

一、资本主义国家征收进口关税时，如以从价计征，其完税价格如何确定？

资本主义国家按从价计征关税时，关键问题是确定其进口商品的完税价格(或称征税价格)。所谓完税价格是指经海关审定，作为计征关税的货物价格。同一商品如完税价格确定不一，将直接影响进口商向海关缴纳关税税额的多寡。现假设某商品进口关税税率为20%，其完税价格为100元，则应缴纳关税20元。倘若完税价格确定为80元，则进口商只需向海关缴纳关税16元。这样，实际上该项商品的进口税率仅有16%，反之，完税价格确定较高，则得多缴纳关税，其税率无形中被提高了。

目前，资本主义国家确定完税价格很不一致，但大体上有下列三种：

①以C.I.F.作为征税价格。目前日本与南美以C.I.F.或F.O.B.加20%的C.I.F.价，英国、澳大利亚、西欧大部分和亚非少部分国家和地区按C.I.F.C(佣金)价计税。

②以F.O.B.装运港价作为征税价格。美国、加拿大、新西兰以及原属英联邦国家和东西非的一些国家以F.O.B来估价。

③以法定价格作为计税价格。在前两种估价被难以确定的情况下，进口国海关自行估定的价格称为法定价格。这种价格指的是一种“正常价格”，而不是进口国海关主观臆造的或虚构的价格。这种价格一般地说是指出口国国内市场批发价格。

资本主义国家对估价标准长期争吵不休，于是“关税与贸易总协定”第七条作了具体规定：“海关对进口商品的估价，应以进口商品或相同商品的实际价格(Actual Value)，而不得以国内产品的价格或者以武断的或虚构的价格，作为计征关税的依据”。“实际价格”指的是在进口国立法确定的某一时间和地点，在正常贸易过程中于充分竞争的条件下，某一商品或相同商品出售或兜售的价格。

为了统一各国的估价标准，关税与贸易总协定自1973年开始的“东京回合”多边贸易谈判中达成了“新的估价协议”，这一新的估价协议，从1981年1月1日起正式生效。新协议规定了依次采取的五种估价方法。首先采用的是以“成交价格”(Transaction value)作为估价的主要依据。这一成交价格是指进口商向海关申报的并在发票中列明的价格。如成交价格难以确定，则依次采用下列四种估价方法：按同一时期出口到同一国家的同类商品价格；类似商品的价格；以进口商品在国内的销售价格为基础而减去有关的税费后所得的价格；以制造该种商品的原材料费用、生产费用、运输费用和保险费为基础进行估算的价格。

美国海关在估定完税价格时,对于所填具的发票内如列明内陆运费,美国海关则在货价内扣除陆运费为完税价格,如有配额支付费用、佣金,延长信用证的费用如单独列在发票中,美国海关也予以扣除后作为完税价格,为配合美国进口商减轻进口关税负担,有利于我国商品输美,我出口公司填报发票时,应将内陆运费、佣金、配额等费用另行列出。

二、何谓进口配额制？关税配额和绝对配额有何不同？

进口配额制(Import Quota System)是资本主义国家对一些敏感或半敏感商品在一定时间内(通常为一年或半年,有时为一个季度)在金额或数量上规定一个限额,在限额内准予进口,超过限额则不准进口或征较高关税。这是资本主义国家在数量上直接限制进口的一种重要措施。

关税配额 (Tariff Quotas)是一种将配额与征收关税结合起来的配额形式,它规定,在配额范围内商品进口可享受优惠关税,但一当配额使用完毕,商品仍可进口,但不得享受优惠关税,而须按正常税率征收关税。目前这种关税配额主要适用于西欧共同市场对从发展中国家进口的商品给予普遍优惠制关税待迁范围内。而绝对配额(Absolute Quotas)则规定在配额内准予进口,配额用完了,则不准进口。

三、简述CIF与EX SHIP、FAS与FOB卖方责任的区别

这四种贸易条件卖方责任的区别分别列表如下：

	F A S	F O B
交货地点	约定装运港指定船舶的船边	约定装运港、买方指定船舶的船上
卖方承担货物的费用和 风险	至装运港船边为止	至装运港船上为止(或越过船舷为止)
申请出口许可证等手续	根据买方要求并在买方承担费用和 risk 的情况下,卖方可协助代办。	由卖方办理并自负费用和 risk
如何交货	向买方实际交付货物	将证明货物已装上指定船只的清洁单据提交给买方

交货地点	装运港船上	目的港船上
卖方承担 货物的费用	货物在装运港装船前的费用并支付至目的港的正常运费和买卖双方约定保险险别的保险费	货物在目的港船上,置于买方有效控制之前的一切费用(包括在此之前一切应由货主承担的额外费用)
卖方承担 货物的风险	至装运港装上船(或越过船舷)为止	至目的港船上,货物有效地置于买方的控制之下时为止
如何交货	卖方以交付货运单据(指提单)作为完成交货义务	将货物实际交付给买方,并使货物置于买方有效控制之下才算完成交货义务

四、按 CIF 价格条件成交, 卖方负责办理保险并支付保险费, 但货物装船后却需由买方承担风险, 两者是否有矛盾? 为什么?

