

考试知识点国际贸易理论与实务复习资料六商务师考试 PDF
转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/508/2021_2022__E8_80_83_E8_AF_95_E7_9F_A5_E8_c29_508801.htm

作价的办法 国际贸易

中，作价办法很多，归纳起来有固定价格和非固定价格两类。

一、固定价格我国进出口合同，绝大部分都是在双方协商一致的基础上，明确地规定具体价格，这也是国际上常见的做法。

按照各国法律的规定，合同价格一经确定，就必须严格执行，任何一方都不得擅自更改。在合同中规定固定价格是一种常规做法。它具有明确、具体、肯定和便于核算的特点。

不过，由于资本主义商品市场行情的多变性，价格涨落不定。因此，在国际货物买卖合同中规定固定价格，就意味着买卖双方要承担从订约到交货付款以至转售时价格变动的风险。

况且，如果行市变动过于剧烈，这种做法还可能影响合同的顺利执行。一些不守信用的商人很可能为逃避巨额损失，而寻找各种借口撕毁合同。

为了减少价格风险，在采用固定价格时，首先，必须对影响商品供需的各种因素进行仔细的研究，并在此基础上，对价格的前景作出判断，以此作为决定合同价格的依据；其次，对客户的资信进行了解和研究，慎重选择订约的对象。

二、非固定价格(一)非固定价格的种类从我国进出口合同的实际做法看，非固定价格，即一般业务上所说的“活价”，大体上可分为下述几种：1．只规定作价方式而具体价格留待以后确定。2．暂定价。即在合同中先订立一个初步价格，作为开立信用证和初步付款的依据，待双方确定最后价格后再进行最后清算，多退少补。3．部分固定价格，部分非固定价格。有时为了照顾双方的利益，

解决双方在采用固定价格或非固定价格方面的分歧，也可采用部分固定价格、部分非固定价格的作法，或是分批作价的办法，交货期近的价格在订约时固定下来，余者在交货前一定期限内作价。(二)非固定价格的优缺点非固定价格是一种变通做法，在行情变动剧烈或双方未能就价格取得一致意见时，采用这种做法有一定的好处。表现在：1．有助于暂时解决双方在价格方面的分歧，先就其它条款达成协议，早日签约。2．解除客户对价格风险的顾虑，使之敢于签订交货期长的合同。数量、交货期的早日确定，不但有利于巩固和扩大出口市场，也有利于生产、收购和出口计划的安排。3．对进出口双方，虽不能完全排除价格风险，但对出口人来说，可以不失时机地做成生意；对进口人来说，可以保证一定的转售利润。但应看到，这种做法是先订约后作价，合同的关键条款价格是在订约之后由双方按一定的方式来确定的。这就不可避免地给合同带来较大的不稳定性，存在着双方在作价时不能取得一致意见，而使合同无法执行的可能；或由于合同作价条款规定不当，而使合同失去法律效力的危险。因此，当采用非固定价格条款时，应酌情确定作价标准，并明确规定作价时间，以利合同的履行。三、价格调整条款在国际货物买卖中，有的合同除规定具体价格外，还规定有各种不同的价格调整条款。随着许多国家通货膨胀的加剧，有一些商品合同，特别是加工周期较长的机器设备合同，都普遍采用所谓“价格调整(修正)条款

” CPriceAdjustment(Revision)Clause]，要求在订约时只规定初步价格(InitialPrice)，同时规定如原料价格、工资发生变化，卖方保留调整价格的权利。上述“价格调整条款”的基本内

容，是按原料价格和工资的变动来计算合同的最后价格。在通货膨胀的条件下，它实质上是出口厂商转嫁国内通货膨胀、确保利润的一种手段。这种做法已被联合国欧洲经济委员会纳入它所制订的一些“标准合同”之中。由于这类条款是以工资和原料价格的变动作为调整价格的依据，因此，在使用这类条款时，就必须注意工资指数和原料价格指数的选择，并在合同中予以明确。"#F8F8F8" 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