

工作任务五 核算商品价格

任务1 单价的表示方法与商品作价的方法

【引例】

我国某外贸进出口公司急需一批工业原料，与德国某公司洽谈此项业务，外方报价每公吨 2000 美元 FOB 上海，我方公司考虑到该原料的进货成本，公司的利润率，以及该原料在国际市场上的销售情况，进行还价，几经周折，最终以每公吨 1750 美元 FOB 上海成交。

任务 1：试想自己是一名该公司的业务人员，你认为讨价还价的依据、应考虑的因素是什么？

任务 2：进出口商品的价格构成是什么？

【任务分析】

1、确定进出口商品的价格时，应坚持按照国际市场价格水平，结合国别(地区)政策和适应我方购销意图的原则。同时，还要注意同一商品在不同情况下掌握适当的差价。在对外磋商交易和签订合同时，必须注意选用适当的贸易术语、有利的计价货币并列明具体的作价办法。

2、进出口业务中使用的单价，比国内贸易中使用的单价要复杂一些，它的表述包括四项内容：货币名称、单价金额、计量单位、贸易术语。例如，USD1750.00/MT FOB Shanghai，即 USD（货币名称）、1750.00(单价金额)、MT(计量单位)、FOB Shanghai(贸易术语)。

【知识链接】

一、单价的表示方法

(一)、货物的价格表述

1、货物的价格，通常的指单位商品的价格，简称单价（unit price）。进出口业务中使用的单价，比国内贸易中使用的单价要复杂一些，它的表述包括四项内容：货币名称、单价金额、计量单位、贸易术语。例如，USD1000.00/dozCIF London，即 USD（货币名称）1000.00(单价金额)、doz(计量单位)、CIF London(贸易术语)。

2、货物的计价货币

计价货币是指合同中规定的用来计算价格的货币。这些货币可以是出口国或进口国的货币，也可以是第三国的货币，但必须是自由兑换货币（表 4-1）。具体采用那种货币，由双方协商确定。对那些与我国签订支付协定并限定使用某种货币的国家，可使用规定的货币。

货币名称	货币符号	简写
英镑	£	GBP
美元	US \$	USD
港币	HK \$	HKD
瑞士法郎	SF	CHF
加拿大元	Can. \$	CAD
澳大利亚元	\$A	AUD
日元	¥	JPY
欧元	€	EURO

表 4-1 出口交易中常用的计价货币

国际上普遍实行浮动汇率的情况下，买卖双方都要承担一定汇率风险。出口贸易中，计

价和结汇争取使用硬币 (hard currency) (即币值不够稳定且具有一定上浮趋势的货币); 进口贸易中, 计价和付汇力争使用软币 (soft currency) (即币值不够稳定且具有下浮趋势的货币)。在选择计价货币时, 对所要选用的硬币和软币分别进行比较、核算, 确定使用哪一种货币更合算, 达到对方可以接受, 我方又能减少风险的目的。同时还要注意订立外汇保值条款, 以减少汇兑损失。

3、计价货币的汇率折算

汇率是用一个国家的货币折算成另一个国家的货币的比率。汇率的折算有直接标价与间接标价两种方法, 我国采用直接标价法, 即用本国货币来表示外国货币的价格 (外币是常数, 本币是变量)。例如, 100 美元=790.85 元人民币。

国家外汇管理局对外公布的外汇牌价, 一般列有买入价和卖出价两栏, 买入价是银行买入外汇的价格, 卖出价是银行卖出外汇的价格。出口结汇是银行付出本国货币, 买入外汇, 用买入价; 进口付汇是银行买入本国货币, 卖出外汇, 用卖出价。

业务中, 有时需要把本币折成外币, 有时需要把外币折成本币, 还有时需要将一种外币折成另一种外币。分别介绍如下:

(1) 将本币折成外币用买入价。出口商要把收取的外币卖给银行, 换回所需本币, 而银行是买入外币, 因此用买入价。所以, 出口商以外币报价时, 就只能以银行买入价进行本币与外币的换算。

$$\text{外币} = \frac{\text{本币} \times 100}{\text{汇率(买入价)}}$$

例: 某公司出口一批玩具, 价值人民币 40000 元, 客户要求以美元报价。当时外汇汇率为买入价 100 美元=827.21 元, 卖出价 100 美元=829.69 元, 那么, 对外美元报价应为 $\frac{40000 \times 100}{827.21} = 4835.53$ 美元。

(2) 将外币折成本币用卖出价。在进口时, 企业向银行购买外汇, 银行卖出外汇时使用卖出价。所以, 进口商以外币报价时, 就只能以银行卖出价进行本币与外币的换算。

$$\text{本币} = \frac{\text{外币} \times \text{汇率(卖出价)}}{100}$$

例: 某公司进口一批价值 4835.53 美元的货物, 当时外汇汇率为买入价 100 美元=827.21 元, 卖出价 100 美元=829.69 元, 那么, 付汇时需向银行支付人民币 $\frac{4835.53 \times 829.69}{100} = 40119.91$ 元。

