

国际贸易合同的商定和履行 PDF转换可能丢失图片或格式，  
建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/258/2021\\_2022\\_\\_E5\\_9B\\_BD\\_E9\\_99\\_85\\_E8\\_B4\\_B8\\_E6\\_c32\\_258639.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/258/2021_2022__E5_9B_BD_E9_99_85_E8_B4_B8_E6_c32_258639.htm) 交易磋商是买卖双方为买卖商品，对交易的各项条件进行协商以达成交易的过程，通常称为谈判。在国际贸易中，这是一个十分重要的环节。因为交易磋商是签订合同的基础，没有交易磋商就没有买卖合同。交易磋商工作的好坏，直接影响到合同的签订及以后的履行，关系到双方的经济利益，必须认真做好这项工作。交易磋商的程序可概括为四个环节：询盘、发盘、还盘和接受。其中发盘和接受是必不可少的两个基本环节。

一、询盘 指交易的一方准备购买或出售某种商品，向对方询问买卖该商品的有关交易条件。询盘的内容可涉及：价格、规格、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。在国际贸易业务中，有时一方发出的询盘表达了与对方进行交易的愿望，希望对方接到询盘后及时发出有效的发盘，以便考虑接受与否。也有的询盘只是想探询一下市价，询问的对象也不限于一人，发出询盘的一方希望对方开出估价单。这种估价单不具备发盘的条件，所报出的价格也仅供参考。

二、发盘 在国际贸易实务中，发盘也称报盘、发价、报价。法律上称之为“要约”。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。发盘一般是由卖方发出的，但也可以由买方发出，业务称其为“递盘”。

1.发盘的定义及具备的条件。根据《联合国国际货物销售合同公约》(后面简称公约)第14条“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随约束的意旨，即构成发盘。一个建议如果写明货物并且明示或暗示地规定数量和价格或规定如何确定数量和价格，即为十分确定”。对于这个宣言，可以看出一个发盘的构成必须具备下列四个条件：(1)向一个或一个以上的特写人提出：发盘必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，或称邀请做出发盘。(2)表明订立合同的意思：发盘必须表明严肃的订约意思，即发盘应该表明发盘人在得到接受时，将按发盘条件承担与受盘人订立合同的法律上责任。这种意思可以用“发盘”“递盘”等术语加以表明，也可不使用上述或类似上述术语和语句，而按照当时谈判情形，或当事人之间以往的业务交往情况或双方已经确立的习惯做法来确定。(3)发盘内容必须十分确定：发盘内容的确定性体现在发盘中的列的条件是否是完整的、明确的和终局的。(4)送达受盘人。发盘于送达受盘人时生效。上述四个条件，是《公约》对发盘的基本要求，也可称为构成发盘的四个要素。

## 2.发盘的撤回和撤销

《公约》第15条对发盘生效时间作了明确规定：“发盘在送达受盘人时生效”。那么，发盘在未被送达受盘人之前，如发盘人改变主意，或情况发生变化，这就必然会产生发盘的撤回和撤销的问题在法律上，“撤回”和“撤销”属于两个不同的概念。撤回是指在发盘尚未生效，发盘人采取行动、阻止它的生效。而撤销是指发盘已生效后，发盘人以一定方式解除发盘的效力。《公约》第15条第2款规定：“一项发盘，即使是不可撤销的，也可以撤回，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”。根据《公约》

的规定，发盘可以撤销，其条件是：发盘人撤销的通知必须在受盘人发出接受通知之前传达到受盘人。但是，在下列情况下，发盘不能再撤销：(1)发盘中注明了有效期，或以其他方式表示发盘是不可撤销的。(2)受盘人有理由信赖该发盘是不可撤销的，并且已本着对该发盘的信赖行事。这一款规定了不可撤销的两种情况：一、是发盘人规定了有效期，即在有效期内不能撤销。如果没有规定有效期，但以其它方式表示发盘不可撤销，如在发盘中使用了“不可撤销”字样，那么在合理时间内也不能撤销。二、是受盘人有理由信赖该发盘是不可撤销的，并采取了一定的行动。关于发盘失效问题，[公约]第17条规定：“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。”这就是说，当受盘人不接受发盘的内容，并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，在贸易实务中还有以下三种情况造成发盘的失效：(1)发盘人在受盘人接受之前撤销该发盘。(2)发盘中规定的有效期届满。(3)其它方面的问题造成发盘失效。这包括政府发布禁令或限制措施造成发盘失效。另外还包括发盘人死亡、法人破产等特殊情况。

