



## 第十章 协议的签订

### ——要约、承诺和缔约过失责任

**【提要】** 协议签订的过程，就是反复的要约邀请，要约和承诺的过程。99年《统一协议法》首次引进了“要约”和“承诺”这一对国际贸易中通行的游戏规则。大家要了解并牢记，要约和承诺是有关协议签订过程的纯粹技术性规则，依托这一规则我们能够对协议签订中各方的行为定性，从而对协议签订是否作出判断。本章还简介缔约过失责任——协议成立之前的责任（先契约义务）。



# 目 录

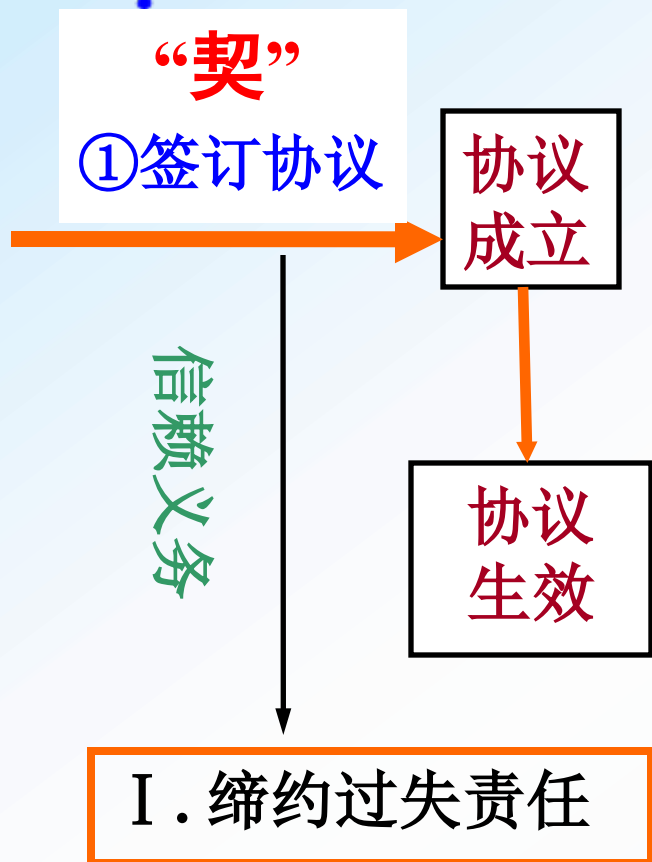
第一节、协议成立和协议签订



第二节、协议签订的过程：要约和承诺

第三节、信赖义务和缔约过失责任

# 第一节 协议成立和协议签订



协议签订是指当事人按照要约和承诺的程序对协议内容（必要条款）的动态过程。

协议成立是指当事人经过要约和承诺的方式对协议内容达成合意（静态客观状态）

协议生效是已经成立的协议具有法律约束力（主观价值评判）

## ■ 协议签订的含义：

（1）订约主体必须存在双方或多方当事人。

（2）签订协议应该经过一定程序或者方式。

（3）签订协议必须经过当事人协商一致。

（4）协议签订的成果是在协议当事人之间建立协议关系。经过签订协议这种行为，就在协议当事人之间确立了协议权利、义务关系，即设置、变更或者终止债权债务的关系。

## 第二节 协议签订的过程：要约和承诺

**【提要】** 在统一的协议法制定此前，我国的民事立法涉及三部协议法以及有关协议的法律、行政法规，都没有有关要约与承诺制度的要求。《协议法》第13条明确要求，当事人签订协议，采用要约、承诺方式。这是对签订协议方式的首次明确要求。



## 一、概念辨析和构成要件

法学家把协议签订的过程分为三个阶段：要约邀请、要约和承诺。

(一) **要约**是指当事人一方以签订协议为目的，向另一方当事人做出的意思表示。在国际贸易法中称为“发盘”（Offer）。

《协议法》第14条：要约是希望和别人签订协议的意思表达，要约应该符合下列要求：

1. 内容详细拟定；2. 表白经受要约人承诺，要约人即受该意思表示约束。

# 1、要约的构成要件

(1) 要约是特定当事人的意思表示。（主体特定）

§发出要约的人必须能够拟定；

§受要约人不一定是“特定”的；

(2) 要约的内容必须详细和拟定，具有足以使协议成立的主要条件；

(3) 要约必须有签订协议的意图；

(4) 要约必须表白，一旦对方承诺，要约人即受要约意思表示的拘束。

2、要约邀请，也称为要约引诱，是一方希望别人向自己发出要约的意思表达。



《协议法》第十五条 要约邀请是希望别人向自己发出要约的意思表达。寄送的价目表、拍卖公告、招标公告、招股阐明书、商业广告等为要约邀请。

商业广告的内容符合要约要求的，视为要约；



CRC40	6 380	18H01	▲ + 1,86%
SBF120	4 315	18H01	▲ + 1,69%
SBF 250	4 042	18H01	▲ + 1,55%
MOCRAC	2 657	18H01	▲ + 0,10%
INDICE FTM	4 450	18H01	▼ - 0,66%



