

2011年外销员考试辅导：作价原则与方法 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/646/2021\\_2022\\_2011\\_E5\\_B9\\_B4\\_E5\\_A4\\_96\\_c28\\_646313.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/646/2021_2022_2011_E5_B9_B4_E5_A4_96_c28_646313.htm)

本文主要介绍外销员考试中作价原则与方法，希望能帮助考生更好的掌握。作价原则 一、进出口货物作价原则 (一)以国际市场价格水平为依据 (二)贯彻国别 (地区) 政策 (三)结合购销意图 二、影响价格的主要因素 1 . 品质因素 2 . 季节因素 3 . 地区因素 4 . 成交数量因素 5 . 支付条件因素 6 . 软硬币因素 作价方法 如何规定进出口商品的价格，有多种方法可以选择，应根据具体交易的情况加以选用。 一、固定价格 固定价格即固定作价法，是指买卖双方在签订合同时，将货物价格一次订死，不再变动。在合同有效期内，即使约定价格与实际市场价格相差很远也不得变更。这种固定作价的办法有利于结算。但是，市场价格变化，会给某一方造成损失，从而使履约发生困难。因此，在采用固定价格时，特别是大宗交易，一般应加订保值条款。规定如果计价和支付货币币值发生变动，价格可根据保值货币作相应调整，以防止汇率变动可能产生的风险损失。可以考虑的保值方式有：黄金保值条款 (goldprovisecolause)、外汇保值条款 (exchangeprovisecolause)，也可以选择期货交易的套期保值方式。 二、暂不固定价格 暂不固定价格也称暂不固定作价法，是指货物价格暂不固定，买卖双方约定未来确定价格的依据和方法。就是买卖双方在磋商订约地，若对价格变动趋势难以把握，可先暂定一个活价合同，约定成交的品种、数量和交货期，以及最后作价的时间和方式，具体价格待以后按约定的方法再协定。例如，在合同中规定，以某月某

日某地的商品交易所的该商品的收盘价为基础加（或减）若干美元。按这种作价办法成交，买卖双方都不承担价格变动的风险。

三、暂定价格 暂定价格即暂定作价法，是指买卖双方合同中规定一个临时价格，待日后交货期前一定时间，双方再确定最后价格。由于国际上，某些商品价格瞬息万变，买卖双方在合同中的成交价格不算正式价格，而仅供双方参考，作为开立信用证和批汇的依据。等到交货前一定时期或装运时，再商定正式价格进行结算，多退少补。例如，每件400磅5000港元CIF香港（备注：上列价格为暂定价，于装运月份15天前由买卖双方另行协商确定价格）。这种做法，如缺乏明确的定价依据，双方可能在商定最后价格时各持己见而不能取得一致，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。

四、滑动价格 滑动价格即滑动价格作价法，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。某些生产周期长的机器设备和原材料商品，买卖双方为了避免承担价格变动的风险，往往采用滑动价格的规定法。在合同中订有价格调整系数，具体规定有关价格调整的办法。例如，“以上基础价格将按下列调整公式根据×××（机构）公布的2006年×月的工资指数和物价指数予以调整。”除上述四种方式以外，有时也采用部分固定作价、部分暂不作价法，是指在大宗交易分期交货的情况下，买卖双方为了避免远期交货部分的商品价格变动的风险损失，而采取近期交货部分固定作价，远期交货部分暂不作价，根据市场变化情况以后再另行商定的办法。

相关推荐：#0000ff>2011年外销员考试贸易术

语辅导汇总 #0000ff>2011年外销员考试货物的包装辅导汇总  
#0000ff>2011年外销员考试货物的数量辅导汇总 欢迎进入  
：#0000ff>2011年外销员课程免费试听|#0000ff>百考试题外销  
员在线考试中心 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](http://www.100test.com)