

进出口实务实训电子教案

# 国际贸易实务

(第三版)

主 编 张晓明 汪荣



清华大学出版社  
TSINGHUA UNIVERSITY PRESS





## 第三章 货物价格

### 学习目标：

掌握贸易术语的内涵及其与价格条款的关系，能够选用适合的贸易术语表述价格条款，精于进出口报价和还价核算。



# 第一节 贸易术语

## 一、贸易术语含义

贸易术语 (Trade Terms) 又称价格术语或交货条件, 是用一个简短的概念或三个字母的缩写来说明价格构成及买卖双方有关责任、费用和风险的划分, 以确定买卖双方在交接货物过程中应尽的责任和义务。例如, 每打25美元FOB上海, 该表述就具有特定的责任、费用和风险的归属要求。





# 第一节 贸易术语



## 一、贸易术语的含义

### 责任

- 指因交货地点不同而产生的租船订舱、装货、卸货、投保、申请进出口许可、报关等项事宜；

### 费用

- 指因货物的移动而产生的运杂费、保险费、仓储费、码头捐等；

### 风险

- 指由于各种原因导致货物被盗、串味、锈蚀、水渍、灭失等危险。



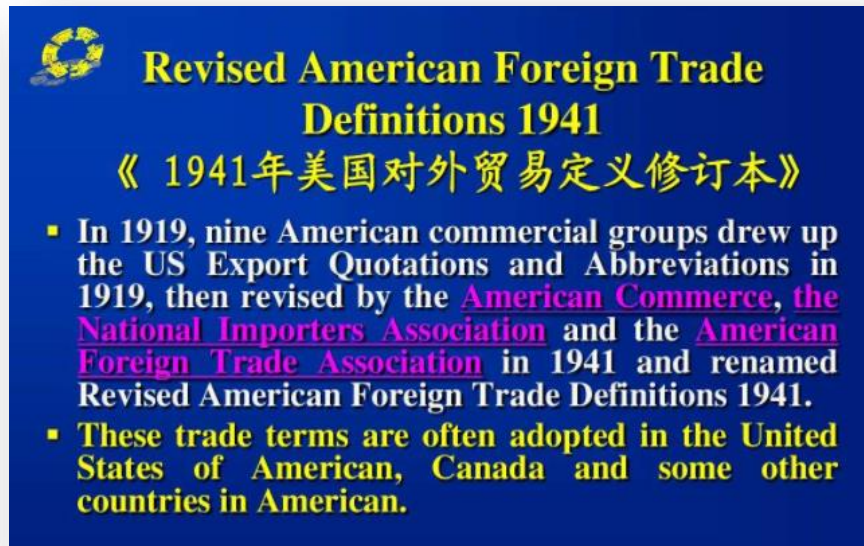
FOB术语的风险转移点和费用划分点均在装运港船上，CIF的风险转移点在装运港船上而费用划分点延伸到目的港。



# 第一节 贸易术语

## 二、贸易术语的国际惯例

国际贸易惯例（International Trade Custom）是指在国际贸易实践中逐渐形成的，被普遍接受和遵守的贸易行为规范。



**Revised American Foreign Trade Definitions 1941**  
**《1941年美国对外贸易定义修订本》**

- In 1919, nine American commercial groups drew up the US Export Quotations and Abbreviations in 1919, then revised by the **American Commerce, the National Importers Association** and the **American Foreign Trade Association** in 1941 and renamed Revised American Foreign Trade Definitions 1941.
- These trade terms are often adopted in the United States of American, Canada and some other countries in American.



其中《国际贸易术语解释通则》最具影响力，因此重点介绍。

# 第一节 贸易术语



**Incoterms<sup>®</sup> 2020**  
by the International Chamber of Commerce (ICC)

## 国际贸易术语解释通则2020

中国国际商会/国际商会中国国家委员会 组织翻译

中英版

国际商会  
国内与国际贸易术语  
使用规则

**BANSARD INTERNATIONAL**

INCOTERMS   SELLER   FIRST CARRIER   ALONGSIDE SHIP   ON BOARD   ARRIVAL   ALONGSIDE SHIP   DESTINATION PLACE   BUYER WAREHOUSE

INCOTERMS	SELLER'S OBLIGATION	BUYER'S OBLIGATION	RISK TRANSFER POINTS
EXW	100%	90%	At Seller's premises
FCA	100%	90%	At Carrier's premises (with Bill of lading on board)
FAS	100%	90%	At Ship's rail
FOB	100%	90%	On Board
CFR	100%	90%	On Board
CIF	100%	90%	On Board (Insurance paid by seller)
CPT	100%	90%	At Carrier's premises
CIP	100%	90%	At Carrier's premises (Insurance paid by seller)
DPU	100%	90%	At Destination
DAP	100%	90%	At Destination
DDP	100%	90%	At Destination

■ SELLER'S OBLIGATION   ■ BUYER'S OBLIGATION   ! RISK TRANSFER POINTS

**Incoterms<sup>®</sup> 2020**  
by the International Chamber of Commerce (ICC)



# 第一节 贸易术语



表3.1 11种贸易术语简表

## 三、《2020年国际贸易术语解释通则》

### (一) 《2020年通则》

#### 主要内容

11种国际贸易术语，按照运输方式划分为两组



A组：适于任何运输方式的术语七种：EXW、FCA、CPT、CIP、DAT、DAP、DDP

EXW (Ex Works)	工厂交货：例USD55.00/doz EXW ShiYan Factory (在石砚工厂交货，每打55美元)
FCA (Free Carrier)	货交承运人（指定交货地点）：例EUR50.00/ pair FCA Changchun airport (长春机场交货，每双50欧元)
CPT (Carriage Paid to)	运费付至（指定目的地）：例USD110.00/carton CPT Marseilles (运费付至马赛，每箱110美元)
CIP (Carriage and Insurance Paid to)	运费和保险费付至（指定目的地）：例USD200.00/M/T CIP Chicago (运费保险费付至芝加哥，每公吨200美元)
DPU (Delivered at Place Unloaded)	卸货地交货（指定目的地）例：USD100.00/doz DPU San Francisco (旧金山卸下交货，每打100美元)
DAP (Delivered at Place)	目的地交货（指定目的地）例：USD500.00/bag DAP San Francisco (旧金山船上交货，每袋500美元)
DDP (Delivered Duty Paid)	完税后交货（指定目的地）例：EUR90.00/L DDP Copenhagen (哥本哈根交货完税法，每升90欧元)



# 第一节 贸易术语



## 三、《2020年国际贸易术语解释通则》

### (一) 《2020年通则》主要内容

表3.1 11种贸易术语简表

B组：适于水上运输方式的术语四种：FAS、FOB、CFR、CIF	
FAS (Free Alongside Ship)	装运港船边交货（指定装运港）
FOB (Free on Board)	装运港船上交货（指定装运港）
CFR (cost and freight)	成本加运费（指定目的港）
CIF (Cost Insurance and Freight)	成本、保险费加运费（指定目的港）





# 第一节 贸易术语



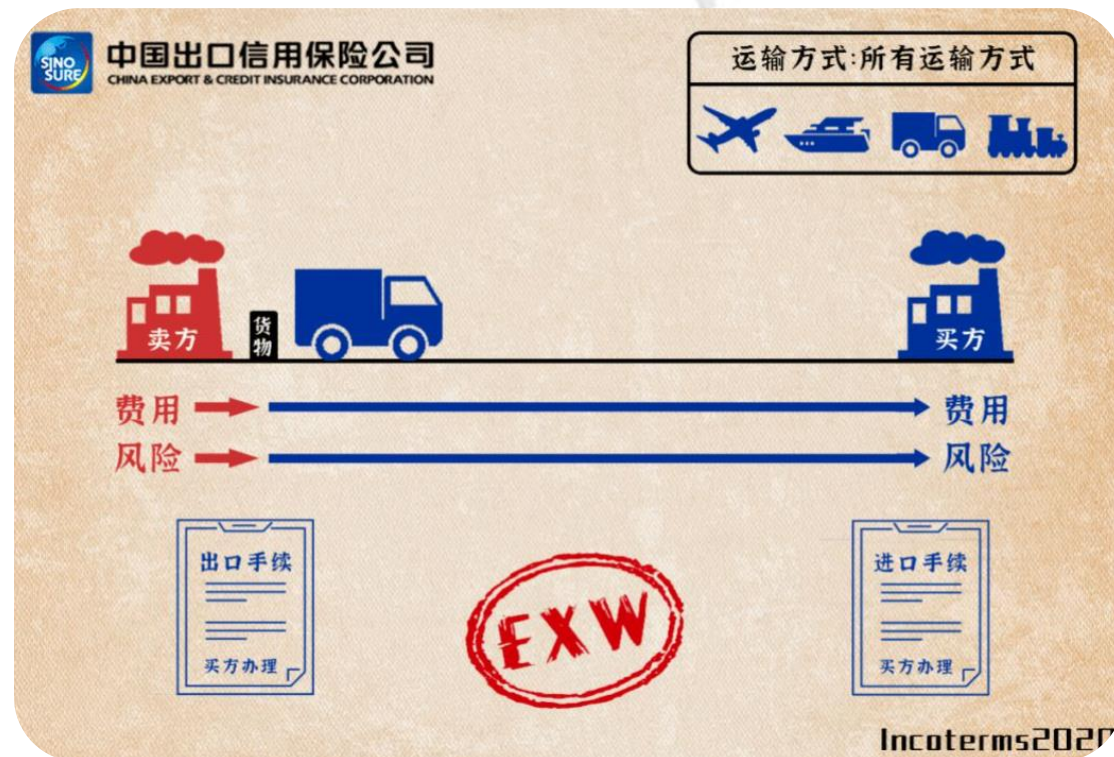
## 三、《2020年国际贸易术语解释通则》

### (二) 适合任何运输方式的术语

#### 1. EXW

Ex Works-----工厂交货（指定交货地点），指卖方在其所在地或其指定地点（工厂、仓库等）将货物交给买方处置时完成交货。

例如：USD55.00/doz EXW Shi Yan Factory(石砚工厂交货价格为每打55美元)





# 第一节 贸易术语



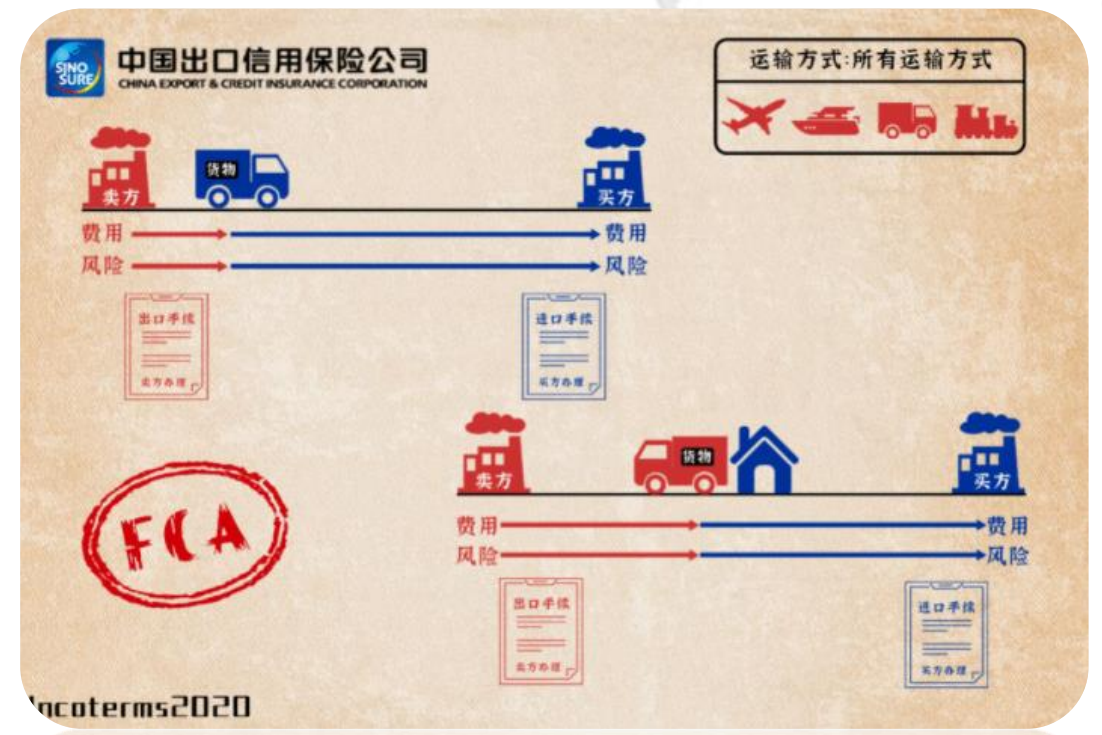
## 三、《2020年国际贸易术语解释通则》

### (二) 适合任何运输方式的术语

#### 2.FCA

Free Carrier-----货交承运人（指定交货地点），指卖方在其所在地或其他指定地点将货物交给买方指定的承运人或其他人，并由卖方办理出口清关手续，完成交货。若在卖方所在地，则将货物装上运输工具；若在其他地点交货，则货物在运输工具上不必卸货。

