

国际贸易 单证实务

万琳 主编

国际贸易单证实务

主 编 万 琳

副主编 杜方方 谷 慧

参 编 李三妹 胡 璇 刘子煊 王 悦

 **北京理工大学出版社**
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

内 容 简 介

随着经济全球化的深入发展,我国加入 WTO 以后对外贸易经营权全面开放,越来越多的企业和公司从事外贸业务,对具有扎实的专业知识、较强的专业技能、较高综合素质的国际贸易专业人员的需求日益增加。外贸从业人员应具备的能力包括形势分析能力、市场开拓能力、商务谈判能力、业务运作能力、外贸单据制作能力、风险防范能力等,其中外贸单据制作能力是一项基本的核心能力,它贯穿外贸合同履行的全过程。正确、及时、完备地缮制各项单证是顺利结汇的重要前提条件。

本书共七章,详细阐述了外贸业务中各种外贸单证的种类、内容、缮制方法和常见的信用证条款,并着重介绍了缮制这些外贸单证时的注意事项。内容大体包括:出口贸易合同的签订、出口贸易信用证业务单证操作、出口贸易电汇与托收业务单证操作、出口收汇核销与出口退税业务单证操作、进口贸易合同的签订、进口贸易信用证业务单证操作、进口贸易电汇和托收业务单证操作等。在结构方面,本书强调专业理论知识为业务操作服务,边讲边做,通过单证实例、点评,常见信用证单据条款示例及释疑等具体形式来帮助学生加以理解和掌握,并在每章设置了与其相对应的体验活动和综合实务操作。在附录中,列入常见的外贸英语词组、语句和缩略词,国外主要港口与货币的中英文名称,填制报关单所需的各种代码,为学习者提供方便。书末附有《进出口单证技能试题》(五套)等。本书力求深入浅出、通俗易懂,将理论与实用相结合,最大限度地满足应用型人才培养的教学与学习的需求。

版权专有 侵权必究

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易单证实务/万琳主编. —北京:北京理工大学出版社, 2016. 8

ISBN 978-7-5682-1043-0

I. ①国… II. ①万… III. ①国际贸易-原始凭证-教材 IV. ①F740.44

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 190235 号

出版发行/北京理工大学出版社有限责任公司

社 址/北京市海淀区中关村南大街 5 号

邮 编/100081

电 话/(010) 68914775 (总编室)

(010) 82562903 (教材售后服务热线)

(010) 68948351 (其他图书服务热线)

网 址/<http://www.bitpress.com.cn>

经 销/全国各地新华书店

印 刷/北京九州迅驰传媒文化有限公司

开 本/787 毫米×1092 毫米 1/16

印 张/14.5

字 数/362 千字

版 次/2016 年 8 月第 1 版 2016 年 8 月第 1 次印刷

定 价/35.00 元

责任编辑/王艳丽

责任校对/周瑞红

责任印制/李志强

图书出现印装质量问题,请拨打售后服务热线,本社负责调换

前言

随着我国改革开放的不断深入,国家放开了对进出口经营权的管理,即由审批制改为登记制,自营进出口企业数量猛增,中国经济呈现出持续稳步向上发展的良好势头,中国对外贸易发展增速喜人。因此,企业对有实际操作能力的对外贸易业务人员和单证人员需求量大增,为了适应进出口企业的用人需求,特别是对掌握国际商务交易过程的应用型人才的实际需要,笔者组织了多所相关外贸专业院校中的从事多年外贸单证方面教学以及实践经验丰富的教师一起编写了本教材。

本教材对进出口业务中常用的单证的操作流程和缮制方法进行了详细介绍,并附有实际案例,使学生学习的时候对各种单证能有感性的认识。在本书的每一章开头都有教学目标和导入案例,使学生能目标明确地学习每一章;每章后都备有小结与实训练习,供学生巩固所学知识;本书最后附有大量的技能试题供学生做综合的练习,旨在通过大量、反复的单据缮制操作实训使学生能在较短时间内熟练掌握外贸制单业务的整体程序、制单方法与操作技巧,从而能较快胜任外贸单证人员的工作。本教材可作为对外贸易工作者的参考书和报关员、报检员资格考试复习用书,同时还可作为对外贸易工作者的重要参考资料。

