

中华人民共和国最高人民法院

民事判决书

(2011)民提字第95号

申诉人(一审被告、二审上诉人、再审申诉人):上海本钢钢铁销售有限公司,住所地上海市长宁区武夷路700弄1号101室。

法定代表人:杨维,该公司董事长。

委托代理人:彭亚,北京市金杜律师事务所律师。

委托代理人:陈广宇,北京市金杜律师事务所律师。

被申诉人(一审原告、二审被上诉人、再审被申诉人):张念慈,男,1964年6月1日出生,汉族,住江苏省张家港市杨舍镇前溪巷三区1号。

委托代理人:秦华平,江苏国瑞律师事务所律师。

被申诉人(一审原告、二审被上诉人、再审被申诉人):张玉芬,女,1951年10月5日出生,汉族,住江苏省张家港市杨舍镇公园新村6幢101室。

委托代理人:邹杏明,江苏苏合律师事务所律师。

申诉人上海本钢钢铁销售有限公司(以下简称销售公司)为与被申诉人张念慈、张玉芬买卖合同纠纷一案,不服江苏省高级人民法院(2007)苏民二再终字第0002号民事判决,向本院提出申诉。本院依法组成合议庭,于2010年12月17日作出(2010)民监字第591号民事裁定,提审本案。本院于2011年4月14日对本案

当事人进行了询问。销售公司的委托代理人彭亚、陈广宇,张念慈及其委托代理人秦华平,张玉芬的委托代理人邹杏明参加了询问。本案现已审理终结。

2000年6月28日,江苏龙腾国际贸易有限公司(以下简称龙腾国际)向江苏省张家港市人民法院(以下简称一审法院)提起诉讼称,1998年11月10日,销售公司与龙腾国际签订《供货协议》约定,销售公司在无锡、上海库存现货的销售专一与龙腾国际合作。之后,销售公司违反约定,对龙腾国际支付的100万元保证金未按约贴息,又指定无锡市淞岳物贸有限公司(以下简称淞岳公司)为其在无锡的独家代销商,使龙腾国际的合同目的无法实现。故请求判令销售公司继续履行《供货协议》,并承担违约责任和给付100万保证金到达销售公司帐户后的利息14199.96元。2000年11月,龙腾国际变更诉讼请求为解除《供货协议》,赔偿损失1644411.29元。

销售公司答辩称,双方约定在保证金范围内先货后款,但龙腾国际在提货后未打入货款,只能将保证金转为货款,保证金既已转为货款,就不应计息;龙腾国际公司违约在先,其计算的赔偿数额没有依据。

一审法院经审理查明:1998年11月10日,销售公司与龙腾国际公司签订《供货协议》约定,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,在本钢销售处的统一指导下制定本合同。(一)期货合作(略);(二)现货合作,销售公司库存现货销售专一与龙腾国际合作,无锡的存货量不低于上海,其他双方共同商定的存货区域存货量不少于500吨……;龙腾国际提供专有帐号,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;(三)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的子公司代为履行合同,龙腾国际为其履约负担保、领导责任;(四)略;(五)龙腾国际根据银行存款情况预先将期货货款和现货合作中的先货后款保证金汇入销售公司帐户;销售公司给予龙腾国际按利率千分之十、龙腾国际银行汇出日至期货付款日或保证金返还日、预付金额的不含税贴息优惠(参考龙腾国际与本案销售处 1998 年 1 月 15 日签订的供货协议);(六)合同有效期为 1998 年 11 月至 2000 年 12 月 31 日。(七)合同履行地张家港。

1998 年 11 月 11 日,龙腾国际向销售公司支付保证金 100 万元,销售公司出具收条,确认收到现货押金。根据销售公司与龙腾国际签订的《供货协议》,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,淞岳公司作为丁方签订《本钢产品无锡区域现货合作暂行操作细则》(以下简称《无锡细则》)。其主要内容是:龙腾国际指定张家港公司在无锡地区代为履行合同;销售公司在无锡区域冷轧、镀锌产品的销售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;销售公司保证张家港公司凭盖有张家港公司、淞岳公司有效公章的提货单可调拨上海的现货库存,如龙腾国际在销售公司已有保证金,则在保证金的范围内,销售公司保证张家港公司无需先款即可提货;张家港公司按销售公司每周资源表

