

江苏省高级人民法院

民事判决书

(2004)苏民二终字第301号

上诉人（原审原告）江苏龙腾贸易有限公司，住所地在江苏省张家港市华昌路148号。

法定代表人张念慈，该公司董事长。

委托代理人邹杏明，江苏苏州新开利律师事务所律师。

上诉人（原审被告）上海本钢钢铁销售有限公司，住所地在上海市宝山区杨春路201号。

法定代表人杨维，该公司经理。

委托代理人杨培伦，江苏联盛律师事务所律师。

被上诉人（原审被告）上海本钢钢铁物资有限公司，住所地在上海市宝山区杨春路201号。

法定代表人张文刚，该公司经理。

委托代理人杨培伦，江苏联盛律师事务所律师。

委托代理人徐睿，本溪钢铁集团有限责任公司干部。

上诉人江苏龙腾贸易有限公司（以下简称龙腾贸易）、上海本钢钢铁销售有限公司（以下简称销售公司）与被上诉人上海本钢钢铁物资有限公司（以下简称物资公司）因买卖合同纠纷一案，

江苏省苏州市中级人民法院(2003)苏中民二初字第33号民事判决书。本院于2004年11月10日依法受理并组成合议庭，于2005年1月18日依法公开开庭审理了本案，上诉人龙腾贸易委托代理人邹志明，上诉人销售公司委托代理人杨培伦，被上诉人物资公司委托代理人杨培伦、徐睿到庭参加诉讼。本案依法办理了审限延长手续，本案现已审理终结。

原审法院经审理查明：1998年11月10日，销售公司与江苏龙腾国际贸易有限公司（以下简称龙腾国际）签订了《供货协议》，协议约定：为更好地服务于本钢，在本钢营销策略下开展本钢产品的营销工作，双方优势互补，共图发展。现货合作，销售公司库存现货销售专一与龙腾国际合作，无锡存货量不低于上海，其他双方共同商定的存货区域存货量不少于500吨，龙腾国际提供专用账号，销售公司派专人管理货物、货款（存货地的存货金额龙腾国际有对等的保证金，销售公司不派人），保证每周六提供库存明细及授权价的可供资源表，即时准确答复销售员对库存的询问，龙腾国际在销售公司授权价（即结算价，每月结算一次）基础上合理加价对外销售，保证先款后货；龙腾国际根据销售公司存货区域指定所在区域的龙腾国际子公司代为履行合同，龙腾国际为其履约负担保、领导责任；龙腾国际根据银行存款情况预先将期货货款及现货合作中的先货后款保证金汇入销售公司账户。合同有效期为1998年11月至2000年12月31日。协议还就期货合作及其他有关方面作了约定。

1998年11月18日，销售公司作为甲方、龙腾国际作为乙方、

江苏龙腾国际贸易张家港有限公司（以下简称张家港公司）作为丙方、无锡市淞岳物贸有限公司（以下简称淞岳公司）作为丁方，四方签订了《本钢产品无锡区域现货合作暂行操作细则》（以下简称《细则》），约定：根据销售公司、龙腾国际双方于1998年11月10日签订的《供货协议》，就双方在无锡区域现货操作的有关事宜，经四方协商，达成以下协议，龙腾国际指定张家港公司在无锡地区代为履行合同，龙腾国际为其的履约负担保、领导责任；销售公司在无锡区域冷轧、镀锌产品的销售、经营专一与张家港公司合作，淞岳公司负责管理销售公司在无锡区域的冷轧、镀锌现货库存，具体销售由张家港公司负责；销售公司在无锡区域的冷轧、镀锌货物出库须凭同时盖有张家港公司、淞岳公司双方有效公章的提货单，销售公司保证张家港公司凭此提货单可调拨销售公司在上海的现货库存，如龙腾国际在销售公司已有保证金，则在保证金范围内，销售公司保证张家港公司无需先款即可提货，销售公司按照同期资源表价格下浮40元/吨与张家港公司结算，如张家港公司月累计销售销售公司库存镀锌和冷轧板各达到500吨，则销售公司按同期资源表价格下浮50元/吨与张家港公司结算。四方还就其他有关事宜一并作了约定。

1998年11月11日，龙腾国际向销售公司支付保证金100万元。1998年11月19日至11月27日，龙腾国际从销售公司提货101.745吨，计货款338381.1元，1998年12月3日至12月11日，龙腾国际又提货156.345吨，计货款594208.5元，至此，龙腾国际共提货258.09吨，计货款932589.6元。

