

国际贸易类系列实验教程

# 国际贸易单证 实务实验教程学习指导

方少林 编著

INTERNATIONAL  
TRADE



中国金融出版社

国际贸易类系列实验教程

# 国际贸易单证实务 实验教程学习指导

方少林 编著

 中国金融出版社

策划编辑：王杰华  
责任编辑：孔德蕴  
责任校对：张志文  
责任印制：尹小平

#### 图书在版编目 (CIP) 数据

国际贸易单证实务实验教程学习指导 (Guoji Maoyi Danzheng Shiwu Shiyan Jiaocheng Xuexi Zhidao) / 方少林编著. —北京: 中国金融出版社, 2008. 11  
ISBN 978 - 7 - 5049 - 4801 - 4

I. 国… II. 方… III. 国际贸易—票据—高等学校—教学参考资料  
IV. F740.44

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 146622 号

出版  
发行

**中国金融出版社**

社址 北京市广安门外小红庙南里 3 号

市场开发部 (010)63272190, 66070804 (传真)

网上书店 <http://www.chinafph.com> (010)63286832, 63365686 (传真)

读者服务部 (010)66070833, 82672183

邮编 100055

经销 新华书店

印刷 保利达印务有限公司

尺寸 185 毫米 × 260 毫米

印张 10.25

字数 225 千

版次 2008 年 11 月第 1 版

印次 2008 年 11 月第 1 次印刷

印数 1—3070

定价 18.00 元

ISBN 978 - 7 - 5049 - 4801 - 4/F. 4361

如出现印装错误本社负责调换 联系电话 (010)63263947

# 前 言

本书是《国际贸易单证实务实验教程》（中国金融出版社，2007年12月第1版）一书实验素材的配套辅导材料。

本书力求将国际贸易单证实务的基础知识和单证业务操作训练融为一体，使读者在掌握基础知识、基本原理的基础上，提高业务操作基本水平和综合分析能力。本书的主要特点是：

1. 系统性强。本书的结构仍然按照原教程的结构来进行编写，紧紧围绕进出口业务流程，将看似分散的各个业务环节有机地联系在一起，具有很强的系统性、直观性和创新性。

2. 操作性强。书中的操作题约占全书的2/3，力求使学生在理论学习的基础上，最大限度地提高动手能力。为方便学生制单，在原来的教材上，每道操作题都留出空白的单据。

3. 内容新颖。本书以最新的国际贸易惯例进行解释，采用的单证材料和案例也是近几年外贸公司的实际业务资料，力求贴近实际。

4. 解答简明。

本书可作为高等学校国际贸易专业和其他相关财经类专业学生学习国际贸易实务的参考资料，教师可要求学生在原教材单据操作的基础上再核对参考答案，这样更有利于提高学生的制单能力。

由于本书主要是给学生提供单据练习的，根据授课内容，每种单据的操作都有其侧重点，故所提供的补充材料也各有侧重。尽管编者最大限度地追求理论与实际操作的统一，但由于编者水平及经验有限，本书在内容、编排和格式等方面难免有不足之处，敬请同行及广大读者批评指正。

广东金融学院

方少林

2008年9月8日

# 目 录

实验 1 进出口贸易前的准备 .....	1
实验 2 进出口交易磋商 .....	5
实验 3 国际贸易合同签订 .....	9
实验 4 出口合同的履行 .....	21
4.1 催证、审证和改证 .....	21
4.2 备货 .....	34
4.3 出口托运 .....	40
4.4 出口报验 .....	45
4.5 出口保险 .....	59
4.6 出口报关 .....	67
4.7 装船出运 .....	86
4.8 制单结汇 .....	92
4.9 出口收汇核销和出口退税 .....	123
实验 5 进口合同的履行 .....	126
5.1 签订进口合同并申请开证 .....	126
5.2 租船订舱并投保货运险 .....	128
5.3 赎单、审单、付款 .....	128
5.4 报关、验收和拨交货物 .....	140
5.5 进口索赔 .....	155

# 实验 1 进出口贸易前的准备

## 一、案例分析

(一) 据 1998 年美国《财富》杂志报道, 美国麦克时装连锁店的一件大衣在圣诞节前的标价是 116 美元, 圣诞节后的标价是 76 美元, 次年 2 月初为 26 美元, 3 月底只卖 10 美元。问题: 为什么美国市场上一件大衣的价格在三四个月的时间内从 116 美元跌到 10 美元?

