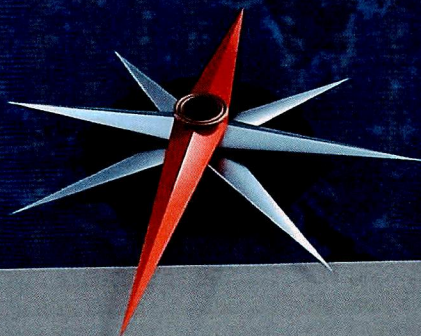


进出口贸易合规 法律实务

Legal Practice of Import and Export Trade Compliance

主 编 / 杨杰
副主编 / 孙旭 王涵 吴展 罗晓梅



本书聚焦于进出口贸易和供应链管理中涉及的热点法律问题，涵盖出口管制、海关监管、税收核定、检验检疫、海上货运、行政处罚、走私辩护和贸易合规等领域

人民法院出版社

进出口贸易合规 法律实务

Legal Practice of Import and Export Trade Compliance

主 编 / 杨杰

副主编 / 孙旭 王涵 吴展 罗晓梅

图书在版编目 (CIP) 数据

进出口贸易合规法律实务 / 杨杰主编. --北京:
人民法院出版社, 2020.8
ISBN 978-7-5109-2921-2

I. ①进… II. ①杨… III. ①对外贸易法—中国—研究 IV. ①D922.295.5

中国版本图书馆CIP数据核字 (2020) 第157618号

进出口贸易合规法律实务

杨杰 主编 孙旭 王涵 吴展 罗晓梅 副主编

责任编辑 王 婷
执行编辑 尹立霞
出版发行 人民法院出版社
地 址 北京市东城区东交民巷27号 (100745)
电 话 (010) 67550637 (执行编辑) 67550558 (发行部查询)
65223677 (读者服务部)

客 服 QQ 2092078039
网 址 <http://www.courtbook.com.cn>
E- mail courtpress@sohu.com
印 刷 三河市国英印务有限公司
经 销 新华书店

开 本 787毫米×1092毫米 1/16
字 数 417千字
印 张 23
版 次 2020年8月第1版 2020年8月第1次印刷
书 号 ISBN 978-7-5109-2921-2
定 价 75.00元

版权所有 侵权必究

《进出口贸易合规法律实务》一书成稿于2020年2月，恰逢新型冠状病毒肺炎疫情影响暴发期间。2020年，注定对每个人是记忆深刻的一年。由于防控疫情的需要，经济停摆，每个国人居家不出，减少外界接触，反而有了大段的时间来考虑思索人生规划和事业发展问题。本书的作者均为律师，平时工作繁忙，写作也是忙里偷闲的知识积累过程。正是由于疫情防控的关系，本书得以有了编撰的时间，可以系统性地把各个律师历年撰写的文稿集中付梓成册。

本书涉及的进出口贸易业务板块，是现代中国律师业的新兴执业领域，涉足者不多。究其原因，我认为与该业务领域偏重实务和复合知识型人才为主有关。以本书中论及的进出口商品归类实务而言，牵涉到从业者要具备丰富的商品学、经济学和国际贸易理论知识，能对进出口商品的税号、税则、税率有比较清晰的判断，而与之类似的出口管制，由于中美贸易战的因素而成为舆论热点话题，但真正能详细探讨出口管制理论框架的学者不多，熟练掌握出口管制ECCN编码实务的律师亦属凤毛麟角，从业者不仅需要对包括美国在内的境外出口管制体系有全面的背景知识，亦能就ECCN管控编码归类有熟悉的逻辑结构。可以说，掌握商品归类的律师，并不能一定胜任美国出口管制合规性审查要求，而了解美国出口管制体系的律师，并不一定懂得商品归类，但在外界看来，两者均是进出口贸易板块的重要领域，都是做编码的审核工作。但其实在海关监管领域，贸易管制与税收征管本身属于两个

