

# 2023年外贸合同备案(精选5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。合同的格式和要求是什么样的呢？下面我给大家整理了一些优秀的合同范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 外贸合同备案篇一

\_\_\_\_\_公司（以下简称卖方）与\_\_\_\_\_公司（以下简称买方）订立合同如下：

### 第一条 合同标的

卖方卖出、买方购入商品。商品应符合下文第四条款中所确定的清单1。该清单为本合同的附件，是本合同不可分割的组成部分。

### 第二条 价格和合同总金额

在清单1中所载明的商品价格，以美元计价。本合同总金额为\_\_\_\_\_元。

商品价格包括运抵\_\_\_\_\_的一切费用，同时包括在\_\_\_\_\_境外预付的包装、标记、保管、装运、保险的费用。

### 第三条 供货期限和日期

商品应卖方银行通知保兑的、与第二条所列金额相符的有效信用证时起60天内从公司运往\_\_\_\_\_。

卖方有权提前供货，也有权视情况一次或几次供货。

#### 第四条 商品品质

商品品质和数量由买卖双方以书面协议确定，在本合同附件清单1中载明。清单1附在本合同上（见第一条）。

#### 第五条 包装和标记

商品包装应符合规定的标准和技术条件，保证货物在运输作中所做的必要处理过程中完好无损。

每件货物上应有以下标记：

- （1）到达站名称；
- （2）卖方名称；
- （3）买方名称；
- （4）货件号；
- （5）毛重；
- （6）净重；
- （7）体积（用立方米表示）。

#### 第六条 支付

买方应在本合同签订后\_\_\_\_\_个工作日内开立以卖方为受益人、不可撤销的、可分割的、可转让的跟单信用证。该信用证的总金额在合同第二条中载明，其有效期至少\_\_\_\_\_天。

信用证由卖方选择的、法律上承认的\_\_\_\_\_银行开立并确认。以信用证付款凭卖方向银行提交以下单据进行：

- (1) 发票一式三份；
- (2) 全套买方名义下的运输单；
- (3) 包装单一式三份；
- (4) 本合同副本；
- (5) 在\_\_\_\_\_境内的一切银行费用由买方负担，  
在\_\_\_\_\_境外的一切银行费用由卖方负担。

## 第七条 商品的交接

所有商品应由检查人员进行必要的数量和品质检查。

检查人员的结论是最终结论、买卖双方不得对此有争议。

余下部分买方可以拒收和退还，买方应单独保管其拒收的商品，并对此承担责任，便于卖方、供货人和检查人员进行可能的检查。如果确定拒收成立，对商品的责任自动转称给卖方，由卖方自行决定商品的处理，商品的保管费由供货人支付。

## 第八条 保险

根据上文第二条由\_\_\_\_\_对商品在运抵\_\_\_\_\_港之前进行保险。

## 第九条 品质保证

商品品质应符合清单1（见上文第四条）。买方没有义务接收不符合清单1（见第四条）的商品。

买方可以不加解释和不出示证据退还未被接收的商品（见下文第十条）。

根据下文第十条，卖方应在收到买方理由充分的索赔书时起30天内如数更换未被接收的商品，以保证完全按照本合同规定运送货物。

## 第十条 索赔

商品运到时，买方有权就商品的数量向卖方提出索赔（见第七条），反之，买方接收共同指定的检查员确定的数量的商品。买方可以就商品品质不合格向卖方提出索赔。所有运抵的商品如果没有以适当的方式拒收或退回，都被认为买方已经接收。

有充分理由退还和拒收的商品都被认为卖方供货不足，同时免除对买方就拒收商品的支付或赔偿提出任何异议。检查员最终确定有充分理由拒收和退回商品的数量。

在商品原封不动或无损坏退还卖方的情况下，未超出检查员确定的界限的商品的拒收，无需经商品不合格证明，在规定的期限内，根据必需的手续，应由卖方无条件承认。

买方索赔函用挂号信寄给卖方。

就某一批商品提出索赔，不能成为索赔方拒收和拒付根据本合同所规定的其它应供应的商品的理由。

## 第十一条 不可抗力

出现不可抗力，即火灾、自然灾害、封锁、禁止进出口和其它合同双方人力不可抗拒的情况造成合同某一方不能完全或部分履行合同义务时，按不可抗力与其后果存在的时间推迟履行合同义务。

