# 2024年外贸专业的实习报告怎么写(五篇)

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2024-06-17

*20\_年外贸专业的实习报告怎么写一乙方：（中?间?人）根据《\_\_\_\_\_》和有关法律法规的规定，乙方接受甲方的委托，为甲方产品寻找海外客商，双方经协商一致，签订本合同。第一条：委托事项：?甲方委托乙方寻找海外客商。商品名称：ups不间断电源原...*

**20\_年外贸专业的实习报告怎么写一**

乙方：（中?间?人）

根据《\_\_\_\_\_》和有关法律法规的规定，乙方接受甲方的委托，为甲方产品寻找海外客商，双方经协商一致，签订本合同。

第一条：委托事项：?甲方委托乙方寻找海外客商。

商品名称：ups不间断电源

原产地：中国

价格条件：fob深圳。

第二条：委托事项的具体要求：

（1）?甲方应保证所生产产品的合法性及保证产品质量，若出现产品质量问题和其他不合法问题，后果均由甲方承担。

（2）?海外客商交易的具体价格、交货方式、支付方式等由乙方与海外客商双方协商约定，但乙方需要和甲方沟通并争得其同意。

（3）?乙方不对甲方与海外客商的交易提供任何信用担保，甲方应严格按国家和国际的“fob?c&f或?cif条款”执行与海外客商所签定的合同。

（4）为方便乙方联系业务，甲方需要及时提供除乙方本职以外的所有便利，货款达到甲方帐户后，甲方应及时通知乙方，以便乙方开展下一步工作。

（5）在整个过程中，乙方只承担自己联系客户的电话费，上网费，路费，自己的饭费，招待费，其他一切费用都由甲方承担。

（6）乙方只负责联系客户，签定合同，其他所有工作都由甲方完成。

（7）在佣金合同期满之前，凡是乙方为甲方联系的客户，甲方不能不通过乙方而直接和乙方联系的客户签定合同，一旦乙方发现，甲方除了支付该合同相应的佣金给乙方外，甲

方还需要支付销售额的5%作为罚金支付给乙方。

（8）若销售合同在佣金合同结束之前签定并收到客户定金，而生产或此销售合同的终止在佣金合同期满之后执行，则甲方需要继续按照佣金合同所规定的佣金率支付此销售合同中相应的佣金给乙方。

（9）在佣金合同期满之前，乙方在甲方履行该合同的情况下，不得随便将订单转移到别的工厂；在佣金合同期满之后，甲方如果想跟乙方所联系的客户直接联系业务，需征得乙方的同意，协商方可。否则甲方需要继续按照佣金合同所规定的佣金率支付所发生业务金额相应的佣金给乙方。

第三条：佣金的计算、给付方式、给付时间：

（1）?甲方同意按每台机器1500元支付佣金给乙方。

（2）?给付方式及时间：

由于乙方要在国内置业，故乙方要求佣金以人民币方式给付，并以现金或转账的方式给付，具体由乙方按需确定。

在甲方与乙方所介绍的海外客商签定合同，发出货物并收到货款后，甲方按每台机器1500元支付佣金,本次合同总计3台机器，预计应支付4500元佣金给乙方。（若在收回余款时，由于银行费用或其他的一切原因而造成与实际应收货款相差，甲方不得因这个问题而拒绝支付或拖延支付乙方佣金）。

第四条：违约责任：

（1）?甲方若不按本合同第三条的（2）执行，乙方可转移国外客户。

外贸佣金合同范本

（2）?甲方同意凡乙方所介绍的海外客商，其将来与甲方发生的每笔业务，甲方都将按本合同的第三条支付佣金给乙方，否则，甲方愿接受合同成交额的30%罚款支付给乙方。

第五条：销售合同中止问题

在乙方联系好业务并开始生产和采购后，若是由于甲方的原因中止了乙方与外国客户

的销售合同，则甲方要承担国外客户的损失，并还要继续支付乙方该笔销售合同应得的佣金。若是由于国外客户的原因造成合同的中止，则甲方不支付乙方的佣金！乙方不承担任何损失和后果！

