

对资本主义市场出口交易磋商

吴 百 福

对资本主义市场出口贸易中，一笔交易质量的高低，往往取决于交易磋商工作做得好不好。因此，不断研究和提高交易磋商水平，就显得非常重要，而正确掌握有关交易的达成和合同成立的知识和技能，则尤为重要。

粉碎“四人帮”以来，上海口岸对资本主义市场的出口贸易有了很大发展和变化。除出口总值，商品结构和贸易方式有了较快的发展和较大的变化外，表现在销售市场上，已从过去以港沃、亚非地区为主，逐步转移到日本、西欧、大洋洲、北美等主要资本主义国家。客户对象也由主要是中、小商人逐步转向专业（厂）商、大百货公司、垄断商和跨国公司。对这些市场和客户的交易，多数合同的交易数量比较大，有利于我对外贸易的发展，但同时也要求我们在交易磋商过程中，更好地掌握基本功，方不致造成损失和贻笑于人。

下面就有关国际惯例和法律概念来谈谈对资出口交易磋商的一些问题。

一、交易的达成和契约的成立

交易磋商的直接目的是达成交易和签订货物买卖契约。

“契约”（contract）又称“合同”或“合约”。在对资出口贸易活动中，存在着不少契约关系。提单、保险单本身就是一个运输契约和保险契约。我出口公司接受开来信用证条款的规定，和开证行就产生了契约关系。若与购货人通过磋商达成了交易，也就和购货人构成了契约关系，这种契约，称为货物买卖契约，或称贸易合同（Contract of Sales）。不论哪一种契约，都是一种法律行为（acts in the law），当事人（订约人）都要受契约内规定的权利和义务的约束，任何一方一旦违反契约的规定，都要在法律上承担责任。所以，对于买卖契约不能等闲视之。而对于交易的达成，贸易合同的成立，则又必须首先加以认真对待。

按照国际惯例，交易的达成和合同的成立，必须符合以下原则和程序：

1. 必须符合双方自愿和一致的原则。自愿和一致是成立合同的基本原则，也是合同的一个主要特征。只有在买卖双方完全自愿的基础上，通过协商达到双方意愿（Intention，又称意思或意图）一致，交易才能成立，合同关系才能确立。任何一方强加于人的合同是无效的。又如果双方的意愿不一致，如一个说要白的，另一个说我只有黑的；或者一个说要卖一元，另一个说只能出八角，合同也不能成立。

2. 必须符合一定的程序。这个程序实质上就是买卖双方对合同条款表示意见和进行协商的过程，即交易磋商的过程，也是证明双方自愿和一致的唯一依据。这一过程可以分为两

个阶段：第一，一方向另一方要约（Offer，我业务中通常称为发盘或发价）；第二，另一方对一方的要约表示承诺（Acceptance，我业务中通常称为接受）。完成了这个程序，交易就达成，合同就成立了。这两个阶段是缺一不可的，而且也只需要完成这两个阶段就行。这个程序是早为国际上普遍承认的。我国至今虽尚无明文法典规定，不过按我国法律界出版的著作，如中央政法干部学校民法教研室编著的《中华人民共和国民法基本问题》（法律出版社1958年版）也阐述了关于合同成立的解释：一方的订约提议（即要约）和另一方的接受提议（即承诺）是合同成立的必要的程序。

资本主义国家的法律对成立合同的法律程序十分严格，也很强调其重要性。如法律界曾对交叉要约（Cross offer）能否达成合同的问题进行过讨论。所谓交叉要约，即卖方向买方发出一个出售要约（Selling offer），买方同时向卖方发出一个购买要约（Buying offer），而交易条件完全相同。在讨论中，绝大多数法学家都认为这种情况只是一个偶然的巧合，不能成立合同，因为在法律程序上不完备，只有在经过其中一方对另一方的要约表示承诺后才能构成一项有效的交易和合同。

