泽伦律说|合同法律实务文集——什么叫合同？

什么叫合同？我相信很多法律人或者普通群众都很清楚，合同不就是协议吗？也知道在做事的时候需要前一份书面的文件，但是能把合同讲清楚的，却很难，为什么呢？因为合同是一个系统性问题，如果仅仅回答合同就是协议，一种书面文件，那只是了解了合同的表面。

我将在本系列文章中，来为大家讲解合同法律实务方面的知识，来为大家剖析合同的真实本质，同时也希望起到普法效果，故欢迎大家转载本人文章。

合同的本质是一种合意，他的出现是社会进步的体现，国家为了规范社会私人领域的权益，进而维护人民的权益，还特别制定了《中华人民共和国[合同法](https://www.66law.cn/tiaoli/4.aspx)》（以下简称《合同法》），专门规范社会人的合意。

合同的法律定义是：平等主体的自然人、法人、其他组织之间设立、变更、终止民事权利义务关系的协议。注意，法律确实是这样定义的，合同是协议，只不过其涉及的主体之间的关系为平等法律关系，他们之间发生关于民事权利义务的设立、变更和终止行为，为了防止社会重新陷入混乱，故而需要规范文件对其约束，这样《合同法》就应运而生。

而如何将上述法律规定输入普通人的理解呢？我们可以这样理解：合同就是具备一些要素协议，比如说各方合同当事人要搞什么事？搞事的过程里面需要支付多少钱？或者要履行什么义务（或责任）？搞事有什么要求（对人的、对事情本身的要求）？如果由得人没有搞事情，或不愿搞事情，那他需要给其他人赔多少钱，或用其他方式弥补？或用什么担保？在什么情况下不用进行补偿或赔偿？出现争议后怎么搞？等等，这样普通人就能够很清楚的知道，合同究竟适格什么东西了。

而将上述转化为书面文字就是：[合同当事人](https://www.66law.cn/laws/636723.aspx)、住址或住所、合同标的、时间期限、权利和义务、违约责任、不可抗力、争议解决、合同生效、[合同终止](https://www.66law.cn/special/htzzh/)及解除等。而将书面化的文字体现出来细化，便是众人所见的合同了，壹份好的合同，将会为合同当事人带来巨大好处。

故而我们可以将合同定义的更为通俗易懂，即合同是指：有各方当事人的合意约定，没有强制或胁迫等，约定了各方需要做什么，能够做什么，不能做什么，在做的时候要不要停下来，或改为其他方式的书面稿子。

——签合同的意义

很多时候，国人有个疑问，买个东西还要签合同，那不是很麻烦？确实，在实务中有时候签合同很麻烦，要你提供营业[执照](https://www.66law.cn/special/yingyezhizhao/)、授权[委托书](https://www.66law.cn/special/wts/)、[身份证](https://www.66law.cn/special/jmsfz/)复印件等资料，我们一方面对自己的信息，尤其涉及隐私的信息都很忌讳，都不想让别人知道，但是随着社会经济的发展，人们追逐利益的时候，逐渐将自己作为人的立身之本都忘记了，衍生出很多麻烦事，这些都导致整个社会的信用体系在下滑，那么能够止住这样趋势的方式就是平等交易的过程需要由书面文件将其固定下来。也就是我们通常所说的签合同。

签合同，在经济活动中就显得比较正式，双方都会估量自己与合作伙伴，是否能够完整履行合同，如果一方或双方都不能履行合同的，那么双方很可能就达不成合作，因为功利性特质决定合作必须是可顺利履行，如果不能履行，那就失去合作的基础，那么合作者就不会继续下去。这个特性在法律上就可以视为合作双方均要全面履行自己的义务，如果有一方或双方均不能完全履行自己的义务，那合作就没有必要存续下去，因为现在是信用经济，如果合作中一方或双方无信用，那么就会增加交易成功的成本，反而阻碍交易的顺利进行。

其实本质上来说，合同经济就是信用经济，签合同就是来建立和完善信用经济的体系的。我国自古‘白纸黑字’之说，也就是说空口无凭，一般人也不会仅仅以一方口头陈述就相信会怎么样？故而签合同就显得非常重要，签合同的主要作用就是固定双方在合作中的权利义务，一旦变成书面的文件后，那么就是事实书面化，想耍赖都不行，这就很大程度杜绝了空头合同，提升经济活动中的成交和履行质量。

