

综合辅导：单证号资格考试复习资料二十三 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__E7_BB_BC_E5_90_88_E8_BE_85_E5_c32_478833.htm 2. “软”、“硬”币结合使用在国际金融市场上，往往是两种货币互为“软”、“硬”的。甲币之“软”，即，乙币之“硬”。而且，常有今日视为“软币”，而后又成为“硬币”，或相反的情形。因此，在不同的合同中适当地结合使用多种“软币”和“硬币”，也可起到减少外汇风险的作用。来源：

www.danzhengyuan.com 3. 订立外汇保值条款在出口合同中规定外汇保值条款(Exchange Clause)的办法主要有三种：(1)计价货币和支付货币均为同一“软币”。确定订约时这一货币与另一“硬币”的汇率，支付时按当日汇率折算成原货币支付。例如：本合同项下的加拿大元金额，按合同成立时银行公布加拿大元和瑞士法郎买进牌价之间的比例折算，相等于X X瑞士法郎。在议付之日，按银行当天公布的加拿大元和瑞士法郎之间的比例，将应付之全部或部分瑞士法郎金额折算合成加拿大元支付。 The amount in Canadian Dollars under this contract is equivalent to Swiss Franc...as calculated according to the buying rate of Canadian Dollars and that of Swiss Franc published by the Bank Of China on the day of concluding this contract . On the date Ofnegotiation , the amount in Swiss Franc shall be converted into Canadian dollars for full or part payment according to the ratio between the buying rates of Canadian Dollar and Swiss Franc published by the Bank Of China on that date . (2) “软币”计价、“硬币”支付。即将商品单价或总金额按照

计价货币与支付货币当时的汇率，折合成另一种“硬币”，按另一种“硬币”支付。例如：本合同项下每一加拿大元相等于XX瑞士法郎。发票和汇票均须以瑞士法郎开立。 Under this contract one Canadian Dollar is equivalent to Swiss Franc ...Both invoice and draft shall be made out in Swiss Francs .

第三节、贸易术语的使用

在国际贸易中可供选用的贸易术语有多种，而以FOB、CFR和CIF最为常用，其原因是：(1)FOB、CFR和CIF三种贸易术语产生最早，历史最为悠久，最为人们所熟悉和习惯使用。(2)国际贸易的买方和卖方都不愿承担在对方国家内所发生的风险，而这三种贸易术语都是以货物在装运港越过船舷为风险划分的分界线的。(3)FOB、CFR和CIF合同的卖方或买方都不必到对方国家办理货物的交接，对买卖双方都比较方便。然而，随着国际贸易的发展和运输方式的变化，“FCA、CPT和CIP术语”的使用，也日趋增多。在实际业务中，选用何种贸易术语，密切关系到买卖双方的经济利益，因此，它是双方都十分重视的问题之一。就我方外贸企业而言，贸易术语的选用应结合以下几方面的要求来考虑：

- 1、增收节支外汇运保费。在我国外贸业务中，FOB、CFR和CIF是最常用的贸易术语。一般说来，在出口业务中，我外贸企业应争取多选用CIF和CFR术语，而少用FOB术语；反之，在进口业务中，应争取多选用FOB术语，少用CFR和CIF术语。对FCA、CPT和CIP术语的选用，在出口和进口业务中，也应分别按上述原则，予以掌握。因为，这样可为国家增加收入和节省支出外汇运费和保险费，并有利于我国对外运输事业和保险事业的发展。
- 2、适合所使用的运输方式。按照贸易术语的国际惯例，每种贸易术语，

各有其所适用的运输方式。例如，“FOB、CFR和CIF术语”只适用于海洋运输和内河运输，而不适用于空运、铁路和公路运输。如交易的当事人拟使用空运、铁路或公路运送货物，则应先用“FCA、CPT和CIP术语”。如果不顾所使用的运输方式，不适当地选用贸易术语，将使该术语的解释产生困难。一旦买卖双方在接受货物的义务上发生纠纷，有关当事人将陷入困境，并可能遭受损失。目前，集装箱运输和多式运输正在被广泛运用。而且还将进一步扩大与发展。为了适应这一趋势，我外贸企业应按具体交易的实际情况，适当扩大选用“FCA、CPT和CIP术语”，以替代只适用于海运和内河运输的“FOB、CFR和CIF术语”。尤其是在出口业务中，如果货物是以集装箱运输或多式运输方式运输的，不采用“FCA、CPT和CIP术语”，而仍继续使用“FOB、CFR和CIF术语”，则至少存在以下两上缺点：一是增加了我方的风险责任，从货交承运人延伸到在装运港越过“船舷”；来源：www.danzhengyuan.com二是推迟了运输单据的出单时间，从而延缓了我方交单收汇的时间，影响我方资金周转和造成利息损失。因此，在出口业务中，应积极创造条件，推广使用“FCA、CPT和CIP术语”已势在必行了。

3、按实际需要，灵活掌握。选用“贸易术语”，也应根据业务的实际需要，作必要的灵活掌握。譬如，国外买方在向我国购买大宗商品时，为了可以在“运价和保险费”上得到优惠，要求自行租船装运货物和保险的情况并不少见。为了不影响贸易，我方出口也可采用“FOB术语”。对于国外某些港口，因无固定班轮或我方自行派船不方便而对方愿意自行派船接运时，也可按“FOB术语”成交。有些国家为了扶持其本国保险事业

