

国际货物买卖合同订立程序 PDF转换可能丢失图片或格式，  
建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/33/2021\\_2022\\_\\_E5\\_9B\\_BD\\_E9\\_99\\_85\\_E8\\_B4\\_A7\\_E7\\_c28\\_33312.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E5_9B_BD_E9_99_85_E8_B4_A7_E7_c28_33312.htm) 合同是在当事人双方通过磋商取得意见一致的基础上订立的。交易磋商的过程也就是订立合同的过程。交易磋商通常要经过询盘、发盘、还盘与接受等4个环节。询盘(enquiry)，又称询价，是指一方向对方提出关于交易条件的询问。可只询问价格，也可询问其他一项或几项交易条件，直至要求对方发盘，即询问全部交易条件。在实际业务中，多由买方主动发询盘。发盘(offer)，又称发价，在法律上称“要约”，是一方(发盘人-offeror)向对方(受盘人-offeree)提出各项交易条件，并愿意按照这些条件与对方达成交易及订立合同的一种肯定表示。还盘(counter offer)，又称还价，是受盘人对发盘内容不完全同意而提出修改或变更的表示。还盘既是受盘人对发盘的拒绝，也是受盘人以发盘人的地位所提出的新发盘。一方的发盘经对方还盘以后即失去效力，除非得到原发盘人同意，受盘人不得在还盘后反悔，再接受原发盘。接受(acceptance)，在法律上称“承诺”，是买方或卖方同意对方在发盘(包括还盘中的发盘)中提出的交易条件，而愿按此与对方达成交易并订立合同，是一种肯定的表示。一方的发盘经另一方接受，交易即告达成，双方就应分别履行各自承担的合同义务。综上所述，询盘与还盘不是每笔交易磋商不可缺少的环节，即使受盘人作出还盘，也是对原发盘拒绝的同时又作出一项新发盘。因此，要达成一笔交易，发盘和接受才是交易磋商过程中不可缺少的两个环节。按照《联合国国际货物销售合同公约》规定，构成一项

有效发盘, 必须具备以下条件: 1. 向一个或一个以上特定的受盘人提出订立合同的建议; 2. 表明在得到接受时承受约束的意旨; 3. 内容必须十分确定。此外, 发盘应于被送达受盘人时方始生效, 而构成一项有效的接受则需具备以下条件: 1. 由发盘指定的受盘人作出; 2. 同意发盘所提出的条件; 3. 在发盘规定的有效期内送达发盘人; 4. 用声明或其他行动表示出来。思想上接受但保持缄默或不行动, 不构成接受。 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)