因为合同的存在，社会产品的整体质量也在无形中获得提升，因为劣质、假冒的产品无法成为合同的标的物，因为合同设置了质量条款、违约条款，如果质量达不到要求或标准，那是要承担违约责任的，故而一般生产企业也不会为了提供劣质假冒产品来损害自己企业的发展利益。这就使得产品质量具备产品本质属性，经久耐用。在合同普及后，整个社会的质量均有不同程度的提升。这时合同就不仅仅是几张纸而已。

为了建立社会信用体系，推动合同体系建立完全有必要。

——如何签订合同

        笔者前两篇文章已经对合同及签合同的意义进行了阐述，现在我们一起进入如何签订合同。很多人对此可能会感到不屑一顾，认为这会都还要说，签合同不就是和对方签订书面的文件吗？这还有什么问题和门道不成？

        对于普通人来说，如上所理解的也不是不可以，很多时候还不会由签订合同一说，比如去超市买东西，去理个头发什么的根本不会由这个环节，还谈什么签合同，那不是瞎扯吗？是否瞎扯？那我们就扩大一下范围，将角色多样化，假如您是超市的供应商，而超市又要求账期结算，这时候你还觉得签合同是多余的吗？我想任何人都会觉得应该签订合同，而且约定的越严格越好，否则自己的权利得不到保障。

       是的，小额的交易，人们都没有签合同的行为，因为那不属于人们关注的问题。人们关注的问题是，假如自己投入后，遇到账期和权利义务问题，怎么保护自己，就是他们要思考的问题了。而如何签订合同，在此时就显得很重要了。

        那我们应如何签订合同？

       签合同对于合同当事人有很多要求：

       首先，[合同当事人](https://www.66law.cn/laws/636723.aspx)须具备民事行为能力。如何理解这个专业名词？简单说就是合同当事人都成年或具备合同要求的年龄，或具备合法资质。前面是对自然人的要求，后是对非自然人要求。自然人一般要求在年满18岁，这是成人的标志年龄，但还有一些特别的合同，不需要年满18岁。非自然人的话，一般要求许可或登记，然后提供营业[执照](https://www.66law.cn/special/yingyezhizhao/)等资质。

       其次，当事人具备合意。只有当事人希望签合同，那么才会有签合同的需要。如果当事人都没有达成一致，那么就是没谈拢，那怎么可能签合同呢？

      再次，签订的合同内容符合符合法律规定。简单说就是，合同内容是约定合法标的物的，或对权利义务做了合法约定的，没有违反法律规定（没有过高的利息、无明显失衡等）

      最后，就是合同具有可履行性。就是说，当事人签订合同后，所约定的事项是可以履行的，也是能够被履行的，不然签了壹份不能履行合同，那与没签合同一样。

       把握上述四个条件，我们就能很好应付简单的合同，诸如租赁合同、[采购合同](https://www.66law.cn/special/cght/)等。

——签合同的主体

上一篇文章，笔者在文章中已经明确的阐述了，签合同的四个条件，请各位读者跟随笔者一起进入具体的了解。下面我们进入签合同条件的学习，今天我们先学习：合同的主体条件。

《中华人民共和国[合同法](https://www.66law.cn/tiaoli/4.aspx)》对签合同的主体条件有明确的规定，加上《中华人民共和国民法总则》及《中华人民共和国[民法通则](https://www.66law.cn/tiaoli/20.aspx)》等均有明确，合同的主体分为：

第一类：自然人

这类主体需要分为三个阶段分析：

第一阶段：无民事行为能力人。意思是指这个阶段的人用钱买东西，[监护人](https://www.66law.cn/special/jianhuquan/)可以把钱要回来。这个阶段，自然人没有行为能力，故而在这个阶段，行为人所从事的对外合同均不会产生效力，这是因为，这个阶段的人，心智未开，智力有限，达不到明确表达自己全部真意的条件，所以法律规定，这个阶段能够发生效力的行为为最简单的获得零花钱等行为，其他的计算有也不会有效力。这也是为了保证合同的公正性，公平性，不至于让合同不能履行，那就没有任何意义。譬如让四五岁小孩子去购买金戒指、空调等物件，即算是付了款，东西也送回家，但是小孩子的监护人也有权对该合同进行撤销。

