



第一章

进出口交易磋商与合同签订



学习目标

- 掌握交易磋商的形式与内容。
- 掌握发盘的含义、构成要件、有效期、撤回和撤销、效力的终止。
- 掌握接受的含义、构成要件、生效时间、逾期接受、撤回。
- 掌握国际贸易销售合同成立的有效条件。
- 了解国际贸易销售合同的含义、形式和内容。



导入案例

广州某铝材出口公司于 2019 年 6 月 10 日通过阿里巴巴国际站向英国某采购商报价，限 6 月 15 日复到有效。6 月 11 日收到该英国采购商回复：“所有条件均可以接受，但是价格必须减 3%”，我方没有给予答复。后来由于该商品价格上涨，6 月 13 日英国采购商发来邮件，表示无条件接受我方 6 月 10 日发盘，并要求我方缮制销售合同。请问：合同是否成立？我方应如何处理？

第一节 进出口交易磋商

一、进出口交易磋商的含义

进出口交易磋商（business negotiation），又称为贸易谈判，是指在国际贸易货物买卖中，买卖双方通过对交易的各项条件进行洽谈，并希望达成交易的行为。交易磋商的目的是买卖双方通过磋商能取得一致意见，达成交易。因此，交易磋商是签订国际贸易销售合同的基础，也是国际货物买卖过程中不可缺少的重要环节。在实际工作中，进出口交易磋商是外贸业务员的基本工作。

二、进出口交易磋商的形式

进出口交易磋商可以通过口头和书面两种形式进行。

（一）口头磋商

口头磋商是指在谈判桌上面对面的谈判，如企业邀请国外客户来访，企业参加各种商品交易会、博览会，企业派遣人员出国推销、代表团赴境外考察等。口头磋商便于了解对方的诚意和态度，以便有针对性地采取相应的措施，并可随时根据进展情况及时调整策略，争取达到预期的目的。这对贸易内容、条件复杂的交易尤其适合。另外，通过电话洽谈交易，也属于口头磋商的特殊形式。

（二）书面磋商

书面磋商是指双方通过电子邮件（E-mail）、MSN、信件、电报、电传（telex）或传真（fax）等方式进行交易洽谈。随着现代通信技术的发展，书面洽谈也越来越简便易行，而且表达准确，费用低，有利于提高经济效益，因而逐渐成为进出口交易最主要的磋商形式。

这两种磋商形式也可交叉进行。尽管它们在做法上各不相同，但法律效力相等。除此之外，在国际贸易中洽谈方式还有拍卖等方式。

三、进出口交易磋商的内容

进出口交易磋商的内容，就是双方拟签订的国际贸易销售合同的各项条款，包括货物的品名、品质、数量、包装、价格、交货、保险、支付、商检、索赔、仲裁和不可抗力等方面，其中品名、品质、数量、包装、价格、交货、支付为合同的主要交易条件，是磋商的主要内容。

为了简化交易磋商内容，加速磋商的进程，并节省磋商的时间和费用，在实际业务中，商检、索赔、仲裁、不可抗力等条款通常作为一般交易条件大都印在出口商（或进口商）自行设计和印刷的销售（或购货）合同格式的正面下部或背面，只要对方没有异议，就不必逐条重新协商、列出。

第二节 进出口交易磋商的程序

在国际贸易销售合同洽谈过程中，一般包括询盘（inquiry）、发盘（offer）、还盘（counter offer）和接受（acceptance）4个环节。其中，从法律角度讲，发盘和接受是达成交易、合同成立必不可少的两个基本环节和法律步骤。

一、询盘

（一）询盘的含义

询盘也称为询价或要约邀请，是指准备购买或出售商品的人向供货人或买主探询买卖该商品的可能性，并围绕各项交易条件展开洽谈的行为。询盘既可由卖方也可由买方发出，询盘对当事人都不具有法律上的约束力。

询盘的内容可以涉及某种商品的品质、规格、数量、包装、价格和装运等成交条件，也可



以索取商品的目录、价目单和样品等。在国际贸易业务中，发出询盘的目的，除了探询价格或有关交易条件外，有时还表达了与对方进行交易的愿望，希望对方接到询盘后及时做出发盘，以便考虑接受与否。这种询盘实际上属于邀请发盘，邀请发盘是当事人订立合同的准备行为，其目的在于使对方发盘，询盘本身并不构成发盘。

询盘不是每笔交易必经的程序，如买卖双方已经开展销售业务，不需要向对方探询成交条件或交易的可能性，则不必使用询盘，可直接向对方做出发盘。

同步案例 1-1

1. Could you please send us a catalog of your packing machine together with price and terms of payment?

你能否给我们寄来一份关于包装机的目录，并告知我们价格与付款方式？

2. Could you supply the mobile phone cover, please suggest me the best size and price ASAP.

你方能否供应手机套？请尽快给我最合适的价格。

除了上述示例的说法外，询盘还可提出内容不肯定或附有保留条件的建议。例如，价格使用参考价（reference price）或价格倾向（price indication）；再如使用“以我方最后确认为准”（subject to our final confirmation）或“有权先售”（subject to prior sale）等说法。因此，询盘不能构成有效的发盘，只是起到邀请对方发盘的作用。

国际常识

在国际贸易业务中，询盘通常采用下列词语来表示。

请报价……	please quote...
请发盘……	please offer...
请告知……	please advise...
对……感兴趣，请……	be interested in...please...

（二）询盘的法律效力

询盘对于双方而言均没有法律约束力，是一种内容不明确、不肯定、不全面或附有保留条件的建议。这种建议只具有邀约性质。虽然询盘不是每笔交易必须有的，有时未经询盘可直接向对方发盘，但它往往是交易的起点，因而不能忽视。受盘方应抓住每一个有利的贸易机会积极回复对方的询盘。在国际贸易实践中，应重视询盘，但也应注意鉴别，因为询盘往往被用作调查研究、了解市场行情、刺探企业商业秘密的一种手段。

（三）询盘时应注意的事项

外贸业务员在询盘时应注意以下几点。

- ① 一般而言，询盘是合同的起点，所以对于外贸业务员来讲，必须高度重视询盘。
- ② 在实际业务中，不是每一个询盘都能达成合同，这就要求外贸业务员重视询盘的数量，在一定数量询盘的基础上，才有可能达成合同。
- ③ 在实际业务中，每个询盘的真实性差异较大，这就要求外贸业务员重视询盘的质量。
- ④ 在实际业务中，外贸业务员在接到询盘时，必须第一时间应对，按照国际惯例一般回复时间不能超过 24 小时。

同步案例 1-2

上海某室外用品公司外贸业务员分别接到美国 A 公司与澳大利亚 B 公司的询盘。美国 A 公司的询盘表示：“对你方产品感兴趣，请报价。”澳大利亚 B 公司的询盘表示：“对你方 WS-011 款旅行单人帐篷感兴趣，计划购买 500 件，请报价。”试问：上述两家公司的询盘质量是否一致？我方外贸业务员应如何应对？

二、发盘

（一）发盘的含义

在国际贸易实务中，发盘又称为报盘、发价、报价，法律上称为要约，指发盘人向受盘人提出购买或出售某种商品的各项交易条件，并表示愿意按这些条件与对方达成交易、签订合同的行为。《公约》规定：“凡向一个或一个以上特定的人提出订立合同的建议，如果其内容十分确定并且表明发盘人有在其发盘一旦得到接受就受其约束的意思，即构成发盘。”

发盘既可以由卖方提出，也可以由买方提出，前者称为售货发盘（selling offer），后者称为购货发盘（buying offer），也称递盘（bid）。发盘对发盘人具有法律上的约束力，即在发盘有效期内，发盘人不得任意撤销或修改其内容，一旦受盘人在有效期内表示接受，发盘人将承担按发盘条件与之订立合同的法律责任。一项发盘在其内容上，要求做到明确、完整和终局。

同步案例 1-3

1. Order 4,000 pcs mobile phone cover, USD2.38 per pc.CIF Pusan, export standard packing, May shipment, irrevocable sight L/C, reply here the 29th our time.

