



21 世纪

高等院校法学系列

基础教材 • 案例教学用书

BASIC

合同法案例

AW

主 编 李永军

 中国人民大学出版社

21 世纪高等院校法学系列基础教材·案例教学用书

合 同 法 案 例

主 编	李永军		
副主编	刘志刚	孟利民	
撰稿人	李永军	刘志刚	孟利民
	田士永	陈冬青	寇广萍

中国人民大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

合同法案例/李永军主编.

北京:中国人民大学出版社,2005

(21世纪高等院校法学系列基础教材·案例教学用书)

ISBN 7-300-06985-1

I. 合…

II. 李…

III. 合同法-案例-中国-高等学校

IV. D923.65

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 139296 号

21 世纪高等院校法学系列基础教材·案例教学用书

合同法案例

主 编 李永军

副主编 刘志刚 孟利民

出版发行 中国人民大学出版社

社 址 北京中关村大街 31 号

邮政编码 100080

电 话 010-62511242 (总编室) 010-62511239 (出版部)

010-82501766 (邮购部) 010-62514148 (门市部)

010-62515195 (发行公司) 010-62515275 (盗版举报)

网 址 <http://www.crup.com.cn>

<http://www.ttrnet.com> (人大教研网)

经 销 新华书店

印 刷 北京密兴印刷厂

开 本 787×965 毫米 1/16

版 次 2005 年 11 月第 1 版

印 张 17.5

印 次 2005 年 11 月第 1 次印刷

字 数 316 000

定 价 19.80 元

版权所有 侵权必究

印装差错 负责调换

总 序

随着中国法治建设进程的加快,可以预见,21 世纪必将是中国法治建设取得巨大成就的世纪。然而,倘无一种良好适当的法学教育制度据以培养一批合格的法律人才,人们很难想像中国的法治建设如何能够取得巨大进步。经过数十年的发展,中国的法学教育制度取得的成绩是有目共睹的。每年都有众多法学院系培养出来的不同层次的法律专门人才走向法官、检察官、律师、法学研究人员等各行各业,他们中的许多人已经成为所在部门的业务骨干,为我国社会主义法治建设发挥着重要的作用。

作为一名在法学教育战线工作了几十年的老兵,我为这些成绩由衷地高兴。可是,必须清醒地看到,中国目前的法学教育制度并不令人满意,大量的问题依然存在,而且非常严重。我在这里并不对中国整体的法学教育制度发表评论,只想谈谈对目前我国法学本科教育的一点意见。

首先,我国大学的法学本科教育迄今尚未树立一个明确的目标。我们现行的法学本科教育的目标究竟是发给那些花费四年宝贵青春的莘莘学子以一纸进入法律职业的许可证,还是使他们养成在未来职业中必备的常识、认识社会的原则以及作为法律职业者应有的良知?究竟是应当培养出精通某一门或几门法律科学知识的专门人才,还是具有一般性法律知识并养成法律活动者应有的良好法律思维的法学通才?我认为,法学本科教育要培养的是法律基础人才,即那些具备社会生活常识以及法律职业基本素质的法律人,就法律职业基本素质而言,作为法律人必须具备的是这样几方面的能力:第一,扎实地掌握了基本的法律概念、法律规则以及法律制度,并清晰地了解这些概念、规则及制度背后的理念与价值;第二,明晰现行法律体系的框架与结构以及司法救济程序;第三,具有清晰严谨的

法律思维能力，能够娴熟地运用法律推理，依循法律逻辑解决现实生活中的法律问题；第四，深入地进行价值与理念的考量取舍，有力地论证法律判断；第五，准确地分析案件事实，把握不同的法律关系，合理地作出法律解释，准确地适用法律规则；第六，在实践工作中具备不断自我学习以掌握法律新知识的能力。

