

FOB和CIF的风险分析，谁的风险更高？

产品名称	FOB和CIF的风险分析，谁的风险更高？
公司名称	深圳市红三羊供应链有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市罗湖区南湖街道东门南路1006号文锦渡口岸综合报关大楼628E
联系电话	0755-25108873 18807550903

产品详情

在当前真实的国际贸易中，CIF和FOB，究竟哪个的风险更高？/我的观点是，说不清，因为这个是要结合实际情况来的。所以这道问题其实并没有所谓的标准答案，就看谁能想到更多的情况下的不同考虑。说FOB风险高主要是如下几个观点：

1. 在后付款的情况下，货代容易和买家勾结，在买家未付尾款的情况下放单给买家。 2. 假如客户最终拒提货物，FOB情况下由于是客户指定的货代不在我们控制之中，不管是退运还是专卖，操作上都会很麻烦，而且容易产生高额的滞港费用。 3. 在FOB情况下，客户指定货代的本地费用，往往要比CIF情况下用自己的货代要高。 4. 在CIF情况下，假如出现生产不及时导致交货要推迟几天，有可能可以申请到LATECOME从而满足信用证的交货要求，但在FOB的情况下，要拿到货代对卖家的额外支持，很难。 说CIF风险高主要是如下几个观点： 1. CIF流程复杂一些，越复杂就越容易出错，一出错风险就来了。关于这个其实我们可以举个简单例子：买家要求1月15号之前发货，因为15号过后由于GRI运费要大涨。在FOB情况下，由买家指定的货代订船订舱，结果订不到导致要推一水船，运费涨了500美金/柜，那么责任就不在卖家。但假如是CIF情况下，这个责任就妥妥地要被堆到卖家的身上。 2. CIF要承担货到目的港并被买家提走之前的责任。我们当然知道这个说法在理论上是错的，即使是CIF货物一旦越过装运港船舷，责任和风险就转嫁到买家身上。但实际上呢？呵呵。不过当然了，这个也要分不同的客户不同的情况。而且在CIF情况下，即使出现损失，也有保险公司的介入，最怕的是做CIF结果忘记了买保险或者存侥幸心理而不买保险，我有一个朋友就是做CIF忘记买保险了，结果还那么巧船触礁了，还那么巧她的货柜掉水里了，结果责任就全在卖家的身上。

FOB作为当前国际贸易最常用的条款，是有其历史原因的。一方面原因来自于客户，做国际贸易的谁没几个相熟的进口代理，在某次觥筹交错时，进口代理举起了酒杯说：“大哥，既然我现在负责你的代理进口，就一定把工作干好，要不大哥你把海运这块也交给我咋样？海运费月结是最基本的，90天账期也可以谈，要是某些特殊时期你急需提单，我们也是可以做一些工作的。”说完挤了挤眼睛，客户心领神会，微微一笑也举起了酒杯。搜索微信公众号名称“外贸充电站”，yongjiu关注汇聚全国数万外贸精英的掌上学习平台。客户把产品运到目的港，甚至能负责进口清关，代交税，再直接发货到客户仓库，久而久之，客人一方面原因来自于卖家，尤其对一些老派工厂而言，别说FOB了，他简直恨不得所有的条款都是EX WORK，一手交钱一手交货，zuihao是客户直接拉了柜在生产线的地方候着，货一下线就直接装柜，什么拖车什么驳船什么报关什么退税，统统和他一毛钱关系都没有。在这种前提下，FOB成为了多方博弈之后的zuijia平衡点，久而久之，FOB慢慢也变成了许多中国供应商们的定势思维：

中国之内的事情我来搞定，中国之外的事情和我没关系，Free On Board嘛。

但事实真的如此吗？我不以为然，在我看来，这个问题可以从两个角度来看待。

第一个是从操作层面的角度 很多公司鼓励业务跟客户做CIF，原因很简单：

1) 运费+保险可以是一个额外的利润来源。 2) 能避免本地费用超标。 3) 能有效控制物权，尤其出货后付款的情况下。 但我认为这些并不是最重要的，最重要的是我在客户采购链条中的比重越大，我的核心价值就越大，客户换掉我的机会成本的越高。设想一下，我不光光给客户的产品，我还帮客户对我的依赖程度越来越高，这个时候即使竞争对手跳出来告诉客户他的FOB价格比我低5%又如何？换掉我对于客户来说意味着换掉很多东西。 第二个是从意识形态的角度 从财务的角度，出货了收到款了就是close file了，但对于B2B的销售人员来说，只有客户也把产品卖出去了才算是销售动作的完结，然而这种意识形态，很少有人具备。我们往往只能看到“货过船舷”之前的这一端，呆呆地只是用“成本+费用+利润”的方式去报价，天真地以为不就是推迟一水大船嘛有啥大不了的，傻傻地认为扫漏一个流水号这种小问题不需要提前告诉客户，更别提什么了解客户的渠道和下线，以及帮客户做营销和推广了，Free On Board嘛，货过船舷就没有我什么事儿了。你这么想是没错的，可是你的竞争对手并不这么想。他们的战场早已前移，他们会时刻留意市场和当地汇率的变化以帮客户规避风险，他们会和客户一起去考察市场一起设计产品，一起见下线客户帮忙做presentation，他们会在当地设立海外仓以便迅速交货，甚至设立分公司帮忙提供售后，该他们做的已经做了，不该他们做的也做了，目的只有一个，协助客户把产品卖出去，甚至在有必要的时候将客户取而代之。听上去是不是有点熟悉？这就是咱们内销做的事情啊！如果你认为内销就是吃吃喝喝那就大错特错了。我在前东家主管海外分公司的时候，为了学习怎么做“海外内销”参加过几次集团内销系统的会议，当时给我的感觉是极其震撼的，同属一个集团的外销系统比起内销系统简直就是一个蹒跚学步的小孩，简单来说吧，外销眼中只有客户，而内销看到的是整个市场。把外贸当成内销来做，这是一个值得所有外贸从业人员思考的问题，那些号称“我们专注制造，把销售都交给客户”的只想永远安静地做一个美男子的工厂，注定会扑街。/小结：1. 不管是FOB，CIF还是其他，都不是一种静态的存在，我们都得结合例如付款方式等实际问题进行考虑。 2. FOB和CIF，物权的转移其实都是以“交单”作为节点，但CIF由于卖家掌握了货代，会使物权的掌握更加牢固，尤其是在货后付款的情况下。 3. 货代是国际贸易中非常重要的一环，谁掌握货代就能掌握了更多的主动权，所以在一般情况下，其实我是倾向于卖家尽量做CIF的。在我以前做销售的时候，每次出货前我都会报个CIF的价格给客户参考，而且做CIF有时候可能会给卖家带来额外的利润。 4. 同上，作为买家对做FOB也有更多的倾向，除了掌握主动权的考虑外，更多的是海外货代基本是从海运到进口一条龙服务，从沟通到操作，都能给买家提供更多的便利。（素材内容来源：外贸单证中心）