

报关员考试指导:关税术语释义（一）PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/28/2021_2022__E6_8A_A5_E5_85_B3_E5_91_98_E8_c27_28504.htm 保护关税（Protective

Tariff）一国为保护本国的工农业而对进口商品征收的关税。保护关税的税率要高，有时高达百分之几百，实际上等于禁止进口，从而达到保护的目的。目前，虽然可以采用进口许可证，进口配额等办法直接限制进口，以及采用倾销、资本输出等办法，冲破关税的限制，使保护关税的作用相对减低，但它仍是保护贸易政策的重要措施之一。布鲁塞尔估价定义（Brussels Definition of Value BDV）国际性的海关估价规定之一，指经欧洲国家海关同盟研究，由34个国家于1950年在布鲁塞尔签署的《海关商品估价公约》。该协议给海关估价做了定义，被称为布鲁塞尔估价定义，它规定海关应以进口货物的“正常价格”（Normal Price）作为估价的依据，这种估价方法除当时34个缔约国外，曾为另外67个国家和地区采用。目前，只有一部分发展中国家以此作为估价规定。正常价格是指在进口国港口或交货地区，于交纳关税时，在卖方与买方相互独立的公开市场上，任何买主都可能买到这种商品的正常价格。价格中所包括的费用内容以及影响价格水平的因素和条件，都在公约的附件中加以规定和解释，基本精神是要符合“正常”原则。在同时，同地，同一情况的条件下，几个不同商人进口同样商品，其完税价格只能有一个“正常价格”，海关认为商人申报的货物价格符合价格定义的“正常价格”时，才接受其为估价的依据，否则需由海关估定一个“正常价格”作为完税价格的依据，布鲁塞尔估价

定义是按到岸价格为标准制订的。“正常价格”是种抽象的价格概念，因此有人称它为“抽象概念的到岸价格”

（Notional Concept of CIF Value）。由于迄今仍有一部分发展中国家的估价方法采用布鲁塞尔估价定义，估价规定的内容不一，有些国家可以利用估价提高进口关税，形成税率以外的一种限制，因此，经过《关税及贸易总协定》乌拉圭回合的多边贸易谈判，仍会有一部分国家以布鲁塞尔估价定义作为本国的海关估价规定。差别关税（Differential Duties）指针对不同国家的同种进口商品征收税率不同的关税。差别关税税率是由正常关税税率和特设关税税率组成。差别关税有广义和狭义之分，广义的差别关税，就是实行复式税则的关税；狭义的差别关税是对一部分进口商品，视其国家，价格或进口方式的不同，课以不同的税率的关税。差别关税的种类很多，有多重关税，反倾销关税，反补贴关税，报复关税、平衡关税等。差价关税（Variable Import Levies）当某种商品的进口价格低于国内价格时，为保护国内生产和国内市场，按两者间价格差额征收的进口关税。如：欧洲共同体为推行农业保护政策，一直对非成员国谷物进口征收差价关税。为建立农产品统一市场、统一价格，还对成员国相互谷物贸易征收一种差价关税，以消除成员国之间谷物差价。这是实行共同农业政策的过渡措施，已于1968年停止征收。产品对产品减税方式（Product by Product Reduction of Tariff）是传统的关税减让谈判中的减税方法。通常对选择出的产品，先由该项产品的主要供应国提出关税减让要求，与进口国在双边基础上进行讨价还价的谈判，达成双边协议。然后，这一成对当事国对该项产品达成的双边关税减让协议的结果，通过最

惠国条款实施于所有关贸总协定缔约国。通过这种传统的关税减让谈判方法，缔约各国不仅从它所直接参加的双边谈判中获得直接利益，还可以从其他成对的谈判国之间达成的减让中获得间接利益。缔约各国不仅通过最惠国条款获得间接利益，还可以通过扩大贸易给其他缔约各国的经济带来进一步繁荣。缔约各国在提供减让时，只有在权衡了减让可能带来的直接利益和间接利益后，才能作出与本国经济利益相适应的关税减让。在这次乌拉圭回合的关税谈判中，多边贸易谈判关税组在1990年1月30日达成了一项协议，允许参加国自行决定采用何种方法来谈判关税减让。美国一直坚持要采用“产品对产品”的讨价还价方法来进行关税谈判，以便利用其贸易实力向贸易对手要求双边互惠的减让，又不让别的国家作“免费搭车者”。

出口税 (Export Duty) 关税的一种。出口国海关对输往国外的商品和物品征收的关税。由于征收这种税增加出口商品成本，削弱竞争能力，不利于扩大出口，故目前较少征收。只是对在世界市场上已具有垄断地位的商品和国内供不应求的原料品，酌量征收。另外，在某此发展中国家，出于增加财政收入的考虑，也对部分商品征收出口税，但有逐渐减少的趋势。拉丁美洲的大多数国家征收1-5%的出口税，亚洲，非洲，发展中国家也有征收出口税的。

出口退税 (Export Rebates) 国家运用财政手段奖励出口生产，增强出口竞争能力的一种措施。凡某些部件或制成品的出口，如果它已缴纳了所用进口原料的进口税和国内税，以致加大了生产成本，可以退还全额或部份税款。有些国家规定了产品在本国增值要达到一定比例以上才能享受出口退税。还有些国家规定退税期限，逾期无效。对于未经国内加

工生产的进口货物的再出口，则不予退税。 出口信贷

（Export Finance）出口国的官方金融机构或商业银行，以优惠利率向本国出口商、进口方银行或进口商提供的信贷。按贷款对象分为卖方信贷和买方信贷两类。为了减少可能出现的风险，一般最高贷款额不超过贸易合同金额的85%，并由本国出口信贷担保机构作保。工业国家为了协调彼此的出口信贷政策，在经济合作和发展组织内就贷款额、还款期限和利率等达成君子协定。 出口限制（Export Restriction）国家控制出口商品的数量，金额和输往国别的管理制度。是一国的外交和对外经济政策在出口贸易中的体现，限制的商品通常是：战略物资和先进技术；国内短缺物资；文物和古董；“自动”限制出口的商品等，管制的手段有出口限额，出口许可证和出口结汇管制等，出口限制的主要内容有：1)出口价格管理，对本国出口商品实行价格下限，以防止低价对外倾销；2)出口品质管制，即通过加强商品检验，禁止不合质量标准的商品出口；3)出口数量管制，对于某些重要商品限制出口数量或禁止出口；4)出口组织管制，即加强出口企业、贸易公司的组织联营，实行联合对外，提高出口效益。资本主义国家通常把出口限制作为实行贸易歧视政策的一种手段。例如，1950年1月1日成立的巴黎统筹委员会，起初就是协调西方国家对社会主义国家实行“禁运”政策的一个国际性多边出口限制机构。《关税及贸易总协定》第十一条“数量限制的一般取消”就对缔约国实行出口限制作出了规定：“任何缔约国除征收税捐或其他费用外，不得设立或维持配额、进出口许可证或其他措施以限制或禁止其他缔约国领土的产品输入，或向其他缔约国领土输出或销售出口产品”。但

同时又规定，以下情况不算出口限制：1)为防止或缓和输出缔约国的损益或其他必需品的严重缺乏而临时实施的禁止出口或限制出口。2)为实施国际贸易上商品分类，分段和销售的标准及条例，而必需实施的禁止进出口或限制进出口。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问
www.100test.com