



时代

外贸英语

English

阿里巴巴(中国)网络技术有限公司 编著

for Foreign Trade



世界图书出版公司

e 时代外贸英语

阿里巴巴(中国)网络技术有限公司 编著

世界图书出版公司

北京·广州·上海·西安

图书在版编目(CIP)数据

e时代外贸英语/阿里巴巴(中国)网络技术有限公司编著.
—北京:世界图书出版公司北京公司,2007.12
ISBN 978-7-5062-9298-6

I. e... II. 阿... III. 对外贸易—英语 IV. H31

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 1999881 号

e 时代外贸英语

编 著: 阿里巴巴(中国)网络技术有限公司

编写人员: 麻丽颖 刘静 姜雄 李宁

责任编辑: 赵大新

审 订: 傅伟良

出 版: 世界图书出版公司北京公司

发 行: 世界图书出版公司北京公司

(地址: 北京朝内大街137号 邮编: 100010

电话: 64077922)

销 售: 各地新华书店和外文书店

印 刷: 三河市国英印务有限公司

开 本: 787×1092 1/16

印 张: 23.25

字 数: 320 千

版 次: 2007 年 12 月第 1 版 2007 年 12 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5062-9298-6/H·1030

定价: 35.00 元

版权所有 翻印必究



序一

现代社会经济发展的实践表明,国际贸易的兴盛会给经济增长提供强大的推动力,而电子商务的飞速发展,又使得现代跨国贸易如虎添翼。国际贸易的网络化极大地消除了买卖双方之间信息不对称的问题,给企业带来了新的商机。网络时代的变革正渗透到人们工作和生活的方方面面,极大地影响和改变着商业模式和社会形态:

随着国家对企业进出口经营权的全面放开,参与国际贸易的主体海量增加,其中尤以中小企业居多。由于他们的背景各不相同,对国际贸易的各个环节也都还处于一种探索的阶段,而国际贸易本身“金额大、环节多、周期长”的特点,要求外贸从业人员不仅要从理论和政策高度掌握国际贸易的基本规律,更应精通与业务实践直接相关的专业知识和工作方法,包括最基本的沟通工具——外贸英语。如何满足外贸从业者希望能快速进入国际市场并且积累经验的愿望则成为摆在我们面前的一项艰巨任务。目前国内有关国际贸易实务方面的教材及参考书大多由学院派人士编写而成,其中不乏优秀之作,但由于存在先天不足(缺乏实战经验),从而大大减损了其参考价值。

阿里巴巴作为电子商务平台的提供者,组建了一个由具有丰富的外贸实战经验的团队编写本书,为国内通过互联网从事进出口业务广大外贸工作者、偏外贸方向的电子商务专业学员以及对电子商务英语感兴趣的广大读者提供一本较为综合全面且实战性强的工具书。本书以其丰富的内容,以实战为导向且兼顾外贸、英语和网络三方面知识的特点填补了国内此类书籍的空白。

王善论

2007年11月10日

序二

很高兴能挤出时间来为本书审校,审完这厚厚的一叠印刷稿,颇有些感想,愿与我们的读者分享。

学问是做出来的,知识是积累起来的。这一点不假。本书作者以丰厚的成果展示了这一点。要收集到这么丰富的材料,要编写出包罗外贸方方面面的实用术语和情景对话,要提供那么实用的单据、文件,不挑灯熬夜,不汗流浹背,不翻遍材料,不跑细了腿,不一点点积累,不经多方考证是办不到的。这就体现出“做”学问的“苦”字;“积累”知识的“勤”字。大凡在事业上,在学术上取得成就的人,不管你多有天赋,也总逃不出这两个词:“刻苦”、“勤奋”。这个“苦”不是一般的苦,是刻骨铭心的苦,是“衣带渐宽终不悔,为伊消得人憔悴”之苦。“勤”不仅仅是身心并用,忙得不亦乐乎之勤,而是有崇高目标,为之不懈奋斗之勤;是承受一次次失败,敢于“从头越”之勤,要不然“勤”字总和“奋”字并用呢。由“奋”字构成的词汇:“奋发图强”、“奋力拼搏”、“奋勇向前”就诠释了“奋”字的内涵。