在实际业务中，一笔交易有时要经过询盘（Inquiry）、发盘、还盘（Counter offer）、再还盘（Counter counter offer）、接受等环节，在磋商过程中，如果遇到双方矛盾斗争剧烈的时候，有时甚至还须经过多次的再还盘，才能取得一致。但是，我们应该看到，询盘只是邀请对方发盘（Invitation to make offer），本身不是一个发盘。所谓还盘、再还盘（包括以后多次反复的还盘），都是一方对另一方发盘的内容不同意或不完全同意而提出修改或变更的表示；从法律上说，就是一方对另一方发盘的拒绝并提出新的要约（称反要约），即新的发盘。所以，达成交易，成立合同归根到底还是一方的要约（发盘）和另一方的承诺（接受）这两个环节。

二、“发盘”和“要约”

“发盘”、“要约”，英语都是“offer”。“发盘人”、“要约人”和“受盘人”、“受约人”，英语都分别是“offeror”和“offeree”。但业务上的发盘有实盘和虚盘之分。凡是要约都要受法律的约束。业务中的发盘只有实盘才受法律的约束。所以业务上的实盘才是法律上的要约。而虚盘不能构成一项法律上的要约行为，虚盘不是要约。所以要辨别一个发盘是实盘还是虚盘，只要看这个发盘是不是符合法律上关于构成一项要约的行为所必须具备的条件。凡符合的是实盘，不符合的就是虚盘。

要约就是要约人向受约人提出各项主要条件并愿意同对方按这些条件成立贸易合同的一种表示。也就是交易的一方想出售或购买某项商品，向对方提出各种交易条件并愿意同对方按所提条件达成交易的一种表示。这种表示既可以是口头的（如当面谈判、电话谈判），也可以是文字的（如信件、电报、电传、报价单、定货单等），在某种交易场合，也可以是用手势等方式的。这就是要约的定义，也就是实盘的定义。根据这个定义，也可以看出，实盘既可以由卖方发出，也可以由买方发出。

至于构成一项要约行为（即实盘）的必要条件，按照各国法律规定，概括起来有两条：

1. 必须清楚地表明愿意同对方订立合同的意愿。

我出口公司在对外发盘时，习惯上以标明“实盘”(Firm offer)字样表示，这种做法可使发盘的性质更为明确，有时也可通过这种方式说明我方的诚意，从而引起对方的重视，有利促成交易。而从法律上讲，是否标明“实盘”字样并不是构成实盘的必要条件，关键在于发盘的整个内容，在于是否清楚地表明了愿按所提条件达成交易的意愿。只要清楚地表示了，不用“坚实”(Firm)，只用“发盘”(Offer)，或用“供应”(Supply)、“可供”(Can supply)、“报盘”(Quote)都可以，(习惯上“报盘”多用在虚盘，发实盘时最好不用)。买方发盘时，不加“坚实”，只用“购买”(Book)、“定货”(Order)、“出价”(Bid)等，也都可以。(买方也可用“Offer”或“Firm offer”表示)

2. 实盘必须是肯定的。

实盘必须是肯定的，这是前提。否则受盘人即使表示接受，交易也无法成立。肯定的具体体现就是发盘的内容即交易条件必须是明确的、完整的，而且是无保留的。

所谓明确，就是不含糊，不模棱两可。如“每公吨 1000 美元左右”、“参考价每箱 100 英镑”、“估计 8/9 月可装”等，都不是明确的，发盘中如有这些内容就不能构成实盘，而只能是虚盘。

所谓完整，一般是指至少应包括商品的品名、品质规格、数量、包装材料和包装方式、计价单位、单价、装运期、支付方式等内容，即一般教材上说的品质、数量、包装、价格、交货、支付等六个主要交易条件。

但在实际业务中，实盘的内容，尤其是用电报、电传发盘的内容，常常是很简单的。在函电磋商时，为了节约电报、电传费用，简化书信内容，在口头谈判时，为了加速谈判进程，(电话谈判时更为了节省电话费)往往把许多条件省略了。此时，从表面上看这个实盘的内容是不完整，而实际上还是完整的。因为事实上，这些内容和条件已被省略掉。在实盘中，通常被省略的，主要有以下内容和条件：

