应商之间为联营合同关系，双方合作稳定长期，共担风险，滚动结算而一般意义上的买卖法律关系。而揣摩最高人民法院颁布了《审理买卖合同纠纷案件适用法律问题的解释》该条规定的立法本意，立法者是为了规避实践中，买卖双方订立合同后，实际中可能存在卖方根据买方的要求，先行开具增值税专用发票且买方正常申请认证而交付货物或提供服务滞后发生或并未发生，实践中这种情况也是存在的。如甲、乙于某年 1 月 1 日订立采购合同，约定甲方采购乙方设备 1 台，价格 10 万元，交货日期 4 月 1 日。2 月份，甲方要求乙方先行开具发票，乙方开具且甲方抵扣，3 月，乙方公司情况发生变动，不能按期提供机器，在此种情况下，乙方依据增值税专用发票起诉要求甲方支付设备款显然不能被法院支持，本“解释”应针对的是这种类似情况或防止类似情况被基层法院错判而下

发。在零售商和供应商的诉讼中，这种情况不会存在，零售商掌握渠道优势和市场优势地位，和绝大部分供应商合作中具有较强话语权和商业惯例，供应商的开票均为送货完毕后根据零售商的开票指令（包括金额和其他要求）开具并提交，如果不是根据零售商的开票指令，零售商的财务不会收取该发票也不会进行抵扣，后期的付款和交易也不会顺利进行，零售商付款的前提是供应商开具正确发票并提供。综上分析，笔者认为零售商和供应商之间的货款纠纷应当不适用最高人民法院颁布了《审理买卖合同纠纷案件适用法律问题的解释》中第八条规定。

6、供应商退场应当注意哪些问题？

供应商在退场申请提出后，零售商为了避免日后出现各类的纠纷，会让供应商在相关的一些文件上签字，诸如一些账款结清、退货签收等单据，在此要特别提醒供应商注意，在退场时，对零售商要求盖章的文件要字斟句酌，防止日后维权的时候变得被动。

实践中，供应商在退场时主要会涉及到三个问题：退货、货款、费用。

在退货方面需要注意的主要是在核实退货的时候，供应商最好派本公司员工亲自到零售商处核实货品，不仅是数量，主要是对一些货品的质量、保持期等进行核实，看是否是属于合同中约定的可以退的货品，是否有瑕疵，是否有因零售商不妥善保管而致的损失等，在对拟退的货品核实清楚的情况下，再仔细核对退货单上的品名、数额是否与实际相符，之后，经过全面的核查，在确保拟退货品、实收退货单符合实际情况、完全一致的情况下再签字。

对于货款方面，如果已全部结清，则供应商可以在零售商提供的账款结清的文件上签字。如果还有没结清的货款，则供应商要与零售商签一个对账协议，明确还未结清的货款额及还款的时间。

对于费用方面，实践中，零售商乱扣费用的情况偶有发生，在正常合作过程中，供应商就应该对此提起注意，积极与零售商协商，并且对于一些涉及货款及费用的条款要特别加以注意，不要随意对零售商提供的文件盖章。同样在退场时，如果费用方面有争议，则供应商可以在上述所说的对账协议中注明费用方面的争议，为日后维权提供依据。

7、零供诉讼中所适用的法律有哪些？

目前在零供诉讼中，除适用我国的一些基础性法律，如《合同法》《民事诉讼法》外，还没有一部针对零供诉讼的特殊法。虽然商务部在 2006 年出台了《零售商供应商公平交易管理办法》，但此办法至今已超过 5 年，略显滞后，对保底返利、不合理费用、强迫交易等作了一些规定，但对于一些出现的新情况如超市方要求供应商承担高额罚款、赔偿、畸高的返利、“货款结清”条款等并未涉及。办法规定行政处罚的上限是 3 万元，这对于零售商来

说，无异就是九牛一毛，很难起到威慑的作用。且由于《零售商供应商公平交易管理办法》仅属于部门规章的效力级别，按照《合同法》的规定不能作为确认合同无效的依据，故在当前大量的供货商与大型零售商的涉讼纠纷中，法官常拒绝适用《零售商供应商公平交易办法》，使此办法没有起到很好的规范作用，不利于零供纠纷的公平解决。

对于此问题，一些司法实践人员指出，在司法实践中，可将《零售商供应商公平交易管理办法》视为《反垄断法》的下位法予以司法适用，对违反该《办法》的收费约定视为违反《反垄断法》的规定而确认无效。因为，《反垄断法》第18条列举了六项认定具有“市场支配地位”的依据因素，其中第2项“该经营者控制销售市场或者原材料采购市场的能力”和第4项“其他经营者对该经营者在交易上的依赖程度”可以作为认定大型零售商具有纵向市场支配地位的法律根据；而在《反垄断法》第17条列举的7项滥用市场支配地位的行为中，第5项“没有正当理由搭售商品，或者在交易时附加其他不合理的交易条件”和第7项“国务院反垄断执法机构认定的其他滥用市场支配地位的行为”可以作为认定大型零售商在进货时不合理扣费的法律根据。在找到了上位法依据后，前述《公平交易办法》第3条对作为调整对象的大型零售商的认定标准，可以视为对《反垄断法》所称的“具有市场支配地位”适用于大型零售商时的量化标准；而前述《公平交易办法》对大型零售商在进货时部分收费行为的限制和禁止，则可以视为对《反垄断法》第17条规定的“交易时附加其他不合理的交易条件”、“国务院反垄断执法机构认定的其他滥用市场支配地位的行为”在适用大型零售商行为时的具体诠释。这里还需补充说明的是，我国《反垄断法》第10条将反垄断执法机构授权国务院规定，在国务院尚未规定新的反垄断执法机构前，有关反垄断的执法则根据不同业务类型分别由商务部、发改委、工商总局及有关行业主管部门实施。而《公平交易办法》系包含上述三部委的五部委联合发文，其所禁止的行为符合对《反垄断法》第17条中“国务院反垄断执法机构认定的其他滥用市场支配地位的行为”的解释。对此观点，我们持肯定的态度。每一部法律的制定都有着其必需的程序，并不是一蹴而就的事情，在目前还没有针对零供纠纷的特殊法律的情况下，我们应该先适用与其相关的法律，避免法律上出现空白。在适用《反垄断法》的基础上，逐步推动对扼制“滥用零售商优势地位”行为细则的制定。

第三编 案例分析篇

【案例一】

2004 年，佳诚有限公司（化名）与大仓有限公司（化名）达成了长期经销合作关系，并签定了购销合同。之后，佳诚有限公司根据约定向大仓有限公司供应所约定的货物，然合作过程中，大仓有限公司不仅不按合同约定按约支付货款，还经常乱扣费。在多次协商未果的情况下，佳诚有限公司向法院提起了诉讼，请求法院判令大仓有限公司支付拖欠的货款人民币（币种下同）2,258,764.87 元。

2010 年 11 月 25 日，法院开庭审理了这起买卖合同纠纷。庭审中，大仓有限公司就佳诚有限公司的诉请提出了抗辩，其辩称：原告诉请金额有误，其已支付的 914,077.12 元原告未计算在付款金额之内，另外还有退货 479,746 元，以及月扣、年扣、各项活动扣费共计 575,871.70 元，上述费用原告也没有扣除，故其实际仅欠原告 292,063.27 元。针对大仓有限公司的辩称，佳诚有限公司补充确认大仓有限公司于 2004 年 10 月 9 日、2006 年 5 月、2009 年 7 月，分别支付的 72,340.07 元、71,948.67 元、79,200.74 元，其均已收到，但其余款项被告系支付给案外人，佳诚有限公司不予认可；至于大仓有限公司主张的各项扣费，佳诚有限公司认为月返利和退货金额其已在开票金额中扣除，年返利尚未达到双方约定的扣款条件；对广告费、促销费、堆台位置费等服务费用，佳诚有限公司认为大仓有限公司未能证明其提供了服务，故其不应承担；至于进场费、新店开张费等费用违反法律规定，且大仓有限公司也不属于新店开张，故佳诚有限公司不应承担这些费用。

佳诚有限公司为支持其诉讼请求，提供以下证据：

1、开票明细及增值税发票 1 组，证明自 2004 年 3 月 29 日至 2010 年 1 月 25 日，其共向大仓有限公司开具金额为 3,849,964.88 元的增值税发票，且开票时，其已将退货金额及退货费用予以扣除，故大部分发票备注栏中均注明退货金额、订单号或验收单号。大仓有限公司对真实性无异议。

2、对账单 1 组，证明退货及月扣在每月的对账单中已经扣除，其开票金额是进货金额扣除退货金额、月返利、部分价差补偿后的金额，至于年返利需达到一定数额才存在，而双方从未达到年返利的条件。大仓有限公司对真实性不予认可，认为其所主张的退货不在已经扣除的款项之列。

大仓有限公司为支持其辩解意见，提供以下证据：

1、2004 年至 2008 年购销合同 1 组，证明双方签订合同对各自权利义务作出明确约定。佳诚有限公司对真实性无异议，并认为历年合同均约定被告在扣除应抵销的款项后，向佳诚有限公司发送对账单后，佳诚有限公司才开具发票。

2、付款凭证 1 组，证明其支付的 914,077.12 元佳诚有限公司未计算在付款金额内，

其中部分款项是支付给某有限公司（以下简称某公司），余款是直接付给佳诚有限公司。佳诚有限公司认为其与某某公司系独立核算，故只认可大仓有限公司付给佳诚有限公司的三笔货款共计 223, 489.48 元。

3、某公司与大仓有限公司签订的购销合同及工商材料 1 组，证明佳诚有限公司与某某公司系关联企业，其向某公司付款是基于佳诚有限公司的指示。佳诚有限公司对真实性无异议。

4、退货单及进货单 1 组，证明大仓有限公司向佳诚有限公司的退货金额为 479, 746 元，退货单及进货单的签字人员均为佳诚有限公司员工。佳诚有限公司对真实性不予认可，并认为双方的退货已经在发票金额中扣除。

5、费用明细表及发票各 1 组，证明历年的扣费金额，根据合同约定其有权在合同期间扣费，并且开具了相应的发票，现能提供的扣费发票金额共计 219, 651.71 元，另有金额为 13, 733.28 元的负值发票，是大仓有限公司对多扣费用的返还。佳诚有限公司表示其未收到上述发票，并认为月返利已经扣除，及新增商品进场费属摊派费用，年返利标准没有达到，新增门店堆台费、促销费等费用大仓有限公司均未提供服务，故上述费用均不应由佳诚有限公司承担。

法院经过对佳诚有限公司、大仓有限公司提供的证据进行质证，并结合双方的陈述，认定：佳诚有限公司提供的证据 2 无法证明系大仓有限公司提供的对账单，大仓有限公司提供的证据 4 无法证明系由佳诚有限公司的员工签字，且上述证据均未得到对方当事人的认可，故法院不予采信。大仓有限公司提供的证据 2 中除三笔金额共计 223, 489.48 元的付款佳诚有限公司予以认可外，其余款项均系支付给案外人，且大仓有限公司与案外人也存在买卖合同关系，上述付款凭证无法证明系支付给佳诚有限公司，或应佳诚有限公司要求付给案外人，故大仓有限公司对案外人的付款凭证本院难以采信作为本案认定付款金额的依据。佳诚有限公司、大仓有限公司提供的其他证据均真实、合法，且与案件有关，法院均予以采纳。

结合以上认定的证据事实及双方的陈述意见，法院查明了如下事实：

2004 年 1 月，佳诚有限公司、大仓有限公司双方签订商品购销合同，由佳诚有限公司(卖方)向大仓有限公司（买方)供应床上用品，双方在合同中对自己权利义务作出明确约定。退货：退货货款及退货费用买方有权从应付货款中扣除，货款扣除以后不足部分，卖方应补足给买方。《供应商应付费用协议书》：该协议书系本合同的一部分，其中的销售奖励、广告费等费用，除双方另有书面协议，买方有权自应付货款中扣除。货款结算与支付：每月第一

