

GUOJI MAOYI XILIE



G

UOJI MAOYI MONI CAOZUO

国际贸易 模拟操作

黄俐波 熊焱 主编



江西高校出版社

图书在版编目(C I P)数据

国际贸易模拟操作/黄俐波,熊焱主编. —南昌:江西
高校出版社, 2011. 8

21 世纪高校规划教材

ISBN 978 - 7 - 5493 - 0299 - 4

I. ①国... II. ①黄... ②熊... III. ①国际贸易
- 高等学校 - 教材 IV. ①F74

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 161279 号

出版发行	江西高校出版社
社 址	江西省南昌市洪都北大道 96 号
邮 政 编 码	330046
总编室电话	(0791) 8504319
销 售 电 话	(0791) 8511423
网 址	www. juacp. com
印 刷	北京德美印刷厂
照 排	江西太元科技有限公司照排部
经 销	各地新华书店
开 本	787mm × 1092mm 1/16
印 张	18
字 数	383 千字
版 次	2011 年 8 月第 1 版第 1 次印刷
印 数	1 ~ 3000 册
书 号	ISBN 978 - 7 - 5493 - 0299 - 4
定 价	33.00 元

赣版权登字 - 07 - 2011 - 181

版权所有 侵权必究

国际贸易专业系列教材编委会

主 任	饶贵生	
副主任	项益才	邹建华
委 员	(以姓氏笔画排名)	
	刘春斌	江西城市学院
	陈小珍	江西现代职业技术学院
	邹秀荣	九江学院
	邹建华	江西外语外贸职业学院
	李国彬	抚州职业技术学院
	罗明喜	江西工业贸易职业技术学院
	郑晓波	江西青年职业学院
	饶贵生	江西外语外贸职业学院
	项益才	九江学院
	钱 钊	景德镇高等专科学校
	徐淑华	九江职业技术学院
	殷锡武	九江职业技术学院
	梅艺华	江西大宇职业技术学院
	黄国庆	江西现代职业技术学院
	阙细春	江西外语外贸职业学院
	雷静华	江西经济管理干部学院

编委会主任的话

我是一名从边远山村走出来的幸运儿,沐浴着改革开放的春风,1978年考入江西财经大学攻读国际贸易专业。大学毕业后,下过基层,闯过商海,担任过地(市)级外经贸行政管理领导职务和省级大型进出口企业总经理。长期的外经贸实践工作,五大洲开拓国际市场的商海经历,让我积累了比较丰富的国际贸易实践经验。进入新世纪,我转而从事高等职业教育工作。作为一名高职教育的践行者,我目睹和经历了中国高等职业教育从规模扩张到质量提升的转型,深化了对职业教育真实内涵的认识,也一直在思考:如何将理论知识与外向型企业的工作岗位、用人标准有效地对接起来?在教育教学中如何体现这种对接?

适逢江西高校出版社开发国际贸易专业系列教材,约我担任本系列教材的编委会主任。我虽然在国际贸易的实践工作和教育教学方面有一定的经验和感悟,也陆续出版了多部国际贸易领域的专著,但是还从未具体做过专业系列教材的整体建设和编写工作,故恐有负出版社美意,不敢担此重任。难奈出版社执意相邀,也借此良机,在高等教育工作上再上一个台阶,我惭愧之余,也就欣然接受编委会主任一职。

国际贸易是应用经济学领域中的一个独特分支,它研究的是不同国家之间的贸易。国际贸易作为一门专业学科,和经济、金融、运输、保险、营销、统计、法律、管理等多门学科有着非常紧密的联系。而且随着经济全球化的发展以及市场经济体制在世界范围内的普遍确立,国家或地区之间的经济往来已超越了商品贸易的界限,新形势要求该学科必须容纳更多的专业科目,在课程的设置上吸收实践发展中所必需的知识与信息,更好地融入知识经济时代。

