



上海对外经贸大学

SHANGHAI UNIVERSITY OF INTERNATIONAL BUSINESS AND ECONOMICS

第二十章

出口交易磋商与合同订立

国家精品课程国际贸易实务

教学要求

熟练掌握国际货物买卖合同磋商的法律程序，及合同条款的主要内容，并能够根据磋商内容拟定合同。

教学重点

发盘和接受具备条件

发盘的撤回和撤销

还盘的实质

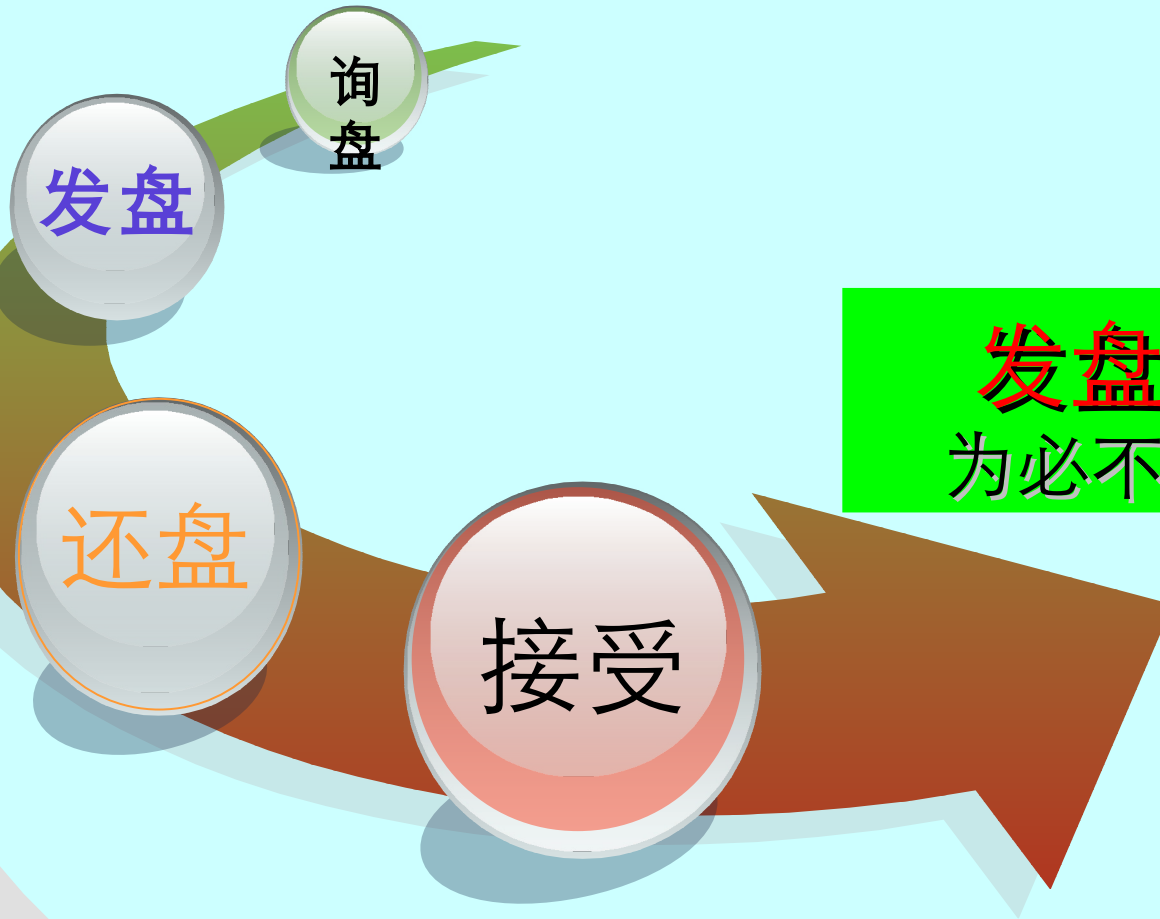
合同条款与合同的拟定

教学难点

实质性和非实质性变更；
逾期接受的处理。

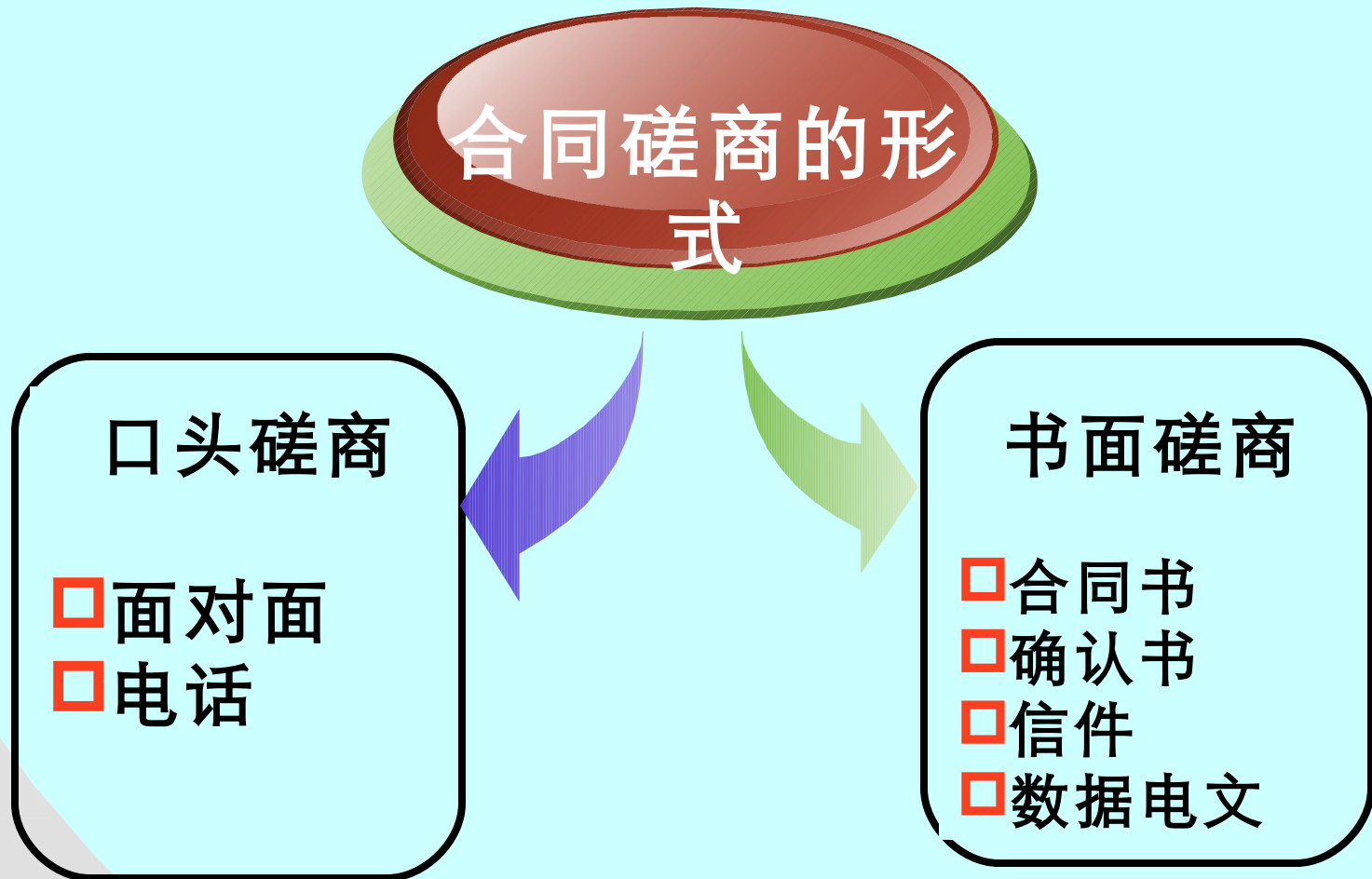
第一节

