

ANTI-DUMPING CASES

反倾销案例

——中国在对外贸易中如何应对棘手的问题

李小北 [日]池本幸生 主编



经济管理出版社
ECONOMIC & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

反倾销案例

李小北 [日]池本幸生 主编

——中国在对外贸易中如何应对棘手的问题



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

反倾销案例/李小北, [日] 池本幸生主编. —北京:
经济管理出版社, 2008.8

ISBN 978-7-5096-0315-4

I. 反... II. ①李... ②池... III. 反倾销法—案例—分
析—世界 IV. D912.290.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 110136 号

出版发行: 经济管理出版社

北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 11 层

电话: (010) 51915602

邮编: 100038

印刷: 北京银祥印刷厂

经销: 新华书店

责任编辑: 申桂萍 孙 宇

技术编辑: 黄 铄

责任校对: 超 凡

787mm×1092mm/16

18.25 印张 422 千字

2008 年 8 月第 1 版

2008 年 8 月第 1 次印刷

定价: 39.00 元

书号: ISBN 978-7-5096-0315-4/F·305

·版权所有 翻印必究·

凡购本社图书, 如有印装错误, 由本社读者服务部

负责调换。联系地址: 北京阜外月坛北小街 2 号

电话: (010) 68022974 邮编: 100836

编审委员会委员

- | | |
|------|----------------------|
| 池本幸生 | 东京大学东洋文化研究所教授 |
| 下田直树 | 日本国明海大学博士、教授 |
| 蔡继明 | 清华大学人文社会科学学院教授 |
| 朱荫贵 | 上海复旦大学人文学院教授、博士生导师 |
| 高德步 | 中国人民大学教授、博士生导师 |
| 李小北 | 四川大学经济学院教授 |
| 肖慈方 | 四川大学经济学院教授 |
| 江文清 | 四川大学经济学院研究员 |
| 孙 瑶 | 四川大学经济学院副教授 |
| 胡 宁 | 四川大学科技园职业技能培训中心、总工程师 |
| 李禹桥 | 黑龙江省科技学院经济系 |
| 陈 军 | 中国青年政治学院学生处 |

参编人员：武火峰 张 钰 余洪燕 李 娜
龚 敏 汤丽春 雷 茜 汪 静

前 言

改革开放以来,尤其是2001年12月加入WTO以后,我国经济逐步融入世界经济体系,经济全球化程度越来越高。2007年我国对外贸易规模高达21738亿美元,比2001年的5096.5亿美元高出三倍多,对外贸易发展增速连续6年保持在20%以上。其中2007年出口总额达12180亿美元,同比增长25.7%,进口总额9558亿美元,同比增长20.8%,全年累计贸易顺差为2622亿美元,居世界第一位。截至2007年12月末,我国外汇储备余额已达到1.53万亿美元,同比增长43.32%。在这些数字和成绩背后,目前,我国与其他国家的贸易摩擦逐年增多,其涉及面之广,突出地表现在:中国企业及其商品遭受的反倾销案件以及国外企业对我国的倾销行为日益增多。

近年来,由于世界经济增速减缓,国际竞争加剧,许多国家在千方百计打开别国市场的同时,想方设法保护本国市场,新贸易保护主义盛行。然而,随着WTO在国际贸易中的作用日益加大,传统上通过征收和提高关税来实现贸易保护的方式已经难以通行。同时,WTO对配额、许可证等数量限制的非关税壁垒措施也有严格的约束。在关税、进口数量限制等传统贸易保护手段逐步被弱化或取消的条件下,为抵消大幅度削减关税和取消进口数量限制对本国工业带来的冲击,WTO允许的反倾销、反补贴、保障措施便成为各国实施贸易保护的主要手段。

与其他贸易保护手段相比,反倾销表面上更具有“公平性”,该措施可以以抑制破坏性价格竞争、维护正常的市场竞争秩序为理由启动并进入程序;与此同时,该措施的程序和过程相对迅速、便捷,无须像传统的关税壁垒那样须经过一国立法机构审议,相关国际协定对此约束通常也比较“软”。这样一来,在国际贸易中,反倾销作为有效的非关税壁垒措施被频频使用,甚至有时被滥用。这就是各国纷纷把反倾销作为便利而有效的首选保护措施的原因之一。

