

合 同 法 (LAW OF CONTRACT)^①

第二章 协议 (AGREEMENT)

朱向荣 周秉成 译

合同和协议

合同是由一个或几个具有法律效力的诺言 (promise) 所构成。每个这样的诺言至少包含许诺人 (promisor) 和受诺人 (promisee) 两方以及关于诺言中所声明或保证的共同意图和期望的公开表示 (outward expression)。

这种共同意图和期望的公开表示，一般采取协议的形式。所以，在大多数情况下，必须先确定是否已经达成协议。

一、达成协议 (ESTABLISHING AN AGREEMENT)

协议的达成

由于协议需由双方签署的书面文件表明，所以已经达成协议的事实往往是显而易见的。但是，在某些情况下，全部或部份协议可能是通过口头或行动 (by word of mouth or by conduct) 达成的。这样在证明当事人之间是否已经协商一致时，会发生困难，因此有关的事实问题就必须由法官根据当事人及证人所提供的证据来判定。但是，这里我们所关注的并不是证明上的困难，而是甚至在对当事人所讲过或所做过的没有争执的情况下，在实践中仍然经常发生的那些问题，特别是当协议的事实必须从非正式的声明或函件，或从当事人之间交换的电报或“电传” (telex) 等其他通讯方式中引述出来的时候。

^① “LAW OF CONTRACT” 也可译作“契约法”。本文译自安森 (Sir William R. Anson) 原著、格斯特 (A. G. Guest) 改编的《合同法》第二章协议部份。该书于 1975 年作第 24 次修订，并对第二章作了重新安排；1977 年由英语书社和牛津大学出版社 (The English Language Society and Oxford University Press) 再版。第二章的内容包括达成协议、要约、承诺、要约的终止、不完整的协议和形成法律关系的动机等六节，是英国合同法的主要部份。

要约和承诺(Offer and Acceptance)^②

合同起源于要约和承诺

如合同实际上是否已经订定,或对合同的确切条件有疑问时,查明在当事人之间的磋商过程中是否有一方肯定的要约和另一方同样肯定的承诺,通常是有用的。因为大多数合同可通过分析简化为对一项要约的承诺 (the acceptance of an offer)。例如,甲方和乙方已同意由甲方以五万英镑向乙方购入一笔产业。我们可追溯这个过程到一定阶段,当时乙方实质上曾对甲方说:“你愿意出五万英镑买我的产业吗?”甲方曾回答说:“我愿意。”或者,当时甲方曾对乙方说:“你愿意以五万英镑卖给我这笔产业吗?”乙方曾说过:“我愿意。”但是,在签署一份准备好的文件、或由双方接受第三者所建议的条件等情况下,这种分析就不能马上适用。这种事例有时可简化为省略式的问答。如甲方和乙方在讨论一项准备签订的合同条款时,最后接受丙方所提出的建议,那就可能有这样一种情况:当时甲方或乙方曾向对方说明或暗示“如果你接受的话,我也可接受。”把这种分析做得过分是不明智的;但作为一种工作方法,是值得予以保持的,因为在有疑问的时候,它能帮助我们确定在当事人之间是否真正已经达成合同。

如何作出要约和承诺

“要约和承诺”的程序可在以下三种的任何一种方式中发生:

(一) 以行为对诺言的要约 (In the offer of an act for a promise)

如一个人作出要约愿意提供货物或劳务,该要约一经承诺 (accepted) 即约束承诺人 (acceptor) 向要约人 (offeror) 对所提供的货物或劳务偿付代价。

例:在没有一个讲理的人会认为乙方愿无偿地工作的情况下,甲方允许乙方为他工作。甲方对该工作有偿付的责任。做该项工作是要约;允许或默许做该项工作构成承诺。

(二) 以诺言对行为的要约 (In the offer of a promise for an act)

如一个人作出要约愿意为做某件事给付报酬,当该事做完时他有责任履行对行为人的诺言。

例:甲方因他的狗下落不明,登广告对将它安全送回的任何人酬谢五英镑;他以诺言作出要约,要求对方以行为作为回复。当乙方得知这一报酬而将狗安全送回时,行为即已完成,甲方必须支付报酬。

(三) 以诺言对诺言的要约 (In the offer of a promise for a promise)