日至最后一日为商品交付计算基准日 (称为“月结”), 交付之数量以买方检验合格并签收的商品数量为准. 卖方应在买方所定日期前, 向买方财会部门提交前项所定有关交付商品及数量的增值税发票。买方根据前项计算的结果, 扣除应抵销的款项后, 向卖方发出支付通知, 并按该支付通知向卖方支付货款。抵销权: 任何应向卖方收取之款项, 买方得就应支付与卖方之货款予以抵销, 不论抵销之债务是否系因退货、违约金、赔偿金、进场费、促销费、服务费和其它费用产生, 亦不论该项债务之抵销权在本合同中有无明确规定, 买方均得行使。原告签署合同附件《供应商应付费协议》, 约定返利按交易额计算: 月度返利 5.5%; 年度交易额 500 万, 年返利 1.5%; 年度交易额 700 万, 年返利 2%; 年度交易额 900 万, 年返利 2.5%, 年度交易额为买方在有交易之各门店全年的含税交易总额; 进场费 6,000 元/店, 新增商品进场费 1,000 元/季/店, 新增门店进场费 6,000 元/店, 改装广告费 3,000 元/店; 堆台位置费 500 元/期/店, 促销区域位置费 500 元/期/店; 促销广告费 (含 DM 费)100 元/项/店, 节假日促销广告费 200 元/店/节、单店周年庆促销广告费 2,000 元/店、全国周年庆促销广告费 2,000 元/店 (依实际合作日期收取), 促销员管理费 1,000 元/人/年/店; 上述费用付款条件为月结 60 天。原告签署承诺书中对派驻员工的行为作出规范, 并认可对员工的违规行为承担相应的赔偿责任。

2005 年, 双方续签全国联采合同, 继续由佳诚有限公司 (甲方)向大仓有限公司 (乙方)供应床上用品。双方在附件《供应商应付费协议》中约定月度返利 6%; 年度交易额 700 万无, 年度返利 1.5%; 年度交易额 850 万元, 年度返利 2%; 年度交易额 1,000 万元, 年度返利 2.5%; 进场费 6,000 元/店, 新增商品进场费 1,000 元/季/店, 新增门店进场费 6,000 元, 堆台位置费 500 元/店/期, 促销广告费 (含 DM 费)100 元/期/品项/店, 节假日促销广告费 200 元/节/店、单店周年庆促销广告费 2,000 元/店、全国周年庆促销广告费 2,000 元/店; 促销员管理费 1,000 元/人/店; 门店改建费 3,000 元/店/次; 付款条件月结 60 天。

2006 年, 双方续签商品购销合同, 约定折扣: 作为对买方的让利, 卖方同意按月含税交易额为基数给予买方一项折扣, 其折扣率为月含税交易额的 7%, 买方按月交易额与折扣率扣除; 卖方同意按年含税交易额为基数给予买方一项折扣, 年含税交易额 450 万元, 折扣率为 1.5%, 买方按卖方年度含税交易总额 (年含税交易总额为卖方在买方各门店年交易额的总和)与相应的折扣率扣除。退货: 退货货款及退货费用买方有权从应付货款中扣除, 买方应付货款不足以抵扣上述费用的差额部分, 卖方应于买方书面通知后 14 日内以电汇或支票的方式支付其差额。整体性: 本合同主文是双方买卖的原则性约定, 除本合同主文外, 《供应商应付费协议》、《供应商接受服务确认书》和《承诺书》是本合同不可分割的组成部

分,与本合同主文共同构成双方权利义务之依据。双方在本合同签署页上盖章的效力及于上述文件。双方签订附件一《供应商应付费用协议书》,约定堆台位置费 500 元/店/期/TG 或仓板,排面促销陈列费 6,000 元/新店/期;促销广告费(含 DM 费)100 元/店/期/图,节假日促销广告费 200 元/店/节、单店周年庆促销广告费 2,000 元/店、全国周年庆促销广告费 2,000 元/店,上述促销广告费(含 DM 费)于每一档期开档日三天内由买方从应付货款中扣除,灯箱广告费和其他形式广告费于发生当月由买方从应付货款中扣除;新品推广服务费第一、第二季度 1,000 元/季/店/品项,第三、第四季度另议;促销员管理费 1,000 元/人/店/年;改装广告费按 3,000 元/店/次;双方一致同意买方以直接扣减货款的方式收取各项供应商应付费用,买方在扣款前应向供应商提供扣款账单数据明细。双方明确,前述同意是对整个合同有效期内每笔扣款的概括同意,合同签订后,买方不须就每一笔扣款另外取得卖方的同意。附件二《供应商接受服务确认书》均定:买方为卖方提供了与 2005 年度及以往历年《供应商应付费用协议书》中各项费用相应的全部促销服务和其他服务,卖方表示认可和满意,并对《供应商应付费用协议书》中各项费用的约定没有任何异议。

2007 年,以佳诚有限公司为乙方,大仓有限公司为甲方续签商品购销合同,约定折扣:作为对甲方的让利,乙方同意按月含税交易额为基数给予甲方一项折扣,折扣率为月含税交易额的 8.5%(甲方按月交易额与折扣率扣除),并同意按年含税交易额为基数给予甲方折扣,年含税交易额超过 0 元,折扣率为本年含税交易额 1.5%,年含税交易额超过 600 万元,折扣率为本年含税交易额 2%,年含税交易额超过 1,000 万元,折扣率为本年含税交易额 2.5%,甲方按乙方年度含税交易总额与相应折扣率扣除。对于适用订单折扣的供应商,其折扣直接在发票中扣除。退货:甲方有权从应付货款中扣除退货货款及退货费用,乙方应付货款不足以抵扣上述费用的差额部分,乙方应于甲方书面通知后 14 日内以电汇或支票的方式支付其差额。乙方应付费用:附件 1 中所约定之费用,除甲、乙双方另有书面约定,甲方将直接自应付货款中扣除。货款结算与支付:甲方依据前项计算的结果,扣除应抵销的款项后,向乙方发出支付通知,并按该支付通知向乙方支付货款,付款条件依合同所列。货款支付时间:送货日次月 60 天内付款。抵销权:任何应向乙方收取之款项,甲方有权在应支付乙方之货款中予以抵销,不论抵销之债务是否系因退货、违约金、赔偿金和其他费用而产生,亦不论该项债务在本合同中有无明确列明,甲方均得行使。合同期限:合同有效期为 2007 年 1 月 1 日起至 2007 年 12 月 31 日止。甲、乙双方同意,本合同期满后在双方签订新的商品购销合同前,甲、乙双方仍依照本合同的约定行使权利承担义务。双方在附件 1《供应商应付费用协议书》中约定直邮服务费 100 元/店/期/图;整体促销服务分摊费:单店 2,000 元/店

/年，区域 2,000 元/店/年，节假日 200 元/店/节，排面翻新费 3,000 元/店/次；新品推广 1,000 元/店/季度，商品推广服务费 6,000 元 (新店)；促销员管理费 1,000 元/店/年/人。协议书特别约定事项：节假日包括元旦、春节、五一劳动节、中秋节、国庆节、圣诞节等，直邮服务费于每一档期开档日三天内由甲方从应付货款中扣除。乙方在附件二《供应商接受服务确认书》上盖章确认：甲方为乙方提供了与 2006 年度及以往历年《供应商应付费用协议书》中各项费用相应的全部促销服务和其他服务，乙方表示认可和满意，并对《供应商应付费用协议书》中各项费用的约定没有任何异议。

2008 年，以佳诚有限公司为乙方，大仓有限公司为甲方续签商品购销合同，约定折扣：作为对甲方的让利，乙方同意按月含税交易额为基数，给予甲方折扣（甲方按月交易额与折扣率扣除），折扣率为月含税交易额的 16.5%，并同意达到下列条件时，按年含税交易额为基数给予甲方折扣，年含税交易额超过 500 万元，折扣率为本年含税交易额 0.5%，超过 600 万元，折扣率为本年含税交易额 1%，超过 700 万元，折扣率为本年含税交易额 1.5%，甲方按乙方年度含税交易总额与相应折扣率扣除。乙方在《供应商接受服务确认书》上盖章确认：甲方为乙方提供了与 2007 年度及以往历年《供应商应付费用协议书》中各项费用相应的全部促销服务和其他服务，乙方表示认可和满意，并对《供应商应付费用协议书》中各项费用的约定没有任何异议。

双方交易期间，原告共开具 3,849,964.88 元增值税发票，扣除大仓有限公司已付货款，佳诚有限公司认为大仓有限公司仍欠 2,258,764.87 元未付。期间，大仓有限公司共开具各项服务费、节假日促销服务费、促销员管理费、月扣、年扣、展销费等费用发票共计 219,651.71 元，并通过开具 13,733.28 元负值发票的方式向佳诚有限公司返还多扣费用。

在庭审过程中，佳诚有限公司对大仓有限公司辩称佳诚有限公司遗漏的三笔付款金额共计 223,489.48 元予以认可。

法院还认为，佳诚有限公司、大仓有限公司历年所签购销合同真实、合法。案件的主要争议焦点在于大仓有限公司提出的退货额及相关扣费的抵销请求。

就大仓有限公司主张的退货金额而言，法院认为，第一，佳诚有限公司否认大仓有限公司提供的退货单的真实性，现有证据也无法证明大仓有限公司提供的退货单系由佳诚有限公司员工签收。第二，即便大仓有限公司提供的退货单属实，该退货单均未载明具体的单价，法院也无从印证大仓有限公司所主张的退货金额。第三，佳诚有限公司主张所有退货在开具增值税发票时已经予以扣除，这与绝大部分发票均备注了退单号的情形相符，发票备注栏中的退货与大仓有限公司要求抵销的退货也存在重合，故大仓有限公司关于其所主张的退货金

额均不在发票之列的辩解意见，与事实不符。第四，根据双方合同的约定，大仓有限公司有权从应付货款中扣除退货货款及退货费用，故法院认为大仓有限公司作为付款主体方完全拥有自主决定对已经产生的退货作出扣款的权利，若如大仓有限公司所述其所主张的是未抵发票的退货，则说明大仓有限公司在交易过程中，没有逐月将全部退货金额一一扣除，而是遗留部分退货款项等到最终结算时才从应付款中扣除，这一做法明显有悖正常交易习惯，故大仓有限公司的上述辩解意见，法院难以采纳。因此，大仓有限公司要求将退货金额予以抵销的主张，法院不予支持。

至于大仓有限公司所主张的月扣、年扣及其他扣费抵销货款的请求，法院认为，上述费用均属于大仓有限公司在长期合作经销关系中向作为供应商一方的佳诚有限公司所收取的费用。第一，对月返利、年返利扣费，从合同约定看，扣费的前提均是佳诚有限公司以含税交易额为基数给予大仓有限公司的一项折扣，实际则是大仓有限公司根据商品销售额或者进货额向佳诚有限公司收取返利费用，可视为双方对经营利润分配的约定，并不违反相关法律规定。在本案中作为超市的大仓有限公司也没有滥用其优势地位，在合同中规定佳诚有限公司无条件返利，故双方关于月扣、年扣的约定是有效的。佳诚有限公司对月扣费用不持异议，但认为所有的月扣均已在开票金额中扣除，对此法院认为，根据上述所提及的原、被告之间的交易习惯，月扣费用在佳诚有限公司开具增值税发票之前，已经从其应付款中作出了扣除，这一做法也与合同关于适用订单折扣的供应商，其折扣直接从发票中扣除的约定相符。至于年扣，法院认为，根据双方合同约定，佳诚有限公司向大仓有限公司支付年度返利费的前提是双方的交易额达到一定的数量，但现有证据无法证明双方交易额达到了约定的数量。而且，年扣与月扣同样是大仓有限公司在历年交易中有权主动扣除的费用，大仓有限公司提供的扣费发票中也有月扣、年扣发票，这也证明其通过开票的方式主张过月扣、年扣，若如大仓有限公司所述，则说明其在交易期间留存部分返利费用未予扣除，留到双方最终结算时才提出月扣、年扣抵销应付货款，这同样有悖交易习惯，故法院难以支持其抵销请求。第二，对大仓有限公司主张抵销的 2004 年、2005 年进场费、新增商品进场费、新增门店进场费，佳诚有限公司认为均不应由其承担，法院认为，超市与供应商通过合同约定向供应商收取进场费，是超市获取利润的一个方面，不违反法律的强制性规定，故法院对大仓有限公司向佳诚有限公司主张抵销 2004 年、2005 年度进场费共计 12,000 元的请求予以支持。对新增商品进场费，由于佳诚有限公司开具的 2004 年至 2005 年增值税发票仅对所供商品统称为床上用品，法院无法认定是否存在新增商品；对新增门店进场费，大仓有限公司未能提供证据证明其在上述二年内是否新增了门店，故其要求抵销上述费用的主张，法院均难以支持。

