

2023年国际贸易的合同条款有哪些 国际贸易合同(汇总8篇)

随着法律法规不断完善，人们越发重视合同，关于合同的利益纠纷越来越多，在达成意见一致时，制定合同可以享有一定的自由。相信很多朋友都对拟合同感到非常苦恼吧。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!

国际贸易的合同条款有哪些篇一

所谓合同是指当事人双方就合同内容达成一致的意见，也就是双方就签订合同事项意图表示一致这是合同的本质属性。没有双方意思表示一致就不可能发生合同关系，以下由文书帮小编推荐贸易合同参考阅读。

合同编号：_____

(售方)为一方，与_____ (购方)为另一方，签订合同如下：

依据_____年__月__日双方签订的关于合作的协议，在售方国国境车上交货条件下售方售出，购方购入货物。其数量、种类、价格及交货期均按第__号附件办理，该附件为本合同不可分割的部分。

合同总金额为_____

本合同所售出货物的价格以瑞士法郎计算，此项价格系卖方国国境车上交货，包括包皮、包装和标记费在内。

按本合同所售出货物的品质应符合中华人民共和国国家标准或原苏联国家标准，并符合本合同附件所规定的技术条件；凭样交货的商品品质应符合双方确认的样品。

商品质量应以售方国国家商品检验局出具的品质证明书证明之。

售方应在本合同附件规定的期限内发货。在征得购方同意的情况下，售方有权按双方商妥的数量和金额提前交货。

每个货箱均应用防水颜料在箱体的三面(上面，前面和左右)用英、俄两种文字书写以下标记：合同号，收货人，箱号，毛重，净重。

本合同所供应的`货物之价款，由购方按照中国银行和原苏联外经银行关于边境贸易支付协议书所规定的办法及————一年——月——日“由中国向苏联和由苏联向中国交货的共同条件”以瑞士法郎凭下列单据向售方支付：

1. 帐单4份；
2. 盖有售方国发站印章的铁路运单副本1份；
3. 明细单3份；
4. 品质证明书1份。

卖方在提供的商品投入使用之后——一个月内保证商品质量，但不超过供货之日起——一个月。

对货物品质的异议应在发现缺陷后——一个月内提出，如在保

证期发现缺陷，提赔日期不能迟于保证期结束——一天。

如商品在保证期内出现缺陷，供货一方应排除缺陷或更换有缺陷的部分并负担费用。

当事人一方给对方造成人身伤害或因故意或重大过失给对方造成财产损失的，应当进行赔偿。

售方应在发货后——一天内以电传向购方通知有关货物自生产厂发运的情况，并注明发运日期，合同号，发动机号，件数，毛重和铁路运单号。

由本合同所产生或与本合同有关的一切纠纷，应尽可能通过双方谈判解决。如双方不能达成协议，可提交被告国对外贸易仲裁机关审理，中方国家对外贸易仲裁为中国对外贸易促进委员会，苏方为原苏联工商会。

双方任何一方发生不可抗力情况(如火灾、自然灾害、战争、各种军事行动、封锁、禁止进出口或不以双方意志为转移的其他情况)，使本合同全部或部分义务无法履行时，履行本合同义务的期限可相应推迟，在此期间合同义务仍然有效。

如果不可抗力情况持续——一天以上，其中一方有权通知另一方免除继续履行合同义务，此时任何一方无权向对方提出补偿可能的损失。

无法履行本合同义务方应将不可抗力情况发生和结束及影响合同义务履行情况立即通知对方。

不可抗力发生和持续的时间应以售方或购方有关商会出具的证明书证明。

本合同未尽事宜，双方均按———一年——月——日“由中国向苏联和由苏联向中国交货共同条件”办理。

本合同一式两份，以中、俄两种文字书就，两种文字具有同等效力。

售方名称：_____ 购方名称：_____

地址：_____ 地址：_____

电报挂号：_____ 电报挂号：_____

发货人： 收货人：

发站：_____ 到站：_____

签字：_____ 购方签字：__

国际贸易的合同条款有哪些篇二

我国成功加入世贸组织后，国际贸易也有了更明显的发展。相应的，在国际贸易中，合同欺诈行为也逐渐增加，直接对国际贸易的稳健运行造成影响，并且降低了国际贸易运营商的信誉。在众多国际贸易欺诈事件中，通过买卖合同进行欺诈的现象是非常多的。因此，系统地研究国际贸易中合同欺诈的方式及其对策，具有重大的经济意义和社会意义。

(一) 合同主体的' 欺诈形态识别

1. 识别合同主体的虚构

虚构合同主体，即以虚构的单位或者冒用他人的名义签订合同

的行为。比如：“皮包企业”，这样的当事者是没有法人身份的，通常也没有资格签订合同；签订合同的相关者属于某个大型企业的下属机构，母企业的规模大、实力强，不过下属机构的实力差，并且经济上相对独立；相关者完全是商业欺诈，利用假信息、假名字、假材料等，通过多种方式来欺骗对方。

