

关贸总协定海关估价行为规范及其运用

江 林

以货物的交易价格作为征收进出口税基础的从价关税是世界各国(地区)使用得最为广泛的一种关税。然而对于绝大多数商品来说,在任何时候都不存在划一的标准价格,并且在国际商务活动中不可避免地会存在不正当的商业行为。例如,出口商为了推销商品和进口商为了逃避关税,他们就有可能在销售合同中故意低开价格(实际支付则是另外一回事)。又例如,当某种原料的进口税率较低,但用该原料加工制造的产品的国内相应的增值税率相对较高一些,这就有可能会出现在国际销售合同和销售发票上高开价格的现象(实际支付仍是另一回事)。另外,有些货物在通关时根本就不存在交易价格(如委托寄售的商品)。因此,海关当局在对任何一种适用于从价关税的商品征收进出口关税之前,必须先对有关商品的价格进行审核并确定最终的应税价格,海关当局的这类行为即为海关估价。由此可见,海关估价是国际贸易程序中的一个必要环节,然而,不适当地进行海关估价也会对国际贸易形成阻碍性影响或歧视性影响。例如,武断地高估进出口商品的价格就会在实际上提高关税的征收金额(即变相地提高进出口关税税率从而阻碍有关商品的进出口贸易)。再如,对不同来源的同种商品使用不同的海关估价方法和标准就会对国际贸易形成歧视性影响。正是认识到海关估价的必要性及其有可能对国际贸易造成的消极影响,1947年在制定“关贸总协定”时就专门确立了“海关估价条款”(第七条),为有关海关估价的国内立法和操作系统确立了基本的行为规范原则,后又在乌拉圭回合上进一步完善了海关估价行为规范。

一、海关估价行为规范概要

1. 海关估价在通常情况下应接受国际货物买卖的成交价格(即有关货物出售给进口方的交易价格)作为估定完税价格的基础

这一规定旨在约束武断的海关估价行为,因为绝大多数国际货物买卖的交易价格都是在正常的市场竞争条件下确立的。但成交价格仍不一定是最终的完税价格,完税价格应与进口商向出口商实际支付或应该支付的款项相一致,而审核这一实付或应付款项金额则是海关估价的具体任务。审核最终完税价格是在成交价格的基础上再考虑加上以下价格因素(若成交价格中已经包含了以下某一或某些价格因素则不可以重复估加):①由进口商承担的需另外支付的费用(如购货佣金外的其他佣金和经纪费、集装箱使用费、包含劳动力和材料在内的包装费用等);②出口商以免费或减价形式向进口商直接或间接提供的、与进口货物的使用或销售有关的物品或劳务的价格(如消费材料、部件、零件、工具、染料、模具、或使用技术和销售技术方面的帮助等);③进口商必须直接或间接支付的专利费或许可费及其他知识产权费用;④由于进口货物的转售、处理或使用而由进口商直接或间接向出口商支付的追加收益(如甲以较低的价格将某批货物卖给乙,但同时约定乙将货

物转售时的价格达到某一水平时应向甲补充支付多少金额)；⑤至于完税价格是否应包括运费、装卸费和保险费，均由各国(地区)的国内立法自行决定，加上这类费用即为实行到岸完税价格制度，反之即为实行离岸完税价格制度。

2. 当成交价格不存在或不成立的情况下，审定完税价格的海关估价应依次选用“相同商品的成交价格”、“类似商品的成交价格”、“推定交易价格或计算交易价格”作为基础价格

所谓“不存在成交价格”是指通过海关的货物没有明确的买卖价格标示(如寄售、赠予等)；所谓“成交价格不成立”是指有明确证据表明贸易商所申报的报关价格不真实(如在进出口商之间存在着某种特殊关系，并且这种关系已明显地严重影响到其交易价格)。