所列价格对外销售,销售公司保证给张家港公司的价格在甲方用户中最低;销售公司按照同期资源表价格下浮每吨 40 元与张家港公司结算,如张家港公司月累计销售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。

因龙腾国际在销售公司主管公司本溪钢铁(集团)公司销售处(以下简称本钢销售处)帐上存有 11798674.45 元货款待退,龙腾国际于 1998 年 12 月 2 日出具《转帐函》给本钢销售处和销售公司,内容是:我公司在贵处帐面上的 11798674.45 元货款,可以代上海分公司(即销售公司)交款,特此证明转款事宜。销售公司于当天向龙腾国际公司出具收条一份,确认收到转帐函。事后,销售公司未到本钢销售处转款。

1998 年 12 月 25 日,销售公司向龙腾国际发出《说明书》载明:为开辟市场,打开销路,曾先后同龙腾国际、张家港公司、淞岳公司签订过几份合作协议,但没有起到有效作用,使已到货库存产品无法销售,因此,销售公司指定淞岳公司为无锡地区的独家代销商,销售公司同意张家港公司以销售公司给定的优惠价与淞岳公司进行单独结算,新协议签订后,以前签订的相关协议和条款可自行终止。龙腾国际收到说明书后,即于 12 月 28 日回函销售公司认为销售公司单方违约。销售公司则未再与龙腾国际协商,自行终止了与龙腾国际的专一合作。

龙腾国际于 1998 年 11 月 11 日支付给销售公司 100 万元保证金后,自 1998 年 11 月 19 日至 12 月 11 日,龙腾国际从销售公司共提货 258.09 吨,计货款 932847.69 元。在销售公司发出说明书后,龙腾国际又提货 29.87 吨,计价款 115132.99 元,1999 年 1 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共提货 287.96 吨,货款总计 1047721.99 元。

自 1999 年 1 月至 2000 年 7 月,淞岳公司在无锡地区销售本钢冷轧、镀锌板盈利 757697.29 元,销售公司自行销售各类钢材 17734.288 吨。

一审法院经审理认为,销售公司与龙腾国际签订《供货协议》,确定了期货合作和现货包销的合同关系,合同有效。协议签订后,龙腾国际按约给付了现货保证金,销售公司应按约定的办法计算不含税贴息给龙腾国际,逾期结算则应偿付违约金。根据《供货协议》的文字表述理解,龙腾国际支付的是先货后款保证金,保证金在协议开始履行后转为货款。销售公司发给龙腾国际的货物未超过保证金金额,发货后也未就货款问题提出过异议,且在龙腾国际将 11798674.45 元存款交由其去划转后,未去办理,因此,销售公司认为龙腾国际不付货款,先行违约有悖事实。销售公司违反库存现货销售与龙腾国际专一合作的约定,单方终止协议,在上海地区销货 17734.288 吨,在无锡另行指定淞岳公司包销,致使龙腾国际为履行协议所作的努力落空,还丧失了协议如期履行下能够得到的预期利益,销售公司应承担违约赔偿责任。龙腾国际损失的预期利益是销售公司在上海直接销售 17734.288 吨按每吨 50 元计算的纯利及淞岳公司取得无锡包销权后所取的利润。龙腾国际的上述利润损失,是销售公司在签订协议时能够合理预见的,属于积极的损失,且证据充分。根据完全赔偿原则,销售公司应全额赔偿。据此作出(2000)张经初字第 462 号民事判决:(一)销售公司应给付龙腾国际贴息 14199.96 元;(二)销售公司

赔偿龙腾国际可得利益损失 1644411.29 元。案件受理费 18810 元,由销售公司负担。

销售公司不服一审判决,向江苏省苏州市中级人民法院(以下简称二审法院)提起上诉。销售公司上诉认为,保证金已经作为货款,不能计息;龙腾国际给付保证金后没有给付货款,销售公司不给货物未构成违约,是龙腾国际先行违约。一审判决的可得利益损失计算没有法律依据。