2. 识别合同主体的变更

利用主体整改进行欺诈。通常是合同签署一方认为自己不能够兑现承诺，为此表明让承诺标准更好的第三方来取代。在相关优惠政策的作用下，假如另一方并没有对有关第三方的诚信情况进行考察，并且冒然允许了第三方的取代，就可能会导致欺诈行为的发生。

3. 识别合同主体的责任形式

合同主体涉及到的种类较多，所对应的责任与义务也并不相同，国际贸易中合同签署方是以企业为主。其具备的法律特征是企业通过所有注册资本来担负责任，股东也通过出资的方式来对企业担负有限责任，因此贸易欺诈者通常选择用最少资本注册一个企业的方法，即便欺诈行为被揭穿，最终法院的判决也是让合同签署方来担负责任，这样，欺诈方付出的也仅仅是较少的注册资本，而被欺诈方的损失却更加严重。

(二) 国际贸易中合同赔偿条款的欺诈识别

通过赔偿规定进行欺诈，包括买方对卖方的欺诈，也包括卖方对买方的欺诈。买方对卖方的欺诈，一般是是由于卖方不够谨慎，买方对产品质量和设计标准进行诱惑，从而在合同约定上进行调整，让卖方认同并签署合同，但是其内容约定已经超过了卖方的实力，为此通过卖方违约这个理由，申请赔偿。

(一) 合同订立中的防范措施

1. 合同订立前的准备工作

在签署合同之前,想要更全面地预防合同欺诈,一定要提前制定一些预防措施。其一是对市场行情进行了解;其二是交易方的资质及实力进行必要的评估。和国内合同的签署相同,签署一个国际贸易合同需要对市场状况进行调研。例如买卖合同中商品的售价、质量等等,都需要有关方面先做好市场调研,摸清国际市场状态,以此来选择最佳的产品及售价,从而确保合同约定能够顺利履行。

2. 合同订立中的款项内容

买卖合同的内容都是通过各项条款明确具体地表现出来的,所以在确定国际贸易合同的各项条款时,双方当事人应当认真商讨、斟酌后再最终确定。订立时最好参照同行业的合同示范文本所提供的样式逐条逐款的斟酌,尽可能订得明确。对于那些与合同的履行及预期目的的实现有关系的条款,都应具体明确,做到条款齐备,词句严谨准确,内容合理合法。

(二) 合同履行中的防范措施

1. 对对方当事人履约能力情况的督促

国际贸易合作达成之后。我们需要分析、考核对方的实力情况,对对方有比较准确的判断。在合同内容担责阶段,要重点分析合同签署方的计划及其诚信、资格、实力等有没有发生改变,以此来制定相应的策略;在合同签署后,不单单要分析对方是否正打算履行承诺,并且还需要督促对方根据合同规定来履行承诺。此阶段,也需要确保自己能够履行承诺。

2. 对对方当事人在履约过程中欺诈行为的应对措施

若想要国际贸易中合同约定正常的履行,一定要防范合同欺诈行为的出现,根据《合同法》的有关规定,在履行承诺期间需

要遵守相关的制度、要求等,国际贸易中合作双方也需要了解这些制度及要求,确保合同内容能够顺利实施。根据确定的抗辩解体系及越位权、撤销权规则,及时预防与解决可能出现的合同欺诈现象。

(三) 合同赔偿条款欺诈的防范

1. 重视赔偿依据

赔偿依据涉及到法律政策及真实案例。法律政策属于签署方的合约规定;真实案例代表着违规事例。像买方设计的产品存在漏洞,卖方预防赔偿欺诈的主要方式是本身真正掌握合约内对质量表述的具体内容及本质。卖方一定要清楚合约内对质量的表达内容是否正规,自己是不是有能力兑现相关的责任。合约内需要选购一个方式来代表质量。

2. 重视赔偿时效

赔偿效力,代表着受损者向违约者要求赔偿的时间规定。对于国际贸易合作而言,若要想让产品的争议一直处于稳定状态,一定要注意不可放置过长,避免收集及整理证据遇到障碍,并且为了让权益者及时维护自己的权益,让贸易争议迅速得到处理,一般都需要备注赔偿期限。在通常状况下,赔偿效力是在合约内详细备注的,合约里无承诺的,根据相关法律政策来明确。赔偿效力和受损者申请赔偿权益的时效性有一定的关系,如果这个时效结束的话,那么另一方是有拒绝的理由的。

国际贸易中合同欺诈的防范是一项需要全社会参与的长期的系统工程。我们需要在不断总结经验的基础上,有效地防范今后变化多端的国际贸易买卖合同欺诈。在电子商务兴起的21世纪,电子合同将成为今后买卖合同的主要载体。目前防范电子合同欺诈的途径主要有数字签名和身份认证。如何进一步防范国际贸易业务中的电子合同欺诈,本文认为应从加强电子技术和计算机技术的科研和开发、健全电子合同立法、设置

