

买卖合同法全文(实用5篇)

随着人们法律意识的加强，越来越多的人通过合同来调和民事关系，签订合同能够较为有效的约束违约行为。合同的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的最新合同模板，仅供参考，希望能够帮助到大家。

买卖合同法全文篇一

第一百三十条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。

第一百三十一条买卖合同的内容除依照本法第十二条的规定以外，还可以包括包装方式、检验标准和方法、结算方式、合同使用的文字及其效力等条款。

第一百三十二条出卖的标的物，应当属于出卖人所有或者出卖人有权处分。法律、行政法规禁止或者限制转让的标的物，依照其规定。

第一百三十三条标的物的所有权自标的物交付时起转移，但法律另有规定或者当事人另有约定的除外。

第一百三十四条当事人可以在买卖合同中约定买受人未履行支付价款或者其他义务的，标的物的所有权属于出卖人。

第一百三十五条出卖人应当履行向买受人交付标的物或者交付提取标的物的单证，并转移标的物所有权的义务。

第一百三十六条出卖人应当按照约定或者交易习惯向买受人交付提取标的物单证以外的有关单证和资料。

第一百三十七条出卖具有知识产权的计算机软件等标的物的，

除法律另有规定或者当事人另有约定的以外，该标的物的知识产权不属于买受人。

第一百三十八条出卖人应当按照约定的期限交付标的物。约定交付期间的，出卖人可以在该交付期间内的任何时间交付。

第一百三十九条当事人没有约定标的物的交付期限或者约定不明确的，适用本法第六十一条、第六十二条第四项的规定。

第一百四十条标的物在订立合同之前已为买受人占有的，合同生效的时间为交付时间。

第一百四十一条出卖人应当按照约定的地点交付标的物。

当事人没有约定交付地点或者约定不明确，依照本法第六十一条的规定仍不能确定的，适用下列规定：

(一)标的物需要运输的，出卖人应当将标的物交付给第一承运人以运交给买受人；

(二)标的物不需要运输，出卖人和买受人订立合同时知道标的物在某一地点的，出卖人应当在该地点交付标的物；不知道标的物在某一地点的，应当在出卖人订立合同时的营业地交付标的物。

第一百四十二条标的物毁损、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。

第一百四十三条因买受人的原因致使标的物不能按照约定的期限交付的，买受人应当自违反约定之日起承担标的物毁损、灭失的风险。

第一百四十四条出卖人出卖交由承运人运输的在途标的物，

除当事人另有约定的以外，毁损、灭失的风险自合同成立时起由买受人承担。

第一百四十五条当事人没有约定交付地点或者约定不明确，依照本法第一百四十一条第二款第一项的规定标的物需要运输的，出卖人将标的物交付给第一承运人后，标的物毁损、灭失的风险由买受人承担。

第一百四十六条出卖人按照约定或者依照本法第一百四十一条第二款第二项的规定将标的物置于交付地点，买受人违反约定没有收取的，标的物毁损、灭失的风险自违反约定之日起由买受人承担。

第一百四十七条出卖人按照约定未交付有关标的物的单证和资料的，不影响标的物毁损、灭失风险的转移。

第一百四十八条因标的物质量不符合质量要求，致使不能实现合同目的的，买受人可以拒绝接受标的物或者解除合同。买受人拒绝接受标的物或者解除合同的，标的物毁损、灭失的风险由出卖人承担。

第一百四十九条标的物毁损、灭失的风险由买受人承担的，不影响因出卖人履行债务不符合约定，买受人要求其承担违约责任的权利。

第一百五十条出卖人就交付的标的物，负有保证第三人不得向买受人主张任何权利的义务，但法律另有规定的除外。

第一百五十一条买受人订立合同时知道或者应当知道第三人对买卖的标的物享有权利的，出卖人不承担本法第一百五十条规定的义务。

第一百五十二条买受人有确切证据证明第三人可能就标的物主张权利的，可以中止支付相应的价款，但出卖人提供适当

担保的除外。

第一百五十三条出卖人应当按照约定的质量要求交付标的物。出卖人提供有关标的物的质量说明的，交付的标的物应当符合该说明的质量要求。

第一百五十四条当事人对标的物的质量要求没有约定或者约定不明确，依照本法第六十一条的规定仍不能确定的，适用本法第六十二条第一项的规定。

第一百五十五条出卖人交付的标的物不符合质量要求的，买受人可以依照本法第一百一十一条的规定要求承担违约责任。

第一百五十六条出卖人应当按照约定的包装方式交付标的物。对包装方式没有约定或者约定不明确，依照本法第六十一条的规定仍不能确定的，应当按照通用的方式包装，没有通用方式的，应当采取足以保护标的物的包装方式。