龙腾国际答辩认为,一审判决正确,应予维持。

二审法院查明的事实与一审法院认定的事实相同。

二审法院认为,销售公司二审提交的《无锡细则补充一》,没有经龙腾国际公司授权,不能认定。根据《供货协议》销售公司应给予龙腾国际 100 万元保证金不含税贴息优惠。龙腾国际请求销售公司给付贴息 14199.96 元,应予支持。根据《供货协议》的约定,在龙腾国际支付保证金的范围内,销售公司无权要求龙腾国际付款。事实上,在销售公司发出《说明书》时,其向龙腾国际供货并没有达到 100 万元。销售公司在龙腾国际指出其单方违约的情况下,没有采取相应措施,相反自行终止了与龙腾国际的专一合作,致龙腾国际的签约目的落空,损害了龙腾国际的合法利益,销售公司的行为已构成根本违约。据此作出(2001)苏中经终字第 95 号民事判决:驳回上诉,维持原判。二审案件受理费 18810 元,由销售公司负担。

二审判决后,江苏省人民检察院于 2006 年 9 月 26 日向江苏省高级人民法院(以下简称江苏高院)提出抗诉认为,1、龙腾国际于 1998 年 12 月 2 日出具 11798674.45 元转款函给本钢销售处和销售公司后,销售公司已出具收条给龙腾国际,对此款龙腾国际已

无处分权,但龙腾国际在未通知销售公司的前提下,将该款转出,龙腾国际先行违约。2、原判决认定龙腾国际的代销权含上海地区,销售公司自己没有销售权,证据不足;另原判决对《供货协议》约定的先款后货、保证金及每月销售量达 500 吨等情况均不予考虑,即按 50 元/吨计算可得利益损失是错误的。3、龙腾国际在原审中已丧失诉讼主体资格。

江苏高院再审过程中,销售公司述称,销售公司在本案纠纷中没有任何违约行为,销售公司于 1998 年 12 月 25 日发出的《说明书》应视为要约,龙腾国际的行为表明双方已达成一个新的协议;龙腾国际不按协议约定每 25 日前付款,销售未达到销售量且撤销转帐函等行为,证明龙腾国际违约在先;原判决认定龙腾国际的损失不存在。

张念慈、张玉芬辩称,抗诉书认为原判决认定事实证据不足,适用法律不当没有任何依据。

江苏高院再审查明:1998 年 12 月 5 日,销售公司与龙腾国际针对上海的销售方式,签订《江苏龙腾国际贸易公司与上海本钢钢铁销售有限公司联销运行细则》(以下简称《上海细则》)。该细则载明:一、组织机构,龙腾国际领导,葛健参与领导各销售点,销售公司稽察运行全过程;各市场设立销售点,形成销售网,设立联销管理中心。二、龙腾国际的责任是:为各销售点提供保证金,在各市场选人设销售点,提供销售公司与各销售点的中间结算体。三、销售公司的责任是,根据《供货协议》制定充分调动各方积极性、高效率的销售政策,每月 25—28 日开具当月发票,保证各销售点正常抵税(6 万元除以龙腾国际公司上月现货销售量得出金额加上销售公司进货成本价为当月销售公司与中间结算体的钢结算

价,如有低于上述价格的情况由销售公司确定价格)销售公司对龙腾国际的现货销售价,保持比其它客户价低 25 元/吨,销售公司对龙腾上海中间结算体一人签字的统一模式的提单给予认可,在不超过保证金的前提下提货。该细则还对龙腾国际与销售公司结算的中间结算体的职责及成立联销管理中心的地点、人员等事宜作了约定。

