

中国高级法官培训中心教学参考用书

经济纠纷疑难案例研究

中国高级法官培训中心
经济法教材编写组

编写

主编 沈关生



人民法院出版社

中国高级法官培训中心
教学参考用书

经济纠纷疑难案例研究

中国高级法官培训中心
经济法教材编写组 编写

主 编 沈关生
撰稿人 (以姓氏笔划为序)
沈关生 李纶世
陈全国 景汉朝

人民法院出版社

一九九二年三月

(京)新登字 051 号

经济纠纷疑难案例研究

中国高级法官培训中心

经济法教材编写组

主编 沈关生

人民法院出版社出版发行

北京东华印刷厂印刷

850×1168 毫米 32 开本 11.5 印张 247 千字

1992 年 8 月第 1 版

1992 年 8 月第 1 次印刷

印数 00001—31000

ISBN 7-80056-145-3/D·328

定价: 5.00 元



前 言

为了使学员们更好地理论联系实际,提高审判案件、处理实际问题的能力,编写了这本比较重大、疑难和新类型的案例。由编写组的同志集体研究,对每个案例提出了分析意见。这些分析意见不一定准确,仅供读者讨论研究。

本书编写组由沈关生、李纶世、陈全国、景汉朝组成。全书由主编沈关生教授统稿。

由于编写组的同志水平有限,有错误和不足之处,请读者批评指正。

中国高级法官培训中心教研室

一九九一年五月五日

目 录

一、实体审理

(一)案件性质

1. 该合同是代销合同还是购销合同？是无效合同还是有效合同？ (2)
2. 本案的案由是定技术转让合同纠纷，还是定购销合同纠纷？ (7)
3. 这是一起什么合同纠纷？ (10)
4. 是不当得利，还是侵权？ (14)
5. 本案是购销合同纠纷，还是加工承揽合同纠纷？如何处理？ (17)
6. 这一协议的性质是借款、补偿贸易，还是联建？ (20)
7. 本案是加工承揽合同纠纷，还是损害赔偿纠纷？ (24)
8. 合同中写的是“购销”，但按需方图纸生产，该合同是购销合同还是加工承揽？ (26)
9. 经济纠纷冲突致人身伤害的行为属何种性质？ (30)

(二)法律效力

10. 这一口头合同，是有效，无效，还是没有成立？ (32)

11. 未经批准而生产纪念币,以其为标的的销
售合同是否有效? (36)
12. 这一广告设置行为有无效力? (38)
13. 协议中的“公证”条款是不是协议成立的
条件,协议签字盖章前达成的口头协议
能不能看成协议已经成立? (41)
14. 村委会与张××签订承包合同是越权行
为吗? 该纠纷应怎么处理? (45)
15. 以限制流通物作标的物的连环购销合同
是否都无效? (49)
16. 经理部经销显像管,是否超越经营范围? (51)
17. 以公有房屋作为联营投资,获取“保底
利润”是否合法? (52)
18. 合同规定一方当事人预付定金而未付,此
合同是否成立? (55)
19. 未加盖公章的合同能否成立? (58)
20. 这种“补偿贸易协议”的性质和效力如何? (61)
21. 该联营合同是否有效? (63)
22. 是联营合同还是借贷合同,是有效合同
还是无效合同? (65)
23. 未经法定代表人同意,擅自盖了单位公章
的担保合同是否有效? (68)
24. 法人变更名称之后,为他人提供担保,但
在担保合同上加盖原来的公章,该担
保合同是否有效? (72)
25. 村民小组作为发包方与承包人签订的果
园承包合同是否有效? (78)

26. 以欺诈手段订立的合同怎样认定它的效力?
巨额交易是否可采用口头合同形式? (82)
27. 一方谎报资金、设备和从业人数领取筹建
许可证, 另一方跨行业联营, 该联营是否
有效? (86)
28. 在合同履行中, 一方当事人发现个别条款有
重大失误, 此条款是否属于重大误解? (92)
29. 以代为索款为履约条件的行为是否有效?
被告提起反诉, 能否准许原告撤诉? (94)