其次，我国大学的法学本科教学方法落后。现在的多数法学本科教育采用的方法是教师在上面照本宣科，而学生在下面记笔记。教师既没有提供与学生在知识和思维上相互进行挑战与应战这一教学相长的空间，也不去引导学生运用所学知识应对实际问题，训练他们分析问题、解决问题的能力。至于考试，则多属对记忆力的单纯测试，学生只要熟练记忆笔记及教科书内容甚至作弊技巧高超便可轻松过关。我没有在英美国家求过学，不太了解它们的 Seminar，但是，我现在依然记得上个世纪 50 年代在苏联学习法律的时候，一些法律专业课程经常都有课堂讨论，这种讨论都是小班进行，二十多人，老师出的都是案例题，要学生援引法律和法规分析案例，这对于训练学生的法律思维能力具有莫大的帮助。至于考试，当时苏联的大学全部是采用口试，通过这种考试既能真实地体现学生的水平，又能锻炼学生的口才与良好的心理素质，至今仍使我受益匪浅。

最后，法学本科教科书参差不齐。在法学教育发达的国家，只有那些对某一学科有经年累月之深入研究、全面把握之权威学者，方能编写此类教材。如德国权威民法学者 Larenz 教授所著之《民法总则》、《债法教科书》，美国权威侵权法学者 Prosser 教授所著之《侵权法教科书》等。然而，在我国，各大法律院系只要编写人马齐全就可以编写一套自己的法学教材。如此众多的法学教材中固然也有一些精品，但大同小异、雷同抄袭，概念、逻辑混乱的教材亦不少见。青年学生有如一张白纸，法学教科书就像一名画家。只有技艺高超的画家才能在白纸上作出一幅佳作。品质低劣的教科书只能使那些辨析能力差的学子受到误导，被引入歧途，此种恶劣的后果无论是对未来的中国法治建设，还是对法学研究事业都会造成莫大的危害。而受害之学生非经长年累月的努力，难以消除其影响。

我想，中国法学教育尤其是法学本科教育的改善绝非一朝一夕之事，她是一项系统工程，需要各方面多年的努力与奋斗。也许我们可以先从一些较容易着手的方面切入，比如法学教科书的改善。现在的一些出版社已经注意到了这一点，他们希望能够组织好的专家学者来编写一套完整系统的好教材以供法学本科教育使用，对此我感到非常地高兴。

中国人民大学出版社即将出版一套专门供高等院校法学专业本科生、专科生以及司法部门有关人员培训使用的大型基础教材——21 世纪高等院校法学系列基础教材。在认真阅读这套教材的出版计划以及相关资料后我认为，该套教材较

之于目前国内的其他一些教材而言，具有以下特点：

首先，在编写人员上，该教材由中国人民大学、北京大学、清华大学、中国政法大学、中南财经政法大学、西南政法大学、西北政法学院、武汉大学、浙江工业大学以及中山大学等校法学院系的教授担任主编，并由其组成权威的编写队伍来完成。因此，该套教材的整体特点是，体系完整、概念准确、简明扼要、深入浅出。

其次，在编写体系上，该套教材系统完整，包括专业必修课教材、专业选修课教材、案例教学用书、模拟法庭用书、学生必备法律手册等几个系列。其中，专业必修课教材严格按照教育部所确定的《全国高等学校法学专业核心课程基本要求》而精心编写。在编写内容上采用通说理论，不拘泥于一家之言，避免加入个人专著的阐述内容。同时做到学科体系完整，基本原理、基本概念和基础知识讲述清楚、准确。在编写体例上，教材由“提要”、“重点问题”、“课后复习”等部分组成。每章后的“法律应用”部分为该套教材的创新之处，它针对在司法实践中出现的疑难问题，安排由授课教师讲述解决问题的思路 and 办法，这对于培养学生分析问题、解决问题的能力具有重大的帮助。至于该套教材中的案例教学用书，显然是吸收借鉴了英美国家的案例教学法的优良经验，全部采用真实的综合判例，并针对目前法学案例教学中的新要求编写而成。其独特之处在于：对案例所涉及的法律争议焦点，从中外理论和学说的角度加以解说，同时包括各国司法发展现状，帮助学生从案例中学懂法律的基本原理、基本概念和基础知识。此外，案例教学用书设立了“课堂讨论”部分，并对课堂讨论的案例提供“重点提示”，这就为法学的案例教学提供了广阔的讨论空间。本套教材中的模拟法庭用书显然更具特色，这是一套专门为法学教育中的模拟法庭教学而设计的剧本式教材，它通过实体法与程序法在模拟法庭中的实际演示，将法律的基本原理与司法实践相结合，能够有效地培养学生运用所学的基础知识，解决司法实践问题的技巧与能力。

