

考试知识点国际贸易理论与实务复习资料七商务师考试 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_508802.htm

价格的掌握 国际贸易中，进出口商品价格的确定是买卖双方最关心的一个重要问题。因此，买卖双方在外商交易和订立合同时，都非常重视商品的作价问题，他们在讨价还价方面往往需要花费很多时间。外商交易当中出现僵局，甚至导致洽谈失败，也往往是因为在价格方面达不成协议。由此可见，在我国进出口业务中，正确掌握进出口商品价格，合理运用各种行之有效的作价办法，并切实订好买卖合同中的价格条款，对贯彻我国对外政策、完成进出口任务和提高外贸经济效益，都具有十分重要的意义。

一、正确贯彻作价原则我国进出口商品的作价原则是，在贯彻平等互利的原则下，根据国际市场价格水平，结合国别(地区)政策，并按照我们的购销意图确定适当的价格。在这三项原则中，最重要的是按国际市场价格水平作价。因为，国际市场价格是以商品的国际价值为基础并在国际市场竞争中形成的，它是交易双方都能接受的价格，是我们确定进出口商品价格的客观依据。

二、要考虑影响进出口商品价格的各种因素由于价格构成因素不同，影响价格变化的因素也多种多样。因此，在确定进出口商品价格时，必须充分考虑影响价格的种种因素，并注意同一商品在不同情况下应有合理的差价，防止出现汗；区分情况，采取全球同一价格的错误做法。

(一)要考虑商品的质量和档次在国际市场上，一般都贯彻按质论价的原则，即好货好价，次货次价。品质的优劣，档次的高低，包装装潢的好坏，式样的新旧，

商标、牌号的知名度，都影响商品的价格。(二)要考虑运输距离国际货物买卖，一般都要通过长途运输。运输距离的远近，影响运费和保险费的开支，从而影响商品的价格。因此，确定商品价格时，必须核算运输成本，做好比价工作，以体现地区差价。(三)要考虑交货条件在国际贸易中，由于交货条件不同，买卖双方承担的责任、费用和 risk 有别，在确定进出口商品价格时，必须考虑这些因素。(四)要考虑季节性需求的变化在国际市场上，某些节令性商品，如赶在节令前到货，抢行应市，即能卖上好价。过了节令的商品，其售价往往很低，甚至以低于成本的“跳楼价”出售。因此，我们应充分利用季节性需求的变化，切实掌握好季节性差价。(五)要考虑成交数量按国际贸易的习惯做法，成交量的大小影响价格。即成交量大时，在价格上应给予适当优惠，或者采用数量折扣的办法；反之，如成交量过少，甚至低于起订量时，也可以适当提高出售价格。那种不论成交量多少，都采取同一个价格成交的做法是不当的，我们应当掌握好数量方面的差价。(六)要考虑支付条件和汇率变动的风险支付条件是否有利和汇率变动风险的大小，都影响商品的价格。例如，同一商品在其它交易条件相同的情况下，采取预付货款和凭信用证付款方式下，其价格应当有所区别。同时，确定商品价格时，一般应争取采用对自身有利的货币成交，如采用不利的货币成交时，应当把汇率变动的风险考虑到货价中去。此外，交货期的远近、市场销售习惯和消费者的爱好等因素，对确定价格也有不同程度的影响。

"#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