

单证员国际贸易实务的基本概念第三章第一节 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/478/2021_2022__E5_8D_95_E8_AF_81_E5_91_98_E5_c32_478324.htm

在进出口贸易中，价格是一个十分重要的因素。因为进出口商品的价格直接关系到买卖双方的经济利益，也是国际贸易中一项重要的交易条件。一次贸易谈判的成功与失败往往与价格因素有关。因此，在报价前确定一个合理的双方都可接受的价格是一件十分重要而复杂的工作。这涉及到我国进出口商品的作价原则，对国际市场行情的了解，对出口商品成本和利润的测算，国际货币的运用和换算以及考虑到影响价格的各种因素。

第一节、商品价格的确定

一、出口商品的作价原则

在“公平合理”的基础上，我们必须遵循三项原则：
按国际市场价格水平作价；
结合国别/地区政策作价；
结合购销意图作价。

二、出口商品的作价方法

国际货物买卖的作价方法，一般采用固定作价，即在磋商交易中，把价格确定下来，事后不论发生什么情况均按确定的价格，结算应付货款。但在实际业务中，有时也采用暂不定固定价格、暂定价格和滑动价格等作价方法。

1. 固定作价

货物的价格，通常是指货物的单价，简称单价(Unit Price)。在机电产品交易中，有时也有一笔交易含多种产品或多种不同规格的产品而只规定一个总价的。国际贸易的单价远较国内贸易的单价复杂，一般需由计量单位、单位价格金额、计价货币和贸易术语四项内容组成。例如：每公吨 600 美元 CIF 伦敦

计量单位 单位价格金额 计价货币 贸易术语

上列单价，如买卖双方对此无其他特殊约定，应理解为固定价格，即订约后买卖双方按此价

格结算货款；即使在订约后市价有重大变化，任何一方不得要求变更原定价格。在有的合同中，也有对此作出明确规定的。例如：合同成立后，不得提高价格。 No price increase shall be allowed after conclusion of this contract . 合同成立后，不得调整价格。 No price adjustment shall be allowed after conclusion of this contract .

2 . 暂不固定价格 某些货物因其国际市场价格变动频繁，幅度较大，或交货期较远，买卖双方对市场趋势难以预测，但又确有订约的意旨，则可约定有关货物的品质、数量、包装、交货和支付等条件，对价格暂不固定，而约定将来如何确定价格的方法。例如，在合同中规定，以某月某日某地的有关商品交易所该商品的收盘价为准或以此为基础再加(或减)若干美元。

3 . 暂定价格 为避免价格风险，买卖双方在洽谈某些市价变化较大的货物的远期交易时，可先在合同中规定一个暂定价格，待日后交货期前的一定时间，再由双方按照当时市价商定最后价格。在我出口业务中，有时在与信用可靠、业务关系密切的客户洽商大宗货物的远期交易时，也有采用这种暂定价格的做法的。例如，在合同中规定：每件(400磅)5000港元CIF香港 备注：上列价格为暂定价格，于装运月份15天前由买卖双方另行协商确定价格。 HK\$5000 per bale(400lbs .) CIF Hongkong Remarks : The above is a provisional price , which shall be determined through negotiation between the buyer and seller 15 days before the month of shipment . 这种做法，如缺乏明确的定价依据，到时候，双方在商定最后价格时可能因各持己见不能取得协议，而导致无法履行合同。所以，订有“暂定价格”的合同有较大的不稳定性。在实际业务中，采用这种做法，应以关系

密切信誉可靠的客户为限。4. 滑动价格 在国际上，对于某些货物，如成套设备、大型机械，从合同成立到履行完毕需时较长，可能因原材料、工资等变动而影响生产成本，价格的升降幅度较大。为了避免承担过大的价格风险，保证合同的顺利履行，可采用滑动价格。所谓“滑动价格”，是指先在合同中规定一个基础价格(basic price)，交货时或交货前一定时间，按工资、原材料价格变动的指数作相应调整，以确定最后价格。在合同中对如何调整价格的办法，则一并具体订明。> 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