我相信，中国人民大学出版社即将编辑出版的 21 世纪高等院校法学系列基础教材，对于提升我国法学教育水平，培养出更多的合格的法律人才具有积极的帮助作用。同时，我也衷心地希望能够有更多比这套教材更好的法学教材出版，为完善我国法学教育制度，进而推动我国社会主义法治建设作出贡献。



2003 年元月

目 录

第一部分 合同法总则案例

第 1 章 合同的订立	(1)
第 2 章 悬赏广告	(8)
第 3 章 缔约过失责任	(14)
第 4 章 格式条款	(20)
第 5 章 合同无效	(27)
第 6 章 同时履行抗辩权	(32)
第 7 章 不安抗辩权	(37)
第 8 章 代位权	(43)
第 9 章 撤销权	(49)
第 10 章 债权让与	(55)
第 11 章 债务承担与第三人代为履行	(61)
第 12 章 表见代理	(67)
第 13 章 合同解除	(73)
第 14 章 预期违约	(79)
第 15 章 定金、违约金与损害赔偿金	(85)
第 16 章 违约责任与侵权责任的竞合	(90)

第二部分 买卖合同案例

第 17 章 买卖合同的概念	(97)
----------------	------

第 18 章	出卖人的主给付义务	(104)
第 19 章	出卖人的从给付义务和附随义务	(112)
第 20 章	私卖共有物与一物二卖	(124)
第 21 章	瑕疵担保	(130)
第 22 章	风险承担	(139)
第 23 章	拍卖缔约	(146)
第 24 章	所有权保留买卖	(152)

第三部分 其他合同案例

第 25 章	供用电合同	(157)
第 26 章	赠与合同	(163)
第 27 章	借款合同	(171)
第 28 章	租赁合同	(180)
第 29 章	融资租赁合同	(187)
第 30 章	建设工程合同	(197)
第 31 章	客运合同	(203)
第 32 章	货物运输合同	(210)
第 33 章	技术转让合同	(216)
第 34 章	技术开发合同	(222)
第 35 章	保管合同	(229)
第 36 章	仓储保管合同	(235)
第 37 章	委托代理合同	(242)
第 38 章	委托合同	(248)
第 39 章	行纪合同	(255)
第 40 章	居间合同	(262)

第一部分 合同法总则案例

第1章

21 世纪高等院校法学
系列基础教材·案例教学用书

合同的订立

陈海燕诉上海京城房地产开发公司 商品房预售合同案^①

典型案例

〔案情介绍〕

原告（被上诉人）陈海燕与被告（上诉人）上海京城房地产开发公司（以下简称京城公司）因商品房预售合同纠纷而诉至法院。2001年5月13日原告与被

^① 典型案例来源于国家法官学院、中国人民大学法学院编：《中国审判案例要览（2003年民事审判案例卷）》，30页，北京，中国人民大学出版社，2004。

告就被告开发的京城大厦B单元1601室签订购房预定协议书,约定:原告向被告预定上述房屋,并约定了单价及总价款;原告支付定金1万元,并于6月21日前付清第一期房款92137元(含定金),同时双方签订预售合同;有效期内,被告不得将该房于第三人,原告未能在有效期内付清第一期房款,视为放弃购房权利。5月27日原告至被告处,但未付款。8月16日原告至被告处,在被告提供的合同条款已齐备(包括补充条款、附件等)的预售合同文本上签字盖章后交给被告,但被告未签字盖章。该预售合同有关付款的内容为:原告于2001年8月18日支付房款117650元;余款320000元按揭、公积金组合贷款。8月20日被告收取原告交来的117650元房款并出具了房款发票。8月22日被告致函原告称:“按协议书所定日期,原告应于6月3日来被告处签订预售合同,由于已超过应签合同日期,原预定协议书视作无效协议。原告于一周内领取已付款项。”原告与被告协商未果而诉至法院,请求判令确认双方之间的预售合同成立。被告辩称,其给原告的预售合同文本属于要约邀请,双方预售合同未成立。