(1) 订有一般交易条件 (General terms and conditions)，其中已将这些条件作为所有交易通用的条件的协议。即在与新客户建立关系的初期，在正式开始谈交易以前或刚开始谈交易时，就寄一份我们自己的一般交易条件给客户，在与对方就其内容达成协议，订明今后达成的交易，除另作规定以外，均按该协议规定的条件办理。有了这个基础以后，在进行实质性的磋商时，就可把取得协议的一般交易条件省略。但必须指出，所谓一般交易条件，除根据所涉及的商品范围不同，对具体商品的品质、包装，或订、或不订以外，通常订有品质公差、数量溢短装条款 (又称数量公差)、支付方式中的信用证性质、信用证开到日期以及保险、商品检验、不可抗力、仲裁和索赔等条件。总之，凡是双方已经事先明确取得协议的一般交易条件，在逐笔交易磋商中都可以省略，不必在盘中逐一表明。

(2) 与客户多次业务交往中形成的习惯做法。例如，一贯做即期信用证付款，如不提就意味着双方都理解为仍按即期信用证支付。还有，双方都共同理解的如佣金率，货币名称，起运港、目的港等，也都可以按习惯做法办，不在发盘中注明。在这方面，也必须指出，这种按习惯包括按国际习惯的做法，往往因理解不同而发生问题，且易为对方钻空子。这些内

容既有达成交易不可缺少的方面，也有维护利益所不可缺少的方面，都是极为重要而不可忽视的。我们在这些方面，曾有惨痛教训。

除了这两种情况外，还有重复发盘 (Repeated offer) 的情形，即按前次达成的交易再发盘洽谈第二笔交易时，只要说明与前次交易不同的条件，如数量、交货期等，同时说明其他条件和前次交易相同或采用类似方式即可。例如：“发实盘壹千公斤九月装其余条件同××号合同十日前复到有效”(OFFER FIRM SUBJECT REPLY HERE 10TH 1000KGS SHIPMENT SEPTEMBER OTHER TERMS AS PER CONTRACT NO. ××)。再有，先前发过的盘客户未及时接受而已告失效，因争取成交或应客户要求而再次发盘的重新发盘 (Renewed offer)，也只要说明按前次发盘，如有交易条件改变的，则同时把改变的内容指出即可。例如：“参照我三日电现重新发盘限二十日复到”(ROC3RD WE RENEW OFFER REPLY HERE 20TH)又如：“我三日电现重新发盘七月装限我方时间二十日复到”(RENEW OFFER AS PER OC3RD HOWEVER JULY SHIPMENT UNTIL 20TH OUR TIME)。此外，还盘(本身也是一个发盘)时，习惯上只讲明不同意原发盘的内容，不提的部分就表示与原发盘相同，这也是省略。例如：“你五日电价太低最好价三美元十日前复到”(RYC5 PRICE TOO LOW BEST USDOLLAR 3.00 REPLY HERE BEFORE 10TH)

以上这些省略，孤立地从表面上看来是不完整的，但实际上是完整的。

所谓无保留的，是指必须是没有任何保留条件和限制性条件的。否则就不是一个实盘，而是一个虚盘。

综上所述，构成一个在法律上有效的实盘必须同时具备以上两个条件。虚盘虽然也有愿意同对方订立合同的意愿，但它的主要交易条件至少有一个或一个以上是不明确的，或者六个主要交易条件不完整，或者交易条件虽是明确的，也是完整的，但它附有保留条件或限制性条款。例如在发盘中注有：“不受约束”(Without engagement)、“仅供参考”(For reference only)、“以未出售为准”(Subject to being unsold)、“以我确认为准”(Subject to our confirmation)等。而这样附有条件的虚盘，对方有时虽表示“接受”，但均需经原发盘人确认后，交易才能成立。

三、发盘的有效期

发盘的有效期 (Time of validity) 是指实盘的有效期。在国际贸易的习惯上，实盘一般都规定有效期。这个有效期主要是约束发盘人的，对受盘人并没有约束力。受盘人可以在有效期内接受，也可以不接受，甚至在不接受时，也无通知发盘人的义务。同时，有效期也是对发盘人的一个保障，发盘人只在有效期内负责。(注：从受盘人只能在规定的有效期内接受才有效这一点来说，实盘的有效期也是对受盘人的一种约束)

