案例：

3月11日，我国某公司应英国某进口商请求，报出某商品200公吨，纸箱装，每公吨CIF伦敦1350英镑，以不可撤销即期信用证支付，收到信用证后3个月内交货，限5日内答复的实盘。对方在接到我方发盘后并未表示接受该条件，而是请求我方降低单价。3月26日，经过反复沟通，我方将报价改为“每公吨CIF伦敦1350英镑，3月31日前回复有效”。英国进口商于3月29日来电表示：“我方接受3月26日的发盘，但是需提供良好适应海洋运输的袋装包装。”4月1日，我方给对方复电：“由于市场价格的变化，货物已售出。”但英国进口商不同意这一说法，认为接受要在发盘有效期内作出，因而是有效的，坚持要求我方按发盘的条件履行合同。请问，我方是否应当承认合同的成立？

案例分析：

国际货物买卖合同的成立，与其他合同一样，必须具备两个法律步骤——即要约和承诺。

要约在贸易中又称发盘，既是商业行为又是法律行为，在发盘的有效期内，一经受盘人无条件接受，合同即告成立，发盘人承担按发盘条件履行合同义务的法律责任。

还盘是受盘人对发盘内容不完全同意而提出修改或变更的表示。还盘实质上构成对原发盘的某种程度的拒绝，一经还盘，原发盘即失效。在国际贸易业务中，往往经过多次的还盘、反还盘，才最终达成协议。

承诺在国际贸易中又称接受，是指受盘人在发盘的有效期内，无条件地同意发盘中提出的各项交易条件，愿意按这些条件和对方达成交易的一种表示。接受在法律上称为”承诺”，接受一经送达发盘人，合同即告成立。接受的内容必须与发盘相符。若要达成交易成立合同，受盘人应无条件全部同意发盘条件。接受应是绝对的、无保留的。

本案例中，我方不应承认合同的成立。我方向英商发盘，英商虽表示“接受”，但在“接受”中变更了发盘的包装条件，对发盘的内容作了增加、限制或修改，这在法律上是有条件的接受，不能成为有效的接受，应视为还盘，我方并未对于这种变更又都未予答复。因此，合同并未成立。