三、还盘 受盘人在接到发盘后，不能完全同意发盘的内容，为了进一步磋商交易，对发盘提出修改意见，用口头或书面形式表示出来，就构成还盘。还盘的形式可有不同，有的明确使用“还盘”字样，有的则不使用，在内容中表示出对发盘的修改也构成还盘。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。

四、接受 所谓接受，就是交易的一方在接到对方的发盘或还盘后，以声明或行为向对方表示同意。法律上将接受称作承诺。接受和发盘

一样，既属于商业行为，也属于法律行为。对有关接受，问题在[公约]中也作了较明确的规定。根据[公约]的解释，构成有效的接受要具备以下4个条件：1.接受必须是由受盘人做出其他人对发盘表示同意，不能构成接受。这一条件与发盘的第一个条件是相呼应的。发盘必须向特定的人发出，即表示发盘人愿意按发盘的条件与受盘人订立合同，但并不表示他愿意按这些条件与任何人订立合同。因此，接受也只能由受盘人做出，才具有效力。2.受盘人表示接受，要采取声明的方式即以口头或书面的声明向发盘人明确表示出来。另外，还可以用行为表示接受。3.接受的内容要与发盘的内容相符，就是说，接受应是无条件的。但在业务中，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，不能成为有效的接受，而属于还盘。4.接受的通知要在发盘的有效期限内送达发盘人才能生效发盘中通常都规定有效期。这一期限有双重意义：一方面它约束发盘人，使发盘人承担义务，在有效期内不能任意撤消或修改发盘的内容，过期则不再受其约束；另一方面，发盘人规定有效期，也是约束受盘人，只有在有效期内做出接受，才有法律效力。在国际贸易中，由于各种原因，导致受盘人的接受通知有时晚于发盘人规定的有效期送达，这在法律上称为“迟到的接受”。对于这种迟到的接受，发盘人不受其约束，不具法律效力。但也有例外的情况。[公约]第21条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的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用口头或书面方式通知受盘人，他认为发盘已经失效。

五、签订合同 经过交易磋商，一方的发盘或还盘被对方有效地接受后，就算达成了交易，双方之间就建立了合同关系。在业务中，一般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，这就是所谓签订合同。书面合同的作用一般可归纳为以下3点：1.作为合同成立的证据 2.作为履行合同的依据 3.有时作为合同生效的条件 书面合同的内容，可分为3部分：约首：包括合同名称，订约双方当事人的名称地址。有的合同还用序言形式说明定约意图并放在约首。

(1)本文：是合同的中心部分，具体列明交易的条件、条款，规定双方当事人的权利和义务。(2)约尾：说明合同的份数，使用的方案以及效力，订约时间，地点，以及生效时间。

六、合同的履行 买卖双方经过交易磋商、达成协议后要签订书面合同，作为约束双方权利和义务的依据。在国际贸易中，买卖合同一经依法有效成立，有关当事人必须履行合同规定的义务。所以，履行合同是当事人双方共同的责任。

1.出口合同的履行 在出口合同的履行过程中包括备货、催证、审证、改证、租船订舱、报关、报验、保险、装船和制单结汇等多种环节。其中又以货(备货)、证(催证、审证、改证)、船(租船订舱)、款(制单结汇)4个环节最为重要。备货 备货工作是指卖方根据出口合同的规定，按时、按质、按量地准备好应交的货物，并做好申请报验和领证工作。

(1)备货 备货是进出口公司根据合同和信用证规定，向生产加工及仓储部门下达联系单(有些公司称其为加工通知单、或信用证分析单等)要求有关部门按联系单的要求，对应交的货物进行清点、

加工整理、刷制运输标志以及办理申报检验和领证等项工作。联系单是各个部门进行备货、出运、制单结汇的共同依据。在备货工作中，应注意经下几问题：a. 货物的品质、规格，应按合同的要求核实，必要时应进行加工整理，以保证货物的品质、规格与合同规定一致。b. 货物的数量：应保证满足合同或信用证对数量的要求，备货的数量应适当留有余地，备作装运时可能发生的调换和适应舱容之用。c. 货物的包装和唛头(运输标志)：应进行认真检查和核实，使之符合信用证的规定，并要做到对保护商品和适应运输的要求，如发现包装不良或破坏，应及时进行修或换装。标志应按合同规定的式样刷制。d. 备货时间：应根据信用证规定，结合船期安排，以利于船货衔接。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)