的发展，规定其进口贸易必须在其本国投保，在此情况下，我们可同意使用“CFR或FOB术语”，以示合作。在进口业务中，如我方所进口的货物，数量不多，金额不大，也采用CIF术语进行交易。

4、安全收汇，安全收货。

在外贸交易进程的各个环节中，都可能潜伏着对经营者造成损害的风险，应预先防范。在贸易术语的选用方面，也涉及如何保障出口收汇和进口收货的安全问题。在我出口业务中，国外买方往往要求按“FOB术语”向我购货，究其原因，一般是由于国外买方拟以通过由其自行指定的承运人，自办保险，以便向承运人和保险公司获取较低的运费和保险费优惠。但是，少数不法商人也可能与承运人相勾结，越过向银行付款赎单的正常渠道，向承运人无单提货，随后采用逃逸或宣告破产的伎俩，骗取我货物，造成我方“银货两空”的结局。在进口业务中，如采用“CFR术语”，因为由国外卖方租船或订舱，货物装船后的风险由我负担，而保险也由我方办理，如果国外卖方所安排的船舶不当，或与船方勾结出具假提单，就将使我方蒙受了款却收不到货的损失。上述类似的诈骗事件，在我外贸实际业务中曾屡有发生。对此，我外贸企业必须提高警惕，审慎选择客户，必要时，还应对由国外客户指定的承运人或安排的载货船只作事先核查，如发现不妥，可要求其给予更换，以保障收汇或收货的安全。随着我国对外开放的扩大，对外贸易的发展，可以采用更加灵活的贸易方式，其他贸易术语，如EXW、FAS、DAF、DES、DEQ、DDU和DDP等，也可视不同交易的具体情况适当地选择使用。

第四节、佣金和折扣

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： $\text{含佣价} \times \text{佣金率} = \text{佣金}$ 如：CIF 价 每吨 2,000 美元，佣金为 5%，计算： $2,000 \times 5\% = 100$ (美元) 按成交数量支付一定金额的佣金，即： $\text{交货数量} \times \text{数量单位付佣额} = \text{佣金}$ 如：某商品共 5,000 打，每打付给佣金 10 美分，计算： $5,000 \times 0.10$ (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： $\text{CIF} \times (1 - \text{运、保费率}) \times \text{佣金率} = \text{佣金}$ 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。 $\{70 - (70 \times 20\%) - (70 \times 3\%)\} \times 4\% = (70 - 14 - 2.1) \times 4\% = 2.156$ (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： $\text{原价} \times \text{折扣率} = \text{折扣金额}$ $2,500 \times (1 - 2\%) = 2,450$ （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

商和买尸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(SellingCommission)、购货佣金(PurchasingCommission)、累计佣金(AccumulativeCommission)、数量折扣(Quantity Discount)、特别折扣(Special Discount)、贸易折扣(TradeDiscount)、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。

第五节、影响价格六个方面的因素 来源：www.danzhengyuan.com影响价格的因素主要有六个： 商品的质量和档次(品质的优劣，档次的高低，包装的好坏，商标品牌的知名度等)； 成交数量(买卖数量的多少)； 运输距离的远近(远洋还是近洋)； 交货地点

和交货条件的要求(产地的远近, 运输的要求和成交的贸易术语, 交货的目的地港等); 商品供应季节性的差价(比如, 农副/土畜产品是否在生产季节等); 支付条件和汇率变化的风险(支付条件用的是汇付, 托收还是信用证? 汇率变化的风险如何?)

第六节、成本核算

八、加强出口成本的核算

出口成本的核算和分析要从以下几项指标上加以控制: 出口总成本; 出口销售外汇净收入; 出口销售人民币净收入; 出口商品换汇成本; 出口商品盈亏率; 出口换汇率; 出口创汇率。要防止不计成本, 不计盈亏, 盲目追求成交数量和规模。有关的计算公式如下: 出口商品盈亏率= 出口商品换汇成本= 出口换汇率= 出口创汇率= 100%

九、掌握不同贸易术语的换算方法

在进出口贸易中, “贸易术语”代表了价格的构成, 买卖双方费用的承担和手续承办以及风险承担的责任划分。因此, 掌握不同贸易术语的换算方法十分重要。例如: CFR 价=FOB价+运费 CIF价= 来源: www.danzhengyuan.com FOB 价=CFR价-运费 CIF价= FOB价=CIF价 × [1/(1+加成率) × 保险费率]+运费 CFR价=CIF价 × [1/(1+加成率) × 保险费率]

十、买卖合同中的价格条款

在国际货物买卖中, 进出口商往往采用固定作价的方法, 因此价格条款一般包括两项内容: 货物单价(unit price)和货物总值(total amount)。单价表述有四要素: 计量单位, 单价金额, 计价货币和贸易术语。总值就是单价同成交数量的乘积, 即一笔交易的总金额。

第四间、国际货物运输

“国际货物运输”是一笔交易能否顺利完成的关键所在。 > 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