第二阶段：[限制民事行为能力人](https://www.66law.cn/special/xzmsxwnlr/)。意思是指这个阶段的人用钱买东西后，要看这个东西价值有多大，如果是超过一定数额，那么合同生效就要监护人进行追认，如果没有进行追认，那么钱也是可以要回来的。如果没有超过数额，那么前就要不回来了。也就是说这个阶段所签订的合同，效力是待定的，合同的生效要看标的物的价值，价值过大，则需要监护人追认，不追认则无效，追认的，则生效。譬如一个十四岁的人去商店购买一件衣服，这不需要监护人追认，即可生效，如让他去购买一万块钱的钻石戒指，那么这个合同就是待生效合同，主要监护人追认。

第三阶段：完全民事行为能力人。这个阶段签合同就没有限制，只要双方达成合意，就可签订合同，不存在主体瑕疵。

第二类：法人、组织和其他机构

这一类合同主体相对来讲，就没有那么多的条件和阶段，只要这一类主体完成法律规定的登记和许可程序，获得资格即可签订合同，并不需要追认，所以很多合同，只要标的额大一些，都会以这一类主体的名义进行。

所以，我们在从事社会经济活动的时候，一定要对对方进行核实，看对方有没有主体资格，否则我们所签订的合同就可能会生不了效，那就浪费自己的时间和精力。

# ——合同内容的合法性

签合同，就一定要注意这个条件，很多时候我们没有签合同，都是口头达成合意，就进入执行，也就是说，我们国家的很多交易都是通过口头交易完成的，或者用更书面的语言来说，就是熟人交易。

## 一、熟人交易。

熟人交易的成本小，容易接受，在资金充足的时候能够得到更好的履行。因为国人对于书面的东西都有一种反感的思维模式，认为都是几个熟人，还签订什么合同咯？直接谈好价格和货物补救可以了吗？但是这就造成一个困局：很多口头合意在履行过程中随着双方的合作深入，一方或多或少的会改变，因为国人做生意，最是唯利是图，只要最便宜，质量其次，自己 的成本下来，才是王道。所以他就会去寻找更便宜的供应商，这个时候他就会挑剔一方的供货什么的有问题，那个什么的又不好？当你想去维权的时候却发现双方好像没有签订合同，更不用说是如何对产品质量约定的，之隔时候后悔就已经来不及了。

## 二、合同内容的合法性。

说到要签合同，就一定要注意合同的约定，很多合同里面内容约定，看似适合双方履行，产品质量、数量什么的都约定的比较清楚，但是最后在法院时却得不到支持，这是为何呢？这就是我们接下来要讨论的知识点——合同内容的合法性。

如何审查壹份合同具备合法性呢？关键看几点：

**1.首先要看合同是否与现行法律相违背，尤其是否违背法律的强制性规定**。什么是法律的强制性规定？我们所说的法律都是由全国人大及其常委会制定的，法律的规范性分为几类，有管理性的、有强制性的等等，然而合同内容是不能违反法律规定，如法律规定未经许可，不得经营电信网络业务。有这个规定，那么经营主体（我们口中的老板们）就不能经营，否则就算签了合同，合同都是无效的。因为经营主体未获得许可，属于违法经营。但是为了鼓励社会经济的交易成功，国家也放宽了条件，对于一般违法的（违反管理性法律规定的），还是认可合同效力，不轻易对这种违法情形的合同进行撤销，否则不利于社会经济交易的稳定。

**2.其次要看合同内容约定的权利义务是否合理公平**。如果合同内容约定的不合理，乙方极力规避自己的义务，或者不给自己设定任何义务，只享受权利，那么这样的合同也是不行的。

**3.合同约定内容是否能够实现**。如果合同约定的很多，很细。但是所约定的内容不能实现，那也等于没有约定。那是空中楼阁，镜中花，水中月。如果约定要采购几公斤海洛因，这就是不能实现的内容，而且这标的物也是非法的，属于法律禁止的违禁品。

**4.是否存在偷漏税情形。**合同是经营主体之间合作交易的文书，也是行政机关对经营主体进行税务核查的依据，因为法律规定，经营主体之间的交易，须开具发票，那么合同就是开具发票的依据，故签订合同是经营主体必须进行的一个交易步骤。韩通里面必须有明确的约定，含税及税率，便于税务机关核查。如果没有，那么就存在偷漏税的情形，那么合同就存在瑕疵，后续需要及时完税，否则就存在税务风险。

