

单证员国际贸易实务的基本概念第三章第四节 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/478/2021_2022__E5_8D_95_E8_AF_81_E5_91_98_E5_c32_478320.htm

佣金和折扣是国际贸易价格的构成因素之一。价格中包含佣金或折扣，直接影响实际价格的高低，也关系到买卖双方以及相关第三者的经济收益。一、佣金（1）佣金（COMMISSION）是代理人或经纪人、中间商因介绍交易或代买代卖所获得的报酬。佣金有明佣和暗佣之分。明佣，是买卖合同或发票等有关单证上公开表明的佣金，通常表示在贸易术语后，如 CIF C5%

HONGKONG。暗佣对实际买方保密，由卖方暗中支付给中间人，不在发票等相关单证上显示。一、佣金的计算 佣金按成交金额的百分率计算：含佣价 × 佣金率 = 佣金 如：

CIF 价 每吨2,000美元，佣金为5%，计算：2,000 × 5% =

100（美元）按成交数量支付一定金额的佣金，即：交货数量 × 数量单位付佣额 = 佣金 如：某商品共5,000打，每打

付给佣金10美分，计算：5,000 × 0.10（美元）= 500（美元）按FOB或FCA价的净价为基数计算，即，运费（F）和保

费（I）不付佣。如果该商品是以CIF成交的话，付佣时把保费（I）和运费（F）减除，其公式为：CIF × （1 - 运、保费率） × 佣金率 = 佣金 如：某商品采用CIF成交，出口金额为70

万元人民币，运费占发票金额的20%，保险费占发票金额的3%，佣金率为4%，求FOB净价为基数的佣金。{ 70 × （70 × 20%） - （70 × 3%） } × 4% = （70 - 14 - 2.1） × 4% = 2.156（万

元）人民币 按累计佣金（ACCUMULATED COMMISSION）办法计算。累计佣金对佣金商具有一定的刺激作用。因累

元）人民币 按累计佣金（ACCUMULATED COMMISSION）办法计算。累计佣金对佣金商具有一定的刺激作用。因累

元）人民币 按累计佣金（ACCUMULATED COMMISSION）办法计算。累计佣金对佣金商具有一定的刺激作用。因累

计销售额越大，佣金额也就越高。累计佣金又可分为金额累进佣金和超额累进佣金两种：A、金额累进佣金：按一定时期内推销金额所达到的佣金等级计算佣金。例如，某代理协议，佣金一年累计结付，按金额累进方法结算，推销额和佣金率如下：

等级	推销额	佣金率
A级	100万以下	1%
B级	100-200万元以下	1.5%
C级	200-300万元以下	2%
D级	300及300万元以上	2.5%

例：年末结算，如某中间商实际推销额为240万元，那么，按C级“2%”计算佣金，即： $240\text{万元} \times 2\% = 4.8\text{万元}$

B、超额累进佣金：各等级的超额部分，各按适用等级的佣金来计算，然后，将各级佣金额累加起来，求得累进佣金的总额。例如：

等级	推销额 (万元)	佣金
A	未超过100万元	1%
B	100-200万元	2%
C	200-300万元	3%
D	300万元以上	4%

年末结算，实际推销额为250万元，累进佣金应按下式计算：
A级佣金： $100 \times 1\% = 1\text{万}$ ；
B级佣金： $(200 - 100) \times 2\% = 2\text{万}$ ；
C级佣金： $(250 - 200) \times 3\% = 1.5\text{万}$
ABC = 4.50万元

>二、折扣 (一) 什么是“折扣”？折扣

(DISCOUNT) 是卖方在一定条件下给予买方的价格减让。一般是以原价为基础，扣除一定百分比来算出实际应付价款。在办理保险时，投保金额按理应以减除折扣后的净价为计算基数。但是实际做法都是以信用证条款为准，佣金则不管明佣或暗佣，均应以含佣价为投保基数。(二)、折扣的计算方法折扣习惯上按百分率表示，如，某商品出口价格为CIF香港，每吨2,500美元，折扣2%，可以写成：“CIF HONGKONG USD2,500/PER M/T LESS 2% DISCOUNT”

公式：原价 \times (1 - 折扣率) = 折实售价，即：原价 \times 折扣率 = 折扣金额

$2,500 \times (1 - 2\%) = 2,450$ (美元/吨)

三、佣金

和折扣的含义和作用 佣金和折扣是国际贸易中普遍采用的习惯做法，正确掌握和运用佣金和折扣，是出口企业必须予以重视的问题。佣金(Commission)是卖方或买方付给中间商为介绍成交而提供服务的酬金。佣金一般由卖方付给，但有时也可由买方付给。折扣(Discount)是卖方给买方的价格减让。正确和灵活运用佣金和折扣，可调动中间商和买户推销和经营我方货物的积极性，增强有关货物在国际市场的竞争力，从而扩大销售。在实际业务中，佣金和折扣的名目很多，如销售佣金(Selling Commission)、购货佣金(Purchasing Commission)、累计佣金(Accumulative Commission)、数量折扣(Quantity Discount)、特别折扣(Special Discount)、贸易折扣(Trade Discount)、回扣(Rebate)等。

四、佣金、折扣的支付方法 佣金，习惯上应由卖方收到全部货款后，再支付给中间商。因为中间商的服务，不仅在于促成交易，还应负责联系、督促并协助解决实际买方履约过程中可能发生的问题，以使合同得以圆满履行。但是，为了防止误解，对佣金于货款全部收妥后才予支付的做法，应由卖方与中间商在双方建立业务关系之初予以明确，并达成书面协议；否则，有的中间商可能于交易达成后，即向卖方要求佣金，而有关合同日后能否履行，货款能否顺利收妥，却并无绝对保证。佣金可于合同履行后逐笔支付，也可按月、按季、按半年甚至一年汇总计付，通常由双方事先就此达成书面协议，以凭执行。折扣一般可由买方在支付货款时扣除。

六、关注国际市场价格和趋势 国际市场价格受供求关系的影响，市场价格经常波动，不断地变化。因此，我们在定价时必须要了解市场供求关系的变化，对价格趋

势做出正确的预测和判断。不能采用用“一种价格卖到底”的方式，要避免价格掌握上的盲目性。> 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