

合同法 (LAW OF CONTRACT)*

第二章 协议 (AGREEMENT)

朱向荣 周秉成 译

四、 要约的终止 (TERMINATION OF THE OFFER)

承诺一经被传达到要约人,就不可撤回或取消。一项要约在被承诺之前,不产生法律权利,并可在任何时候予以终止。要约的终止可在多种情况下发生:它可在被承诺前撤销,或被要约人拒绝;它也可因未被承诺而过时失效,或因要约人或要约人死亡而终止。

要约的撤销 (Revocation of the Offer)

撤 销

与撤销要约有关的法律,可归纳为两条规则:

1. 要约可在被承诺前随时撤销。
2. 要约因被承诺而成为不可撤销。

承诺前有效

第一条规则可用“奥福德诉戴维斯”案件来说明:

被告向原告作出书面要约:如原告为另一公司贴现票据,他们(被告)愿在十二个历月 (calendar months) 期间,保证在六百英镑范围内偿付这种票据。原告贴现了一些票据,并按时得到偿付,但在十二个月届满之前,作为保证人的被告,撤销了他们的要约,并通知原告不再对其他票据进行保证。原告继续贴现票据,其中一部份没有得到偿付,因此就保证问题,对被告提起诉讼。

法院认为撤销是对这一诉讼的有效辩护。所指的保证是一个为期十二个月,以诺言对行为 (promises for acts), 对贴现作出保证的要约。每次贴现使要约变成一个恰如其值 (pro tanto) 的诺言,但除了对在通知撤销前所作的贴现外,整个要约可随时被撤销。

应该注意到,在“奥福德诉戴维斯”一案中,被告仅因许诺在十二个月中保证偿付一事,并不排除他们可在这段时间届满之前撤销诺言。按英国法的一项规则,一个使要约保持有效的诺言,必须有对价 (consideration) 使其发生约束。因此,为了使保持要约有效的诺言具有约束力,只能在要约人得到一定好处,或者要约人遭受一定损害的情况下,才能实现。在这种情况下,要约人被称为“购买一项特权” (purchase an option); 这就是说,要约人因收到一项通常是以金钱支付的对价,而约束自己在规定时间内不撤销他的要约。这样,要约人用他自己的诺言,阻止本人行使撤销要约的权利。但是,在他没有收到保持要约有效的对价的场合下,他实质上是说:“你可以在某一时间内承诺要约,但这个限制完全是为了我的好

处，我并不同时作出不撤销要约的有约束力诺言。”这一规则曾经受到指责，但除了两个例外，它似乎是一项恰当的法律。

例 外

第一个例外是关于蜡封要约。一项蜡封要约，看来是不可撤销的，因为单方执行的合同是一份事实陈述书，一经作出，不能撤回。第二个例外是法令的规定。根据 1948 年通过的公司法第 50 节第(5)款的规定，对一家公司股份的申请，在一定情况下不得撤回，直到公布认股单后三天为止。

承诺后不得撤销

一项要约因承诺而不得撤销的规则，可用“大北铁路公司诉威森姆”一案说明。和“奥福德诉戴维斯”案一样，这是一笔包括一项有持续性关系的交易：

原告公司登报招标供应该公司在 1871 年 11 月 1 日至 1872 年 10 月 31 日期间可能需要的某种铁制品。被告按照一定条件及原告公司“可能随时订购”的一定数量，投标供应所需产品。该标被原告公司所接受。在一定时期内，原告按投标条件定购货物并得到履行，但被告拒绝履行原告的最后一笔定货。原告以被告没有执行这笔定货为理由，对其提起违约之诉。

注意当事人之间的确切关系，是重要的。原告公司用广告请所有铁商进行投标，即规定他们准备作出的要约条件。被告的投标，规定了可能在今后十二个月内任何时候或按任何次数接受的要约条件。接受投标本身并不构成合同，这仅仅是原告公司的一个通知，即他们把被告的投标视作一项长期要约(a standing offer)，并表明当他们需要所供物品时，愿意予以承诺。每一次新的定货构成对该长期要约的一项承诺。如被告想撤销他的要约，他是可以这样做的，但这只是对将来而言；在当时，他有义务履行任何已经作出的定货。所以法院认为，他应负违约责任。

