

 商务英语实战精品系列

涉外企业

翻 译 实 务



黄立进 王伟东 编著



国防工业出版社
National Defense Industry Press

商务英语

商务英语实战精品系列

涉外企业翻译实务

黄立进 王伟东 编著

国防工业出版社

· 北京 ·

内 容 简 介

本书共分六个章节。第一章为合作项目可行性研究;第二章为合作项目谈判;第三章为政府报批;第四章为公司创建;第五章为公司管理,是书的重点,内容包括办公室管理、生产管理、财务管理、人力资源管理以及后勤与销售管理;最后一章为投资办事指南,内容包括外商在中国投资的办事指南和中国企业在国外投资的办事指南。

本书可用作高等院校商务英语专业的教材,也可供涉外企业的文员和管理者参考使用。

图书在版编目(CIP)数据

涉外企业翻译实务/黄立进,王伟东编著. —北京:国防工业出版社,2009.8
(商务英语实战精品系列)
ISBN 978-7-118-06405-6

I. 涉... II. ①黄...②王... III. 中外合资经营—
合资企业—英语—翻译 IV. H315.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 116987 号

※

国防工业出版社 出版发行

(北京市海淀区紫竹院南路 23 号 邮政编码 100048)

天利华印刷装订有限公司印刷

新华书店经售

*

开本 787×960 1/16 印张 27¼ 字数 680 千字

2009 年 8 月第 1 版第 1 次印刷 印数 1—4000 册 定价 42.00 元

(本书如有印装错误,我社负责调换)

国防书店: (010)68428422

发行邮购: (010)68414474

发行传真: (010)68411535

发行业务: (010)68472764

前 言

全球化是当今世界的潮流,而经济全球化更是当今世界不可抗拒的发展潮流,我国在这浪潮中更是积极进取、积极参与。随着我国对外开放的进一步深入,我国涉外企业日新月异,关于涉外翻译方面的书籍琳琅满目,而我国大部分从事涉外企业的工作人员,特别是刚从大学校园走出的和还在大学学习的、欲从事涉外企业翻译的学生,却有憾于当今有关涉外翻译方面缺乏一本比较全面的涉外企业翻译参考书籍,这正是作者撰写本书的一个初衷。

就目前情况而言,涉外企业翻译方面似乎存在一个这样的矛盾:从事涉外企业工作的人员因工作繁忙而没有时间将自己翻译的第一手资料予以整理出版,且又缺乏教学第一线的经验;而从事教学第一线的人员又常因缺乏第一手的资料而使自己的著作难以真正深入涉外企业翻译的实际。本书的第一作者黄立进在从事大学英语教学十余年后,在中外合资企业从事管理、翻译工作十余年,然后又重返教坛。可以这么说,其既具有丰富的涉外企业管理、翻译的经验,又有丰富的教学经验,且深知当今学生在翻译中的所需。因此,本书努力尝试着解决这一矛盾,为涉外企业翻译提供一本原则性的翻译实务参考手册。

本书涉及涉外企业从合作项目可行性研究到公司管理等过程的内容,重点是介绍这些过程中有关资料的翻译而非侧重翻译的技巧,同时也并举涉外企业管理之实务。因此,本书既是一本涉外企业翻译的参考手册,也是一本涉外企业从创建到管理的参考书籍。当然,对我国非涉外企业的管理也具有一定的参考价值。党的“十七大”提出“自主创业”,而人们在自主创业的道路上也必然会遇到管理的困惑,从这一意义上来说,本书确有一定的指导意义。另外,随着我国对外开放的进一步深入,我国综合实力逐步增强,中国品牌也逐渐为世界各地的人们所认同,因而投资者也就逐渐意识到投资海外也并非“痴人说梦”的事。但摆在欲投资海外的投资者面前的问题是:投资海外的程序如何?因此,本书在最后一章中提供了一些海外投资的原则性指导。

本书共分六个章节。第一章为合作项目可行性研究;第二章为合作项目谈判;第三章为政府报批;第四章为公司创建;第五章为公司管理,是书的重点,内容包括办公室管理、生产管理、财务管理、人力资源管理以及后勤与销售管理;本书最后一章为投资办事指南,内容包括外商在中国投资的办事指南和中国企业在国外投资的办事指南。

本书主要参阅了作者曾工作过十余年的中外合资企业的有关资料,也参阅了一些国内外的有关资料,得到了许多学界前辈、同行及外籍教师的热心帮助和指导,尤其得到了宋天锡教授和

吴伟雄译审的悉心指导。此外,还得到新西兰籍专家 Greg Blair 先生和菲律宾籍教师 Rosa Sofie Sanchez 对英文稿的审阅,在此,一并向他们表示深深的谢意!