订购 4000 个手机套，每件 2.38 美元，CIF 釜山港，标准出口包装，装运期为 5 月，以不可撤销即期信用证付款，限本月 29 日我方时间复到有效。

2. Offer Chinese rice 3,000 M/T price USD800.00 per M/T CFR New York, packed new single gunny bags about 100kg each shipment August irrevocable sight L/C reply here fifth.

报盘中国大米 3 000 公吨，每公吨 800 美元，CFR 纽约，单层新麻袋包装，每包大约 100 千克，8 月装运，不可撤销即期信用证，5 日复到有效。

发盘可以是应对方询盘的要求发出，也可以是在没有询盘的情况下，直接向对方发出。发盘既可以采用书面形式，也可以采用口头方式。一经受盘人无条件接受，合同即告成立，发盘人不得任意撤销或修改其内容，且必须承担按发盘条件履行合同义务的法律责任。

同步案例 1-4

买方发盘要求卖方凭发盘人提供的规格、性能生产供应某机械设备，发盘人除列明品质、数量、价格、付款、交货期等必要条件外，规定有效期 1 个月，以便卖方能有足够时间研究决定是否能按所提条件生产供应。卖方收到发盘后，立即组织人员进行设计，探询必要生产设备添置的可能性和成本核算。2 周后，突然接到买方通知，由于资金原因，决定不再订购该机械设备，并撤销发盘。此时，卖方已因设计、询购生产设备、核算成本等付出了大量费用。接到买方撤盘通知后，卖方被迫停止尚未完成的设计与成本核算等工作。试问：你认为卖方能否提出异议？应该如何处理？并说明理由。



国际常识

在国际贸易业务中，发盘通常采用下列词语来表示。

发盘	offer
发实盘	offer firm, firm offer
订货	order
供应	supply
报价	quote
订购	book
递盘	bid
递实盘	bid firm, firm bid

(二) 发盘的构成要件

根据《公约》的规定，构成一项法律上有效的发盘，必须具备以下 4 个条件。

1. 向一个或一个以上特定的人发出

这里所谓“特定的人”，是指受盘人是明确的企业或个人。受盘人可以是一个，也可以是多个。《公约》第 14 条第 2 款明确规定：“非向一个或一个以上特定的人提出的建议，仅应视为邀请发盘，除非提出建议的人明确表示相反的意向。”此规定的目的是将发盘与普通商业广告、向国外客商寄发商品价目单或宣传资料等行为区别开来。因此，不指定受盘人的发盘，只能构成发盘的邀请（invitation to offer）。



国际常识

电视上播放的商业广告、大街上发放的宣传单，即使内容明确完整，由于没有特定的受盘人，所以不能构成有效的发盘，只能看作邀请发盘。

2. 发盘的内容必须十分确定

根据《公约》第 14 条第 1 款的规定，发盘的内容必须十分确定。所谓十分确定 (sufficiently definite)，是指在提出的订约建议中，至少应包括 3 个基本要素：①标明货物的名称；②明示或暗示地规定货物的数量或规定数量的方法；③明示或暗示地规定货物的价格或规定确定价格的方法。凡包含上述 3 项基本因素的订约建议，即可构成一项发盘。如果该发盘被对方接受，买卖合同即告成立。也就是说，一般情况下，在发盘中明确含有货物的名称、数量和价格三大因素，就可以认为内容具体肯定。由于构成一项发盘应包括的内容，各国法律的规定不尽相同，《公约》的上述规定也只是对发盘内容的起码要求，为防止误解和发生争议，在实际业务中，我方对外发盘应明示或暗示地至少规定货物的品名、品质、数量、包装、价格、交货时间与地点、支付条件，并不得附有任何保留的条件，以便受盘人一旦接受即可签订对买卖双方均有约束力的合同。在实际业务中，如果发盘的交易条件太少或过于简单，会给合同的履行带来困难，甚至引起争议。因此，在对外发盘时，为慎重起见，最好将主要交易条件一一列明。

3. 表明发盘人受其约束

一项发盘必须表明发盘人对其发盘一旦被受盘人接受即受约束的意思，如果受盘人表示接受，双方即按发盘的内容订立合同，发盘人不得更改和拒绝。而如果发盘人在其订约建议中加注“仅供参考”“须以发盘人最后确认为准”或其他保留条件，这样的订约建议就不是发盘，只能称其为邀请发盘。表明订约意旨可以是明示的，或是暗示的；明示是指发盘人在发盘中采用

“发盘”“发实盘”“供应”“报价”等文字或明确规定发盘的有效期；暗示则应根据双方当事人的习惯做法、实际行为做出具体判断。

4. 发盘必须送达受盘人

《公约》第15条规定：“发盘于送达受盘人时才能生效。”一项发盘要生效，必须直接送达受盘人。这里强调直接送达通知，别人传达不是发盘人授权，即使到达也无效。我国《合同法》对此也做了相同的规定。明确发盘生效的时间，具有重要的法律和实践意义，因为它关系到受盘人能否接受和发盘人能否撤回发盘修改其内容。例如，发盘人以邮件、电报或信函向受盘人发盘，而发盘在传递途中遗失，以至受盘人未能收到，则该发盘无效；又如，发盘人通过电话向受盘人发盘，如果电话故障、声音模糊，则必须等电话修复，让受盘人听清全部内容后，该发盘才有效。



同步案例 1-5

佛山某出口公司与沙特某采购商洽谈服装出口生意，经过双方多次邮件磋商，已就合同的品名、品质、价格、数量与支付等基本条款达成协议，但在沙特采购商最后所表示接受的电子邮件中列有“以签署确认书为准”的文字。我方外贸业务员拟定合同，等待对方确认签署。但是2015年沙特发生战争，该采购商一直未给予答复，我方外贸业务员连续多次通过电子邮件催对方开信用证，对方拒绝开证。试分析这一拒绝是否合理。

（三）发盘的有效期

在通常情况下，发盘应该规定一个有效期，作为对方表示接受的时间限制，超过发盘规定的时限，发盘人即不受约束。当发盘未具体列明有效期时，受盘人应在合理时间内接受才有效。例如：

Offer subject reply September 15th. (发盘限9月15日复到。)

Offer subject reply here June 7th our time. (发盘限6月7日复到我方时间为准。)

明确规定有效期时，有效期的长短是一个需要考虑的重要问题。有效期太短，留给对方考虑的时间太紧；有效期太长，发盘人承受的风险就随之加大。适度把握有效期长短对交易双方都很重要。另外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。有效期规定要明确、具体，否则会引起争执。规定有效期并非构成发盘的必要条件，发盘如不明确规定有效期，根据《公约》第18条第2款的规定，理解为在合理的时间内有效。但“合理时间”的长短并无确切的衡量标准，具有很大的伸缩性。《公约》第18条第2款还规定：“对口头发盘必须立即接受。”