第六条：争议解决方式

由于本协议的履行或解释而产生的或与之有关的任何争议，双方首先友好协商解决，如双方无法协商解决，提交甲方所在地\_\_\_\_\_委员会或法院进行最终裁决。除\_\_\_\_\_裁决另有裁定外，\_\_\_\_\_费用应由败诉方承担。\_\_\_\_\_不成，可凭此合同向人民法院提出诉讼。

第七条：本合同未尽事宜双方协商解决。本合同一式贰份双方各执壹份具有同等法律效用。本合同有效期限从20\_\_\_\_\_\_\_\_\_年10月10日?到20\_\_\_\_\_\_\_\_\_年10月9日有效，有效期2年。

甲?方：（盖章）?乙?方：（签字）

法人代表：（签字）

地?址：?地?址：

联系电话：?联系电话：

授权代表：?授权代表：

日期：?年?月日?日期：?年?月日

**20\_年外贸专业的实习报告怎么写二**

一、实习目的

1、实习目的

实习是一种实践。是理论联系实际，应用和巩固所学专业知识的一项重要环节，是培养我们能力和技能的一个重要手段。

毕业实习是一门专业实践课，是我们在学习专业课程之后进行毕业设计时不可缺少的实践环节。它对于培养我们的动手能力有很大的意义，同时也可以是我们了解传统的国内贸易与现代国际贸易之间的差别。毕业实习更是我们走向工作岗位的必要前提。通过实习，我们可以更广泛的直接接触社会，了解社会需要，加深对社会的认识，增强对社会的适应性，将自己融合到社会中去，培养自己的实践能力，缩短我们从一名大学生到一名工作人员之间的思想与业务距离，为我们毕业后社会角色的转变打下基础。

2、实习单位介绍

青岛包装有限公司是一家集研发、生产、销售、服务于一体的包装企业，生产高品质的集装箱液袋、内衬袋和中型散装袋等包装产品。同时，针对客户的需求和装运产品特性，提供个性化、专业化的全球物流方案和技术支持。公司拥有先进的现代化生产设备和技术，高素质的产品研发团队，操作熟练的员工，坚持以人为本，推行科学管理，在产品研发、质量管理、网络建设、品牌塑造及企业文化等方面不断创新。

是山东省集装箱液袋行业中第一家获得出入境检验检疫局颁发的出入境食品包装生产企业备案证书的企业。企业质量管理严格遵循iso9001：20\_和iso220\_：20\_质量食品安全管理体系的要求运行。公司产品完全符合美国fda、欧洲ec、kosher、halal、haccp等食品级标准要求，符合coa液袋行业标准要求，是目前国内唯一一家在美国aar(ttci)通过coa铁路撞击试验和俄罗斯铁路撞击试验，得到俄罗斯、中国铁路局铁路运输许可的液袋供应商。

公司不断壮大自身的科研和新产品开发实力，产品制造技术和产品质量均处于行业领先地位。朗夫开发并投放的多项产品设计，通过国家知识产权局获得了相关专利认证，如：集装箱液袋用法兰、集装箱液袋用尼龙法兰、包装阀门、集装箱液袋用加热垫、集装箱和车载新型外防护层筒料液袋结构。

始终以顾客满意度为关注焦点，以为客户提供高质量的产品和服务为首要目标，为了保障客户的利益，所有产品均由国际著名保险公司承保产品责任险，为顾客免除后顾之忧。东南亚、中东、俄罗斯、澳大利亚、南美、乌克兰、韩国、印度等全球服务网络、24小时应急响应机制及系统的产品追溯体系，为顾客提供高效、快捷的服务。

团队秉承“敬业、分享、激情、创新”的工作理念，以“致力于成为受人尊敬的、可持续发展的液体运输包装专家”为企业使命，将“以激励人、培育人为己任，创造社会价值和承担社会责任”为企业愿景，努力为包装行业的发展做出贡献，愿与合作伙伴同谋发展，共创辉煌。

3、实习要求

毕业实习是学生在校内完成规定学习内容以后，运用所学专业理论与技能知识，在企业或相关经营管理部门进行的专业实践活动，是专业教学的基本实践过程。学生通过专业实习，检验对专业理论与技能掌握理解程度;理论联系实际，发现并准确提出实践中相关理论、政策、技术问题的能力;对问题进行分析、判断、推理与决策的水平;培养学生理论联系实际实事求是解决与处理问题能力，为学生毕业后从事经济管理及其他管理工作打下基础。

