

进出口合规案例

1. 家具进口商“双发票”逃税案¹

案情：

2019 年至 2023 年间，为规避对中国进口商品征收的 301 条款关税，GOF 涉嫌通过低报进口办公椅的价值实施“双发票”方案。该方案涉及 GOF 为其进口商品创建两套发票：一套反映实际交易价值并用于客户结算；另一套则显示显著较低的价格，并提交给美国海关与边境保护局（CBP）以确定适用关税税率。据称，此举使 GOF 避免支付超过\$200 万美元的关税。

后续处理：

美国司法部依据《虚假申报法》(False Claims Act, FCA) 提起诉讼，指控其隐瞒应缴税款、制作虚假记录。

2025 年 7 月 20 日，美国司法部（DOJ）宣布对其欺诈执法工作进行重大重组，并在刑事司欺诈科内设立了市场、政府和消费者欺诈调查组（MGCF）。MGCF 调查组整合了民事和刑事执法资源，专注于打击贸易欺诈和关税逃避行为，这凸显了美国政府致力于确保遵守美国贸易法律的决心。此外，在 2025 年 5 月的一份备忘录中，司法部刑事司司长发布了一份备忘录，将“贸易和海关欺诈，包括关税逃避”列为司法部第二优先级的公司刑事执法重点。

2. 荷兰汽车出口增值税欺诈案²

案情：

荷兰车商 X 向德国 Y 公司出口 3 辆豪车（总价 49.4 万欧元），申请增值税

零税率优惠；由于交易链中存在“消失的交易商”（Missing Trader），涉嫌增值税欺诈，最终被法院判决驳回 X 的零税率申请，支持税务局追缴税款。

法院判决：

海牙法院裁定，X 无权享受零税率，因为其明知或应当明知供应链中存在增值税欺诈行为。X 在交易中未尽到应有的谨慎义务，包括使用已出售公司信笺纸开具发票、账目管理不善、CMR 单据填写不完整以及缺乏交货证明文件等。现金支付和缺乏收据进一步加强了欺诈的嫌疑。鉴于其在汽车行业的经验以及第三方调查中出现的迹象，X 本应更加警惕增值税欺诈的风险。故 X 的上诉缺乏依据。

3.VII R 2/19³

案情：

“滨松案”涉及一家日资母公司在德国的子公司，该子公司在海关估价申报中采用了销售价格来确定其进口货物的成交价格。集团公司与德国税务机关（未经海关管理部门参与）在事先定价协议（APA）下约定，集团内的转移价格将基于“剩余利润分摊法”确定。由此，每个财年结束后都会进行盈亏平衡支付，该支付要么记入德国公司应收账款，要么计入应付账款。本案争议源于德国子公司收到的追溯性一次性价格折让，从而导致其申报进口货物价值被追溯性下调，并据此申请退还已缴关税。

判决：

财政法院最终根据欧洲法院（ECJ）2017 年 12 月 20 日 C-529/16 号判决驳回了退税请求。法院的基本立场是，追溯性价格调整——即使是在实施基于补

偿性转移定价机制的 APA 之外作出的调整——在货物进口时因其对金额和影响的不确定性，“对最终关税估价不产生任何影响”。此说法一旦采纳，意味着后续再行征收关税也将不被允许。

在本案中，海关管理部门于进口时并不知悉后续会有追溯性价格调整。是否在事先与海关管理部门达成协议的情况下就会有不同评定尚待观察。然而，即便事先约定会补偿，因补偿金额及其是上调还是下调仍存在不确定性，因此在此情形下作出不同评定的可能性也被视为极低。

在此背景下，联邦财政法院作出了以下几项基本认定：

当在进口时无法确定货值，因为该价值由发票金额与事后无法确定的统一调整额两部分组成时，成交价格法（即以发票金额为依据的关税估价方法）就不适用。此观点基于上述欧洲法院判决，并非全新见解。

