

# 浅析外贸英语函电在国际贸易中的应用

吕航

武汉科技大学法学与经济学院, 湖北 武汉

收稿日期: 2024年3月18日; 录用日期: 2024年4月12日; 发布日期: 2024年5月28日

## 摘要

外贸函电作为国际贸易中重要的沟通工具, 在现代全球化经济中扮演着不可或缺的角色。函电作为国际贸易沟通的主要方式, 通过书面形式传递信息, 包括询盘、报盘、合同、支付方式等内容。在国际贸易中, 函电的准确性、清晰度和专业性对于建立信任、明确责任、规避风险至关重要。通过函电, 买卖双方可以准确了解彼此的需求和条件, 促成交易达成。同时, 函电也是跨文化交流的桥梁, 在处理国际贸易中的语言、文化差异时发挥着重要作用。因此, 熟练运用外贸英语函电可以提高国际贸易的效率和顺利进行, 对于企业的国际化发展具有重要意义。

## 关键词

外贸函电, 国际贸易, 信函, 应用

# A Brief Analysis of the Application of Foreign Trade English Correspondence in International Trade

Hang Lyu

School of Law and Economics, Wuhan University of Science and Technology, Wuhan Hubei

Received: Mar. 18<sup>th</sup>, 2024; accepted: Apr. 12<sup>th</sup>, 2024; published: May 28<sup>th</sup>, 2024

## Abstract

As an important communication tool in international trade, foreign trade correspondence plays an indispensable role in modern global economy. As the main way of international trade communication, correspondence transmits information in written form, including inquiry, offer, contract, payment method and so on. In international trade, the accuracy, clarity and professionalism of correspondence are very important for building trust, clarifying responsibilities and avoiding risks.

文章引用: 吕航. 浅析外贸英语函电在国际贸易中的应用[J]. 电子商务评论, 2024, 13(2): 2528-2535.

DOI: 10.12677/ecl.2024.132310

Through letters and telegrams, buyers and sellers can accurately understand each other's needs and conditions and facilitate the conclusion of the transaction. At the same time, correspondence is also a bridge for cross-cultural communication and plays an important role in dealing with language and cultural differences in international trade. Therefore, skilled use of foreign trade English correspondence can improve the efficiency and smooth progress of international trade, which is of great significance to the international development of enterprises.

## Keywords

Foreign Trade Correspondence, International Trade, Letters, Application

Copyright © 2024 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

## 1. 引言

国际贸易在全球化背景下呈现出日益重要的地位，而外贸函电作为国际贸易中最主要的沟通工具之一，也变得越来越重要。然而，在实际应用过程中，由于不同国家、不同文化之间存在差异，外贸函电的应用方式和规范并不统一，导致了信息传递不畅、误解和纠纷的产生，影响了贸易的顺利进行。因此，对外贸函电在国际贸易中的应用进行深入研究，探索其作用、特点和规范，有助于促进国际贸易的发展，提高贸易合作的效率和质量[1]。同时，该研究也有助于加强不同国家、不同文化之间的交流和理解，促进国际间的和谐与稳定发展。该研究可为相关部门和企业提供参考和借鉴，推动外贸函电在国际贸易中的规范化和标准化应用。

## 2. 外贸函电与国际贸易概述

### 2.1. 外贸函电的概述

外贸函电是在国际贸易中使用书面形式的电子邮件或信函进行商务沟通和交流的方式。它是买卖双方之间传递信息、确认合作、商议细节以及解决问题的重要工具。外贸函电主要涉及询盘和报价、订单和确认、合同和条款、发货和装运、付款和结算、售后服务和投诉等方面。通过外贸函电，买卖双方能够快速、准确地沟通，促进贸易的顺利进行。外贸函电通常使用英语作为交流语言，因为英语是国际贸易中最常用的工作语言。随着互联网技术的发展，外贸函电已经成为了国际贸易中不可或缺的工具，其高效、便捷和安全的特点受到了越来越多的企业和贸易商的青睐[2]。

### 2.2. 国际贸易概述

#### 2.2.1. 概念

国际贸易是指货物和服务的跨境交易，一般由进出口贸易组成，是最简单、最传统的国际营销进入模式[3]。由于当前市场高度开放，国际贸易也成为各国参与市场竞争的重要途径。与国内营销活动相比，国际贸易交易涉及许多国家和地区，经营区域更广，相关商业产品种类更丰富，但同时，由于各国和地区的贸易政策不同，各国的贸易发展水平不同，开展国际贸易的难度进一步增加。

