



# 国际反倾销法 理论与实务

赵学清 编著



重庆大学出版社

# 国际反倾销法理论与实务

赵学清 编著

重庆大学出版社

# 国际反倾销法理论与实务

赵学清 编著

责任编辑 汪洋

重庆大学出版社出版发行

四川外语学院印刷厂印刷

开本:850×1168 1/32 印张:9.25 字数:280千

1995年1月第一版 1995年1月第一次印刷

印数:1-1000

ISBN 7-5624-0403-8/D·23 定价:9.45元

(川)新登字 020 号

# 目 录

特殊

|                                       |      |
|---------------------------------------|------|
| 第一章 导论                                | (1)  |
| 第一节 国际贸易与贸易保护主义                       | (1)  |
| 第二节 倾销——两种价格比较                        | (5)  |
| 第二章 国际反倾销法的回顾和展望                      | (14) |
| 第一节 国际反倾销法的兴起                         | (14) |
| 第二节 关贸总协定的反倾销法则                       | (19) |
| 第三节 欧共体和美国的反倾销立法                      | (24) |
| 第四节 “东京回合”的《反倾销法典》                    | (31) |
| 第五节 “乌拉圭回合”的《反倾销协议》                   | (35) |
| 第六节 国际反倾销法的发展态势                       | (37) |
| 第三章 国际反倾销法成案研究(一):                    |      |
| 倾销——反倾销成案要素之一                         | (44) |
| 第一节 正常价值的确定                           | (44) |
| 第二节 确定正常价值的例外——非市场经济国家产品正<br>常价值的特别规定 | (51) |
| 第三节 出口价格的确定                           | (60) |
| 第四节 出口价格和正常价值的调整                      | (63) |
| 第五节 低于成本销售的法律问题                       | (70) |
| 第六节 正常价值与出口价格比较实例评析                   | (74) |
| 第四章 国际反倾销法成案研究(二):                    |      |
| 损害——反倾销成案要素之二                         | (78) |
| 第一节 国内工业的内涵及范围                        | (78) |
| 第二节 损害的确定                             | (81) |

|                       |                                          |       |
|-----------------------|------------------------------------------|-------|
| 第三节                   | 重大损害威胁和重大阻碍 .....                        | (86)  |
| 第四节                   | 反倾销实践中的损害确定 .....                        | (90)  |
| 第五章                   | 国际反倾销法成案研究(三):                           |       |
| 因果关系——反倾销成案要素之三 ..... |                                          | (97)  |
| 第一节                   | 倾销与损害的因果关系 .....                         | (97)  |
| 第二节                   | 因果关系在反倾销案中的认定 .....                      | (102) |
| 第六章                   | 反倾销实践中的运作规则 .....                        | (108) |
| 第一节                   | 反倾销主管机构 .....                            | (108) |
| 第二节                   | 美国反倾销程序规则及其实践 .....                      | (111) |
| 第三节                   | 欧共体反倾销程序规则及运用 .....                      | (123) |
| 第四节                   | 欧美反倾销实施程序情况概览 .....                      | (128) |
| 第七章                   | 反倾销案的终止 .....                            | (138) |
| 第一节                   | 反倾销案终止的几种情况 .....                        | (138) |
| 第二节                   | 价格承担——欧共体终结反倾销调查的形式<br>.....             | (142) |
| 第三节                   | 中止协议——美国中止反倾销调查的形式<br>.....              | (148) |
| 第四节                   | 反倾销实践中的价格承担<br>——欧共体对中国 S 商品反倾销案评析 ..... | (152) |
| 附:价格承担范例(译文) .....    |                                          | (160) |
| 第八章                   | 反倾销税的征收 .....                            | (162) |
| 第一节                   | 反倾销税的种类 .....                            | (162) |
| 第二节                   | 追溯征税 .....                               | (165) |
| 第三节                   | 反倾销税的征收 .....                            | (169) |
| 第九章                   | 国际反倾销法律机制的强化<br>——反规避措施的适用 .....         | (178) |
| 第一节                   | 国际反倾销法中的反规避措施 .....                      | (178) |
| 第二节                   | 美国反规避措施立法 .....                          | (182) |
| 第三节                   | 欧共体的反规避措施 .....                          | (186) |