世贸组织最新发布的反倾销统计报告显示,从1995~2006年,我国已连续12年成为世界上遭受反倾销调查和被实施反倾销措施数量最多的国家。2007年全球新立案的反倾销调查虽呈下降趋势,但中国仍然是全球反倾销调查的重点对象,国外频繁地对中国反倾销对我国出口造成了极大的损害。同时,根据WTO规则,为合理保护自己的利益,我国的反倾销制度也在不断地完善当中。鉴于此,我们根据多年来对国际贸易中反倾销的研究编写了《反倾销案例》一书,希望对我国政府、企业等相关单位的对外贸易实践有所裨益。

本书最大的特点是以案例分析为主,选取具有代表性的外国对中国反倾销以及中国对外国反倾销案件进行分析、归纳、概括和总结,力求展现当前我国面临的反倾销的全貌和发展趋势,凸显反倾销的最新特点以及我国企业和相关部门在反倾销实践中的成功

经验和不足。本书采用理论与实践相结合的方式,首先,详细介绍了反倾销的基本知识、WTO 有关反倾销的相关法律法规和协定以及主要发达和发展中国家的反倾销制度;其次,进行案例分析;最后,我们对企业遭受反倾销调查的应诉程序以及我国企业如何应对反倾销作了细致的归纳总结,同时介绍了我国的反倾销申诉制度以及相关的政策规定,使本书的内容更加丰富,结构更加严谨。

由于编写时间较为紧迫、信息不对称等原因,未能全面搜集具有参考价值的典型案例;由于作者水平有限,此书中的案例评析难免有不够细致缜密之处,恳请各位专家、同仁和读者批评指正。

编者

2008年3月

目 录

第一篇 反倾销相关知识与法律制度

第一章 倾销和反倾销的基本知识	3
第一节 倾销和反倾销的历史演变	3
第二节 倾销的概述	6
第三节 反倾销的依据	12
第四节 容易与反倾销混淆的几个概念	18
第五节 关于反倾销的理论分歧	22
第二章 国际反倾销法律制度	25
第一节 反倾销法概述	25
第二节 WTO 反倾销协议	28
第三节 外国反倾销法律制度介绍	37

第二篇 反倾销案例分析

第三章 欧盟对进口塑料袋反倾销案	93
第一节 案情简介	93
第二节 案例评析与启示	97
第四章 欧盟对中国皮鞋反倾销案例	101
第一节 案情简介	101
第二节 案例评析	106
第三节 案例最新动态	107
第五章 欧盟对中国节能灯反倾销案分析	109
第一节 案情简介	109
第二节 案例评析	116

第三节 案例启示	117
第六章 美国对中国汽车挡风玻璃反倾销案	119
第一节 案情简介	119
第二节 案例评析	122
第三节 案例启示	124
第七章 美国对中国彩电反倾销案	127
第一节 案情简介	127
第二节 案例评析	127
第三节 案例启示	131
第八章 美国对华木制卧室家具反倾销案	135
第一节 案情简介	135
第二节 案例评析	140
第三节 案例启示	144
第九章 美国对中国聚酯短纤反倾销案例	147
第一节 案情简介	147
第二节 案例评析	149
第三节 案例启示	152
第十章 加拿大对中国汽车挡风玻璃反倾销案	155
第一节 案情简介	155
第二节 本案焦点	164
第三节 案例分析	172
第十一章 巴西对中国眼镜架反倾销案例	175
第一节 案情简介	175
第二节 案例评析与启示	178
第十二章 韩国对中国瓷砖反倾销案	183
第一节 案情简介	183
第二节 案例评析	186
第十三章 印度尼西亚对中国钢管反倾销案	187
第一节 案情简介	187
第二节 案例评析	188
第三节 案例启示	191

