



国家示范性高等职业教育规划教材

WAIMAO DANZHENG SHANZHI RENWUSHU

外贸单证缮制任务书

Waimao Danzheng Shanzhi Renwushu

主编 韩宇红 李志勇

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

外贸单证缮制任务书

主 编 韩宇红 李志勇

副主编 王亚均 陈 洁

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

内容简介

本书力求打破以往学科体系的课程结构,以职业能力培养为重点,按基于工作过程、工学结合、理论与实践一体化、行动导向的理念,根据行业企业发展需要和完成职业岗位实际工作任务所需要的知识、能力、素质要求排序学习内容,设计了能让学生充分体验完整工作过程的学习情境。

全书贯穿着学生为主,教师为辅的“做中学”的教育思想,凸显高等职业教育特色。本书的内容由具有行业企业工作背景,且具有丰富的理论和教学经验的人员共同编写,使其既适合地方经济建设,又能反映该专业特色。

本任务书可供高职高专院校的“国际贸易”“国际商务”“商务英语”等专业的学生使用,也可为致力于以学生为主体,采用引导式教学的相关课程的双师型教师作为教学的参考用书。

版权专有 侵权必究

图书在版编目(CIP)数据

外贸单证缮制任务书 / 韩宇红,李志勇主编. —北京:北京理工大学出版社, 2011. 1

ISBN 978-7-5640-4180-9

I. ①外… II. ①韩… ②李… III. ①进出口贸易—原始凭证—高等学校:技术学校—教材 IV. ①F740.44

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 005390 号

出版发行 / 北京理工大学出版社

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) 68944990(批销中心) 68911084(读者服务部)

网 址 / <http://www.bitpress.com.cn>

经 销 / 全国各地新华书店

印 刷 / 北京楠萍印刷有限公司

开 本 / 710 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张 / 11

字 数 / 184 千字

版 次 / 2011 年 1 月第 1 版 2011 年 1 月第 1 次印刷

印 数 / 1 ~ 4000 册

定 价 / 20.00 元

责任校对 / 陈玉梅

责任印制 / 边心超

图书出现印装质量问题,本社负责调换

前 言

外贸行业呈现出的持续稳定增长态势，推动了社会对该领域实用型、技能型人才的需求。我国外贸行业的发展对人才的要求有了全面提升。外贸人才不仅要掌握最新的专业知识，而且要有一定年限的实务操作经验，同时必须持有国家颁发的资格证书，懂得国内外贸易法规和操作惯例，从业经验丰富是获得高薪的关键，外贸单证操作技能是每个国际贸易业务工作者必须具备的基本功。

“外贸单证缮制”是学习领域课程开发中，通过外贸企业专家访谈会对整个外贸行业进行职业分析所归纳出的典型工作任务之一，是国际贸易专业的专业核心课程。通过本课程的学习，学生能够具备从事中小型外贸企业的单证管理等工作，具备：借助外贸合同、信用证条款和《UCP600》《跟单信用证统一惯例》的各种相关标准等资料，进行外贸合同缮制；信用证申请、审核、修改；结汇单据缮制；单据审核、单证归档操作等任务的综合职业能力。

这本《外贸单证缮制任务书》力求打破以往学科体系的课程结构，以职业能力培养为重点，按基于工作过程、工学结合、理论与实践一体化、行动导向的理念，根据行业企业发展需要和完成职业岗位实际工作任务所需要的知识、能力、素质要求排序学习内容，设计了能让学生充分体验完整工作过程的学习情境。全书贯穿着学生为主、教师为辅的“做中学”教育思想，凸显高等职业教育特色。

