

最新海关管理与执法全书

海关术语 (一)

盛士文 主编

延边大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

最新海关管理与执法全书/盛士文主编.

—延吉: 延边大学出版社, 2003.12

ISBN 7-5634-1728-1

I. 最…

II. 盛…

III. 海关—管理法规—基本知识—汇编

IV. F752.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 111165 号

延边大学出版社出版发行

(吉林延吉市公园街 105 号 邮政编码 133002)

中铁十六局印刷厂印刷

787×1092 32 开 225 印张

2003 年 12 月第 1 版 2003 年 12 月第 1 次印刷

印数: 1~1 000 册

定价: 576.00 元(本卷 16.00 元)

目 录

◎倒签提单卖方承担什么法律后果	1
◎“FDA 认证”制造惊天骗局	3
◎FDA 认证：惊天骗局	4
◎无人提货时承运人怎么办	30
◎“SANTAK”商标事件	36
◎最新贸易术语 Incoterms 2000 简介	41
◎掌握主动权——对贸易价格条件的认识	47
◎外商投资企业进口设备免税的审批	53
◎溢征关税、进口环节增值税的退税	58
◎国际商会	60
◎物流术语(概念术语)	66
◎涉外保险程序	69
◎各国货币 1(以字母 A-E 开头)	72
◎关税术语释义 3	73
◎贸易术语的表达与使用	80
◎FCA 货交承运人	82
◎35 号文执行以来加工贸易政策浅述	89
◎DDU 未完税交货	94
◎信用证的格式及开立形式	99

◎ 《2000 年国际贸易术语解释通则》 INCOTERMS 2000	101
◎ 《国际贸易术语解释通则》的产生.....	102
◎ 海关对台账实转、多种形式缴纳保证金的操作办法	106
◎ DES 目的港船上交货	107
◎ FAS 船边交货	112
◎ EXW 工厂交货	117
◎ DEQ 目的港码头交货.....	122
◎ FOB 船上交货	128
◎ CFR 成本加运费	133
◎ CIP 运费和保险费付至.....	139
◎ CPT 运费付至.....	145
◎ CIF 成本、保险费加运费	151
◎ DAF 边境交货	157
◎ DDP 完税后交货.....	163
◎ 有关贸易术语的国际贸易惯例.....	169
◎ 贸易术语解析	178
◎ 国际贸易报价及三种术语间的换算公式.....	194
◎ 国际贸易术语解释	196
◎ 《国际贸易术语解释通则》相关释义	198
◎ 《2000 年通则》的主要变.....	200

◎倒签提单卖方承担什么法律后果

在我们大量的进出口贸易的实践中，倒签提单现象对我们每个外销员来说似乎并不陌生，特别是在近洋贸易运输实践中，正确把握好签单日期，是保证结汇安全十分重要的一环。衷心希望大家从其所造成的严重的法律后果上给予充分的认识。

案例

1999年3月20日，某外国公司(卖方)与我国某进出口公司(买方)签订一项货物购销合同，合同规定交货期为6月10日，付款方式原为信用证，之后卖方擅自变更为托收形式付款。买方于6月8日收到装船电报通知，注明货物已于6月7日载往中国大连港，并注明合约号和信用证号。6月14日买方接到提货通知和随船提单一份，提单上的装船日期为6月11日。为此，买方以外方违约为由拒绝提货并绝付款，同时提出合同作废。外方(卖方)不服，双方协调无效，外方依据仲裁条款提起仲裁。那么，中方以卖方违约为由提出的要求受法律保护吗？如果中方以上述理由提出的要求不受法律保护，那么应以什么事实为由才能使其合法权益获得保障？

分析

根据《联合国国际货物销售合同公约》规定，买

方只有在卖方“不履行其在合同后本公约中的应尽义务，等于根本违反合同”时，才有权宣告合同无效或解除合同。

本案中卖方交货时间仅仅迟延一天，并不构成“根本违反合同”，所以，买方如果以迟延交货一天为由，则无权要求解除合同、拒收货物，只能要求卖方赔偿损失。既然中方以卖方违约为由提出的拒付与拒收要求不受法律保护，那么应提出何种理由才能保障其合法权益。

众所周知，倒签提单是卖方串通船方来欺骗买方的一种违法行为。根据国际惯例，买方一旦有证据证明提单上说明的装船日期是伪造的，就有权拒绝接受货物、支付货款，即使货款已经支付，买方也可以要求卖方退还。据本案提供的材料表明，该货轮通常航行于香港——大连航线，该船曾于6月5日进大连港，10日出大连港，不可能于6月7日在香港码头装船并签发提单，随船提单上的装船日期是不真实的。

