

## 要约不得撤销的法定事由与效果

朱广新

**内容提要:**我国《合同法》第19条所作“要约不得撤销”的规定直接抄用于《联合国国际货物销售合同公约》(CIGS)第16条第2款。从立法史看,《联合国国际货物销售合同公约》第16条第2款是折中德国法模式与普通法模式的结果。不同国家的学者在解释该款规定时,虽然尽可能地考虑了法律适用的统一性,但因该规定自身含混不清,他们的意见明显存在分歧。作为一种国内法规则,《合同法》第19条根本不存在调和不同法系规则的内在约束,因此,不可像不同法系学者理解公约的规定的某些方式进行解释。这决定了不应以融通不同规范模式而应明确以德国法模式作为解释第19条规定的出发点。具体来讲,应以限制要约撤销为立场,将第19条从宽解释为规定了三种限制撤销权的事由。根据其设立目的并权衡缔约双方当事人的利益关系,应将“要约不得撤销”的规范意义解释为,并非意味着违法撤销要约须负信赖损失赔偿责任,而是指撤销要约的通知不发生效力,受要约人的承诺通知只要适时到达了要约人,合同即可成立。

**关键词:**要约 撤销 承诺期限 正当信赖

朱广新,中国法学杂志社研究员。

以要约、承诺方式订立合同,是合同成立的主要模式。在这种模式中,由于承诺被规定为一种同意要约的意思表示,从缔约风险分配上讲,率先作出的要约有可能成为受要约人的投机对象:有利则及时承诺,无利则推脱拒绝。为避免此种情形,我国《合同法》第18条作出了“要约可以撤销”的规定,试图为要约人的缔约自由提供适当保护。同时,考虑到生效要约对受要约人可能产生的影响,《合同法》第19条又特别规定,在下列情形下,“要约不得撤销”:(1)要约人确定了承诺期限或者以其他形式明示要约不可撤销;(2)受要约人有理由认为要约是不可撤销的,并已经为履行合同作了准备工作。这一规定无疑比较有利于保护受要约人对合同成立的正当期待。

《合同法》的要约撤销规则贯彻的两种法律思想——缔约自由与期待保护,不仅对理解第18条与第19条之间的逻辑关系提出了挑战,而且使第19条的解释也遇到三个难题:第一,要约确定了承诺期限是否足够作为一种限制要约撤销的法定事由;第二,如何理解第2项规定中的“受要约人有理由认为要约是不可撤销的”;第三,“要约不得撤销”具有怎样

的规范意旨。由于《合同法》关于要约与承诺的规定,完全是继受国外立法或国际性立法的结果,所以,有些人倾向于参照比较法上的观察回答上述问题。<sup>[1]</sup> 国际性合同立法常常为折中不同法系规则的结果,与此相关的解释意见能否直接为我所用,非常值得思考。本文拟通过深入分析被继受法的历史和现状,对《合同法》第 19 条作出符合我国民法的合理解释。

## 一 我国《合同法》第 19 条规定的来源

从比较法上看,我国《合同法》关于要约的几条规定(第 14 至 20 条),在整体架构上明显不同于德国、瑞士和我国台湾地区等大陆法系民法的规定,非常类似于《联合国国际货物销售合同公约》(以下简称《公约》)、《国际商事合同通则》(以下简称《通则》)及《欧洲合同法原则》(以下简称《原则》)的相关规定。这突出表现为两点:一是将“具有受要约约束的意旨”明确规定为要约的构成要素;二是区分要约的撤回和撤销,明确规定“要约可以撤销”。而德国、瑞士和我国台湾地区民法则规定:要约人作出要约时可“排除要约的约束力”或“预先声明不受拘束”;除非要约人事先排除了要约的约束力,否则,要约仅可被撤回而不能被撤销。

其实,除了规范的总体架构十分相似外,从局部细看,《合同法》第 18、19 条完全可以说是《公约》与《通则》相关规定的一种摹本,如《通则》第 2.4 条(要约的撤销)规定:“(1)在合同订立之前,要约得予撤销,如果撤销通知在受要约人发出承诺之前到达受要约人。(2)但是,在下列情况下,要约不得撤销:(a)要约写明承诺的期限,或以其他方式表明要约是不可撤销的;或(b)受要约人有理由信赖该项要约是不可撤销的,而且受要约人已依赖该要约行事。”<sup>[2]</sup>《合同法》除了删除“合同订立之前”,将“信赖、依赖该要约行事”分别修改为“认为、为履行合同作了准备工作”,并将一个条文的两款规定拆分为两个条文之外,整体上照搬了上述规定。不过,就《通则》第 2.4 条而言,它并非是一种首创,而是一词未改地抄袭《公约》第 16 条。<sup>[3]</sup> 因此,追根溯源,《公约》第 16 条才是《合同法》第 18、19 条规定的真正来源(“母法”)。由立法史看,继受《公约》、《通则》、《原则》的相关规定确实也是《合同法》立法指导思想之一。<sup>[4]</sup>

### (一)《公约》的形成过程

国际买卖合同法统一化工作肇始于 1926 年成立的国际统一私法协会(UNIDROIT)。该协会本打算起草一部比较系统的国际买卖合同法。后来意识到,合同成立规则在世界不同法系中差异较大,一时很难达成共识,应单独予以起草。因此,国际统一私法协会 1935 年仅提出了一份不包括合同成立规则的国际买卖合同法草案。不料想,第二次世界大战中断了继续起草合同成立法草案的工作。

[1] 参见陈小君主编:《合同法学》(第二版),高等教育出版社 2009 年版,第 65 页;胡康生主编:《中华人民共和国合同法释义》(第 2 版),法律出版社 2009 年版,第 45-46 页。

[2] 参见对外贸易经济合作部条约法律司编译:《国际商事合同通则》(中英文对照),法律出版社 1996 年版,第 20-21 页。

[3] 请对比参见对外贸易经济合作部条约法律司编译:《国际商事合同通则》附件二(英文原文),法律出版社 1996 年版,第 30 页;李巍:《联合国国际货物销售合同公约评释》,法律出版社 2002 年版,第 396-397 页。

[4] 如梁慧星教授所言,合同法总则和买卖合同部分,参考了《国际商事合同通则》、《联合国国际货物销售合同公约》、《欧洲合同法原则》和英美契约法。参见梁慧星:《中国对外国民法的继受》,载《梁慧星文选》,法律出版社 2003 年版,第 434 页。

1951年,海牙外交会议决定重启国际买卖合同成立统一法工作。国际统一私法协会其后(1956年)任命了一个委员会,专门用来起草合同成立统一规则。该委员会于1958年完成草案。1964年4月,海牙外交会议讨论并通过了两个公约草案,这就是国际货物买卖合同统一法(ULIS)与国际货物买卖合同成立统一法(ULFC)。

