

合 同 法 (LAW OF CONTRACT)

第二章 协 议 (AGREEMENT)

朱向荣 周秉成 译

三、承 诺 (ACCEPTANCE)

承诺的定义

要约的承诺是受约人按照要约人所规定或指明的方式，用语言或行动，表示同意要约的条件。

要约与承诺必须相符 (Offer and acceptance must correspond)

承诺必须与要约一致 (Acceptance must coincide with offer)

如要达成一项合同，受约人的承诺意图 (the intention to accept) 必须表示出来，做到在承诺的事实上或在承诺的条件与要约的条件一致上不留有产生怀疑的余地。这些要求可归纳为一项准则：承诺必须是绝对的，并且必须与要约的条件相符。

不确定的承诺 (Inconclusive acceptance)

判断一项承诺是不是确定的 (conclusive)，所产生的困难可能有三种。所指的承诺可能是：1. 拒绝和反要约；2. 对条件已作过一些修改或增加的承诺；3. 含糊的，或要受以后商定的条件限制的承诺。

1. 拒绝和反要约 (Rejection and counter-offer)

反要约 (Counter-offer)

反要约不能构成对要约的承诺；它相当于对要约的拒绝，从而使要约终止。

例如在“海德诉雷恩奇”一案中：

甲方要约以一千英镑的代价，出售一个农场给乙方。乙方说他愿付九百五十英镑，甲方不同意。后来乙方又表示愿付一千英镑，但甲方拒绝维持他原来的要约。乙方于是提起诉讼要求履行所指的合同。

可是，法院认为：乙方于接到按一千英镑出售农场的要约后，作出愿按九百五十英镑购买的要约，是于拒绝原要约后随即作出的一个反要约，因此不成立合同。如果乙方仅向甲方

询问是否愿意修改原条件，那就不一定是反要约。例如在“斯蒂文森贾克斯公司诉麦克利恩”一案中，受约人虽曾打电报给要约人就赊账条件的可能性进行询问，他仍可按每吨付现净价（nett cash）四十先令承诺一定数量生铁的要约，因为他仅做了一项业务询问而并不打算拒绝原要约和提出他自己的反要约。

2. 条件的变更 (Change of terms)

提出新条件 (Introduction of new terms)

在承诺一项要约时，可能提出没有包含在要约里的条件，这就不能构成合同，因受约人实际上拒绝原要约并作出了他自己的反要约。

在“琼斯诉丹尼尔”一案中：

甲方向乙方作出要约，愿按一千四百五十英镑购买乙方的一项产业。乙方在承诺该要约的函件中，附寄供甲方签字的合同一份。该文件包含许多在原要约里从未提及的条件，如押金的支付、完成合同的日期、提供所有权状。

法院认为合同不成立，因为要甲方受承诺条件的约束和要乙方受要约条件的约束，都是不公平的。同样，在“布罗格顿诉都城铁路公司”一案中，受约人在要约人所提出的草约中加上仲裁人的姓名，这相当于对合同条件作了实质性的变更，从而使承诺与要约不符；但受约人提送草约一事构成一项可为要约人承诺的反要约。

“格式战” (“Battle of forms”)

在现代商业实务中，产生了一个尚未为法院解决的特殊问题。这就是“格式战”问题。例如，某人用一张包含或提到他自己的标准贸易条件 (standard conditions of trade) 的格式，向对方作出要约订购货物。卖方则用包含或提到卖方自己的标准贸易条件的格式，确认该项订货而“承诺”要约。按严格的法律观点，该项确认相当于反要约；因此买卖双方并未达成合同，除非或直到买方采取一些其他行动，如收到并接受货物，以表明他承诺卖方向他所作的反要约。然而，认为在此以前不存在任何合同的想法，与商人的理解或商业习惯的要求是不相符的。虽然有上述严格的法律分析，但认为一项立即有约束力的合同已经订立的想法是较可取的。可是这一合同是根据卖方的条件还是根据买方的条件订立的呢？在争论时可以说，卖方在承诺买方的要约时，已放弃了他自己的承诺条件，因而合同是根据买方的条件订立的。但是我们认为更好的见解是：在这种情况下，如要约人接到一项条件不同的承诺后，不将他的分歧点迅速通知受约人，则合同的条件应包含要约的条件并受承诺中所提出的修改 (modifications) 的限制。所以在上述例子中，交易是根据卖方的条件达成的，因为在格式战中，放“最后一枪”的是卖方。