由此证据可以表明，外方串通船方以倒签提单装船日期的欺骗行为对买方进行欺诈，依据国际惯例，中方有充分理由拒收货物、拒付货款并要求卖方赔偿损失。

◎ “FDA 认证” 制造惊天骗局

今天出版的羊城晚报《新闻周刊》，在第一时间独家披露了美国中皇国际开发管理集团及其北京查尔斯·巴特商务咨询有限公司为中国中药产品、保健品办理所谓美国食品与药物管理署(英文缩写FDA)认证的新闻内幕——国内400多家企业被疑陷入惊天骗局；按平均每张“FDA认证”书需花费1万美元计，查尔斯·巴特商务咨询有限公司从中至少获取了数百万美元的利润！

4月23日，美国FDA高级官员约翰·斯蒂吉在北京发表声明：“美国FDA从未委托第三方代理FDA注册认证；中国目前还没有一种中药产品通过美国FDA认证；中国保健品作为功能食品可以直接进入美国市场不需要FDA预先认证。”通过查尔斯·巴特公司为其保健食品“脑力智宝胶囊”办理了“FDA认证”的北京脑康生物科技发展公司总裁，在京接受羊城晚报《新闻周刊》记者采访时指证：该公司诱导企业，有商业欺诈的嫌疑，并欲诉诸法律。

北京查尔斯·巴特商务咨询有限公司(BCBC)在其宣传资料中自称“为中国首家中美合资FDA法规咨询专业顾问公司，从事在中国直接协助中药获取美国FDA批准的咨询服务业务；至2000年11月底，已成功

代理了包括广东潘高寿、吉林敖东、北京同仁堂在内的中国400多家企业近500种名优中医药品和保健品通过了美国FDA的认证，占有FDA批准的中医药的95%。”云云。广东潘高寿制药厂及广州白云山制药厂在接受羊城晚报《新闻周刊》记者采访时，对其上述说法表示了不同意见。

成为国内众多中药企业追逐的“FDA认证”竟是一场惊天骗局？业界对此反响强烈。

◎FDA 认证:惊天骗局

近年来，随着全世界消费者自我医疗保健意识的增强，人们越来越追求绿色食品和纯天然制品，国际中草药及保健营养品销售市场正以每年30%的速度快速增长。互联网上的信息表明，美国目前已成为世界上最大的健康食品市场，年销售额达到上百亿美元；中药产品及保健品在美国市场有着巨大的销售潜力。

随着中国加入WTO步伐的加快，中国制药工业也必将面临巨大的挑战，尤其是西药将受到巨大的冲击。机遇与挑战并存，天然植物药即中药作为中华民族的瑰宝之一，成为中国制药业发展的优势和希望所在；目前，许多国内知名的中药制药企业正积极开拓国际市场，加快“中药国际化”的脚步。

FDA(美国食品与药物管理局的英文简称)作为美

国食品与药品管理的最高立法机关，是中药制品进入美国市场的“绿卡”，通过美国FDA认证无疑就是掌握了进入美国市场的金钥匙。因此，一纸美国FDA认证证书，成为国内众多中药企业追逐的目标。

日前，自称“成功代理了中国500多家企业近500种名优中医药品和保健品通过美国FDA认证”的美国中皇国际开发管理集团受到国内多家企业的质疑，美国FDA官员更发表声明：从未授权任何第三方颁发FDA注册认证。

那么，美国中皇国际开发管理集团是在利用FDA认证制造一个惊天骗局，还是如其所言是“向世界弘扬中医药文化的先驱”？

美FDA声明：从未委托任何第三方颁发FDA认证

日前美国FDA高级官员约翰·斯蒂吉先生在北京就中国中药产品及保健食品出口美国接受记者采访时，表示，美FDA机构从未委托任何第三方颁发所谓的FDA证书。目前，还没有一种中草药得到过FDA认证。以下是FDA(美国食品与药物管理局)的中文声明：

我们从一些报告中得知一些独立实验室声称“代表美国食品与药物管理局(以下简称FDA)审批中药和保健食品”，并一直在为公司及产品颁发证书证明其符合FDA的要求。一些药品制造商选择一个“第三方”

咨询公司代表他们同FDA沟通，需要明确注意的是，第三方咨询公司只能代表制造商的利益。FDA在中药或其他药剂产品的进口和审批方面从未授权任何第三方咨询公司代表他们行使其职责。“第三方”机构的作用仅限于促进厂商同FDA进行交流。任何第三方都没有权力颁发“美国食品与药品管理局(FDA)注册认证”，也没有权力保证FDA将批准药品制造商的产品。