本套国际贸易专业系列教材的总体目标是从高等职业院校教学特点出发,系统总结近几年来国际贸易专业相关课程的教学经验,结合当前国内外教程与教学改革的趋势和要求,吸收国内外国际商务学科领域各项成果与国际贸易的前沿动态和最新成果,拓展了教学领域,丰富了学科体系。本套教材目前包括了《经济学》、《国际贸易》、《国际贸易实务》、《国际商务英语函电》、《国际金融》、《经济法教程》、《国际商务谈判》和《现代市场营销》等主要课程,在今后的使用过程中还将进一步完善和发展。

本系列教材在内容和结构上有以下特点:

①品种比较“全”。本套教材涵盖了与国际经济与贸易活动相关的多门学科的基础理论知识和基本技能,包括经济学原理,国际贸易理论、政策和措施,进出口贸易操作实

务,国际商务活动涉及的法律与惯例,国际货币与金融,国际商务洽谈,国际市场开拓,市场营销以及国际商务英语应用能力等。

②理论比较“新”。本套教材在内容上吸取了本专业的最新理论和学术成果,兼收并蓄,体现了理论的前沿性。

③内容比较“精”。本套教材将需要掌握的知识点进行最大限度的精炼,体现了高职教育“必需、够用”的原则。同时,也给深入探讨研究的求学者一定的拓展空间,以适应不同层次的教学对象使用。

④情境比较“真”。本套教材根据职业教育重点培养实用型、技能型人才的要求,以实用为原则,突出实践教学环节,注重学生动手能力的培养。大部分教材编写了实训项目,设计了仿真情境,搭建了“学做一体”的平台。

本套系列教材可以作为高职高专国际贸易专业的教科书,也可供从事国际贸易工作的其他有关人员参考。

本套系列教材凝聚了编委、作者和编辑的集体智慧,整个策划、编写过程充分体现了精诚合作的精神。大家克服跨地区、跨单位等方面的困难与不便,围绕共同目标,通力合作,相互支持,终于取得了最后的成果。

在此,我向所有编委、作者,向江西高校出版社相关工作人员致以诚挚的谢意:感谢大家的辛勤工作!感谢大家的信任与支持!



2010年5月

前 言

《国际贸易模拟操作》是为了适应高等职业教育的特点,响应国家教育部提倡高等职业教育应达到的教学基本要求而编写,是《跟单信用证统一惯例(UCP600)》实施后的新版国际贸易模拟教材。

一个优秀的外贸从业人员应该十分熟练地、系统性地掌握整个进出口流程的内容及应用,本书通过生动具体的实务知识、实务流程、应用案例分析和实务模拟操作提示将其展现出来,为学生提供了一个在仿真模拟实践中了解和掌握进出口交易程序和基本技能的有效途径。全书共有四大项目。项目一简单回顾国际贸易实务的基本知识,主要包括核算交易商品的价格、成本、选择包装、签订合同及履行合同的流程五大任务。项目二主要介绍模拟操作前的准备工作,分为出口前的准备、进口前的准备、交易对象的选择、客户关系的建立、模拟前的分组五大任务。项目三选取了信用证(L/C)支付下的模拟操作(CIF)、电汇(T/T)支付下的模拟操作(CFR)、付款交单(D/P)支付下的模拟操作(FOB)三种模式进行模拟操作。项目四为拓展部分,对实际相关岗位和实际操作中可能出现的一些问题进行提示。

本书具有如下特点:首先,本书采用“项目导入,任务驱动”的教学方法,以情境、任务、操作、拓展为思路进行编写,使学生的学习变被动为主动,探索解决问题的思路、方法和途径,目的是提高学生的兴趣和参与意识,强调实际操作。这种编排结构给人一种全新的感觉。其次,校企合作是本书一个鲜明特点。我们邀请了江铃进出口有限责任公司经验丰富的进出口贸易专家全程指导,避免了一般同类教材的纯理论研究。

本书的提纲经集体讨论拟定,由江西经济管理干部学院黄俐波教授、熊焱老师担任主编,负责全书的统稿、审稿、定稿工作,参加本书编写的作者有江西经济管理干部学院付伟,九江职业技术学院蔡晟、程芸,大连艺术学院李君、刘湛。

在本书的编写过程中,得到了江西经济管理干部学院邱柏树教授、江铃进出口有限责任公司章秋桂先生的无私帮助和指导,在此一并表示深深的感谢!