(3) 一种外币折成另一种外币。按照银行外汇牌价 (用买价则都用买价) 将两种外币都折成人民币, 然后间接地算出两种外币的兑换率。

例: 某出口商品, 对外报价每公吨 300 英镑 CIF 纽约。国外客户要求改为美元报价。当日银行外汇牌价为: 100 英镑=1473.05 元 (买入价) /1484.89 元 (卖出价); 100 美元=789.27 元 (买入价) /792.43 元 (卖出价)。则 1 英镑=1473.05 元/789.27 元=1.8663 美元。

因此, 我们对外可改报 560 美元 CIF 纽约 (300×1.8663=559.89 美元)。

二、商品作价的方法

1. 商品的作价原则

首先, 国际货物买卖应按照国际市场价格水平作价。所谓国际市场价格是以国际价值为基础, 反映国际市场供求关系, 在市场竞争中形成的并为交易双方所接受的价格。例如, 商品

交易所价格、主要出口国价格、大型货物集散地价格等。其次，在国际市场价格基础上，根据销售意图，高于或低于国际市场价格对外报价。例如，独一无二的高科技产品、紧俏商品等到可略高于市场价格水平，库存商品、专项商品或新商品等可低于市场价格出售。再次，在参照国际市场价格水平的基础上，适当考虑国别、地区政策，使外贸配合外交。

2. 商品的作价方法

(1) 固定价格。在交易磋商过程中，买卖双方将价格确定下来之后，任何一方不得擅自改动。这是业务中常见做法，它意味着双方都要承担从订约到交货付款期间国际市场价格变动的风险。

(2) 非固定价格。所谓非固定价格，即业务上所说的“活价”。具体分为以下三种：

①具体价格待定。有两种做法，一是规定定价时间和定价方法（例如，装运月份前 50 天，参照当地及国际市场价格水平，确定正式价格）；二是只规定作价时间（例如，由双方在×年×月×日协商确定价格）。

②暂定价格。订立一个初步价格，作为开证和初步付款的依据，双方确定最后价格之后再行清算，多退少补。

③部分固定价格，部分非固定价格。近期交货的商品采取固定价，远期交货的商品采取非固定价，可以在交货前一定期限内由双方另行商定。这种方法主要用于分期分批交货或者外商长期包销的商品。相对于固定价格来说，非固定价格是先订约后作价，双方均不承担市价变动的风险，这给合同的履行带来了较大的不稳定性。

(3) 价格调整条款 (price adjustment clause)。价格调整条款是按照原料价格和工资的变动来计算合同的最后价格，最后价格与初步价格之间的差额不超过约定的范围（如 5%），初步价格可不作调整。例如，如果卖方与其他客户的成交价高于或低于合同价格的 5%，对本合同未执行的数量，双方可协商调整价格。此种做法旨在把价格变动的风险固定在一定范围之内，联合国欧洲经济委员会已将此项条款订入一些标准合同，且应用范围已从加工周期较长的机械设备交易扩展到一些初级产品交易。

【课堂讨论】

- 1、单价的构成内容有哪些？
- 2、什么是计价货币？
- 3、商品的作价方法有哪些？

【实训项目】

1、下列我方出口报价如有问题请予更正（英文）。

错误：引用源未找到 每码 8.5 元 CIF 香港

错误：引用源未找到 每箱 300 英磅 CFR 英国

错误：引用源未找到 每打 7 美元 FOB 纽约

错误：引用源未找到 每双 15 瑞士法郎 FOB 净价减 1% 折扣

错误：引用源未找到 5000 日元 CIF 大连包括 3% 佣金。

2、翻译并解释下列名词

- (1)、Unit Price
- (2)、hard currency
- (3)、软币
- (4)、价格调整条款

【案例分析】

1、某公司根据分析部门分析，油价每上涨 1%，公司产品每打成本将增加 1 美元。为避免因油价上涨而受损，公司决定拟在报价单上加注油价调整条款，此条款应如何表达？

2、信用证到期时进口商应出口商的要求修改信用证，出口商限定 7 天内修订，而进口商要求 10 天内修订，最后出口商同意修改期限为 10 天，但提出必须先出运 80% 数量，其余 20% 需加价。进口商应如何处理：①合同成立，价格可随市场行情升降吗？②如果 80% 仍有利可图，20% 的余量可以取消吗？③为防止出口商变相涨价，在信用证上或契约中如何限制？

3、1985 年 10 月，中国某出口公司按 CIF 价格条件和信用证付款方式向中东地区某商人出售一批服装。该公司寄出的结算单据遭开证行拒付，其理由是，在商业发票上所列价格条件仅标明目的港名称，而其前面却漏打“CIF”字样。经与议付行洽商并由议付行向开证行交涉，说明提单上注明“运费已付”，又有保险单证明已投保货运险，就整套单据而言，是符合 CIF 价格条件的，但开证行仍坚持拒付，并将不符点通知开证人。开证人则以市场状况不佳为由，要求减价 15% 才接受单据。几经交涉之后，开证行通知议付行称：“买方只能按 90% 付款赎单。”此案应如何解决？我方能否拿回全额款项？为什么？