不同的分工领域，彼此之间的工作重点和体系框架均有差异。这种精细化、高度专业化的特点，在进出口贸易领域尤为凸出。

我在接受媒体采访和对外授课时，常会被问及“你们这块业务领域的律师究竟是做什么的？”我也曾以钟表匠对我们的业务特点做了概述。如果说，一个企业的进出口贸易活动是有企业的关务、采购、销售、单证、法务、财务、税务等各个部门相互运作的过程和结果，那么可以把这个企业的各个业务板块想象成一个运行完好的时钟，每个零部件都在合法有序的轨道上运行。如果今天这台钟走慢了一秒钟，企业还没发现，那么慢慢就会走慢一分钟，如果企业还没发现，就会慢慢走慢一小时，等到累积走慢一小时的时候，这个钟已经没有报时的功能了。由于进出口贸易活动追求时效性的特点，往往会放松合规性的把控要求，而中国海关监管体系改革后，已经将监管重心由事前监管向事中、事后监管进行转移。本次新型冠状病毒肺炎疫情暴发后，我们看到在国内进口口罩等医疗物资的需求大幅增长的背景下，海关在医疗物资进口环节适度放松了医疗器械注册许可证的验证要求，以满足国内疫情防控的需要，但在货物进口通关后，需要企业补办相关证照并以稽查的方式进行证照审核方面的后续监管。所以企业在进出口环节中因为申报不实、操作不当而累积的法律风险没有及时发现，就会在海关稽查缉私过程中叠加爆发出来。从合规的角度来说，海关律师就是一个钟表匠，要经常为企业的进出口经营活动号脉校准发条，使企业的经营活动始终在守法有序的轨道上运作。

随着时代的脚步迈入2020年，国际贸易形势错综复杂，风谲云诡。一方面中美虽然达成了第一阶段贸易协议，但是在高新技术出口方面，美国对包括华为在内的中国高科技公司没有放松出口管制要求的迹象；另一方面，新型冠状病毒肺炎疫情在国内已经得到遏制，但是我们看到因为各国政体的不同，在防控疫情方面步调不一，导致疫情呈现全球化蔓延的趋势。当各国发现中国是疫情防控物资诸如口罩的主要生产国的时候，也会在疫情过后调

整原先的产业结构布局以满足自身国家安全的需要，这种产业布局调整也会为未来的贸易争端埋下伏笔。在中美近两年的贸易战历程中可以发现，通过加征关税和出口管制是美国经常挥舞的大棒，这也会在国际贸易争端领域被频频效仿。而因为新型冠状病毒肺炎疫情关系，造成欧美订单急剧萎缩而产生的目的港滞港费、无单放货等贸易风险问题，也已经初露端倪。本书虽然不是因为新型冠状病毒肺炎疫情而专门编写的合规论著，但是本书中论及的一系列国际贸易实务中的热点法律问题因为新型冠状病毒肺炎疫情而变得更为突出。

限于理论和知识的局限性，本书不能涵盖进出口贸易全领域的法律热点问题，只能截取一二进行论述，其中观点也是一家之言，谈不上发聋振聩。作为持续关注进出口贸易合规领域热点话题的律师，本书只是一个起点，我们的目标是争取每年能就进出口贸易领域新发的法律话题和热点问题进行综述和归纳，以求抛砖引玉，为进出口贸易合规体系建设和人才、知识结构的储备略作贡献。

杨 杰

2020年3月31日于上海

第一篇 合规篇

DIYIPIAN

第一章 进出口贸易合规风险管理 / 3

第一节 风险管理引例 / 3

第二节 进出口贸易合规的重点 / 15

第三节 进出口贸易合规管理内容体系 / 18

第四节 进出口贸易与供应链 / 26

第二章 进出口贸易合规热点解读 / 38

第一节 出口管制 / 38

第二节 跨境电商 / 64

第三节 进出口检验检疫 / 72

第二篇 跨境篇

DIERPIAN

第三章 跨境贸易风险 / 83

第一节 跨境电商 B2C 贸易模式下的合规风险 / 83

第二节 海运提单合规风险 / 93

第三节 无单放货纠纷 / 99

第四节 跨境货物海关估价 / 115

第五节 海上运输风险及费用 / 127

第四章 跨境海关监管政策 / 139

第一节 海关认证企业 / 139

第二节 海关稽查 / 146

第三节 海关稽查应对 / 153

第三篇 实务篇

DISANPIAN

第五章 进出口物流公司责任 / 165

第一节 物流公司服务趋势及模式 / 165

第二节 货运代理人责任 / 174

第三节 货运代理赔偿责任限制制度分析 / 205

第六章 进出口贸易合规要点 / 211

第一节 合规实务要点 / 211

第二节 商品归类合规要点 / 218

第三节 入境医疗器械检验检疫合规要点 / 230

第七章 进出口贸易合规审查 / 236

第一节 合规审查流程 / 236

第二节 反舞弊合规案例分析 / 240

第四篇 救济篇

DISIPIAN

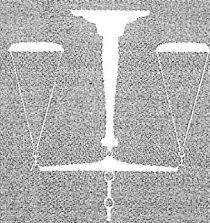
第八章 海关行政处罚 / 253

- 第一节 贸易合规领域海关行政处罚执法概况 / 253
- 第二节 走私行为海关行政处罚 / 265
- 第三节 违规行为及其海关行政处罚 / 270
- 第四节 检验检疫合规风险与海关行政处罚 / 276
- 第五节 知识产权海关保护合规风险与海关行政处罚 / 285

