

2023年国际贸易合同的形式有(汇总6篇)

合同是适应私有制的商品经济的客观要求而出现的，是商品交换在法律上的表现形式。合同是适应私有制的商品经济的客观要求而出现的，是商品交换在法律上的表现形式。怎样写合同才更能起到其作用呢？合同应该怎么制定呢？下面是小编为大家整理的合同范本，仅供参考，大家一起来看看吧。

国际贸易合同的形式有篇一

（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——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——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：_____

国际贸易合同的形式有篇二

技术能力是一种存量，它是历史积累的结果。技术能力包含两方面的内容：一是有形的'技术能力，表现为创新主体技术存量水平的增加。二是隐含的技术能力，表现为创新主体的成员所拥有的知识、技术技能以及组织经验等。就国家而言，常常表现为一国人力资本存量的多寡；就企业而言，具体表现为企业员工所拥有的技术技能以及组织经验。发展中国家通过国际技术贸易直接引进技术，能够提高本国两方面的技术能力，并最终影响到本国的技术创新能力。首先，通过国

际技术贸易引进技术，无论引进的是成套生产设备等硬件，还是专利技术等软件，都直接提高了本国的技术存量水平，从而也提高了该国有形的技术能力。其次，通过国际技术贸易引进技术也能提高发展中国家隐含的技术能力，因为技术的引进常常伴随着发展中国家的企业员工对新技术的学习、掌握的过程。

国际技术贸易并非是一个单纯的技术或经济活动，在某种意义上说，它是一种融经济、技术、科学文化、甚至政治为一体的复杂过程。譬如说，国际零售业连锁经营企业通过特许经营的方式(属于技术贸易的范畴)进入中国市场，它首先要从国家有关部门获得市场准入的许可，这可能要涉及到政治问题；它要寻找合作伙伴，考虑投资的成本收益问题，这是经济方面的问题；国际零售业连锁经营企业内在固有具有的企业文化、经营文化会影响到众多的消费者的消费习惯，这是文化方面的问题；国际零售业连锁经营企业新颖有效的特许经营方式被众多的国内厂商所模仿，形成了遍及全国的连锁经营热潮，这是很重要的一种制度性创新。因此，国际技术贸易的影响是很复杂的，不仅仅是简单的技术引进而已，换句话说，国际技术贸易具有很强的“外部效应”。从发展中国家技术创新的角度而言，国际技术贸易的外部效应主要表现在它改变创新主体的内在意识，并改善创新主体内外部的制度环境，从而使得发展国家创新诱导的反应机制更加灵敏，最终改善发展中国家的创新机制和创新能力。

首先，国际技术贸易能够改变发展中国家创新意识缺乏的状况。很多发展中国家表现出一种维持传统和稳定为主调的社会意识结构，普遍缺乏创新意识。借用结构主义的观点，发展中国家的技术创新常常会陷入“累积因果关系”的恶性循环之中，也就是说技术创新在低水平上的停滞发展。而这种恶性循环是内在力量所无法克服的，这时候需要一种外在的推动力量，使其能够跳出这种恶性循环，而国际技术贸易可以看作是这样一种外在的力量，这种力量首先改变的是创新意识方面的问题。正像上述国际零售业连锁经营企业的例子

一样，技术的引进带来了消费者消费习惯的新变化，先进的经营模式所具有的明显优势促使大量的模仿，最终导致整个行业经营模式的创新。显然，在这一过程当中，企业和个人都经历了一次思维方式的转变，从认识、接受到模仿，甚至在此基础上结合本地情况进行二次创新，这种普遍性的思维方式的转变意味着一个国家创新意识的兴起。这对发展中国家的创新机制形成和创新能力的提高都具有根本性的意义，因为只有具备创新意识的国家，政府才会对技术创新给予充分的重视，并为技术创新创造一个良好的外部条件和环境。