例：EUR50.00/ pair FCA Changchun airport，表明在长春机场交货价格为每双50欧元。





# 第一节 贸易术语



## 三、《2020年国际贸易术语解释通则》

### (二) 适合任何运输方式的术语

#### 3.CPT

Carriage Paid To —— 运费付至（指定目的地），指卖方在约定地点，将货物交给指定承运人，并办理报关手续，支付运费。买方承担交货后的一切风险和费用。

例：USD110.00/carton CPT Marseilles, 表明运费付至马赛的价格为每箱110美元。

# CPT

- CARRIAGE PAID TO (... named place of destination)

- 运费付至（.....指定目的地）





# 第一节 贸易术语



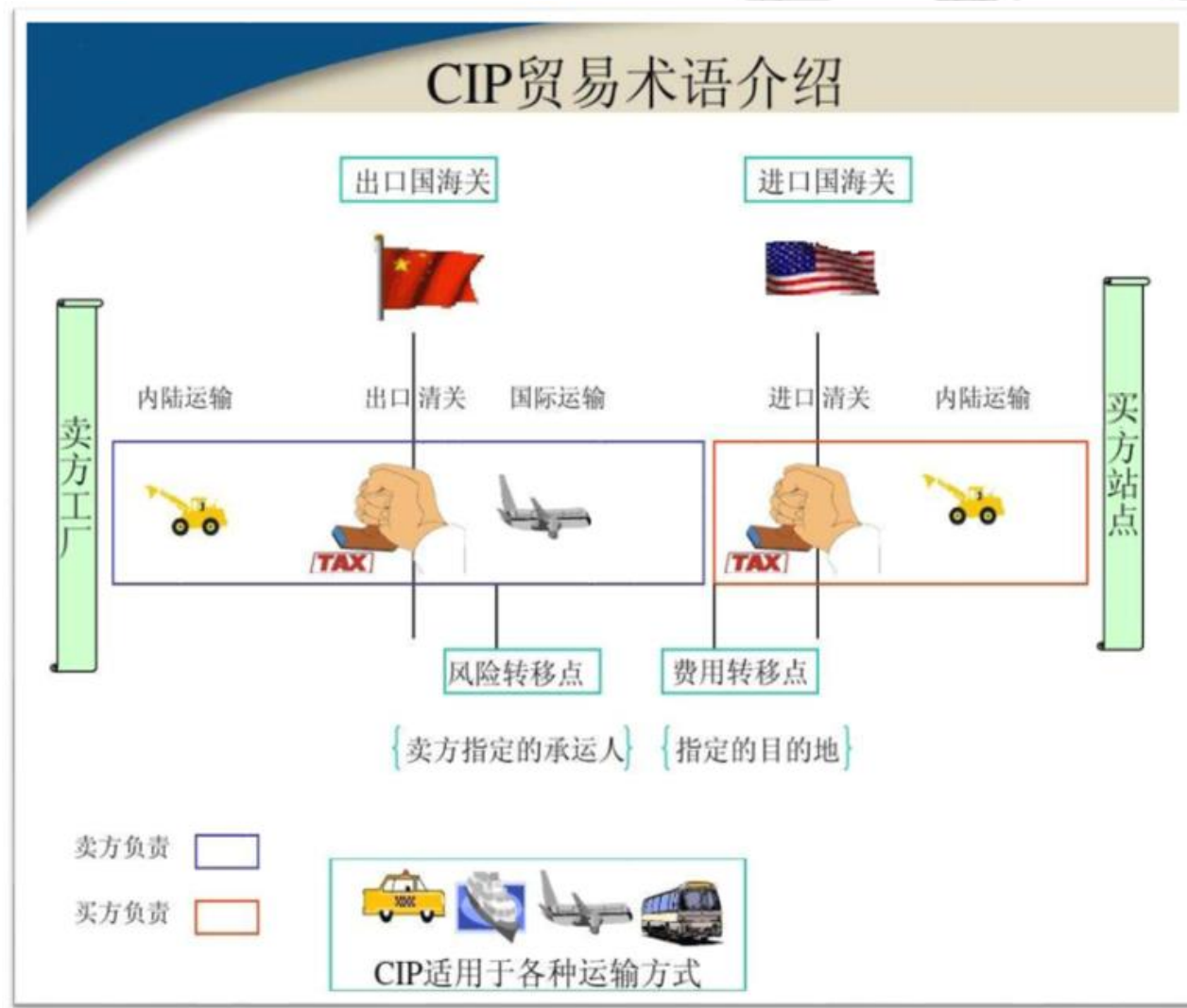
## 三、《2020年国际贸易术语解释通则》

### (二) 适合任何运输方式的术语

#### 4.CIP

Carriage Insurance Paid To——运费、保险费付至（指定目的地），指卖方在约定地点将货物交给指定承运人。承办出口清关手续，办理货运保险最高险(一切险)，并支付保险费，支付途中运费；买方承担交货之后的一切风险和额外费用。

例：USD200.00/M/T CIP Chicago，表明运费保险费付至芝加哥的价格为每公吨200美元。





# 第一节 贸易术语



## 三、《2020年国际贸易术语解释通则》

### (二) 适合任何运输方式的术语

#### 5. DAP

Delivered at Place-----目的地交货（指定目的地）指卖方在指定目的地将运输工具上货物交由买方处置即为交货。买方办理进口清关手续。

例如：USD500.00/bag DAP San Francisco, 表明卖方将在旧金山运输工具上的货物交给美国客商的价格为每袋500美元。





# 第一节 贸易术语



## 三、《2020年国际贸易术语解释通则》

### (二) 适合任何运输方式的术语

#### 6. DPU

Delivered at place unloaded-----卸货地交货，指卖方将货物交至买方所在地可以卸货的地方，而不必是运输终端，但要负责卸货，承担卸货费。卖方承担至目的地的风险和费用。DPU适用于铁路、公路、空运、海运、内河航运或者多式联运等各种运输方式。

例如：USD500.00/set DPU Stockholm表明卖方将在斯德哥尔摩运输工具上的货物卸下后交给瑞典客商的价格为每套500美元。





# 第一节 贸易术语



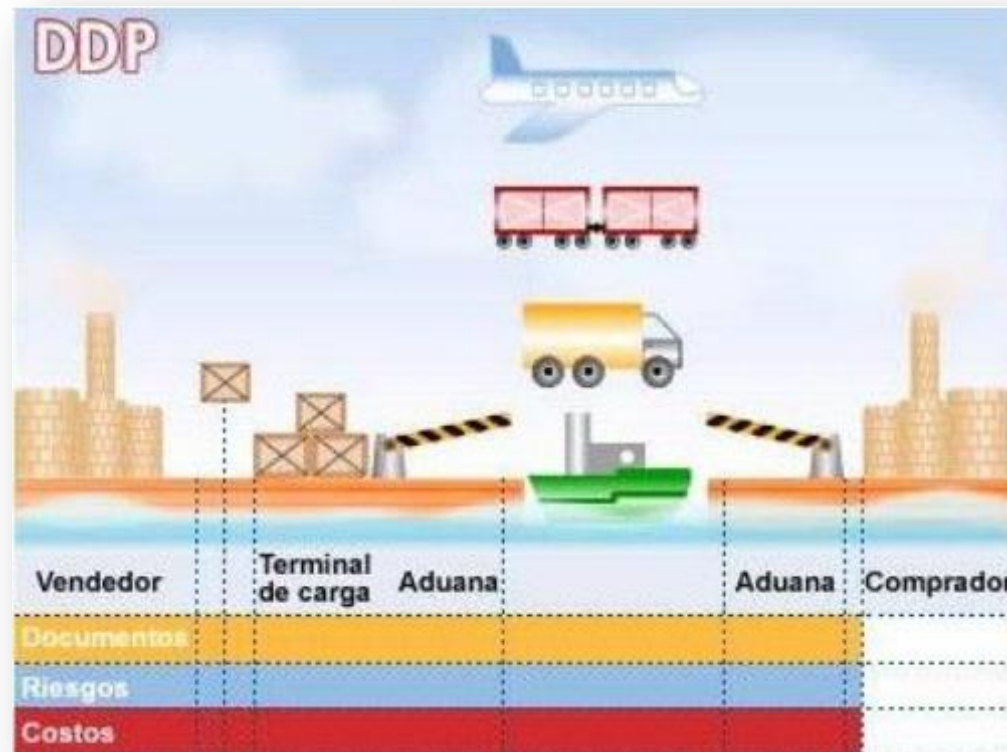
## 三、《2020年国际贸易术语解释通则》

### (二) 适合任何运输方式的术语

#### 7.DDP

Delivered duty paid——完税后交货（指定目的地），指卖方在目的地将运输工具上已完成进口清关的货物交由买方即为交货。此术语卖方责任最大。

例：EUR90.00/L DDP Copenhagen, 表明卖方将在哥本哈根运输工具上的货物交给丹麦客商并办理进口清关手续的价格为每升90欧元。





# 第一节 贸易术语



## 三、《2020年国际贸易术语解释通则》

### (三) 适于水上运输方式的术语

#### 1. FAS

Free Alongside Ship ——船边交货  
(指定装运港)，是指卖方在指定的装运港将货物交到买方指定的船边（如置于码头或驳船上），卖方办理出口清关手续，风险在船边转移，买方承担之后的一切费用。

例：USD78.00/gross FAS Qinhuangdao  
(秦皇岛船边交货，每箩售价78美元)。





# 第一节 贸易术语

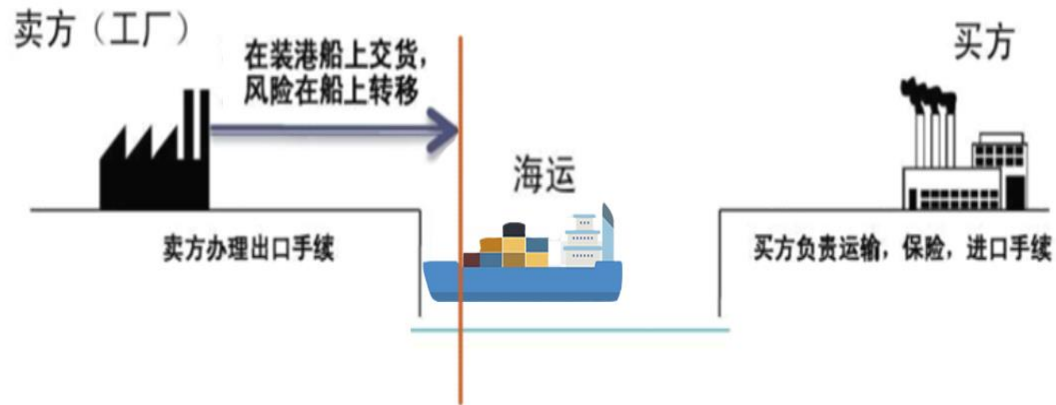
## 三、贸易术语的国际惯例 (三) 适于水上运输方式的术语



### 2. FOB

Free On Board——船上交货（指定装运港），是指卖方将货物装到买方指定的船上，办理出口清关手续，风险在船上转移，买方承担之后的一切费用。例：USD465.00/ kg FOB Dalian（大连港船上交货，每公斤售价465美元）。