#### 2.2.2. 分类

从一个国家或地区的角度来看，与其他国家或地区的商品、服务和技术贸易是对外贸易，也可以称

为国际贸易。国际贸易是不同国家和地区之间买卖双方经过协商和协议后进行的商品、服务或技术交易。出卖人将标的物的所有权或使用权转让给买方，买方向卖方交付购买价款或等价物。国际贸易通常根据货物的流动、货物的形式和贸易路线进行划分[4]。

国际贸易按照货物的流向可以分为进口贸易、出口贸易和过境贸易。进口贸易指一个国家或地区从其他国家或地区购买商品、服务或技术的贸易活动。进口贸易能够满足本国市场需求，丰富消费品种类，提高商品质量，带动本国产业发展。同时，进口贸易还能够获取国外先进技术和资源，促进本国产业升级和转型。出口贸易指一个国家或地区向其他国家或地区销售商品、服务或技术的贸易活动。出口贸易有助于增加外汇收入，拓展市场份额，提高产品竞争力，促进本国经济发展。同时，出口贸易还能够扩大国际交流和合作，促进各国之间的友好关系。过境贸易指货物在国际贸易中经过某个国家或地区，并在该国或地区停留一段时间后继续运往其他国家或地区的贸易活动。过境贸易通常发生在跨国运输过程中，货物需要在某个国家或地区进行中转、转运、加工或暂存，然后继续运往最终目的地。过境贸易有助于优化国际物流和货运体系，促进各个国家之间的贸易合作。这三种贸易形式在国际贸易中都扮演着重要的角色，对于各国之间的经济往来和贸易合作都起到了不可替代的作用。

国际贸易按照商品的形式可以分为有形贸易和无形贸易，这两者的主要区别在于交易的对象是实物商品还是非实物商品。有形贸易指的是各种实物商品在国际市场上的买卖活动，包括原材料、成品、农产品、能源等各类实物商品的进出口交易。这些商品是可以看得见摸得着的，具体的物理实体，如汽车、电子产品、食品、原油等。无形贸易指的是各种非实物商品或劳务在国际市场上的买卖活动，包括各种服务性产品或劳务的交易，如旅游服务、金融服务、教育服务、咨询服务、知识产权交易等。这些商品或劳务本身并没有具体的物理形态，是通过服务提供者向需求方提供的服务。有形贸易和无形贸易相辅相成，在国际贸易中发挥着不同但同样重要的作用。有形贸易主要涉及实物商品的生产、流通和交易，而无形贸易则主要涉及各种服务性产品或劳务的提供和交易，两者共同推动了全球贸易的发展和繁荣。

按有无第三者参与，国际贸易分为直接贸易、间接贸易和转口贸易。直接贸易指的是两个国家之间的贸易活动，其中买卖双方直接进行交易，没有第三方参与。在直接贸易中，出口国直接向进口国销售商品，而进口国直接从出口国购买商品，整个贸易过程简单明了，没有其他中间环节。直接贸易有利于降低成本、提高效率，是最为直接和简单的贸易形式。间接贸易指的是通过第三方进行的贸易活动，即买卖双方之间有一定的中间环节或中间商参与。在间接贸易中，经过第三方的转手，商品并不直接由出口国销售给进口国，而是通过中间商等其他渠道进行转手[4]。这种贸易形式可以带来更大的灵活性和选择性，同时也增加了一定的交易成本和风险。转口贸易指的是一个国家将进口的商品再出口到第三国的贸易活动。在转口贸易中，中间商或贸易公司会先从一个国家进口商品，然后再将这些商品转口到另一个国家进行销售。转口贸易通常发生在贸易环节较复杂、中间商较多的情况下，能够带来更多的市场机会和盈利空间。这三种贸易形式各有特点，适用于不同情况下的国际贸易活动。直接贸易简单直接，适用于贸易关系稳定、信任度高的情况；间接贸易灵活多样，适用于需要多方参与或有特殊需求的情况；转口贸易则适用于需要开拓新市场或利用中间商资源的情况。不同国家和企业可以根据自身需求和实际情况选择合适的贸易方式来开展国际贸易[5]。