3. 含糊的或有限制的承诺 (Equivocal or qualified acceptance)

不肯定的或有限制条件的承诺 (Acceptance in indefinite or qualified terms)

承诺必须毫不含糊地和不加限制地同意要约的条件。例如，“你方定单正受到我方注意”的答复，似太不肯定，因而不能成为一项承诺。承诺也可由于提到正在准备更为正式的合同或由于提到有待进一步协商的条件，从而受到限制。在此情况下，协议是不完整的，因些不构成有约束力的合同。

承诺的传达 (Communication of the Acceptance)

思想上的同意是不够的 (Mental assent insufficient)

一般地说, 承诺是指已经传达的承诺。什么算是传达, 究应传达到多远才算抵达要约人, 是将在本节中讨论的问题。在此只需说明: 承诺必须不仅仅是思想上的同意。

刊登在司法年刊上的一个老判例主张, 当一块土地上的产物被按一定价格向某人作出要约时, 如某人于验看后感到满意, 那么在他看到和认可买卖标的物时, 合同即告成立, 财产即行转移。但布赖恩首席推事说:

“我认为抗辩不能成立, 因它没有表明受约人已向要约人证实他的满意。按照常识, 人的思想是不可审究的, 连魔鬼也不知道人的思想。如果你已经同意买卖使你满意, 你除应将这一想法向对方表明外, 不必再做什么, 因这已成为事实。”

这个法官的正式意见被布莱克伯恩公爵在上议院赞许地引用以证实一项规则: 当承诺人已经做了一些表明他的承诺意图的事, 而不是当他已经在思想上决定如此做时, 合同才告成立。这种情况发生在“布罗格顿诉都城铁路公司”一案中:

上诉人曾在没有正式协议的情况下, 向被上诉人供应了一定时期的煤炭供其机车使用。后来有人建议双方应订立合同, 并由被上诉人的代理人拟就草约。草约送交上诉人后, 他填充了空白 (包括一个仲裁人的姓名), 并作了一些文字上的修改。然后, 他签字并注明“同意”, 将合同退回被上诉人。被上诉人的代理人将文件放进抽斗, 并一直把它放在那里。双方看来好象已经同意按所订条件订购和供应煤炭, 但是在他们之间发生了争执, 上诉人抗辩说他不受协议的约束。

上议院驳回了上诉理由。因为事情已经清楚, 上诉人加上仲裁人的姓名, 是在实质性项目上对草约作了改动。由于上诉人的承诺不是按照与要约相同的条件作出的, 所以草约不能被视为已由上诉人签署承诺的一项肯定的要约。但是否可把上诉人送交经改动过的草约一事作为要约, 其条件已被被上诉人所承诺呢? 仅凭被上诉人的代理人将信件 (即改动过的草约——译者注) 放入抽斗的事实作为他已默认该项要约是不够的, 因这件事本身不能构成承诺。但被上诉人随后的订购并接受煤炭, 是表明当事人之间已按草约条件形成合同关系的强有力的证据。上诉人因此要受约束。

承诺必须被传达到 (Acceptance must be communicated)

由此可见, 思想上的承诺或默认不能成为承诺。承诺意图的缄默形成 (a tacit formation) 是不足够的。而且即使有一些能证实该意图的公开行动或言论, 按英国法律规定, 除非和直到承诺被传达到要约人, 承诺还是不完整的 (not complete)。林达利推事说过: “毫无疑问, 作为一项一般的规则, 当要约被作出后, 为了达成有约束力的合同, 它不仅必须被承诺, 而且该承诺必须被通知到。”

非受约人所作的传达 (Communication other than by offeree)

随着发生的问题是: 承诺是否必须由受约人或由受约人授权的代理人传达? 在“鲍威尔诉李”一案中:

原告是一所学校的校长候选人。在有权任命校长的董事会通过任命决议后, 一名董事以

私人身份将发生的事情告知原告，但原告并未得到其他通知。后来董事会撤销了决议，原告未被任命。

法院认为：由于没有受整个董事会授权的通知，所以不存在完成的合同 (completed contract)。据称：“董事会没有按照通常应采取的途径授权作出通知，这一事实本身就意味着他们要对已作出的决定保留重新考虑的权力。”但是按照传达的规则，要约人有权了解一项有约束力的合同是否已通过承诺而成立。如果没有上述含意，即使承诺不是由受约人传达到要约人，而要约人已被提醒或被告知他的要约已被承诺，那就似乎没有理由（确实有理由者除外）可认为一项合同不该产生。