二、实习内容

1、实习时间安排

本次实习时间安排如下：从3月12日星期二开始，到4月12日星期四结束。为期32天。

2、实习的工作内容

在这一个多月中，我的主要工作内容是做好外贸部的各项工作及操作工作。在这一过程中，我采用了看、问、学等方式，初步了解了公司外贸业务人员的具体业务知识，拓展了所学的专业知识。首先总结一下我的所的具体工作：

(1)学习公司外贸部工作流程;

(2)学习使用各种办公用具，包括传真机，打印机等;

(3)负责一部分海运询价的工作;

(4)送文件至部门领导，签收文件;

(5)阅读公司老员工与客户交流的邮件，学习表达介绍产品等细节;

(6)复印、速印办公文件，发传真，领办公表格等;

(7)拍摄新产品的图片并做处理，加水印等;

(8)翻译一小部分文件;

(9)制作外贸业务的各种单据，并简单的和客户进行交流;

(10)领导安排的其他工作。

3、实习的具体步骤

时间流逝，转眼在朗夫度过了一个月，最先，我抱着学习和锻炼的精神来到朗夫，实习充实了我的学习生活，我学到了许多书本上无法体验的知识。通过实习，我感触颇多，得到许多新的认识，对许多问题多了深一层次的思考。经过一个多月的实习，使我对工作，生活都有了一个全新的体验。以后就是社会上的一份子了，责任也将越来越重。我在公司主要工作是熟悉外贸流程以及做业务，对一些新客户的发展和老客户的维护。以下是我的学习和工作情况：

1.客户询盘：一般在客户下订单之前，都会有相关的orderinquiry给我们外贸部，自己通过阿里巴巴和同事的邮件做一些细节上的了解。

2.报价：我们外贸部及时回复客人查询，确定货物品名，型号，数量，交货期，付款方式，包装规格及柜型等，并做好performainvoice给客户做正式报价。

3.得到订单：经过洽谈，收到客户正式的订单purchaseorder。

4.下生产订单：得到客人的订单确认后，把订单转做成合同审批单给采购部让她给工厂下订单，安排工作计划。

5.业务审批：外贸部收到订单后，首先做出合同审批单。按pi的项目如实填写，尽可能将各种预计费用都列明。合同审批单要由业务员签名，部门经理审批，再交采购审核最后由总经理审批后才能执行。合同审批之后，在系统录入制成销售订单，由业务自己跟进。

6.下达生产通知：外贸部在确定交货期后，满足情况可下达生产通知，通知工厂按时生产：如果是t/t付款的客户，要确认定金已经到账。

7.验货：在工厂把货物生产好，要对所定货物进行查验，是否能用，质量是否过关，这些是必须要进行验证的，是基本原则，因为要想稳定客户资源，这一部分就一定要做好的。

8.制备基本文件。托单，pi，出口商业发票，装箱单等文件。

9.发货：通知货代来公司收货。并且把所以必备的单据叫给货代。

10.确认收货：在发货后要制作发货通给客户通知客户已发货，并且在预计船期要询问客户是否收到货物。提前寄送提单和客户需要的清关单据。

三、实习体会

选择进入公司自然少不了要办公，办公相对来说是比较程序化和正式化的。首先，要遵守的就是时间，准时上下班，对于在大学比较自由的我们来说要锻炼“坐”功。我们每天都是坐在电脑前面，一坐就是好几个小时。其次，要适应办公的氛围，基本上办公的时候还是很严肃的，在紧张的工作重要懂得调节。第三，就涉及到现代办公工具的使用，复印，打印，传真没有想象的容易。对于我们外贸业务员还要能够通过电话和邮件中跟外国客户沟通好。熟悉sales

confirmation，commercialinvoice等各种单据是基本的。通过对商务文件的翻译发现也没有想象的难，只要将中文意思能够用简单的文字表达清楚就行。信念，坚持到底是获得成功的最主要条件。

成功的业务员是先和客户当朋友再谈生意。开始的一段时间我都主动在电话里以及网上和客户打招呼问好，后来慢慢的我的客户都会开始主动跟我打招呼。有时还会有客户主动打电话过来问候聊天，这样就增进了我与客户之间的交谈及友谊，让客户对我有个好的印象，对业务员来说，这些客户资源是日后最大的潜在力。

