

2023年委托第三方收货委托书(模板8篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

委托第三方收货委托书篇一

_____国_____市____外贸公司（下称外贸公司）与_____国_____市公司（下称公司）签定本合同如下：

第一条合同标和价格

_____外贸公司在_____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_____国界车上交货价，包括包皮、包装和标记费用。

根据附件1由_____国向_____国供货总值为_____美元。

_____公司相应地在_____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_____国界车上交货价，包括包皮、包装和标记费用。

根据附件2由_____国向_____国供货总值为_____美元。

第二条供货期

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

第三条结算

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。

第四条包装

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。

第五条商品品质和保证

所供商品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技术条件和国家标准。

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

保证期为供货后9个月。

第六条索赔

购方可按_____（两国贸易文件或协定）所规定期限和程序在下列方面提出索赔。

1. 货物数量

如货物数量与明细单注明数量不符，在包装完整和没有外部损伤（内部短缺）情况下，购方有权凭检验证书提出索赔。

如果货物发运系按发货人确定重量发出，而国境交接站双方铁路交接中发现不足，并不属铁路方面过失，可根据双方铁路方面编制商务记录提出索赔。

2. 货物质量

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权威机关代表参与制成记录提出异议。

如售方所供货物品质，不符合合同规定技术条件或与双方确认样品不符时，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削价百分比时，则购方有权将品质不合格货物按售方提供地址退给售方。售方应在本合同规定异议审理期限内将退货地址通知购方。

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货物责任。

在终点站检验货物数量和 / 或质量所需要一切费用由购方承担。

第七条 不可抗力条款

由于发生不可抗力情况，而直接影响本合同履行时，售方对

本合同受不可抗力影响部分义务或全部义务无法履行责任不予承担。经双方协商，履行本合同义务期限也可相应推迟。发生不可抗力情况一方应自灾情结束之日起10日内将有关发生不可抗力性质、毁坏程度及影响合同履行情况书面通知对方。如对方有异议，发生不可抗力情况一方凭其所在国有权机关认证书豁免责任。

第八条仲裁

由本合同所产生或与本合同有关一切纠纷，应尽可能通过双方谈判解决。如双方不能达成协议，则提交____国对外经济贸易仲裁机关仲裁。

第九条其他条件

本合同未尽事宜均按_____（两国贸易协定）办理。

本合同一式____份，以____、____两种文字书就，两种文字具有同等效力。

第十条双方法定地址

运输地址

【推荐】 外贸合同三篇

现汇外贸合同

外贸买卖合同

精选外贸英语信函：合同

聘用外贸人员合同书

外贸英语商务函2017（推荐）

商务英语外贸英语信函推荐

外贸产品推荐信精选范文参考

委托第三方收货委托书篇二

甲乙双方一致同意按下列条款签订本协议。

第一条?定义

1. ?产品：本协议中所称“产品”，系指由甲方制造并以其_____销售的(产品名称)和随时经双方以书面同意的其他商品。
2. ?地区：本协议中所称“地区”，系指_____国_____。
3. ?_____：本协议中所称“_____”系指(_____全称)。

第二条?委任及法律关系

1. ?委任：在协议有效期内，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. ?法律关系：本协议给予乙方的权利和权力只限于给予一般代理的权利和权力，本协议不产生其他任何关系，或给予乙方以代表甲方或使甲方受其他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。
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。

第三条?甲方的责任

1. ?广告资料：甲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。

2. ?支持推销：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。

将该客户转介乙方联系。

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。

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。

第四条?乙方的责任

1. ?推销：乙方应积极地促进“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”的业务顺利开展和壮大。

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”相同或者类似的其他国家商品，或者将本协议内“产品”转销其他国家或者地区。

3. ?最低销售额：在本协议有效期内的第一个12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12个月递增50%。

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。

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般条款以及任何订单均须甲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者拒绝。

6. ?督促履约：乙方应督促客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。

7. ?市场情况报道：乙方应负责每月

(或者每季)向甲方提供书面的有关“产品”的市场报道，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。

第五条?佣金

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_____%付给乙方佣金。为了结算方便，佣金每月(季)汇付一次。

