



“十一五”浙江省重点教材建设项目

国际贸易实务 仿真实训

主编◎查良松



航空工业出版社

“十一五”浙江省重点教材建设项目

国际贸易实务仿真实训

主 编 查良松

副主编 陈博丽

参 编	乔红学	王瑞荣	袁春霞
	高寿华	牟光宇	魏艳秋
	颜 平	姜洪涛	高军行

航空工业出版社

北 京

内 容 提 要

本书是浙江省重点建设教材,主要供国贸实务等相关专业的学生开展仿真实训使用。本教材注重体现“教、学、做”三合一,培养学生熟悉外贸业务流程,了解外贸合同的各项交易条件,熟练掌握合同条款的谈判及外贸合同的签订与履行,对违反合同的现象能预作防范并能妥善处理索赔、理赔等业务。

全书结合外贸出口的流程,共安排了十个实训,分别针对外贸出口的交易前准备、交易磋商、签订合同、落实信用证、租船订舱、报检、投保、报关、制单结汇、收汇核销和退税等环节。此外,在本书最后还安排了两个综合实训,详细演示了外贸出口的具体过程。

本书非常适合作为高职高专国贸专业及其他专业的教材,也可供企业相关人员自学参考。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务仿真实训 / 查良松主编. -- 北京 :
航空工业出版社, 2011. 6
ISBN 978-7-80243-785-2

I. ①国… II. ①查… III. ①国际贸易—贸易实务—
教材 IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 122982 号

国际贸易实务仿真实训 Guoji Maoyi Shiwu Fangzhen Shixun

航空工业出版社出版发行

(北京市安定门外小关东里 14 号 100029)

发行部电话: 010-64978486 010-64815615

北京市科星印刷有限责任公司印刷

全国各地新华书店经售

2011 年 6 月第 1 版

2011 年 6 月第 1 次印刷

开本: 787×1092

1/16

印张: 11.5

字数: 287 千字

印数: 1—3000

定价: 28.00 元



当前,高职院校无论是学校的数量还是学生人数都达到了全国高校数量和学生总数的一半左右,高职教育已成为高等教育的一个重要组成部分。面对迅猛发展的高职教育教学,如何在思想观念、办学模式、师资队伍特别是教材建设上,契合高职的教育教学特点,是我们亟待解决的重要问题。

对此,结合高职国际贸易实务专业的特点,针对高职国际贸易实务专业培养高素质技能型专业人才的目标,我们组织编写了这本国际贸易实务仿真实训教材,主要供国贸实务等相关专业的学生开展仿真实训使用。本教材注重体现“教、学、做”三合一,培养学生熟悉外贸业务流程,了解外贸合同的各项交易条件,熟练掌握合同条款的谈判及外贸合同的签订与履行,对违反合同的现象能预作防范并能妥善处理索赔、理赔等业务。

与其他同类教材相比,本教材具有以下特点。

一是力求突破传统教材知识框架,教材各章节编排顺序按照实际工作流程设置,通过较为完整的案例库让学生系统熟悉外贸流程,在仿真模拟环境中理解和掌握国际贸易业务操作的步骤和技巧。

二是力求突显项目教学、任务驱动等特点,变以教师为中心的授课过程为以学生为中心的模拟操作学习过程,提高学生动手操作能力,同时设置了综合实训内容,强化学生记忆,巩固教学成果。

三是教材内容密切结合地方经济特征,所用案例以地方企业界提供的真实案例为原型,力求反映最新的外贸形势及政策。

本书由查良松教授担任主编并编写实训一和实训二,陈博丽担任副主编并编写实训三至实训六,乔红学编写实训七、实训八和综合实训二,王瑞荣编写实训九和综合实训一,袁春霞编写实训十,其他参与编写的人员还有高寿华、牟光宇、魏艳秋、颜平、姜洪涛和高军行。由于时间仓促,本教材存在的不足之处,敬请同行和读者批评指正。