1998年12月2日，龙腾国际将发给本溪钢铁（集团）公司销售处的“转账函”抄送给销售公司，该“转账函”上载明：我公司在贵处账面上的11798674.45元货款，可以代上海分公司交款，特此证明转款事宜，具体落款指那些合同，转款时间截止日，详见上海分公司说明。函中所指的上海分公司即指销售公司。销售公司于当天向龙腾国际出具收条一份，明确收到转账函一份，利息结算时间以实际转款之日为准。至1998年12月14日，龙腾国际的11798674.45元仍在本溪钢铁（集团）公司销售处账上，龙腾国际遂指令将该笔款项转给本溪板材有限公司、本溪经济开发区宏基实业有限公司。

1998年12月25日，销售公司发出说明书一份，该说明书载明：为开辟市场，打开产品销路，曾先后同龙腾国际、张家港公司、淞岳公司签订过几份销售合作协议，但没有起到有效的作用，使已到货的库存产品无法销售，因此，销售公司指定淞岳公司为无锡地区的独家代理商，销售公司同意张家港公司以销售公司给定的优惠价与丁方进行单独结算，新协议签订后，以前签订的相关协议和条款可自行终止。

1998年12月28日，淞岳公司与张家港公司签订了《本钢产品无锡区域现货合作暂行操作细则补充（一）》。

1999年1月6日至1月11日，龙腾国际从销售公司提货29.87吨，计价款115132.39元，1999年11月11日，张家港保税区龙虎贸易有限公司代付货款47721.99元。至此，龙腾国际从销售公司提货总计29.96吨，货款总计1047721.99元。

龙腾国际至2000年6月25日正式歇业，进行清算，清算组于2000年7月15日出具了清算报告。2000年8月25日，龙腾国际注销。同日，龙腾贸易注册成立，法定代表人为张念慈。龙腾国际与龙腾贸易两公司的股东均为张念慈、张玉芬。

2000年6月底，龙腾国际以自己名义提起诉讼，要求销售公司继续履行供货协议，承担违约责任。2000年11月，龙腾国际又变更请求，要求解除供货协议，赔偿其损失。该案生效判决认定，销售公司自行终止与龙腾国际的专一合作，构成根本违约，1999年1月至2000年7月间，淞岳公司销售冷轧板和镀锌板盈利757697.29元，销售公司在上海自行销售冷轧板和镀锌板17734.288吨，龙腾国际损失的预期利益按每吨50元计算。该案判决为：一、销售公司给付龙腾国际贴息14199.96元、偿付逾期付款违约金（自2000年6月28日至判决生效时止）；二、销售公司赔偿龙腾国际可得利益损失1644411.29元。

2003年3月17日，龙腾贸易向原审法院起诉，龙腾贸易诉称：1998年11月10日，销售公司与龙腾国际签订了《供货协议》，根据该协议，龙腾国际取得了销售公司在上海、无锡地区现货产品的包销权。协议签订后，龙腾国际积极履行供货协议，1998年11月18日，龙腾国际、销售公司、张家港公司、淞岳公司制定了《细则》，销售公司借监督龙腾国际之便，获取龙腾国际的商业秘密，取代龙腾国际，1998年12月25日，销售公司向龙腾国际发出一份说明书，指定淞岳公司为其独家代理商，自行终止了龙腾国际的包销权，给龙腾国际造成巨大损失。物资公司是销售公司出资90%

开办的公司，销售公司、物资公司名为两个法人，实际是同一单位。龙腾贸易是龙腾国际权力的继承者。请求判令销售公司、物资公司赔偿因违反合同给龙腾贸易造成的经济损失5726195元。

原审法院另查明：自1998年12月至2000年9月，销售公司累计销售各类钢材150149.66吨，价税合计49973.38万元。这其中，冷轧钢13178.33吨，镀锌钢28920.6吨，热轧钢23207.85吨，花纹板3385.89吨，生铁链条钢414.41吨，钢材19678.52吨，无品名61364.08吨。

物资公司于2000年11月23日成立，注册资金50万元人民币由销售公司和南京本钢钢铁销售有限公司共同出资设立，销售公司以货币形式出资45万元，南京本钢钢铁销售有限公司出资5万元。2000年，物资公司收到上级拨入流动资金950万元。