(1) 相同商品的成交价格适用情况 相同商品的成交价格是指与通关待估(即等待海关估价)货物为同一商业流向，在各个方面都相同且数量上大体相等的另一项已经被海关估价确认过的货物交易的成交价格。例如，假定现有A国的E₁出口商与B国的I₁进口商就1000台个人电脑以100万美元的价格达成了交易，但有确凿证据表明这一成交价格不能为B国的海关估价所接受；再假定B国的该海关机构在翻阅了记录后发现在5天前曾有A国的出口商E₂与B国的进口商I₂就1200台同样的个人电脑以总价180万美元完成过交易，而这180万美元的成交价格已经被海关所接受，且有关货物已被允许通关；那么这180万美元/1200台个人电脑交易便可被用来作为后一次1000台个人电脑交易的“相同商品的成交价格”，从而成为对出口商E₁与进口商I₁之间的交易进行海关估价的基础价格。如果相同商品有一个以上的可适用成交价格(即均被海关所接受而记录在案的交易价格)，则在以“相同商品的成交价格”为基础进行海关估价时应采用最低的价格。在使用“相同商品的成交价格”时应充分考虑各次交易的商业条件或交易数量等方面的差异因素，并据此加以适当调整，但任何调整都必须以明确的证据证明调整的合理性和准确性。如果所实施的是到岸价格估价制度，还应考虑并调整各次交易的运输距离和运输条件因素。

(2) 类似商品的成交价格适用情况 如果成交价格不存在或不成立，并且在同一时间或相近时间里也没有可适用的“相同商品的成交价格”，便可使用“类似商品的成交价格”作为海关估价的基础价格。所谓“类似商品的成交价格”是指与待估价货物为同一商业流向、同属一类但不完全相同的(如均为功能相似的个人电脑，但出自不同的厂商)、且在交易数量上相近并已被海关估价确认过的另一次交易的成交价格。如果记录在案的近期类似商品的交易在商业条件和数量两个方面都与待估价商品的交易相近，相对应的“类似商品的成交价格”便可直接被用来作为对待估价商品进行海关估价的基础。如果在最近一个时期内只发生过在商业条件或数量的一个方面与待估价商品相类似的交易，这时运用“类似商品的成交价格”进行海关估价就应参考两项交易的相似一面，同时根据另一方面的差异情况进行价格调整，调整后的价格即可被作为海关估价的基础，但任何调整都必须以明确的证据证明有关调整的合理性和准确性。

(3) 推定交易价格和计算交易价格的适用 如果成交价格不存在或不成立，并且也没有可适用的“相同商品的成交价格”或“类似商品的成交价格”，海关估价便既可采用“推定交易价格”，也可采用“计算交易价格”。“推定交易价格”是根据将有关的待估价进口货物向某一个与进口交易无关的人作最大量的一次出售时的单价、减去进口商的商业利润和商业成本而确定的。这里强调“向与进口交易无关的人出售”是为了确保有关的出售完全按商业利益原则进行，从而确保出售价格的客观性和可靠性；而强调“作最大量的一次出售时的单价”则是为了确保推定交易价格的较低水平；至于进口商的商业利润可以参考按通常的商业利润加以确定，而进口商的商业成本将商业佣金、运费、保险费、国内税收及其他流通费用合计起来计算。将进口商出售其进口货物所得到的销售价格

减去他所应得到的利润和所承担的商业成本,就能推定出该进口货物的进口交易价格。由于在通常情况下进口货物的销售计划都是事先安排的,因而推定交易价格也就能很快推定出来。如果某一批待估价进口货物没有现成的销售计划,则可采用相近时间里相同或类似进口货物的最大量出售单价来推定待估进口货物的交易价格。又如,对于某批待估价进口货物既没有现成的销售计划,又没有可适用的相同或类似进口货物的销售参考价格,则可先进行初步估价征税,让进口商提货出关并按货物原样出售(即不作任何加工而出售),然后按照该进口商在 90 天内的首次出售的单价减去进口商的商业利润和商业成本来推定其进口交易价格,并再次最终计算应缴关税,经与先期已初步缴纳的关税相比较后多退少补。再如,某批待估价进口货物不打算按原样再出售,也没有可适用的相同或类似进口货物的销售参考价格,那么,某个与该项进口贸易无关的人最大量地出售用该批进口货物(或与其相同或类似的货物)进一步加工成的商品时所获得的价格便可被用作核算有关进口货物的“推定交易价格”的前提价格;用这一前提价格减去加工者的生产增值和有关的商业利润及商业成本,便可推算出“推定交易价格”。所谓“计算交易价格”是通过计算有关进口货物的生产成本(包括所有的生产要素投入价值)、生产商的利润及商业成本来核定的应税价格。采用“计算交易价格”一般来说比较困难,因为这涉及到国外生产商的许多数据,在索取这类数据时又不能强迫任何人提供,而对境外有关方面所自愿提供的资料进行境外核实也必须得到当事人及其政府的同意。在本节情况下是采用“推定交易价格”还是“计算交易价格”,其选择权属于进口商。