(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_____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。

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，或者经甲方转介与乙方，但仍坚持与甲方直接交易，则甲方有权与之成交，保留_____ %佣金予乙方，并将此项交易作为本协议第四条第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

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50%时，奖励佣金为_____ %;

(2)?超额100%时，奖励佣金为_____ %。奖励佣金在年度终了时由甲方结算后一次汇付给乙方。

第六条?协议有效期

本协议有效期为_____ 年，期满自动失效。如双方同意延续本协议，任何一方应在期满_____ 天前用书面通知对方以便相互书面确认。

第七条?协议的终止

1. ?终止：协议双方应认真负责地执行各项条款。在下列情况下，任何一方得以书面通知另一方立即终止本协议或者取消其中某一部分：

(1)?如一方未能履行本协议的任何一项义务，而此项违约在接到另一方书面要求纠正的

通知后_____天内仍未能加以纠正；

(2)?如一方自动或被迫申请宣告破产，自动或者被迫申请改组、清理、解散；

(3)?如发生违反本协议第八条有关_____使用或者注册的情况；

时。

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。凡在本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。

第八条?_____

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

第九条?由于水灾、火灾、地震、政府禁令等不可抗力事件致使任何一方不能履行或不能完全履行本协议的义务和责任时，遭受不可抗力的一方必须在事故发生_____天内书面通知另

一方，说明不能履行合同的全部义务或部分义务或需要延期履行合同的理由，并提供有关证明文件，根据情况得以全部或部分免除责任或延期履行。

第十条?争议的解决

双方当事人履行本合同过程中发生争议时，应当协商解决；协商不能解决的由鞍山_____委员会_____。

第十一条?转让

本协议任何一方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。

第十二条?协议生效及其他

本协议自双方签字之日起立即生效。本协议如有未尽事宜须补充或者修改时，应以书面提出并经双方正式授权的代表签署后方能生效。

本协议及附件以中文、_____两国文字缮就，共有正本_____份，副本_____份，签署后双方各执正副本各_____份，均具有同等法律效力。

本协议不适用双方政府之间的贸易或者甲方与乙方政府之间达成的交易，亦不适用于易货贸易或者投标交易。

甲方：_____ (公章)

法定代表人：_____ (签字) (或授权
委托人)

_____年_____月_____日

乙方：_____ (公章)

法定代表人：_____ (签字) (或授权
委托人)

_____年____月_____

委托第三方收货委托书篇三

随着经济全球化的不断发展，“走出去”成为我国越来越多企业的共同选择。而外贸展会则成为了企业开拓国际市场和展示产品品牌形象的重要渠道。参展不仅可以直接接触海外买家，还可以借此机会了解同行业的最新发展趋势，增进行业之间的合作交流。作为一名外贸人员，参加展会是我职业生涯中的一项重要任务。下面我将分享我的外贸参展心得体会。

第二段：提高展会准备工作的重要性

展会是一场集中展示企业形象和产品品质的盛会。因此，提前做好准备工作是成功参会的基本要求。准备工作包括选择参加展会的地点、制定亮点展示策略，确定展位位置，制定规范的海报和宣传资料。在国外展会中，需要特别注意的是语言和文化的差异，因此在展会前应该准备好对外说的专业术语、接待礼仪以及面对意外情况的应对方法等细节问题。

第三段：展会应对策略

参加展会不仅要做好准备工作，还需要在展会期间合理安排时间和面对应变。展会期间有舞台氛围和紧张竞争之势，每个展位都有可能成为井喷式的待客之所，展位经营者如何处理好展会期间的应对策略问题而增加自身竞争力呢？答案是灵活应变。比如可以制定各种创意促销活动、提供细致周到的咨询服务和展示技巧，以及通过社交活动来建立联系和合

作。

第四段：沟通和交流的重要性

参加展会最重要的事情就是建立与国外买家和同行合作伙伴的联系和沟通。通过交流和互通信息，相互寻找合作和发展的机会。参加展会的最终目的是开拓海外市场联系有可能成为公司新进展的主要方向，而通过展会沟通交流，达成合作能够为企业带来持续的并且广泛的贸易机会。有时候就算没能成功现场签单或达成合作，展会上建立的关系也会在以后的时间点上产生意想不到的合作机会。