订立国际货物买卖合同的法律步骤

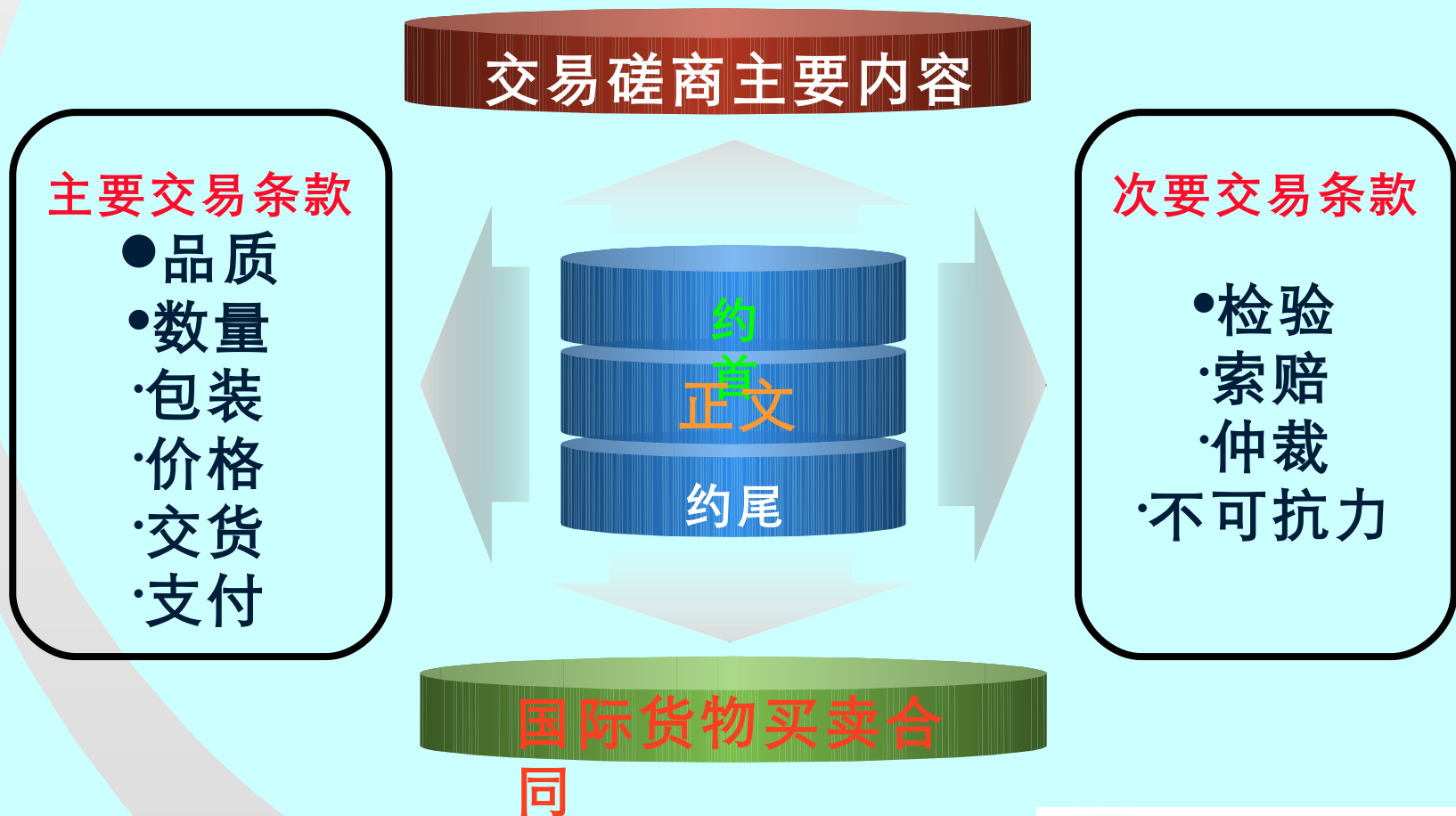


发盘和接受
为必不可少环节

交易磋商的形式和内容



交易磋商的形式和内容



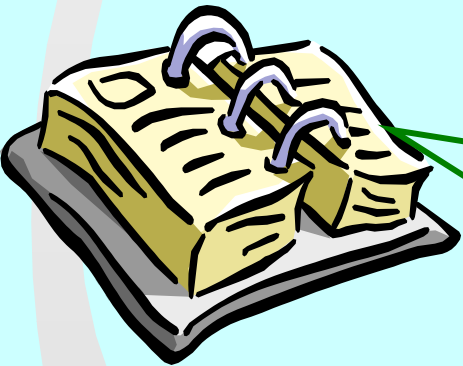
一、询盘 (*Inquiry Offer*)