国际常识

“本发盘有效期7天”，这7天从何时算起就没有交代清楚，因而无法确定它的截止日期。一般来说，在实际业务中，发盘有效期为5~7天，明确起止日期和到期地点为宜。发盘人在规定有效期时要注意根据商品的特点和采用的通信方式来合理确定，对于粮食、油脂、棉花、有色金属等初级产品，有效期的规定最好简短，因为它们的价格受交易所价格的影响，行情变化很快；这类商品多属大宗交易，成交金额大，一旦行情发生对发盘人不利的变动，就会使发盘人蒙受很大损失。双方通信联系的方式不同，在规定有效期时也应有所考虑。如果是以电子邮件、传真等方式联系，有效期可以规定得短一些；如果是采用航空信件方式洽商，有效期则应稍长一些，至少应该包括航空邮程的时间。



(四) 发盘的撤回和撤销

发盘的撤回与撤销是两个截然不同的概念，前者是指在发盘送达受盘人之前，发盘人采取行动阻止它的生效；后者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。

1. 发盘的撤回 (withdrawal)

它是指发盘人在发盘送达受盘人之前，将发盘予以取消的行为。《公约》第15条第2款规定：“一项发盘，即使是不可撤销的，如果撤回的通知在发盘到达受盘人之前或同时送达受盘人，此发盘可以撤回。”因此，发盘人必须用比发盘更迅速的通信方法发出撤回通知，使之能在受盘人收到该发盘之前或同时送达受盘人。



国际常识

掌握发盘撤回的实际操作，对从事进出口业务的工作人员具有实际意义。假如想撤回或修改已经发出的发盘，就必须有准确的时间概念。例如，发盘是何时发出的，预计何时可送达对方，然后再考虑采用最快的通信方法是否可以撤回或修改发盘。在实际业务中，只有在使用信件或电报发盘时才能撤回发盘，电传、传真、电子邮件等随发随到方式做出的发盘，立即生效，不存在撤回的可能性。

2. 发盘的撤销 (revocation)

它是指发盘生效后，发盘人将已生效的发盘予以取消的行为。按《公约》第16条的规定，在发盘已经送达受盘人，即发盘已生效，但受盘人尚未表示接受之前的这一段时间内，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。一旦受盘人发出接受通知，发盘人就无权撤销该发盘。

此外，《公约》还规定并不是所有的发盘都可撤销，下列两种情况下的发盘，一旦生效，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撤销的。

② 受盘人有理由相信该发盘是不可撤销的，而且受盘人已采取了行动，如支付货款、寻找用户、组织货源等。因为在这种情况下，发盘人撤销发盘会给受盘人造成实际损失。在实际业务中最好在发盘时规定有效期，避免洽谈双方发生争议。



同步案例 1-6

深圳某家具公司于2016年5月10日向法国A进口商邮件发盘，报价某款三人沙发，FOB深圳USD420.00/PC，80PCS，发盘有效期到5月20日。5月12日，该深圳家具公司获悉原材料牛皮价格大幅上涨，于13日向法国A进口商再次发送邮件要求撤销该发盘。试问：根据《公约》，A公司是否已成功地撤销了5月10日的发盘？为什么？



同步案例 1-7

北京一家公司向英国一家公司发盘，其中规定有效期到6月12日为止。该发盘是6月1日以特快专递寄出的，6月2日该北京公司发现发盘不妥，当天即用电传通知英国公司宣告撤回该项发盘。试问：这样做是否可以？发盘是否可以撤回？根据是什么？

(五) 发盘的终止

发盘的终止是指发盘法律效力的消失，它包含两个方面的意义：一是发盘人不再受发盘的

约束；二是受盘人失去了接受该项发盘的权利。《公约》规定：“一项发盘，即使是不可撤销的，于拒绝通知送达发盘人时终止。”发盘终止的原因一般有以下几个方面。

1. 发盘因期满而失效

如果受盘人不在有效期内接受，则该发盘终止。如果发盘中未规定有效期，则受盘人未能在一段合理时间内把接受通知送达受盘人，该发盘即告终止。对于口头发盘，受盘人当场未予接受，发盘即终止。

2. 发盘因撤回或撤销而失效

如果发盘人对一项发盘宣布撤回或撤销，受盘人再对该项发盘表示接受，合同也是不成立的。

3. 发盘因拒绝或还盘而失效

如果发盘一经受盘人拒绝或还盘，即使原定有效期限尚未届满，发盘也立即终止。

4. 发盘还可因出现了某些特定情况，按有关法律的规定而终止

① 发盘人在发盘被接受前丧失了行为能力或正式宣告破产并将有关破产的书面通知送达受盘人。

② 特定的标的物被毁灭，如一件独一无二的艺术品被火焚毁。

③ 发盘中的商品被出口国或进口国政府宣布禁止出口或进口等。

三、还盘

还盘又称为还价，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，对发盘条件进行添加、限制或其他更改的答复。在实际业务中，还盘主要针对价格，也可能针对其他条件。在外贸出口竞争越来越激烈的今天，双方往往要经多次还盘才能订立合同。

同步案例 1-8

We accept 45 days after sight L/C payment May/June equal shipment. Reply 10 days.

我们接受 45 天远期信用证支付，5 至 6 月平均分装。10 日内复到有效。

We make a counter offer to you of USD10.05 per dozen CIF London.

我们还价为每打 CIF 伦敦 10.05 美元。

还盘可以是口头或书面形式。还盘一经做出，原发盘即失去效力，发盘人不再受其约束。一项还盘实际就是受盘人的一项新发盘。还盘做出后，洽谈双方位置互换，受盘人有权对还盘的内容进行考虑，决定接受、拒绝或再还盘。根据《公约》的规定，受盘人对货物的价格、付款、品质、数量、交货时间与地点、一方当事人对另一方当事人的赔偿责任范围或解决争端的办法等条件提出添加或更改，均作为实质性变更发盘条件。从法律上讲，还盘并非交易磋商的必要环节，还盘过程可以多次也可以没有，即一次发盘就接受。

此外，对发盘表示有条件的接受，也是还盘的一种形式。例如，受盘人在答复发盘人时，附加有“以我方最后确认为准”“未售有效”等规定或类似的附加条件，这种答复只能作为还盘或邀请发盘。

在还盘时，一般仅将不同条件的内容通知对方，对双方已经同意的条件一般无须重复列出。



同步案例 1-9

我方甲公司与美国乙公司就进口业务进行洽谈。5月1日乙公司发盘“5月31日前答复，报价为CIF纽约价，每箱2美元，共200箱罐装沙丁鱼，7月份纽约港装运。”甲公司则发出以下还盘：“对你5月1日报价还盘为CIF纽约价，每箱1.8美元，共200箱罐装沙丁鱼，7月份纽约港装运。5月20日前答复。”到5月20日甲公司尚未收到回电。鉴于该货价格看涨，甲公司于5月22日去电：“你5月1日电……我们接受。”试问：乙公司原报价是否继续约束乙公司至5月31日？乙公司能否因货价看涨而不理会甲公司？

四、接受

(一) 接受的含义

接受在法律上称为承诺，是指买方或卖方同意对方在发盘或还盘中提出的各项交易条件，并愿按这些条件与对方订立合同的一种肯定的表示。接受的实质是对发盘表示同意，接受与发盘一样，受盘人对发盘（或还盘）一旦表示接受，合同即告成立，发盘（或还盘）中的交易条件对发盘人（或还盘人）、受盘人都构成法律约束力。根据《公约》的规定，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。沉默或不行动本身，并不等于接受，如果受盘人收到发盘后，不采取任何行动对发盘做出反应，而只是保持缄默，则不能认为是对发盘表示接受。接受如同发盘一样，既属于商业行为，也属于法律行为。接受产生的重要法律后果是交易达成，合同成立。



国际常识

在通常情况下，只须简单列明“你方×日电子邮件我接受（或确认）”即可，而不必重复列出有关的交易条件。但是有些交易由于磋商进程较长，来往电子邮件较多，为避免误解和差错，可将最后商定的交易条件重复一遍。

