

中华人民共和国最高人民法院

民事判决书

(2011)民提字第96号

申诉人(一审被告、二审上诉人、原审上诉人):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。

申诉人(一审被告、二审上诉人、原审被上诉人):上海本钢钢铁物资有限公司,住所地上海市宝山区杨泰路330号。

法定代表人:王金鹰,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、原审上诉人):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、原审上诉人):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)、上海本钢钢铁物资有限公司(以下简称物资公司)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(2008)苏民二再终字第0014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592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。销售公司及物资公司的代理人彭亚、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。

2003年3月17日,江苏龙腾贸易有限公司(以下简称龙腾贸易)向江苏省苏州市中级人民法院(以下简称苏州中院)提起诉讼称,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《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、江苏龙腾国际贸易张家港有限公司(以下简称张家港公司)、无锡市淞岳物资有限公司(以下简称淞岳公司)制定了《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》)。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

易是龙腾国际权利的继承者。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。

销售公司及物资公司均答辩认为,贸易公司的诉讼请求没有事实及法律依据,应予驳回。

苏州中院一审经审理查明:1998 年 11 月 10 日,销售公司与龙腾国际签订《供货协议》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、张家港公司作为丙方、淞岳公司作为丁方,四方签订《无锡细则》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 287.96 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。

一审法院另查明,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,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。

一审法院经审理认为,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《无锡细则》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《无锡细则》,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,因龙腾国际在前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,依照《中华人民共和国民法通则》第八十五条、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的规定,苏州中院作出(2003)苏中民二初字第33号民事判决:销售公司赔偿龙腾贸易460535.21元,于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。

龙腾贸易不服一审判决,向江苏高院提起上诉称,(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。原判认定物资公司销售公司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。(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,请求二审法院撤销原判,改判支持龙腾贸易的诉讼请求。

销售公司不服一审判决,向江苏高院提起上诉称,(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,而且也违反了民事诉讼法的有关规定。(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《无锡细则》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”表明龙腾国际已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,《无锡细则》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。

江苏高院确认一审法院查明的事实。江苏高院二审另查明: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。

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。

江苏高院二审认为,(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,而且也违反了民事诉讼法的有关规定。江苏高院认为,龙腾国际为《供货协议》和《无锡细则》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《无锡细则》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《无锡细则》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。江苏高院认为,销售品种在《供货协议》中没有明确约定,《无锡细则》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。江苏高院认为,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。江苏高院认为,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。江苏高院认为,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,由违约方向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以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铁市场行情突然上涨,销售利润明显上升,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,原判认定销售公司、物资公司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,江苏高院不予采信。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,一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,江苏高院不予采信。销售公司的上诉理由,因缺乏事实和法律依据不能成立,江苏高院不予采纳。一审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,江苏高院作出(2004)苏民二

终字第 301 号民事判决:(一)撤销苏州中院(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,于判决生效后十日内履行;(三)驳回龙腾贸易对销售公司的其他诉讼请求;(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。

销售公司向江苏高院申请再审称,龙腾贸易不享有《供货协议》项下的权利,不具有本案诉讼主体资格。原判认定销售公司存在违约,与事实不符,且适用法律错误。即使销售公司违约,原判对可得利益赔偿范围的认定,也是错误的。原判以每吨 50 元乘以销售公司在协议期内自行实际销售量,作为龙腾国际损失的金额,违反法律规定。

龙腾贸易答辩称,二审判决应予维持,本案应驳回销售公司的再审请求。

江苏高院再审审查查明的事实与原审查明的事实相同。另查明,1998 年 12 月 5 日,销售公司与龙腾国际公司针对上海的销售方式,签订了《上海细则》。该细则载明:一、组织机构,龙腾国际公司领导,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、龙腾国际公司的责任是: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,销售公司对龙腾国际公司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。

江苏高院还查明,龙腾贸易于 2006 年 5 月 16 日经工商部门核准注销。另,苏州中院审理的龙腾国际公司与销售公司购销合同包销纠纷一案,因销售公司不服该院作出的(2001)苏经终字第 95 号民事判决,向检察机关申诉,江苏省人民检察院于 2006 年 9 月 20 日向江苏高院提出抗诉,江苏高院依法提审,并于 2010 年 2 月 4 日作出(2007)苏民二再终字第 0002 号民事判决,认定:销售公司自行终止与龙腾国际公司的专一合作,构成根本违约。1999 年 1 月至 2000 年 7 月淞岳公司销售冷轧、镀锌板盈利 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。

