

合同的订立风险有哪些(优秀5篇)

随着人们对法律的了解日益加深，越来越多事情需要用到合同，它也是减少和防止发生争议的重要措施。优秀的合同都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的合同范本，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

合同的订立风险有哪些篇一

4、标的物的技术标准(含质量要求)具体，验收方式和标准科学合理。

明确具体质量标准，是国家标准呢？还是行业标准？抑或企业标准？成套产品的，不但要明确主件的质量标准，还要明确附件的质量标准。建议明确产品外在质量以及内在质量异议的期限及其处理方式。

5、价款或报酬要明确支付方式与支付时间，便于及时催讨。

采取协商定价的方式，尽量避免执行国家定价或者浮动定价。明确约定货款、运费及其他费用的结算方式和逾期付款的违约责任。建议按照合同规定的开户银行、帐户名称和帐号进行结算。

6、履行期限、地点和方式要明确，避免逾期交货或者提货。

明确约定交货的具体方式、地点和期限，实际交、提货日期早于或迟于合同规定的期限，即视为提前或逾期交、提货，并约定当事人提前或逾期交、提货的处理方式及追责方式。

7、明确具体履行条款的违约责任，便于合同履行及追责。

违约责任应根据违约方具体的违约情况约定相应违约责任，

并明确违约金的具体计算方式。如“姓名不实”应支付违约金多少元，标的物、质量不符合约定应如何处理等。

8、争议解决方式要约定，争取在我方所在地诉讼或者仲裁。

仲裁或者诉讼作为争议解决的两种方式，可由双方当事人择一选择。仲裁更多的考虑公平性，诉讼更多的考虑合法性。对方违约的可能性比较大的，建议仲裁；我方违约的可能性比较大的，建议诉讼。

9、约定合同解除及生效条款，便于尽早解决争议。

明确约定一方可行使合同解除权的具体情形，规定解除时的通知义务及责任的分担。合同一般可约定双方签字(盖章)时生效，但也可约定附条件或附时间生效，并注意签字生效，签字、盖章生效，签字加盖章生效的区别。

10、注意诉讼时效及证据的收集，避免丧失法律的保护。

买卖合同纠纷适用2年的诉讼时效的规定，如对方违约，建议在规定的期限内向法院提起诉讼，以维护我方的合法权益。同时，建议保存合同原件，将往来函件及时归档，并制定管理制度，以规范合同管理，防范风险。

相关阅读：

买卖合同如何签订

合同名称

(产品名称)采购合同(实用于原料、设备采购)

签定目的

为了增强买卖双方的责任感，实现各自的经济目的，经双方

充分协商，特订立本合同，以便共同遵守。

合同主体

甲方(买方)：(公司名称)

乙方(卖方)：(公司名称)

主要内容

第一条产品的名称、品种、规格和质量。

第二条产品的数量和计量单位、计量方法。

第三条产品的包装标准和包装物的供应与回收。

第四条产品的交货单位，交货方法、运输方式、到发地点

第五条产品的交(提)货期限。

第六条产品的价格与货款的结算。

第七条验收方法。

第八条对产品提出异议的时间和办法。

第九条乙方的违约责任。

第十条甲方的违约责任。

第十一条合同争议的解决方式。

第十二条：合同生效时间。

五、双方签字(盖章)

合同的订立风险有哪些篇二

买卖是商品交换的主要形式，买卖合同是人们在日常生活或者交易往来最常见的一种合同，简单的说，买家的风险主要在于付款后收不到货，而卖家的风险在于发货后收不到款。以下是常见的合同风险：