第九章 海关缉私 / 292

- 第一节 海关缉私职权分析与主动披露制度 / 292
- 第二节 “刷单走私”行为 / 298
- 第三节 “包税”进口货物的走私风险 / 306
- 第四节 走私限制进出口货物、物品 / 311
- 第五节 走私国家禁止进出口的珍贵动物及其制品 / 319
- 第六节 走私濒危物种及其制品 / 327
- 第七节 走私成品油 / 335
- 第八节 走私普通货物、物品罪中的税款计核 / 349
- 法律法规附录 (部分) / 356
- 参考文献 / 359

BOOK REVIEW | 法律人的法律生活



合规篇

第一篇

—— 第 1 章 ——

进出口贸易合规风险管理

第一节 风险管理引例

世界经济发展的脚步越来越快，在这个日益变化的商业社会里，我们时而惊讶地看到：不久前还被媒体冠以独角兽美称的公司，却宣布退出市场竞争，甚或被法院宣告解散。其中，有些基础十分相似的公司却有着截然不同的结局，令人十分惋惜。在这些公司中，有的错失了战略机遇，有的错判了监管力度，有的陷入了创新陷阱，有的沦为了墟里鸡肋。本节引用两个案例来评析这些或浮浮沉沉或折戟沉沙的故事为我们带来的诸多贸易合规启示。

一、案例参考

NEC 公司案例：

纵观 NEC（日本电气集团）在二战后的发展史就会发现，他的身上一直存在两面性：一方面，他在技术上总是不断追求进步，时常有领先时代的产品面世。但另一方面，你总能看到他不断地陷入经营上的困境。

二战刚结束时，NEC 的新任社长渡边斌衡面对的是一个几乎不可能起死

回生的局面。他的破局之法就是，撇开政府递来的军用合同，把潜艇声呐设备改成鱼群探测器，把军用无线电重新设计成全频段的商用无线电，积极挖掘民用市场的需求。除此之外，NEC 还趁着电视和微波通信技术大发展的契机，成立了独立的子公司经营消费类电器。NEC 还从 1950 年开始研究和开发晶体管；并在四年后将业务扩展到了计算机领域。至此，NEC 不但从二战后的废墟中挽救了自家的业务，还成功实现多元化，把办事处开到了台湾地区、印度和泰国。

然而，这次起死回生的经历给 NEC 埋下了两个隐患：其一，对自己的技术实力十分自信，毕竟可以从晶体管一直研发到集成电路，必然要经过长期稳固的技术积累；其二，习惯了多元化的发展模式，对于开辟新业务的难度降低了心理预期。

到 1990 年，搭载 NEC 专有的操作系统的个人计算机占据了日本市场 56% 的份额，并且以同样的机型在美国拿到了 PC 销量的前五名。眼光超前的小林宏治，把 NEC 从单一的通讯设备制造厂，转型成为一家以半导体、计算机、通信三驾马车齐头并进的跨国信息技术公司。在半导体方面的收入更是从 1985 年开始连续 7 年牢牢占据全球榜首。

1997 年亚洲金融危机来了。NEC 在 1998 财年的净收入腰斩，缩水了 55%；次年财报更因为日元升值过快，直接转为赤字，净亏 1 亿美元，创下 NEC 有史以来的最大亏损额。1999 年，刚刚买来不久的 Packard Bell 品牌在 1997 年、1998 年连续两年巨亏 10 亿美元之后，被 NEC 忍痛雪藏，连同美国零售 PC 市场一同舍弃。

1999 年底，刚刚办完公司百年庆的 NEC 急需扭转颓势，因此首次选择了通讯事业部以外背景的佐佐木元（来自 NEC 半导体事业部）担任会长。除了裁员和减债计划之外，新上任的管理层对组织架构进行了大刀阔斧的改变。西垣浩司在 2000 年 4 月仿效索尼，启动了“内部公司”制度，将业务划分为 NEC Solutions、NEC Networks 和 NEC Electron Devices 三大块，前两