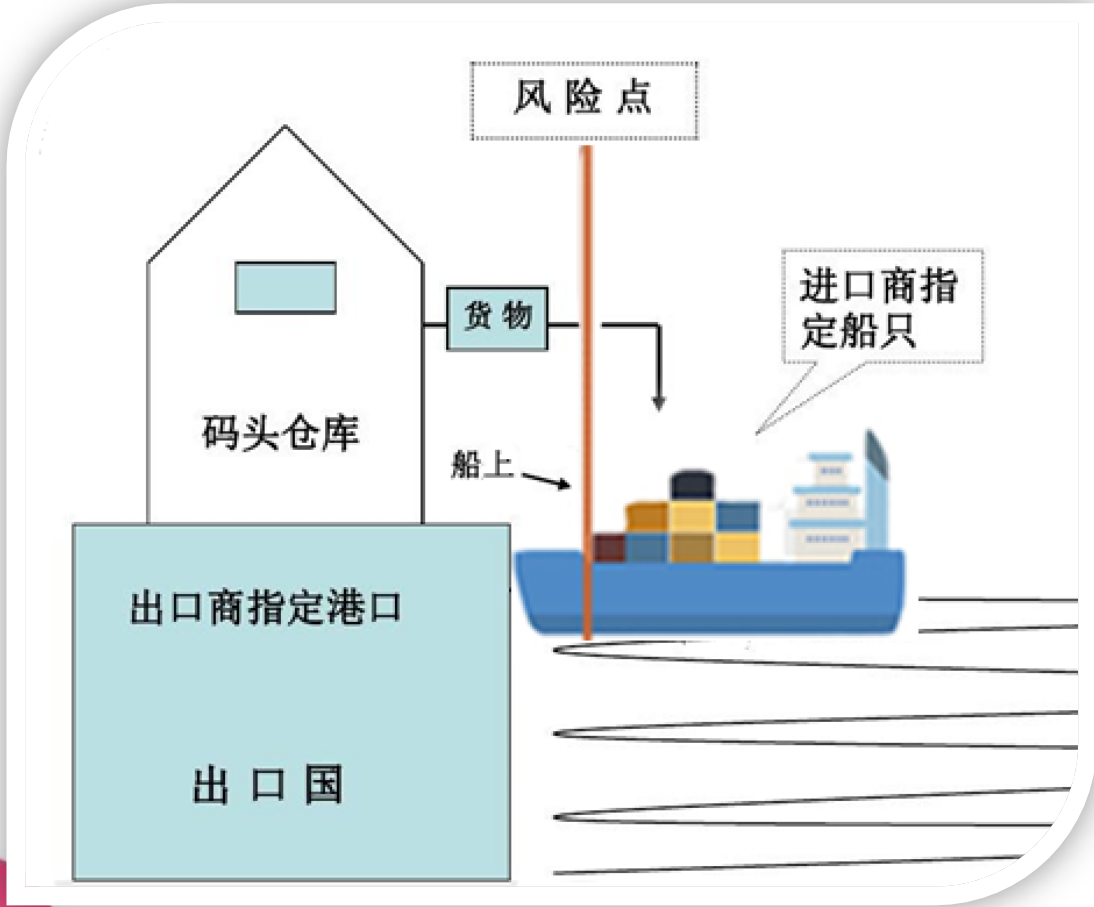
FOB (Free on board) 船上交货:





# 第一节 贸易术语

## 三、贸易术语的国际惯例 (三) 适于水上运输方式的术语



### 2. FOB

- (1) **卖方的义务:** ①在约定日期, 将货物交至买方船上并向买方发出交货通知, 船舶未在约定时间内收取货物也要通知买方。②办理出口许可证和出口海关手续。③负担货物装到船上为止的一切费用和 risk。④提供商业发票和货物已上船的单据, 或具有同等作用的电子讯息。
- (2) **买方的义务:** ①按合同规定支付价款。②租船订舱, 支付运费, 通知卖方船名、装船地点和交货时间。③自担风险和费用取得进口许可证, 承办进口海关手续。④负担货物装船后的一切费用和 risk。⑤收取按合同规定交付的货物, 接受与合同相符的单据。



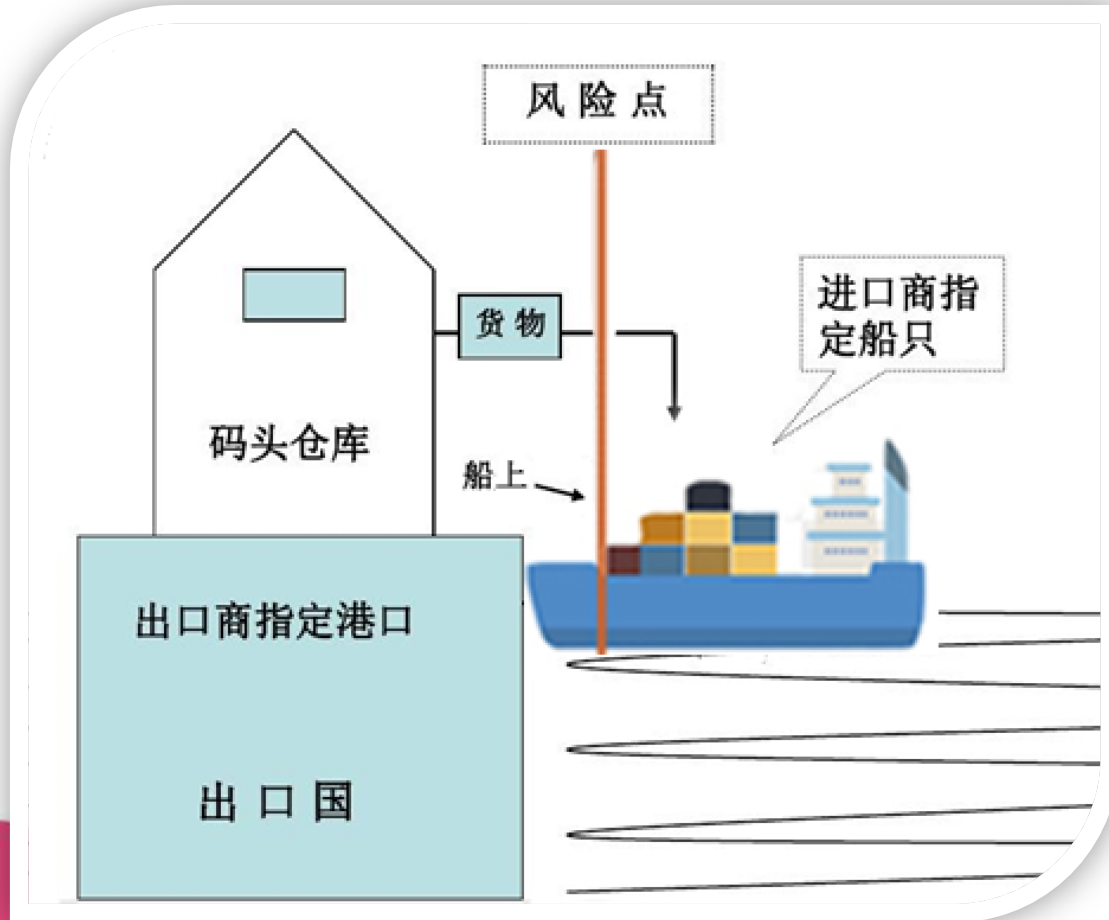
# 第一节 贸易术语

## 三、贸易术语的国际惯例 (三) 适于水上运输方式的术语

### 2. FOB

#### (3) 注意事项。

- ①船货衔接。合同应明确规定，如果船等货，由此产生的空舱费、滞期费由卖方承担；如果货等船，由此产生的仓储费、保险费及因迟收货款而造成的利息损失均由买方承担。如果卖方代办租船订舱，风险和费用仍要由买方承担，但卖方要及时发出装船通知；如果卖方租不到船，买方不得以此为由向卖方索赔。
- ②慎重选用货运代理，防止境外货代无单放货。接受我国商务部批准的国际货运代理，使承运人对出口商负责。
- ③卖方可以酌情办理装运前货物内陆保险。





# 第一节 贸易术语



## 三、贸易术语的国际惯例 (三) 适于水上运输方式的术语

### 3. CFR

Cost and Freight——成本加运费（指定目的港），也称运费在内价，是指卖方在船上交货，支付运费，通知买方发货详情，风险在船上转移，买方立即办理保险和支付保险费。

例：HKD600.00/bale CFR Amsterdam,  
（成本加运费付至阿姆斯特丹价，每包600港元）。



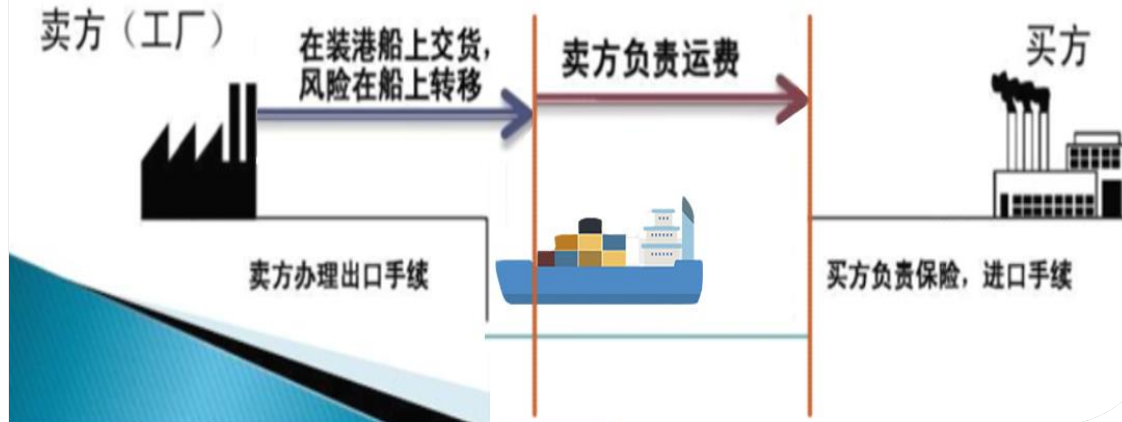


# 第一节 贸易术语



## 三、贸易术语的国际惯例 (三) 适于水上运输方式的术语

CFR (Cost and freight) 成本加运费:



### 3. CFR

(1) 卖方的义务: ①在约定日期, 将货物交至买方船上并通知买方。②取得出口许可证, 办理出口海关手续。③租船或订舱并支付至目的港的运费。④负担货物装到船上为止的一切费用和 risk。⑤提供商业发票和货物已上船的单据, 或具有同等作用的电子讯息。

(2) 买方的义务: ①按合同规定支付价款。②取得进口许可证, 承办进口海关手续。③负担货物装船后的一切费用和 risk。④收取按合同规定交付的货物, 接受与合同相符的单据。

(3) 注意事项: CFR的货运保险由买方办理并支付保险费, 卖方装船后应毫不延迟地通知买方货物已经装船, 以便买方购买保险。一旦卖方没有及时发出装船通知, 致使买方未能投保的损失由卖方承担。



# 第一节 贸易术语



## 三、贸易术语的国际惯例 (三) 适于水上运输方式的术语



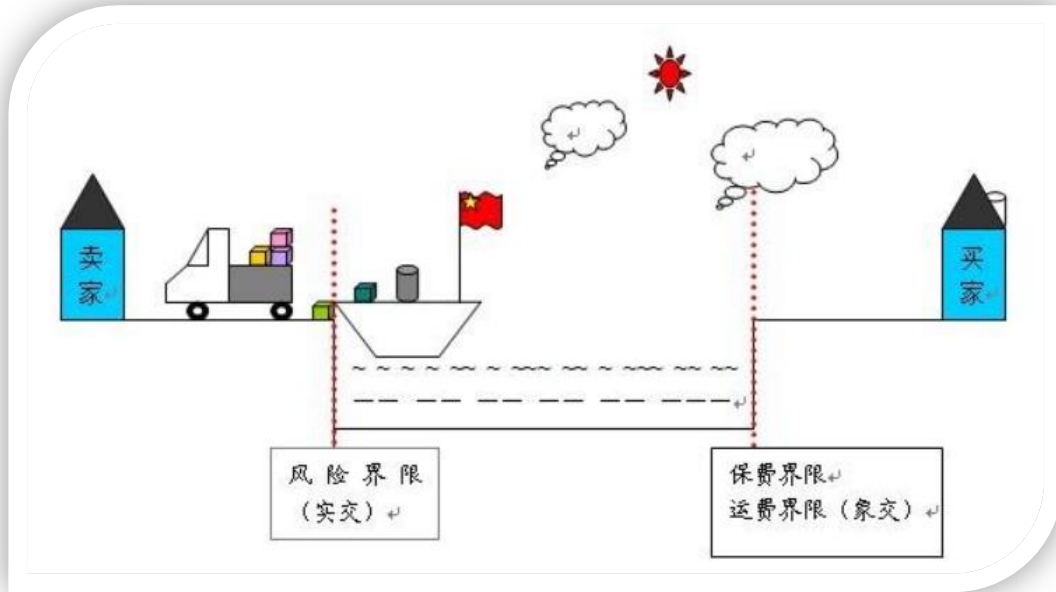
### 4. CIF

Cost Insurance and Freight——成本、保险费加运费（指定目的港），是指卖方在船上交货，风险在船上转移，但卖方办理出口海关手续、装船、支付运费、购买保险，货物在途中的风险和任何额外费用要由买方承担。例：USD290.00/set CIF NewYork（成本、保险费加运费付至纽约价，每套290美元）。