传达的放弃 (Waiver of Communication)

放弃 (Waiver)

由于传达的目的是为要约人的利益，他可明示或默示放弃这个要求，并满足于一项未经传达的承诺。这样，在某些情况下，即使承诺尚未为要约人所知悉，它仍可被认为已经作出。在此场合，有两件事是必要的。要约人必须明示或默示地同意按一种特定的承诺方式通知即可。受约人必须有能作为承诺意图证明的，并与要约人所指定的承诺方式相符的，一些公开的行为或行动。

关于这个问题的法律，鲍恩推事在“卡里尔诉石炭酸熏剂公司”一案中陈述如下：

“不容怀疑，作为一项通常的法律规则，对要约所作的承诺应被通知到要约人以使两个思想可能趋于一致。除非这样做，两个思想可能是有分歧的，因此按照英国法的规则——我不谈其他国家的法律——缺少成立合同的意愿的一致 (consensus of wills)。但是对该原则应作下述明确的解释：因为承诺的通知是为要约人的利益而规定的，所以在要约人认为适当时，他可以免除对他自己的通知。同时，我认为如要约人在要约中明示或默示地指出，一种特定的承诺方式就足以构成有约束力的交易，那么受约人只需按照指定的承诺方式去做即可。又如要约人在要约中明示或默示地指出，只需按照他的建议作出行动而不必向他传达承诺，那么，履行要约的条件，就是一项足够的、不需要通知的承诺。”

我们记得在提出上述意见的案件中，石炭酸熏剂制造商邀请公众履行一项条件，卡利尔夫人虽然未把承诺传达给该制造商，但通过履行要约的条件，就足以约束他们。

诺言对行为 (Promise for an act)

“单务”合同 (“Unilateral” contracts) 往往属于这种性质。受约人除了履行合同外，几乎不可能用其他方法表明他的承诺。这在前文述及的一般要约 (general offers) 的情况下尤其如此，如要约是向全世界作出的，而履行被明白地指定为承诺的方式。为提供消息或送回走失的狗支付报酬的要约，并不期待从每个获悉该要约而决定去查明情况或寻找失狗的人得到承诺通知；他可能已经得到消息或找到失狗，因此除了把它送交要约人外，不需再做什么。

但是当一个人收到一项可用履行作为承诺的要约时，他必须慎重考虑根据要约的性质和条件是否允许受约人免除承诺的通知。假如甲方用信件告知乙方，如乙方送交他某种货物，他将收受并支付价金，这样的要约可用发送货物来表示承诺。可是，如果一份遗嘱的受托人通知一个年金受领人，表明愿以现金赎买她的年金享受权，她在未与他们作进一步联系的情况下，签署了一份放弃年金享受权的文件，这并不构成买卖年金享受权的合同。正如

法院所指出的，不可能设想要约人准备让受约人仅以签署一份文件来进行承诺；受约人向要约人作出承诺的传达是必要的。在作出决定前，必须考虑每一案件的具体情况。

沉默的承诺 (Acceptance by Silence)

沉默或不行动 (Silence or inaction)

如受约人没有对要约作出答复，他的沉默或不行动是否可作为承诺？在原则上，把沉默解释为承诺是困难的，因为并没有对要约人作出承诺的传达。但是，假如要约人已表明他满足于以沉默作为承诺而放弃传达，那么他就不能以受约人没有答复为理由要受约人在拒绝要约或将合同责任强加于他之间作出选择。要约人虽可规定承诺方式和时间，但他不能规定拒绝的方式和时间，以便在对方未按特定方式或时间作出拒绝时，把合同强加在他身上。例如在“费尔特豪斯诉宾特利”一案中：

麦尔特豪斯用信件作出要约愿以三十英镑十五先令购买他侄子的马，并称：“如果我不从他那里听到什么，我将认为这匹马已按三十英镑十五先令的价格归我所有。”他的侄子没有答复这封信，但告知拍卖人宾特利在出售他的农场牲畜时保留这匹马，因为他打算把它留给他的叔父费尔特豪斯。宾特利错误地将马售出，于是费尔特豪斯对宾特利起诉，指控他转卖他的财产。