第五段：总结

参加外贸展会是外贸人员开拓新市场、增加采购渠道和了解行业动态的重要途径。在参展的准备工作时期，应充分发掘自身公司和产品的亮点，根据展会风格和特点制定合理的展示策略。在展会期间应该认真对待展会周期，灵活应对，建立联系，积累客户资源和各种国际化的相关经验。预计并期望分析获取到最大化的展会收益，而最终实现公司的全球化市场范围、竞争力升级和长远稳定的发展目标。

委托第三方收货委托书篇四

_____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、_____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) _____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?_____根据上文第二条由_____对商品在运抵_____港之前进行_____。

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。

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?_____由本合同派生或与本合同有关的一切争议和分歧由国际_____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：_____附件

附件：?清单1(略)

委托第三方收货委托书篇五

甲方：（用人单位全称）_____贸易有限公司

法定代表人：_____

单位地址：市_____区_____路_____号_____楼

乙方：（员工姓名）_____文化程度：_____

身份证号码：_____

户籍所在地：_____

甲方因生产工作需要，录用乙方为甲方劳动合同制员工。

甲乙双方根据《中华人民共和国劳动法》、《市劳动合同规定》及《市劳动合同条例》，本着平等、自愿、协商一致的原则，依法签订本劳动合同。

第一条协议期限

本协议自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日止，合同期限为_____年。其中试用期为_____个月自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日止。试用期乙方被证明不符合甲方录用条件，甲方可解除劳动合同。

第二条工作岗位与任务

1. 经考核现甲方聘任乙方在公司_____部门_____岗位_____工作，根据乙方专长和工作需要，甲方可调整乙方工作岗位，乙方应服从安排。

2. 乙方应按甲方确定的岗位职责，按时、按质、按量完成工

作任务，并接受岗位职责和绩效考核。

3. 甲方提供必要的工作条件。

第三条 工作时间与报酬

1. 甲方实行每天8小时工作制，甲方为国家交通特殊行业，因岗位工作特点（生产），如需乙方实行不定时工作制，乙方应服从公司需要。

2. 甲方根据乙方现任职务和工作岗位，确定试用期工资为_____元/月，正式聘用期本岗位工资为_____元/月（人民币）

3. 甲方应当以货币形式按月向乙方支付工资报酬。

第四条 劳动纪律

乙方应严格遵守国家有关部门规定和甲方的各项规章制度，成绩突出者嘉奖晋级，_____者按有关规定处罚。

第五条 劳动_____、福利待遇

1. 对具有本市劳动手册和符合市规定的员工，甲方按市规定的基本标准为其缴纳三金（养老金、医疗_____金及失业金）对原先无工作单位的外省籍员工购买社会综合_____，同时办理员工团体意外人身_____，不另报销医疗费用。