其次，国际技术贸易能够改善创新主体内外部的制度环境，促使发展中国家创新诱导反应机制的灵敏化。从引进技术的企业来说，为了充分利用引进的技术常常需要在企业的组织管理方面做出较大转变和创新，也就要改变企业内部的制度环境，比如说企业为了利用维护一套价值昂贵的生产线，需要新建立专门的技术部门，负责对其进行维修和改进，同时加强企业对员工的技术培训制度，这些制度性的转变和创新都有利于企业进一步的技术进步和技术创新。在国家层次，政府为了保证技术引进的顺利实施，需要建立专门的技术金融制度以确保技术引进的配套资金。而且在国际通行的知识产权保护观念下，发展中国家参与国际技术贸易需要建立起一整套专利制度和知识产权保护制度，否则，就难以从国际市场上引进技术，即使能够引进也需要付出更高的成本，因为缺乏知识产权的保护将损害技术出让方的利益。也就是说，国际技术贸易客观上提出了对发展国家改善技术创新制度环境的要求，而这种要求有利于发展中国家的创新主体更好地对创新的市场需求做出正确的反应，最终有助于改善发展中国家技术创新的机制，并提高其水平。

题上，不仅需要做客观的长期和短期经济分析，同时也要充分地考虑到制度的、文化的、政治上的成本和收益。

[1]刘仁平. 技术创新对国际贸易的影响研究[j].商业经济与管理.20xx年6

[2]李平. 论国际贸易与技术创新的关系[j].世界经济研究.20xx年5[摘要]国际技术贸易既是国际贸易的一个重要组成,也是国际技术转让的主要形式之一。众多的实证分析表明,无论是以技术创新为基础的国际贸易、还是国际贸易引致的技术创新,都是世界经济增长的重要因素。

[关键词]国际技术贸易创新发展中国家

国际贸易合同的形式有篇三

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、疫并战争、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：_____

国际贸易合同的形式有篇四

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：_____

国际贸易合同的形式有篇五

(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严格，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。

国际贸易合同的形式有篇六

需方(购货单位)： _____

为了增强供、需双方的责任感，提高经济效益，并明确供需双方的责任，根据□xxxxxxx□等有关法律、法规的规定，供、需双方本着平等自愿、互惠互利的原则，经双方充分协商，

特订立本合同，以便共同遵守。

备注：以上所有单价均为不含税单价，数量以工程实际供货数量为结算依据。

1. 产品的技术标准，按国家核定标准执行。特殊要求的产品质量，应符合供方的特别规定或合同中另行约定。

2. 如因供方产品质量不符合国家标准，由此造成的损失由供方负责。

1. 需方在收到供方货物时当场验收。

2. 如有异议，需方在收货后当天内以书面形式通知供方，并妥善保管好货物，由供方派相关质检人员复核证实后作出处理。

3. 如需方未按规定期限提出异议的视为所交产品符合合同约定。

4. 需方因使用、保管、保养不善等造成产品污损的，不得提出异议。

1. 运输机装卸车方式：_____

2. 分批供货：首批供货在___年___月___日前送达工地，后期供货根据需方书面计划分批供货。

3. 交货地点：_____

1. 本合同签定后，需方先予支付供方材料货款总价的30%的预付款，金额为：_____；合同以供方收到需方预付款之日起开始计算首批供货周期。供方每批供货材料送达工地后，需方应支付至该批供货材料货款总价的97%，材料铺贴完后付清全部货款。

2. 由于所供材料为定制产品，产品一旦送达工地后，如无质量问题，供方不负责退换。

1. 若供方未能按双方确认的供货计划交货，需方有权追究供方的违约责任，每延迟交付一天，供方按延迟交货的该批货款总价的作为违约金支付给需方。

2. 如需方未能按约定及时支付货款，供方有权停止供货，由此造成交货延迟并造成损失的，其责任不在供方，需方逾期付款的，每延迟支付一天，需方需按支付的该笔货款总价的作为违约金支付给供方。

甲方(公章)：_____ 乙方(公章)：_____

法定代表人(签字)：_____ 法定代表人(签字)：_____