# ——合同主体间的合意

合同是见证双方合作的书面文件，是合作的基础。但是合同的成立必须建立在合同主体之间的合意，用书面的语言来说，就是要约和承诺。

## 一、如何表达合意？

合意就是双方当事人对即将要合作事项或内容达成一致的意思表示。如何理解呢？首先我们举个简单明了的例子，小王在光明小区开了一家干洗店，并向外公布了干洗价格表，成人衣物15元/件，羽绒服另外加15元。一天小光就拿着自己的衣服去了，他那的有外套、毛衣和羽绒服，总计算下来要120元，后来经过讨价还价，最终双方同意100元成交。

这就是一个签合同的过程，虽然无书面合同，但是双方对洗衣服这件事都没有争议，那就是小光将自己的衣服委托给小王，小王收费后负责将小光的衣服洗干净。这是我们生活中最常见的合同形式。这个合同之间的双方意思表达直接明了，无其他因素，就是有衣服要洗，然后是给多少钱，什么时候能够洗完，什么时候来取。

将这个案例书面化一下：由小光向小王发出一个要约，在经过讨价还价的过程后，小王做出了一个 承诺，这样一个合同就建立起来。这也就是法律规定的要约和承诺。合同中的要约和承诺就是文章标题所说的合意。

## 二、合意必须符合法律规定。

我们在建立合同时，合意的表达一定符合法律规定，在上一篇文章里也由阐述，如果某甲发出一个违法的要约，就算是有承诺，那也不能建立起壹份有效的合同。譬如某甲向某乙发出需要购买2公斤的海洛因，某乙是不能进行承诺的，因为海洛因属于违禁品，不能像商品一样正常流通，所以不能承诺，否则就是违法犯罪，是要受到法律制裁的。

所以我们在表达合意的时候，一定在法律规定的范围内，不能超越法律规定红线，否则不仅[合同无效](https://www.66law.cn/laws/126059.aspx)，更甚者会让自己身陷囹圄。

## 三、合意要明确，不要含糊不清。

很多时候，我们所涉及的合同都很简单，不需要解释太多，一听就很明确，但是有的时候，就很难讲的清楚，如有的掮客或皮包客说从事的工作就是很难一下讲清楚的，甚至有时候就算签了合同都搞不清究竟是干什么。如有的理财产品，很少由产品能够将分红讲清楚的，因为他们不能讲分红是如何来的，只是笼统的讲给你多少分红，这也就是社会上许许多多被骗的人经历过的事。

因为高利润就意味着高风险，但是什么是高风险？没人讲清楚。故而一旦投资不能回本，公安机关就直接介入，列入刑事范畴，以此来稳定社会。这是治标，并未对根本源头进行治理，为什么会有完全亏损呢？合同应该明确高风险包含什么内容？那些是认为？那些是客观存在的，而承诺给客户的要排除认为的高风险，讲清楚才是真正的合意，否则从一开始就存在隐瞒关键事实，那么就是可以撤销的。

故而，在签合同的时候，一定要将双方确定的合意固定下来，这样的合意才是对双方有利的。依据这样的合意，合同履行才会更加顺畅。

——合同无效的分析

[合同无效](https://www.66law.cn/laws/126059.aspx)，很多人都会简单理解为对方骗了我签合同，那么就肯定是无效的合同，也有的人认为不能满足自己的意愿的也是无效的，诸如此类的不胜枚举。然而这些观念都没有说清楚一分合同究竟为什么会无效？

那究竟什么样的合同是无效的呢？下面笔者就一一为读者到来：

一、法律的明确规定。

《中华人民共和国[合同法](https://www.66law.cn/tiaoli/4.aspx)》第五十二条明确规定 有下列情形之一的，合同无效：

(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。

二、对法律规定无效的分析

1.以欺诈、胁迫的手段订立的合同，损害国家利益的合同无效，损害社会公共利益。这里我们需要注意的就是一般欺诈或胁迫的合同，不宜直接认定为无效，要看欺诈或胁迫的目的是什么？有的欺诈或胁迫只是为了给自己牟取一些私利，没有上升到国家或公共利益，故而就算是一般欺诈或胁迫并不会导致合同当然的无效，生活中有很多这样的合同，就算是[购房合同](https://www.66law.cn/special/gfht/)中都存在各式欺诈或霸王条款。为什么只有损害国家利益，才认定为无效呢？这是因为在我国，国家属于公共范畴，你谋取私利可能不对，但不能牟取公共利益为私有，这样会导致利益性质变换，如果利益性质变换，那么就存在 利益的重新分配问题，故而需要对此直接做出禁止性规定；