在此情况下,要约经对方作出诺言而被承诺,因此而成立的合同由双方待履行的义务所构成。

例:甲方向乙方提出要约:如乙方许诺在一定时间内为甲方的院子翻土,他愿给付乙方一定金额。当乙方作出所要求的诺言时,他就接受了甲方要约中的诺言,从而使双方都受约束,一方应做工,另一方应让他做工并为此给付报酬。

^②要约 (offer) 和承诺 (acceptance) 为成立合同的基本要素,其译名在我国法律中沿用已久,但在国际贸易中,称为发盘 (或发价) 和接受。(参阅本刊第一期 P. 8 和 P. 13)

“单务”与“双务”合同的区别

要注意例(一)和例(二)在一个重要方面与例(三)不同。在例(一)和例(二)中,一方的行为使另一方必须履行其诺言;其待履行的义务全部在一方。这种合同,由于只有一方受约束,因此有时被称为“单务”合同 (“unilateral” contract 也可译作“片务”合同,即单方面承担义务的合同)。但是,在例(三)中,合同双方都对在订约时属于未来的作为或不作为 (act or forbearance)^③承担义务;其待履行的义务在双方。合同的每一方既是许诺人又是受诺人,这种合同通常被称为“双务”合同 (“bilateral” contract)。如果对合同的性质有疑问时,合理的假定是已订立的合同是一项双务合同而不是一项单务合同。因此,如甲方对乙方说:“假使你愿意把你正在做的那张桌子于做成时给我,我愿偿付二十五英镑。”而乙方回答说:“好。”这就成立了一项双务合同,乙方必须交付这张桌子。

例外 — 蜡封诺言

但是,在一种例外的情况下,合同的成立可以不需要“要约和承诺”。这是指蜡封诺言 (promise under seal)^④而言。例如,某富翁以一份蜡封的文件 (a document executed under seal) 对某医院作出给付一万英镑供建造新病房的诺言。该诺言虽在事实上仅仅是一项赠予 (gift),但它完全无需承诺,即对该富翁具有约束力。

从行动作出的推论 (Inference from Conduct)

推定的协议

上述关于要约和承诺几种可能的形式表明,不论在要约或承诺中,行动 (conduct) 可取代书面或口头语言。一项协议也可单从行动加以推定;当事人的意图是从他们的行动推论而得出的,这种推论或多或少易于根据事件的情况得出。在日常合同中,此类推论是常见的。例如,当一个人登上公共汽车或租用一辆出租汽车时,即使他没有作出诺言,他已承担了给付到目的地车费的责任。又如,一个人将一枚钱币投入自动售货机,他与供货人虽未进行对话,但双方已达成了合同。

举例

为了说明一项推定协议的运用,我们可就几个判例^⑤进行思考。在“史蒂文诉布仑姆莱父子”一案中:

某租船人同意按一定运费率装载一批钢坯。但他们所提供并为船主所接受装运的货物,将近一半是杂货,它们的现行运费率大大高于按租船合同议定的钢坯运费率。

法院认为:从这些事实作出的适当推论是当事人之间已达成一项新的合同;租船人以他

③ “作为或不作为”是“act or forbearance”在我国法律中的惯用译名,指“做一件事或不做一件事”。例如,在国际贸易中,根据出口商与国外包销商之间的包销合同,包销商保证在一定期限内购买一定数量的特定商品,而不再向其他来源购买同类商品,这种“保证购买”和“不向其他来源购买”就是包销商的“作为”和“不作为”。

④ 蜡封诺言是指由当事人签字、蜡封,并经证人证明的诺言。

⑤ 英国的合同法以法官根据商业习惯和若干基本原则作出的判例为主要来源,因而在原则性的基础上,有较大的灵活性和适应性。

们的行为已要求船主按照他们愿意支付各项货物现行运费率的条件，装运大批替代货物，而船主则已承诺了他们的要约，并有权对该部分货物按照较高运费率收取运费。

有时因合同采取一种比较复杂的形式，从而使从行动作出的推论不那么明确。如合同涉及两方以上，则找出一个肯定的要约和承诺，可能不那么有用。在“克拉克诉邓雷文伯爵（‘萨顿尼塔’号）”一案中：

“赛艇‘萨顿尼塔’号的所有人以该艇参加赛艇俱乐部的划船比赛。划船比赛的规则规定竞赛人必须赔偿因犯规而造成的任何损失。当‘萨顿尼塔’号为了起赛进入赛位时犯规并撞沉了‘范克雷’号。后者也是由其船主按同样规则参加比赛的。”

