

合同要约例子(精选5篇)

生活当中，合同是出现频率很高的，那么还是应该要准备好一份劳动合同。优秀的合同都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编给大家带来的合同的范文模板，希望能够帮到你哟！

合同要约例子篇一

根据招标人发出的招标文件，我单位对招标文件要求响应的有关内容作出以下承诺，并忠实的信守和履行承诺：

2、投标文件已按招标文件的要求编制，内容与招标文件要求的范围相同；

3、我单位确保在承诺的施工期内完成招标文件中约定的全部工作；

5、我们接受招标文件中约定的投标有效期；招标文件要求并承诺的其他合理条款；

6、我们已按招标文件要求的时间和方式提供了有效的投标担保；

9、我单位递交的投标文件中未附有招标人不能接受的条件；

11、我单位若中标，投标文件中的注册建造师和五大员按施工要求全部到场，除不可抗力因素之外，施工期内不更换。

12、全面响应招标文件。

投标单位：（单位章）

法定代表人：（签字或盖章）

日期□20xx年7月10日

合同要约例子篇二

核心资料：什么是要约？什么又是要约邀请呢？你以前是否一向被这两个概念所混淆呢？又或者是一向认为这两个概念本来就是同一个东西呢？其实，要约和要约邀请是两个不一样的概念，不一样本质的东西。此刻就让法律快车小编为您详细解说如何区分要约和要约邀请吧。

一、定义：

要约又称为发盘、出盘、发价或报价等。根据《合同法》第14条规定，“要约是期望和他人订立合同的意思表示”。可见，要约是一方当事人以缔结合同为目的，向对方当事人所作的意思表示。发出要约的人称为要约人，理解要约的人则称为受要约人、相对人和承诺人。

要约邀请是当事人订立合同的预备行为，只是引诱他人发出要约，不能因相对人的承诺而成立合同。在发出要约邀请以后，要约邀请人撤回其邀请，只要没给善意相对人造成信赖利益的损失，要约邀请人一般不承担职责。

二、区别：

- 1、要约是当事人自我主动愿意订立合同的意思表示，以订立合同为直接的目的；要约邀请是当事人期望对方主动向自我提出订立合同的意思表示。
- 2、要约务必包括将来可能订立的合同的主要的资料，要约中内含当事人表示愿意理解要约约束的意思，而要约邀请则不含当事人理解约束的意思。
- 3、要约大多数是针对特定的相对人的，故要约往往采用对话

方式和信函的方式，而要约邀请一般针对不特定的相对人的，故往往透过电视、报刊等媒介手段。

三、区别方法：

1、依法律

合同法第15条中规定：“寄送的价目表、拍卖公告、招标公告、招股说明书、商业广告等为要约邀请。”但法律有明确规定的仅限于这几种，而且其中的商业广告同时又规定“商业广告的资料贴合要约规定的，视为要约”。何为贴合要约规定，何为不贴合要约规定仍不明确，等于兜了一个圈子又回到原先出发的位置，所以依法律不能全部解决问题。

2、合同的必要条款是否齐备是要约和要约邀请的重大区别

看合同的必要条款是否齐备是传统民法里区分要约和要约邀请的主要方法之一。虽然由于合同法大大减少了合同的必要条款，缩小了这一方法发挥作用的范围，但在某些时候仍能发挥必须作用。要约的资料务必具体、明确、全面。全面就要求务必具备合同的全部必要条款。例如，一份订单只有采购货物的名称、规格，没有数量，不可能成为要约。

3、依交易习惯，个性是特定当事人之间的交易习惯

出租车开亮空车灯，行业惯例通常视为向不特定人发出要约，而非要约邀请，因此乘客上车只需告诉司机目的地即可，无需另行协商。两个当事人在以往的交易中构成固定的交易习惯，则可能一方“需要300吨”的电报也能够构成要约。

