

关于FOB、CIF和CFR你真的了解吗？详讲国际贸易中的成交方式

产品名称	关于FOB、CIF和CFR你真的了解吗？详讲国际贸易中的成交方式
公司名称	深圳市浩通天成国际物流有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市坪山新区深圳出口加工区兰金十一路成城发工业园A栋601号
联系电话	15818752481 13028866099

产品详情

进出口报关 代理报关 国际贸易成交方式 国际贸易 保税区报关 进出口报关

现在国际上通用的贸易方法一般分为离岸价（FOB）、到岸价（CIF）和保税区价（CIP）。离岸价（FOB）指的是货物越过船舷后，卖方就有根据合同约定向对方索取货款的权利。也就是对于说离岸价（FOB）来说，你的货物一离开码头，你就没事了（真的没事了吗？请看文末案例）。而对于到岸价（CIF）来说，你必须把货物安全的送到对方指定的港口后，你才能够享有以上的权利。其中间费用有卖方负担。

以到岸价报关的货物，退税时计算免、抵税应该按以下公式：免、抵税额=（成交金额-海运费-保险费-国外银行及其他扣费）×退税率

FOB,CIF,CFR三个贸易术语最早出现于《1932年华沙-牛津规则》。该规则几经修改,最终以《国际贸易术语解释通则》简称《1990年通则》为最通用、较为权威的出版物。在国内三术语现均规范称为价格条款。甲板交货，货物越过船舷以前的费用、风险由卖方负担，之后的费用、风险转移至买方，当然,要想让货物被允许越过船舷，出口通关的手续当然由卖方负责完成;成本+运费，卖方负责将货物运抵指定目的港的费用，风险以装货港货物越过船舷为界，之前的风险归卖方,之后的风险归买方，显然,为避免货物在运输途中的灭失或损坏，买方要签定保险合同并负担保险费用;卖方负担货物运至目的港期间的费用和 risk,其中卖方投保的险别满足最低限度即可。

三个条款在遇到集装箱运输或滚装船运输时，船舷无实际意义，FOB条款可改为FCA(freecarrier),CFR条款可改为CPT(cost&freightpaidtodestinationpoint)，CIF条款可改为CIP(costinsurencefreightpaidtodestinationpoint)。三个条款的出口通关均由卖方负担,进口清关均由买方负担。

按照国际保险市场的习惯做法，出口货物的保险金额一般按CIF货价另加10%计算，这增加的10%叫投保加成率或保险加成率，也就是买方进行这笔交易所付的费用和预期利润。保险金额计算的公式是：保险金额=CIF价*(1+投保加成率)以CIF为保险金额的计算基础，表明不仅货物本身，而且包括运费和保险费都作为被保险标的而投保，并发生损失是获得赔偿。因此，对于CFR/FOB合同项下货物进行投保，需要先报CFR/FOB货价在家核算保险金额，其计算公式为：
将CFR价转化为CIF价： $CIF=CFR/[1-(1+加成率)*\text{保险费率之和}]$ ，将FOB价转化为CIF价： $CIF=(FOB+F)/[1-(1+加成率)*\text{保险费率之和}]$

一、佣金计算公式：

$$\text{含佣价}=\text{净价}+\text{单位佣金}$$

$$\text{单位佣金}=\text{含佣价} \times \text{佣金率}$$

$$\text{含佣价}=\text{净价}+(\text{含佣价} \times \text{佣金率})=\text{净价}/(1-\text{佣金率})$$

二、折扣计算公式：

$$\text{折实售价}=\text{原价} \times (1-\text{折扣率})$$

$$\text{折扣金额}=\text{原价} \times \text{折扣率}$$

三、三种贸易术语及其含佣价间的换算公式

1、以FOB价换算为其他价格

$$(1) CFR=FOB+F$$

$$(2) CFRC=FOB+F/(1-\text{佣金率})$$

$$(3) CIF=FOB+F/(1-\text{保险费率} \times \text{投保加成}) (\text{投保加成}=1+\text{投保加成率})$$