第三, 对大仓有限公司主张抵销的其他诸如节假日、单店周年庆、全国周年庆等促销广告费、改装广告费、堆台费、促销员管理费、排面促销陈列费、新品及商品推广服务费等费用, 法院认为均属于服务费用, 超市为商品再销售提供促销服务或劳务, 据此向供应商收取相应费用, 符合等价有偿的民法基本原则, 也不违反法律的强制性规定, 应为有效。现大仓有限公司以履行了合同约定的服务内容为由主张收取各项服务费用, 而佳诚有限公司否认其提供上述服务的, 大仓有限公司应当对其是否履行了促销、劳务等服务义务提供证据加以证明。而在 2006 年之后的合同中, 佳诚有限公司均在附件《供应商接受服务确认书》中, 对大仓有限公司已提供了《供应商应付费协议》中各项费用相应的全部促销服务和其他服务进行确认, 但该确认书并未详细列明大仓有限公司究竟提供了哪些服务以及服务的费用, 而且更重要的是该确认书作为购销合同不可分割的组成部分, 使得供应商在与超市签订购销合同时无法排除该确认书, 故法院认为仅仅凭上述确认书并不足以证明大仓有限公司已经提供了其主张收取费用的各项服务。需要指出的是, 2007 年至 2010 年间, 大仓有限公司共开具向佳诚有限公司收取费用的各项扣费发票 205,918.43 元, 虽然佳诚有限公司否认收到上述发票, 但法院认为, 大仓有限公司在长期交易过程中开具收费发票却未交付给佳诚有限公司, 明显有悖常理, 因此, 结合佳诚有限公司在《供应商接受服务确认书》中对服务的确认, 法院认为, 大仓有限公司开具月扣、年扣、各类服务费、促销费发票是其在双方合作过程中, 主动行使将各项扣费抵扣应付货款的权利, 故上述扣费发票的金额应在大仓有限公司的欠款金额中予以扣除。

综上所述, 根据双方交易金额, 扣除大仓有限公司已付货款, 以及各项费用后, 大仓有限公司应付原告货款 1,817,356.96 元。据此, 依照《中华人民共和国合同法》第六十条第一款、第一百零七条、第一百零九条、第一百五十九条之规定, 法院作出如下判决:

大仓有限公司于本判决生效之日起十日内支付佳诚有限公司货款 1,817,356.96 元。如果未按本判决指定的期间履行给付金钱义务, 应当依照《中华人民共和国民事诉讼法》第二百二十九条之规定, 加倍支付迟延履行期间的债务利息。

案件受理费减半收取计 12,435.10 元, 由佳诚有限公司负担 2,430.07 元, 大仓有限公司负担 10,005.03 元。

【案例二】

2004 年起, 康利有限公司(化名)与一佳有限公司(化名)签订了采购床上用品的书面合同, 在合作的过程中, 因一佳有限公司多次违约不及时支付货款, 康利有限公司遂向法

院提起了诉讼。

法院经过审理，查明：康利有限公司与一佳有限公司自 2004 年起建立业务关系，由一佳有限公司向康利有限公司采购床上用品，2004 至 2008 年双方签订书面合同，2009 年没有签订书面合同，双方执行 2008 年合同。其中：2004 年 1 月，康利有限公司与一佳有限公司签订了《商品购销合同》、《供应商应付费用协议书》，约定合同有效期限为 2004 年 1 月 1 日至 2004 年 12 月 31 日。康利有限公司应向一佳有限公司支付各类服务费用：月返利为交易额的 5.50%；进场费 6,000 元 / 店，新增商品进场费 1000 的元 / 店 / 季，新增门店进场费 6000 元 / 店，改装广告费 3000 元 / 店，堆台位置费 500 元 / 期 / 店，促销区域位置费 500 元 / 期 / 店，促销广告费（含 DM 费）100 元 / 项 / 店，节假日促销广告费 200 元 / 店 / 节（节假日包括：元旦、春节、五一、中秋、国庆），单店周年庆促销广告费 2,000 元 / 店，全国周年庆促销广告费 2,000 元 / 店，促销员管理费 1000 元 / 人 / 年 / 店。货款结算与支付，每月第一日至最后一日为商品交付计算基准日，交付数量以一佳有限公司检验合格并签收的商品数量为准，康利有限公司应在一佳有限公司所定的日期之前向上诉人财会部门提交前项所定有关交付商品及数量的增值税发票，一佳有限公司扣除应抵销的款项后，向康利有限公司发出支付通知，并按支付通知向康利有限公司支付货款，康利有限公司对支付通知若有异议，应在三个月内以书面形式提出，否则视为无异议，付款条件为月结 60 天。

2005 年 4 月，康利有限公司与佳诚仓储有限公司（下称佳诚公司）所代理的各门店（包括一佳公司）签订了《全国联采合同》、《供应商应付费用协议书》，合同有效期约定为 2005 年 4 月 1 日至 2005 年 12 月 31 日。康利有限公司应向一佳有限公司支付费用约定为：月返利为交易额的 6%；进场费 6,000 元 / 店，新增商品进场费 1000 元 / 季 / 店，新增门店进场费 6000 元，堆台位置费 500 元 / 店 / 期，促销广告费（含 DM 费）100 元 / 期 / 项 / 店，节假日促销广告费 200 元 / 节 / 店（节假日包括元旦、春节、五一、中秋、国庆），单店周年庆促销广告费 2,000 元 / 店，全国周年庆促销广告费 2 000 元 / 店，促销员管理费 1000 元 / 人 / 店，门店改建费 3 000 元 / 店 / 次。

2006 年，康利有限公司与一佳有限公司签订了《2006 商品购销合同》，合同有效期约定为 2006 年 1 月 1 日至 2006 年 12 月 31 日。康利有限公司对一佳有限公司的让利约定为：1、康利有限公司同意按月含税交易额 7 % 扣除；2、年含税交易额达 450 万元，康利有限公司同意按年含税交易额 1.5% 扣除。《供应商应付费用协议书》中，康利有限公司应向一佳有限公司支付费用又约定为：堆台位置费 500 元 / 店 / 期 / TG 或仓板，排面促销陈列

费 6000 元 / 新店 / 期, 促销广告费 (含 DM 费) 100 元 / 店 / 期 / 图, 节假日促销广告费 200 元 / 店 / 节 (节假日包括元旦、春节、五一、中秋、国庆), 单店周年庆促销广告费 2000 元 / 店, 全国周年庆促销广告费 2000 元 / 店, 新品推广服务费 (第一季度、第二季度 1000 元 / 季, 第三季度、第四季度另议), 促销员管理费 1000 元 / 店 / 人 / 年, 改装广告费 3000 元 / 店。

2007 年, 康利有限公司与一佳有限公司签订了《2007 商品购销合同》, 合同有效期约定为 2007 年 1 月 1 日至 2007 年 12 月 31 日。康利有限公司对一佳有限公司的让利约定为: 1、康利有限公司同意按月含税交易额 8.50 % 扣除; 2、康利有限公司同意按年含税交易额 1.5 % 扣除, 年含税交易额超过 600 万元按 2% 扣除, 年含税交易额超过 1000 万元按 2.5 % 扣除。《供应商应付费用协议书》中, 康利有限公司应向一佳有限公司支付费用又约定为: 直邮服务费 100 元 / 店 / 期 / 图; 整体促销服务分摊费: 单店每年为 2000 元, 区域每年为 2000 元, 节假日每年每节为 200 元, 排面翻新费为 3,000 元 / 店 / 次; 商品服务费: 新品推广费为 1,000 元 / 店 / 季度, 商品推广服务费为 6000 元 (新店); 促销员管理费为 1,000 元 / 店 / 年 / 人。

2008 年 7 月 31 日, 康利有限公司与一佳有限公司签订了《2008 商品购销合同》, 康利有限公司给一佳有限公司折扣让利约定为: 1、月折扣, 康利有限公司同意一佳有限公司按月含税交易额 16.5% 扣除; 2、康利有限公司同意支付一佳有限公司年折扣, 年含税交易额超过 500 万元按 0.5% 扣除, 超过 600 万元按 1.0% 扣除, 年含税交易额超过 700 万元按 1.5% 扣除。合同有效期约定为 2008 年 1 月 1 日至 2008 年 12 月 31 日, 本合同期满后在双方签订新合同之前, 双方仍按照本合同的约定行使权利承担义务。

2009 年 8 月 21 日, 佳诚公司代表所有门店向康利有限公司发送《催款函》。该函载明: 经该公司财务部核查, 依据康利有限公司与佳诚签署的合同, 自 2005 年 4 月至今, 康利有限公司与佳诚发生的往来交易中, 康利有限公司尚有未向佳诚支付的“供应商应付费用”总计为 0 元。同时, 由于退货原因康利有限公司应向佳诚退还货款 68,491.44 元。康利有限公司的确回执表明: 认可退货 68,491.44 元, 并同意佳诚在最近账期的货款中扣除。

法院认为, 康利有限公司与一佳有限公司的纠纷主要存在以下争议焦点:

一、截止到 2009 年 8 月 21 日, 一佳有限公司是否欠康利有限公司货款。

一佳有限公司认为, 截止到 2009 年 8 月 21 日, 一佳有限公司不欠康利有限公司货款, 为此提供了 2009 年 8 月 21 日《催款函》。康利有限公司认为, 《催款函》只是确认所有门店总的退货金额, 不能证明截止 2009 年 8 月 21 日一佳有限公司不欠康利有限公司货款。

另外，该《催款函》是案外人佳诚公司代表所有门店向康利有限公司发的，反映的是所有门店向康利有限公司退货合计金额，不能证明一佳有限公司向康利有限公司退货金额，退一步讲即使能证明不欠康利有限公司货款，也只是所有门店不欠康利有限公司货款，无法证明一佳有限公司不欠康利有限公司货款，故法院对一佳有限公司截止 2009 年 8 月 21 日不欠康利有限公司货款的抗辩理由不予采信。

二、月返利是否在开具增值税发票前已扣除。

康利有限公司认为，大部分月返利已在开具增值税发票前已扣除，康利有限公司是根据一佳有限公司网上公布的《请款对账单》开具增值税发票，《请款对账单》中“折前价格”与“收货价格”中可以看出双方在开票前扣除了月返利，“折前价格”减去“收货价格”后除“折前价格”的“价格折扣比例”，再扣去 17 % 税，就是康利有限公司给一佳有限公司实际月返利比例。为此康利有限公司提供了 2006 年至 2009 年的《请款对账单》及《月返利计算表》，证明：

2006 年，价格折扣比例为 8.19 %，实际月返比例为 7 %，含税供货金额为 284383.67 元，已扣月返利 19906.86 元，合同约定月返利为 7 %，康利有限公司不欠一佳有限公司月返利。

2007 年 1—6 月，价格折扣比例为 8.19 %，实际月返比例为 7 %，含税供货金额为 173410.28 元，已扣月返利为 12138.72 元；7—12 月，价格折扣比例为 9.95 %，实际月返比例为 8.5 %，含税供货金额为 155518.10 元，已扣月返利 13219.04 元；合同约定月返利为 8.5%，康利有限公司欠一佳有限公司月返利 2601.15 元。

2008 年，价格折扣比例为 9.95%，实际月返比例为 8.5%，含税供货金额为 499396.70 元，已扣月返利 42448.72 元，合同约定月返利为 16.5%，康利有限公司欠一佳有限公司月返利 39951.74 元。

2009 年 1-6 月，价格折扣比例为 9.95%，实际月返比例为 8.5%，含税供货金额为 261362.49 元，已扣月返利 22215.81 元；7-12 月，价格折扣比例为 0，供货金额为 106316.35 元，未扣月返利；合同约定月返利为 16.5%，康利有限公司欠一佳有限公司月返利 38451.20 元。

一佳有限公司认为，在交易过程中，康利有限公司确实应当根据一佳有限公司网上公布的《请款对账单》开具增值税发票，现康利有限公司根据其提供的《请款对账单》是能得出上述数据，但一佳有限公司不认可康利有限公司提供的《请款对账单》。一佳有限公司坚持认为增值税发票就是交易金额，增值税发票金额没有扣除月返利，康利有限公司应以增值税发票金额为基数按合同约定月返利比例支付月返利，具体为：

2004 年, $355013.40 \text{ 元} \times 5.50\% = 19525.74 \text{ 元}$;

2005 年, $267801.90 \text{ 元} \times 6\% = 16068.11 \text{ 元}$;

2006 年为 0;

2007 年, $173410.28 \text{ 元} \times 1.5\% = 2601.15 \text{ 元}$;

2008 年, $499396.70 \text{ 元} \times 8\% = 39951.74 \text{ 元}$;

2009 年, $261362.49 \text{ 元} \times 8\% + 106316.35 \times 16.5\% = 38451.20 \text{ 元}$ 。