# 第一节 贸易术语

## 三、贸易术语的国际惯例 (二) 适于水上运输方式的术语



### 4. CIF

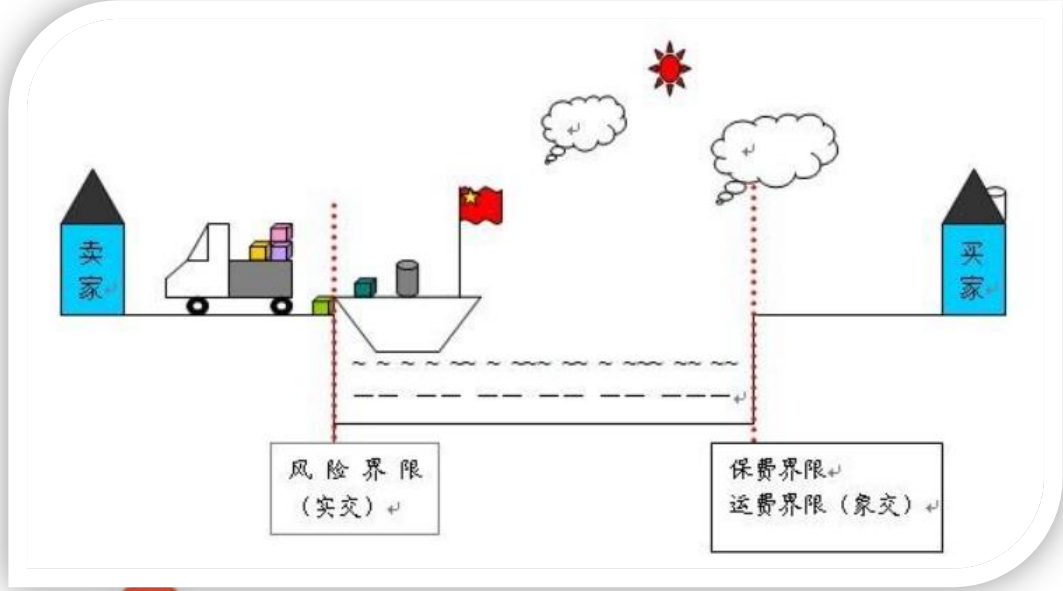
- (1) 卖方的义务:
- ① 卖方须在装运港（期限内）将货物装上船并通知买方。
  - ② 取得出口许可证，承办出口海关手续。
  - ③ 租船或订舱并支付至目的港的运费。
  - ④ 办理货运保险并支付保险费。
  - ⑤ 负担货物在装船前的一切费用和 risk。
  - ⑥ 提供商业发票、保险单和货物运往目的港的运输单据或具有同等作用的电子讯息。
- (2) 买方的义务:
- ① 按合同规定支付价款。
  - ② 取得进口许可证，承办进口的海关手续。
  - ③ 负担货物在装船后（除运保费之外）的一切费用和 risk。
  - ④ 接受货物与单据。



# 第一节 贸易术语



## 三、贸易术语的国际惯例 (二) 适于水上运输方式的术语



### 4. CIF

- (3) 注意事项：
  - ① 风险在船上转移。卖方装船后，对货物的风险不再承担任何责任。
  - ② 卖方负责租船将货物运往目的港，对于买方限制船舶的国籍、船型、船龄、船级以及指定装载某班轮公司的船只等项要求，卖方可以接受也可以拒绝。
  - ③ 卖方是为买方“代”办货运保险的，通常只需按最低的保险险别投保，保险费含在价格内。如果买方有要求并负担费用，卖方可加保战争、罢工、暴乱和民变险，最低保险金额为合同规定的价款加10%。



# 第一节 贸易术语



## 四、贸易术语的比较与选用

### (一) FCA、CPT、CIP和FOB、CFR、CIF的比较

#### 1. 相同点

- (1) 卖方按时发货，但不保证按时到货。
- (2) 责任划分原则相同。



# 第一节 贸易术语



## 四、贸易术语的比较与选用

### (一) FCA、CPT、CIP和FOB、CFR、CIF的比较

#### 2. 不同点

(1) 运输方式不同、提供的单据不同。

- 前者--各种运输方式,
- 后者—海运；
- 提交单据：陆运--铁路运单或承运货物收据，空运--航空运单，国际多式联运--多式联运单据；海运--清洁已装船提单。

(2) 交货和风险转移地点不同。

- 前者均在货交承运人，
- 后者均在装运港船上。



# 第一节 贸易术语



## 四、贸易术语的比较与选用

### (二) 贸易术语的选用

选用贸易术语应考虑运输方式和运费水平、途中风险和对方规定及贸易习惯，术语后面应注明使用的惯例及其版本。出口业务中使用CIF及CFR术语，有利于船货衔接，也可促进我国远洋运输和保险事业的发展。进口中大多采用FOB术语，可以节省运费、保险费，促进我国航运、保险业的发展，请求保险公司赔偿方便。目前，集装箱船、滚装船或多式联运被广泛采用，因此，FCA、CPT、CIP术语替代FOB、CFR、CIF术语，可能成为趋势。两个好处：一减轻卖方的风险；二提前取得单据，缩短收汇时间，减少利息支出。



## 第二节 计价单位与计价货币



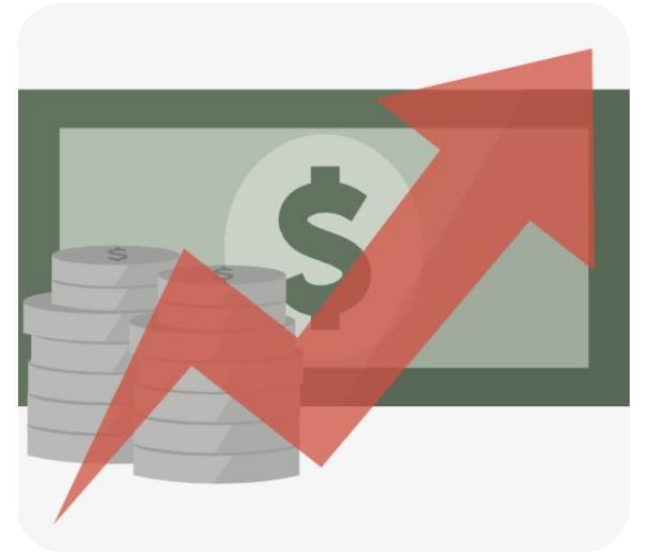
### 一、计价单位

计价单位是计算价格的单位，比如：鞋子用“双”，车子用“辆”，铅笔用“罗”，电风扇用“台”计价。不同国家使用不同的度量衡。比如：我国布匹使用“米”作计价单位，美国则使用“码”。地毯我国使用“平方米”，而英国则使用“平方英尺”。

### 二、计价货币

计价货币是指用来计算价格的可自由兑换的货币。

出口业务中，计价和结汇争取使用硬币（Hard Currency）（即币值稳定的货币）；进口中计价和付汇力争使用软币（Soft Currency）（即币值不够稳定的货币）。常用计价货币如下表3.3。



## 第二节 计价单位与计价货币

表3.3 常用计价货币



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

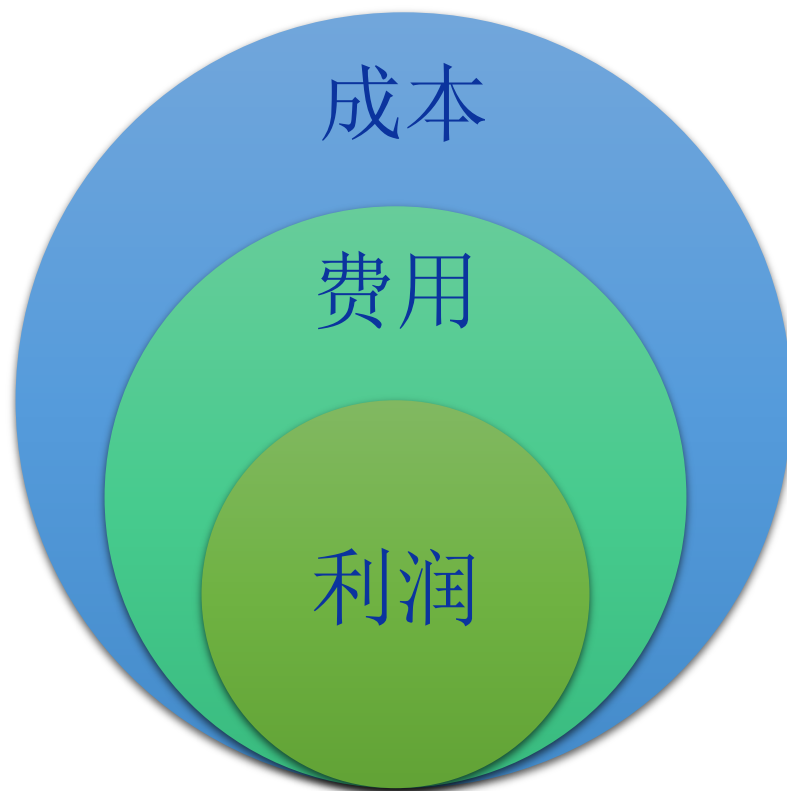


## 第三节 单价与总值



### 一、单价的构成

国际货物买卖中的单价包括成本、费用和利润三大要素。





## 第三节 单价与总值



### 一、单价的构成

#### (一) 成本

出口货物的成本（cost）也称进货成本、采购成本，主要是指含税出厂价，即出口商向生产厂家购货的价格，具体由生产成本、包装费、增值税额及厂家利润构成，有时还包括由产地运往装运仓库的运费。





## 第三节 单价与总值



### 一、单价的构成

#### (二) 费用 1. 费用的内容



出口价格中的费用(expenses/charges)  
包括国内和国外两部分

国内部分是指商品流通费，  
即从供货商收购进来到出口装运之前发生的费用；

国外部分指海运费、保险费、佣金、国外银行费用等。



# 第三节 单价与总值



## (二) 费用 1. 费用的内容



(1) 包装费 (packing charges)

(2) 仓储费 (warehousing charges)

(3) 国内运输费 (inland transportation charges)

(4) 认证费 (certification charges)

(5) 港区港杂费 (port charges)

(6) 商检费 (inspection charges)

(7) 捐税 (duties and taxes)

(8) 垫款利息 (interest)

(9) 业务费用 (operating charges)

(10) 银行费用 (banking charges)

(11) 出口运费 (freight charges)

(12) 保险费 (insurance premium)

(13) 佣金 (commission)

(14) 国外银行费用 (foreign bank charges)



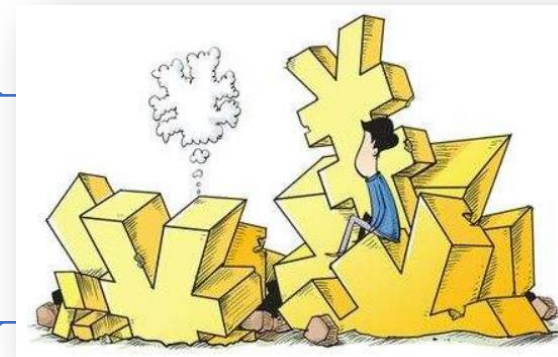
## 第三节 单价与总值



### (二) 费用 2.费用核算

#### (1) 利息核算

出口备货时，要向厂家支付部分或全部货款，企业资金不足时还要向银行贷款，这就需要支付一定利息作为使用资金的成本，因此，利息要纳入成本之中。



计算公式：利息=采购成本×贷款利率/12×贷款月份 示例3.1

出口马来西亚陶瓷一批，出口商要向工厂支付货款240000元，由于当时流动资金不足，公司决定向工商银行贷款，贷款期限3个月。请计算一下公司需要打入成本的利息是多少？

(年贷款利率5.55%)  $240000 \times 5.55\% / 12 \times 3 = 13320 / 12 \times 3 = 3330$ 元

需要向工行支付利息3330元。



## 第三节 单价与总值



### (二) 费用

#### (2) 运费核算



进出口货物以海运为主，班轮运输占多数，包括件杂货和集装箱货两种，其中集装箱货又有整箱货和拼箱货之分，件杂货与拼箱货运费计算一样。下面介绍一下件杂货（拼箱货）与整箱货运费的计收。