如果上述情况与其后果持续达三个月以上，任何一方都有权拒绝继续履行本合同项下的义务。在此情况下，任何一方都

无权要求补偿可能的损失。

由不可抗力造成不能履行合同义务的一方应尽快将妨碍履行义务的不可抗力的出现和终止情况通知另一方。由卖方或买方国有关商会出具的证明是上述不可抗力情况出现的必需证明。

## 第十二条 罚则

如违反本合同规定的货物抵达期限，卖方应向买方支付罚金，罚金数额规定如下：

(1) 在最初三周内每过期一个日历周支付未交商品总金额的1%；

(2) 以后每过期一个日历周支付未交商品总金额的2%，但罚金总额不能超过未交商品总金额的15%。

## 第十三条 其它条件

任何一方在没有征得另一方书面同意的情况下不得将自己对本合同的权利和义务转让给第三者，尽管信用证可以转让，是可以按规定程序转让的。

对合同的一切修改和补充意见只有以书面形式形成并经双方签字后才有效。

在\_\_\_\_\_境内的一切费用和规费，包括海关规费和关税，与订立、履行本合同有关的费用，由买方承担，在\_\_\_\_\_境外，则由卖方承担。

本合同用中、\_\_\_\_\_两种文字书就，两种文本具有同等法律效力。

## 第十四条 仲裁

由本合同派生或与本合同有关的一切争议和分歧由国际仲裁机构审理。

## 第十五条 双方法定地址

卖方：\_\_\_\_\_

买方：\_\_\_\_\_

卖方（盖章）：\_\_\_\_\_ 买方（盖章）：\_\_\_\_\_

代表（签字）：\_\_\_\_\_ 代表（签字）：\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_ 签订地点：\_\_\_\_\_

## 外贸合同备案篇二

\_\_\_\_\_国\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_外贸公司（下称外贸公司）  
与中国\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_公司（下称公司）签定本合同  
如下：

### 一 合同的标的、价格和总价

外贸公司在\_\_\_\_\_（国）中国界车上交货条件下按本合同附件1向公司提供商品。商品以美元计价，系\_\_\_\_\_（国）中国界车上交货价，包括包皮、包装和标记的费用。

根据附件1由\_\_\_\_\_国向中国供货的总值为\_\_\_\_\_美元。

公司相应地在中\_\_\_\_\_（国）国界车上交货条件下按本合同附件2向外贸公司提供商品。商品以美元计价，系中\_\_\_\_\_（国）国界车上交货价，包括包皮、包装和标记的费用。

根据附件2由中国向\_\_\_\_\_国供货的总值为\_\_\_\_\_美元。

售方应在本合同附件规定的期限内交货。售方有权按双方商定的数量和金额提前供货。购方有义务按合同规定接收货物。

### 三 结算

本合同所供货物之价款，在易货基础上以美元计价，不通过银行记帐。货物交接后，由售方商务代表到购方结算，或将结算凭证寄给购方进行结算，并凭下列单据办理：

1. 发货帐单2份；
2. 盖有发货站戳记的铁路运单副本1份；
3. 明细单2份；
4. 品质证明书1份。

购方接到上述单据核对无误后给售方出以等值易货贸易结算凭证予以确认。

卖方应在包装货物时采取所有预防措施以保证货物在储存、海运、陆运、吊装时完好无损。

所供商品的品质应由品质证明书加以确认，该证书确认商品品质符合生产国的技术条件和国家标准。

所供商品的品质性能应与标准样品相一致，标准样品在签定合同时交给买方，在保证期内留存买方并在对供货品质发生争议的情况下供双方使用。

保证期为供货后九个月。

购方可按\_\_\_\_\_所规定的期限和程序在下列方面提出索赔。

1. 如货物数量与明细单注明的数量不符，在包装完整和没有

外部损伤（内部短缺）的情况下，购方有权凭检验证书提出索赔。

如果货物的发运系按发货人确定的重量发出，而国境交接站双方铁路交接中发现不足，并从实际情况看来，不是铁路方面的过失。可根据双方铁路方面编制的商务记录提出索赔。

2. 如货物品质与合同规定不符时，可根据商品检证或无利害关系的权威机关的代表参与制成的记录提出异议。

如售方所供货物的品质，不符合合同规定的技术条件或与双方确认的样品不符时，购方有权要求售方或者削价、或者更换货物。如果售方自收到异议之日起60天内不作最后决定，或不同意检验证书中确定的削价百分比时，则购方有权将品质不合格的货物按售方提供的地址退给售方。售方应在本合同规定的异议审理期限内将返回地址通知购方。