(二) 接受的构成要件

构成一项有效的接受必须具备下列几项条件。

1. 接受必须由特定的受盘人做出

发盘必须是向特定的人做出，因此，做出接受的人就必须是发盘中指明的特定的受盘人，而不能是其他人。由其他第三者做出的接受，不能视为有效的接受，只能作为一项新的发盘。

2. 接受的内容必须与发盘相符

根据传统的法律规则，受盘人必须无条件地全部同意发盘所提出的交易条件。《公约》也规定，有效接受的内容应与发盘所提出的各项交易条件完全一致，只有这样的接受才能导致合同的成立。如果对发盘表示接受但附有添加、限制或其他更改的答复，即为拒绝该项发盘，并构成还盘。

3. 接受必须在发盘的有效期内做出并送达发盘人

当发盘规定了接受的时限时，受盘人必须在发盘规定的时限内做出接受，才有法律效力。如果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。

4. 接受必须表示出来

《公约》规定，被发盘人可以用声明或其他行为表示同意一项发盘，缄默或不行动本身不等于接受。声明包括口头和书面两种方式。一般来说，发盘人如果以口头发盘，受盘人即以口头表示接受；发盘人如果以书面形式发盘，受盘人也应该以书面形式表示接受。除了以声明的方式表示接受外，还可以以行为表示接受。《公约》规定：“如果根据该项发盘或者依照当事人之间确立的习惯做法或惯例，受盘人可以做出某种行为，如卖方发运货物（或开始生产所买卖的货物或为发盘人采购有关货物等）或买方支付货款（包括汇付货款和开立信用证）等行为来表示同意。”这说明只要发盘中有规定，或者交易双方有习惯做法或惯例，受盘人即可以不以声明而以行为来表示接受。上述做法主要是为了争速度、抢时间，它改变了国际贸易中传统的先经过磋商达成协议，订立合同，然后再履行合同的步骤。值得注意的是，我国在批准参加《公约》时，对《公约》承认合同可以书面以外形式订立的规定声明保留。因此在实际业务中，我国的外贸企业应以书面通知的形式表示对发盘的接受。

同步案例 1-10

甲商人在饭店与朋友吃饭，他对朋友谈到：他有一批中国一级绿茶，现货共计 500 千克，拟按每千克 500 美元出售。乙商人在附近喝茶，听到甲商人的话。乙商人在第二天同意按上述条件接受甲商人 500 千克绿茶，却被甲商人拒绝。试问：甲、乙之间的合同能否有效成立？为什么？

同步案例 1-11

一位德国商人于某日上午走访我国某外贸企业洽购某商品，我方口头发盘后对方未置可否。第三日下午德商再次来访，表示无条件接受我方前日上午的发盘。那时，我方已获悉该项商品的国际市场价格有上涨的迹象。试问：我方应如何处理？为什么？

（三）有条件的接受

从原则上说，若要达成交易使合同成立，受盘人必须无条件地全部同意发盘的交易条件，那么是不是说受盘人在表示接受时，不能对发盘的内容做丝毫的变更呢？《公约》第 19 条第 1、2 款规定：“①对发盘表示接受但载有添加、限制或其他更改的答复，即为拒绝该项发盘，并构成还盘。②但是，对发盘表示接受但载有添加或更改不同条件的答复，如所载的添加或更改不同条件的内容在实质上并不改变该项发盘的条件，例如，要求增加装箱单、原产地证等单据，要求增加某些单据的份数，或者对包装条件进行更改等，除发盘人在不过分迟延的期间内以口头或书面通知反对其中的差异外，仍构成接受。如果发盘人不做出这种反对，合同的条件就以该项发盘的条件及接受通知内所载的更改为准。”该条款明确规定，对于一项有条件的接受不能构成法律上的有效接受，但是有条件的接受视所附条件是否在实质上改变了发盘的内容。

实质性变更都包括哪些呢？对于接受所附条件是否构成实质性的变更发盘内容，《公约》第 19 条第 3 款规定：“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的赔偿责任范围或解决争端等的添加或更改不同条件，均视为实质上变更发盘的条件。”另外，受盘人有时会在接受中提出某种希望和建议，如“接受你方某月某日的发盘，希望尽早装运”，此类接受应看作是一项有效的接受。



同步案例 1-12

2019年4月8日，我方向韩国A公司发盘：“可供一级芝麻10公吨，每公吨1500美元，CIF纽约，适合海运包装。订约后即装船，不可撤销即期信用证付款，请速复电。”A公司立即电复：“你8日电我方接受，用双层新麻袋包装，内加一层塑料袋。”我方收到复电后着手备货，数日后，芝麻的市场价格猛跌。A公司来电称：“我方对包装条件做了变更，你方未确认，合同并未成立。”而我方坚持合同已成立。试按照《公约》的规定对此案进行分析。

（四）逾期接受

《公约》第18条第2款明确规定，接受送达发盘人时生效。如果接受通知未在发盘规定的时限内送达发盘人，或者发盘没有规定时限，且在合理时间内未送达发盘人，则该项接受称为逾期接受(late acceptance)。各国法律一般认为逾期接受无效，它只能视作一个新的发盘，但《公约》对这个问题做了灵活的处理。

《公约》第21条第1款规定，只要发盘人毫不迟延地用口头或书面通知受盘人，认为该项逾期的接受可以有效，愿意承受逾期接受的约束，合同仍可于接受通知送达发盘人时订立。如果发盘人对逾期的接受表示拒绝或不立即向发盘人发出上述通知，则该项逾期的接受无效，合同不能成立。

《公约》第21条第2款规定，如果载有逾期接受的信件或其他书面文件显示，依照当时寄发情况，只要传递正常，它本来是能够及时送达发盘人的，则此项逾期的接受应当有效，合同于接受通知送达发盘人时订立。除非发盘人毫不迟延地用口头或书面通知受盘人，认为其发盘因逾期接受而失效。

该条款将逾期接受，按造成逾期的原因不同做如下划分。

① 由于受盘人原因造成的逾期，即因受盘人做出接受的时间太迟，以至该接受到达发盘人时，已超过发盘的有效期。此种逾期接受只能构成一项新的发盘，除非发盘人及时予以确认，否则该接受无效，合同不成立。

② 因传递途中的故障造成的逾期接受，即按照正常的传递，本应能在发盘有效期内送达发盘人的接受，由于传递途中的不正常情况造成了延误，而使接受在有效期过后才到达发盘人。此种逾期接受仍具有接受的效力，除非发盘人及时拒绝。

以上表明，逾期接受是否有效，关键要看发盘人如何表态。



国际常识

对于逾期接受问题，应注意：如果因接受期限最后一天是发盘人所在地的正式假日或非营业日(non-business)，而使受盘人的接受通知未能在最后期限前到达发盘人，只要接受通知在下一个营业日到达发盘人，该接受依然有效，合同成立。



同步案例 1-13

我方出口公司根据某法商询盘，发盘销售某货物，限对方5日复到有效。法商于4日发电报表示接受。由于电报局投递延误，该电报通知于6日上午始送达我公司。此时，我方鉴于市价上升，当即回电拒绝。但法商认为接受通知迟到不是他们的责任，坚持合同有效成立，而我方则不同意达成交易，于是向仲裁机构申请仲裁。试问：你认为仲裁员应如何判决？又如我方在接电后未予拒绝，仲裁员应如何判决？说明理由。

