

海关估价制度——美国的法律和实务

Customs Valuation: U.S. Law and Practice

李新宇 著

对外经济贸易大学出版社

(京)新登字182号

图书在版编目(CIP)数据

海关估价制度：美国的法律和实务 / 李新宇著 . - 北京：对外经济贸易大学出版社，2003

ISBN 7 - 81078 - 222 - 3

. 海... . 李... . 海关估值 - 经济制度 - 美国 海关法 - 美国
. F757.125 D971.222

中国版本图书馆CIP数据核字(2002)第109215号

2003年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

海关估价制度——美国的法律和实务

李新宇 著

责任编辑：连佩珍

对外经济贸易大学出版社

北京市朝阳区惠新东街12号 邮政编码：100029

网址：<http://www.uibep.com>

北京顺义振华印刷厂印装 新华书店北京发行所发行

开本：787×1092 1/16 16.75印张 325千字

2003年1月北京第1版 2003年1月第1次印刷

ISBN 7 - 81078 - 222 - 3/F · 124

印数：0001 - 5000册 定价：27.00元

前 言

美国是世界上最大的进口国，美国市场是各国商家的必争之地。传统的对美贸易模式，即国内企业只扮演加工制造厂的角色，三来一补，完全依赖国外及港、台地区代理商开拓美国市场，已经不能适应我国企业国际化的要求。原因很简单，这种落伍的经营方式使企业对美国市场的需求反应速度慢，与国外零售商缺乏沟通，信息不灵，不能掌握美国市场的一手资料，处处受制于代理商而无法建立自己的销售网络，销售利润额偏低，更没有机会培养企业自己的跨国营销人才，进而像日本企业那样建立国际知名的品牌。中国企业要实现国际化，现在就必须走出国门，实现跨国经营。

在这方面，日本，韩国，港、台地区的企业已走在我们的前头。大多数成功的亚洲企业都在美国设有桥头堡，以减少中间环节，真正地在第一线开拓美国市场。台湾的电脑工业在大地震后一周就能恢复对美国市场的供货，它们在美国的附属企业功不可没。日本的大企业丰田、本田、索尼、三菱等，在美的关系企业已不仅仅是母公司的桥头堡或代办处。这些日资公司已经深入美国人的日常生活，成为美国经济举足轻重的一部分。越来越多的中国企业和企业家开始到美国建立分支机构，把自己的产品分销到美国，例如一些家电企业就已在美国设立组装基地，把产品直接送入美国知名的零售商场。这些都是十分可喜的现象。加入世界贸易组织更为我们提供了一个前所未有的契机。

众所周知，美国是一个法制国家，法律制度完备，执法严格。中国企业要打入美国市场，务须更新观念，提高法律风险的防范意识，把法律费编列到经营成本之中。由于文化观念和传统法律差异，要做到这一点并非易事。对于不少国内企业而言，作出重要决策之前评估法律风险，与律师打交道大概是他们最不习惯或最不愿意去做的事情。然而要进入美国市场，中国企业别无选择。提高法律风险的防范能力是我们走出国门与国际知名企业竞争时最应重视的问题之一。

由于本书讨论的是美国海关估价的法律和实践，笔者下面将用日立公司（HITACHI）和美国海关之间一场历时十多年的法律战的案例说明在我们之前进入美国市场的其他亚洲企业与美国海关打交道时的遭遇，以及改变观念，重视用法律手段保护自己的权益对于在美国经营的外资企业是多么重要。

事情起因于20世纪80年代初美国亚特兰大市大都会捷运局（Metropolitan Atlanta Rapid Transit Authority）向日本日立公司订购地铁车厢的进口交易。合同总金额约6000万至8000万美元，标的物为120节地铁车厢。为了减低日元对美元汇率波动风险，双方在合同中规定了两个货币调整（保值）条款（Economic Price Adjustment Clause和Monetary Value Adjustment Clause，简称EPA和MVA）。日立公司虽然参与了整个谈判过程，与亚特兰大市大都会捷运局签约的却是日立（美国）公司以及日本伊藤忠商社（C.Itoh）（美国）分公司。

在日本，日立公司下属工厂把半成品车厢（进口到美国后需分包商进一步加工）出售给伊藤忠商社。后者再将产品转售给日立（美国）公司与伊藤忠商社（美国）分公司组成的一个合资企业。日立（美国）公司负责为进口的半成品车厢报关。伊藤忠商社（美国）公司除为整个交易融资外，还从亚特兰大市大都会捷运局收取项目进度款并负责向各分包商付款。

由于计算技术上的问题，亚特兰大市大都会捷运局依货币保值条款向日方额外支付的保值费在车厢进口时无法与每一票进口货物挂钩；另外由于工程涉及多个当事方，存在复杂的交易安排，日立公司也无法计算出它收到的保值费的确切金额。换言之，进口商和海关当时都无法计算出日方因为币值波动增收的金额应额外缴纳多少关税。

