

纺织服装高等教育“十二五”部委级规划教材

服装职业教育项目课程系列教材 系列教材主编：张福良

Merchandising Management
of Apparel Foreign Trade Orders

服装外贸 理单跟单实务

主 编 周爱英

副主编 于春阳 楼亚芳 韩纯宇

东华大学出版社



纺织服装高等教育 十二五 部委级规划教材

服装职业教育项目课程系列教材

系列教材主编：张福良

Merchandising Management
of Apparel Foreign Trade Orders

服装外贸 理单跟单实务

主 编 周爱英

副主编 于春阳 楼亚芳 韩纯宇



东华大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

服装外贸理单跟单实务 / 周爱英主编. —上海:
东华大学出版社, 2011.5

ISBN 978-7-81111-879-7

I. ①服… II. ①周… III. ①服装工业—生产管理
IV. ①F407.816.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 078665 号

责任编辑: 谭 英

封面设计: 李 博

服装外贸理单跟单实务

周爱英 主编

于春阳 楼亚芳 韩纯宇 副主编

东华大学出版社出版

上海市延安西路 1882 号

邮政编码: 200051 电话: (021)62193056

新华书店上海发行所发行 苏州望电印刷有限公司印刷

开本: 787×1092 1/16 印张: 17.75 字数: 470 千字

2011 年 6 月第 1 版 2011 年 6 月第 1 次印刷

印数: 0001~5000 册

ISBN 978-7-81111-879-7/F·048

定价: 39.00 元

序

服装职业教育是服装工业化和生产社会化、现代化的重要支柱。我国高职服装教育起步较晚,是从普通高等教育分化出来的,受普通高等教育的影响很大,目前尚未形成自身的课程特色。从课程结构上看,其课程结构安排基本上是普通高等教育的翻版,表现为文化基础课、专业基础课和专业课这种三段式结构。专业课的教学与实习也是分开进行的,理论教学与实践教学缺乏紧密的联系。从课程内容上看,高职课程也是以理论知识为主,实践仅被作为理论的应用和验证而置于次要地位。尽管通过改革,实践教学的比例有所放大,但并没有从根本上解决理论和实践的整合问题,正如近代教育家杨贤江所说的“教育与劳动分家”,“脑与手拆了伙,求知与做工离了婚”。理论与实践的这种割裂,必然难以培养出融理论和实践于一体的高技能人才。

教材建设也与服装产业快速发展的要求存在很大差距。虽然市场上高职服装教材似乎并不缺乏,但普遍存在着这样或那样的问题,许多教材缺乏高职特色、内容陈旧,大多还是按照学科体系安排的,往往都是挑选学科知识体系中的显性知识,并且每门学科课程都强调系统性和完整性。然而,这些所谓的“经典”内容往往跟不上日新月异的服装时尚的发展,没有和先进的产业技术接轨,“教非所用,用非所学”的现象相当普遍。

国际上一些国家近年来对职业教育教学内容进行了改革,如德国的学习领域、澳大利亚的培训包、美国的课程整合、法国的职业探索课程以及日本“地域综合科学科”和“桥梁课程体系”等。这些国家职业教育的改革呈现了许多共同要素,也为我们职教课程改革提供了总体走向。

国内近年来高职项目课程的教学改革也如火如荼。以工作任务为主体的项目课程,一方面要针对学生未来某一职业岗位或岗位群,选择特定的知识和技能,不特别强调内容的完整性、系统性,着力选择学生在未来职业世界所需要的知识结构和能力结构,使学生得到职业世界的认可;另一方面,又为学生长期的工作和发展服务,为今后的教育和持续学习创造接口和条件,增加拓展性的教学内容,使这些内容具有迁移作用。

项目课程模式的基础体系是工作体系。该体系的基本逻辑关系是基于职业岗位(群)的工作任务的相关性。工作体系在本质上是一个实践体系。工作体系是跨学科的,而学科体系是跨任务的。不同于学科结构的工作结构是客观存在的,而非人为构建的。工作知识是在工作实践中“生产”的,它们的产生完全出于工作任务目标达成的需要,依附于工作实践过程而存在。因此以工作知识为内容的项目课程的结构也必然取决于工作结构。项目课程的功能定位不同于学科课程,它适用于培养高素质技能型专门人才。项目课程模式体系、结构是符合高职教育人才培养规律的。