（五）接受的生效和撤回

接受的生效问题，不同的国际法律体系有着不同的解释。英美法系（普通法）采用投邮生效原则（despatch theory），即接受的函电一经投邮或发出立即生效，只要发出的时间在有效期内。大陆法系采用到达生效原则（receipt theory），即表示接受的函电须在规定时间内送达发盘人才算生效。对于书面形式的发盘，《公约》采纳的是到达生效的原则，在《公约》第18条中明确规定：“接受发盘于表示同意的通知送达发盘人时生效。”如果双方以口头方式进行磋商，受盘人如果同意对方的口头发盘，应马上表示同意，接受也随即生效。但如果发盘人有相反的规定，或双方另有约定则不在此限。此外，对于以行为表示接受，《公约》规定，接受于该项行为做出时生效，但该项行为必须在规定的期限内做出。也有的国家坚持书面声明生效，有的甚至坚持书面合同签字时生效。

关于书面接受的撤回问题，《公约》采取了大陆法系到达生效的原则。《公约》第22条规定：“如果撤回通知于接受原发盘应生效之前或同时送达发盘人，接受得以撤回。”由于接受在送达发盘人时才产生法律效力，故撤回接受的通知，只要先于原接受通知或与原发盘接受通知同时送达发盘人，则接受可以撤回或修改。如接受已送达发盘人，即接受一旦生效，合同即告成立，就不得撤回接受或修改其内容，因为这样做无异于撤销或修改合同。如果按照英美法系的投邮生效原则，接受一经投邮立即生效，合同就此成立，也就不存在接受的撤回问题。

需要指出的是，在当前通信设施非常发达的条件下，当发现接受中存在问题而想撤回或修改时，往往已来不及了。为了防止出现差错和避免发生不必要的损失，在实际业务中，应当审慎行事。

第三节 国际贸易销售合同的签订

买卖双方经过交易磋商，一方发盘或还盘被另一方有效地接受后，交易即告成立，买卖双方就构建了合同关系。但根据国际贸易习惯，买卖双方还要用书面形式将双方的权力、义务明文规定下来，便于执行，这就是所谓的签订合同。

一、合同有效成立的条件

买卖双方就各项交易条件达成协议后，并不意味着此项合同一定有效。合同是否具有法律效力，能否受到法律的保护，还要取决于合同是否具备一定的条件。不具有法律效力的合同是不受法律保护的。根据各国法律的有关规定，一份合法有效的合同必须具备下列条件。

（一）合同当事人的意思表示必须真实

各国法律都认为，合同当事人的意思表示必须是真实的才能成为一项有约束力的合同，否则这种合同无效。

采用欺诈或胁迫手段而订立的合同在法律上是无效的，或者是可以撤销的。欺诈是指一方当事人故意陈述虚假事实或隐瞒重要事实，使对方当事人做出了违背其真实意愿的意思表示；胁迫是指一方当事人采取危及对方当事人或其亲属的生命、健康、荣誉、名誉等手段，使对方当事人产生恐惧，因而做出了违背其真实意愿的意思表示。受欺诈方或受胁迫方可以申请撤销



合同或宣告合同无效。

(二) 合同当事人应具有相应的行为能力

签订合同的当事人主要为自然人或法人。按各国法律的一般规定，自然人签订合同的行为能力，是指精神正常的成年人才能订立合同，未成年人、精神病人订立合同必须受到限制；关于法人签订合同的行为能力，各国法律一般认为，作为法人，应当是已经依法注册成立的合法组织，有关业务应当属于其法定经营范围之内，负责交易洽商与签约者应当是法人的法定代表人或其授权人。

(三) 合同的标的和内容都必须合法

许多国家往往从广义上解释“合同内容必须合法”，其中包括不得违反法律、不得违反公共秩序或公共政策，以及不得违反善良风俗或道德3个方面。

我国《合同法》第七条规定：“当事人订立、履行合同，应当遵守法律、行政法规，尊重社会公德，不得扰乱社会经济秩序，损害社会公共利益。”

(四) 合同必须有对价和约因

英美法认为，对价（consideration）是指当事人为了取得合同利益所付出的代价。法国法认为，约因（cause）是指当事人签订合同所追求的直接目的。按照英美法和法国法的规定，合同只有在有对价或约因时，才是法律上有效的合同，无对价或无约因的合同，是得不到法律保障的，即合同中一方所享有的权利应该以对方的义务为基础，双方应都有权利和义务，如卖方交货，买方付款，互为有偿。

(五) 合同的形式必须符合法律规定的要求

《公约》对国际贸易销售合同的形式，原则上不加以限制，声明“可以用包括证言在内的任何方法证明”，我国对此提出了保留。我国《合同法》规定：“当事人订立合同，有书面形式、口头形式和其他形式。法律、行政法规规定采用书面形式的，应当采用书面形式。”目前，在实际业务中，我国的涉外经济合同仍然以书面合同形式订立。

二、签订书面合同的意义

买卖双方经过磋商，一方的发盘被另一方有效接受，交易达成，合同即告成立。但在实际业务中，按照一般的习惯做法，买卖双方达成协议后，还要签署书面合同将双方的权利和义务加以明确。虽然订立书面合同并非交易磋商过程中必不可少的环节，但为了保证交易的顺利进行，降低交易风险，订立书面合同还是具有重要的意义。

(一) 签订书面合同是合同成立的证据

合同是否成立，必须要有证明。尤其是在通过口头谈判达成交易的情况下，签订一定格式的书面合同就成为不可缺少的程序。按照法律的要求，凡是合同必须提供其成立的证据，以说明合同关系的存在。且双方当事人一旦发生争议，提交仲裁或诉讼，如果是口头协议，“空口无凭”，不能提供充足证据，则很难得到法律的保护，而书面合同则可成为仲裁庭和法庭审理案件的证据。因此国际贸易中一般要求签订书面合同，尽管有些国家的合同法并不否认口头合同的效力。

（二）签订书面合同是合同履行的依据

国际贸易销售合同的履行涉及面广，环节复杂，若仅有口头协议，将会使履行合同变得十分困难。因此，交易双方通过口头谈判或邮件磋商达成交易后，双方一般都要求将各自的权利与义务用文字规定下来，作为履行合同的依据。

（三）签订书面合同是合同生效的条件

一般情况下，接受生效，合同就成立，但在通过电子邮件、信件、电报、电传达成协议的特定环境下，一方当事人要求签订确认书，则签订确认书方为合同成立。此外，如果所签合同必须是经一方或双方政府审核批准的合同，那么这一合同的生效就必须是具有一定格式的书面合同。

三、书面合同的基本内容

书面合同不论采取何种格式，其基本内容通常由以下3个部分组成。

（一）约首

约首是指合同的序言部分，其中包括合同的名称、编号、订约日期、订约地点、订约双方当事人的名称和地址（要求写明全称）等。在规定这部分内容时应注意两点：第一，要把当事人双方的全称和法定详细地址列明，有些国家规定这些是合同正式成立的条件；第二，要认真规定好订约地点，因为合同中如对合同适用的法律未做出规定时，根据有些国家的法律规定和贸易习惯的解释，可适用合同订约地国家的法律。此外在合同序言部分常常写明双方订立合同的意愿和执行合同的保证。

（二）本文

本文是合同的主体部分，具体规定了品名、品质、规格、数量或重量、包装、价格、交货条件、运输、保险、支付、检验、索赔、不可抗力和仲裁等项内容。洽谈合同，主要是就这些基本条款如何规定进行磋商，达成一致意见。

（三）约尾

约尾部分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，因此要谨慎对待。我国出口合同的订约地点一般都注明在我国。