1980年4月11日,62个政府和8个国际组织的代表,在维也纳会议上通过了公约草案,“联合国国际货物销售合同公约”由此诞生。中国政府1981年9月30日在《公约》上签字,并于1986年12月11日批准了《公约》。《公约》自1988年1月1日起正式生效。中文为《公约》的六种官方语言之一,中文版《公约》第16条规定如下:“(1)在未订立合同之前,发价得予撤销,如果撤销通知于被发价人发出接受通知之前送达被发价人。(2)但在下列情况下,发价不得撤销:(a)发价写明接受发价的期限或以其它方式表示发价是不可撤销的;或(b)被发价人有理由信赖该项发价是不可撤销的,而且被发价人已本着对该项发价的信赖行事。”此规定中的“发价”、“发价人”、“被发价人”,在《通则》和《原则》的中文译本中,分别被译为“要约”、“要约人”、“受要约人”。后一种翻译得到了我国《合同法》和民法学界的一致认可。

## (二)《公约》第16条第2款规定的形成史

关于合同成立统一法,国际统一私法协议1958年草案第4(2)条接受了德国法模式,<sup>[5]</sup>即除非在要约中已为自己保留了撤销权,要约人不得撤销生效的要约。在1964年海牙外交会议上,这一规定成为争议焦点,除一个国际组织的代表表示支持外,有六个政府的代表予以反对。这六个表示反对的代表,三个来自普通法系国家,两个来自大陆法系国家,一个来自斯堪的纳维亚法的国家。这种局面最终使要约撤销规则在架构上从德国法模式转变为普通法模式:要约原则上可以被撤销。<sup>[6]</sup>1964年合同成立公约的规定(第5条)为:除下述情形外,要约到达受要约人之后可以被撤销:撤销非为善意或不符合公平交易,或者,要约规定了确定的承诺期限或以其他方式表明,它是确定的或不可撤销的(第2款)。要约是确定的或不可撤销的,可以明确表示,或可由具体情况、初步协商、习惯或当事人之间建立的惯例所默示(第3款)。

在国际贸易法委员会工作组重点讨论国际买卖合同成立公约草案的第八次会议上(1977年1月4至14日),秘书处就要约的撤销问题向工作组提交的讨论文本完全接受了1964年海牙成立公约第3款,并将第2款修订为:要约到达受要约人后可以被撤销,如果在受要约人发出承诺或作出依第6条第2款的规定可视为承诺的任何行为之前,撤销通知已到达受要约人。然而,要约不得被撤销:(1)在要约确定的承诺期限之内;(2)在合理期限内,如果要约以其他方式表明,它是确定的或不可撤销的;(3)在合理期限内,如果受要约人有理由信赖要约是有效的,并因信赖要约以受有损失的方式改变了地位。<sup>[7]</sup>

工作组讨论了上述方案,一致认为应保持1964年合同成立公约的基本折中方法,对这种折中方法作出任何重要改变皆难令人接受。工作组最后决定,删除第3款,将第2款拆分规定如下:(第2款)要约可以被撤销,如果在承诺发出之前(运送货物或支付价款),撤销通

[5] 参见《德国民法典》第145条、《瑞士债法典》第3、5、7条、《日本民法典》第521、524条等。

[6] Gyula Eörsi/C. M. Bianca, M. J. Bonell, *Commentary on the International Sales Law: The 1980 Vienna Sales Convention*, Dott. A. Giuffrè Editore, S. p. A. Milano, 1987, p. 150.

[7] United Nations Commission on International Trade Law Yearbook, Volume VIII (1977), p. 79.

知到达受要约人。(第 3 款)然而,要约不能被撤销:(1)如果要约明示或默示地表明,它是确定或不可撤销的;(2)如果要约(为承诺或不可撤销)规定了确定的期限;(3)如果受要约人合理地信赖要约是有效的,并因信赖要约以受有损失的方式改变了地位。<sup>[8]</sup>

在国际贸易法委员会第 11 次会议上(1978 年 5 月 30 日至 6 月 16 日),委员会决定将合同成立公约草案与货物销售公约草案合二为一,并随之建立了国际货物销售合同公约草案起草组。在合并先前两个草案的过程中,起草组对要约撤销规则再次作出重大调整:把具有大陆法系特色而屡遭普通法系代表反对的第 2 项(“如果要约规定了确定的承诺期限”)并入第 1 项,将第 3 款的三项规定简化为两项。<sup>[9]</sup> 此次修改进一步加剧了草案文本的模棱两可性。

屡经修改的要约撤销规则,以国际货物销售合同公约草案第 14 条的面目出现在 1980 年联合国维也纳国际会议上。在这次会议上,第 1 款没有遇到困难,第 2 款引起非常激烈的讨论(曾 27 次被打断)。<sup>[10]</sup> 争议集中在第 2 款第 1 项之上。一些代表以普通法的规范方式理解它,另一些代表则以大陆法系的规定方式解读它。来自大陆法系国家的代表认为,如果规定了确定的承诺时间,那么,在该期限届满之前,要约是不可被撤销的。这种观点曾得到工作组第 9 次会议的支持,但最终未能坚持下来。来自普通法系的代表主张,要约的撤销与终止之间存在明显差别,确定的承诺时间只是用来表明:在承诺时间内,要约可以被承诺;承诺时间一旦届满,要约即告终止。承诺时间与要约可否撤销无关。

许多代表只好指出,该规则可作不同解释。另有一些人认为,让两个普通法系的当事人接受要约不可撤销规则,是强人所难。当缔约一方是普通法系国家的国民,而另一方是大陆法系国家的国民时,很难适用同一种解释。有一个普通法系国家和一个大陆法系国家的代表提出进一步折中调和,遭到其他人的质疑。来自大陆法系国家的代表提议,普通法系国家的当事人可依据《公约》第 7 条行事或可草拟一个保留意见。起草保留意见的建议遭到异议,理由是,对商人们不能提出如下期待:知道对方当事人所在国已对公约作出了一项保留意见。

尽管存在相当大的分歧意见,公约草案在表决时还是被采纳。事实上,鲜有代表知道,第 2 款第 1 项的规定因两大法系迥异的法律规则而可能存在不同理解。然而,许多人感到,采纳一项模棱两可的规则比完全放弃对如此关键问题的统一化工作更为可取。

## 二 《公约》第 16 条第 2 款的解释

由前文可知,要约撤销规则是国际买卖合同成立统一法中争议较大的规定。之所以如此,根本原因在于,不同法系之间在此方面存在着严重不同甚至是根本对立的規定。现在也许到了该简单交代一下各法系在要约撤销规则上到底存在什么样的冲突或不同的时候了。

从世界范围看,关于要约撤销问题主要存在三种规范模式。

一是普通法模式,以英国法为代表。其做法是,不管要约是否确定了承诺期限,要约人皆可在合同成立之前自由撤销要约。这被看作是对价制度的逻辑后果:既然要约人的意思表示(允诺)没有从对方那里获得对价,那么,要约规定的承诺期限,不是为了约束要约人,

[8] United Nations Commission on International Trade Law Yearbook, Volume VIII (1977), p. 80.