如果在每批货物中发现残次品占20%以上，收货人则将退回全部货物。由于质量原因退回货物时所产生的全部费用由售方承担。

在这种情况下，售方没有免除向购方补发数量相同并符合合同规定的货物的责任。

在终点站检验货物的数量和 / 或质量或需要的一切费用由购方承担。

由于发生不可抗力情况（如：火灾、水灾、地震等），而直接影响本合同的履行时，售方对本合同的部分义务或全部义务无法履行的责任不予承担。经双方协商，履行本合同义务的期限也可相应推迟。发生不可抗力情况一方应自灾情结束之日起，十日内将有关发生不可抗力的性质、毁坏程度及影响合同履行的情况书面通知对方。如对方有异议，发生不可抗力情况一方凭其国家有关机关的认证书豁免责任，中方为



中国贸促会，\_\_\_\_\_（国）方为\_\_\_\_\_国工商会。

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，可通过被告国对外贸易仲裁机关审理。

本合同未尽事宜，均按\_\_\_\_\_办理。

本合同一式两份，以中、\_\_\_\_\_（国）两种文字书就，两种文字具有同等效力。

双方法定地址：

售方：\_\_\_\_\_ 购方：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_ 地址：\_\_\_\_\_

电报挂号：\_\_\_\_\_ 电报挂号：\_\_\_\_\_

电传：\_\_\_\_\_ 电传：\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_ 传真：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_

国际电报：\_\_\_\_\_ 国际电报：\_\_\_\_\_

发货人：\_\_\_\_\_ 收货人：\_\_\_\_\_

发站：\_\_\_\_\_ 到站：\_\_\_\_\_

售方（签字）：\_\_\_\_\_ 购方（签字）：\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_ 签订地点：\_\_\_\_\_

# 外贸合同备案篇三

## 第一段：引言和背景介绍（200字）

外贸合同作为国际贸易中最基本的交易方式之一，对于企业签订和履行合同非常重要。外贸合同是双方协商一致后签署的书面约定，约束着双方的合规交易行为。在我国，外贸合同签订具有法律效力，违约后受到严厉的处罚。因此，本文旨在分享我在签订外贸合同过程中的心得和感悟，希望能够对广大外贸从业者有所帮助。

## 第二段：合同内容的重要性（200字）

外贸合同是双方约定的行为准则，其内容的确定关系着买卖双方的利益和权益。在签订合同时，对于合同的要求和细节应该尽可能地明确和详细。在合同中，除了规定商品的品质、数量、价格以外，还应该写明付款方式、货物发运方式、货物保险及索赔方式、合同履行期限、违约责任等方面的内容。合同的条款要经常进行更新和修改，以保证符合当时的法律和行业标准。

## 第三段：合同履行的具体流程和要点（300字）

在合同签订之后，既然双方都已经约定了相应的规则，那么在后续的合同履行过程中就必须严格执行这些规则。具体流程包括：保质保量生产或采购相关产品；由卖方安排货物装运，并在装运前通知买方；由买方安排货物卸货，并在卸货后验收商品；根据合同约定的付款方式按时支付货款等。在合同履行过程中，尤其需要注意对货物的质检和检验，确保商品的品质和数量满足合同约定。不同的合同履行方式会有不同的条款约束，企业需要对合同条款进行具体的解读和理解，并进行严格的执行。

## 第四段：合同纠纷处理的方法（300字）

在合同的履行过程中，会存在一些社会和商业信用方面的问题，可能导致合同的违约现象。这时就需要借助相关法律和法规以及法院进行纠纷处理和解决。在处理过程中，特别需要注意以下几点：首先，保留所有必要的证据，并尽快寻求专业法律人士的意见和帮助；其次，与违约方进行沟通，达成和解并在书面上确认；最后，如有必要，则需要将纠纷提交于仲裁机构或者法院进行处理。

## 第五段：结束语（200字）

总结而言，外贸合同是企业营销和贸易过程中不可或缺的一环。在签订和履行合同时，企业需要认真的对合同内容和要求进行理解和把控。做好合同管理和规避违约风险，可以大大提升企业的商业信誉和市场竞争力。最后，我们希望外贸从业者在合同的签订和履行过程中能够吸取本文的经验和教训，提供企业的控风险能力和商业可持续性。