$$(4) CIFC=FOB+F/(1-\text{保险费率} \times \text{投保加成}-\text{佣金率})$$

2、以CFR换算为其他价格

(1) $FOB = CFR - F$

(2) $CFRC = CFR / (1 - \text{佣金率})$

(3) $CIF = CFR / (1 - \text{保险费率} \times \text{投保加成})$

(4) $CIFC = CFR / (1 - \text{保险费率} \times \text{投保加成} - \text{佣金率})$

3、以CFRC价换算为其他价格

(1) $FOB = [CFRC \times (1 - \text{佣金率})] - F$

(2) $CFR = CFRC \times (1 - \text{佣金率})$

(3) $CIF = [CFRC \times (1 - \text{佣金率})] / (1 - \text{保险费率} \times \text{投保加成})$

(4) $CIFC = [CFRC \times (1 - \text{佣金率})] / (1 - \text{保险费率} \times \text{投保加成} - \text{佣金率})$

4、以CIF价换算为其他价格

(1) $FOB = CIF \times (1 - \text{保险费率} \times \text{投保加成}) - F$

(2) $CFR = CIF \times (1 - \text{保险费率} \times \text{投保加成})$

(3) $CFRC = [CIF \times (1 - \text{保险费率} \times \text{投保加成})] / (1 - \text{佣金率})$

5、以CIFC价换算成其他价格

(1) $FOB = CIFC \times (1 - \text{保险费率} \times \text{投保加成} - \text{佣金率}) - F$

(2) $CFR = CIFC \times (1 - \text{保险费率} \times \text{投保加成} - \text{佣金率})$

(3) $CFRC = [CIFC \times (1 - \text{保险费率} \times \text{投保加成} - \text{佣金率})] / (1 - \text{佣金率})$

四、价格核算公式：

1、成本核算公式

实际采购成本 = 含税成本（进货成本） - 出口退税金额

出口退税金额 = 含税成本 × 出口退税率 ÷（1 + 增值税率）

2、运费核算公式

件杂货运费；基本运费 + 附加费

集装箱运费；拼箱与件杂货运费一样计算 整箱运费=包箱费率 + 附加费

3、保险费核算公式

保险费 = 保险金额 × 保险费率

保险金额 = CIF价格 ×（1 + 保险加成率）

投保加成率一般为10%，保险金额以CIF(CIP)价格或发票金额为基础计算

4、利润核算公式

销售价格=实际成本 + 利润额=实际成本 + 实际成本 × 利润率

利润=实际成本 × 利润率

5、盈亏核算公式

出口总成本=出口护骸篙缴蕨剂戈烯恭楼商品的进货价+国内费用+税金 + 利润

出口销售外汇（美元）净收入=FOB总价（美元）=CIF总价-国外运费-保险（美元）

出口销售人民币净收入 = 出口销售外汇（美元）净收入 = FOB总价（美元）× 银行买入价 = [CIF总价 - 国外运费 - 保险费（美元）] × 银行买入价

出口盈亏率 = (出口盈亏额 / 出口总成本) × 100%

出口盈亏额 = 出口人民币净收入 - 出口总成本

出口商品换汇成本 = 出口总成本（人民币） / 出口销售外汇净收入（美元）

出口创汇率 = (成品出口外汇净收入 - 原料外汇成本) / 原料外汇成本 × 100 %

离岸价：FOB--Free on Board (成本价)

也称为船上交货(指定装运港)条款。这是指当货物于指定装运港越过船舷时，卖方即完成其交货义务。这意味着买方从此时起，应负担一切费用和货物灭失及损坏的风险。也就是说在货物于指定装运港越过船舷时，该货物所有权上的主要风险和报酬就转移给买方了。