编者

2011年5月

目 录

实训一 建立业务联系	1
工作任务一 寻找客户	1
一、背景资料	1
二、操作提示	1
三、同步操作	2
工作任务二 撰写建交函电	2
一、背景资料	2
二、操作提示	3
三、同步操作	4
实训二 交易磋商	5
工作任务一 完成出口报价核算	5
一、背景资料	5
二、操作提示	7
三、同步操作	13
工作任务二 完成进口成本核算	15
一、背景资料	15
二、操作提示	16
三、同步操作	18
工作任务三 完成出口还价核算	18
一、背景资料	18
二、操作提示	19
三、同步操作	21
实训三 签订合同	22
工作任务 完成销售合同的签订	22
一、背景资料	22
二、操作提示	24
三、同步操作	29
实训四 落实信用证	36
工作任务 完成信用证的审核并撰写改证函	36
一、背景资料	36
二、操作提示	38
三、同步操作	43
实训五 备货与租船订舱	53
工作任务 完成备货与租船订舱	53



一、背景资料	53
二、操作提示	56
三、同步操作	59
实训六 报检	64
工作任务 完成商品报检手续	64
一、背景资料	64
二、操作提示	65
三、同步操作	68
实训七 投保	72
工作任务 完成投保手续	72
一、背景资料	72
二、操作提示	73
三、同步操作	78
实训八 报关装运	87
工作任务 完成报关手续的办理	87
一、背景资料	87
二、操作提示	88
三、同步操作	93
实训九 制单结汇	97
工作任务 完成结汇单据的制作	97
一、背景资料	97
二、操作提示	101
三、同步操作	111
实训十 出口收汇核销和退税	114
工作任务 完成出口收汇核销和退税的办理	114
一、背景资料	114
二、操作提示	114
三、同步操作	120
综合实训一 出口童车实务操作	122
工作任务一 建立业务关系	122
工作任务二 出口报价核算	124
工作任务三 拟写发盘函	126
工作任务四 还盘核算	127
工作任务五 发出成交签约函并签订售货确认书	128
工作任务六 发出催证函	130
工作任务七 来证及翻译信用证	131
工作任务八 审证与改证操作	132
工作任务九 签订购销合同	133
工作任务十 出口商出口报检	135



工作任务十一 出口商租船订舱	137
工作任务十二 出口商办理报关与投保	140
工作任务十三 出口商制单结汇	144
工作任务十四 出口商核销退税	149
综合实训二 出口彩电实务操作	152
工作任务一 与国外客户建立贸易关系	152
工作任务二 出口商品价格核算与对外报价	153
工作任务三 按照国外客户要求报价	154
工作任务四 根据客户还盘情况重新向客户报价	155
工作任务五 核算出口价格并重新向客户报价	155
工作任务六 出口合同的缮制与催证	157
工作任务七 审核信用证及改证	159
工作任务八 签订内销合同和出口备货	161
工作任务九 出口报检、办理运输及投保	163
工作任务十 出口报关和装运	168
工作任务十一 制单	170
工作任务十二 出口收汇核算和退税	174

实训一 建立业务联系

【实训目标】

- 熟悉与生产商建立业务联系的方式
- 熟悉与进口商建立业务联系的方式
- 能够正确撰写建交函

工作任务一 寻找客户

一、背景资料

绍兴天恩服饰有限公司主要从事各类服装的出口，产品出口美国、欧盟、日本等国家和地区。公司新业务员陈芳希望寻找到自己的第一位客户，她可以通过哪些渠道获取客户的信息呢？

- 思考：1. 出口商怎样找到合适的生产商？与生产商联系需要注意哪些事项？
2. 出口商怎样找到进口商？

二、操作提示

在国际贸易中，交易双方不是一开始就相互认识、相互了解并签订合同的。在交易前，出口商与生产商，出口商与进口商都需要建立业务联系。

（一）寻找生产商

生产商的业务水平决定着是否能顺利履行出口合同，所以生产商的选择非常重要。一般来讲，寻找生产商的途径为：朋友介绍，黄页查询，网络查询，交易会结识等。不管是使用哪种方式找到的生产商，都必须注意以下几点。