### 【参考答案】

此现象的主要原因在于美国有较高的消费水平。一般规律是, 人们的消费水平越高, 其对时装的要求就越重视款式和时尚, 流行时可以千金一掷, 过时时又会不屑一顾, 且消费水平越高, 时装的流行期就越短。因此, 美国市场上才会出现一件大衣的价格在三四个月从 116 美元跌到 10 美元的现象。就销售者而言, 其整批盈利已在初期取得, 后来的减价属于清仓性质。

一国的消费水平是受一国的生产水平和收入水平制约的。目标市场的消费水平在国际市场营销学中属于营销环境的范畴, 是社会经济环境的一部分。

(二) 药物专业公司是 1955 年成立的一家美国公司。这家公司的与众不同之处在于它生产的两种专业产品——胎儿期和婴儿期的保健药物及老人用的药物, 分别在两个没有联系的市场上销售。公司发展很快, 目前其销售额已达 15 000 万美元。公司总裁贝克尔在一次董事会上提议把公司的产品销往国外。董事会对这一提议很感兴趣, 但董事们无人具备国际营销经验, 因此, 他们建议贝克尔对和美国文化较相近的西欧进行营销的可行性调查。贝克尔与公司营销副总裁进行了讨论。针对欧洲国家的情况, 列出他们认为有用的调查项目: 人均拥有医生比率、人均拥有病床率、人口总量、出生率、平均寿命(妇女)等。

问题: 1. 选择你认为最佳目标市场的 5 个国家, 并说明理由。

2. 你认为还应了解上述国家的哪些信息?

### 【参考答案】

1. 选择最佳的目标市场时, 可在西欧、北欧的高福利国家中进行选择。这些国家经济发展水平高, 社会保障较为全面, 因此, 人均消费药品的数量就多一些。同时, 也可选择人口规模较大的国家作为目标市场。但是, 不能选择出生率很高的不发达国家作为目标市场, 虽然这些国家对婴儿方面的药品需求量较大, 但它们的经济发展程度较低, 无力购买由美国生产的药品。因此, 在选择最佳目标市场时, 应该在人口数量、出

生率、平均寿命、经济发展程度，以及人均拥有医生比率、人均拥有病床率等指标中，进行综合平衡。可选择的目标市场国家有日本、德国、瑞典、英国和墨西哥等。以上这些国家人口较多，经济发展程度相对较高。墨西哥是新兴工业化国家，市场的潜力较大。作为发达国家的前4个国家，虽然出生率不高，但经济水平和人口平均寿命较高。墨西哥的出生率相对较高，药品管理方面的法规较为松散且毗邻美国，是一个较为理想的市场。

2. 该公司在选择目标市场时，还应收集有关法律、政府的限制性措施等方面的信息，以及有关产品、定价、分销和促销等方面的信息，以便更深入地了解目标市场，制订详细的营销计划。

(三) 20世纪70年代初期，日本汽车厂商开始瞄准美国市场。美国汽车市场非常庞大，日本营销人员对美国汽车市场进行了如下细分：首先，将美国汽车市场分成货车市场和客车市场两个子市场，日本企业根据自身情况，选择了客车市场作为目标市场；其次，又将客车市场分为大客车市场和小轿车市场两个子市场，日本企业选择了小轿车市场作为目标市场。

问题：1. 日本企业是否还会对小轿车市场继续细分？其最终目标市场是什么？

2. 日本企业选择最终目标市场的理由是什么？

#### 【参考答案】

1. 日本企业对小轿车市场又进行了进一步的细分：豪华轿车市场和廉价轿车市场。日本企业最后选择了廉价轿车市场为其最终的目标市场。

2. 日本企业选择上述最终目标市场的理由在于：

(1) 当时美国家庭数目越来越多，而家庭规模越来越小，这一社会结构的变化对汽车行业的影响表现在两个方面：一方面，家庭规模变小，对小型轿车的需求大增；另一方面，家庭规模变小，每个家庭的总收入也相应减少，对廉价汽车的需求也大增。