第一百五十七条买受人收到标的物时应当在约定的检验期间内检验。没有约定检验期间的，应当及时检验。

第一百五十八条当事人约定检验期间的，买受人应当在检验期间内将标的物的数量或者质量不符合约定的情形通知出卖人。买受人怠于通知的，视为标的物的数量或者质量符合约定。

当事人没有约定检验期间的，买受人应当在发现或者应当发现标的物的数量或者质量不符合约定的合理期间内通知出卖人。买受人在合理期间内未通知或者自标的物收到之日起两年内未通知出卖人的，视为标的物的数量或者质量符合约定，但对标的物有质量保证期的，适用质量保证期，不适用该两年的规定。

出卖人知道或者应当知道提供的标的物不符合约定的，买受

人不受前两款规定的通知时间的限制。

第一百五十九条买受人应当按照约定的数额支付价款。对价款没有约定或者约定不明确的，适用本法第六十一条、第六十二条第二项的规定。

第一百六十条买受人应当按照约定的地点支付价款。对支付地点没有约定或者约定不明确，依照本法第六十一条的规定仍不能确定的，买受人应当在出卖人的营业地支付，但约定支付价款以交付标的物或者交付提取标的物单证为条件的，在交付标的物或者交付提取标的物单证的所在地支付。

第一百六十一条买受人应当按照约定的时间支付价款。对支付时间没有约定或者约定不明确，依照本法第六十一条的规定仍不能确定的，买受人应当在收到标的物或者提取标的物单证的同时支付。

买卖合同全文篇二

大型成套设备买卖是以成套机器设备买卖为基本内容，涵盖货物贸易、技术贸易和服务贸易的综合贸易形式。

其中，不仅是将各种复杂的机器设备装配成套，而且还包括专利技术、专有技术的输出，以及工程、物资、劳动力的输出。

因此，大型成套设备的买卖通常由一份主合同和若干份从合同以及附件构成。

1、主合同

大型成套设备买卖的主合同规定交易的最主要条款和条件，以及买卖双方的最主要权利和义务，通常包括：设备的型号、

性能、价格、付款方式、运输、包装、单证、交货及验收程序、质量保证、违约责任、不可抗力、争议解决、适用法律等等。

这些主要条款都需与从合同及附件一起结合适用。

2、技术附件

除主合同外，大型成套设备的买卖合同会将设备的性能、规格和技术指标等作为合同的首要附件。

这类技术附件实质上是对合同项下卖方品质担保义务的细化，其中规定的技术标准或参数等是评判设备质量是否符合合同要求的重要标准，直接关系到对卖方供货是否违约的评判。

但是，由于订立合同时，双方通常将注意力和谈判的重点放在付款、交货、验收等主合同条款上，技术附件往往得不到应有的重视。

尤其是当大型设备由若干部分组成，各个部分的技术指标比较繁杂时，当事人有可能没有逐条细致地审查，以致有关条款规定比较笼统模糊，或者附件条款之间、附件与主合同条款之间存在冲突。

如果当事人依赖交货后的检验，而在订立合同时未对技术附件加以细致审查和明确约定，有可能给未来的检验埋下隐患。

例如，由于技术条款对于部件规格约定不明，卖方有可能以价格昂贵的大规格零件定价，而以真正适合买方生产能力的小规格零件交货，买方支付了高价，却没有可依据的规格标准，无法在检验中提出异议，卖方因未违反对设备性能的承诺和保证而不需承担任何违约责任。

3、设备的设计

很多时候，大型成套设备是根据买方的特殊生产需求定做的。

卖方有时需要根据买方提供的设计图纸和技术参数进行制造；有时设计工作也会委托卖方完成，经买方确认后进行制造；或委托由买方认可的第三方设计，卖方根据第三方的设计进行制造。

