

2006助理商务师知识指导之佣金和折扣规定 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/34/2021_2022_2006_E5_8A_A9_E7_90_86_c29_34309.htm 在价格条款中，有时会有佣金或折扣的规定。从这个角度看，价格条款中所规定的价格，可分为包含有佣金或折扣的价格和不包含这类因素的净价(NetPrice)。

一、佣金佣金(Commission)，是代理人或经纪人为委托人进行交易而收取的报酬。在货物买卖中，往往表现为出口商付给销售代理人、进口商付给购买代理人的酬金。因此它适用于与代理人或佣金商签订的合同。包含有佣金的价格，在业务中通常称为“含佣价”。在价格条款中，佣金多少，如明确表示出来，叫做“明佣”；如交易双方已就佣金达成协议，但合同中不明确表示出来，叫做“暗佣”。

在规定佣金的条件下，不但佣金的高低会影响双方的实际利益，而且如何计算佣金对双方的经济利益也会产生直接影响。关于如何计算佣金的问题，可以有不同的方法，最常见是以合同价格直接乘佣金率，得出佣金额。关于计算佣金的公式如下：单位货物佣金额 = 含佣价 × 佣金率
净价 = 含佣价 - 单位货物佣金额
假如已知净价，则含佣价的计算公式为：含佣价 = 净价 / (1 - 佣金率)

佣金的支付通常有两种做法：一种是由中间代理商直接从货价中扣除；另一种是在委托人收清货款之后，再按事先约定的期限和佣金比率，另外付给中间代理商。按照一般惯例，在独家代理情况下，如委托人同约定地区的其他客户直接达成交易，即使未经独家代理过手，也得按独家代理协议规定的佣金比率付给其佣金。

二、折扣折扣(Rebate、Allowance)，是卖方给予买方的价格减让，从性质

上看，它是一种优惠。在国际贸易中所使用的折扣种类较多，除一般折扣外，还有为扩大销售而使用的数量折扣，以及为特殊目的而给予的特别折扣等。折扣有不同的规定方法，凡用文字明确表示折扣多少的，称作“明扣”；如交易双方已就折扣达成协议，但在合同价格条款中未明确表示出来，称为“暗扣”。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