## 外贸合同备案篇四

外贸合同是外贸业务中至关重要的一环，也是外贸交易的必要手段之一。在签署外贸合同时，双方必须要明确的内容包括商品品种、数量、价格、质量标准、包装、运输方式、付款方式和交货期等。这些条款的约定直接关系到交易的顺利进行和交易结果的成功。因此，外贸合同是外贸商务中必须严肃对待和认真履行的一项工作。

### 2. 需要注意的合同条款

在制定外贸合同时，有些重要的合同条款必须要特别注意。首先，商品品种和数量必须要清晰明确。其次，价格条款也要约定清楚，包括货币种类、价格表述方式、价格变动条款和成交价格等。最后，保险和运输方式也是非常重要的条款，需要合理约定和严格执行。因此，签订外贸合同需要在细节上做好充分的工作。

### 3. 遇到合同纠纷如何处理？

尽管在合同签署之前我们已经尽了最大的努力去减小合同纠纷的概率，但在实际操作中，还是有可能遇到纠纷。在面对合同纠纷时，我们要先仔细阅读合同条款，确定自己所承担的责任和对方所承担的义务。如果需要，可以通过仲裁和诉讼等方式进行解决。当然，最好的方式还是通过友好协商解决问题。

### 4. 改进合同策略的建议

为了避免外贸合同纠纷以及让外贸业务更加顺利，我们可以从以下几个方面来改进我们的合同策略。首先，加强对客户背景和信用评估的调查。其次，在合同条款的约定中更加注重细节和风险控制。最后，加强和客户的沟通，及时了解和解决双方的问题和顾虑。

### 5. 结语

外贸合同的签署对于外贸业务的成功至关重要。遵循合同的约定和要求，协商解决合同纠纷，以及改进合同策略，都能够使外贸贸易更加顺畅和成功。因此，在日常工作中，我们应该高度重视外贸合同的签署和执行，出现问题及时处理，以免给自己和对方带来不必要的损失。

## 外贸合同备案篇五

外贸合同是企业在国际贸易中不可或缺的一环，其重要性不言而喻。在我的工作中，我积累了一些关于外贸合同的心得体会，也不断学习和总结。以下是我对外贸合同的体会和分享。

第二段：了解合同的重要性

在国际贸易中，了解合同的重要性是必不可少的。合同是国际贸易的基础，涉及到多个方面的细节问题。在合同中，明确定义各方的权利与义务，减少交易风险，防范法律风险，合同的作用在于保障双方的利益和权利。因此，在签订合同前，我们应认真检查合同条款，确保其完整、合理、合法，并实施风险控制。

### 第三段：合同的准备

在准备外贸合同时，我认为应注意以下几点。首先，要根据具体情况起草合同，合同的内容应具体明细，重点突出，意义清晰，以确保合同条款的准确性和完整性。其次，当我们起草合同时，必须考虑到法律条文和国际经贸规则，比如要明确质量要求，交货期限等。最后，签署合同时，应确保合同的真实性和合法性。在商业合同中，涉及到许多敏感信息和术语，我们要注重技巧，避免一些不必要的误解和纠纷。

### 第四段：细节决定成败

在签署合同后，我们应该密切关注其执行过程，确保条款的履行和交付。在执行过程中，需要关注几个重要细节。首先是信用证的问题，信用证作为支付方式的一种，更为安全、方便、可靠，具有不可替代的优势。其次，在货物的装运方面，在解决谁准备单据，谁负责运输等细节问题时，需要特别考虑货物的重量、数量、规格、包装以及运输方式等。再次，清关阶段的问题也需要引起充分重视，包括商品品质的鉴定和规格的检测，以及海关的进口税之类的申报问题，都需要好好协商，避免漏洞和失误。

### 第五段：总结与展望

总之，外贸合同是企业在国际贸易领域中的基石，对于企业的业务发展至关重要。准备和执行合同时，要以诚信和质量为出发点，注重细节和风险管理，全程跟踪合同的履行和执

行，以确保企业的价值和利益。在未来，我相信在全球化的趋势下，外贸合同的重要性和难度只会不断增加，我们应该时刻保持警惕、不断学习、不断总结，为企业的长期发展打造一个更加坚实的基石。