

诚信不仅是民商法的帝王条款，更是商业往来的基本要求--有感于一起买卖合同纠纷案件的代理 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/480/2021_2022__E8_AF_9A_E4_BF_A1_E4_B8_8D_E4_c122_480717.htm 2006年11月14日，常州兴达进出口有限公司（以下简称兴达公司）与张家港辉皇国际贸易有限公司（以下简称辉皇公司）签订了一份编号为HXD20061114DEG的《销售合同》。合同约定，由辉皇公司向兴达公司供应单价为9550元/吨的进口二甘醇50吨。同时，双方还对该批货物的提货地点、结算方式和违约责任等事项一并作了约定。合同签订后，兴达公司即按约以电汇方式向辉皇交付了上述合同的定金人民币95500元整（电汇单载明的用途为“50T二甘醇保证金”）。之后，辉皇公司提出，由于货源组织问题，在合同约定的2006年11月25日前交付货物存在困难。同年12月4日，辉皇公司通知兴达公司可以提货，但同时提出，由于进口二甘醇价格上扬，其经营成本增加，要求在双方原定价格9550元/吨基础上加价80元，即将价格调整至9630元/吨。次日，兴达公司为提其中的30吨货物，按每吨货物9630元，向辉皇公司指定账户打款288900元（银行交易回单显示的打款时间为：2006年12月5日10点01分）。但随后，辉皇公司在当日的10点09分，向兴达公司发来传真，提出仅供30吨二甘醇，原编号为HXD20061114DEG的《销售合同》解除。对此，兴达公司予以了拒绝，并立即委托我作为其代理律师介入处理。原来，进口二甘醇在双方签订合同的后十余天内，每吨的价格上涨了近2000元。在双方签订合同后至约定的提货期间，辉皇公司并没有自己的50吨的二甘醇存

放在提货地点。如果辉皇公司按合同约定时间交付货物，那么，其唯一的补救办法，只能是在化工市场上另行以高价购买，然后再转手兴达公司。而如此一来，辉皇公司的这单生意，其亏损是显而易见的。而这，才是辉皇公司要求提价并提出少供货物的真实原因。了解到上述情况后，2006年12月7日，我即以律师函的方式向辉皇公司指出：兴达公司与你司达成的HXD20061114DEG《销售合同》合法有效，双方均应严格履行。你司在收受兴达公司30吨二甘醇货款的情况下，至今不予放货，实属无理。同时，在兴达公司不同意你司供应30吨货物并解除合同的情况下，你司应当严格按照双方的合同约定，将全部货物50吨供给兴达公司。同时，我提请辉皇公司以商业诚信和自身的声誉为重，限其两日内将兴达公司的50吨货物备齐，给兴达公司提货，并将其应当承担的47750元违约金交付兴达公司，以避免兴达公司的经济损失进一步扩大。但辉皇公司在收到上述律师函后，既不履行供货义务，亦不承担违约责任，却分两次将已收取的288900元货款全部退回了兴达公司。正当我着手诉讼的准备工作之时，辉皇公司无声无息地将兴达公司先前支付的95500元的定金退至兴达公司帐户。我想，此举的目的，无非是其认为双方的合同已经解除。看来，一场诉讼是在所难免了。由于双方对违约金的约定是货款的10%，也即47750元。考虑到对方在诉前已返还定金95500元。因此，我决定化繁为简，以定金罚则来追究对方责任。2006年12月16日，我以辉皇公司肆意违约，导致兴达公司订立合同的目的落空，相关业务无法正常开展，经济上蒙受了较大损失为由，向常州市新北区人民法院提起诉讼，要求法院依法解除双方签订的编号

为HXD20061114DEG的《销售合同》，并由辉皇公司双倍返还兴达公司定金计人民币95500元整（扣除辉皇公司在诉前擅自退还的95500元）。辉皇公司在收到法院的开庭传票后，出人意料地提出了管辖权异议，认为己方是传真合同的最后签署方，根据双方约定的“协商不成的，可以向合同签订地人民法院提起诉讼”的协议管辖之条款，本案应有己方所在地的张家港市人民法院管辖，常州市新北区人民法院对此案没有管辖权。为此，我予以了严正反驳：兴达向常州市新北区人民法院提起诉讼，适用的是协议管辖。本案双方签订的《销售合同》中有关管辖权内容的约定具体明确，合法有效。兴达公司根据双方的约定，向合同签订地人民法院提起诉讼，完全符合法律规定。2006年11月14日，兴达公司和辉皇公司签订的《销售合同》中明确写明了合同签订地点，即：“签定地点：常州”。同时，合同第七条载明：“解决合同纠纷的方式：以协商为主，协商不成的，可以向合同签订地人民法院提起诉讼。”上述合同内容经双方签章确认，明确具体，完全符合法律对协议管辖之约定要求。最高人民法院关于如何确定合同签订地问题的批复[1986年4月11日法（经）复（1986）15号]明确规定：“凡书面合同写明了合同签订地点的，以合同写明的为准；未写明的，以双方在合同上共同签字盖章的地点为合同签订地；双方签字盖章不在同一地点的，以最后一方签字盖章的地点为合同签订地。”本案的合同是以书面形式签订的，按照上述法律规定，该合同的签订地为常州。兴达公司依据双方的约定以及合同签订事实，向合同签订地人民法院提起诉讼，完全符合法律规定。2007年3月9日，新北区人民法院在充分考虑了我的答辩意见后，一纸