法院认为,因双方在交易过程中,一佳有限公司在网上公布《请款对账单》,康利有限公司根据一佳有限公司公布的《请款对账单》开具发票,虽然一佳有限公司对康利有限公司提供的《请款对账单》有异议,但其没有提供否定证据,因一佳有限公司没有证据推翻康利有限公司的证据,故法院认定康利有限公司提供《请款对账单》是真实的。康利有限公司提供的 2006 年至 2009 年《请款对账单》及《月返利计算表》能得出开具增值税发票前已扣除返利金额,故法院认定康利有限公司 2006 年至 2009 年开具发票前已扣除月返利的金额及根据合同尚未扣除的月返利金额主张是真实的。对于 2004 和 2005 年月返利,因康利有限公司没有提供《请款对账单》,也没有提供具体扣款依据,故法院采信一佳有限公司 2004 年和 2005 年月返利没有在开票前扣除的抗辩,康利有限公司应向一佳有限公司支付 2004 年月返利 19525.74 元,2005 年月返利 16 068.11 元。综上,2004 年至 2009 年,康利有限公司还应支付一佳有限公司月返利 116597.94 元 ($19,525.74 \text{ 元} + 16068.11 \text{ 元} + 0 + 2601.15 \text{ 元} + 39\,951.74 \text{ 元} + 38\,451.20 \text{ 元} = 116,597.94 \text{ 元}$)。

三、年返利比例确定

康利有限公司认为,2007 年可按 1.5 % 支付,2008 、2009 年不同意按 1.5 % 支付,因合同约定交易额超过 700 万元按 1.5 % ,而 2008 、2009 年康利有限公司与包括一佳有限公司在内的所有门店交易额没有超过 700 万元。

一佳有限公司认为,2007 、2008 、2009 年康利有限公司应支付年返利,年返利比例均按交易额的 1.5 % 支付。并提供康利有限公司与包括一佳有限公司在内的所有门店交易后出具的增值税发票清单,证明 2008 年交易额累计为 829 万余元、2009 年交易额累计为 733 万余元。

另,一佳有限公司提供的证据证明康利有限公司在所有门店交易额符合合同年返利按 1.5 % 支付的约定,康利有限公司对于一佳有限公司提供的交易额发票清单未予否认,故法院采信一佳有限公司 2007 至 2009 年年返利比例均按 1.5 % 支付的主张。康利有限公司应向一佳有限公司支付年返利:2007 年为 $(173,410.28 \text{ 元} + 155,518.10 \text{ 元}) \times 1.5\% = 4,$

933.93 元, 2008 年为 $499,396.70 \text{ 元} \times 1.5\% = 7,490.95 \text{ 元}$, 2009 年为 $(261,362.49 \text{ 元} + 106,316.35 \text{ 元}) \times 1.5\% = 5,515.18 \text{ 元}$, 合计为 17,940.06 元。

四、其余服务费用

一佳有限公司认为, 2004 至 2009 年, 一佳有限公司向康利有限公司提供服务后, 按合同约定应扣康利有限公司公司其余服务费用, 合计金额为 103,757.34 元, 具体为:

2004 年: 1、进场费 6,000 元, 2、新增商品进场费 4000 元, 3、改装广告费 3,000 元, 4、堆台位置费 500 元, 5、促销区域位置费 500 元, 6、促销广告费 $(100 \text{ 元} \times 46) 4,600 \text{ 元}$, 7、节假日促销广告费 $(200 \text{ 元} \times 5) 1,000 \text{ 元}$, 8、单店周年庆促销广告费 2,000 元, 9、全国周年庆促销广告费 2000 元, 10、促销员管理费 1 人 1,000 元, 合计为 24600 元。

2005 年: 1、进场费 6,000 元, 2、新增商品进场费 4,000 元, 3、堆台位置费 500 元, 4、促销广告费 $(100 \text{ 元} \times 23) 2,300 \text{ 元}$, 5、节假日促销广告费 $(200 \text{ 元} \times 5) 1,000 \text{ 元}$, 6、单店周年庆促销广告费 2,000 元, 7、全国周年庆促销广告费 2,000 元, 8、促销员管理费 1 人 1,000 元, 9、门店改建费 3,000 元, 合计为 21,800 元。

2006 年: 1、堆台位置费 500 元, 2、宣传广告费 $(100 \text{ 元} \times 19) 1,900 \text{ 元}$, 3、节假日促销广告费 $(200 \text{ 元} \times 6) 1,200 \text{ 元}$, 4、单店周年庆促销广告费 2,000 元, 5、全国周年庆促销广告费 2,000 元, 6、新品推广服务费 $(1,000 \text{ 元} \times 4) 4,000 \text{ 元}$, 7、促销员管理费 1 人 1,000 元, 8、改装广告费 3,000 元, 合计 15,600 元。

2007 年: 1、直邮服务费 $(100 \text{ 元} \times 36) 3,600 \text{ 元}$, 2、促销费一单店 2000 元, 3、促销费一区域 2000 元, 4、促销费一节假日 $(200 \text{ 元} \times 6) 1,200 \text{ 元}$, 5、排面翻新 3,000 元, 6、新品推广服务费 $(1000 \text{ 元} \times 4) 4000 \text{ 元}$, 7、促销员管理费 1 人 1,000 元, 合计为 16,800 元。

2007 年之前费用相应的服务康利有限公司已予以确认, 为此一佳有限公司提供了 2006、2007、2008 年康利有限公司签署的《供应商接受服务确认书》, 该确认书表明, 根据上年度及以往历年的《商品购销合同》、《供应商应付费用协议书》的约定, 以及一佳有限公司的实际履行情况, 现双方确认如下: 一佳有限公司已为康利有限公司提供了与上年度及以往历年的《供应商应付费用协议书》中各项同费用相应的全部促销服务和其他服务, 康利有限公司表示认可和满意, 并对《供应商应付费用协议书》中各项费用的约定没有任何异议。

2008、2009 年: 双方虽然没有签订书面服务收费合同, 但达成口头服务收费合同, 一佳有限公司提供服务后并按约出具了相应发票。2008 年: 1、促销员管理费 1 人 1000 元, 2、节假日费 400 元, 3、排面翻新 1,929.06 元, 4、其他费用 7,557.32 元, 5、缺货违

约金 1,398.42 元,6、新品推广服务费 1,000 元,7、直邮服务费 700 元,合计为 13,984.80 元。

2009 年:1、补差 6,010.64 元,2、排面翻新 2,886.73 元,3、其他费用 2,666.49 元,4、信息服务维护费 269.08 元,5、直邮服务费 1,540 元,合计为 10,972.54 元。

康利有限公司认为,2004 年至 2007 年虽然合同约定了上述收费项目,但康利有限公司不同意承担,理由为:1、进场费属摊派费用,2、康利有限公司没有新增商品,3、其他属服务费用,一佳有限公司不提供服务依据,康利有限公司一概不予认可。《供应商接受服务确认书》是一佳有限公司基于大卖场的强势地位增加的霸王条款,康利有限公司要与其签订合同,不得不签署作为合同一部分的《供应商接受服务确认书》,而该确认书没有具体服务项目和数量,应属无效。2008、2009 年,既没有合同约定,也没有收到被告扣费发票,故对 2008、2009 年费用不予认可。

法院认为,2004 年至 2007 年期间,双方间的合同明确了上述各项服务及相应费用,2006、2007、2008 年,康利有限公司分别签署了《供应商接受服务确认书》,该确认书表明康利有限公司确认一佳有限公司已为一佳有限公司提供了与上年度及以往历年的《供应商应付费用协议书》中各项费用相应的全部促销服务和其他服务,并表示认可和满意,对《供应商应付费用协议书》中各项费用的约定没有任何异议。现康利有限公司推翻当时对一佳有限公司提供服务的确认,要求一佳有限公司提供 4 年前的服务依据系强人所难,故法院对康利有限公司的主张不予采信,一佳有限公司扣除康利有限公司 2004 年至 2007 年相关服务费合法有据,法院予以采信。

2008、2009 年双方虽然没有签订书面服务项目收费合同,但一佳有限公司是大卖场,康利有限公司利用一佳有限公司平台销售商品,一佳有限公司确实为康利有限公司提供各项服务,双方从 2004 年开始交易,康利有限公司应当知道要承担相应的费用,现康利有限公司否认所有费用不符合交易惯例。一佳有限公司提供服务后并按约出具了相应发票。审理中,法院限期要求双方提供 2008、2009 年账册及原始凭证,同时还告知:若康利有限公司不提供视为收到发票,若一佳有限公司不提供视为没有出具过发票。届时,一佳有限公司提供了 2008、2009 年账册及原始凭证,证明了相应的收费,而康利有限公司没有提供。根据《最高人民法院关于民事诉讼证据的若干规定》第七十五条的规定,康利有限公司不提供账册及原始凭证,法院推定一佳有限公司主张成立。2004 至 2009 年,康利有限公司应向一佳有限公司支付其余服务费用合计为 103,757.34 元。

五、关于 39,326.20 元退货

康利有限公司认为，一佳有限公司所说 10 张退货单上 39,326.20 元的退货已收到，但退货款在出具增值税发票前已扣除，其中 2006 至 2009 年 8 张退货单上的退货在《请款对账单》显示已扣除，剩下的 2004 年 630 元和 2005 年 5,445 元的退货，现提供不出在出具发票前已扣除的证据。

一佳有限公司认为，除 2004 年 630 元和 2005 年 5445 元的退货外，其余退货在被上诉人提供的《请款对账单》可以体现。

法院认为，因康利有限公司提供不出 2004、2005 年退货已在开具发票前扣除的证据，故法院采信一佳有限公司的意见，认定 2004 年 630 元退货、2005 年 5,445 元退货是康利有限公司出具发票后的退货。

六、关于 2005 年一佳有限公司向案外人康诚有限公司支付 9 万余元货款。

一佳有限公司认为，一佳有限公司除向康利有限公司直接支付货款外，还向康诚有限公司支付 95,366 元，一佳有限公司向康诚有限公司付款就是向康利有限公司付款，因 2004 年之前康诚有限公司与一佳有限公司合作，之后由康利有限公司取代康诚有限公司与一佳有限公司进行业务合作，康诚有限公司和康利有限公司是同一法定代表人，属关联公司。

康利有限公司认为，该公司没有委托康诚有限公司向一佳有限公司收款，康诚有限公司和康利有限公司虽然是同一法定代表人，但是两个公司都是独立的法人，一佳有限公司与康诚有限公司也存在交易。

法院认为，康诚有限公司和康利有限公司虽然是同一法定代表人，但是两个公司都是独立的法人、且一佳有限公司与康诚有限公司也存在交易，现一佳有限公司没有证据证明康利有限公司委托康诚有限公司收款，也没有证据证明康诚有限公司和康利有限公司人格混同，故法院对一佳有限公司关于康诚有限公司代康利有限公司收款的抗辩理由不予采信。

综上，法院认为康利有限公司与一佳有限公司的合同依法成立，依法成立的合同受法律保护，对当事人具有法律约束力，当事人应当按照约定全面履行自己的义务。康利有限公司按约定向一佳有限公司供货，一佳有限公司未按约付清货款构成违约，康利有限公司要求一佳有限公司付清货款的请求，法院依法应予支持。一佳有限公司应支付货款的金额：增值税发票金额 2,005,757.08 元 - 已付款 1,047,518.22 元 - 一月返利 116,597.94 元 - 一年返利 17,940.06 元 - 其余服务费用 103,757.34 元 - 退货 6,075 元 = 713,868.52 元。

法院据此依照《中华人民共和国合同法》第六十条第一款、第一百零七条、《最高人民法院关于民事诉讼证据的若干规定》第二条、第七十五条之规定作出判决：一佳有限公司人应于本判决生效之日起十日内支付康利有限公司货款人民币 713,868.52 元。

法院判决后，一佳有限公司不服，向上级人民法院提起上诉称：康利有限公司提供的《请款对账单》系打印件，该《请款对账单》上没有任何内容能够证明该文件是一佳有限公司发给康利有限公司的。故该文件没有任何证明力，即使一佳有限公司没有提供否定证据，原审法院也不应该认定该文件具有证明力。因此，一佳有限公司请求上级法院改判该公司应向康利有限公司支付的款项为 584,220.13 元。

康利有限公司答辩称：原审法院对于《请款对账单》的真实性及月返利、退货金额在康利有限公司开具增值税发票前已扣除这一争议焦点上认定事实清楚，适用法律正确，请求法院驳回一佳有限公司的上诉请求。