（一）买卖双方基本义务的划分

按国际商会对FOB的解释，买卖双方各自承担的基本义务，概括起来，可作如下划分：

1、卖方义务

（1）在合同规定的时间或期限内，在装运港，按照习惯方式将货物交到买方指

派的船上，并及时通知买方。

（2）自负风险和费用，取得出口许可证或其他官方批准证件。在需要办理海关手续时，办理货物出口所需的一切海关手续内。

（3）负担货物在装运港越过船舷为止的一切费用和风险；

（4）自负费用提供证明货物已交至船上的通常单据。如果买卖双方约定采用电子通讯，则所有单据均可被具有同等效力的电子数据交换（EDI）信息所代替。

2.买方义务

(1) 负风险和费用取得进口许可证或其他官方批准的证件。在需要办理海关手续时，办理货物进口以及必要时经由另一国过境的一切海关手续，并支付有关费用及过境费；

(2) 租船或订舱，支付运费，并给予卖方关于船名、装船地点和要求交货时间的充分的通知；

(3) 担货物在装运港越过船舷后的一切费用和风险；

(4) 接受卖方提供的有关单据，受领货物，并按合同规定支付货款

(二) 美国对FOB解释的差异

值得注意的是，《1941年美国对外贸易定义修订本》对FOB的解释与运用，同国际上的一般解释与运用有明显的差异，这主要表现在下列几方面：

1.把FOB笼统地解释为在某处某种运输工具上交货，其适用范围很广，因此，在同美国商定FOB进口合同时，除必须标明装运港名称外，还必须在FOB后加上“船舶”(Vessel)字样。如果只定为“FOB San Francisco”而漏写“Vessel”字样，则卖方只负责把货物运到旧金山城内的任何处所，不负责把货物运到旧金山港口并交到船上。由于加拿大等也援引美国的惯例，因此，同加拿大等国商人签定FOB进口合同时，也应注意上述这个问题。

2.在风险划分上，不是以装运港舷为界，而是以船舱为界即卖方负担货物装到船舱为止所发生的一切丢失与残损。

3.在费用负担上，规定买方要支付卖方协助提供出口单证的费用以及出口税和因出口而产生的其他费用。

FOB贸易术语的变形

在按FOB条件成交时，卖方要负责支付货物装上船之前的一切费用。但由于该术语历史较悠久，各个国家和地区在使用时对于“装船”的概念没有统一明确的解释，在装船作业的过程中涉及到的各项具体费用，如将货物运至船边的费用、吊装上船的费用、理舱和平舱的费用等，究竟由谁负担，各国的惯例或习惯做法也不完全一致。如果采用班轮运输，船方管装管卸，装卸费打入班轮运费之中，自然由负责租船的买方承担；而如果采用程租船运输，船方一般不负担装卸费用。这就必须明确装船过程中的各项费用应由谁负担。为了说明装船费用的负担问题，双方往往在FOB术语后加列附加条件，这就形成了FOB的条件，主要包括以下几种：

(1) FOB Liner Terms(FOB班轮条件)

这一变形是指装船费用按照班轮的做法处理，即由船方或买方承担。所以，采用这一变形，卖方不承担装船的有关费用。

(2) FOB Under Tackle(FOB吊钩下交货)

指卖方负担费用将货物交到买方指定船只的吊钩所及之处，而吊装如舱以及其他各项费用，概由买方负担。

(3) FOB Stowed(FOB 理舱费在内)

指卖方负责将货物装入船舱并承担包括理舱费在内的装船费用。理舱费是指货物入舱后进行安置和整理的费用。

(4) FOB Trimmed (FOB 平舱费在内)

指卖方负责将货物装入船舱并承担包括平舱费在内的装船费用。平舱费是指对装入船舱的散装货物进行平整所需的费用。

在许多标准合同中，为表明由卖方承担包括理舱费和平舱费在内的各项装船费用，常采用FOBST (FOB Stowed and Trimmed) 方式。

FOB的上述变形，只是为了表明装船费用由谁负担而产生的，并不改变FOB的交货地点以及风险划分的界限

到岸价CIF(成本、保险费加运费)

1、也称为成本加运保费(指定目的港)条款。是指卖方除负有在CFR条款下的同样义务外，还必须就运输中买方负担的货物灭失或损坏的风险对货物保险。卖方签订保险合同并支付保险费。卖方的责任自货物越过在目的港的船舷时起转移给购买方。也就是说在货物于指定目的港越过船舷时，该货物所有权上的主要风险和报酬就转移给买方了。