此外，货物进口时，日立公司和日立（美国）公司只知道依合同两保值条款之一的EPA条款增收的金额应计税，对于依照MVA条款增收的款项是否应缴税则没有把握。有鉴于此，日立和日立（美国）公司擅自决定报关时只申报进口车厢的基价，打算在整个交易完毕后再向海关申报依保值条款额外收取的金额。它们甚至期待美国海关主动发函查询此事。但萨凡纳口岸海关从未主动向日方查询过保值条款的问题。这样日立（美国）公司用基价申报进口车厢达80多次。

1987年末合同履行接近尾声时，日立（美国）公司开始考虑向海关补交关税的问题。1988年日立（美国）公司经过内部研讨意识到依上述两个保值条款增收的金额可能均应缴税。1988年春公司雇请了一家海关律师事务所帮助处理向海关补缴关税的问题。律师指出日立公司收取的货币保值费全部应予申报，但建议日立（美国）公司计算出货币保值费的确切金额后再行与海关接触补税。由于交易方之一的伊藤忠商社拒绝提供当事方的付款金额和其他细节，日立公司迟迟无法计算出补缴关税的金额。

与此同时，一件意想不到的事情发生了。

日立（美国）公司一名专门负责进出口及海关事务的高级雇员葛雷科女士1986年开

始与美国海关秘密接触，主动要求成为“举报人”（Informant），向海关揭发日立的“不法逃税”行为，目的是获取法律规定的举报奖金。此后葛雷科女士与她的未婚夫[日立（美国）公司法律部的一名律师]把大量的公司内部机密文件资料偷偷提供给海关，包括依照法律受“律师—客户通讯特权（Attorney-Client Privilege）”保护的资料。法院的庭审资料还表明，为了获得举报奖金，葛雷科甚至利用职务之便有意阻挠日立（美国）公司就补税问题与海关进行接触；她还故意拖延时间，不向公司聘请的律师移交后者计算补税额所需要的资料。葛雷科辞职之后还邀请日立（美国）公司的同事就餐，席间秘密录音，企图获取对日立公司不利的“陈述”或“供词”。葛雷科和她的未婚夫事后从美国政府领取了213000美元的奖金。

根据葛雷科提供的情报，美国海关察觉到日立（美国）公司为避免罚款，即将依照法律规定的“先行披露程序”（Prior Disclosure）向政府主动申报应计入进口车厢完税价的货币保值费金额，于是抢先在1989年4月4日持搜查令搜查了日立（美国）公司总部大楼。海关还搜查了伊藤忠商社（美国）公司的办公室并扣押了大批文件。美国政府甚至召集了一个大陪审团，打算对日立（美国）公司和日立公司提起刑事诉讼，后因证据不足未果。

海关还对日立（美国）公司进行了多次海关稽核（Audit）。由于问题极度复杂，此后虽然进行了7年的调查，海关内部对于日立公司应补税金额仍存在多种不同意见，从60万美元到95万美元不等。

美国政府1993年6月29日在法院提起民事诉讼，指称日立（美国）公司和日立公司

“先行披露程序”（Prior Disclosure）是美国海关法律规定的的一个特殊程序。进口交易的参与者（主要指注册进口商，但也包括外国出口商、制造商、供货商、发货人、报关行/人等）在进口过程中因疏忽、重大疏忽、或出于欺诈目的向海关作出重大不实陈述，（在有法律义务作为时）有重大不作为，或协助教唆他人作出重大不实陈述或不作为时，海关依19 U.S.C. § 1592有权对违法人课以罚款。简单地说，一个有效的先行披露指的是进口交易的某一参与者根据19 U.S.C. § 1592（c）（4）和19 C.F.R. § 162.74的规定，主动向美国海关报告自己违反19 U.S.C. § 1592的行为以达到减免海关民事罚款的目的。（先行披露程序同样适用于出口退税申请中违反19 U.S.C. § 1593a的行为，此处从略。）一个有效的先行披露必须满足三个条件：