本书由万琳老师主编,杜方方,谷慧老师担任副主编,李三妹、胡璇、刘子煊、王悦老师参加了部分章节的资料收集和编写工作,具体分工如下,第一章、第二章由万琳老师编写,第三章、第六章由李三妹老师编写,第四章由谷慧老师编写,第五章由胡璇老师编写,第七章由王悦老师编写,附件和习题部分由杜方方和刘子煊老师编写,全书由万琳老师负责统稿、定稿,杜方方老师负责证书质量把控,章节编排。

本书在撰写过程中参考了大量的书籍和文献,书中未一一列出,在此一并向有关作者表示衷心的感谢!同时,由于编者水平所限,书中难免存在不妥之处,恳请读者谅解,并提出宝贵意见。

编者

前 言

第一部分 出口贸易单证业务

第一章 出口贸易合同的签订	7
学习目标	7
本章重点	7
章前导读	7
第一节 出口交易的磋商	7
第二节 出口预算与报价	12
第三节 出口销售合同签订	18
本章小结	25
实训或案例分析题	26
第二章 出口贸易信用证业务单证操作	29
学习目标	29
本章重点	29
章前导读	29
第一节 信用证的审核	29
第二节 订舱单、发票、包装单的缮制	36
第三节 原产地证书的缮制	45
第四节 保险单据的缮制	55
第五节 报检、报关委托书的缮制	63
第六节 海洋货运有关单据的缮制	74
第七节 汇票的缮制	84
本章小结	87

实训或案例分析题	87
第三章 出口贸易电汇与托收业务单证操作	90
学习目标	90
本章重点	90
章前导读	90
第一节 出口电汇与托收业务流程	90
第二节 出口货物许可证的缮制	95
第三节 航空货运单据的缮制	98
第四节 报检、报关单的缮制	105
第五节 委托收款相关单据的缮制	109
本章小结	111
实训或案例分析题	111
第四章 出口收汇核销与出口退税业务单证操作	115
学习目标	115
本章重点	115
章前导读	115
第一节 出口收汇核销及相关单据的缮制	115
第二节 出口退税管理及相关单据的缮制	120
本章小结	124
实训或案例分析题	124

第二部分 进口贸易单证业务

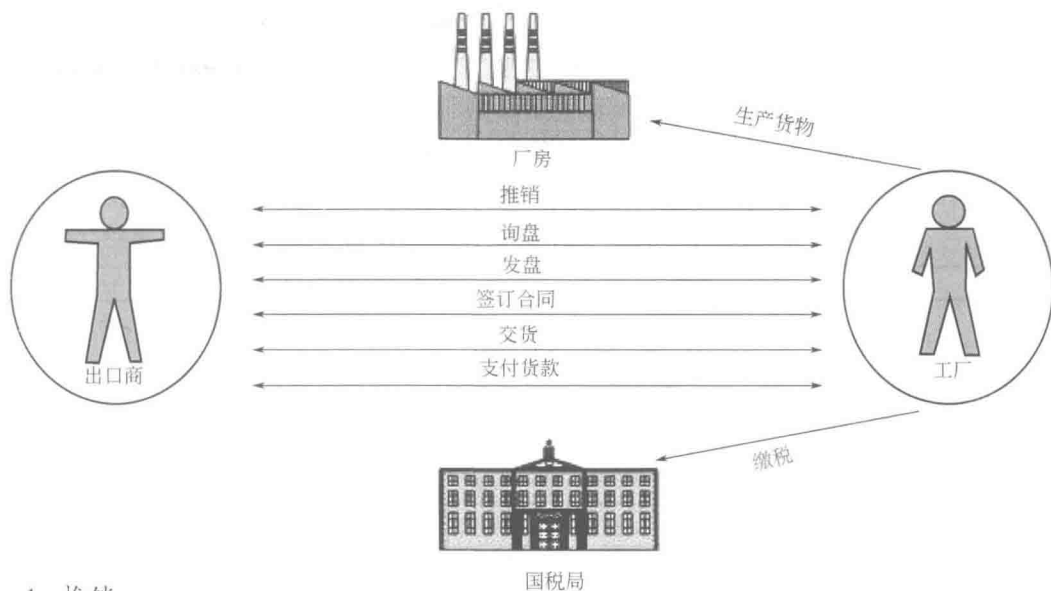
第五章 进口贸易合同的签订	128
学习目标	128
本章重点	128
章前导读	128
第一节 进口贸易的磋商	128
第二节 进口成本核算	131
第三节 形式发票及进口许可证申请表的缮制	133
第四节 进口采购合同签订	138
本章小结	142
实训或案例分析题	142
第六章 进口贸易信用证业务单证操作	144
学习目标	144
本章重点	144
章前导读	144
第一节 信用证的开立及单据的缮制	144