为了提高履约率，在规定合同内容时应考虑周全，力求使合同中的条款明确、具体、严密和相互衔接，且与磋商的内容一致，以利于合同的履行。

四、合同的形式

合同的形式是合同当事人内在意思的外在表现形式。在国际贸易中，交易双方订立合同通常有以下几种形式。

（一）书面合同

书面合同包括合同书、信件及数据电文（如电报、电传、传真、电子数据交换和电子邮件）等有形地表现所载内容的方式。在国际贸易中，对书面合同的形式也没有具体的限制，买卖双方既可采用正式的合同、确认书、协议，也可以采用备忘录等多种形式。采用书面形式订立的



合同，既可以作为合同成立的证据，也可以作为履行合同的依据，还有利于加强合同当事人的责任心，使其依约行事，即使在履约中发生纠纷，也便于举证和分清责任。鉴于采用书面形式订立合同有许多好处，故有些国家的法律或行政法规甚至明文规定必须采用书面形式。

(二) 口头合同

采用口头形式订立的合同，又称口头合同或对话合同，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。采用口头形式订立合同，有利于节省时间、简便行事，对加速成交起着重要作用。但是因无文字依据，空口无凭，一旦发生争议，往往造成举证困难，不易分清责任。这是导致有些国家的法律、行政法规强调必须采取书面合同的最主要原因。

(三) 其他形式

这是指上述两种形式之外的订立合同的形式，即以行为方式表示接受而订立的合同。例如，根据当事人之间长期交往中形成习惯做法，或发盘人在发盘中已经表明受盘人无须发出接受通知，可直接以行为做出接受而订立的合同，均属此种形式。

上述订立合同的3种形式，从总体上来看，都是合同的法定形式，因而均具有相同的法律效力，当事人可根据需要，酌情做出选择。

五、签订合同时应注意的问题

交易磋商是达成一笔进出口交易所不可缺少的重要环节。在实际业务中，由于买卖双方立场不同，追求的目标不一，所以在磋商过程中充满矛盾和利益冲突。如何使这些矛盾得到统一和解决，并取得预期的结果，不仅要按照法律和国际贸易惯例正确和灵活地处理磋商的各个具体环节，而且要注意谈判的策略和技巧，使双方的分歧经过磋商，最后达成一个双方都能接受的折中协议。以下是做好交易磋商应注意的几个问题。

① 必须贯彻我国国际贸易的各项方针和政策，特别是要体现平等互利的原则。既要反对一方把片面维护自己利益的条款订入合同，也绝不把对方不愿意接受的某些条款强加于人。

② 必须符合合同有效的必要条件。

③ 合同内容应与洽谈磋商达成的协议内容一致，同时在条款的规定上必须严密，要明确交易双方的责任、权利、义务等。切记避免订立容易产生多种解释和不确定性的条文，特别是一些需要在执行合同时才能最后明确的内容，尤应慎重。在订立书面合同时，要进一步协商达成协议才可订立。

④ 合同各条款之间必须协调一致，不能互相矛盾。例如，在订立数量条款规定溢短装时，支付方式为信用证，其信用证金额就应规定有增减幅度；又如，贸易术语为FOB或CFR时，在保险条款中就应注明“保险由买方自负”。关于签约后发生的额外费用的负担，如运费上涨，港口封冻的绕航费等，也可在合同中明确规定由何方负担。

国际贸易销售合同样本如下所示。

SHANGHAI GOLDEN EAGLE TRADING CO., LTD.

No.20 Pudong Road, Shanghai, China

Zip: 200120 Tel: 021-58818844 58818766 Fax: 021-58818840

售货合同

SALES CONTRACT

1. 卖方：上海金雕贸易有限公司

The Sellers: Shanghai Golden Eagle Trading Co., Ltd.

2. 地址：中国上海浦东路 20 号

Address: 20 Pudong Road, Shanghai, China

合同编号: HY19CS004

S/C No.: HY19CS004

合同日期: March 29 2019

Date: March 29 2019

Tel: 0086-21-58818844; 58818766 Fax: 0086-21-58818840

E-mail: golden_eagle@163.com

3. 买方:

The Buyers: Tai Hing Co.

4. 地址:

Address: 7/F, Sailing Building, No.50 Aidy Street, New York

Tel: 001-3-74236211 Fax: 001-3-74236212

E-mail: chila@163.com

买卖双方同意按下列条件购进、售出下列商品:

The Sellers agree to sell and the Buyers agree to buy the undermentioned goods according to the terms and conditions as stipulated below:

商品名称及规格 Name of Commodity & Specification	数量 Quantity	单价 Unit Price	总值 Total Value
Food Packing Machine			
HS520	2 sets	USD\$6,000.00	USD\$12,000.00
HS620	3 sets	USD\$8,000.00	USD\$24,000.00
HS680	1 sets	USD\$10,000.00	USD\$10,000.00
CIFC5 New York			USD\$46,000.00

Say us dollars forty-six thousand only.

5. 包装:

Packing: Packed in export standard wooden case.

6. 唛头:

Shipping Marks: Will be indicated in the Letter of Credit.

7. 装船港口:

Port of Shipment: Shanghai, China

8. 目的港口:

Port of Destination: New York, USA

9. 装船期限:

Time of Shipment: Not later than May 31st, 2019.

10. 付款条件:

买方应通过买卖双方都接受的银行向卖方开出以卖方为受益人的不可撤销、可转让的即期付款信用证并允许分装、转船。信用证必须在装船前 30 天送达卖方。

Terms of Payment: The Buyers shall open with a bank to be accepted by both the Buyers and Sellers an irrevocable transferable Letter of Credit, allowing partial shipment, transhipment in favor of the Seller and addressed to Sellers payable at sight against first presentation of the shipping document to opening Bank. The covering letter of credit must reach the Sellers 30 days before shipment.

11. 保险: 由买方/卖方按发票金额加成 10% 投保一切险及战争险。如果买方要求加投上述保险或保险金额超出上述金额, 必须提前征得卖方的同意; 超出保险费由买方承担。

Insurance: To be covered by the Buyers/Sellers for the full invoice value plus 10% against all risks and war risks. If the Buyers desire to cover for any other extra risks besides aforementioned of amount exceeding the aforementioned limited, the Sellers' approval must be obtained beforehand and all the additional premiums thus incurred shall be for the Buyers' account.

12. 检验: 由中国商检局出具的品质/重量证明书将作为装运品质数量证明。

Inspection: The inspection Certificate of Quality/Weight issued by CCIB shall be taken as basis for the shipping Quality/Weight.

13. 不可抗力: 因人力不可抗拒事故, 使卖方不能在合同规定期限内交货或不能交货, 卖方不负责任, 但是卖方必须立即以电报通知买方。如果买方提出要求, 卖方应以挂号函向买方提供由中国国际贸易促进会或有关机构出具的证明, 证明事故的存在。

Force Majeure: The Sellers shall not be held responsible if they, owing to Force Majeure causes. Fail to make delivery within the time stipulated in the contract or can't deliver the goods. However, in such a case the sellers shall inform the Buyers immediately by cable. The Sellers shall send to the Buyers by registered letter at the quest of the Buyers a certificate attesting the existence of such a cause or causes issued by China Council for the Promotion of International Trade or by a competent authority.