按照国际贸易惯例, 在 CIF 条件下, 卖方必须于货物在装运港装船后向买方提供单据, 包括从装运港至目的港海洋运输险的保险单。在运输过程中, 即使货物未运抵目的港, 甚至灭失或损坏, 买方无权拒绝接受“正确的和齐全的”单据, 也无权拒绝付款。这是 CIF “凭单交货、凭单付款”的特点。

按照一般的原则, 国际货物买卖的风险是在货物离开卖方控制时转移的。在 CIF 条件下, 卖方既已在装运港把货物装上运往目的港的船舶, 并且交付规定的单据, 货物在运输途中的风险自然于此时转移给买方。卖方所交付的保险单是“可以转让的保险单”; 而保险单经过背书交给买方, 即完成转移保险权利的手续。提单和保险单一旦转让给买方, 他就取得了提单收货人和保险让受人的资格, 如果货物在运输途中灭失, 买方可凭提单向船方或凭海上保险单向保险人要求赔偿, 买方还可以用他自己的名义在船东或保险人不愿主动解决他的索赔要求时, 对之提出起诉。由此可见, 卖方办理保险和风险在装运港船上转移给买方毫无矛盾之处。

此外, 《华沙——牛津规则》第十二条规定: “卖方有责任自费用向信誉良好的保险商或保险公司取得海运保险单, 作为有效和确实存在的保险合同的证明。此项合同是为买方的利益而获得的”, 日本学者津田昇解释说: 货物的风险已在装船完毕的同时转移给买方, “所以卖方负担保险费订立保险合同是为了买方, 这个保险合同的保险权益是买方享受的”。因此, 还有一种看法认为, CIF 合同的卖方是代替买方办理保险的, 与买方承担货物装船后的风险并无矛盾之处。

综上所述,当我出口CIF合同的货物在运输途中发生货损或货差,买方以我方办理保险为理由要求我方处理赔偿时,我方原则上应予拒绝。但在实际业务中,也曾由于少数业务人员对此缺乏理解,引起周折,甚至造成被动,这是值得注意的。

五、我某出口公司与某国一进口商达成交易,价格条件为US\$ × × × Per Set FOB airport, Shanghai, 目的地为该国某城市,装运期不迟于一月三十一日。该进口商开来信用证,经我审查内容符合合同规定,其有效期为“二月五日在中国有效”。我方于二月一日将货运单证送银行议付,其中航空运单(Air waybill)的日期为一月三十日。二月十七日开证行来电称“货物于二月七日到达目的地,据了解飞机系二月六日由上海起飞,已超过信用证规定的装运期和有效期,拒付。”对此,我方应如何处理?

首先,应该指出,如果开证行拒付是合理的,那么,在FOB Airport...(启运机场)的条件下,卖方就必须负责运载货物的飞机于合同规定的装运期限前起飞。但是,这样理解是错误的。

为适应航空货运日益发展的需要,国际商会于一九七六年在《国际贸易条件解释通则》(INCOTERMS)内补充制订了“启运机场交货(指定启运机场)”(FOB Airport...named airport of departure)条件的解释,“以反映经常见到的贸易上的习惯做法”。根据《通则》A2款规定,卖方的交货责任是“将货物置于买方指定的空运承运人的控制下。……”《INCOTERMS指南》并对此作了说明:

1. 由于空运与海运在现实情况与习惯做法的不同,因此FOB Airport与通常FOB在交货点上的差别就不局限于运输工具的不同。传统海运中的船舷对于飞机并无重要的意义。既然如此,当货物在启运机场交付给承运人就是到达了交货点(point of delivery)。……“而不是交到飞机上”。因此,货物的灭失和损坏的风险也在上述交货点由卖方转移给买方。

2. 关于空运承运人,上述A.2款规定为“买方指定的”,而A.3款又规定:“除非买卖双方中的一方有相反的及时的通知给另一方,在买方负担费用的前提下,卖方订立运输合同……”,前后规定似有不一致之处,对此,《指南》说明:买方有权指定承运人,但在他不指定的情况下,卖方应在买方承担风险和费用的前提下,安排运输或事先通知买方不愿代办。“这是在FOB Airport中的特殊规定”。买卖双方中的任何一方出面订立运输合同,这仅是谁办理运输手续问题,并不涉及费用和 risk,当然也与交货点无关。

综上所述,我出口公司于一月三十日将货物在上海交空运承运人,取得当天的航空运单,说明已在信用证规定的一月卅一日前履行了交货责任;二月一日交单也符合信用证规定。我们可通过议付行复电开证行据理驳斥,并要求立即付款。

六、对外经济贸易中的运输工作有何特点?