（1）对生产商进行深入细致的调查，如企业背景、商业道德、注册资本、生产能力及产品质量水平等。注意，务必做到深入企业去调查，而不能只通过网络或其他渠道查看企业资料。

（2）与企业保持良好的关系。建立联系后仍要不断了解企业的变化情况。

（3）针对进口商需求，有针对地向生产商发函。发函时要向生产商询问品名、规格、出厂价、起订量和交货期限等。

（4）生产商报出的出厂价，一定要注意是否含税。

（二）寻找进口商

目前国际贸易公司寻找进口商的途径主要有三种。一是参加商品交易会。现在全世界有很多交易会，其中在我国影响比较大的有春秋两季广交会、上海华交会、大连进出口商品交易会、昆明进出口商品交易会，还有在浙江地区影响比较大的杭州西湖博览会、绍兴纺织品博览



会等。二是利用书刊、互联网。例如在阿里巴巴网或环球资源网上发布供求信息或查询客户信息。三是通过驻外商务参赞、商会、银行和第三家公司等介绍。

三、同步操作

1. 利用互联网，替绍兴天恩服饰有限公司业务员陈芳寻找至少两家进口商信息；寻找至少两家生产企业信息。
2. 任选一个感兴趣的行业，查询到至少两个具体的进口商信息，至少两家生产企业信息。

工作任务二 撰写建交函电

一、背景资料

绍兴天恩进出口有限公司业务员陈芳参加 2009 年春季广交会，认识了澳大利亚进口商 PLICO 公司的 KENNY 先生。为能更好地对外报价，她向绍兴安泰服装厂询问了商品信息，之后她向 KENNY 先生发出了一份邮件，表达了想要与对方建立业务关系的愿望。

表 1-1 撰写建交函

SHAOXING TIAN'EN IMPORT & EXPORT CO.,LTD NO.126 JIEFANG(S)RD, SHAOXING, CHINA TEL:0575-89098888, FAX:0575-89098886 TO: PLICO CO., LTD ATTN: MR KENNY DATE: JUN 8,2009 DEAR SIRS: We have obtained your name and address in China Import and Export Fair. Here we are writing to you in the hope of establishing mutually beneficial business relationship with you. Our company is a new and high-tech company, which has been mainly engaged in the export of various kinds of garments for more than 20 years. Now our products have a steady market in the USA, EU, Japan and so on. To give you a general idea of our products, we enclose our latest catalogue and price-list for your reference. If any of the items listed in the catalogue meets your interest, please let us have your specific enquiry and we will send you our quotations without delay. We are looking forward to your early reply. Yours Sincerely, Chen Fang



二、操作提示

建立业务联系是进出口交易的基础，草拟建立业务联系的信函是每个外贸业务人员必须掌握技能。一般说来，建立业务联系的信函包括以下几个部分。

（一）建交函开头部分

（1）说明如何取得对方的材料

首次主动与对方进行交往，说明信息来源非常必要。作为进出口商，获取贸易信息的渠道主要有通过驻外商务参赞、商会、银行和第三家公司介绍；通过书刊、互联网获悉；或在交易会上结识等。例如：

We have obtained your name and address from the Internet.

Our market survey showed that you are the largest importer of cases and bags in Canada.

（2）说明去函目的

通常建交函是以建立业务联系为目的的。例如：

We are writing to you to establish long-term trade relation with you.

We are willing to have business relations with your firm on the basis of equality and mutual benefit.

（二）建交函介绍部分

（1）提供本公司简介（公司性质、业务范围、相对优势、拟与对方合作的方式）。例如：

We are a leading company with 30 years experience in marking chemical laboratory equipment.

A credible sales network has been set up and our company has regular clients from over 100 countries and regions worldwide.

（2）提供销售的商品及有关条件（若需求明确，应做具体介绍；否则，做笼统介绍）。

例如：

Art No.JD102 is a newly launched product with excellent quality, fashionable design and competitive price.