在这种情况下，合同附件就会包含买方提供或确认的设计图纸、设计方式，或列明买方的生产规模、成品规格及产能需求等。

如果据此制造出来的设备最终无法使用，或无法产出合格成品，或无法满足买方要求的生产能力，就有可能是设计方面的瑕疵导致的。

对于设计是否存在瑕疵，设备制造是否与设计相符，以及哪一方当事人应对设备在生产运转中发生的故障负责等，都首先有赖于合同及其附件的明确约定，以及对有关条款的解释。

如果合同对于设计瑕疵及由此导致的违约责任没有约定或约定不明，发生纠纷时，当事人之间的责任划分将比较复杂和困难。

4、基础工程

由于大型成套设备往往自成一个独立体系，需要专门建造基础设施为其运转提供空间、动力和原料。

因此对于基础工程的建设要求也是大型成套设备买卖合同常备的附件之一。

由于设备的运行使用系在买方工厂所在地进行，故多数情况下，基础工程的建设由买方自行承担或委托第三方完成，卖方负责提供参数要求，例如安放设备的台架的尺寸、水电接

驳、压力要求等。

在实践中，如因设备无法正常运转或无法达到合同约定的性能指标而产生争议，卖方最常提出的抗辩之一就是基础工程不达标，如电压不稳、水质不纯等。

如合同对基础工程应达到的指标约定不明，则就设备是否存在瑕疵、以及何方应对此承担责任的认定将变得更加困难。

此外，基础工程的建设进度也直接影响着设备的验收交货、质保期和/或索赔期的起算等对买卖双方的权利义务至关重要的事项。

基础工程未能按期完工，将可能致使买方遭受重大损失。

如基础工程系委托给第三方完成，则对于买方所遭受的损失，若超出负责工程建设的第三方在建设时所能够预见到的金额，则该第三方对超出部分不应承担责任；但要求根本没有过错的买方承担该部分损失，无疑也是不公平的。

故在合同没有明确约定的情况下，第三方将在何种范围内对买方因工期延误而遭受的损失承担赔偿责任，将成为双方争议的核心。

5、金融工具

由于大型成套设备买卖所涉金额巨大、交货批次多、时间长等特点，往往不是一次性付款，而是分期、分阶段付款。

故此，对于卖方而言，为了预防风险，其往往会要求买方提供可分期付款的跟单信用证、见索即付的银行保函或其他形式的担保，以保障款项的按期支付。

另一方面，为确保卖方履行合同义务，买方也会要求卖方以

备用信用证或见索即付的银行保函等方式提供必要的履约担保。

在当事人提供履约担保的情况下，相关信用文件或担保合同也会成为大型成套设备买卖合同的附件和组成部分。

在主合同签订时，备用信用证/银行保函等格式，往往被列为主合同的附件。

虽然《国际备用信用证惯例(internationalstandbypractices)》和《见索即付保函统一规则(uniformrulesfordemandguarantees)》等国际惯例已得到广泛适用，但由于各国金融体制、法律规范和操作惯例的差别，一方提出的担保格式不一定能够被另一方国家银行所接受，或担保需经过一定的审批或登记手续才可产生法律效力。

如事先未加审查，在履约过程中有可能难以实现相关担保，使当事人因此遭受损失。

对提供担保的一方而言，如无法出具与合同附件所列格式相同且有效的银行保函，则可能构成违约；对另一方而言，如一方出具的保函因格式不符而无法在本国承兑，其权利的实现会面临额外的成本和障碍。