1. 实盘是否必须明确规定具体有效期？

有的同志(包括有的教材)说，实盘必须明确规定具体的有效期。这种说法得从两方面来认识。首先，从业务上来说，为了明确责任，在对外发实盘时，原则上都应该规定明确具体的有效期，从这个意义上说，这种说法是对的。但是，如果从国际惯例来看，是值得考虑

的。因为按照国际惯例和资本主义国家法律的规定,实盘并不一定要规定明确具体的有效期。如果把没有明确规定具体有效期的发盘都认为不是实盘而是虚盘的话,那就很容易把实盘误解为虚盘,从而引起纠纷,以致造成损失。譬如,假使我们原想发个虚盘试探一下对方的反应,在发盘中把各项交易条件都规定得很明确和完整,但未明确规定具体有效期,也没有保留或限制性条件,后来对方立即接受了,按国际惯例或国外法律解释,我们发的盘是一个有效的实盘而不是我们原来想像中的虚盘。如果由于产生不利于我方的情况变化,就不能撤回这个发盘,因为合同已经成立。另外,在实际业务中,国外客户向我出口公司发来的实盘中,特别是属于实盘性质的还盘,有相当比重也不规定具体有效期,如果我们也把这些来盘误解为虚盘,那就有可能贻误时机,失去交易,造成不必要的损失。

2. 没有具体有效期的实盘,是否永远有效?

一个未规定具体有效期的实盘,是不是就意味着永远有效呢?按照资本主义国家的法律解释,凡是一个实盘,都是有有效期的。凡明确规定具体有效期的,在规定期限内有效。凡未明确规定具体有效期的,则在合理时间(Reasonable time)内有效。问题是合理时间多长,各国的法律均未作明确的规定,而按不同商品的国际惯例为准。而这个惯例却并没有一个明确的标准,所以我们发实盘时,一般应规定明确的有效期,特别是行情变化较大的大宗商品,更应该明确规定。至于对客户发来的实盘,如未规定明确有效期,就应抓紧答复,一般应随到随复,不宜拖延。

3. 规定有效期的方法

由于资本主义各国的法律对于接受生效的时间和地点的规定很不一致,有的国家认为接受的函电一经发出(指送达邮局或电报局)立即生效;有的国家则认为接受的函电须俟发盘人收到时才能生效。从对方发出接受函电到我方收到这份函电之间还有一段间隔时间,有时还可能被邮电部门延搁甚至遗失,因此,如果我们在发盘中规定有效期时不予明确,有可能从而引起纠纷和争执。所以在实际业务中,我们应根据不同情况,采取相应的规定有效期的办法。一般来说,目前我出口公司主要使用两种方法:一种是“×月×日复到”(Reply here × ×);另一种是仅规定“至×月×日有效”(until × ×)。前者解释为以我方收到对方接受的时间为准。由于为了防止双方因时差而可能引起的争执,在后面再加注“我方时间”(our time),这就要按我公司所在地的时间(指北京时间)为准。这种规定的方法,比较明确。对行情变化大的商品,尤其是大宗商品,采用这种方法较好。对数量金额特别大的,有时还可在规定有效日期的同时,再加上具体时刻,如上午或下午,甚至几点钟。至于后一种规定方法,由于各国法律解释不同,容易发生争执,一般适用于行情变化不大的,数量、金额均较小的中、小商品。

在规定最后有效日期时,要考虑到对方所在国和我国的时差。例如西欧各国,一般要比我们晚七、八个小时,我上午发电,对方是深夜,如果限当天复到,就困难了。再如西欧、日本、美国等很多实行五天工作制,星期六、星期日不办事,如我星期五发盘,限第二天、第三天复到,也是办不到的。

