

2006年考试大整理辅导复习资料(十二) 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\\_2006\\_E5\\_B9\\_B4\\_E8\\_80\\_83\\_c27\\_30780.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/30/2021_2022_2006_E5_B9_B4_E8_80_83_c27_30780.htm)

折扣 折扣是卖方在一定条件下给予买方的价格减让。一般是以原价格为基础，扣除一定的百分比来算出实际应付价款。在实际业务中，折扣有不同种类，如普通折扣、特别折扣、额外折扣、数量折扣、季节性折扣等。折扣一般都在合同中明文表示出来，如CFR香港每公吨500美元折扣2%（USD500per M/T CFR Hong Kong Less 2% discount）。但也有一些折扣不用文字表示出来，只由双方按约定办理，称为暗扣，其中一种做法叫做回扣（Rebate），它是指卖方在收到全部货款后，再按照约定将一部分款项退还买方，这是一种促销的手段。来源：[www.examda.com](http://www.examda.com)

净价与含佣价 净价（Net Price）净价指不包括佣金和折扣的实际价格。为了明确说明成交的价格是净价，可在价格条款中加上净价字样，例如：“每件CIF净价纽约25美元”（USD25 per piece CIF net New York）。含佣价（Price Including Commission）。含佣价指包括佣金在内的价格。对于含佣价，在合同中表示时，可在价格条件后加上代表佣金的缩写字母“C”和佣金率。例如：每公吨280美元CIFC3%香港。这就表示每公吨280美元，价格中包含了3%的佣金在内。如果报出的净价为1000美元。对方要求3%的佣金，为了保证实收1000美元，所报的含佣价不应是简单地以 $1000 + 1000 \times 3\% = 1030$ ，而应为 $1000 \div (1 - 3\%) = 1030.93$

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](http://www.100test.com)