有一些中药产品作为“保健品”进口到美国市场，“食品增补剂产品”是一种含有一种或多种“可食用成分”，功能在于对食品具有补充作用的口服产品。这些成分可能含有维生素、矿物质、草本或植物性药材、氨基酸以及其它可食用物质。但是，这些产品属于食品而非药品。因为是食品，也就不可以声称能够治疗、治愈或者预防疾病。根据现有的美国法律，保健食品在进入美国市场之前不需要FDA预先认证即可直接进口美国。任何一种准备作为保健食品出售的产品，具有符合FDA现有规定的标签且服用安全，即可进口美国。

关于保健食品，由于其进口和销售都不需要FDA的审批，代表制造商利益同FDA沟通的第三方所颁发的“证书”即是不真实的。制造商有责任保证其产品

及其标签符合FDA的要求。咨询公司可以在这方面协助公司遵守FDA关于保健食品的监管要求，FDA不会将第三方的认证视为一种产品可能适合在美国销售的依据。如果FDA有任何疑问，他们将直接向制造商或其进口代理商进行调查。

U • S Food and Drug administration JOHN
F • STIGI

美国食品与药物管理局约翰 • 斯蒂吉

信誓旦旦 请君入“瓮”

医学博士、某医药公司技术总监周先生看过北京脑康生物科技发展有限公司通过查尔斯 • 巴特商务咨询有限公司办理的所谓“FDA认证书”后说，这个证书只印有美国一个实验室的印章，而不是美国FDA的印章，上面只写着该产品在哪些方面符合FDA的某一条款。而有些中药企业对国外情况不了解，依造顺势思维，误认为此证件就是FDA发放的。

作为中介公司，查尔斯 • 巴特商务咨询有限公司明知美FDA机构从未授权其颁发任何证书，却还引导企业通过其申请得到FDA认证，这是利用信息不对称优势对国内企业进行误导。

那么，查尔斯 • 巴特商务咨询有限公司又是如何操作此事以使国内中药企业对此深信不疑的呢？

包装炒作FDA概念

该公司首先在相关媒体上宣称“任何一种食品、保健食品、草药增补剂、非处方药、新药、化妆品、医疗器械、中草药外用药等欲在美国市场销售，必须首先通过美国食品与药品管理局(FDA)的认证，这是中国中草药进入美国市场的第一关，是进入美国市场的‘绿卡’”，而后在许多媒体上刊发“致力于中医药走向世界的——美国中皇国际开发管理集团北京查尔斯·巴特商务咨询有限公司”的业务范围广告。广告上旗帜鲜明地指出：提供中国药品、保健品、食品、化妆品进入美国有关海关、税务及FDA认证等方面的咨询及代办服务并提供国内新药注册申报服务。

1、代办中国企业申请功能食品认证、食品检测及营养标签制作；

2、代办中国中成药及保健品申请美国FDA营养补充剂(草药补充剂)认证；

3、代办美国FDA药品登记号(NDC)和药品上市申请手续；

4、代办在美国申请工厂、产品、包装、专利、商标等注册手续；

5、美国市场标准包装及标签的设计制作；

6、国内一类至四类新药和保健食品的申请注册

代办服务。

该公司董事长乌·巴特尔说：“我们中皇做的不仅仅是商业，而是一份事业，一份为祖国繁荣昌盛、人类健康的事业，中皇也将不负历史使命，同时也希望全民族有此共同意愿的有识之士，共同携手，让中医药文化光耀世界，让下一个世纪的历史书写中国，让中国书写世界”。

乌·巴特尔的身份非同寻常

同时，他们在宣传资料中宣称，该公司是“美国最大的合法中医药进口商”，“8年的专业经验”，“开创中医药在美国销售的新境界”，“使用互联网从事中医药电子商务的先驱”，“建立资讯最丰富、覆盖面最广的中医药门户网站”，“强大的营销流通网络”，“卓越的业绩”……

董事长乌·巴特尔的身份更是非同寻常，据《香港商报》介绍，乌·巴特尔历任美驻华商务代表协会会长、美国北京总商会董事长、美中经贸促进会理事长、美国文化交流协会会长、旅美北京联谊会主席。我国著名的中成药“潘高寿”，正是在乌·巴特尔努力下第一个成为被允许在美国各药房公开出售的非处方药中成药，实现了中国中草药光明正大走向美国市场零的突破。乌·巴特尔是让中草药通过FDA严格

认证堂堂正正进入美国市场的第一人。

而该公司在中国组织的社会活动，如组建国际中医药产业集团、以及“中医药全球商务网”开通等更提升了美国中皇公司以及北京查尔斯·巴特商务咨询有限公司的形象感召力。

大打“美国牌”让人深信不疑

让更多的企业家深信不疑的是，他们还推出了美国最著名的五大法律顾问所之一、在FDA方面最具权威的查尔斯检验所顾问公司。而查尔斯检验所顾问公司是在美国FDA授权代理FDA认证的权威中介机构。

