55.签订国际商务合同的过程中应注意的问题：

一首先要做好市场调查和了解对方的资信情况

二订立国际商务合同必须符合合同当事人所在国家法律的规定

三对于国际商务合同的风险必须进行认真评估

四国际商务合同的条款必须齐备，文字表达必须准确

五要注意订好担保条款

六对于仲裁条款应明确地加以规定

七应尽量在本国签订国际商务合同

56.国际商务产生纠分的原因：一过失、二欺诈、三情境变迁、四不可抗力

57.不可抗力，又称人力不可抗拒，是指在合同签订以后，不是由于订约者任何一方的过失或疏忽，而是由于发生了当事人既不能预见，又无法避免的意外事件，以致不能履行或不能如期履行合同

58.解决国际商务纠分的方法：

　　一协商：对国际商务纠纷的当事人或其代理人通过直接谈判对所发生的纠纷达成一致意见，从而使收纷得到解决的一种方式

　　优点：A可以保持和增进双方合作关系，有利于今后业务往来B可以使问题得到较快的解决C可以节省诉讼费用D有利于协议的执行

　　缺点：A当双方当事人分歧比较大时，很难通过协凋方式解决争议B双方当事人达成的协议不具备法律效力，当事人在履行过程中可以随时推翻已经达成的协议

　　二调解：指国际纠纷的当事人在第三方的主持下，通过谈判、对话对所发生的纠纷达成一致意见，从而使纠纷得到解决的一种方式

　　特点：A由第三方充当纠纷双方的调停人，主持双方的谈判；B调解具有一定中立性、权威性的第三方的介入大大提高了解决方案的公正性和达成协议的可能性，对于协议的执行也有很好的监督作用

　　三仲裁：也称公断，是指买卖双方在纠纷发生之前或发生之后，签订书面协议，自愿将纠纷提交双方所同意的第三者予以裁决，以解决纠纷的一种方式

　　特点：A仲裁裁决为终局性裁决B具有灵活性C仲裁的程序简单，处理问题迅速及时，而且费用低

　　两种形式：仲裁条款、仲裁协议书

　　四诉讼：指纠纷当事人通过向具有管辖权的法院起诉另一方当事人的形式解决纠纷

　　59.国际货物销售合同的基本内容：

　　一品质条款：以实特表示品质包括凭成交商品的实际品质或凭样品以实物表示品质A看现成货成交B凭样品成交

　　凭说明表示品质：规格、等级、标准、说明书和图样、商标或品牌

　　品牌公差：是指国际性工商组织所规定的或各国同行业所公认的产品品质与误差

　　二数量条款：交货数量和使用计量单位　［公量：是以商品的干净重（即烘干商品水分后的重量）加上国际公定回潮率与干净重的乘积，这样所得出的重量］　溢短装条款：是指在合同的数量条款中明确规定交货数量，可以增加或减少但增减的幅度以不超过规定的百分比为限，］约定多或少10%

　　三包装条款　中性包装：指既不标明生产国别、地名和厂商名称，也不标明商标或品牌的包装　采用中性包装，是为了打破进口国家在地区与关税、非关税壁垒以及适应交蝗的特殊需要

　　四价格条款：由单价和总值组成，单价包括计量单位、单位价格金额、计价货币、价格术语

　　五支付条款：主要涉及支付工具、付款时间、地点及支付方式：

　　A汇付，又称汇款，是付款人通过银行，使用各种结算工具将货款汇交收款人的一种结算方式，汇付属于商业信用，采用的是顺汇法　优点：手续简便，费用低。缺点：风险大，资金负担不平衡