To give you a general idea of our products, we attached the catalogue for your reference.

（3）介绍市场状况（市场供需情况、客户购买意向、购买力等）。例如：

The present price fluctuation in the world market has necessitated the adjustment of the price.

Owing to the heavy demand, we can accept orders only for shipment during April/May.

（4）告知对方应从何处了解写信人的信用状况。例如：

As to our credit standing, please refer to the following bank: The Bank of Tokyo, Osaka, Branch(address).

For our business and financial standing, we may refer you to Bank of China Hong Kong Branch.

（三）建交函结尾部分

通常建交函结尾部分包括希望对方尽快回音、下订单或告知意见并表示敬意等的语句。例如：

We believe that your initial order will be disposed of without delay.

Your comments on your products or any information on your market demand will be appreciated.



三、同步操作

1. 浙江东方打火机有限公司是专营打火机产品的一家股份制生产型企业，成立于 1988 年，拥有外贸自营权。该公司最近新开发了一批玩具型打火机，款式新颖，制作精巧，既可以用来玩耍，又可以作为礼物。公司业务员鲁南在互联网上查到意大利 DEPRTGDG CO, LTD 公司是一家著名的打火机批发商，请以鲁南的身份撰写一封信函给 DEPRTGDG 公司，推荐本公司产品，并说明会随信寄公司产品目录并另寄样品。

2. 经中国国际贸易促进委员会介绍，浙江省工业品进出口公司业务员赵江得知英国一家日用品经销商（DAILY NECESSITIES CORP，地址为 NORTH STREET,P.O.BOX 985, MANCHESTER,U.K.）有意采购中国产各类手工制人造革手套（HAND-MADE ARTIFICIAL LEATHER GLOVES），请以赵江的身份草拟一封希望与对方建立业务关系的信函，并附寄产品说明书，向对方推荐公司产品。

实训二 交易磋商

【实训目标】

- 了解出口商品价格构成
- 了解询盘、发盘、还盘和接受
- 能够合理采用各种作价方法
- 能够熟练进行出口商品报价核算
- 能够熟练进行进口商品成本核算
- 能够熟练进行出口商品还价核算

工作任务一 完成出口报价核算

一、背景资料

陈芳发出建交函两天后，收到了 KENNY 先生的询盘，询盘内容如表 2-1 所示。

表 2-1 询盘函

PLICO CO., LTD 28-33 WESTON ST. BRUNSWICK VICTORIA 3056, AUSTRALIA TEL:0044 - 1689097658, FAX:0044 - 1689097656 TO: SHAOXING TIANEN ATTN: MS CHENFANG DATE: JUN 10, 2009 DEAR SIRS: With reference to your letter of Jun 8, 2009, we are very glad to learn that you wish to enter into business relations with us in the line of garments. As there is a steady and large demand for man's 100% cotton shirt in our market, we would like you to send us as soon as possible your samples. Meanwhile, please quote us your lowest price, CIF Melbourne, stating the earliest date of shipment. If the quality of your shirts is suitable and the price is acceptable, we will be ready to place an order for at least 8,000 pieces. Your prompt attention to this matter will be much appreciated. Yours Sincerely, Kenny



陈芳从工厂处获得的服装商品信息如下。

进货价格: 360 元/打 (含 17% 增值税), 出口退税率为 11%; 包装: 4 打/箱, 外箱尺寸为 $60 \times 40 \times 60 \text{cm}$, 每箱毛、净重分别为 12kg 和 10kg; 相关国内费用: 内陆费用 2000 元, 出口报检费 120 元, 出口报关费 150 元, 核销费 100 元, 公司综合费用 2000 元, 银行贷款利息率 (三个月计) 0.8%/年。

从货代公司处了解到, 到澳大利亚墨尔本的运费率为 USD650/20', USD1150/40', USD22/FT。上海港装运需加收港口拥挤附加费和港区港杂费, 费率分别为 10% 和 5%。