[9] United Nations Commission on International Trade Law Yearbook, Volume IX (1978), pp. 13 - 15.

[10] Gyula Eörsi/C. M. Bianca, M. J. Bonell, *Commentary on the International Sales Law: The 1980 Vienna Sales Convention*, pp. 153 - 154.

而是为了表明,承诺期限一旦届满要约即终止。<sup>[11]</sup>

二是罗马法模式,以法国法为代表。其特点是:在合同成立之前,要约人可以撤销要约,但如果撤销权的行使损害了受要约人的信赖利益,要约人则应赔偿此种损失。如法国最高法院1919年2月3日的一项判决认为:“由于要约本身对要约人无约束力,一般来说,只要它未被有效地承诺,它就可以被撤销。”此种认识的理论基础是,法国法传统上不认为单方行为具有约束力。<sup>[12]</sup>

三是德国法模式,德国民法自然最为典型。根据《德国民法典》第145条的规定,要约人受要约的约束,除非其排除了要约的约束力。<sup>[13]</sup> 尽管人们对排除约束力的要约到底是否属于真正的要约,存在不同理解,<sup>[14]</sup>但确定无疑的是,只有明确被排除约束力的要约,才可被撤销。要约人如果不当表示撤销要约,该撤销表示不发生效力,合同会随受要约人的承诺而成立。

在1964年海牙会议和1980年维也纳会议上,罗马法模式未被讨论,会议的争论焦点主要是普通法模式和德国法模式。<sup>[15]</sup> 由于这两种模式相互对立、难以兼容,《公约》最终选择了以普通法模式为主要,德国法模式作为例外的规范模式。

由第16条第1款与第2款之间的连接词——“然而”——似乎可以看出,第2款旨在规定第1款的例外情形。但是,由于例外情形所涉事项较多、所涉范围甚广,第2款是否实质上构成第1款的例外,非常值得反思。因为规则统一的实质效果才是《公约》的主要追求,所以解释者通常不会拘泥于第16条两款规定间的逻辑关系。即使如此,美国学者约翰·O·杭诺尔德(John O. Honnold)在解释第16条时还是提请大家注意:“必须从整体上考虑该条,因为第2款强烈侵蚀了第1款规定的可撤销规则。”<sup>[16]</sup> 下文主要围绕三个问题,简要总结一下几位有重要影响的学者在理解第16条第2款时所发表的意见。

### (一) 确定的承诺期限是否足以作为一种限制撤销权的事由

第16条第2款第1项涉及一个相当有争议的问题:明确的承诺期限是否意味着,不可在此期限内撤销要约? 德国法模式与普通法模式对此有截然不同的回答。1964年《国际货物买卖合同成立统一法公约》第5条第2款接受德国法模式规定为:如果它规定了确定的承诺期限或以其他方式表明,它是确定的或不可撤销的,要约不得被撤销。然而,由于争议极大,在1980年维也纳会议上,工作组秘书处提出了这样的方案(直译):“如果要约表明,不管以规定确定的承诺期限还是以其他方式,它是不可撤销的。”一些代表认为,这种修改表达了如下想法:可否撤销要约,最终的判断标准取决于对要约的解释,而不是要约所采用的

[11] 不过,须指出的是,为绕过对价制度的局限,缔约当事人可以盖印契据约定,要约不可撤销(这通常称为“选择权协议”)。此种“选择权协议”在土地买卖之外,比较罕见。

[12] Hugh Beale, Arthur Hartkamp, Hein Koetz, Denis Tallon, *Contract Law*, Hart Publishing-Oxford and Portland, Oregon, 2002, p. 198.

[13] 要约人用以排除要约约束力的条款为:不受拘束、不负义务、保留中途售出之权利等。不过,关于这些条款的法律效果,存在不同意义。参见[德]迪特尔·梅迪库斯:《德国民法总论》,邵建东译,法律出版社2000年版,第272-273页。

[14] Konrad Zweigert and Hein Koetz, *Introduction to Comparative Law*, The Revised Edition, Translated by Tony Weir, Clarendon Press, Oxford, 1998, p. 362.

[15] Gyula Eörsi/C. M. Bianca, M. J. Bonell, *Commentary on the International Sales Law: The 1980 Vienna Sales Convention*, p. 155.

[16] John O. Honnold, *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*, 3<sup>rd</sup> ed., Kluwer Law International-Hague, 1999, p. 159.

具体表达方式。上述方案未作任何修改地成为《公约》第 16 条第 2 款第 1 项。秘书处的评注仅仅指出：“要约也可以规定一个确定的承诺期限，表明它是不可撤销的。”绝大多数人据此认为，规定所确定的承诺期限本身并不足以使要约不可撤销。

考虑到第 1 项规定的折中性，为促进《公约》的统一解释，一种具有重要影响的解释认为：确定的承诺期限应是受此期限约束之意旨的一种可反驳的推定。<sup>[17]</sup> 声称撤销要约的要约人如果能够证明，规定承诺期限只是用来表明，承诺期限一旦届满，要约即刻终止，即可推翻要约不得在承诺期限内被撤销的推定。在此情况下，《公约》第 8 条第 3 款规定的解释规则以及第 18 条第 2 款关于承诺期限的规定，可以作为提出反证的法律依据。

另有类似解释认为，规定了承诺时间的要约，是否可以被解释为作出一个不撤销要约的默示表示，依赖于具体情况及与合同订立紧密相关的大量背景知识。<sup>[18]</sup>

## （二）第 2 项的适用条件

第 2 项的适用条件与第 16 条第 2 款两项规定之间的关系密不可分。从形式逻辑上看，第 2 项的适用范围似乎应局限于不适用第 1 项的情形：要约未规定确定的承诺期限或未以其他方式表明它是不可撤销的。但是，由于第 1、2 项被有些人认为，分别是以大陆法系和普通法系的表达方式拟定的，<sup>[19]</sup> 所以，不宜按照法律逻辑来划定第 2 款两项规定的适用范围，成为一条不言自明的解释规则。