要把学问做到家,非“刻苦”、“勤奋”不可,老祖宗常说的“书山有路勤为径,学海无涯苦作舟”也是“勤”、“苦”二字点睛的,缺一不可。

在成功的道路上是没有什么捷径可走的,要说有捷径,那就是善于利用前人的学问,前人的知识,前人的经验。前人千辛万苦获得的宝贵财富,不能白白丢弃,白白流失,这便有了书,以便后来人去承接,去发扬,去光大。本书作者就这样也为后来者铺平了一条路,一条走向事业成功的路。后来者唯一要做的,就是认真读好书,这是通往事业的桥梁,走过这座桥,你便可以承受一定的使命,就可以进一步探索未来的路,为后来者再铺平一段路,路一条条铺过去,事业就在不断地铺垫中前进,后来者一个接一个地踩着前人的肩膀,攀登事业的高峰,去创造新的辉煌。这就是书的价值。就是认真读好一本书的价值。

这本书的最大特点是“拿来可用”。许多语条、各种函电来往,可直接用于商贸接洽,各种情景设定可以直接用于各种商贸谈判,各种汇票、保函、证书的模本,可以用来应对各种外贸行为的手续处理。本书内容丰富,涉及面广,是现职和未来从业人员教学自学的教材,也是得心应手的工具。

你想跨入外贸行业的大门吗?想在这一领域有所成就吗?本书就是一把开启成功大门的钥匙,就是一块助你登上更高更大平台的基石。

傅伟良

2007年12月6日



前言

电子商务的兴起和网络贸易的诞生,导致国际贸易运作方式发生巨大变化,推动了国际贸易向信息化方向发展,同时也为国际贸易的可持续发展开辟了一条新的途径。

从我国的情况看,随着电子商务应用的日渐成熟,越来越多的企业依托互联网积极开展进出口业务,进军国际市场;越来越多的高校毕业生和外贸从业人员正加入到国际贸易的大军中来。在电子商务环境下,国际贸易流程从出口前的准备工作到交易洽谈以及整个交易完成的全过程,都可以通过电子商务手段来实现。这就对外贸从业人员的知识和技能提出了更高的要求,不但要求他们懂得传统外贸操作流程,还要求他们掌握现代电子商务技术手段。为帮助广大从业人员更好地通过互联网开展国际贸易,阿里学院汇集了阿里巴巴多年来帮助外向型企业开展海外贸易的丰富经验,编写了这本外贸英语与电子商务合璧的案头工具书,供外贸工作人员查阅、参考。

本书编排以外贸操作流程为主线,收录了大量外贸信函模板、常用网络贸易词汇、单证模板等内容,为外贸从业人员在国际贸易中正确、规范地书写各种商务函电、填制各类贸易单据提供格式和样例参考。书中举例简明实用,符合当今网络贸易的表达习惯和规范,体现了电子商务时代气息。

本书内容有外贸函电、外贸谈判、常用外贸信函模板、常用单证模板、常用电子商务词汇、各国质量认证标准、国际展会等。附录中则收录有世界时差、国家区号、集装箱知识、中英文对照度量衡换算、贸易术语一览表等内容。极大地方便了读者查阅,具有较强的实用性。

本书是阿里巴巴阿里学院集体编写的结晶。全书由麻丽颖担任主编,刘静、姜雄、李宁参与编写,王蓉、金延芬也对本书的编写给予了大力支持。本书在出版过程中,还听取了张璞、傅伟良等专家的意见,在此一并表示感谢。

本书不足之处,恳请各位读者批评指正,同时也请各位专家、学者多提宝贵意见。

编者

2007年11月23日



目 录

序一	i
序二	ii
前言	iii

第一篇 外贸函电

第一章 外贸英语函电中 E-mail 的写作要领	3
第一节 E-mail 和传统商务信函	3
第二节 E-mail 的写作要领	4
第二章 促销 Promotion	6
第一节 邮件范例	6
E-letter 1: To promote products to potential customer 向潜在客户推销产品	6
E-letter 2: To promote new products to old customer 向老客户推销新产品	7
E-letter 3: To recommend substitute to old customer 向老客户推荐替代品	7
E-letter 4: To promote stock to old customer 向老客户推销库存商品	8
E-letter 5: To promote new products to possible customer 向询盘过但没下单的客户推销新产品	9
E-letter 6: To recommend goods available from stock 推荐有库存的货物	10
E-letter 7: Sales promotion by discount 折价促销	10
第二节 常用表达	11
1. Introduction of goods 介绍产品	11
2. Comparison of goods 比较产品	12
3. Offering favorable terms 提供优惠	13
4. Advices and recommendations 建议和推荐	13
第三章 建立客户关系 Establish Business Relations	14
第一节 邮件范例	14
E-letter 1: Sending brochures 寄送小册子	14
E-letter 2: Self-introduction by an exporter to establish business relationship	