1. 主体没有订立合同的资格，没有实际履行能力。

在现实经济生活中，经常出现的合同风险就是订立合同的主体没有订立合同的资格，根本没有履行能力，即通常所说的皮包公司利用出卖人的轻信，骗取出卖人的货物。这种情况主要出现在以法人及其他组织为一方当事人之间订立的合同，主要表现为□a.订立合同的一方根本没有提供法人资格证明□b.合同一方虽提供了《企业法人营业执照》，但为副本（未年检）或复印件，其实为伪造的证明□c.合同一方提供了正式的《企业法人营业执照》但其实际虚报注册资本，无实有资金，并没有实际履行能力;d.合同一方在订立合同时虽提供了正式的《企业法人营业执照》，但因其它原因已歇业或已被吊销营业执照。

2. 代理人超越代理权限，以被代理人名义签订买卖合同。

在买卖合同的签订中，经常有代理人以被代理人名义签订合同的情况，在被代理人授权范围内，代理人所签订合同的权利义务应由被代理人承受。但代理人超越代理权或代理权授权期限已届满后所订立的合同，未经被代理人追认，由行为人承担。根据《民法通则》有关规定有可能会给合同另一方当事人造成损失。因此，在签订合同过程中，如果对方是加盖分公司、部门的印章或者是部门经理、业务人员等都需要明确的授权委托书。

3. 买卖合同的内容中出现漏洞导致权利得不到保护。

买卖合同中经常出现因为对业务不熟悉或者谈判经验不足而在合同内容中出现漏洞，常见漏洞有□a.质量约定不明确□b.履行地点不明确□c.付款期限不明确□d.违约责任不明确□e.付款方式不明确□f.履行方式不明确□g.计量方法不明确□h.检验标准不明确。以上漏洞多出现在合同主文内容缺少或者约定不明，使用文字双方有争议等情况。

4. 在买卖合同中的恶意履行。

签订了一份内容齐备、详尽完善的合同并不代表没有任何风险，在实际履行中有可能出现恶意履行的情况，一般有□a.借口产品质量差而拒付货款□b.产品有质量问题而故意不告知□c.在发生多交货时不予通知□d.在对方履行不符合约定时，不及时采取措施避免或减少损失的发生□e.出卖人工作人员收货后以工作人员非本企业员工为由拒绝支付货款。

5. 虚开支票，套取货物。

虚开支票是近年来增长较快的一种欺诈行为。主要形式是开具不实面额的支票即空头支票，这样当收票人将支票交给自己的开户行转账时会被出票人的开户行拒付而使支付额不可兑现。也有买受人在星期六或星期天去提货，以支票形式付款，因银行有时周六日不上班，出卖人周一去银行时发现是空头支票。另一种形式是故意制造障碍使开出的支票不能兑现，这种形式更具有隐蔽性。例如，支票上的印鉴与出票人在银行预留的印鉴不同；支票的大小写不同；日期有误；连笔致使支票不能清晰辨认；有涂改等都会导致支票被拒付。虚开支票方利用收票人需用一段时间才能弄清支票真伪，而套取了货物，使对方处于十分不利的局面。

[关于买卖合同订立的法律风险和防范]

合同的订立风险有哪些篇三

本文仅从合同签订前的设立签约主体资格调查制度、建立签约主体资信调查制度、完善授权代理制度、建立企业印章管理制度;签订时的质量标准条款的审查、交货方式条款的审查、付款条款的审查、定金条款的审查、违约责任条款的审查、争议管辖条款的审查、其他事项的审查;履行的超过诉讼时效的法律风险、超过法定期限和约定期限的法律风险、交付时的法律风险、合同变更、转让的法律风险中及建立完善的证据保存制度等几个方面提出了一些关于合同管理的风险点并提出相关防范措施,可有效规避合同管理风险。