裁定驳回了辉皇公司提出的管辖权异议。由于辉皇公司在法定时间内没有提出上诉，上述裁定生效。在随后的庭审过程中，双方的争议焦点集中在以下三个方面：1、2006年11月14日，兴达公司向辉皇公司所汇的95500元的性质究竟是定金还是预付款？2、本案所涉货物是自提，辉皇公司在签订合同后是否需按约备齐货物并通知兴达公司提货？3

、HXD20061114DEG的《销售合同》是否经双方合意解除？针对焦点一，辉皇公司认为，兴达公司的银行汇款单上的“交易用途”已明确注明了该款是“50T二甘醇保证金”，根据最高人民法院关于适用《中华人民共和国担保法》若干问题的解释第一百一十八条的规定，该款应当是预付款而非定金性质。针对焦点二，辉皇公司认为，合同签订后，其有没有按约在提货地点备齐货物，与本案没有关系，即使没有货物，其还可以从其他单位调货，以供兴达公司提取。本案合同约定的提货方式是兴达公司带款提货，兴达公司必须先带款自提货物，而事实上，兴达公司并未带款到合同约定的地方提货，所以其无任何违约行为，不应当承担根本违约的责任。针对焦点三，辉皇公司认为，HXD20061114DEG的《销售合同》约定2006年11月25前带款提货，但履行期限届满前双方均未履行付款和交货义务。之后，其于12月5日传真给兴达公司协议一份，提出将二甘醇的供应数量由50吨变为30吨，单价每吨加价80元，并同时解除原销售合同。该协议为新的要约，兴达公司在收到该协议后，于当日向其预付30吨货款288900元，是以实际行为表明接受该要约，在兴达公司未对该要约中“解除原销售合同”的内容表示异议的情况下，应认定兴达公司同意解除该销售合同。另外，其在诉前将兴

达公司为本案合同支付的全部款项悉数予以退还这一行为，也证明了双方事实上解除了该销售合同。辉皇公司的上述辩论意见，貌似理由充分，但完全经不起论证分析。关于定金还是预付款的问题。兴达公司虽然在汇款单的“交易用途”栏注明的是“保证金”，但该“保证金”并非是所谓的预付款，其真正的法律性质，就是定金。辉皇公司不顾本案的基本事实，机械理解“担保法司法解释”第一百一十八条的规定，才导致了上述错误认识。让我们来看看该条的具体规定。该条规定：“当事人交付留置金、担保金、保证金、订约金、押金或者订金等，但没有约定定金性质的，当事人主张定金权利的，人民法院不予支持”。显然，当事人将保证金等类型的款项主张为定金，人民法院不予支持的前提是，当事人没有约定该款项为定金性质。而在本案中，双方当事人对该95500元款项性质的约定在合同中是非常明确的。HXD20061114DEG《销售合同》第五款规定：“本合同签订后，乙方（即兴达公司）应在2006年11月14日之前支付货款的20%（即人民币95500元）作为定金”。由于双方没有关于预付款的任何约定，从合同签订后兴达公司即向辉皇公司指定的账户上打入95500元的实际情况来看，该款不是双方合同中约定的定金，还能是什么？关于辉皇公司是否需备齐货物并通知提货的问题。辉皇公司在交货期间没有自己的50吨二甘醇存放在提货地点，这是个事实。辉皇公司所称“即使没有货物，可以从其他单位调货，以供兴达公司提取”这个观点，更是站不住脚。因为其没有提供任何证据证明，其在无货的情况下，在交货期内组织备齐了全部货物并通知兴达公司提货。自己没有货物，也不积极组织货源，试问，以这