□ 准备购买或出售商品的人向潜在的供货人或买主探询该商品的成交条件或交易的可能性的业务行为。

□ 通常不具有法律约束力。

二、发盘（OFFER） – 要约

（一）含义：《公约》第14条（1）款规定



□ 向一个或一个以上特定的人提出的订立合同的建议，如果十分确定并且表明发价人在得到接受时承受约束的意旨，即构成发价。

□ 发盘可由卖方提出，也可由买方提出。

(二) 有效发盘需要具备的条件

表明订约的意旨

向一个或者一个以上
特定对象提出

内容十分确定

传达到受盘人

发盘

对发盘具备条件的理解

- 表明发盘人在**得到接受时承受约束**的意旨（indicate the intention of the offeror to be bound in case of acceptance）。

对发盘具备条件的理解

- 内容明确而具体：complete, clear, final。
根据《公约》规定其中至少要具备商品名称、数量或确定数量的方法、价格或者确定价格的方法 3 个方面的内容；
- 在外贸实践中发盘应该明示或者默示表明 6 项交易条件：货物品质、数量、包装、价格、交货和支付条件。

(三) 发盘的有效期

如何规定

规定一段接受的期限

规定最迟接受的期限

口头发盘的有效时间如何？

未规定有效期如何处理？



案 例

- 一法国商人于某日上午走访我国外贸企业洽购某商品。我方口头发盘后，对方未置可否，当日下午法商再次来访表示无条件接受我方上午的发盘，那时，我方已知该项商品的国际市场价格有趋涨的迹象。对此，你认为我方应如何处理为好，为什么？

(四) 发盘生效的时间

- 口头方式：自对方了解时生效

- 书面：到达主义



- 数据电文形式：进入特定系统时间

(五) 发盘的撤回与撤销



不同点是什么？

- 1 . 撤回：发盘未生效，即未到达受盘人所在地。撤回的通知要先于或者于发盘同时到达受盘人所在地；
- 2 . 撤销：发盘已经生效，但是受盘人尚未作出接受。撤销的通知需要在受盘人做出接受之前到达。