棘手的客户是业务员最好的老师。客户的抱怨应当被视为神圣的语言，任何批评意见都应当乐于接受。正确处理客户的抱怨：一、提高客户的满意度，二、增加客户认牌购买倾向，三、丰厚的利润。成交并非是销售工作的结束，而是下次销售活动的开始。销售工作不会有完结篇，它只会一再“从头开始”。成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为失败所吓倒的人，有一点业务员不可忘记，那就是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。不能命中靶子决不归咎于靶子。

买卖不成也决不是客户的过错。问一问任何一个专业业务员成功的秘诀，他一定回答：坚持到底。世界上什么也不能代替执着。天分不能——有天分但一事无成的人到处都是：聪明不能——人们对一贫如洗的聪明人司空见惯，教育不能——世界上有教养但到处碰壁的人多的是。唯有执着和决心才是最重要的。记住：最先亮的灯最先灭。不要做一日之星。执着才能长久。一个人到了年老的时候，又穷又苦，那并不是那个人以前做错了什么，而是他什么都没有做。

业务员一定要有强硬的心理承受能力。被客户无理轰骂，无理挂掉电话是常有的事情。有次和一客户明明一直谈的好好的，突然就来一句，那就不要谈了，挂掉了电话。但是下次再打电话给他时，一样要记住保持满脸笑容，声音愉快，好像上次不愉快的事情根本没发生。

在学校的象牙塔里待了十几年，一夕之间身份由学生变成了社会人，刚开始真的很难适应，所有的角色和职责都转变了，出来工作，不再有人告诉你，什么你该做什么不该做，也没有老师在旁教你错误如何改正，一旦犯了，就要去承担，这就是社会人的责任.但与此同时，我觉得纵然有再多的无奈，也要学着去适应去客服。

一个多月的实习很快就过去，让我能够对外贸业务有初步的了解，很庆幸有机会可以接触到客户，这对于我以后的工作和继续深造都是一个很好的平台。外贸看中的还是经验，经验的累积对以后是一笔丰富的财富。虽然开始很辛苦，但是前景很好。实习中同事和老总的对我的帮助很大，告诉我做人做事。以后的路还很长，要学的还很多，我希望能够走好每一步。

**20\_年外贸专业的实习报告怎么写三**

尊敬的领导：

您好！

本人欲申请贵公司外贸业务员一职，所以冒昧写了一封求职信，一个大学毕业生的梦想就要从贵公司开始。

我是民族大学的一名学生，大四，应用心理学专业。我对外贸非常感兴趣，从大三开始我就打算以后毕业后从事进出口业务。我了解这对于我来说并不是一件非常容易的事情，因为我的专业既不是国际贸易专业，这也不是英语或其它外语专业，而这就是应用心理学，我也未曾有过外贸方面的工作经验。但是我相信按部就班就是最好的捷径，最大的成功来自于大量的失败。《羊皮卷》上的话一直鼓舞着我坚持下去，“只要持之以恒，什么都可以做到”。我几乎每天都坚持学习商务英语，大量地听，练习商务书信写作和商务英语口语，学习国际贸易的基本知识，熟悉进出口的业务流程和贸易术语，单证等。另外，我也学一些日语和韩语的日常生活会话，经常上网通过msn和其它国家的网友用英语交流，发e—mail等，在这个过程中，我看到了自己的进步，同时也体验到了充实的满足感和乐趣。

我知道万事开头难，能够进入外贸行业这个门槛是我的第一步，如能录用，给我这次机会，我愿意从最基本的做起。相信有了我的第一步，我的第二步、第三步……将会走得更加自信，不过这都要靠贵公司的支持和帮助，希望贵公司能给我这次机会。

承蒙审阅，深表感激。如被面试、录用，本人马上开始就可以开始实习、参加工作。

此致

敬礼！

求职人：xxx

20xx年xx月xx日

**20\_年外贸专业的实习报告怎么写四**

时间：

地点：

实习目的：

1.通过本次实习使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后工作和学习奠定初步的知识。

2.通过本次实习 使我能够亲身感受到有一个学生转变一个职业人的过程

3.通过本次实习对我完成毕业实习论文起到很大借鉴作用。

实习任务：熟悉外贸业务流程，熟练操作网上业务平台，能够与国外客户电邮电话联系，把书本知识与现实操作做到完美结合，努力完成公司交给的任务，最好是能接单给公司创造利润。

