



# 国际贸易实务 - 交易磋商与合同订立

---

对外经济贸易大学 国际经贸学院  
2004年课程



對外經濟貿易大學



# 国际货物买卖合同的订立

- 国际货物买卖合同：指营业地处于不同国家的当事人所订立的货物买卖合同。
  - 基本责任义务：
    - 卖方交货、交单、转移货物所有权；
    - 买方付款、受领货物。





# 交易前的准备

- 选配参加谈判的人员
  - 参加磋商的人员需要具备下列条件：
    - 熟悉国家方针政策；
    - 掌握商务知识，如商品知识、市场知识、金融知识和运输、保险等方面的知识；
    - 悉法律、法令与规则，并了解国际贸易、国际技术转让和国际运输等方面的法律、惯例；
    - 熟练应用外语；
    - 具有较高的政治、心理素质和策略水平，并善于机动灵活地处理洽商过程中出现的各种问题。





# 选择目标市场

---

- 考虑对外贸易方针政策和国别(地区)政策；
- 考虑经济效益问题；
- 做到在政治上和经济上都体现平等互利。；
- 根据购销意图，选择国外市场；
- 分清主次，考虑市场将来的发展趋势；
- 在巩固原有传统市场的同时，还应不断开拓新市场，以利扩大销路。



# 选择交易对象

- 了解分析客户的政治、文化背景、资信情况、经营范围、经营能力和经营作风等方面情况；
- 建立和健全客户档案，对不同类型客户做到心中有数，并实行区别对待的政策；
- 妥善处理大、小客户和新、老客户的关系，调动专营进出口商、中间代理商和经销商推销我方出口商品的积极性。
- 要做到“货比三家”，区别不同情况从优选择，以维护我方的利益。





# 制定进出口交易经营方案

- 设定最高或最低目标；
- 规划为实现该目标所应采取的策略、步骤和做法；
- 方案内容可繁简不一，但要考虑周全；
- 分清主次，合理安排磋商的先后顺序；
- 准备好在磋商中出现某些变化时所应采取的对策和应变措施。





# 交易磋商

- 买卖双方以买卖某种商品为目的而通过一定程序就交易的各项条件进行洽商并最后达成协议的全过程；
- 目的是共同取得一致意见，达成交易；
- 内容：买卖商品的品质、数量、包装、价格、运输、保险、支付、商品检验、争议、索赔、不可抗力和仲裁等交易条件。





# 国际货物买卖合同商订过程

- 一般包括询盘(Inquiry)、发盘(Offer)、还盘(Counter Offer)和接受(Acceptance)四个环节；
- 其中发盘和接受是达成交易、合同成立不可缺少的两个基本环节和必经的法律步骤。





# 邀请发盘(Invitation to offer)

- 是指交易的一方打算购买或出售某种商品，向对方询问买卖该项商品的有关交易条件，或者就该项交易提出带有保留条件的建议。
- 询盘(Inquiry)：内容可涉及：价格、品质、数量、包装、装运以及索取样品等，而多数只是询问价格，所以，业务上常把询盘称作询价。





# 发盘 ( Offer )

---

- 发盘，又称报盘、发价、报价。法律上称之为“要约”
- 发盘的定义  
根据《公约》：“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盘人在得到接受时承受约束的意思表达，即构成发盘”。
- 发盘既可由卖方提出，也可由买方提出，因此，有卖方发盘和买方发盘之分。后者习惯上称为递盘(Bid)。



# 构成有效发盘的条件

- 发盘的构成必须具备下列三个条件：
- 条件之一：发盘内容必须十分确定
  - 根据《公约》至少应包括三个基本要素：
    - 1) 标明货物的名称；
    - 2) 明示或默示地规定货物的数量或规定数量的方法；
    - 3) 明示或默示地规定货物的价格或规定确定价格的方法。





# 构成有效发盘的条件

- 条件之二：表明经受盘人接受发盘人即受约束的意思
  - 订约建议不构成发盘，诸如“仅供参考”、“须以发盘人的最后确认为准”或其他保留条件，这样的订约建议就不是发盘，而只是邀请对方发盘。
  - 中国合同法的类似规定：要约是希望和他人订立合同的意思表示，该意思表示应当符合下列规定：内容具体确定；表明经受要约人承诺，要约人即受该意思表示约束。



# 构成有效发盘的条件

- 条件之三：向一个或一个以上的特定人提出
  - 发盘须指定可以表示接受的受盘人。
  - 受盘人可以是一个，也可以指定多个。
  - 不指定受盘人的发盘，仅应视为发盘的邀请。
  - 商业广告本身不是一项发盘。除非在广告中注明“本广告构成发盘”或“广告项下的商品将售给最先支付货款或最先开来信用证的人”等可视为一项发盘。





# 发盘的有效期

- 表示接受的时间限制：
  - 例如：
    - 规定最迟接受的期限，如限6月6日复到我处。
    - 规定一段接受的期限，如发盘有效期为6天。
    - 当发盘规定有效期时，还应考虑交易双方营业地点不同而产生的时差问题。
  - 具体列明有效期时，受盘人应在合理时间内接受才能有效。
    - “合理时间”：根据《公约》的规定，采用口头发盘时，除发盘人发盘时另有声明外，受盘人只能当场表示接受，方为有效。