第二节 进口订舱, 预约保险相关单据的缮制	148
第三节 审单、入境货物报检及有关单证的缮制	152
第四节 进口报关单、核销单的缮制	164
本章小结	170
实训或案例分析题	171
第七章 进口贸易电汇和托收业务单证操作	172
学习目标	172
本章重点	172
章前导读	172
第一节 电汇及其单证缮制	172
第二节 入境货物报检及有关单证缮制	178
第三节 进口货物报关、提货及有关单证缮制	184
本章小结	189
附录	190
附录 A 进出口单证技能试题	190
附录 B 跟单信用证统一惯例 (UCP600)	220
参考文献	232

第一部分 出口贸易单证业务

目前，我国出口合同大部分为 CIF 或 CFR 合同，并且一般采用 L/C 付款方式，所以，我们以 CIF 交易条件和信用证支付方式来分析出口企业的业务流程和相应的单证流转。

一、出口商的国内采购流程



1. 推销

产品制造商和出口贸易商都需要积极开发市场，寻找贸易伙伴，可寄送业务推广函或在计算机网络、杂志、报刊上刊登产品广告来推销自己，同时可通过参加商展等途径寻找贸易伙伴，增进贸易机会。

2. 询盘

出口商收到工厂的业务推广函或看到广告后，根据自己的需要，对有意进一步谈的工厂予以询盘，以期达成交易。

3. 发盘

工厂按买方来函要求，计算报价回函给出口商。这期间可能需要函电多次往返接洽，最后达成关于价格条款的一致意见。

4. 签订合同

交易双方经一番讨价还价后，正式签订国内买卖合同。

5. 生产货物

签订合同后，工厂即着手生产货物。

6. 交货

生产完成后，工厂依合同放货给出口商。

7. 支付货款

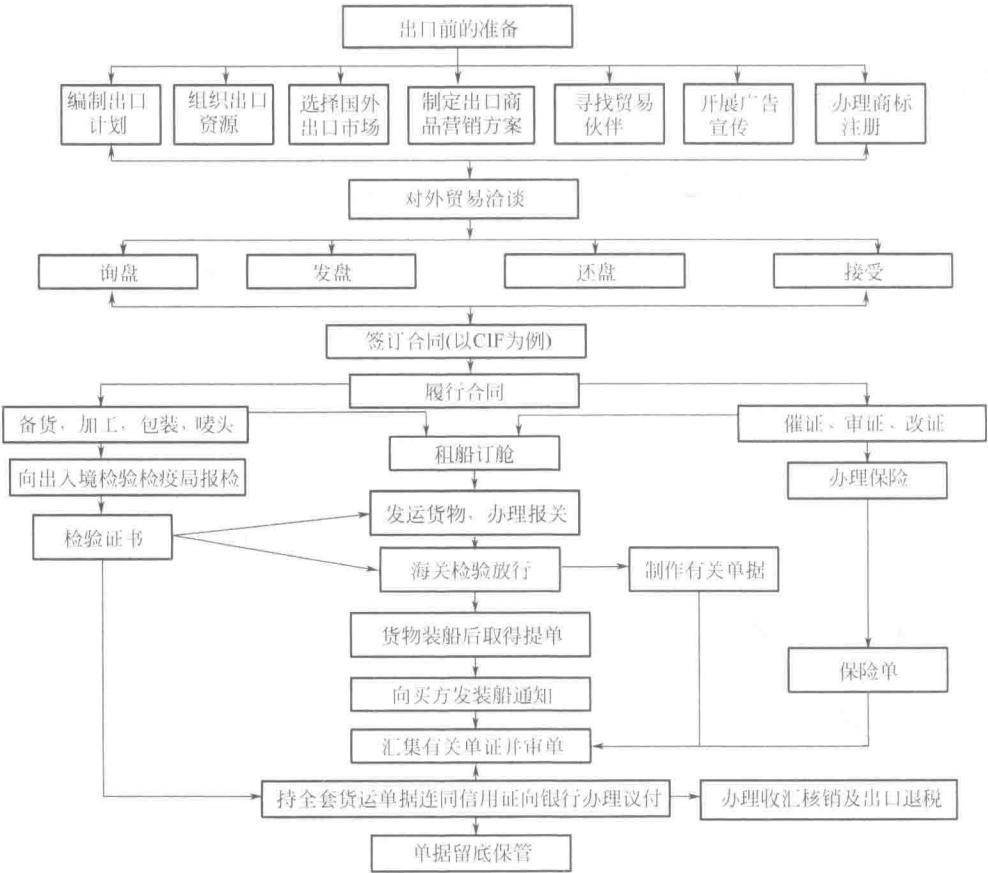
工厂放货的同时，出口商支付货款，交易完成。

8. 缴税

合同完成后，工厂还需到国税局就该笔合同的收益缴付税款。

二、出口商的对外贸易履行流程

海运出口贸易实务程序和相应单证流转图如下：



1. 推销

进出口商要将产品打进国际市场，必须先开拓市场，寻找合适的贸易伙伴。可以通过寄送业务推广函或在计算机网络、国外杂志、报刊上刊登产品广告来推销自己，同时也可通过参加商展、实地到国外考察等途径来寻找交易对象，增加贸易机会。此为交易前的准备工作。

2. 询盘

又称为询价。进口商收到出口商的业务推广函或看到广告后，根据自己的需要，对有意进一步洽谈的出口商予以询盘，以期达成交易。

3. 发盘

又称为报价。出口商按买方来函要求，先向供货的工厂询盘，然后计算出口报价回函给进口商。这期间可能需要函电多次往返接洽，最后达成关于价格条款的一致意见。以上两步为交易磋商阶段。

