

提出“准承诺”概念的 依据与意义

余 正

摘 要:在受要约人对要约的答复过程中,会出现以下特殊的情况:一是受要约人往往会对要约的内容作出非实质性的修改;二是在要约答复的传递过程中,可能出现由于传递延误导致要约答复成为迟到的承诺。对于这两种情况,多数国家的法律和国际公约都把它们视同于承诺,但是赋予要约人进行及时否定的权力。本文探讨了提出“准承诺”概念的依据和意义,主张将上述两种特殊的要约答复纳入“准承诺”这一新概念中。

关键词:合同;要约;承诺;准承诺

中图分类号: D912 **文献标识码:** A **文章编号:** 1006-1894(2006)04-0020-03

一、提出“准承诺”概念的依据

一项合同是通过要约和承诺来达成的。在受要约人对要约答复的过程中,如果要使该答复成为一项承诺,关键应当做到两点:一是该答复的内容应当与要约的内容完全一致,二是该答复应当在要约规定的时限内到达要约人。但是随着商品经济的发展,从“鼓励交易原则”出发,世界上多数国家的法律和重要的国际性公约就上述两个要求采取了灵活的态度,作了某些变更和让步。例如,《美国统一商法典》、《联合国国际货物销售合同公约》、《国际商事合同通则》、《欧洲合同法原则》以及《中华人民共和国合同法》对于上述问题都采取完全相同或者非常相似的立场。

就承诺内容上来说,根据传统的大陆法理论,承诺必须与要约的内容完全一致。英美法坚持“镜像原则”,要求承诺必须像要约在镜子中成的像那样与要约完全一致,不允许有丝毫的变更、添加和限制,否则就构成了一项新的要约或者反要约。但是这一规定不利于商品经济的发展,在现实交易中,受要约人尽管原则上同意要约中的主要条件,但是往往会对要约中的某些次要条件作出修改和修正。如果恪守苛刻的“镜像原则”,许多合同都无法达成,有悖于“鼓励交易原则”。基于上述考虑,许多法律都放弃了“镜像原则”,允许受要约人在一定范围内对要约的内容作一些变更。那就是允许受要约人对于要约的内容作出非实质性的修改,但是要约人保留了及时拒绝这种修改的权力。为了具有可操作性,大多数法律对于什么是实质性修改什么是非实质性修改作了明确的界定。例如:《联合国国际

货物销售合同公约》第19条规定:

(1) 对要约表示承诺但载有添加、限制或其他更改的答复,即为拒绝该项要约,并构成反要约。

(2) 但是,对要约表示接受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,除要约人在不过分迟延的期间内以口头或书面通知反对其间的差异外,仍构成承诺。如果要约人不做出这种反对,合同的条件就以该项发价的条件以及承诺通知内所载的更改为准。

(3) 有关货物价格、付款、货物质量和数量、交货地点和时间、一方当事人对另一方当事人的赔偿责任范围或解决争端等等的添加或不同条件,均视为在实质上变更要约的条件。

《中华人民共和国合同法》第30条规定:承诺的内容应当与要约的内容一致。受要约人对要约的内容作出实质性变更的,为新要约。有关合同标的、数量、质量、价款或者报酬、履行期限、履行地点和方式、违约责任和解决争议方法等的变更,是对要约内容的实质性变更。

第31条规定:承诺对要约的内容作出非实质性变更的,除要约人及时表示反对或者要约表明承诺不得对要约的内容作出任何变更的以外,该承诺有效,合同的内容以承诺的内容为准。

就承诺到达要约人的时限而言,在承诺生效是到达主义的背景之下,如果一项对要约的答复在要约规定的时限之外到达要约人,那么这项答复就是“迟到的承诺”。迟到的承诺不是有效的承诺,它是一项新的要约或者反要约。但是,追究迟到的原因,不外乎两种:一种是由于受要约人自身的原因所引起的,另一种是由于传递过程的原因所引起的。对于后者,造成承诺迟到的原因不是受要约人的主观因素,而是传递过程中的客观因素。如果将此迟到的承诺看作是一项新的要约或者反要约,显然对于受要约人是不公平的。为了体现“鼓励交易原则”,维护受要约人的正当利益,针对这一情况,绝大多数法律都采取了灵活的态度。一方面,承认由外部传递过程所引起的迟到视为有效的承诺;另一方面,又赋予要约人对这种迟到的承诺的效力予以及时否定的权力。例如:《联合国国际货物销售合同公约》第21条第2款规定:

如果载有迟到承诺的信件或其他书面文件表明,它是在传递正常、能及时送达要约人的情况下寄发的,则该项迟到承诺具有承诺的效力,除非要约人毫不迟延地用口头或书面通知受要约人:他认为他的要约已经失效。