二审法院经审理查明，原审查明事实属实。

法院认为，鉴于一佳有限公司对双方间的业务操作流程，即一佳有限公司收到货物后根据双方交易情况统计汇总后定期通过网上发送《请款对账单》给康利有限公司，康利有限公司系根据《请款对账单》向一佳有限公司开具增值税发票进行结算的事实不持异议。因此，一佳有限公司如对康利有限公司提供的《请款对账单》的真实性持有异议，应向法院提供其留存的《请款对账单》加以证明。原审法院在一佳有限公司未提供相反证据的情况下，认定康利有限公司提供的《请款对账单》的真实性，并无不当。一佳有限公司称《请款对账单》不具有证明力，没有事实依据，法院不予采信。同时，一佳有限公司提供生效判决，用以证明生效判决最终没有认定《请款对账单》的真实性，因生效判决所涉主体、当事人在案件中的举证情况与本案不尽相同，法院认为生效判决并不能否定本案所涉《请款对账单》的真实性。原审法院依据《请款对账单》认定月返利及部分退货金额已在开具增值税发票前扣除，并无不妥。

据此，依照《中华人民共和国民事诉讼法》第一百五十三条第一款第（一）项之规定，二审法院判决如下：

驳回上诉，维持原判。

二审案件受理费人民币 2,892.97 元，由上诉人一佳有限公司负担。

本判决为终审判决。

【案例三】

2011 年，桔子有限公司（化名）因与多朋有限公司（化名）发生合同纠纷，协商无果后，诉至法院。

法院经过公开开庭审理后，查明：2004 年 1 月 1 日，原告桔子有限公司与被告多朋有

限公司签订《商品购销合同》。约定由被告向原告购买床上用品，合同有效期自 2004 年 1 月 1 日至 2004 年 12 月 31 日。同时双方签订《供应商应付费用协议书》，该协议约定：月度返利为 5.50%、年度返利（年度交易额人民币 500 万元的返利为 1.50 %（以下币种相同）、年度交易额 700 万元的返利为 2%、年度交易在 900 万元的返利为 2.50%）；原告支付进场费 6000 元 / 店、新增商品进场费 1000 元 / 店 / 季、新增门店进场费 6 000 元、改装广告费 3000 元 / 店、堆台位置费 500 元 / 期 / 店、促销区域位置费 5 00 元 / 期 / 店、促销广告费 100 元 / 项 / 店、节假日促销广告费 200 元 / 店 / 节、单店周年庆促销广告费 2000 元 / 店、全国周年庆促销广告费 2000 元 / 店（依实际合作日期收取）、促销员管理费 1 000 元 / 人 / 年 / 店。依据上述合同约定。双方在 2004 年度的交易总额为 209,566.58 元。

2005 年 4 月，原告与多朋有限公司所代理的各门店（其中包括被告）签订《全国联采合同》，约定由原告向被告提供床上用品，合同有效期自 2005 年 4 月至 2005 年 12 月 31 日。在《供应商应付费用协议书》中约定，原告承担月返利 6%、年度返利（年交易额 700 万元的返利 1.50 %、年交易额 850 万元的返利 2%、年交易额 1000 万元的返利 2.50 %）、进场费 6000 元 / 店、新增商品进场费 1000 元 / 季 / 店、新增门店进场费 6 000 元、堆台位置费 500 元 / 店 / 期、节假日促销广告费 200 元 / 节 / 店、单店周年庆促销广告费 2000 元 / 店、促销员管理费 1000 元 / 人 / 店、门店改建费 3 000 元 / 店 / 次。双方在 2005 年度的交易额为 59,327.83 元。

2006 年原告、被告签订《2006 年度商品购销合同》。约定由原告向被告供应床上用品，合同有效期自 2006 年 1 月 1 日至 2006 年 12 月 31 日。作为对被告的让利，原告同意达到以下条件时按月含税交易额为基数给予被告一项折扣，折扣率为月含税交易额的 7 %；在《供应商应付费用协议书》中约定，原告承担堆台位置费 5 00 元 / 店 / 期 / TG 或仓板、排面促销陈列费 6000 元 / 新店 / 期、促销广告费（含 DM 费）100 元 / 店 / 期 / 图、节假日促销广告费 200 元 / 店 / 节、单店周年庆促销广告费 2000 元 / 店、全国周年庆促销广告费 2 000 元 / 店、新品推广服务费（第一季度、第二季度 1000 元 / 季，第三季度、第四季度另议）、促销员管理费 1 000 元 / 店 / 人 / 年、改装广告费 3000 元 / 店。该年度双方的交易额为 56,016.20 元。

2007 年 5 月 12 日，原告、被告签订《2007 年度商品购销合同》。该合同的主文部分约定：作为对被告的让利，原告同意达到以下条件时按月含税交易额为基数给予被告一项折扣，折扣率为月含税交易额的 8.50 %。作为对被告的让利，原告同意达到下列条件时按年含税交易额为基数给予一项折扣（年含税交易总额为原告在某公司各门店年交易额的总和），

年含税交易总额超过零元的,折扣率为本年含税交易额的 1.50 % ;年含税交易总额超过 6 00 万元的,折扣率为本年含税交易额的 2 % ; 年含税交易总额超过 1000 万元的,折扣率为本年含税交易额的 2.50 %; 原告应当依照附件 1《供应商应付费用协议书》的约定承担以下费用: 直邮服务费 100 元 / 店 / 期 / 图。整体促销服务分摊费: 单店为每年每店 2000 元; 区域为每年每店 2000 元; 节假日为每年每节 200 元; 排面翻新费为 3,000 元 / 店 / 次。商品服务费: 新品推广费为 1000 元 / 店 / 季度; 商品推广服务费为 6000 元 (新店)。促销员管理费为 1000 元 / 店 / 年 / 人。附件 1 中月约定之费用,除双方另有书面协议,被告直接自应付款中扣除,前述费用未采取上述扣除方式时,原告须以支票或者电汇的方式支付,不得以现金支付。合同有效期自 2 007 年 1 月 1 日至 2007 年 12 月 31 日。2007 年度双方的交易额为 26,855.85 元。

2008 年 7 月 31 日,原告、被告签订《2008 年度商品购销合同》。内容为:由原告向被告提供商品,作为让利,原告同意达到下列条件时按月含税交易额为基数给予被告一项折扣,折扣率为月含税交易额的 16.50 %。作为对于被告的让利,原告同意达到下列条件之时按年交易额为基数给予被告一项折扣,年含税交易总额包括本合同和原告与其他各门店签订的合同及其相关协议约定的所有种类商品的含税交易额,当年含税交易额超过 500 万元的,折扣率为年含税交易额的 0.50%; 年含税交易额超过 600 万元的,折扣率为年含税交易额的 1 % ; 年含税交易额超过 700 万元的,折扣率为年含税交易额的 1.50% 。合同有效期自 2008 年 1 月 1 日至 2008 年 12 月 30 日,双方同意,在本合同期满后在双方签订新合同之前,双方仍按照本合同的约定行使权利承担义务。2008 年度双方的交易额为 67,658.48 元。

2006 年度、2007 年度、2008 年度的《商品购销合同》均约定:对于适用订单折扣的供应商,其折扣直接在发票中扣除。2009 年度双方的交易金额为 60,221.23 元。

原告在 2006 年度、2007 年度和 2008 年度《供应商接受服务确认书》盖章,《供应商接受服务确认书》的内容均为:根据上年度及以往历年的《商品购销合同》、《供应商应付费用协议书》的约定,以及被告的实际履行情况,现双方确认如下:被告已为原告提供了与上年度及以往历年的《供应商应付费用协议书》中各项费用相应的全部促销服务和其他服务,原告表示认可和满意,并对《供应商应付费用协议书》中各项费用的约定没有任何异议。

2009 年 8 月 21 日,康诚公司(化名)向原告发送催款函。表示:经该公司财务部核查,依据原告与多朋有限公司总公司签署的合同,自 2005 年 4 月至今,原告与多朋有限公司总公司发生的往来交易中,原告尚有未向多朋有限公司总公司支付的“供应商应付费用”总计为 0 元。同时,由于退货原因原告应向多朋有限公司总公司返还货款 68,491.44 元。

在审理过程中原告自认收到被告支付的货款金额为 175,610.91 元。

法院认为，原告、被告签订的 2004 年度至 2008 年度的《商品购销合同》系双方当事人的真实意思表示，应当确认为有效。现双方对于 2004 年至 2009 年的交易总额 479,646.13 元没有异议，法院亦予以确认。被告认为，在其应付货款中应当扣除以下费用：一、2004 年度至 2009 年度的月折扣 42,389.86 元。被告的该项主张具有合同依据，法院予以支持。原告主张：1、对于月折扣，被告已经在相应的增值税专用发票中扣除，故不能再次扣除。按照原告的陈述，如月折扣在增值税专用发票已经扣除，则双方的实际交易金额将超过增值税发票记载的金额，而原告即以增值税专用发票记载的金额主张应收货款，由于原告没有提供证据证明双方的实际交易金额大于增值税专用发票记载的金额，故对被告的主张不予支持。2、约定的折扣属于保底条款，应当确认为无效。合同约定的月折扣均以一定的交易金额为计算的基础，在双方没有交易的情况下，原告无需支付月折扣，故该约定不属于保底条款，原告的该抗辩，原审法院不予支持。二、年折扣 2321.04 元。原告认为当年年度交易额没有达到约定收取年折扣的标准，故被告不应收取年度折扣费用。就年度交易额原告、被告均向原审法院提交了清单，因原告承认自己的清单中确实漏统计了部分门店的交易额，故原审法院采信被告提供的清单，确认双方年交易额已经达到合同约定的标准，被告可以收取年折扣。三、依据历年《供应商应付费用协议书》中约定的各种费用，其中 2004 年度为 24,100 元、2005 年度为 26,700 元、2006 年度为 20,800 元、2007 年度为 17,800 元、2008 年度为 12,272.20 元、2009 年度为 2,788.72 元。在历年《供应商应付费用协议书》中已经对于原告应当承担的各种费用进行了约定，原告应当按约承担，但对于其中按期数计算的费用，由于被告没有提供证据证明其已经按收取金额的次数履行，故原审法院均认定为一年，就此计算，2004 年度的费用为 19300 元、2005 年度的费用为 21,800 元、2006 年度的费用为 14,800 元、2007 年度的费用为 15,300 元，合计为 71200 元。2008 年度和 2009 年度因在《供应商应付费用协议书》中没有确定原告应当承担费用，故被告要求原告承担上述两个年度的费用，没有合同依据，法院不予支持。原告认为，双方历年均进行交易，故进场费只能收取一次，鉴于双方每年均签订合同，原告系按照新合同进行交易，故被告按照每年签订的合同收取进场费，没有违反法律规定，原告的主张，法院不予支持。2、被告没有为原告的产品提供相应的服务，无权收取服务费用。当事人可以在法律规定的范围内放弃自己的民事权利，现原告在签约之时自愿承担上述服务费用，系在法律规定的范围内行使自己的权利，在双方不再履行合同之时，原告以被告没有履行服务义务为由不再承担相应的费用，原告的行为有违诚实信用的原则，在 2006 年至 2008 年度的合同履行期间，原告亦在签约之

时即确认被告已经履行了相应的服务义务，现原告认为被告没有履行服务义务，应当提供证据予以证明。故原告的上述主张，原审法院亦不予支持。三、缺货违约金 3,672.84 元，因被告没有提供证据证明，在合同履行过程中原告存在违约行为，故被告要求扣除该笔费用的主张，原审法院不予支持。四、退货货款 132049.18 元。从原告提供的增值税专用发票看，原告已经将退货记载在增值税专用发票上，并将相应的退货金额予以扣除，现被告提供了退货单，主张该部分退货系在增值税专用发票上没有记载的。由于原告否认在退货凭证上签名的人员系其工作人员或者指定的人员，被告虽提供记载于增值税专用发票上退货的退货单以证明签收退货的人员系原告或者原告指定的人员，但由于退货单系被告自行制作，且增值税专用发票没有记载与之对应的退货单据，故被告的证据无法证明其所主张的退货已经发生。被告要求扣除该部分退货的主张，因证据不足，法院不予支持。

被告抗辩认为，除了原告自认的已付款外，被告还向原告支付了货款 23 万余元，因被告提供的证据表明，被告的付款对象为案外人，故该款项不应认定为被告向原告履行的债务。

另，被告提供的多朋有限公司总公司（化名）于 2009 年 8 月 21 日的催款函中已经明确“供应商应付费用”总计为 0 元，故被告要求原告再承担上述费用，没有事实依据。被告解释称，双方交易过程中一旦产生原告应付被告的款项时，被告均可以在应付给原告的货款中予以扣除，出具该催款函系由于原告的应收货款不足以抵扣其应承担的各种费用，故之外的退货需要原告支付款项。由于原告在该催款函中承认退货货款，故被告的解释符合合同中关于被告可以在应付款中抵扣原告应承担的各种费用的约定；另现原告依据其开具的增值税专用发票记载的金额计算被告的应付款金额，可见，被告在事实上亦没有收到原告相应的费用。由此，原审法院认定，在被告的应付货款中可扣除原告应当承担的各种费用。