此外,在实际业务中,经常遇到在实盘中有“急复”(Reply urgently)或“即复”(Reply

immediately) 的规定, 对这两种规定, 在资本主义国家的法律中找不到明确的解释, 因此在我方发盘时, 一般应避免使用。如果国外来盘中有这样的字句, 交易条件对我有利, 就应抓紧时间立即答复。几年以前某西德商人向我订购某商品, 用电报发来一个实盘, 电文有“请即复”(Please reply immediately), 我方收到的时间是星期六, 当天下午因有会议未复, 延至星期一电复接受, 由于碰巧这两天国外行情报跌, 客户就拒绝了这笔交易。事后来信说, 他要求的“即复”, 意味着必须在 24 小时内答复有效, 而我们是第三天才复的, 他原先的实盘已经失效。

此外, 如发虚盘, 则不应规定对方答复的期限, 否则很容易把虚盘误解为实盘。如由于货源、计划等安排上的原因, 希望客户先告所需品种、花色、包装等要求, 则应在函电中具体说明, 尽可能不要采用发盘的形式, 以免引起不必要的纠纷。

四、发盘的撤回

实盘发出以后, 在受盘人接受以前, 如由于行情变化, 或发现内容错误, 发盘人能否撤回 (Revocation) 或更改内容, 各国的法律解释不同。概括起来有三种:

1. 英美法体系的国家, 如英国的法律认为: 一项实盘即使规定了具体的有效期, 只要在受盘人发出接受以前, 均可随时撤回或修改。

2. 欧洲大陆法系的国家, 如西德、法国的法律认为: 实盘在有效期内不能撤回。西德的民法典明文规定, 在发盘中规定了具体有效期, 在有效期内不能撤回或更改其发盘。如果在发盘中未规定具体有效期, 则依通常情形在可望得到答复以前 (即合理时间内) 不能撤回或更改其发盘。

3. 1964 年海牙会议通过的《国际货物买卖合同成立统一法》的规定。国际统一私法协会为了弥合各国在国际货物买卖法律方面所存在的分歧, 曾费了三十多年时间试图拟订一部关于国际货物买卖的统一法。1964 年 4 月 2 日至 25 日由荷兰政府出面邀请, 在海牙举行了一次有关国际货物买卖统一法的外交会议。有 28 个国家的政府代表参加了会议, 四个国家的政府代表和包括国际商会、国际统一私法协会、欧洲共同体在内的六个国际组织的代表以观察员身份参加了会议。会议制定了两个公约和三个附件, 即《关于国际货物买卖统一法的公约》及其附件《国际货物买卖统一法》、《关于国际货物买卖合同成立统一法的公约》及两个附件, 其中附件一就是《国际货物买卖合同成立统一法》(以下简称《统一法》)。以后又先后制订了几个文本, 最新的文本是 1967 年的。至今已由英国、西德、比利时、荷兰、意大利、以色列、冈比亚、圣马力诺等八个国家批准并吸收为国内法, 其他还有不少国家 (包括欧洲共同体未批准的国家) 也正在打算采纳。按照这个《统一法》的规定, 发盘在受盘人发出接受前, 原则上是可以撤回的, 但有两种情况除外:

(1) 如在发盘中规定了接受的具体期限, 或表明是肯定的 (Firm) 或不可撤销的 (Irrevocable)。

(2) 如撤回发盘不是出于善意或不符合公平交易原则的。

所谓不是出于善意或不符合公平交易的原则, 主要是指资本主义商人的欺诈行为。至于

由于行情上升或发盘时工作疏忽造成错发而要求撤回，一般可理解为善意的和符合公平交易原则的。

这个《统一法》的规定，实际上是把英美法和欧洲大陆法之间的分歧加以调和和折衷。由于引用该法的国家越来越多，我们对此宜有所了解和给予应有的注意。

《统一法》第五条还规定“如要约的撤回先于要约或与要约同时到达受约人，则要约应消灭。”据此，如果发错了实盘、发现及时，就可用比发盘时所采用的更快的通讯工具进行撤回或改正，如用书信发盘，用电报撤回，用书信电发盘，用急电或电传，甚至必要时用国际电话撤回、这在法律上是允许的。