同样理由亦排除了所谓的标准方法（补充方法）：“欧洲法院裁定，如果一项约定的成交价格部分由原始发票金额构成、部分由会计期结束后的统一调整额构成，且在会计期结束时无法确定该调整额究竟是上调还是下调，则《海关法典》不允许以该成交价值为计算关税估价的依据。这一原则最终也适用于《海关法典》第 31 条所规定的补充估价方法。”（判决书第 49 段）

联邦财政法院认为，追溯性价格调整对关税估价无关紧要：“至少在所有关税估价程序中，这种作为所得税工具以避免争议、降低转移定价风险的转移定价调整（参见 Liebchen 于 Mössner 等《国际企业税法》第 5 版第 13.50 段；参见 Drüen 于 Wassermeyer MA 第 25 条第 110 段），由于关税估价具有可证明的商品属性和基准日期属性，对最终关税估价不产生任何影响。”（判决书第

59 段)

上述表述不仅针对追溯性下调,同样明确排除了追溯性上调的影响。这意味着所有可能提高关税估价的追溯性价格上调也必须被忽视。

4.美国海关 HQ H004991 号裁决⁴

案情:

2000 年 12 月 19 日,美国 LaCrosse 公司与非关联方许可方签订《专利许可协议》。根据该协议,许可方授予 LaCrosse 在美国、本土及领地以及加拿大境内对被许可专利的独家许可,允许其制造、销售、进口、使用该专利产品,或委托他人为其制造、销售该等产品;同时向 LaCrosse 授予在美国、本土及加拿大以外的全球范围内对被许可专利的非独家许可,内容同前。许可协议将“被许可专利”定义为许可方现有的、与该鞋底相关或可用于合成、生产该鞋底的所有专利及专利申请;将“被许可产品”定义为在无该许可协议情况下,其制造、进口、使用或销售将构成对一项或多项被许可专利权利要求的侵权且由 LaCrosse 制造、进口、使用或销售的产品。协议同时限定“被许可产品”仅指可套于鞋子或靴子外部的产品,不包括直接贴合足部的产品。许可方并免费允许 LaCrosse 使用其商标,LaCrosse 在生产、使用或销售含有该鞋底的被许可产品时,须标注该商标;许可方有权对 LaCrosse 的商标使用情况进行监督,包括抽样检验所有带标产品以作质量控制。

Lacrosse 向海关申请预裁定,争议点为上述特许权使用费所涉特许权使用费支付,是否应根据美国法典 19 U.S.C. § 1401a(b)(1)(D) 或 (E) 将其作为对进口货物“实际已付或应付价格”的追加?

判决:

LaCrosse 向许可方支付的许可费, 应根据 19 U.S.C. § 1401a(b)(1)(D) 计入进口货物的“实际已付或应付价格”。

该许可费不应根据 19 U.S.C. § 1401a(b)(1)(E) 计入“实际已付或应付价格”。

法律依据:

19 U.S.C. § 1401a(b)(1)(d): 根据该法, 估价首选“交易价值”, 即“出口到美国的货物在销售时的实际已付或应付价格”, 并加上若干法定追加项目(若这些项目并未包含在上述价格内)。这些追加项目包括:“买方为出口到美国而购买该进口货物所必须直接或间接支付的任何与进口货物有关的特许权使用费或许可费”以及“进口货物在后续转售、处置或使用, 卖方可直接或间接获得的收益”

《行政行动声明》(SAA):

只有买方为出口到美国而购买进口货物时, 作为销售条件必须支付的特许权使用费或许可费, 才能被列入估价追加。就此而言, 用于制造进口货物过程的专利所产生的特许权使用费和许可费通常应计入关税; 而为在美国境内使用与进口货物相关的版权或商标向第三方支付的特许权使用费和许可费, 通常被视为买方的销售费用, 不予征税。然而, 买方支付的特许权使用费或许可费的应税地位须逐案确定, 并取决于: (i) 买方是否必须为出口到美国的销售支付该费用; 以及 (ii) 支付对象及支付情形。例如, 若买方为在美国境内使用与进口货物相关的商标或版权向第三方支付费用, 且该支付并非出口到美国的销售条件, 则不应计