可以说,本书为高等院校的学生提供了不可多得的、珍贵的学习材料;对涉外企业的翻译和秘书极具实用价值;对企业的文员和管理者也具有一定的参考价值。

由于作者的水平有限,错漏和不当之处在所难免,恳请各位专家学者及广大读者不吝指正,以便日后对本书做出修订,使之更加完善。

作者谨识
2009 年春杪于肇庆

目 录

第一章 合作项目可行性研究	1
第一节 合作项目简介	1
一、合作公司简介	1
二、合作项目介绍	2
三、合作目的	3
第二节 市场预测	4
一、市场调查准则	4
二、市场调查报告	4
(一) 市场调查报告	4
(二) 竞争对手	10
三、客户	11
第三节 企业地址选择	12
一、往来商讨信函	12
(一) 去函	12
(二) 来函	13
二、企业地址选择报告	13
第四节 合作项目进展情况报告	14
一、领导有关指示	14
二、合作项目进展情况报告书	15
三、可行性研究报告	17
第二章 合作项目谈判	24
第一节 谈判程序	24
一、谈判流程	24
(一) 商务谈判的一般程序	24
(二) 国际商务谈判的环节	24
二、现场谈判纪要	25
三、关于合资信函商讨	32
第二节 合作项目意向书	34
一、合作意向书	34
二、合作项目谅解备忘录	36
第三节 合作项目意向书签订	39
一、签字仪式流程	39
二、签字仪式主持辞	40
三、领导致辞	41
第四节 招待晚宴	43
一、宴会流程	43
二、主持辞	44
三、领导与嘉宾致辞	44
四、祝酒辞	45
第三章 政府报批	46
一、合作项目请示与批复	46
(一) 合作项目请示	46
(二) 合作项目批复	47
二、股权转让请示与批复	47
(一) 股权转让请示	47
(二) 股权转让批复	49