A. 披露人必须根据19 C.F.R. § 162.74的规定向海关详细说明（披露）违法行为的具体情节；
B. 披露人作出披露时海关对其披露的违法行为（事件）尚未展开正式调查，或是披露人尚不知道海关已经展开了正式的调查行动；

C. 披露人必须在报告违法行为的同时向政府缴付欠缴漏缴的关税和其他税费。

一旦海关确定了先行披露的有效性，披露人将获得减免罚款的好处，具体地说：

A. 如果进口货物尚未结税且无欺诈情事，海关对披露人将不课以罚款；

B. 如果进口货物已经结税但无欺诈情事，披露人承担的最大罚款数额是与政府关税和其他税费损失相关的利息金额；

C. 如果向政府披露的违法行为有欺诈性质，在政府有关税损失的情况下，罚款金额将相当于政府关税和其他税费的损失金额；在政府无关税损失时，罚款金额将相当于进口商品完税价的10%。

有多款违法行为，包括因疏忽、重大疏忽逃漏关税和欺诈性地逃漏关税，要求法院判令被告补缴逃漏的关税并缴付巨额罚款。这场诉讼光审前录取证人证词就进行了7个星期（包括派人前往日本录取证词）。庭审从1996年5月7日开始进行了整整6个星期，美国政府一方的诉讼文件的附件就有68卷之多。作为原告的美国政府在诉讼中采取了一系列高压手段，包括强迫日立公司在日本、香港、印尼、韩国、新加坡和英国的多名现任和前任公司主管官员、高级职员和一般雇员前往美国作证，要求日立提交和翻译大量与案件有关或无关的日文文件，等等。

尽管如此，一审的国际贸易法院裁定对被告的“重大疏忽”和“欺诈”两款指控不能成立，仅认定日立（美国）公司在进口交易中有一般疏忽行为，其母公司对此负有一定的责任。法院最后判决除补税外，日立（美国）公司须缴纳\$ 1545970的罚款（相当于法院认定的漏税金额的2倍，但非美国政府要求的\$ 63000000）。

尽管已花费了巨额诉讼费用，日立公司还是立即上诉到联邦巡回上诉法院。二审法院进一步作出了有利于日立（日本）公司的判决，认定后者对日立（美国）公司的“疏忽”不必承担责任。此后在1997年，一审法院根据上诉法院的判决还减少了日立（美国）公司民事罚款的数额，将其降至\$ 1264204。

日立公司则乘胜追击，基于政府一方在诉讼中的不当行为（在诉前取证中拖延向被告一方提交有利于日方的文件资料、无理缠讼、大部分时间毫无根据地企图证明所谓的“欺诈”），申请法院判令政府承担日方的诉讼费用。法院于2000年6月14日判决美政府必

值得注意的是，虽然美国法律的上述规定给予进口交易的参与者进行先行披露的机会，后者并无作出先行披露的义务。先行披露的好处也仅仅及于海关的民事处罚程序，对可能涉及刑事责任的违法行为，进口商几乎必须聘请律师来处理先行披露问题。一是因为进口商和律师之间的咨询过程以及往来通讯内容受美国“律师—客户通讯特权”的保护，进口商可以安全地与律师讨论一些敏感和机密事项。更重要的是，进口商必须意识到，在涉及刑责的场合主动向海关披露违法情节，可能意味着它在相关事项上自愿放弃美国宪法第五修正案的保护，在未来潜在的刑事诉讼中将使自已处于不利的地位。因此需要律师评估案情以决定是否向海关作出先行披露，以及确定先行披露的事项和范围。

本案例中立功心切的口岸海关人员在日立公司开始先行披露之前抢先采取搜查（调查）行动，目的是使日立公司无法享受先行披露的好处，以便在法律许可的范围内最大限度地对日立公司进行处罚：根据19 U.S.C. § 1592的规定，对欺诈行为的罚款将高达相关进口产品的“国内价值（Domestic Value）”。注意“国内价值”通常高于进口产品的发票价或完税价。对因重大疏忽造成的违法情事，海关将取进口产品的国内价值和政府损失的，或可能损失的关税税费金额的4倍金额中数额较低者为罚款金额。当重大疏忽行为造成的违法情事没有影响到政府的关税征收时，罚款数额仍可高达进口产品完税价的40%。对因一般疏忽行为造成的违法情事，海关将取进口产品国内价值和政府损失的，或可能损失的关税税费金额的2倍金额中数额较低者为罚款金额。即使疏忽造成的违法行为未影响政府的关税征收，罚款金额仍可高达进口产品完税价的20%。在后来提起的民事诉讼中，美国政府要求法院对日立公司判罚6300万美元。

美国政府总共也花费了\$ 394281的诉讼费。

须向日立公司赔偿 \$ 162 592.44 的诉讼费用（外加利息），并承担日立（美国）公司 \$ 100539 诉讼费的一半（其中包括 \$ 15964 的法院速记费、\$ 5869 的复印费誊本费、\$ 33429 的翻译费、\$ 45275 的证言文本制作费等，外加利息）。日立公司取得了这场法律战的最终胜利。