(2) 20世纪70年代初，由于“石油危机”导致世界油价飞涨，使得美国市场对节能型的小轿车需求激增。

(3) 美国汽车业的竞争出现白热化的局面，美国各大汽车公司仍在比豪华、比速度、比功率，却忽略了以小型、节油、廉价为主要特征的汽车市场。

(4) 日本汽车企业在生产低档小轿车方面拥有一定的经验和技術。

(四) 德国密勒啤酒在美国最初做广告时，曾以豪华场面衬托啤酒的高质量，外包装也用金纸。后来厂家在调查中发现，消费者对密勒啤酒的印象是较贵的女性饮料。而在美国较贵的女性饮料是没有多少销路的。厂家立即着手改进，一方面把金纸去掉；另一方面，在电视广告上也不再是一个漂亮小姐在豪华餐厅喝密勒啤酒了，而变成一些干完活的伐木工人在一起喝啤酒。一段时间后，厂家再次进行调查，发现密勒啤酒在消费者心目中变成大众化的男性饮料了。密勒啤酒在美国的销路也随之打开。

问题：该案例说明了什么问题？

**【参考答案】**

该案例说明，同样的密勒啤酒，较贵的女性饮料是一种定位，大众化的男性饮料也是一种定位。这表明，正确的产品定位是企业开拓和占领市场的有力手段。因此，企业有必要对产品进行适当的市场定位。

所谓市场定位，就是根据特定用户的特定需求，给自己产品规定一定的市场地位以满足特定用户的需求。所谓产品的市场定位就是指产品在用户心中的形象。这种形象的建立需要调动企业的整个营销组合。产品定位的正确与否对于企业有重大的影响。

**二、问答题（附加）**

（一）国际市场细分包括哪些层次？

**【参考答案】**

国际市场细分是市场细分概念在国际营销中的运用。国际市场细分具有两个层次的含义：第一，世界上有众多的国家，企业究竟应该进入哪个（或哪些）国家市场最有利？这就需要根据某种标准把整个市场分为若干个子市场，每个子市场具有基本相同的营销环境。企业可以选择某一个或几个国家作为目标市场，这种含义的国际市场细分称为“宏观细分”。第二，企业进入某一国外市场后，将发现该国的顾客需求也是千差万别的，企业不可能满足该国所有顾客的需求，而只能将其分为若干个子市场，满足一个或几个子市场的需求，这种含义上的国际市场细分称为“微观细分”。

（二）国际市场宏观细分过程可以分为几个步骤？

**【参考答案】**

国际市场宏观细分大体有以下几个主要步骤：

1. 确定划分国际市场的方法（即确定细分标准）；
2. 按照规定的分类标准，将所有具有共同特点的国家划分为一组，即构成一个子市场；
3. 了解满足每组需求对企业资源条件有哪些需求；
4. 根据本企业的特点，看看由本企业满足哪个或哪些子市场最适当、最具优势；
5. 从理论上分析，要满足目标市场的需求，企业应采取的措施；
6. 把这种理论上的策略和方法根据实际情况加以修正和调整。

（三）消费品市场的细分标准是什么？

**【参考答案】**

消费品市场的细分标准是：

1. 人口统计因素，如年龄、性别、家庭规模、职业、教育、种族、宗教等。
2. 社会经济因素，如社会阶层、家庭生命周期、收入等。
3. 地理因素，如南方、北方，城市、乡村，平原、山区，沿海、内地等。
4. 心理因素，如性别心态、生活方式、对产品和企业的态度等。



5. 行为因素，如追求的利益、对商标的偏好程度、购买频率、消费方式、对企业营销组合的敏感程度等。

(四) 企业新产品试销面临的主要问题有哪些？

**【参考答案】**

企业新产品试销面临的主要问题有：

1. 试销市场的数目。这主要取决于各市场的地区性差别的大小、可供选择的营销计划的多寡、企业对市场环境的了解程度、竞争者参与干扰试销工作可能性的大小以及试销费用等因素。
2. 试销市场的确定。任何一个市场都不可能完全是其他市场的缩影，因此，企业只能选择某些具有其他市场较多共性的特定地点。
3. 试销时间的长短。试销期限长短不等，如果产品的消费和再次购买的时间较长，试销期也应较长，从而可以收集有关的消费者评价及竞争者的反应；如果产品容易仿制且竞争者反应迅速，就应缩短试销期以防竞争者抢占市场。