入估价；但若该支付确为销售条件，则应作追加。同样，买方向卖方支付的任何特许权使用费或许可费，除非买方能够证明该支付与进口货物的实际已付或应付价格无关，且并非销售条件，否则均应作追加。

美国海关边境保护局（**CBP**）提出了三大考量因素或问题，用以判断特许权使用费是否与进口货物相关，且是否作为销售条件从而应计入关税：

该进口货物是否在专利保护下制造？

涉及的特许权使用费是否与进口货物的生产或销售有关？

若不支付此费用，进口商能否购买该产品？

对前两项作肯定回答、第三项作否定回答，通常指向应予征税。

在分析上述通告所述因素时，**CBP** 还考虑了以下若干情形（源自行政行为说明的措辞），包括但不限于：

涉及的知识产权类型（例如，用于制造进口货物的工艺专利，其特许权使用费通常应计入关税）；

费用支付对象（支付给卖方或与卖方有关联方的费用，比支付给无关联第三方的费用更可能应税）；

进口货物的购买与特许权使用费的支付是否密不可分（例如，同一协议中既规定了货物采购又规定了使用费支付；许可协议中提及或要求买方向卖方/许可方采购该进口货物；一方协议终止导致另一方协议自动终止，或因未支付使用费而终止采购协议）；

是否对每次进口均支付了使用费。

5. 欧盟法院 C-529/16 案⁵

基本案情：

Hamamatsu 从母公司购买进口货物，母公司依据该集团与德国税务机关签订的事先定价协议，按照集团内部转移价格向其开具发票。母公司向本案申请人收取的各项费用总额，会定期审核，并在必要时进行调整，以确保销售价格符合经济合作与发展组织(OECD)发布的跨国企业转移定价指南(“OECD 指南”)及税务机关所采用的“独立交易原则”。

转介法院——德国慕尼黑金融法院认为，根据 OECD 指南所规定之独立交易原则确定的年度最终转移价格，才反映货物的真实价值；仅依据与税务机关签订事先转移定价协议下的临时定价，并不能真实反映进口货物的应付价格。因此，向海关申报的仅为虚拟定价，而非《海关法典》第 29 条所指的“应付价格”。

法律依据

《欧盟海关法典》(Community Customs Code)第 29 条：进口货物的海关估价应为交易价值，即在货物出售并出口至共同体关税辖区时实际支付或应支付的价格，并在满足特定条件且必要时根据第 32 条和第 33 条作出调整。

本案中，法院强调，税务机关不得事后依赖转移定价规则来评定海关估价。海关估价是征收关税和进口增值税的应税金额。增值税原则上应当基于供应商实际收到的价款征收，这正是欧洲法院一贯阐述的“主观价值”概念。只有在满足

《2006/112/EC 号欧共体指令》第 80 条规定的条件时，才能将可视为由转移定价标准在增值税领域产生影响的“开放市场价值”视为应税金额。

参考信息：

1. <https://www.mwe.com/insights/doj-complaint-underscores-trump-administrations-use-of-the-fca/>
2. <https://www.taxlive.nl/nl/documenten/vn-vandaag/onzorgvuldig-handelen-leidt-tot-weigering-nultarief/>
3. <https://eclear.com/article/german-federal-supreme-court-rejects-appeal-in-hamamatsu-case/>; <https://tpguidelines.com/germany-vs-h-customs-gmbh-may-2022-bundesfinanzhof-case-no-vii-r-2-19/>
4. https://www.customsmobile.com/rulings/docview?doc_id=H004991
5. <https://vatdesk.eu/en/ecj-case-law/customs-vat/>