(三) 民事责任

30. 保证人应承担连带责任? 应否追加解××、
林××为第三人? (97)
31. 债权人未在保证人公告清理期限内提出请求,
保证人是否还应承担连带责任? (104)
32. 这项债务应由谁承担? (107)
33. 发包方未按合同规定由银行监督拨款, 而
直接向施工负责人付款, 由此引起纠纷,
应由谁承担责任? (112)
34. 担保单位并入新的单位后, 担保责任是否
消失? (116)
35. 广告宣传失实的, 应承担什么责任? (118)
36. 兴源技术咨询服务公司居间是否合法, 所
得报酬要不要返还? (122)
37. 本案是否应双倍返还定金? (127)
38. “HR”轮的债务是否随船转移? (130)
39. 谁应该给付这笔货款和承担逾期付款的
违约责任? (133)

40. 投保财产运输受损获得保险赔偿后,能否
请求承运人再予赔偿? (136)
41. 以联营为名非法转贷牟利的合同确认无
效后如何区分过错责任? (140)
42. 合作经营人擅自将与其合作经营的单位
的汇票汇入自己的帐户,汇出银行是否
应该承担经济责任? (143)
43. 村办企业已关闭,其债务应如何偿还? (145)
44. 辛×任经理的主体资格是否合法? 王×的
贸易部能否为辛×的贸易部承担责任? ... (149)
45. 经济合同法与合同条例能不能同时适用? ... (153)
46. 被告在合同规定期限内未能交货,是不能
交货还是逾期交货? (155)
47. 技术转让合同中包括有软件和硬件,只履行
其中之一,能否定为部分违约? (158)
48. 购销合同规定的标的物的品种与封存的样品
不一致,应以什么为标准? (161)
49. 合同解除以后定金怎样返还? (165)
50. 这笔定金应该由信息社还是由贸易公司
返还? (167)
51. 这笔货款应由谁偿付? (170)
52. 技术开发公司歇业,债务由谁偿还? (172)
53. 联营终止后,联营期间的债务应当由谁
偿还? (176)
54. 信用证结算涉讼,责任应由谁承担? (180)
55. 监管资金被挪用,信用社未履行受托
义务,要不要承担责任? (183)

56. 某部队管理局是否应当付给××部队
货款? (186)
57. 借款合同, 借款人死亡, 由谁来还款? (189)
58. 检验有误, 检验部门应否承担民事责任? (191)
59. 承包人聘请第三人经营承包企业属委托
还是转包? 发包人解约封门是否侵犯
合法权益? (198)
60. 擅自使用印有他人注册商标的包装品,
是否构成侵权? (201)
61. 长安厂对产品“改牌”是否构成侵权行为? ... (204)
62. 怎样审理这起侵犯法人名称权和商标权纠
纷案? (206)
63. 为推销产品诋毁他人, 是损害法人名誉权
还是属不正当竞争的侵权行为? (210)
64. 应否支持原告的诉讼请求? (212)

(四) 侵权

65. 以欺骗的手段提取了别的单位定作的
“模具”, 是否构成侵权行为? (215)
66. 被告扣收原告帐户存款, 是否构成侵权
行为? (218)
67. 以不正当手段获取技术图纸生产产品,
是否构成侵权? (221)

(五) 担保

68. 担保人与被担保人达成解除担保协议, 还
应不应承担连带责任? (224)
69. 被保证合同无效, 被保证人无力返还货款,
保证人应否承担连带责任? (227)

(六)其他

70. 因原告毁灭证据而难以查清事实的,能否
驳回其起诉? (232)
71. 新旧法规施行与废止交替期间的行为,适
用哪一个法规? (236)
72. 铁路货运索赔时效对本案实体处理有无
约束力? 如何确定本案的实际损失? (240)

二、诉讼程序

(一)管辖

73. 对“VAC”案,中国法院有无管辖权? (246)
74. 仲裁机关所在地不是合同履行地、签订地
和被告所在地,当事人不服仲裁,应向
何地法院起诉? (248)
75. 合同签字盖章不在同一地点的,该合同的
签订地应如何确定? (252)

(二)受理

76. 自行和解撤诉后,当事人因对方违约而再
行起诉,法院应否受理? 按什么程序
受理? (256)
77. 招标投标中发生的纠纷,人民法院应否
受理? (261)
78. 本案当事人可以申请诉前保全吗? (263)
79. 执行和解的担保人不履行义务,应恢复执行
程序还是另案处理? (266)