综上，原告向被告供货的总价款为 479,646.13 元，在扣除被告已经支付的货款 175,610.91 元、月折扣 42,389.86 元、年折扣 2,321.04 元、各种费用 71,200 元后，法院确认被告拖欠原告的货款为 188,124.32 元。依照《中华人民共和国合同法》第六十条、《中华人民共和国民事诉讼法》第一百二十八条之规定，法院作出如下判决：被告应于判决生效之日起十日内支付给原告货款 188,124.32 元。负有金钱给付义务的当事人如未按判决指定的期间履行给付义务，应当依照《中华人民共和国民事诉讼法》第二百二十九条之规定，加倍支付迟延履行期间的债务利息。案件受理费 7006 元，减半收取计 3503 元，由原告负担 2,125 元，由被告负担 1,378 元。

原告对此判决不服，向上级人民法院提起上诉，诉称原审法院认定事实有误。首先，因为涉案合同约定“对于适用于订单折扣的供应商，其折扣直接在发票中扣除”，所以从 2006

年至 2009 年间的月、年返利已经直接在增值税发票中扣除，不当再次重复扣除。其提供的证据可以证明在开票前，上诉人（原审被告）已经扣除了所有的折扣款；其次，由于上诉人（原审被告）没有证据证明已为上诉人（原审原告）提供过相关的促销服务，其无权要求上诉人（原审被告）支付相应费用。故请求法院对原审判决进行改判，支持其原审诉讼请求。

上诉人（原审被告）辩称，开票前扣除费用并非是其行使抵销权的唯一方式，上诉人（原审被告）无证据证明开票前已扣除折扣，理应在货款中扣除返利。有关服务费，由于次年双方都会对前一年的促销进行确认，故理应在上诉人（原审被告）货款中扣除。

另上诉人（原审被告）亦不服原审判决，上诉称，原审以下认定事实错误：1、根据已经收取的金额和合同约定，以及上诉人（原审被告）确认的《行销协定书》、《促销确认书》，可以倒计算出实际期数，而不应认定为一次而已；2、2008 年度、2009 年度虽然没有合同约定上诉人（原审被告）应当承担费用，但根据上诉人（原审被告）提供的费用发票，上诉人（原审被告）应支付费用发票中所载明的费用，原审依法应予认定；3、在实际履行过程中，上诉人（原审被告）存在缺货情况，故上诉人（原审被告）开具缺货违约金的费用发票，原审也应予以认定；4、上诉人（原审被告）提供主张的退货单，实际与记载于增值税发票上退货的退货单签收人员是一致的，应扣除该部分退货；5、双方在履行合同过程中，上诉人（原审被告）指定过案外人代为履行及收取货款 230000 余元，故该款项应认定为上诉人（原审被告）向上诉人（原审被告）履行了债务。故请求本院依法在上诉人（原审被告）的货款中扣除上述费用。

上诉人（原审被告）辩称，不同意上诉人（原审被告）的上诉理由，由于上诉人（原审被告）没有证据证明为上诉人（原审被告）提供了促销服务，故不应支付相应的费用。故请求驳回上诉人（原审被告）的上诉请求。

二审期间，上诉人（原审被告）向本院提供了一组对账单，旨在证明返利、退货款在开票前上诉人（原审被告）已扣除的事实。

上诉人（原审被告）质证认为，此证据不属新证据，也未经其公司盖章确认，无法确认真实性，故不同意上诉人（原审被告）的证明内容。上诉人（原审被告）也向本院提供了已生效的（2011）沪一中民四（商）终字第某某号民事判决书，旨在证明返利在开票前扣除与上诉人（原审被告）所指合同条款无关。

上诉人（原审被告）质证认为，对该证据的真实性无异议，但该判决与本案无关联性。

二审法院认证认为，上诉人（原审被告）提供的对账单，未经上诉人（原审被告）的确认，无法确认其真实性，故本院不予认可；上诉人（原审被告）提供的判决书，判决虽已生

效，但涉案的主体不完全相同，与本案无关联性，本院亦不予采纳。

二审法院经审理查明，原审认定事实属实，本院予以确认。本院认为，上诉人（原审原告）与上诉人（原审被告）间的合同，除了约定上诉人（原审原告）为上诉人（原审被告）供应商品以及上诉人（原审被告）支付货款外，还约定了上诉人（原审被告）提供推广和促销等服务并收取相应费用以及返利等内容。依据上述约定，双方形成了长期、稳定的以持续供货、推广销售和滚动结算等为内容的相互依赖的交易关系。因此，双方缔结的含有返利分成内容的长期合作经销合同属于联营性质合同。故本案纠纷性质应为联营合同纠纷，而不是买卖合同纠纷。本案相关合同合法有效，双方均应按约行使权利和履行义务。

就上诉人（原审原告）的上诉请求，二审法院认为，虽然合同约定对于适用订单折扣的供应商，其折扣直接在发票中扣除，但上诉人（原审原告）始终未能提供其实际交易金额超过增值税发票记载金额的有效证据，仅凭其已提供给上诉人（原审被告）的增值税发票，无法证明上诉人（原审被告）已实施了抵扣的行为。据此，原审法院采纳上诉人（原审被告）对返利的主张并无不当。故上诉人（原审原告）该上诉理由，缺乏必要的证据证明，法院不予采信。又由于上诉人（原审原告）从2006年至2008年间均在《供应商接受服务确认书》上盖章确认，上诉人（原审被告）已为其提供了该协议书中各项费用相应的全部促销服务和其他服务，并表示认可和满意。由此可证明，上诉人（原审被告）对上诉人（原审原告）进行了相关的服务，上诉人（原审原告）对各项费用的约定没有异议。现上诉人（原审原告）仍以上诉人（原审被告）没有履行服务义务为由，不同意再承担相应费用的上诉请求，有悖诚实信用原则，法院不予支持。

关于上诉人（原审被告）的上诉理由，二审法院认为，上诉人（原审被告）的上诉理由与其在原审时的辩称理由完全相同，原审法院对此已一一作了相应阐释，且并无不妥，故法院不再予以赘述，并依法予以确认，由此对上诉人（原审被告）的上诉请求，法院不予支持。

综上所述，二审法院依照《中华人民共和国民事诉讼法》第一百五十三条第一款第（一）项之规定，作出了如下判决：

驳回上诉人（原审原告）、上诉人（原审被告）上诉，维持原判。

二审案件诉讼费人民币11,068元，由上诉人（原审被告）负担人民币7,006元，上诉人（原审被告）承担人民币4,062元。

本判决为终审判决。

【评析】

一、上述案例中涉及到的《商品购销合同》是什么性质？

上述三案例虽然都是供应商与超市之间的纠纷，但是法院对双方签订的《商品购销合同》的性质却有不同表述。案例三中，法院认为，案件中涉及的双方当事人间的合同，除了约定一方为另一方供应商品并收取货款外，还约定了另一方提供推广和促销等服务并收取相应费用以及返利等内容，根据这些约定，双方形成了长期、稳定的以持续供货、推广销售和滚动结算等为内容的相互依赖的交易关系。因此，双方缔结的含有返利分成内容的长期合作经销合同属于联营性质合同。

根据《中华人民共和国合同法》第一百三十条的规定，买卖合同是出卖人转移标的物的所有权于买受人，买受人支付价款的合同。在此可看出买卖合同只要简单地约定供货及收取货款即可。而上述案例中所涉及到的合同，不仅仅是供货——收款这一简单的法律关系，更重要的是还涉及到推广、促销等服务费用的约定。由此可看出，双方在实际买卖过程中已经形成了相互依赖的交易关系，具有共同经营、共担风险、共负盈亏的合作关系。属于合同型联营性质。

而且对于此问题，在某高级法院对供应商和超市之间合同纠纷案件中的若干问题的解答中也有明确的说明：供应商和超市之间为建立长期合作经销关系缔结的合同，属于合同型联营性质，而不单纯是买卖合同。

二、关于通道费有何争议？

通道费是指供应商与大卖场合作过程中，每年要缴纳给大卖场的如进场费、海报费、月度返利（有的卖场叫月度奖励）、年返、信息管理费、促销员管理费、老店翻新费、节庆费、新品推广费等大卖场设定的五花八门的各种费用。这些费用可以分为两类：一是与销售额有关系的费用，月度返利和年返。一个是和销售额没有关系的，供应商缴纳的固定费用如进场费等，称为OI费用。这两种通道费在司法实践中，主要有以下争议焦点。

（一）月度返利是否已在发票中扣除

第一类费用，即月度返利和年返在上述三案件中争议焦点主要是关于月度返利是否已在发票中扣除。

案件一中的法院认为根据原、被告之间的交易习惯，月扣费用在原告开具增值税发票之前，已经从其应付款中作出了扣除，这一做法也与合同关于适用订单折扣的供应商，其折扣直接从发票中扣除的约定相符。

案件二中的法院根据上诉人（原审原告）提供的《请款对账单》及《月返利计算表》

得出月返利已经在开具增值税发票前已扣除。

案件三中的法院认为，虽然合同约定对于适用订单折扣的供应商，其折扣直接在发票中扣除，但是上诉人（原审原告）始终未能提供其交易金额超过增值税发票记载金额的有效证据，仅凭其已提供给上诉人（原审被告）的增值税发票，无法证明上诉人（原审被告）已实施了抵扣的行为。

在民商事审判实践中，合同是确定案件事实最直接、最有效的证据，而从笔者多年代理零供纠纷案件的实践来看，有的法院在审理中，针对返利扣除的问题，除了合同中规定“对于适用订单折扣的供应商，其折扣直接在发票中扣除”，另外还需要当事人提供其实际供货金额大于增值税发票记载金额的证据。而由于供应商与零售商的合作不是一朝一夕的事，供货记录也多如牛毛，不可胜举，最终导致了对供应商不利的判决结果。而有的法院则会根据交易习惯与合同中“对于适用订单折扣的供应商，其折扣直接在发票中扣除”的约定，确定返利已在开票前扣除。

（二）年返利、月返利的条件

返利费用的收取一般以商品的销售额为前提，约定超市根据商品月或年销售额，或者商品进货额，按一定比例收取费用。此种根据商品销售额或进货额向供应商收取返利费用，可视为双方对经营利润分配的约定，不违背民法通则的相关规定，应属有效。该约定也符合商务部、发改委、公安部、税务总局、工商管理总局等联合颁发的《零售商供应商公平交易管理办法》第六条关于“超市可以向供应商收取一定的销售返利费”的规定。

上述三案例中零售商向供应商主张的返利费用，应该按照合约中规定的销售限额来确定返利的额度，如果没有达到合约规定的最低额，则不能主张返利费用。根据我国《民事诉讼法》规定的“当事人对自己提出的主张，有责任提供证据”，也即“谁主张，谁举证”的一般举证规则，对于销售额是否达到了约定的限额，一般由零售方来举证。

（三）固定费用是否全部合法、合理

评判超市收费是否公平合理不能一概而论，而应区分具体情况进行辨别，尤其是在具体个案中判定某项收费条款是否公平时，应考虑超市行业不断发展的现状，在司法过程中应充分尊重当事人的这种意思自治。在《零售商供应商公平管理办法》出台前，一些地方政府如上海、北京等相继出台了规范进场费的有关规定。例如，2002年上海市《关于规范超市收费的意见》（以下简称《意见》）规定：“超市不得滥用优势地位，做出对供货商不公平不合理的规定，更不得随意在事后或合同以外再向供货商收费”，

肯定了进场费的合理性。在随后附加的《超市收费合同示范文本》，明确列举了可以收取的进场费种类。《意见》着重在于禁止超市利用其市场优势地位对供货商“不当收费”，侧重于保障超市和供货商之间的实质公平，但“不当收费”的规定相对来说比较抽象，不太好操作。同时它也明确列出超市不得收取的有：回扣、变相摊派和转嫁的商品损失费用。五部委的《管理办法》作为行政规章，在审判实践中并不具有直接作为裁判依据的法律效力，但其作为专门调整超市与供应商之间交易关系的规范性文件，其审判参考的价值不容忽视，尤其是其关于超市收费问题的某些规定，确定了评判超市收费合理与否的三大要件：以促进供应商产品销售为目的、以超市切实提供约定服务为条件、以规范化的合同文本为形式。