五、发盘的终止

发盘的终止 (Termination)，即实盘的失效。一个实盘在一定条件下是会自然终止的。即使明确规定了具体的有效期，也可能由于某种情况而中途失效。造成发盘终止的情况主要有以下四种：

1. 过时 (Lapse of time)。即过了发盘中规定的有效期。如未明确规定有效期，则过了合理时间。

2. 拒绝 (Rejection)。就是受盘人的拒绝。例如受盘人答复“不能接受”(Unacceptable)、“没有兴趣”(Uninterested)，或者客气一些，用“抱歉”(Regret)。这些词都是表示拒绝。发盘一经受盘人拒绝，不论原定的时效是否已到，发盘的效力即告终止，发盘人就不再受原发盘的约束。如果受盘人发出拒绝后又反悔，再次来电表示接受，从法律上讲，即使后来的接受仍在原发盘的有效期内，发盘人也可以不承担原发盘的责任，只有再经过原发盘人的确认，交易才能成立。

3. 政府法令的干预。主要是指发盘人发出实盘以后，政府宣布发盘中商品为禁止进口或禁止出口，此时，这个实盘对发盘人的约束即告解除。

4. 还盘 (Counter offer)。如前所述，还盘在法律上称为反要约，实际是一项新的要约，新的发盘。按照法律解释，还盘本身也构成对原发盘的拒绝。因此，一经还盘，原发盘的法律效力即告终止，还盘人（即原受盘人）不得在还盘后再反悔要求接受原来的发盘，即使原发盘的有效期以内也是如此。

还盘（包括再还盘）既是一个新的要约，新的发盘，所以在法律上的解释和原来的发盘是相同的。在业务上，还盘也有虚实之分，我们也要和原来的发盘一样地加以区别对待。无论是实的还盘，还是虚的还盘，都构成对原发盘的拒绝。

六、“接受”和“承诺”

“接受”和“承诺”是我业务上和法律上的不同用语。英文“Acceptance”是相同的。

接受（或承诺）是受盘人（受约人）无条件地同意发盘人（要约人）在发盘（要约）中所提出的交易条件，并按这些条件订立合同（契约）的一种口头或书面表示。

实盘一经受盘人接受，交易立即达成，合同即告成立。在交易磋商中，接受是一项重要

的法律行为。根据惯例和资本主义国家的法律规定，要构成一项有效的接受行为，必须具备四个条件：

1. 接受必须是绝对的 (Absolute)。就是必须是无条件的同意发盘的全部内容，而且不能有任何保留条件。但在业务中常遇到下列四种“接受”的情形：

(1) 有条件的“接受”。有些客户在来电表示接受时，拖了一个尾巴，如：“以认可样品为准” (Subject to sample's approval)、“以领到进口许可证为准” (Subject to import license obtainable)。又如，对方在答复我方的实盘时，使用了“接受” (Accepted) 这个词，但却对我发盘中的某些主要条件作了修改。例如价格由 FOB 改为 CIF；净价改为含佣金价；包装从布包改为木箱；支付方式由信用证改为托收”。这种“接受”在业务上称为有条件接受，在法律上称为有条件承诺。对这个问题，《统一法》第七条第一款规定：“凡包含有附加、限制或其他修改的承诺均是对要约的拒绝，并构成一项反要约。”根据这个规定，这种有条件的接受，不是真正的接受，而仅仅是还盘的一种形式，也是对发盘的拒绝，而且是一个新的发盘，原发盘人可以根据具体情况表示接受，也可以表示拒绝。

(2) 附带希望或建议的接受。有些客户在表示接受的同时，提出了某些希望或建议，如对我发盘中规定的装运期明确表示接受，但希望如可能时尽早装运。这种情况和上述的情况不同，这是一种希望而不是拒绝。所以是一项有效的接受。不论我方能否提前交货，合同已经成立。如果对方虽明确表示接受，但附加“须以×月交货为条件”，那就是一个还盘，只有当我方答复同意×月交货时，才能成交。