(三)诉讼参加人

80. 本案当事人应如何确定? 实体上应如何

- 处理? (269)
81. 本案 10 名股东的诉讼地位如何确定? 总公司、分公司、解×三方经营滨海大饭店的亏损, 10 名股东是否应承担责任? (275)
82. 本案谁是被告? 贸易公司对 C&F 价理解错误, 能否构成显失公平和重大误解? (279)
83. 是借款合同, 还是联营合同? 如何确定本案当事人? (285)
84. 法律关系是根据货款的流向, 还是按合同关系确定? (290)
85. 空白支票流转几个单位发生纠纷, 当事人怎么列? (295)
86. 承运方转托他人承运造成货损, 当事人应当如何确定? (298)
87. 西郊建筑工程公司能否作为共同被告? (303)
88. 个人承建工程, 加盖单位公章, 诉讼主体应当如何确定? (305)
89. 债务人与其他单位合并, 但未进行工商企业登记, 如何确定被告? (311)
90. 谁是芦花村筑路工程的承包者? (314)
91. 私盖公章为他人担保, 单位和行为人是否作为共同被告承担连带责任? (319)
92. 与本合同纠纷的处理有利害关系者, 谁可以作为诉讼当事人? (324)
93. 两合同相连, 后一合同的供方为前一合同的供方担保, 它应为被告还是第三人? (327)
94. 果园承包合同纠纷中“加杂”着侵权赔偿纠纷,

诉讼当事人怎样确定?	(334)
95. 企业租赁期间所欠债务,承租人下落不明的, 应由谁来承担?	(341)
(四)审 理	
96. 被告提起的反诉能否成立?	(345)
(五)执 行	
97. 这笔货款应否协助执行?	(348)
(六)纠纷涉及犯罪	
98. 是经济纠纷还是经济犯罪? 应如何处理? ...	(350)

一、实体审理

(一)案件性质

1. 该合同是代销合同还是购销合同?是无效合同还是有效合同?

【案情简介】 1988年5月,××市振华贸易货栈派其业务副经理刘××到××县推销龙须草绳。经第三人关××介绍,与××县××供销批发部经理秦××洽谈供销草绳事宜。当时,供销批发部怕进了货卖不出去,只同意为振华贸易货栈代销,不同意购其草绳。经刘××、关××一再说服,秦××说“吃了午饭再说吧”。随后,刘××即带着关××、秦××进饭店吃饭,花销90多元。午饭后,介绍人关××主动提醒双方“开始订合同吧”。这时,刘××和秦××谁也没有再提究竟是签订代销合同还是签订购销合同,关××即为双方草拟合同,大家边议边拟,最后拟出了如下条款:“××供销批发部订购振华贸易货栈4米长龙须草绳100万条,单价6分,质量以样品为准,7月底在××车站交货。振华贸易货栈承担全部运杂费,货到付款。”

秦××看过这些条款后,提出:“我们没有进过这种草绳,如果经风吹日晒都散了或货太多压着卖不出去怎么办?”刘××因销货心切,即答应“卖不出去的货还是我的”。随即写了“我栈与××签订龙须草绳合同一事,如开不了张,实无法销售,货还退给我”的纸条,交给了秦××。最后刘××、秦××在合同上签了字,但均未盖单位公章。

合同签订后,振华贸易货栈因未组织好货源,即给××供销社批发部发电报,协商推迟交货事宜,供销社批发部未作答复,振华贸易货栈即于8月20日发到××站草绳一车皮。当时,振华贸易货栈、××供销社批发部和介绍人关××言定当日下午提货,但供销社批发部失约,振华贸易货栈即与车站办理了交接手续,关××随即提走15万条。同月24日,××供销社批发部提走6000条。后因下雨,车站将其余全部草绳存入库房。9月6日,振华贸易货栈又发运第二车皮。因××供销社批发部逾期提货,被车站罚款280元。后经双方协商,振华贸易货栈同意承担此笔罚款。9月21日,××供销社批发部又从车站提走草绳48.45万条。但一直未付货款。振华贸易货栈几经催要未果,遂于1988年10月23日诉至法院。经查,××供销社批发部现已自用和销售草绳2284条,××车站尚存草绳34万条,其中有1400条因雨淋已霉变。