### 3. 外贸函电在国际贸易中的应用

#### 3.1. 开业阶段建立业务关系的信函

进出口业务的英文信函，无论采取何种形式，都是为了有效地传达业务信息。因此，合格的英文信函必须用简洁的语言表达完整的内容，结构清晰，同时体现成熟的商业思维。具体交易往往始于出口商

主动向潜在客户发送信函以建立业务关系。写建交函时，首先应在信头部分注明发件人的公司名称、地址和联系方式，接着填写收件人的信息，并在信头下方标明日期。正文部分以尊敬的称呼语开头，说明写信的目的，并简要介绍发件人的公司或组织。然后详细阐述希望合作的具体内容，包括合作项目、产品或服务的介绍，合作意向和期望。结尾处表达对对方阅读函件的感谢，并表示期待对方的回复或进一步的商务沟通[6]。最后留下发件人的联系方式，并在纸质函件中手写签名，或在电子邮件中使用电子签名或直接打印名字。需要注意用词得体、语气诚恳，内容清晰完整，符合商务信函的规范要求[7]。通过建交函，可以向潜在合作伙伴展示自己的诚意和合作条件，促进商务关系的建立和发展。此外，与其他商业信函一样，应该写一两行，希望对方会回应或说服对方迅速采取行动。建立贸易关系的信函中应包括以下要素。

#### 1) 信息来源

是向对方说明信息来源，即如何获取对方的信息。这有助于收件人更清楚地了解来函的背景和目的。常见的信息来源包括参加同一活动、共同认识的朋友介绍、通过某个机构或组织等途径建立的关系。在商务函件中，标明信息来源可以增加信函的可信度和亲和力。

#### 2) 信函的目的

建交函的目的是为了促进商务合作、拓展业务机会、加强合作关系，实现双方的合作共赢。通过精心撰写建交函，可以有效地传达自己的意图和要求，引起对方的注意和回应，为未来的商务合作打下良好的基础。例如：

a) The purpose of this letter is to initiate a discussion about potential collaboration opportunities between our companies. Given the synergies between our respective areas of expertise, I believe that there is great potential for us to work together and achieve mutual benefits.

#### 3) 公司介绍

介绍公司的规模、实力和优势，可以提及公司的发展历程、先进的生产设备、专业的团队以及获得的荣誉或认证等。让对方对公司有一个初步的了解，增加对合作的信任和兴趣。同时，要注意保持客观真实，避免夸大宣传，确保所介绍的内容符合实际情况[8]。例如：

a) Location in Shanghai, we take the advantage to get up our solidifying production basis in coastal and inland areas.

#### 4) 产品介绍

在建交函中，当我们对对方的需求有了清晰的认识，我们会选择特定类型的产品做出具体的推荐介绍；反之就是只对公司产品的整体情况进行较为笼统的介绍。在介绍产品时，介绍内容简洁明了，避免过多的废话和冗长的描述。重点突出产品的关键特点和优势。尽量使用行业内通用的专业术语，以确保对方能够准确理解产品的技术性能和特点。还要把握好客户需求，针对客户的需求和关注点来介绍产品，突出产品如何解决客户问题或带来价值。在排版和格式上要清晰明了，包括标题、段落分隔、项目符号等，使整个介绍内容易于阅读和理解。产品的关键优势和特点可以通过加粗、斜体或颜色等方式突出，吸引对方的注意力。如果可能，可以附上产品图片，并在介绍中简要说明图片展示的是产品的哪个部分或特点。提供清晰的产品规格参数，包括尺寸、材料、性能等，以便对方全面了解产品的技术细节。同时也要介绍产品的售后服务政策和支持，让客户知道购买产品后能够得到怎样的帮助和保障。最重要的一点，内容要突出产品的独特卖点，与竞争对手做区分，让客户了解选择该产品的价值所在。

#### 5) 委婉催促

与其他商业促销信一样，应该写一两句话，希望对方尽快回复。例如：

a) We kindly request a prompt response from your end and look forward to hearing from you soon.