秘书处的相关评注指出：“当受要约人不得不从事大量调查，以便确定其是否应接受要约时，第 2 项的规定尤其重要。即使要约并未表明它是不可撤销的，在受要约人作出其决定的必要期限内，它应当是不可撤销的。”评注的第二句话，可以在《公约》第 18 条第 2 款规定中找到依据。据此款规定，承诺只有在要约确定的时间内，如果要约未规定时间，必须在一段合理时间内，送达要约人才能生效。以此而言，当要约没有确定承诺期限时，在解释上应认为，要约可持续存在一个合理期限。在此情况下，对未规定承诺期限的要约来说，以受要约人对要约的信赖来限制要约的撤销，显然是多余的。据此，秘书处的评注在逻辑上根本无法自圆其说。这再次提醒我们注意，不能依形式逻辑抽象地解释第 2 项规定。

维也纳外交会议的美国代表之一艾伦·范斯沃施(E. Allan Farnsworth)教授在阐释《公约》第 2 项时认为，它与美国法官罗杰·特雷纳(Roger Traynor)在 *Drennan v. Star Paving Co.* (9. 51 Cal. 2d 409, 333 P. 2d 757 (1958)) 案中确立的规则相同，而且，相比于美国合同法重述(第二次)第 87 条对罗杰·特雷纳法官观点<sup>[20]</sup>的重述，第 2 项更为清晰地表明，信赖以及明确的规定，可以使要约不可撤销。<sup>[21]</sup>

[17] Ingeborg Schwenzer (ed.), *Commentary on The UN Convention on The International Sale of Goods (CISG)*, Third Edition, Oxford University Press, 2010, p. 307; John O. Honnold, *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*, p. 307.

[18] Joseph Lookofsky, *The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, in J. Herbots (eds.), *International Encyclopaedia of Laws-Contracts*, Suppl. 29, Kluwer Law International, Hague, 2000, p. 67.

[19] “第 2 款第 1、2 项虽然看似规定了两个不同的例外，但是它们表达同一例外。第 1 项以大陆法系的表达方式予以规定，第 2 项采用了普通法系的表达方式。” Gyula Eörsi/C. M. Bianca, M. J. Bonell, *Commentary on the International Sales Law: The 1980 Vienna Sales Convention*, p. 156.

[20] 罗杰·特雷纳法官的观点后来被美国合同法重述(第二次)第 87 条规定如下：当要约人应合理预料到要约会引诱受要约人在承诺之前作出重要的行为或不行为，且其确实引诱了此种行为或不行为时，作为一种避免不正义的必要选择权合同，要约在此情况下具有约束力。

[21] E. Allan Farnsworth, *Formation of Contract*, in Nina M. Galston & Hans Smit (eds.), *International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, Juris Publishing, 1984, pp. 3 - 12.

维也纳外交会议主席、布达佩斯大学法学教授 Gyula Eörsi 认为,<sup>[22]</sup>第 2 项之适用,须满足两项条件:第一,受要约人信赖要约不可撤销是合理的;第二,受要约人已经因信赖要约而做出一定行为。在这两个条件中,信赖要约本身并不关键,因信赖要约付出的行为或举止则必不可少。不过,受要约人的信赖行为或举止在相关商业中应被视为正常,或被初步磋商所支持,或本会被要约人预见或知道。然而,Gyula Eörsi 教授同时也指出:上述信赖的行为或举止亦可能用作第 1 项规定下的一种“表明”。这种解释无疑模糊了第 2 款两项规定之间的适用关系。

另有解释认为:第 1 项与第 2 项之间的关系在理论上并不确定,但是,这并未在实践上提出什么难题:当一项要约已经规定了承诺期限时,大陆法系的法学家一般可适用第 1 项,据此,发生合理信赖的行为并不重要;当承诺期限的法律意义不甚明了时,或者根本没有确定承诺期限时,要约是否具有受约束的意旨,可能会引发争议。在任何情况下,为避免由调查要约的实际用意所带来的不确定性,可能会适用第 2 项的规定。<sup>[23]</sup>

### (三) 要约不得撤销的规范意义

当要约人无视“要约不得撤销”的规定,向受要约人作出了撤销要约的意思表示时,该种表示会产生什么样的法律效果?《公约》将此问题留给了法律解释。概括地看,关于《公约》规定的“要约不得撤销”,存在两种不同意见:

第一,认为《公约》在此方面规定了确定的规则,没有为依据国内法进行救济而留下任何机会,尽管受要约人有时也许会遇到不得不接受或者放弃救济的困难。这种确定的规则是:撤销表示无效,只要承诺期限尚未届满,受要约人仍然可以作出承诺。在此结果下,要约人的撤销如果无效,受要约人不能把无效视为有效,并无法根据国内法上的缔约过失、允诺禁反悔制度或者一般侵权法来请求损害赔偿。不过,要约人的行为如果构成欺诈,则应另当别论。相反,受要约人可以作出承诺而使合同成立,并把撤销看作一个严肃的拒绝履行,从而根据《公约》第 72 条请求违约损害赔偿。<sup>[24]</sup>

第二,认为《公约》在此方面虽然规定了确定的规则,但也为依据国内法进行救济留下可能性。具言之,当撤销要约的表示无效这种救济不能产生预期效果时,应允许法庭填补漏洞。所谓不能产生预期效果,主要是指,对受要约人来说,明知要约人将不会履行合同(已表示撤销要约)而仍然予以承诺,随承诺而投入更多资金是危险的、不经济的,因为这种花费可能只有通过诉讼才能得到补救。在此种情况下,当法庭拒绝依据《公约》第 7 条第 2 款开发出一种救济措施时,可以采取如下办法:以撤销要约是不正当行为(依据《公约》)为前提,利用合适的国内法进行救济。<sup>[25]</sup>

## 三 《合同法》第 19 条的解释

《合同法》第 19 条虽然抄用了《公约》第 16 条第 2 款,但这并不必然意味着,各国学者

[22] Gyula Eörsi/C. M. Bianca, M. J. Bonell, *Commentary on the International Sales Law: The 1980 Vienna Sales Convention*, pp. 158 - 159.

[23] Ingeborg Schwenzer (ed.), *Commentary on The UN Convention on The International Sale of Good (CISG)*, pp. 309 - 310.

[24] Ingeborg Schwenzer (ed.), *Commentary on The UN Convention on The International Sale of Good (CISG)*, pp. 310 - 311.