单务合同

在前面曾提到过的在为了回复一项诺言而作出一项行为的“单务”合同('unilateral contract)的情况下，产生过一些困难。如果有一个人对另一个人作出诺言，在后者履行一项规定的行为时付给他一定金额，那么，对要约的承诺，是在那一个具体时刻完成的呢？对这个问题的传统回答是只有在实际履行了该项行为时，承诺才算完成。由此得出的结论是：在这一时刻之前要约人有撤销他的要约的自由。例如，一家早餐食品制造商作出一项要约，声明对在以后三个月内吃掉他们的早餐食品一英担（注：即 112 磅）的任何人，支付一百英镑。他们可以在两个月过去后撤销他们的要约——使几乎完成交易的一些人受损，而使他们自己得利。或者举一个司法上的实例：一个人对另一个人作出要约，如果后者去纽约，他就给付一百英镑。他可以在对方已在中途的时候，撤销要约。

为了避免这种不公平的结果，F. 波洛克爵士认为，应在接受要约和履行规定行为之间划出区分界线：当受约人开始履行合同时，承诺即告完成（因而要约人在这个时间之后，不能有效地撤销要约），但是，直到受约人全部履行规定的行为时，要约人不受给付一百英镑的约束。这个观点曾得到司法界的一些支持。在“欧林顿诉欧林顿”一案中，某父答应他的儿子和媳妇，当他们分期付款他们所住房屋的抵押借款后，该屋就归他们所有。他们在父亲知情的情况下，开始付款。对此，邓宁推事认为，这个诺言不得撤销：

“这位父亲的诺言，是一项单务合同——一项对分期付清押款的行为所作出的交付房屋的诺言。当这对夫妇开始履行规定的行为时，他不得撤销诺言，但是，如果他们没有完成或不履行他们的行为，那么他就不再受诺言的约束。”

根据邓宁的见解，要约人不能撤销他的要约，但他履行他的义务的责任，是以受约人履行规定的行为为条件的。

一位美国学者也曾提出过：每一个这样的要约含蓄地包括另一个要约，即在受约人开始执行规定的行为时保持主要的要约在合理时间内有效。但是在“莫里森轮船公司诉王室”一案中，提出了第三种看法。在该案中，上议院含蓄地排斥了波洛克爵士的解决办法，而认为开始执行所规定的行为本身，并不把要约转变为合同，从而把履行诺言的义务强加于许诺人的身上，受约人因此不能坚持完成规定的行为和要求所许诺的金额。但霍尔丹子爵提出，“许诺人承担着一项不撤销他的诺言的义务，否则可对其提出损害赔偿之诉或要求他负担受诺人应得的款项。”

当然，也许要约的性质本身或作出要约的场合表明：要约人从来没有使要约成为不可撤销的意图。否则，如要约人于受约人完成所要求的行为之前撤销要约，英国法是不会拒绝给予受约人以补救办法的。

撤销必须被传达到

还必须说明的是撤销与过期 (Lapse) 有别。为了使撤销生效，它必须被传达到对方。我们已经了解，在某种情况下，承诺不必在实际上被通知到要约人；把一封信件投邮，做一项行为 (the doing of an act)，可构成承诺而成立合同。一项要约的撤销，是否可以同样用一封撤销要约的信，或者把报给乙方的货物出售给甲方的方式来进行传达呢？在实际上，无可怀疑，这些方法是不够的。除非已使受约人确实知悉，一项要约的撤销并没有被传达到。关于这方面的法律问题，已在“伯恩公司诉天赫文公司”一案中解决：

被告于10月1日在卡迪夫写信，向在纽约的原告作出一项要约，并要求用电报答复。原告于11日接到信件后，立刻按来信所要求的方式加以承诺。但被告于10月8日发出一信撤销要约。此信于20日才到达原告。

林德利推事认为，由此而引起的问题有两个：（1）撤销在被传达到对方之前是否有任何效力？（2）把撤销的信件投邮是否等于已传达到受信人？他的意见是：第一，在传达到对方之前，撤销不发生效力；第二，仅仅把撤销要约的信件投邮并不是传达到，因此原告于10月11日所作的承诺，不应受被告的撤销信件已经在途的事实所影响。他指出了任何其他结论会带来的不便：

“如果被告的抗辩能够成立的话，那么任何收到一项邮寄的要约并已予以承诺的人，必须等到他确知撤销要约的信没有在他承诺以前投邮的时候，才可了解他的处境。在我看来。法律原则和实际方便都要求承诺了一项本人并不知道已被撤销的要约的人，应在要约和承诺构成对双方都有约束力合同的立足点上，处于可安全地行动的地位。”

在“亨桑诉弗雷泽”一案中，赫谢尔公爵对此规则作了更简明的阐述：

“我认为对要约的承诺一经投邮即告完成的论点，对一项要约的撤销或修改并不适用。除非这些情况已为受约人所确实了解，它们不能比要约本身更为有效。”