# 第三节 单价与总值



## (二) 费用 (2) 运费核算



班轮运费核算





## 第三节 单价与总值

### (二) 费用 (2) 运费核算

基本运费包括货物从起运港到目的港的运费和装卸费。  
计算标准如下：

1) 按重量吨计收。即按货物的毛重计收，运价表内用“W”表示。

- 适用钢材、电焊条、铝锭、玻璃、水泥、金属工具等体积小、重量大的货物。



例：某种金属零件毛重43098千克，净重41652千克，该货运到伦敦，每公吨收取运费74美元（千克折算成吨后计算），应收运费3189.25美元。



## 第三节 单价与总值

### (二) 费用 (2) 运费核算

基本运费包括货物从起运港到目的港的运费和装卸费。  
计算标准如下：

2) 按尺码吨计收。即以货物体积核收运费，运价表内用“M”表示。

- 适用棉花、家具等价值不高、重量轻、体积大的货物。重量吨和尺码吨统称为运费吨（freight ton，缩写F/T）。



例：运动鞋500箱，每箱体积28x30x27cm，该货运到纽约每立方米运费71美元（厘米折成立方米后计算），应收运费805.14美元。再如：用桶装货，不按圆柱形体积计算，而是按照正方形体积计算，以便把桶与桶之间的空隙计算在内。



## 第三节 单价与总值

### (二) 费用 (2) 运费核算

基本运费包括货物从起运港到目的港的运费和装卸费。  
计算标准如下：

3) 按货物的价格计收。即按从价运费收取，运价表内用“Ad. Val”或“A. V.”（意即从价）表示。

- 适用黄金、白银、精密仪器、手工艺品等贵重物品。一般按其FOB价的一定百分比计收，即按规定的比率乘以FOB货值即可。



例：字画一批，价值79800美元（FOB），从价费率为2%，应收运费1596美元。对该类物品船公司要装入防盗设施良好的特等舱运送。



## 第三节 单价与总值

### (二) 费用 (2) 运费核算

基本运费包括货物从起运港到目的港的运费和装卸费。  
计算标准如下：

#### 4) 按收费高者计收。

- 对重货还是轻货无法判断或者货值难以确定时使用。

A.按毛重或体积从高计收，运价表内用W/M表示。

例：轻工产品600件，木箱尺寸是60x48x36厘米，每件毛重32千克，运往马来西亚某港口，收费标准为W/M 每运费吨69美元。根据毛重和体积二者比较，体积较大，则按体积计收，应收运费4292.35美元。





## 第三节 单价与总值

### (二) 费用 (2) 运费核算

基本运费包括货物从起运港到目的港的运费和装卸费。  
计算标准如下：

#### 4) 按收费高者计收。

- 对重货还是轻货无法判断或者货值难以确定时使用。

B.选择毛重、体积或价值三者中较高的一种计收，运价表内用W/M or A. V. 表示。

例：钢铁器材一批，共300件，每箱毛重56千克，木箱体积是20x26x35厘米，每箱价值590美元，收费标准为W/M OR A.V.每运费吨150美元，从价费率为1%。根据毛重、体积和价值的比较，重量较大，则按重量计收，应收运费2520美元。





## 第三节 单价与总值

### (二) 费用 (2) 运费核算

基本运费包括货物从起运港到目的港的运费和装卸费。  
计算标准如下：

#### 4) 按收费高者计收。

- 对重货还是轻货无法判断或者货值难以确定时使用。

C.选择毛重或体积收费较高的一种计收，同时再加从价运费。运价表内用W/M plus A. V. 表示。

例：承载一批中药材，共60件，每箱毛重15千克，纸箱体积是35x29x30厘米，每箱价值750美元，收费标准为W/M plus A. V. 每运费吨178美元，从价费率为1.5%。根据毛重和体积的比较，体积数额较大，按体积计收，再加上1.5%的从价运费，应收运费1000.21美元。





## 第三节 单价与总值



### (二) 费用 (2) 运费核算

5) 按货物件数 (per unit / per head) 计收。

- 如车按辆，牲畜按头计收。

6) 按议价 (open rate) 计收。

- 如粮食、矿石、煤炭等就是临时商定运价。

7) 按起码运费 (mini rate) 计收。

- 如不足1运费吨 (freight ton) 的货物，均按一级货计收。



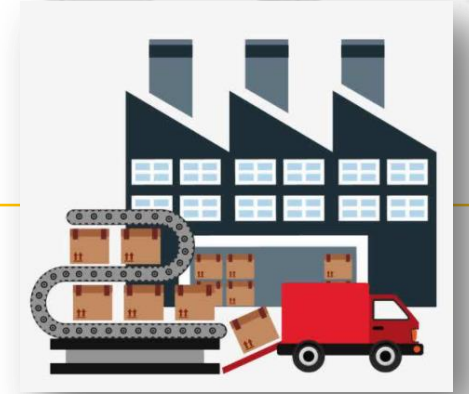


## 第三节 单价与总值



### (二) 费用 (2) 运费核算

附加运费 (additional charge) :



- 用来弥补基本运费的不足。按每一运费吨加收若干美元（例如：每立方米附加费为5美元）或按基本运费的一定百分比计收（例如：基本运费为每立方米85美元，港口附加费率为15%，则总运费=基本运费+(基本运费×附加费率)=85+(85×15%)=85×(1+15%)=97.75美元）。

总运费=基本运费×货运量 (即  $F=f\times Q$ ) (附加费除外)



## 第三节 单价与总值



### (二) 费用 (2) 运费核算

班轮运费的计算示例如下：



某外贸公司出口科威特文具1000箱，价值33000美元。每箱毛重30公斤，体积0.035立方米。货物由大连装中国对外贸易运输公司轮船，运往科威特。船公司运费计算如下：

从《中国对外贸易运输公司3号本》查得文具属于9级货，计收标准为W/M，科威特属于波斯湾航线，大连至科威特基本费率为76美元/运费吨，直航附加费为5美元/运费吨，燃油附加费率为5%。

从以上信息得知：

该批货物的单位体积（0.035立方米）比单位重量（ $30 \div 1000 = 0.03$ 公吨）高，

所以按尺码吨计收（每箱运费 =  $[76 \times (1 + 5\%) + 5] \times 0.035 = 2.968$ 美元），

应付船公司总运费为2968（ $2.968 \times 1000$ ）美元。



## 第三节 单价与总值

### (二) 费用 (2) 运费核算



运费核算的多寡，关系到交易能否达成及经济效益的高低。

首先，应测算运费占总货值的比重。从上例来看，文具运费占货值比重为8—9%，对此，业务员要结合运价水平，衡量该比重属于偶然现象还是经常情况，掌握规律，以便准确估定运费，决定是否成交。

其次，注意品名的选择既要符合运价本规定，又要灵活运用，不同品名其运费率高低不同，选择适宜的品名可以降低运费支出。



## 第三节 单价与总值



### (二) 费用 (2) 运费核算

#### 集装箱整箱货运费计算

- 整箱货运费以一个集装箱为单位计收运费，按包箱费率计算：包箱费率有三种形式：
- FAK包箱费率：不分货类。
- FCS包箱费率：按不同货物等级收费。
- FCB包箱费率：按不同货物等级或货类以及计算标准收费。

以FCS为例：9级运费的货物去巴西1个20英尺货柜包厢费率为3200美元。

有的货代公司将基本运费和附加费合并报价，称为包干费（冻品和危险品除外）。这时我们需要其提供“all in”价格，并要询问这其中是否含有其他附加费用。





## 第三节 单价与总值



### (二) 费用 (3) 保险费核算

计算保险费的依据是保险费率，以海运为例，一般保险费率表构成如下：

1) 一般货物费率表

• 所有货物

2) 指明货物费率表

• 易损货物加收费率

3) 战争、罢工险费率表

• 战争险费率

4) 其他加费规定

• 附加费率





## 第三节 单价与总值



### (二) 费用

#### (3) 保险费核算



计算保险费的依据是保险费率，以海运为例，一般保险费率表构成如下：

一般货物根据险别和目的港，即可查出一般费率；如果是指明货物，需要查出一般货物费率后再加上指明货物费率。

- 例如：运送玻璃花瓶去印尼，投保一切险加战争险，花瓶属于指明货物，查询一般费率为0.5%；指明货物费率2.5%；查战争险费率0.03%。据此，三项费率总和为3.03%，保险公司据此计收保险费。



## 第三节 单价与总值



### (二) 费用 (3) 保险费核算

采用CIF或CIP术语时，核算保险费方法如下：

- 保险费的计算基础是保险金额，它是保险公司赔偿的最高金额。保险金额最低为CIF价格的110%，其中多出的10%为投保加成率，作为弥补被保险人的费用及预期利润。



保险费=保险金额×保险费率

保险金额= CIF (CIP) 价× (1+投保加成率)

例：我方出口CIF合同规定按发票金额110%投保一切险和战争险，如出口发票金额为15000美元，一切险保险费率为0.6%，战争险保险费率为0.03%。试问，投保金额是多少？应付保险费若干？

投保金额=发票金额×投保加成

$$=15000 \times 110\% = 16500 \text{ 美元}$$

应付保险费=保险金额×保险费率

$$=16500 \times (0.6\% + 0.03\%) = 103.95 \text{ 美元}$$



## 第三节 单价与总值



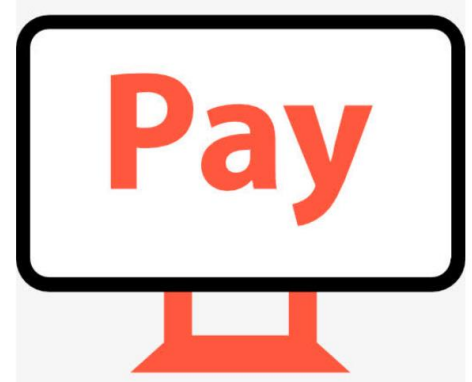
### (二) 费用

#### 4) 佣金与折扣核算

##### (1) 佣金

佣金 (Commission) 是卖方或买方付给中间商的中介服务酬金，通常在1%-5%之间。

中间商同时接受买卖双方的委托并分别向双方收取佣金，即双头佣。佣金分为明佣和暗佣。明佣显示在合同中，暗佣不体现在发票上，对最终买主保密。含有佣金的价格即为含佣价，不含佣金的价格即为净价。





## 第三节 单价与总值



### (二) 费用 4) 佣金与折扣核算 (1) 佣金

#### 含佣价表示方法

• 每公吨500美元CIF纽约包括2%佣金 (USD500.00 m/t CIF C2% N. Y)。

①佣金计算。以发票金额为基础计算，但也有按FOB净价计算的。

计算公式：

佣金=含佣价×佣金率

净价=含佣价×(1-佣金率)

含佣价=净价/(1-佣金率)

例1：卖方报价CIF NEWYORK USD1400.00/PC，后买方觉得市场竞争激烈，销售渠道紧张，新产品的打入要向客户支付佣金，求其代卖，所以要求卖方再报 CIFC5% NEWYORK。

根据公式：含佣价=净价/(1-佣金率)

$CIFC5\% = 1400 / (1 - 5\%) = 1473.68$ 美元





## 第三节 单价与总值



### (二) 费用 4) 佣金与折扣核算 (1) 佣金

#### 含佣价表示方法

• 每公吨500美元CIF纽约包括2%佣金 (USD500. 00 m/t CIF C2% N. Y)。

①佣金计算。以发票金额为基础计算，但也有按FOB净价计算的。

计算公式：

佣金=含佣价× 佣金率

例2：我内地某公司出口一批货物，原报价为每罗109美元CIF C3 %HONGKONG。由于市场产品滞销，客户要求将佣金率提高到5%。这样我方须向对方报出CIFC5 HONGKONG。

根据公式：净价=含佣价×(1-佣金率)

$$=109 \times (1-3\%) = 105.73 \text{ 美元}$$

再将净价变为含佣价：含佣价=净价/ (1-佣金率)

$$=105.73 / (1-5\%) = 111.29 \text{ 美元}$$





## 第三节 单价与总值



### (二) 费用 4) 佣金与折扣核算

#### (1) 佣金

#### ② 佣金支付办法

出口商收到货款后另行支付给中间商，也可在发票中扣除，合同对此要作明确规定。切忌装运前支付佣金。





## 第三节 单价与总值



### (二) 费用 4) 佣金与折扣核算 (2) 折扣

#### ①折扣的计算

折扣(Discount)是出口商给予进口商价格上的减让。

表示方法：每打300美元FOB上海减2%折扣(USD300.00/doz FOB Shanghai less 2% discount)

计算方法：按发票金额乘以折扣率,得到折扣金额。

折扣金额=原价×折扣率

实际售价=原价×(1-折扣率)