## 实验2 进出口交易磋商

### 一、核算成本和利润

(一) 某合同规定出口商品数量1 000套,每套80美元CIF目的港,由卖方投保一切险,投保金额按发票金额加一成,查自装运港至目的港运费为800美元,一切险的保险费为0.5%。问:我方可净收入外汇多少美元?若出口总成本为人民币64万元,银行外汇买入价为8.20元兑换1美元,卖出价为8.30元兑换1美元,求:(1)出口盈亏率;(2)换汇成本。

#### 【参考答案】

出口净收入外汇即FOB总值,所以先求:

$$\begin{aligned}\text{CFR} &= \text{CIF} \times (1 - 110\% \times 0.5\%) \\ &= 80 \times (1 - 1.1 \times 0.5\%) \\ &= 79.56 \text{ (美元)}\end{aligned}$$

$$\text{CFR 总值} = 79.56 \times 1\,000 = 79\,560 \text{ (美元)}$$

$$\text{FOB 总值} = \text{CFR 总值} - \text{运费} = 79\,560 - 800 = 78\,760 \text{ (美元)}$$

应按买入价计算:

$$(1) \text{ 出口盈亏率} = (78\,760 \times 8.2 - 640\,000) \div 640\,000 = 0.91\%$$

$$(2) \text{ 换汇成本} = 640\,000 \div 78\,760 = 8.126 \text{ (元/美元)}$$

(二) 某商品纸箱装,每箱毛重30千克,体积 $0.05\text{m}^3$ ,原报价每箱30美元FOB上海,现客户要求改报CFRC2% $\times\times$ 港口,经查该商品计费标准为W/M,每吨运费为200美元,港口附加费10%。问:在不减少我方收汇额的条件下,我方应如何报价?

#### 【参考答案】

1. 先求出CFR净价:

(1) 比较体积和重量,从高计价,应按尺码吨计算。

因为:1公吨=1立方米;30千克=0.03公吨=0.03 $\text{m}^3 < 0.05\text{m}^3$

$$(2) \text{ 每箱运费 } F = 200 \times (1 + 10\%) \times 0.05 = 11 \text{ (美元)}$$

$$(3) \text{ CFR} = \text{FOB} + F = 30 + 11 = 41 \text{ (美元)}$$

2. 再由CFR净价计算CFRC2%价:

$$\text{CFRC2\%} = \text{CFR} / (1 - \text{佣金率}) = 41 \div (1 - 2\%) = 41.84 \text{ (美元)}$$

因此,在不减少我方收汇额的条件下,我方应报价CFRC2% $\times\times$ 港口41.84美元。

(三) 输出一批化学品去伊拉克的巴士拉 (Basrah), 重量为 13m/t, 总尺码为 12m<sup>3</sup>, 若该 FOB 总值为 CNY135 000, 现改报 CFR Basrah, 报价应是多少? 若改报 CFR Basrah 加 2% 佣金, 又应报价多少才可以收回 FOB 净值为 CNY135 000 的货款? 假设该批货物交中国远洋 COSCO 承运 (由广州港起运), 查 COSCO 中波斯湾航线表可知: 化学品属于 14 级货物, 计算标准为 M。而 14 级货物运往巴士拉的基本运价为 CNY109, 另 COSCO 收取 BAF (燃油附加费) 15%, 收取港口附加费 10%, 收取港口拥挤费 25%。

**【参考答案】**

依照公式

$$F = f Q (1 + S_1 + S_2 + S_3 + \dots + S_n)$$

该批化学品运往巴士拉的总运费为:

$$F = 109 \times 12 \times (1 + 15\% + 10\% + 25\%) = \text{CNY } 1\,962$$

因  $\text{CFR} = \text{FOB} + F$

则应报的 CFR Basrah 为:  $135\,000 + 1\,962 = \text{CNY } 136\,962$

若报 CFR Basrah 加 2% 佣金, 则按照:  $\text{含佣价} = \text{净价} \div (1 - \text{佣金率})$

$$\text{CFR Basrah C2\%} = 136\,962 \div (1 - 2\%) = \text{CNY } 139\,757.14$$

所以: 改报 CFR Basrah 为人民币 136 962 元;