龙腾国际注销后，其股东张念慈、张玉芬将龙腾国际相应的权利转让给龙腾贸易。

原审法院经审理认为：龙腾国际与销售公司签订的《供货协议》以及根据该协议由销售公司、龙腾国际、张家港公司、淞岳公司四方签订的《细则》均合法有效。在供货协议中，龙腾国际与销售公司约定销售公司的库存现货销售专一与龙腾国际合作，因此，销售公司的冷轧、镀锌板的现货销售应当由龙腾国际负责。龙腾国际、销售公司等四方签订的《细则》，是《供货协议》在无锡区域实施的体现和细化，不能认为龙腾国际与销售公司的现货合作仅限于无锡区域。销售公司于1998年12月25日单方决定由淞岳公司为无锡区域的独家代销商，取消了与龙腾国际的专一合

作，销售公司为此而出具的说明书虽只提到无锡区域，但事实上已造成了供货协议的解除。龙腾国际虽在此后又提取部分钢材，支付了一笔货款，使双方平账，但不等于龙腾国际认可销售公司的终止合同的行为。销售公司自行终止与龙腾国际专一合作的行为，构成违约。由于销售公司的违约，致使龙腾国际的预期可得利益无法实现，对此，销售公司应当承担赔偿责任。

关于龙腾国际的可得利益计算，龙腾国际与销售公司在供货协议中约定，销售公司对龙腾国际销售的钢材给予每吨40元的优惠，如龙腾国际月销售镀锌和冷轧板各达到500吨，则给予每吨50元的优惠。龙腾贸易提供的证据，所反映的是自1998年12月至2000年9月间销售公司销售冷轧、镀锌板计42098.93吨，按每吨50元计算，对龙腾国际的可得利益损失予以赔偿，计2104946.5元，因龙腾国际在上一购销包销合同纠纷一案中已获赔偿1644411.29元，故本案计算龙腾国际可得利益损失时，应将该笔金额扣除。

龙腾国际与龙腾贸易股东相同，龙腾国际注销后，其权利由股东张念慈、张玉芬承继，现张念慈、张玉芬将相应权利转让给龙腾贸易行使，应予准许。销售公司与物资公司系两个独立的企业法人，龙腾贸易认为销售公司、物资公司是同一单位依据不足，其提出物资公司无偿受让销售公司950万元亦证据不足。故龙腾贸易要求物资公司承担赔偿责任的诉讼请求不予支持。

综上所述，依照《中华人民共和国民法通则》第八十三、一百一十二条第一款、《中华人民共和国合同法》第一百一十三条第一款的规定，该院判决如下：销售公司赔偿龙腾贸易

460535.21元，于本判决生效后十日内履行。案件受理费38640元，财产保全费29770元，合计68410元，由销售公司负担5472.8元，龙腾贸易负担62937.2元。

龙腾贸易不服原判，向本院提起上诉称：一、原判认定事实错误，原判认定供货协议的包销仅包括冷轧、热镀锌钢板没有依据。合同内容是销售公司与龙腾贸易之间的合作是全部库存现货，包括但不限于冷轧、镀锌钢材。即使原判认定合作范围仅包括冷轧、热镀锌钢板正确，其认定无品名的钢材61364.08吨、品名为钢材的19678.52吨全部不是冷轧、热镀锌钢板也明显错误。原判认定两被上诉人系两个独立的企业法人明显错误。销售公司几乎全资设立物资公司的目的，是为了逃避对龙腾贸易应承担的义务。销售公司至少向物资公司转移财产950万元。销售公司与物资公司经营财产混同，实为同一法人。被上诉人的招商广告内容，也充分证明销售公司与物资公司实为同一法人。二、原判由于认定事实错误，导致适用法律明显错误。因原判认定合作范围仅为冷轧、热镀锌板是正确的，其认定无品名钢材61364.08吨、品名为钢材的19678.52吨全部不是冷轧、热镀锌板明显错误，导致得出包销的钢材数量仅为42058.93吨的错误结论。综上，原判认定事实错误导致适用法律错误，请求二审法院撤销原判，改判支持龙腾贸易的诉讼请求。

销售公司不服原判，向本院提起上诉称：一、虽然龙腾国际的股东与龙腾贸易的股东同为张念慈等二人，但是龙腾国际提交的工商部门存档的《清算报告》中没有应收债权的记录。原判以