### 3.2. 谈判阶段的要约和还价

报价是指向客户提供的关于产品或服务价格的估算或明细。报价可以包括单个产品或服务的价格，也可以是针对整个项目或订单的价格清单。通常，报价是商业活动中常见的一种方式，用于向潜在客户展示所提供产品或服务的成本及相关条款，帮助客户做出购买或合作的决定。报价通常包括产品或服务的详细描述、单价、数量、总价、有效期、支付条款、交货条款、税费、其他费用等内容。通过报价，客户可以了解到所需产品或服务的价格和相关条件，以便做出是否购买或合作的决策。报价在商业谈判和交易过程中起着重要作用，能够促成商业合作并确保交易双方的权益[9]。

还价，也称为还价。表示受要约人不同意或不完全同意要约条件，并拟修改、限制或增加新条件。还价可以在当事人之间重复，还价的内容通常只说明要变更或增加的条件，不需要重复当事人约定的交易条款在国际贸易中，往往是经过多次还价，才最终达成协议。例如：

We were pleased to receive your letter dated November 25 and have arranged for our Mr. Wang Hai to call on you during next week. We are totally interested in your X X (products). Your price is 5%~10% higher than your competitors'. Taking our local market situation here into consideration, we hope you will reduce your quotation by 10%. Otherwise, we have to shift to other suppliers for our similar request. Moreover, the price fluctuates with market condition. Therefore, we ask you to deliver the goods within 60 days after your receipt of order [10].

### 3.3. 收尾阶段的订购函

订购函是买方根据双方商定的条款向卖方订购所需货物的信函。订货是指买卖双方经过反复协商，接受交易条款，买方按照双方约定的条款向卖方订购所需货物。订单信函是为订购商品而发送的信函，确保提供所有必要的信息，例如日期、时间、地点、数量、价格、规格、要求等。这些信息对于正确处理和跟进商务事务至关重要。使用具体、详细的语言来传达意图和要求，避免使用模糊或含糊不清的措辞。为确保正确的一方不被误解，外贸函电应准确无误，避免模棱两可的术语和句子。例如：

- 1) As to the streamers sailing from Shanghai to New York, we have bimonthly direct services.
- 2) We have two direct sailings every month from Shanghai to New York.

“Bimonthly”是一个多义词，可以解释为“每两个月一次”或“每月两次”。为避免误解，该句应修改为例2 [11]。

外贸函电需要具体和清晰的信息，而不是模糊和抽象的表达，例如很快、早日、好、接近等[12]。例如：

- 1) The order has been sent.
- 2) The order for 20,000 kgs of potatoes has been sent on June 1st, 2022.

发现实施例2比实施例1更有效。

避免在描述产品质量和规格时使用模糊不清的术语，例如“高质量”、“合理价格”等，而应该使用具体可衡量的指标来描述，如“材料必须符合XX标准”。举例如下：

Our company requires all products to meet the specified dimensional tolerances of  $\pm 0.05$  mm, as outlined in the technical drawings provided. Please ensure that the materials used also comply with the ASTM standards for durability and strength.

详细的信息可以帮助读者更好地理解所表达的意思。核对写作中的数据、数字和其他细节，确保信息准确无误[13]。这包括商品规格、价格、交货日期等。错误的信息可能导致误解、延误或争议，影响到商务合作关系[14]。

### 3.4. 售后阶段的索赔函

索赔函是指销售的任何一方明确指出另一方违反合同的事实书面文件，并根据双方签署的合同条款要求损害赔偿或其他权利。索赔函的原因通常是质量差、数量短缺、包装不良和运输欠款[15]。它也可以简明扼要地写成简单的标题，不包括权利要求的主题，只包括语言，例如“索赔书”。号码用于联系和参考，写在右上角。它通常由年号、代词和序列号组成。收件人写下接受索赔的人的全名。

以下部分构成了索赔函的正文。违约的事实和依据应在合同中详细说明。应当根据合同和相关商业法律惯例，向违约方索赔[16]。例如：

In September 2016, our department entrusted your company to carry the express parcel from Dongguan, Guangdong to Nanchong City, Sichuan Province, express tracking number: 9620071667922. Since the express parcel was crushed during transportation, it was confirmed by the personnel of both sides on the spot.

This incident, not only caused our company's goods to be damaged, but also caused our department to reissue the second emergency transfer of goods and related transportation costs, after friendly negotiation with your company, for this our department to your company to compensate for the loss of costs:

1) Direct loss of goods: 20 yuan

2) Return freight: 10 yuan

3) Shipping fee: 4 yuan

Total cost: 34 RMB

Dongguan Xinyada Daily Products Co., Ltd.