2.恶意串通，损害国家、集体或者第三人利益的合同无效。什么是恶意串通？就是两个人合起伙来搞第三人名堂。国家为什么要将这个定为无效合同呢？其实也不难理解，其中还是涉及到利益的分配问题，因为利益是社会的驱动力，虽然对外声称生产力是决定因素，但是为什么要提供生产力，就是为了获得更多利益。

3.以合法形式掩盖非法目的。这个理解起来估计还是有难度。为什么呢？什么叫合法形式？什么又是掩盖非法目的？合法形式是指合同双方按照正常的程序来谈，谈价格、谈数量、谈责任等，看起来都是合法的，直到签订合同。但是最终合同却没履行，为什么呢？是因为合同的当事人从根本就不按照签订合同履行，有的合同签了购买商品，但实际确是买卖违法产品等。

4.违反法律、行政法规的强制性规定。这个条款是遇到最多的条款。合同内容违法不一定无效，还可以补救，但是一旦触犯强制性规定后，那就算符合其他条件，也是直接无效，这是法律处的强制性。

综上所述：合同的无效基本是触及利益置换（私利与公利置换），一旦触及合同就会归于无效。

# ——债权的有效性

       在国人大众的意识里面，依然存在一个朴素的观念——欠债还钱，天经地义。但是随着社会发展，很多债权人却发现，欠钱有时候不一定能够要的回来。为什么呢？下面笔者就带大家一起来剖析原因：

## 一、国家法律有明确规定。

我国《民法总则》有明确规定，普通债权的时效保护期为三年，如果[债权人](https://www.66law.cn/special/zhaiquan/)不在保护期内行使自己的权利，那么法律规定的权利就会因过期而失效。而我们的债权属于普通规定，因而债权人需要在规定期[限行](https://www.66law.cn/special/xianxing/)使自己的权利。因为法律不保护权利懒惰者。权利的设立就是要权利享有着积极行使，如果连权利都不积极行使，那又怎么能够处理好其他的呢？因为随着法治的推进，国家法律明确规定债权的保护时效，所以在规定的时效内不主张，过了时效就丧失了胜诉权，也就意味着债权人通过合法的手段已经要不回债权了。

## 二、多数国人认为面子很重要，一般欠钱也是亲朋好友，故拉不下脸去催要。

在这里，需要解释一下的是可能部分债权人并不是因为不积极行使权利，但是拉不下面子。因为很多时候，我们愿意出借的对象都是自己的亲朋好友和同事，但是因为种种原因，这些个借钱的人都没有还钱，有的是真没有钱还，有的是有钱但不还，所以就接着产生扯皮的事，再接着亲戚、朋友都没有的做，就是因为经济的纠纷，出借人不想把关系搞得太僵，后果就是自己总是那不回债权。如果能够拿回来那么关系也差了很多，回不到出借之前的关系程度。所以就产生很多陈年旧账，只要吵架就会翻出来说，但又能如何呢？一样达不到要回债权的目的。

上述两个点就是目前民间借贷的关键点。如何破除这两个点？要回属于自己的债权，就是当前出借人的痛点，下面我介绍一些行之有效的方法，来避免出现上述痛点：

1.出借人首先要有一份行之有效的借款凭证（针对大额，超过三千元），这个是出借人的根本凭证，约定清楚出借形式（现金还是转账）、约定清楚还款日期、是否约定利息、借款用途、借款人身份信息、住址和联系方式。

2.及时以文字形式进行催告借款人还款，延续保护时效；

3.让借款人出具还款计划，同样可以中断时效；

4.让借款人提供抵押或担保；

5.委托第三方清收等。

借款人需要多了解借款人的情况，预防借款人出现还款不能的情况，找到后续维权的线索，维护自己的合法权益。