4. 签订合同

进口商与出口商经一番讨价还价后，就各项交易条件达成一致，正式签订外销合同。在实际业务中，外销合同可以由出口商起草，也可以由进口商起草，注意起草与确认合同时双方都需先填写预算表。

5. 催证、审证、改证

催证就是出口商在必要时通知或催促国外进口商按照合同内容，迅速通过银行开出信用证，以便出口商能将货物及时装运。在采用信用证结算付款的交易过程中，按时开立信用证是买方必须履行的最重要的义务。出口商收到通知银行送来的信用证后，根据合同或《跟单信用证统一惯例》检查信用证是否存在与合同不符又不能接受或难以办到的条款及其他可能的问题，若有，应要求对方修改，并坚持在收到银行修改信用证通知书后才能发货。经修改审核无误，接受信用证，即可开始安排备货、装船等事宜。

6. 验货

为了保证出口货物按合同和信用证的要求准备好，以保证日后的顺利收汇，在交货期间，要通知出口地验货员验货。如果买方需要自己或指定验货人验货的，要在交货前一定时日约客户查货并将查货日告知出口商。如果要求第三方验货公司等公证行验货的，要在交货前一定时日与验货公司联系，预约验货时间，确保在交货期前安排好时间。

7. 编制外销出仓单

货物托运的工作程序是从缮制外销出仓单开始的。外销出仓单亦称为外销出货报告、出口货物发运单或外销出货明细单，是提取货物的凭证。这是商品出口时在储存地点提货及内部销账、核算、归档的凭证。外销出仓单无统一的格式，各企业内部自行编制格式并存于计算机中，但主要内容相似，一般包括商品的名称、数量、件数、毛净重、唛头和商品存储地点等。

8. 商品检验

凡属国家规定，或合同规定必须经出入境检验检疫局检验出证的商品，在货物备齐后，出口商须根据信用证的规定填写出境货物报检单，并备齐商业发票、装箱单等相关文件向出

入境检验检疫局申请出口检验，检验机构经对商品检验合格后，签发出境货物通关单；并根据出口商的要求，签发相应的商检证书，如品质证书、健康证书等。只有取得出入境检验检疫局发给的相应合格的检验证书，海关才准放行。

对于不属于法定检验范围的出口商品，可以由生产、经营单位或委托其他检验机构检验，出入境检验检疫局对其进行定期或不定期的抽查，抽查不合格的，不准出口。

9. 缮制出口商业发票和装箱单

商业发票是全套出口单据的核心，因而在缮制时应格外细心，否则可能会造成一连串的单据出错。重量单或装箱单是商业发票的补充文件，一般紧接商业发票后缮制。在缮制好商业发票和装箱单后，企业即可办理检验检疫、租船订舱、报关保险等事项。

