

UNIT 4: OFFERS AND COVER LETTERS OF OFFERS**Practice 1: Translate into English.**

1. Chúng tôi đã nhận được và xin rất cảm ơn thư của các ngài đề ngày 1/12 hỏi mua apatit Lào Cai (xi măng Hoàng Thạch, dụng cụ nhà bếp, ghế mây, thảm len các loại).
2. Trả lời thư hỏi mua lạc hộp, dưa hộp và dưa chuột của các ngài đề ngày 20/10 chúng tôi rất vui mừng chào bán ba mặt hàng này với những điều kiện hết sức có lợi.
3. Chúng tôi rất vui mừng nhận được thư của các ngài đề ngày 14/11 hỏi mua dầu hôi và dầu tùng, và theo yêu cầu chúng tôi đã gửi mẫu qua bưu điện.
4. Chúng tôi xin cảm ơn thư của các ngài đề ngày 8/10 hỏi mua vaseline và rất vui mừng chào bán cố định cho các ngài 1000 tấn, giá mỗi tấn CIF tại Luân Đôn là 815 USD chấp nhận trong vòng mười ngày.
5. Chúng tôi muốn mua 10 máy bơm loại X30 và 10 máy bơm loại K25, và muốn biết với số lượng này các ngài có cho chúng tôi được hưởng chiết khấu 5% không?
6. Rất tiếc chúng tôi không thể chiết khấu cho những đơn hàng mà số lượng mua nhỏ như thế. Nếu ngài vui lòng mua tổng số là 30 máy, chúng tôi là sẽ sẵn sàng chiết khấu cho các ngài 2,5%.
7. Chúng tôi muốn các ngài giao hàng cho chúng tôi càng sớm càng tốt và không được chậm quá 1/12.
8. Chúng tôi sẽ cố gắng hết sức để giao hàng cho các ngài vào trung tuần tháng 11 hoặc chậm nhất là vào cuối tháng ấy.
9. Về điều kiện thanh toán, chúng tôi đề nghị tiến hành bằng tín dụng thư không thể huỷ ngang.
10. Thanh toán bằng thư tín dụng mở qua Ngân hàng Thương mại Tokyo chậm nhất là 15 ngày trước chuyển hàng, có giá trị trong vòng 30 ngày, vào tài khoản của Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam cho chúng tôi được hưởng toàn bộ giá trị lô hàng được giao.
11. Chúng tôi sẽ đánh giá cao nếu các ngài giao ngay ½ số lượng chúng tôi đặt mua và số còn lại sẽ giao tiếp sau đó hai tuần.