4、看行为人是和对方订立合同为目的还是以邀请对方向自我发出要约为目的

这是法律上区分要约和要约邀请的最主要方法。因为目的属

于主观范畴，很难作为客观的认定标准，合同法专门规定了一项制度使行为人在行为时将其主观目的反映于外部，这就是第14条第2项要约要“证明经受要约人承诺，要约人即受该意思表示约束”。

合同要约例子篇三

承诺对要约内容的变更有两种情况：一是实质性变更，二是非实质性变更，

此时的承诺应属于新的要约，除非原要约人作出新的承诺，合同不能成立。

承诺对合同主要条款以外的内容作出变更的，是对要约内容的非实质性变更。在这种情况下，除非要约人及时表示反对或者要约中已经表明承诺不得对要约的内容作出任何变更，该承诺有效，合同的内容以承诺的内容为准。

合同要约例子篇四

一、合同的主体(甲方乙方)

对乙方则应特别注意

2、一般而言，合同上会要求有企业法定代表人的签字，在此应确认在此处签字的人的身份，如果不是法定代表有人，则应特别注意该人员是否有公司或法定代表人的授权委托书，并且应把授权委托书、合同书及个人的身份证明放在一起保管，以保证签订合同的有效性。

3、应注意签约方的资信状况，以保证合同的有效履行。

4、在履行合同的过程中涉及到乙方人员签字的地方都要注意签字方的身份，是否具有合法的授权委托书，否则签字可能

会变为个人的行为，最好在涉及到乙方签字的地方都加盖公司的印章加以确认。

5、如果签约方为个人，应特别注意落实个人身份，并留下身份证复印件，及资信状况，最好是以钱款两清的方式来交易，以避免风险。

二、合同主体的考察

1、签约对方的主体资格

(1) 签约对方为个人时，法律要求必须是完全民事行为能力人，既签约方精神正常且年满18周岁或者16至18周岁但以自己的收入为主要生活来源，在此情况下可以要求其提供身份证、详细的家庭地址、联系方式及个人的其他情况，方便于在必要时对其进行实地的考察和确认，。

(2) 签约对方为企业时，则应注意企业下属部门，如企业各部/科/处/室等是不具备主体资格，不能签约的，如果签订了这样的合同可能会因为主体不适格而被认定无效；而企业的分支机构，如分厂、分公司、办事处等，则应看其是否具有对外开展业务资格(是否有授权)?是否有非法人营业执照?如果有授权或非企业法人营业执照才有签订合同的资格，对分公司、分厂、办事处的审查，除审查分支机构的履约能力外，还应审查公司的履约能力的情况，因为在分支机构无力承担责任的情况下，公司还应承担补充责任。对企业主体格的审查，一般是对企业营业执照进行审查，主要应查看的内容是企业名称，看该名称与拟签合同当事人的名称是否一致，不一致则风险较大；看注册资本，是否与拟签合同标的额相称，如差别较大，则可能风险也较大，应加以注意；看企业经营范围，看拟签合同业务是否在经营范围内，不是，风险也较大；看企业的工商年检是否通过了工商部门年度检验，如果没有，则签定合同时风险也会较大。除以上的方式以外，还应依据营业执照中记载的情况，对公司的办公地点、人员、固定资

产等进行实地考察和确认。

3、要核实对方资信情况

在审核了对方的主体资格，没有问题后，则应核实签约对方的资信。核实资信的方式与签约对象是新客户还是老客户，有很大的区别，如果是老客户，则可以考虑与其签合同，但要核对其之前的履约的情况，如履约情况差，一般不能再与其签合同，既使签，也只能同时履行合同，既交货的同时付款的合同。如果交货期较长，则应要求对方先支付一定的履行保证金，并要求在交货的同时付清全部货款；对核对履约记录情况后，如履约情况一般或履行情况良好，则应考察其资信证明文件，除了交货的同时付款以外的合同，一般应要求对方提供资信证明文件，资信证明文件一般包括企业简介，营业执照，效益情况，税务证明，银行信用等级证明以及单位的基本情况等资信证明资料；同时可以通过了解对方客户的评价，调取工商资料等其它手段核实对方所提供的资信证明情况，同时还可以对公司的注册资本情况、会计资料、股东等进行核实，最后依据对方的资信情况确定是否应签合同或签什么样的合同。