with importers 出口商表达要建立业务关系的意愿	15
E-letter 3: To renew relation with an old client 与过去有业务往来的客户恢复关系 ...	15
E-letter 4: Accept to establish business relations 接受建立业务关系	16
E-letter 5: Refuse to establish business relations 拒绝建立业务关系	16
E-letter 6: Agree to send free samples 同意客户要求寄样品的信函	17
E-letter 7: Refuse to send free samples 拒绝客户要求寄样品的信函	17
第二节 常用表达	18
1. Information resource 信息来源	18
2. Intentions and Desires 言明去函目的	20
3. About company 本公司情况	22
4. About products 产品介绍	23
5. Conclusions 激励性结尾	23
第四章 资信调查 Credit Inquiry	25
第一节 邮件范例	25
E-letter 1: Ask new customer to provide credit information 要求新客户资信资料	25
E-letter 2: Ask bank directly about the credit of a customer 直接向银行查询客户资信情况	25
E-letter 3: Ask a third company about the credit of a customer 向客户推荐的公司查询客户的信用情况	26
E-letter 4: Ask one's own bank to help survey the credit of a customer 要求自己的开户银行协助调查客户资信情况	26
E-letter 5: Ask consultation company about the credit of a customer 向咨询公司查询客户信用情况	27
第二节 常用表达	28
1. Ask for information 要求提供信息	28
2. Promise to keep the information in confidence 承诺保密	28
3. Credit information and suggestions 资信情况和建议	29
第五章 询盘和答复 Enquiries and Replies	30
第一节 邮件范例	30
E-letter 1: Reply to fist inquiry 回复新客户的询盘	30
E-letter 2: Reply to general inquiry 回复一般询盘函	31
E-letter 3: Reply to specific inquiry 明确询盘的回复	31
E-letter 4: Sending report 寄送报告	33
E-letter 5: Reply to inquiry about price and favorable terms	



答复价格,告知优惠条款	33
E-letter 6: Recommend substitute and offer discount 推荐替代品并给予折扣	33
E-letter 7: Can but keep the present price 回复只能维持现价	34
E-letter 8: Offer discount to old customer before raising price 加价前优惠大客户	35
第二节 常用表达	35
1. Interest and desires 兴趣和意愿	35
2. Enquiries 询盘	36
3. Replies 回复	36
第六章 发盘、还盘和返还盘 Offer, Counter Offer and Re-counter Offer	37
第一节 邮件范例	37
E-letter 1: Firm offer 报实盘	37
E-letter 2: Non-firm offer 报虚盘	38
E-letter 3: Special favor offer 最优惠报价	38
E-letter 4: Substitute offer 提供替代品报价	39
E-letter 5: Re-counter offer 返还盘函	40
E-letter 6: Reduce previous quotation 降低先前的报价	41
E-letter 7: Reason for increasing price 说明涨价原因	41
第二节 常用表达	42
1. Quotations 报价	42
2. Offers 报盘	42
3. Counter-offers 还盘	43
第七章 订单及其执行 Order and Their fulfillment	45
第一节 邮件范例	45
E-letter 1: Acknowledgement of an order 确认订货	45
E-letter 2: Acceptance of an order 接受订货	46
E-letter 3: Acceptance of counteroffer 接受还盘	46
E-letter 4: Sending substitutes 寄送替代品	47
E-letter 5: Declining an order 拒绝订单	47
E-letter 6: Suggesting increasing order 建议增加订单	48
第二节 常用表达	49
1. Placing orders 订货	49
2. Reply to orders 回复订单	49
3. Fulfillment of orders 执行订单	50