14. 异议索赔: 品质异议须于货到目的口岸之日起 30 天内提出, 数量异议须于货到目的口岸之日起 15 天内提出, 买方须同时提供双方同意的公证行的检验证明。卖方将根据具体情况解决异议。由自然原因或船方、保险商责任造成的损失, 将不予以考虑任何索赔, 信用证未在合同指定日期内到达卖方, 或 FOB 条款下, 买方未按时派船到指定港口, 或信用证与合同条款不符, 买方未在接到卖方通知所规定的期限内电改有关条款时, 卖方有权撤销合同或延迟交货, 并有权提出索赔。



Discrepancy and Claim: In case discrepancy on quality of the goods is found by the Buyers after arrival of the goods at port of destination, claim may be lodged within 30 days after arrival of the goods at port of destination, while for quantity discrepancy, claim may be lodged within 15 days after arrival of the goods at port of destination, being supported by Inspection Certificate issued by a reputable public surveyor agreed upon by both party. The Seller shall, then consider the claim in the light of actual circumstance. For the losses due to natural cause or causes falling within the responsibilities of the Ship-owners or the Underwriters, the Sellers shall not consider any claim for compensation. In case the Letter of Credit not reach the Sellers within the time stipulated in the contract, or under FOB price terms Buyers do not send vessel to appointed ports or the Letter of Credit opened by the Buyers does not correspond to the contract terms and the Buyers fail to amend therefore its terms by telegraph within the time limit after receipt of notification by the Sellers, the Sellers shall have right to cancel the contract or to delay the delivery of the goods and shall have also the right to lodge claims for compensation of losses.

15. 仲裁: 凡因执行本合同所发生的或与合同有关的一切争议, 双方应友好协商解决。如果协商不能解决应提交中国国际经济贸易仲裁委员会, 根据该委员会的有关仲裁程序暂行规则在中国进行仲裁的, 仲裁裁决是终局的, 对双方都有约束力。仲裁费用除另有裁决外由败诉一方承担。

Arbitration: All disputes in connection with the contract or the execution thereof, shall be settled amicably by negotiation. In case no settlement can be reached, the case under dispute may then be submitted to the China International Economic and Trade Arbitration Commission for arbitration. The arbitration shall take place in China and shall be executed in accordance with the provisional rules of Procedure of the said Commission and the decision made by the commission shall be accepted as final binding upon both parties for setting the dispute. The fees, for arbitration shall be borne by the losing party unless otherwise awarded.

卖方:

The Sellers:

Shanghai Golden Eagle Trading Co., Ltd.
Shanghai China
李伟
(签名)

买方:

The Buyers:
Tai Hing Co.
New York USA
Jack Green
(签名)

实训练习

实训目的

- 通过实训, 正确掌握进出口交易磋商所要经过的4个环节的含义, 以及发盘、接受的构成要件。
- 通过实训, 正确掌握《公约》中有关国际贸易销售合同订立的规定, 熟悉合同的基本内容和形式。
- 通过实训, 了解合同成立的条件。

实训内容

一、名词解释

交易磋商 询盘 发盘 还盘 接受 逾期接受

二、填空题

- 在国际贸易销售合同商定的过程中, 一般包括: _____、_____、_____、_____4个环节, 其中_____和_____是达成交易、合同成立不可或缺的两个基本环节。
- 交易磋商可以分为_____和_____两种。
- 根据《公约》的规定, _____实际上就是合同成立的时间。
- 根据《公约》的解释, 交易磋商中, 受盘人可以用_____或_____方式表示接受, 也可用_____表示接受。
- 还盘的法律后果主要有两个方面, 即_____和_____。

6. 书面合同的内容通常包括_____、_____和_____3个部分。
7. 发盘又称为_____，在法律上称为_____，由买方发盘又称为_____。

三、单项选择题

1. 法国某买方向我方某文具出口公司来电“拟购长城牌2B铅笔，1 000 箱，请电告最低价格，最快交货期”。此来电属于交易磋商的（ ）环节。
A. 发盘 B. 询盘 C. 还盘 D. 接受
2. 某项发盘于某月12日以电报形式送达受盘人，但在此前的11日，发盘人以传真告知受盘人，发盘无效。此行为属于（ ）。
A. 发盘的撤回 B. 发盘的修改 C. 一项新发盘 D. 发盘的撤销
3. 英美法的法律认为，以书信或电报表示的承诺（接受）一经发出之后，做出承诺的人（ ）。
A. 可以在任何情况下撤回
B. 在任何情况下不得撤回
C. 只要撤回通知早于或等于承诺到达时间就可以撤回
D. 只要发出撤回通知就可以撤回
4. 国外某买主向我方某出口公司来电“接受你方12日发盘，请降价3%”。此来电属于交易磋商的（ ）环节。
A. 发盘 B. 询盘 C. 还盘 D. 接受
5. 我公司对某外商A就某产品发盘，下列（ ）情况下，双方可达成交易。
A. A商在发盘有效期内，表示完全接受我方发盘
B. 由A商认可的B商在发盘有效期内向我方表示完全接受发盘内容
C. A商根据以往经验，在未收到我方发盘的情况下，向我方表示接受
D. A商在有效期内表示接受，但提议将装运日期提前
6. 根据《公约》的规定，合同成立的时间是（ ）。
A. 接受生效的时间 B. 交易双方签订书面合同的时间
C. 在合同获得国家批准时 D. 当发盘送达受盘人时
7. 某出口公司对外报盘某产品，根据《公约》的规定，下列（ ）的情况下，一经受盘人有效接受，双方即可达成交易。
A. 发盘中只规定了商品的名称、数量及价格，同时向A、B两个公司发出
B. 发盘中规定了各项交易条件，同时注明“以我方最后确认为准”
C. 发盘中规定了各项交易条件，但并未规定成交数量
D. 发盘以平邮方式发出，但在当天，发盘人又以传真方式要求撤回发盘
8. 关于逾期接受，《公约》规定（ ）。
A. 逾期接受无效
B. 逾期接受是一个新的发盘
C. 逾期接受完全有效
D. 逾期接受是否有效，关键看发盘人如何表态
9. 我方某出口公司于某月5日以电报对德商发盘，限8日复到有效。对方于7日以电报发出接受通知，由于电信部门的延误，我方出口公司于9日才收到德商的接受通知，事后该出口公司亦未表态。那么（ ）。



- A. 除非发盘人及时提出异议，该逾期接受仍具有接受效力，合同成立
B. 该逾期接受丧失接受效力，合同未成立
C. 只有在发盘人毫不延迟地表示确认，该通知才具有接受效力。否则，合同未成立
D. 只要受盘人发出接受通知，该合同即告成立
10. 一项发盘，经过还盘后，则该项发盘（ ）。
A. 失效 B. 仍然有效
C. 对原发盘人有约束力 D. 对还盘人有约束力
11. 根据《公约》，合同成立的必要程序是（ ）。
A. 询盘、发盘、还盘和接受 B. 询盘、发盘、还盘、接受和签约
C. 发盘、接受和签约 D. 发盘和接受
12. 在发盘生效后，发盘人以一定方式解除发盘对其的效力，这在法律上属于发盘的（ ）。
A. 撤回 B. 撤销 C. 改发 D. 取消
13. 在接受迟到的情况下，决定接受是否有效的主动权在（ ）。
A. 受盘人 B. 邀请发盘人 C. 发盘人 D. 询盘人
14. 《公约》对发盘内容“十分确定”的解释是（ ）。
A. 明确规定合同的有效期 B. 规定交货地点和时间
C. 规定责任范围和解决争端的办法 D. 明确货物、规定数量和价格
15. 根据《公约》规定，一项发盘在未送达发盘人之前发盘人可以（ ）。
A. 还盘 B. 接受 C. 撤销 D. 撤回
16. 关于接受的生效，英美法系实行的原则是（ ）。
A. 投邮生效 B. 签署日生效 C. 到达生效 D. 双方协商
17. 某发盘人在其订约建议中加有“仅供参考”字样，则这一订约建议为（ ）。
A. 发盘 B. 递盘 C. 邀请发盘 D. 还盘
18. 根据《公约》规定，发盘和接受的生效采取（ ）。
A. 投邮生效原则 B. 签订书面合约原则
C. 口头协商原则 D. 到达生效原则
19. 我方某公司于 2019 年春交会与澳洲采购商 B 商人进行业务洽谈，我方用口头发盘，若双方没有特别约定，则 B 商人（ ）。
A. 任何时间表示接受都可使合同成立
B. 立即接受方可使合同成立
C. 不超过 24 小时接受合同即成立
D. 不超过 48 小时接受合同即成立
20. 对于签订国际贸易销售合同行为表述正确的是（ ）。
A. 《公约》规定，国际贸易销售合同必须采用书面签订方式
B. 只有书面签订的国际贸易销售合同才有法律效力
C. 国际贸易销售合同可以对发盘与接受的内容进行修改
D. 一般而言，国际贸易销售合同包括约首、本文和约尾 3 个部分