例：某公司向印度出口一批照相机，原定价为每架85美元CIF 孟买，对方要求给予3%的折扣，我们公司应报多少价钱？

实际售价=85×(1-3%)=82.45美元

对外报价应当是82.45美元一架。



## 第三节 单价与总值



### (二) 费用 4) 佣金与折扣核算

### (2) 折扣

#### ②折扣支付办法

折扣在支付货款时扣除。





## 第三节 单价与总值



### (二) 费用 4) 佣金与折扣核算 (2) 折扣

#### ③折扣的种类

**数量折扣：**对大批量购买给予的价格减让。

- 例：订货数量超过5000套，给予3%的折扣，超过10000套，给予5%的折扣。

**季节折扣：**对淡季货物的购买给予的价格减让。

- 例：客户在应季之前三个月订货，给予5%的折扣。

**现金折扣：**对于现金交易、买方按期或提前付款给予的价格减让。

- 例：规定付款期为到货后60天，若在30天内付款，则给予3%的折扣。



## 第三节 单价与总值

### (三) 利润

利润是指预期利润 (expected profit) 是出口商经营好坏的主要指标。

利润可以用固定数额表示, 也可以用一个比率 (占成本或销售价的) 来核算。





## 第三节 单价与总值



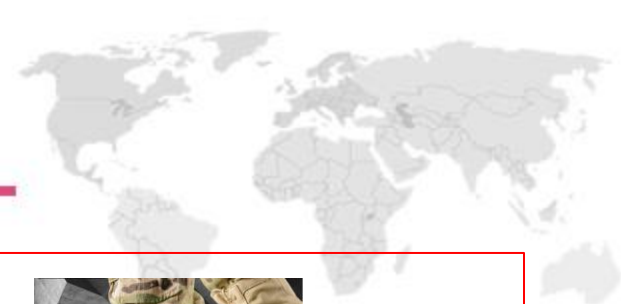
### 二、总值

总值是指单价与计价数量的乘积。总值大小根据对方资信、市场需求大小来定，对新客户不可为了成交而盲目签订大单。如使用信用证收款，总值不得超过来证总值。





## 第四节 出口价格核算



### 背景资料



吉信贸易公司收到爱尔兰公司求购11520双牛粒面革腰高6英寸军靴（一个40英尺集装箱）的询盘，经了解：军靴的含税出厂价每双180元（含增值税13%），进货总价2073600元；

包装费每双5元，国内运杂费15000元，出口商检报关费640元，港区港杂费1050元，其它各种费用共计1850元，大连到都柏林的海运费是2800美元/40英尺。

吉信公司向银行贷款2个月，年利率为4.5%，银行手续费率为0.25%（按成交价计），出口退税率为13%，按发票金额的110%投保，保险费率为0.85%，报价中包括3%佣金。吉信公司的利润率按出口报价的10%计算，人民币与美元汇率为6.52:1，试报每双军靴的FOB、CFR、CIF美元价格。



## 第四节 出口价格核算



表3.4 出口报价计算过程

项目	计算过程	计算结果	单位
核算成本	每双鞋实际成本=含税出厂价-含税出厂价÷(1+增值税率)×退税率 实际成本=180-180÷(1+13%)×13%	159.292	元/双
<b>核算费用</b>			
利息	含税出厂价×贷款利率/12×贷款月份 2073600×4.5%/12×2/11520	1.35	元/双
国内费用	包装费+(运杂费+商检报关费+港区港杂费+其它费用)+利息 [5×11520+(15000+640+1050+1850)+1.35×11520]/11520	7.9594	元/双
银行手续费	报价×0.25%		
客户佣金	报价×3%		
出口运费	2800÷11520×6.52	1.5847	元/双
出口保险费	报价×110%×0.85%		
核算利润	报价×10%		



## 第四节 出口价格核算



项目	计算过程	计算结果	单位
FOB	实际成本+国内费用+利润		
FOBC3%报价	实际成本+国内费用+客户佣金+银行手续费+利润 $= 159.292 + 7.9594 + \text{FOBC3\% 报价} \times 3\% + \text{FOBC3\% 报价} \times 0.25\% + \text{FOBC3\% 报价} \times 10\%$	192.797	元/双
折成美元	$\text{FOBC3\%} = 192.797 / 6.52$	29.57	美元/双
对外报价	USD29.57/pair FOBC3% Dalian (大连港船上交货, 每双29.57美元包含3%佣金)		



## 第四节 出口价格核算



项目	计算过程	计算结果	单位
CFR	实际成本+国内费用+出口运费+预期利润		
CFRC3%报价	实际成本+国内费用+出口运费+客户佣金+银行手续费+利润 $= 159.292 + 7.9594 + 1.5847 + \text{CFRC3\%报价} \times 3\% + \text{CFRC3\%报价} \times 0.25\% + \text{CFRC3\%报价} \times 10\%$	194.6237	元/双
折成美元	$\text{CFRC3\%} = 194.6237 / 6.52$	29.85	美元/双
对外报价	USD29.85/ pair CFRC3% Dublin (成本加运费付至都柏林, 每双29.85 美元包含3%佣金)		



## 第四节 出口价格核算



项目	计算过程	计算结果	单位
CIF	实际成本+国内费用+出口运费+出口保险费+利润		
CIFC3%报价	实际成本+国内费用+出口运费+客户佣金+银行手续费+出口保险费+利润 $= 159.292 + 7.9594 + 1.5847 + \text{CIFC3\%报价} \times 3\% + \text{CIFC3\%报价} \times 0.25\% + \text{CIFC3\%报价} \times 110\% \times 0.85\% + \text{CIFC3\%报价} \times 10\%$	196.7443	元/双
折成美元	$\text{CIFC3\%} = 196.7443 / 6.52$	30.1775	美元/双
对外报价	USD30.18 / pair CIFC3% Dublin (成本加保险费、运费付至都柏林, 每双30.18 美元包含3%佣金)		



## 第四节 出口价格核算



### 出口报价验算过程

#### (一) 出口报价验算

成交后出口报价即为销售收入，所以实际成本=销售收入-费用-利润。以上述背景资料为例进行验算。吉信公司的FOB包含3%佣金的报价为每双29.60美元。

表3.5 出口报价验算过程

验算项目	计算过程	结果
销售收入	$29.57 \times 6.52$	192.7964 元/双
费用	佣金+国内费用+银行手续费 $=192.7964 \times 3\% + 7.9594 + 192.7964 \times 0.25\%$	14.2253 (元/双)
利润	$192.7964 \times 10\%$	19.2796 (元/双)
实际成本	销售收入-费用-利润 $=192.7964 - 14.2253 - 19.2796$	159.2914 (元/双)
含税出厂价	实际成本 $\div (1 + \text{增值税率} - \text{出口退税率}) \times (1 + \text{增值税率})$ $=159.2914 \div (1 + 13\% - 13\%) \times (1 + 13\%)$	179.9993 元/双

原来的含税出厂价格是每双180元，可见报价合理。



## 第四节 出口价格核算



### (二) 出口还价核算

对外报价后收到对方的还价，意味着出口价格要发生变化，或者利润减少，或者费用削减，抑或进价压缩。我们要对还价进行分析，了解价格中哪些可以调整，哪些不能变动，进而核算是否有利可图，以保不受损失。





## 第四节 出口价格核算



### 1. 出口还价核算方法

用销售收入减去影响要素分析价格的改变。公式如下：

销售利润=

销售收入—各种费用—实际成本（能否接受还价）



实际成本=

销售收入—销售利润—各种费用（供货商是否可以调价）



某项费用=

销售收入—销售利润—其它费用—实际成本（是否需要削减费用）



## 第四节 出口价格核算



### 2. 出口还价核算示例

2021年，某公司出口陶瓷餐具一个20英尺集装箱（按照25立方米计算），从大连运往温哥华，详细还价信息及其核算如表3.6。



含税出厂价 (进货成本)	410元/套(含13%增值税, 退税率13%)
费用	
运杂费	1200元
商检报关费	400元
港区港杂费	900元
公司业务费	1600元
其它费用	1030元
包箱费 (20' )	2300美元
利润	报价的10%
汇率	1 : 6.52
外箱体积	40cm x35cm x38cm
对外报价	CFR温哥华每套79美元
客户还价	CFR温哥华每套65美元

表3.6 出口还价信息



## 第四节 出口价格核算



### (1) 按照还价,核算我方盈亏情况



外箱体积	$40\text{cm} \times 35\text{cm} \times 38\text{cm} = 0.0532\text{m}^3$
报价数量	包装件数 = $25 / 0.0532 \approx 470$ 箱(每箱装一套) 20英尺(按25M3计算)
销售收入	$65 \times 6.52 = 423.80$ 元
退税金额	含税出厂价 / (1 + 增值税率) × 退税率
实际成本	含税出厂价 — 含税出厂价 / (1 + 增值税率) × 退税率 = $410 - 410 / (1 + 13\%) \times 13\% = 362.8319$ /套
国内费用总额	$1200 + 400 + 900 + 1600 + 1030 = 5130$ (元)
平均国内费用	$5130 / 470 = 10.915$ (元)
海运费	$2300\text{美元} / 470 \times 6.52 = 31.9064$ 元/套
销售利润	销售收入 — 实际成本 — 国内费用 — 海运费 = $423.80 - 362.8319 - 10.915 - 31.9064 = 18.1467$ 元/套
亏损率	$18.1467 / 423.8 \times 100\% = 4.28\%$



## 第四节 出口价格核算



### (2) 保持5%利润的还价情况

报价收入： $79 \times 6.52 = 515.08$ 元

CFR价	实际成本 + 国内费用 + 海运费 + 利润 $= 362.8319 + 10.915 + 31.9064 + \text{报价} \times 5\%$ $= 405.6533 + 79 \times 6.52 \times 5\%$ $= 431.4073$ (元)
折成美元	$431.4073 / 6.52 = 66.1667$ 美元/套
我方保持5%利润,每套可还价66.20美元。	





## 第四节 出口价格核算



### (3) 保持6%利润的国内采购价调整情况

针对以上结果，应根据市价，结合销售意图（库存、市场定位等），合理还价。

实际成本	销售收入—销售利润—海运费—国内费用 $=423.8 - 423.8 \times 6\% - 31.9064 - 10.915 = 355.5506$ 元/套
含税出厂价	实际成本 $\times$ (1+增值税率) $\div$ (1+增值税率 - 出口退税率) $=355.5506 \times (1+13\%) \div (1+13\% - 13\%)$ $=401.7722$ 元/套

供货商需在原每套410元基础上再降8.23元可以成交。





## 第四节 出口价格核算



### 3. 还价对策

接到外商还价，作为出口方，我们首先应说服对方接受我方价格，不作任何让步；

在洽商过程中根据谈判对手及市场行情，可以适当降低工厂价格，保持我方相应的利润，但必须事先与供货厂商沟通；

谈判中根据对方提出的筹码，我们可以酌情缩减费用开支或减少利润，满足降价要求。

以上对策可以根据谈判中具体情况酌情使用。





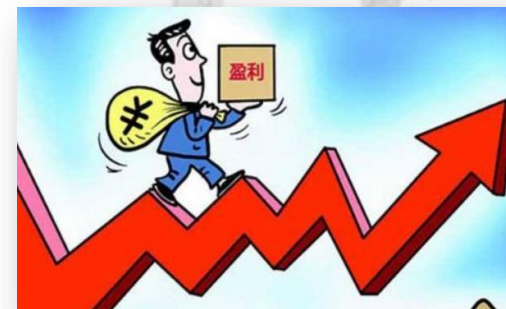
## 第四节 出口价格核算

### 三、不同贸易术语报价的换算

#### 1. FOB价换算成其它价格

(1) CFR价= FOB+运费

(2) CIF价= FOB+运费/ (1-投保加成×保险费率)



【例3-1】：美国富临公司与我国某公司磋商一笔轻纺产品买卖，原报价FOB 上海 每件190美元，后客户要求改报CIF 纽约，按照发票金额的110%投保。去纽约运费为每件25美元，一切险费率为0.7%。请问我方应补交多少保险费？

先求出CIF价格： $CIF=FOB+运费/[1-(1+投保加成率)\times保险费率]$

$$= (190+25) / [1- (1+10\%) \times 0.7\%]=216.67 \text{ (美元)}$$

保险金额=  $216.67 \times (1+10\%)=238.34$ 美元      应付保险费=  $238.34 \times 0.7\%=1.67$ 美元

每件应当补交保险费1.67美元。



## 第四节 出口价格核算

### 三、不同贸易术语报价的换算

#### 2. CFR价换算成其它价格

(1) FOB价=CFR价-运费

(2) CIF价=CFR价/(1-投保加成×保险费率)



【例3-2】：欧洲客户与我方洽谈一笔畜产品生意，我方报CFR价格为USD100.00/件 CFR

LONDON，后来客户要求改报CIF 价格，按发票金额110%投保一切险和战争险的保险费率为1.3%。

我方应报多少合适？

$$\text{CIF价} = \text{CFR价} / (1 - 110\% \times 1.3\%)$$

$$= 100 / (1 - 0.0143)$$

$$= 100 / 0.9857 = 101.45 \text{ (美元)}$$

我方应报每件101.45美元



## 第四节 出口价格核算

### 三、不同贸易术语报价的换算

#### 3. CIF价换算成其它价格

(1) FOB价=CIF价×(1-投保加成×保险费率)-运费

(2) CFR价=CIF价×(1-投保加成×保险费率)