严格遵守实习纪律，积极参加各项实习，不无故不参加实习，不迟到不早退，实习过程积极思考，积极提问;实习过程做好实习笔记;实习时，尽量做到最好，不做有损大学生和学校形象的事。

以跟班实习为主。

参加公司组织的培训

时间飞快，我的实习将要结束，实习充实了我的学习生活，我学到了许多书本上无法体验的知识。通过实习，我感触颇多，得到许多新的认识，对许多问题多了深一层次的思考。以后就是社会上的一份子了，责任也将越来越重。我是在一家外贸公司实习，我在公司主要工作是学习设计和跑业务，对一些新客户的发展和老客户的维护。下面是我对公司的简单介绍。

香港丽江电子有限公司成立于20xx年，经营有世界各国名牌厂家的集成电路及其它电子元件，产品广泛应用于民用、工业、军事等不同领域;总部设在中国香港特别行政区，在深圳、长沙等城市设有直属分公司。 丽江公司拥有专业的销售人员以及出色的工程技术专家，一贯以快速回应客户的咨询及提供优质的交货服务为基础，为客户提供与应用需求最紧密结合的解决方案，从而降低客户的开发与应用成本，使丽江公司与客户在互利中共同成长。“诚实守信、质量第一、价格合理、交货快捷” “实力雄厚，资源充足，库存真实”我们的目标：成为中国电子元器件现货顶级供应商。

为了提高公司效率，增加公司利润，公司注册了3个公司名，分别是hk bmc electronics co., ltd. ，pb group co,.ltd ，hk potential electronics co.,ltd。因为客户对象是欧美，我也有我的英文名字stef.我主要是做hk bmc 这个公司,做环球资源与中国制造的平台,最后十几天,我参与pb group 参与ic 销售,在tbf 上报价.

3月3号，我开始了为期2个月的实习。本次实习是以现场跟班生产实习为主，生产实习是学习的一项重要环节，通过此次实习，我学到了很多课本上学不到的知识，使我更深刻地了解了外贸业务流程、自主创业等知识。

1.客户询盘：一般在客户下订单之前，都会有相关的order inquiry给业务部，做一些细节上的了解。

2.报价：业务部及时回复客人查询，确定货物品名，型号，生产厂家，数量，交货期，付款方式，包装规格及柜型等，performa invoice 给客户做正式报价。

3.得到订单：经过洽谈，收到客户正式的订单purchase order。

4.下生产订单：得到客人的订单确认后，给工厂下订单，安排生产计划。

5.业务审批：业务部收到订单后，首先做出业务审核表。按\"出口合同审核表\"的项目如实填写，尽可能将各种预计费用都列明。合同审批需附上客人订单传真件，与工厂的收购合同。审核表要由业务员签名，部门经理审批，再交管理部人员审核后才能执行。如金额较大的，或有预付款和佣金等条款的，要经公司总经理审批才行。合同审批之后，制成销售订单，交给部门进程员跟进。

6.下达生产通知：业务部在确定交货期后，满足下列情况可下达生产通知, 通知工厂按时生产： 6.1：如果是l/c付款的客户，通常是在交货期前1个月确认l/c已经收到，收到l/c后应业务员和单证员分别审查信用证，检查是否存在错误，交货期能否保障，及其他可能的问题，如有问题应立即请客人改证。 6.2：如果是t/t付款的客户，要确认定金已经到账。 6.3：如果是放帐客户，或通过银行d/a等方式收汇等，需经理确认。

7. 验货 7.1：在交货期前一周，要通知公司验货员验货。 7.2：如果客人要自己或指定验货人员来验货的，要在交货期一周前，约客户查货并将查货日期告知计划部。 7.3：如果客人指定由第三方验货公司或公正行等验货的，要在交货期两周前与验货公司联系，预约验货时间，确保在交货期前安排好时间。确定后将验货时间通知工厂。