2. 法定假日为有薪假期。

第六条 协议的变更、终止、解除、续订

1. 有下列情形之一的，甲、乙双方可以变更本协议：

（1）甲方因机构变化，原岗位撤消，无适合岗位安排，甲方

应提前30天通知终止合同；

(2) 本合同订立后，所依据的法律、法规、规章及政策已修改；

(3) 因不可抗力致使本协议无法履行；

(4) 法律、法规规定的其他情况。

2. 合同期满，双方办理终止合同手续（违约责任详见本合同第七条规定）甲方因工作需要，在征得乙方同意的前提下，双方可以续订合同。

3. 乙方有下列情形之一，甲方可以解除合同或予以除名：

(1) 被证明不符合录用条件或试用期间不合格者；

(2) 严重违反劳动纪律或甲方规章制度，经教育屡不悔改者；

(3) 严重失职、营私舞弊，对甲方利益造成重大损害者；

(4) 已被依法追究刑事责任者。

4. 合同期内有下列情形之一的，甲方可以解除合同，但应提前三十天以书面形式通知乙方。

(1) 乙方因疾病，合同期内，不能从事原工作，也不能从事由甲方另行安排的工作；

(2) 合同订立时，所依据的客观情况发生重大变化，原合同无法履行，经双方协商无法解决的。

5. 乙方主动解除合同，应提前三十天以书面形式通知甲方，但在合同期内，甲方为乙方支付的各种专项培训费用，乙方应当归还甲方，乙方赔偿甲方违约金____元。

6. 有下列情形之一的，乙方可以随时通知甲方解除本合同：

(1) 甲方以暴力、_____或者非法限制人身自由的手段强迫工作；

(2) 甲方如未能按照合同约定支付劳动报酬。

第七条违约责任

1. 任何单方违反本协议规定，给对方造成经济损失或其他损失的，应当根据其后果大小和责任大小，支付违约金和赔偿金。

2. 经甲方同意辞聘但未按规定按时交清公务与债权、债务手续的，甲方有权扣押毕业证（职称证书）和扣发当月工资，乙方应承担相应的经济损失。

3. 甲方出资培训的员工在合同期或规定的服务期内离（辞）职的，按规定向甲方支付培训费。

4. 甲方资助乙方买房款的员工在规定的合同期或服务期内离（辞）职的，乙方须归还所有款项。

5. 工作需要向甲方领取的服装、工具及其他贵重物品在合同期满或离（辞）职时须交还甲方，在使用年限内的应按甲方规定承担相应的折旧费。

6. 因乙方的工作性质，双方约定在合同期满或离（辞）职后的年内，不得以任何形式从事同行业或同专业的工作，否则应向甲方赔偿相应的损失。

7. 对于公司技术和非技术信息，资金、财务和经营数据；商业计划、市场分析、未公布住处和市场预测、知识产权、商业秘密和专有技术；公司人事和客户资源、政府接触等；技

术信息——设计方案、技术诀窍、技术数据和工艺流程等保密信息乙方有义务保守，因任何原因泄漏，公司就情节轻重给予教育、警告、降级、降薪直至除名的处罚。造成经济损失或其它严重后果的，甲方保留追究乙方法律责任和赔偿经济损失的权力。

第八条未尽事宜

本协议未尽事宜，按现行国家和本市的法律、法规政策执行。

第九条协议生效

本协议自签订之日起生效，具有法律效力，本协议一式两份，双方各执一份，涂改、未经本人授权代签的无效。

甲方：_____乙方：_____

代表（签章）_____代表：_____

签订日期：_____

劳动合同作用

1、劳动合同是建立劳动关系的基本形式。以劳动合同作为建立劳动关系的基本形势是世界各国的普遍做法。这是由于劳动过程是非常复杂的也是千变万化的，不同行业，不同单位合同劳动者在劳动过程中的权利义务各不相同，国家法律法规只能对共性问题做出规定，不可能对当事人的具体权利义务做出规定，这就要求签订劳动合同明确权利义务。

2、劳动合同是促进劳动力资源合理配置的重要手段。用人单位可以根据深感经营或工作需要确定录用劳动者的条件和方式数量，并且通过签订不同类型不同期限的劳动合同，发挥劳动者的特长合理使用劳动力。

3、劳动合同有利于避免或减少劳动争议。劳动合同明确规定劳动者和用人单位的权利义务，这既是对合同主体双方的保障又是一种约束，有助于提高双方履行合同的自觉性，促使双方正确行使权力，严格履行义务。因为劳动合同的订立和履行有利于避免或减少劳动争议的发生，有利于稳定劳动关系。

委托第三方收货委托书篇六

在当今经济全球化的大背景下，外贸包装的作用越来越重要，这不仅仅是货物的物理保护，而是展示自身品牌与形象的机会。随着市场竞争的加剧，推出一款好的外贸包装不仅能带来更多的商机和利润，也是企业提升形象的重要方式。那么，如何制作高质量的外贸包装呢？本文将从五个方面为您分享一些外贸包装的心得体会。

