

报关员辅导资料：8月4日每日一讲 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/30/2021_2022__E6_8A_A5_E5_85_B3_E5_91_98_E8_c27_30572.htm

出口流程实例解析 案例

基本资料 外贸公司（简称思科）：南京思科纺织服装有限公司

nanjing sico textile garment co., ltd. huarong mansion rm2901

no.85 guanjiqiao, nanjing 210005, china tel: 86-25-35784312 fax:

86-25-35784513 国外客户（简称ff）：fashion force co., ltd

p.o.box 8935 new terminal, alta, vista ottawa, canada tel:

1-613-4563508 fax: 1-613-4562421 交易商品：cotton blazer全棉

运动上衣 成交方式：cif 付款方式：即期信用证（I/c at sight）

通知行：中国银行江苏省分行 出口口岸：上海 服装加工厂

：无锡季节制衣有限公司 面、辅料工厂：无锡百合纺织有限公司

货运代理公司：上海凯通国际货运代理有限公司 承运船

公司：中国远洋集装箱运输有限公司 备注说明：本案例涉及

思科公司的部门有三个：业务部、单证储运部、财务部。其中，

业务部负责接洽业务，单证储运部负责出运安排、制单

、核销，财务部门负责应收、应付帐款。这是一笔南京思科

纺织服装公司和加拿大客户就女式全棉上衣交易的贸易实务

案例。出口到加拿大的纺织品有配额限制，在准备单证时需

注意及时申请“输加拿大纺织品出口许可证”，另需注意缮

制“加拿大海关发票”等单证，及时寄出给客户用于进口清

关。本案例涉及贸易公司业务部、单证储运部、财务部三个

部门，以及工厂、货运代理公司等。在实际业务中，租船订

舱、报验、申领核销单、申请配额等工作往往是贸易公司的

各个部门在同时进行的，次序不分先后。从本案例中，学生

可以了解到贸易公司各部门以及货运代理公司等工作过程。对学生今后在贸易公司相关部门以及货运代理公司的工作有实务性的认识。

一、交易磋商 南京思科纺织服装有限公司

(nanjing sico textile garment co.,ltd, 以下简称思科公司) 成立于1992年, 是经国家外经贸部批准的具有进出口经营权的贸易公司, 从事纺织服装等产品进出口业务。公司拥有多家下属工厂, 产品主要销往欧洲、美加地区及日本等国家和地区。

加拿大客户fashion force co., ltd (以下简称f.f.公司) 与思科公司是合作多年的业务伙伴。2000年12月2日, f.f.公司传真一份制作女式全棉上衣的指示书, 并邮寄面料、色样及一件成衣样品给思科公司, 要求思科公司2001年3月25日前交货, 并回寄面料、色样及两件不同型号的成衣样品确认。2000年12月8日上午, 思科公司收到该样件后, 立即联络无锡百合纺织有限公司(面、辅料工厂, 以下简称百合纺织), 根据f.f.公司提供的样件打品质样和色卡, 然后用dhl邮寄给f.f.公司确认。2001年12月12日, f.f.公司收到思科公司寄去的样件, 回复确认合格, 要求思科公司再寄两件不同型号的成衣样品供其确认。接此通知, 思科公司立即联络无锡季节制衣有限公司(服装加工厂, 以下简称季节制衣) 赶制成衣样品。12月17日下午, 服装加工厂将两件不同型号的成衣样品送到思科公司。当天, 思科公司又将该成衣样品用dhl邮寄给f.f.公司确认。12月22日, f.f.公司收到思科公司寄去的成衣样品, 确认合格, 要求思科公司报价。当天, 思科公司根据指示书要求, 以面辅料工厂和服装厂的报价、公司利润等为基础向f.f.公司报价。经过多次磋商, 12月26日, 双方最终确定以每件usd12.80的报价成交。f.f.公司要求思科公司根据该份报价单

制作合同传真其会签，同时传真形式发票供其开具信用证。
合同签订后，双方就成衣细节进行修改和最终确认。 指示
书 报价单 外销合同 形式发票 100Test 下载频道开通
，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com