合同管理是全过程、系统性、动态性的。

作为市场主体之间经济交往的主要载体,合同也因此成为企业风险的重要来源。

在合同的签订、履约以及审查、监督和控制的过程中,都可能面临着因合同而产生的问题,科学有效地管控,可有效规避合同管理风险。

本文仅从合同签订前、签订时、履行中及建立完善的证据保存制度等几个方面提出了一些关于合同管理的风险点并提出相关防范措施。

一、合同签订前的法律风险控制

(一)设立签约主体资格调查制度

我国法律规定,经营活动的主体应当取得《企业法人营业执照》、《营业执照》,具有民事主体资格和经营资格,可分为法人、非法人经济组织和自然人。

但主体资格不同其承担债务的方式也不相同,企业法人是以

其注册资本为限承担有限责任；自然人、私营企业和个人经济组织的出资人需要承担个人无限连带责任。

此外，国家对有限制经营、特许经营以及法律、行政法规对经营的禁止性规定，对某些行业的从业资格也做了限制性或禁止性规定，如果企业违反此规定，或与没有资格的主体签订此类合同，合同不但无效，还会给企业带来经济损失。

(二) 建立签约主体资信调查制度

企业要调查合作方的商业信誉和履约能力。

尽可能对合作方进行实地考察，或者委托专业律师对其资信情况进行调查。

其主要包括合作方的财产状况、生产和经营能力。

调查企业经营状况是否正常时，看是否能满足履行合同项目的条件，避免签约后对方不能履约。

同时需要注意了解对方的经营历史、客户评价等商业信誉情况。

(三) 完善授权代理制度

对企业职工签订合同授权的管理是防范合同风险的重中之重。

由于企业不可能将所有的合同签订都集中于法定代表人或负责人身上，在实际操作过程中，企业往往是预先给销售人员盖有企业公章的空白介绍信或者盖有企业公章的格式合同，以方便其签订合同。

这其实就是企业的一种授权行为，但是法律风险常常会出现在这里。

由于授权不规范就会产生无权代理或表见代理行为，此方面应有法律人士把关。

(四) 建立企业印章管理制度

企业印章应由企业专人保管，严格按照规定使用。

在企业合同上，就算没有企业法定代表人或者授权人的签字，只要盖上了行政公章或者合同专用章，该合同对该企业就有了法律约束力。

若企业因行政公章和合同专用章管理保管不善，行为人擅自利用单位印章签订经济合同，骗取财物占为己有构成犯罪，除行为人承担刑事责任外，如给被害人造成经济损失的，企业也应当承担民事赔偿责任。

二、合同签订时的法律风险控制

(一) 质量标准条款的审查：产品质量标准一般分为国家标准、行业标准和企业标准。

企业要根据自身的产品质量情况明确约定质量标准，并约定质量异议提出的期限，超过质量异议期未提出书面异议即视为质量符合约定，但国家规定有质保期的除外。

(二) 交货方式条款的审查：在买卖合同中应当明确约定企业交货地点的所在地，这关系到纠纷处理时法院的管辖。

此外，合同中应列明收货方经办人的姓名、联系方式等，这样做的目的是为了防止收货方不承认收货的事实，导致诉讼举证困难。

(四) 定金条款的审查：注意定金与“订金”的区别，定金条款应写明“定金”字样，而非“订金”。

“订金”没有定金性质，当事人主张定金权利的，人民法院不予支持。

另外，对于超过总价款百分之二十的部分，只能作为预付款，可以要求返还，但不具备定金性质。

三、合同履行中法律风险控制

(一) 超过诉讼时效的法律风险

我国《民法通则》第135条规定：“向人民法院请求保护民事权利的诉讼时效期间为二年，法律另有规定除外”，因此，企业应当经常关注诉讼时效问题，对即将超过诉讼时效期间的民事权利及时向法院起诉，或向对方主张权利，或要求对方作出书面承诺履行；对已经超过诉讼时效期间的民事权利，应当采取补救措施，签订履行协议或要求对方以书面形式承诺履行义务等。