三、辞退原公司员工申请及
批复

49

四、商务部关于同意变更境外企业
名称的批复

53

第四章 公司创建

55

第一节 董事会授权决议

55

一、委托授权书

55

二、委托书

56

第二节 内部事务处理

56

一、产品定位步骤

56

二、电价与产品价格说明

57

(一) 关于电价问题

57

(二) 关于产品价格问题

57

三、辞退员工保证书

59

四、土地使用合同及补充合同

62

(一) 土地使用权转让合同

62

(二) 土地使用权出让合同的补充合同

71

(三) 关于更领土地使用证的申请报告

72

五、房地产权事务

73

(一) 房地产权证确认书

73

(二) 办理房产证协议

73

(三) 律师见证书

75

第三节 外部合作有关协议

81

一、技术援助协议书

81

二、公司转让(兼并)契约

97

三、股东贷款协议书

100

四、出售(机器)契约

114

五、搬运协议书

118

六、租赁协议书

119

第四节 中外合资合同书

125

第五章 公司管理

171

第一节 办公室管理

171

一、董事会会议

171

(一) 会议流程

171

(二) 董事会决议案

171

二、公司章程及其修改案

175

(一) 公司章程

175

(二) 公司章程修改案

196

三、董事会会议报告

198

四、董事会会议闭幕词

205

五、管理层周例会纪要

208

六、其他相关事宜

210

(一) 总经理(请假期间)委托书

210

(二) 申办护照签证信函

211

(三) 环保计划书

212

(四) 合作伙伴参观公司邀请函

213

第二节 生产管理

214

一、工厂生产率报告

214

(一) 封面

214

(二) 生产概况

215

(三) 工厂生产率分析

215

(四) 生产记录表

216

(五) 耗能记录

216

二、质量管理体系

216

(一) 质量管理体系筹委会

216

(二) 内部质量审核

224

三、标记规范申请

228

第三节 财务管理

230

一、财务报表

230

(一) 资产负债表

230

(二) 现金流量表

231

(三) 利润表

233

(四) 成本与费用

234

二、经营摘要

237

(一) 经营统计表	237	(五) 工作表现评价表	321
(二) 成品销售态势分析	237	(六) 总评价表	323
(三) 经营预算计划与方案	238	(七) 岗位推荐信函	324
(四) 期望结果差异分析	239	四、招聘与职工档案管理	325
三、财务工作总结报告	239	(一) 补充人员申请表	325
四、审计报告	243	(二) 招聘工作	326
五、银行信贷融资	254	(三) 员工档案管理	331
六、其他相关工作	261	(四) 员工工作岗位变动后工作级别 调整及津贴方针	333
(一) 会计凭证	261	五、员工福利管理	334
(二) 记账凭证	263	(一) 医疗方案	334
(三) 有关处罚申诉	265	(二) 退休方案	337
第四节 人力资源管理	266	(三) 员工培训	340
一、劳动合同书及员工手册	266	六、其他事务	345
(一) 劳动合同书	266	(一) 加强员工关系	345
(二) 员工手册	274	(二) 升旗与周年庆典致辞	346
二、工作职责范围划分	310	第五节 后勤管理	350
(一) 工资福利组	310	一、采购管理	350
(二) 公共关系组	311	(一) 采购协议书范本	350
(三) 保安/安全组	313	(二) 采购证明书	354
(四) 职务调动书	314	二、工程(项目)建设	355
三、工作岗位技能评估与工作表现 评价	316	(一) 工程投标(招标)文件书	355
(一) 工作岗位实例	316	(二) 建设工程施工协议书	365
(二) 技能评估操作	316	三、其他日常事务	391
(三) 技能定级	318	(一) 建立电话群请示	391
(四) 员工工作表现	321	(二) 住宿安排表	392

第六章 投资办事指南	393		
第一节 外商投资中国办事指南	393	及办事时限	397
一、申办外商投资企业程序	393	(四) 外商投资企业注册登记程序	399
(一) 申办外商投资企业流程图	393	三、外国(地区)企业常驻代表机构 设立程序	400
(二) 外商投资企业设立程序	395	(一) 常驻代表机构审批程序	400
二、外商投资企业审批程序	395	(二) 常驻代表机构注册登记程序	401
(一) 中外合资(合作)经营企业审批 程序	395	第二节 中国企业投资国外办事指南	402
(二) 外资企业审批程序	396	一、境外投资开办企业核准工作细则	402
(三) 外商投资企业审批所需文件		二、关于境外投资开办企业核准	

事项的规定	406	四、境外中资企业(机构)报到登记	
三、境外投资项目核准暂行管理办法	412	制度	419

附件一:境外中资企业(机构)报到登记表及回执联	422
-------------------------	-----

附件二:2006 年中国对外直接投资流向前十位国家(地区)	425
-------------------------------	-----

第一章 合作项目可行性研究

随着全球化的不断扩大和深入,各国之间的经济、文化及科学交流比以往任何时候都更加频繁和密切,而任何一个项目的合作都需进行该项目的可行性研究,否则只会是一厢情愿,甚或造成极大的损失。本章主要就合作项目可行性研究中所涉及的几个方面做一介绍。

第一节 合作项目简介

对一合作项目,首先有必要对该项目进行介绍,这包括对公司、合作项目以及合作目的的介绍。本节主要就这三方面提供参考性的内容及翻译。

一、合作公司简介

常青藤设备有限公司成立于1992年,坐落在江西省南昌市,占地面积为20万平方米,其中建筑面积为15万平方米;现有职工3000人,其中工程技术人员有600人。公司拥有生产设备88台(套),其中引进国外先进生产线9条;另外,公司测试设备齐全,拥有严格的质量、生产管理系统。公司具有15年的生产经验,雄厚的技术力量和经济实力,固定资产已达11亿元人民币,年总产值可达10亿元人民币;2006年,公司产值占全省国民生产总值的 $x\%$,上缴税金占全国税收总额的 $y\%$ 。

常青藤设备有限公司具有每年生产1000台设备的生产能力,生产具有5大类,60个品种的系列产品,产品主要用于石油勘探。公司的产品按国际标准设计制造,处于国内领先地位;产品畅销全国,并出口到中东、乌克兰等地。公司的产品规格齐全、品种繁多;产品使用安全、性能可靠,噪声低、耗能少。公司高度重视科技进步,积极吸收国际先进技术,不断开发、更新新产品,因此公司的产品深受国内外用户的青睐。

常青藤设备有限公司为国家外贸出口基地,荣获国家一级企业称号。2005年10月,公司产品荣获“科技部科技成果奖”;此外,在各类展评中多次获奖,并获科技部颁发的出口许可证。

公司信奉“质量第一,用户至上”的宗旨,竭诚欢迎海内外同行加强联系。

A Brief Introduction to Evergreen Equipment Co., Ltd.