双方船主彼此间虽没有直接关系，而仅与赛艇俱乐部的秘书有直接关系，但法院认为船主之间存在着合同，因此‘范克雷’号船主可以得到损害赔偿。谢尔法官说：他们参加比赛并承担彼此都了解的相互负有义务的规则约束的事实，足以产生履行该项义务的合同责任。

这些原则同样适用于一家公司的情况。为了某些目的而订立的公司章程和备忘录不仅在股东和公司之间构成合同，而且在各股东之间也构成合同。

客观的推论

对一项推定协议的检验是客观的而不是主观的；这就是说，法律总是按照合理的解释将行动所具有的而不是思想上存在的意图作为一个人的意图。

“厄普顿皇家消防队诉鲍威尔”一案为推定的客观性提供了一个较为典型的例子：

被告的农场着火后，他打电话给厄普顿警察局要求派遣消防队。该局当即派出厄普顿消防队到现场把火扑灭。被告的农场虽似乎在厄普顿警察局的管辖区域，但实际上却在珀肖消防队管辖地区。所以，应召在管辖地区以外服务的厄普顿消防队为它所作的服务起诉要求补偿。

上诉法院认为：在被告与厄普顿消防队之间应推定有一项合同。即使被告无疑想召喚本地区的消防队，他在事实上却促成了对厄普顿消防队的召喚，而后者合理地接受了这个召喚。因此被告有义务对原告的服务付出报酬。这个决定曾受到不无理由的批评，^⑥但它毕竟说明了法院是力求客观地处理协议现象的。

英国法的规则 (Rules of English Law)

协议的技术

关于作出要约及其承诺的规则将在本章以下几节里阐述。我们将注意到要约必须传达到受约人 (offeree) 以及对要约的承诺必须正常地传达到要约人 (offeror)。所以我们将探讨协议的技术 (the technique of agreement)：以什么方法，在什么时候，传达才是有效的；要约的条件与承诺的条件确切相符的必要性；怎样终止一个要约。

国际货物买卖

可是，应该注意到，在国际货物买卖合同中并非必须应用这些英国法的规则。在《国际货物买卖合同成立统一法》(Uniform Law on the Formation of Contracts for the Inter-

^⑥厄普顿消防队与被告有同样的误解（指原告也错误地认为在同一的管辖区内——译者注），他们会承诺一个自己不了解或不相信的要约是很难理解的。

national Sales of Goods - ULFIS)中包含着不同的规则。这些规则可根据已于1972年生效的《1967年国际货物买卖统一法公约》(Uniform Law on International Sales Act 1967)加以应用,但公约规定没有强制力,只有在货物买卖合同的有关当事人已明确选择《国际货物买卖统一法》(Uniform Law on International Sales - ULIS)^⑧作为适用于他们的合同的法律时,才适用《国际货物买卖合同成立统一法》。没有迹象表明联合王国的商人愿意采用统一法而不采用英国法或苏格兰法(Scots Law)^⑨,但预期在未来的欧洲贸易中《国际货物买卖合同成立统一法》和《国际货物买卖统一法》将日趋重要。

二、要约 (THE OFFER)

要约的定义

要约是用语言或行动表示愿意达成有法律约束力的合同,它在其条件中明示或默示受约人以作为、不作为或相对诺言 (act, forbearance or return promise) 作出承诺时,立即对要约人发生约束。

要约和磋商的邀请 (Offer and Invitation to Treat)

要约和磋商的邀请的区别

区分那些不能和不拟导致任何具有合同责任的意图声明和那些容许承诺从而成为约束性诺言的要约,有时是困难的。一个人刊登广告销售货物,或通告招标或拍卖货物;一个店主以某种价格在橱窗里陈列货物;一家公共汽车公司刊登广告载明从甲地到乙地运载乘客以及到达乙地和其他中间站的时刻。在这些情况下,应研究一下所作的声明是可以被承诺的要约还是对作出要约和做生意的邀请。这种在性质上不拟具有约束力的邀请被认为是“磋商的邀请”^⑩。

举数例说明如下:

在一期刊中刊登可以供应“勃莱布芬奇”公鸡和母鸡的广告不是出售活野禽的一项不合乎法律要求的要约,而是磋商的邀请。

一个店主将货物标明具体价格后放在店铺橱窗里或无人售货商店的货架上,并不受按标价出售货物的约束,甚至完全不受出售货物的约束。他陈列商品不过是磋商的邀请;购货要约应由顾客作出,对此售货人可以承诺或拒绝。

除附有可接受的最高或最低标额的文字说明者外,一个招标的通告一般不是要约,而只不过是确定可否获得一个能接受的要约的试探,因而是磋商的邀请。

⑦指在英国生效,并非在全世界生效。

⑧关于《国际货物买卖统一法》和《国际货物买卖合同成立统一法》,请参阅本刊第一期 P. 12。

⑨英国法 (English Law) 属普通法系 (common-law system), 主要以法院判例为根据。苏格兰法 (Scots Law) 因历史上受欧洲大陆法律制度影响较深, 接近制定法系 (statute-law system)。(参阅本期《小辞典》“大陆法系和英美法系”)

⑩“磋商的邀请”或“要约的邀请”是指商业中惯用的广告、通函、价目单等, 用作导致磋商或要约的手段, 其本身不是要约, 没有法律作用; 它与我国进出口业务中所称的“虚盘”和买方的询盘 (inquiry) 含混相似。要约则具有法律上的约束力, 一经被受约人承诺, 即构成合同; 我进出口业务中通常所称的“实盘”即系要约。

书商的一份标明书价的目录似乎包含许多要约，但事实上它只是磋商的邀请；否则，该书商将被认为有义务向每一个承诺特定书籍“要约”的人出售该书。

另一方面，一份火车时刻表上关于某列车将于某时开车的声明，虽曾被说成是一个可为去车站买票的乘客所承诺的要约，但铁路局所颁布的现行规章规定时刻表并不产生合同责任。要协调所有情况是不容易的，区分任何特定行为或声明是要约还是磋商的邀请，似乎取决于(有关方面本身)利害上的考虑 (considerations of convenience) 而不取决于任何既定的法律原则。

消息的提供

仅为提供消息的事实声明 (a statement of fact) 不能被视为一经承诺即产生有效合同的要约。

在“哈维诉费赛”一案中：

“甲方打电报给乙方：‘你愿把彭伯豪潘卖给我们吗？电告最低现金价，回电费已付。’乙方复电：‘彭伯豪潘最低价九百英镑。’甲方电：‘我们同意按你要求的九百英镑购买彭伯豪潘。’”彭伯豪潘是一小块土地。甲方声称这些电报交往构成了有效的要约和承诺。

枢密院司法委员会指出甲方的第一个电报提出了(1)乙方是否愿意出售土地和(2)最低价格两个问题；而“电告”二字只适用于第二个问题。因此认为，没有成立合同；乙方在开出该产业的最低价格时不是作出要约而只是提供消息；上列第三个电报则是甲方所作出的要约——尽管甲方把它称作承诺——该要约从未为乙方所承诺。

无保留拍卖

在“无保留”拍卖 (auction sales “without reserve”) 的情况下发生了一个困难问题。当拍卖人根据广告所声明销售是“无保留”的条件将货物陈列出来拍卖的时候，他向未来买主表明他将接受善意出价人 (bona fide bidder) 的最高出价以及他将不在任何阶段，比如以保留价格 (reserve price) 尚未达到为理由，撤回货物。如他以此为借口撤回货物，他就使自己对根据广告参加拍卖的出价人负违约责任。

在“沃罗诉哈里森”一案中：

“被告(拍卖人)刊登广告称：‘无保留’拍卖一头名叫珍妮特普拉达的棕色母马。他没有透露货主的姓名。原告参加拍卖，出价六十畿尼 (guineas)；货主出价六十一畿尼，被告拍板将货物卖给货主。原告以自己为最高善意出价人为理由要求赔偿损失。财务法院认为：根据这些事实，如果经过适当地陈述，原告应可胜诉，但实际判决是允许他修改申诉以期进行一次新的审判。法院的大多数法官认为被告应对拍卖是“无保留”的合同负有责任；但这种意见曾成为一些批评的议题。

为了了解这种批评，首先必须注意两条确立的原则：

其一，早在1789年已有判例：在拍卖时，出价不过是一个可在拍板前任何时候撤销的要约。这一规定现已被1893年货物销售公约第(58)节第(2)款赋予法律效力。所以，在出价被接受之前，不存在售货合同。