本书可供高职高专院校的“国际贸易”“国际商务”“商务英语”等专业的学生使用，也可为致力于以学生为主体，采用引导式教学的相关课程的双师型教师作为教学的参考用书。

本书的内容由具有行业企业工作背景，且具有丰富的理论和教学经验的人员共同编写，既适合地方经济建设，又能反映该专业特色。全书分为五大学习任务，由漳州职业技术学院韩宇红、李志勇、王亚均和陈洁共同编写，韩宇红、李志勇负责全书整体框架与编写风格的设计和对全书的统稿。书中的引导问题及相关资料由漳州海博工贸有限公司黄渊斌、漳州国际经济技术合作有限公司进口部苏迎悦等协助提供。本书在编写前进行了广泛的企业调研和深度的课程开发，对完成典型工作任务的确定和职业行动领域的归纳奠定了坚实的基础。

由于编者水平和经验有限，书中难免有各种疏漏，欢迎读者批评指正。

编 者

致 同 学

亲爱的同学：

你好！

欢迎你走进外贸单证缮制课程的学习！

2009 年中国成为世界第一出口大国，目前外贸行业正呈现出持续稳定增长的态势，推动了社会对该领域实用型、技能型人才的需求。作为外贸行业未来的单证缮制能手，你将如何做好准备，迎接人生的挑战？我们希望这本《外贸单证缮制任务书》能为你的职业成长提供帮助，为你职业生涯的发展打下坚实的基础，引领你一步一步实现自己的职业目标。

《外贸单证缮制任务书》不同于以往使用的教材，它能按照人的认知规律，帮助你以科学的思维方法去完成一个个学习任务；按照职业成长的规律，帮你从一个初学者快速成长为具有综合职业能力的单证缮制能手！

为了让你学有所成，希望你能了解并做到以下几点。

(1) 目标明确。学习完本课程后，你应当能够从事中小型外贸企业的单证缮制工作，包括：借助外贸合同、信用证条款和《UCP600》的各种相关标准等资料，进行外贸合同缮制；信用证申请、审核、修改；结汇单据缮制；单据审核、单证归档等操作。

(2) 学习主动。你是学习的主体，职业的成长及未来的发展都掌握在你的手中，当然，老师会帮助和教你如何通过多种渠道查找所需资料，给予你独立进行计划、组织、安排自己学习行为的机会，让你有更多与同学进行充分交流与合作的机会和参与自己学习过程评价的机会，并关注你对评价的认同。

(3) 用好任务书。每个学习任务都有若干学习目标，你要充分利用这些目标去安排自己的学习，并评价自己的学习效果；每个学习目标配套若干个引导问题，有相对固定的学习结构，你要学会在引导问题的帮助下，尽量独立地去学习并完成每个学习任务，掌握工作过程；你也应当积极参与小组的各项团队活动，和组员一起解决攻克各种学习工作中的难题，大胆展示自己；学会客观地进行自评与互评，并及时进行总结和反馈；自觉遵守外贸活动的有关法律法规要求，在完成工作任务的反复实践中建构自己的知识体系，获得完整的思维能力训练，掌握指导行动的思维方法。

预祝你学业取得成功，早日成为外贸行业的制单能手。

编 者

目 录

外贸单证缮制学习领域描述	1
学习任务一 外贸合同缮制	4
学习任务二 信用证的申请、审核、修改	30
任务1 开立信用证	30
任务2 审核信用证	39
任务3 修改信用证	63
学习任务三 结汇单据的缮制	70
学习任务四 审核单据	125
学习任务五 交单收汇与单证归档操作	151
参考文献	164