从保险公司处了解到平安险保险费率为 0.2%, 水渍险费率为 0.2%, 一切险费率为 0.3%, 战争险费率为 0.1%。

从中国银行网站上查得目前美元与人民币的汇率是 1 美元兑换 6.83 元人民币。

考虑到对方是新客户, 为了试探对方下订单的诚意, 陈芳决定在初次报价中保留 10% 的利润率报 FOB、CFR、CIF 价, 并撰写报价函。具体操作过程如下。

1. 计算实际成本

进货成本=360 元/打

增值税率=17%

出口退税=11%

$\therefore$ 退税金额=进货成本 $\div$ (1+增值税率) $\times$ 退税率=360 $\div$ (1+17%) $\times$ 11%=33.8462 元/打

实际成本=进货成本-退税金额=360-33.8462=326.1538 元/打

2. 核算一个 20 尺柜可以装衬衫数量

$25 / (0.6 \times 0.4 \times 0.6) = 173.6111$, 取 174 箱

$\therefore$ 20 尺柜可装衬衫: $174 \times 4 = 696$ 打

3. 计算费用: 本案例中费用共有国内费 (包括国内杂费和银行费用)、运费 (计算 CFR、CIF 价时需要计算运费)、保险费 (计算 CIF 价时需要计算保费, 没有特殊规定时, 默认投保平安险)

国内费= $(2000+120+150+100+2000) \div 696 + 360 \times 0.8\% \times 3 \div 12 = 6.2787 + 0.72 = 6.9987$ 元/打

运费= $650 \times 6.83 \times (1+10\%+5\%) \div 696 = 7.3354$ 元/打

保费=CIF 报价 $\times$ (1+10%) $\times$ 0.2%

4. 计算利润

利润=报价 $\times$ 10%

5. 计算各类报价

FOB 报价=实际成本+国内费用+利润=326.1538+6.9987+ FOB 报价 $\times$ 10%

FOB 报价=370.1694 元/打, 折 54.20 美元/打

CFR 报价=实际成本+国内费用+运费+利润=326.1538+6.9987+7.3354+CFR 报价 $\times$ 10%

CFR 报价=378.3199 元/打, 折 55.39 美元/打

CIF 报价=实际成本+国内费用+运费+保险费+利润

=326.1538+6.9987+7.3354+ CIF 报价 $\times$ (1+10%) $\times$ 0.2%+CIF 报价 $\times$ 10%

CIF 报价=379.2469 元/打, 折 55.53 美元/打



6. 撰写报价函(发盘函)

表 2-2 发盘函

SHAOXING TIAN'EN IMPORT & EXPORT CO.,LTD NO.126 JIEFANG(S)RD, SHAOXING, CHINA TEL:0575-89098888, FAX:0575-89098886 TO: PLICO CO., LTD ATTN: MR KENNY DATE: JUN 11,2009 DEAR SIRS: Thank you for your enquiry of JUN 10, 2009. At your request, we are making you the following offer, which is subject to your reply reaching here before JUN 15, 2009. Article: Man's 100% Cotton Shirts Price: USD55.53/dozen, CIF Melbourne Quantity: 696 dozens Shipment: within one month after receipt of L/C Packing: one piece to a poly bag, four dozens to a carton Terms of Payment: By Letter of Credit at sight in the seller's favor. We hope that the above offer will be acceptable to you and await with keen interest your formal orders. Yours Sincerely, Chen Fang

二、操作提示

(一) 出口商品价格构成

完整的出口商品对外报价在书写方式上应包含四个部分: 计价货币+单价金额+计量单位+贸易术语。例如: USD3.00 PER PIECE FOB SHANGHAI。其中, 单价金额的计算方式为:

$$\text{单价金额} = \text{成本} + \text{费用} + \text{利润}$$

各项目的意义如表 2-3 所示。

表 2-3 出口商品价格构成

成本	生产成本: 制造商生产某一产品所需的投入。
	加工成本: 加工商对成品或半成品进行加工所需的成本。
	采购成本: 贸易商向供应商采购的价格, 亦称进货成本。