任务 2 佣金计算

【引例】

某商品原报价每箱 100 美元净价 FOB Shanghai

任务 1：如外商要求改变 FOB C5%，为保持我方净收入不变，我对外报价应为多少？

任务 2：如我方以净价为基础计算佣金，则我方对外报价应为多少？

【案例简析】

1、因已知净价为 100 美元，现求以含佣价为基础计算佣金的对外报价。

因含佣价 = 净价 + 佣金，而且在含佣价中佣金 = 含佣价 × 佣金率；所以含佣价 = 净价 / (1 - 佣金率)。

2、因已知净价，佣金率，现求以净价为基础计算佣金的对外报价。因佣金 = 净价 × 佣金率，所以对外报价为净价与佣金的和。

【知识链接】

一、佣金的定义

佣金 (Commission) 是指卖方或买方支付给中间商代理买卖或介绍交易的服务酬金。在合同的价格条款中规定佣金时，常用一定的百分比表示，称作佣金率，也有的以绝对数字表示，如每公吨付佣金 XX 美元。业务上常见的做法是以合同价格为基础，直接乘以佣金率。

二、佣金的种类

我国的外贸专业公司，在代理国内企业进出口业务时，通常由双方签订协议规定代理佣金比率，而对外报价时，佣金率不明示在价格中，这种佣金称之为“暗佣”。如果在价格条款中，明确表示佣金多少，称为“明佣”。在我国对外贸易中，主要出现在我国出口企业向国外中间商的报价中。佣金的多少视交易数量的大小、经办手续的繁简及竞争激烈与否而定。通常在 1%~5% 之间。

三、佣金的计算方法

(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进行，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

包含佣金的合同价格，称为含佣价，通常以含佣价乘以佣金率，得出佣金额。其计算公式为：

$$\text{佣金} = \text{含佣价} \times \text{佣金率}$$

而 $\text{佣金} = \text{含佣价} - \text{净价}$ ，整理后得含佣价和净价的关系：

$$\text{含佣价} = \text{净价} / (1 - \text{佣金率})$$

$$\text{净价} = \text{含佣价} \times (1 - \text{佣金率})$$

(四)、佣金的表述方法

佣金通常以英文缩写字母 C 表示。比如每公吨 1000 美元 CFR 西雅图包含佣金 2%，可写成：每公吨 1000 美元 CFR C2 西雅图。其中的“C2”即表示佣金率为 2%。

五、佣金的支付方法

卖方应在收受货款后，再向中间商支付佣金，也有在发票货款中直接扣除的，合同对此要作明确规定。折扣一般由买方在支付货款时扣除。

【课堂讨论】

何谓佣金？简述国际贸易中有关佣金的使用。

【案例分析】

1、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，在进出口合同中并未就佣金的计算基础达成书面条款，请问此时印度进口商的做法是否合理？我方如何做可减少佣金支付？

2、我某出口公司拟出口化妆品去中东某国，正好该国某中间商主动来函与该出口公司联系，表示愿为推销化妆品提供服务，并要求按每笔交易的成交额给予 5% 的佣金。不久，经中间商介绍与当地进口商达成 CIF C5% 总金额 5 万美元的交易，装运期为订约后 2 个月内从中国港口装运，并签订了销售合同。合同签订后，该中间商即来电要求我出口公司立即支付佣金 2500 美元。我出口公司复电称：佣金需待货物装运并收到全部货款后才能支付。于是，双方发生了争议，请分析这起争议发生的原因是什么？

【实训项目】

1、计算题

(1)、某公司与泰国一公司洽商一批商品，原报价为每公吨 1000 美元 CFR C3% 曼谷，而外商来电要求改 CFR C5% 曼谷。试计算 FOB 净收入不减少的情况下我方应该的报价。

(2) 请写出下列变化公式：① CFR C3% 价变为 CFR C5%；② CIF 价变为 CIF C5%。

2、翻译并解释下列名词及句子

(1)、Commission

(2)、CIF C3

(3)、Your commission 3% on FOB value has been included in the above price.