[审判结果]

一审法院经审理认为,原、被告签订的预定协议书中明确约定了房屋售价、方位等,双方就诉争房屋本已存在预约关系的前提下,被告于2001年8月16日将合同条款已齐备的预售合同文本给原告签字盖章的行为,具有明确的订立合同的意思,内容具体确定,已不同于被告所称的系协商合同条款的要约邀请,而是符合要约的条件,构成要约,原告在该合同文本上签字盖章,是对被告发出的要约的承诺,原告签好后交给被告,承诺已到达要约人,承诺生效,故双方预售合同已成立。被告不盖章并不影响合同的成立。依照《合同法》第13、14、15、21、25、26、37条的规定,判决原告与被告签订的预售房屋合同依法成立。

被告对一审审理结果不服,依法提出上诉。二审法院审理后认为,虽然上诉人未在预售合同上盖章,但上诉人交给被上诉人其填写完备的预售合同文本,被上诉人签订了预售合同,并依照预售合同的约定交付了第一笔房款,上诉人接受了合同及房款,并向被上诉人出具了房款发票,预售合同双方已实际履行,故原审法院据此确认预售合同已成立并无不当。上诉人利用其在售房过程中的优势地位,以书面合同未盖章为由,随意推翻双方达成合意且已实际履行的预售合同,缺乏事实和法律依据,亦有违诚实信用原则。根据《民事诉讼法》第153条第1款第(1)项的规定,判决驳回上诉,维持原判。

[基础知识]

本案涉及要约与要约邀请的区别问题,即被告8月16日向原告提供预售合同文本是要约还是要约邀请。要约又称发盘、出盘、发价、出价或报价等,是指一方当事人以缔结合同为目的,向对方当事人提出合同条件,希望对方当事人接受的意思表示。要约是合同订立的启动点,是当事人实质进行合同订立过程的开始。要约邀请又称要约引诱,是指希望他人向自己发出要约的意思表示。其目的不是订立合同,而是邀请对方当事人向其为要约的意思表示。

本案还涉及合同成立的问题,即被告未在预售合同文本上签字盖章是否影响合同的成立。合同成立是合同订立的一个结果,标志着合同的产生和存在,是指当事人就合同内容协商达成一致,缔结了合同。根据《合同法》第25条的规定,承诺生效时合同成立。

[法律争点]

本案双方争议的焦点是房屋预售合同是否成立,而解决这一问题的关键是对被告向原告提供预售合同文本行为性质的认定,即其属于要约抑或要约邀请的问题。

(一) 要约的法律构成

要约是希望和他人订立合同的意思表示。根据我国《合同法》第14条的规定以及其他国家的合同理论和立法,要约应当具备下列条件:

第一,要约必须具有订立合同的意图。要约的目的是要与对方签订合同,所以要约中必须含有进行交易订立合同的意图。要约的这一要件强调,要约并不是“开始与对方协商”的意思表示,其所表示的意图是,要约一经被接受,合同即告成立。

第二,要约中含有合同成立的基本要素。从要约的欲设效果看,只要受要约人同意要约,合同即告成立。为了使成立后的合同能够履行,要约人必须对当事人的权利义务进行完整的设计。也就是说,为达此目的,要约的内容必须包括合同的最基本要素。我国《合同法》第12条规定,合同内容由当事人约定,一般应包括以下条款:当事人的名称或者姓名和住所,标的,数量,质量,价款或者报酬,履行期限、地点和方式,违约责任,解决争议的方法。我国《合同法》贯彻合同自由的理念,没有规定合同的基本条款。当要约中规定了基本条款时,受要约人接受,合同即告成立。但当要约中没有规定法律要求的基本条款时,受要

约人对这种要约进行答复时，合同能否成立。从其他国家的司法实践看，遗漏某一条款或某一条款订立得不清楚，不一定妨碍合同的成立，只有在被遗漏的条款是合同的核心条款时而法院又不能以法律规定的方法确定这一条款时，要约才能归于无效。我国《合同法》第61条、第62条、第63条等规定，合同生效后，当事人就质量、价款或者报酬、履行地点等内容没有约定或者约定不明确的，可以协议补充；不能达成补充协议的，按照合同有关条款或者交易习惯确定。当事人就有关合同内容约定不明确，依照合同有关条款或交易习惯仍不能确定的，适用《合同法》的有关规定履行。