Evergreen Equipment Co., Ltd., founded in 1992, and headquartering in Nanchang City, Jiangxi Province, covers an area of 200,000 sq. m., its floor space being 150,000 sq. m. It has 3,000 staff members and workers, including 600 engineering and technical personnel and 88 sets of processing equipment, including 9 imported production lines. In addition, Evergreen boasts of complete testing devices and a strict quality and production management system. With rich technical and economic resources, the company has 15 years' experience in producing equipment. Its fixed assets are valued at RMB 1,100,000,000 with an annual output value of RMB 1,000,000,000. In 2006, its output value accounted for $x\%$ of Jiangxi Province's GNP, and its paid tax amounted to $y\%$ of the national annual tax revenue.

With an annual output of 1,000 sets, Evergreen has 5 categories and 60 varieties of oil-exploring products. Its products, designed and manufactured according to international standard (s), are in the leading position in China as best sellers and also exported to the Middle East, Ukraine, etc.. Having a complete range of specifications and a variety of products, its products are safe to operate and reliable in quality, emitting low noise and consuming less energy. The company attaches great importance to scientific and technical improvement, actively absorbs internationally advanced technology, and keeps developing and upgrading its products, so that they are well received by customers both at home and abroad.

Evergreen has been endorsed by the government as a foreign trade base for export, and certified as a Class A Enterprise of the State. In October 2005, it won the prize for achievement in science and technology from the Ministry of Science and Technology. Its products were also awarded many prizes in different fairs and obtained the export license issued by the Ministry of Science and Technology.

Evergreen adheres to the motto of "Quality First, Customers First", and sincerely wishes to strengthen its business relationship with counterparts both at home and abroad.

二、合作项目介绍

马口铁包装项目简介

在市场经济发展迅速的今天,人民的生活质量不断改善,人民的消费水平也不断提高。因此,啤酒行业近年来得到迅猛的发展,马口铁包装也随之蓬勃兴起。但十分遗憾的是,由于马口铁包装的相对滞后,抑制了啤酒行业的发展,致使不少啤酒厂家不得不用彩纸包装马口铁而出厂。例如,目前H有限公司用的马口铁全部要到珠江三角洲去印刷,往往要停工待料,生产能力受到很大制约。因此,目前发展马口铁印刷正是极好的时机,我们热切希望国内外客商和各界朋友同我们携手合作,共同从事马口铁包装事业,以满足市场的需要。

首先,伟明印刷厂是一间综合性的国有企业,已有40多年的历史。厂区面积8万平方米,厂房建筑面积6万平方米。近年来通过更新改造,引进国内外的先进设备,使企业比较好地适应市场经济的要求。目前该厂除了印刷书籍、画报外,还有相当余力可以从事马口铁包装。

其次,肇庆市地处西江,上游的广西等省的马口铁包装目前尚属空白。据统计,南宁和柳州两地就有十多家啤酒厂,他们所用的马口铁包装都必须到珠江三角洲等地去解决,肇庆市成为他们前往珠江三角洲的必经之地,正因为肇庆市是交通枢纽,因此,在伟明印刷厂建立马口铁包装生产线,既可以满足肇庆市本身马口铁包装市场的需要,又可以满足广西省对马口铁包装的需求。

如果我们从经济效益的角度来看,则更令人鼓舞。目前,马口铁售价为 x 元/张,现在光蓝带公司的年马口铁用量就有 y 只,预计2010年需求量超过 z 只,再加上广西省的年需求量,其经济效益是不言而喻的。