经过几年的教学改革和试用,我们大胆推出高职服装项目课程系列教材。课程内容打破学科界限,使内容组织服从于所要解决的服装工作领域的问题。教材配合服装项目课程体系改革,以培养学生服装职业能力为主要目标,内容选择以“任务”为主线,以“行动”为主题,以服装业中有结构的项目,即具有相对独立性的工作任务为单元,选择真实的案例或者完整的项目来达到课程内容的综合化,充分考虑案例和任务的典型性、真实性、完整性和覆盖面,把单一的工作任务与整体的工作任务整合起来,并与最终的产品联系起来,学生通过完成工作任务来建构和职业相关的知识和技能。

服装项目课程是一种全新的高职服装教学课程体系,与之相应的项目教材无论是体系还是内容、乃至教学方法都是全新的。因为是重新建构,一定存在矛盾和问题,也因为新,充满生命活力。所以我们热诚欢迎同仁们提出问题,以便我们不断进步,使新的高职服装项目教学更加健康成长,为我国目前服装产业的全面提升做出应有的贡献!

前 言

服装外贸近些年来增长迅速,对服装外贸业务员、理单员和跟单员等专门人才的需求也日益旺盛。近年来针对服装外贸业务流程、理单跟单流程的相关书籍也陆续得到出版。为配合目前高职院校的教学改革,突出实际工作情境和项目任务教学,本书全部采用实际案例,选取有代表性订单——梭织/针织服装订单,以这两类外贸订单业务工作流程为主线,详细介绍了合同签订、样衣制作、面辅料确认、大货生产进度跟进、大货品质控制,以及装箱出运等各相关环节内容。书中对整个流程都有详细的订单表格和分解说明,便于学生理解使用。在各章节里面还设置了与其内容相关的理论知识拓展和技能训练等,供学生操作与实训之用,以达到举一反三、融会贯通的目的。

本书编著者都具有多年服装外贸从业经历,同时还有多年的教学实践经验,在教学改革方面一直都不遗余力,勇于实践探索。本书的全部资料都来自于宁波市服装出口企业的实际资料,突出服装外贸理单和跟单工作过程,按照实际工作情境组织课程内容,围绕服装出口贸易理单和跟单业务这一主线,强调实际操作,边讲边做。

全书结构新颖,内容完整,业务详实,方法具体,实例丰富,样例齐全,并结合了当前企业实际操作,具有较强的实用性,可作为服装类院校“服装外贸理单跟单实务”课程的专业教材。其他非服装专业人士,但有志于从事服装外贸业务员、服装外贸理单员和服装外贸跟单员等职业,也可以参考使用。

目 录

第一章 理单跟单认知	1
一、当前服装外贸现状分析	1
二、理单跟单员及其工作特性	1
第二章 服装外贸理单跟单操作流程	4
一、一般外贸操作流程	4
二、服装外贸理单跟单操作流程	5
第三章 服装外贸合同签订	9
一、销售确认书缮制	9
二、购货合同缮制	14
第四章 服装样衣确认	36
一、客人打样单整理	36
二、打样通知单缮制	54
三、样衣内部评审	60
四、样衣寄送	61
五、样衣客户确认	64
第五章 服装面辅料颜色确认	98
一、色样确认	98
二、印绣花样确认	101
第六章 服装面辅料品质确认	129
一、面辅料品质打样通知单缮制	129
二、面辅料品质客户确认	132
第七章 服装面辅料采购与检验	148
一、面辅料采购单缮制	148
二、面辅料采购合同缮制	157

三、面辅料采购跟单	160
四、大货面辅料检验	161

第八章 服装大货生产 177

一、产前样的制作与确认	177
二、生产工艺技术文件缮制	179
三、产前会议和产前检查	194
四、首件封样的缮制与评审	196
五、大货检验	197
六、检验报告的缮制与解析	202

第九章 服装装箱与出运 234

一、装箱明细表缮制	234
二、订舱	236
三、服装出运	238
四、出运相关单据	241

附录 1 服装规格测量	252
--------------------------	-----

附录 2 常见服装线迹	260
--------------------------	-----

附录 3 服装常见疵点中英文对照	263
-------------------------------	-----

附录 4 原产地证样表	267
--------------------------	-----

附录 5 信用证	271
-----------------------	-----

附录 6 提单	274
----------------------	-----

参考文献	276
-------------------	-----

第一章 理单跟单认知

一、当前服装外贸现状分析

中国服装生产总量在世界上居于绝对优势。服装行业作为典型的劳动密集型产业,劳动力价格是生产成本的要素之一。根据美国 Wernevr 国际咨询公司提供数据,国际服装业每小时工资水平报告:中国劳动力价格为每小时每人 0.96 美元,综合排名世界第 48 位,该水平相当于日本的 $\frac{1}{7}$,美国的 $\frac{1}{6}$,韩国的 $\frac{1}{3}$,可见中国服装外贸出口方面的优势目前还在于劳动力成本优势。