“为帮助更多的中医药产品进入美国市场，中皇集团与查尔斯检验所顾问公司在北京联合成立了北京查尔斯·巴特商务咨询服务有限公司，专门为国内企业提供FDA法规咨询和认证申请代理。”

由上所述，一切都是那么自然，中规中矩，美国中皇集团又是如此声名显赫、声誉着著的公司，众多企业便抱着不同的心理，趋之若鹜，纷纷请求北京查尔斯·巴特商务咨询有限公司代办申请FDA认证。

北京脑康公司指证美国中皇集团：“我们上当受骗了！”

北京脑康生物科技有限责任公司(以下简称脑康公司)的张总认为，公司花费了1万美元，历时4个多

月才办到的“美国FDA认证书”是个莫须有的东西。

“本以为办了这个认证，就可以将产品推向国际市场特别是美国市场，没想到这是个骗局，白白浪费了我们大半年的时间。”张总对记者说这番话的时候仍心有不甘。

轻信认证

2000年7月，脑康公司一部门经理得到一个消息：美国一家公司专门为中国的中药企业办理中药产品的FDA认证，能使中药顺利进入美国市场。这个“重要”信息立即引起公司高层的重视，因为该公司正准备将一个拳头产品打到国际市场，如果能够得到美国联邦食品与药物管理署(FDA)的认证，这将是一个很有分量的砝码。

脑康公司立即与这家自称能够办理FDA认证的美国中皇国际开发管理集团(以下简称中皇集团)联系，咨询相关情况。中皇集团的答复说，中国中药产品要想进入美国市场一定要经过FDA的认证，办理认证需要交纳15000美元的手续费。中皇集团的业务员还告诉他们，北京同仁堂、广东潘高寿等国内知名中药企业都通过中皇集团办理了FDA认证。

张总十分恼火：“是我们自己找上门去让人家骗的”，她告诉记者，如此轻信是因为不熟悉中药产品

进入美国市场销售的法律程序及正当途径，以为在中国许多产品上市都需要经过繁琐的审批程序，就主观地认为‘可能’美国也是这样。加之当时市场上已经有许多企业打出广告，声称自己的产品通过了美国FDA认证，就更加让人不能不信了。

张总来到北京中X大厦的中皇驻北京办事处后，本来存在的一些疑虑也烟消云散了：中皇集团在这里租了大半层的写字楼，装修得还算不错，工作人员来去匆匆，管理也很正规，绝不是一家皮包公司。

接下来，脑康公司和中皇集团开始了艰难的讨价还价，经过几个回合的谈判，脑康公司取得了极大的“胜利”——他们成功地将办证的价钱由15000美元讲到了10000美元，2000年8月30日，脑康公司与中皇集团签订了由中皇集团起草的协议，并交付了83500元人民币的办证费用以及两箱产品样品。随后，中皇集团为脑康公司的产品设计了三款符合FDA标准的包装设计。

后悔不迭

协议签订不久，一位识破骗局的关键人物调到脑康公司做技术总监，周总监是一名医学博士，当他听说公司的产品正在办理美国FDA认证的时候，感到十分诧异。据他所知，FDA是从来不给任何机构发放证

书，保健品要进入美国市场也根本无需任何审批。周博士还发现，公司和中皇集团签订的协议中通篇没有一处“FDA认证”的说法，只是提到帮助脑康公司产品顺利进入美国市场。周博士将这些疑点反映给脑康公司，但钱已经交了，一时也无法断定中皇就是行骗，脑康公司决定拿到“FDA认证书”以后再做打算。

2001年2月初，中皇集团通知脑康公司，“FDA认证书”已经办好，美国中皇集团的总裁和集团中国区的首席执行官孙某亲自将证书送到了脑康公司。送来认证书的那天，周博士正好出外公干，看到中皇集团如此重视此事，张总说，或许是周博士搞错了，这个FDA认证是确有其事。然而，周博士回来后仔细检验所谓的“美国FDA认证”证书，却发现上面根本没有FDA的印鉴，也没有任何通过FDA审查的文字表述，只是提到“产品标识符合FDA的要求”。他意识到，这次公司真的是上了大当了。

随后返回的种种信息印证了周博士的推测，和脑康公司有着业务往来的一些美国公司都表示没有听说过有“FDA认证”这回事，中国国家药品监督管理局的有关官员也表示，保健品进入美国市场根本无需经过什么FDA的审查和认证。4月23日，美国FDA高级官员约翰·斯蒂吉恰好来到中国，针对美国中皇集团