|                           |       |
|---------------------------|-------|
| 第十章 中国复关与国际反倾销法·····      | (192) |
| 第一节 反倾销法对中国经济的影响·····     | (192) |
| 第二节 中国反倾销案成因分析·····       | (201) |
| 第三节 反倾销案的对策研究·····        | (207) |
| 第四节 中国复关与反倾销立法架构·····     | (212) |
| 第十一章 国际反倾销法律规范·····       | (218) |
| 一 《关贸总协定》第六条关于反倾销的规定····· | (218) |
| 二 “乌拉圭回合”《反倾销协议》·····     | (220) |
| 三 美国商务部反倾销税规则·····        | (248) |
| 四 欧共体反倾销条例·····           | (264) |
| 注释·····                   | (285) |
| 参考书目·····                 | (286) |
| 后记·····                   | (287) |

# 第一章 导 论

## 第一节 国际贸易与贸易保护主义

### 一、国际贸易——商品的跨国流动

国际间的经济交往主要是两种类型：一种是资本的流动，另一种是商品的流动。资本流动通常以国际投资形式进行，即一个国家或者地区的资本持有者将其资本投放到其他国家或地区的资本输出活动。国际投资活动中的资本，泛指货币、机器设备、生产物料、运输工具、有价证券、工业产权和专有技术等；商品流动一般借助于国际贸易方式实现。

国际贸易有广义和狭义之分。在狭义上，国际贸易仅指不同国家或地区间的商品交换活动。传统的国际贸易只是一种货物买卖关系，并不包括技术、劳务的跨国交换，在这个意义上，也可以将狭义的国际贸易称为“有形贸易”(Visible Trade)。随着国际经济交往的日益频繁和扩大，不同国家或地区间的经济交往形式更加多样化。在当今国际贸易活动中，不同国家或地区交易的对象不仅是有形商品，而且还包括技术、劳务等无形商品。正因为如此，有的学者将技术交易、劳务交易统称为“无形贸易”(Invisible Trade)。现代国际贸易较之传统国际贸易，其范围更加广泛，包括有形贸易和无形贸易，其交易的方式表现为货物买卖、技术贸易、国际服务贸易。因此，广义上的国际贸易，是指不同国家或地区之间进行的商品、劳务、技术的交换活动。

发端于本世纪初的反倾销法主要调整有形商品的倾销行为。

因而本书所称的国际贸易采用狭义概念。

## 二、贸易保护主义

如果说在经济上西方资本主义国家经历了自由竞争和垄断资本主义两个发展阶段,那么在贸易政策方面,西方资本主义国家也经历了自由贸易和贸易保护主义两个阶段。

在资本主义自由竞争时期,为了寻求过剩产品的销售市场,西方资本主义国家竭力鼓吹和推行自由贸易政策,并在当时风靡世界。自由贸易政策(Free Trade Policy),一般是指国家在对外贸易中采取自由放任不加干涉,允许商品自由输出输入,提倡商品在国际市场上自由竞争的政策。实行自由贸易政策的国家通常对进出口业务既不给予特别的优惠照顾,也不设置各种形式的障碍,而是让进出口厂商在自由竞争中进行交易。然而,当资本主义进入垄断阶段,完全自由贸易已不复存在,西方资本主义国家已给自由贸易注入了浓厚的贸易保护主义色彩,采用各种贸易限制性措施构筑贸易壁垒。当今西方发达国家奉行的自由贸易政策,实际上并非在传统自由贸易轨道上同步运行,而是在一定范围内,一定条件下和一定程度上放宽了某些贸易限制。任何一个西方发达国家均没有放弃贸易限制措施,贸易壁垒依然存在。因此,西方发达国家所鼓噪的贸易自由化,只不过是一种有限的贸易自由。

自第二次世界大战后到八十年代末,世界上主要贸易国的贸易政策发生了重大变化。其显著标志莫过于贸易保护主义的抬头,非关税壁垒取代关税壁垒已成为推行贸易保护主义的重要工具。所谓贸易保护政策,主要是指一国或地区通过关税、进出口限制、外汇管制、出口优惠等各种措施,限制或阻止外国商品的进口和扩大本国商品的出口,以达到保护本国市场和扶持本国产业的目的。各种贸易限制措施如同一座座大坝、一道道壁垒高墙,阻碍着商品的自由流动,已成为促进和发展国际贸易的严重障碍。

各种贸易限制措施是贸易保护主义的具体化。综观各国所实



1  
施的贸易限制措施,主要有以下几种:

### (一)关税壁垒

一国为保护本国产品在国内市场上的竞争力,对进口商品征收高额关税,以阻止或减少外国商品的进口。

对进口商品征收高额关税,是实施贸易保护最常见和有效的手段。关贸总协定制定以来,一直致力于削减和消除阻碍国际自由贸易的关税壁垒。在关税问题上,关贸总协定确立的原则主要有:关税为唯一的保护手段、关税的减让和约束、互惠原则,无条件最惠国待遇原则等。这些原则对于削减和消除关税壁垒,具有十分重要的意义。

迄今为止,关贸总协定已经历了8个回合的谈判。关税减让几乎是每一回合谈判的主要内容。削减和消除关税壁垒,一直是关贸总协定致力实现国际自由贸易的重要任务。经过各缔约国的不懈努力,关税作为唯一的保护手段和关税削减工作取得了较大进展。目前,关贸总协定中的发展中国家,其加权平均关税下降到13%左右。而美国、日本、法国、德国等9个西方主要工业国家,其市场上制成品的加权平均关税已从关贸总协定成立时的40%左右下降到4.7%。

### (二)非关税壁垒

在国际贸易中,除关税以外的所有限制外国商品进口的措施皆为非关税壁垒。非关税贸易限制措施种类繁多,据不完全统计,当前已超过1000多种,但基本上可以分为直接非关税贸易限制和间接非关税贸易限制两大类。

1. 直接非关税贸易限制。即一国对进口商品,直接在数量或金额上采取限制措施,从而迫使出口国“自愿”减少出口。诸如进口限额、进口许可证制度、海关估价等,均为直接非关税贸易限制。例如,美国对纺织品、农产品和原料产品实行进口配额。其中,纺织品是美国使用进口配额最频繁的部门,美国一般采用双边协议配额,由进口国与出口国协商进口种类及数量,以此实施进口限制。

2. 间接非关税贸易限制。即一国对进口商品不直接采用数量或金额限制,而是采用其他制约进口的间接措施,以实现限制进口的目的。间接非关税限制措施的内容及范围非常广泛。主要有产品质量和技术规格、安全标准、卫生检疫规则、反补贴、反倾销措施等。例如,一国规定产品质量和技术规格,可解释是基于保护消费者健康和安全,保护环境等正当理由。但一国针对外国商品作出复杂、严格的规定,甚至对同类商品实行内外有别的双重标准,势必导致外国商品难以符合要求,从而限制外国商品进口。在这种情况下,这些技术性规定,就成为严重的非关税贸易保护壁垒。

### 三、非关税壁垒与反倾销法

自第二次世界大战结束以来,在众多调整国际贸易关系的国际条约、国际公约和国际协定中,影响较大的应首推《关税及贸易总协定》(General Agreement on Tariffs and Trade,英文缩写GATT),简称关贸总协定。

关贸总协定及其派生的有关法律文件中,对反倾销问题有明确的规定。关贸总协定将反倾销纳入其规则范围,是基于下列两点原因:其一,倾销是一种不公平贸易做法,不符合公平自由贸易规则,因而应予以禁止;其二,由于不少国家相继强化了反倾销立法,反倾销措施的滥用已对国际贸易产生了消极作用,因而有必要将反倾销法的适用,限制在一定范围内。然而,反倾销法从其产生之初,就带有浓厚的贸易保护主义色彩。从一定意义上讲,反倾销法与贸易保护是一对孪生姊妹,反倾销法本身实际上是作为一种贸易保护措施出现的。

进入 80 年代以来,由于西方发达国家经济不景气的连带效应,经济发展滞缓,贸易保护主义日益盛行,反倾销立法趋于完备和严厉。在这种情势下,西方发达国家将反倾销法作为实行贸易保护的重要武器,频繁采用反倾销措施,限制进口、保护本国产业已达到历史上的顶峰,从而导致国际反倾销争讼案急剧上升,加剧了

国家间的贸易磨擦。

在一定意义上,反倾销措施的滥用与贸易保护主义并无多大实质的区别。反倾销措施的频繁采用与贸易保护势力的日益增长总是同步发展的。因此,规范反倾销行为,进一步明确反倾销措施的适用条件及范围,乃是建立和维护国际贸易新秩序,削减非关税贸易保护壁垒,促进国际贸易发展的重大课题。