龙腾国际注销后其股东张念慈、张玉芬将龙腾国际相应权利转让给龙腾贸易为由，确认龙腾贸易具有本案原告诉讼主体资格，显然原判对龙腾贸易的原告诉讼主体资格的认定不仅缺乏事实和法律依据，而且也违反了民诉法的有关规定。二、龙腾贸易无事实依据地扩大双方争议合同的效力范围。龙腾国际始终没有在没有在无锡区域之外从事购买并经销本钢产品的任何行为的事实，证明了《供货协议》的效力范围因《细则》的约定而仅限于无锡区域，销售公司在上海区域的销售行为不受《供货协议》的制约。三、龙腾国际负有在《供货协议》中有关应按现货存货地的存货金额给付保证金和每月结算一次的义务。根据合同法的规定，销售公司的解除合同通知到达对方时即发生法律效力。第一，销售公司接受“转账函”表明龙腾国际以在其他合同中的资金作为履行本案争议合同项下的货款结算及合同履行保证金的行为发生法律效力，龙腾国际无权撤销；第二，龙腾国际在收到销售公司解除合同的通知书时，解除通知立即发生法律效力，合同即解除。在合同已经解除的前提下，不存在预期可得利益的赔偿问题，即便存在，也应该是龙腾国际要求销售公司赔偿。四、原判认定龙腾国际可得利益计算依据明显存在偏向，《细则》约定的优惠价格并不是每吨50元，而是有两个标准，月销售量镀锌板、冷轧板各达到500吨，给予每吨50元的优惠，而龙腾国际实际提货总量为287.96吨。综上，请求二审法院撤销原判，驳回龙腾贸易的诉讼请求。

本院经审理查明：二审庭审时销售公司对原告诉讼请求部分最后一节“龙腾国际注销后，其股东张念慈、张玉芬将龙腾国际

相应的权利转让给龙腾贸易”有异议，认为原判认定权利转让不当，其余部分不持异议。龙腾贸易对原判认定的事实无异议。本院对原判认定的事实予以确认。

销售公司二审期间确认，供货协议中“库存”的含义约定不明，可能含有上海或其他地方。龙腾贸易二审期间提供的1998年度、1999年度《中国钢铁工业年鉴》中关于全国钢材市场行情反映，1998年镀锌板价格下降每吨354元，冷轧板每吨下降584元。1999年钢材价格止跌逐月回升。

本院另查明：1998年12月28日，张家港公司给销售公司致函，“贵公司的一份说明书纯属单方违约”。张家港公司有企业法人资格，其法定代表人为张念慈，张家港公司与销售公司无合同关系。销售公司与物资公司为两个独立的企业法人。

本院认为：（一）关于龙腾贸易作为原审原告诉讼主体资格问题。销售公司认为，原判确认龙腾贸易具有原告诉讼主体资格，显然对龙腾贸易的原告诉讼主体资格的认定缺乏事实和法律依据，而且也违反了民诉法的有关规定。本院认为，龙腾国际为《供货协议》和《细则》的合同签约主体，龙腾国际与龙腾贸易是两个相互独立的企业法人，从合同的相对性看，虽然龙腾贸易与销售公司之间没有法律关系，但是龙腾国际与龙腾贸易的股东均为张念慈、张玉芬，权利转让只需权利人履行通知义务，诉讼也可作为通知方式。基于龙腾国际与龙腾贸易的股东完全相同，龙腾贸易可以龙腾国际享有对销售公司的权利通过诉讼直接主张权利，故原判依法确认龙腾贸易作为本案原审原告适格是正确的。