(3) 作了一些不重要或微小的修改或附加的接受。这种“接受”是否构成有条件的接受，在资本主义国家的解释是有分歧的，《统一法》1967年版第七条第二款规定：“对于要约所作的答复，如具有承诺的意义，但包含有附加的或不同的条款，而此种条款并不严重改变要约的条款时，应作为承诺。但如要约人对此种不一致的情况及时提出异议者除外；如要约人不提出此项异议，则契约的条款就是在承诺中经过修改后的要约的条款。”这就是说，如果对实盘的接受，附加的条件是微小的，不重要的，譬如要求增加几份发票、分二批装运、多寄一份船样等，这些都应是有效的接受，而不能认为是一个还盘。但如果我方不同意附加的条件并及时提出了异议，则仍可作为一个还盘。如果我方不提出异议，即作为一个接受，合同就成立，而且以后要按修改后的条款办事。可是，《统一法》的这个规定本身就是一项有伸缩性的规定，因为究竟什么是重要的，什么是微小的，并无定准，仍然可能因不同的解释而引起争议。因此，如果遇到对方接受我方发盘时在内容上有所改动而我方不能办到或同意时，就应及时通知对方，以免对方误解我方默认了对方所作的改动或附加的条件。

(4) 对复合盘的部分接受。一个发盘往往包括两种或两种以上的品种或规格的商品，或不同交货期等的发盘。这种发盘除非是一揽子的发盘，对方可以接受其一，而对其余作出还盘或拒绝，因这种复合性的发盘实际上是两个或两个以上的各自独立的发盘。鉴于我各进出口公司一般经营范围广，各业务部门分别经营不同商品，有的客户和我各类商品都有来往。客户来电有涉及几个部门的不同商品的情形是经常会有。遇到这种复合盘时，如各部门联系不好，往往会造成损失或使自己处于被动地位。倘一个部门针对所辖商品复称“你×日电

接受”(your cable × accepted), 这就意味着对其他商品也一并接受了。即使列明某某商品接受, 也不妥当, 因这意味着对其他商品的拒绝, 如果另电对方其他商品表示接受时, 虽在有效时期以内, 对方也可拒绝。为此, 必须加强有关部门之间的联系, 不能同时答复时, 则首先复电的部门, 应在答复本部门经营商品的同时, 声明其余商品将另行处理。在这方面, 我们也曾有过教训。

2. 接受的时间必须在发盘规定的有效期内, 如未规定有效期则在合理时间内作出。如迟于发盘有效期, 在法律上称为迟到的接受 (Late acceptance), 迟到的接受不能视作有效的接受, 而是一项新的发盘, 须经原发盘人确认后合同才能成立。但是《统一法》又规定: 如投递正常, 接受通知本来是能按时到达的, 由于意外原因致使接受迟到, 仍应作为按时到达, 但如发盘人及时通知受盘人认为已失效的则除外。所以, 如果对方接受超过我方发盘限期而我方不愿成交时, 一般应及时通知对方, 以免对方误解我方已经默认, 因而引起争执。

这里特别要注意关于接受生效的时间问题, 各国法律解释不一, 英美法系的国家认为, 接受的函电一经发出, 就立即生效, 生效的时间以邮戳或发报局收电的印章上的时间为准, 即使接受的函电在邮递中遗失, 发盘人根本没有收到, 也不影响合同的成立, 除非原发盘人规定须以收到的时间为准的才能例外, 而欧洲大陆法系国家和《统一法》则认为接受的函电必须传达到发盘人才发生效力, 如果在邮递中遗失, 合同就不能成立。所以我们在发盘时最好明确规定须于×月×日复到我处方为有效, 这样可防止在行情上涨时对方借口早已发出接受电报, 搞假证明压我们成交。关于口头谈判, 按《统一法》规定, 如没有明确给予受盘人考虑的时间, 则接受必须是即时的, 就是说, 除非规定有效期, 应当场答复。

