

要约与要约邀请

“要约”和“要约邀请”是高中政治选择性必修2《法律与生活》中合同订立部分的易混点。做题时不要只看有没有“价格”“商品”“宣传语”，而要看这个意思表示是否已经具体到可以直接订立合同。

《民法典》规定，当事人订立合同，可以采取要约、承诺方式或者其他方式；要约是希望与他人订立合同的意思表示，并且应当符合两个条件：一是内容具体确定，二是表明经要约人承诺，要约人即受该意思表示约束。

(1) 什么是要约

要约可以理解为：一方已经明确提出订立合同的主要条件，只要对方同意，合同就可以进入成立状态。

比如，甲对乙说：“我愿以10万元价格把这辆车卖给你，三日内答复有效。”这里标的、价格、对象、期限等内容比较明确，并且甲表达了愿意受乙承诺约束的意思。乙在有效期内表示同意，就可能构成承诺，合同成立。

所以，判断要约要抓两个关键词：具体确定、愿受约束。

“具体确定”是指合同主要内容基本清楚，如标的、数量、价款、履行方式等能够确定；“愿受约束”是指对方一旦承诺，发出意思表示的一方不能随意反悔。

(2) 什么是要约邀请

要约邀请不是直接订立合同，而是希望别人向自己发出要约。它更像是“招呼别人来谈”“吸引别人报价”“邀请别人提出交易条件”。

《民法典》明确规定，拍卖公告、招标公告、招股说明书、债券募集办法、基金招募说明书、商业广告和宣传、寄送的价目表等，一般属于要约邀请。

比如商场打出“全场五折起”、企业发布招标公告、公司寄送产品价目表，通常只是希望他人前来购买、投标、询价或进一步协商，并不意味着对方一表示同意，合同就当然成立。

(3) 二者的核心区别

要约与要约邀请的区别，不在于有没有价格，也不在于是不是广告，而在于：对方一接受，合同能不能成立。

如果一方发出的意思表示已经足够具体，并且表明对方同意后自己就受约束，这通常是要约。如果只是介绍商品、发布信息、吸引他人来交易，后续还需要对方再报价、下单、投标或协商，这通常是要约邀请。

可以这样记：

要约：我提条件，你同意，合同可成立。

要约邀请：我发信息，引你来提条件。

(4) 商业广告一定是要约邀请吗

不一定。

《民法典》虽然把商业广告和宣传列是要约邀请的一种，但同时规定：商业广告和宣传的内容符合要约条件的，构成要约。

这就是选择题常考的细节。一般广告只是宣传，如“品质优良”“价格优惠”“欢迎选购”，通常属于要约邀请。但如果广告内容已经非常具体，如明确商品、数量、价格、履行方式，并且表示对符合条件者即行出售或兑现承诺，就可能构成要约。

因此，不能机械记成“广告一定是要约邀请”，要看它是否满足“内容具体确定”和“愿受约束”两个条件。

(5) 要约可以撤回、撤销吗

要约发出后，并不意味着永远不能改变。《民法典》规定，要约可以撤回，也可以撤销，但撤销存在限制：如果要约人以确定承诺期限或者其他形式明示要约不可撤销，或者受要约人有理由认为要约不可撤销并已经为履行合

这里要区分两个概念：

撤回发生在要约生效前，意思是“还没到达对方或还没生效前收回来”；

撤销发生在要约生效后、承诺作出前，意思是“已经发给对方了，但在对方承诺前取消”。

选择题如果出现“要约已经确定承诺期限”，一般要警惕：此时要约通常不得随意撤销。

(6) 选择题易错点

一是把要约邀请误认为要约。

看到广告、价目表、招标公告、拍卖公告时，不要马上判断为要约。法律通常将它们视为要约邀请，除非内容已经符合要约条件。

二是只看价格，不看约束力。

有价格不一定是要约。价目表、促销宣传也可能只是邀请他人来购买或磋商。

三是忽视“承诺”这一环节。

要约需要受要约人承诺后，合同才可能成立。要约邀请本身不能因对方“同意”就直接成立合同。

四是把撤回和撤销混同。

撤回针对尚未生效的要约，撤销针对已经生效但尚未被承诺的要约。

(7) 速判口诀

内容具体是前提，愿受约束是关键；
一诺即成是要约，邀请来谈是邀请。

做题时按三步判断：先看意思表示是否具体确定，再看是否表明对方承诺后即受约束，最后看题目是否给出“拍卖公告、招标公告、价目表、商业广告”等典型要约邀请情形。只要抓住这条线，就不容易被表面信息带偏。