一、包装设计的重要性

首先，我们需要认识到包装设计的重要性。好的包装设计可以直接提升产品在顾客心中的形象，从而影响消费者的购买决策。无论是从外观、颜色、字体还是整体设计上都必须经过深入思考和设计。例如，在设计纸质包装时，首先需要确定好产品的特性和主题，还需要了解消费者的审美及各国的文化差异，再根据这些因素进行设计，这样可以更有针对性地制作出符合市场需求的外贸包装。

二、选用高质量的包装材料

然后，我们需要选用高质量的包装材料。市场上有许多种材料可以作为外贸包装，但是我们必须根据产品的性质，选用相应的材料。如，对于易碎品的包装，我们可以使用泡沫塑料、空气缓冲袋等替代传统的包材，以保证货物物理上的保护。另外，在保证正确的保护措施前提下，要尽可能的选用环保、安全、健康的材料，让消费者更放心的使用、选择你

的产品。

三、包装尺寸与运输效率的平衡

要注意包装尺寸与运输效率的平衡。在外贸包装过程中，尺寸的选择非常重要。太小会导致包装无法保护我们的产品，太大则会引起浪费，加大运输成本。因此，在实际操作中，我们需要结合实际情况，确定一个合理的尺寸，对于体积较大或者需要整箱装运的货物，可以使用折叠式包装、拼装式包装等灵活手段来提高运输效率，避免空间浪费，降低运输成本。

四、包装标识的规范化设计

包装标识的规范化设计也是非常重要的一环。在外贸包装设计中，我们需要将产品的信息标注清楚，如品牌、型号、产品规格、保质期，以及生产厂商等其他重要信息。这方面可以使用不同的标识方法，如使用条形码、二维码等等。在标识上，还需要注意各个国际标准，如EUCE标志、REACH标志、UL标志等等，以确保包装标识的规范化和具备国际通用性。

五、售后服务与回收利用

最后，在制作外贸包装中，不仅需要规范化的设计、高质量的材料和适宜的尺寸，还需要关注售后服务和回收利用方面。如客户收到货物后，需要把包装物回收，而这些回收包装材料是否能够再次利用或者再处理也是非常重要的问题。尽可能地设计可回收包装的环节，将更为环保、可持续发展的理念融入到企业的运营中，提高企业的形象和信誉度。

综上所述，外贸包装不仅仅是货物物理保护的手段，更是一种展示和提升品牌形象的机会，规范化的设计、高质量的材料、合适的尺寸、标准化的标识和环保可回收利用是保证制作高质量的外贸包装的必要因素。在未来的市场竞争中，制

作符合市场需求和符合国际标准的外贸包装，将成为企业推广市场和塑造品牌形象的重要载体，也将推动企业更为快速和成功地开拓海外市场。

委托第三方收货委托书篇七

卖方与买方在平等、互利基础上，经双方协商一致同意按下列条款履行，并严格信守。

第一条?货物名称、规格、包装及质量

第二条?数量、单价、总值

卖方有权在3%以内多装或少装。

第三条?装运期限

第四条?装运口岸

第五条?目的口岸

第六条?_____：由卖方按发票金额__%投保。

第七条?付款条件：买方应通过买卖双方同意的银行，开立以卖方为受益人的、不可撤销的、可转让和可分割的、允许分批装运和转船的信用证。该信用证凭装运单据在_____国的____?银行见单即付。

该信用证必须在____前开出。信用证有效期为装船后15天在_____国到期。

第八条?单据：卖方应向银行提供已装船清洁提单、发票、装箱单/重量单；如果本合同按cif条件，应再提供可转让的_____单或_____凭证。

第九条?装运条件

1. 载运船只由卖方安排，允许分批装运并允许转船。
2. 卖方于货物装船后，应将合同号码、品名、数量、船只、装船日期以电报通知买方。

第十条?品质和数量/重量的异议与索赔：货到目的口岸后，买方如发现货物品质及/或数量/重量与合同规定不符，除属于_____公司及/或船公司的责任外，买方可以凭双方同意的检验机构出具的检验证明向卖方提出异议。品质异议须于货到目的口岸之日起30天内提出，数量/重量异议须于货到目的口岸之日起15天内提出，卖方应于收到异议后30天内答复买方。