第十四章 中国对欧盟马铃薯淀粉反倾销案	195
第一节 案情简介	195
第二节 案例评析	198
第三节 案例启示	199
第十五章 中国新闻纸反倾销调查案	201
第一节 案情简介	201
第二节 案例评析	205
第十六章 中国对进口双酚 A 反倾销案	207
第一节 案情调查和裁决经过	207
第二节 案例启示	223
第十七章 中国对日、韩不锈钢冷轧薄板反倾销案	225
第一节 案情简介	225
第二节 案例评析	229

第三篇 中国反倾销操作实务

第十八章 中国反倾销应诉实务	235
第一节 中国遭受反倾销调查概况	235
第二节 中国如何应对反倾销调查	237
第三节 企业遭受反倾销调查的应诉策略	241
第十九章 中国反倾销申诉实务	249
第一节 中国反倾销概况	249
第二节 中国如何对外反倾销	252
第三节 中国反倾销申诉制度	256
第四节 中国反倾销申诉程序	260
附录一 中国经济商务协会主席佟志广先生在国家经贸委反倾销培训班上关于 世贸组织反倾销规则问题的讲话	267
附录二 中华人民共和国反倾销条例	271
主要参考文献	279
后 记	281

第一篇

反倾销相关知识与法律制度

第一章 倾销和反倾销的基本知识

第一节 倾销和反倾销的历史演变

反倾销是随着倾销的出现而出现的，它们相互对立又不可分离。有倾销的出现，必然就会有反倾销，它们是国际经济与贸易发展的产物。倾销与反倾销如今已经成为世界贸易领域的热点话题，特别是现代国际贸易领域早已发生诸多的反倾销案例，各国在反倾销的问题上也频频发生贸易摩擦。鉴于此，我们不禁思考，究竟反倾销是什么？但正如前面所述，它与倾销是不可分离的，了解反倾销必然首先要了解倾销。而倾销与反倾销在国际贸易的历史上由来已久，它们经过历史的发展演变后终于形成现代的关于倾销与反倾销的概念。

一、倾销的历史发展

在资本主义发展初期，随着国际贸易的发展，急于扩张的西方资本主义国家以打击或摧毁竞争对手以扩大本国产品的销路、建立或巩固国外销售市场为目的，甚至为打击弱国的民族经济以达到在政治和经济上对其控制的目的，如导致美国独立战争爆发的“波士顿倾茶事件”就是因为当时英国当局向其北美殖民地倾销茶叶而引发的事件。另一个典型的例子是，从18世纪末到19世纪中叶，英国商品对中国进行了惊人的倾销，以致在短短的几十年间，使中国由一个长期以来的贸易顺差国变成了贸易逆差国。而把倾销产品作为一种竞争手段频频使用，这就产生了倾销。

18世纪末，西方自由贸易理论也曾得到英国、法国等国政府的支持和采纳，如1786年英法两国订立通商条约以推行自由贸易政策，1872年修改航海条例，于1823年和1825年分别改善保税制度和废除出口奖励金。可以说，英国于这段时期将原来基于重商主义的保护干涉和奖励政策先后废除，使英国出现了六十多年的自由贸易黄金时代。但由于国际贸易的发展带来了更加激烈的竞争，使得其他国家不得不采取各种措施以保护本国的贸易。如19世纪末，美国和德国采取贸易保护政策抵制英法两国的商品进口，这也激起了英国的不满，使其再度实行贸易保护，国际贸易进入新的重商主义时代。重商主义者竭力主张鼓励本国产品低价出口，同时通过关税或其他非关税措施，阻挡外国产品的廉价进口，以便本国在贸易中获得最大利益。17世纪后，英国就是采用这种方法挤

垮外国同类产业来占领外国市场的。

自 19 世纪末开始,自由资本主义逐渐演变成帝国主义,而西方国家社会化生产的规模也大幅度扩大,这使得生产商不仅有能力垄断国内市场,而且可能运用垄断所形成的竞争优势去低价抢占外国市场。实质上,这段时期(自由资本主义进入帝国主义时代后)的侵略性贸易保护政策就是一种关税保护,这种关税保护的是那些能够出口的产品,因为关税的保护,那些出口产品的同类产品几乎不可能输入国内,这就使得国内垄断组织(通常叫做卡特尔)能够在国内以垄断高价出售产品,在国外却以极低价格进行倾销,这样就达成了打倒竞争对手、把自己的生产规模扩大到最大限度的目的。