# 发盘生效的时间

- 根据《公约》规定，发盘送达受盘人时生效。我国合同法也采取到达主义。
- 我国合同法还对采用数据电文方式的到达时间如何确定作出了具体规定：即“采用数据电文形式订立合同，收件人指定特定系统接收数据电文的，该数据电文进入特定系统的时间，视为到达时间；未指定特定系统的，该数据电文进入收件人的任何系统的首次时间，视为到达时间。”





# 发盘的撤回与撤消

- 撤回(Withdrawal)与撤销(Revocation)是两个不同的概念。
  - 撤回指在发盘送达受盘人之前，将其撤回，以阻止其生效。
  - 撤消指发盘已送达受盘人，即发盘生效之后将发盘取消，使其失去效力。





# 发盘的撤回

- 《公约》规定：“一项发盘，即使是不可撤销的，也可撤回，如果撤回的通知在发盘到达受盘人之前或同时到达受盘人。”
  - 发盘人可用更迅速的通讯方法，将发盘的撤回或更改通知赶在受盘人收到该发盘之前或同时送达受盘人，则发盘即可撤回或修改。



# 发盘的撤销

- 《公约》规定，在受盘人尚未表示接受之前这一段时间内，只要发盘人及时将撤销通知送达受盘人，仍可将其发盘撤销。如一旦受盘人发出接受通知，则发盘人无权撤销该发盘。
- 《公约》还规定，下列两种情况下的发盘，一旦生效，则不得撤销：
  - 1)在发盘中规定了有效期，或以其他方式表示该发盘是不可能撤销的，如Firm, Irrevocable等。
  - 2)受盘人有理由信赖该发盘是不可撤销的，并本着对该发盘的信赖采取了行动。





# 发盘的失效

- 将拒绝的通知送到发盘人手中时，原发盘就失去效力，发盘人不再受其约束。
- 此外，以下情况也可造成发盘的失效：
  1. 受盘人作出还盘。
  2. 发盘人依法撤销发盘。
  3. 发盘中规定的有效期届满。
  4. 人力不可抗拒的意外事故造成发盘的失效，如政府禁令或限制措施。
  5. 在发盘被接受前，当事人丧失行为能力、或死亡或法人破产等。





# 还盘(Counter-Offer)

- 又称还价，在法律上称为反要约。
- 还盘是指受盘人不同意或不完全同意发盘提出的各项条件，并提出了修改意见，建议原发盘人考虑，就是说，还盘是对发盘条件进行添加、限制或其他更改的答复。
- 还盘有两个法律后果：
  - 一是还盘是对发盘的拒绝，原发盘即失去效力，发盘人不再受其约束；
  - 二是还盘等于是受盘人向原发盘人提出的一项新的发盘。





## 案例讨论

- 我出口公司向国外出售一批初级产品，该公司在6月15日向外商发盘，限对方在6月23日答复。外商在6月16日电告，只要提前装运期就可接受，我公司未予答复。6月19日外商又来电表示不改装运期也完全接受6月15日的发盘。问此项交易是否成立？我公司对此应如何处理？



# 接受（Acceptance）

- 在法律上称为承诺，
- 它是指受盘人在发盘规定的时限内，以声明或行为表示同意发盘提出的各项条件。
  - 根据《公约》，受盘人对发盘表示接受，既可以通过口头或书面向发盘人发表声明的方式接受，也可以通过其他实际行动来表示接受。
  - 沉默或不行为本身，并不等于接受。





# 构成有效接受的条件

---

- 条件之一：接受必须由受盘人作出
  - 发盘是向特定的人提出的，因此，只有特定的人才能对发盘作出接受。由第三者作出的接受，不能视为有效的接受，只能作为一项新的发盘。



## 案例讨论

- 欧洲某中间商A对某商品向我方询盘，我方于5月20日向A商发盘，并要求5月31日前复到。26日我方突然收到美商B按我方发盘的规定开来的信用证。随后又收到A商的电报称：“你方20日发盘已转B商”。当时，该商品的价格正在上涨。我公司将信用证退回，又按调整后的价格直接向B商发盘。但B商来电称信用证于有效期内送到我方，是以行为表示的接受，所以，合同已经成立，并拒绝接受新的报价。试问B商的意见是否合理？







# 构成有效接受的条件

- 条件之二：接受必须是同意发盘所提出的交易条件
  - 接受应是无条件。
  - 但业务中，常有这种情况，受盘人在答复中使用了“接受”的字眼，但又对发盘的内容作了增加、限制或修改，这在法律上称为有条件的接受。它是否是有效接受？



## 有条件的接受

- 接受是否有效，取决于：内容的变更是否属于实质性的。
  - 公约规定，“有关货物价格、付款、货物质量和数量、交货地点和时间、一方当事人对另一方当事人赔偿责任范围或解决争端等等的添加或不同条件，均视为实质变更发盘的条件”。
  - 对发盘条件提出实质性的修改，不能构成有效接受，而只能视作还盘。