电子合同行政主管机构等多方面进行完善和改进。

国际贸易的合同条款有哪些篇三

国际贸易合同在国内又被称外贸合同或进出口贸易合同，即营业地处于不同国家或地区的当事人就商品买卖所发生的权利和义务关系而达成的书面协议。下面是一份国际贸易合同模板，可供参阅！

合同号： _____

签约时间： 签约地点：

买方：

地址：

电话： 传真：

电传： 电报：

卖方：

地址：

电话： 传真：

电传： 电报：

兹经买卖双方同意成交下列商品订立合同条款如下：

1、合同对象：经协商买卖双方一致同意在平等互得的基础上，买方购入卖方售出下列商品，商品的品名、规格、数量、单价、金额等详见第 号附件，所有附件为本合同不可分割的一

部分。

2、合同总值：

3、交货条件[dafciffob.....]除非另有规定，以上交货条件依照国际商会制定的《国际贸易术语解释通则》办理。以上货物数量允许卖方有权____%溢短装。

4、原产地国别：

5、包装：

6、装运期：

7、装运口岸和目的地：

8、保险

9、支付条款：本合同采用 [a信用证l/cb即期付款交单d/p承兑交单d/a托收c汇付、信汇m/f电汇t/t]方式结算。

a

(2)通知银行收到买方开具的不可撤销的信用证时，卖方必须委托通告行开出 %信用证金额的保证金给开证行。合同货物装运和交货后，保证金将原数退给卖方，若出于本同规定第13条外的任何原因，发生无法按时全部或部分交货，保证金将按本同第11条规定作为轻罚金支付给买方。

c买方到收到卖方依本合同第10条规定提交的单证后_____日内以[电汇、信汇]方式支付货款。

d□自货物至指定边境站点由卖方置于买方控制下时，即认为卖方已交货，货物的所有权及偶然性损失或品质损坏的风险由卖方转移到买方。买方应 [同、后、前]期于卖方 天交货，并以记名提单为结算依据。

10、卖方应提交以下单证：

(2) 经签字的商业发票____份；

(3) 原产地证明书____份；

(4) 装箱单____份；

(5) 质量、重量检验证明____份；

(6) cif条件下的 [保险单、保险凭证]____份。

11、罚则：除由本合同第13条原因外，如超过合同规定期限延误或无法交货、逾期或未能付款金额的____ %计算。但罚金总额不得超过违约金额的____%。若违约方已先期支付保证金，则保证金作为罚金按数量比例予以罚扣直到没收支付给对方。

12、索赔：自货物到达目的地起____天内，如发现货物质量、规格、数量、重量、包装、卫生条件与合同规定不符者，除应由保险公司和承运人承担的责任外，买方可凭 出具的商检证书、有权要求卖方更换和索赔。

13、不可抗力：若发生不可抗力事件(如：战争、内乱、封锁、地震、火灾、水灾等)以及任何双方不能预见，并且对某发生后果有能防止或避免的意外事故妨碍或干扰了本合同的履行时，发生不可抗力方须在事件发生结束之日起____日内将本国有关机构出据的不可抗力事件的证明寄交对方，据此证明豁免责任，并由双方协商中止或继续履行合同事宜。

14、仲裁：由本合同产生或同本合同有关的一切纠纷，双方应通过友好协商或通过第三者调解(包括政府主管部门的官方调解及民间调解)解决。如不能解决，应提交 [克拉玛依仲裁委员会(新疆贸促会联络处)、国家工商会、……。]按申请仲裁时该机构现行仲裁程序、规则进行仲裁。仲裁裁决是终局的，对双方都有约束力。仲裁费用由败诉方承担。

15、合同的执行单位：本合同中方由 [收、发]为货人，并承担履行合同的全部责任。

16、其它：本合同未尽事宜，按中国与前苏联1990年3月13日《交货共同条件》办理。本合同的附件为本合同不可分割的组成部分。本合同用中、俄文书就，双方代表签字后生效，一式肆份，两种文本具有同等效力。

买方签字： 卖方签字：

附件：(略)

国际贸易的合同条款有哪些篇四

双方一致同意按下列条款签订本协议。

第1条定义

1.1产品：本协议中所称“产品”，系指由甲方制造并以其商标销售的（产品名称）和随时经双方以书面同意的其他商品。

1.2地区：本协议中所称“地区”，系指_____国_____。

1.3商标：本协议中所称“商标”系指（商标全称）_____。

第2条委任及法律关系

2.1委任：在本协议有效期内，甲方委任乙方作为其代理，以便在“地区”获致“产品”的订单。乙方愿意接受并承担此项委托。

2.2法律关系：本协议给予乙方的权利和权力只限于给于一般代理的权利和权力，本协议不产生其它任何关系，或给予乙方以代表甲方或使甲方受其它任何协议约束的任何权利，特别是，本协议并不构成或委派乙方为甲方的代表，雇员或合伙人。双方明确和理解并同意，在任何情况下，乙方可能遭受的任何损失，不论部分或全部，甲方均不承担责任。