而改报 CFR Basrah C2% 则为人民币 139 757.14 元。

## 二、操作题

根据下列我方轻工工业品进出口公司 1997 年与约旦阿萨德贸易公司洽谈蜜蜂牌缝纫机 T5—3 型的往来电报, 判断哪些是询盘、发盘、还盘或接受, 并拟订销售确认书。

- (1) 5 月 2 日来电: “有兴趣蜜蜂牌缝纫机 T5—3 型 3 000 架请报即装价。”
- (2) 5 月 4 日去电: “蜜蜂牌缝纫机 T5—3 型 3 000 架木箱装每架 54 美元 CIFC2% 亚喀巴 6 月 30 日前装即期信用证限 5 月 7 日复到此地。”
- (3) 5 月 6 日来电: “你 4 日电歉难接受竞争者类似规格报 47 美元请速复。”
- (4) 5 月 7 日去电: “我 4 日电重新发盘限 10 日我方时间复到。”
- (5) 5 月 9 日来电: “你 7 日电接受如 47 美元 CIFC3 D/P 即期请确认。”
- (6) 5 月 10 日去电: “你 9 日电最低 52 美元即期信用证限 12 日复到。”
- (7) 5 月 11 日来电: “你 10 日电接受再订购 300 架同样条件即复。”
- (8) 5 月 12 日去电: “你 11 日电确认请速开证。”
- (9) 5 月 14 日来电: “你 12 日电信用证由约旦邮政信箱第 123 号阿萨德公司开立。”

**【参考答案】**

- (1) 询盘; (2) 发盘; (3) 还盘 (新的发盘); (4) 还盘 (新的发盘);
- (5) 还盘 (新的发盘); (6) 还盘 (新的发盘); (7) 还盘 (数量上的修改);

(8) 接受; (9) 接受。

拟订销售确认书:

广东省轻工家电进出口公司  
GUANGDONG LIGHT ELECTRICAL APPLIANCES COMPANY LIMITED

中国广州德政南路52号  
52, DEZHENG ROAD SOUTH GUANGZHOU, CHINA  
Telephone: 86-20-50480555 Fax: 86-20-50480164

致: TO:

售货确认书

SALES CONFIRMATION

ASADE TRADING CORP.  
P. O. BOX 123  
JORDAN

合同编号No. : xxxxx  
签订日期Date: May. 12<sup>th</sup>, 1997

经双方同意按照下述条款签订本合同:

The Buyer and Seller Have agreed to conclude the following transactions according to the terms and Conditions stipulated below:

1. 货号 Art.No.	2. 货物名称及规格 Commodity & Specification	3. 数量 Quantity	4. 单价 Unit Price	5. 总额 Total Value
T5-3	BEE SEWING MACHINE	3 300 SETS	USD52.00 CIFC2%	USD171 600
			TOTAL:	USD171 600

6. 原产国(地): COUNTRY OF ORIGIN: MADE IN CHINA.

7. 包装: PACKING: IN WOOD CARTON.

8. 保险: INSURANCE: TO BE COVERED BY THE SELLER FOR 110% OF INVOICE VALUE AGAINST ALL RISKS AND WAR RISK AS PER THE OCEAN MARINE CARGO CLAUSE OF PICC DATED JAN. 1ST, 1981.

9. 付款条件: THE BUYER SHALL OPEN THROUGH A BANK ACCEPTABLE BY THE SELLER AN IRREVOCABLE OF SHIPMENT VALID FOR CABLE AT SIGHT LETTER OF CREDIT TO REACH THE SELLER 30 DAYS BEFORE THE MONTH OF SHIPMENT VALID FOR NEGOTIATION IN CHINA UNTIL THE 15TH DAY AFTER THE DATE OF SHIPMENT.