10. 缮制出口收汇核销单和出口货物报关单

我国法律规定，境内出口企业向境外出口货物，均应当办理出口收汇核销手续。出口商在报关前，须到外汇管理局申领出口收汇核销单，否则，海关不予报关。货物报关后，海关在出口核销单上加盖放行章退给出口企业，出口企业在规定的时间内将核销单存根，并将出口报关的副联及其他所需的单据送外汇管理局存案，待银行收妥该笔款项后，出口企业凭银行签章的核销单向汇外理管局销案。

出口货物报关单是出口商向海关申报出口供海关查验放行的重要单据，由中华人民共和国海关统一印制。货物出口后有一联（退税联）退回给出口企业，作为办理出口退税的凭证；留在海关的报关单则是海关总署编制出口统计数据的基础资料。

11. 指定船公司

在 CIF 或 CFR 术语下，出口商一边备货，一边还要寻找合适的船公司，以提前做好装运准备；在 FOB 术语下，此步骤则应由进口商完成。

12. 订舱

确定好船公司后，出口商即应根据相应的船期，配合装运期限进行订舱，经船公司接受后发给配舱通知，凭此填制其他单据，办理出口报关及装运手续。

13. 申请产地证

出口商填妥相应的产地证书向相关单位申请签发，其中原产地证书与普惠制产地证书应向出入境检验检疫局申请，而输往欧盟的纺织品产地证书则应向商务部授权的纺织品出口证书发证机构申请。相关机构经过审核，根据出口商的申请，签发相应的产地证书。

14. 报关

根据我国海关规定，一般货物除海关特准的外，需在装船 24h 前办理出口报关手续，集装箱货物应于出运前 3 天报关。出口商办完以上各项手续后，将货物送抵指定的码头或地点，以便报关出口。报关时，凭报关单向海关申报，海关验明货物无误，在装货单上加盖放行章后，商品才能装上运输工具出运。

报关时需提交的单据有以下几个。

基本单证：商业发票、重量单或装箱单、装货单（S/O）、外汇核销单、减税、免税证明。

特殊单证：配额许可证、特殊管理证件。

预备单证：合同、产地证书、委托单位工商执照、委托单位账册及有关单证等。

15. 办理保险

在 CIF 术语下，保险由出口商办理，出口商须根据信用证的规定填写货物运输保险投保单（Cargo Transportation Insurance Application），并附商业发票向保险公司投保。保险公司承保后，签发货物运输保险单（Cargo Transportation Insurance Policy）给出口商。

注意：交易条件如果是 CIF，保险才由出口商办理；若是 FOB 或 CFR，则应由进口商办理。

16. 装船出运

通关手续完成后，货物即装上船，开航。

17. 缮制运输单据

有关运输方面的单据是国际贸易单证工作中的“大户”，所涉种类最多。运输方式不同，运输单据各异。较重要的有可以作为物权凭证和结汇单据的海运提单（B/L）、承运货物收据（C/R）和多式联运单据（MTD），空运中的主单（MAWB）和分单（HAWB），陆运中的国际铁路运单（Railway Bill）和公路运单（Roadway Bill），集装箱运输中的场站收据（D/R）、设备交接单（EIR）和交货记录联单（D/O）三大单证，订舱委托书（B/N）、装货单（S/O）以及收货单（M/R）等托运单据，还有 EMS、DHL、UPS、OCS、FEDEX、TNT 等快递收据。这些单据应由承运人缮制，待货物装上运输工具或置于承运人接管之下时，由承运人签发给发货人。由于海运是最主要的一种运输方式，所以这里我们主要指海运提单（B/L）。

船公司必须等到货物已装上船，并启航后才签发提单，因此货物出运后，出口商即可到船公司领取海运提单。

18. 发送装运通知

出口商将货物运出后，应向买方寄发装运通知（Shipping Advice）。尤其是在 FOB、CFR 术语下，保险由买方自行负责时，出口商须尽快发送装运通知以便买方凭此办理保险事宜。

19. 备齐相关单据办理押汇

货物装运出口后，出口商按 L/C 上规定，备妥相关文件（商业发票、装箱单、海运提单、货物运输保险单、商检证书、产地证、信用证等），并签发以进口商为付款人的汇票（Bill of Exchange），向出口地银行要求押汇（Negotiation）。以出口单据作为质押，向银行取得融资。

20. 通知结汇，给付收汇核销单

押汇单据经押汇银行验审与信用证的规定相符，即拨付押汇款，通知出口商可以结汇，同时收取一定押汇费用。此外，银行还将出具加盖出口收汇核销专用联章的出口收汇核销专用联给出口商。