外贸单证缮制学习领域描述

学习领域	外贸单证缮制	时间安排	72 学时
典型工作任务描述			
<p>根据进出口企业的外贸部门提供的合同或信用证，外贸单证员在单证员岗位上，在规定的时间内，以经济的方式按照专业要求，协助外销员、跟单员完成外贸合同的缮制，信用证的申请、审核、修改，结汇单据的制作与审核，交单收汇以及单证归档等工作。外贸单证员以小组合作或独立工作的形式，使用专用工具、设备和业务操作资料等，按照技术规范对外贸单证进行制作和管理。记录已完成的工作，自觉保持安全作业，遵守“5S”的工作要求</p>			
学习目标			
<p>根据外贸单证缮制的实际条件，结合《UCP600》的相关标准，拟定外贸单证缮制的工作方案并实施。</p> <p>学生在教师的指导下或借助外贸合同、信用证条款和《UCP600》的各种相关标准等资料，进行外贸合同缮制；信用证申、请审核、修改；缮制结汇单据；单据审核；单证归档等操作，并对实施结果进行总结和反馈。</p> <p>学习完本课程后，学生应当能够从事中小型以上外贸企业的单证操作工作，包括：外贸合同缮制；信用证申请、审核、修改；结汇单据缮制、审核；办理出口核销、退税和单证归档等操作。</p> <p>通过在外贸单证实训室的仿真操作和外贸企业的全真操作，使国际贸易相关专业的学生熟练掌握不同结算方式下外贸单证的制作、办理和审核等操作能力，培养学生一丝不苟的工作作风和善于沟通、团队合作的工作品质，为今后从事外贸单证岗位工作和其他外贸岗位工作奠定扎实基础</p>			
工作与学习内容			
工作对象： <ol style="list-style-type: none"> (1) 需完成的外贸单证。 (2) 需沟通的单证部经理、单证员、业务员、银行和单证相关部门。 (3) 收集相关的标准。 (4) 符合相关标准与合同要求的单证缮制。 (5) 单据审核、单证归档。 工具： <ol style="list-style-type: none"> (1) 《联合国国际买卖合同公约》。 (2) 《UCP600》。 (3) 《中华人民共和国票据法》 	工作方法： <ol style="list-style-type: none"> (1) 理解外贸单证缮制始终要围绕实现顺利结汇进行设计。 (2) 缮制外贸单证各环节平衡衔接方案。 (3) 缮制外贸单证各环节监控。 (4) 单据审核要求。 (5) 办理出口核销、退税流程。 (6) 单证归档操作流程 	工作要求： <ol style="list-style-type: none"> (1) 符合客户及企业实际要求以及外贸合同文件。 (2) 确保结汇单据缮制的标准文件。 (3) 规范单据缮制程序文件。 (4) 各小组间经常进行互评，相互交流，共同提高。 (5) 依据外贸合同、信用证条款和《UCP600》要求的宗旨来制订单据缮制的计划 	



工作与学习内容		
<p>(4) 《2000 通则》。</p> <p>(5) 《URC522》。</p> <p>(6) 《出口收汇核销管理办法实施细则》。</p> <p>(7) 《出口收汇核销管理操作规程》。</p> <p>(8) 外贸合同。</p> <p>(9) 信用证发票。</p> <p>(10) 包装单据。</p> <p>(11) 检验证书。</p> <p>(12) 原产地证书。</p> <p>(13) 运输单据。</p> <p>(14) 保险单据。</p> <p>(15) 汇票。</p> <p>(16) 出口收汇核销单。</p> <p>(17) 报关单</p>	<p>劳动组织:</p> <p>(1) 成立模拟单证缮制小组, 每组 4~6 人。</p> <p>(2) 小组内成员轮换充当不同角色, 协作完成外贸单证缮制各环节的工作。</p> <p>(3) 外贸单证缮制完成后进行自评并总结。</p> <p>(4) 《UCP600》对制单活动要求的内容贯穿其中</p>	<p>(6) 根据外贸合同、信用证条款和《UCP600》审核常用外贸单证。</p> <p>(7) 能及时进行单据审核、单证归档操作。</p> <p>(8) 遵守企业的相关规章制度。</p> <p>(9) 对已完成的工作按时做好记录存档, 并进行总结及反馈</p>
教学建议与说明		
<p>学习组织形式与方法:</p> <p>课业中的理论知识点采用学生自学和课堂教学相结合的方式; 多数任务或项目的计划、实施、总结、反馈过程采用小组成员分工配合的学习方式, 小组成员的角色定期轮换, 小组负责人的职责类似单证部经理的职责, 负责组内成员的分工、工作协调等工作。实训场地整体布局按外贸公司单证部设计, 让学生在真实的氛围中完成外贸单证缮制任务</p>		
<p>教学组织与教学方法:</p> <p>本任务书适合采用以下教学方式。</p> <p>(1) 任务驱动教学法: 让学生在完成任务的过程中吸收消化并形成技能。</p> <p>(2) 示范教学法: 使进出口单证的基础知识由抽象转化为直观, 使学生更容易理解和掌握。</p> <p>(3) 模拟教学法: 学生在学中练, 练中学, 使专业技能呈螺旋式上升, 不断提升自己的岗位职业技能。</p> <p>(4) 模块训练法: 将整个进出口环节中所涉及的单证, 分解成若干个实训模块, 让学生逐一掌握每种技能, 便于学生消化吸收。</p> <p>(5) 单证案例评析法: 将每种单据容易出现的不符点结合相关单证案例让学生进行分析, 目的是减少单据的差错率, 保证安全收汇。</p> <p>在整个教学过程中融“教、学、做”为一体, 充分体现工学结合, 具体体现在以下几点上。</p> <p>(1) 教学内容企业化——外贸企业单证工作实际需要什么就教什么。</p> <p>(2) 教学模式任务化——外贸企业单证工作实际怎么做就怎么教。</p> <p>(3) 考核标准职业化——外贸企业怎么考核单证员就怎么考核</p>		
<p>学业考核与评价:</p> <p>考核方式以过程为主, 评价可以在任务完成过程的每个步骤中同步跟进, 评价方式由学生自评、互评和教师评 3 部分组成</p>		