续表 2-3

费用	国内运输费：出口货物在装运前所发生的境内运输费，通常有卡车运输费、内河运输费、路桥费、过境费及装卸费等。
	包装费：通常包括在采购成本中，但如果客户对货物的包装有特殊要求，由此产生的费用就要作为包装费另加。
费用	仓储费：需要提前采购或另外存仓的货物往往会发生仓储费用。
	认证费：出口商办理出口许可、配额、产地证明、其他证明所支付的费用。
	港区港杂费：装运前出口货物在港区码头所需支付的各种费用。
	商检费：出口商品检验机构根据国家的有关规定或出口商的请求对货物进行检验所发生的费用。
	捐税：国家对出口商品征收、代收或退还的有关税费，通常有出口关税、增值税等。
	国外运费
	保险费
	贷款利息：出口商由向国内供应商购进货物至从国外买方收到货款期间由于资金占用而造成的利息损失，也包括出口商给予买方延期付款的利息损失。
	业务费用：出口商在经营中发生的有关费用，如通信费、交通费、交际费、广告费等，又称为经营管理费。
	银行费用：出口商委托银行向国外客户收取货款、进行资信调查等所支出的费用。
利润	预期利润

计算注意事项：

- (1) 为了尽可能减少误差，计算时中间过程数据结果小数点后保留四位。
- (2) 不同币种表示的金额，要折合成同一币种再统一相加。
- (3) 单位金额和总金额要区分开来，不能一同相加。建议中间过程数据结果写上单位，相加时只要比较单位是否相同，就可以防止出现这种错误。

(二) 出口报价核算方法

在与进口商进行交易磋商的过程中，商标出口价格是一个非常核心的问题，因为贸易的最终目的是为了获取利润。那么，如何核算出口价格才能保证自己的预期利润呢？如果前所述，出口商品价格通过核算实际成本、出口费用和预期利润得到，具体操作过程如下。

步骤一：计算实际成本

实际成本 = 进货成本 - 出口退税金额

出口退税金额 = 进货成本 ÷ (1 + 增值税率) × 退税率

即 实际成本 = 进货成本 - 进货成本 ÷ (1 + 增值税率) × 退税率

或 实际成本 = 进货成本 × (1 + 增值税率 - 退税率) ÷ (1 + 增值税率)

其中，商品的增值税率和退税率均可在海关网站或国际货运网上查询得到。

【例 2-1】某公司出口陶瓷茶杯，每套进货成本人民币 90 元（包括 17% 的增值税），退税率 8%，则实际成本是多少？

解：出口退税金额 = 进货成本 ÷ (1 + 增值税率) × 退税率

$$= 90 \div (1 + 17\%) \times 8\% = 6.1538 \text{ (元/套)}$$



实际成本=进货成本-出口退税金额=90-6.1538=83.8462 (元/套)

训练:

1. 出口玩具熊, 每只进货成本 25 元 (包括 17% 的增值税), 退税率 10%, 则实际成本是多少?
2. 出口 100% 棉色织男衬衫, 进货成本每件 50 元, 请查找该商品的增值税率和退税率, 并计算实际成本。

步骤二: 计算出口费用

出口费用包括国内费用、出口运费、保险费和佣金, 各项目的计算方法如下。

1. 国内费用

国内费用=包装费+仓储费+国内运输费+认证费+港杂费+商检报关费+垫付利息+银行费用+业务费用+其他费用

2. 出口运费 (FREIGHT)

(1) 出口班轮运费 (散货)

运费=基本运费率+附加费

基本运费的计费标准: 按毛重计收: “重量吨”, “W”;

按体积计收: “尺码吨”, “M”;

按毛重或体积从高计收: “W/M”;

按商品的 FOB 总值计收: “从价运费”, “A.V.”;

