

错误回应附条件承诺 损失数十万美元 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/36/2021\\_2022\\_\\_E9\\_94\\_99\\_E8\\_AF\\_AF\\_E5\\_9B\\_9E\\_E5\\_c30\\_36120.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/36/2021_2022__E9_94_99_E8_AF_AF_E5_9B_9E_E5_c30_36120.htm) 【案例介绍】中国A公司向美国旧金山B公司电报发价出售一批产品，A公司于1997年5月18日发盘如下：“报C413300公吨，即期装船，不可撤销即期信用证付款，每公吨CIF旧金山U.S.\$2100，1997年5月25日前电复有效。”B公司于1997年5月22日复电：“你1997年5月18日发盘，我接受300吨，即期装船，不可撤销即期信用证付款，每公吨CIF旧金山U.S.\$2100，除通常单证外，需要提供产地证、植物检疫证明书，适合海洋运输的良好包装。”此时，该货国际市场价格上涨20%，原发价的价格明显对A公司不利，因此，A公司与日本一公司签订产品买卖合同，按国际市场价售出该产品。1997年5月25日A公司去电：“你22日电，非常抱歉，由于世界市场价格变动，在收到你接受电报前，我货已经售出。”双方因此为合同是否成立发生纠纷。【评析】在这个案件中，A公司于1997年5月18日向B公司发盘，发盘也称要约，是国际贸易的当事人以订立合同为目的，向另一方当事人所作的一种意思表示。它既可以书面提出，也可以口头提出。发出要约的一方称为要约人，接受要约的一方称为受要约人。一项有效的要约必须具备下列要件：（1）要约人必须清楚地表明，愿意按照要约中提出的贸易条件，与对方订立合同意思。（2）要约向相对人发出，传达到对方才有效。（3）要约提出的贸易条件是完整的，包含合同成立的主要条件。A公司于1997年5月18日发盘如下：“报C514300公吨，即期装船，不可撤销即期信用

证付款，每公吨CIF旧金山U.S. \$ 2100，1997年5月25日前电复有效。”清楚的表明了与B公司订立合同的意图，要约的贸易条件也是完整的，符合有效要约的全部要件，该要约是有效的。承诺又称接受，是受要约人按照要约所规定的方式，对要约的内容表示同意的一种意思表示。一项有效的承诺必须满足以下条件：承诺要由受要约人做出才生效力；与要约的条件保持一致。传统的规则是镜子反射规则（mirrorimage rule），即承诺应当像镜子反照一样照出要约的内容，否则就不是承诺而是反要约。承诺应在要约有效的时间内做出。对于规定了有效期限的要约，应在规定的期限内做出承诺，未规定有效期限的要约，应在合理的期限内做出承诺。逾期做出的承诺，原则上无效，但如果考虑到交易的情况或要约人毫不迟疑地发出通知表示接受，则仍具有承诺的效力。在本案中，A公司发盘称1997年5月25日前电复有效，B公司于1997年5月22日复电做出承诺，是在A公司发盘规定的有效期限内。该承诺也已通知到达了要约人A公司。要约一经承诺，合同即告成立，对要约人和承诺人都有约束力，任何一方都不得擅自撤回和修改。但在贸易实践中，受要约人往往不能做到完全同意，由于承诺时对原要约作了某些添加（additions）、更改（modifications）或限制（limitations），如果按照上述规则，该项承诺就不能视为有效承诺，合同则不能成立，这将给贸易带来不便，因此《联合国国际货物买卖合同公约》一方面采纳了上述原则，另一方面又作了一些补充和修改。该公约第19条第1款规定，对要约表示承诺时，如需要添加、限制或其他更改，应视为对要约的拒绝，并构成反要约。为了适应现代商业发展的需要，公约第19条第2

款又规定，对要约表示承诺但载有添加或不同条件的答复，如所载的添加或不同条件在实质上并不变更该项要约的条件，则除要约人在不过分延迟的期限内以口头或书面方式提出异议外，仍可作为承诺，合同仍可成立。第3款对何为实质上的变更（material alteration）作了说明：（1）货物的价格；（2）付款；（3）货物的质量与数量；（4）交货的地点与时间；（5）当事人的赔偿责任范围；（6）解决争议的方法等。只要对上述内容作了变更，就不能认为是承诺。承诺只要不在实质上变更要约的条件，而且要约人在合理的时间内未发出表示异议的通知，则仍可构成有效的承诺，其合同条件以通知内更改的为准。在本案中，B公司除了对A公司的发盘做出承诺外，还附加了条件“除通常单证外，需要提供产地证、植物检疫证明书，适合海洋运输的良好包装。”B公司的承诺是一项附条件的承诺，所附条件是不属于实质变更范畴，是非实质性的变更，所以A公司仍有权利和机会在不过分延迟的期限内反对这种变更，使B公司的承诺无效，合同也就不能成立，从而避免因价格上涨还得按原发价价格出售带给自己的损失。但遗憾的是，A公司不是反对承诺中附加的条件，却以市场变化，在收到接受电报以前，货物已售为由，拒绝达成交易。而这个理由是无法推卸他对要约应当承担的责任的。随着时间的拖延，A公司也就丧失了反对承诺中附加条件的机会，合同也就成立了。合同一旦成立，要约人和受要约人就必须按照合同规定履行自己的义务，以维护交易安全，否则就视为违约。根据《联合国国际货物买卖合同公约》的规定，卖方有按照合同和公约的规定提交货物与单据以转移货物所有权的义务，在CIF装运合同条件下，卖方在

指定港口完成装运就完成交货。装运时间也就是交货时间。但是A公司已将该产品出售给日本一公司，再让他按期交货显然存在一定困难。B公司做出了让步，同意装船期适当延迟，但其他各项条件均按原盘履行，即在国际市场价格上涨20%的前提下，A公司还得按照原发价价格再准备同样的产品出售给B公司，白白损失了126000美元。如果A公司熟知相关方面的法律，或者向法律工作者寻求咨询，这种损失完全是可以避免的。【结果】最后A不得不承认合同已经成立，除买方同意装船期适当延迟外，其他各项条件均按原盘履行。

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)