

货代综合辅导:佣金和折扣的运用 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/467/2021\\_2022\\_\\_E8\\_B4\\_A7\\_E4\\_BB\\_A3\\_E7\\_BB\\_BC\\_E5\\_c67\\_467965.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/467/2021_2022__E8_B4_A7_E4_BB_A3_E7_BB_BC_E5_c67_467965.htm) 在合同价格条款中

，有时会涉及佣金（Commission）和折扣（Discount，Allowance）。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）。包含有佣金的价格，在业务中通常称为“含佣价”。

一、佣金（一）佣金的含义 在国际贸易中，有些交易是通过中间代理商进行的。因中间商介绍生意或代买代卖而需收取一定的酬金，此项酬金叫佣金。凡在合同价格条款中，明确规定佣金的百分比，叫做“明佣”。如不标明佣金的百分比，甚至连“佣金”字样也不标示出来，有关佣金的问题由双方当事人另行约定，这种暗中约定佣金的做法，叫做“暗佣”。佣金直接关系到商品的价格，货价中是否包括佣金和佣金比例的大小，都影响商品的价格。显然，含佣价比净价要高。正确运用佣金，有利于调动中间商的积极性和扩大交易。

（二）佣金的规定办法 在商品价格中包括佣金时，通常应以文字来说明。例如：“每公吨200美元CIF旧金山，包括2%佣金”（US \$ 200perM / TCIFSanFranciscoincluding2%commission）。也可在贸易术语上加注佣金的缩写英文字母“C”和佣金的百分比来表示。例如：“每公吨200美元CIFC2%旧金山”（US \$ 200perM / TCIFSanFranciscoincluding2%commission）。商品价格中所包含的佣金，除用百分比表示外，也可以用绝对数来表示。例如：“每公吨付佣金25美元。”如中间商为了从买卖双方获取“双头佣金”或为了逃税，有时要求在合同

中不规定佣金，而另按双方暗中达成的协议支付。佣金的规定应合理，其比率一般掌握在1%至5%之间，不宜偏高。在国际贸易中，计算佣金的方法不一，有的按成交金额约定的百分比计算，也有的按成交商品的数量来计算，即按每一单位数量收取若干佣金计算。在我国进出口业务中，计算方法也不一致，按成交金额和成交商品的数量计算的都有。在按成交金额计算时，有的以发票总金额作为计算佣金的基数，有的则以FOB总值为基数来计算佣金。如按CIF成交，而以FOB值为基数计算佣金时，则应从CIF价中减去运费和保险费，求出FOB值，然后以FOB值乘佣金率，即得出佣金额。

关于计算佣金的公式如下： $\text{单位货物佣金额} = \text{含佣价} \times \text{佣金率}$   
 $\text{净价} = \text{含佣价} - \text{单位货物佣金额}$  上述公式也可写成： $\text{净价} = \text{含佣价} \times (1 - \text{佣金率})$  假如已知净价，则含佣价的计算公式应为： $\text{含佣价} = \text{净价} / (1 - \text{佣金率})$  在这里，值得注意的是，如在洽商交易时，我方报价为10000美元，对方要求3%的佣金，在此情况下，我方改报含佣价，按上述公式算出应为10309.3美元，这样才能保证实收10000美元。佣金的支付一般有两种做法：一种是由中间代理商直接从货价中扣除佣金；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，另行付给中间代理商。在支付佣金时，应防止错付、漏付和重付等事故发生。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达成交易，即使未经独家代理过手，也得按约定的比率付给其佣金。

## 二、折扣

(一) 折扣的含义 折扣是指卖方按原价给予买方一定百分比的减让，即在价格上给予适当的优惠。国际贸易中使用的折扣，名目很多，除一般折扣外，还有为扩大销售而使用的数

量折扣 (Quantity Discount) , 为实现某种特殊目的而给予的特别折扣 (Special Discount) 以及年终回扣 (Turnover Bonus) 等。凡在价格条款中明确规定折扣率的, 叫做“明扣”; 凡交易双方就折扣问题已达成协议, 而在价格条款中却不明示折扣率的, 叫做“暗扣”。折扣直接关系到商品的价格, 货价中是否包括折扣和折扣率的大小, 都影响商品价格, 折扣率越高, 则价格越低。折扣如同佣金一样, 都是市场经济的必然产物, 正确运用折扣, 有利于调动采购商的积极性和扩大销路, 在国际贸易中, 它是加强对外竞销的一种手段。

(二) 折扣的规定办法 在国际贸易中, 折扣通常在合同价格条款中用文字明确表示出来。例如: “CIF伦敦每公吨200美元, 折扣3%” (US \$ 200 per Metric ton CIF London including 3% discount)。此例也可这样表示: “CIF伦敦每公吨200美元, 减3%折扣” (US \$ 200 per metric ton CIF London Less 3% discount)。此外, 折扣也可以用绝对数来表示。例如: “每公吨折扣6美元”。在实际业务中, 也有用“CIFD”或“CIFR”来表示CIF价格中包含折扣。这里的“D”和“R”是“Discount”和“Rebate”的缩写。鉴于在贸易往来中加注的“D”或“R”含义不清, 可能引起误解, 故最好不要使用此缩写语。交易双方采取暗扣的做法时, 则在合同价格中不予规定。有关折扣的问题, 按交易双方暗中达成的协议处理。这种做法属于不公平竞争。公职人员或企业雇佣人员拿“暗扣”, 应属贪污受贿行为。

(三) 折扣的计算与支付方法 折扣通常是以成交额或发票金额为基础计算出来的。例如, CIF伦敦, 每公吨2000美元, 折扣2%, 卖方的实际净收入为每公吨1960美元。其计算方法如下: 单位货物折扣额=原价 (或含折扣价

) \* 折扣率 卖方实际净收入=原价-单位货物折扣额 折扣一般是在买方支付货款时预先予以扣除。也有的折扣金额不直接从货价中扣除，而按暗中达成的协议另行支付给买方，这种做法通常在给“暗扣”或“回扣”时采用。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](http://www.100test.com)