对外经济贸易中的运输工作是对外经济贸易工作中的一个重要组成部分。它既是一项复杂的运输组织和管理的工作,又是一项服务性的工作。是直接为对外经济贸易服务的。要求做到:安全、迅速、准确、节省和方便。要达到这些要求,必须针对其特点来做好工作。它的特点主要表现在:

(一) 政策性

我国是一个社会主义国家,对外经济贸易的运输也和其他经济部门一样,必须在总路线、总方针和总政策以及外交政策的指引下从事运输业务活动。体现在运力组织上,要以国

家远洋船队和地方船队为主，适当安排合营船只和侨商、资本主义国家班轮；在租船业务上，要贯彻国别政策；在航线安排上，要有助于我国与第三世界国家的贸易往来等等。

（二）时间性强

在国际市场上，出口商品竞争激烈，要进入市场，站稳市场，不仅要求商品质量好，而且要求上市快。这就要求把出口商品及时装运出口并按时运达目的地，否则就会影响贸易的开展，甚至造成对方毁约、罚款和被迫退出市场等后果。对一些鲜活商品和季节性商品，时间性更强，要不失时机地组织供应，才有利于提高出口商品的竞争能力，有利于巩固和扩大销售市场。对国家重点建设和企业技术改造急需的进口技术设备，在运力上要优先安排。在对外劳务合作和承包工程中，也要求人员、材料和设备如期到达工作和施工地点，否则就影响工程进度和完工时间，造成对外不良影响。

（三）运输路线长、接触面广、环节多

进出口商品在国与国之间流通，一般都需要经过长途运输，运输路线很长。根据贸易和商品性质的需要，运输过程中往往要更换不同的运输方式，使用不同的运输工具，有的要经过多次装卸搬运，工作环节很多，稍有疏忽，就会造成脱节，从而打乱整个工作程序而影响任务完成。此外，外运工作接触面广、牵涉到很多部门。仅运输部门就有海运、江运、公路、铁路、航空、港口、车站、机场、邮电局等。其他如银行、保险、商检、海关、港务监督、生产部门、国内用户部门以及国外客户，无一不与运输有关。因此这项工作线长、面广、头绪多，是一项比较复杂的运输组织工作。

七、班轮运输的特征是什么？

班轮运输是海洋运输的经营方式之一。它具有下列特点：

（一）定期

由班轮公司按其公布的船期表规定的时间定期航行。

（二）定线定港

班轮有指明的固定航线和沿途停靠的若干固定港口。对去这些港口的货载和转船货，不论货物数量多少，只要舱位许可，均可接受装运。

（三）定费率

班轮按班轮公司或航运公会规定的费率表收取运费和各项附加费用。班轮公司负责装卸港口的装卸费用，这些费用一般包括在运费之内。班轮运费在一定时期内不变，有相对的稳定性。

（四）定责任

班轮公司的责任以班轮提单上所列的条款为准。

在国际贸易中，除大宗商品利用租船运输外，对零星成交，批次众多、到港和交货期分散的海运杂货，利用班轮运输较为相宜。

八、什么叫共同海损？它与单独海损的主要区别是什么？

在海上运输途中，船舶和货物等因遭遇到自然灾害、意外事故或其它特殊情况，共同安全受到威胁，为了解除共同危险，船长有意识地采取合理的救灾措施所引起的一些特殊损失和合理的额外费用，习惯上称为共同海损。

既然共同海损是采取救灾措施所引起的，构成这种措施的共同海损行为就应具备下列特

点:

(一) 共同海损的危险必须是危及船舶和货物共同安全的,是真实存在的或不可避免出现的

造成共同海损的海上灾害、事故必须是会影响船货的共同安全的,如未载货的空船遇险仅危及船舶,冷藏船的冷冻机发生故障仅影响到货物,均不能构成共同海损。共同海损的危险又必须是真实存在的,如货舱发生火灾,如不及时加以扑灭,势必波及全船生命财产安全,这时共同海损已经实际存在。不可避免的危险,是指事故发生时,船货尚未受到威胁,但如不及时采取措施,最终势必危及共同安全。如船舶机舱严重受损,主机停止运转,如果任其随波逐流,则随时可能出现新的事故,危险是不可避免的,必须立即采取有效措施来解除这种危险。

(二) 共同海损救灾措施是有意识地采取的,而且是合理的

船只在海上遭迁风暴船身剧烈倾侧,如不减轻重量,会导致船身整个倾入海中而全船沉没,为此将货舱中一部分货物投海以保持船身平衡,这种措施就是有意识采取的行为,但如舱面上有低价货可抛,而船长却下令开舱抛掉较高价的货物,这种措施虽也是有意识采取的,但是不合理的,所产生的损失或费用,即不能构成共同海损。