由于时间匆促,水平有限,书中不妥之处,恳请广大读者批评指正。

编 者
2011/6/19



目 录

项目一 国际贸易模拟操作的理论回顾 /1

任务一 核算交易商品的价格 /1

专题一 汇率的折算 /1

专题二 佣金和折扣的计算 /3

专题三 货物运输费用的计算 /6

专题四 货物运输保险费的计算 /13

专题五 常用价格术语的换算 /16

任务二 核算交易商品的成本 /20

专题一 核算出口商品的成本价格 /20

专题二 出口成本核算 /25

任务三 安排合理高效的装运和运输包装 /29

专题一 交易货物的合理装运 /29

专题二 运输包装的设计 /33

任务四 合同的主要条款 /36

专题一 外销合同的主要条款 /36

专题二 签定合同时的注意事项 /38

任务五 合同的履行 /40

专题一 出口合同的履行 /40

专题二 进口合同的履行 /88

专题三 进出口合同履行流程图 /95

项目二 国际贸易模拟操作前的准备工作 /105

任务一 出口贸易前的准备工作 /105

任务二 进口贸易前的准备工作 /112



任务三 选择交易对象的技巧 /115

任务四 建立客户关系 /118

任务五 模拟前的分组准备 /121

项目三 国际贸易模拟操作 /125

任务一 信用证支付下的模拟操作(CIF) /125

操作一 函电磋商与价格核算 /127

操作二 拟草并签订外销合同 /130

操作三 申请开立信用证 /131

操作四 出口审证与改证 /136

操作五 出口托运订舱 /141

操作六 出口报检、申请原产地证 /145

操作七 出口投保 /152

操作八 出口报关 /154

操作九 出口装运 /157

操作十 出口制单结汇 /160

操作十一 出口核销与退税 /163

操作十二 进口审单付款并做好提货准备 /165

操作十三 进口报检报关并提货 /166

操作十四 进口付汇核销 /171

任务二 电汇支付下的模拟操作(CFR) /173

操作一 函电磋商与价格核算 /175

操作二 签订购货合同 /177

操作三 出口托运订舱 /178



操作四 出口报检、申请原产地证 /181

操作五 出口报关 /187

操作六 出口装运 /189

操作七 进口商投保 /191

操作八 出口商寄送货运单据 /194

操作九 进口商审单,货到后付款 /194

操作十 出口商结汇并办理核销退税 /196

操作十一 进口申请报检报关并提货 /198

操作十二 进口付汇核销 /203

任务三 付款交单(D/P)支付下的模拟操作(FOB) /204

操作一 函电磋商与价格核算 /206

操作二 签订购货合同 /209

操作三 进口商指定船公司办理租船定舱 /211

操作四 出口报检、申请原产地证 /212

操作五 出口报关 /220

操作六 出口装运 /222

操作七 进口商收到装船通知后投保 /223

操作八 出口商向出口地银行交单托收 /226

操作九 进口商付款后取回单据 /227

操作十 出口商结汇并办理核销退税 /230

操作十一 进口申请报检报关并提货 /232

操作十二 进口付汇核销 /235

项目四 拓展 /236



任务一 信用证的修改 /236

任务二 海运出口的托运、订舱、装运 /240

任务三 针对进口商在 L/C 下审单期限和单据审核不符的处理 /242

任务四 进口付汇核销制度及改革 /243

任务五 通过展会来获取交易机会 /248

任务六 常见的外贸岗位 /252

任务七 外销人员应具备的业务素质 /254

任务八 外贸企业经营风险管理 /256

附 录 /265

参考文献 /278

国际贸易模拟操作的理论回顾

任务一 核算交易商品的价格

商品的价格是买卖双方交易洽谈的主要内容之一,价格的高低将直接关系到双方的经济利益分配。由于交易的条件(贸易术语、交货地点、运输、保险、货币)不同,这就需要业务人员按照国际惯例及国际贸易的通行做法,对影响出口商品价格的有关因素事先进行分析、核算,然后按不同的要求进行报价。