综上所述,目前正是发展马口铁包装的极好时机,我们希望国内外厂商及各界朋友前来伟明印刷厂合作办厂。

A Brief Introduction to Tinplate Packaging

With the rapid development of a market economy in China today, the quality of the people's lives has been considerably improved, and their consumption of beer has been increased accordingly. As a result, the production of tinplate packaging for beer has been developing at a fantastic speed recently. This has given rise to specialty printing and lacquering on tinplate. Unfortunately the slow development of tinplate packaging has checked the progress of the beer industry. When short of tinplate packaging, quite a number of beer factories have to produce canned beer with only colorful printing paper on tinplate. For instance, H Co., Ltd. has to ship their

tinplate to the delta of the Pearl River for printing and lacquering on sheets. Very often their production is held up for lack of these materials; as a result, their production capacity is limited to some degree. From this we can see that it is now high time to develop tinplate packaging. We sincerely hope that businesspersons and entrepreneurs both at home and abroad, and friends from all walks of life, will come to Zhaoqing to cooperate with us for investment.

Firstly, Weiming Printing factory is a comprehensive state-owned enterprise, with a long history of more than forty years. It covers an area of 80,000 square meters, with a building area of 60,000 square meters. In the past few years, it has been modernized; and a certain quantity of advanced equipment has been introduced from both at home and abroad. As a result, it is ready to serve the demand of the market economy. At present, apart from printing books, magazines and pictorials, it still has plenty of room for the development of tinplate packaging.

Secondly, Zhaoqing City is situated at the lower reaches of the Xijiang River. At present, there is no other tinplate packaging enterprise in the province of Guangxi, which is located on the upper reaches of Xijiang River. According to statistics, in Nanning and Liuzhou alone, there are more than 10 beer factories whose demand for printing and lacquering on sheets has to be supplied by tinplate packaging enterprises in the delta of the Pearl River. For them, Zhaoqing is the only access to the delta of the Pearl River, either by boat, truck or by train, as it is the hub of communication for them. Therefore, the establishment of tinplate packaging in Weiming Printing factory can both serve the Zhaoqing market demand in tinplate packaging and satisfy the demand of Guangxi.

Finally, the economic benefits are also very encouraging. At present, tinplate is sold at a price of x yuan per piece. Nowadays, only Pabst Co., Ltd. needs y pieces of tins yearly. It is estimated that over y pieces of tins will be needed annually in 2010. Taking those needs in Guangdong and Guangxi provinces into account, the economic profits are very obvious.

From all that has been mentioned above, it is really high time to develop tinplate packaging now. Thus, businesspersons and entrepreneurs from both at home and abroad, and friends are warmly welcomed to Weiming Printing factory for the investment and development of tinplate packaging.

三、合作目的

1. 在平等互利的基础上通过转让常青藤设备厂的产权和引进美国亚太公司的新技术合办一间新厂,以满足配套赣江工业集团扩产的需要和争取部分产品出口。

The purpose of cooperation, on the basis of mutual benefit and equality, is to transfer Evergreen Equipment Manufacturer's Property Ownership and bring new technology from American Asian-Pacific Co., Ltd. This, in effect, will cooperatively establish a new plant to meet the need of Ganjiang Industry Group's expanding production and new ventures for the export of the products.

2. 为了加强经济合作与技术交流,通过采取科学的管理方法以取得满意的经济效益,我们欲开办一家符合国际先进水平的企业来生产具有相当竞争力的产品,这些产品既能满足国内市场的需求,也能满足国际市场的需求。

With a desire to strengthen economic cooperation and technology exchange, we would like to build up an enterprise at advanced international levels to manufacture very competitive products that meet the needs of both domestic and international markets. By adopting scientific ways of management, we can achieve satisfactory economic results.

第二节 市场预测

一、市场调查准则

1. 收集政府核定的所有国内统计数据
 - 产品种类
 - 产量
 - 食品加工商、啤酒商等的目录
2. 原料供应地区信息
 - 了解他们用户的分布情况
 - 主要原料及其包装、商标等情况
3. 直接调查研究(说明产品种类)
4. 购销情况调查
 - 参观了解竞争对手的产品销售情况
 - 使用厂家的产品用途及对产品的要求
5. 参考资料