## 第二节 倾销——两种价格比较

### 一、倾销的界定标准

倾销(Dumping),原意为抛弃自己不需要的东西。从国际贸易角度讲,倾销是出口商在国外市场廉价抛售其商品。早在1776年,亚当·斯密在其《国富论》中就对倾销问题有所论述。然而,最早将倾销作为商业政策性名词提出,始于英国1903年至1904间的关税辩论会上,当时就有人指责外国商人为了击败英国国内纸张工业,以减价纸张在英国市场上销售。美国独立初期,为保护其新兴工业,也曾反对来自英国的倾销产品。而在19世纪末,英国等欧洲国家也指责外国的食糖倾销。随着国际贸易的发展,倾销成为一种常见现象,开始普遍化。

#### (一)倾销在经济上的含义

倾销,在西方经济学界是一个易引起争议的问题。对其具体含义的解释,也是众说纷纭,见仁见智,颇具歧义。

美国哈佛大学教授塔斯克认为:倾销是以一种较低价格将货物销售于国外,而以另一种较高的价格将货物出售给国内购买者<sup>①</sup>。换言之,倾销表现为货物的国内销售价高于国外销售价。

英国经济学家马歇尔则认为,凡是以低于成本价格销售其货物以击败其他国家工业的行为,称为倾销<sup>②</sup>。

英国学者格里高斯采用列举方式,将倾销概括为 4 种行为,凡有下列 4 种行为之一的,应为倾销:(1)以低于外国市场价格销售货物的行为;(2)以外国竞争者难以抵抗的价格销售货物的行为;(3)以较国内市场价格为低的价格在国外销售货物的行为;(4)卖方以无利可图的价格销售其货物的行为。

综观上列各家之说,均有其各自的缺陷,充其量是对倾销的表象注释,尚不足以揭示倾销的内在属性。揭示倾销本质特征,较为确切反映倾销内涵的解释,当推本世纪初叶,经济学家雅各布·瓦伊纳(Viner)对倾销定义的表述:“倾销是同一商品在不同市场之间的价格歧视”。按照西方经济学理论,倾销是一种价格歧视。它通常表现为对相同或类似商品在出口国或原产地国卖高价,而在外国市场则卖低价。在国际贸易中,公平价格应当是以成本费用为基础,按照正常的交易渠道和方式,通过平等、公平竞争形成的。如果相同或类似商品的销售价不同,不是以不同的成本费用为基础形成的,或者商品的成本费用不同而销售价则相同,应当视为是价格歧视。价格歧视不仅包括以不同价格向相互竞争的购买者出售相同或类似商品,而且还包括以不同的价格向相互不是竞争对手的买主销售相同或类似商品。

在市场经济条件下,平等的待遇和条件,是市场经济的基本准则之一。而价格歧视则扭曲了平等待遇和条件,背离了公平竞争原则,是一种不公平的贸易行为。

### (Z) 倾销在法律上的含义

尽管各国反倾销法对倾销有不同的规定或解释,然而国际上普遍接受或认可的概念,是关贸总协定第 6 条关于倾销的规定。按照关贸总协定的规定,所谓倾销,是指“一国产品以低于正常价值的办法挤入另一国贸易内”<sup>31</sup>即一国产品以低于正常价值的水平进入另一国流通领域的行为。

关贸总协定并不一般反对倾销,而是把“对某一缔约国领土内已建立的某项工业造成重大损害或重大损害威胁,或者对某一国

内工业的建立产生严重障碍”的倾销,纳入其规范范畴。如果出现关贸总协定规定的倾销行为,进口国可以对其采取反倾销措施。

为了执行《关贸总协定》第6条的规定,1967年4月2日有关缔约国在日内瓦订立的《反倾销守则》进一步统一了倾销含义,即“如果一项产品按通常贸易做法,从一国出口到另一国的出口价格比在出口国消费的相似产品的可比价格低,即以低于正常价值进入另一个国家的商业,这种产品被视为倾销”<sup>④</sup>。

“乌拉圭回合最后文件案文”中的《反倾销协议》再一次明确和重申了反倾销问题。

按照《关贸总协定》第6条和《反倾销守则》第2条(1)规定,“产品以低于它的正常价值挤入进口国的贸易内,系指从一国向另一国出口的产品价格。一般以下列两种情况作为衡定依据:

(1)低于相同产品在出口国用于国内消费时在正常情况下的可比价格;或

(2)如果没有这种价格,低于:

A. 相同产品在正常贸易情况下向第三国出口的最高可比价格;或

B. 产品在原产国的生产成本加合理的推销费用和利润。

但对每一具体事例的销售条件的差异、赋税的差异以及影响价格可比性的其他差异,必须予以适当考虑。”

### (三)简短的结论

倾销是一种价格差异,界定倾销的基本标准是两种价格比较,即产品的出口价格与正常价值的比较。如果在外国市场销售的产品,其出口价格低于正常价值,则可认定为倾销。反之,则不构成倾销。

在国内外有关反倾销法的论著中,对倾销定义的表述不尽一致。有人认为,“倾销是制造商或出口商以低于本国市场的销售价格或原生产成本向另一国出口产品的行为”<sup>⑤</sup>。也有人认为,“倾销是产品以低于出口国或生产地的市场价格在国外市场销售的行

为。”<sup>⑥</sup>。还有人认为，“所谓倾销是指一国的产品以低于正常价值的水平进入另一国的流通领域的做法。”<sup>⑦</sup>。

事实上，在浩翰的反倾销法论著中，对倾销定义的表述，远远不止上述几种，但不论采用何种释义形式，均没有超越“产品的出口价格与正常价值之比较”的含义模式。由此可见，产品的出口价格与正常价值比较，是界定倾销的唯一正确方式。

进一步发掘倾销的内涵，寻求贴近于反倾销现实的倾销定义，遵循《关贸总协定》及《反倾销守则》的规定，似乎不难得出如下结论：所谓倾销，是指产品以出口价格低于正常价值的销售行为。出口价格低于正常价值的销售行为，是认定倾销的法律依据及标准，也是采取反倾销措施的前提条件之一。

## 二、倾销类型

倾销是一种复杂的经济现象，倾销的目的及动机，持续时间的长短及对经济的影响，也是有所差异的。按不同的标准或从不同的角度，可以将倾销分为不同的类型。

### （一）按倾销的目的及动机分类

1. 保持竞争地位的倾销。由于市场竞争激烈，企业为了维持和扩大产品在市场上的占有份额，不惜采用减价销售其商品。

2. 销售过剩产品的倾销。生产厂商由于生产过剩，产品大量积压而国内市场的容量已趋饱和。在这种情况下，生产厂商为了维持其生产能力及规模，维持其在国内市场上的价格水平，不惜在国外市场廉价销售其过剩产品。

3. 开辟和占领市场的倾销。生产厂商基于长期的经济发展战略，需要开辟新的海外市场或占领市场，从而采用低于正常价格的销售方式。

4. 维持规模生产的倾销。通过规模性生产产生规模性效益，是跨国公司的主要生产经营方式和成功的奥妙。生产厂商在继续保持国内市场价格和份额的条件下，同时在国外市场大量销售其

低价产品,这样不仅可以维持规模性生产,而且可以产生规模性效益,这是国际上较为流行的一种做法。

## （二）按倾销时间长短的分类

按倾销持续时间的长短区分倾销的类型,是国际上著名的反倾销理论家雅各布·瓦伊纳(Joob Viner)创立的分类方法。据此,可将倾销分为下列几类:

1. 偶发性倾销(Sporadic Dumping)。又称突发性倾销。是指在短时间内,偶然的或临时性的倾销。例如,出口商为了尽快处理掉库存产品,加快资金周转,短时间内低价抛售库存产品。从倾销动机看,出口商并无掠夺海外市场的主观故意,一般是出于销售库存产品的目的;从倾销时间看,倾销持续的期限较短;从倾销方式及特征看,偶发性倾销通常是一种散乱,不规则和突发的倾销行为。

对偶发性倾销的危害,国际上存在不同的观点。雅各布·瓦伊纳认为这类倾销无足轻重,对经济的负面影响不大。然而,大多数经济学家认为,偶发性倾销对进口国经济造成的危害是巨大的,甚至造成灾难性后果。因为偶发性倾销的不规则性、突发性,将会给进口国正常的经济生活和经济秩序带来巨大的冲击波,其产生的负面效应较之其他倾销形式可能更大。《反倾销守则》采纳了后一种观点,对偶发性倾销作出了专门规定。

