

# 浅谈外销价格的掌握和运用

杨 元 福

外销价格的正确掌握和运用，是进行国际贸易的关键之一。正确地掌握价格，可以赢得客户；灵活地运用价格，可以稳定並发展市场。

要掌握好外销价格，应事先制订合理的价格方案，在执行期间，根据国际市场的变化和汇率变动等实际情况，及时予以调整。

## 一、如何正确地掌握出口价格

### (1) 首先要了解国际市场的价格动态。

由于资本主义国家的价格是随着市场的供求关系而调节的。一旦国际市场看好，我们就要不失时机地把外销价格适当提高。如1979年左右，国际市场的原材料价格上升，我们出口布胶鞋所用的橡胶和棉布的价格都提高很多，我们对××出口的轻便鞋价格，在1978年已有所提高的基础上，每双又适当提高了一些，结果还是比较顺利的成交了。

(2) 在平时业务进程中，要善于分析商品市场的动态。要从客户的询价、成交、开证及要货状况，来分析我销售市场的情况，根据这一情况，来确定如何掌握价格。1978年前后，经营我出口轻便鞋的一个约旦老客户，原来签订一年销售4000打的代理协议还十分犹豫，后来他一下要求订购十多万双，根据这一市场突然旺销的情况，我们及时提高售价，结果成交和履约均很好。

(3) 千方百计地了解竞争对手的价格，并了解买方的销售渠道和售价。由于我们的商情传递工作落后，我们主要依靠有限的信息资料和平时业务洽谈上的了解。1980年6月，《国际贸易》刊登了日本世界长株式会社提到我国出口的胶鞋价格一般比南朝鲜低20%左右的消息，为我们制订1981年对日出口胶鞋的价格提供了比较可靠的依据。同

年年底日本一家株式会社代表与我们洽谈价格时，无意中说：“你们雨靴的价格和南朝鲜的差不多，但轻便鞋的价格无论如何不应往下降”。这样的情报对我们后来适当提高出口价格并对日本大量成交轻便鞋的交易，无疑是非常有益的。

(4) 要及时掌握汇率的变动情况。1977年下半年我们与日本一家株式会社洽谈1978年轻便鞋业务时，我们提高了价格，从表面上看，调整幅度似乎大了一些，谈判相当艰苦，又因其订货数量较大，谈不成就有丢失市场的可能。但经反复核算，我们的报价按当时的汇率换折成日元，与1977年及1975年成交价(按成交时的汇率折算)相比较，证明我们的报价是完全可行的。经反复磋商，对方终于接受了我方报价。以1978年对日出口轻便布胶鞋60万双计算，多收入的外汇相当于人民币×万元。

(5) 新品种初报价一般宜高一些。国际市场的价格是随供求关系而波动的。供过于求，价格就下跌，反之价格就上涨。一般来说，新品种、新款式较能吸引用户。买价可稍高一点。初次开价高一点，在必要时可往下降。如果初报价过低，就很难再把价格提上来，我们就要吃亏。对于这一点我们有过教训。1976年底我们首次与日本一家株式会

社洽谈来样加工长统雨靴，我们参照工厂报的成本折算成交。但在正式生产时，工厂每双出厂价要求加2元人民币，使我们非常被动。后来日本另一家株式会社来样加工模压底雨靴及彩色女轻便靴时，我们报价就高一些，结果卖价高于我们的计划价。

**(6) 市场情况转滞，应相应降低售价或改变支付方式，以稳住市场。**1981年上半年，我们曾对出口轻便鞋提过价，但当时市场销路呆滞，新加坡老客户嫌价高无法成交。

同年在秋交会上，我们鉴于市场情况确实不好，就降了一点价，并同意把付款条件改为信用证60天，每30天只收银行利息1.5%（当时国际上银行利息高达18%），该老客户不仅订了货，而且还签了代理协议，1982年共订了我公司十多万双轻便布胶鞋。说明我们根据不同国家、不同地区的具体情况，适当调低售价，或采取灵活的支付方式，虽在市场不够景气的情况下，仍然争得了一部分客户，稳住了我们的主要市场。

## 二、价格谈判中应该注意的几个问题

**(1) 外销人员应熟悉所主管的出口商品的有关情况。**从产品所需原材料的用量、生产过程、直至包装等，越深入了解越好。只有这样，在洽谈交易时才能掌握主动。

**(2) 应努力做好商品宣传工作。**要善于把自己推销的商品的特点及优势对国外客户讲深讲透。

**(3) 作为价格谈判的条件而提出的论点要有根有据，能说服人。**在进行价格谈判时，买卖双方都想方设法说服对方接受，如所提出的理由不符合事实，马上会被对方加以利用，使自己处于被动。

**(4) 要十分注意谈判的策略。**第一，在谈判时态度要诚恳，但内部掌握的情况要保

留，不能随意泄露。退让也要讲究策略，避免给对方认为我们十分迁就和软弱。第二，主要领导一般不宜一开始就卷进具体的价格谈判。

**最后，更主要的是外销人员要以高度的责任感对待外销价格的掌握工作。**在确订外销价格前，应该经过多方面的调查研究，不能贪图方便，草率从事，关键要靠每个外销人员的高度对国家、对人民的责任感，特别是对数量大、交货期长的价格谈判，事先更要充分做好各项准备，在谈判过程中还要善于随机应变，做到既能达成交易，又能争取到好价。

---

（上接第45页）

3. “由买方委托卖方按发票金额×××%代为投保××险按×年×月×日中国人民保险公司海运货物保险条款负责，保险费由买方负责。”（Insuronee to be effected by the sellers on behalf of The buyers for ×× % of invoice value against……Risks, as per Ocean marine Cargo Clauses of The people's Insurance Company of China dated ×/×/×) premium to be for buyer's account）。此条适用按C&F成交，但由卖方代为保险的出口合同。

拟订其他保险条款，可仿照上述举例办理。如为联运，应将不同方式的主要运输工具的险别条款均列入。某些附加险还须明确具体内容，如短量险在理赔时就要分清投保时有无免赔率的规定，是绝对免赔率或相对免赔率，是否按全部货物来计算。条款不同，赔款额就有高低之分。出口合同中规定加保战争、罢工险的，争取加订“如遇费率调整时，所增加的保费由买方负担”较为主动。因该费率是视某一地区战争、罢工形势变化而随时调整的。