第二次世界大战后,倾销在国际贸易中又一次盛行。这主要基于两个原因:其一,由于《关税与贸易总协定》的作用,常规贸易壁垒——关税,经过几轮多边贸易谈判,在发达工业国家已经降到平均 5%。关税的大幅度降低,极大地便利了向这些国家的出口。其二,第二次世界大战结束后,亚洲和拉丁美洲相继出现了许多新兴工业化国家,而主要发达国家此时却处于经济下滑期和转型期,绝大多数发达工业国家在国内都经历着经济结构调整和技术更新。在国际市场上,这些国家遇到了来自新兴工业化国家前所未有的竞争。面对结构调整的困难,国内失业的巨大压力,加上来自国外的竞争,许多工业大国的政府无法有效利用常规手段进行干预的情况下,转而求助于非关税措施,包括反倾销措施,以保护本国产业,减少失业的社会压力。

这一段时期的典型倾销案例就是日本在彩电和机床领域对美国的价格战。20 世纪 80 年代,日本对美国电视机市场发动了猛烈的攻势。日本出口商在美国了解市场要求之后,同当地的商人建立联系,然后把大量彩电运抵美国,藏进当地的仓库。这样,美国已不可能用封闭边境或增加进口税等方法来阻挡了。当仓库全部装满后,日本商人便以比在日本国内销售的价格低得多的价格(当时彩电在日本的售价至少比在美国高 50% 左右)在美国销售这些彩电。在 18 个月内,日本占有的彩电市场份额就从 14% 急剧上升到 50%,而导致美国电视机制造厂商的产品大量积压,很快就大亏其本。接着日本便以低价买下了许多已疲惫不堪的美国公司,如松下公司获得了摩托罗拉公司的电视机生产权、三洋公司则吞并了盖继克电器公司等。此外,日本对美国机床的倾销也曾一度使美国机床工业面临破产的威胁。从 1977 年开始,美国许多小生产厂家在日本大批量廉价数控机床的冲击下纷纷败退。到 1984 年,日本生产的机床占据了国际市场的 75%,而美国的份额则下降为 6.7%。从 1981 年到 1986 年,美国的机床工业生产总共缩减了一半,1000 个机床生产厂家只剩下不到 600 家。

不得不提的是,在现代贸易体系中,中国也深受倾销之害。据测算,外国产品的倾销每年至少给我国造成上百亿元人民币的损失、几十万人的失业或潜在失业。而且使我国一些现有产业受损,一些新兴产业的建立和发展受挫。