但同时我国服装出口存在明显劣势,主要表现在产品档次不高,对外依赖性强。一旦发达国家不给我们订单将拖垮我们整个服装出口行业。第二个劣势还表现在缺少自主品牌,缺乏专业设计人才,设计能力弱。

近 20 年来大力发展的 OEM,已经成为我国服装品牌国际化的障碍。OEM(Original Equipment Manufacturing)在我国通常指“定牌生产”或“贴牌生产”。近几年,我国大部分出口服装企业都在做 OEM,整个行业的平均利润率在 2%~5%之间,是处在服装行业整条价值链上附加值最低的生产环节。

我国服装外贸营销力度不够,营销渠道单一。我国服装企业主要通过广交会、华交会等渠道向国外中间商或批发商接受定单,很少在目标国市场形成自己的营销网络。出口企业在“签订出口合同—采购原材料—组织生产—出运—交货—结汇”的流程后,就完成了使命。之后的分拨、物流、零售、售后服务、品牌推广等一系列增值环节,我国出口企业基本上未参与。

当今国际贸易出现许多新的变化和政策。绿色环保和低碳等要求对服装生产和出口都提出了更高的质量标准,更严格的环境要求。但是我国服装行业应对意识不强,对相关规则如 ISO14 000、社会责任标准(SA 8000)以及 WRAP 等国际标准不甚了解,认证积极性也不高。

尽管如此,但中国服装对外贸易仍有较大的增长空间。同时我国服装企业与国际跨国公司尤其是知名品牌企业的交流日益密切,通过在国际市场与跨国公司和知名品牌的竞争中,学习新的技术和经营理念,进一步积累国际市场营销知识和全球企业运作经验,打造中国品牌。

二、理单跟单员及其工作特性

1. 什么是“理单跟单员”

理单跟单员(Merchandiser)是指在企业运作过程中,以客户订单为依据,跟踪产品或服务

运作流向的专职人员。

2. 跟单员的工作界定

跟单员广泛存在于订单型生产企业和进出口外贸企业中,跟单员的工作性质与特点随企业的规模与性质而有所区别。

(1) 跟单:是指将客户的订单进行翻译、整理、补充,核对,并作出一份完整的可用于指导生产的指令性文件的过程。

(2) 跟单:是指根据订单的要求进行产品品质、生产进度的跟进,以确保产品符合订单或产品标准的要求并能如期出货的过程。

3. 跟单员的工作特点

跟单员的工作几乎涉及到企业的每一个环节,从销售、生产、物料、财务、人事到总务都会有跟单员的身影出现。其特点是复杂的、全方位的。

(1) 责任大。订单是企业的生命,客户是企业的上帝。做好订单与客户的工作责任重大。

(2) 沟通,协调。跟单员工作涉及各部门。沟通协调能力特别重要。

(3) 做好客户的参谋。跟单员掌握着大量的客户资料,对他们的需求比较熟悉。同时也了解工厂的生产情况,因此对客户的订单可以提出建议,以利于客户的订货。

(4) 工作节奏快速、多变。客户的工作方式、作息时间、工作节奏各不相同,客户需求也是多样的,这就要求跟单员的工作效率快速。

(5) 工作综合性强。跟单员工作涉及企业所有部门,由此决定了其工作的综合性。其对外执行的是销售人员的职责,对内执行的是生产管理协调,所以跟单员必须熟悉进出口贸易的实务和工厂的生产运作流程。

4. 跟单员的素质要求

跟单员的工作性质与特点决定了其从业人员的素质要求:

(1) 分析能力:分析客户的特点、订单的特点、订单的可执行情况、产品的价格构成,以利于报价。

(2) 预测能力:了解客户,能预测客户的需求及对产品的倾向,企业的生产能力及物料的供应情况,便于接单,生产及交货的安排。

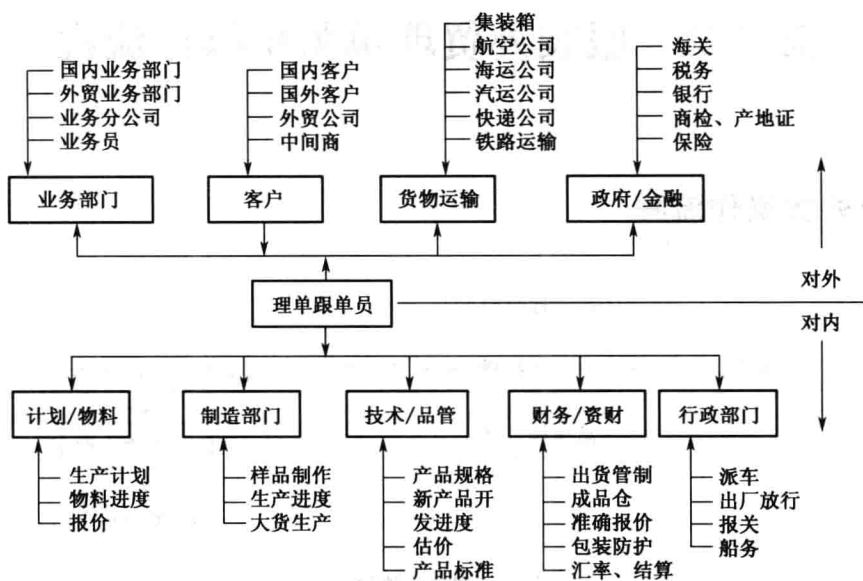
(3) 专业知识:对所跟订单的产品要熟悉。了解产品的生产工艺流程、产品的特点,便于和客户及生产人员的沟通。

(4) 法律知识:了解合同法、票据法、经济法等与跟单工作有关的法律知识,做到知法、守法、懂法、用法。

(5) 谈判能力:有口才,有技巧。

(6) 物流知识:了解运输、装卸搬运、保管、配送、报关等知识。

5. 理单跟单工作部门关联图



理单跟单工作部门关联图

知识拓展

服装外贸公司相关岗位介绍:

(1) 国际商务单证员

处理的是国际间的商品买卖过程中的单证制作、验审等工作。其工作范围包括收证、审证、制单、审单、交单、归档等到一系列业务活动。单证员则是为了制作符合信用证、合同规定的单证,实现顺利结汇、收汇。

(2) 外销员

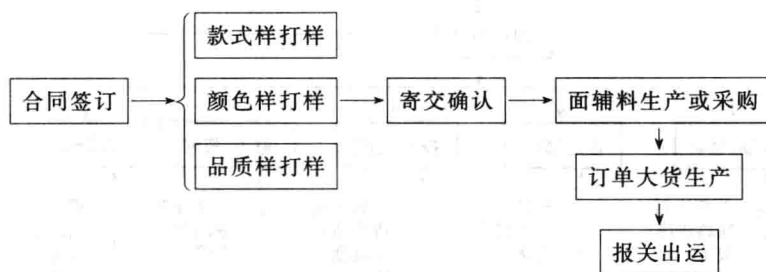
指在具有进出口经营权的企业从事进出口贸易工作的专业人员,主要工作内容有从事国际贸易交流活动、外贸立项、谈判、合同的制作、签订、执行等。

(3) 报关员

根据国家的法律法规、海关的办事程序判断某些货物需要何种手续并准备相关文件,按要求制作报关单等并向海关申报,还要配合海关查验、缴纳相关税费等。其工作主要目的是为了能让货物顺利出口。

第二章 服装外贸理单跟单操作流程

一、一般外贸操作流程



一般外贸操作流程图

(1) 合同签订

① 进口商寄送订单(Purchase Order, 简称 P/O 单)→出口商会签,或出口商寄送销售确认书(Sales Confirmation, 简称 S/C)→进口商会签,或出口商寄送购货确认书(Purchase Confirmation, 简称 P/C)→进口商会签。

② 进出口商审单:审核合同条款。

③ 生产进度排期表。

(2) 款式样确认

出口商:根据客户要求打样(Counter Sample)。

进口商:①对寄送来的样衣进行确认,即确认样(Aproved Sample);②准备开立 L/C(如果付款方式是信用证)或预付金(如果付款方式是前 T/T)。

(3) 色样确认

出口商:①根据客户提供的色样(Color Card)打面辅料色卡(Lab Dips);②根据客户提供的花样(Artwork)打印、绣花样(Strike-Off)。

