

国际贸易中的佣金问题 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__E5_9B_BD_E9_99_85_E8_B4_B8_E6_c29_34543.htm 国际贸易中经常会遇到向国外支付佣金的情形，比如在委托国外销售代理或直接通过中间商推销新产品或开发新市场，都需要向代理商或中间商支付佣金。下面就支付佣金的过程中的相关问题提出几点看法，供同行参考。

一、计算佣金的基数问题 以FOB和CIF价为例，在CIF合同的情况下，一个精明的业务员应以FOB价作为计算支付对方佣金的基数。理由是根据INCOTERMS2000的规定，CIF贸易术语项下买卖双方的货物风险划分点在装运港的船舷，因而卖方在此后的运输与保险是为了买方的利益而行事，即CIF价中的运输与保险费成本并非卖方的既得利益，是为了买方的利益而分别支付给船公司和保险公司的，所以卖方不应就运输与保险费部分抽取佣金给买方，而应从CIF价中扣除运输与保险费用后，以货物的FOB价作为计算支付对方佣金的基数。

二、计算佣金的方法问题 大家都很清楚在所有关于国际贸易实务的教科书中关于计算佣金的公式为：
含佣价 = 净价 + 佣金
佣金 = 含佣价 × 佣金率
净价 = 含佣价 × (1 - 佣金率)

按照上述公式，佣金额的计算方法可演化为：
佣金 = (净价 + 佣金) × 佣金率 = 净价 × 佣金率 + 佣金 × 佣金率

此时的疑问就在于此公式表明：佣金本身也被抽取了佣金？其实在外贸企业的经营当中还存在另一种与之非常相似的情形，即增值税发票的开立和退税额的计算方法：
发票金额（含税价）= 本金 + 税金
税金 = 本金 × 增值税率（17%）
本金 = 发票金额 / (1 + 17%)

因此国家税务局在计算退给出口企业的

退税额时的公式为： $退税额 = 本金 \times 退税率 = 发票金额 / (1 - 17\%) \times 退税率$ 而非直接用“ $发票金额 \times 退税率$ ”，原因就是发票金额是含税价，税金本身是不能给予退税的。同样道理，笔者认为在计算含佣价及佣金时用以下公式更为妥当： $含佣价 = 净价 / (1 - 佣金率)$ $佣金 = 净价 \times 佣金率$ $含佣价 = 净价 \times (1 + 佣金率)$ 假如已知含佣价，则佣金的计算方法为（即外贸企业计算付给国外佣金商佣金的公式）： $佣金额 = 含佣价 / (1 + 佣金率) \times 佣金率$ 例如，在实际交易过程中，我方对某一产品报3%的含佣价为10,000美元，如按书上的公式计算支付外商的佣金为： $应付佣金额 = 10,000美元 \times 3\% = 300美元$ 如按第二种公式计算则为： $应付佣金额 = 10,000美元 / (1 - 3\%) \times 3\% = 291.26美元$ 通过比较可知，前者的应付佣金额比后者多出8.74美元，其原因就是根据前者的方法计算，佣金本身也被抽取了佣金。笔者在外贸工作中曾遇到此类情况，一印度进口商来帐单催要佣金，帐单上的佣金就是用货物总价值（含佣价）直接乘以佣金率得出来的，在我向其解释了佣金本身也需付佣的做法不合理时，该印度商人最后接受了我的解释，为此，我司“少”付了对方四千多美元的佣金。因此，笔者认为后者的计算方法更为科学、合理，且容易被理解及运用。

三、支付佣金的时间问题

我外贸企业在此问题上一定要坚持在买卖合同履行完后才能支付佣金给中间商。坚持这一做法的目的在于将中间商的利益与该合同的履行状况融为一体，使得中间商会努力地促使交易各方更好地履约，以得到他欲得到的那一部分利益。特别是当买卖双方初次交易出现误解和纠纷时，中间商的沟通及调解作用显得尤为重要。试想卖方在还未安全收到买方的全部货款之前就将佣金支付给了中

间商，当合同履行出现问题时，中间商就会因为缺乏相应的激励而“偷懒”，就不会积极地去促成交易的顺利进行。

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