续

学习资源与教学环境： 推荐各类参考资料、信息收集渠道、案例录像、多媒体教学和教学图片库等多种资源；提供真实的生产实训场所、企业生产实践等机会		
学习情境设计		
学习情境名称	学习情境描述（简介）	学时
外贸合同缮制	根据合同的结构和内容能制作进出口贸易合同；会填写各种交易条款；能够准确审核合同；能够准确修改、签订合同	8
信用证申请、审核、修改	根据外贸合同条款和《UCP600》相关条款分析 L/C 各条款，能审出 L/C 中的问题条款，能办理开证申请手续	12
结汇单据缮制	根据合同和信用证制作商业发票；能参照商业发票相关信息制作装箱单；能根据合同和信用证制作报检单、报关单、原产地证明、保险单、装船通知、汇票和受益人证明等	34
单据审核	根据合同和信用证审核商业发票；能参照商业发票相关信息审核装箱单；能根据合同和信用证审核报检单、报关单、原产地证明、保险单、装船通知、汇票和受益人证明等全套结汇单据	12
交单收汇、单证归档操作	了解银行可能拒付的理由，能熟练处理业务对单据的特殊要求以保证顺利结汇；能协助业务员处理不符单据，在规定的时间内及时催收报关单、核销单、场站收据等单据；能检查收回单据的准确性、完整性和一致性；能处理收回的有问题单据；能按要求整理单据并将单证分类、归档；根据各类单据移交所规定的时间及时移交相关部门；能按业务的要求建立单证档案以使档案查询方便、快捷	6

学习任务一

外贸合同缮制

任务导入

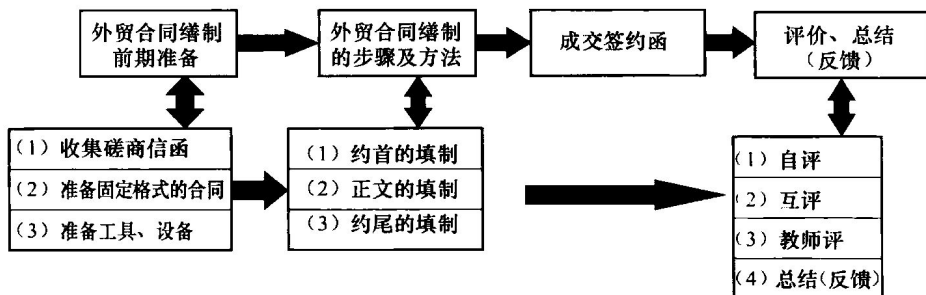
采用外贸单证员工作项目、职业活动为导向的项目教学法，使学生掌握外贸合同缮制的方法。以某进出口公司外贸业务员磋商过程中的往来函电为依据，根据外贸合同的基本形式与内容缮制出口合同。