21. 核销

出口商凭出口收汇核销专用联及其他相关文件（出口收汇核销单送审登记表、报关单、出口收汇核销单、商业发票等）向外汇管理局办理核销，办理完成后，外汇管理局发还出口收汇核销单（第三联）。

22. 出口退税

出口退税是指国家对出口货物已承担的增值税和消费税实行退还或免征。这是国家为鼓励出口创汇、增加本国货物在国际市场上的竞争力而采取的一项优惠政策。在核销完成后，出口商再凭出口收汇核销单（第三联）、报关单（出口退税联）及商业发票前往国税局办理出口退税。

23. 单证的留底和保管

所有单证，尤其是议付单据，必须留有一套副本存档，以备改单和查阅。

出口贸易合同的签订



学习目标

通过对出口报价与折算、交易磋商内容、磋商程序、谈判原则、策略与方法的学习，学会分析国外目标市场的特点及其发展趋势；选择相应的对策，撰写出口经营方案；掌握磋商谈判的原则、策略及方法；能够撰写贸易函电及草拟合同。



本章重点

熟悉出口交易磋商的主要内容、基本环节。

熟悉出口成本的核算和报价。

熟悉合同书的内容，掌握合同成立有效条件，能拟订销售合同书。



章前导读

李莉小姐的广东银河进出口公司是一家民营企业，主要经营手工工具、棉纺织品、玩具、茶具和文化用品等进出口业务。作为商场上的一家新兴公司，李莉小姐创建广东银河进出口公司后，建立了公司网站，在网站上发布自己经营的产品和服务信息，以扩大公司出口商品在国外的知名度，与外商建立出口贸易业务关系。

近日，李莉小姐得知加拿大的木质茶具在市场上紧缺，于是上网查阅加拿大木质茶具进口商的采购情况，收集商品的质量、规格和购货价格等信息，在计算好商品的相应报价后，选择了 FIRST TRADE CO., LTD. 进行洽谈。

第一节 出口交易的磋商

业务背景：

交易磋商都是通过口头和书面方式进行。口头磋商主要指交易双方当面直接协商或通过电话协商，书面磋商则是交易双方通过信函、电报、电传、电子邮件等通信方式磋商。

李莉小姐根据获得的商务信息得知该公司对广东银河进出口公司的木质茶具感兴趣，用电子邮件向加拿大的 FIRST TRADE CO., LTD. 发出建立业务关系函。

一、建立业务关系

业务关系的建立,是开始进行交易和发展贸易的基础。因此,在国际贸易中,建立业务关系就是一项非常重要的工作。建立和发展客户关系,必须对客户的情况,包括资信情况、经营范围、企业实力以及是否愿意与我方建立业务往来有所了解。一般情况下,可以通过以下渠道来获取相关信息:

- (1) 银行 (Bank)
- (2) 商会 (Chamber of Commerce)
- (3) 贸易行业名录 (Trade Direction)
- (4) 同业商行 (Business Association of the Same Trade)
- (5) 我国驻外参赞处 (Chinese Commercial Counselor's Office in Foreign Country)
- (6) 外国驻华参赞处 (Foreign Commercial Counselor's Office in China)
- (7) 广告 (Advertisement)

建立贸易关系的信函一般应包含以下内容:

- 1) 告诉对方我方如何获悉对方的经营范围和地址。
- 2) 表示我方有与对方建立业务关系、与对方合作的强烈愿望。
- 3) 介绍本公司或企业的性质、基本业务情况、经营商品的范围。
- 4) 说明希望推销或希望购买什么样的产品。
- 5) 必要时可向对方提供资信证明人,以便对方了解我方的资信情况。
- 6) 附寄公司简介、商品目录、价目表和小册子等,以便对方全面了解我方信息。假如我方收到类似的国外来信,应及时礼貌地按对方的要求答复。即使不能满足对方的要求,也应及时答复,婉言说明原因,为以后可能的交易留下余地。

【例 1-1】 李莉小姐向 FIRST TRADE CO., LTD 撰写建立贸易业务信函:

Dear Sirs,

We learn your name and address from the Commercial Office of Chinese Embassy in Canada. We take this opportunity to write to you with a view to set up friendly business relations with you.