在法律上这个论点的结果是：一个要约人可能被一项他本人并不认为已达成的协议所约束；但是，如果当事人的一方，必须遭受损失的话，由受约人而不是要约人承担损失，是不合情

理的。

狄金生诉多德斯

有人认为“狄金生诉多德斯”一案提出了这样一个论点：当一项要约是出售房地产的要约，它可仅以出售房地产给第三者而予以撤销，而毋须将撤销传达到受约人。

“在1874年6月10日，多德斯给狄金生一份书面备忘录，向其作出以八百英镑出售某房产的要约，并声明此要约保持有效到6月12日上午9时。但多德斯于11日未经通知狄金生，把房产出售给第三者。狄金生虽在事实上已从未经多德斯授权的人那里，得知此项交易，他仍于12日上午9时前通知多德斯，承诺该项出售房产的要约。然后，他提出诉讼，要求对合同作特定给付 (specific performance)*。”

上诉法院认为合同没有成立。詹姆斯推事在说明了一项保持要约有效的诺言可不具有约束力，以及在对要约的承诺完成之前的任何时刻，双方都有同样自由的意见之后，继续阐述他的观点如下：

“据称多德斯可以维护该项自由的唯一办法，是实际地和明确地对狄金生说，‘现在我撤回我的要约。’据我看来，要求必须有明确和实际的要约的撤回 (an express and actual withdrawal of the offer) 或撤销 (retraction) 的主张，是既没有原则根据又是缺乏权威性的。要构成一项合同，必须出现两个思想在同一时刻趋于一致的情况，就是说要有一项要约持续到承诺的时刻。如果不存在这种持续性要约 (a continuing offer)，那么承诺就毫无效果。当然最好有一个人有义务以这样或那样方式让对方知道，在要约问题上他的思想已经改变；但在本案中，犹如多德斯已经明白和清楚地告诉过他‘我撤回要约’那样，原告已经知道多德斯不再想把房产卖给他。倘使这段话是意味着一项未为受约人所知但事实上已作出的要约撤销，可被用来抵制受约人在规定时间内所作的承诺，这必须被认为是陈旧的意愿一致性理论 (the old consensus theory of a contract) 的表现，在目前是没有权威性的。但是这段话是允许给予较为合理的解释的，即法院认为受约人对撤销事实的了解，对于判决具有重要意义，并确定了一项规则：受约人不能承诺一项他知道已被撤回的要约”。

如果情况是这样，那么我们是否必须认定要约人打算撤销要约的消息，不论从什么来源到达受约人，都是有效的撤销通知？这种认定必将带来严重的不便。假定一个商人收到远地贸易联系人的一项规定可在若干天内答复的一批货物的要约，同时一个未经授权的人告诉他要约人已把货物卖给别人或者已答应卖给别人。他将怎么办呢？提供消息的人也许是有根据的，那么，如果他承诺该要约，他的承诺可能是无价值的。或者提供消息的人，也可能是一个搬弄是非或恶作剧者，假使他以此为根据而不作承诺，也可能失掉一笔交易。解决这一问题的答案看来是：由于要约人没有直接通知受约人而撤销了一项要约，应由他证实受约人已从可靠来源获悉要约已被撤回。法院应根据所提供的事实，判断每一件这样的案子，但证实消息是合理可信的责任应在要约人一方。

要约的拒绝 (Rejection of the Offer)

受约人拒绝

要约一经受约人拒绝，应认为已经终止。

如要约人有理由推断受约人无意接受要约，则对该项要约的拒绝，就不一定要明白表示。

因此，一项对要约的拒绝，在要约人获悉之前，似不能起破坏承诺权（the power of acceptance）的作用：

假定甲用信件向乙作出要约。乙在接到信件后立刻写信拒绝要约，在拒绝到达对方之前，乙变更他的主意，用电话承诺了要约。

在甲乙之间，应存在一项合同。但是，我们不应设想一项没有传达到的拒绝，总是不发生效力的。在某些情况下，这会排除承诺于信件投邮时即已完成的规则的实施：

假定丙向丁作出要约。丁在接到要约时，立刻写信拒绝要约。在拒绝到达前，丁改变他的主意，寄信承诺该要约。

在这一点上英国法虽没有权威性意见，但丁似乎不可能要求适用关于邮寄承诺（postal acceptance）的正常规则。承诺的信件如为要约人在拒绝前收到，仅产生一项义务而已。

要约的过时(Lapse of the Offer)

