

<<英美契约法案例解析>>

图书基本信息

书名：<<英美契约法案例解析>>

13位ISBN编号：9787301053201

10位ISBN编号：7301053207

出版时间：2001-11

出版时间：北京大学出版社

作者：潘维大

页数：452

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<英美契约法案例解析>>

### 前言

本书英美契约法部分，系笔者于东吴大学担任英美契约法课程数年来之教学成果，所选案例皆源自Lon L Fuller与Melvin Aron Eisenberh合著之Basic Contract Law，1996年第六版。

英美契约法与台湾地区民法债编不仅法规范内容有别，基本法律思想亦大相径庭。所谓“他山之石，可以攻玉”，藉由研读英美契约法案例，不仅能以更多元之角度探讨契约问题，于台湾地区法规范不完备时作为法理参考，且英美判决独特之逻辑推理、政策分析与重视个案正义之精神，亦值得深思与效法。

为进一步提升本书之功能，特别约请黄阳寿老师撰述台湾地区法部分，黄老师系岛内知名之民事律师与民法学者，凡所诉求向以精辟之见解、缜密之逻辑思考而见重于法界，蒙其慨允针对每一案例提出台湾地区法之比较，俾使读者能对英美法与台湾地区法规范之异同，有更深之了解。

笔者多年来之教学经验发现，同学们对于英美法课程之畏惧感，多半导因于语言文字之障碍。笔者撰写本书之另一目的，旨在使同学们研读英美契约法时，能有中文书籍辅助学习，非意图以本书作为独立之英美法教材，故同学们仍必须参酌原文共同阅读，方能达成学习英美契约法之目的。

笔者在此感谢吕光老师、殷之彝老师与成永裕老师，对笔者英美法之启蒙与教诲；武忆舟老师、吴立荣老师、李模老师、陈志川老师与黄茂德老师对笔者台湾地区民法之启蒙与教诲，以及法学院院长程家瑞教授对笔者不断的鼓励与支持。

程院长治学之勤、授业之殷，常令后辈汗颜，其丰富的人生历练，精通七国语言的能力，与恢宏之见识，实为后辈效法之对象。

## <<英美契约法案例解析>>

### 内容概要

本书是21世纪法学系列教材中的《英美契约法案例解析》分册，全书共分三篇，其内容包括何种允诺具法律上效力——约因原理，违约之损害赔偿，意思表示之合致，全面系统地分析了英美契约法。

本书内容全面，条理清晰，结构合理，具有较强的科学性、系统性、理论性，不仅可作为教材使用，同时亦可供相关人士参阅。

<<英美契约法案例解析>>

书籍目录

第一部分 何种允诺具法律上效力——约因原理 第一章 约因之简介：赠与允诺、形式及信赖原则 第二章 商议原则与其限制 第三章 过去之约因 第四章 契约之限制 第二部分 违约之损害赔偿 第五章 契约损害赔偿之简介 第六章 期待利益损害赔偿 第七章 强制履行 第八章 信赖利益损害赔偿与回复利益损害赔偿 第三部分 意思表示之合致 第九章 契约解释之简介 第十章 商议行为之构成要素（第一部分）——要约与撤回 第十一章 商议行为之构成要素（第二部分）——以通讯之方式成立契约 第十二章 商议行为之构成要素（第三部分）——承诺之方式 第十三章 法律上契约、事实上契约与践成契约 第十四章 缔约过失责任 第十五章 口头证据原则与契约解释原则 第十六章 商业习惯、履约过程及缔约过程对契约内容之影响

## &lt;&lt;英美契约法案例解析&gt;&gt;

## 章节摘录

3.本案争点在于原告所请求之赔偿，究属于损失薪资之赔偿或搬家之赔偿，区别此两种损害之理由，在于搬家之损害系属所受损失（out-Of-Pocket），而薪资损失系当事人预期可得而未得之损失（所失利益），此两种损失不同。

惟损失是否属于所受损失，并非原告得否请求之划分标准，因于Eby一案之原告除请求搬家费用外，尚请求原告因准备搬家而停止旧有工作所损失之薪资，此类损失非所受损失，受诉法院仍准许原告请求，故所受损失非原告得否请求之划分标准。

本案法院认为应以期待损害与信赖损害作为划分标准，未来薪资仅系受雇人期待之未来收入，此种期待损害不适用禁反言理论，至于为准备搬家所损失之薪资及搬家之费用，此两种损害一是所受损失，另一则非所受损失，旧有薪资之损失系一机会成本，惟二者皆属信赖损害而非期待损害。

4.本案法院认为，本案事实乍看之下应属期待损失，因被告为原告之主要酒类供应商，被告同意原告继续经销，为原告期待之未来收入，惟仔细观察后可知，若被告不同意，原告必须出售资产，至于资产内是否包含与被告之继续经销契约，并非原告资产之一部分，原告公司之买受人亦明白表示其购买原告资产并非意图获得被告酒类之经销权，因买受人所代理之酒类供应商系被告之主要竞争对手，不可能继续成为被告之经销商。

惟被告拒绝履行允诺，影响原告出售资产予买受人之价格，因原告第一次提议将资产出售予买受人时，原告有两种选择，一是继续经销，一是出售资产，原告当时并非一定要出售公司不可，故买受人必须提高价金，惟当被告拒绝履行时，出售资产成为原告惟一可行之路，原告失去谈判筹码，买受人可随心所欲地压低价格。

此种事实显示原告对被告之允诺，系具有信赖利益存在，故原告低价出售资产之损失，系一信赖损失而非期待损失，从事实来看，被告允诺让原告继续经销，并非戏言，有书面允诺，且被告亦知原告正与买受人洽商，系由于被告不断保证，才使原告拒绝出售，故本案原告之损失，类似Eby案原告之搬家费用。

<<英美契约法案例解析>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>