

## 经贸活动中的英语 “价格” 术语浅析

文/孙玲玲

在经济贸易活动中,人们用货币来表现所出售的有形或无形产品的价值,这种价值的表现形式就是价格。在英语中价格一般用price表达,因价格都与数字有关,也可用figure,价格体现的是商品的价值水平,故还可用level表示。

在对外贸易中,为避免和减少语言、文化背景差异导致对合同条款的不同理解及由此产生的纠纷,人们制定了价格术语(price terms)。对买卖双方各自的义务,费用和风险进行完整而具体的规范。对外贸易中最常用的价格术语有三种:

1、离岸价或装运港船上交货价(指定装运港),即FOB(Free On Board+ named port of shipment),采用这一术语,货物装上船后,费用和 risk 就由卖方转移到买方。

2、成本加运费价(指定目的港),CFR(Cost and Freight +named port of destination),它与FOB不同之处在于,由卖方租船订舱并支付运费,买方则负责办理保险,支付保费。

3、成本加保险费加运费价(指定目的港),即CIF(Cost, Insurance and Freight+ named port of destination)。按此术语,卖方除承担与CFR相同的义务外,还要办理保险,支付保费,因此卖方面临的责任,费用和 risk 最大,相对来说,利润也最大。

卖方以某一价格术语为基础,根据价格构成(price structure),计算成本价格(calculate the cost price),然后综合各种因素,确定商品的出口卖价(decide the export selling price)并对外报价(quote)。

买方打听、了解出口商品价格和交易条件的行为称为“询价”(enquiry)。询价可以了解卖方经营范围,索取价格单(pricelist),目录本、样品等资料以熟悉大致情况叫一般询价(general enquiry),也可以指定商品要求卖方报价(ask the exporter to quote a price for the certain products),这种有明确做生意愿望的称具体询价(specific enquiry)。卖方一般报商品的单价(unit price)所报价格可以是最新的价格(the latest price),现行价格(present price, prevailing price, current price, ruling price, going price),最低价格(the lowest price),净价(net price),含佣金价(price with commission)或不含佣金价(price without commission),浮动价(floating price),暂定价(temporary price),现货价(spot price)等。不论价格高低,都应与市场价格(international market price)相一致,并让进口方感觉这是合理的价格(reasonable price),可行的价格(workable price),有吸引力的价格(attractive price),行得通的价格(practicable price),实际的价格(realistic price),最优惠的价格(the most favorable price),并具有竞争力的价格(competitive price),而且与竞争者产品的差价(price differential)也不能太大,否则就难以成交。

对买方来说,卖方的报价只是一个参考价(indicative price, reference price)。因此买方也可主动出价,也称“递价”(bid)。无论哪一方收到对方的报价或递价后,一般需要作出一定的表示,这种表示就是价格意见(price idea),如果不同意或不完全同意对方所提的条件,并对原价格提出修改(modify the original price)就是还价(counteroffer)。还价时,可委婉希望另一方在价格上作些减让(make some allowance on the price),委婉地指出价格太高(the price is too high),价格过高(the price is excessive),所报价格偏高(the quoted price is on the high side),与现行价格不符(the price is out of line with the current price)也可直截了当地要求对方降价(cut the price, lower the price, reduce the price)或进一步指明降价的幅度,如降价5%(cut the price by 5%),把价格降到指明的范围(reduce the price to the extent indicated),期望按我价格水平成交(expect to close business at something near our level)。对还价有几种处理方式:进行反还价(counter counteroffer),即对还价再提出新的意见;如果认可还价,可确认还价(confirm the counteroffer);如果不愿意接受,也可以拒绝还价(decline the counteroffer)。

在讨价还价中(bargain),双方都据理力争。卖方为保持原价(maintain the original price),常用:我方价格已是最低价(ours is the rock-bottom price),再也没有降价的余地了(there is no more room for any reduction in price),价格正在大幅上涨(the price is rising, increasing, advancing, firming up, going up sharply),市场价格坚挺,且呈上升趋势(the market price is firm with an upward tendency),价格物有所值(the price shows the excellent value of the goods),无利可剩的价格(price with little profit),将价格保持在

低水平上(keep the price as low as possible)等理由说服对方接受; 买方则以价格趋于疲软 (the price is easy off), 价格已跌落 (the price has declined), 你方定价不够适度 (your price is not moderate enough), 其他供应商正在大幅削价 (other suppliers are making a big cut), 类似质量的货物可以容易地以更低的价格买到 (materials of similar quality are easily obtainable at a much lower figure) 等说法支持自己的降价要求。原报价或递价受到还价后, 不再具有效力 (the price is not effective any more)。

一笔交易的成立, 要经过多次还价与反还价的过程, 这就是价格磋商 (negotiation of the price), 通常双方在价格上各让一步后 (make each other half way on the price), 交易终能达成。所以最后确定的价格 (the set price, the decided price) 是双方都可接受的价格 (price acceptable to both parties)。当买方与卖方就价格及其他交易条件达成一致后, 即寄出订单。

商品价格构成和确定的过程是比较复杂的, 其中包含了多种价格理论和策略 (price theory and strategy)。当我们了解之后, 面对商家各种价格促销手段, 就会冷静对待 (作者单位: 贵州广播电视大学文科部)

#### 相关链接

能源企业声誉评价体系设计  
重庆市招商引资SWOT分析  
收费公路总量控制的经济学分析  
经贸活动中的英语“价格”术语浅析  
浅析需求弹性原理在企业经营中的运用  
综合集成方法论与煤炭需求复杂系统研究  
试析ASP管理信息系统网络安全防范措施  
技术进步对经济增长作用的理论与实证分析  
勘察企业中层管理者关键绩效指标体系探析  
现代信息和通信产业技术引入对其技术生态环境的影响机理分析

本网站为集团经济研究杂志社唯一网站, 所刊登的集团经济研究各种新闻、信息和各种专题专栏资料, 均为集团经济研究版权所有。

地址: 北京市朝阳区关东店甲1号106室 邮编: 100020 电话/传真: (010) 65015547/ 65015546

制作单位: 集团经济研究网络中心