其二、拍卖人刊登将于某日进行销售某种货物的广告并不约束拍卖人出售货物，也不使他对为了参加拍卖而支出费用的人负有赔偿的合同责任。此种广告不是要约，而是磋商的邀请。

记住了这些原则,就容易看到在刊登广告无保留销售货物时所产生的困难。在拍卖人拍板宣告承诺前,并没有与购货人达成买卖合同。所以,假如拍卖人在成交前将货物撤回,拒绝拍板将货物卖给最高出价人,那么由于销售合同没有成立就无从按任何合同提出诉讼。在“沃罗诉哈里森”案件中,当法院认为原告不是根据销售合同而是根据一项附属的合同起诉时,大多数法官在思想上似乎有这种反对意见。在拍卖人刊登“无保留”销售广告时,他作出了一个要约,该要约被善意的、参加销售并出最高价的人所承诺:

B.马丁说:我们认为拍卖人由于声明销售是无保留的而与购货人成立了合同;当货主或其代表在拍卖过程中出价,则不管该出价是否被拍卖人拍定,都破坏了上述合同。

但对此“合同”,可提出许多反对意见。假如举行拍卖的广告仅是一个磋商的邀请,那么怎么可以把其中关于销售是“无保留”的规定当作要约?假如出价可在它被接受前任何时候撤回或被更高的出价所超越,那么怎么可以肯定谁是最高的出价人?如果受诺人不一一定要购货,而可随时撤回他的出价,那么什么是诺言的对价(consideration)①?这些反对意见是难以回答的,虽然出价人可能说他已经以出价(bidding)提供了对价,那就是使他自己的出价置于被拍卖人接受的风险之下。

一般要约 (General Offer)

要约可向全世界作出

要约不一定要向某一确定的人(an ascertained person)作出,但在被某一确定的人承诺之前,不发生合同。

下列例子可使这一提法得到最好的理解:

一家保险公司作出要约愿向找到并归还他们所承保的一枚值钱的金刚钻饰针的任何人给付报酬。某人得知该要约后,找到并归还了饰针。他有权要求报酬。

以广告方式向广大公众作出愿对提供某种服务的人给付报酬的要约,为每个因此而知情的人有效地创造了承诺权。但只有当个别的人(an individual person)完成了所规定的服务,而不是在此以前,才产生给付报酬的合同责任。

困难

这种要约也提出更多实际的困难。

按照要约人所要求的行为的性质以及作出要约的环境,要约可容许只被一个人或被许多人所承诺。在前一种情况下,要约一经承诺,即告完结;而在后一种情况下,它对不论多少人的承诺都保持开放。例如,有这样一个要约,它愿为找到一枚特定的金刚钻饰针或为提供关于一个特定人的死亡地点和日期的消息给予报酬,要约人显然不打算为同一事物偿付几次。所以,当要约愿为得到某项消息给付报酬而所需消息从几个来源到达要约人时,应认为:提供消息最早的人有权得到报酬。

另一方面,我们可遇到一种可被许多人承诺的要约,而这种承诺是以完成要约中所提的条件来表示的。在“卡里尔诉石炭酸熏剂公司”一案中:

①对价是构成合同的重要因素。在一个有法律效力的买卖合同中,买卖双方必须承担相对的义务,如一方提供商品或劳务,另一方支付金钱或其他代价。这里所指的商品、劳务或金钱,就是对价。

——以上注解,除©系原注外,余均系译者注。

石炭酸熏剂公司通过广告提出要约，愿向按照印就的说明书在两周内每天使用熏剂三次后仍染上日益加剧的流行性感冒或因受寒而引起任何疾病的人给付一百英镑。它又说已将一千英镑存入联合银行“以表示我们对这件事的诚意”。卡里尔夫人按照说明要求使用熏剂后仍患流行性感冒，因而对该公司提出控诉，要求偿付所许诺的报酬。

这家公司被判应负责任。有人主张，应先向该公司作出承诺通知 (a notification of acceptance)。法院认为：这种情况，正如在为取得消息或为重获失物而愿偿付报酬的情况一样，除了履行要约条件外，不需要对要约作出承诺。有人还主张：所指的要约不过是广告或是自我吹嘘，凡有理智的人都不会认真对待它。但是关于存款一千英镑备用的声明则被认为是要约具有诚意的证据。这是一个要约可被许多人承诺的例证，当卡里尔夫人履行了要约所规定的条件时，她就已经承诺了该要约。