专题一 汇率的折算

【情境】 小张刚进一家贸易公司,老板给小张一个任务,把一个产品的人民币报价按当天汇率改报成美元报价给客户发过去。小张立马上网查询当天的银行汇率,但发现银行给出的汇率有两个值 $100 \text{ 美元} = 643.2525 / 652.3564 \text{ 人民币}$ 。小张很纳闷,平时我在电视上看到的汇率一般只报有一个数值,怎么银行报两个数值呢,那我到底用哪个数值换算报价呢?

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。

直接标价法——指以一定单位(如1个或100个、1000个单位)的外国货币作为标准,折算成若干单位的本国货币来表示汇率的方法。

间接标价法——指以一定单位的本国货币作为标准,折算成若干单位的外国货币来表示汇率的方法。

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, $100 \text{ 美元} = 643.85 \text{ 人民币}$ 。

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;进口付汇的银行买入本国货币,卖出外汇,用卖出价。

在对外贸易业务中,经常会遇到对方要求用本币或某种外币两种货币对外报价,甚至有时要求将对外报价的货币改为另一种货币来报价的情况,这必然涉及不同货币之间的汇率折算。下面就有关外汇业务的买入价和卖出价的选择及计算方法做简要介绍。

一、本币折算外币,用外币买入价

本币折算外币使用买入价的原因是出口商要把收取的外币卖给银行,换回所需的本币,而银行则是买入外币,所以用买入价。

例1 某种出口商品的现行价格为每公吨 RMB2 800,现客户来电要求改报 USD 价。设当日 RMB 外汇牌价为 1 美元 = 6.566 4(买入价) / 6.651 8(卖出价) 人民币。

解: 改报美元价,就是将本币(人民币) 改报外币(美元) ,用买入价计算,
即 $2\,800 \div 6.566\,4 \approx 426.413\,3$ 美元

二、外币折算本币,用外币卖出价

外币折算本币使用卖出价的原因是出口商要用收回的本币到银行买回原打算收取的外币,对于银行来说,则是卖出外币,所以用外币卖出价。

例2 瑞士某出口商出口商品以外币报价 USD100,现改报本币(瑞士法郎) 。假设当日外汇市场的外汇牌价为 1 美元 1.215 0(买入价) / 1.221 0(卖出价) 瑞士法郎。

解: 改报瑞士法郎,就是外币(美元) 改报本币(瑞士法郎) ,用卖出价计算,
即 $1.221\,0 \times 100 = 122.10$ 瑞士法郎

三、外币折算外币,计算套算汇率

如果没有直接标示原报价货币与改报货币的汇率,则需要套算,然后根据套算的汇率再进行折算。

例3 我国某出口商出口商品原报价为 100 欧元(EUR) ,现进口商要求改报瑞士法郎。假设当时我国外汇市场的牌价为

1 欧元 = 7.670 0 / 7.693 0 人民币

1 瑞士法郎 = 5.251 1 / 5.266 9 人民币

解: 由于无直接标示欧元对瑞士法郎的汇价,因此需要套算。根据当时外汇市场标示的欧元和瑞士法郎分别对人民币的汇率,可套算出

1 瑞士法郎 = $(5.251\,1 \div 7.693\,0) / (5.266\,9 \div 7.670\,0)$ 欧元
(外币) (买入价) (卖出价) (本币)

按本币折算外币,用外币买入价计算,即

$100 \text{ 欧元} \div (5.251\,1 \div 7.693\,0) = 146.50$ 瑞士法郎

或者 1 欧元 = $(7.670\,0 \div 5.266\,9) / (7.693\,0 \div 5.251\,1)$ 瑞士法郎
(外币) (买入价) (卖出价) (本币)