江苏高院再审认为,销售公司与龙腾国际签订《供货协议》、《无锡细则》及《上海细则》等,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。龙腾国际在《供货协议》签订后,向销售公司支付 100 万元保证金,并于 1998 年 12 月 2 日向本钢销售处和销售公司出具转帐函,销售公司虽然确认收到转帐函,

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 日销售公司向龙腾国际出具的说明书中,销售公司指出,其解除与龙腾国际专一合作的原因,是合作未起到有效作用,致使已到货库存无法销售,故重新指定淞岳公司为无锡地区的独家代理商。由此可见,龙腾国际的转款行为是否构成违约,并非销售公司解除其与龙腾国际合作关系的根本原因。双方虽然有每月 25 日结算货款的约定,但从时间上看,龙腾国际在《无锡细则》签订后才开始提货,而销售公司于 1998 年 12 月 25 日就发出说明书,解除了龙腾国际的专一销售权,因此,销售公司认为龙腾国际未及时付款,先行违约的理由不能成立。销售公司于 1998 年 12 月 25 日发出《说明书》,指定淞岳公司为无锡地区的独家代理商,在上海地区自行销售钢材,该行为已构成根本违约。销售公司的违约行为,导致龙腾国际履约的预期利益受损,销售公司应予赔偿。根据龙腾国际的请求,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《上海细则》的出现,该细则明确约定,销售公司对龙腾国际的现货销售价,保持比其他用户低每吨 25 元,故依次约定计算龙腾国际在上海地区的可得利益损失。原判计算的赔偿金额予以更正。销售公司自 1998 年 12 月至 2000 年 8 月,累计销售各类钢材 150149.66 吨,每吨按 25 元计算,为 3310384 元,扣除另案赔偿的 443357.2 元,为 3310384.3 元。鉴于龙腾国际的股东在龙腾国际注销后,成立了龙腾贸易,原判确认龙腾国际的股东以龙

腾贸易的名义,以龙腾国际对销售公司享有权利,通过诉讼直接主张权利,并无不当。再审中,龙腾贸易已被工商部门注销,龙腾国际股东张念慈、张玉芬申请参加本案诉讼,因此,龙腾贸易在本案中的权利义务,应由张念慈、张玉芬承继。综上,江苏高院再审作出(2008)苏民二再终字第0014号民事判决:(一)撤销江苏高院(2004)苏民二终字第301号民事判决第(二)项;(二)维持江苏高院(2004)苏民二终字第301号民事判决第(一)项、第(三)项、第(四)项;(三)销售公司于判决生效后10日内赔偿龙腾国际股东张念慈、张玉芬损失3310384.30元。一审案件受理费38640元,诉讼保全费29770元,共计68410元,由销售公司负担39678元,张念慈、张玉芬负担28732元;二审案件受理费38640元,销售公司负担22411元,张念慈、张玉芬负担16229元。

销售公司、物资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: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。(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、物资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,是申请人发出《说明书》并提议各方修改合作方式的根本原因。(四)物资公司、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》并非物资公司、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,物资公司、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,申诉人在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”。我方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)一审原告龙腾贸易是否享有诉权;(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,但未向原审法院提出管辖权异议申请,且以应诉的法律行为接受了原审法院的管辖,并向江苏高院具函表示,本案由江苏省苏州市中级人民法院审理,更有利于对事实的

查实和认定。因此,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)一审原告龙腾贸易是否享有诉权。经查,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。龙腾贸易是龙腾国际的权利义务继受者,且龙腾国际与龙腾贸易两公司的股东均为张念慈、张玉芬。根据《公司法》第一百五十二条第三款的规定,股东可以以自己的名义向人民法院提起诉讼。本案中,龙腾国际在注销清算时,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。本案在再审阶段确认张念慈、张玉芬为当事人,并无不当。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(2008)苏民二再终字第 0014 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