第三，要约中必须表明要约人放弃最后决定权的旨意。要约人一经向受要约人表示了订立合同的意图，他就应当将是否成立合同的最后决定权留给对方而不是自己，即应表明要约一经受要约人承诺即受约束的旨意。我国《合同法》规定，要约一经到达受要约人，在要约规定的期限内，不得擅自撤回或者变更其要约。一经受要约人承诺，合同即告成立。但现实生活中，如果要约人在要约中规定了保留条件时，是否还能称其为要约？所谓要约中的保留条件是指提出订立合同建议的人，对其建议所采取的一种限制。有时这种限制可表现为对订立合同的最后决定权的保留，有时也可以表现为对合同在特定条件下成立的决定权的保留。从要约的本意和使命看，当要约中规定了保留条件时，就不能成为要约，因为它使受要约人处于不确定状态，即使受要约人承诺，合同也不能成立，这与严格意义上的要约概念违背。

第四，要约必须由要约人向其希望与之订立合同的人发出。希望与其订立合同的人可以是特定的相对人，也可以是不特定的相对人。特定的相对人可以是一个人，也可以是多个人。对不特定的人发出要约，一般是指向社会公众发出。我国《合同法》对此没有明确规定，但从第14条及第15条的规定看，并未排除非特定人。从法理上看，要约在于给与受要约人承诺的权利，也就是说，提出建议的人一经选择好了缔结合同的伙伴，需要解决的问题仅仅是合同的内容问题。从这个意义上说，应将相对人特定视为要约成立的要件。如果相对人不能特定，则意味着发出提议的人，并未选择真正的相对人，该提议不过是为了唤起他人发出要约。但是，由于现代社会商品生产和商品经营的规模化，也为向公众发出的订立合同的意思表示成为要约提供了客观基础。在一定条件下将向公众发出的订立合同的意思表示视为要约，对受要约人是有利的，从这个角度讲，可以允许要约人在自愿承担行为后果的条件下，向不特定的人发出要约。

需要指出的是，并非任何一个与缔结合同有关的意思表示均为要约，有时意思表示人只是唤起相对人订立合同意识，即由相对人向自己发出要约，这就是

所谓的要约邀请。故要约邀请是指希望他人向自己发出要约的意思表示。尽管要约邀请貌似要约，但因行为人不具有以自己主动提出订立合同的目的，故应与要约相区别。在司法实践中如何区别要约与要约邀请，并不是一件容易的事情，正如阿蒂亚所言：“我们经常试图对划归‘要约’一类的情况和划归‘要约邀请’一类的情况之间的区别加以说明，但很难提出一般的规则。”^① 根据我国司法实践和理论，区分要约与要约邀请主要是根据当事人所表达的意愿、订约提议的内容、是否包括了合同的主要条款以及交易习惯等来确定。根据这几项标准，可以认定，被告给原告预售合同文本，在性质上属于要约，而非要约邀请。具体理由如下：

一是京城公司具有主动订立合同的意思表示，而非希望原告向其发出要约。本案中，预售合同文本由京城公司提供，京城公司将预售合同文本交由原告陈海燕让其签字盖章，充分表明了其主动订立合同的意思表示。

二是京城公司提供的预售合同文本条款齐备，包含了未来合同的主要条款，因而不同于要约邀请。本案中，商品房预售合同属于买卖合同，被告提供的该预售合同条款齐备，包括补充条款和附件等，其中不仅约定了标的物 and 数量（京城公司开发的位于上海市浦东新区张家浜路京城大厦 B 单元××室房屋），还约定了总价款及付款方式和期限（2001 年 8 月 18 日支付房款 117 650 元，余款 320 000 元按揭、公积金组合贷款），因此其内容具体确定，符合要约成立的条件。

三是根据交易习惯，通常房地产商只允许买受人就其拟定的合同文本接受或是拒绝，其所拟定的合同文本是格式合同，不允许购买者修改或增加条款，因而其并非邀请买受人向其提供要约，而是由其向买受人提供要约。