第八章 确认与合同 Confirmation and Contract	52
第一节 邮件范例	52
E-letter 1: Sending Proforma invoice 寄送形式发票	52
E-letter 2: Sending sales confirmation 寄销售确认书	52
E-letter 3: Contract amendment 合同修改	53
E-letter 4: Termination of contract 终止合同	54
E-letter 5: Cancellation of contract 取消合同	54
第二节 常用表达	54
1. Sending proforma Invoice 寄送形式发票	54
2. Sales confirmation 销售确认书	55
3. Contract 合同	56
第九章 包装 Packing	57
第一节 邮件范例	57
E-letter 1: Packing instructions 包装建议	57
E-letter 2: Further inquiry for packing instructions 对包装建议的进一步咨询	58
E-letter 3: Information of packing 包装信息	58
E-letter 4: Advising packing and shipping marks 关于包装和运输标志的建议	59
E-letter 5: Repacking 重新包装	59
第二节 常用表达	60
1. Packing 包装	60
2. Marking 运输标志	61
第十章 运输与交货 Shipment and Delivery	62
第一节 邮件范例	62
E-letter 1: Reply to request for earlier shipment 对要求提前装运的回复	62
E-letter 2: Shipment schedule 装运时间	63
E-letter 3: Shipping advice 告知已装运	63
E-letter 4: Asking for partial shipment 要求分批装运	64
E-letter 5: Explanation of delay shipment 对延期装运的解释	64
E-letter 6: Inform shipping documents have been sent 通知对方已寄出装船文件	65
E-letter 7: Inform the negotiating bank 通知议付行	65
E-letter 8: Inform that order has been packed as requested and shipped 告知对方已按照指示包装并交付船运	65
第二节 常用表达	66
1. Shipping instructions 装船说明	66
2. Shipping advice 装船建议	66



3. Shipping documents 装船文件	67
第十一章 支付 Payment	68
第一节 邮件范例	68
E-letter 1: Introduction of terms of payment 付款条款	68
E-letter 2: Reply to asking for easier payment terms 回复要求放宽付款条件	69
E-letter 3: Asking establishment of L/C 要求开立信用证	69
E-letter 4: Urging establishment of L/C 催促建立信用证	70
E-letter 5: Amending of L/C 修改信用证	70
E-letter 6: Asking for extension of L/C 要求延长信用证	71
E-letter 7: Refuse to ease payment 拒绝放宽支付条件	72
第二节 常用表达	72
1. Choice of terms of payment 对支付条款的选择	72
2. Urging establishment of L/C 催促建立信用证	73
3. Establishment of L/C 开立信用证	74
4. Amendment of L/C 修改信用证	74
5. Extension of L/C 延长信用证	75
第十二章 保险 Insurance	76
第一节 邮件范例	76
E-letter 1: Reply to insurance application 回复投保申请	76
E-letter 2: Asking the buyer to cover insurance 让买方投保	76
E-letter 3: Clarification of Insurance Terms 解释保险惯例	77
E-letter 4: A reply to a request for excessive insurance 对要求过多投保的回复	77
E-letter 5: Notice of sending insurance certificate 寄送保险单的通知	78
第二节 常用表达	78
1. Arrangement of Insurance 安排保险	78
2. Compensation 赔偿	79
第十三章 索赔与理赔 Complaints and Adjustments	80
第一节 邮件范例	80
E-letter 1: Reply to complaining about inferior quality 对关于质量欠佳邮件的回复	80
E-letter 2: Reply to claim for quantity shortage 对关于数量短缺邮件的回复	80
E-letter 3: Reply to complaint about delay in shipment 对延期装运邮件的回复	81
E-letter 4: Reply to complaint about wrong delivery 对投诉货物不符邮件的回复	82
E-letter 5: Reply to complaint about poor packing 对投诉包装不好邮件的回复	82
E-letter 6: Agree to investigate the truth 表示愿意调查事实	83



E-letter 7: Making compensation in view of later transaction	
为了今后的交易做出赔偿	84
E-letter 8: Reply to complaint about high price 对投诉价格过高邮件的回复	84
第二节 常用表达	85
1. Making complaints 投诉	85
2. Lodging claims 索赔	86
3. Acceptance of claims 接受索赔	86
4. Rejection of claims 拒绝索赔	87
第十四章 代理 Agency	89
第一节 邮件范例	89
E-letter 1: Identify an agent 物色代理商	89
E-letter 2: Declining a request for sole agency 拒绝对方担任独家代理	90
E-letter 3: Entrusting a customer with sole agency 同意对方担任独家代理	90
E-letter 4: Confirming the terms of agency 提供代理条款	91
E-letter 5: Asking importer to be an agent 要求进口商担任代理	92
E-letter 6: Refuse to increase commission 拒绝增加佣金	92
第二节 常用表达	93
1. Identify an agent 确定代理商	93
2. Asking for agency 要求代理	94
3. Appointment of agency 指定代理	94
4. Refusal to application for agency 拒绝代理申请	95