(4)、GBP2.50 per doz CIF London including 5% commission

任务3 折扣计算

【引例】

汕头某公司向香港某公司购买 200 吨苯乙烯，合同规定 价格条款是 CIF 汕头 6400 港元/公吨，总价 128 万港元，数量可有 5% 的增减，6 月 10 日前在香港装运已不可撤销信用证付款。买方应于装船前 15 天开立信用证。议付有效期在装运日内 15 天内。

合同签订后，买方于 5 月 24 日开出信用证。买方于 6 月 11 日向买方发出通知称 198 公吨聚丙烯已于 6 月 10 日装上从香港开往汕头的 HUA SHOU 货轮。买方查询后发现并无此船到汕头港。6 月 22 日卖方将提单传真给买方，船名改为 HAI GANG, 装运日与货物数量与 6 月 11 日相同。买方又去查询，发现该船 6 月 1 日到达汕头，6 月 17 日离开汕头，6 月 27 日离开香港，6 月 29 日再次到达汕头，货物不可能在 6 月 11 日装上该货船。198 公吨聚丙烯的实际装船日期应在 6 月 17 日和 6 月 27 日之间。出口方未能按合同日期装运，并且倒签提单骗取货款。于是通知公安机关，于 6 月 25 日向中行发出止付命令，并致电卖方，指出其 6 月 11 日签发的提单有行骗行为，要求赔偿损失并尽快书面答复。7 月 2 日，进口方提请仲裁要求裁定撤销合同并要求对方赔偿一切损失和费用，同时向仲裁委申请采取保全措施。7 月 3 日，进口方书面通知出口方解除。7 月 8 日，进口方通知出口方派人到港处理货物。7 月 9 日出口方从中国银行香港分行区的货款。

7 月 10 日，出口方传真给进口方，要求其先取回货物以减少损失，问题日后解决。7 月 18 日出口方付款赎单。7 月 28 日至 8 月 1 日出口方提取货物，存放在保税仓库内。

出口方则认为它已依法履行了全部合同义务，提单日期不符的负责应由承运人承担。而且，进口方已经付款赎单并且取得了货物。对于完全属于自己的货物，根本谈不上保全措施问题。买方还应承担延迟付款的责任。

任务 1：在此案中双方各应该承担什么责任？理由是什么？

任务 2：该案例应如何处理？

任务 3：中方的教训

【案例简析】

- 1、出口方未能按时履约，进口方有理由拒绝赎单，拒付货款，损失由出口方承担。
- 2、该案的主动权在进口方手里。如果的确需要这批货物，可以提出价格折让。只要折扣率定得合理，不至于漫天要价，出口方往往会答应；如果市场的变化对进口方不利，就铁心拒绝。
- 3、中方的教训在于一方面拒绝接受，另一方面又赎单提货，前后行为矛盾。出口方拿到了钱立马翻脸，进口方无法可施。

【知识链接】

一、折扣的含义

折扣 (Discount) 是卖方在原价格的基础上给予买方的一定比例的价格减让。使用折扣方式减让价格，而不直接降低报价，使卖方既保持了商品的价位，又明确表明了给予买方的某种优惠，是一种促销手段、如数量折扣、清仓折扣、新产品的促销折扣等。比如每件 20 美元 CIF 纽约减 5% 折扣。卖方在开具发票时，应标明折扣，并在总价中将折扣减去。

二、折扣的表示办法

如果价格中允许给予折扣，一般应该用文字作具体表示。例如，每公吨 300 美元 FOB 上海，减 2% 折扣，即 USD300 per metric ton FOB Shanghai Less discount 2%。折扣也有不用百分率而用具体金额的，如“减 2 英镑”（less discount 2）。折扣有时也用在价格术语后加注折扣的英文缩写“R”或“D”来表示。如上例表示为，USD300 per metric ton FOBR 2% Shanghai。

三、折扣的计算与支付

折扣的计算比较简单，通常是以成交额或发票金额为基础计算出来的，其计算公式如下：

$$\text{折扣额} = \text{原价} \times \text{折扣率}$$

$$\text{卖方净收入} = \text{原价} - \text{折扣额}$$

折扣一般是在买方支付货款时预先予以扣除。如：CIF 香港，每公吨 1,000 英镑，折扣 2%，

$$\text{折扣} = 1,000 \times 2\% = 20 \text{ (英镑)}$$

$$\text{净收入} = 1,000 - 20 = 980 \text{ (英镑)}。$$

【课堂讨论】

- 1、佣金与折扣有什么区别？
- 2、在合同中折扣可用哪两种方法表示？
- 3、何谓折扣？简述折扣在国际贸易中的作用及其支付方法。

【实训项目】

如果我方向外商报价为 CIF 香港每公吨 520 美元，含折扣 2%，那么我方扣除折扣的净收入是多少？

任务 4 价格换算

【引例】

我某公司出口某种商品，对外报价为每箱 120\$FOB 上海，外商要求改报 CIF 伦敦。（设运费每箱 20\$，保险费率为 0.5%，卖方按 CI 价的 110% 投保）。