(三) 共同海损损失必须是特殊性质的,费用是额外支付的

例如,在船只搁浅以后,为使船只脱浅起浮,超越正常范围地使用轮机使轮机遭受损失,这种损失就是特殊性质的。额外支付的费用是指支付船舶正常营运核算以外的费用。如船舶在航行中因严重机损而驶往避难港修理,由此而支付的船员工资、燃料和物料的费用,即属额外支付性质,可列入共同海损,但如上述避难港就是原航行计划中的停靠港,则驶往该港的费用,就不能算作共同海损,除非该项费用超过原定营运费用,其超过部分因是额外支付的,可列为共同海损。

以上三点构成共同海损的要素,必须同时具备,缺一不可。

共同海损是相对于单独海损而言的。它们都属于部分损失。但单独海损纯粹是偶然的意外事故,并无人为的因素在内,它所遭受的损失仅牵涉到受损船舶或物资所有人的自身利益,并不关系到货、船、甚至运费等各方面的利益。这些就是单独海损和共同海损的主要区别。

九、伦敦保险协会1982年新的海运货物运输险(A)、(B)、(C)条款有哪些主要特点?

伦敦保险协会新的海运险条款分A.B.C三种不同险别,其主要特点是:

(一) 结构明晰

新条款计十九条,外加一个附注。按其性质可归纳为责任范围、除外责任、保险期限、理赔、保险受益、减少损失、防止延误和法律惯例八章,章内再分细节。如保险期限章中分为运输条款、运输契约终止条款和变更航程条款三节。章节分明、独立成文、自成体系、结构明晰,使用方便。

(二) 险别分明

原条款水渍险与平安险承保责任范围差距很小,不易分清。新条款(B)较条款(C)增加下列保险责任。

- 1.地震、火山爆发或雷电造成的损失;
- 2.货物被浪击入海造成的损失;

3.海水、湖水或河水进入船舶、驳船、运输工具、集装箱、大型海运箱或贮藏处所造成的损失；

4.船舶装卸货时落海或跌落造成的任何整件的全损。

由于两种险别差距扩大，可各自成为一个独立险别，便于被保险人根据保险标的物的特点和需要来选择投保。

(三)责任肯定

新条款分条列明一般除外责任，除(A)条款采用“概括风险”法外，条款(B)和(C)均分条列出承保责任范围。出险时可逐项进行对照，符合承保范围的就赔，否则就不负责。凡列入除外责任的，保险公司也不赔偿。责任肯定明确，不易引起纠纷。而原条款要参照判例和惯例来处理索赔案件，有极大的任意性。

(四)取消了免赔率和全部损失与部份损失的区别

原条款水渍险规定，保险标的物损害的在一定百分比以内的，保险免于赔偿。但新条款取消了免赔率的规定。这是对被保险人有利的。

原条款有全部损失与部分损失之分。如平安险对由于恶劣气候、雷电、海啸等等自然灾害造成的部分损失不予赔偿。新条款取消了部分损失与全部损失的区分，出险时不论损失程度如何，只要是属于承保责任范围的损失，均予赔偿，这就给处理索赔案件提供了方便。

总之，新条款在对被保险人选择险别时提供方便、有利保险人理赔等方面较旧条款前进了一步。

十、在进出口合同中应怎样拟定保险条款，并注意哪些问题？

进出口合同中保险条款必需明确具体，一般要明确包括下列各点：

(一)按什么条件投保并说明生效日期

例如“按中国人民保险公司一九八一年一月一日海洋运输货物保险条款”投保或“伦敦保险协会一九八二年一月一日海洋运输货物保险条款投保”。

(二)由何人投保

FOB或C&F合同，应指明由买方办理投保手续。CIF合同则应明确由卖方投保。

(三)按何种险别投保

如按中国人民保险公司海运险条款投保的，则须订明保“平安险”、“水渍险”或“一切险”。如按伦敦保险协会条款投保的，则须明确条款A、B或C。避免使用“海运险”“水火险”等笼统含混险别。

(四)有无附加险别

如须加保战争险、罢工险的，要在条款中注明。如投保平安险、水渍险而还须加保偷窃险、破碎险等一般附加险的，也应具体列明。现举例如下：

1.“装船后保险由买方投保”(Insurance to be effected by the buyers after loading)。此条适用于FOB或C&F合同。

2.“由卖方按发票金额×××%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”。(Insurance to be effected by the sellers for……%of invoice value against……as per Ocean Marine Cargo Clauses of The People's Insurance Company of China dated ×/×/×)。此条适用于以CIF贸易条件成交的出口货物合同。

(下转第47页)

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。