## 要 约

要约是指当事人一方以签订协议为目的，向另一方当事人做出的意思表示。

1. 要约的内容必须详细拟定，写明协议的必要条款，表白自己签订协议的目的。

2. 必须表白一旦受要约人承诺（接受要约），要约人即受自己所发出的要约表达的拘束。换言之，要约人在发出要约后不得随意单方消灭要约，不然应承担相应责任。

3. 要约应该以明确的方式向受要约人发出。

## 要约邀请

要约邀请，也称为要约引诱，是一方希望别人向自己发出要约的意思表达。

1. 能够不具有协议的必要条款。

2. 要约邀请只产生对方向其发出要约的可能，对方发出要约的，尚须要要约邀请人承诺才成立协议。要约邀请对行为人不产生任何拘束力。

同左

2023年6月1日最高人民法院关于《审理商品房买卖合同纠纷案件适用法律若干问题的解释》第三条：

商品房的销售广告和宣传资料为**要约邀请**，但是出卖人就 ①商品房开发规划范围内的房屋及有关设施所作的**阐明和允诺详细拟定**，②并对商品房买卖协议的签订以及房屋价格确实定有**重大影响**的，应该视为要约。该阐明和允诺虽然未载入商品房买卖合同，亦应该视为协议内容，当事人违反的，应该承担违约责任。

- “阐明”和“允诺”：美观；质量；使用功能；环境；
- “重大影响”：买方与上户口；
- 商业性的吹嘘：“理想居所”；“置业首选”；“升值潜力”

(三) **承诺**：受要约人向要约人做出的对要约内容 完全同意和接受 的意思表达。承诺的效力体现为要约人收到受要约人的承诺时，协议即成立，签订协议的过程结束，也称为受盘（Acceptance）：

《协议法》21条 承诺是受要约人同意要约的意思表达。承诺生效时协议成立。

◆ **签订协议能够由屡次要约和邀请要约，但只有一次承诺！**





春熙路上某商店裙子标价800元。（邀请要约）

顾客：这个裙子多少钱？（同上）

老板娘：妹子，你乐意出多少钱？（同上）

顾客：180块，行不行？（要约）

老板娘：哪有这么的价，我进（货）都进不到，700块，不买算了。（反要约）

.....顾客走几步。

老板娘：回来，回来，今日还没开张呢你开个价，给个面子开个张。（邀请要约）

顾客：究竟多少钱卖？说卖价！（邀请要约）

老板娘：至少600块，跳楼价。（要约）

顾客：最多200。（反要约）

.....

老板娘：380，少一分都不卖了，杀头价（要约）

顾客：行，成交。（承诺）

**【案例】** ① 1997年6月15日，A企业向B企业发出一份订单，并要求B企业在1997年7月10日之前回复；②1997年7月初，该种货品的国际市场价格大幅度下跌，A企业告知B企业：“前次订单中所列货品价格作废，如你企业乐意降价20%，则要约使用期延长至7月20日。”③B企业收到告知后，立即于7月3日回信表达不同意降价，同步对前一订单表达接受，④正常情况下，此信能够在7月8日到达，但因为邮局工人罢工，A企业于7月15日才接到回信，⑤立即回复：“第一次的订单已经撤消，接受无效。”⑥B企业坚持第一次的订单不能撤消，⑦A企业又于7月20日回复以为B企业的承诺已经逾期，协议没有成立。请问协议成立是否？