2.3指示：乙方应严格遵守甲方随时发来的指示。由于乙方超越或违背甲方指示而造成的任何索赔、债务和责任，乙方应设法保护甲方利益并赔偿甲方因此而遭受的损失。

第3条甲方的责任

3.1广告资料：中方应按实际成本向乙方提供合理数量的“产品”样品、样本、价目表、广告宣传用的小册子及其他有关“产品”推销的辅助资料。

3.2支付推销：甲方应尽力支持乙方开展“产品”的推销；甲方不主动向乙方代理“地区”的其他客户发盘。

3.3转介客户：除本协议另有规定外，如“地区”其他客户直接向甲方询价或订购，甲方应将该客户转介乙方联系。

3.4价格：甲方提供乙方的“产品”价格资料，应尽可能保持稳定，如有变动应及时通知乙方，以利推销。

3.5优惠条款：甲方提供乙方获致订单的条款是最优惠的。今后如甲方向“地区”其他客户销售“产品”而提供比本协议

更有利条件时，甲方应立即以书面通知乙方，并向乙方提供比此项更有利的条件。

3.6保证：甲方担保凡根据本协议出售的“产品”如经证实在出售时质量低劣，并经甲方认可，则甲方应予以免费修复或调换。但此项免费修复或调换的保证，以“产品”在出售后未经变更或未经不正确地使用为限。除上述保证外，甲乙双方均同意不提供任何其它保证。

第4条乙方的责任

4.1推销：乙方应积极促进“产品”的推销，获取订单，并保持一个有相当规模和足够能力的推销机构，以利“产品”在“地区”的业务顺利开展和扩大。

4.2禁止竞争：乙方除得到甲方书面同意外，不应制造、购买、获取订单、或协助推销与本协议“产品”相同或类似的其他国家商品，或将本协议内“产品”转销其他国家和地区。

4.3最低销售额：在本协议有效期间的第一个十二个月内，乙方从“地区”客户获得的“产品”订单，总金额应不少于_____元。以后每十二个月递增百分之十五。

4.4费用：在本协议有效期内，乙方应承担在“地区”推销和获取“产品”订单的全部费用，如电报费、旅费和其他费用，本协议另有规定者除外。

4.5“产品”价格与条件：乙方保证按照甲方在本协议有效期内随时规定的价格和条件进行推销。在获取订单时，乙方应充分告知客户，甲方的销售确认书或合同内的一些条款以及任何订单均须经乙方确认接受后方为有效。乙方收到的“产品”订单，应立即转给甲方以便予以确认或拒绝。

4.6督促履约：乙方应督促买户严格按照销售确认书或合同的

各项条款履约，例如及时开立信用证等等。

4.7市场情况报导：乙方应负责每月（或每季）向甲方提供书面的有关“产品”的市场报导，包括市场上同类产品的销售情况、价格、包装、推销方式、广告资料、客户的反应和意见等。如市场情况发生重大变化时，乙方应及时以电报通知甲方。

第5条佣金

5.1佣金率及支付方式：凡经乙方获得并经甲方确认的订单，甲方在收妥每笔交易全部货款后，将按发票净售价付给乙方百分之_____佣金。为了结算方便，佣金每月（季）汇付一次。如有退货，乙方应将有关佣金退还甲方。

5.2计算基础：上述“发票净售价”系指甲方开出的“产品”发票上的总金额（或毛售价）减去下列费用后的金额，但以这些费用业经包括在毛售价之内者为限：

- （1）关税及货物税，
- （2）包装、运费和保险费，
- （3）商业折扣和数量折扣，
- （4）退货的货款，
- （5）延期付款利息，
- （6）乙方佣金。

5.3甲方直接成交的业务：凡乙方“地区”的客户，虽已了解甲乙双方的贸易关系，或经甲方转介与乙方，但仍坚持与甲方直接交易，则甲方有权与之成交，保留百分之_____佣金与乙方，并将此项交易作为本协议第4.3款最低销售额的一

部分。

如乙方“地区”的客户在中国访问期间（包括参加在中国举办的各种交易会）与甲方达成“产品”的交易，目的港为乙方代理“地区”者，甲方有权接受其订单，但不为乙方保留佣金，亦不计入上述最低销售额。