以上三个案例中共通的地方是由于供应商已经确认了《供应商应付费用协议书》中约定的费用，在案例一和案例二中供应商还签署了《供应商接受服务确认书》，案例三中供应商在签署合同时确认了零售商已经履行了相应的服务义务。基于此，法院对协议书中约定的费用大部分都认定。只有少部分的费用在认定上有一些限制，如案例一法院支持进场费。而对于新增门店进场费、新增商品进场费，法院则要求提供是否新增商品、新增门店。案例三中法院认为对于约定中的按期数计算的费用，由于零售商一方没有提供证据证明其已经按收取金额的次数履行，因此法院只认定为一期。

笔者认为，在实践中，《供应商接受服务确认书》及案例三中供应商对零售商服务义务的确认有可能是零售商对供应商续签下一年合同提出的条件，如果不确认，则不签署下一年的合同，而此时，零售商一般还拖欠供应商大批货款，合作关系消失，势必会影响到货款的顺利结清，这就致供应商于两难的境地。在此情况下，绝大多数供应商都会选择按零售商的要求签署确认书。而就是在这种情况下签署的确认书，法院往往认定有效。法院认为，既然签署，就具有法律效力，而且民事权利是可以放弃的，即使真实情况是零售商没有提供相应的服务，但供应商盖章表明放弃了民事权利。即使从合同法上“显失公平”角度来行使条款的撤销权，也要求在一年以内行使，但很多供应商往往无此专业水准。从“霸王条款”的角度来推翻，也需要供应商证明此条款重复使用为前提，而作为供应商，对于像案例一、二这种单独签署的类似协议如何证明零售商是在重复使用。

针对以上问题及实践中出现的纠纷，越来越多的学者认为单单依靠《合同法》来解决完全不够，甚至认为依《合同法》是给零售商压榨供应商的行为披上了合法的外衣。他们认为零售商的地位应该属于市场相对优势地位，零售商作为盈利性的主体，

在现实中有滥用该种市场相对优势地位的情形。我国现在不管是《反不正当竞争法》还是《反垄断法》，并没有对滥用市场相对优势地位的规制，因此这些专家呼吁针对该问题应该有高层次的立法来规制。笔者认同这些学者的观点，高层次的立法是必然的趋势，但耗时太长。要尽快避免、解决零售商与供应商之间的这些矛盾，笔者建议最高院可以出台相关的司法解释，来严格规范零售商与供应商之间的合作，避免矛盾及不公平现象的发生。

三、退货凭证如何认定？

三个案例在对退货的认定，均把退货凭证作为了认定退货事实的主要依据。退货主要是由仓库的主管来负责的，凭证上一般没有本公司的公章，只有负责接收货物的人的签名。这就给自制退货单、伪造退货单留下了足够的空间。因此确定退货的事实是否存在，不仅要有退货凭证、介绍信，身份证复印件，而且还需要认定退货凭证、介绍信的真实性及相互的关联性。

真实性即是指退货凭证、介绍信上的盖章及签名是否是真实的，介绍信是由供应商开给零售商的用来介绍联系接洽事宜的，介绍信内会明确写明接收退货的工作人员并会附有身份证明，信末会有单位的盖章。因此确定介绍信的真实性主要是看盖章是否真实及所附的身份证明与信内所指定的人员是否一致。退货凭证一般是零售商提供的，由供应商指定接收退货的工作人员在验货核实后在退货凭证上签字。关系退货凭证真实性的要素有两点，一个是退货凭证上是否有零售商的退货章，另一个是退货凭证的汇总数据与各商品的单价、数量是否稳合。

在确定退货凭证、介绍信的真实性后，还有一个至关重要的环节，即退货凭证必须与介绍信有关联性，也就是供应商开出的介绍信上指定接收退货的人员必须与退货凭证上签字的人是同一个人，而且介绍信的日期必须早于或与退货凭证上的日期一致，这里的“早于”也是有一定期限的，不能过早，一般情况下也就是在两周之内。

此外，关于退货，某些零售商在退货之后，会给供应商开具退货发票。供应商在领取退货发票时也如领取退货凭证是一样的程序，也需有介绍信，也需要在发票的领取人处签字。因此退货发票与退货凭证的注意事项是基本一致的，在此不再赘述。

对于退货的举证责任，根据“谁主张，谁举证”的举证规则，这个证据是由退货方来提供的，也就是由零售商来提供的，供应商在对零售商提供的证据进行核实时，主要就是根据前述真实性及关联性的要求来核实。

第四编 法律法规

零售商供应商公平交易管理办法

第一条 为规范零售商与供应商的交易行为，维护公平交易秩序，保障消费者的合法权益，制定本办法。

第二条 零售商与供应商在中华人民共和国境内从事的相关交易活动适用本办法。

第三条 本办法所称零售商是指依法在工商行政管理部门办理登记，直接向消费者销售商品，年销售额（从事连锁经营的企业，其销售额包括连锁店铺的销售额）1000 万元以上的企业及其分支机构。

本办法所称供应商是指直接向零售商提供商品及相应服务的企业及其分支机构、个体工商户，包括制造商、经销商和其他中介商。

第四条 零售商与供应商的交易活动应当遵循合法、自愿、公平、诚实信用的原则，不得妨碍公平竞争的市场交易秩序，不得侵害交易对方的合法权益。

第五条 鼓励零售商与供应商在交易中采用商务主管部门和工商行政管理部门推荐的合同示范文本。

第六条 零售商不得滥用优势地位从事下列不公平交易行为：

（一）与供应商签订特定商品的供货合同，双方就商品的特定规格、型号、款式等达成一致后，又拒绝接收该商品。但具有可归责于供应商的事由，或经供应商同意、零售商负责承担由此产生的损失的除外；

（二）要求供应商承担事先未约定的商品损耗责任；

（三）事先未约定或者不符合事先约定的商品下架或撤柜的条件，零售商无正当理由将供应商所供货物下架或撤柜的；但是零售商根据法律法规或行政机关依法作出的行政决定将供应商所供货物下架、撤柜的除外；

（四）强迫供应商无条件销售返利，或者约定以一定销售额为销售返利前提，未完成约定销售额却向供应商收取返利的；

（五）强迫供应商购买指定的商品或接受指定的服务。

第七条 零售商不得从事下列妨碍公平竞争的行为：

（一）对供应商直接向消费者、其他经营者销售商品的价格予以限制；

（二）对供应商向其他零售商供货或提供销售服务予以限制。

第八条 零售商不得要求供应商派遣人员到零售商经营场所提供服务，下列情形除外：

（一）经供应商同意，并且供应商派遣人员仅从事与该供应商所供商品有关的销售服务工作；

（二）与供应商协商一致，就供应商派遣人员的工作内容、劳动时间、工作期限等条件达成一致，且派遣人员所需费用由零售商承担。

第九条 存在下列情形的，供应商有权拒绝退货：

（一）零售商因自身原因造成商品污染、毁损、变质或过期要求退货，但不承担由此给供应商造成的损失；

（二）零售商以调整库存、经营场所改造、更换货架等事由要求退货，且不承担由此给供应商造成的损失；

（三）零售商在商品促销期间低价进货，促销期过后将所剩商品以正常价退货。

第十条 零售商向供应商收取促销服务费的，应当事先征得供应商的同意，订立合同，明确约定提供服务的项目、内容、期限；收费的项目、标准、数额、用途、方式及违约责任等内容。

本办法所称促销服务费是指，依照合同约定，为促进供应商特定品牌或特定品种商品的销售，零售商以提供印制海报、开展促销活动、广告宣传等相应服务为条件，向供应商收取的费用。

第十一条 零售商收取促销服务费后，应当按照合同约定向供应商提供相应的服务，不得擅自中止服务或降低服务标准。零售商未完全提供相应服务的，应当向供应商返还未提供服务部分的费用。

第十二条 零售商应当将所收取的促销服务费登记入账，向供应商开具发票，按规定纳税。

第十三条 零售商不得收取或变相收取以下费用：

（一）以签订或续签合同为由收取的费用；

（二）要求已经按照国家有关规定取得商品条码并可在零售商经营场所内正常使用的供应商，购买店内码而收取的费用；

（三）向使用店内码的供应商收取超过实际成本的条码费；

（四）店铺改造、装修时，向供应商收取的未专门用于该供应商特定商品销售区域的装修、装饰费；

（五）未提供促销服务，以节庆、店庆、新店开业、重新开业、企业上市、合并等为

由收取的费用；

（六）其他与销售商品没有直接关系、应当由零售商自身承担或未提供服务而收取的费用。

第十四条 零售商与供应商应按商品的属性在合同中明确约定货款支付的期限，但约定的支付期限最长不超过收货后 60 天。

第十五条 除合同另有约定或供应商没有提供必要单据外，零售商应当及时与供应商对账。

第十六条 零售商以代销方式销售商品的，供应商有权查询零售商尚未付款商品的销售情况，零售商应当提供便利条件，不得拒绝。

第十七条 零售商不得以下列情形为由延迟支付供应商货款：

- （一）供应商的个别商品未能及时供货；
- （二）供应商的个别商品的退换货手续尚未办结；
- （三）供应商所供商品的销售额未达到零售商设定的数额；
- （四）供应商未与零售商续签供货合同；
- （五）零售商提出的其他违反公平原则的事由。

第十八条 供应商供货时，不得从事下列妨碍公平竞争的行为：

- （一）强行搭售零售商未订购的商品；
- （二）限制零售商销售其他供应商的商品。

第十九条 鼓励行业协会建立商业信用档案，准确、及时、全面地记载和反映零售商、供应商的信用状况，引导零售商、供应商加强自律，合法经营。

第二十条 鼓励行业协会建立零售商货款结算风险预警机制，对零售商拖欠供应商货款数额较大、期限较长的，应当将有关情况通报商务主管部门，并提示相关的供应商。

第二十一条 各地商务、价格、税务、工商等部门依照法律法规及本办法，在各自的职责范围内对本办法规定的行为进行监督管理。对涉嫌犯罪的，由公安机关依法予以查处。

县级以上商务主管部门应会同同级有关部门对零售商供应商公平交易行为实行动态监测，进行风险预警，及时采取防范措施。

第二十二条 对违反本办法规定的行为任何单位和个人均可向上述部门举报，相关部门接到举报后，应当依法予以查处。

第二十三条 零售商或者供应商违反本办法规定的，法律法规有规定的，从其规定；没有规定的，责令改正；有违法所得的，可处违法所得三倍以下罚款，但最高不超过三万元；

没有违法所得的，可处一万元以下罚款；并可向社会公告。

第二十四条 县级以上商务、价格、税务、工商等部门发现零售商涉嫌骗取供应商货款的，应当将其涉嫌犯罪的线索及时移送当地公安机关。公安机关应及时开展调查工作，涉嫌犯罪的，依法立案侦查。

第二十五条 各省、自治区、直辖市可结合本地实际，制定规范零售商供应商公平交易行为的有关规定。

第二十六条 本办法自 2006 年 11 月 15 日起施行。

商务部 发展改革委 公安部 税务总局 工商总局

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

商秩发[2011]485 号

二〇一一年十二月十九日

各省、自治区、直辖市、计划单列市人民政府及新疆生产建设兵团：

《清理整顿大型零售企业向供应商违规收费工作方案》已经国务院批准，现印发给你们，请认真贯彻执行。

清理整顿大型零售企业向供应商违规收费工作方案：

近年来，零售行业发展迅速，对搞活流通、改善民生、引导生产、扩大消费发挥了积极作用。零售商供应商合作关系总体趋势向好，但一些大型零售企业利用市场优势地位，以多种名目向供应商违规收费，加剧零售商与供应商之间的不公平交易，增加部分供应商经营成本，造成国家税收流失，且易滋生商业贿赂。为维护市场秩序和公平交易，促进零售业健康发展，依据《合同法》、《价格法》、《反不正当竞争法》、《反垄断法》、《价格违法行为行政处罚规定》、《零售商供应商公平交易管理办法》、《零售商促销行为管理办法》、《关于商品和服务实行明码标价的规定》等法律法规和部门规章，经国务院批准，自 2011 年 12 月至 2012 年 6 月，商务部、发展改革委、公安部、税务总局、工商总局五部门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。方案如下：

一、清理整顿的范围

清理整顿主要针对利用市场优势地位向供应商违规收费的超市、百货店、电器专业店等大型零售企业（以下称零售商）及其下属门店。零售商主要是指同时满足以下条件的企业（集

团):