[25] John O. Honnold, *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*, pp. 167 - 168; 李巍:《联合国国际货物销售合同公约评释》,第 80 页。

在理解《公约》第 16 条第 2 款时发表的不同意见同样会出现在我们对《合同法》第 19 条规定的理解上。正像不同法系的法学家对《公约》的同一规定会作出不同理解那样,我们完全可以根据我国的具体情况对继受法作出符合自己需要的解释。相比于各国学者对《公约》的解释,除了法律适用的明确性、安定性、统一性这些国内法本有的基本要求外,《合同法》第 19 条在解释上完全可以轻装上阵,在规范形式允许的范围内尽可能作出确定解释。

### (一) 解释基准的选择

不同于《公约》第 16 条的规定,《合同法》第 18、19 条分别规定了“要约可以撤销”与“要约不得撤销”。这种规定虽然无法完全割裂“可以撤销”与“不得撤销”之间的意义关联,但是,相比于《公约》第 16 条以“然而”一词彰显“可以撤销”与“不得撤销”规则之间的关系,《合同法》的规定在一定程度上模糊了“可以撤销”与“不得撤销”规则之间的逻辑关系。换言之,是否应当把第 18 条规定的“要约可以撤销”解释为一种一般规则,相应地,把第 19 条规定的“要约不得撤销”解释为一种“特例”,而不能仅从立法形式上去判断。这实际上是认为,在解释《合同法》规定的要约撤销规则时,不可作茧自缚,一开始就想当然地将第 18 条理解为一般规则,把第 19 条限制为一种例外。这两项规定之间到底具有怎样的关联关系,最好在阐述了它们各自的适用范围之后,再作定论。明确上述情况后,接下来须解决的一个重要问题是,在德国法系与普通法系对要约的约束力具有不同做法的前提下,作为一种继受法的《合同法》,应该选择哪一种模式作为解释的出发点?这是一个不能回避的决定,否则,难免会把《公约》第 16 条规定的折中调和之气带到对 19 条的解释上来。综合考虑各种因素,本文认为,应采纳德国法模式,理由并非仅仅因为我国民法的底色是德国式的,而是从普通法系、罗马法系主要国家的立法或法律改革看,要约不可撤销是 20 世纪以来日益增强的一种法律发展趋势。

英国是普通法的发源地,要约可自由撤销规则以英国法最为典型。然而,英国法律委员会参酌其他国家或地区的立法,在对英国的要约可撤销规则及修改这种规则的需要作出评价后曾建议:在商业过程中作出的确定要约(firm offer)应当保持六年的效力。<sup>[26]</sup> 该意见虽未成为正式法律,但一直为学说所认可。

在美国,《统一商法典》的施行至少在货物买卖方面已完全改变了传统的要约可撤销规则。该法典第 2-205 条(确定的要约)规定:商人以签字的记录形式发出的买卖货物的要约,只要要约条款保证该要约将保持有效,则在规定的时间内,或者如未规定时间在合理时间内,不得因缺乏对价而被撤销。不过,在任何情况下,此种不可撤销的时间不得超过三个月。之所以设置三个月的时间限制,是为了保持避免要约人过多地承担受要约人的投机风险的政策。另外,为了保护消费者的利益,惟有商人可以作出确定的要约。<sup>[27]</sup>

法国法虽然传统上也认为要约是可以撤销的,但是,司法判决和学术著作后来逐渐区分了两种要约:规定承诺期限的要约和没有规定承诺期限的要约(也称“简单要约”)。对前者而言,承诺期限既可由要约人明确规定,又可由要约要求的迅速回复所默示。要约人不得在承诺期限届满前撤销要约。对于“简单要约”,司法判决与学说倾向于认为,根据案件具体情况、习惯或交易惯例可推断出,该种要约持续存在一个合理期限。期限的长短主要取决于

[26] English Law Commission, Working Paper No. 60 - Firm offer, p. 13. See Parviz Owsia, *Formation of Contract: A Comparative Study under English, French, Islamic and Iranian Law*, Graham & Trotman Limited Sterling House, 1994, p. 443.

[27] E. Allan Farnsworth, *Farnsworth on Contracts*, Volume I, Little, Brown and Company, 1990, pp. 284 - 285.



要约涉及的是一项商业交易还是民事交易。<sup>[28]</sup>

必须指出的是,采纳德国法模式,主要是指以要约不可撤销为基础解释《合同法》第19条。这一选择的法技术要求是,应将规定了确定承诺期限的要约,明确解释为一种独立的要约撤销权限制事由。在此情况下,以是否规定了确定的承诺期限为据,可将要约划分为两大类。而未规定确定的承诺期限的要约可再区分为两类:一是要约人明示要约不可撤销,二是要约人未明示要约不可撤销。以下以这两种区分为基础对《合同法》第19条作出详细解释。

## (二)对第19条两项规定的具体解释

将规定了确定承诺期限的要约看作一种独立的撤销权限制事由,意味着第19条第1项实际上设置了两种限制事由,即“要约人确定了承诺期限”与“以其他形式明示要约不可撤销”。这种解释可在最新合同统一法建议案中找到相同做法。例如,1998年版《欧洲合同法原则》第2:202条第3款对要约的撤销作了如下限制性规定(直译):“然而,要约的撤销是无效的,如果:(1)要约表明它是不可撤销的;或者(2)要约规定了确定的承诺时间;或者(3)受要约人信赖要约不可撤销是合理的,并因信赖要约而已有所行为。”与《公约》第16条第2款相比,上述规定的新颖之处为,采纳1964年《国际货物买卖合同成立统一法公约》的做法,将规定了确定承诺时间的要约直接当作一个限制撤销权的事由。《原则》的官方注释评价了《公约》的相关规定后指出:《原则》第2:202条排除了《公约》第16条第2款第1项规定的疑义。确定的承诺时间使要约在该期限内不可撤销。<sup>[29]</sup>2009年版欧洲民法典建议稿(共同参考框架草案,DCFR)第二编第4:202条第3款关于要约撤销限制的规定,完全接受了《原则》第2:202条第3款的方案。

### 1. 要约规定了确定的承诺期限

从理论上讲,要约规定了确定的承诺期限,等于给受要约人一个考虑自己意思表示并决定是否承诺的期限。受要约人的考虑及决定,须以要约的持续存在为前提,若允许要约人朝三暮四,受要约人就无法从容作出决定。由此可以说,确定的承诺期限实质上是要约人为激发或强化受要约人的订约兴趣而施于己身的一种限制。禁止在承诺期限内撤销要约,并不违背要约人的本意。同时,承诺期限的规定必须明确无误,它可以采取期间或最后限定日期(时刻)的表达法。

### 2. 以其他方式明示要约不可撤销

在英文版《公约》、《通则》、《原则》中,“明示”无一例外地均以“indicate”一词来表达。在中文版《公约》中,“indicate”被译为“表示”。参考这些规定可知,不可将“明示”狭隘地理解为与“默示”相对称的法律概念,即指积极的行为,它实际上与“表示”同义,它因此也可以要约人的特定行为为表现形式。例如,《原则》在解释其第2:202条第3款第1项时指出:要约不可撤销的表明,亦可从要约人的举止中推断出来。<sup>[30]</sup>至于要约人的何种举止可以推断出要约不可撤销,《原则》的解释者未给予进一步说明。

前面分析《公约》第16条第2款第2项规定时曾指出,有学者认为,能够促使受要约人

[28] Parviz Owsia, *Formation of Contract: A Comparative Study under English, French, Islamic and Iranian Law*, Graham & Trotman Limited Sterling House, 1994, pp. 447 - 449.