5.4超额佣金：如乙方在本协议有效期内积极推销“产品”并超额完成年度最低销售额（按实际出运金额计算），甲方对超额部分除支付规定的佣金外，应另付乙方奖励佣金：

（1）超额百分之五十时，奖励佣金为百分之_____；

（2）超额百分之一百及以上时，奖励佣金为百分之_____。奖励佣金在年度终了由甲方结算后一次汇付乙方。

第6条协议有效期

第7条协议的终止

7.1终止：协议双方应认真负责地执行各项条款。在下列条件下，每一方得以书面通知另一方立即终止本协议或取消其中某一部分：

（3）如发生违反本协议第8条有关商标使用或注册的情况；
或_____

（4）如发生本协议第9条不可抗力事由，一方在超过_____天期限后仍无法履行其义务时。

7.2终止的影响：本协议的终止并不解除双方按照本协议规定业已产生但未了结的任何债务。凡在协议终止前由于一方违约致使另一方遭受的损失，另一方仍有权提出索赔，不应受

终止本协议的影响。

乙方特此声明：由于终止本协议而引起的损害，乙方放弃要求补偿或索赔，但终止本协议前甲方应付乙方的应得佣金仍应照付。

第8条商标

甲方目前拥有和使用的商标、图案、及其他标记，均属甲方产权，未经甲方特别以书面同意，乙方均不得直接或间接地、全部或部分地使用或注册。即使甲方特别以书面同意乙方按某种方式使用，但在本协议期满或终止时，此种使用应随即停止并取消。

关于上述权利，如发生任何争议或索赔，甲方有权立即单方面取消本协议并且不承担由此而产生的任何责任。

第9条不可抗力

任何一方由于人力不可抗拒事由，以致直接或间接地造成任何迟延或无法履行本协议全部或部分条款时，另一方不得提出索赔要求。此类事由包括：水灾、火灾、风灾、地震、海啸、雷击、疫病、战争、封锁、禁运、扣押、战争威胁、制裁、骚动、电力控制、禁止进口或出口、或其它非当事人所能控制的类似原因、或双方同意的其它特殊原因。

有关一方应在事故发生后_____天内以书面通知另一方，并提供当地有关机构的证明文件，证明不可抗力事故的存在。

第10条仲裁

凡有关协议或执行本协议而发生的一切争执，双方应通过友好协商解决。如协商不能解决，双方同意提交中国国际经济贸易仲裁委员会按该会的仲裁规则进行仲裁。仲裁裁决是终

局的，对双方都有约束力。任何一方不得再以诉讼或其他方式向法院或其它机构申请变更。仲裁费用由败诉一方负担，仲裁裁决另有规定者按照规定办理。

第11条转让

要协议任何一方在未经征得另一方书面同意之前，不得将本协议规定的任何权利和义务转让给第三者。任何转让，未经另一方书面明确同意，均属无效。

第12条协议生效及其他

12.1生效日期：本协议自双方签字之日起立即生效。

12.2未尽事宜：本协议如有未尽事宜须加补充或修改时，应以书面提出并经双方正式授权的代表签署后方能生效。

12.3标题：本协议各项条款的标题仅为方便而设，不应限制或影响协议中任何条款的实质。

12.4全部协议：本协议系双方关于本协议主题的全部协议和谅解。除本协议有明文规定者外，以前其它有关本协议主题的任何条件，声明或保证，不论是以书面或口头提出的，对双方都无约束力。

12.5正式文本：本协议及附件以中文和英文缮就，每种文本有二正二副，签署后双方各执正副本各一份，两种文本具有同等效力。

12.6政府贸易：本协议不适用于双方政府之间的贸易或甲方与乙方政府之间达成的交易，亦不适用于易货贸易或投标交易。

甲方（盖章）：_____乙方（盖章）：_____

代表（签字）：_____代表（签字）：_____

_____年____月____日_____年____月____日

签订地点：_____签订地点：_____

国际贸易的合同条款有哪些篇五

法定代表人：_____职务：_____

乙方：_____

法定代表人：_____职务：_____

经买卖双方友好协商一致同意成交下列商品，订立条款如下，共同遵守：

1. 商品：_____

2. 规格：_____

3. 数量：_____

4. 单价：_____

5. 总价usd大写：) _____

6. 包装：_____

7. 装运期：_____收到信用证后____天。

8. 装运口岸和目的地：从_____经_____至_____。

9. 保险：_____

10. 付款条件：_____

(1) 买方须于____年__月__日前将保兑的、不可撤销的、可转让、可分割的即期信用证开到卖方。信用证议付有效期延至上列装运期后____天在_____到期。

(2) 买方须于签约后即付定金_____%。

11. 装船标记及交货条件：货运标记由卖方指定。

12. 注意：开立信用证时请注明合同编号号码。

卖方：_____

代表：_____

买方：_____

代表：_____

签订日期：____年__月__日

国际贸易的合同条款有哪些篇六

乙方：_____

根据□XXXXXX□□经买、卖双方共同协商，签订本合同，并共同遵守。

一、产品明细

二、质量技术标准：按厂家标准，产品包装：按厂家标准

三、产品保修条款：按厂家标准

四、交(提)货时间:

五、货物签收: 买方在收到货物后, 应当立即对货物进行签收, 并应在收货凭证上加盖其公章或收货专用章, 以示确认收到合同项下货物。买方未履行本条签收义务, 卖方有权拒绝交付合同项下货物, 并不承担因此可能造成的延迟交货责任; 同时卖方有权要求买方承担因此产生的仓储、再次运输、人员食宿等费用。

六、验收标准: 按双方约定的包装和质量技术标准进行验收。

七、付款方式及期限: 15天内付完全款

八、违约责任: 由违约方按照逾期交货或逾期付款金额的日千分之五承担违约责任, 但违约金不得超过逾期交货或逾期付款金额的10%。由于此批货物是卖方专为买方而准备的, 买方无故拒绝接受符合合同约定货物的(包括买方中途退货), 视为买方单方违约, 应向卖方支付其拒绝接受部分(或中途退货部分)货款的10%作为违约金, 并赔偿卖方因此造成的损失。

九、合同纠纷的解决方式: 双方协商解决; 协商不成的, 任何一方均可向卖方住所地有管辖权的人民法院提起诉讼。

十、所有权保留: 双方一致同意: 在买方未支付清全部合同款之前, 此合同中所有货物的所有权归卖方所有。

如买方未能在合同约定的付款期限付清应付给卖方之款项, 卖方有权收回货物, 并不返还买方已付款项, 同时不免除卖方向买方进一步要求赔偿损失的权利。

十一、合同签订地点: _____。

十二、其他:

1、本合同须买卖双方盖公章或合同章后方可生效，双方均不得随意变更或解除合同。如一方需要变更合同，双方应就变更事项达成书面协议并盖公章或合同章确认，方可确认变更有效。如若双方就变更事项不能达成一致意见，提议变更方仍应依本合同约定继续履行，否则视为违约。

2、买方付款后如未能收到发票的，应在付款日之日起10个工作日内向卖方索要，否则视为买方已收到发票。

3、如果卖方在签订后发现买方或买方的关联公司对卖方或卖方的关联公司有超期欠款，卖方可终止履行本合同。

甲方(签章)：_____

乙方(签章)：_____

日期：_____

国际贸易的合同条款有哪些篇七

(售方)为一方，与____(购方)为另一方，签订合同如下：

第一条 合同对象

依据____年__月__日双方签订的关于合作的.协议，在售方国国境车上交货条件下售方售出，购方购入货物。其数量、种类、价格及交货期均按第__号附件办理，该附件为本合同不可分割的部分。

合同总金额为_____

第二条 价格

本合同所售出货物的价格以瑞士法郎计算，此项价格系卖方国国境车上交货，包括包皮、包装和标记费在内。

第三条 品质

按本合同所售出货物的品质应符合中华人民共和国国家标准或原苏联国家标准，并符合本合同附件所规定的技术条件；凭样交货的商品品质应符合双方确认的样品。

商品质量应以售方国国家商品检验局出具的品质证明书证明之。

第四条 供货期

售方应在本合同附件规定的期限内发货。在征得购方同意的情况下，售方有权按双方商妥的数量和金额提前交货。

第五条 标记

每个货箱均应用防水颜料在箱体的三面（上面，前面和左右）用英、俄两种文字书写以下标记：合同号，收货人，箱号，毛重，净重。

第六条 支付

本合同所供应的货物之价款，由购方按照中国银行和原苏联外经银行关于边境贸易支付协议书所规定的办法及———一年——月——日“由中国向苏联和由苏联向中国交货的共同条件”以瑞士法郎凭下列单据向售方支付：

1. 帐单4份；
2. 盖有售方国发站印章的铁路运单副本1份；
3. 明细单3份；
4. 品质证明书1份。

第七条 保证和索赔

卖方在提供的商品投入使用之后——一个月内保证商品质量，但不超过供货之日起——一个月。

对货物品质的异议应在发现缺陷后——一个月内提出，如在保证期发现缺陷，提赔日期不能迟于保证期结束——一天。

如商品在保证期内出现缺陷，供货一方应排除缺陷或更换有缺陷的部分并负担费用。

当事人一方给对方造成人身伤害或因故意或重大过失给对方造成财产损失的，应当进行赔偿。

第八条 发货通知

售方应在发货后——一天内以电传向购方通知有关货物自生产厂发运的情况，并注明发运日期，合同号，发动机号，件数，毛重和铁路运单号。

第九条 仲裁

由本合同所产生或与本合同有关的一切纠纷，应尽可能通过双方谈判解决。如双方不能达成协议，可提交被告国对外贸易仲裁机关审理，中方国家对外贸易仲裁为中国对外贸易促进委员会，苏方为原苏联工商会。