第二篇 外贸谈判

第一章 建立贸易关系 Building Business Relations	99
第一节 常用表达	99
第二节 情景对话	101
Dialogue 1: The buyer asks for a pamphlet 买家索要小册子	101
Dialogue 2: Know the financial standing of the buyer 了解买家的财务状况	102
Dialogue 3: The seller wants to establish new business relations	
卖家想要建立新的业务关系	103
Dialogue 4: Recommends some other articles 推荐其他商品	104
Dialogue 5: Shows the products to the buyer 向买家展示产品	105
Dialogue 6: Sales promotion 促销	106



Dialogue 7: Recommends a trial order 推荐试订购	107
第二章 询盘&答复 Inquiries and Reply	108
第一节 常用表达	108
第二节 情景对话	110
Dialogue 1: General inquiry 一般询盘	110
Dialogue 2: Ask for the quotation 要求报价	111
Dialogue 3: Ask the delivery date and commissions 询问交货期和佣金	112
Dialogue 4: Make a firm offer 报实盘	113
Dialogue 5: No goods available 无货可供	113
Dialogue 6: Ask for catalogue and the corresponding technical data 索要目录并咨询相关的技术数据	114
Dialogue 7: Our factories are heavy backlogs 工厂已经超负荷	115
Dialogue 8: Make your prices CIF including five percent commission 要求报包含 5% 佣金的到岸价	116
第三章 报盘和还盘 Offer and Counteroffer	117
第一节 常用表达	117
第二节 情景对话	119
Dialogue 1: Can't give a definite answer to the buyer's counter-offer immediately 无法对买家的还盘给一个确定的回复	119
Dialogue 2: Refuse to take the counter-offer 拒绝接受还盘	120
Dialogue 3: Refuse to accept the offer 拒绝接受报盘	121
Dialogue 4: Give the rock bottom price 报给底价	122
Dialogue 5: Prove that his products is superior to others 证明产品质量优于其他商品	123
Dialogue 6: Ask the buyer to increase his quantity 要求买方增加数量	125
Dialogue 7: Recommend another product 推荐其他商品	126
Dialogue 8: Don't agree to come down to the old price 不同意降到原先的价格	127
第四章 接单和订货 Acceptance and Order	129
第一节 常用表达	129
第二节 情景对话	130
Dialogue 1: Agree to cancel the order because of the war 由于战争同意取消订单	130
Dialogue 2: Agree to take the seller's offer 同意接受卖方的报价	130
Dialogue 3: Agree the buyer's counter-offer 同意接受买方的还盘	131



Dialogue 4: Meet each other half way 各让一步	133
第五章 数量与质量 Quality and Quantity	135
第一节 常用表达	135
第二节 情景对话	138
Dialogue 1: Ask the specification of the products 询问产品的规格	138
Dialogue 2: Ask for the quality certificate issued by the authorities 索要由权威机构签发的质量证明书	139
Dialogue 3: No enough goods available 没有足够的货可供	140
Dialogue 4: Difference prices for different quantities 订货量不同, 价格也不同	140
Dialogue 5: Ask for further introduction to the function of products 要求进一步介绍产品的功能	141
Dialogue 6: The requirement of the products 关于产品的要求	142
Dialogue 7: Offer more model for the buyer to choose 提供更多的型号供买家选择	142
第六章 价格 Price	145
第一节 常用表达	145
第二节 情景对话	149
Dialogue 1: Price is too high to be acceptable 价格太高无法接受	149
Dialogue 2: Meet each other half way 各让一步	150
Dialogue 3: Make a concession on the price 在价格上作些让步	150
第七章 包装 Packing	152
第一节 常用表达	152
第二节 情景对话	156
Dialogue 1: Want to make some improvement in the packing 对包装进行一些改良	156
Dialogue 2: Explain the packing 解释包装	157
Dialogue 3: Want to pack the order in a special way 想要对货物进行特殊包装	158
Dialogue 4: Cartons are good enough for goods like this 纸板箱装这类产品已经够好了	159
Dialogue 5: Put the mark of origin country on each container 在每个箱子外都要贴上原产地标志	160
Dialogue 6: Specific request for packing 包装的特殊要求	160
第八章 物流 Shipping	162
第一节 常用表达	162



