

怎样从净价换算成含佣价？

席 纪

在对资出口业务中，常会迁到外商要求在我所报净价的基础上改报含佣价，如保证我外汇净收入不变，则须通过适当的换算。

如净价系 FOB 或 C&F 价，则换算比较简单，其算式是：

含佣价(FOB&C 或 C&FC) = 净价(FOB 或 C&F) ÷ (1 - 佣金率)

举例：某商品净价(FOB 或 C&F)为 95 元，要求折算成含佣 5% 价，则： $95 \div (1 - \frac{5}{100}) = 100$ 元(含佣 5% 价)。这样，付佣后外汇净收入仍与原净价相同。

如净价系以 CIF 为价格条件，则换算为含佣价时，须考虑到保险费的变化。这个变化是由于投保金额增加了佣金而相应增高。如果不将这项增加的支出计入价格，则势必出在我外汇净收入项下。而且值得注意的是：由于保险费一般是百分之一左右(个别地区综合险费率为百分之二至七)，所以，在保险费本身的绝对值变化上看来很有限，而在我们外汇净收入的减少上则较明显。

因此，正确的算法应是：

$$\text{CIFC} = \text{FOB} + \text{F} + \text{I} + \text{C}$$

$$\therefore \text{I} = \text{CIFC} \times (1 + \text{保险加成率}) \times \text{保险费率}$$

$$\text{C} = \text{CIFC} \times \text{佣金率}$$

$$\therefore \text{CIFC} = \text{FOB} + \text{F} + \text{CIFC} (1 + \text{保险加成率}) \times \text{保险费率} + \text{CIFC} \times \text{佣金率}$$

$$\text{CIFC} - \text{CIFC} (1 + \text{保险加成率}) \times \text{保险费率} - \text{CIFC} \times \text{佣金率} = \text{FOB} + \text{F}$$

$$\text{CIFC} [1 - (1 + \text{保险加成率}) \times \text{保险费率} - \text{佣金率}] = \text{FOB} + \text{F}$$

$$\text{CIFC} = \frac{\text{FOB} + \text{F}}{1 - (1 + \text{保险加成率}) \times \text{保险费率} - \text{佣金率}}$$

如果将 CIF 价改报 CIFC 价，套用含佣价 = 净价 ÷ (1 - 佣金率)，那应该注意 I 如上所述的变化，其算式应为：

$$\text{CIFC} = \frac{\text{FOB} + \text{F} + \text{CIFC} (1 + \text{保险加成率}) \times \text{保险费率}}{1 - \text{佣金率}}, \text{ 而不应是 } \text{CIFC} = \frac{\text{CIF}}{1 - \text{佣金率}}。$$

$$\text{这样演算结果仍为 } \text{CIFC} = \frac{\text{FOB} + \text{F}}{1 - (1 + \text{保险加成率}) \times \text{保险费率} - \text{佣金率}}。$$

举例：我原报净价为 10,000 元(人民币，下同)，自装运港至目的港的运费为 1,000 元，保险费率为 1%，保险金额按发票总金额加 10%，外商要求改报含 5% 佣金的 CIFC 价，试将两种算法的结果比较如下：

一、如按一般的算式运算：

第一步，从 FOB 价算至 CIF 价。

$$\therefore \text{CIF} = \frac{\text{C\&F}}{1 - (1 + \text{保险加成率}) \times \text{保险费率}}$$

$$\therefore \text{CIF} = \frac{10,000 + 1,000}{1 - (1 + 10\% \times 1\%)} = 11,122.345(\text{元})$$

第二步，从 CIF 价算成 CIFIC 价，用“含佣价 = 净价 ÷ (1 - 佣金率)”算式，则：

$$\text{CIFIC} 5\% = 11,122.345 \div (1 - 5\%) = 11,707.731(\text{元})$$

履约后付佣金 5 % (11,707.731 × 5 %)	585.387 元
付保险费 (11,707.731 × 110 % × 1 %)	128.785 元
付 运 费	1,000 元
共付运、保费和佣金	1,714.172 元

则外汇净收入为 11,707.731 元 - 1,714.172 元 = 9,993.559 元，较原 FOB 净价 10,000 元低 6.441 元。

二、如按结合保险费的变化而推导出的算式计算，则：

$$\text{CIFIC} 5\% = \frac{10,000 + 1,000}{1 - 5\% - (1 + 10\%) \times 1\%} = 11,714.589(\text{元})$$

履约后付佣金 5 % (11,714.589 × 5 %)	585.729 元
付保险费 (11,714.589 × 110 % × 1 %)	128.860 元
付 运 费	1,000.000 元
共付运、保费和佣金	1,714.589 元

则外汇净收入为，11,714.589 元 - 1,714.589 元 = 10,000 元，与原报 FOB 净价相等。

为了发展外贸，对于外商的正常要求，一般应予配合，但无谓的牺牲和计算上不够精确所带来的损失应予避免，以维护我正当的权益。

上接第 51 页

稳定和加强了客户的经营信心，使沱茶得以稳步进入欧美市场。

第三，领导重视，有关部门配合，业务员的努力工作更是打开并扩大销售的重要因素。

商品不论大小，开始推销时总会遇到这样那样的困难。只要一有打入国际市场的可能，就必须紧紧抓住，主动开展工作，绝不能空等客户上门，亦不能期待市场迎合商品的要求。即使商品进入了市场，也还会碰到各种各样的矛盾。

沱茶在推销的初期，我们发现外商觉得沱茶陈味不够、包装需要改进、品质要求稳定、交货希望及时等问题时，领导立即深入基层，抓住品质和交货这两个主要环节，分别加以落实解决。当外商要求逐年增加供货数量时，我们又立即向客户表示，一定发展生产，保证满足。在风云突变的国际市场上，当沱茶遭到竞争性的攻击时，省、局、公司各级领导及时研究，具体布置，进行有理、有利、有节的反击，维护了商品的信誉，保证了沱茶持续畅销。由于我们不失时机地紧紧抓住并切实解决了在销售过程中出现的各种矛盾，从而不断巩固了客户的经营信心。

目前，沱茶的出口虽已初步打开局面，但要在国际上进一步巩固和发展销售市场，可以预料，还会遇到很多新问题，有待我们努力克服。这就需要我们继续认真总结经验教训，争取各方面配合支持，进一步做好调查研究和销售宣传工作，以适应瞬息万变的国际市场情况，使沱茶的出口迅速增长，并争取在一个不太长的时间内成为云南畅销世界的名牌商品之一。