[29] Ole Lando and Hugh Beale (ed.), *Principle of European Contract Law*, Part I and II, Kluwer Law International, 2000, p. 167.

[30] Ole Lando and Hugh Beale (ed.), *Principle of European Contract Law*, Part I and II, p. 165.

对它产生合理信赖的行为,也可以被解释为一种表明要约不可撤销的行为。无独有偶,崔建远教授在解释如何从行为中推定出要约系不可撤销的时,<sup>[31]</sup>援用了《通则》第 2.4 条第 2 款的如下示例:A 是一名古董商,他要求 B 在三个月内完成修复 10 幅画的工作,价格不超过一个具体的金额。B 告知 A,为了决定是否承诺该要约,B 认为有必要先开始对一幅画进行修复,然后才能在 5 天内给出一个明确的答复。A 表示同意。基于对 A 的要约的信赖,B 马上就开始了工作。A 在这 5 天内不得撤销要约。实际上,《通则》采用上述示例,旨在说明如何理解“受要约人信赖要约不可撤销”,而不是为了阐明“要约人以其他方式明示要约不可撤销”。<sup>[32]</sup>崔建远教授在援用该示例说明我国法律时,意欲表达,由行为推定出的“明示要约不可撤销”这种情形与“信赖要约不可撤销”之间很难划出清晰的界线。然而这种解释的合理性殊值探讨。

折中是《公约》的生存之本,《公约》第 16 条第 2 款的折中调和实际上为不同法系的法律解释者提供了满足自己偏好的侧重点。《通则》第 2.4 条第 2 款在立法特性及法律解释上与《公约》几乎完全一致。然而,作为一部国内法,《合同法》的解释绝对不能像解释《公约》那样。由于根本不存在折中不同法系法律规则的立法难题,法律的每一项规定都应被作出合乎逻辑的解释。当出现类似规定时,应采取适当方法配置类似规定的规范内容。

从体系上来讲,当规定了确定承诺期限的要约成为一种限制撤销权的独立事由后,“明示要约不可撤销”、“信赖要约不可撤销”应看作适用于未规定确定承诺期限的要约的两种限制事由。由要约人之举止推断出的“明示要约不可撤销”,可在这两种限制事由之中进行适当分配。总的看来,“信赖要约不可撤销”这种限制事由,更多地是从受要约人的角度诠释要约的不可撤销性,受要约人的信赖行为是必备要件。因此,凡涉及受要约人信赖行为的要约撤销,应把第 19 条第 2 项作为其规范依据。第 19 条第 1 项规定的“明示要约不可撤销”,仅仅涉及要约人之单方行为致使要约不可撤销的情形。

具体来讲,明示要约不可撤销可包括两种情形:第一,明确表示要约是不可撤销的,例如,“这是一个确定的要约”,“我们坚持要约,直到得到贵方的答复”。第二,虽无明确表示,但依据个案实际及交易环境,通过解释要约人的言辞或行为,可推断出要约不可撤销。例如,要约虽然既未规定承诺期限,又未表示不可撤销,但根据当事人之间的习惯性做法,发出要约之后,要约人已开始为履行合作作必要准备,受要约人由此可推断出要约是不可撤销的。要约人在作出要约(意思表示)之前所实施的一些预备性行为,也可以用来推定要约的不可撤销性。另外,如果具体情况和其他相关因素足以表明,在缺乏紧急的要约撤销行为时,受要约人由此也可推导出要约不可撤销。

### 3. 受要约人正当信赖要约

要约不得撤销的第三个事由是,“受要约人有理由认为要约是不可撤销的,并已经为履行合作作了准备工作”。在《公约》、《通则》与《原则》中,该种事由是按照信赖理论进行措辞的:受要约人有理由信赖该项要约是不可撤销的,且已依赖该要约行事。一种比较权威的解釋认为,该规定表达了这样一个原则:人不应自相矛盾地行为,要约人受到其已引诱的信赖的约束。<sup>[33]</sup>《合同法》的制定者也许觉得“信赖”一词过于抽象,所以选择了一种较为通

[31] 参见崔建远:《合同法总论》(上卷),中国人民大学出版社 2008 年版,第 110 页。

[32] 参见对外贸易经济合作部条约法律司编译:《国际商事合同通则》(中英文对照),第 23 页。

[33] Ingeborg Schwenzer(ed.), *Commentary on The UN Convention on The International Sale of Good (CISG)*, pp. 308 - 309.

俗的表达方式。但是,这丝毫不妨碍我们根据信赖理论来解释这一规定。

这一款规定主要适用于既未确定承诺期限又未以其他方式明示要约不可撤销的要约。相对于其他两种限制事由,这一规定虽然依然以要约人的行为为出发点,但它更多地考虑了受要约人一方的主客观因素。据此规定,受要约人如要排除要约撤销权,必须满足两个条件:一是有理由认为要约是不可撤销的;二是已经为履行合同作了准备工作。前一个条件强调了信赖的主观性(主观信赖),后一种条件则注重于信赖的客观性(客观信赖)。

关于这两个要件,关键是如何理解“有理由认为要约是不可撤销的”。这涉及到对《合同法》几条相关规定的综合理解。依据第14条,作为一种引发合同订立的意思表示,要约本身包含着—经受要约人承诺要约人即受约束的意旨。据此,只要要约到达了受要约人或已为受要约人所了解,受要约人即可对要约产生一种正当期待。为了不使要约人的缔约自由完全受制于受要约人的此种正当期待,《合同法》第23条特别规定:承诺应当在要约确定的期限内到达要约人。要约没有确定承诺期限的,以对话方式作出的要约,应当即时作出承诺,但当事人另有约定的除外;以非对话方式作出的要约,承诺应当在合理期限内到达。由此规定看,承诺期限,不管是要约确定的期限还是依个案可以确定的合理期限,既限制着要约人的缔约自由,又制约着受要约人的正当期待。《合同法》第17条所作“撤回要约的通知应当在要约到达受要约人之前或者与要约同时到达受要约人”的规定,正是前者的最好证明;而其第28条规定的“受要约人超过承诺期限发出承诺的,除要约人及时通知受要约人该承诺有效的以外,为新要约”,则为后者的充分体现。