因此，缔约过程中，当事人应尽可能就保函格式及效力咨询本国银行及相关主管机构审查确认，最终讨论确定一个双方银行都能接受的方式，以免日后争议。

6、技术许可、劳务输出及人员培训

由于大型成套设备的运转需要特定的技术人员进行正确操作，因此大型成套设备买卖合同也会经常附有技术人员服务合同(即劳务输出)和人员培训合同。

另一方面，由于设备上有可能附有专利、商标、专有技术等具有商业价值的知识产权，大型成套设备的. 买卖合同往往还会附有知识产权许可使用合同以及保密协议等。

这些合同附件直接关系到大型成套设备的实际使用、正常运转，是影响大型成套设备买卖交易能否顺利完成的重要依据。

当事人应审查这些合同附件是否约定充分、详尽，并确保妥善履行。

二、交货及验收

由于大型成套设备通常由多个部分组成，往往是按照装配顺序，边生产、边交付，在合同履行过程中会发生多次交货、安装和验收。

从设备交货到验收，通常会经历以下几个阶段：

1、检验

设备在制造工程中，买方一般会来工厂检验，有些买方还会派员全程指导卖方制造。

设备的检验还有是在到达目的港后由买卖双方联合进行开箱检验。

在包装完好的情况下，如检验发现设备存在损坏、缺陷、短少或不符合质量标准 and 规格的情况，买方有权要求买方修理、更换、补供或赔偿。

如是运输中发生的问题，则需向承运人或保险公司索赔。

有时，为稳妥起见，买方也会在设备生产完毕后或发货前，派员到卖方工厂或发货港对设备进行装船前预检。

买方也会委托专业第三方检验机构出具报告，才可装船。

2、安装

当在现场的基础工程建造完成，整个设备或可独立运行的部分设备运抵买方工厂，具备安装条件后，将进行设备的安装，并对设备的水电连接、压力水平等进行测试。

3、机械试车

安装竣工后进行机械试车，即设备空转运行，以检查设备是否能够正常运转。

4、投料试车及性能考核

在机械试车后，买卖双方将会约定一个时间开始投料试车。

这是对设备进行验收的最重要环节。

投料试车通常会不间断地运行一段时间，如一周或一个月，期间对设备进行性能考核，以检验设备是否能够持续地生产出合格的产品，以及是否能够达到并保持约定的技术参数和生产能力。

买卖合同法全文篇三

近日，我接收了公司委派的业务，需要与另一家公司进行买卖合同的签订，进行商品的交易。在这个过程中，我深切地感受到买卖合同法对于商业合作的必要性。在与对方公司的沟通、询价、订货以及最后签约的过程中，我逐渐了解和掌握了买卖合同法，并产生了一些心得体会。

第一段：买卖合同法对于商业合作的必要性

买卖合同是我国商业活动中不可或缺的一环。在商业合作中，合同是担保商业行为合法有效的重要文书，而买卖合同则是商业活动经常涉及到的合同种类之一。通过买卖合同法，可以规范企业间的交易行为，明确双方的权利义务、风险责任、纠纷解决方法等内容，从而促进商业交易的顺利进行。购买或销售商品，不仅仅是一项单纯的交易行为，背后还涉及着经济效益、市场品牌、信誉等方面的影响。买卖合同法的作用是确保买卖双方达成合法有效的交易，保障了商业活动的可持续性。

第二段：了解合同内容，避免风险纠纷

在与合作公司进行沟通时，我深刻地认识到了合同内容的重要性。在讨论合作事宜时，了解合同内容，明确条款的细节，对于避免日后的风险纠纷至关重要。例如，在与合作公司订购衣服的数量时，我语言表达不清，导致对方误解我们的需求，最后导致了一次不必要的返工。如果我们在合同内容上写清楚订货数量和规格，再经过双方确认后签署，这样的事情就不会发生。可见，正确理解合同内容，将条款落实到位，可以有效地避免日后的风险纠纷。

第三段：注重交易细节，增强合作品质

在订货的过程中，对于商品的质量、价格、交货时间等细节方面的把握，可以直接影响到合作品质的高低。因此，在挑选商品时，我们不仅要考虑价格因素，更需要考虑商品质量和性价比。一些企业为了追求低价格，而选择质量差的低端产品，最终导致质量问题，影响商业合作。买卖合同法规定了保证合同商品的质量和数量免受瑕疵的规则，补偿责任等，对于商品的质量问题具有明确的售后规定。因此，注重交易细节，注重商品的质量和实际性价比，对于提高合作品质和增强企业的信誉度都有着极为重要的意义。

第四段：了解补充协议，提高合作效率

在我与合作公司的协商中，发现有时会出现某些特定情况的协定，而这些特定情况在合同中未予规定。此时，双方可以通过签署补充协议来达成一致。补充协议是在原有合同的基础上，对合同条款进行了具体化、完善化的补充协定。在我们的合作中，与合作公司进行补充协议的签订，不仅提高了合作效率，增强了合作的顺利进行，而且还有助于提升日后相互信任的关系。

第五段：总结心得，展望未来

在与另一家公司进行买卖合同的签订，进行商品的交易中，我通过实践深切地感受到了买卖合同的必要性。了解和掌握买卖合同对于商业合作的进行有着积极的促进作用。正确理解合同内容、注重交易细节、了解补充协议，都是增强合作品质、避免风险纠纷、提高合作效率的有效手段。在未来的商业合作中，我将更加努力，通过积累实践经验，不断提升自身能力，为公司业务的发展做出更多的贡献。

买卖合同全文篇四

买卖合同自1986年10月起正式实施，是我国商事活动中不可或缺的一部分。在接触经商活动之前，很多人可能认为它只是一本晦涩难懂的法律条文，实则并非如此。在实际的商业操作中，购买、销售者应当了解买卖合同的相关规定，避免出现不必要的法律风险。然而，只有真正体验和实践，在经历过错误，才能更好地领悟这部法律的精髓。因此，本文将介绍作者在实现过程中获得的一些心得体会，以便更好地帮助读者理解该法律并更好地应用它。

