

美国合同法的损害赔偿（二）

陈锦华

合同违约造成损害时，未违约方为取得使自己处于如同合同已被适当履行地位的损害赔偿时，一般而言必须符合三个条件：

- （1）该损害必须是双方在签订合同时可预见的（foreseeability）；
- （2）该损害必须是确定且可计算出的（certainty）；
- （3）该损害必须是未违约方无法避免的（avoidability）。

本文将逐一简述。

首先是损害的可预见性，经典案例可追溯到 1854 年的 Hadley v. Baxendale¹。该案中，原告 Hadley 经营一家磨坊厂，因为蒸汽机曲柄轴断裂，导致整个磨坊厂停工，原告必须向某外地厂商订制一个新的曲柄轴，故委托本地货运公司 Baxendale 将原曲柄轴寄去该厂以便仿制，原告让员工到被告办公室办理寄运，当时原告员工曾告知被告员工说磨坊厂在取得新曲柄轴之前都无法运转，因此被告必须立即安排运送，原告员工并询问何时可寄出，被告员工说第二天就可寄出，原告员工同意而且还特别交代被告要加快寄送速度，但事实上该曲柄轴的寄送仍被延误了，导致原告比预期的时间迟 5 日取得新品，原告因此起诉被告请求赔偿磨坊厂 5 日无法运营的损失。法院在审酌本案时认为，因被告违约导致原告损害的范围，应仅限于双方在缔约时可预期的范围，而判断是否双方在缔约时可预期，有两个方式：一是在公平合理判断下，该损害通常会因违约而自然产生；二是虽然该损害不在通常会自然产生的范围内，但原告在订约时曾向被告特别说明时，也可被视为双方在缔约时均已知晓并可预期。本案

¹ 9 Ex.341. 156 Eng. Rep. 145 (1854)

符合第二种情况，因此法院判决被告应当赔偿原告该 5 日期间无法运营磨坊的利益损失以及相应的员工薪资。损害的可预见性因此得以确立。

值得注意的是，本案除了确立损害可预见性原则外，还确立了被告违约而必须赔偿原告利益损失（lost profits²）的原则。这个原则在以后的几个著名案例中均被遵循，而在 *Florafax International, Inc. v. GTE Market Resources, Inc.*³ 中，奥克拉荷马州最高法院阐释得更清楚，亦即只要符合以下三要素，原告因被告违约而未获得的未来利益或预期利益的损失，都应当获得赔偿：（1）该损失在双方订约时都可认知到；（2）该损失是直接或几乎直接因违约而产生，即存在因果关系；（3）该损失可被合理地精确衡量或估算。

取得违约行为导致的损害赔偿的第二个条件，是损害的可确定性。相较于 *Hadley v. Baxendale* 法院认为关闭磨坊厂造成的利益损失是可确定的，在 *Winston Cigarette Mach. Co. v. Wells-Whitehead Tobacco Co.*⁴ 中，法院认为因建筑工程迟延导致开店延期的预期利益损失，因不符合损害的可确定性原则，故无法获得赔偿。法院认为因违约而未发生的交易无法作为计算损害的基础，因为这些交易是否成立取决于太多因素，例如市场浮动情况等，原告宣称遭受的损失多属臆测，因此不应同意。

此外，关于预期利益可确定性的另一个著名案例是 *Chicago Coliseum Club v. Dempsey*⁵，本案中世界重量级拳击手冠军 Jack Dempsey 曾答应某俱乐部与 Harry Wills 赛拳，双方并签订合同，但后来 Dempsey 为了与 Gene Tunney 赛拳而未履约，

² 利益损失不属于间接损害（consequential damages）。（第二次）合同法重述（The Restatement (Second) of Contracts）第 351 条第（3）款限制间接损害以符合比例原则。

³ 933 P.2d 282 (1997)

⁴ 141 N.C. 284, 53 S.E. 886 (1906)

⁵ 265 Ill. App. 542 (1933)

于是俱乐部将 Dempsey 起诉请求赔偿其预期利益的损失，但伊利诺州上诉法院驳回该请求，法院说面对大众公开的拳击赛，其收入取决于诸多不同因素，例如主办公司促销能力、拳击手声望、天气、场地容纳量等；这类娱乐活动缺乏像一般有组织事业所具有的稳定性要素，而要取得违约损害赔偿的前提，却是必须提供给法院或陪审团能依照一般证据规则达到合理确定程度的证据，本案不符合此规定，因此原告无法获得这部分的赔偿。