对于新客户除了交货的同时付清款的合同外，一般应要求对方提供资信证明材料，并实地进行考查，在确认有良好资信及履约能力后再与之签定合同，如果在此过程中能让对方提供履约担保则会极大的减少风险。

三、合同的订立

2、承诺

如果承诺以后，发现承诺对自己不利，则应及时撤回承诺；有效的承诺撤回的方式应以书面的方式做出，并在承诺到达对方之前到达对方，才为有效。有效的利用承诺撤回权可以避免许多的风险。

3、应考虑本方的履约能力

如本方的履约能力能达到拟签合同约定的要求，则可以签约，否则应慎重考虑订立合同，许多的合同欺诈就是利用一方超过履存能力签定合同后，对方抓住了这一点，向另一方索赔而造成的。

4、合同谈判成果的确认

5、合同成立并生效的风险

在正式向对方履行时，一定要先注意合同是否成立并生效，在没有肯定之前，千万不要想当然就开始履行合同，以免给自己造成损失。

6、合同的形式风险

合同的形式有有书面形式、口头形式和其他形式。除了交货的同时付款的合同外，一般应以书面的形式签定合同，在以信件和数据电文(包括电报、电传、传真、电子数据交换和电子邮件)等形式签定合同时一定要要求以书面的形式做最后的确认，以避免双方在履行过程中发生分歧。法律、行政法规规定或者当事人约定采用书面形式订立合同的，一定要先要以书面的形式订立合同，千万不要因为人熟就无视这样的约定，因为这里面隐藏了许多的法律风险。当然如果当事人未采用书面形式但一方已经履行主要义务，对方接受的，该合同是成立并有效的，但这样的行为会给企业带来许多不必要的风险和麻烦，应当尽量量的避免。

7、合同交易主体的风险

(1) 代理人(比如销售人员)无权代理、超越代理权的风险

行为人没有代理权、超越代理权或者代理权终止后以被代理

人名义订立合同，相对人有理由相信行为人有代理权的，该代理行为有效。这种代理称之为表见代理，对很多企业都存在替在威胁。这主要表现在企业的销售人员离开企业后因为手里还有原来企业的授权委托书、空白合同、工作证等能够让人觉得他还是企业员工的材料，然后利用这些材料以企业的名义和他人签订合同；还有就是企业中的员工利用手里面有这样的一些材料，出于个人利益的考虑和他人签订合同，最后这些合同产生的后果，都会由企业来承担。

(2)法人或者其他组织的法定代表人、负责人超越权限订立的合同，除相对人知道或者应当知道其超越权限的以外，该代表行为有效。这就说明公司内部对法定代表人的约束文件，在法律上对外并无约束力，其后果最终还是应由企业承担，但在企业和法定代表人之间是有约束力的，因此在公司内部的管理中，有限制法定代表人的权限时，一定要对法定代表人违约后所应承担的责任加以明确，以此达到彻底约束的目的。这是由法定代表人产生的风险。

产生以上两类风险主要是在合同管理上存在漏洞所致，加强合同的管理才是避免这类风险的有效方法。

四、合同条款

1、标的条款

标的条款中主要包括标的数量和标的质量，在标的数量中应明确计量单位、计量方式、数量以及其它可能影响数量的内容；标的的质量保证条款应包括权利性保证（既对标的物有完全处分权的保证），完整性保证（保证标的及其配套设施完整、齐备）包括效能性保证（保证标的符合事先约定的指标参数、能够达到预定的用途与目的），质量检验（检验质量的机关、方式、方法）维修保证及保证期等，对标的条款应尽可能的准确，具体以确保不发生歧义为原则，最好能根据行业特点提供格式标准合同，在以该合同为基础依据具体的情况进