笔者之所以不吝笔墨，详细地介绍日立案的经过，除了想说明外国企业打入美国市场、进入美国社会不易之外，还想说明，由于文化差异，日本人原来和我们一样，也是尽量远离“官非”，不愿以法律手段解决争端。日本企业进入美国之初，常常惊讶地发现在美国一次诉讼的花费就超过母公司在日本一年的法律服务费。从日立案可以看出战后50年的美国经营对日本人和日本公司观念改变之大。

愿上面的案例能给中国新一代企业家一些启迪。愿这本关于美国海关估价法律的书籍能对国内的法学研究人员和有志抢滩美国的中国企业有所助益。

在成书过程中，武汉大学国际法研究所的宋连斌法学博士阅读了书稿并提出了不少改进意见。武汉大学教务部部长、国际法研究所所长黄进教授，对外经贸大学的石静霞副教授，中国技术进出口总公司的代越法学博士对于本书的出版提供了不少帮助，作者在此一并致谢。

李新宇

2002年4月8日于洛杉矶

目 录

引言.....	(1)
---------	-----

第一编 成交价格法

第一章 进口商品的实付或应付价格.....	(15)
第一节 实付或应付价格：成方的规定和判例法的解释.....	(15)
第二节 美国海关估价时对部分特殊支付项目的处理方法.....	(18)
第二章 出口目的地为美国的销售.....	(29)
第一节 出口目的地为美国的销售.....	(30)
第二节 “日商岩井公司诉美国案”与“首次销售规则”.....	(42)
第三章 包装费用.....	(50)
第四章 卖方代理人佣金（销售佣金）.....	(55)
第五章 海关法意义上的援助.....	(60)
第六章 特许权费.....	(84)
第七章 商品进口后的转售（处置、使用）收益.....	(95)
第八章 买方代理人佣金（采购佣金）.....	(100)
第九章 确定进口货物交易价格的方法或公式.....	(115)
第十章 货物进口之前卖方作出的价格减让（折扣）.....	(119)
第十一章 货物进口之后买方获得的价格减让（回扣）.....	(123)

第十二章	运输费用及相关的服务费.....	(128)
第十三章	保险费.....	(135)
第十四章	商品进口后 (买方承担) 的费用.....	(137)
第十五章	违约金补偿费.....	(140)
第十六章	融资利息.....	(144)
第十七章	配额费.....	(147)

第二编 法律规定的其他估价方法

第一章	不能适用成交价格法的交易.....	(15)
第一节	不能适用成交价格法的进口交易.....	(154)
第二节	易货贸易.....	(155)
第三节	价值无法确定的条件或对价.....	(156)
第四节	对美国买方处置和使用进口商品的限制.....	(159)
第二章	各种估价方法适用的先后顺序.....	(161)
第三章	相同或类似商品的成效价格法.....	(163)
第四章	倒扣价格法.....	(70)
第五章	计算价格法.....	(181)
第六章	衍生估价法.....	(195)
第一节	衍生估价法.....	(195)
第二节	法律禁止的估价方式.....	(203)

第三编 其他与估价有关的问题

第一章	关联企业 (个人) 之间的进口交易.....	(210)
-----	--------------------------	---------

第二章	残次（受损）商品的估价.....	（ 223 ）
第三章	外贸区商品的估价.....	（ 229 ）
第四章	普遍接受的会计准则.....	（ 235 ）
第五章	进口商的举证责任和海关的采证权限.....	（ 238 ）
第六章	报关文件的单证相符问题.....	（ 243 ）
附录	（ 248 ）
	美国海关估价词汇表.....	（ 248 ）
	参考书目.....	（ 256 ）

进口到美国关税领土（本土50个州，另外还有哥伦比亚特区和波多黎各）的商品必须履行通关手续（Entry）。美国政府根据进口商申报时提交的文件资料（含样品）对商品估价、分类，决定应适用的税率，并由此确定进口商品的关税税负。隶属于美国财政部的美国海关负责进口商品进行分类、估价和征收关税。根据《美国法典》19卷1500条（a）款的授权，海关有责任依《美国法典》19卷1401a条规定的方法确定进口商品的最终应税价值（完税价格）。海关确定进口商品应税价值的过程即通称的“海关估价”（Appraisalment）。

海关估价对于保证美国政府的关税收入，保护美国国内产业（关税壁垒）以及统计进口商品的总价值都有重要意义。对美国的进口商以及在美从事进口活动的外国公司而言，海关的估价结果直接影响到企业的关税税负、经营成本以及企业的国际经营模式，例如是否雇用采购代理人（Buying Agent）、如何支付特许权费（Royalties）、如何向海外供货商或关系企业提供生产进口产品所需的技术支援和原材料、如何确定转移定价等等。同样地，在确定进口产品的转售价格时，进口商也会考虑关税税负的因素。因此对国外出口商而言，美国海关的估价结果从某种意义上说会直接影响到它们的产品在美国市场上的竞争力。在某些特殊场合，例如商品的分类（Classification）部分地取决于货物的单价