MARKET SURVEY GUIDELINES

1. GATHER All National Statistics Generated by Government
 - Product Categories
 - Production Output
 - Listings of Food Processors, Brewers, etc.
2. Supplier Information
 - Know their customer base
 - Know major raw materials, corrugated box, label, etc.
3. Direct Survey Study (Define Product Categories)
4. Point of Purchase/Sale Survey
 - Visits to stores and outlets to see all competitive products
 - Visits to users to determine requirements
5. Any Reference

二、市场调查报告

(一) 市场调查报告

致:王子总经理

自:ABC玻璃厂市场调查小组

关于:福建、湖南、江西三省市场调查报告

调查时间:2005年12月5日。

调查目的:了解三省啤酒瓶市场目前的供求状况及市场前景。

调查的主要部门及企业:三省的轻工业厅、食品工业公司、日用品工业公司、啤酒协会以及部分重点的玻璃厂。

接待部门及人员:三省轻工业厅的副厅长、办公室主任和副主任,受访公司的总经理、副总经理,协会会长

及厂长(经理)、副厂长。

调查的有关信息见附表。

说明:由于时间关系以及根据受访部门所介绍的情况,我们重点对用瓶量最大、市场前景最好的啤酒、玻璃行业作了详细调查,而对其他行业由于企业分散,路途远、规模小,因而只了解总体的情况,而未到企业做更具体的调查。

主要信息:

1. 三省啤酒瓶(640ml)市场潜力很大:

福建省 2005 年需要 640ml 瓶 M 只,其中新瓶为 N 只,而全省 640ml 瓶的总产量只有 Y 只,50% 靠外省补充。预计到 2010 年需 X 只,但到 2010 年全省玻璃啤酒瓶总产量只有 Z 只。

湖南省 2005 年全年供求总量基本平衡(加上旧瓶),但 2006 年起将供不应求,预计到 2010 年全省用瓶量为 W 只,但啤酒瓶的总产量只有 K 只。

江西省 2005 年用瓶量为新瓶 m 只,全年供求基本平衡,但 2006 年起将有缺口,到 2010 年总用瓶量为 x 只,但新瓶产量只有 y 只。

2. 三省的经济发展和消费水平差距较大,以啤酒为例,福建省只有 3535 万人口,但啤酒生产量和消费量都超过 x 万吨,价格都高出其他两省 8% 以上。而湖南和江西省总人口为 6595 和 4339 万人,啤酒的年消费量分别为 x 吨和 y 吨,价格也较低,高档啤酒消费量只占 15% 左右,而且全部为外省供应。

3. 三省啤酒行业目前回收旧瓶,重要因素有:玻璃瓶产量低、质量差(福建省××公司除外),啤酒档次低、售价低(福建省惠泉啤酒除外),旧瓶价格相对较低。

4. 三省政府都提倡逐步减少使用旧瓶,并提高啤酒质量档次,对玻璃瓶提高档次、扩大生产都已提上议事日程,但由于资金等因素未能实施。

5. 三省的啤酒厂都开始有中外合资企业,利用外资发展工业,如湖南两间啤酒厂与××集团,福建省与××集团,江西省与××集团等。

6. 三省的罐头瓶用量以福建省最大,但由于本省玻璃瓶质量档次低,因此出口用瓶目前全部靠进口,市场前景也较好。

7. 目标客户:

附表一:三省基本情况

项目	湖南省	福建省	江西省
位置	中国中南部、广东省北部	中国东南沿海、与台湾隔海相望	中国东南部、长江中下游南部
面积			
人口			
工农业状况	农业大省,工业以有色金属、机械、轻工为主	农林资源丰富,轻工业比较发达	农业大省,矿产资源及林产资源丰富,轻纺工业一般
一、啤酒工业			
企业数			
目前生产能力			

(续)

项目	湖南省	福建省	江西省
2005 年实际产量			
主要品牌			
2005 年消费总量			
2006 年计划产量			
2010 年规划生产能力			
目前包装及比例			
目前需求量			
二、罐头工业			
2005 年总产量			
2006 年计划总产量			
2010 年规划产量			
主要品种			
包装物			
产品销向			
三、饮料工业			
2005 年实际产量			
2006 年计划产量			
2010 年规划产量			
包装			
瓶子来源			
四、玻璃行业			
企业数			
2005 年总产量			
其中:啤酒瓶 其他瓶			
2006 年计划产量			
其中:啤酒瓶 其他瓶			
2010 年计划产量			
其中:啤酒瓶 其他瓶			
640ml 瓶出厂价 (含税)			

TO: General Manager Wang Zi

FR: ABC Glass Plant Market Survey Team

RE: SURVEY REPORT ABOUT MARKETS IN THREE PROVINCES (Fujian, Hunan, Jiangxi)

I . Date: December 5, 2005

II . Purpose: To find out the present supply & situation, and the market prospect of glass bottles in the three provinces.