## 有条件的接受

- 对发盘内容提出某些非实质性的添加、限制和更改(如要求包装更改、增加重量单、装箱单、原产地证明或某些单据的份数等)，
- 《公约》规定：除非发盘人在不过分迟延的时间内表示反对其间的差异外，仍可构成有效的接受，从而使合同得以成立。
- 合同的条件就以该项发盘的条件以及接受中所提出的某些更改为准。





# 构成有效接受的条件

- 条件之三：接受必须在发盘规定的时效内作出
  - 规定了接受的时限，受盘人必须在发盘规定的时限内作出接受，方为有效。
  - 如发盘没有规定接受的时限，则受盘人应在合理时间内表示接受。
  - 对何谓“合理时间”，往往有不同的理解。为了避免争议，最好在发盘中明确规定接受的具体时限。





# 构成有效接受的条件

- 条件之四：接受通知的传递方式应符合发盘的要求。
  - 如发盘没有规定传递方式，则受盘人可按发盘所采用的，或采用比其更快的传递方式将接受通知送达发盘人。





# 接受生效的时间

- 英美法采用“投邮生效”的原则；
- 大陆法系采用“到达生效”的原则；
- 公约规定，接受送达发盘人时生效。
  - 采取某种行为时生效。《公约》规定，如根据发盘或依照当事人业已确定的习惯做法或惯例，受盘人可以作出某种行为来表示接受，并须向发盘人发出接受通知。
  - 例如，发盘人在发盘中要求“立即装运”，受盘人可作出立即发运货物的行为对发盘表示同意，这种以行为表示的接受，在装运货物时立即生效，合同即告成立。



# 逾期接受 (Late Acceptance)

- 受盘人的接受通知晚于发盘人规定的有效期送达，这在法律上称为“逾期接受”。
  - 一般逾期接受无效，发盘人不受其约束，但有例外的情况。《公约》规定过期的接受在下列两种情况下仍具有效力：
    - 1、如果发盘人毫不迟延地用口头或书面形式将此种意思通知受盘人。
    - 2、如果载有逾期接受的信件或其它书面文件表明，它在传递正常的情况下是能够及时送达发盘人的，那么这项逾期接受仍具有接受的效力，除非发盘人毫不迟延地通知受盘人，认为该发盘已经失效。





## 接受的撤回

---

- 英美法的规定：投邮生效
- 大陆法的规定：到达生效
- 《公约》规定：“如果撤回的通知于接受原应生效之前或同时送达发盘人，接受得予撤回”。





# 合同成立的时间

- 根据《公约》的规定，合同成立的时间为接受生效的时间，而接受生效的时间，又以接受通知到达发盘人或按交易习惯及发盘要求作出接受的行为为准。
- 有些合同成立的时间有特殊规定。如我国合同法规定：“当事人采用合同书形式订立合同的，自双方当事人签字或者盖章时合同成立”。签字或盖章不在同一时间的，最后签字或者盖章时合同成立。





# 合同生效的条件

- 合同当事人必须具有签约能力；
- 合同必须有对价或约因；
- 合同的内容必须合法；
- 合同必须符合法律规定的形式；
- 合同当事人的意思表示必须真实。
  - 我国合同法规定：有下列情形之一的，合同无效：
    - (1)一方以欺诈、胁迫的手段订立合同，损害国家利益；(2) 恶意串通，损害国家、集体或者第三人利益；(3)以合法形式掩盖非法目的；(4)损害社会公共利益；(5)违反法律、行政法规的强制性规定。





# 合同的形式

---

- 书面形式
  - 包括合同书、信件以及数据电文(如电报、电传、传真、电子数据交换和电子邮件)等可以有形地表现所载内容的形式。
- 口头形式
  - 即指当事人之间通过当面谈判或通过电话方式达成协议而订立的合同。
- 其他形式
  - 如以行为表示而订立的合同。





# 书面合同的签订

- 书面合同的意义
  - 作为合同成立的证据。
  - 作为履行合同的依据。
  - 可作为合同生效的条件。
- 书面合同的类型
  - 正式合同 ( Contract ) 。 繁式合同
  - 确认书(Confirmation)。简式合同。确认书包括销售确认书和购货确认书。
  - 合同确认书通常一式两份，由双方合法代表分别签字后各执一份，作为合同订立的证据和履行合同的依据。





# 书面合同的内容

- 包括约首、约尾和基本条款三个组成部分：
  - 约首包括合同的名称、订约双方当事人的名称和地址(要求写明全称)。写明双方订立合同的意愿和执行合同的保证。该序言对双方均具约束力。
  - 本文是合同的主体部分，列明各项交易条件，如品名、品质规格、数量、单价、包装、交货时间与地点、运输与保险条件、支付方式以及检验、索赔、不可抗力和仲裁条款等。
  - 约尾一般列明合同的份数，使用的文字及其效力，订约的时间和地点及生效的时间。合同的订约地点往往要涉及合同准据法的问题，因此要慎重对待。