(二) 关于《供货协议》及《细则》的销售范围问题。销售范围主要问题是指钢材的销售品种、销售地区以及销售钢材的库存范围。销售公司认为, 龙腾国际始终没有在没有在无锡区域之外从事购买并经销本钢产品的任何行为的事实, 证明了《供货协议》的效力范围因《细则》的约定而仅限于无锡区域。销售公司在本案二审期间确认, 合同对库存约定不明, 可能含有上海, 或其他地方。龙腾贸易认为, 原判认定供货协议的包销仅包括冷轧、热镀锌钢板没有依据。合同内容是销售公司与龙腾贸易之间的合作是全部库存现货, 包括但不限于冷轧、镀锌钢材。即使原判认定合作范围仅包括冷轧、热镀锌钢板是正确的, 其认定无品名的钢材 61364.08 吨、品名为钢材的 19678.52 吨全部不是冷轧、热镀锌钢板也明显错误。本院认为, 销售品种在《供货协议》中没有明确约定, 《细则》中确定的是冷轧、热镀锌钢板, 故应当认定龙腾国际销售品种为冷轧、热镀锌钢板。销售地区问题, 《供货协议》没有对销售地区作出限制, 《细则》明确的仅是无锡地区现货合作的操作细则, 《供货协议》与《细则》作为一个双方合同关系的整体, 龙腾国际销售本钢的钢材不应仅限制于无锡地区。关于库存范围, 销售公司二审期间也认为, 约定不明, 可能含上海库存, 故应认定龙腾国际可以销售上海库存钢材。

(三) 关于销售公司在上海销售是否受《供货协议》的约束, 能否自行销售钢材的问题。销售公司认为, 销售公司在上海区域的销售行为不受《供货协议》的制约。龙腾贸易认为, 库存钢材的销售只能由龙腾贸易销售, 销售公司不能自行销售。本院认为,

销售公司能否自行在上海销售，从《供货协议》的文义上既没有约定销售公司可以在上海自行销售，也没有明确限制销售公司在上海销售，因此要对双方合同使用的词句及目的作整体的理解和解释，确定双方当事人签约时的真实意思，解决本争议问题。《供货协议》的产生是钢材行情处于低潮时期，价格不高，销路不畅，因此《供货协议》开宗明义就是双方优势互补，销售公司的优势是本钢的钢材，龙腾国际的优势是销售渠道，合同的主要目的就是双方通过在钢材上的各自资源取得经济利益。合同并约定销售公司库存现货销售专一与龙腾国际合作，该约定可以理解为由销售公司提供钢材，龙腾国际专一负责销售，专一销售应当具有排他性，亦应包括排除销售公司自行销售，否则不能体现龙腾国际的销售优势，如销售公司自行销售必将直接影响龙腾国际钢材销售收益，故销售公司应当受《供货协议》的约束，不能自行在上海销售钢材。

（四）关于销售公司是否违约的问题。1998年12月25日，销售公司向龙腾国际发出说明书一份，该说明书的核心就是销售公司指定淞岳公司为无锡地区的独家代理商，以前双方签订的相关协议和条款自行终止。本院认为，该说明书就是销售公司单方解除合同的行为，销售公司单方解除合同既无合同依据，也无法律依据。销售公司与龙腾国际签约时钢材价格行情下跌，销售公司解除合同时正是钢材市场行情突变，开始上涨，龙腾国际的关联公司张家港公司致函销售公司提出销售公司违约。因销售公司解除合同，致使龙腾国际不能实现合同目的，以至于龙腾国际丧失

了根据合同约定有权期待的利益，故销售公司单方擅自解除合同的行为应当认定为根本违约，依法应承担违约责任。

（五）关于龙腾国际在本案中是否存在可得利益以及销售公司是否应向龙腾国际赔偿可得利益问题。龙腾贸易认为，原判认定合作范围仅为冷轧、热镀锌板是正确的，其认定无品名钢材61364.08吨、品名为钢材的19678.52吨全部不是冷轧、热镀锌板明显错误，导致得出包销的钢材数量仅为42058.93吨的错误结论。销售公司则认为，原判认定龙腾国际可得利益计算依据明显存在偏向，《细则》约定的优惠价格并不是每吨50元，而是有两个标准，月销售量热镀锌板、冷轧板各达到500吨，给予每吨50元的优惠，而龙腾国际实际提货总量为287.96吨。本院认为，可得利益应当是守约方预期履行合同后通过合同标的运作，未来可以获得增值的那部分财产利益，亦为守约方的期待利益。本案中销售公司的行为已构成违约，龙腾国际作为守约方因销售公司违约造成其钢材销售上的可得利益损失，该可得利益损失与销售公司的违约行为之间存在因果关系。销售公司对其违约行为造成龙腾国际的经济损失应当预见，故销售公司依法应向龙腾贸易赔偿可得利益损失。赔偿范围包括由销售公司自行销售的无锡及上海库存取得的销售利益。可得利益的赔偿应采取完全赔偿原则，由违约方对守约方赔偿因其违约而获得的全部利润，而本案中龙腾贸易仅主张合同约定的每吨优惠50元的金额主张赔偿损失，销售公司违约后自行销售时正是钢材市场行情突然上涨，销售价格明显上升，龙腾贸易主张的可得利益的金额只是销售公司自行销售所获取利