行调整，这样可以减少合同签订过程中的随意性。

2、价金条款

3、履约条款

在合同的履行条款中应明确合同履行的地点，合同履行的时间、合同履行的义务人及合同履行的内容；对于合同履行的时间应当明确，是时间点还是期限，并且要力求精确，并明确时间的计算方式；对于合同履行的地点则应尽可能详细，写明城市，街道及其号码，甚至可能时要明确到房间的号码；履行内容则要求义务人应当做什么，如何做，达到什么标准等是履行条款的核心内容，由于履行条款与违约条款、风险分担分割点以及纠纷管辖间都联系。因此在签订时应该力求准确，并应系统考虑，综合衡量后才能确定。履约风险是合同风险中最为多见的一种，这源于两点：一是对方履行能力弱；另一种是对方利用履行条款中的漏洞或者双方对履行条款的理解产生误解导致最终的风险。

4、质量条款

5、违约条款

一个没有违约条款的合同是履约没有保障的合同，是没有约束力的合同，因此在合同中必须对违约条款明确化。违约的表现形式为一方不履行合同义务或者履行合同义务不符合约定的，在此情况下违约方一般应当承担继续履行、采取补救措施或者赔偿损失等违约责任。这里面最要紧的是约定好一方违约应支付另一方违约金的数额或约定因违约产生的损失赔偿额的计算方法，这样可以有效的避免双方在产生分歧时在违约金上纠缠不清。这里要特别说明的一点是定金和订金的区别，在法律上只有定金存在双倍返回的问题，其他的都只有返还本金的义务。

6、标的物灭失的风险

标的物毁损、灭失的风险，在标的物交付之前由出卖人承担，交付之后由买受人承担，但法律另有规定或者当事人另有约定的除外。为了分清交付过程中的灭失风险，在签订合同时一定要把履行的时间、地点、履行的标准明确化，以避免产生意外灭失时无法确定责任。

五、合同的合法性

合同无效主要出于以下的几种原因之一：

- (1) 一方以欺诈、胁迫的手段订立合同，损害国家利益；
- (2) 恶意串通，损害国家、集体或者第三人利益；
- (3) 以合法形式掩盖非法目的；
- (4) 损害社会公共利益；
- (5) 违反法律、行政法规的强制性规定。

签定一个无效的合同会给善意履行方带来很大的风险，也会给恶意方很多随意解除合同的借口。其风险是非常大的，故在签订合同时应特别注意有无存在合同无效的情形，以避免合同无效给自己带来风险。

六、解除合同的法律风险

解除合同分法定的解除和约定的解除，

法定的解除是指只要具备以下情形之一的，当事人可以解除合同：

- (1) 因不可抗力致使不能实现合同目的；

(2) 在履行期限届满之前，当事人一方明确表示或者以自己的行为表明不履行主要债务；

(3) 当事人一方迟延履行主要债务，经催告后在合理期限内仍未履行；

(4) 当事人一方迟延履行债务或者有其他违约行为致使不能实现合同目的；

(5) 法律规定的其他情形。

约定解除应以双方合同约定的解除条件为准。

解除合同是有期限的一定应在法律规定(一般为一年)或者当事人约定解除权行使期限内要求解除，期限届满当事人不行使的，该权利消灭。

解除合同过程中最容易产生风险的地方是解除合同的程序及解除合同条件的理解上，解除合同一般应当以书面的形式通知对方，合同自通知到达对方时解除。在解除合同时一定要特别的注意，随意的解除合同会给企业带来很大的风险。在解除合同时如果对方有异议，可以请求人民法院或者仲裁机构确认解除合同的效力，在行使合同解除权的过程中，一定要把解除合同的通知送达对方的手上，并留有证据。以免在是否已经解除的问题上发生争议。