III . Major Divisions and Enterprises under survey:

The Light Industrial Bureau (LIB), Food Industrial Company, Everyday-use Articles Industrial Company, Beer Association and part of the key breweries and glass plants.

IV . Host Department and Reception Personnel:

The Vice-Leader of the LIB, the Director and Vice-Director of Head-office, the General Manager, Deputy General Manager of the Company, and the President of the Association.

V . Information from the Market Survey (see Attached List)

VI . One main point:

—Due to the tight schedule and the introduction given by the visited department, we focused on the Beer & Glass Industry, which has the highest requirement and the best market prospects, in acquiring detailed knowledge. As for the other customers which are spread out in various locations and are small-scale, we could only get some general information.

VII . Main Information

1. The potential market of 640ml beer glass bottles in the three provinces is very big:

In Fujian Province, the demand for 640ml beer bottles in 2005 is M, among which one-way bottles are N, but the provincial total production volume of 640ml beer bottles is only Y, with 50% coming from other provinces. It is estimated that the requirement in 2010 will be X. However, the provincial total production volume in 2010 is only Z.

In Hunan Province, the demand & supply situation of 640ml bottles can be basically balanced in 2005 (including the second-hand bottles), but after 2006, demand will exceed supply. It is estimated that in the year 2010, the potential requirement will be W, but the total production volume is only K.

In Jiangxi Province, the requirement of one-way bottles in 2005 is M and second-hand bottles N, but the yearly demand & supply situation can be basically balanced,. However, from 2006, the demand will exceed supply. In 2010, the total requirement will be x, but the total production volume is only y.

2. The differences between Economic Development and Subsistence Level is big, e. g. in Fujian Province, the population is only 35.35 million, but the production volume and the consumption exceed x million tons, and the price of beer and beer bottles are 8% higher than the other two provinces. The populations of Hunan and Jiangxi are 65.95 million and 43.39 million, the annual consumption is x and y tons separately, and the price is low, the consumption of high-grade beer is only 15%, and this is supplied by other provinces.

3. A large proportion of bottles in the three provinces are second-hand. The main reasons for this are the low production volume of glass bottles, poor quality (except for Fujian Huiquan Beer Company Co., Ltd.), low-grade beer, low selling price (except for Huiquan), and the relatively lower price of the second-hand bottles.

4. The governments of the three provinces advocate the gradual reduction of the use of the second-hand bottles

and the improvement of the quality grade of beer, which have been included in the agenda. But this cannot be implemented due to the shortage of capital, etc.

5. Joint Venture Companies are initially being set up in the three provinces, using foreign investment to develop the Beer Industry. For example, in Hunan, two local breweries & × × Group; in Fujian, local breweries & × × Group; in Jiangxi, local breweries & × × Group.

6. Among the three provinces, the biggest consumption of canned bottles is in Fujian Province, but the exporting canned food industry can only rely on imported canned bottles due to the poor quality of local glass bottles, and the market prospect is good.

7. Target Customers:

Annex 1: General Situation of Hunan, Fujian, Jiangxi Provinces

Item	Hunan Province	Fujian Province	Jiangxi Province
Location	Central Southern China, North of Guangdong province	Eastern-Southern Coastland in China, facing Taiwan	Eastern-Southern China, South of middle & lower reaches of Yangtze River
Area			
Population			
Industrial & Agriculture Situation	Major Agriculture Province; Major Industry; nonferrous metal, machinery, light industry	Rich in Agriculture & Forestry, Resources, flourishing Light Industry	Major Agriculture Province, rich in Minerals & Forestry, Light & Textile Industry is moderately developed
Beer Industry			
No. of enterprises			
Present Production Capability			
Actual Production Volume in 2005			
Main Brands			
Total Consumption in 2005			
Planned Production Volume in 2006			
Planned Production Capacity in 2010			