随着贸易自由化与经济全球化的进一步加强,国际贸易领域中的倾销现象愈演愈烈,各国针对其所做的反倾销努力也越来越深入。

二、反倾销制度的形成

倾销导致反倾销的产生。在最初的阶段各国是通过一系列政策措施进行反倾销,这

形成了反倾销惯例。反倾销惯例进一步发展,便形成了反倾销法,也就是反倾销的一种成文的条例和规定。

1776年,亚当·斯密在《国富论》中论及的倾销实际上是出口奖励,与今天的出口补贴更为接近。1791年,美国首任财政部长亚历山大·汉密尔顿针对美国独立后国内新兴工业面临英国产品的倾销指出,美国新兴工业遇到的最大障碍的根源是外国政府的出口奖励制度。1884年英国议会关于关税辩论中涉及对倾销的讨论,但当时的倾销还是普遍意义上的价格战略,而不是国际贸易范畴的竞争手段。19世纪末20世纪初,资本主义进入垄断阶段,垄断组织在西方各国相继形成,倾销现象对世界贸易的重大影响才逐渐显露出来。一些国家的反垄断法虽将低价倾销视为价格歧视一类的不正当竞争行为,但也仅仅是针对国内倾销而言的,对跨国倾销则无能为力。当一些行业生产规模扩大、供大于求达到一定程度时,倾销便成为家常便饭。当时,英国、德国等老牌资本主义国家都在源源不断地将自己的廉价商品输往国外。尤其是德国,承认卡特尔垄断组织的合法地位,大力支持卡特尔的发展,鼓励其大肆对外掠夺性倾销以占领国外市场。正是德国和其他国家的倾销行为,导致了别国针锋相对的反倾销立法。一些欧洲国家为联合抵制个别大宗日用品的倾销,制定了双边或多边反倾销协议。1902年,以英国、荷兰为首的国家不满来自其他国家的食糖倾销,签订了关于反倾销的国际条约,开创了国际反倾销法的先河。

1904年,加拿大在《海关关税法》中首次增加了反倾销法的内容,该法第19条规定:如果进口产品的价格低于该产品在出口国的公平市场价值,则加拿大政府可对进口商品征收反倾销税。加拿大还指定了相关的反倾销条款实施细则,形成了反倾销法体系,被视为世界上最早的、比较完整的反倾销法。此后,西方国家纷纷效仿,制定了本国的反倾销法。新西兰和澳大利亚分别于1905年和1906年制定了反倾销法,美国在1916年的《税收法》中首次确立反倾销条款,并于1921年制定了反倾销法单行法规。美国1921年的反倾销法正式引入了“购买价格”、“出口商销售价格”、“工业损害”以及“国外市场价值”等基本概念,成为现代反倾销法的雏形。自此以后,人们才将倾销作为国际贸易领域中的不正当手段进行理论思考。所以说,“二战”前的反倾销法以国家条约形式出现,但以国内立法为主。

但在20世纪70年代以前,反倾销法对于反倾销的作用不算太大,原因有两个:其一,当时各国的高关税政策很大程度上可以防止大规模的倾销发生。其二,从“二战”结束到70年代以前,以美国为首的资本主义国家出于国际政治的需要,结成了紧密的同盟,这就减少了同盟国相互间的经济摩擦,而且使其阵营内部部分国家的倾销往往不至于导致大的报复。但在70年代以后,由于在《关税与贸易总协定》的“东京回合”多边贸易谈判中,各国承担了关税减让义务,已经不能再通过关税来限制进口。另一方面,各国之间的贸易摩擦却没有缓和。在1973~1975年的经济危机过后,这种贸易摩擦甚至进一步升级为贸易战。此外,各国经济的不平衡发展以及美苏关系的缓和,使得“高政治”的军事和安全问题的担心减少,而使潜在的经济利益冲突的地位上升。正是在这种情形下,各主要资本主义国家纷纷强化了非关税贸易壁垒措施。在众多的非关税贸易壁垒措施中,反倾销法是一个非常有效的反倾销武器。

以美国和欧洲为例,继1921年的反倾销法之后,又制定了多套反倾销法,如《1974

年贸易法 (Trade Act of 1974)》、《1979 年贸易协定法 (Trade of Agreement of 1979)》、1984 贸易及关税法 (Trade and Tariff Act of 1984)》、1988 年综合贸易和竞争法 (Omnibus Trade and Competieiveness Act of 1988)》都对反倾销条文做了汇编、整理、修正或补充。此外,还有一些行政规章也对反倾销的机构和程序作了详细的规定,如 1989 年美国商务部颁布的《反倾销条例》等。

而欧共体委员会则于 1965 年 5 月向共同体理事会提出了制定统一的反倾销反补贴条例的建议,这项建议后来在 1968 年成为欧共体理事会《459/68 号条例》。这是欧共体历史上第一个统一的反倾销反补贴条例。此条例经 1973、1977、1979、1984 和 1987 年多次修正,日趋具体和成熟。而 1988 年 8 月颁布的欧共体《2423/88 号条例》,则是目前仍适用的最完备的反倾销法。