第十一条?不可抗力

由于不可抗力使卖方不能在本合同规定期限内交货或者不能交货，卖方不负责任。但卖方必须立即电报通知买方。如果买方提出要求，卖方应以挂号函向买方提供由有关机构出具的事故的证明文件。

第十二条?争议解决途径

因执行本合同有关事项所发生的一切争执，应由双方通过友好方式协商解决。如果不能取得协议时，则在被告国家根据被告国家_____机构的_____程序规则进行_____。_____决定是终局的，对双方具有同等的约束力，_____费用除非_____机构另有决定外，均由败诉一方负担。

卖?方： _____ (盖章)

代表人： _____

买?方： _____ (盖章)

代表人： _____

____年__月__日订立

委托第三方收货委托书篇八

外贸是现代经济发展中非常重要的一环，通过外贸活动，国内企业可以将产品销售到世界各地，为我国经济增长提供了重要支撑。在过去的一段时间内，我参与了一家外贸公司的工作，亲身体会到了外贸工作的苦与乐。通过这段经历，我积累了一些心得和体会，下面将进行总结与归纳。

首先，我认识到外贸工作的复杂性和多样性。外贸工作需要与世界各地的商家进行合作交流，了解各个市场的需求，并根据需求调整产品。与此同时，还需要了解各个国家的贸易政策和规定，以避免不必要的法律纠纷。外贸工作涉及到的领域广泛，从市场调研和产品策划到订单跟进和售后服务，每个环节都需要专业知识和谨慎态度。因此，外贸工作人员需要具备丰富的知识背景和跨文化沟通能力，不断学习和适应。

其次，外贸工作中，人际关系的重要性不可忽视。外贸工作需要与各个环节的合作方进行频繁的沟通和协商，合作的结果往往取决于沟通的效果。在与合作方交流时，我了解到了不同文化和国家之间的差异，了解到了如何通过不同的方式和方法与不同背景的人建立良好的合作关系。有时候，一次简单的会面或者一封亲切的邮件就可以打动对方，让双方达成合作的共识。因此，外贸工作人员需要具备良好的沟通和交流能力，善于处理人际关系。

第三，外贸工作中的风险和挑战不可忽视。由于外贸涉及到的国家众多，存在着很多国际贸易政策和规定，以及不同国

家的商业惯例。因此，外贸工作人员必须熟悉并遵守相关的法律法规和国际惯例，以免发生违规行为或者合同纠纷。同时，在处理跨国业务时，不同国家的文化差异和价值观差异也会带来一些挑战，需要有较好的应对能力。此外，外贸工作还受到国际经济形势的影响，市场波动和汇率风险也需要加以应对。因此，外贸工作人员需要具备风险意识和灵活应对能力，及时调整策略和规避风险。

第四，外贸工作对细节的要求极高。在外贸工作中，一个细小的错误可能导致整个交易的失败。在处理订单和物流时，需要仔细核对各个环节的信息，提供准确的数据和文件。与客户和供应商之间的协商也需要耐心和细致，注意每个细节，以保证交易的顺利进行。此外，在市场推广和产品策划方面，也需要注重细节，从包装设计到宣传材料，每个细节都会影响到产品的形象和竞争力。因此，外贸工作人员需要具备耐心和细致的工作态度，保证每个环节的准确与顺利。

最后，外贸工作带给我很多的收获和成长。通过与国外客户的合作交流，我不仅增加了专业知识和技能，了解了市场的需求，还开阔了眼界，拓宽了思维，提升了自己的综合素质。与此同时，我也培养了耐心、细致、沟通和团队合作的能力，对自己的职业发展有了更明确的规划和目标。外贸工作虽然充满挑战，但也给我带来了无穷的动力与激情，让我更加热爱这个领域，在未来的工作中继续追逐梦想。

总结而言，通过此次外贸工作的体验，我深刻认识到了外贸工作的复杂性和多样性，了解到了外贸工作中人际关系的重要性，认识到了外贸工作中的风险和挑战，明白了外贸工作对细节的要求极高，并从中获得了许多成长与收获。我相信，在不断学习和实践的过程中，我会进一步提高自己的外贸能力，为我国的外贸事业做出更大的贡献。