10. 装运期: TIME OF SHIPMENT: BEFORE THE DATE OF JUNE 30TH, 1997.

11. 装运口岸: PORT OF SHIPMENT: GUANGZHOU.

12. 到货口岸: PORT OF DESTINATION: AQABA.

买方:  
The Buyer

卖方: 广东省轻工家电进出口公司  
The Seller GUANGDONG LIGHT ELECTRICAL  
APPLIANCES COMPANY LIMITED

### 三、案例分析

(一) 我A公司向B公司发盘, 限6月10日前复到有效。B公司于6月8日来电要求降价, A公司于9日与另一公司成交, B公司于9日又来电表示撤销其8日还盘, 全部接受A公司发盘, A公司以货已售出为由拒绝对方来电, B公司声称其接受系在我方

发盘有效期内作出的，要求 A 公司履行合同。问：A、B 公司间是否存在合同关系？

**【参考答案】**

否。

因 B 公司 8 日还盘，A 公司的发盘已失效，B 公司虽 9 日撤销还盘，并不能使 A 公司原发盘重新生效，因此，B 公司 9 日所表示的接受无效，合同并未成立。

(二) 某外贸土特产品进出口公司，拟向某外商出口一批土特产品，双方就出口商品品名、规格、质量、价格、包装、交货日期、付款方式等交易条件通过电报往来进行磋商。3 月份基本达成协议，唯有价格一项，中方坚持单价不得低于每公吨 1 500 元人民币，并要求外商在“两个月内答复”。下半年，国际市场该土特产品的价格猛涨，外商才复电可按中方 1 500 元/公吨的价格成交。此时，中方发现国内货源已紧缺，无法供货，故未予理睬，外商于数日后未接到中方答复，便指责中方违约，并要求中方承担违约责任。问：中方是否要承担违约责任？为什么？

**【参考答案】**

该案例的核心是合同是否成立，因为如果合同成立，卖方就应履行合同，不交货就要承担违约责任；如果合同不成立，则不承担责任。根据案情分析，外商没有在中方规定的时间“两个月内答复”，因此，中方可不受原发盘的约束，合同未成立。

## 实验3 国际贸易合同签订

### 操作题

(一) 以下是我国某公司对日本大阪 (Osaka) ABC 公司出口饲料蚕豆合同中的主要交易条件, 合同中存在错漏, 请予改正, 并用英文写出正确、完整的合同条款。

品名及规格:            饲料蚕豆 (Feeding Broad Beans), 良好平均品质  
 水分:                    Moisture 15%  
 杂质:                    Admixture 2%

数量:                    60 000 吨  
 包装:                    袋装  
 价格:                    每吨 200 元 CIF 班轮条件上海包括佣金  
 交货:                    2001 年 10 月 30 日装 30 000 吨  
                               2001 年 11 月 30 日装 30 000 吨  
 保险:                    由卖方投保一切险、偷窃提货不着险、钩损险、战争险  
 支付:                    信用证支付

#### 【参考答案】

分析: 该合同条款错漏较多, 首先要从合同的内容角度分析存在的错误, 将错误找出以后, 逐一将其改正。改正后根据英文合同的要求将其撰写成英文合同条款。具体如下:

COMMODITY & SPECIFICATION	Feeding Broad Beans, F. A. Q. Moisture ( <u>max</u> ) 15% Admixture ( <u>max</u> ) 2%
QUANTITY	60 000 <u>metric tons</u>
PACKING	Packed in <u>gunny bags of 100kgs Each gross for net</u>
UNIT PRICE	JPY 200 PER M/T <u>CIFC2%</u> <u>Liner Terms Osaka</u>
SHIPMENT	Shipment <u>on or before Oct. 30, 2001 30 000M/T;</u> Shipment <u>on or before Nov. 30, 2001 30 000M/T;</u> <u>form Shanghai to Osaka</u>
INSURANCE	To be covered by the seller for <u>110% of total invoice value</u> against All Risks including War Risks as per and <u>subject to</u> <u>the relevant ocean cargo clauses of the People's Insurance</u> <u>Company of China dated Jan. 19<sup>th</sup>, 1981</u>
PAYMENT	<u>The Buyer shall open through a bank acceptance to the Seller</u> <u>an irrevocable sight letter of credit to reach the seller 30 days</u> <u>before the month of shipment valid for negotiation in China</u> <u>until the 15<sup>th</sup> day after the date of shipment</u>