润的一部分，龙腾贸易作为权利人依法享有赔偿金额的选择权，请求赔偿的金额小于销售公司违约自行销售的利润，应当予以支持。自1998年12月至2000年9月，销售公司自行销售的各类钢材，其中钢材19678.52吨，无品名钢材61364.08吨，上述两类钢材中并没有排除本案合同约定的销售品种即冷轧、热镀锌钢板，故应认定钢材与无品名钢材中包括冷轧、热镀锌钢板，视为本案合同的销售品种，与销售公司自行销售的冷轧、热镀锌钢板合计42098.93吨一起计算可得利益损失，对龙腾贸易进行赔偿。

（六）销售公司与物资公司是否为相互独立的企业法人。龙腾贸易认为，原判认定两被上诉人系两个独立的企业法人明显错误。销售公司几乎全资设立物资公司的目的，就是为了逃避对龙腾贸易应承担的义务。销售公司至少向物资公司转移财产950万元。销售公司与物资公司财产混同，实为同一法人。龙腾贸易与销售公司二审中均确认，销售公司与物资公司工商登记上为两个独立的企业法人，关于销售公司与物资公司之间是否为财产混同，两块牌子一套班子，因龙腾贸易提供的证据不够充分，本院不予采信。因此应当确认销售公司与物资公司为相互独立的企业法人。

综上所述，原审法院判决认定本案合同性质及效力正确，龙腾国际已被工商行政管理部门核准注销，其股东与龙腾贸易股东完全相同，龙腾贸易的原告诉讼主体资格应当确认适格。《供货协议》明确约定由龙腾国际专一负责库存现货销售，专一销售具有排他性，销售公司也应在排除销售的范围之内，销售公司不能自行销售钢材。销售公司于1998年12月25日向龙腾国际发出说明

书，擅自解除合同，构成根本违约，致使龙腾国际不能实现合同目的。对有效成立的合同，当事人必须严格履行，除非存在依法免责的情形，违约者应对其违约产生的后果承担相应的民事责任，这是合同严肃性的体现，也是对损害市场交易秩序行为的制裁。本案中销售公司在钢材市场行情上涨之时，从自身利益考虑，擅自解除合同，对其已实际构成的违约行为不予以确认，不赔偿合同相对人可得利益的损失，则就是鼓励放纵合同违约一方当事人的违约行为。因销售公司根本违约，龙腾国际亦被工商行政管理部门核准注销，本案双方合同履行已不可能，应当依法确认龙腾国际与销售公司之间的合同已经予以解除。销售公司应以每吨50元的金额向龙腾贸易赔偿冷轧、热镀锌钢板、钢材、无品名钢材的可得利益损失，赔偿时扣除另案已经赔偿的部分。龙腾贸易认为销售公司与物资公司财产混同，实为同一法人的上诉理由，因证据不够充分不能成立，本院不予采信。销售公司的上诉理由，因缺乏事实和法律依据不能成立，本院不予采纳。原审法院判决认定本案基本事实清楚，实体处理不当，应予纠正。依照《中华人民共和国民事诉讼法》第八十四条、第一百一十二条第一款，《中华人民共和国合同法》第一百一十三条第一款，《中华人民共和国民事诉讼法》第一百五十三条第一款第（二）项的规定，经本院审判委员会研究决定，判决如下：

一、撤销江苏省苏州市中级人民法院(2003)苏中民二初字第33号民事判决；

二、销售公司向龙腾贸易赔偿经济损失4081763.71元，于本

判决生效后十日内履行;

三、驳回龙腾贸易对销售公司的其它诉讼请求;

四、驳回龙腾贸易对物资公司的诉讼请求。

一审案件受理费38640元,财产保全费29770元,合计68410元,由销售公司负担54728元,龙腾贸易负担13682元;二审案件受理费38640元,由销售公司负担30912元,龙腾贸易负担7728元。

本判决为终审判决。

审 判 长 张克生

审 判 员 潘金芳

代理审判员 陈 军



书 记 员 陈志明