3. 接受必须由受盘人作出同意按发盘条件订立合同的表示, 并必须传递给发盘人。

首先, 接受必须由受盘人作出, 如我对 ABC 公司发出实盘, 只能由 ABC 公司接受, 不能由 XYZ 公司对我接受。

其次, 接受一定要有同意按发盘条件订立合同的表示。这种表示不一定非要用“接受”(Accept) 这个词, 相反有时虽然用了“接受”这个词, 实际并不是接受, 而是一个还盘。而且接受不一定是买方作出, 卖方也可作出接受。所以要看磋商的具体情况和整个接受的内容来分析和判断。有时甚至可用“货已办理装运中”(shipping) 和“信用证开立中”(L/C opening) 来表示。在业务中往往遇有在表示接受的同时, 请对方确认 (Please confirm) 的情况, 这可能出于认为要对方回电确认后, 则交易可更牢靠些。其实, 这在法律上说, 是不必要的, 而且有时反而会弄巧成拙, 使已经达成的交易横生枝节。倘对方迟迟不确认, 反而会使合同的成立产生疑问, 使对方有可能借口接受人并不认为对方的发盘是绝对的实盘。当然, 如果交易的达成几经还盘, 在接受时, 为避免误解, 复述一下主要的特别是经过改变的条件, 让对方核对一下是必要的。但这种电报, 必须在明确已经接受的意思后再复述, 也不要再用“请确认”, 如对方发现有出入, 就应该来电纠正, 否则就以我方接受电报的内容为准, 不必再等对方确认。

再是按惯例接受应传递给发盘人。假如发盘人是甲公司, 而接受发给乙公司, 在法律上也无效。但如在接受函电中说明请乙公司转交甲公司, 而且也转到了, 还是可以的。

4. 接受的传递方式,必须符合发盘所提出的要求。发盘人在发盘时可以对接受的传递方式不作任何规定,也可以规定。如“请电复”(Please cable reply)、“请电传或电报复”(Please reply by telex or cable)。如未作规定,一般可按发盘所采用的传递方式。为了早日达成交易,接受使用较发盘所采用的更为快捷的方式传递,如信件发盘,电报接受,发盘人不能借口拒绝。

至于接受发出后能否撤回的问题,这在实际业务中比较少见。按照惯例和各国法律,接受已经传达到发盘人就一律不得撤回。(因为此时合同已经成立,撤回接受实际上意味着撤销合同)但如果接受的函电虽已发出而尚未传达到发盘人,则有两种情况:有的认为可在接受到达以前撤回,有的认为接受一经发出就不能撤回。《统一法》则规定只有撤回的通知先于接受或与接受同时到达于发盘人,接受才能撤回。我们如在业务中遇到这种情况,似可参照《统一法》规定掌握。

七. 书面合同

我各外贸公司在与客户通过磋商达成交易以后,一般都要签订书面合同,形式不一,内容繁简也不同,但都是为了进一步用书面形式来确定买卖双方在磋商时明确的权利和义务,便于根据书面合同分别享受和履行自己的权利和义务。由于合同的成立是在接受生效之时,故除非在磋商时明确表示须以书面合同为准外,签订书面合同,在法律上并不是必不可少的手续。但是,如果签订书面合同,那就要做到合同条款与交易磋商时双方商定的内容完全一致。倘对方是新客户,事先又没有商订一般交易条件,而在磋商中仅就主要条件取得一致意见,在签订合同时,我们通常是寄附有检验、不可抗力、索赔、仲裁等等交易条件的“售货确认书”(Sales confirmation),对方有可能提出不同意见并借口毁约。所以,对新客户事先介绍一般交易条件,并得到对方的同意,达成协议事关重要。对特别大的交易,如事先没有签订一般交易条件协议,在磋商主要条件时,应同时磋商一般条件,以免签订书面合同时节外生枝,即使不签订书面合同,也可避免日后发生纠纷。

在出口业务中,也常有客户给我们寄来合同或“购货确认书”(Purchase confirmation)或定单(Order, Indent),有的也要求我们签回一份的情况。这是我们应同样地予以重视的。对客户寄来的这些书面合同,要逐条逐字认真审核,如有我不能接受的,须立即向客户指出。否则,即使我们不签回去,客户也可借口我未提异议,表示默认而引起争执。