除此之外,其他国家也相继进行了与反倾销相关的立法。近年来,一些新兴的工业化国家和发展中国家也加快了反倾销的立法工作,如韩国于 1988 年底对原有的反倾销或反补贴法的总统令作了修正,强化了反倾销措施;墨西哥从 1985 年以后完善了包括反倾销法在内的反不正当国际贸易行为的立法。

但反倾销作为一种国际性的惯例,是因为规范各国反倾销的国际标准已经形成。1973 年,《关税与贸易总协定》主持进行了第七轮多边贸易谈判(即“东京回合”)。在这轮长达七年的谈判快结束时,与会各国以《关税与贸易总协定》第 6 条规定的反倾销原则为基础,达成关于实施《关税与贸易总协定第 6 条的协议》(又称《反倾销守则》(Anti-dumping Code)》)。这项协议为各参加国的反倾销立法提供了一种“国际标准”,并试图通过扩大这种标准的适用范围,规范世界各国的反倾销措施。它的产生,才标志着真正意义上的反倾销国际惯例正在向规范化、成文化的方向发展。

因为有了倾销才产生了反倾销的概念,根据以上关于倾销的叙述,反倾销可以定义为:指进口国反倾销调查当局依法对给本国产业造成损害的倾销行为采取征收反倾销税等措施以抵消损害后果的法律行为。

第二节 倾销的概述

广义而言,倾销包括国内倾销和跨国倾销,国内倾销主要是由竞争法或反垄断法调整。但在一般情况下提到的倾销通常是指跨国倾销,反倾销法所调整的也是这种倾销。

一、倾销的定义

倾销的定义可以从两个方面来说明:一是经济学上的定义;另一个则是倾销在法律上的定义。经济学上关于倾销的定义是倾销作为法律概念的重要理论基础,但两者不尽相同。倾销的经济学定义倾向于说明什么是倾销,而法律上的定义则倾向于说明怎样才构成倾销,并且具有很多的主观不确定因素。因为在法律上说明倾销是为各国反倾销法服务的,各国反倾销法的实施制裁目标就是其法律所定义的倾销行为。但各国面临的情

况不同,这就导致可能每个国家都有自己关于什么是倾销的法律上的定义。

(一) 倾销的经济学定义

关于倾销在历史上曾有过两个具有代表性的定义。一个是在 1776 年,亚当·斯密的名著《国富论》中对当时各国允许对出口实行官方奖励的习惯做法进行讨论,并称之为倾销。不过他当时所讨论的倾销行为更类似现在对于“补贴”(Subsidy)的定义。这是因为在自由资本主义初期,重商主义者竭力主张鼓励本国产品低价出口,同时通过关税或其他非关税措施阻挡外国产品的廉价进口,以使本国在贸易中获得更大利益。如在 16~17 世纪,英国采用这种方法挤垮外国同类产业,占领外国市场。18~19 世纪,倾销更是英帝国实现殖民掠夺的一种重要手段。

从 19 世纪末起,倾销现象对世界贸易的重大影响才真正显露出来。这促使人们进一步深入探讨何为倾销这一问题。当时倾销现象的大量出现,与西方发达资本主义国家已广泛利用厂房和机器设备实现大规模生产有必然的联系,因为这种生产已保证生产商有能力垄断国内市场,进而有实力实行低价抢占外国市场。此时,西方国际贸易权威 Jacol Viner 首次提出了倾销的经典经济学定义,即:“倾销是同一商品在不同国家市场上价格歧视”,并以此为基础把倾销与补贴性质的出口奖励区分开来。所谓“价格歧视”(Price discrimination)是指同一产品在不同国家市场上的售价不同,即在出口国或原产国市场以高价出售,在进口国市场以低价出售。价格歧视既包括同一产品并非基于不同的成本,而是基于国内与国外人为的价格差,也包括同一产品以不同的价格向相互竞争或相互不存在竞争的买主出售。

总结起来说明,倾销在经济学上的定义可以认为是:当某种产品大量并且廉价地投向某一市场,造成该市场的波动,并导致该市场上的其他竞争者销售困难,产品销售者的这一行为就是倾销。^①