《中华人民共和国合同法》第29条规定:受要约人在承诺期限内发出承诺,按照通常情形能够及时到达要约人,但因其他原因承诺到达要约人时超过承诺期限的,除要约人及时通知受要约人因承诺超过期限不接受该承诺的以外,该承诺有效。

以上两种对于要约的特殊答复,它们的法律后果是不确定的,最终的效力取决于要约人的反应。如果要约人在收到如此的答复后保持沉默,意味着要约人默认该答复就是一项承诺。如果要约人在收到如此的答复后表示及时的反对,这就意味着该答复就是一项反要约。基于上述事实,它们和真正的承诺还是有所区别的。这种区别在于:在承诺生效是到达主义背景下,真正的承诺一旦到达要约人,就意味着合同的立即达成;而上述的两种答复到达了要约人之后,合同并没有立即达成,而是要预留一段尽可能短的时间(具体时间视具体的情形而定,如此规定是为了保护受要约人的正当权益)等待要约人的反应。如果在这一预留的时间内,要约人没有提出异议,这就意味着该答复转变成为一项真正的要约,合同在该预留的时间结束的时刻开始达成。如果要约人在这一段时间内及时地提出了反对意见,则此类答复就构成了一项反要约,最终没有达成一项合同。因此,合同是否达

成,最终取决于要约人的态度。

通过以上的分析,我们可以看到,上述的两种对于要约的特殊答复,尽管在法律后果上非常接近于承诺,但是它们与真正意义上的承诺还是有所区别的,是属于介于承诺和反要约之间的一种不确定性状态,一味把它们归于承诺或者反要约都是不恰当的。笔者认为,应当引进“准承诺”这一新的概念来反映上述两种对要约答复的特殊性,它所转达的意思是:非常接近于承诺。

二、提出“准承诺”概念的意义

引入“准承诺”这一概念,有利于要约人和受要约人充分认识到上述两种对要约的特殊答复的法律后果,把握合同成立的主动权。

对要约人而言,在收到受要约人“准承诺”的情况下,可以根据实际情况,来决定是否要达成合同。在这种条件下,要约人掌握了合同成立的主动权。如果条件对自己有利,则不需要给受要约人发出任何信号,合同就自动成立。如果条件对自己不利,则要尽快地通过口头方式或者其他方式通知受要约人,明确告诉对方自己不能接受对要约内容的非本质性修改或者自己认为由传递过程所引起的迟到的要约答复已经失效,从而阻止了合同的成立。在此情况下,“准承诺”为要约人避免交易提供了合法的途径。在此值得一提的是,如果要约人接到迟到的要约答复后,无法确定迟到的原因,此时又不想达成合同,要约人保险的做法是:不妨把它视为由外部传递原因所引起的迟到,尽快通知受要约人,要约人不能接受迟到的此要约答复。另外,为了防止“准承诺”给自己可能带来的不利影响,要约人可以根据“约定优先原则”来阻止日后出现“准承诺”。要约人可以在要约中事先明确声明:本要约的内容不允许任何的添加和修改或者要约人不承认由任何原因所导致的迟到的要约答复的效力。

对受要约人而言,如果要约人发出的要约中的条件很好,受要约人很想同要约人按照要约中罗列的条件达成合同,那么受要约人就应当努力确保不出现“准承诺”。为此,受要约人应当做到两点:一是对于要约的内容要无条件地全盘接受;二是要尽量提早发出承诺通知,这样,即便传递过程有所耽误,也能够保证承诺通知能够在要约规定的时限之内到达要约人。为了达到上述目的,受要约人也可以同时采用几种不同的传递方式发送要约答复,在此条件下,即使某一传递方式发生延误,也能够保证由其他方式传递要约答复及时到达要约人。这样的话,受要约人就可以做到万无一失,保证合同的达成。即便要约人在收到承诺后表示后悔,不想达成合同,也为时已晚,因为承诺一旦按时到达生效,合同就立即达成了,毋需经要约人的最终确定。

如果受要约人要提出非实质性的修改或者承诺通知由于传递原因在要约所规定的时限之外到达要约人,那么就会出现“准承诺”,受要约人可能会对“准承诺”及时提出反对意见,阻止合同的成立。对此,受要约人一定要有充分的思想准备。

(作者单位:中国药科大学)

参考文献:

- [1] 冯大同.国际商法[M].北京:对外经济贸易大学出版社,1991.
- [2] 王利明,崔建远.合同法新论·总则[M].北京:中国政法大学出版社,1996.
- [3] 钟建华.国际货物买卖合同中的法律问题[M].北京:人民法院出版社,1995.