任务：问我方改报价应为多少美元？要求写出计算公式及计算过程。

【案例简析】

解：因为 CIF 价 = FOB 价 + 运费 + 保险费

$$= 120 + 20 + \text{CIF 价} \times 110\% \times 0.5\%$$

$$\text{所以 CIF 价} (1 - 110\% \times 0.5\%) = 140$$

$$\text{所以 CIF 价} = 140 / (1 - 110\% \times 0.5\%) = 140.77 \text{ (美元)}$$

答：我方最后所报价格应为每箱 140.77\$CIF 伦敦。

【知识链接】

交易双方洽商交易和订立合同时，都非常重视商品的定价问题，而价格的掌握是一项十分复杂的工作。为了做好此项工作，要正确贯彻我国进出口商品的“公正合理”作价原则，切实掌握国际市场价格的变动趋势，充分考虑影响价格的各种因素，加强成本和盈亏的核算，以合理确定商品价格。

一、商品价格的构成

在进出口货物贸易中，价格构成是制定进出口价格的基础和依据。运输距离的远近，交易条件的差别都是影响进出口商品价格的基本因素，同时，还必须详细考虑到货物在转移过程中可能发生的各项费用。

（一）出口价格的构成

出口价格的构成一般包括商品成本、出口费用和预期利润三部分。

1. 商品成本（cost）

通常称原价或基价，一般是制造工厂交货或仓库交货价，或者是专业出口商（贸易商）向供货商采购商品的价格，也称进货成本、购货成本。它在出口价格中所占比重最大，是价格中的主要组成部分。但由于出口退税原因，出口价格中所指的成本往往是实际成本，即由进货成本扣除退税额后的成本。

2. 出口费用（expenses/charges）

指货物从启运地到交付买方之前应由卖方支付的费用。

3. 预期利润（expected profit）

生产厂商自营出口，利润已包含在商品成本中；专业出口商在计算出口价格时要加上自己的预期利润。预期利润是出口商的收入，是经营好坏的主要指标。

在上面三项中，商品成本和预期利润是相对固定的，只有出口费用随商品转移过程中的变化而变化。商品从生产者经国外进口商到最后收货人手中，一般要发生以下费用：

（1）包装费（packing charges），一般商品除销售包装外，卖方一般要提供适合某一商品的特性和运输方式的出口包装，这项费用包含在基本价格之内。散装商品送到出口商仓库后，分选打包所需的人工费、装箱费也应计算在包装费之内。买方提出特殊要求的，其费用由买方自行承担。

(2) 内陆运费 (inland transport charges), 一般是指货物由生产商的仓库直接运到码头仓库或承运人仓库, 也可能由生产商的仓库运到出口商仓库分选打包后, 再运到码头仓库或承运人仓库之间的卡车或火车的运费。

(3) 检验费 (inspection charges), 按国家出口商品检验检疫规定必须进行出口检验的商品, 要进行产品检验并支付检验费。

(4) 仓储费 (warehousing charges), 一般包括因等船而储存于码头仓库的仓储保管费和出入库的搬运用费。

(5) 从码头仓库到船边的费用 (port charges), 指货物从码头仓库到船边或船公司指定的集货场所需支付的卡车运费等。

(6) 驳船费, 如承运船只不能靠岸, 需要用驳船运到船边, 要支付驳船费用。

(7) 装船费, 指商品运上船所需的装船费。如系班轮运输此费用已包含在运费中。此外, 与此相关的平舱费和理舱费视合同规定而定。

(8) 报关费或捐税捐税 (duties and taxes), 包括报关时应交纳的出口关税、捐税和海关手续费。如委托他人代办还需交付代理费。

(9) 海运费 (freight charges), 一般指远洋轮船运费, 以外币列记。

(10) 保险费 (insurance premium), 海上保险费计算, 以 CIF 合同金额为基础, 一般加 10% 的买方利润为投保金额, 再乘以保险费率即为保险费金额。

(11) 垫款利息 (interest), 出口商买进卖出期间垫付资金支付的利息。

(12) 佣金 (commission), 出口商向中间商支付的报酬。

(13) 业务费用 (operating charges), 出口商经营过程中发生的有关费用, 也称经营管理费, 比如, 通讯费、交通费、交际费等。出口商可根据商品、经营、市场等情况确定一个费用率, 这个比率为 5%~15% 不等, 一般是在进货成本基础上计算费用定额率。定额费用 = 进货价 × 费用定额率。

(14) 银行费用 (banking charges), 出口商委托银行向国外客户收取货款、进行资信调查等所支出的手续费。

此外, 还有一些固定费用, 如邮电费、杂费等营业费用也应包括在内。

（二）进口价格构成

进口价格一般由原价、进口费用和预期利润三部分构成。

1. 原价，一般指卖方的报价，也称为基价。进口价格有 FOB、CFR、CIF 等多种。一般以进口 CIF 价格计算。FOB 和 CFR 要分别加上运费及保险费。

2. 进口费用，随商品转移而变化。买方如按其责任最大的 EXW 术语成交，则要承担从出口地把货物运到买方仓库的全部费用。其中一部分责任及费用与出口费用相同。货物到达目的港后，买方一般承担的费用有：