法院认为：由于在举行拍卖前该侄子从来没有向费尔特豪斯表示过他对要约的承诺，因此并不成立转移马匹产权的交易，所以费尔特豪斯无权对出售马匹提出异议。威廉斯推事说：“很明显，除非侄子愿意遵照信中的条件来表示拒绝要约，叔父无权强使他按三十英镑十五先令出售他的马。”

未经要求的货物 (Unsolicited goods)

在较近的年代里，这一原则可用发送未经要求的货物的做法来加以说明。例如，一个出版商在未接到订单的情况下把一本书寄给预期的顾客，并在附信中声称：“如你不在某日前退回，我将认为你已购买此书。”没有疑问，他不能用这种方法把一项合同强加于一个不愿买书的人。但没有法律知识的人可能被导致错误地认为他们必须偿付书价。而出版商以后的来信往往是旨在加强这种误解。为此，立法机构在1971年制订了“未经要求的商品和服务法案”(Unsolicited Goods and Services Act)，根据该法案，未经要求的商品的收货人，在某些情况下可把这些商品当作无条件的赠品，如供货人要求付款或以法律诉讼相威胁，他可能要负刑事责任。

另一方面，可发生较合理地从沉默推定承诺的情况。例如，当事人之间以往的交易是在卖方对定货不作出承诺通知而以发货来完成的基础上进行的，实践使要约人认为这种做法将继续下去。假如要约人规定承诺可用沉默或不行动来表示的话，那么更可以认为有意承诺要约的受约人方面的沉默或不行动足以构成合同。然而，这个观点与“费尔特豪斯诉宾特利”一案的决定相反。在该案中，我们可以注意到侄子完全有意承诺他叔父的要约。无疑，在很多案件中，沉默的意义是含糊的，因而不能成为承诺。但是，象在“费尔特豪斯诉宾特利”案件中，如果必要的承诺意图(necessary intention to accept)可以被证实的话，那么说合同不存在，似乎没有令人信服的理由。

无论如何，如受约人虽曾有合理的机会可拒绝一个要约的行为(an offered performance)，

但实际上却利用了它，那就可推定受约人已经承诺了要约。假使要约人在表明他期待得到偿付的情形下送交受约人一罐未经要求的果酱 (a pot of unsolicited jam)，如受约人因用掉了果酱而从这个行为得到好处，要约人可以收回价金。

通过信或电报的承诺 (Acceptance by Post or Telegram)

诺言对诺言 (Promise for a promise)

在要约的条件中明示或默示地指出，对要约的承诺必须由受约人作出回复诺言 (by a return promise) 而不能只是作出某些作为或不作为 (not by the performance of some act or forbearance) 时，一般规则是明确的：承诺必须被传达到才能生效。但是在某些例外的情况下，为了方便起见，法律可以认为在承诺到达要约人之前他已受约束。这在用信或电报作出承诺的情况下就是如此，“当信件投邮或电报送入邮电局时，承诺即已完成”。

要了解对这一点的权威性观点，必须懂得：向一个不能立刻传达到的人作出的要约，在要约人所规定的时间或按交易性质属于合理的时间终了前，保持开放并随时可被承诺。在此期间这个要约是一个持续性要约 (a continuing offer) 可通过承诺而达成合同。如在“亚当斯诉林德赛尔”一案中：

被告于1817年9月2日发信向原告作出出售一定数量羊毛的要约并附告“邮复”。如要约的信件是被正常地传递的话，答复本来可于7日收到；但信件被误递，直到5日才到达原告，所以原告于当天寄出的承诺到9日才为被告所收到。可是，在8日（即承诺到达之前），被告将羊毛售予另一客户。原告以违约起诉。

此案的判决根据，因过失问题而变得复杂，原告坚持延误完全是由于被告误递要约所造成的。但被告代表所作的抗辩称，在承诺的信件实际被收到以前当事人之间并不存在合同。法院的回答是：

“如果是这样的话，合同就永远不能通过邮递来达成。假如在收到答复以前，被告不受已为原告所承诺的要约所约束，那么原告在收到被告关于他们已收到承诺并表示同意的通知以前，也不应受约束。事情就会这样无止境地进行下去。”