江苏高院再审查明的其他事实与一审、二审法院查明的事实相同。

江苏高院再审认为,销售公司与龙腾国际签订的《供货协议》、《无锡细则》及《上海细则》,是双方当事人的真实意思表示,内容不违反法律规定,属有效协议,双方均应按合同约定履行各自的义务。龙腾国际于 1998 年 11 月 10 日签订《供货协议》后,于同年 11 月 11 日即向销售公司支付 100 万元保证金,并于同年 12 月 2 日向本钢销售处和销售公司出具转帐函,销售公司虽确认收到转帐函,但其并未到本钢销售处转款,在龙腾国际将 11798674.45 元从本钢销售处帐上转出后,销售公司亦未向龙腾国际提出异议,在 1998 年 12 月 25 日向龙腾国际出具的说明书中,销售公司清楚地指出,其解除与龙腾国际专一合作的原因是“双方合作未起到有效作用,致使已到货库存无法销售,因此,重新指定淞岳公司为无锡地区的独家代销商”。由上可见,龙腾国际在本案中的转款行为是否构成违约,并非销售公司解除与龙腾国际合作关系的根本原因。因此,抗诉机关以龙腾国际的转款行为构成先行违约为由,认为销售公司可以依法解除双方合同关系的抗诉理由不能成立,不予支持。销售公司与龙腾国际在《供货协议》中约定,“龙腾国际根据销售公司的存货区域,指定所在区域的子公司代为履行

合同”。上海是销售公司的主要存货区域,虽然在原审中,双方针对上海地区销售的《上海细则》没有出现,但原判决根据双方在《供货协议》中的上述约定和双方关于“无锡的存货量不低于上海”等约定认定龙腾国际的专一销售权包含上海地区,并无不当。再审中,《上海细则》的出现,亦证实了原判决的认定是正确的。检察机关抗诉认为,原判决认定龙腾国际的包销权及于上海有误的抗诉理由不能成立。销售公司违背与龙腾国际专一合作的约定,于1998年12月25日发出《说明书》,指定淞岳公司为其在无锡地区的独家代销商,在上海地区自行销售钢材,其行为已构成根本违约,原判决对销售公司违约责任的认定是正确的。销售公司的违约行为,导致龙腾国际履行《供货协议》的预期利益受损,根据法律规定,销售公司应予赔偿。因双方在《无锡细则》中,约定龙腾国际在无锡区域销售的钢材仅限于冷轧、镀锌产品,原判决根据龙腾国际的申请,在无锡地区,以淞岳公司销售冷轧、镀锌产品所获得的利润对龙腾国际公司进行赔偿,并无不当,应予维持。原审中,因《上海细则》没有出现,原判决根据龙腾国际的申请,结合本案的具体情况,以《无锡细则》中销售公司给予龙腾国际的优惠金额,以销售公司自行销售钢材的数量,计算龙腾国际履行合同应得的可得利益损失并无不当,但由于再审中双方针对上海销售方式签署的《上海细则》的出现,该细则中又明确约定“销售公司对龙腾国际的现货销售价,保持比其他用户低25元/吨”,因此,应以此约定计算龙腾国际在上海地区的可得利益损失,原判决计算的赔偿金额应予更正。自1999年1月至2000年7月,淞岳公司在无锡销售本钢冷轧、镀锌板获利757697.29元;销售公司在上海自行销售冷轧、镀锌板17734.288吨,每吨按25元计算,为443357.2

元,两项合计,销售公司应赔偿龙腾国际公司可得利益损失1201054.49元。鉴于龙腾国际公司已被工商部门注销,该公司股东张念慈、张玉芬亦已申请参加了本案诉讼,因此龙腾国际在本案中的权利义务依法应有张念慈、张玉芬承继。

综上所述,原判决认定的基本事实清楚,但对销售公司应赔偿龙腾国际损失的计算方法错误,应予纠正。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(三)项之规定,作出(2007)苏民二再终字第0002号民事判决:(一)撤销江苏省苏州市中级人民法院(2001)苏中经终字第95号民事判决和江苏省张家港市人民法院(2000)张经初字第462号民事判决第(二)项,即销售公司应赔偿龙腾国际公司1644411.29元;(二)维持江苏省张家港市人民法院(2000)张经初字第462号民事判决第(一)项,即销售公司应给付龙腾国际公司贴息14199.96元;(三)销售公司赔偿龙腾国际股东张念慈、张玉芬损失1201054.49元。一审案件受理费18810元,销售公司承担13919元,张念慈、张玉芬承担4891元;二审案件受理费18810元,销售公司承担13919元,张念慈、张玉芬承担4891元。