要约的传达 (Communication of the Offer)

要约必须被传达到

要约只有当它被传达到受约人时才生效。

这一规则不象看上去那样是不言而喻的。假如甲方在要约中对一个行为作出诺言，而乙方在不知道该要约的情况下作了这个行为，当他后来了解到有这样的要约时，是否能要求甲方履行该要约？回答是无容怀疑的：乙方不能承诺一项他从来没有听到过的要约。然而，在“吉布森诉普罗克脱”一案中，一个区法院认为：一名警察由于向警长提供了情报，虽然事先似乎并不知道有一张传单许诺报酬，但他仍有权要求偿付该传单中所许诺的报酬。据称，由于案情并不清楚，这是一个不能令人满意的判决，因此不能被认为具有约束力。一项美国判例——“菲奇诉斯纳达克”通常被作为一个相反的例子来引证。该案断定一个人不能对他事先不知道的要约中所提出的报酬有所要求。后一判决在原则上无疑是正确的。一个人作了一个行为，但他并不知道对该行为曾有要约许诺给予报酬，则既不能说他与要约人之间有意愿上的一致 (a consensus of wills)，也不能说他的行为是为了对诺言而作出的。根据合同法观点，他没有起诉权利。然而，假如他知道这个要约，但他所完成的行为并不是由要求报酬的动机所激发的，这种动机是无关重要的。所以，在“威廉诉卡沃庭”一案中，原告在知道有报酬的情况下，提供了情况从而导致对谋杀犯定罪，纵然她所以提供情报祇是“为了良心上的安慰和希望日后能得到宽恕”，法院认为：她有权要求报酬。她的承诺可与要约联系起来。

交叉要约

要约的传达和随后的承诺的必要性也说明了为什么两个相同的交叉要约 (cross offers) 不能构成合同。除非一个表示 (manifestation) 是依据另一个表示作出的，愿意做同样交易的两个表示不能构成合同。在“蒂恩诉霍夫曼”一案中：

在 1871 年 11 月 28 日，被告写信向原告作出要约，愿按每吨六十九先令卖给他八百吨铁，并愿按同样价格出售更多数量。在同一天，原告写信给被告要约愿按六十九先令购买八百吨铁，并愿按较低价订购更多数量。双方信件在邮寄中交叉。原告满以为在任何情况下，一份按每吨六十九先令的八百吨合同已经成立。

财务法院的大多数法官认为：被告对同时发出的要约不受约束，因为在作出每个要约时，

对另一个要约是一无所知的。

如要约未被传达到，沉默不表示同意

如甲方未经乙方要求或未被乙方知道而为乙方工作，他能否为他的工作价值起诉？法院的答复：一个人不能被迫接受和偿付他没有机会拒绝的事。在这种情况下，沉默（silence）不能被假定为默认（acquiescence）。如果要约未被传达到原定对象，那么就没有被拒绝的机会；因此不可假定为默认。“泰勒诉莱尔德”一案清楚地说明了这一点：

原告被雇指挥被告的船只，并带领某些探险家在尼日尔河上进行一次探险。在探险过程中，他放弃了指指挥，但在被告不知情的情况下，协助船只返航。他对因此而提供的服务要求给予酬劳。

法院认为他不能得到补偿。在被告有能力对服务表示承诺或拒绝的时候，他对服务的承认或承诺的证据可能足以表明一项愿为服务给付报酬的默示合同（implied contract）。但这里，在原告提供服务的过程中，被告从来没有选择承诺或拒绝的机会；所以当他发觉实际情况时，他予以否认。原告的要约由于未经传达，不能被承诺，也不能使他对原定受约人拥有任何权利。

C. B. 波洛克说：假定我在你不知情的情况下擦洗了你的道具，我是否可向你提出偿付要求？你如何阻止这件事？一个人为另一个人擦皮鞋；另一人除了把鞋子穿上还可做些什么？这是否成为偿付擦鞋费的合同证据？

“标准格式”合同

最后，我们必须注意到，如合同条件包含在一张票证、收据或“标准格式”（standard form）文件之中，在某种情况下，如提出文件的人做到了情理上所能期望的一切，将合同条件通知了合同的另一方，就足够了。（待续）