四、多项选择题

1. 一般来说,交易磋商有4个环节,其中达成交易不可缺少的两个基本环节和必经的步骤是()。
 - A. 询盘
 - B. 发盘
 - C. 还盘
 - D. 接受
2. 根据《公约》的规定,不属于构成有效发盘条件的是()。
 - A. 必须规定有效期
 - B. 必须向一个特定的人做出
 - C. 必须包括各项交易条件
 - D. 有订立合同的意旨
3. 根据《公约》的规定,发盘内容必须十分确定。所谓十分确定,是指在发盘中,应包括的要素有()。
 - A. 货物的名称
 - B. 货物数量或规定数量的方法
 - C. 货物的价格或规定确定价格的方法
 - D. 交货时间与地点
4. 根据《公约》的规定,受盘人对()等内容提出添加或更改,均作为实质性变更发盘条件。
 - A. 价格
 - B. 付款
 - C. 品质
 - D. 数量
5. 根据《公约》的规定,接受生效的时间为()。
 - A. 接受送达发盘人时
 - B. 受盘人采取某种行为时
 - C. 接受通告一经投邮或交给电报局发出时
 - D. 受盘人做出接受答复时
6. 根据《公约》的规定,在()情况下发盘失效。
 - A. 受盘人做出还盘
 - B. 发盘人在发盘规定的有效期内表示撤销原发盘
 - C. 发盘有效期届满
 - D. 发盘被接受前,原发盘人破产
7. 根据我国法律,()不是一项具有法律约束力的合同。
 - A. 通过欺骗对方签订的合同
 - B. 采取胁迫手段订立的合同
 - C. 我某公司与外商以口头形式订立的货物买卖合同
 - D. 走私物品的买卖合同
8. 根据我国《合同法》的规定,除非另有约定,当事人订立合同的形式可以采用()。
 - A. 口头形式
 - B. 书面形式
 - C. 其他形式
 - D. 沉默形式
9. 根据《公约》的规定,受盘人对发盘表示接受,可以有几种方式,()属于此列。
 - A. 通过口头向发盘人声明
 - B. 通过书面向发盘人声明
 - C. 通过沉默或不行动表示接受
 - D. 通过实际行动表示接受
10. 在()情况下发盘失效。
 - A. 发盘有效期届满
 - B. 还盘
 - C. 政府禁令
 - D. 受盘人拒绝
11. 合同成立的要件包括()。
 - A. 当事人有行为能力
 - B. 当事人真实表示意思
 - C. 合同有对价或约因
 - D. 内容合法



12. 接受的要件包括()。
- A. 受盘人做出 B. 同意发盘所有条件
C. 有效期间做出 D. 必须采用书面形式
13. 发盘撤销的条件是()。
- A. 发盘已经生效
B. 发盘到达受盘人，但受盘人还没有做出接受
C. 发盘中没有规定发盘的有效期
D. 发盘已经生效，受盘人接受通知的时间与撤销发盘通知的时间相同
14. 发盘可以撤回的条件是()。
- A. 发盘还没有生效
B. 发盘已经生效但对方还没有做出接受
C. 发盘还没有到达受盘人
D. 发盘到达受盘人的时间，与撤回通知的时间相同
15. 在实际进出口业务中，接受的形式用()表示。
- A. 行动 B. 缄默
C. 广告 D. 口头、书面的形式

五、判断题

1. 在国际货物买卖合同商定的过程中，必须包括询盘、发盘、还盘、接受4个环节。 ()
2. 接受和发盘一样都可以依法撤回、修改、撤销。 ()
3. 邀请发盘也是有效发盘的一种。 ()
4. 口头发盘要求立即做出接受。 ()
5. 在国际贸易中，达成交易的两个必不可少的环节是发盘和接受。 ()
6. 一项有效的发盘，一旦被受盘人无条件的全部接受，合同即告成立。 ()
7. 在交易磋商过程中，发盘是卖方做出的行为，接受是由买方做出的行为。 ()
8. 按《公约》规定，一项发盘发出后，发盘人可以对其撤销。 ()
9. 还盘是对发盘的拒绝，还盘一经做出，原发盘即失去效力，发盘人不再受其约束。 ()
10. 一项接受，可以由受盘人做出，也可以由发盘人做出。 ()
11. 国际货物买卖交易磋商中的接受，应该以声明或行动表示出来。 ()
12. 一项逾期的接受，只要发盘人确认，该项逾期的接受即为有效的接受。 ()
13. 还盘在形式上不同于拒绝，但还盘和拒绝都可导致原发盘的失效。 ()
14. 交易磋商的过程可归纳为询盘、发盘、还盘和接受4个环节，但一项交易只需有效的发盘和接受就可达成，而不需经过询盘和还盘。 ()
15. 询盘又称邀请发盘，在国际贸易中均由买方提出。 ()
16. 根据《公约》的规定，一项发盘如规定了有效期，则在有效期内，发盘人不得撤销该发盘。 ()
17. 根据《公约》的规定，一项发盘必须包括交易的各项条件，才是有效发盘。 ()
18. 根据《公约》的规定，所有的发盘，只要发盘人的撤销通知先于受盘人发出接受通知到达受盘人，均可撤销。 ()

19. 根据《公约》的规定，只有在发盘有效期届满后，发盘人才不再受原盘的约束。 ()

20. 根据《公约》的规定，接受和发盘一样也是可以撤销的。 ()

六、技能操作题

1. 请分别将以下贸易磋商的程序由英文翻译成中文。

inquire: _____ offer: _____ counteroffer: _____

acceptance: _____ late acceptance: _____

2. 甲公司收到国外客户乙公司针对该公司5月10日的函电回复如下：“Your cable 10th counter offer till 26th our time USD165.00 per M/T CIF New York.”上述内容是交易磋商的_____环节。

3. 下述内容是贸易磋商的_____环节：“Offer Chinese rosin WW grade iron drum 100 M/T USD200.00 per M/T CFR London May shipment irrevocable sight L/C reply here 20th.”

七、案例分析

1. 深圳某包装机械厂向印度K进口商发盘MP-200型包装机，每台12000.00美元CIF孟买，包装规格为长200mm、宽90mm、高18mm，不可撤销信用证支付，限3天内答复。第二天收到K公司回电称：“Accept your price, but the packing size must be length 240 mm, width 90 mm, height 20 mm.”（接受你方发盘，但是包装规格必须为长240mm、宽90mm、高20mm）。请分析客户的答复是否为有效接受？为什么？

2. 我方公司向美国某贸易商出口工艺品一批，我方于周一上午10时，以自动电传向美商发盘。公司原定价为每单位500美元CIF纽约，但我方工作人员由于疏忽而误报为每单位500元人民币CIF纽约。请问在下述3种情况下应如何处理较为妥当：①如果是在当天下午发现问题，应如何处理？②如果是在第二天上午9点发现，客户尚未接受，应如何处理？③如果是在第二天上午9点发现，客户已经接受，应如何处理？