这里所指的“商品”除外国商品外，还包括原产于美国，出口到国外，然后又重新进口到美国的商品（American Goods Returned, AGR），但不包括从美国临时过境，转口到其他国家的商品。

The United States Customs Service, 简称U.S. Customs或Customs。

除Dutiable Value（应税价值）外，美国海关估价文献还经常使用另外一个相关概念，Appraised Value（待估价商品的总价值）。根据美海关的解释，“Appraised value means the final determination by Customs, pursuant to § 402 of the Trade Agreements Act, of the full value of the imported merchandise. Dutiable value refers to that portion, if any, of the appraised value of the imported article upon which duty is actually assessed.”对这一问题的讨论，请参见美国海关542095、543319及544198号裁定。

参见Customs Valuation, Report of U.S. Tariff Commission to Senate Finance Committee (March 14, 1973)。

美国海关法律法规允许满足了一定条件的外国公司（A Nonresident Corporation）以“注册进口商”（Importer of Record）的身份在美国从事进口活动 [见19 U.S.C. § 1484(a)(1)&(2), 19 C.F.R. § 141.18及Customs Directive 3530-02] 。

时，估价结果又会影响到商品的分类和税率，甚至可能决定对进口商品是否应征收反倾销税的问题。

下面三个真实的案例可以说明海关估价问题对企业跨国经营的影响。

美国某上市公司S长年从中国进口运动鞋和其他鞋制品。S公司与香港地区的几家中间商都订有一个融资协议，依据这一协议，S可以选择推迟支付货款的时间，但必须向卖方支付延迟付款期的利息；前60天的利率为2%，以后每30天利率增加一个百分点。洛杉矶口岸海关估价人员从10年前开始将S在货价之外支付的融资利息计入进口鞋品的完税价格，理由是S公司的利息支出不是一项“善意的”利息支出。因为S公司是美国主要的鞋类进口商之一，它与美国海关在这一问题上的争议标的加上10年的利息已接近500万美元。S公司数年前已经在美国国际贸易法院提起诉讼，要求法院判令海关对进口鞋品重新估价并退回多征的关税。值得说明的是，通过复杂的财会运作，S公司为进口产品向外国中间商支付融资利息还能给公司带来美国国内税收上的好处。在这一案件中如能胜诉，对S这样一家上市公司的重要性不言而喻。

香港地区H公司通过美国子公司向美国出口珠宝首饰已经有近二十年的历史。H公司某年运送一批首饰到美国参加一个珠宝首饰博览会。旧金山口岸海关估价人员以该批首饰没有经历一个“出口目的地为美国的销售”为由决定采用“计算价格法”估价。H公司提出行政复议申请。美国海关总署裁定维持口岸人员的估价决定，将H公司对美出口销售的利润率定为30%。H公司的律师认为这一裁定有诸多不适当之处，例如不适当地排除了“相同或类似产品的成交价格法”以及“倒扣价格法”的适用。此外，估价人员根据从H公司收集到的财务资料，在确定H公司对美销售珠宝首饰的利润率时，不适当地考虑了H公司集团内部其他部门如房地产部门的利润，而且是香港房地产业最景气时的利润。H公司的产品除旧金山外，还通过纽约州和阿拉斯加州的多个口岸进口。在海关总署颁布这一裁定之后，美海关的各个口岸武断地下令对所有来自H公司的产品，包括H公司出售给无关联进口商的产品，均须基于30%的利润率适用“计算价格法”估价。因为H公司的子公司在某一个口岸聘用的报关行没有遵循这一裁定报关，美国海关还对该子公司课以行政罚款。H公司及其子公司目前已经在美国国际贸易法院提起诉讼，要求法院推翻海关的上述裁定。如果H公司胜诉，除可以从海关获得数百万美元的关税退款外，依其目前的对美出口规模，仅关税一项，每年还可以节省近50万美元。

与这些企业海关行政复议和法庭诉讼相关的文件资料在美国属于公共记录（PublicRecords），公众可以自由查阅。尽管如此，作者在这里因故仍必须隐去上述企业的名称。关于融资利息、采购佣金、商标权使用费在估价时的处理原则以及计算价格法、“出口目的地为美国的销售”等问题请参见本书后面的章节。