（1）卸货费，货物用吊装机械从船上卸到岸上或驳船上的费用，但班轮运输已包含在运费中。

（2）上岸费用，由驳船运往岸上或码头仓库的费用。

（3）报关费，如交纳进口关税、海关手续费等。

（4）进口地检验费用。

此外，还包括利息费、邮电费和其他杂费。

二、出口货物的价格核算要点

1. 成本核算。对出口商而言，成本即为进货成本，也就是贸易商向供货商购买货物的支出。但该项支出含有增值税。为了降低出口商品成本，增强产品竞争力，我国同其他国家一样，也实行出口退税制度，采取对出口商品中的增值税全额退还或按一定比例退还的做法，即将含税成本中的税收部分按照出口退税比例予以扣除，得出实际成本。

例：某公司出口陶瓷茶杯，每套进货成本人民币 90 元（包括 17% 的增值税），退税率为 8%，实际成本核算如下：

计算公式：实际成本=进货成本-退税金额

$$\begin{aligned} \text{退税金额} &= \text{进货成本} \div (1 + \text{增值税率}) \times \text{退税率} \\ &= 90 \div (1 + 17\%) \times 8\% = 6.15 \text{ 元} \end{aligned}$$

实际成本：90-6.15=83.85 元

陶瓷茶杯的实际成本为每套 83.85 元

2. 运费核算。我国出口货物绝大多数是通过海洋运输的，除了大宗初级产品采用租船运输外，多数采用班轮运输。采用班轮运输，根据货物是否装入集装箱分为件杂货与集装箱货两类。下面分别予以介绍：

① 件杂货运费构成：基本费用+附加运费。附加运费一般以基本运费的一定百分比计收。

② 集装箱货海运费的构成：拼箱时为件杂货基本费率+附加费，整箱时为包箱费率。

以上运费在班轮运价表中可以查到，常见的计费标准准确性为 W/M，表示重量或体积，船

公司取数值较大的一个作为计收标准。

3. 保险费核算。采用 CIF 或 CIP 术语时，出口方要对保险费进行核算。计算方法如下：

$$\text{保险费} = \text{保险金额} \times \text{保险费率}$$

$$\text{保险金额} = \text{CIF (CIP) 价} \times (1 + \text{投保加成率})$$

一般投保加成率是 10%，保险金额的计算以 CIF (CIP) 货价或发票金额为基础。

4. 佣金核算。佣金是付给中间商的报酬，佣金的计算通常以发票金额为准。其计算公式同前。

5. 利润核算。利润是商人的收入，它的核算方法可用某一固定数额作为商品的利润，也可用某一基数的一定百分比作为经营的利润率来核算利润额。采用利润率核算利润时，应注意计算的基数，这个基数可以是成本，也可以是销售价格。计算利润的依据不同，销售价格和利润额也不一样。下面分别举例说明：

某公司实际成本为人民币 180 元，利润率为 15%，计算价格和利润额：

(1) 以实际成本为依据：销售价格=实际成本+利润率=实际成本+实际成本×利润率
=180+180×15%=207 (元)

$$\text{利润} = \text{实际成本} \times \text{利润率} = 180 \times 15\% = 27 \text{ (元)}$$

(2) 以销售价格为依据：销售价格=实际成本+利润额=实际成本+销售价格×利润率
等式两边移项得：

$$\text{销售价格} - \text{销售价格} \times \text{利润率} = \text{实际成本}$$

$$\text{销售价格} \times (1 - \text{利润率}) = \text{实际成本}$$

$$\text{销售价格} = \text{实际成本} / (1 - \text{利润率})$$

$$= 180 / (1 - 15\%) = 211.77 \text{ (元)}$$

$$\text{利润} = \text{销售价格} \times \text{利润率} = 211.77 \times 15\% = 31.77 \text{ 元}$$

三、三种贸易术语 FOB、CFR、CIF 价格互换

$$\text{CFR} = \text{FOB} + \text{国外运费}$$

$$\text{CIF} = \text{CFR} + \text{国外保险费}$$

$$= \text{FOB} + \text{国外运费} + \text{国外保险费}$$

$$\text{CIF} = (\text{FOB} + \text{国外运费}) / [1 - (1 + \text{投保加成率}) \text{保险费费率}]$$