We are a privately-owned company dealing specially with the export of wooden tea set. We are in a position to accept orders according to the customer's samples. In the customer's samples, request about the assorted pattern, specification and package of the needed goods can be indicated particularly.

In order to give you a general idea of various kinds of the wooden we are handling, we are airmailing you under separate cover our latest catalogue for your reference. Please let us know immediately if you are interested in our products. We will send you our price list and sample to you as soon as we receive your specific inquiry.

We are looking forward to your early reply, we are.

Yours faithfully,

Lily

(Signature)

译:

我们从我驻加拿大使馆商务参赞处得悉贵公司的名称和地址, 现借此机会与你方通信, 意在建立友好业务关系。

我们是一家私营企业, 专门经营木质茶具出口业务。我们能接受顾客的来样定货, 来样中可提出需要产品的花样图案, 规格及包装装潢的要求。

为使你方对我各类木质茶具大致了解, 我们另航寄最新的目录供参考。如果你方对产品有兴趣, 请尽快通知我方。一旦收到你方具体询盘, 即寄送报价单和样本。

盼早复。

二、出口交易磋商

在国际贸易中, 交易磋商的一般程序可概括为四个主要环节, 即询盘、发盘、还盘和接受。

1. 询盘 (Enquiry)

也称询价, 是指交易的一方准备购买或出售某种商品, 向对方询问买卖该商品的有关交易条件。是买卖双方磋商交易的开始, 询盘是对市场的了解或摸底。同时希望建立一定的业务关系。

询盘不是每笔交易必经的程序, 如交易双方彼此都了解情况, 不需要向对方探询成交条件或交易的可能性, 则不必使用询盘, 可直接向对方发盘。

下面是两则询盘的范文。

【例 1-2】 李莉小姐向 FIRST TRADE CO., LTD 询盘 (也称邀请递盘):

Guangdong Galaxy Imp. &Exp. Co., Ltd
No. 172 Ren min south Road Luohu District
Shenzhen 518000, China
June. 1, 2015

FIRST TRADE CO., LTD.

1400, Boulevard de Maisonneuve Ouest,
Montreal, Canada

Dear Sirs,

Through the courtesy of our Commercial Counselor's Office in Canada, we notice that you are interested in doing business with us.

Our lines are mainly exp. & imp. of tea set. We wish to establish business relations by some practical transactions. To give you a general idea of the various kinds of wooden tea set now available for exp., we are enclosing a catalogue and a price list for your information. We would appreciate receiving your specific enquiries.

We look forward to receiving your good news.

Yours faithfully,
Lily
(Signature)

【例 1-3】 FIRST TRADE CO., LTD 的 Emily 向广东银河进出口公司询盘 (也称邀请发盘):

FIRST TRADE Co., Ltd.
1400, Boulevard de Maisonneuve Ouest,
Montreal 13500, Canada
June. 3, 2015

Dear Sirs,

We are pleased to note from your fax of June 1 that as exporters of tea set, you are interested in establishing business relations with us, which is also our desire.

At present, we are in the market for wooden tea set, and shall be glad to receive your best quotations for them, with indications of packing, for Aug. shipment, CIF Montreal, including our commission of 2%.

We await your early reply.

Yours faithfully,
Emily
(signature)

2. 发盘 (Offer)

发盘是交易一方就某项商品的出售或购买, 愿意按一定交易条件和贸易方式成交订约的表示。一个有效的发盘其内容必须明确, 发盘提出的重要交易条件必须完备, 发盘所表示的态度应是终局的。发盘的交易条件可采用分条列项的形式写出, 这样看来醒目清楚, 值得提倡。

【例 1-4】 广东银河进出口公司发盘:

June. 6, 2015
Re: wooden tea set

Dear Emily,

We have received your letter of June 3, asking us to offer you the wooden tea set has received our immediate attention. We are pleased to be told that there are very brisk demands for our products in Canada.

In compliance with your request, we are making you the following offer subject to our final confirmation.

1. Commodity: Shenzhen wooden tea set
2. Packing: To be pack in carton of 5 sets each.
3. Quantity: 2470 sets
4. Price: U. S. dollars twenty one and cents three (US \$ 21.3) per set. CIF C2% Montreal.
5. Payment: By confirmed, irrevocable L/C payable by draft at sight.
6. Shipment: In Aug. 2015

We hope the above will be acceptable to you and await with interest your early order. Our offer remains effective until June 30, 2015.

Yours faithfully,
Lily
(signature)