美国西岸的一家大体育器材连锁店公司B通过一家代理商M从中国进口运动鞋和其他运动器材。B还经M授权在这些进口商品上使用M拥有的几个商标。B为此向M支付代理佣金和商标权使用费。M公司同时还充当包括美国东部D公司在内的其他几家美国公司的代理人在中国进行采购。这些公司与M之间有类似的交易安排。在B和M开始合作之初，M公司以及香港中间商的发票都将B支付给M的佣金称为“销售佣金”。洛杉矶口岸的海关估价人员决定将B支付的“佣金”和商标权使用费计入进口产品的完税价。B公司聘请律师向海关提出行政复议申请，说明M公司以及香港中间商的发票以前将佣金称为“销售佣金”是用词不当，而且它们从1998年初起已将佣金改称为“采购佣金”。B公司还提供证据说明它支付给M的商标权使用费亦应免税。美国海关总署几乎批准了B公司的申请。不过，前述的D公司也向美国海关提出了内容大致相同的行政复议申请。美国海关在审批D公司的申请时发现，代理人M公司与香港的卖方以及中国的几家制鞋厂是关系企业。这样M公司赚取的佣金不是“善意的”采购佣金，它收取的商标权使用费构成了商品进口的前提条件，因而两者均不能免税。海关因此决定驳回包括B公司在内所有进口商的重新估价请求。对于海关的决定，B公司必须在损失数百万美元和提起诉讼中作出一个选择。代理商M公司也因为事先未如实披露它与卖方和制造商的关联关系而面临委托人的诉讼。

笔者将结合自己在美国从事国际贸易法律工作的经验，尝试通过本书对美国海关估价的法律架构和美海关的估价实践作一个全面具体的介绍。

美国海关估价依据的成文法主要是《美国法典》19卷中的相关条文，特别是《1979年贸易协定法》所确定的估价原则。《1979年贸易协定法》实际上是用美国国内法的形式实施前关税及贸易总协定组织的《海关估价协议》。该协议是“东京回合”谈判的重要成果之一。《1979年贸易协定法》的主要特点是决定采用国际上普遍接受的“成交价格法”（Transaction Value）对进口商品估价。在制定国内立法时，美国并没有照抄上述《海关估

TradeAgreementsAct of1979，简称TAA。

The Agreement on Implernentation ofAticle of the Geeral Agreement onTarff and Trade(CustomsValuation Agreeent)或称The Tokyo Round Valuation Code(1979)。在“乌拉圭回合”之后，这一协议又被世界贸易组织（WTO）的海关估价协议(WTO ValuationAgreement)所取代，即所谓的The WTO Agreement on ImplementationofArticle of theGeneralAgreement on Tarff and Trade(1994)。世贸组织的海关估价协议是前述关贸总协定海关估价协议的延续，与前者并无实质性的区别。包括中国在内的世贸组织成员国，除了少数例外情况之外，在海关估价中都有义务遵守世贸组织海关估价协议的规定。为行文方便，本书将这两个协议简称为《海关估价协议》。

价协议》的英文文本，而是根据协议精神重新措辞，并依美国国内法的结构调整了各条款的顺序和位置。如果将《1979年贸易协定法》的相关条文和《海关估价协议》的内容进行比较，读者会发现两者在措辞和结构上的差异还是比较大的。这种立法方式在某些情况下可能造成国内法与国际公约的解释冲突问题。在后面的章节里，我们将用适当的篇幅比较美国海关估价法律法规和《海关估价协议》对相关问题的规定。

《1979年贸易协定法》的相关条款经法典化编纂到《美国法典》19卷时序号有所改动。美国海关正式行文时通常都会把相关法律条文的修改、演变及法典化的情况作一个简要说明。例如，按照新的法典系统，关于估价方法的规定见于《美国法典》19卷1401a条（19 U.S.C. § 1401a，19 U.S.C.是Title 19 of United States Code的缩略形式）。很多关于估价问题的海关裁定开头都有这样一段话：Merchandise imported into the United States is appraised in accordance with § 402 of the Tariff Act of 1930, as amended by the Trade Agreements Act of 1979 (TAA; 19 U.S.C. § 1401a) [进口到美国的商品将依据由《1979年贸易协定法》（TAA）所修订的《1930年关税法》第402条的规定进行估价（见《美国法典》19卷1401a条）]。

美国海关历年都颁布一定数量的行政性法规（Customs Regulations），作为上述关税法律的实施细则。这些行政性法规主要编纂于《联邦法规汇编》第19卷（Title 19, Code of Federal Regulations, C.F.R.），例如，《美国法典》19卷1481条有关于发票的规定。相应地，关于发票问题的行政性法规见于《联邦法规汇编》19卷141条81款到92款（19 C.F.R. § § 141.81-141.92）。

《联邦法规汇编》19卷对海关估价问题的规定主要集中在152条100款到108款（19 C.F.R. § § 152.100-152.108）。除少数情况逐字重复《美国法典》相关条款的语言外，这些条文多数因参照和引用《海关估价协议》官方注释或国会《行政措施说明》的规定，内容更加详细具体。《联邦法规汇编》还仿效《海关估价协议》的做法，对某些问题给出官方注释（Interpretive Notes）。这些官方注释具有行政性法规的效力（见19 C.F.R. § 152.100）。