## 4. 外贸函电在国际贸易中的作用

### 4.1. 降低贸易成本

根据相关资料，使用商务信函可以更有效地减少外贸业务的持续时间以及外贸业务的成本。英文商务信函帮助企业省钱：在对外贸易中使用商务英语信函，使双方的外贸交流更加方便[17]。双方可以通过外贸函电更好地解释一些链接产品在商业中的定价等问题。根据这些数据，采用英语商务信函对双方的好处更大[18]。

### 4.2. 显著提高交易效率

外贸函电通过电子邮件或其他即时通讯工具，使得买卖双方能够实时交流和反馈。与传统的函件相比，减少了邮寄和传递时间，大大缩短了沟通周期，提供了快速决策的机会，买卖双方可以通过函电迅速传达产品信息、价格、数量等关键细节，帮助双方快速做出决策。这有助于加快交易进程，减少不必要的延误。而且外贸函电允许双方在电子文件中共享重要文档，如合同、发票、运输文件等。这消除了传统纸质文件的邮寄和处理时间，大幅提高了文件交换的速度和效率。此外借助电子系统，外贸函电可以与其他业务流程自动集成。例如，自动发送订单确认、发货通知、付款提醒等，减少了人工干预和遗漏的风险，提高了整个交易流程的效率。外贸函电也使得跨时区交易成为可能。买卖双方可以根据各自的时区安排工作，并在适当的时间收发函电，实现全天候的交流和合作[19]。双方可以在平台上自由交流，节省人力物力资源。保持高效率，对市场情况迅速做出反应，并采用通信来最大化市场利益。

### 4.3. 促进外贸经济增长

外贸函电在促进外贸经济增长方面发挥着重要作用。它提供了高效的沟通渠道，使得不同国家和地区买卖双方能够及时交流信息、洽谈合作事项。这有效地缩短了商业活动的时间和距离，促进了贸易

的迅速展开。其次，外贸函电在国际贸易中起到了确认和保障交易的作用。通过函电的书面形式，买卖双方可以明确约定交易条款、价格、质量标准等重要内容，减少了信息不对称和误解的可能性[20]。通过这些快速的沟通方式，越来越多的中小企业进入国外市场，拓展贸易领域，寻找新的贸易发展机遇，带动了我国进出口贸易的发展[21]。

#### 4.4. 促进贸易全球化

英语作为国际通用语言，是全球贸易活动中最常用的语言，因此使用外贸英语函电可以促进不同国家和地区之间的交流与合作。通过使用英语函电，买卖双方能够清晰准确地表达自己的意图和要求，避免了语言上的误解和沟通障碍。其次，外贸英语函电的使用也有助于加强国际间的信任和合作关系。使用英语函电可以提高双方间的交流效率，降低沟通成本，进而促进贸易的开展。通过函电的往来，买卖双方可以建立起长期的商业伙伴关系，增强信任，也为未来的贸易合作奠定基础。最后，外贸英语函电的使用还有利于推动贸易流程的标准化和规范化。在国际贸易中，使用英语函电可以统一交流格式和流程，使得整个贸易过程更加规范和透明。这不仅有助于提高贸易效率，还能够提高交易的可信度和稳定性[22]。

#### 4.5. 加强双方之间的沟通和情感联系

由于外贸函电的便利性，可以让双方在外贸活动中更好地沟通，增加信任和实现情感接触的能力。它还有助于开发新用户和市场[23]。随着信息技术的进步和电子商务的出现，外贸函电变得越来越普遍。双方及时沟通，不仅促进了外贸合作与交流，而且对于外贸企业扩大业务规模、产生新客户、深化与现有客户的合作也非常重要。

### 5. 结语

本论文深入探讨了外贸英语函电在国际贸易中的应用，并对其在促进国际贸易发展、提高贸易效率以及加强跨国商务沟通等方面所起到的积极作用进行了全面的分析和阐述。通过研究我们发现，外贸英语函电作为一种重要的商务沟通工具，在国际贸易中具有不可替代的地位和作用。然而，我们也意识到在外贸英语函电应用过程中仍然存在着一些问题和挑战，如语言表达的准确性、文化差异的处理、信息安全等方面的隐患。因此，我们需要不断提升外贸英语函电的应用水平，加强专业知识培训，完善相关规范标准，以确保其在国际贸易中的顺畅运作和有效应用。