第二节 情景对话	165
Dialogue 1: No possibility to ensure prompt shipment 没可能保证马上装运	165
Dialogue 2: Transshipment at Hong Kong allowed 允许在香港转运	166
Dialogue 3: Talk about the loading port 讨论装载码头	168
Dialogue 4: Talk about the unloading port 讨论卸货码头	168
Dialogue 5: Talk about the mode of transportation 讨论运输方式	169
Dialogue 6: Propose multi-model combined transport 建议多方式联合运输	170
第九章 付款 Payment	172
第一节 常用表达	172
第二节 情景对话	176
Dialogue 1: Open the relevant L/C 开立相关的信用证	176
Dialogue 2: Accept D/P at sight for this sample order only 只对样品订单接受即期付款交单的付款方式	176
Dialogue 3: Accept a time L/C 接受远期信用证	177
Dialogue 4: Ask to amend the L/C 要求修改信用证	179
Dialogue 5: Urge to open the L/C 催促开立信用证	180
第十章 保险 Insurance	182
第一节 常用表达	182
第二节 情景对话	185
Dialogue 1: Talk about the ocean marine cargo clause 谈论海洋运输条款	185
Dialogue 2: Insurance covered by sellers 由卖方投保	186
Dialogue 3: Cover the goods at 130% of the invoice value 按发票金额 130% 投保	188
第十一章 商检 Commodity Inspection	189
第一节 常用表达	189
第二节 情景对话	190
Dialogue 1: Talk about the inspection clause 讨论商检条款	190
Dialogue 2: Modify the inspection clause 修改商检条款	191
第十二章 合同 Contract	192
第一节 常用表达	192
第二节 情景对话	194
Dialogue 1: Examine the details of the contract 检查合同的细节	194
Dialogue 2: Clarify some important items 澄清一些重要的条款	195



Dialogue 3: Make some alteration of the contract 对合同作些修改	197
Dialogue 4: Alter the main items of the contract 修改合同的一些主要条款	198
Dialogue 5: Add one more provision to the contract 对合同再加一项条款	200
Dialogue 6: Alter some points of the contract 修改合同的一些要点	200
第十三章 售后服务 After-sale Services	202
第一节 常用表达	202
第二节 情景对话	205
Dialogue 1: Refuse to compensate the buyer's loss 拒绝赔偿买方的损失	205
Dialogue 2: Ask the buyer to contact seller's agents in his country 要求买方和卖方在其国家的代理联系	206
Dialogue 3: Complain the damaged shipment 对受损的货物进行投诉	206
Dialogue 4: Complain the shortage of the goods 对货物短缺进行投诉	207
Dialogue 5: Complain the goods are not up to the contracted standard 投诉货物达不到合同标准	208
Dialogue 6: Complain the packing of the goods 对货物的包装进行投诉	209
Dialogue 7: Questions about their maintenance and repair 关于维修的问题	210
第十四章 代理 Agency	212
第一节 常用表达	212
第二节 情景对话	214
Dialogue 1: Want to be a sole agent 想要成为独家代理	214
Dialogue 2: Talk about the commission for the consignment 讨论佣金	215
Dialogue 3: Refuse to point a sole agent 拒绝指定独家代理	216
Dialogue 4: Renew sole agency agreement 重签代理协议	217
Dialogue 5: Talk about the sale of new lines with sole agent 和独家代理商商讨推销新产品	218

第三篇 常用外贸公函模板

第一章 邀请函	223
第一节 普通商务活动邀请函	223
第二节 正式的签证邀请函	224
第二章 保函	226
第一节 电放保函	226



第二节 预付款保函	227
第三节 提单更改保函	229
第四节 清洁提单保函	230
第三章 授权书	232
第一节 司法授权书	232
第二节 品牌授权书	233
第四章 协议书	234
第一节 销售代理协议	234
第二节 独家经销协议	237

第四篇 常用外贸单证模版

单证一 销售确认书	245
单证二 形式发票	247
单证三 商业发票	249
单证四 提单	251
单证五 中华人民共和国海关出口货物报关单	252
单证六 装箱单	253
单证七 出口货物明细单	254
单证八 产地证	256
单证九 输美纺织品原产地证	258
单证十 普惠制产地证	259
单证十一 汇票	261
单证十二 出口货物委托书	263
单证十三 海运出口货物投保单	265
单证十四 保险单	267
单证十五 检验证书	268
单证十六 信用证	270