本案原告除请求预期利益损失外，还请求被告赔偿其在签约前支出费用的损失，包括其先与另一拳击手签约并同意给付定金的损失，但法院也驳回了该请求，法院说未违约方可获得的赔偿，应仅限于违约行为导致的损害，而原告在与另一拳击手签约并同意支付定金时，与被告之间尚未达成任何协议，因此被告不应为原告的此一行为负责⁶。

一个有趣的对照案例是英国上诉法院的 Anglia Television Ltd. v. Reed⁷，该案中男演员 Robert Reed 已与制片公司签约答应主演电视剧 “The Man in the Wood”，Reed 后来却拒演，导致该剧因找不到替代人选而被迫放弃拍摄。制片公司于是将 Reed 告上法院，请求其赔偿在双方签约之前就已产生的支出，包括聘请一位导演以及其他主要演员的费用。本案法院认为，如果在双方约时可以合理认知到签约前已经产生的费用，则这些费用也在损害赔偿的范围内，本案法院认为被告在签约时应当知道原告已经花费许多金钱，并且也可以合理推论说被告在签约时已认知到如果他违约拒

⁶ 本案法院允许原告取得的损害赔偿，仅限于在双方签约后、被告违约前为履行本合同所产生的必要支出，其中不包括原告为限制被告参加与 Tunney 的拳击赛而向法院申请禁止令所产生的规费及律师费。后续：Dempsey 在该场拳赛中因分数落后 Tunney 被判输，隔年双方再赛时，Dempsey 虽然击倒 Tunney，但因未立即回到角落而丢失分数，最终仍被判输。

⁷ 3 All E.R. 690 (C.A. 1971).

演，所有支出将全部被浪费掉，因此法院同意原告请求，判决被告应当赔偿这些支出，不论其是发生在签约之前或签约之后⁸。

违约损害赔偿的第三个条件是损害的可避免性。常见的案例是，当屋主与建筑公司签订盖屋合同并给付定金，房子盖到一半时，屋主反悔不建，则大多数美国法院的意见和处理原则是，虽然屋主的违约行为给建筑公司带来了“价值上的损失”（即扣除定金的未付款金额），但也节省了后续的建筑成本（即避免的成本），而且建筑公司可以将已购买的材料转卖或用到其他工程中（即避免的损失），为使建筑公司不因损害赔偿而处于比缔约前更优越的地位，这些节省下来的资源都必须从建筑公司得请求的损害赔偿中扣除。

这些避免损害的原则在合同法都普遍被遵守，但因个案不同而有不同表现形式。例如在 *Rockingham County v. Luten Bridge Co.*⁹，原告承建北卡罗来纳州 Rockingham 郡（被告）的一座桥梁，当工程进行到一半时，被告因郡内人民反对而通知原告停工不必再建，但原告却故意忽视该通知并继续将桥梁建筑完工，然后到法院起诉被告请求全部合同价款作为损害赔偿，针对本案，美国上诉法院最后只判准了原告获得在接到通知前已经产生的费用损失以及该合同的利润，驳回了原告接到通知后仍继续施工所产生的费用损失。本案即是损害避免原则或损害降低原则（the mitigation principle）的代表性案例。

但是当损害避免/降低原则适用在劳动案件时，法院也做了许多限制。首先可以参考 *Parker v. Twentieth Century Fox Film Corp.*¹⁰，其中，演员 Shirley MacLaine

⁸ 对此争议，（第二次）合同法重述（*The Restatement (Second) of Contracts*）采取折中方案，其 349 条规定未违约方有权基于信赖利益请求损害赔偿，包括为了准备履约或在履约过程再产生的费用，但须扣除违约方可合理证明的未违约方将因合同如期履行而可能遭受的损失。

⁹ 35 F.2d 301 (4th Cir. 1929).