进口商:及时对色卡、色样和各类品质样进行确认。

(4) 品质样确认

出口商:①根据客户要求,准备面料品质样(或手感样 hand feel sample);②根据客户要求,准备整理后的品质样(如水洗样,压皱样等);③根据客户要求,准备各类辅料样。

进口商:及时对面、辅料各类品质样进行确认。

(5) 面辅料生产或采购

出口商:①根据已确认的面辅料颜色样品品质样、印绣花样,安排大货面辅料生产或采购;②面料检验:四分法检验;③辅料检验:全检或抽样检验 AQL。

(6) 订单大货生产

出口商:①根据确认样,制作产前样(pre-production sample, 简称 P. P Sample);②寄送

产前样给进口商(如客户需要);③开始大货生产;④接受验货(前期、中期、末期,分别接受内部或客户或第三方检验)或寄送船样(如客户需要)。

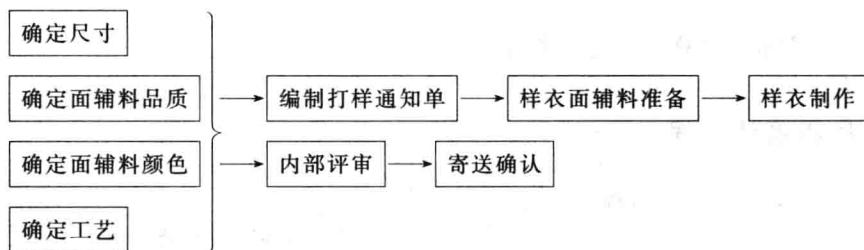
(7) 报关出运

出口商:根据合同要求订舱,报关出运;

进口商:根据合同要求,安排付款(L/C 或后 T/T)。

二、服装外贸理单跟单操作流程

(一) 款式样确认流程



款式样确认流程图

(1) 确定尺寸:测量样衣尺寸(如果尺寸同原样);根据规格表或经验(如果尺寸不同原样)。

(2) 确定面辅料品质:根据原样(如果品质同原样)或品质样(Fabric Swatch)。

(3) 确定面辅料颜色:根据原样(如果同原样)或色卡(Color Card)。

(4) 确定工艺:根据原样(如果同原样),或修改指示(Instruction),或打样工艺单(Technical Package)。

(5) 编制打样通知单:由技术科进行打样工艺单编制。

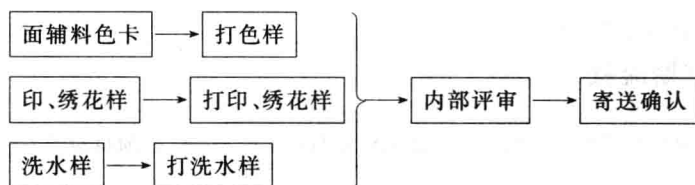
(6) 样衣面辅料准备:尽可能一致,或少量代用(为节约时间,不影响整体效果)。

(7) 样衣制作:由技术科进行制板和缝制。

(8) 内部评审:由业务部、技术部等部门参加评审。

(9) 寄送样衣:内部评审合格后,填写寄样单(approval request form)并寄送样衣。

(二) 色样确认流程



色样确认流程图

(1) 面辅料色卡

进口商:提供色卡(color card)或潘通色号(pantone color code)。

(2) 打色样

出口商：根据要求，开《打色样通知单》(Lab Dips Request Form)。

坯布要求：品质按客户要求或同客户品质样。

(3) 印、绣花样

进口商：提供印花或绣花的花样图案(artwork)及位置示意图(placement)。

(4) 打印、绣花样

出口商：根据要求，开《印、绣花打样通知单》。

坯布要求：品质同客户要求。

(5) 打洗水样

进口商：服装水洗要求(garment wash)或其他后整理要求(garment finishing request form)。

出口商：成衣水洗打样或其他后整理打样。

(6) 确认

(三) 品质确认流程



品质确认流程图

(1) 面料样卡

进口商：提供面料(含里料和填充料)样卡(swatch),供品质参考。

(2) 面料打样

出口商：根据客户提供的样品(资料),联系面料生产企业,分析面料组织成分、规格和工艺条件等,进行面料打样,或在面料样品库中找一近似面料替代。

(3) 辅料样卡

进口商：提供各类辅料的样品(资料),供品质参考。

(4) 辅料打样

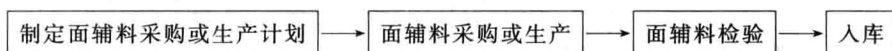
出口商：根据客户提供的样品(资料),联系辅料生产企业,分析其规格及工艺要求等,进行辅料打样。