(二) 超过法定期限和约定期限的法律风险

主要是指企业因超过法律规定的期限而丧失《合同法》规定的一些法定权利的行使权。

《合同法》中许多法定权利的行使都有明确的期限规定，超过该期限，行使权也就丧失了。

如《合同法》第54条规定的行使撤销权，超过一年则该撤销权丧失。

(三) 合同变更、转让的法律风险

合同双方权利义务的变更、转让必须双方协商一致签订补充合同方可有效。

特别是货款支付问题上，必须严格按照合同约定付款。

如果对方提出变更收款单位或变更付款期限等，必须由双方协商一致并签订补充条款作为原合同附件，由双方盖章确认后生效。

四、建立和完善证据保存制度

企业在合同管理过程中，要有专人收集并妥善保管好合同的原件以及双方履行中往来的全部书面记录。

对重要的电子邮件证据，应由公证机关下载保存并打印，制作成公证文书，对往来的传真件必须及时复印，复印件和传真件一并加以保存。

上述合同的原件保管不但是合同履行的必要条件，更是索赔的最直接最有力的原始证据。

如果企业把合同的原件丢失，则会给企业索赔造成非常被动的局面，甚至会导致无法进行索赔。

五、结语

在市场经济大潮中，加强合同法律风险防范，在签订、履约以及审查、监督和控制的过程中，用科学的管控措施，超前谋划，提高履约效果，可有效规避合同管理风险，节约成本，为企业争取得最大利益。

【参考文献】

[1]李桂堂著，《合同管理是企业经营的关键》，第4期：34页-36页。

[2]李春亭等著译：《工程招投标与合同管理》，北京，中国建筑工业出版社，02月。

合同的订立风险有哪些篇四

合同的主体最少是两方当事人，在企业签订合同时往往双方都有代表签字盖章，这个代表称之为“签约主体”；合同具体权利义务的承受者为“合同主体”。在法律实践中，当事人常常对两个“主体”的法律关系认识不清，甚至经常混淆。

务实中的签约主体一般为“代理人”和“代表人”。

一、代理人签约存在的法律风险：

(1) 代理人无权代理一旦代理人被认定为无权代理，那么合同的另一方就不能要求被代理企业承担责任，所签订的合同就处于效力待定的状态，如果被代理企业不对合同进行追认，将给合同另一方造成巨大的损失。

资料

无论是代理人无权代理还是超越代理权限都会导致合同处于效力不确定状态，从而引发不确定的法律风险。

防范：严格审查授权委托书。

二、代表人签约存在的法律风险企业代表人一般为法定代表人与员工代表人。

(1) 法定代表人一般情况下，企业的法定代表人对外签约是没有问题的，但是如果是公司的法定代表人就有可能出现合同无效的法律风险。虽然《民法通则》规定法定代表人的行为应由企业来承担，但是在民事行为中，一般遵循“约定”大于“法定”的原则。如果在公司章程里对法定代表人的权限进行制约，当法定代表人超载公司章程赋予的权限时，他签署的合同就处于可能被认定无效。

(2) 员工代表人员工代表人是指除去法定代表人以外的代表人，一般以企业的业务员为多。

员工代表人对外签约，必须有所在企业的授权书。实务中经常有已辞职的员工为了私利仍作为原企业代表签约，而对方因长时间合作也不再对其授权进行审查，从而导致所签合同可能无效。

合同的订立风险有哪些篇五

1、了解对方当事人的基本情况，避免合同无效或者诉讼请求被驳回的风险。

保留其营业执照复印件，如果合作方是个人，应详细记录其身份证号码、家庭住址、电话，便于我方更好地履行合同，同时，当出现纠纷的时候，有利于我方的诉讼和法院的执行。

2、明确具体交易标的，防止以次充好，避免引起争议或者歧义。

如果交易标的是特定物，则要写明标的物的详细特征，比如名称、种类或者品种、规格、型号、等级、花色等；如是不动产，则要标明四至、面积、或门牌号等。

3、交易数量及其计量方式要明确，约定标的物多或少的处理方式。

产品的数量应以国家统一的标准计量单位表示，没有统一计量单位的，产品数量的表示方法由双方确定，但必须具体明确，切不可用含糊不清的计量概念表述，如一件、一箱、一打等，并应对双方使用的计量方法具体解释。