电话



互联网



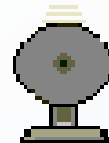
信件



传真



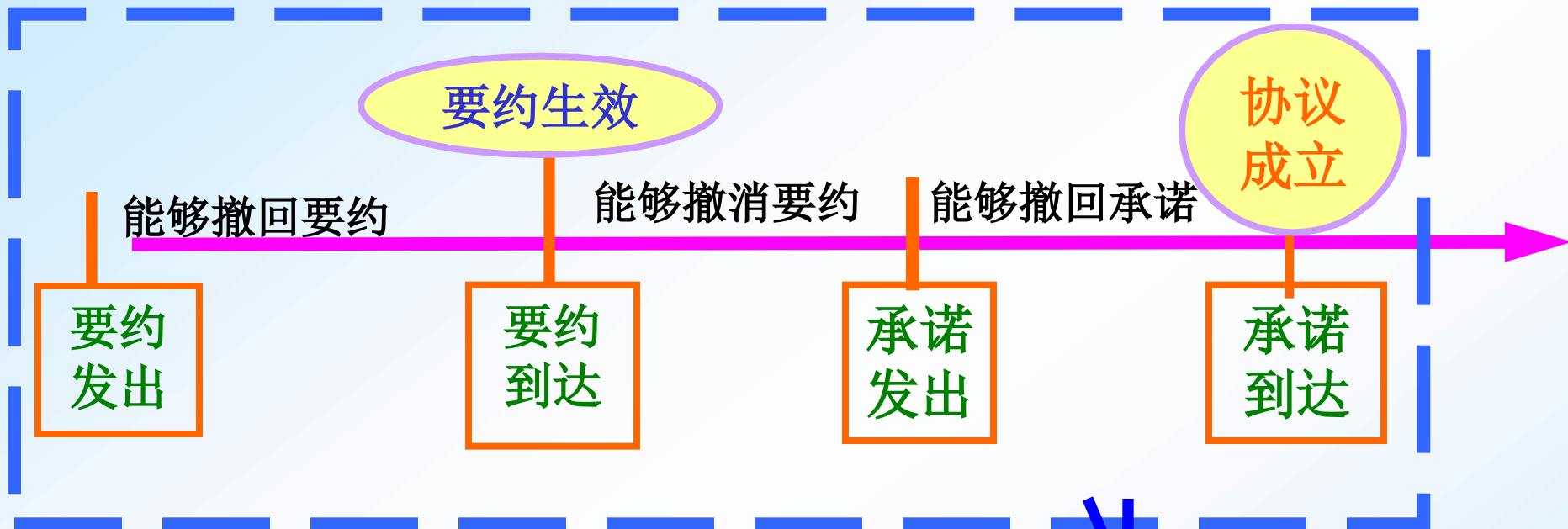
电报



在现实的贸易中，双方对协议的条款用多种通信方式进行谈判，判断“何时或者何种条件下双方达成了协议？”，换言之，“协议何时成立”，“双方何时开始应该受到协议的约束”——“契”变成“约”的时间分界点就十分主要和困难。“要约”、“要约邀请”和“承诺”制度就是为了处理这一难题。