上述分析的必然结论是,要约人受其要约的约束,除非法律另有规定。按照常理,除外规定应该仅仅限于法律列举的个别事由,过于宽泛的例外必使原则性规定徒有虚名。然而,《合同法》竟然不顾自身的国内法特性,依循《公约》的折中路线,作出了“要约可以撤销”的规定。这种“例外规定”几乎将“要约人受其要约的约束”的一般规则连根拔起。此种同时规定两种对立规则的立法,令人费解。不过庆幸的是,它同时又对“要约可以撤销”的规则作了一个例外规定,即“要约不得撤销”。由“要约原则上具有约束力→例外可以撤销→例外不得撤销”所构成的“原则——例外——再例外”的逻辑链条可明显看出,“要约不得撤销”完全是矫枉过正的产物,所谓“枉”,是指“要约可以撤销”本为一种例外,但却宽泛地规定为一般规则;所谓“正”,是指要约人原则上受其要约的约束。因此,“要约不得撤销”的规定旨在返本归原,维护要约人受其要约约束的一般规则。

基于上述分析,如果以德国法模式为基础来理解《合同法》规定的要约撤销制度,在要约人受其要约的约束这一一般规则下,应尽可能跳出第18、19条构成的意义脉络,在严格限制要约撤销的指导思想下,放松第19条的适用范围。明确这一点对理解第19条第2项规定中“有理由认为”具有特别重要的意义。

具言之,应这样理解“有理由认为要约是不可撤销的”,即只要要约到达受要约人或为受要约人所知,受要约人即可有理由认为要约不可撤销。不过,从信赖理论上讲,受要约人如要求保护其对要约的信赖,仅有“有理由认为要约是不可撤销的”,并不充分。为防止受要约人以要约人的利益为代价进行投机,受要约人对要约的信赖,或者说受要约人的“有理由认为”,既必须是正当的(其认识符合交易常理、常情),又必须限制在合理的承诺期限之内。以此而言,不可像《通则》或《原则》的解释者那样,将受要约人的信赖之源,狭隘地理解为,它既可以源于要约人的行为,也可源于要约本身的性质(如为一项要约的承诺需要受要约人进行广泛的、费用昂贵的调查,或要约的发出意在允许受要约人继续向第三人发出要约

等)。同时,也不应当受美国法的影响,将信赖的可预见性看作一个表明受要约人信赖行为之合理性的相关因素。<sup>[34]</sup>

第二个条件,理解起来相对容易些。受要约人在对要约发生正当信赖之下,如果开始制造货物、开始取得材料、为订立合同组织投标、从事花费较大的计算、向供货人或分包人发出要约邀请、租赁存储空间、再售货物、订立运输合同、在某些情况下招聘其他雇工等,此类行为只要在受要约人自己的特定情况下属于正当信赖要约的结果,均可。信赖行为并非仅仅表现为一项积极行为,亦可包括不作为,如未邀请其他要约。

有些情况下,受要约人的行为可能有点模棱两可,如供应货物,出卖方可能需要或可能不需要满足买方的订单。在这样的案件中,后来使合同更具或更不具吸引力的事件可以使出卖方主张,此种行为是或不是因信赖买方的订单所采取的行为。对于此种情况,受要约人对自己信赖行为的证明,是不得违背诚实信用原则的。

## 四 不当撤销要约的法律效果

第 19 条值得探讨的最后一个问题是:其所言“要约不得撤销”,到底是何种规范意义。有观点认为,不得撤销并非禁止要约人撤销要约,而是指要约人如在第 19 条规定的两种情形下撤销要约,须负缔约上损害赔偿责任。<sup>[35]</sup> 广泛参酌当今世界的主要立法例,上述观点值得检讨。

从比较法上看,不当撤销要约的法律效果,主要有两种立法例:

第一,撤销要约的表示(通知)不发生效力,要约的约束力不受撤销表示的影响,如果它在承诺期限内未被承诺,或者它未被拒绝,要约可持续存在到失效;受要约人如果适时地作出了承诺,即使要约被受要约人声称撤销,合同依然成立。德国民法典第 145 条、奥地利民法典第 862 条、希腊民法典第 185 条、瑞士债法典第 3、5 条、葡萄牙民法典第 250 条以及北欧的瑞典、丹麦、芬兰等国的合同法,皆采取此种立场。<sup>[36]</sup> 有限承认要约不可撤销规则的美国合同法,关于不可撤销的效果,同样采纳此种做法。<sup>[37]</sup>

如前所言,各国学者也主要认为,《公约》采取了此种立法例。《原则》在解释第 2:202 条第 3 款的规定时也明确指出,即使要约被受要约人声称撤销,如果它被承诺了,它就具有约束力。要约人如果不履行合同,其要为不履行承担责任,并须支付损害赔偿金。<sup>[38]</sup>

第二,撤销要约的表示(通知)能发生致使要约失效的效果,但要约人应赔偿受要约人的信赖损失。法国民法以及受其影响的一些民法典(通常称作罗马法系)一般采纳此种做法。<sup>[39]</sup> 法国民法典没有对要约的约束力作出任何规定。司法判决和学术著作后来逐渐承认了要约

[34] Joseph Lookofsky, *The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, p. 68.

[35] 参见韩世远:《合同法学》,高等教育出版社 2010 年版,第 50-51 页;王利明:《合同法研究》(第一卷),中国人民大学出版社 2002 年版,第 230 页;苏号朋:《合同法教程》(第二版),中国人民大学出版社 2011 年版,第 54 页。笔者也曾坚持此种意见。参见朱广新:《合同法总则》,中国人民大学出版社 2008 年版,第 57 页。

[36] Ole Lando and Hugh Beale (ed.), *Principle of European Contract Law*, Part I and II, p. 167.

[37] 范斯沃施认为:“如果要约是不可撤销的,要约人的声称撤销对受要约人的承诺权无效,受要约人可以无视声称撤销而作出承诺;如果要约人不履行合同,受要约人可以违约为由起诉。”E. Allan Farnsworth, *Farnsworth on Contracts*, Volume I, p. 285.

[38] Ole Lando and Hugh Beale (ed.), *Principle of European Contract Law*, Part I and II, p. 165.

[39] Parviz Owsia, *Formation of Contract: A Comparative Study under English, French, Islamic and Iranian Law*, pp. 455-457.