8.制备基本文件。工厂提供的装箱资料，制作出口合同，出口商业发票，装箱单等文件(应由业务跟单员制作，交给单证员)。

9.商检：如果是国家法定商检产品，在给工厂下订单时要说明商检要求，并提供出口合同，发票等商检所需资料。而且要告诉工厂将来产品的出口口岸，便于工厂办理商检。应在发货一周之前拿到商检换证凭单/条。

**20\_年外贸专业的实习报告怎么写五**

尊敬的x总：

您好！

从20xx年11月第一次面试到如今，转眼我在长城公司工作生活了快2年，当我拿到手上沉甸甸的3年期合同，心情很复杂。选择不再续签是我鼓起了很大的勇气和决心的。

我依旧记得当时信心满满来面试的样子，依旧记得给我面试的丁总，林总，焦主任亲切的笑容，甚至记得方向感不好的我在管家桥狂奔赶105班车的狼狈样，真的历历在目。王总，你还记得吗？我们在小食堂里面聚餐，您让我们这些新来大学生每人承包一道菜，我们一起吃饭，一起笑，一起谈学习谈对工作的想法和对生活的态度。我想，这个就是我要来的地方。

时间，真是过得很快。看看公司墙上一幅幅生动的照片，看看自己相机里记录的一幕幕公司活动，我是多么拼命地融入这个团体。从办公室到单证到财务部，每天楼上下的忙碌，擦肩而过的同事，我叫的出他们每一个的名字，那么真实而亲切，我用最大的努力做好自己的工作和协助他人工作。记得每个加班的晚上，和同事一起等待客人的回复，希望可以争取订单；记得我绞尽脑汁想的搞笑节目在拓展训练晚会上让大家眼泪都笑了出来；记得我熬夜写年终晚会的台词，周末和大家一起排练，是勤劳和汗水换来的肯定；记得我激情万丈的喊着“海企长城，众志成城”直到嗓子无法出声；记得跪在地上一张张贴着我们的各种照片，制作我们每期的板报；记得林伟贤老师讲座上我急中生智现场想的一个问题，竟得到了如此多的赞赏……也许我不是最好的员工，但是，我真的一直在努力。

有太多事情，我们一起经历过，每一个片段对于我们来说都有太多的回忆；有太多感谢要说，没有你们我不敢第一个飞过断桥，没有你们我没有那么多的激情去释放，也不会成长那么多。和大家说再见不是件容易的事，我甚至不敢看你们的眼睛，你们对我很重要很重要，我很在意每一位，我们的团队很优秀很优秀。可是离开，也是我必须做的选择。

经济讲座，咨询公司，一项一项改革正在我们公司进行着，我看见了公司做的一切；我也积极的尽一切可能的参与其中。改变不是一蹴而就的，就像rome was not built in a day，需要一个积累的过程，我坚信长久的发展下去我们公司远期会很好，我相信我们的团队和领导。我看见人力资源，员工福利很多方面都上了轨道，真心的为大家高兴。能在海外集团这样一个氛围内工作，对于任何立足外贸届的外贸人来说都是一件很荣耀的事。我至今非常感谢公司当初选中了我，给了我这个锻炼的机会。

我是一个坚持的人。从我踏进学校的大门我就告诉自己将来要成为一名好的外贸业务员，从进公司的第一天起我就想成为独当一面的业务员，我觉得其他任何的活动、光环、荣誉都比不过做好业务来的更有成就感。可是非常遗憾的是，2年来尽管我尽了最大的努力，却没有为部门业绩的提升带来多大的帮助。外贸今年整体走下坡路和国家政策的调整确实让我担心自己的未来，甚至质疑过曾经的选择，我想找到适合自己的平台和今后前进的方向是我目前最重要的事情。

我曾经说过人生就像一场赛跑，我不想停下来。也有人说过，机会是留给做好准备的人。我想把握住我的机会，在我年轻的时候，在我有机会选择的时候，在我就算失败也可以承受的时候，给自己全新的机会去尝试。

感谢您愿意挽留我，如果您这样想的话。我会把您的挽留当作对我最大的鼓励，坚定的走下去；我感谢您依旧认为我是可以培养的人，感谢您看见并认同我在公司每一天，每一次活动所作的努力。

我想在我年轻，精神充沛，依旧充满激情和干劲的时候去主动选择新生活。前方的路其实我不太清楚，但是对于我自己，我充满信心。

此致

敬礼！

你的员工：

日期：

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找