

## 什么是FOB ?

FOB是一种常见的国际贸易术语，是主要的成交方式之一。在我国的贸易出口中，FOB是占比最多的一种贸易成交方式，FOB的全称为Free on Board，船上交货也叫做离岸价，从它的英文全称来看，on board在船上，在船上，free 免费，也就是说，货物在上船之前，客户不需要再额外支付任何的费用。货物在上船之前的所有费用都是由卖方，也就是供应商来承担，而货物在上船之后则是由买家来承担。在风险方面也是，在货物上船之前，所有的风险由卖家供应商来承担，而在上船之后风险则转移给买家，也就是客户那边，他的货代是客户指定货代。

## FOB的费用如何？

除了货物的价值之外，货物在上船之前所产生的其它的所有费用，称之为FOB的费用，它包括了货物从工厂运输到码头的陆运费，码头产生的港货费也叫本地费用，报关、商检等等的费用。但是在FOB的贸易条款下，整柜的货物和拼箱的货物，他的费用的计算也是不一样的，接下来将详细介绍一下。

### 整柜

的FOB费用主要包括拖车到码头的陆运费或者是物流运输的费用、THC码头费、场站港杂、单证费、VGM费用、提箱费、铅封费、设备管理费、仓单费、报关费、保险费等。出口到一些特殊的国家，会有一些特殊的要求，比方说出口到美国，有AMS费，出口到欧洲又会有ENS文件费，还有一些国家可能会需要大使馆签发的清关单据，那么这些清关单据的费用也包括在内，还有提单，寄正本的国际快递费或者是电放提单的费用等等。一般情况下，整柜在同一个码头出运的话，他的费用是比较固定的，所以我们就可以估算在这个码头出运整柜的FOB费用大概是多少。

以青岛港为例，假如工厂在临沂，从临沂到青岛

的拖车费用，一个小柜大约是1800元左右，大柜大约是2100元左右，在青岛港所产生的港杂小柜一般在1800-2200之间，大概在2300-2800之间，那么总的加起来FOB的费用，小柜大约在3600-4000之间，大柜则是4400-4900之间，通常情况下我们核算的时候会以小柜4000元，大柜5000元的FOB费用来计算，但是这些费用是不包括客户有任何的特殊清关单据的要求或者是其他要求而产生的费用。

### 拼柜

的话，费用一般包括拼箱费、码头费、港杂费、仓单费、报关费、仓库费等等，但是拼箱的费用也不是固定的，根据客户目的地的不同，收的拼箱的本地费用也会不一样。此外根据拼箱货物的大小，低于多少个立方或者是多少吨，高于多少个方或者是多少吨，他的价格计算方式又会不一样，因此，拼箱的费用要根据拼箱订单的实际情况来咨询货代。那我们在报FOB价之前，就必须弄清楚你的所在地和你出货的港口，整柜的FOB费用大约是多少，拼柜就要根据每一个具体的订单和客户所在的国家去咨询货代。

### FOB如何报价？

FOB报价有两种方式，一种是知道客户订单的产品数量之后，将FOB的费用平摊到每一个产品中去，再给客户报出含FOB费用的产品单价，如果你不知道客户要订购多少数量的话，那么你就可以基于20尺小柜或者是40尺大柜的数量给客户报出一个含FOB费用的产品单价，在报价单当中注明数量基于20尺小柜多少多少数量，另外一种方式呢就是报产品的价值单价和FOB的费用是多少，这种报价方式一般在FOB条款下很少会使用。

### FOB报价注意事项

1、在很多时候由于产品的利润还不错，还有退税的收益，比如说小柜在不算退税的情况下利润在1万以上，而FOB的费用只有4、5千，因此我们往往会替客户承担这一部分的费用，也就是说，我们的报价会直接报出产品的销售价格，包含了FOB的费用。

2、有些国家的客户会有特殊的要求

，比如说像埃及、伊拉克、科威特

等等的这些国家，他们会

需要有大使馆签发的商业发票和产地证

作为清关资料。大使馆签发的我见费用都不便宜，基本都在1000元以上，有的甚至于4000、5000元。再比如出口产品到沙特，根据沙特政府的进口清关

要求，有很多的产品需要做他们的SA

BER或者SASO认证

，而这个认证的费用也非常的高，好几千，因此在和客户谈判和确定订单的时候，就要跟他问清楚，他需要哪些清关单据和要求，有些客户可能在谈判订单之时并没有提出这些要求，但是在我们出货的时候又告诉我们他需要这些清关单据，那么这部分额外的费用他就需要额外支付了。

3、在FOB的条款下，出货的货代是客户指定货代，而客户指定货代往往会多收一些额外的费用，在我们的货物做好需要出运的时候，客户会给我们他的货代的联系方式，我们在跟货代联系给他传订舱托书之前要以邮件的形式让客户的货代将当地的港杂等费用报给你，以便你能够知道他们的收费是多少。一般情况下，比正常的费用多出个两三百块钱，但是如果他存在乱收费费用过高的话，那我们就需要去跟货代或者是客户协商，甚至要求客户换货代。那如果你在出货之前，并没有让货代去给你报出这个价格，货已经出了船开了，在拿提单之前货代给你的这个账单费用如果存在乱收费的话，你只能吃这个哑巴亏了，而且即便你去跟客户抗议也不好解释，客户会认为这是你应当承担的费用，所以一定要在你在订仓出运之前就让客户的指定货代给你报港杂等费用。

4、对于拼箱的货，由于是一些数量不多产品价值不高利润不高的单子，我建议大家尽量不要走FOB条款，因为FOB条款下客户指定货代，他收取的拼箱的港杂费一定会比你自己的货代收取的正常的拼箱费用要高，而拼箱费用，不同的港口船公司他们可能收费也确实会存在不一样，一般货代都会往高里报。

5、因为是客户指定货代，所以供应商在订仓这方面是比较的被动，不能完全掌握订仓的时间，有的时候可能会因为客户订仓的进度而耽误出货的时间而造成损失，尤其是对于一些容易腐烂的产品或者说做信用证条款的有严格的出货时间规定的订单。最后也因为是客户指定货代，对于一些信誉不好的客户，可能会存在货代和客户相勾结无单放货的情况，比如印度客户，无单放货的情况屡见不鲜，因此对于这些客户做FOB条款的话，一定要在发货之前将全款收齐。

---

以上就是今天的全部内容了，如果觉得啊寻的内容有用，记得点赞转发给有需要的朋友一起来看哦。今天就先到这里了，如果大家有不懂的或者需要了解的外贸方面的知识，欢迎在后台给啊寻留言，啊寻一定尽力解答大家的问题。同时欢迎大家关注啊寻的公众号：外贸啊寻，啊寻等大家来讨论交流哦。