(二) 2001年10月上海新发展进出口贸易实业公司收到新加坡海外贸易有限公司(OVERSEAS TRADING CORPORATION, SINGAPORE)电洽购买美加净牙膏, 货号为NW101 (MAXAM TOOTH PASTE, ART. No. NW101), 其往来电文如下, 请根据双方磋商结果签订售货确认书一份。

Oct. 9<sup>th</sup>

Incoming

MAXAM TOOTH PASTE, ART. No. NW101 PLEASE CABLE PRESENT PRICE AND AVAILABLE QUANTITY FOR DEC.

Oct. 10<sup>th</sup>

Outgoing

YOUR NINTH MAXAM TOOTH PASTE ART. No. NW101 IN CARTONS OF SIX DOZENS EACH REFERENCE PRICE HK DOLLARS 120 PER DOZ CIFC5% SINGAPORE SHIPMENT DEC.

Oct. 11<sup>th</sup>

Incoming

YOUR TENTH INTERESTED 10 000 CARTONS PLEASE OFFER FIRM.

Oct. 12<sup>th</sup>

Outgoing

YOURS ELEVENTH OFFER SUBJECT REPLY HERE THIRTEENTH 10 000 CARTONS HKD 120 PER DOZ CIFC5% SINGAPORE PAYMENT BY IRREVOCABLE SIGHT L/C SHIPMENT WITHIN 30 DAYS AFTER RECEIPT L/C.

Oct. 13<sup>th</sup>

Incoming

YOURS TWELFTH HKD 115 PER DOZ INSURANCE 110 PERCENT INVOICE VALUE AGAINST ALL RISKS AND WAR RISKS PAYMENT BY L/C AT 30 DAYS SIGHT PLEASE CABLE REPLY IMMEDIATELY.

Oct. 14<sup>th</sup>

Outgoing

YOURS THIRTEENTH HKD 118 PAYMENT AS USUAL SIGHT CREDIT REPLY HERE FIFTEENTH.

Oct. 15<sup>th</sup>

Incoming

YOURS FOURTEENTH L/C OPENING PLEASE CABLE CONTRACT NUMBER.

Oct. 16<sup>th</sup>

Outgoing

YOURS FIFTEENTH S/C NUMBER 01XDTTD - 14778.

上海新发展进出口贸易实业公司  
Shanghai Xin Development Imp. & Exp. Enterprises Co., Ltd.

中国上海外高桥保税区台中南路2号  
2, Tai Zhong South Road WaiGaoQiao Free Trade Zone, Shanghai, PRC  
Telephone: 86-21-50480555 Fax: 86-21-50480164

致：TO: 售货确认书

SALES CONFIRMATION

OVERSEA TRADING CORP.  
P. O. BOX 1563  
SINGAPORE ELOPMENT

合同编号No. : 01XDTTD-14778  
签订日期Date: Oct. 16<sup>th</sup>, 2001

经双方同意按照下述条款签订本合同：

The Buyer and Seller have agreed to conclude the following transactions according to the terms and conditions stipulated below:

1. 货物名称及规格 Commodity & Specification	2. 数量 Quantity	3. 单价 Unit Price	4. 总额 Total Value
MAXAM TOOTH PASTE ART. No. NW101	60 000 DOZENS (10 000 CARTONS)	HKD118.00 CIFC5%	HKD 7 080 000
合计 TOTAL			HKD 7 080 000

5. 原产国(地): COUNTRY OF ORIGIN: MADE IN CHINA.

6. 包装: PACKING: IN CARTON.

7. 保险: INSURANCE: TO BE COVERED BY THE SELLER FOR 110% OF INVOICE VALUE AGAINST ALL RISKS AND WAR RISK AS PER THE OCEAN MARINE CARGO CLAUSE OF PICC DATED JAN. 1ST, 1981.

