

要约、承诺、要约邀请：合同成立前的“三步辨析”

“要约、承诺、要约邀请”是《法律与生活》中合同订立部分的高频易混点。做题时先抓住一句话：要约是“我愿意和你订合同”，承诺是“我同意和你订合同”，要约邀请是“你来向我发要约”。

一、要约：一经承诺，合同就可能成立

要约，是希望与他人订立合同的意思表示。它一般要符合两个条件：**内容具体确定**，并且表明经受要约人承诺，要约人即受该意思表示约束。比如商家明确写明“某型号手机，4999 元，现货，点击购买即成交”，通常更接近要约。

判断要约的关键是：**内容够不够具体**，对方一答应能不能直接成立合同。

二、承诺：受要约人同意要约

承诺，是受要约人同意要约的意思表示。承诺应当在要约确定的期限内到达要约人；承诺生效时合同成立，但法律另有规定或者当事人另有约定的除外。

比如甲向乙说：“我这辆自行车 500 元卖给你，今天下午 5 点前回复。”乙在期限内回复“同意购买”，这就是承诺，合同一般成立。

三、要约邀请：只是邀请别人来报价或洽谈

要约邀请，是希望他人向自己发出要约的表示。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；但商业广告和宣传内容符合要约条件的，也可能构成要约。

比如商场宣传“全场低至 5 折”，通常只是吸引顾客前来购买，属于要约邀请；顾客拿商品去收银台付款，更接近发出要约或作出购买表示，商家收款确认后合同成立。

四、三者关系怎么串起来

合同订立常见路径是：

要约邀请→要约→承诺→合同成立。

例如：商家发广告吸引顾客，这是要约邀请；顾客下单购买，这是要约；商家确认订单或发货，这是承诺，合同成立。网络购物中，如果商品或服务信息符合要约条件，对方选择商品并提交订单成功时合同成立，但当事人另有约定的除外。

五、选择题易错点

一是把所有广告都当成要约。错误。广告通常是要约邀请；只有内容具体明确、符合要约条件时，才可能构成要约。

二是把“询价”当成要约。一般来说，“这件衣服多少钱？”只是询问，不是订立合同的明确意思表示。

三是把“还价”当成承诺。错误。承诺内容应当与要约内容一致；对标的、数量、质量、价款、履行期限等作出实质性变更的，属于新要约。

四是认为承诺发出合同就一定成立。要看承诺是否按期到达，以及是否符合法律规定或当事人约定。