2023/12/30

## 二、协议签订阶段图示：



《协议法》详细要求要约和承诺制度的目的在于“拟定一种协议是否已经成立”，当事人是否应该受到协议条款的约束？

① 签订协议

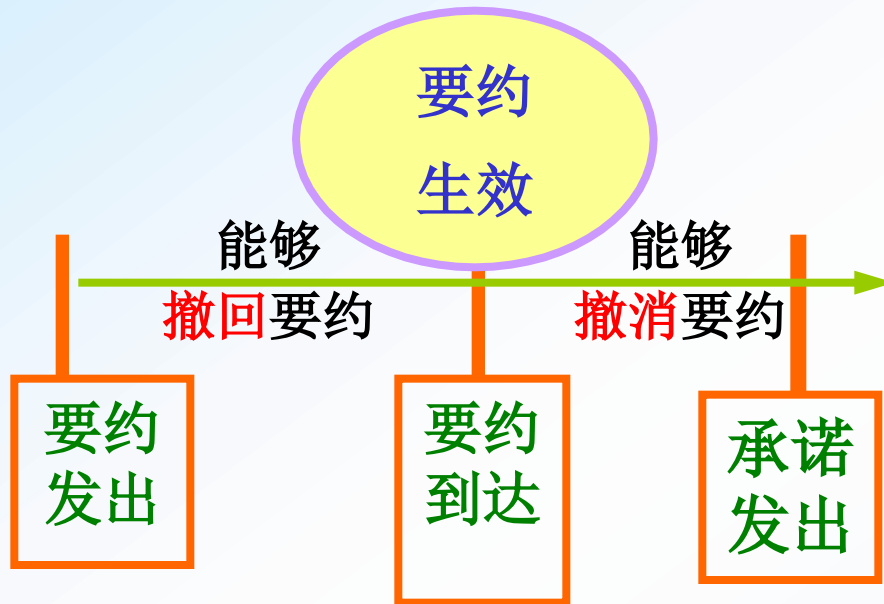
协议成立

协议生效

信赖义务

I. 缔约过失责任

# 1、要约生效：要约产生法律效力。



## (1) 要约生效

的时间：

《协议法》第16条，要约到达受要约人时生效。要约生效的时间是要约开始对要约人产生拘束力的时间。

(1) 发信主义VS 到达主义；

(2) 到达主义的“到达”：

要约只要送到达受要约人一般的地址、住所或者能够控制的地方（如信箱等）即为送达。受要约人是否看到，在所不论；



(3) 16条第二款，采用数据电文形式签订协议，收件人指定特定系统接受数据电文的，该数据电文进入该特定系统的时间，视为到达时间；未指定特定系统的，该数据电文进入收件人的任何系统的首次时间，视为到达时间。



## 2. 要约生效的法律后果涉及两个方面：

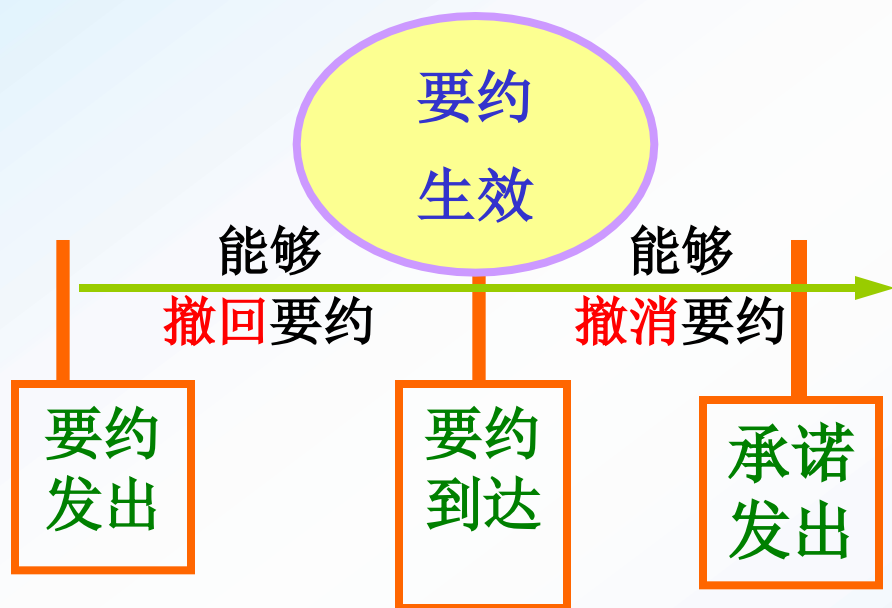
- (1) 要约人要受到自己所发出的要约的约束；
- (2) 承诺人取得了承诺的**权利**，不是义务。

■ 《协议法》第289条，从事公共运送的承运人不得拒绝旅客、托运人一般、合理的运送要求。

【案例】吴老太不慎从三楼摔下，血流不止。其儿子赵某跑至楼下找出租车。赵某即招手拦下一辆出租车。但出租车司机看见浑身是血的吴老太，怕弄脏了车，不让吴老太上车，还欲开走，赵某拦在车前不让开。僵持多时，有辆出租车过来问清情况后，立即把赵某及他母亲载往医院。吴老太最终急救无效死亡，经医院检验诊疗为颅脑外伤，如及时急救，或许还有希望。赵某把出租车司机告上了法院，要求其补偿损失。



3. 要约一旦生效，对要约人的要求是很苛刻的，所以，《协议法》又要求了要约的撤回和撤消制度，两者都旨在消灭要约对发出人的拘束力，但区别在于，撤回针对正确是一种还未生效的要约，撤消针对正确是一种生效的要约。



《协议法》第17条：  
要约能够撤回。撤回要约的告知应该在要约到达受要约人之前或者与要约同步到达受要约人。

第18条：要约能够撤消。撤消要约的告知应该在受要约人发出承诺告知之前到达受要约人。

《协议法》第19条又要求，有下列情形之一的，要约不得撤消：（一）要约人拟定了**承诺期限**或者以其他形式**明示要约不可撤消**；（二）受要约人有理由以为要约是不可撤消的，并已经为推行协议作了准备工作；

① 1997年6月15日，A企业向B企业发出一份订单，并要求B企业在1997年7月10日之前回复，② 1997年7月初，该种货品的国际市场价格大幅度下跌，A企业告知B企业：“前次订单中所列货品价格作废，如你企业乐意降价20%，则要约使用期延长至7月20日。”③ B企业收到告知后，立即于7月3日回信表达不同意降价，同步对前一订单表达接受；

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/818043034015006137>