个分别给企业和个人客户以及网络服务提供商提供互联网解决方案，后者给互联网硬件制造商提供设备解决方案。内部公司具有独立的会计系统和业务自主性，其负责人的权限比事业部制时期更大。不过，这也意味着几个内部公司之间更容易各自为政，不利于集中经营资源，形成绩效。所以我们能够看到，一方面 NEC 强调将业务方向从硬件转向互联网及相关软件 / 服务，另一方面却在硬件产品的研发上多方出击，主动跟竞争对手合作，分摊研发成本和风险，比如跟日立合作生产用于个人电脑的 DRAM 存储芯片，跟三菱电气合资生产显示器，跟东芝合伙生产航天零部件。

在 2000 年和 2001 年，NEC 终于重新实现盈利。然而没等西垣浩司脸上绽放出笑容，互联网泡沫被戳破了，信息技术领域爆发了全球性衰退。2001 年美国又爆发了“9·11 恐怖袭击事件”。结果，NEC 的 2002 年财报再现赤字，亏损额创下新高，达到 2 亿美元。而在互联网泡沫破裂的前夕还大力加码的行为也让西垣浩司社长沦为了笑柄。2003 年，NEC 派金杉明信信任新社长，将内部公司制重新改回了事业部制。西垣浩司的组织架构改革仅仅存在了 3 年就宣告失败。

但这并不代表 NEC 就此一蹶不振了。恰恰相反，这段时间 NEC 在技术上取得了不少成绩。2002 年 NEC 造出了地球模拟器（Earth Simulator），这是日本投入 1600 亿日元，联合原子能研究所、宇宙航空开发机构、海洋研究开发机构共同研究出来的超级计算机。2011 年，NEC 发售了 UNIVERGE-PF 系列产品，它是世界上首次运用了以实现 SDN（Software Defined Network）为目标的 Open Flow 技术生产出来的产品。NEC 是当时在信息网络中第一个针对下一代通信网络推出相应解决方案的厂商。2016 年 NEC 与两家大型日本金融机构合作，研发出了号称识别速度最快、准确率最高的 NeoFace 人脸识别系统。2019 年，NEC 公开展示新一代移动工具“飞行汽车”原型机。

与一般日企相反，NEC 并未陷入创新陷阱，满足于在原有的业务方向上修修补补。相反，这家创立百年的企业始终如好奇心过剩的顽童一样，追

逐着最热门的技术领域。从通信设备到集成电路，从超级计算机到互联网服务，从太空探测器到人工智能，无论业务方向如何变化，NEC都能在一段时间之后重新拿出在技术水平上领先业界的成果。这使得 NEC 迷信于自家工程师的技术实力，并对自家公司转换赛道的能力产生了一种迷之自信。

NEC 美国研究院的一位副总裁曾经说过这样一件事。NEC 发现自家的复杂系统故障诊断预测用在核电站上很有效果，所以决定重金投入。于是给这位副总裁派去了一帮以前做手机的员工，因为 NEC 的手机业务被砍掉了，但是人不能解雇，于是就派来“凑合”学习数据挖掘。等到这些人差不多要入门了，NEC 的 PC 业务又裁掉了，也不能解雇，所以把前面那批人召回去了，把做 PC 的人派了过来。在这种情况下，即使 NEC 内部人员个个天纵奇才，但摇摆不定的发展路线仍然会让组织付出高额的内耗成本，在与竞争对手的战斗中“带伤上阵”。

事实上，NEC 近年来的营业利润率一直不怎么好看，最近两年更是低到惨不忍睹。受此拖累，连研发投入都在逐年缩水。NEC 于 2018 年发布的中期经营计划中，就把“力争可持续达成 5% 的经营利润率”定为 2020 年的目标。就连 NEC 现任社长兼 CEO 新野隆也承认：“NEC 已经来到了一个真正需要大力变革的重要转折点。如果我们不进行改变，NEC 将无法幸免”，“我一直觉得 NEC 在应对社会和市场的变化上缺乏速度。这在一定程度上导致我们未能让过去视为增长领域的业务得到继续增长。NEC 没能超越‘技术即价值’的那个时代的手段和文化。我觉得，公司内部的旧架构和旧系统所造成的阻力已经对新的项目形成了阻碍”。

NEC 在技术创新方面的实力毋庸置疑。汤森路透的 2017 年全球创新百强榜上，NEC 依旧榜上有名。这种强大的技术研发能力在渡边斌衡和小林宏治时代与正确的发展路线结合，对 NEC 的发展起到了强大的推动作用。但它也让 NEC 低估了多元化发展和赛道转换所要付出的代价。要想正确地估计新业务领域的进入壁垒并非易事，这需要企业家或决策层有清晰的思路，