这段话的逻辑或许是可以争论的；无疑有必要由法院对邮递承诺的时间订立一些明确的规则，从方便的角度看，承诺生效的时间是在信件投邮而不是在信件到达要约人的时候。

合理性 (Rationale)

曾作过很多尝试来有分析地确立这一规则。一种推理的方法是，试图把邮政局不仅在递送要约方面，而且在接收承诺方面，看作是要约人的代理人，以消除关于意愿一致的困难。但用这种方法来看待一笔交易，存在一定的人为性。另一种推理认为，要约人在他的信件递送过程中的每个时刻不断地向受约人作出同一要约，因此当后者对要约作出承诺时，合同即告达成。但这并不说明为什么邮递可无需通知 (without notification) 而独特地构成承诺。更好的解释似乎是：如果承诺信件的延误或遗失会引起显然可能发生的困难，那么就需要有一定的规则来加以解决，而法院所作出的规则，不论它是否能在逻辑上得到证实，与其他任何规则相比可能同样令人满意。在“亨桑诉弗雷泽”一案中，一份面交的书面要约被受约人通过邮寄信件所承诺，法院认为，从作出这种承诺时起，合同即告达成。赫谢尔勋爵说：

“我愿意这样来陈述这个规则：在符合当事人的意图，根据人类通常的习惯，信件可用作传达承诺的一种手段的情况下，承诺一经投邮即告完成。”

要约人为了保护自己，总是可以要求得到实际的承诺通知 (actual notification of the acceptance)，同时从实际观点看，这个规则将阻止要约人在承诺尚在传递途中撤销他的要约，以使受约人能信赖业经发出的承诺而行动。此外，在承诺的信件发生延误或遗失的情况下，往往是要约人首先询问为什么对他的要约没有收到答复，而不是受约人询问他的承诺是否已被收到。

承诺误途的风险责任 (Burden of risk that acceptance may go astray)

这个规则的更明显的后果之一是要约人必须对承诺信件的延误或遗失承担风险。在“火灾和车祸保险有限公司诉格兰特”一案中：

被告作出承购原告公司股票的要约后，保险公司的秘书备妥股权分配书并邮寄给被告。但该信从未到达目的地。后来保险公司破产，被告拒付股款。

上诉法院认为，被告仍应作为股东而负责偿付股款。但如果延误或遗失是由于受约人没有正确写明地址或少付邮资的过失而造成的，那么似乎只有在要约人于正常的时间内收到承诺的时候，承诺才生效。

关于用信和电报承诺的原则曾被认为只是一般规则的例子用来说明，如要约人明示或默示地指定承诺方式，而它作为传达的方法被证明是无效的或不足够的 (nugatory or insufficient)，要约人应由此自负风险。假定甲方通过送信人把一项要约过湖送交乙方，要求乙方于指定时间鸣枪或点火传达他的承诺。试问，如果风暴使人听不见枪声，或浓雾阻挡了火光，乙方为何要遭受损失？可是，至少在即刻传达 (instaneous communication) 的场合下，似乎没有这样的一般规则。用一个司法上的例子来说明：如用电话向一个人作出要约，正在对方答复时线路中断使要约人听不到对方承诺的话，合同就不能成立。又如一个人隔河或隔院向对方叫喊，但答复因被头顶上的飞机声所淹没而不能为要约人所听到，在那时合同不成立，受约人必须重复他的承诺以使它成为有效。因此，关于函电承诺风险的规则似乎系这两种传达形式所特有，它们成为承诺必须被传达到要约人的一般规则的特殊例外。

承诺的地点 (Place of acceptance)

当我们考虑关于决定合同在何地成立的情况时，这个争论就被充分地证实。在必须查明应用两个国家或管辖范围的那一个国家或管辖范围的法律来确定合同的合法性或执行合同的程序时，这一点也许是重要的。在“恩托亚斯有限公司诉迈尔斯远东公司”一案中：

原告是一家在伦敦设有办事处的英国公司；被告是一家在荷兰阿姆斯特丹设有办事处的美国公司。每家公司都在各自的办事处装有一架电传打字机，通过“电传”(Telex)系统可取得直接和几乎即刻的传达。原告用电传向被告作出一项出售一定数量金属的要约，被告用同样方法予以承诺。后来，当事人之间发生了争执，原告要求批准对在美国的被告发出传票；根据法院的规则，如合同是在英国订立的，这一步骤是准许的。