按外币折算本币,用外币卖出价计算,即

$100 \text{ 欧元} \times 7.693\,0 / 5.251\,1 = 146.50$ 瑞士法郎

简易套算方法: 如果计算欧元套算瑞士法郎,可先列成“分式”:

上行顺列: 1 欧元 = 7.670 0(买入) / 7.693 0(卖出) (人民币)

下行倒列: (人民币) 5.266 9(卖出) / 5.251 1(买入) = 瑞士法郎

去掉两端的(人民币)和右端的“=”,然后列成“分式”,即

1 欧元 = $(7.670\ 0 \div 5.266\ 9) / (7.693\ 0 \div 5.251\ 1)$ 瑞士法郎

世界上很多国家货币单位的名称是相同的,但币值差很大。所以,必须写明是哪一国货币。在简写时应采用习惯标法或国际货币标准名称。还应特别注意在单据、信用证方面的一致性,列表 1-1。

表 1-1 货币代码标准

货币名称	货币代码	国内习惯表示	ISO 国际标准
人民币	142	RMB ¥	CNY
英镑	303	£	GBP
美元	502	US \$	USD
港元	110	HK \$	HKD
日元	116	J ¥	JPY
欧元	300	€	EUR

注:货币代码是指在进出口报关时对货币使用的代码。

专题二 佣金和折扣的计算

【情境】 小红在一家农产品贸易公司工作,有次委托香港一中间商向英国一家外贸公司出售一批大米,谈妥佣金率为 2%,我公司最初报价总额为 56 000 美元,因市场竞争极为激烈,小红为保持公司在市场的占有率,最后同意在原报价的基础上把佣金率调整为 5%,请问提高佣金率后报价是多少?

在合同价格条款中,有时会涉及佣金和折扣。价格条款中规定的价格,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。包含有佣金的价格,在业务中通常称为“含佣价”。正确运用佣金和折扣,可以加强对外竞争,调动外商经营我国商品的积极性;折扣可以鼓励外商推销积压商品和小商品。国际贸易中,运用佣金、折扣是一种竞争的需要。

一、佣金及其计算

1. 佣金的含义

佣金(Commission),是代理人或经纪人为委托人进行交易而收取的报酬。在货物买卖中,往往表现为出口商付给销售代理人、进口商付给购买代理人的佣金。因此它适用于与代理人或佣金签订的合同。

凡在合同价格条款中,明确规定佣金的百分比,叫做“明佣”。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”。

含佣价可以用文字表示,例如:

每箱 25 美元 CFR 鹿特丹包含佣金 2%

USD25 per case CFR Rotterdam including 2% commission

含佣价也可在贸易术语后面加注“佣金”的英文缩写字母“C”并注明佣金的百分比来表示,例如:

每箱 25 美元 CFRC2% 鹿特丹

USD25 per case CFRC2% Rotterdam

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 40 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。

暗佣表面上与净价没有区别,除非买卖双方事先另有约定,如果有关价格对含佣未作表示,通常应理解为不含佣的价格。不含佣金的价格称为“净价”,即卖方可照价全数收款,不另支付佣金。有时为了明确起见,一般在净价的贸易术语后加“N”字样。例如:

每箱 25 美元 CFR 鹿特丹净价

USD25 per case CFR Rotterdam Net

2. 佣金的计算方法

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,是应以 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。

在国际贸易中,计算佣金的方法不一,一般按成交金额的百分比计算(通常不超过 5%) 计算公式如下:

佣金额 = 含佣价 × 佣金率

净价 = 含佣价 - 佣金额

含佣价 = 净价 ÷ (1 - 佣金率)

(1) 按成交金额计算佣金

例 4 若 FOBC5% (含佣价) 的金额为 100 美元,佣金率为 5%, 则

佣金 = $100 \times 5\% = 5$ 美元

例 5 FOB 的净价为 100 美元,若中间商要求改报 FOBC5% 的价格

含佣价 = $100 \div (1 - 5\%) = 105.26$ 美元

在出口贸易中,由于所采取的价格条件不同,成交金额的含义也有所不同,因此,按

成交金额提取的佣金额也不尽相同。例如:

FOBC = 出口成本含佣金价

CFRC = (出口成本 + 国外运费) 的含佣金价

CIFC = (出口成本 + 国外运费 + 国外保险费) 的含佣金价

(2) 以 FOB 净价为基数计算佣金

按照国际贸易惯例,买卖双方计算佣金时,大都以 FOB 净价为基数来计算。因此,如果成交金额不是 FOB 价格条件,而是 CFR 或 CIF 价格条件时,在买卖双方也无特殊约定的情况下,计算佣金应采用 FOB 净价为基数来计算。即:将 CFR 或 CIF 价格条件中的国外运费和保险费扣除,转化为 FOB 净价,再进行计算。

3. 佣金的支付方法

佣金的支付要根据中间商提供服务的性质和内定出定。支付方法有两种:(1) 交易达成时就向中间商支付佣金。(2) 卖方收到全部货款后,再另行支付佣金。第一种情况下,虽交易已达成,但万一合同无法履行,委托人仍要向中间商支付佣金。第二种情况对委托人比较有利。为避免误解,除要明确规定委托人与中间商之间权利与义务之外,委托人最好事先与佣金商达成书面协议,明确规定支付佣金的方法。

通常佣金可在合同履行后逐笔支付,也可按月、季半年,甚至一年汇总支付。

二、折扣及其计算

1. 折扣的含义及表示方法

折扣(Discount)是指卖方按原价给予买方一定百分比的减让,一般由买方在付款时预先扣除。国际贸易中常用的折扣形式有品质折扣、数量折扣、季节折扣、现金折扣、特别折扣等。凡用文字明确表示折扣多少的,称作“明扣”;如交易双方已就折扣达成协议,但在合同价格条款中未明确表示出来,称为“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。

在合同中,通常用文字说明的方法表示折扣,例如:每公吨 2 500 港元 CIF 香港减 2% 折扣 HK \$ 2 500 per M/T CIF Hong Kong less 2% Discount。也可以用绝对数表示,例如,“每公吨折扣 6 英镑”。

如果有关价格对折扣未作表示,通常应理解为不给折扣的价格。有时为明确起见,特地加列“净价”字样。例如:每公吨 2 500 港元 CIF 香港净价 HK \$ 2 500 per M/T CIF Hong Kong Net。

2. 折扣的计算方法与支付方法

折扣 = 金额 × 折扣率

折实销售价 = 原价 × (1 - 折扣率)

例 6 某出口商品对外报价为 FOB 上海价每打 50 美元,含 3% 折扣,如出口该商品 1 000 打,试计算其折扣额和实收外汇各为多少?

解:折扣 = 含折扣总金额 × 折扣率 = 1 000 × 50 × 3% = 1 500(美元)

折实销售价 = 原价 $\times$ (1 - 折扣率) = $50 \times (1 - 3\%) = 48.5$ (美元)

实收外汇 = $1\,000 \times 50 - 1\,500 = 48\,500$ (美元)

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。

专题三 货物运输费用的计算

【情境】 小张接手一张出口合同,合同中以 CIF 价与外商交易,小张来办理租船订舱工作。选定了船公司后,小张要船公司报运费。船公司问小张要运输的货物是杂货还是集装箱货物。小张想这两种货物运输的运费有什么区别呢?之后,船公司发给小张一份班轮运价表让其参考,小张想这运价表怎么看呢,运费如何计算呢。

进出口货物的运输一般采用海洋运输方式,而在海运方式中,除了大宗货物或初级产品采用租船运输外,多数货物是采用班轮运输方式。在班轮运输中,按货物又可分为件杂货物和集装箱货物两类。现将这两类货物运输费用的计算方法分述如下。

一、件杂货物运费核算

1. 班轮运价表

班轮运价表,也称班轮费率表,是根据不同航线、不同商品而确立的计费标准和计费方法,是班轮公司收取运费、货方支付运费的计算依据。

(1) 班轮运价表的种类。

从运价表的制定来划分,运价表可分为四种:

①航运公会运价表。由航运公会制定并决定调整改变,由参加公会的班轮公司使用,货方按它付费。这种运价表运价比较高,承运条件也有利于船方,是一种垄断性运价表。

②班轮公司运价表。由没有参加航运公会的班轮公司自己制定,并负责调整改变,货方可提出意见,但解释权、决定权在船方。

③双方运价表。是由船、货双方根据货载航运的实际情况,共同协商制定、共同遵守执行的运价表。对运价表的调整、改变须经船、货双方共同协商决定。

④货方运价表。由货方制定,船方接受使用。能制定运价表的货方,一般是较大的货主,并能保证常年有稳定的货源供应。这种运价表对货方十分有利。

从运价表的形式上来划分,包括:

一是等级运价表。是将全部商品(主要是杂货)分为若干个等级,每一个等级有一个基本运费率,商品被规定为几级就按相应等级的运费率计算运费。一般将货物划分为 20 个等级,属于第 1 级的商品,运费率最低,第 20 级的运费率最高。(见附录 1)

二是商品费率表,既单项费率运价表。是将每项商品及其基本费率逐个列出,每个商品有各自的费率,只要查到商品名称既可知道该商品的费率,使用比较方便。

(2) 班轮运价的内容。

①说明及有关规定。包括运价表的适用范围、计价币别、计价单位及其他有关规定。

②货物分级表。列明各类进出口货物所属的运价等级、计费标准等。

③航线费率表。列明不同航线、不同等级货物的基本运费率。

④附加费率表。附加费的计算方法主要有两种,一种是以百分比表示,即在基本费率的基础上增加一个百分比;另一种是用绝对数表示,即每运费吨增加若干金额,可以与基本费率直接相加计算。

⑤冷藏货费率表及活牲畜费率表。列明各种冷藏货物和活牲畜的计费标准及费率。

(3) 我国现行使用的运价表。

①中国远洋货物运价表。它是由中国租船公司代表货方同“中运”公司共同商定并以交通部的名义颁布执行的,现为 6 号表,按美元收取运费,结构是等级运价表。

②中国对外贸易运输总公司运价表。由中国外运总公司根据公平合理的原则代表货方制定的运价表,现为 3 号表,按港元收取运费。外国班轮装运中方货物时也有按此表收费的。

③华夏公司 3、4 号表。适用于外国班轮承运美国的货物,按美元计收。属于商品费率表。3 号表去美国东海岸用,4 号表去美国西海岸用。

④此外,合资班轮有的使用我国 6 号表,也有的使用其自定的运价表,如“中波”。外资班轮也有使用其自定的运价表,如日本的“东方”、德国的“瑞克麦斯”。

2. 班轮运价

班轮运费是承运人承运货物而收取的报酬,而计算运费的单价(或费率)则称班轮运价。

(1) 班轮运价的特点。

①班轮运价的收取包括货物从启动港口到目的港的运输费用以及货物启运港和目的港的装、卸费用。

②班轮运价一般是以运价表的形式公布的,是比较固定的。

③班轮运价是垄断性的价格。

④班轮运价由基本费率和各种附加费所构成。

(2) 班轮运价的计算标准。

①按货物的毛重计收。亦称重量吨,在运价表中,以“W”字母表示。一般以一公吨为计算单位,吨以下取二位小数,但也有按长吨或短吨计算的。

②按货物的体积计收。亦称尺码吨,在运价表中以“M”字母表示。1 尺码吨以 1 立方米或 40 立方英尺为 1 个计算单位。

③按货物的毛重或体积计收运费,计收时取其较高者。在运价表中以 W/M 字母表示。货物的重量吨或尺码吨统称为运费吨。按惯例凡一重量吨货物体积超过 1 立方米或 40 立方英尺者按体积收费;一重量吨货物其体积不足 1 立方米或 40 立方英尺者,按毛重计收。

④按货物的价格计收运费,又称从价运费。在运价表中以“ad Val”(ad valorem)表示。一般按商品 FOB 货价的百分率计算运费。按从价计算运费的,一般都属高值货物。