第十条 不可抗力条款

双方任何一方发生不可抗力情况（如火灾、自然灾害、战争、各种军事行动、封锁、禁止进出口或不以双方意志为转移的其他情况），使本合同全部或部分义务无法履行时，履行本合同义务的期限可相应推迟，在此期间合同义务仍然有效。

如果不可抗力情况持续——一天以上，其中一方有权通知另一

方免除继续履行合同义务，此时任何一方无权向对方提出补偿可能的损失。

无法履行本合同义务方应将不可抗力情况发生和结束及影响合同义务履行情况立即通知对方。

不可抗力发生和持续的时间应以售方或购方有关商会出具的证明书证明。

第十一条 其他条件

本合同未尽事宜，双方均按———一年——月——日“由中国向苏联和由苏联向中国交货共同条件”办理。

本合同一式两份，以中、俄两种文字书就，两种文字具有同等效力。

第十二条 双方法定地址

售方名称：_____ 购方名称：_____

地址：_____ 地址：_____

电报挂号：_____ 电报挂号：_____

第十三条 运输地址

发货人： 收货人：

发站：_____ 到站：_____

签字：_____ 购方签字：_____

国际贸易的合同条款有哪些篇八

（一）充分了解国际贸易中基本的法律规定和相关国家的法律法规。在进行国际贸易合同的过程中，为了确保合同的合法和有效，必须要掌握完备的法律知识，并且对国际条约及相关国家的法律法规都要有充分的了解。由于各国的语言和法律存在差异，不同国家的厂商对法律的理解也不尽相同，相同的合同用语在不通过的国家可能有不同的含义，如美国和英国对fob□cif等贸易术语就存在着不同理解。若不事先对这些法律上的区别加以了解，就可能造成双方在合同中的误解和分歧，成为造成合同法律纠纷的隐患。

就我国企业而言，从事进出口业务的人员冗杂，很多外销人员上岗前根本没有经过上岗前的业务培训。从事国际贸易业务，所涉及的面广、环节多、风险大，远比国内贸易复杂，所以从事涉外业务的外销人员必须提高自身的业务素质，熟悉和掌握外经贸业务的各个环节及必要的法律知识，从交易前的客户资信调查到磋商时合同条款的措辞，有关合同成立的条件，国际货物运输过程中的船舶、港口、航线、船龄等，国际货物运输保险、支付方式的选择等等。

（二）通过资信调查慎重选择贸易对象。加强资信调查是选择贸易对象的重要方法，能够有效的防控合同中的风险。在国际贸易中，企业所面对的贸易对象良莠不齐，因此交易前对客户的资信进行调查特别重要，通过对对方资信状况进行调查来筛选资信状况不良的客户，提前排除风险。资信一般包括对方的经营能力经营作风和资信状况。在调查中要重点了解对方的企业性质、贸易对象的道德、贸易经验等，特别是贸易伙伴的资金及负债情况，经济作风及履约信用等。举例来说，如果对方的注册资本较小，那么基本可以认定其履约能力较弱，不宜与其签订数额较大的合同，就算签订也要注意做好充分的风险防范措施。因此在与对方达成交易前，必须做好资信调查工作，与此同时，资信调查工作应该贯穿整个交易过程，对客户做动态的跟踪调查，以防万一。

（一）谨慎使用合同中的贸易术语。在国际贸易合同订立的过程中，经常出现一些因贸易术语歧义而产生的潜在风险。比如在国内常用的fob和cif这两个贸易术语，在发达的物流业背景下就可能会引发风险。因为这两种术语都规定风险转移地点为船舷，因此只适用于船运，并且只适用于非集装箱运输。那么，从集装箱堆场到越过船舷这段期间货物灭失的风险对于卖方而言就处于不可控状态。如果企业选择空运、陆运等运输方式，由于没有船舷这一风险分界点，就无法确定风险转移的确切时间地点，从而无法确定责任的归属问题，导致法律纠纷的产生。

此外，在国际贸易合同中，常用的贸易术语fob、cfr和cif有许多相同之处，如风险都是货物在装运港有效越过船舷时风险由卖方转移给买方；交货地点都在装运港船上；三者都属于象征性交货，即卖方凭单履行交货义务，买方凭单履行付款，只要卖方提供正确、齐全的符合合同规定的单据，买方就要履行付款义务。但在实际业务中，三种贸易术语对买卖双方所承担的风险又有所不同。在cif和cfr条件下，由卖方负责租船订舱，安排运输；在cfr条件下，卖方还要办理国际货物运输保险。在出口业务中，企业应尽量使用cif和cfr术语，特别是cif术语，一方面可以增加我国的外汇收入，即运费、保险费收入；另一方面有利于船货衔接，便于卖方掌握船期，及时安排货物发运，较为安全，能够有效防范风险。