上诉法院认为应该批准这个请求。因为一项通过“电传”达成的合同不能成为“承诺在被传达到之前是不完整的”一般规则的例外。很清楚，当原告收到答复时，合同即告成立，这件事发生在伦敦。但是，如果传达的方法是用信或电报，那就要适用不同的规则，即当信件投邮或电报递入邮电局时，合同即告完成，并且合同就在当地成立。所以在“柯旺诉奥康纳”一案中，一项合同通过两个电报而成立——一个电报是要约，另一个是承诺。争论的焦点要求明确诉讼的全部起因应发生在受诉法院（伦敦市的市长法院）的管辖范围内。由于承

诺的电报是从该市发出的，法院认为合同在该地成立，因而诉讼的全部起因发生在市长法院的管辖范围内。

规定的承诺方式 (Mode of Acceptance Prescribed)

未经认可的方式 (Unauthorized modes)

如要约的条件或情况仅建议承诺的方式，受约人只要采用一种不会造成延误并使承诺为要约人得悉的方式，似乎就不受这种建议方式的约束。背离通常的或指定的传达方法，可能会使受约人负担承诺延误的风险。在承担这种风险下，一项面交的要约可用信件来承诺，或一项邮递的要约可为搭乘火车前来的使者所承诺。但是，如要约人明白地规定了传达的方式，他是否可以把不按照这种方式的传达视为无效？在“埃利森诉亨肖”一件美国案例中：

埃利森作出要约，愿向亨肖购买面粉，并要求用送交要约的车辆把答复在哈珀码头交给他。亨肖却将承诺的信件邮寄乔奇城，以为这样可使承诺更快地到达要约人。他作了错误的估计，该信到达时间较预期应该到达的时间为晚。

美国最高法院认为埃利森有权拒绝购买面粉，并说：

“根据合同法一项不可否认的原则，一个人向另一个人作出交易的要约，在它被后者承诺以前，不能使前者按要约的条件承担义务。除非得到要约人的同意，对要约条件的任何限制或背离 (any qualification of, or departure from) 都使要约无效。”

同样的原则可能应用于英国法：如要约人在要约条件中规定承诺必须按特定的方式作出，他有权宣称，除非承诺按照这种确切的方法作出或传达，他不受约束。

但应注意的是，在“埃利森诉亨肖”一案中，受约人既不将信件送到要约人所指定的地点，也不采用要约人所选择的并被证实为较迅速的传达方法。可是，除要约人曾规定承诺必须按所指定的方式而不能按其他方式作出者外，似乎没有足够的理由可以认为，由于受约人采用了对要约人并无不利的、但不同于指定的承诺方式，而合同不能达成。

承诺的撤回 (Revocation of the Acceptance)

最后一个问题是承诺的撤回。既然按照一般规则承诺在未传达到要约人之前是不完整的，因此在这一情况发生前承诺可随时被撤回，但以撤回的传达先于承诺到达为限。不过，邮递的承诺又如何呢？由于承诺的信件一经投邮，承诺即告完成，用电话或电报撤回承诺，即使它先于信件到达要约人，仍然无效。据称这是一个公正而合乎逻辑的结论；否则受诺人可以出尔反尔，既可在有利时把邮递承诺作为是肯定的，又可在情况突然变成不利时有机会把它撤回。另一方面，也有人主张要约人不会因这种撤回而遭受损害，因为在承诺到达前他并不了解承诺的事实，而到承诺抵达时他已经被告知撤回。在这一点上，英国并没有直接的权威性的说法，但比较妥善的见解是受约人不能这样撤回承诺。例如，有人在波动的市场上要约出售股票，如受诺人可在股票价格上涨时用他的邮递的承诺约束要约人，而当市价下跌时可发出撤回，这显然是很不公平的。如果受约人选择用信件发出承诺，那么没有理由可以认为，他有改变主意的机会。正象合同是由双方当面订立时，他不能享受改变主意的权利。

实施这一解决问题的办法应不损害要约人。如要约人根据受约人表明的撤回意图采取行动，例如出售了作为要约标的物的股票，受约人不能再变更他的主意，并依据邮递承诺的规则，以违约为由，要求损害赔偿。

(待续)