2、这一价格术语习惯上又称为"到岸价格"，按照国际贸易惯例的一般解释，在CIF条件下，买卖双方的责任如下：

卖方责任：

(1)负责租船或订舱，在合同规定的装运港期限内，将货物装上船并支付到目的港的运费，装船后通知买方；

(2)负责货物装上船以前的一切费用和 risk ；

(3)负责办理保险，支付保险费；

(4)负责办理出口手续，提供出口国政府或有关方面签发的证件；

(5)负责提供有关货运单据，包括正式的保险单据。

买方责任：

(1)负担货物装上船以后的一切费用和 risk ；

(2)接受卖方提供的有关货运单据，并按合同规定支付货款；

(3)办理在目的港收货的进口手续。

3、以到岸价报关的货物，退税时计算免、抵税应该按以下公式：免、抵税额=（成交金额-海运费-保险费-国外银行及其他扣费）×退税率

成本加运费CFR(离岸加运费价)

1、也称为成本加运费(指定目的港)条款。这是指买方必须支付成本和将货物运至指定目的港所必需的运费，但货物交到船上以后的灭失或损坏的 risk ，以及因故而发生的任何额外费用，则自货物越过装运港的船舷时起，卖方所有权上的主要 risk 和报酬就转移给买方了。

2、成本加运费是指卖方负责租船或订舱，在合同规定的装运期内在将货物交至运往指定目的港的船上，负担货物在装运港越过船舷为止的一切费用和 risk ，并支付运费。

3、CFR与CIF不同之处在于：CFR合同的卖方不负责办理保险手续和支付保险费，不提供保险单。除此之外，CFR和CIF合同买卖双方义务的划分基础是相同的。

按CFR术语订立合同，需要特别注意的是装船通知问题。按国际贸易惯例，不论是FOB、CIF还是CFR合同的卖方，都必须于货物装船后及时向买方发出装船通知。但是，在CFR合同中，卖方及时发出装船通知尤为重要，因为这关系到买方能否为进口货物及时办理保险的问题。有的国家的法律，如英国货物买卖法规定：如卖方未向买方发出装船通知，以便买方对货物办理保险，那么，货物在海运途中的 risk 应被视为由卖方担负。所以，在出口贸易中，我方作为CFR合同的卖方，一般应用电传等快速通信方法，一俟了解配载船名后，立即发出装船通知。有些国外开来的信用证中规定受益人（卖方）必须提供

装船通知的电报或电传副本。这种装船通知电报或电传日期，往往还必须不晚于有关提单日期。

CFR术语除了保险由买方自费办理外，其它方面买卖双方的义务与CIF术语基本相同。

对于FOB条件下，买方指定境外货代的情况应慎重考虑是否接受。近年来屡屡发生买方与货代勾结，要求船方无单放货，造成卖方钱货两空的事情。

分享一个案例

福建一家工艺品出口公司（下称卖家）与美国公司（下称买家）签订贸易合同，由福建公司向美国公司出口工艺品，贸易方式为FOB。

卖家备齐货后依据买家指示向福建货代A订舱并交货，货代A向卖家交付全套正本提单，提单签发人为B公司。

卖家拿到提单后依据约定凭提单复印件向买家主张货款，但直到货到目的港也未见收货人付款。虽然提单还在自己手上，但是货款没有收到，于是，卖家继续催促。

但是，后来，卖家得知货物已被提走，买家不会再付款了！提单在手，货物怎么会被提走？

于是卖家诉讼至法院，要求追究承运人的责任。法院判决承运人B公司承担赔偿责任。但是，问题在于，承运人有足够的赔偿能力吗？当前，敢于无单放货的企业通常是这样的：皮包公司或者远在海外；想让其承担责任，不易！

那究竟，无单放货是怎么产生的呢？

FOB意味着买家指定承运人（通常是国外货代及其在中国的代理），买家控制运输；货代往往听从买家，甚至被买家直接控制；无单放货通常就发生在该种情形下！

货代从船公司取得船东单（OCEAN B/L）后直接就可以将其寄给国外的代理人，国外货代收到船东单后即可从船公司提货。至于国外货代将货物交付实际收货人时是否要收回货代单（HOUSE B/L），这就是另外一码事。一旦国外货代在向收货人交付将货物时不要求收货人交回正本提单，那么发货人手上的提单从某种意义上讲就可以认定为废纸。