任务目标

通过本情境的学习，使学生掌握以下技能。

- (1) 掌握外贸合同的基本条款。
- (2) 掌握外贸合同的基本形式与内容。
- (3) 掌握外贸合同基本条款的英文表达方式。
- (4) 能根据交易磋商，用英文缮制进出口合同。
- (5) 熟悉成交签约函的内容与撰写要点。
- (6) 能用英文拟写成交签约函，且格式规范、内容完整、逻辑合理、表达清晰。

工作过程流程图



一、外贸合同缮制前期准备

教师帮学生做好分组，每组以4~6人为宜，为提高团队成员的凝聚力，各组可自行推举一名单证部经理并进行分工协作，如表1.1所示。



表 1.1 成员分工协作表

部门：		
成员名单	职务	岗位职责
部门运作宗旨：		

根据《联合国国际买卖合同公约》分析外贸合同，确定缮制标准。

确定合同缮制流程及技巧。

收集磋商过程中的往来函电，如表 1.2 所示。

表 1.2 往来函电

文件	主要相关内容
建交函	
询盘函	
发盘函	
还盘函	
接受函	





1. 建交函

漳州九龙进出口公司

ZHANGZHOU JIULONG IMPORT & EXPORT CORP

地址：中国福建漳州芗城区胜利路 10 号

ADDR: 10 SHENGLI ROAD, XIANGCHENG DISTRICT, ZHANGZHOU, FUJIAN, CHINA

电话：(86) 596 - 2161106

TEL: (86) 596 - 2161106

传真：(86) 596 - 2161108

FAX: (86) 596 - 2161108

March 2, 2007

N. V. NOM

POSTBUS 20101

2800 ECS-ROTTERDAM

THE NETHERLANDS

TEL: 31 - 07081 - 40 - 12

FAX: 31 - 07081 - 23 - 78

Dear Sirs,

We learned that you are a well-known importer of light industrial products in Europe. We take the liberty to write to you for the hope of establishing business relationship with you.

We are an international trade corporation specialized in this line of business. From 1992, our total export volume has reached over 1 billion US dollars. We are developing to become one of the largest trading corporations in this area nationwide.

We take great efforts to increase commodity types rather than quantity to promote the flexibility of competing in the world market. Above all, our clients' demands are always the first to be considered. The commodities we are now exporting are over 400 kinds with more than ten thousand specifications. We are also processing with supplied materials, samples and brands.

The commodity we'd like to recommend to you is our "Fortune" brand aluminum outside garden furniture. It is specially designed for European market. We have sent our latest catalogue to you by air-mail. As you will see, it is very romantic and beautiful for its lightness, graceful design and excellent craftsmanship. Further more, it can be disassembled so that it is easier for carrying. Some technique has won Chinese patent. And we are applying for European patent at present. We think this product will appeal to the most selective customers at your end.

For any information as to our credit standing, please refer to the Bank of China, Zhangzhou Branch.

Yours faithfully,

ZHANGZHOU JIULONG IMPORT & EXPORT CORP.

× × ×



2. 询盘函

TOM & JANE CO.

ADDR: POSTBUS 20101

TEL: 31 - 07081 - 40 - 12

2800 ECS-ROTTERDAM

FAX: 31 - 07081 - 23 - 78

THE NETHERLANDS

March 7th, 2007

To: ZHANGZHOU JIULONG IMPORT & EXPORT CORP.

Dear Sirs,

We have received your sales letter and the catalog with thanks. We are very glad to tell you that we are interested in your "Fortune" brand garden furniture and have the reason to believe that they will become popular in the market. But it all depends on the business terms we are able to reach.

May you kindly quote us your prices for art. NO. DS-1-A, DS-2, AS-1 and AS-2 on CIFC5 Rotterdam, together with details of earliest shipment, terms of payment, etc. If your prices are right, we may place a trial order for one 20ft, container each. We also want to know whether you can supply on our brand.