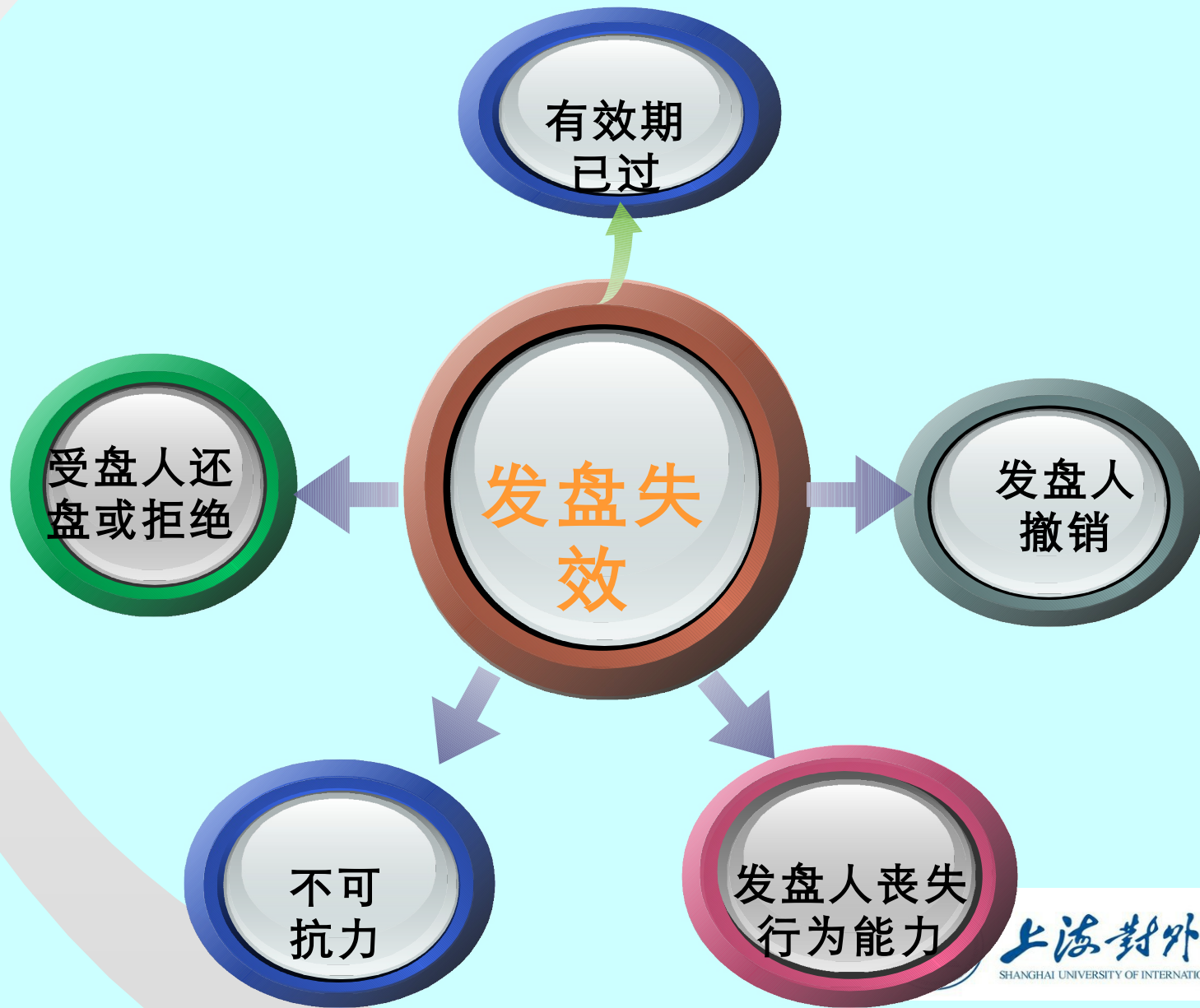
不能撤销的发盘

- 发盘规定了有效期或以其他方式表明它是不可撤销的：
 - offer subject to reply here June 30th;
 - offer firm/irrevocable offer
 -

不能撤销的发盘

- 受盘人有理由信赖该发盘是不可撤销的，而且受盘人已本着对该项发盘的信赖行事。
 - 出口方已经发货；
 - 进口方付款或者开出信用证。

(六) 发盘的失效



三、还盘 (Counter Offer)

□ 有物和一围或质成
关质时方或不上还
货量间当解同变盘。
物和、事决条更
价数和、事争件发
格量方的端，价
、当赔等均的
付交事偿等视条
款货人责的为件，
货点另范加实构

还盘的实质

- 对原发盘的拒绝，原发盘失效；
- 其本身可能构成新的发盘。

案例分析

- 我某 6 月 5 日发盘，规定限 6 月 10 日复到；
- 对方于 6 月 7 日来电，要求将即期 L/C 改为即期 D/P；
- 我方未表态，对方在 6 月 8 日来电，表示无条件接受 6 月 5 日发盘；

该接受是否有效？合同是否成立？为什么？

四、接受 (Acceptance) --

承诺



《公约》第18条(1)款规定：
在规定时间内，受盘人声明或做出其它行为表示同意一项发价，即是接受。

❑ 缄默或者不行动本身不等于接受，除非双方事先有约定。

(一) 接受的含义

(二) 有效接受需要具备的条件



必须由受盘人做出

必须在发盘规定的时效内做出并传达发盘人

接受必须要用声明或者行动表示出来

接受内容必须要与发盘相符

接受

(三) 有条件接受

在接受的同时，对发盘的条件作了修改、限制或添加：

- ❑ **YOURS 10TH ACCEPTED BUT D/P SIGHT INSTEAD OF SIGHT L/C;**
- ❑ **YOURS 15TH ACCEPTABLE SUBJECT TO IMPORT LICENCE TO BE OBTAINED;**
- ❑ **YOURS 15TH ACCEPTED BUT BUYER SHALL HAVE THE RIGHT TO REINSPECT THE GOODS.**

有条件接受的处理

有条件接受 ---- 视为拒绝发盘，并构成还盘；

(公约第 19 条 1 款；合同法第 20 条)：

□ 实质性变更发盘条件 ---- 接受无效，构成还盘；

(公约第 19 条 1 款；合同法第 20 条)

；

□ 非实质性变更发盘条件 ---- 接受仍有效，除非发盘人及时提出反对。

(公约第 19 条 2 款，合同法第 31 条)