时间过去

由于时间过去，一项要约可被认为已经失效。有时当事人之间明确规定，在一定时间内一项要约将保持有效。关于规定时间的例子是易于提供的。“本要约保持有效，直到星期五（6月12日）上午9时”的规定，允许受约人直到所列明的钟点为止，可随时承诺未经撤销的要约，时间过去后，要约当即失效。同样，一项从现在起在一年内以一定价格供应某种货物的要约或一项从现在起在一年内保证支付为第三者贴现汇票款项的要约，都是可以通过提出定单或贴现汇票，而转变为合同的要约。除了对已经提出的定单或已经贴现的汇票外，这些要约都可随时被撤销，而且无论如何它们将从要约之日起一年后失效。

但是，在大多数情况下，要约人不规定具体时间。这样，在发生诉讼时，将由法院决定什么是要约可被承诺的合理时间。我们已经见到，当承诺是按照要约人所规定或指明的方式作出时，承诺即告成立。例如，假使一项要约是以电报作出的，它暗示要求立刻答复。如受约人不立刻决定作出承诺，或者选用一种将延误他的承诺通知的传达方法，那么要约应被认为已经过时。在其他情况下，合理时间的消逝会终止要约。“维多利亚旅业公司诉蒙蒂菲尔”一案提供了一个有关这种情况的例子：

被告蒙蒂菲尔在6月8日用信向原告公司作出购买股份的要约。直到11月23日他才收到答复，告诉他已把股份分配给他。他拒绝接受。

法院认为由于维多利亚旅业公司的承诺通知延误，要约已经过时，被告没有接受股份的义务。

理 由

解释要约于合理时间过去后失效的根据是：受约人对要约延误作出承诺，那就意味着他已经用他的行动拒绝了要约。根据这个意见，如要约人已知受约人有意要求保持要约有效，则即使合理时间已过，要约仍可不为过时，虽要约是明显地不能保持无限期有效的。另一方面，还有一种解释是应在要约内推定一项条件，即此项要约的持续存在（continued existence）是以承诺是在合理时间内作出为前提的。在此情况下，表明不拒绝要约的意图，可能无关重要。但是有一点是清楚的，如果要约人对承诺规定具体的时限，则该要约是以在规定时间内予以承诺为条件的。

要约人的默示条件

要约的条件可明确指明，它的持续有效性是以情况的存在 (existence of circumstances) 而不是以时间为条件的；而且这种性质的条件也可以是默示的 (implied)。例如，在以特定事物的存在作为合同履行的条件的场合，如果在承诺时，该事物已被毁损或者实质上受到损害，除要约人已经承担这种意外的风险外，该项要约即被终止。因而在“投资有限公司诉史汀生”一案中：

被告签署了一项协议。根据该项协议，他同意按分期付款条件，向原告公司购买一辆汽车。协议中有一条款，规定只有在原告公司签字承诺后，协议才发生约束力。在公司签字前，该汽车被偷走。后来，汽车在受损害的情况下被追回。

很明显，该协议在事实上不过是一项要约，因它期待原告公司的承诺。上诉法院认为，只有车辆实际上保持作出要约时的原状，这项要约才可被承诺。

死亡的影响 (Effect of Death)

要约人的死亡

当事人任何一方在承诺前死亡，可导致一项要约的终止。在原则上，似乎受约人不能在被告知要约人死亡后接受要约。除非它是一项在要约人生前不可能撤销的要约，一项向要约人的私人代表传达的承诺，对他们不发生约束力。但是，如果受约人不知道要约人死亡而承诺了要约，情况又会是怎样呢？一种见解是要约自动终止，而知情与否是没有关系的。但是，“布拉德伯里诉摩根”一案经常被引用以支持另一种主张：如承诺在对死亡不知情的时候已经作出，要约不因要约人死亡而终止。不过财政法院对这一案件（属于一项持续性保证合同）所作的判决表明，法院认为要约人的个人资产应该负责，因为在死亡之前已经达成一项决定性的合同。然而，这是一项应被采纳的主张：一个对要约人的死亡并不知道的受约人，应有权承诺要约，除非根据确实的解释，要约指明了相反的情况，例如，要约人的存在，是交易中一个极其重要的因素。

受约人的死亡

似可认为，在任何情况下，一项要约因受约人的死亡而终止，他的私人代表不能代表他的资产接受要约。

(待续)

* 本译文分四部份刊登于本刊。第一部份“达成协议”和“要约”，载于本刊第二期第35—43页；第二部份“承诺”，载于第三期第33—40页；第三部份“要约的终止”载于本期；第四部份“不完整的协议”和“形成法律关系的意图”，将于下期续完。

* 特定给付 (specific performance) 是指以给付约定的实物作为对合同的履行。——译者注