的约束力。在论证要约为何具有约束力时,学说与判决先后提出了以下三种理论:一是附属合同理论,即在主合同订立之前存在一个使要约具有约束力的附属合同;二是单方债务理论,即要约人默示承担一种使要约在合理期限内存在的义务;三是侵权责任理论,即要约撤销如构成不当行为并使受要约人遭受损失,要约人须负赔偿责任。最后一种理论最早由法国著名法学家波蒂埃(Pothier)提出,后来法国另一著名法学家若斯朗(Josserand)以权利滥用理论对其进行了比较详尽的阐发。要约人享有撤销其要约的权利,不过,像在其他权利的情况下那样,如果要约人不当行使了权利,并造成了对方损失,其必须给予赔偿。这种理论尽管存在逻辑瑕疵,但从整体上看,它先后吸引了包括里佩尔(Ripert)、布朗热(Boulanger)、马蒂(Marty)、雷诺(Raynaud)等在内的许多著名学者,并得到法院的赞同。原因在于,它既不存在虚构,又能与法国法足以容纳侵权责任的一般原则相容。<sup>[40]</sup>

值得一提的是1942年的意大利民法典,它一方面通过规定“要约可在合同成立之前撤销”(第1328条第1款第1句)维持了要约之可撤销性原则;另一方面又作出如下特别规定:如果要约人在确定时间内愿意受要约的约束,撤销的通知无效(第1329条第1款);在其他情况下,在接到撤销要约的通知前,受要约人已善意地开始履行的,要约人应当补偿受要约人因开始履约所支出的费用和遭受的损失(第1328条第1款第2句)。上述规定实际上在法国民法的基础上接受了德国民法的如下做法:在承诺期限内作出的撤销要约的通知,不发生效力。

比较上述两种立法例,在解释《合同法》第19条规定的“要约不得撤销”时,最好选择第一种做法,即“不得撤销”意味着撤销要约的通知无效,要约只要尚未失效,受要约人可不管撤销要约的通知,对要约作出承诺。

另外,对受要约人来说,以信赖损害赔偿来救济缔约机会的丧失,不足以保护其对合同成立的正当期待。主要原因是:主张信赖损害赔偿,需按照损害赔偿法的一般要求,证明存在不当撤销行为、受有损失、损失与不当撤销行为之间有因果关系等。如前所言,毋庸说以规定了确定的承诺期限为由限制要约撤销权,根本不要求受要约人遭受了信赖损失;即使是第19条第2项这种纯粹以信赖理论构造的限制事由,也完全不以受要约人遭受信赖损失为构成条件。<sup>[41]</sup>在此情况下,以受有损失作为保护受要约人的条件,显然与第19条的出发点相背离。

总而言之,第19条对要约撤销的限制,旨在尊重要约人的缔约自由,并维护受要约人对合同成立的正当期待。第19条第2项保护信赖投入的目的,并不仅仅为了保护受要约人的信赖利益本身,而是为了保护以正当信赖作为正当化依据的期待利益,以此鼓励受要约人在缔约时更加积极地付出信赖,从而为市场经济的发展注入持久活力。

## 五 结 语

《合同法》第14至19条关于要约的规定是继受《公约》的结果,其中第19条乃直接抄

[40] Parviz Owsia, *Formation of Contract: A Comparative Study under English, French, Islamic and Iranian Law*, pp. 452 - 456.

[41] 有学者在解释《公约》第16条第2款第2项时指出:既然第16条第2款第2项不限于受损的信赖案件,那么,受要约人因为要约的撤销而遭受任何可证明的损害,就是不必要的。Ingeborg Schwenzer (ed.), *Commentary on The UN Convention on The International Sale of Good (CISG)*, p. 309.

用于《公约》第 16 条第 2 款。因此,理解《合同法》第 19 条规定的“要约不得撤销”时,非常有必要先查明《公约》的相关规定。《公约》之所以在承认要约具有约束力之后,又同时设置“要约可以撤销”与“要约不得撤销”规则,完全是为了折中调和普通法系与德国法系的对立规则,以促进国际买卖合同法的融通。

《合同法》的制定者对《公约》的折中性缺乏应有认识,几乎不加选择地将《公约》的要约规则照搬了过来。考虑到德国民法对我国现行民法理论和立法的强大影响,同时参酌其他国家或地区的国内法发展状况,在解释《合同法》第 19 条规定的“要约不得撤销”规定时,应以要约具有约束力的德国法模式为基础,采纳严格限制要约撤销的立场,尽可能扩大要约不得撤销规则的适用范围。具体来讲,第 19 条第 1 项应解释为规定了两种限制撤销权的事由,即要约规定了确定的承诺期限与以其他方式明示要约不可撤销。以其他方式明示,既表现为要约人的明确表示,又可从要约人的言辞或举止中推断出来。第 19 条第 2 项在构成上包括两个条件:主观上的信赖(有理由认为)与客观上的信赖行为。凡是在合理期限内对要约发生了正当的认识,即可构成主观上的信赖。另外,从其设立目的与平衡缔约双方当事人利益上讲,“要约不得撤销”的规范意义是,撤销要约的通知不发生效力,受要约人只要在合理期限作出了承诺,承诺一旦到达要约人,合同即可成立。要约人的撤销可解释为一种拒绝履行,受要约人可根据《合同法》第七章规定的违约责任,保护自己的期待利益。

---

---

[ **Abstract** ] Article 19 of Contract Law of the People's Republic of China (CLC) is taken literally from article 16(2) of United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG). From the perspective of legislative history, article 16(2) of CISG is in fact the result of compromise of German law pattern and common law model. When interpreting article 16(2) of CISG, due to the vagueness of the article itself, there exists divergence of views among scholars from different legal systems, though they have seriously taken into account the uniformity of the application of CISG. Article 19 of CLC, being a rule provided in national law, is not inherently restrained because it has no need to accommodate rules set forth in different legal systems. Namely, article 19 of CLC should not be interpreted in the way as scholars from different legal systems understand article 16(2) of CISG. This shows that our starting point should be to adopt German law pattern as the basis to interpret article 19 rather than taking the approach of accommodating different models of norms. Concretely speaking, in Chinese civil law, revocation of an offer should be restricted, and article 19 should be interpreted broadly to include three causes in terms of restriction of right of revocation. According to legislative purpose and the necessity of balancing interests between contracting parties, the normative meaning of the provision “an offer may not be revoked” should be interpreted as follows. The notice of revocation shall not take effect, and a contract is concluded so long as the notice of acceptance by an offeree reaches an offeror in a reasonable time.

---

---

(责任编辑:姚 佳)