

合同法之全面复习版3 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/52/2021_2022__E5_90_88_E5_90_8C_E6_B3_95_E4_c36_52635.htm

二、要约邀请（一）要约邀请的概念与其与要约的区别

要约邀请又称为引诱要约，它是指希望他人向自己发出要约的意思表示。根据我国司法实践和理论，可从以下几个方面来区分要约和要约邀请：

1. 依法律规定作出区分。
2. 根据当事人意愿来作出区分。
3. 根据订约提议的内容是否包含了合同的主要条款来确定该提议是要约邀请还是要约。
4. 根据交易的习惯即当事人历来的交易做法来区分。

（二）几种典型的要约邀请行为

1. 寄送的价目表
2. 拍卖公告
3. 招标公告
4. 招股说明书
5. 商业广告

三、要约的法律效力又称要约的拘束力。

一个要约如果符合一定的构成要件，就会对要约人和受要约人产生一定的效力。关于要约的法律效力，有以下几点需要注意：

（一）要约开始生效的时间

英美：发信主义 大陆：到达

（二）要约的存续期间完全由要约人决定。

如果没有明确规定该要约的存续期间，则：

- （1）口头要约的，须立即作出承诺，否则要约失效；
- （2）以书面形式的，应当是合理时间内。

包括三项内容：要约到达受要约人的时间；作出承诺所必要的时间；承诺通知到达要约人所必需的时间。

（三）要约法律效力的内容首先，要约对要约人的拘束力。

其次，要约对受要约人的拘束力。

第三，要约的撤回和撤销。

四、要约的失效

- 一、拒绝要约的通知到达要约人。
- 二、要约人依法撤销要约。
- 三、承诺期限届满，受要约人未作出承诺。
- 四、受要约人对要约的内容作出实质性变更。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下

载。详细请访问 www.100test.com