销售公司不服江苏高院再审判决,向本院申诉,请求撤销江苏高院再审判决,驳回龙腾国际的全部诉讼请求,或者驳回龙腾国际的起诉;本案全部诉讼费用,由龙腾国际负担。事实及理由:(一)本案的合同履行地和被告住所在分别为无锡和上海,根据有关司法解释规定,本案纠纷应由无锡或上海法院管辖。江苏省张家港市人民法院受理本案属于管辖错误。(二)龙腾国际在本案一审判决之前已经因清算并办理注销登记而丧失民事主体资格,且注销后没有任何权利义务承继者。本案本应驳回龙腾国际的起诉。

(三)龙腾国际擅自抽回其支付的保证金属于违约在先,销售公司与其解除合同是行使合法权利。龙腾国际擅自转款的行为,是销售公司发出《说明书》并提议各方修改合作方式的根本原因。(四)销售公司发出《说明书》后,龙腾张家港公司依据《说明书》要求与淞岳公司签订《细则补充(一)》的行为充分证明,《说明书》并非销售公司的单方解约行为,故发出《说明书》的行为并非根本违约行为。(五)龙腾国际不存在任何可得利益损失。龙腾国际按照变更后的协议履行不仅没有损失反而会有营利。《供货协议》约定的“专一”合作并非“包销”关系,销售公司享有产品自主销售权。计算损失的地域范围应仅包括无锡,不包括上海。《说明书》中明确指出解除双方专一合作的范围仅为无锡,不包括上海,并明确指出在无锡地区双方可“参考上海地区甲、乙双方合作方式”继续合作。

张念慈、张玉芬答辩认为,(一)原审无程序错误。对方当事人对约定履行地和原审管辖从无异议。相反,销售公司在2003年1月19日交给江苏高院的“关于要求上级人民法院纠正苏州市中级人民法院违反规定对案件委托交办的申请”中说:“争议事实发生在上海、苏州、无锡、浙江省等诸地”,“我方认为该案由苏州中院审理更利于对本案事实的查实和认定”,“我方愿在苏州中院及贵院的审判监督下,依法履行诉讼义务”。张念慈、张玉芬具有参加本案民事诉讼的资格。股东承继被清算注销公司的未清理的债权符合法理和法律。公司注销终止后,其权利未终止,应归属公司清算主体即公司股东。(二)合同条款约定了包括无锡和上海区域的全部现货包销关系。双方当事人之间是专一的包销关系。(三)龙腾国际未先违约,反而是对方以实际对外销售和发《说明

书》的方式根本、全面违约。龙腾国际的销售能力足以履行《供货协议》，龙腾国际是在对方迟迟不愿贴息、不去转款并已通知终止合同且事实上已违反包销约定后，才将已转让的保证金根据对方要求收回的，根本不存在向其他公司购买钢材的情形。《说明书》确定淞岳公司为无锡地区的独家代销商，明确取消了龙腾国际的包销权，当属全面违约。（四）再审判决的损失赔偿金额远低于龙腾国际的实际损失。合同的内容表明，专一合作的可得利益是双方确立合作时已考虑、预见到的。综上，请求驳回物资公司、销售公司的请求。

本院再审查明的事实与一审、二审及原再审法院查明的事实相同。

本院再审审理的焦点问题是：（一）一审法院对本案是否有管辖权；（二）一审原告龙腾国际是否享有诉权；（三）双方当事人签订的合同性质及效力如何确定；（四）双方当事人履行合同过程中是否存在违约行为，如果有违约行为，损失如何确定。

（一）一审法院对本案是否有管辖权。经查，1998年11月10日，销售公司与龙腾国际签订《供货协议》约定，双方优势互补，现货合作，销售公司库存现货销售专一与龙腾国际合作，龙腾国际提供专用账号，销售公司派专人管理货物、货款，龙腾国际在销售公司授权价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。销售公司、龙腾国际、张家港公司及淞岳公司签订的《无锡细则》，是对龙腾国际与销售公司签订的《供货协议》在无锡区

域实施销售的体现和细化,不能认定双方当事人的现货合作仅限于无锡地区。双方的合作包括了无锡及苏州等地区。销售公司虽然对管辖权问题提出主张,但未向一审法院提出管辖权异议申请,且以应诉的法律行为接受了一审法院的管辖。一审法院依据合同履行地原则,确定本案的管辖权,并无不当。销售公司及物资公司的该点申诉理由不能成立。