Your prompt response is highly appreciated.

Yours faithfully

N. V. NOM

Sales Manager

ROEY VAN SANTIBERG

(Roey Van Santiberg)



3. 发盘函

漳州九龙进出口公司

ZHANGZHOU JIULONG IMPORT & EXPORT CORP

地址：中国福建漳州芗城区胜利路 10 号

ADDR: 10 SHENGLI ROAD, XIANGCHENG DISTRICT, ZHANGZHOU, FUJIAN, CHINA

电话：(86) 596-2161106

TEL: (86) 596-2161106

传真：(86) 596-2161108

FAX: (86) 596-2161108

March 12, 2007

TO: N. V. NOM

Dear Sirs,

Thank you very much for your inquiry dated March 7, 2007 about our "Fortune" brand aluminum garden furniture. The specific articles you are interested in are surely the best among our products and they are more profitable than those sold in single form.

In compliance with your request, we'd like to quote you as follows.

ORDER NOM-TC9801 FOR "FORTUNE" BRAND ALUMINIUM GARDEN FURNITURE				
Commodity:	Alum Set of 3pcs	4pcs Alum Garden Setting	Alum Stand Mail Box	Alum Flower Basket 13"
Art. No.	DS-1-A	DS-2	AS-2	AS-71
Packing	1 pc/poly bag 1 set/carton	1 pc/poly bag 1 set/carton	1 pc/poly bag 1 pc/carton	4 pcs/carton
Each set/pc should be labeled in English, French and German				
Price Term	CIFC5 ROTTERDAM			
Unit Price	US \$59.60/set	US \$106.50/set	US \$30.70/pc	US \$3.90/pc
Quantity	727 sets	374 sets	177 pcs	2,220 pcs
Amount:	US \$97,252.10			
Shipment	To be effected not later than May 31st, 2003, not allowing partial shipments			
Payment:	By irrevocable L/C at 45 days sight			

By the way, we are sorry to say that we cannot accept the idea of using your brand. As we are applying for the European patent, it is comprehensible that we want to sell our goods on our own brand. "Fortune" is a good brand; we just hope it will bring a fortune to both of us.

For your information, our vice general manager Mr. Yang flew to Europe yesterday on business. He had brought with him some samples of our products. He will call on you during his stay.

Our offer is valid in 7 days. We look forward to receiving your initial order.

Yours faithfully

ZHANGZHOU JIULONG IMPORT & EXPORT CORP

× × ×



4. 还盘函

TOM & JANE CO.

ADDR: POSTBUS 20101

TEL: 31 - 07081 - 40 - 12

2800 ECS-ROTTERDAM

FAX: 31 - 07081 - 23 - 78

THE NETHERLANDS

March 17th, 2007

To: ZHANGZHOU JIULONG IMPORT & EXPORT CORP.

Dear Sirs,

We are glad to receive your offer dated March 12th, 2007 and we have already had a happy meeting with Mr. Yang. We like your products, but frankly speaking we are sorry that your price seems to be on the high side. You know, Chinese products here are famous for lower prices. Even though there seems something new in your product, we don't think our customers will be able to accept such high prices. To do it, our company needs to make great efforts in promotion, and it will surely cost us a lot.

So may we suggest you make a discount on your price, say about 10%. Meanwhile, however, we also found that the payment term on a sight L/C basis had constrained our marketing capacity. Therefore, how about some flexible forms, such as on consignment, or payment on open account, etc.? If you have some doubt about our financial standing, please refer to ABN bank, Rotterdam Branch.

We hope you will take this matter into serious consideration and inform us your reply as soon as possible.

