第四模块：交易磋商与订立买卖合同

一、本章教学目的和要求：

1．掌握：交易磋商的一般程序；以及利用《联合国国际货物销售合同公约》的有关规定解决合同是否有效成立的争议，并学会在交易磋商的基础上签订合同；

2．熟悉：交易磋商的一般程序；《公约》对发盘和接受的相关规定；书面合同的内容；

3．了解：交易磋商的形式和内容；合同有效成立的条件。

二、本章教学内容：

1．基本内容：交易磋商的形式和内容；交易磋商的一般程序；买卖合同的订立；

2．重点：交易磋商的一般程序；

3．难点：如何判断一封信函是询盘还是发盘；如何判断接受的生效和合同的成立；

三、讲课进程：

任务 1 交易磋商

一、交易磋商的形式

交易磋商（business negotiation）可以采取口头（by word of mouth）或书面（by writing）两种形式。这两种形式有时也可以交叉结合使用。

二、交易磋商的内容

交易磋商的内容涉及买卖合同的各项条款，包括品名、品质、数量、包装、价格、装运、保险、支付，以及商检、索赔、仲裁和不可抗力等。

三、交易磋商的一般程序

（一）询盘

询盘（inquiry）又叫询价，也称为邀请发盘（invitation to offer），通常是买方或卖方准备购买或销售某种商品，向对方口头或书面询问买卖该商品的有关交易条件的过程。

参考业务示例 3.1 请学生了解案例背景，并阅读示范 3.1 和示范 3.2 两份信函的内容，通过实例了解询盘的内容

讨论：询盘是否具有法律效力？

（二）发盘

发盘（offer）又称为发价，是卖方或买方向对方提出一定的交易条件，并愿意按照这些条件达成交易的一种肯定表示。发盘可以是应对方的询盘做出的答复，也可以在没有询盘的情况下直接向对方发出。

参考业务示例 3.2 请学生了解案例背景，并阅读示范 3.3 这封信函的内容，通过实例

掌握发盘的内容

1．构成一项有效发盘的条件

（1）发盘要有特定的受盘人

（2）发盘的内容必须十分确定

（3）表明发盘人受其约束的意思

（4）发盘必须送达受盘人

2．发盘的有效期

发盘的有效期，是发盘人受发盘约束的期限，在此期限内不得任意撤销发盘。也是受盘人表示接受的期限，在此期限内做出答复，才算有效。

3．发盘的撤回与撤销

如果一项发盘还没有到达受盘人，发盘人为了使该项发盘不发生效力，以一种更快捷的通信方式将撤回通知先于发盘送达受盘人或与发盘同时送达受盘人，取消原发盘的效力这种行为称为发盘的撤回。如果一项发盘已经到达受盘人，在受盘人在有效期内未表示接受前，发盘人为了使该项已生效的发盘失去效力而通知受盘人取消原发盘的效力，该行为称为发盘的撤销。

4．发盘效力的终止

任何一项发盘，其效力均可在一定条件下终止。发盘效力终止的原因，一般有以下几个方面。

（1）在有效期内未被接受或在合理时间内未被接受。

（2）被受盘人拒绝或还盘。

（3）发盘被成功撤回或撤销。

（4）发盘人发盘后，发生了不可抗力事件。

（5）发盘人或受盘人在发盘被接受之前丧失行为能力。

讨论：发盘是否具有法律效力？如何区别一封信函是询盘还是发盘？

（三）还盘

所谓还盘（counter offer），是受盘人对发盘内容不同意或不完全同意而做出相应的修改或变更的意思表示。还盘可以是针对价格，也可以是针对商品的品质、数量、交货的时间和地点、支付方式等主要条件提出修改意见。

参考业务示例 3.3 请学生了解案例背景，并阅读示范 3.4 这封信函的内容，通过实例掌握还盘的内容

（四）接受

接受（acceptance）在法律上称为“承诺”，是交易的一方在对方发盘或还盘后完全同意对方提出的交易条件，愿意与对方达成交易，并及时以声明或行为表示出来。

参考业务示例 7.4 请学生了解案例背景，并阅读示范 7.5 这封信函的内容，通过实例掌握接受信函的内容

1．构成一项有效接受的条件

让学生了解导入案例背景，并讨论如何解决案例中出现的问题

（1）接受必须由特定的受盘人做出

（2）接受必须以某种方式表示出来

（3）接受必须在发盘的有效期内传达到发盘人

（4）接受必须无条件，即无保留地同意发盘的全部内容

讨论：导入案例、思考与训练 3.3

2．逾期接受

逾期接受是指接受通知到达发盘人的时间已经超过了发盘所规定的有效期，或在发盘未规定有效期时，已超过了合理的时间。

4．接受的撤回

按照《公约》“送达生效”的原则，接受在送达受盘人时才产生法律效力，故关于接受的撤回，《公约》第 22 条规定：如果撤回通知先于原接受通知送达发盘人或与原接受通知同时送达发盘人，则接受得以撤回。

任务 2 订立买卖合同

一、合同有效成立的条件

1．当事人必须在自愿和真实的基础上达成协议

2．当事人应具有相应的行为能力

3．合同的标的和内容必须合法

4．合同必须有对价或约因

5．合同形式必须符合法律规定的要求

二、书面合同的签订

目前关于合同的形式主要采取“不要式原则”，即不规定任何特定的形式要求，交易双方无论是采用口头的或是书面的方式，还是其他方式来订立合同，都被认为是合法有效的。但是，通过口头磋商成立的合同，一旦双方出现纠纷，举证将存在许多困难，而以书

面形式签订的合同是证明双方存在合同关系的一种最有效、最简便的方法，也可作为仲裁员和法官进行裁决的一个有力证据。因此，在国际货物买卖中，双方最好能签订书面合同。

参考业务示例 3.5 请学生了解案例背景，并阅读示范 3.6 这份合同的内容，通过实例掌握如何签订一份内容完整的书面合同。