到底采用哪种交货方式比较安全？

事实证明，在我出口业务中，作为卖方根据交易的具体情况，慎重选择适当的贸易术语对于防范收汇风险，提高经济效益是十分必要的。告诉大家在选择贸易术语时应注意的几个问题。

总体来讲，在出口业务中采用CIF或CFR术语成交要比采用FOB有利。因为，在CIF条件下，国际货物买卖中涉及的三个合同（买卖合同、运输合同和保险合同）都由卖方作为其当事人，他可根据情况统筹安排备货、装运、投保等事项，保证作业流程上的相互衔接。

另外，有利于发展本国的航运业和保险业，增加服务贸易收入。当然，这也不是绝对的，应根据交易的商的具体情况首先考虑自身安排运输有无困难，而且经济上是否合算等因素。

FOB的风险还在于，如果指定货代不能直接订舱，而通过其他专业航线货代订舱，那么对于运输中物权并没有真正的控制权，导致了如果运输出现问题，无法及时解决。

很多卖方可能会说，这个FOB货，运输不是我们负责，与我们无关，我不需要操心。恰恰这个观点有些问题，因为当货物运输线路是个多选题，当运输时间延长，增加的是厂家资金流转周期的增加。比如同样到南美，有的船要开60天左右，有的只要一半时间就够了，这将延迟向客户收款的时间。

收货人有时为了降低运输成本，不惜指定航程较长的船运输，这样的行为是可以理解的，当然，也有部分厂家因为仓储的原因，愿意走航程时间较长的船，可以降低仓储费用。

如果货值较少，那么看不出什么，如果货值较大，客人付款速度慢将导致汇率问题的不确定，我想厂家都有很深的体会吧，现在的汇率，一天一变，汇损问题，我们都需要注意。

如不得已采用FOB条件成交时：

1. 对于买方派船到港装货的时间应在合同中作出明确规定，以免卖方货已备好，船迟迟不到，贻误装期的事情发生。

2. 提高定金比例，减少客户反水概率。当货运方式拗不过客户的时候，在付款方式上一定要守住底线，宁可少赚或者不做生意，也不能冒着亏本的风险。

3. 在贸易合同中买卖双方约定好货代公司，不一定局限于某一个，如果承运人及提单没有在中国交通部备案，那就得小心了。（备案的提单及承运人是需要交纳保证金的，这使得提单相对安全。）如果买家非要偏执于自己意见，卖家就要考虑风险了。可接受知名的船公司并坚持使用船公司提单，尽量避免使用指定的境外货代以及其签发的提单。同时货主应要求我国的货代在代理境外货代办理装运港手续时出具保函，承诺被指定境外货代安排运输的货物在达到目的港后必须凭信用证项下银行流转的正本提单放货，否则要承担无单放货的赔偿责任，只有这样，一旦出现无单放货的情况，才能有依据进行索赔。

4. 在FOB出口情况下，在合同中必须明确由发货人来委托货代或无船承运人来向船公司订舱，不能把订舱的权利交给买方，因为订舱和交货的义务是统一的。提单中的托运人（shipper）栏内必须填写发货人（卖方）的名称。发货人掌握了委托订舱权，也就掌握了货物的控制权。如果买方的资信好，又有转售在途货物的要求，以买方作为托运人也可以。如果不了解买方资信，从安全起见，还是以卖方作为托运人的为好。

5. 使用以开证行为收货人的指示提单也是可取的，这样可以使银行紧紧控制货物权，防止无单放货的风险。

6. 投中信保，对冲风险。投之前了解下他们不保的国家和地区以及黑名单客户，多了解被中信保拒赔的案例，避免雪上加霜。

一旦发生无单放货，应当怎么办！

除了找中信保，别的都很渺茫。网上给出的建议包括找大使馆，打国际官司，各种加黑名单，找收账公司，且不说客户是不是职业诈骗，会不会狡兔三窟有好几家公司，有没有黑道背景，对这些威胁是不是在乎，光是越洋去跟进张罗难免劳民伤财、心力交瘁，接下来的生意都不用做了。

物权才是外贸中最重要的事情，不要整天埋头讨价还价而掉进了别人设好的陷阱。还是那句话，事后补救不如防患于未然。