3. 特殊情况下的海关估价灵活处理

国际间的货物买卖交易很难全部用以上各种常规方法完成海关估价。例如,国际租赁交易就其性质而言并不是销售交易(尽管租赁合同中可能列有“购买选择条款”),对此可以参考该货物的其他商业流向交易价格、购买选择价格、该货物生命周期内的租金总额、生产成本等灵活地完成海关估价;又如,对进出关境的旧货进行估价时可以参照新货物的价格进行折旧换算或参照该货物被使用期间已产生的租金总额进行估价。灵活地进行海关估价并非允许任意估价,对此仍有两项规定:一是尽可能以在案的类似海关估价为基础;二是仍应使用以上所提到的常规方法,只是在“相同或类似商品”、“交易时间”、“供货来源”、“价格调整”等参考因素方面可以进行较灵活的参照使用。

4. 为确保特殊情况下的海关估价灵活处理行为不至于严重偏离海关估价行为规范,禁止使用以下估价方法

(1) 不得使用进口方所生产的相应货物的售价。

(2) 若有两个或两个以上的可适用价格(在适用非成交价格的情况下可能出现),不得选用较高的价格。

(3) 不得使用有关货物在出口方境内市场上的价格。

(4) 在使用“计算交易价格”的情况下,不得计算出口国以外的其他地方的生产成本。

(5) 不得使用出口方向其他第三国(地区)出口的价格。

(6) 不得对任何货物行政性规定最低海关估价线。

(7) 不得使用武断的或虚构的方法进行海关估价。

5. 海关估价应尽量避免货币换算,必须换算时应使用实际有效汇率

国际贸易中有时进口商需要向一些为其提供货物和服务的人支付几种不同的货币,因此海关

估价有时也就要涉及到货币换算问题,而货币换算汇率又直接影响到最终的完税价格和征收的关税金额。为此,海关估价行为规范规定:第一,只有客观上必需时才进行货币换算,若交易双方以确定的货币议定价格或以议定的汇率议定价格,就没有必要在海关估价时进行货币换算;但如果在进口商以多种货币支付且又未议定汇率,或不得不使用“成交价格”以外的估价方法,或交易双方约定在交货日按议定价格和即时汇率用某种特定货币支付货款等情况下,就需要进行货币换算了。第二,海关估价货币换算所使用的汇率必须是官方主管机构正式公布的,并在海关估价日有效的汇率。这一正式公布的有效汇率应反映有关货币在商业交易中的现行价格。

6. 海关对报关价格的真实性有怀疑时应慎重审核,不得武断地否定报关价格。

审核应按以下程序行动。

(1) 海关在对进口货物申报单进行审查后若有理由认为申报项目和单据价格在真实性和准确性方面存在疑点,应以充分的举证向进口商指示疑点所在,并要求进口商针对疑点作进一步的解释。

(2) 贸易商根据海关所举证的疑点提交适当的解释和提供更详细的必要资料以证实其申报价格的真实性和准确性;或者在原先申报价格中有疏漏或错误的情况下纠正申报价格。疑点清除后海关应接受申报价格。

(3) 如果海关在收到更多资料和听取贸易商的进一步解释后仍有理由怀疑申报价格的真实性和准确性,便可基于合理的证据认定所申报的成交价格不成立,从而对进口货物采取其他的估价方法。在海关作出“申报价格不成立”这一认定前,应向贸易商发出书面通知说明详细理由,这时贸易商仍应有机会作进一步解释。