Yours faithfully

N. V. Noordelijke Ontwikkelings Maatschappij

Sales Manager

ROEY VAN SANTIBERG

(Roey Van Santiberg)



5. 再次还盘

漳州九龙进出口公司

ZHANGZHOU JIULONG IMPORT & EXPORT CORP

地址：中国福建漳州芗城区胜利路 10 号

ADDR: 10 SHENGLI ROAD, XIANGCHENG DISTRICT, ZHANGZHOU, FUJIAN, CHINA

电话：(86) 596 - 2161106

TEL: (86) 596 - 2161106

传真：(86) 596 - 2161108

FAX: (86) 596 - 2161108

March 22, 2007

TO: N. V. NOM

Dear Sirs,

We have received your mail dated March 17, 2007 and are glad to hear that you are satisfied with our products.

We have stated in our previous letter that our products are specially designed for European market. As you may be aware, travelling in spare times becomes more and more popular in Europe. People go for an outing during weekends to enjoy the beautiful scenery of the nature. Our garden facilities can not only be put in gardens and public places, but also can be disassembled and put in the car. Just think a family sitting around with green grass, blue sky and white clouds as background. What a nice picture it will be! So we think you also agree that our products will be warm welcomed by your customers. And our prices are surely not high compared with the purchasing power of your market.

Chinese products are no longer meaning lower price. The advantages of our products are attractive design, high quality and reasonable prices. As we are applying for the European patent, it means that only our company can use the technique to produce. It will increase our competing ability in the market. Also it will be a great chance for you as an importer or distributor.

Therefore, your situation is well understood. We really want to help you, so we decided to make some deduction on the price for your trial order, under the condition that the min. quantity should be raised. The new prices are DS-1-A @ US \$59.60 and DS-2 @ US \$106.50 CIFC5 ROTTERDAM for one 40' container of each. For AS-2 and AS-1, the min. quantity remains 20' FCL for each Art. No., and the prices are US \$30.70 and US \$3.90 CIFC5 ROTTERDAM respectively.

As for the terms of payment, sight L/C is our usual practice. We probably can't accept O/A. Only when we have established a steady business relation, can other terms, as D/P, D/A, or even O/A be used. How about L/C at 45 days sight? You will understand that we hardly do business on usance L/C with new clients. We give you this favorable term just to show our high sincerity. We hope it will pave the way of our business, and help you to introduce our products to your market.

Await your early reply.

Yours faithfully,

ZHANGZHOU JIULONG IMPORT & EXPORT CORP.

× × ×



6. 接受函

TOM & JANE CO.

ADDR: POSTBUS 20101 TEL: 31 - 07081 - 40 - 12
2800 ECS-ROTTERDAM FAX: 31 - 07081 - 23 - 78
THE NETHERLANDS

March 17th, 2007

To: ZHANGZHOU JIULONG IMPORT & EXPORT CORP.

Dear Sirs,

Thank you very much for your trust and sincerity showed on your letter dated March 22, 2007. We really appreciate your efforts to pave the way of our business. So we are glad to place the initial order No. Nom-TC9801 with you as follows.

ORDER NOM-TC9801				
FOR "FORTUNE" BRAND ALUMINIUM GARDEN FURNITURE				
Commodity:	Alum Set of 3pcs	4pc Alum	Alum Stand	Alum Flower
		Garden Setting	Mail Box	Basket 13.
Art. No.	DS-1-A	DS-2	AS-2	AS-1
Packing	1 pc/poly bag 1 set/carton	1 pc/poly bag 1 set/carton	1 pc/poly bag 1 pc/carton	4 pcs/carton
Each set/pc should be labeled in English, French and German				
Price Term	CIFC5 ROTTERDAM			
Unit Price	US \$59. 60/set	US \$106. 50/set	US \$30. 70/pc	US \$3. 90/pc
Quantity	727 sets	374 sets	177 pcs	2,220 pcs
Amount:	US \$97, 252. 10			
Shipment	To be effected not later than May 31st, 2003, not allowing partial shipments			
Payment:	By irrevocable L/C at 45 days sight			

We are looking forward to your sales confirmation with much interest.

Yours faithfully

N. V. Noordelijke Ontwikkelings Maatschappij

Sales Manager

ROEY VAN SANTIBERG

(Roey Van Santiberg)