非实质性变更的处理

- 如果发盘人不及时反对，合同的条件以该项发盘的条件以及接受通知所载的更改为准（原发盘的条件 + 变更的条件）。

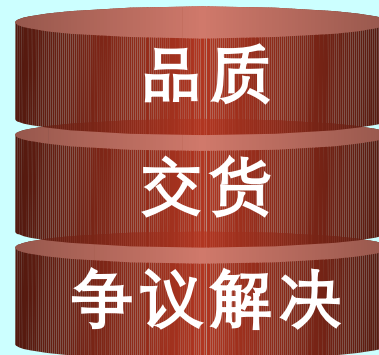
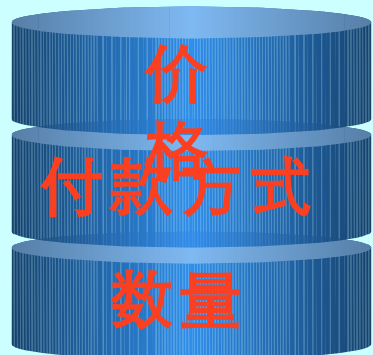
案例分析

- 我某公司向法国一客户发盘，后者很快回复，接受，但价格降至 15 美元，我方不给理睬，而是以高价卖给了其他客户，法国商人坚持合同有效。最后诉诸法律，结果怎样？

案例分析

- 我某公司向美国一客户发盘，后者很快回复，接受，但要求提供产地证明，我方不给理睬，而是以高价卖给了其他客户，商人坚持合同有效。最后诉诸法律，结果怎样？

实质性变更发盘条件



还盘

非实质性变更情况

增加单据
包装方式
提供船样

非实质性
变更

增加单据份数
分批装运
指定包装标志

接受

(四) 接受生效的时间

英美法系：投邮主义

大陆法系：到达主义

公约规定：到达时生效
，或以某种行为表示



(五) 逾期接受

- 含义 (Late Acceptance) :
是指接受的通知超过发盘规定的有效期，或者发盘未规定有效期但是超过合理的时间才到达发盘人。

逾期接受的处理

- 各国法律和《公约》都认为逾期接受是无效的，只能视为一项新的发盘；
- 但是《公约》又根据实际情况提出灵活处理的方法。

《公约》对于逾期接受的灵活处理

- 如果发盘人毫不延迟的用口头或者书面通知对方，该逾期接受仍然有效，合同仍可于接受通知送达发盘人时候订立。

《公约》对于逾期接受的灵活处理

- 载有逾期接受的信件或其他的书面文件表明在传递正常的情况下，应该能够及时到达，则该逾期接受仍然是有效地。除非发盘人毫不延迟的用口头或者书面形式通知对方逾期而无效。
- 对于逾期接受的态度主要还是看原发盘人的态度，主动权在原发盘人手中。

案例分析

- 我某出口公司于6月2日向日商发盘供应东北大豆1000公吨，限6月8日到，日商表示接受的电传于6月9日上午送到我方，当时我方立即电话通知对方其接受有效，并着手备货。一周后，大豆市价剧跌，日商来电称：“9日电传你方发盘已失效时作出，属无效接受，故合同不能成立。”你认为日商的说法合理吗？

案例分析

- 我出口企业对意大利某商人发盘限 10 日复到有效，9 日意商人用电报通知我方接受该发盘，由于电报局传递延误，我方于 11 日上午才收到对方的接受通知，而我方在收到接受通知前获悉市场价格已上涨，对此，我方应如何处理？