按货物的重量、尺码或价值三者从高计收: “W/M or A.V.”。

总运费=基本运费率×(1+附加费率之和)×运费吨

可根据货物名称, 在运价表上查到货物等级 (1-20 级) 和计费标准, 然后根据货物的航线, 按货物的等级查到该货物的基本运费率。

【例 2-2】我方采用班轮运输出口商品 100 箱, 每箱体积 $30 \times 60 \times 50 \text{cm}$, 毛重 40kg, 查运费表知该货为 9 级, 计费标准为 W/M, 基本运费为每运费吨 109 美元, 另加收燃油附加费 20%, 货币贬值附加费 10%。请计算该批货物的总运费。

解: ① 确定计费标准:

体积: $0.30 \times 0.60 \times 0.50 = 0.09$ 立方米

毛重=40 千克=0.04 吨

体积>重量, $\therefore$ 按体积计收运费

② 计算运费:

总运费=基本运费率×(1+附加费率之和)×总运费吨

$= 109 \times (1 + 20\% + 10\%) \times 0.09 \times 100 = 1275.3$ (美元)

(2) 集装箱装运运费

国际标准化组织为了统一集装箱的规格, 推荐了 3 个系列 13 种规格的集装箱, 我国在贸易中最常用的是 20 英尺和 40 英尺两种:



20 英尺: 8 英尺×8 英尺×20 英尺, 最小容积 25 立方米;

40 英尺: 8 英尺×8 英尺×40 英尺, 最小容积 55 立方米。

目前, 集装箱货物海上运价体系基本上分为两大类, 一类是装用件杂货(散货)运费计算方法, 即以每运费吨为单位(俗称散货价)计算; 另一类是以每个集装箱为计费单位(俗称包箱价)计算, 即按包箱费率计算运价, 常用于集装箱交货的情况。

① 件杂货

运费=基本运费率+附加费

基本运费率: 参照传统散货运价, 以运费吨为计算单位, 多数航线上采用等级费率。

附加费: 除传统散货运输所收的常规附加费外, 还要加收一些与集装箱货物运输有关的附加费。

② 包箱费率 (BOX RATE)

单位商品运费=包箱费率÷每集装箱装箱数量

常见的包箱费率 (BOX RATE) 有以下三种形式。

FAK 包箱费率 (FREIGHT FOR ALL KINDS): 即对每一集装箱不细分箱内货类, 不计货量(在重量限额之内), 均按同一费率计费。

FCS 包箱费率 (FREIGHT FOR CLASS): 按不同货物等级制定包箱费率, 集装箱普通货物的等级划分与散货运输分法一样, 仍是 1-20 级, 但是集装箱货物的费率差级大大小于杂货费率差级。一般低级的集装箱运费高于散货运输, 高价货集装箱运费低于散货运输; 同一等级的货物, 重货集装箱运费高于体积货运价。在这种费率下, 拼箱货运费计算与散货运输一样, 根据货物名称查得等级, 计算标准, 然后去套相应的费率, 乘以运费吨, 即得运费。

FCB 包箱费率 (FREIGHT FOR CLASS 或 BASIS): 这是按不同货物等级或货类以及计算标准制订的费率。

包装方式指每一个纸箱或木箱所装货物数量。

【例 2-3】某商品每 50 件装一箱, 包装规格为 50×40×40 厘米, 每箱毛重 75 公斤, 查运费表知该货为 10 级, 计费标准为 W/M。现国外客户下定单数量为 6250 件, 集装箱运输。已知拼箱运费率为 USD96/FT, 20 英尺集装箱整柜运费率为 USD1800/20'。求该批货物的海运运费为多少?

解: ① 确定计费标准:

体积为 $0.50 \times 0.40 \times 0.40 = 0.08$ 立方米

重量为 75 公斤=0.075 吨

体积>重量, 所以, 按体积计收运费

② 计算该批货物的体积, 以确定拼箱还是整柜:

$6250 \div 50 \times 0.08 = 10$ 立方米

1 个 20 英尺集装箱的容积为 25 立方米, 10 立方米远远小于 25 立方米

所以, 以拼箱运输

③ 计算运费:

总运费=拼箱运费率×运费吨=96×10=960 (美元)