

商务师进出口合同的履行及具体操作程序《3》PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/34/2021_2022__E5_95_86_E5_8A_A1_E5_B8_88_E8_c29_34532.htm 还盘 还盘又称还价，在法律上称为反要约。还盘是指受盘人不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，也可以说，还盘是对发盘条件进行添加，限制或其它更改的答复。受盘人的答复，如果在实质上变更了发盘条件，就构成对发盘的拒绝，其法律后果是否定了原发盘，原发盘即告失效，原发盘人就不再受其约束，。根据《联合国国际货物销售合同》的规定、，受盘人以货物的价格、付款、品质、数量、交货时间下地点、一方当事人以另一方当事人以另一方当事人赔偿责任的范围或解决端的办法等条件提出的添加或更改。均作实质性变更发盘条件。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“俟最后确认为准”“未售有效”等规定或类似的附加条件，这种答复，就只能视和还盘或邀请发盘还盘的内容，凡不具备发盘条件就是“邀请发盘”如还盘内容具备发盘人条件，它就构成一个新的发盘，还盘人就成为新发盘人，他有对新发盘，还盘人就成为新发盘人，原发盘人就成为新的受盘人，他有对新发盘作接受拒绝或再还盘的权利。接受 接受的含义及其应具备的条件 接受在法律上称为承诺，它是指受盘人地发盘规定时限内，以声明或行为表示同意这种同意通常应以某种方式，向发盘人对方发盘表示接受既可以通过其它实际行动来表示接受，沉默或不行为本身并不等于接受，如盘人收到发盘后，不采取任何行动对发盘人作出反应，而只是保

持缄默，这就不能认为是对发盘表示接受。因为从法律责任来看，受盘人一般并不承担对发盘必须进行答复的义务，但是，如沉默或不行为与其它因素结合在一起，足以为使对方确信沉默或不行为是同意一种表地即可构成接受，，假定交易双方有协议或按业已确认惯例的与习惯做法，爱盘人的缄默也可变成接受，。比如交易对均为老客户。根据原协定协议，惯例或习惯做法，几年来卖方一直的定期订货单订货单发货，并不需要另行的通知对方的表示接受其订货单，若有一闪卖方收到买方订货单后，既不发货也不通知买方表示拒绝其订货单，在此情况下卖方的缄默不就等于接受，买方就可以控告卖方的违约。接受应具备的条件接受必须由受盘人作出。发盘人是几特定的人提出的，因此只能特定的人才能对发盘人作出接受，由第三者作出接受，不能视为有效接受，吸能作为一项新的发盘接受必须是同意发盘所提出的交易条件，根据《联合国国际货物销售合同公约的》的规定一项有效的接受必须是同意发盘所提出的交易条件，只能接受发盘部分内容，或对发盘条件提出实质性的修改，或提出有条件接受，均不能构成接受，而只以视作还盘但是若受盘人表示接受时对发盘内容提出某些非实质性的添加、限制和更改，，比如要求增加重量单、装箱单、原产地证明或某些单据的份数等，除非发盘人在不过份迟延时间同表示反对其间的差异外仍可构成有效的接受，从而使合同行到成立。在此情况下，合同的条件就以该发盘条件以及接受中所提出的某些更改为准。接受必须在发盘规定的时效内作出，当发盘规定了接受的时限，受盘人必须的在发盘规定的时限内作出的合理时间示接受方能有效。如发盘没有规定接受时限，则受

盘人应在合理的时间不示接受何谓“合理时间”往往有不同的理解。为了避免争议，最好在发盘中明确的规定接受的具体的时限。接受的传递方应符合发盘的要求，发盘人在发盘时，有的具体规接受传递的方式，也有未作规定的，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更快的传递的方式将接受通知送达发盘人。接受生效的时间接受是一种法律行为，这种法律行为何时生效，各国法律有不同的规定，在这问题上英美法法与大陆存在着严重的分歧，英美法采用的投邮生效原则，即接受通知一经投出或交给电报局，就立即生效. 大陆法则采用送达生效的原则，即接受通知必须送达发盘人时才能生效。《联合国国际货物销售合同公约》对这个问题基本上上采取大陆法的立场。该《公约》明确规定，接受送达发盘人时生效。，如接受通知未在发盘规定时限内送达发盘人，或者发盘没有规定时了，而在合理的规定时间未曾送达发盘人，则该项接受称作逾期接受，按各国法律规定逾期接受不是有效的接受。由此可见。接受时间对双主当事都很重要。此外接受还可以在受盘人采取某种行为时生效。接《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，而须和发盘人发出接受通知。例如发盘人在发盘中要求“立即装运”则受盘人就可作出立即发运货物的行为对发盘表示同意而且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，发盘人就应受其约束。逾期接受 逾期接受又称迟到接受，虽然各国法律一般闪认为逾期接受无效，它只能视作一个新的发盘，但《联合国国际货物销售合同的公约》却对这个问题作了灵活的处理。按该《公约》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立即订立。如果发盘人对逾期的接受就无效或示拒绝或不立即向发盘人发出上述通知，则该项逾期接受就无效，合同就不能成立。该《公约》还规定，如果载有逾期接受的信件或其它书面文件显示依照当地寄发情况，只要传递正常，它本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盘时订立，除非发盘人毫不迟延地用口头或书面的通知受盘人他认为他的发盘因逾期接受而失败，上述表明，逾期接受是否有效，关键要看发盘人如何表态。接受撤回或修改在接受的撤回或修改的问题上，《联合国国际货物销售合同公约》采取了大陆法生效的原则，该《公约》规定，“接受得予撤回，如果撤回通知于原接受生效之前或则送达发盘人，”由于接受送达发盘人时才产生法律效力，故撤回或修改通知，只要先于原接受通知或与原接受通知同时送达发盘人，则接受可以撤回或修改，如接受已送达盘人，即接受一旦生效，合同即告成立，就不得撤回或修改其内容，因这这样做，无异于撤销或修改合同。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