第二段：遵循诚实信用原则

在合同中，诚信原则应该时刻被遵循。购买和销售者应当在交易前互相了解对方的能力、信誉、资质、业务经验以及过去合作的情况，以此为依据决定承包合同的能力、签订合同

的方式、保证合同中条款的具体要求。此外，合同双方应该始终保持诚实和透明的交流。如果没有规定或约定，双方应协商处理，并谨慎避免在口头或书面意见上与另一方意见不一致的情况。在有利于交易的情况下，采用特别规定、约定和条款。

第三段：注重合同内容

合同内容应完整、规范、合理。在签订买卖合同时，合同的内容不仅表达了双方的意图和诉求，而且也影响到合同的执行程度。如果合同未明确规定条款或不合理的条款，会导致[1]合同的执行难度，因此在签订合同时必须明确每一项权利和义务的相关条款。此外，在签署合同时，一定要诚实的陈述事实，防止出现错误或欺诈的情况，一旦出现这种情况，将会对商事活动产生极大的不利影响。

第四段： 强调风险和保障

在实际的商业操作当中，风险和保障是一个非常重要的因素。而在买卖合同中，卖方要应当向买方说明或者留置未履行的财产权直到买方付款的条款，这一规定充分保护了卖方的利益。同时，为避免损害双方合同的权益损失，买家和卖家应该严格按照买卖合同中的规定，在履行约定下的时限、地点、数量、质量方面做好充足的准备。双方还应该加强对物品的保管和保险，防止发生财产损失。

第五段： 总结

在商业领域，买卖合同法是非常重要的。在实践操作中，遵循诚信原则、注重合同内容、强调风险和保障都是十分必要的。合同双方应当加强沟通，协商处理好合同中的条款和截止日期，合理地分配双方权利和义务。只有这样，才能确保合同的有效执行，达到双方的目标。充分地实践和运用买卖合同法，能够让商家更好地完成交易、规避商事活动

的风险，为自身创造更大的财富和效益。

买卖合同全文篇五

买卖合同是我们日常生活中不可避免的，但是往往在签署买卖合同时我们并没有意识到它的重要性。然而，一份合同的签署关乎我们的日常利益和生意。买卖合同法实施以来，使得买卖合同的签署和执行更加规范化，也方便了消费者和企业的交易。在此，本人结合自身经验，对于买卖合同法有了一些心得体会。

第二段：了解合同法的重要性

在签署合同之前，需要了解合同法的相关条款，不仅仅是为了防止双方中有一方可能会出尔反尔，而且也是对应不同的情况给出应对措施。例如，合同中的交货日期是非常重要的，如果双方不能达到一致，就可能会引起双方间的矛盾和纠纷，因此，在签署合同时一定要注重条款的明确和完成。通过加强对于合同法条款的了解，双方可以在签署合同时明确自己的权益和义务，从而达到双方互利互惠的目的。

第三段：纠纷解决

在生意中，我们往往无法预知发生的事情，有时候买卖的物品不免存在一些质量问题或者交货时间问题等，因此，意外纠纷的发生也是事情难以避免。但合同中的条款可以使我們更好地解决这类问题，从而减少损失。当然，要想依据合同条款解决纠纷，就必须在签署合同时将所有可能的情况列入，并且明确双方的权益和义务。如果合同条款足够明确，一旦发生纠纷，结果就会更加明确。

第四段：签约方的信用

在签署合同时，要特别关注签约方的信用，需要严格审核对

方的背景、历史以及信誉情况。如果此次贸易的金额巨大，为了砍掉成本而将其和小商家打包在一起，而不对对方进行审核，那么，很有可能因此而造成更大的损失。对于合同签署方的背景和信誉情况，要尽可能进行了解，了解对方的经济实力，确保对方的信用得到有效保持。

第五段：总结

综上所述，买卖合同法在现实生活中的应用，是一项非常重要的法规。在签署合同之前，需要认真的了解相关条款，清楚双方的权益和义务，以免出现不必要的损失和时间浪费。同时，签约方的信誉检查也非常重要，要通过各种渠道进行了解，保证交易的安全性。总之，规范的操作可以避免不必要的麻烦和损失，营造和谐而稳定的贸易环境。