(二)一审原告龙腾国际是否享有诉权。龙腾国际向一审法院提起诉讼时,没有被工商行政管理部门注销,其是在诉讼中被依法注销的。注销后,其权利义务由该公司的股东张念慈、张玉芬承继。根据《公司法》第一百五十二条第三款的规定:他人侵犯公司合法权益,给公司造成损失的,本条第一款规定的股东可以依照前两款的规定向人民法院提起诉讼。龙腾国际于2000年5月起诉后,龙腾国际至2000年6月25日正式歇业,进行清算。2000年8月25日,龙腾国际注销。同日,龙腾贸易注册成立,其股东亦为张念慈、张玉芬。在公司注销清算时注明将龙腾国际的权利转让给龙腾贸易,龙腾贸易注销时,又注明将公司权利转让给两名股东张念慈、张玉芬。本案由江苏高院再审时,已列张念慈、张玉芬为诉讼当事人。再审判决将一审的原告龙腾国际的两个股东列为当事人,不违反法律规定。申诉人该条申诉理由不能成立。本案的原告在本案一审起诉时,具备诉讼主体资格,依法应当享有诉权。

(三)双方当事人签订的合同性质及效力如何确定。双方当事人签订《供货协议》约定,销售公司库存现货销售专一与龙腾国际合作,龙腾国际在销售公司授权价基础上,合理加价对外销售。由此双方建立了现货专一合作的包销法律关系。此后双方当事人签订的《无锡细则》和《上海细则》是对包销关系的细化,并未改变

双方法律关系的性质。上述合同是双方当事人真实意思表示,内容不违反法律强制性规定,原判决认为合同有效,适用法律正确。

(四)双方当事人履行合同过程中是否存在违约行为,如果有违约行为,损失如何确定。双方当事人签订合同后,龙腾国际于1998年11月11日,即《供货协议》签订的次日,向销售公司支付100万元保证金,并于同年12月2日向销售公司出具转帐函,销售公司对此表示确认,但其未到本钢销售处进行转款。至龙腾国际将11798674.45元从本钢销售处转出后,销售公司亦未向龙腾国际提出异议。1998年12月25日,销售公司向龙腾国际发出《说明书》,提出解除与龙腾国际的专一包销关系,其理由为双方合作未起到有效作用,并未提及由于龙腾国际的转款行为,导致合同根本违约而解除合同。由此,原判决认为龙腾国际的转款行为是否构成违约,不是销售公司主张解除合同的根本原因,并无不当。销售公司认为,由于龙腾国际的违约导致合同的解除,理据不足,不应支持。双方当事人在《无锡细则》中约定采用先货后款的方式进行合作,从本案已经查明的事实证实,龙腾国际从销售公司提货折计的款项与龙腾国际已经支付销售公司的款项相当,龙腾国际并不拖欠销售公司货款。龙腾国际在《无锡细则》签订后才开始提货,而销售公司此前即以发出《说明书》的方式解除合同,其却以龙腾国际未及时付款,构成先行违约的理由,不能成立。故在本案中,应认定销售公司存在违约行为,并最终导致双方当事人包销法律关系的解除,且造成龙腾国际履行合同的预期利益。对此,销售公司应当依约进行赔偿。根据本案的具体情况,原判决结合《无锡细则》及《上海细则》的约定,以每吨25元的优惠销售价,以销售公司自行销售的钢材为损失的基础,并扣除已经另案判决赔偿

的数额,计算本案龙腾国际的预期损失即销售公司应当进行赔偿的数额,适用法律正确。

综上,根据《中华人民共和国民事诉讼法》第一百八十六条第一款、第一百五十三条第一款第(一)项之规定,判决如下:

维持江苏省高级人民法院(2007)苏民二再终字第0002号民事判决。

本判决为终审判决。

审 判 长 冯小光

审 判 员 关 丽

审 判 员 贾劲松



二〇一二年十一月六日

本件与原本核对无异

书 记 员 王 鹏