

谈 谈 确 定 损 害 赔 偿 金 额 的 原 则

吴
百
福

请求损害赔偿(亦称索赔)是国际贸易中受损方为弥补因违约方违反合同所受损失而采取的最重要也是最常用的一种补救措施。而且,这种权利不会由于他同时采取其它补救措施例如解除合同等而丧失。^①

确定损害赔偿的具体金额,通常是处理索赔案的中心问题和发生纠纷时的争议焦点。正确掌握赔偿金额的确定原则,按照政策、法律和国际惯例确定损害赔偿金额,不仅涉及国家和企业的经济权益和对外声誉,而且也有利于争议的解决和日后业务的发展。因此,怎样确定损害赔偿金额是一个十分重要的问题,必须认真对待。本文对确定损害赔偿金额的原则谈一些看法,供参考。

按照多数国家的法律和国际贸易实践,我认为确定损害赔偿金额应符合以下三条原则:

一、赔偿金额应与因违约造成的 实际损失相等

违约方赔偿给受损方的金额应与因违约造成的实际损失相等,就是要使受损方的经济状况同倘若合同得到履行时包括利润在内所应有的状况一样。这是确定损害赔偿金额的最基本的原则。《联合国国际货物销售合同公约》第七十四条对此也作了明确规定:“一方当事人违反合同应负的损害赔偿额,应与另一方当事人因他违反合同而遭受的包括利润在内的损失额相等。”在实际业务中,由于违约的情节和受损方在一方违约后的行动不同,还会产生种种不同情况。例如:

就卖方违反合同而言,当卖方不交货时,买方有权解除合同,并可在解除合同后一段合理时间内,以合理的方式在市场上购进替代货物以供其原定的需要,并有权要求卖方赔偿合同价格和替代货物交易价格之间的差额以及因卖方违约而造成的其它损失额;如果买方仅提出损害赔偿请求而未购买替代货物,则要求赔偿的金额应是宣告解除合同时交货地点的市场价格和合同价格之间的差额以及因卖方违约而造成的其它损失额;如果卖方所交货物的品质和包装不符合合同规定,不论货款是否已经支付,买方都可以要求减低价格,减低的金额应按实际交付的货物在交货时的价值与符合合同的货物在当时的价值两者之间的差额计算;如果所交货物与合同不符,买方在接收货物之后宣告合同无效,则买方有权索取合同规定的价格和接收货物时的时价之间的差额以及由此引起的其它损失的赔偿;如果卖方延

^①参见《联合国国际货物销售合同公约》第四十五条(2)款、第六十一条(2)款

迟交付货物，而货物的市场价格又有下跌时，如货款已付，买方的索赔金额应为合同规定交货时的交货地的时价和实际交货时的交货地的时价之间的差额，倘若因延迟交货影响买方使用而造成损失的，则还可加上此项损失。

就买方违反合同而言，当买方不付款或延期付款时，卖方有权索取赔偿的金额为应付金额自拖欠之日起至支付之日止按支付地通行的商业银行贷款利率计算的利息加上其它由此造成的损失；如果买方延迟收取货物，包括FOB合同延迟派船，他就应该赔偿延迟期间的货物保管费（仓租等）、保险费以及自然损耗等损失；如果买方无故毁约，卖方有权解除合同并可同时向买方提出损害赔偿要求，赔偿金额的计算则又有两种情况：倘若卖方在解除合同后一段合理时间内已将货物以合理方式转售给第三者，则索取赔偿的金额，应为合同价格与转售价格之间的差价；倘若并未转售，则应为合同价格与解除合同时的市场通行价格之间的差额；如果买方毁约的商品是专为买方制造的货物，则情况又较为复杂。有人曾为此假设了一个事例：

买方向卖方定制由卖方自行制造的机床100台，销售合同规定按FOB条件总价50,000元，如按合同规定履行，卖方用于该合同的总成本为45,000元，其中用于生产该批机床的原料、动力和劳动工资等的生产成本为40,000元，分摊给该合同项下的贷款利息、一般行政费和设备折旧等企业开支费为5,000元。买方于机床开始制造前毁约，这样，40,000元的生产成本可不必化费。但这5,000元的企业开支费，则不论此合同是否仍然存在，均为已经分配给该合同的业务费用。所以，除非卖方在买方毁约这段时间内使用他的全部生产能力另订其它合同，这些开支费不能被扣除。据此，买方应负责赔偿卖方的损失额应为合同总价50,000元减去生产成本40,000元，即10,000元。这10,000元也就是包括利润5,000元和分摊给该合同的企业开支费5,000元两项；假如此例在买方毁约前，卖方已为履行该合同而支付了一笔不可收回的费用15,000元，则买方负责赔偿的金额应为10,000元加上15,000元，等于25,000元；又假如卖方已用此15,000元费用开始制造、並有了产品，卖方为挽回损失，将已经生产的产品以5,000元的代价售给第三者，则卖方可获得的赔偿额应减至20,000元。^①