(5) 面、辅料样确认

出口商：寄送各类面辅料给客户。

进口商：对各类面辅料及时确认。

(四) 大货前期流程



大货前期流程图

(1) 面辅料采购或生产计划

出口商：根据客户订单数量,分颜色规格加上合理损耗备疵制定采购或生产计划。

(2) 面料生产

出口商：根据客户已确认的面料样,安排面料生产企业进行面料大货生产。同时还要注意

意对面料供应商进行供货资格考核。

(3) 面料检验

出口商: 对大货面料进行数量和质量控制与检验。

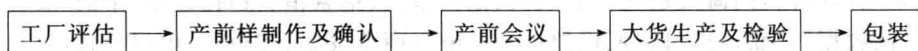
(4) 辅料生产

出口商: 根据客户已确认的辅料样, 安排辅料生产企业进行大货生产。同时还要对供应商进行资格考核。

(5) 辅料检验

出口商: 对大货辅料进行数量和质量控制与检验。

(五) 大货生产流程



大货生产流程图

(1) 工厂评估

出口商: 针对不同的服装品类, 寻找合适的服装加工厂, 进行工厂评估。

(2) 产前样制作及确认

出口商: 根据确认样, 制作产前样 (pre-production sample, 简称 P. P Sample), 寄送产前样给进口商 (如客户需要)。

进口商: 对产前样进行评审确认。

(3) 产前会议

出口商: 相关部门集合起来, 针对生产及前期准备中存在问题统一意见并进行职责分工。

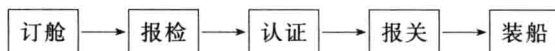
(4) 大货生产及检验

出口商: 下达生产通知单; 进行首件封样 (sealed sample form); 大货生产与自检; 安排寄送船样 (shipment sample)。

进口商: 安排验货或委托第三方检验, 缮制验货报告 (inspection report)。

(六) 大货出运流程

以 FOB 术语成交、集装箱班轮运输为例。



大货出运流程图

(1) 订舱

出口商: 根据订单数量, 计算立方数。缮制《集装箱货物托运单》(又称十联单), 向船公司或其代理订舱。如委托货代订舱, 需提交《出口货物订舱委托书》, 随附商业发票 (commercial invoice)、装箱单 (packing list)。

船公司接受订舱后, 在《集装箱货物托运单》的“装货单”联加盖船公司签单章后, 连同“配舱回单”等其他联一并退还。

(2) 报检

如货物属于法定检验范围, 或进口商要求提交相应检验证书, 则需办理出口报检。在规定的时间内, 向出入境检验检疫机构提交《出境货物报检单》, 并随附商业发票、装箱单, 办理货物

出境报检手续。货物经检验合格后,出入境检验检疫机构签发《出境货物通关单》和/或《商检证书》。

(3) 认证

根据进口商要求,办理出口认证、出证手续。例如:进口商要求提交《原产地证明》,在规定的时间内,持《一般原产地证明书申请书》和《原产地证明》至中国国际贸易促进委员会(CCPIT,简称中国贸促会)申请出证。在规定的时间内,持《普惠制原产地证明书申请书》和《普惠制原产地证明》至出入境检验检疫局申请出证。

出入境检验检疫局审核确认无误后,在《普惠制原产地证明》上签字确认并退还。

(4) 报关

在规定的时间内,向海关递交《出口货物报关单》、《集装箱货物托运单》中的“装货单”、“大副联”、“场站收据”三联、《出口收汇核销单》,并随附商业发票、装箱单,申报货物出口。若是法定检验商品,则需同时提交《出境货物通关单》。若委托货代报关,则需同时提交《报关授权委托书》。