我们在后面的讨论中要经常提到《美国法典》和《联邦法规汇编》19卷的相关条文。为行文简洁方便起见，本书引述这些法律法规时，将直接采用它们的英文缩略形式而不再

有书籍将Code of Federal Regulations不当地译为“联邦法规法”。注意《联邦法规汇编》里汇集的是行政性法规而不是美国国会通过的法律。

上述条款不含对残次受损进口产品、外贸区商品、享受普惠制（GSP）待遇国家的产品以及北美自由贸易区（NAFTA）产品估价的特殊规定。

译为中文。

美国是一个判例法国家，“司法审查”（Judicial Review）是法律实施过程中必不可少的一个环节。法院判决对相关法律条文的解释对于美国海关执行估价法律有重要的指导作用。美国审理国际贸易、海关事务及反倾销反补贴争议的一审法院是属于联邦法院系统的国际贸易法院。二审法院则是位于首都华盛顿的联邦巡回上诉法院。本书将有选择地介绍《1979年贸易协定法》生效后美国法院对海关估价问题作出的一些经典性的判例。美国海关实践中还就估价问题颁布了大量的行政裁定（Rulings）。这些裁定对于公众了解海关对相关估价问题的立场和实际做法极有帮助。由于美国海关在裁定中通常都要对适用于该裁定的估价法律法规作出详细的解释说明，笔者认为研究海关裁定是借鉴美国实施《海关估价协议》经验的最好途径之一。本书撷取了美海关公开发布的部分重要裁定，将结合具体的估价问题在以后的各章节摘要作出介绍。

美国国会在通过《1979年贸易协定法》的同时还发布了《行政措施说明》，用以解释这一新估价法律的立法背景和历史，更重要的是说明国会的立法意图。在法律含义不明的场合，美国海关总署经常引用国会的上述说明作为海关在估价中某些做法的依据。本书将选取《行政措施说明》中的重要部分，结合相关法律条款简要加以讨论。实际上，美国国会的《行政措施说明》对很多问题的论述也是照搬（或经过适当改动之后）引用上述《海关估价协议》附录部分注释（Interpretative Notes）的内容。尽管如此，从技术上说，美国海关引用的不是本身不具法律效力的《海关估价协议》注释，而是国会的立法意图说明。

与“国会立法意图”相关的是海关估价方面的国际公约在美国的效力问题。美国国会

United States Court of International Trade，简称U.S.C.I.T.或Ct.Int'l Trade。美国国际贸易法院位于纽约市，前身是美国海关法院。根据《美国法典》28卷1581条（a）款的规定，国际贸易法院对包括估价问题在内的海关法律案件有专属管辖权。国际贸易法院只审理美国政府与企业公司个人在国际贸易海关事务方面的争议，不审理公司企业和个人之间普通的国际贸易纠纷。后一类争议的一审法院既可能是联邦地区法院，也可能是州法院，取决于当事人的国籍、州籍以及合同对管辖权的规定。虽然美国国际贸易法院对海关提起的强制执行民事处罚及追讨关税和罚金的诉讼有专属管辖权（见28 U.S.C. § 1582），进口商对海关罚没商品（Forfeiture）决定不服引发的对物诉讼（Judicial Forfeiture Suit）的一审法院不前仍是海关口岸所在地的联邦地区法院（Federal District Court）而非国际贸易法院。

United States Court of Appeals for the Federal Circuit，简称C.A.F.C.或Fed.Cr，前身是美国海关和专利上诉法院。

就估价问题起草和发布裁定的是美国海关总署裁定和法规司估价组（Office of Rulings and Regulations，Value Branch）的律师。裁定和法规司每隔数年还将部分有代表性估价裁定的要点编辑成一本名为《海关估价全书》（Customs Valuation Encyclopedia）的小册子供公众参考。

Statements of Administrative Action (SAA), House Doc. 96-153, Part , 见USCCAN96th Cong. 1st Session, 1979. Vol. 2.

