

直运到新奥尔良再装上远洋集装箱班轮出口。

3. 避其锋芒,舍近求远

一般,货物从最近的海港或航空港出口似乎运输成本最低。但是,越来越多的经验使许多精明的进出口商发觉事实并非都是如此。例如,美国纽约一家出口商有一次将400只集装箱从新泽西州的伊丽莎白港用火车运送,经过代顿和俄亥俄,然后在加拿大的蒙特尔装船运往欧洲。乍听起来好象是不必要地绕了一大圈,但事实上每箱运费却因此而节省了1000美元。问题在于货批量太小,在伊丽莎白港得不到优惠费率。而无船经营人(Nvocc)则愿意按Nvocc费率组织承运。无船经营人能够同铁路以及加拿大班轮公司协商而获得极低的优惠费

率,使这批货物从异国出口甚至比在货主所在地装船出运更加便宜。

另一个典型事例是一家位于美国西海岸的出口商把货物先用卡车运到东海岸,然后再装上飞机运往欧洲,结果节省25%的运费。加利福尼亚的贝克门仪器公司生产的实验室设备,由于当地货运量大大超过航空货运能力,因此,常常订不到从洛杉矶至欧洲的空运舱位。并且运费率迅速上升。因此,贝克门公司就每星期用卡车发一次货到波士顿。由于货物批量大,货流稳定,这家公司在波士顿的货运代理人不仅能够确保其舱位,而且运费率极低。

4. 公开折扣,合法减税

绝大部分进口商认为进口关税是无法避免的,因而不设法降低关税支出。但事实上在关税支出上是大有潜力可挖的。

以下情况可以减少关税支出。如果你从卖方获得批量折扣,你就可以向海关出示商业发票。例如,假定制造厂商给予达到某一批量的买主以10%的价格折扣,那么买主必须要求卖方在发票上同时开列这种商品的原价和折扣价格。这样进口时就可以按折扣价格计算关税。十分关键的一点是你必须在商品出口以前同对方签署一份详细说明具体折扣规定与数额的协议或合同。只要协议文件符合法定规范,海关就会承认其效力。

另一种货损折扣也能降低应税价值。例如,你过去进口的玻璃器皿通常有2%的损耗,那么,你就可以同供货方协商把销售价格自动降低2%,并且把这一点写明在发票上,或者供应方发货时免费多发2%的商品,并在发票上注明,这2%是专门用于更换损耗货物的。上述两个方案中不管采用哪一个,都必须在货物出口之前在发票上明确地写明商品的原价、折扣数额以及折扣的理由。海关不把损耗折扣视为交易值的一个部分,因此折扣部分不必应税。这样做不但可以节省关税支出,而且可以不必为每批货物的损耗专门去找卖方进行索赔协商。

5. 减少冗余,便于装卸

进出口货物可能由于频繁的装卸,气候的变化以及海运的颠簸而受损。因此,货主务必加固包装,保护其货物免受损坏。但是,若包装过于厚重,货主就要多付不必要的费用。例如,前面提到的美国密歇根的家具制造厂商,过去

每只纸箱内只放一把椅子,而现在用一次性泡沫衬料包裹椅子。同样一只纸箱内可以放两把椅子。这样,每把椅子就可节省50%运费。

另外一个问题是外包装应尽可能地便于装

卸操作。例如，有 50 只硕大的纸箱作为散件杂货托运，货运代理行和航空公司要投入许多工时和劳动力费用进行装卸，致使运输成本增加，因此，货运代理行和航空公司不得不对这

样的散件杂货制订较高的装卸费率。但是，如果在每个纸板箱下面安装滑轮，或者用货盘或其他方法使这批货物成组化，以便于装卸操作，那就可以通过协商取得较低的费率。

6. 见缝插针，乘虚而入

设在美国马萨诸塞州剑桥的斯特赖德·赖特(Stride Rite)公司是美国最大的鞋类进口商之一。它主要从亚洲和加勒比地区进口鞋类。这家公司非常擅长于猎取回程运输的机会。该公司在路易斯维尔有一个储运中心，这里同时是许多出口商的货物出口基地，因此班轮公司常常必须运回许多空集装箱供当地出口商使用。这样，Stride Rite 公司就同这些班轮公司协商并获得优惠费率运回进口的鞋类，使双方都从这样的交易中得益。班轮公司不必由自己全额支付空箱运费，而 Stride Rite 公司也节省了大笔运费。

另外一家位于俄亥俄州的公司，在向欧洲出口瓶装矿泉水的运输路线上，也从无船承运人那儿获得了不同寻常的低费率。这家出口商将大批装矿泉水的箱子堆放在无船承运人的仓

库里，并事先约定由无船承运人利用拼箱货留下的集装箱内空间，零零星星地托运矿泉水。这样，矿泉水出口商得到了令人难以置信的低运输费率，而承运人则每次都能得到一个装载良好、充分利用的集装箱。当然，能够采取这种途径获得优惠费率的货主，必须是对其货物的送达时间无严格要求的出口商。

乍看起来，上述节省国际贸易货物成本的 6 种途径之间似乎没有任何共同点。但是它们在本质上是相通的。他们利用创造性的思维，作了一些似乎很琐碎也很艰苦的工作，但是得到的是以优惠的费率使他们的商品进入国际市场或从国际市场运至国内。这些途径也许可以使我国从事国际贸易的厂商有所启迪，并由此而创造出更多的节省外贸运输成本的新途径。