(二) 倾销的法律定义

倾销的法律定义多采用《关税与贸易总协定》(GATT)第 6 条的规定。GATT 第 6 条规定:“将一国产品以低于正常价值的方法进入另一国市场,如因此对某一缔约国领土内已建立的某项工业造成实质性损害或产生实质性损害威胁,或者对其一国内产业的兴建产生实质性阻碍,这种倾销应该受到谴责。”据此,倾销即是指出口商以低于正常价值的价格向进口国销售产品,并因此给进口国产业造成损害的行为。这个定义为各国反倾销法普遍接受的原因,在于它并不简单地针对任何低价或价格歧视,而是强调了这种低价或价格歧视给进口国产业造成的损害后果。

法律意义上的倾销应具备以下三个条件:

(1) 倾销是一种低价销售产品的行为。这里提到的低价是相对于正常价格而言的,而所谓的正常价格一般是指相关产品在出口国的市场价格。倾销是一种价格歧视,是在不同的市场上以差别价格销售商品的行为。换言之,倾销是一种人为的低价销售行为,由出口商根据不同的市场自行压低其产品在另一国市场上的价格,因此倾销产品的价格

^① 万瑞嘉华经济研究部. 直面反倾销 [M]. 广州: 广东经济出版社, 2001

不能客观地反映其经济价值。

(2) 这种低价销售的行为给进口国相关产业造成了损害。这里的损害包括实质性损害、实质性损害威胁和实质性阻碍,是指对进口国相同产品的整个产业生产所造成的损害,而不是指对进口国某个或某几个生产厂商的影响。

(3) 损害与低价销售之间存在着因果关系。对任何一个国家来讲,影响其某个产业兴衰的因素是纷繁复杂的,简单地把进口国产业的不景气归咎于外国产品的进入显然有失公平。因此,倾销的法律定义排除了此种情况,而强调低价销售与进口国产业的损害之间应存在一定的因果关系。基于国际经济关系的复杂性,这种因果关系只是一般性的要求,至于低价是造成损害的主要原因还是直接原因,则一般不问。

只有同时具备上述三个条件,才构成法律上所指的倾销行为,才能依据反倾销法加以限制和调整,采取必要的反倾销措施。

二、倾销的分类

(一) 按倾销的进行方式分类

倾销作为促进出口的一种手段,可以划分为很多种类。从最广义的角度上说,凡是在国际间进行的商品和劳务交换,都有可能发生倾销行为。按照倾销进行的方式可以把倾销分为以下几类:

(1) 服务倾销,是指一国对出口市场提供的服务收费比在国内市场上低。

(2) 运费倾销,是指使用补贴或其他歧视性定价使出口商能以极低的运输价格在国外市场销售产品,即出口运费的成本低于正常运费率。内运运费也属于一种服务项目范围,故未将其包括在《关税与贸易总协定》第6条的倾销定义之中,但如果这种优惠运费率是由政府提供或强制执行的,则可视作出口补贴。

(3) 外汇倾销,是指出口国通过操纵外汇汇率取得有利的出口竞争地位,即一国通过本国货币对外币贬值,以外国货币表示的出口产品价格降低,从而提高竞争力,以达到扩大出口和限制进口的目的。

(4) 社会倾销,是指利用犯人劳动或其他苦役劳动生产产品,从而能以极低的价格在国外销售。

(5) 间接倾销或第三国倾销,是指甲国出口商向乙国倾销产品,乙国工业未受到损害,乙国商人再将该倾销产品转售到丙国,并给丙国工业造成了损害。

(6) 商品倾销,是指一国商品以低于正常价值的价格进入另一国市场,并因此对进口国工业造成损害。

但需要注意的是,服务倾销、运费倾销和外汇倾销不属于反倾销法调整的范围。反倾销法限制的倾销是最容易发生也是发生最多的商品倾销。社会倾销和间接倾销可以包括在商品倾销中。

(二) 按倾销的时间长短分类

按时间的长短不同可以分为间断性倾销和持续性倾销。间断性倾销,又称间歇性倾