明确指出美国在多边贸易谈判中签署的协议不具有“自执行性 (Self-executing)”，在美国国内法体系中没有独立的影响力。以前面提到的前关贸总协定的《海关估价协议》为例，美国是协议的签字国，从理论上说，美国的国内立法，即《1979年贸易协定法》应该与条约的规定一致。然而在实践中情况并非总是如此。当这两者发生抵触或似乎发生抵触的场合，美国法院仍会遵循国内法的规定。美国联邦巡回上诉法院不止一次指出：

“（一方面）我们承认国会履行美国在关贸总协定之下各种义务的重要性，（另一方面）对我们有拘束力的，不是我们认为国会应该作出的或是可能打算作出（的立法决定），而是国会事实上作出的（立法决定）。关贸总协定不能僭越（美国）国内立法；如果此处相关（国内）法的规定与关贸总协定不一致，这一问题应由国会，而非本法庭，来判断以及进行补救。”

联邦巡回上诉法院的上述观点与美国法院在国际法与国内法关系问题上的一贯立场是一致的。

《美国法典》19卷1401a条（a）（1）规定了以下6种估价方法：

1. 成交价格法；
2. 相同商品的成交价格法；
3. 类似商品的成交价格法；
4. 倒扣价格法；
5. 计算价格法；
6. “衍生”估价法。

由于成交价格法为世界各国普遍接受，而且是美国海关优先采用的估价方法，本书的第一编将专门讨论美国估价法律架构下的成交价格法及其相关问题，例如：出口目的地为美国的销售、五个法定的增值因素、海关估价时如何处理折扣、回扣、违约金、各种佣金、融

美国国会的《行政措施说明》对此问题有如下解说：

SECTION 3-RELATIONSHIP OF TRADE AGREEMENTS TO UNITED STATES LAW

The Trade Agreements Act of 1979 approves and implements the trade agreements negotiated in the MTN. (指 the Tokyo Round of Multilateral Trade Negotiations) The trade agreements negotiated are not self-executing and accordingly do not have independent effect under U.S. law. However, the provisions of this statement (指《行政措施说明》) regarding the administration of U.S. law have been developed to be fully consistent with the trade agreements negotiated in the MTN, and when the Act (指《1979年贸易协定法》) becomes effective, will permit the United States to carry out fully its obligations under the agreements. (statute) (下划线和译注为本书作者所加)

见 *Ur American de Aleaciones Larninadss C.A.v. United States*, 966 F.2D660, 667-68 (Fed.Cir.1992) 等。

资利息和其他使卖方受益的款项等。

本书的第二编讨论成交价格法以外的其他5种估价方法。在这一编的开始，我们首先把不能适用成交价格法的进口交易或情况作一个总结说明，如寄售、租赁、出借、展览、易货买卖、某些关联企业之间的交易等。在此后的每一章节里，我们将逐一讨论各种估价方法的涵义、基本原则和适用顺序。最后我们还要简要地讨论美国法律所禁止采用的估价方式。

最后一编将讨论一些特殊交易的估价问题，如关联企业之间的进口交易、残次受损进口商品的估价、外贸区产品的估价等，以及海关适用所有不同估价法时都会涉及的一些问题，如普遍接受的会计准则、发票制作要求、进口商的举证责任和海关的采证原则等。

在体例上，本书每一编下面分成数个章（节），每一章讨论一个或几个与海关估价有关的问题。每一章的开始，作者将结合美国的估价法律法规、法院判例和海关的通告、裁定、决定对相关问题作一个全面的阐述和说明。大多数章节的后半部分还提供一些估价事例供读者参考。

提供美国海关的估价事例（实例）供读者参考是笔者的一次尝试，目的是帮助读者更好地理解《美国法典》和《联邦法规汇编》19卷中一些晦涩笼统的规定。这些事例皆取材于一个、数个甚至更多的海关裁定、通告、财政部决定（Treasury Decisions, T.D.）或法院的判例。为扼要起见，作者在编写这些事例时对原裁定（判决、决定）的情节作了必要的综合或改动，删去了大部分无关或不重要的情节和数据。在大多数情况下，本书隐去了当事各方的真实名称及待估价产品的品名，对当事方的国别作了改动并用英语字母代表美国进口商、外国出口商、代理人等。因为这些事例通常涉及多个裁定，情节已有所改动和简化，为避免混淆，作者决定不在估价事例之后注明有关裁定、决定的编号和案例名称。

当然，在针对某一特定估价问题作出裁定之前，美国海关需要综合考量与案件相关的所有因素。有时候某一情节或背景因素的细微变化都会导致海关作出不同的决定。本书简化案件情节的做法有不科学的地方，这一点请读者阅读时留意。更为重要的是，美海关对它公开颁布的裁定，经常会因情况变化作修改甚至撤销处理；如果美国政府在与进口商的估价争议中败诉，海关也有义务依法院判决修改或撤销与判例法不符的裁定和决定。另外，海关还定期修订《联邦法规汇编》19卷的内容。即使是法院的判例，也会出现被修改、撤销、推翻，不再具有拘束力的情况。所以读者应注意：本书各章节讨论的海关裁定和估价事例中阐述的估价理由或结论并不是美国的法律。它们在很多情况下反映的是美国

因为这一原因，本书引用的《联邦法规汇编》19卷的条款在将来会出现序号改变，内容有重大改动甚至被废止的情况。这一点请读者格外留意。