本案在审理过程中,有两个问题认识不一致,一是合同的性质问题,二是合同的效力问题。

【分歧意见及理由】 (一)关于合同的性质问题。一种意见认为,该合同应认定为购销合同。理由是从订立合同的情况和合同本身的内容看,××市振华贸易货栈是以供方的身份出现的,××县××供销社批发部是以需方的身份出现的,而且合同中明确写明被告“订购”原告草绳100万条,“单价6分”,“7月底交货”等等,这些都表明合同的性质是购销,而不是代销。如果是代销合同,那就需要有关于代销手续费的规定,而此合同只规定了“单价”,没有规定代销的手续费。

另一种意见认为,该合同应当认定为代销合同。主要理由是,第一,自协商订立这一合同开始,被告就只同意代销,不同意购销,直至合同条款拟完之后,被告也没有购销的意思表

示；第二，原告给被告写的“我栈与××签订龙须草绳合同一事，如开不了张，实无法销售，货还退给我”的纸条，说明被告能销售就销售，销售不了货仍归原告，被告不承担经营风险，这一点正是代销合同的特征。如果是购销合同，经营风险则应由被告（需方）承担。这一点进一步证明此合同是代销合同而不是购销合同。至于说合同中没有规定代销的手续费，那属于双方的失误，只能说明合同条款不完备，而不能仅此就改变合同的性质。

第三种意见认为，该合同既不符合购销合同的条件，又不符合代销合同的特征。因购销合同的购货方应承担风险，可这份合同却是“购方”不承担风险。代销合同中的代销方应按被代销方指定的价格限度销售，代销方从售款中按比例提取代销费用。可这份合同由“代销方”以固定价向“被代销方”付款，其销售价高于固定价（即购进价）部分归“代销方”。这种合同本来就是“四不象”合同，为什么非要归于代销合同或者购销合同之列呢？正确的意见应当认为，它既不属于代销合同，也不属于购销合同，而属于经济合同法第八条规定的“其他经济合同”。在合同法理论上，这种合同称之为无名合同。如果该合同有效，就要求双方当事人按合同规定的内容履行，违者以违约论处。如果该合同无效，则按照无效合同的处理办法，双方相互返还各自从对方取得的财产。在法律适用上，直接适用经济合同法关于一般经济合同的规定，不适用哪一个合同条例和经济合同法对各种有名合同的规定。

（二）关于合同的效力问题。一种意见认为，该合同是有效合同。其理由是：第一，合同和纸条内容均为双方同意，谁也没有强迫对方，纸条内容只是合同履行中的一个特殊规定；第二，双方均没有超越经营范围，合同也没有其他违法内容；第

三,从履行中看,被告已自用和销售 2000 多条,应算开张;这批草绳被告赚钱不能卖,赔钱能不能卖?不论怎样,只要能卖就不能算“实无法销售”,不能认定合同无效,返还财产。

另一种意见认为,该合同应认定为无效合同。主要理由是,在订此合同时,当事人一方要求订代销合同,另一方要求订购销合同,究竟订哪一种合同到最后也没有协商一致,拟了一个合同条款象购销合同,写了一个纸条又象代销合同,双方意思表示混乱,不符合经济合同法第五条订立经济合同必须贯彻“协商一致”的原则。因此,应当根据该法第七条第一款第一项规定,认定该合同为无效合同。

第三种意见认为,该合同既不能认定为有效合同,也不能认定为无效合同,而应确认其自始就没有成立。主要理由是:第一,双方当事人对究竟是签订购销合同还是签订代销合同,意思表示不一致,原告认为是订购销合同,被告认为是订代销合同,虽然在双方协商下原告补写了一个纸条,但各有各的理解,实际上并未协商一致。经济合同法第九条明确规定:“当事人双方依法就经济合同的主要条款经过协商一致,经济合同就成立。”可见,双方“协商一致”是合同成立的前提条件,本合同双方当事人未协商一致,因而合同也就没有成立。第二,双方当事人均未在合同上加盖公章,合同成立的必要条件并不具备。

【分析】 (一)关于合同的性质。该合同应认定为购销合同。首先从当事人双方的意思表示看,草拟合同条款时,双方虽然没有明确说明是订购销合同还是订代销合同,但是原告始终是要求订购销合同的,被告在协商过程中确实不同意购销,而主张代销,可是当原告请客吃过午饭后,被告再未提代销的问题。还值得注意的一个情节是,当被告看过介绍人草拟