8. 付款条件: THE BUYER SHALL OPEN THROUGH A BANK ACCEPTABLE BY THE SELLER AN IRREVOCABLE OF SHIPMENT VALID FOR CABLE AT A SIGHT LETTER OF CREDIT TO REACH THE SELLER 30 DAYS BEFORE THE MONTH OF SHIPMENT VALID FOR NEGOTIATION IN CHINA UNTIL THE 15TH DAY AFTER THE DATE OF SHIPMENT.

9. 装运期: TIME OF SHIPMENT: DURING DEC.

10. 装运口岸: PORT OF SHIPMENT: SHANGHAI.

11. 到货口岸: PORT OF DESTINATION: SINGAPORE.

买方:  
The Buyer

卖方: 上海新发展进出口贸易实业公司  
The Seller Shanghai Xin Development  
Imp. & Exp. Enterprises Co., Ltd.



(三) 卖方 SINOCHEM GUANGDONG IMPORT AND EXPORT CORPORATION, 58, ZHAN QIAN ROAD, GUANGZHOU, CHINA 与买方 METCH THAI ELECTRICAL APPLIANCES COMPANY, 45-7 MAITRICHITR RD., BANGKOK, THAILAND 经过多次洽商, 于 2003 年 4 月 22 日达成一笔交易, 内容主要有: 空调机 (AIR CONDITIONER KFR25 - GW) 每台 180.00 美元 CIF BANGKOK, 以及不可撤销保兑信用证付款, 数量为 200 台, 允许有 5% 的溢短装, 纸装箱, 信用证须于 5 月 15 日前开到中国, 证开到后 30 天出运, 不允许分批装运, 投保水渍险。根据上面内容, 卖方已草拟好下面的售货合同, 请审核并修改合同。

## 售 货 合 同 SALES CONTRACT

卖方: SINOCHEM GUANGDONG IMPORT AND EXPORT  
Sellers: CORPORATION

地址:  
Address: 58, ZHAN QIAN ROAD, GUANGZHOU, CHINA

Buyers: METCH THAI ELECTRICAL APPLIANCES COMPANY  
Address: 45-7 MAITRICHITR RD., BANGKOK, THAILAND

Contract No.1: 98SGQ468001  
Date: Apr. 22, 2003  
Signed at: GUANGZHOU  
Telex: 0835  
Fax: 83556688

Telex: \_\_\_\_\_  
Fax: \_\_\_\_\_

This Sales Contract is made by and between the Sellers and the Buyers, whereby the sellers agree to sell, and the buyers agree to buy the under-mentioned goods according to the terms and conditions stipulated below:

(1) 货号、品名及规格 Name of Commodity and Specification	(2) 数量 Quantity	(3) 单位 Unit	(4) 单价 Unit Price	(5) 金额 Total Amount
AIR CONDITIONER KFR25-GW 5% more or less both in amount and quantity allowed	200	PC	USD180.00	USD36 000.00
Total Amount				USD36 000.00

(6) Packing: CARTON

(7) Delivery from GUANGZHOU to HELSINKI

(8) Shipping Marks: N/M

(9) Time of Shipment: Within 30 days after receipt of L/C, allowing transshipment and partial shipment.

(10) Terms of Payment: By 100% Transferable Irrevocable Letter of Credit in favor of the Sellers to be available by sight draft to be opened and to reach China before MAY 1, 2003 and to remain valid for negotiation in China until the 15th days after the foresaid Time of Shipment.

L/C must mention this contract number L/C advised by BANK OF CHINA GUANGZHOU BRANCH.

TLX:444U4K GZBC. CN. ALL banking Charges outside China (the mainland of China) are for account of the Drawee.

(11) Insurance: To be effected by Sellers for 110% of full invoice value covering F.P.A. up to BANGKOK to be effected by the Buyers.

(12) Arbitration: All disputes arising from the execution of or in connection with this contract shall be settled amicable by negotiation. In case of settlement can be reached through negotiation the case shall then be submitted to China International Economic & Trade Arbitration Commission. In Shenzhen (or in Beijing) for arbitration in act with its sure of procedures. The arbitral award is final and binding upon both parties for setting the Dispute. The fee, for arbitration shall be borne by the losing party unless otherwise awarded.

The Seller 张三

The Buyer \_\_\_\_\_