综上所述，被告向原告提供预售合同文本行为符合要约构成要件，属于被告向原告发出的要约。

值得注意的是，原、被告 5 月 13 日签订的购房预定协议书是约定将来订立一定契约的契约，学理称为预约，其效力仅在于预约债权人得请求对方履行订立本约（房屋预售合同）的义务。在本案中其成立生效与否并不影响当事人双方重新就本约（房屋预售合同）达成协议。

（二）合同的成立

本案中，被告将预售合同文本交给原告，根据《合同法》第 16 条第 1 款的规定，该要约为生效的要约，原告在该合同文本上签字盖章，是对被告发出的要

^① [英] 阿蒂亚：《合同法概论》，42 页，北京，法律出版社，1982。

约的承诺,原告签好后交给被告,承诺已到达要约人,承诺生效。根据《合同法》第25条的规定,承诺生效时合同成立。但值得注意的是,本案预售合同并非于原告签字盖章交给被告时成立,这是因为:根据我国《城市房地产管理法》第40条的规定,房地产转让,应当签订书面转让合同。因而本案商品房预售合同应为要式合同。我国《合同法》第32条规定:“当事人采用合同书形式订立合同的,自双方当事人签字或者盖章时合同成立。”可见,要式合同的成立时间不同于非要式合同,后者于承诺到达要约人时成立。故一审法院认为承诺生效时双方预售合同已成立,被告不盖章并不影响合同成立的观点是值得商榷的。本案原告8月20日将首期房款交付被告,被告接受并出具了房款发票时,合同成立。因为,根据《合同法》第37条的规定:“采用合同书形式订立合同,在签字或者盖章之前,当事人一方已经履行主要义务,对方接受的,该合同成立。”因此,8月20日后,京城公司就应履行合同义务,其主张合同未成立于法无据。

[案例评析]

本案涉及要约与要约邀请的区分以及要式合同的成立问题。上海京城房地产开发公司8月16日向原告陈海燕提供预售商品房合同这一行为符合要约的构成要件,而非要约邀请。原告在预售合同文本上签字盖章并交给被告,是对被告要约的承诺并且该承诺生效,但双方的预售合同并未因此而成立,因为被告没有签章,不符合法律规定的要式合同的成立条件。该预售合同的真正成立时间为8月20日原告履行交付首期房款的主要义务,被告接受并出具房款发票之时。因此,一审法院认定预售合同成立是正确的,但依据是错误的,二审法院的审判理由较为合理。



课堂讨论

[案情介绍]^①

2000年6月,正在兴建某市C一号住宅小区的五通基建工程公司(以下简称工程公司)突然接到河沙供应商白水河沙厂的加急电报。该电报称:因连降大雨,致使洪水泛滥,运送河沙的铁路被洪水冲毁,无法再按时运送河沙,请工程

^① 课堂讨论案例来源于马洪主编:《合同法案例精解》,13~14页,上海,上海财经大学出版社,2002。

公司另想良策购买河沙。因正值施工旺季，工程大量需要河沙，而冲毁的铁路又难以在短期内通车，工程公司为不影响施工进度，遂向东乡河沙厂和胜利河沙厂发出电报，电报称：我公司急需建筑用河沙 200 吨，如果贵厂有河沙，请于见电报之日起 2 日内电报通知我公司，我公司将派技术员前往验货并购买。东乡河沙厂和胜利河沙厂收到电报后，均向工程公司拍发了电报，并向工程公司提供了河沙的型号及价格，而胜利河沙厂在拍发电报的同时，又通过关系向铁路车站报领了车皮，用火车将 100 吨河沙运往工程公司所在的车站。在该批河沙到达工程公司所在的车站前，工程公司已派技术员丁某到东乡河沙厂验货并签订了购销合同，合同签订后的第二天上午，东乡河沙厂和丁某一起给工程公司拍电报，称货已发出。下午，胜利河沙厂的河沙运到，工程公司告诉胜利河沙厂，他们已购买了东乡河沙厂的河沙并已经支付了货款，因此，无资金再购买胜利河沙厂的河沙。胜利河沙厂认为，工程公司既然发出了要约，而自己又在要约的有效期限内作出了承诺，工程公司应受要约的约束。因此，胜利河沙厂坚持要求工程公司收货并付款，工程公司则以自己发出的仅仅是购买河沙的意向书而非要约为由，拒绝接受货物并支付货款，双方协商不成，胜利河沙厂起诉到人民法院。