二、赔偿金额应以在正常情况下可以预料的合理损失为限

在国际货物销售合同的履行过程中，由于一方当事人违反合同而使另一方造成的损失大体有两种情况：一为受损方为履行合同所付出的包括物品和金钱的开支，称之为“直接有人损失”；二为如果合同得到履行，原可获得收入（例如预期利润）以及由于货物的缺陷使购买者造成的财产损失或其它损失，有人称之为“间接损失”。在确定赔偿金额时，对于前者，一般並不困难；而对于后者，有时就容易引起争议。为了使违约方不致承担过多不合理的赔偿责任，又能使受损方得到足够的保障，在多数国家的司法实践中逐渐确立了一条违约方只对在下述正常情况下他可以预料的合理损失负责的原则。《联合国国际货物销售合同公约》第七十四条在规定的损害赔偿额应与因违约“而遭受的包括利润在内的损失额相等”的同时，又规定：“这种损害赔偿不得超过违反合同一方在订立合同时，依照他当时已知道或理应知道的事实和情况，对违反合同预料到或理应预料的可能损失。”换言之，在非正常情况下的特殊损失或在正常情况下不能预料到的不合理损失，则不能归咎于违反合同而造成而计入违约方应予赔偿的金额之内。

怎样判定一项损失是属于还是不属于正常情况下可以预料的合理损失呢？这就要依损失的具体情节而定。如前所述，卖方在订立合同时就应该预料到，一旦他不按合同交货，买方有

^① 见《联合国国际货物销售合同公约草案注释》英文本第182—183页

可能从别处购得该货物,而且,如果买方因满足其订立合同时原定的需要,就有可能以高于合同价格购进相同货物,对于高出合同价格的差额,卖方自应给予赔偿。再如卖方延期交付合同规定的机床,倘若买方已经为安装销售该机床生产的产品做好一切准备,因卖方延迟交货而使买方遭受窝工以及在延误期间通常用这种机床生产产品而获得销售利润的损失,都是在正常情况下可以预料到的损失,因而可以计入卖方承担赔偿责任的金额之内。相反,如果买方提出,在此期间,他曾与他人订立一个卖方事先并不知道也不可能知道的利润极高的利用该机床加工的某种特殊产品的合同,由于卖方延期交付机床使他不能获得此项极高利润,因而要求赔偿时,由于这是在非正常情况下的特殊损失,要求卖方承担这种订约时不能预料的特殊损失显然是不合情理的。

三、未违反合同一方未采取合理措施使有可能减轻而未减轻的损失,应在赔偿金额中扣除

在国际贸易中,由于一方违反合同,以致有可能使另一方遭受损失时,另一方有义务采取必要措施,尽力减轻或避免因一方违约而引起的损失。否则,对于可以减轻或避免的损失数额,违约方可以不负赔偿责任。《联合国国际货物销售合同公约》第七十七条规定:“声称另一方违反合同的一方,必须按情况采取合理措施,减轻由于该另一方违反合同而引起的损失,包括利润方面的损失。如果他不采取这种措施,违反合同一方可以要求从损害赔偿中扣除原可以减轻的损失数额。”有人对此也假设了一个事例:

合同规定销售机床总价50,000元,12月1日前交货。7月1日卖方函告买方,由于市价上升,而且年内定将继续上升,除非买方同意将价格提高至60,000元,否则将不予交货。买方答复卖方必须按合同价50,000元交货,但卖方不同意。在7月1日以后的一段合理时间内,买方有可能与其它供货者以总价56,000元的价格订立12月交货的合同。可是,买方并未这么做,而直至12月1日才与其它供货者以61,000元的价格订立3月1日交货的购货合同。与原合同相比,买方延迟三个月才得到机床。此时,买方除了在购买方面多支出11,000元外,还要蒙受因延迟三个月使用而造成的额外损失3,000元,共计损失14,000元。然而,买方这样做,显然是不符合“非违反合同的一方必须视情况采取合理措施以减轻因对方违约而造成的损失”的原则。因为如果买方不是延至12月1日,而是于7月1日以后的一段合理时间内从其它供货者购进12月交货的同样机床,只需支付56,000元。与原合同相比,买方仅多支出6,000元,因延迟使用而造成的3,000元额外损失也不会发生。所以,买方的索赔金额,只能以6,000元为限。倘若买方收到卖方7月1日信件以后,当即要求卖方提供充分保证于12月1日前按合同履行交货,而卖方未能在买方规定的合理时间内给予满意答复,随后,买方就以57,000元的通行价格向其它供货者购进。在此情况下,买方就有权向卖方索回损害赔偿7,000元。^①

处理索赔案件是一项政策性和技术性都很强的工作。以上只是在国际贸易中有关处理索赔案件时确定赔偿金额的一般原则。在实际运用时,还应根据国家的对外政策,在坚持平等互利的原则基础上,在维护我国合法权益的前提下,针对不同市场、不同对象、不同商品等具体交易的情况,力争实事求是地通过友好协商取得双方满意的结果。对于少数商人任意誇大损失程度、无端拒绝我方索赔,或者强词夺理、无理取闹,甚至采取弄虚作假等欺詐行为,则应进行必要的斗争,包括提请仲裁或法院诉讼。

^① 见《联合国国际货物销售合同公约草案注释》英文本第191页