### 参考文献

- [1] 宋晨晨. 外贸英语函电在跨境电商中的应用研究[J]. 英语广场, 2021(26): 70-72.
- [2] 甘妙. 商务英语函电在对外食品行业贸易中的应用研究——评《外贸英语函电(第四版)》[J]. 食品工业, 2021, 42(3): 392.
- [3] 胡若曦. 浅谈商务英语在国际电子商务中的综合应用[J]. 商场现代化, 2022(19): 31-33.
- [4] 邱丽洪. 贸易便利化时代商务英语函电的写作原则[J]. 长沙大学学报, 2011, 25(6): 104-106.
- [5] Brandt, L. and Lim, K. (2024) Opening Up in the 21st Century: A Quantitative Accounting of Chinese Export Growth. *Journal of International Economics*, **150**, Article 103895. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2024.103895>
- [6] 杨明远. 7C 原则在商务英语函电教学中的应用研究[J]. 海外英语, 2016(10): 45-46.
- [7] Kang, Q. (2023) A Study on the Principle of Courtesy in Business English Correspondence from the Perception of Pragmatics. *Journal of Social Science and Humanities*, **5**, 20-22. [https://doi.org/10.53469/jssh.2023.5\(09\).04](https://doi.org/10.53469/jssh.2023.5(09).04)
- [8] Król-Kumor, K. and Rolak, I. (2023) Difficulties in Translating Modality Categories in Business Correspondence (Based on Polish and Russian Materials). *Language: Codification, Competence, Communication*, **1**, 45-55.
- [9] 查尔斯·希尔. 国际商务[M]. 郭羽诞, 译. 北京: 中国人民大学出版社, 2019.

- 
- [10] Huang, X.F. and Liu, J.C. (2020) Discourse Analysis of Verbal Nominalization in Business English Correspondence. *Asian Journal of Education and Social Studies*, **9**, 15-25. <https://doi.org/10.9734/ajess/2020/v9i330248>
- [11] 吕莎丽. 商务沟通视阈下的外贸函电写作[J]. 江苏商论, 2022(6): 61-66.
- [12] 余淼杰, 解恩泽. 贸易中介在国际贸易中的作用[J]. 辽宁大学学报(哲学社会科学版), 2022, 50(5): 1-10.
- [13] Li, H.H. (2022) Language Features of Business English Correspondence from the Perspective of Memetics. *Lecture Notes on Language and Literature*, **5**, 52-58.
- [14] 索鹏佳, 孙君. 商务英语函电中委婉语的应用[J]. 英语广场, 2022(4): 60-64.
- [15] Zheng, S.H. (2015) A Study of Politeness Strategies in Persuasive English Business Letters from the Perspective of London's AIDA Formula. *Theory and Practice in Language Studies*, **5**, 1467-1475. <https://doi.org/10.17507/tpis.0507.20>
- [16] 刘晓丽. 商务英语函电在跨境电子商务英语中的差别应用[J]. 海外英语, 2021(6): 156-157.
- [17] 吴彩娇. 商务英语函电在对外贸易的作用分析[J]. 商场现代化, 2019(4): 63-64.
- [18] 孙铭壕, 钱馨蕾. 新形势下国际贸易发展趋势研究[J]. 质量与市场, 2022(11): 91-93.
- [19] 张阳. 浅谈商务英语函电在对外贸易中的作用[J]. 北方经贸, 2015(9): 15-16.
- [20] 韦雁妍. 国际贸易中企业结算方式风险分析与防范策略[J]. 商场现代化, 2023(13): 60-62.
- [21] 张生玲, 张美一, 王诺. 中国经济形势分析与对策[J]. 中国经济报告, 2023(1): 50-59.
- [22] 徐吕莉, 许鸿敏. 商务英语函电在对外贸易中的作用[J]. 商场现代化, 2017(22): 20-21.
- [23] Chen, S.H. (2022) Cooperation of Cross-Border E-Commerce: A Reputation and Trust Perspective. *Journal of Global Information Technology Management*, **25**, 7-25. <https://doi.org/10.1080/1097198X.2021.2022396>