

出口作价小议

章汝爽

要衡量一项商品的出口作价是否适当，并不是一件简单的事情。从理论上来说，一项成功的作价应该是通过该项产品的整个生命周期来看，确能为生产厂商带来较好的经济效益。但必须承认这不是一个很严格的概

念，而且即使认为这种说法有一定道理，在实践上也不是没有困难。此外，作价再加上“国际”这个参数，更大大增加了复杂性。

除了某些商品由於订价失误以至不能见市者外，多数商品只要能在市场上出售，并售出一定数量，其价格就不是可以简单地妄断其好坏优劣的。如果认为其偏高，可事实上确有相当数量的买主愿意承受高价而购买，从而使生产厂商得到了现利的好处，仅凭这一点，就不能对其作价予以轻率否定。假定另一种商品其订价是运用市场渗透策略订得较低，经过实践，销量不断有所上升，市场占有份额逐渐扩大，这种订价也就不能被认为过於偏低。可见论断一项作价如何，既需要根据商品性质结合一定的市场条件，还需要结合一定时期的销售情况和经营意图进行估量。

下面就这个问题的几个主要方面分别进行简要的阐述：

1. 不同类别的商品，不同的市场条件，价格在竞争中所起的作用有所不同

应该说生产资料性商品和消费性商品在面临的客观环境方面有很大的不同，如果是初级产品，在品质规格相当的情况下，进口商在当地市场的地位，它所控制的渠道的能动作用，乃至价格是否具有竞争性等往往具有关键的作用。而机电仪产品，组装部件的销售就增添了牌号的影响，品质功能的信誉，服务的好坏，买主的依赖程度，买卖双方的交往关系以及就这项商品经营的合作历史等因素的考虑。这些因素都会影响到价格，因为人们尽管不把价格作为交易中的首要因素，（通常认为产品的适销对路是首要因素）却认为价格应该是各种销售因素的综合体现。

消费性商品的销售则有很大的不同，對於这类商品来说，价格在交易中不仅不是首先受到检验的因素，而且在消费水平较高的市场上，往往要在产品的品质、功能、造型、包装装潢、牌号影响、销前销后服务、乃至销售地点均能适应或在某种程度适应买主要求之后，才会予以考虑。尽管在这方面人们仍不否认价格应该是各种销售因素的综合体现，但随着商品种类日益增多，花色品种日新月异，對於品质造型、包装装潢等等要求，变得异常苛刻，稍不如意，即另行选购。

既然说，价格应该是各种销售因素的综合体现，那末，也只有在各种销售因素大体上相近的情况下，价格竞争才能起到促进销售的作用。

2. 销售中的一切可变因素都可能影响售价

在国际销售中，可变因素是非常多的。卖方选用的销售渠道在市场中的能动作用如何，特别是进口中间商的经营能力，往往能在一定程度上左右价格。但进口商如何对待这项商品的经营，是否有长期打算，双方合作的关系如何，都是出口厂商值得检讨的方面。这其中存

在着一个特别值得注意的问题，即交货是否能经常保持准时、及时。这个问题之所以特别重要是因为它直接关系到进口方面的风险和费用支出。周转快则风险小，尤其在市场气候多变的情况下更为从业者所关注。进口商如果能够得到出口方面的配合，有效地控制费用支出，进货及时，质量稳定，并能适应市场需要而不断有所改进；另一方面又能在售予批发、零售商或最终用户的过程中走势顺畅，在这种情况下自然会使进口商敢于压缩自己的毛利，或向出口厂商支付较高价格。否则，进口商只有把对方不能准时交货以及交往中可能增加的风险费用转嫁到压低进价上去。似乎可以这样说：“销售中的一切可变因素都可能影响作价”。这里只是就其一端略加说明而已。

3. 作价并非左右销售的万能手段

市场占有率也是与能否争取售得好价有直接关系的。一般来说，如果一种商品在市场上占有主导地位，则出口厂商较易争取售得好价，否则，就只能跟着走。近年来，西方有些大城市中，某些日常用品的销售价格的形成具有一定的典型性。这些价格往往不是某一家或某一厂商所能决定的，而是买卖双方，甚至是有关联的各个方面互相作用的结果。在这种情况下，任何企业在价格上都很难有所作为。那种把价格硬行抬高，或降价以求多售的企图都是不明智的。过去的经验告诉我们，某一商品即使在市场上已占有主导地位，经营者也不应把价格不适当地抬得过高。应该认识到，这样做会迫使购买者转而购买其他同类品种，或觅购代用品，因而是有远见的卖主所不取的。

此外，近年来国际贸易中贸易方式不断有新的发展，各种形式的补偿贸易、赊购、分期付款、以至技术设备的租赁业务等等，层出不穷。卖方往往利用这种定期内给买主一定优惠的做法争取到交易或较好的价格。在这种情况下，第三者如果想单纯地以较低价格插进来从事竞争，看来也不会有什么成效。这些，在考虑订价时自然也应以必要的注意和考虑。

总之，我们在考虑作价的时候，应结合上述各方面的因素进行综合性的研究。

（上接第 66 页）

逐步确定任务，考核其完成情况的财务管理体制，把经济责任落实到各部门和各基层，便于督促检查。

6. 变动成本计算。按生产部门和销售部门的可控成本决定产品的单位成本，计算确定存货和利润，分清多部门的经济责任。

7. 成本的控制与考核。在采用标准成本为基础的情况下，与实际成本发生差异时，经常检查成本差异，分析检查主客观原因，这是一项很重要的信息，既可及时采取有效措施来控制成本，也可借以考核各个成本中心的工作实绩，便于加强企业内部管理，从而保证企业利润的实现。