[重点提示]

本案五通基建工程公司向东乡河沙厂和胜利河沙厂发出的电报是要约还是要约邀请？

第2章

21世纪高等院校法学
系列基础教材·案例教学用书

悬赏广告

黄虹诉河南石油勘探局天然碱开发公司 追索推销货物信息劳务费案^①

典型案例

[案情介绍]

原告黄虹(被上诉人)与被告(上诉人)河南石油勘探局天然碱开发公司(以下简称天然碱公司)因追索信息劳务费纠纷而诉至法院。天然碱公司曾在《河南石油报》上刊登一则有奖销售公告,内容为:我公司面向全油田开展有奖销售业务,凡是推销产品后货款回收及时者,我公司给予一定比例的奖励;凡愿意帮助我公司推销活动者,请电话联系或面谈。之后经黄虹居间介绍,天然碱公司与湖南株洲玻璃集团有限公司(以下简称株玻公司)建立了购销碱业务关系,并签订1000吨的供货合同。其后双方一直保持购销碱业务关系。至纠纷发生前,天然碱公司共卖给株玻公司纯碱10181.5吨,每吨1430元,株玻公司支付其中6620.83吨的碱款,所欠部分未付。黄虹找到天然碱公司销售科长李奎林,

^① 典型案例来源于国家法官学院、中国人民大学法学院编:《中国审判案例要览(2000年民事审判案例卷)》,130页,北京,中国人民大学出版社,2002。

要求提取推销奖。经协商李奎林向其出具一份关于提成奖励的书面请示材料,商定按销售量给黄虹提取每吨 10 元的信息费,并加盖了该公司产品销售专用章,呈请公司领导审批。后天然碱公司领导拒付信息费。黄虹诉至法院,请求判令天然碱公司按当时已售碱量 9 966 吨,支付信息费 99 660 元。天然碱公司辩称,刊登公告的内容是招聘兼职销售人员,并不是提供信息就给予奖励,且每吨 10 元的信息费,该公司并未答应。

[审判结果]

一审法院经审理认为,被告在报纸上刊登有奖销售公告是要约表示,原告接受要约并为被告联系销售碱,双方意思表示一致,内容合法,为有效合同,双方应按合同履行义务。被告销售科长李奎林与原告商定按销售量每吨给原告提取 10 元信息费的行为,应视为李奎林是代表被告的职务行为。原告索要信息费,应按由原告联系销售且已收回货款的吨数计提,即 6 620.83 吨,按每吨 10 元计,合计 66 208.3 元,未回收货款的吨数暂不提信息费。依据《民法通则》第 84 条、第 111 条的规定,判决天然碱公司给付原告 66 208.3 元信息费。

二审法院审理过程中,主持双方当事人自愿达成如下协议:(1)天然碱公司给付黄虹信息费 3 万元,双方自此永无纠纷;(2)一、二审诉讼费用由双方分担。



案例教学

[基础知识]

本案涉及悬赏广告的法律性质认定问题,即黄虹与天然碱公司之间是否成立有奖促销合同关系。悬赏广告是广告人以广告的形式声明对完成特定行为的人给付广告中约定的报酬的意思表示行为。对于悬赏广告,大陆法系和英美法系国家的民商事立法均予承认。《德国民法典》第 657 条规定:“通过公开的通告,对完成某行为,特别是对产生效果悬赏的人,有向完成此行为的人给付报酬的义务,即使该行为人完成行为时,未考虑到此悬赏广告者,也同。”英美法系国家认为,假如以 15 美元的悬赏找回失去的小狗,找到狗的人就是承诺者,这种推论是合理的,因为只可能有一个找到狗。故这种悬赏广告为要约。^①在我国,立法

^① 参见张文博等:《英美商法指南》,3 页,上海,复旦大学出版社,1995。