海关查验完毕后,在《集装箱货物托运单》的“装货单”联上加盖海关放行章,连同“大副联”、“场站收据”等联一并退还,在《出口收汇核销单》上加盖海关验讫章后退还。

(5) 装船

将《集装箱货物托运单》的“装货单”和“大副联”交给船公司,凭此装货船方装妥货物,在“大副联”上签字后返还凭经船方签署的“大副联”向船公司换取正本已装船提单。

第三章 服装外贸合同签订

一、销售确认书缮制

【任务安排】

宁波乘风服饰进出口公司最近和国外客户进行了一系列商业谈判,以下是公司内部的磋商纪要。请根据磋商内容缮制一份销售确认书,编号为 CF-FZ-09-0110,日期为 2009 年 1 月 10 日。

磋商纪要

时间:	Jan 10, 2009
地点:	业务部会议室
客户:	Patagonia Clothing Co. Ltd # 304-310 Jalan Street, Toronto, Canada, Zip: M6M 3Z2 Tel: + 14138029776 Fax: + 14138029885
主题:	出口童装
结果:	达成意向如下:



我公司将于 2009 年 6 月 30 日前一次性装运
货号/品名: 0955/Boy's Creepers (男婴爬爬服)
规格: 3M/6M/9M
价格: 1.2 美元/件 FOB 宁波
数量: 3 600 件
包装: 平装, 一件入一胶袋, 100 件入一外箱



我公司将于 2009 年 6 月 30 日前一次性装运
货号/品名: 0956/Boy's Creepers (男婴爬爬服)
规格: 3M/6M/9M
价格: 1.2 美元/件 FOB 宁波
数量: 3 240 件
包装: 平装, 一件入一胶袋, 100 件入一外箱



我公司将于 2009 年 6 月 30 日前一次性装运
货号/品名: 0957/Boy's Creepers (男婴爬爬服)
规格: 3M/6M/9M
价格: 1.2 美元/件 FOB 宁波
数量: 3 960 件
包装: 平装, 一件入一胶袋, 100 件入一外箱

【解答】

SALES CONFIRMATION

S/C No. : CF-FZ-09-0110

Date: Jan 10, 2009

The seller: Ningbo Cheng Feng Garment Imp & Exp Co. Ltd.

The buyer: Patagonia Clothing Co. Ltd

Address: Room 409 Cheng Feng Building, No. 495, Fenghua Road,
Ningbo, Zhejiang Province, zip: 315211

Address: # 304 - 310 Jalan Street, Toronto,
Canada Zip: M6M 3Z2

Tel: 86-574-86329926

Tel: + 1 413 802 9886

Fax: 86-574-86329283

Fax: + 1 413 802 9785

Art. No.	Name of Commodity & Specifications	Quantity	Unit Price	Amount
0955	Boy's Creepers 3M/6M/9M	3 600 pcs	FOB	\$ 4 320.00
0956	Boy's Creepers 3M/6M/9M	3 240 pcs	NINGBO	\$ 3 888.00
0957	Boy's Creepers 3M/6M/9M	3 960 pcs	\$ 1.20	\$ 4 752.00
Total		10 800 pcs		\$ 12 960.00
Total Amount in Word: SAY US DOLLARS TWELVE THOUSAND NINE HUNDRED AND SIXTY ONLY				

TERMS OF PACKING: SHIPMENT OVER ± 5% PER STYLE & PER SIZE IS NOT ALLOWED.
FLAT PACKING, EACH PIECE INTO A POLYBAG,
100 PCS INTO A CARTON IN SOLID STYLE ASSORTED SIZE.

TERMS OF SHIPMENT: FROM NINGBO, CHINA TO TORONTO, CANADA.
TO BE EFFECTED BEFORE JUN. 30, 2009

WITH PARTIAL SHIPMENT AND TRANSSHIPMENT NOT ALLOWED.

PAYMENT: IRREVOCABLE L/C AT SIGHT TO REACH THE SELLER 30 DAYS BEFORE THE
MONTH OF SHIPMENT REMAINED VALID FOR NEGOTIATION IN CHINA UNTIL
THE 15TH DAY AFTER THE DATE OF SHIPMENT.

INSURANCE: THE INSUREANCE SHOULD BE COVERED BY THE BUYER.

IMPORTANT: PLEASE ESTABLISH L/C EXACTLY ACCORDING TO THE TERMS AND
CONDITIONS OF THIS S/C AND WITH THIS S/C NUMBER INDICATED.

The contract is made out in two original copies, one copy to be held by each party.



THE SELLER

Ningbo Cheng Feng Garment Imp & Exp Co. Ltd.

(signature) 张曼峰

THE BUYER

Patagonia Clothing Co. Ltd

(signature) Tom