2. 短期倾销(Short-run or intermittent Dumping)。亦称间歇性倾销。是指在一定时期内,出口商按照确定的出口销售策略和目标,有计划、有步骤地进行系统、稳定的倾销。短期倾销的通常做法是:以击败竞争对手,占领市场为目的。采用先低价销售其商品,待将竞争对手挤出海外市场后再提价,以挽回先期低价销售的损失。即以暂时的损失换取以后的高额利润。短期倾销具有时间的阶段性、周期性或间歇性特点,其击败竞争对手,占领市场的倾销动机是显而易见的。因而,国际上普遍认为,短期倾销具有掠夺海外市场的意图,应当采取反倾销措施。

3. 长期倾销(Long-run or Continuous Dumping)。又称连续倾销或持续性倾销。是指长期、持续性地以低于正常价值的价格出口销售。从理论上讲,生产厂商无法维持长期、持续的低价销售,但是在形成规模性生产条件下,只要产品的平均售价超过平均生产成本费用,能够维持生产,长期倾销是可能实现的。在当前国际贸易活动中,跨国公司占有举足轻重的地位,其子公司及销售网络遍布全球,采用长期倾销并非鲜见。例如,美国柯达公司是世界有名的跨国大公司,其柯达彩卷在美国市场的售价为5美元,而在中国的销售价则为2.5美元左右。自八十年代初柯达彩卷打入中国市场以来,一直采用低价销售方式,已牢牢地占据了中国市场。

除了上列两种分类方式外,还可以将倾销分为商品倾销、外汇倾销、技术性倾销、第三国倾销、跨国公司倾销等。

应当指出,《关贸总协定》及《反倾销守则》没有将倾销分为偶发性倾销、短期倾销、长期倾销或其他类型的倾销,仅规定只要存在倾销事实,并造成进口国工业的实质性损害,进口国就可以采取反倾销措施,征收反倾销税以消除对本国工业的损害。

### 三、倾销对经济的影响

#### (一)倾销利弊:两种观点对垒

倾销的利弊,一直是国际经济学界和法学界长期争论不休的问题。

1. 批评反倾销法的观点。持批评意见的学者认为,国家间相互采用反倾销措施,以限制进口,保护本国工业的做法,属于贸易壁垒的范畴,它是阻碍国际贸易发展的屏障,应当予以拆除。他们认为,倾销的利大于弊,其主要理由是:

(1)长期倾销难以维持,国际贸易活动中的倾销一般是短期性的。如果是短期倾销,则消费者获得的利益就会大于进口国工业遭受的损害。

(2)倾销有利于促进进口国市场的竞争,打破垄断,提高经济



效益,最终有利于消费者。因为低价销售,可以促使生产同类产品的国内企业降低成本,提高效益。

(3)暂时性倾销符合客观规律,是国际贸易中的通行做法。就市场销售规律来讲,一项产品开始进入市场时,需要采用低价适销手段,以便测试海外市场的反映和竞争程度,从而确定比较适当的价格以及占有市场的份额。这种先期低价试销做法,应属正常,不应受到制裁。

持批评态度的学者还认为,单纯用出口价格是否低于成本的概念来确定是否“倾销”,来判定价格是否“公平”、“合理”,这本身就是一个概念上的错误,它忽视了供求规律中需求一面。任何一个出口商,即便不存在掠夺的动机,仍需要根据市场的需求曲线来制定价格。很难设想,一个商品供应商不考虑市场的供需关系,不根据市场的需求曲线来调整自己商品的价格,而是用一个违背需求规律的标准——低于成本销售即等于倾销,去确定商品的价格。这种做法,是错误的。根据美国反托拉斯法的理论和实践,一个生产企业即便以低于成本的价格销售,也不一定要受到反托拉斯法的制裁。因为企业根据具体情况,在市场不景气的条件下,企业考虑固定成本已经支出,如果停产,损失可能更大,故以低于平均成本的价格出售产品,是其唯一的选择。这是一种正常的做法,因而反托拉斯法不予以制裁。然而反倾销法则没有顾及这个问题,一旦出口商以低于成本价格销售,就要采取反倾销措施,征收反倾销税。

此外,某些经济学家还认为,尽管倾销给进口国工业造成的损害可能大于进口国消费者获得的利益,但也不能说明采用反倾销措施的理由是正当的。他们主张适用《关贸总协定》中的“保障条款”或“免责条款”来处理倾销问题,或者强化进口国反托拉斯法(antitrust law)或反垄断法(antimonopoly law)以制止倾销行为。

2. 赞同反倾销法的观点。对倾销持批评态度,赞同采用反倾