【例3-3】：某出口公司对外报价牛肉罐头2.20美元/听CIF古晋，按发票金额加成10%投保一切险，保险费率0.3%，客户要求改报CFR价格，请问该报多少？

解：CFR=CIF价×(1-投保加成×保险费率)

$$=2.2 \times [1 - (1 + 10\%) \times 0.3\%]$$

$$=2.19$$

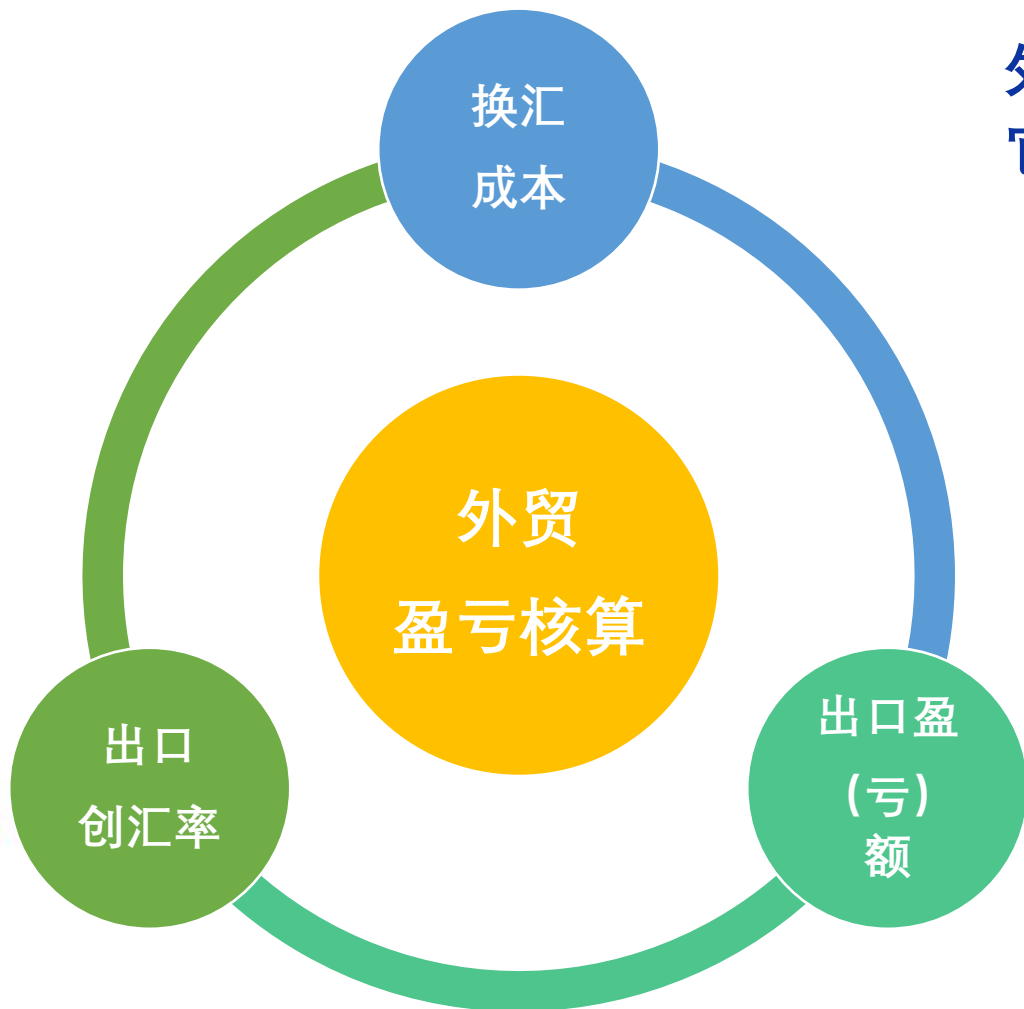
答：应报2.19美元/听CFR古晋



## 第四节 出口价格核算



### 四、出口报价盈亏核算



外贸盈亏核算就是成本与净收入的比较，它是考核企业的重要指标。





# 第四节 出口价格核算



## 四、出口报价盈亏核算

### (一) 换汇成本

**换汇成本**是指出口货物换回每一单位外汇所付出的本币成本。它可以显示出口效益的高低,了解哪些商品出口更划算。换汇成本公式为:

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

**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**是指按FOB价出售所得的外汇净收入。





## 第四节 出口价格核算



### 四、出口报价盈亏核算 (一) 换汇成本

【例3-4】出口麻底鞋 (expadrilles) 36000双，出口价每双1.60美元CIF格丁尼亚 (波兰)，CIF总价57600美元，其中海运费2800美元，保险费480美元。进货成本每双8元，合计288000元 (含13%增值税)，出口退税率13%，定额费用率12%。当时美元牌价1美元=6.33元人民币。求换汇成本是多少？

解：退税金额=进货成本÷(1+增值税率)×退税率=288000÷(1+13%)×13%=33132.7434 (元)

定额费用=进货成本×12%=288000×12%=34560 (元)

实际成本=进货成本-退税金额=288000-33132.7434=254867.2566 (元)

出口总成本=实际成本+定额费用=254867.2566+34560=289427.2566 (元)

出口外汇净收入=出口销售外汇收入-运费-保险费=57600-2800-480=54320 (美元)

换汇成本=出口总成本/出口销售外汇净收入(美元)=289427.2566/54320=5.3282 (美元)

换汇成本高于外汇牌价，则出口亏损；低于牌价则出口盈利。如上例，麻底鞋换汇成本5.3282低于外汇牌价6.33，即为盈利。换回1美元花费人民币成本5.3282元，比当时外汇牌价低1.0018元 (6.33-5.3282) 人民币，表示每出口净收入1美元可以取得1.0018元盈利。其盈利率为： $1.0018/5.3282 \times 100\% = 18.8\%$ 。



## 第四节 出口价格核算



### 四、出口报价盈亏核算

#### (二) 出口盈（亏）额

出口盈亏额是指出口销售净收入与出口总成本的差额，前者大于后者为盈利；反之亏损。  
相关计算公式为

出口盈（亏）额 = (出口外汇净收入 × 买入价) - 出口总成本

【例3-5】承【例3-4】计算出口盈利额及出口盈利率。

解：出口盈利额 = 出口外汇净收入 × 买入价 - 出口总成本  
=  $54320 \times 6.33 - 289427.2566$   
= 54418.3434 (元)  
出口盈利率 = (出口盈利额 ÷ 出口总成本) × 100%  
=  $(54418.3434 \div 289427.2566) \times 100\%$   
= 18.8%

所以，麻底鞋出口盈利人民币54418.3434元，麻底鞋出口盈利率为18.8%，与前例计算结果吻合。



## 第四节 出口价格核算



### 四、出口报价盈亏核算

#### (三) 出口创汇率

出口创汇率也称外汇增值率，它反映用外汇购进原料，经过加工成成品出口的创汇效果，是 newly created foreign exchange and the foreign exchange cost for creating the ratio.

计算公式为

出口创汇率 =  $(\text{成品出口外汇净收入 (FOB)} - \text{原料外汇支出 (CIF)}) / \text{原料外汇支出} * 100\%$   
若结果为正表示外汇增值，如结果为负，则说明“倒贴外汇”。

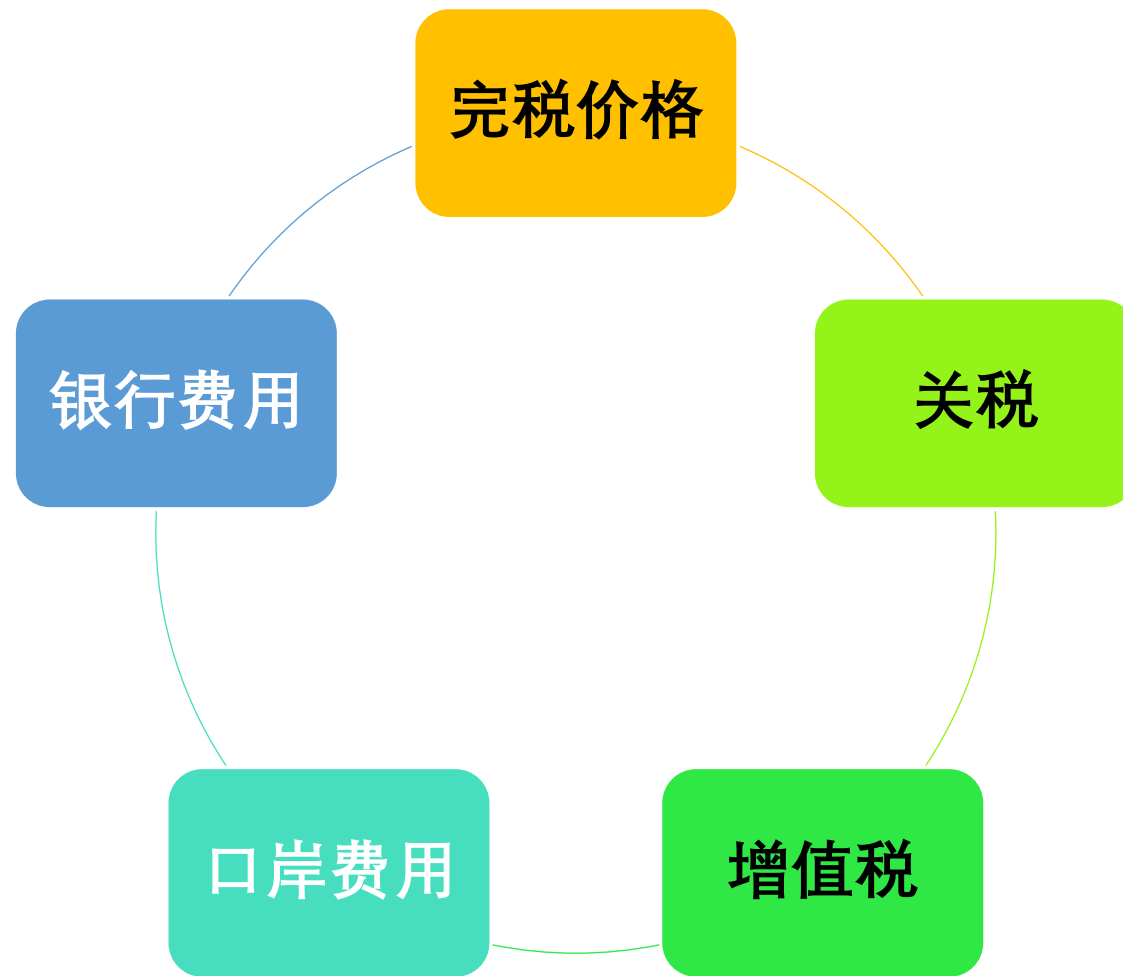




# 第五节 进口价格核算



## 一、进口成本的构成





## 第五节 进口价格核算



### 一、进口成本的构成



#### 1. 完税价格

一般按照CIF价格或类似货物成交价的到岸价计算，如采用FOB 和CFR价格术语成交的，必须换算为 CIF价再计算。



完税价格= (FOB + 国外运费) ÷ (1 - 保险费率)

完税价格= CFR ÷ (1 - 保险费率)

进口税费 (FOB项下)，包含10项费用。



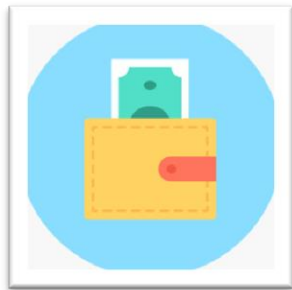
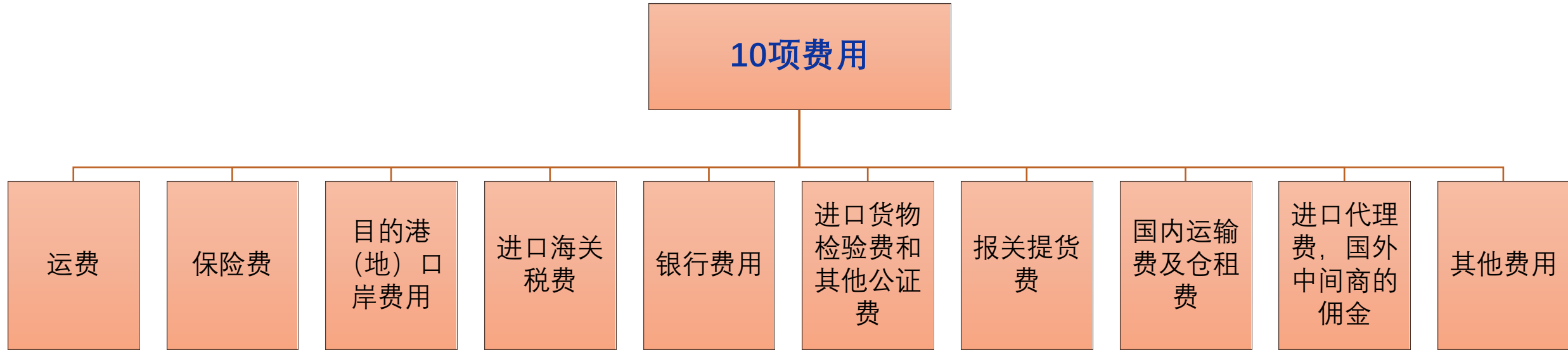


