

Part 1: Letter- Writing

Bạn là Trần Anh Khoa, Tr- ởng phòng cung ứng công ty Xuất Nhập Khẩu tạp phẩm Việt nam (The Vietnam National Sundries Import and Export Corporation), địa chỉ: 36 Bà Triệu, Hà nội; địa chỉ điện tín: Điện thoại: 84 43522636; Fax: 84 43252636. Bạn đặt mua hàng giấy da nữ của công ty Alford and Son Co., Ltd. địa chỉ: 25 Langston Road, Reading, UK.

Bạn hãy viết một lá th- gửi kèm đơn đặt hàng với nội dung sau:

Cảm ơn công ty Alford and Son về chào hàng số 234 AE đề ngày 15 tháng 12 năm 20... Bạn gửi kèm theo lá th- này đặt hàng số 142/TT đặt mua 1500 đôi giấy da nữ theo ca ta lô số 44 AS. Vì đây là đơn hàng đầu tiên nên bạn nêu rõ một số điều kiện với nhà cung cấp:

- **Tocontap chấp nhận mua với đơn giá 50 bảng Anh, FOB London và chiết khấu 15%. Tuy nhiên bạn ch- a hài lòng với khoản chiết khấu thấp này. Thanh toán bằng tờ dụng thư khụng thẻ hỷ ngang trả ngay, bằng Đồng Bảng Anh, do ng- ời mua mở tại Ngân hàng Ngoại Th- ơng Việt nam 10 ngày tr- ớc chuyển hàng. Thanh toán vào tài khoản của ng- ời bán tại Ngân hàng NatWest Bank , London 100% giá trị của đơn hàng.**
- **Giao hàng tr- ớc thời điểm đầu tháng 1 năm 20... là điều kiện cố định của đơn hàng này vì bạn có quyền từ chối hàng giao sau thời điểm đó.**
- **Bạn hãy hứa với nhà cung cấp nếu bạn thấy hàng bán chạy ở thị tr- ờng Việt nam thì bạn sẽ đặt hàng thêm với số l- ợng lớn và bạn mong nhận đ- ợc xác nhận từ phía ng- ời bán.**

- **Part 2: Translate into English:**
- **Nếu thiết bị của quý ngài đạt tiêu chuẩn chúng tôi yêu cầu, chúng tôi sẽ sẵn sàng đặt mua với khối l- - ượng lớn.**
- **Rất mong quý ngài gửi cho chúng tôi 1 bộ catalogue có hình ảnh minh họa đầy đủ kèm theo báo giá CIF, Hải phòng, Việt nam.**
- **Chỳng ta cú thể giao hàng trong vũng 1 thỏng kể từ khi người mua đặt đơn hàng chính thức.**

**The Vietnam National Sundries Import & Export
Corporation**

36 Ba Trieu Street, Hanoi, Vietnam

Tel:

Fax:.....

30th December 20..

Alford & Son Co., Ltd.

25 Langston Road

Reading

United Kingdom

Dear Sirs,

**We thank you for your offer No 234 dated 15th
December 20... and are very pleased to enclose our
order No 142/TT for 1,500 pairs of women's leather
shoes as per your catalogue No 44AS.**

**As this is the first order, we would like to draw your
attention to the following points:**

- **We would accept the unit price of GBP 50/ the price of GBP 50 per unit, FOB London and the discount of 15% offered. However, we are not quite pleased with such a small discount.**
- **We would like to confirm that payment is to be made in Great Britain Pound, by an irrevocable L/C at sight to be opened by/ through/ at the Bank for Foreign Trade of Vietnam, 10 days prior to the shipment to/ into your account with NatWest Bank, London for the total value of the goods to be delivered**

A firm condition is that delivery shall be effected in early January 20..., after which we reserve the right to refuse the goods.

We assure that we will place substantial/ bigger/ larger orders once the goods sell very well here in Vietnam.

We look forward to your order confirmation soon.

Yours faithfully,

Signed

Tran Anh Khoa (Mr.)

Purchasing/ Procurement manager

Encl: order No142/TT

2. Translation:

1. If your equipment meets our required standard(s), we will place a large / bulk order.
2. We would be grateful if you could send us a fully-illustrated catalogue and a quotation stating CIF Hai Phong Port, Vietnam.
3. Delivery can be made within one month upon receipt of your official order.

Part one: Letter- Writing

Công ty TNHH Công nghệ cao, địa chỉ 55 phố Lý Nam Đế, Hà nội, điện thoại va fax: 84438756423, nhận đ- ợc chào hàng số OF/256 đề ngày 30/12/20.. của Công ty TNHH British Exporter (Brexport), địa chỉ West House, 12 Green Lane, London, CW 207, V- ơng quốc Anh, do ông Peter Crane, Tr- ởng phòng kinh doanh ký chào bán máy in laser ký hiệu LP2500. Sau khi cân nhắc giá cả và các điều kiện mua bán, công ty đã quyết định gửi đơn hàng số PO/316 nhập 400 chiếc.

Anh/chị hãy thảo giúp ông Nguyễn Minh, Tr- ởng phòng Xuất nhập khẩu, một bức th- để gửi kèm với đơn hàng nói trên. Trong th- hãy nói rõ một số điểm sau:

- + Cảm ơn th- chào hàng của họ và xin gửi kèm th- này đơn hàng số PO/316 đặt mua 400 chiếc máy in laser LP2500 ghi trong catalog và bảng giá mà họ gửi kèm với chào hàng.**
- + Mỗi máy in phải đóng vào một thùng carton riêng nh- hai bên đã thoả thuận qua điện thoại.**
- + Hàng phải đ- ọc giao vào một chuyến vào cuối tháng 2/20.., nếu chậm hơn ng- ời mua sẽ từ chối nhận hàng.**
- + Thanh toán bằng đồng đô la Mỹ, bằng th- tín dụng không huỷ ngang mở tại Ngân hàng Ngoại th- ơng Việt nam cho ng- ời bán h- ồng 100% trị giá lô hàng sẽ đ- ọc giao.**

- + Ng- ời mua chấp nhận khoản chiết khấu th- ơng mại 5% và thanh toán trên cơ sở thanh toán đối chứng từ. Tuy nhiên đề nghị ng- ời bán xem xét lại hai điều khoản này cho những đơn hàng sau.
- + Cuối th- anh/chị bày tỏ hy vọng sẽ sớm nhận đ- ợc xác nhận bán của ng- ời bán và việc th- c hiện đơn hàng này sẽ làm ng- ời mua hài lòng.

Tham chiếu của chào hàng: PC/qm Tham chiếu của th- này: NM/pb

Ngày viết th- : là ngày thi; Ng- ời ký th- này: ông Nguyễn Minh, Tr- ởng phòng xuất nhập khẩu

•