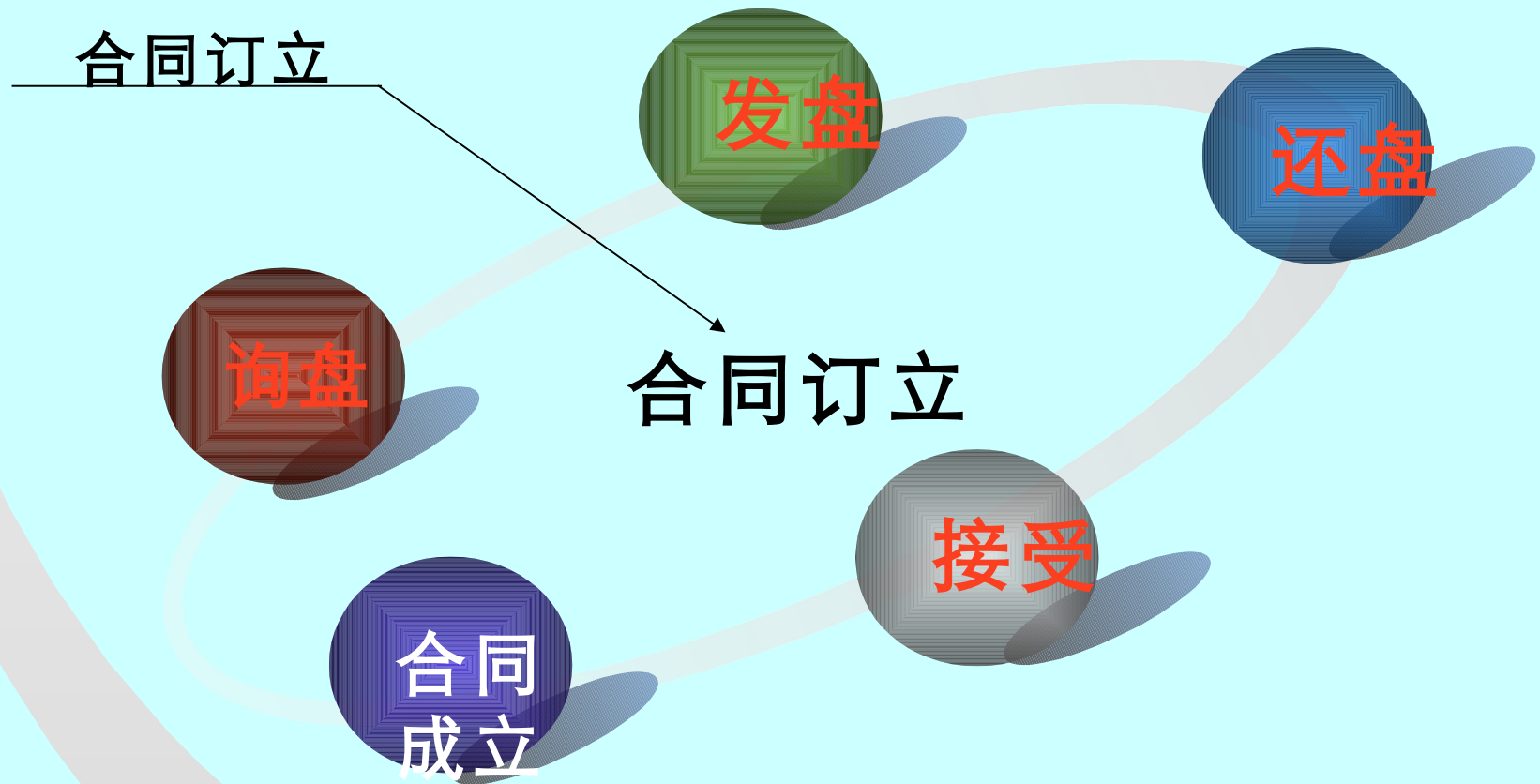
(六) 接受的撤回与修改

- 公约第 22 条规定，如果撤回通知于接受原发盘通知应生效之前或同时到达发盘人，接受得以撤回。



接受可以撤销吗？

第二节 合同成立时间要件



一、合同成立的时间

公约

接受通知到达时或作出接受行为时

实际业务中

依照合同写明日期

我国合同法

当事人采用合同书形式订立的，自双方签字或盖章时合同生效

二、合同生效的要件

合同必须符合法律规定的形式

合同内容必须合法

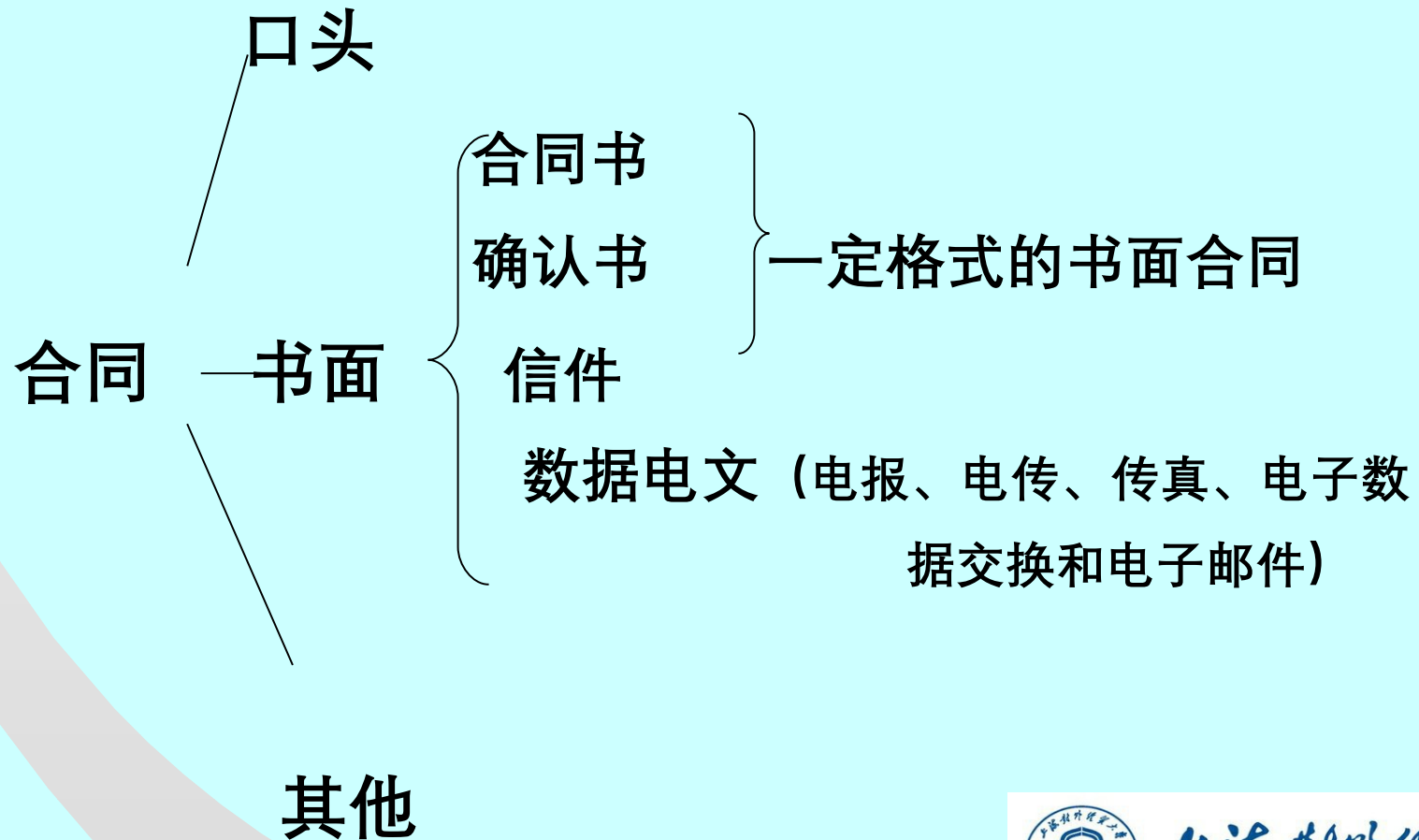
合同要件

合同必须有对价
(英美法) 或约
因 (法国法)

当事人必须具有签
约能力

第三节 合同的形式及其基本内容

一、合同的形式



二、合同的基本内容



- 合同名称和地址
- 合同编号
- 合同签订日期
- 订约地点
- 序言



- 合同文字及效力
- 合同附件及效力
- 双方签字

合同正文内容

- 品质条款：品名、规格、货号等；
- 数量条款：交货数字和计量单位；
- 包装条款：包装材料、包装方式等；
- 价格条款 ---- 单价和总值；
- 交货条款 ---- 交货时间、装运港 / 地和目的港 / 地、分批装运或转运等；
- 保险条款 ---- 险别、加成率、保险条款

合同正文内容

□ 支付条款 -----

汇付 ----- 付款时间、汇付方式、付款金额等；

托收 ----- D/P（即期或 远期）、D/A 等；

信用证 ----- 信用证种类、即期或远期；开证时间、付款 / 承兑 / 议付、到期日等

□ 商检、索赔、不可抗力、仲裁条款；

□ 法律适用条款

三、签订书面合同的意義

- 合同成立的证据；
- 合同生效的条件；
- 合同履行的依据。



签订书面合同的含义

- **合同法第 32 条：**当事人采用合同书形式，自双方当事人签字或者盖章是合同成立。
- **第 33 条：**当事人采用信件、数据电文等形式订立合同的，可以在合同成立之前要求签订确认书。签订确认书时合同成立。



案例分析

- 我方 A 公司向美国旧金山 B 公司发盘某商品 100 公吨，每公吨 2400 美元 CIF 旧金山，写明收到信用证后 2 个月内交货，已不可撤销的即期信用证支付，限 3 天内答复。第二天收到 B 公司来电称（Accept your offer shipment with in 1 month after receipt of L/C）。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/546222233125010151>