

2012年单证员考试辅导：折扣与佣金 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/646/2021_2022_2012_E5_B9_B4_E5_8D_95_c32_646135.htm

本文主要介绍折扣与佣金含义和作用、支付方法与供大家参考学习。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： $\text{原价} \times \text{折扣率} = \text{折扣金额}$ $2,500 \times (12\%) = 2,450$ （美元/吨）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(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。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。

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。

辅导推荐：[#0000ff>商品名称、品质、数量和包装辅导汇总](#) 相关推荐：[#0000ff>2012年单证员考试辅导：货币的运用](#) [#0000ff>2012年单证员考试辅导：商品价格确定](#) [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