（二）避免风险条款的制定。在合同签订过程中，企业应当严格审查，尽量避免易产生纠纷的“风险条款”。企业在选择具有良好资信合作伙伴的基础上，应严格把握合同条款，根据自身实际能力实事求是地签订合同，没有把握实现的条款不签署，做不到的条款坚决不订。对于自己不擅长的条款内容，可以灵活地利用合同将潜在的风险转移出去，例如可把有关运输的问题交给运输公司办理，这样可以有效地避免风险。同时，企业可以充分利用国际贸易保险体系，将可预测的风险用较低的代价转移。

（三）选择适当的付款方式。在国际贸易中，贸易双方尤其是出口方而言经常面临无法收汇的困境，因此企业应在合同中选择合适的付款方式，避免难以收汇的风险。国际贸易中普遍采用的汇款方式是直接汇款、信用证和托收。信用证的特点是有银行信用介入，较好地实现了卖方获得付款与买方获得合同要求的货物这两种对立需求之间的平衡，比较适宜初次交易的企业之间使用。但是信用证的操作比较复杂，费用较高，也容易出现争议及质量纠纷，并非完全有保障。因此对于相互之间比较了解、交易较为频繁的商业伙伴之间，使用托收方式是更好的选择。综上所述，在签订合同时，如果贸易双方是初次交易且互相不太了解，可以使用信用证；如果合同双方当事人是频繁交易的贸易伙伴，对对方的资信、企业生产能力相对了解，则不必选择开证、交单、审单等流程繁多，操作复杂而且费用高的信用证，而应选择托收的方式，使交易更加便捷。

（四）选择有效的纠纷解决方式。当国际贸易出现纠纷时，应当按照合同预先约定的途径予以解决，一般合同约定的争议解决方式是法院诉讼和仲裁。企业只有选择恰当的争议解决方式，才能在发生纠纷时将其顺利解决，从而维护自己的利益。从时间成本来看，法院诉讼，尤其是涉外诉讼，由于在公证、送达等程序方面要求很严，多级审理而且审限不严或不存在，因此所用时间一般会比仲裁长。从裁决质量来看，由于仲裁裁决实体上基本不受监督，仲裁员也不受组织监督，因此仲裁员在裁决时，其内心可能比法官更容易受非法律因素影响，仲裁裁决质量从合理合法角度而言可能比法院更低。就费用而言，法院收取的诉讼费比仲裁机构收取的仲裁费低很多，但是诉讼律师费用一般会比仲裁律师费用高，诉讼总费用也比仲裁高。从执行角度而言，一国法院的判决难以在另一国家得到执行，而仲裁裁决则可以。总的来说，争议解决方式的选择关键看我方企业在对方国家有无资产，如果我方企业在对方国家没有资产，而对方企业在我国有资产则选择诉讼，便于在我国法院提起诉讼并执行财产，对我方当事人有利，否则一般选择仲裁。企业应根据实际需要选择仲裁

或诉讼，以利于解决合同纠纷，保障自身合法权益为出发点，对预见风险进行有效防范，促进企业生产经营发展。

（一）建立高效监督管理机制，加强合同管理。国际贸易业的业务环节多、风险大，因此企业内部必须建立行之有效的监督管理机制，加强合同管理。对于出口合同，企业应在货物发运后，及时制单结汇，随时跟踪货款情况，一旦发现应收未收的情况，必须尽早查明原因，寻找解决办法，争取做到早发运，早收汇，加速资金周转；对于进口合同，应做到及时掌握船货的动态，特别是在已支付货款的情况下，更应密切注意，在接到货物后，一定要根据合同的规定及时检验，发现质量、数量不符合约定要马上通知出口方。如果未能及时检验或通知，则可能丧失提出货物不符的权利，除非货物有保质期。同时，在合同履行过程中，国内企业应密切关注合同对方的履约能力变化情况，如果对方单位发生违约情形时，应立即联系相关涉外机构和法律机构，尽早出示相应的证明文件，以最大化的增强合同风险的主动管理能力，使我方企业在争议中处于有利地位。

（二）比对信用证与合同条款的一致性。在国际贸易中，进口方有义务按照买卖合同的条款开立信用证，而出口方则有权利拒绝接受与买卖合同约定不一致的信用证。进口方经常会在信用证条款一些条款，这些条款有的是合理的，有的则很不合理，例如要求提交由买方签字的接受函、证明文件签字要与其在银行留档文件一致等，实质上是将信用证付款决定权交给了买方。因此，出口方接到信用证后一定要仔细比对，发现不一致或者增加的条款而又无法在自己可控范围内予以满足时，一定要提出修改信用证。

我国企业在国际贸易合同的签订和履行过程中存在较大的风险，企业应注重合同风险的分析 and 评估，增强合同风险的管理意识，提高合同风险的管理能力。企业在国际贸易订立合同时需谨慎周密，尽量减少和避免法律纠纷的产生，确保企业在国际贸易中的竞争力，维护自身的合法利益。