(4) 海关最终认定“申报价格不成立”后,应及时书面通知贸易商,并说明海关将使用什么方法对有关货物进行海关估价。

二、海关估价行为规范的运用

我国的各海关机构和从事对外贸易的各个企业都有一个如何运用这一国际规范的问题。对于海关机构来说,由于这一规范就是对海关的估价行为确立了一系列具体的行为准则,因而在运用上是很明确的;但因长期实行计划经济制度,我国海关鉴别报关价格真实性的能力还不够强,为此,我国海关机构应迅速提高这方面的能力,以便运用海关估价行为规范来约束逃避关税等违法或欺诈行为。对于从事对外贸易的企业来说,海关估价就有着巨大的直接现金利益:作为出口商,善于运用这一国际规范就能有助于出口市场的扩大和出口收益的提高;作为进口商,善于运用这一国际规范就能有助于降低进口成本。由于企业之间的情况总是千差万别,而且还都在时时变化,因此企业运用海关估价行为规范的问题就十分复杂,现就企业运用问题展开叙述。

1. 正确申报成交价格

以成交价格作为海关估价的基础价格就能迅速完成海关估价程序,并能相对肯定地预见其结果,从而很快办完海关手续和尽早安排实现销售或投入使用,这对于进出口商来说就是一项很大的利益。以成交价格作为海关估价的基础,对于贸易企业来说关键是申报正确的成交价格。所谓“正确”,一是所申报的这一成交价格既符合海关估价行为规范,又符合有关的国内法规,因而能顺利、迅速完成海关程序;二是能最大限度地降低贸易企业的经营成本。为此目的,应从以下几个方面

着手。

(1) 合理地分散价格构成 所谓“分散价格构成”是指将与货物结合在一起的无形要素的价格与货物本身的价格相分离。“无形要素”主要是指与货物相联系的公告、流通服务、咨询、生产许可、知识产权使用权等。运用好“分散价格构成”不但是贸易商所必须掌握的一门经营技艺,而且也是贸易商的一项权利。如果成交价格不但包含了货物本身的价格,而且也包含了一些无形要素的价格,那么,将这一成交价格报关将最终导致较高的关税征收额。当然,并不是所有与货物相联系的无形要素的价格都可以与进口货物的价格相分离,如与货物的生产直接相联系的劳动投入或产品设计服务的价格就不能从货物价格中分离出来。海关估价行为规范允许以下各种无形要素的价格可以从货物价格中分离出来。

第一,在进口方境内发生的营销费用(如广告宣传、公关活动等)。例如,某厂商原打算以10美元一打的价格出口一批铅笔,并承担在市场所在地进行促销任务,现经过计算表明每打铅笔的成本与利润之和为9美元,而在进口方的促销费用为每打1美元,于是,该厂商就可以按每打9美元的成交价格出口这批铅笔,而将促销业务交由进口商承担,或仍由出口商承担而另行签订促销代理合同。这样就将促销费用从铅笔价格中分离了出来,从而降低了这批铅笔出口的成交价格和关税交纳金额,但出口商并未减少收益,同时进出口商还可分享其中的利益。

第二,为消费者提供售后服务的费用。若出口商承担这方面的义务(其实对于许多商品来说出口方只有承担这类义务才能达成交易),就必然要承担相应的成本和收取必要的费用。售后服务费用可通过出口商在进口方设立服务点而将其列为非贸易性收入,从而将其从总成交价格中分离出来。

第三,技术说明材料的价格。有些商品的国际贸易(如资本货物和高新技术产品)必须附有相应的技术资料以指导使用,这类资料附得越多,总成交价格也越高,因为技术资料的价格必须与货物本身的价格捆在一起。对此,可采取随货物只提供最基本的技术资料(若购方需要更多的资料则通过技术贸易提供)的方法,从而将一部分技术资料价格分离出来,因为技术贸易有时是不涉及关税的(如通过电传或邮寄印刷品供应)。

第四,在进口方境内使用商标或专利的费用。有些货物在进入进口方境内后可能需要经过适当的加工或混合后才能供销售,这就有可能涉及向出口商支付商标或专利使用费,这类费用可以从货物的成交价格中分离出来另行收取。

