

2006年国际商务师考试指导出口报价有技巧 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/34/2021_2022_2006_E5_B9_B4_E5_9B_BD_c29_34584.htm

出口报价有技巧 新客户发来询价单，你及时回复后，却没有下文。是你报价太高吓跑了客户，还是报价太低，让客户一看就知道你不是行家里手，而不敢冒险与你做生意？对老客户报价也不容易。他会自恃其实力而将价压得厉害，以至在你接到他的询盘时，不知该如何报价：报得太低，没有钱赚；报得太高，又怕他把定单下给了别人。怎样报价才有效呢？有经验的出口商首先会在报价前进行充分的准备，在报价中选择适当的价格术语，利用合同里的付款方式、交货期、装运条款、保险条款等要件与买家讨价还价，也可以凭借自己的综合优势，在报价中掌握主动。

报价前充分准备 首先，认真分析客户的购买意愿，了解他们的真正需求，才能拟就出一份有的放矢的好报价单。有些客户将价格低作为最重要的因素，一开始就报给他接近你的底线的价格，那么赢得定单的可能性就大。广州市纺织工业联合进出口公司的曾浩军先生说：“我们在客户询价后到正式报价前这段时间，会认真分析客户真正的购买意愿和意图，然后才会决定给他们尝试性报价(虚盘)，还是正式报价(实盘)。”其次，作好市场跟踪调研，清楚市场的最新动态。由于市场信息透明度高，市场价格变化更加迅速，因此，出口商必须依据最新的行情报出价格--“随行就市”，买卖才有成交的可能。中丝深圳进出口公司孙富强先生介绍说，现在与他们公司做业务的都是正规的、较有实力的外商，这些外商在香港、中国大陆都有办事处，对中国内外行情、市场环境都

很熟悉和了解。这就要求出口公司自己也要信息灵通。孙先生公司的经验是，业务人员经常去浙江一带工厂搜集货源，对当地的一些厂家的卖价很清楚。同时，作为长期经营专一品种的专业公司，由于长时间在业内经营拓展，不但了解这个行业的发展和价格变化历史，而且能对近期的走势做出合理分析和预测。

选择合适的价格术语 在一份报价中，价格术语是核心部分之一。因为采用哪一种价格术语实际上就决定了买卖双方的责权、利润的划分，所以，出口商在拟就一份报价前，除要尽量满足客户的要求外，自己也要充分了解各种价格术语的真正内涵并认真选择，然后根据已选择的价格术语进行报价。

选择以FOB价成交，在运费和保险费波动不稳的市场条件下于自己有利。但也有许多被动的方面，比如：由于进口商延迟派船，或因各种情况导致装船期延迟，船名变更，就会使出口商增加仓储等费用的支出，或因此而迟收货款造成利息损失。

出口商对出口货物的控制方面，在FOB价条件下，由于是进口商与承运人联系派船的，货物一旦装船，出口商即使想要在运输途中或目的地转卖货物，或采取其它补救措施，也会颇费一些周折。

在CIF价出口的条件下，船货衔接问题可以得到较好的解决，使得出口商有了更多的灵活性和机动性。在一般情况下，只要出口商保证所交运的货物符合合同规定，只要所交的单据齐全、正确，进口商就必须付款。货物过船舷后，即使在进口商付款时货物遭受损坏或灭失，进口商也不得因货损而拒付货款。就是说，以CIF价成交的出口合同是一种特定类型的"单据买卖"合同。

一个精明的出口商，不但要能够把握自己所出售货物的品质、数量，而且应该把握货物运抵目的地及货款收取过程

中的每一个环节。对于货物的装载、运输、货物的风险控制都应该尽量取得一定的控制权，这样贸易的盈利才有保障。一些大的跨国公司，以自己可以在运输、保险方面得到优惠条件而要求中国出口商以FOB价成交，就是在保证自己的控制权。再如，出口日本的货物大部分都是FOB价，即使出口商提供很优惠的条件，也很难将价格条件改过来。所以到底是迎合买家的需要，还是坚持自己的原则，出口商在报价时多加斟酌十分必要。在现在出口利润普遍不是很高的情况下，对于贸易全过程的每个环节精打细算比以往任何时候更显重要。国内有些出口企业的外销利润不错，他们的做法是，对外报价时，先报FOB价，使客户对本企业的商品价格有个比较，再询CIF价，并坚持在国内市场安排运输和保险。他们很坦城地说，这样做，不但可以给买家更多选择，而且有时在运保费上还可以赚一点差价。 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