$$= \text{CFR} / [1 - (1 + \text{投保加成率}) \text{保险费费率}]$$

例 商品 FOB 价为每件 5.00 美元，海运运费为每件 1.2 美元，保险费率为 1.04%，投保加成率为 10%，佣金率为 5%。求 CIFC5%。

解：(1) 直接计算法

$$\text{CIFC5\%} = [(5.00 + 1.2) / (1 - 110\% \times 1.04\%)] / (1 - 5\%)$$

$$= 6.60 \text{ (美元)}$$

(2) 分布计算法

$$\text{CIF} = (5.00 + 1.2) / (1 - 110\% \times 1.04\%)$$

$$= 6.2717 \text{ (美元)}$$

$$\text{CIFC5\%} = 6.2717 / (1 - 5\%)$$

$$= 6.60 \text{ (美元)}$$

四、注意国际市场商品供求变化和价格走势

国际市场商品价格是以商品的国际价值为基础，并受供求变化的影响而上下波动。有时甚至出现瞬息万变和大涨大落的情况，因此，在确定成交价格时，必须考虑供求状况和价格变动的趋势。当市场商品供不应求时，国际市场价格就会呈上涨趋势；反之，当市场商品供过于求时，国际市场商品价格就会呈下降趋势。由此可见，切实了解国际市场供求变化状况，有利于对国际市场价格的走势作出正确判断，也有利于参照国际市场价格合理地确定进出口商品的成交价格，该涨则涨，该落则落，避免价格掌握上的盲目性。

在国际市场上，大宗商品的国际集散中心的市场价格是具有代表性的国际市场价格。如芝加哥谷物交易所的大豆、小麦的交易价格，伦敦五金交易所内的金属的交易价格等。它们对相应的商品出口定价具有指导意义。进出口商品的作价原则包括：1. 根据国际市场价格水平作价；2. 要结合国别、地区水平作价；3. 要结合购销意图作价。

五、考虑影响价格的各种具体因素

（一）要考虑商品的质量和档次

在国际市场上，一般都贯彻按质论价的原则，即好货好价，次货次价。品质的优劣，档次的高低，包装装潢的好坏，式样的新旧，商标、品牌的知名度，都会影响商品的价格。商标的知名度、包装装潢是否精致，有时对商品的价格有很大影响。

（二）要考虑运输距离

进出口货物买卖，一般都要经过长途运输。运输距离的远近，影响运费和保险费的开支，从而影响商品的价格。因此，确定商品价格时，必须认真核算运输成本，做好比价工作，以体现地区差价。

（三）要考虑交货地点和交货条件

在进出口贸易中，由于交货地点和交货条件不同，买卖双方承担的责任、费用和风险有别，在确定进出口商品价格时，必须考虑这些因素。例如，同一运输距离内成交的同一商品，按 CIF 条件成交同按 DES 条件成交，其价格应当不同。

（四）要考虑季节性需求的变化

在国际市场上，某些节令性商品，如赶在节令前到货，抢行应市，即能卖上好价。过了节令的商品，往往售价很低，甚至以低于成本的“跳楼价”出售。因此，我们应充分利用季节性需求的变化，掌握好季节性差价，争取按对我方有利的价格成交。

（五）要考虑成交数量

按进出口贸易的习惯做法，成交量的大小影响价格。即成交量大时，在价格上应给予适当优惠，例如采用数量折扣的办法；反之，如成交量过少，甚至低于起订量时，则可以适当提高售价。不论成交多少，都是同一个价格的做法是不当的，我们应当掌握好数量方面的差价。

（六）要考虑支付条件和汇率变动的风险

支付条件是否有利和汇率变动风险的大小，都影响商品的价格。例如，同一商品在其他交易条件相同的情况下，采取预付货款和凭信用证付款方式下，其价格应当有所区别。同时，确定商品价格时，一般应争取采用对自身有利的货币成交，如采用对自身不利的货币成交时，应当把汇率变动的风险考虑到货价中去，即适当提高出售价格或压低购买价格。

此外，交货期的远近、运输条件、佣金多少、支付货币、关税征收、市场销售习惯和消费者的爱好等因素，对确定价格也有不同程度的影响，我们必须通盘考虑和正确掌握。

【课堂讨论】

- 1、简述影响出口成交价格的因素。
- 2、简述构成进出口价格中的主要国外费用。

【案例分析】

1、合同签订后，国际市场价格大涨，货源供应紧张，卖方推迟装运。买方要货心切，同意推迟装运 10 天，并修改了信用证。卖方又提出，国内采购成本提高，要求加价 20%。请问应如何处理？

2、我国某外贸进出口公司急需一批工业原料，与德国某公司洽谈此项业务，外方报价每公吨 2000 马克 FOB 上海，我方公司考虑到该原料的进货成本，公司的利润率，以及该原料在国际市场上的销售情况，进行还价，几经周折，最终以每公吨 1750 马克 FOB 上海成交。

试想自己是一名公司的业务人员，你认为讨价还价的依据，应考虑的因素，价格的构成各是什么？

【实训项目】

1、我某公司向外商报价每公吨 CIF 香港 1000 美元，而外商来电要求改报 CFR 香港含 5% 佣金价。在保证我方外汇净收入不变的情况下，我方应报价多少？（注：设保险费率合计为 0.85%，投保加成率为 10%）