第五,电脑软件价格。海关估价委员会曾通过一项决定,规定电脑软件价格和电脑硬件价格、数据处理机价格与数据磁盘价格一般应予以分别定价和分别支付,但那些由电脑硬件制造商开发的(或只能由他开发的)、与特定电脑硬件相配合的软件的价格则被视为是电脑硬件价格的一个必要的构成部分,应计入海关估价和交纳关税。然而,那些可以通过卫星或电缆传送的软件、与进口待估价电脑硬件无直接关系的应用软件、或由出口厂商以外的其他机构发展的系统软件等,可以与电脑硬件的价格相分离,以适用与电脑硬件不同的关税税率(通常要低很多)。

第六,独家销售权费用。出口商授予某一个进口商以独家销售权一般是要索取相应费用的,这种费用不必计入货物的总体成交价格。

第七,信贷费用。在出口商向进口商提供贸易信贷的情况下,若因此而提高成交价格是不明智的做法,对此应分别安排合同。

第八,运输费用。在向海关申报的成交价格中是否应包括远洋运费须视进口方的国内法规而定,在包括运费的情况下贸易商在合同日和装运日之间的运输变化还可有一定的选择权。另外,根据有关法规和费率分别安排适当的有关环节的运输,也可以将某些发生在进出口方各自境内的运

费从成交价格中分离出去。

(2) 区分交易中的相关项目 在国际货物贸易中有时出口商还提供与货物有关的某些项目(如资本货物在进口方境内安装、调试、改进、保养、使用指导等),因此进口商也就必须为这类项目向出口商支付一定的款项。贸易商在安排货物买卖时应将这类项目分别作出安排,包括单独制定贸易单据。

(3) 注重净价格设定 进出口商应尽量避免在成交价格中包含回扣或折扣,尽可能以货物的净价格达成交易。净价格中自然要包括出口商的目标利润。

(4) 运用购方佣金 在进出口贸易中购方佣金是在货款以外另行支付,因而是能够不计关税的,而售方佣金则由于必然要反映在货价上而要被列入关税计算基础。在国际贸易中若涉及佣金商,应尽可能使用购方佣金。

(5) 妥当安排促销服务费用 在进口方境外所策划和推行的促销方案其费用通常要反映在交易价格上而由买方支付,如果这种费用与货物价格捆在一起,便也是海关估价的基础价格构成部分。对此,一是尽可能安排分别支付;二是尽量将有关费用(这类费用是相对固定的)摊派到更大的货物上,以降低这类费用在成交价格上所占的比重。

2. 适用“成交价格”以外的海关估价方法的各种情况

尽管在绝大多数情况下采用“成交价格”估价法是对贸易商有利的海关估价方法,但在以下的一些情况下选用其他海关估价方法可能对贸易商更为有利。

第一,“成交价格”有可能已显得比较高了,这可能是由于:有关贸易商在确定成交价格后市场价格明显下降了;或买方对所销售的货物有某种特定要求,因此生产厂商需要对生产条件作一定的改动,由此而增加的成本必然要反映在成交价格上,并由进口商支付;或有关的进口商是初次经营这一进口货物,因此接受了较高的成交价格。

第二,相同或类似商品的成交价格已显得相对低了,这可能是由于:某些竞争对手(即其他进口商)以更低的价格进口了有关商品;或某些竞争对手所接受的成交价格中还未扣除某些无形要素的价格因素。

第三,“推定价格”有可能变得相对低了,这可能是由于:有关商品在进口方境内出现了大量低价销售的情况;或一般利润和成本的推定由于统计上的原因或抽样标本上的原因而明显高于有关贸易商的现行利润水平。

第四,“计算价格”有可能变得相对低了,这可能是源于统计数字、或计算对象、或未计入某些运输费用或中间商利润等原因。

在以上各类情况下,如果贸易商能够提出“成交价格”不适用和建议使用某种海关估价方法的理由,便可以争取到对其最有利的海关估价方法。然而,贸易商在作出这类行动时仍必须符合海关估价行为规范的有关规定和其所在国国内有关法规的规定。