样消极不作为的方式履行合同，符合通常的商业行为准则和诚信要求吗？在没有货物的情况下，兴达公司有何办法来进行提货呢？本案中，双方约定的提货日期是2006年11月25日前，至于具体在哪一天，要根据辉皇公司的备货情况而定，辉皇公司未备好货物，兴达公司当然无从提货。辉皇公司正确的做法是准备好货物，使之处于待运状态，并及时通知兴达公司带款提货。这就是合同法基于诚信原则，根据合同性质、目的和交易习惯要求当事人履行通知等随附义务的具体表现。关于合同是否合意解除的问题。兴达公司之所以没有在11月25日前带款提货，是由于辉皇公司根本就没有备齐货物通知提货，考虑到双方的合作关系，兴达公司并没有立即追究其违约责任。12月4日，兴达公司接到辉皇公司的通知，告知只有30吨的货物并且价格需上调。兴达公司认为，既然目前只有30吨的货物，那么可以先提这30吨的货物，没有必要等到50吨都备齐了再提，至于调价的问题，为了兼顾对方的经济利益，兴达公司同意以新的价格付款。这种履行变动，仅仅是HXD20061114DEG《销售合同》实际履行过程中的变更而已，并不存在解除的问题。辉皇公司因为二甘醇市场价格的强势上扬，而以其实际行为拒绝履行合同义务，并将双方拟进行合同变更的事实歪曲为合同已经合意解除。这种行为，已经完全背离了商业往来和合同履行中应有的诚信原则。同时，在时间差上，也能清楚地说明兴达公司并没有同意解除HXD20061114DEG《销售合同》。2006年12月5日上午，兴达公司通过网上银行向辉皇公司汇款288900元，即30吨的货款，银行交易回单上的业务流水号清楚地显示了当时的汇款时间是：2006年12月5日10点01分。而辉皇公司用传真发

来提出仅供30吨货物，并要求解除HXD20061114DEG《销售合同》的协议，显示的时间是：2006年12月5日10点09分。兴达公司付款在前，辉皇公司传真在后，先后相差8分钟。这小小的8分钟，恰恰说明是辉皇公司在单方面违约，并擅自解除合同。辉皇公司所谓的“先协议，后打款”的说法，显然不符合事实。法庭辩论结束后，法院认为：兴达公司在2006年11月14日向辉皇公司支付95500元，在交易用途上注明是保证金，但该金额与双方在销售合同上约定的定金金额是一致的，且双方在销售合同中并没有预付款的约定，故该保证金系双方合同中约定的定金；本案合同中约定的提货日期是2006年11月25日前，至于具体在哪一天，要根据辉皇公司的备货情况而定，辉皇公司未备好货物，兴达公司则无从提货。辉皇公司应准备好货物，使之处于待运状态，并及时通知兴达公司带款提货。本案中，辉皇公司作为供方，对是否在双方约定的提货地点备齐货物，是否通知兴达公司带款提货，因缺乏事实依据和相应的证据证实，故本院对其抗辩不予采纳；双方2006年11月14日签订的HXD20061114DEG《销售合同》，系双方当事人的真实意思表示，合法有效，应受法律保护。兴达公司在按约支付定金后，辉皇公司未能按约交付合同中约定的货物，导致兴达公司订立合同的目的不能实现，辉皇公司的行为已构成根本违约，应承担根本违约的责任和适用定金罚则。鉴于双方之间签订的合同已无实际履行意义，兴达公司要求解除HXD20061114DEG《销售合同》，符合法律规定，本院予以支持。依据有关法律，新北区人民法院遂判决：一、解除原告与被告于2006年11月14日签订的HXD20061114DEG《销售合同》；二、被告于本判决生效

之日起十日内向原告双倍返还定金191000元，扣除已返还的95500元，尚应返还95500元。上述一审判决后，辉皇公司向江苏省常州市中级人民法院提起了上诉，要求撤销一审判决，发回重审或依法改判。经常州市中级人民法院公开开庭审理，二审判决，驳回上诉，维持原判决。至此，一起由商业诚信引发的买卖合同纠纷尘埃落定。但由此使我这个法律人体会到，诚信原则，不仅仅是民商法中的帝王条款，其更是商业往来中的基本要求。什么是诚信，诚，即真诚、诚实；信，即守承诺，讲信用。诚信的基本含义，我看就是受诺，践约，不欺诈。通俗一点说，就是讲老实话，办老实事，做老实人。诚信一向是中华民族的传统美德，“得千金，不如得季布一诺”的佳话不绝于史，“言而无信，不知其可也”的哲理至今也为世人所推崇。“人无信不立”，即使是在我们日常的工作、学习和生活中，诚信也都是我们的行为准则。而在商业活动和往来中，以诚待人，以信谋事，才能最终赢得广阔的市场和长久不衰的声誉。（文中当事单位系化名）

声明：本文的任何转载行为，均应与作者或者其所在单位联系并征得同意后方可实施。（作者：董锁洪，江苏张林芳律师事务所）

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com