# 第五节 进口价格核算



## 一、进口成本的构成

### 2、进口税费





## 第五节 进口价格核算



### 进口海关税费

进口关税=完税价格×进口关税税率（从价税制）



增值税=（进口完税价+关税）×增值税率

消费税=[（进口完税价+关税）÷1—消费税率]×消费税率

监管手续费。它是对减、免、保税货物提供服务征收的手续费。  
征收标准在到岸价的0.1%—0.3%之间。





# 第五节 进口价格核算



## 二、国内拟售价格

### 国内销售价格构成

(1) 进口成本	进口成交价
	运费
	保险费
	到港口岸费用
	进口海关税费
	银行费用
	检验公证费
	报关提货费
	国内运输仓租费
	进口代理佣金费
	其他费用
(2) 销售环节费用及利润	进口成本的 0%



## 第五节 进口价格核算

### 二、国内拟售价格

吉林一家公司从英国进口打印机60台，每台620美元FOB伦敦，海运费为1500美元，保险费350美元，关税税率14%，增值税率13%，报关费500元，商检费300元，国内运输费1000元，利润率期望为20%，请计算国内销售价格应定为多少？（外汇牌价：1美元=6.30元）（见表3.8）

表3.8 国内拟售价格计算过程

项目	计算过程	结果	单位
完税价	$\text{FOB价} + \text{运费} + \text{保费} = (620 \times 60 + 1500 + 350) \times 6.3$	24015	元
关税	$246015 \times 14\%$	34442.10	元
增值税	$\text{组成计税价格} \times \text{增值税率} = 280457.10 \times 13\%$	36459.42	元
进口成本	$\text{FOB价} + \text{海运费} + \text{保险费} + \text{关税} + \text{增值税} + \text{各项费用}$ $234360 + 9450 + 2205 + 34442.10 + 36459.42 + 500 + 300 + 1000$	318716.52	元
国内拟价格	$\text{进口成本} \times (1 + \text{利润率}) / \text{数量}$ $= 318716.52 \times (1 + 20\%) / 60$	6374.33	元/台



## 第五节 进口价格核算

### 三、进口盈亏的确定

进口盈亏就是比较进口销售收入和进口成本，收入大于成本为盈，反之为亏。

进口成本=完税法 + 关税 + 增值税 + 各项费用

国内拟售价格=进口成本 + 销售环节费用及利润

进口盈亏率=  $\frac{\text{国内拟售价格} - \text{进口成本}}{\text{进口成本}} \times 100\%$





## 第五节 进口价格核算



按规定，销售环节费用及利润一般为到岸价的20%左右，可根据具体交易而定。货物运至仓库后，仓储费根据在国内实现销售的日期确定。进口费用不变的情况下，进口成本的大小主要受成交价和汇率的影响。

根据上例信息，可以计算出该批货物进口盈亏情况：

$$\text{进口货物盈(亏)率} = \frac{6374.33 - 5311.94}{5311.94} \times 100\% = \frac{1062.38}{5311.94} \times 100\% = 20\%$$



**该货盈利率为20%。**



## 第六节 价格的制约因素



### 一、作价原则

首先，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，在竞争中形成的并为双方接受的价格。

- 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。对无法掌握国际市场价格的商品，可以参考类似商品的国际市场价格。

其次，以国际市场价格为基础，结合销售意图，酌情定价。

- 例如：独一无二的高科技产品、紧俏商品等可略高于市价；库存商品、专项商品或新商品等可低于市价出售。

再次，适当考虑国别、地区政策，使外贸配合外交。

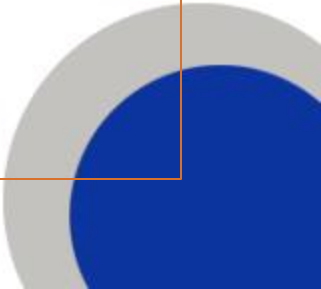
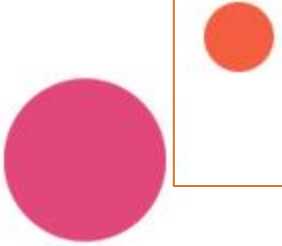


# 第六节 价格的约制因素



## 二、作价方法

(一) 固定价格。确定后不得改动, 均要承担变动风险。





## 第六节 价格的约制因素



### 二、作价方法

(二) 非固定价格。即“活价”。具体分为以下三种：



1. 由双方在某时协商定价。如：装运前50天，参照国际市场价格水平定价；  
(具体价格待定)

2. 订立初步价格，定价后多退少补。(暂定价格)

3. 部分固定价格，部分非固定价格

近期采用固定价格；远期交货采取非固定价格，交货前商定。



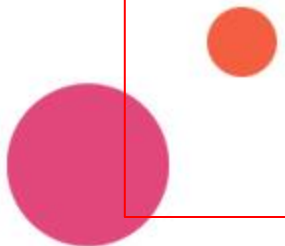
## 第六节 价格的约制因素



### 二、作价方法

#### (三) 价格调整条款

价格调整条款(price adjustment clause)是按照原料价格和工资变动情况来计算最后价格，如果差价未超过约定范围(如5%)，不作调整。





## 第六节 价格的约制因素



### 三、差价策略

#### (一) 根据品质档次定价

- 按质论价，优质优价，次质次价。

#### (二) 根据成交数量定价

- 价格随数量增加而下降；随数量减少而提高。

#### (三) 根据时间远近定价

- 交货期越近，价格也高；相反，价格可适当下调。

#### (四) 根据付款方式定价

- 例如，同一笔交易，分别采用信用证和托收方式，对货款回流的快慢是不一样的，前者卖价比后者卖价低，收款安全性也高。





## 第六节 价格的约制因素



### 四、价格条款的合理制定

#### (一) 品质增减价条款



对品质机动幅度可以按比例计算增减价。

- 例：销售二氧化锰，合同规定最低含量为80%，每降低1%价格减少1美元；每提高1%价格增加1美元。



## 第六节 价格的约制因素



### 四、价格条款的合理制定

#### (二) 溢短装部分定价条款

溢短装部分按合同价计算。

市价频繁涨落的货物，可按照市价计算。





## 第六节 价格的约制因素



### 四、价格条款的合理制定

#### (三) 保值条款（软币计价，硬币保值）

签约时，按当时软币对硬币的汇率，将货款折算成一定数量的硬币，支付时，再按此时的汇率将这一定数量的硬币折算成软币来结算。如商定港元计价，美元保值，签约时汇率为1美元=6港元（设商品总值为10万港元或1.6666万美元），支付时汇率为1美元=6.5港元，此时的支付总值 $1.6666 \times 6.5 = 10.8333$ 万港元。若港元升值也同理推算。





## 第六节 价格的约制因素



### 四、价格条款的合理制定

#### (四) 银行费用条款



● 银行费用 约占1%—4%



## 第六节 价格的约制因素



### 五、市场动态因素

随时掌握市场的变动趋势，供不应求时该涨则涨，供过于求时该降则降。



既不要盲目要价、吓跑客户，也不能随意砍价，影响出口收益。

定价要有吸引力，考虑中间商的加成、销售条件、市场竞争情况。

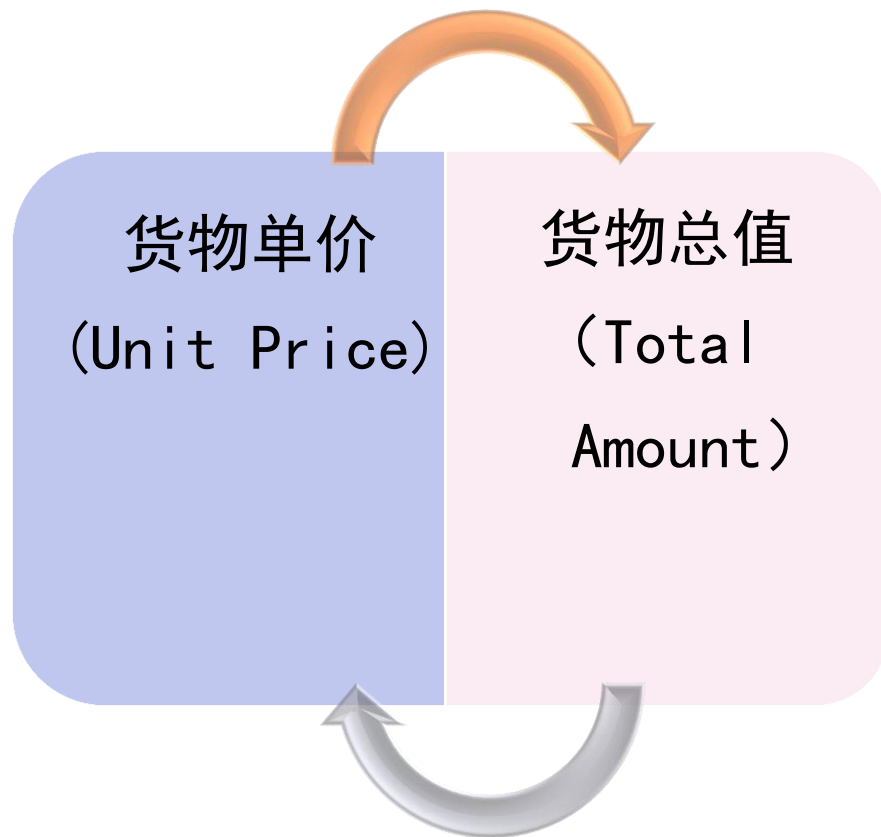


## 第七节 价格条款



### 一、价格条款的主要内容

进出口商通常采用固定作价方法，价格条款一般包括两项内容



单价的结构要素有货币名称、单价金额、计量单位、贸易术语，或许还包含佣金或折扣。





## 第七节 价格条款



### 一、价格条款的主要内容

USD

1000 . 00/

doz

CIF New York.

(计价货币)

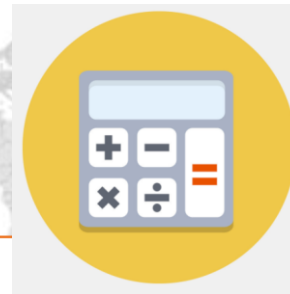
(单价金额)

(计量单位)

(贸易术语)



## 第七节 价格条款



### 二、价格条款示例

(1) USD21 per set FOB Shanghai including your commission 5% on FOB basis.

- FOB上海，计佣基数FOB含你方5%佣金每套21美元。

(2) USD2 130.00/mt FOB Dalian including 5% commission. The commission shall be payable only after seller has received the full amount of all payment due to seller.

- FOB大连含5%佣金每公吨2 130美元，佣金以收付全部货款为条件。



## 本章小结：

价格是买卖合同的核心内容，制约着合同的其他条款。

价格形式背后是贸易术语的丰富内涵，它的基础是成本及价格的核算，它的实现和被认可的途径是发盘还盘的往复磋商。

贸易术语表明价格的构成，确定了交接货物时双方的责任、费用和风险的划分。三个有关贸易术语的国际贸易惯例，包括《1932年华沙——牛津规则》、《1941年美国对外贸易定义修订本》和《2020年国际贸易术语解释通则》。这些贸易惯例一旦被商人采纳，对双方就具有约束力。11种贸易术语及其使用注意事项是业务员必须掌握的常识，其中FOB、CFR、CIF三种贸易术语在业务中被经常采用。

1. 单价与总值。单价由计价货币、计量单位、单价金额、贸易术语四部分构成。总值是单价与数量的乘积。
2. 核算价格。货物的报价、还价、验算、盈亏核算以及价格术语的换算是不可或缺的业务环节，外销人员必须拥有这方面的业务能力。
3. 货物价格的制约因素。包括作价原则、作价方法、差价策略、价格条款的合理制定、市场动态因素等。对外报价时要以国际市场价格为基础，结合自身商品特点进行作价。



# 国际贸易实务

(第三版)

谢谢!

制作：张晓明 汪荣

2022年1月