¹⁰ 3 Cal. 3d 176, 89 Cal. Rptr. 737, 474 P.2d 689 (1970)

与电影公司缔约主演一部音乐剧 Bloomer Girls，后来电影公司变更计划不拍摄该片，改成提供另一部电影 Western, Big Country, Big Man 的女主角让 MacLaine 主演，但 MacLaine 拒绝演出该电影，并将电影公司告上法院请求给付原合同的价款，电影公司在此主张避免/降低损害原则¹¹，认为原告应当接受另一部电影的角色以避免或降低损害，但加州最高法院拒绝电影公司的主张并判决 MacLaine 胜诉，因为法院认为只有当新工作与原工作在地点、内容、时间、状态等各方面均是相当的（comparable）、或大致相当的（substantially similar）情况下，才可以因为劳工拒绝新工作（亦即拒绝避免或降低损害）而将其应赚得的薪资从损害赔偿金额中扣除。

类似案情的另一个著名的例子是 Boehm v. American Broadcasting Co.¹²，其中原告 Frank Boehm 在美国广播公司（ABC）已任职 14 年，1982 年他担任副总并负责洛杉矶的销售业务时，ABC 解除其副总职务并提供一个新创造出来的职位给他，但原告拒绝，认为虽然两个职位的基本薪资相同，但新职位的补贴、退休金、职责等均与原职不同，而且以前从未有过此类职位，有可能是 ABC 作假虚设的职务，因此不愿就任并将 ABC 起诉到加州地方法院，请求非法解雇的违约及侵权损害赔偿。美国上诉法院除了延续前案原则，认为新工作必须是与该劳工被剥夺的前工作相当的、或大致相当的（substantially equivalent）情况下，才能适用损害避免/降低原则，并更进一步指出，前雇主对两份工作的相等性负有举证责任，而如果新工作不同于前工作或劣于前工作，劳工有权拒绝，且劳工没有义务证明其已避免或降低损害。

¹¹根据加州法律，被非法解雇的劳工有责任通过合理努力寻求其他工作收入以降低损害，换言之，如果前雇主能证明该劳工在诉讼期间已经从新工作赚得薪资或以合理努力应能获得工作并赚取薪资，则前雇主可自损害赔偿中扣除同等金额。

¹² 929 F.2d 482 (9th Cir. 1991)

另一种限制损害避免原则适用的是交易量损失 (lost volume) 案件。例如在 *Neri v. Retail Marine Corp.*¹³ , 买方向卖方购买游艇, 双方签订合同后, 买方后悔不买, 卖方将买方告上法庭并请求合同价款, 买方主张卖方可以将该游艇转卖给他人以避免或降低损害, 但法院拒绝该主张, 法院认为, 卖方是游艇销售业者并且固定从游艇制造厂进货, 因此卖方始终有机会将该游艇卖给其他顾客, 如果卖方的损失可以从第二笔交易中扣除, 则卖方只达成一笔交易而不是二笔交易, 卖方会因此处于比缔约前更不利的地位, 此即交易量损失原则 (lost volume doctrine)¹⁴。同样的, 在 *Jetz Service Co. v. Salina Properties*¹⁵ , 原告向被告承租房产开设投币式洗衣店, 在租赁合同到期前, 被告将原告安装在其房产内的洗衣机烘衣机等搬移至仓库, 并在原地安装自己的设备以经营一样的生意, 于是原告起诉请求赔偿营业利益损失, 被告则主张损害避免/降低原则, 本案法院也认同原告是交易量损失业者 (lost volume seller) , 因此不适用损害/避免原则, 因此原告没有义务在其他地方安装设备营业来降低被告的损害, 也有权利取得其预期的营业利益损失。

关于交易量损失, (第二次) 合同法重述 (The Restatement (Second) of Contracts) 第 350 条注释 d、f 也提及, 未违约方有能力安排被违约的货物并不代表其可避免损失, 因为如果不是违约, 他可以成立第二笔交易, 他因违约行为而损失了交易量; 第二笔交易不应是第一笔交易的“替代品”, 而应是一个新的交易, 因此应当有新的利润, 不应从新合同中将利益损失扣除。(待续)

¹³ 334 N.Y.S.2d 165, 30 N.Y.2d 393, 285 N.E.2d 311 (1972)

¹⁴ 交易量损失原则不适用于独一无二的特定货物, 也不适用于非销售业者的交易。

¹⁵ 19 Kan. App. 2d 144, 865 P.2d 1051 (1993)