2、我某进出口公司对德国企业报价为每公吨 8000 欧元 CFR 汉堡，而德商来电要求改报为

CIF 汉堡价，保险加成为 110%，保险费率合计为 1%，我方同意照办，则我方报价应改为多少？
(计算结果保留两位小数)。

3、我出口商品每公斤 200 美元 CFR C 2% 纽约

(1) 计算 CFR 净价

(2) 如果对方要求将佣金增加到 5%，我方也同意，但我方原先收入不能改变，报 CFR C 5% 的价格应为多少？

任务 5 盈亏计算

【引例】

某公司出口健身椅 1000 只，每只 17.30 美元 CIF 纽约，总价为 17300 美元，其中运费 2160 美元，保险费 112 美元。总进价为人民币 117000 元（含增值税），费率定额为 10%，出口退税率为 9%，当时银行美元买入价为 8.28 元。

任务 1：换汇成本为多少？

任务 2：出口商品盈亏率为多少？

【案例简析】

1、换汇成本，指出口商品每换回一单位的外币需要支付的本币数。

换汇成本=出口总成本/FOB 出口外汇净收入(人民币/外币)

2、盈亏率，指出口商品盈亏额占出口总成本的百分比。

盈亏额=出口人民币净收入-出口总成本

盈亏率=(出口商品盈亏额/出口总成本)×100%

盈亏率与换汇成本之间的关系为(已知银行外汇买入价)

出口商品盈亏率=(银行外汇买入价/出口换汇成本-1)×100%

【知识链接】

盈亏的核算实际是成本和收入的比较，成本小于收入则为盈利，成本大于收入则为亏损。外贸企业的盈亏核算也就是出口总成本与出口销售外汇净收入的比较，它是考核企业经营管理水平的重要指标。对外报价或磋商交易前，应做好盈亏核算，以便决定是否成交。盈亏核算的指标主要有以下几种：

一、换汇成本。换汇成本即出口商品获得每一单位外汇的人民币成本，也就是出口净收入 1 美元所耗费的人民币数额。换汇成本如高于银行外汇牌价，出口为亏损；反之则为盈利。其公式为：

$$\text{换汇成本} = \frac{\text{出口总成本(人民币)}}{\text{出口销售外汇净收入(美元)}}$$

出口总成本是指实际成本加上出口前的一切费用和税金。出口销售外汇净收入是指出口商品按 FOB 价出售所得的外汇净收入。

例

某公司向加拿大出口某商品，外销价为每公吨 500 美元 CIF 温哥华，支付运费为 70 美元，保险费 6.5 美元。如果该公司收购该商品的收购价为每公吨 1,800 元人民币，且国内直接和间接费用加 17%，试计算该商品的出口总成本，出口销售外汇净收入和出口换汇成本。假若当期银行外汇牌价为 1 美元合 8.3 元人民币，试计算该笔出口的盈亏率。

解(1) 出口总成本=1,800(1+17%)=2,106(元人民币)

$$(2) \text{ 汇净收入} = 500 - (70 + 6.5) = 423.5 \text{ (美元)}$$

$$(3) \text{ 出口换汇成本} = 2,106 \text{ 人民币元} / 423.5 \text{ 美元} \approx 4.973 \text{ 元人民币/美元}$$

1、 出口盈（亏）额、盈亏率

出口盈（亏）额即出口销售人民币净收入与出口总成本的差额，前者大于后者为盈利；反之为亏损。其公式为：

$$\text{盈亏额} = \text{出口人民币净收入} - \text{出口总成本}$$

出口盈（亏）率即出口销售盈（亏）额与出口总成本的比率，其公式为：

$$\text{出口盈利率} = (\text{盈利额} / \text{出口总成本}) \times 100\%$$

例：

某公司以每公吨 1000 美元 CIF 价格出口商品，已知该笔业务每公吨需要支付国际运输费用 100 美元，保险费率为 0.1%，国内商品采购价格为 5000 元人民币，其他商品管理费为 500 元，试计算该笔业务的出口商品盈亏率。（汇率为 1：8.25）

$$\text{解：出口总成本} = 5000 + 500 = 5500$$

$$\text{出口外汇净收} = \text{CIF} - \text{F} - \text{I} = \text{CIF} - \text{F} - 110\% \times \text{CIF} \times \text{I}\%$$

$$= 1000 - 100 - 1.1 \times 1000 \times 0.001 = 898.9$$

$$\text{出口人民币净收入} = 898.9 \times 8.25 = 7415.9$$

$$\text{出口盈亏率} = (7415.9 - 5500) / 5500 = 34.8\%$$

【课堂讨论】

- 1、考核企业经营管理水平的重要指标有哪些？
- 2、出口商品换汇成本高于外汇牌价盈利还是低于外汇牌价盈利？

【实训项目】

我某企业向新加坡 A 公司出售一批货物，共计 5 000 套，出口总价为 10 万美元 CIF 新加坡，其中从大连港运至新加坡的海运运费为 4 000 美元，保险按 CIF 总价的 110% 投保一切险，费率为 1%。这批货物的出口总成本为 72 万元人民币。结汇时，银行外汇买入价 1 美元=8.30 元人民币。试计算这笔交易的换汇成本和盈亏额。