(一) 最大单店营业面积超过 6000 平方米 (含)。

(二) 门店数超过 20 家 (含)。

(三) 2010 年销售额超过 20 亿元人民币 (含)。

不符合上述条件,但供应商反映其存在违规收费行为的零售商,可由省级商务、发展改革(物价)、公安、税收、工商等部门研究纳入清理整顿范围并报国务院有关部门。

二、清理整顿的内容

买断经营的零售商的主要收入来源是进销差价,出租柜台的零售商的主要收入来源是租金,代理销售的零售商的主要收入来源是代销费。根据有关规定,零售商可以收取促销服务费。在以上费用之外,零售商向供应商收取的其他所有费用均应纳入清理之列。在清理过程中,要首先区分收费是否符合法律法规的规定,是否符合自愿、公平、诚信的原则,是否全额用于向供应商提供相应服务,凡不符合这些规定的均应予以整顿。

(一) 规范促销服务费。促销服务费是指依照合同约定,为促进供应商特定品牌或特定品种商品的销售,零售商以提供印制海报、开展促销活动、广告宣传等相应服务为条件,向供应商收取的费用。零售商向供应商收取促销服务费,应事先征得供应商同意,订立合同,明确约定提供服务的项目、内容、期限以及收费的项目、标准、数额、用途、方式、违约责任等内容。零售商收取促销服务费要遵循收支平衡的原则,收费后应按照合同约定向供应商提供相应服务,不得擅自中止服务或降低服务标准。零售商未完全提供相应服务的,应向供应商返还未提供服务部分的费用。零售商应将所收取的促销服务费登记入账,向供应商开具发票并按规定纳税。

(二) 禁止违规收费。零售商利用市场优势地位,向供应商收取的合同费、搬运费、配送费、节庆费、店庆费、新店开业费、销售或结账信息查询费、刷卡费、条码费(新品进店费)、开户费(新供应商进店费)、无条件返利等均属于违规收费。重点禁止违规收取下列费用:一是以签订或续签合同为由收取的费用。二是向使用店内码的供应商收取超过实际成本的条码费;或者在商品供应商已经按照国家有关规定取得商品条码并可在零售商经营场所内正常使用,但零售商仍向商品供应商重复收取的店内码费用。三是店铺改造、装修(饰)时,向供应商收取的未专门用于该供应商特定商品销售区域的装修、装饰费。四是与促销无关或超出促销需要,以节庆、店庆、新店开业、重新开业、企业上市、合并等为由收取的费用。五是要求供应商无条件提供销售返利,或者约定以一定销售额为返利前提,供应商未完成约定销售额须返还的利润。六是其他与销售商品没有直接关系、应当由零售商自身承担或未提

供服务而收取的费用。

（三）落实明码标价。零售商向供应商收取的任何费用，均应按照有关法律法规的规定明码标价。明码标价的形式，可以是标价牌、价目表、价格（收费）手册或者电视显示屏、电脑查询、多媒体终端等；明码标价的内容，应包括收费（服务）项目、服务内容、收费标准（价格）、收费条件等。没有明码标价，或者收费项目、标准、金额等与明码标价不一致的，均应予以清理整顿。

三、清理整顿的步骤

成立由商务部牵头的清理整顿大型零售企业向供应商违规收费工作部际协调小组（以下简称部际协调小组），发展改革委、公安部、税务总局、工商总局参加，部际协调小组日常工作由商务部承担。各省（区、市）人民政府建立相应由商务主管部门牵头的清理整顿大型零售企业向供应商违规收费工作协调小组，制订本地区具体实施方案，全面动员部署清理整顿工作，实施方案于12月30日前报部际协调小组。各省（区、市）协调小组每周向部际协调小组报送工作进展情况，部际协调小组定期向国务院报送简报。

（一）自查自纠。零售商要对照清理整顿的内容，对2010年1月至2011年12月期间向供应商收费情况开展自查自纠，如实填写自查自纠表（见附件1）。零售商自查自纠结果由其企业（集团）总部于2012年1月15日前向总部所在地的地市级商务主管部门报告，地市级商务主管部门于1月18日前报省（区、市）协调小组，省（区、市）协调小组于1月20日前报部际协调小组。自查自纠情况随时向社会公布。

（二）联合检查。2012年2月至4月，各省（区、市）协调小组组织商务、发展改革（物价）、公安、税务、工商等部门开展联合检查（检查表见附件2），总体情况于2012年4月30日前报部际协调小组。检查要覆盖本辖区符合清理整顿范围条件的所有零售商及门店；对跨省（区、市）经营的零售商，检查期间要与其总部所在地的协调小组密切沟通。对检查中发现自查不到位的违法违规问题要从严处理，对发现自纠不到位的要严格监督整改。各省（区、市）协调小组要广泛听取供应商意见，接受对零售商涉嫌违法违规情况的举报并及时查处。商务部、发展改革委、公安部、税务总局、工商总局组织联合检查组，选取重点企业进行联合检查；适时派出联合督查组，督查重点地区工作进展情况。

（三）严肃整改。各省（区、市）协调小组成员单位要加强整改监督指导，收取使用促销服务费不符合规定的要加以规范，违规收取的费用要责令返还，未明码标价的要监督落实，督促企业限期整改并建立完善相关制度，对涉嫌犯罪的要将案件及时移送司法机关。对重点地区，商务部、发展改革委、公安部、税务总局、工商总局组织第二次联合督查，督查清理

整顿工作情况。及时曝光典型案例，向社会公布有关整改结果。

（四）建章立制。各省（区、市）协调小组成员单位分类梳理清理整顿过程中遇到的问题，提出政策建议，统一上报部际协调小组。部际协调小组汇总分析成员单位和各省（区、市）协调小组反映的问题和建议，提出引导企业改善经营发展方式的制度措施，推动完善法律法规和相关政策。

各省（区、市）协调小组于 2012 年 6 月 20 日前向部际协调小组报送本地区清理整顿工作总结，部际协调小组及时汇总有关情况，向国务院上报整体工作总结。

四、清理整顿的要求

（一）加强领导，落实工作责任。部际协调小组负责统一指导全国清理整顿工作，积极协调督导，认真检查总结。各省（区、市）协调小组负责统一领导和组织本地区清理整顿工作，明确目标任务，细化责任分工，抓好组织实施，及时报送工作进展。

（二）各司其职，形成工作合力。商务主管部门负责整体组织协调，牵头组织约谈零售商和规范促销服务费工作。发展改革（物价）部门负责加强市场价格监管，规范经营者价格行为，依法查处各类价格违法和价格垄断行为，牵头负责清理整顿未按规定实行明码标价的行为。税务部门对涉嫌税收违法行为的零售商开展税收检查，并依法予以处理。工商行政管理部门依法查处商业贿赂、促销活动中的不正当竞争行为，会同发展改革（物价）部门清理大型零售企业利用市场优势地位违规收费的行为。公安机关对涉嫌商业贿赂及其他经济犯罪行为及时立案侦查。各部门要根据职能分工，各负其责，协调配合，在清理整顿工作中发现其他违法违规行为，要及时依法查处；涉嫌犯罪的案件，行政执法部门要及时移送司法机关。充分发挥零售商、供应商行业协会的作用，促进公平交易。

（三）加强宣传，强化社会监督。部际协调小组将通过行业协会等机构组织符合条件的零售商积极参与，主动开展自查自纠并接受社会监督。充分发挥新闻媒体的作用，曝光违法违规典型案例，震慑警示违法违规行为，宣传工作成效，形成良好工作氛围。部际协调小组专设举报投诉渠道，接受企业和个人的举报投诉，

电子邮箱:qlzd@mofcom.gov.cn;

邮政信函:北京市东长安街 2 号商务部市场秩序司，邮编 100731;

电话：010-85093316。

各省（区、市）协调小组也要设立举报投诉渠道并向社会公布。对于举报投诉发现的线索，协调小组成员单位要根据分工认真核查，属实的要严肃查处。

（四）完善法规，建立长效机制。商务部、发展改革委、公安部、税务总局、工商总局

等部门在开展清理整顿工作的基础上，总结经验，进一步研究完善规范大型零售企业违规收费的制度措施，推动零售商供应商建立公平的交易关系。发展改革委、商务部等部门要从清理整顿大型零售企业违规收费工作入手，深入研究清理和规范流通环节所有不合理收费问题。

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

商务部、发展改革委、公安部、税务总局、工商总局、国务院纠风办
各省、自治区、直辖市、计划单列市及新疆生产建设兵团商务主管部门、发展改革（物价）部门、公安厅（局）、税务局、工商局、纠风办：

清理整顿违规收费工作开展以来，各地商务、发展改革（物价）、公安、税务、工商等部门按照清理整顿工作方案要求，稳步推进各项工作，零售商供应商关系呈现积极变化。为深入贯彻落实《国务院办公厅转发国务院纠正行业不正之风办公室关于 2012 年纠风工作实施意见的通知》（国办发[2012]25 号，以下简称《通知》）及全国清理整顿大型零售企业向供应商违规收费联合检查电视电话会议（以下简称电视电话会议）精神，进一步做好清理整顿工作，现就有关事项通知如下：

一、延长工作时间

为确保清理整顿工作取得更大成效，根据纠风工作实际需要，经国务院领导同志同意，决定将清理整顿工作结束时间由 2012 年 6 月底调整至 2012 年 9 月底。有关工作安排也做了相应调整，新一轮联合检查 6 月 20 日开始，7 月底结束。

二、调整工作机制

根据《通知》安排，清理整顿工作部际协调小组增加国务院纠风办为成员单位，进一步加强清理整顿工作的组织领导。请各地协调小组按程序做相应调整，确保工作机制顺畅。

三、落实工作责任

按照国务院批准的清理整顿工作方案，在地方政府领导下，商务主管部门负责整体组织协调，牵头组织约谈零售商和规范促销服务费工作；发展改革（物价）部门牵头负责清理整顿未按规定实行明码标价的行为；工商行政管理部门会同发展改革（物价）部门清理大型零售企业利用市场优势地位违规收费的行为。地方有关部门要在当地政府的领导下切实履职，

牵头部门要按照职责分工狠抓落实，同时加强数据统计、调研分析和汇总报告等工作。有关执法部门要依法发挥执法检查职能，对拒不配合检查、不提供资料的企业总部及门店，要敢于坚持原则，严肃执法。

四、督促企业复查

在开展新一轮联合检查前，各地协调小组要督促企业对自查自纠情况进行认真复查。对于前期自查没有发现问题的或问题较少的，要重点进行跟踪指导。企业复查过程中，商务主管部门要加强对规范促销服务费的指导，工商、物价部门要加强对违规收费问题的指导，物价部门要加强对落实明码标价的指导。

五、明确政策界限

以鼓励零售企业自查问题、自行纠正、增强自律意识、自我调整规范为导向，及时发现并处理问题。为确保工作目标实现，本通知下发之日起至6月20日为企业自查“回头看”阶段，在此阶段，通过自查、复查发现的问题，企业要积极采取措施进行纠正；企业自查、复查未发现但在被检查时发现的问题，将依法严肃处理。

六、加大检查力度

各地要研究制订新一轮联合检查方案，商务、工商、物价等牵头部门要根据职责，对规范促销服务费、禁止违规收费和落实明码标价等三项主要内容，分门别类制定检查细则。检查要覆盖行政区域内所有符合条件的零售企业总部及门店，通过查看合同及附件、调阅财务数据、约谈、座谈、深挖举报投诉线索等方式开展检查。每次检查均须填写联合检查表（商秩发[2012]485号文的附件2），检查负责人要切实负起责任，并在检查表上签字。其他检查要求严格按《部际协调小组办公室关于切实做好清理整顿违规收费联合检查阶段有关工作的通知》（商秩司函[2012]163号）执行。充分发挥新闻媒体作用，宣传正面典型，曝光严重违法违规企业。

七、及时报告进展

各地要及时向部际协调小组报告工作进展情况、遇到的问题和政策建议。要指定专人负责联合检查统计工作，每周一报送统计周报表，并实行零报告制度（没有情况也要报告）。同时，做好零售商自查自纠表、零售商收取供应商费用一览表和联合检查表的归档工作，必要时部际协调小组将抽查相关资料。工作统计报送情况将作为清理整顿工作考核的重要内容，对不按要求报告的，将给予通报批评。

请各地协调小组及时向部际协调小组报送材料：6月20日前报送新一轮联合检查方案、联合检查统计工作负责人及联系方式；8月10日前报送新一轮联合检查总结。同时，督促

本行政区域内的企业总部于 6 月 20 日前上报复查报告，汇总后报部际协调小组。

商务部 发展改革委 公安部
税务总局 工商总局 国务院纠风办
二〇一二年六月八日