合同解除后，尚未履行的，终止履行；已经履行的，根据履行情况和合同性质，当事人可以要求恢复原状、采取其他补救措施，并有权要求赔偿损失。

合同的权利义务终止，不影响合同中结算和清理条款的效力

七、可撤销的合同

(2) 显失公平的合同：既一方在或缺乏经验的情况下，订立了明显对自己不利的合同；

(3) 乘人之危：既行为人利用他人的危难处境或紧迫需要强迫对方接受违背意志的合同；

以上三种类型合同是属于可撤销的合同，受害人一方可以在知道或者应当知道存在以上情况之一的那时起一年内要求撤销上述的合同。

八、合同履行过程中的几种特殊情形

1、同时履行抗辩权

2、不安抗辩权

3、后履行抗辩权

在后履行一方发现在先履行一方的履行不符合合同的要求，则在后一方可以中止履行。

4、代位权

5、撤销权

债务人放弃到期债权或无偿、低价转让财产造成损失的，债权人可请求法院撤销该行

以上五种是当事人一方在合同履行过程中发现债权可能存在损害时常见的补救措施，利用好了，可有效避免损失，减少法律上的风险。在上述的前三种履行方式中，争取在合同承担后履行义务，因为这时合同中风险最小的，如果实在不行，可争取同时履行的方式上(上述第一种)。对于采用第二种，既先履行义务时，则应建立在这样一个基础上，既对方是自己的老客户，资信非常好，而且并无履行不良的行为存在，

但即便如此，也应慎之又慎，谨防给自己造成不必要的损失。

九、情势变更

在合同的履行过程中，当事人订立合同时依据的客观情况发生重大变化，影响了合同的履行的，可以对此申请变更价格条款。这里面最常见的是材料价格的巨大变化或市场发生重大变化所引起的。企业在经营过程中，有效的对此加以利用，也会极大地减少企业的损失。

十、后合同义务

企业应当在合同中约定保密条款，这样可以有效防止商业秘密外泄，这对保护企业利益是非常有利的。

十一、签定合同时还应注以下的细节

- 2、盖公章时一定要清晰；
- 3、合同中有修改的地方一定要盖章确认；

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

合同要约例子篇五

一，建设工程合同的主要要约与承诺是合同成立的先决条件，缺一不可，其具体内容为：（一），从发包人角度出发的主要要约包括功能、规模、标准、工期及承包人中标的合同价格；（二）从承包人角度出发的承诺，就是对上述发包人的主要要约的承诺。（三），由建设工程合同的主要要约与承诺的特点可见，建设工程合同的实施阶段就是实现合同主要要约与承诺的保障。因此必须将主要要约与承诺分解到各个实施阶段，并依据实施过程可能出现的情况再以恰当的原因对分解到实施阶段的要约与承诺依法对双方作出权利与义务的承诺约定。便于在实施过程中依法行使双方各自的权利和义务，从而保证对主要要约的承诺的实现。这分解到各个实施阶段的要约与承诺就是次要要约与承诺。根据参与主体的不同分为两类即从承包人角度出发的次要要约与承诺和从发包人角度出发的次要要约与承诺。

从承包人角度出发的次要要约即在实施阶段提出必须由发包人提供的条件一般包括：预付款、勘察资料、设计基础资料、进场道路、开工批准文件、临时水电条件、材料、设备、场地、地下障碍资料、竣工试验和竣工后试验需要提供的条件、技术资料及付款等。从发包人角度出发的次要承诺即在实施阶段应该由发包人提供的上述条件、资源和付款等。

三，从发包人角度出发的次要要约与承包人的承诺。从发包人角度出发的次要要约即在实施阶段对提出的符合质量和进度的约定一般包括：符合设计、采购、施工与竣工试验的质量标准；进度应该符合约定；竣工后试验与考核应该符合约定的功能、规模及消耗指标；工程合理使用期限内的人身财产损害赔偿；有权随时对质量进行检查，并提出修复、返工、重订和改建，不合格不验收等。从承包人角度出发的次要承诺即在实施阶段对上述次要要约的承诺。

四，实施阶段次要要约与承诺的实现是合同主要要约与承诺

得以实现的保证，即通过次要要约与承诺来实现承诺的主要要约。承包人按照完成的工程进度申请付款，发包人通过对实施阶段的检查和对付款的审查合格后支付合同款项，直至最后兑现合同中承诺的要约，办理竣工验收和竣工决算并结清。双方义务完成，合同效力终结。