第一章　总论

第一节　倾销与反倾销概述

一、倾销的历史演变

倾销是国际贸易的产物。在资本主义发展初期，随着国际贸易的发展，急于扩张的西方列强为了打击或摧毁竞争对手以求扩大本国产品的销路，建立或巩固国外销售市场，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，把倾销产品作为一种竞争手段频频使用，倾销随之产生并发展。

18 世纪末，西方自由贸易理论得到英法等国政府的认可并采纳，1786 年，英法通商条约订立，推行自由贸易政策， 1872 年修改航海条例，1823年改善保税制度，1825 年废除出口奖励金，英国将原来基于重商主义的保护干涉和奖励政策先后废除，出现了英国六十多年自由贸易的黄金时代。国际贸易的发展必然带来竞争的加剧。到 19 世纪末，美国、德国采取贸易保护政策抵制英国、法国商品的进口，也激起英国再度实行贸易保护，国际贸易形成新的重商主义时代。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，以使本国在贸易中获得最大利益。 17 世纪后的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。

西方强国在各自之间展开倾销与反倾销战的同时，更多地将倾销的矛头对准了殖民地和半殖民地国家与地区。 18、19 世纪，倾销是西方列强实现殖民掠夺的一种重要手段。从 18 世纪末到 19 世纪中叶，英国商品对中国的倾销量是惊人的，以至于在短短的几十年里，中国就由一个长期以来的贸易顺差国变成了贸易

需要全本请访问 www.ertongbook.com

逆差国，中国的白银大量流向英国的“腰包”，财政出现严重赤字。而美国独立战争的导火索——波士顿倾茶事件，实际上也是当时经济落后的北美居民对英国倾销不满的结果。

自19世纪末开始，西方国家社会化生产的规模不断提高，使得生产商不仅有能力垄断国内市场，更有可能运用垄断所形成的竞争优势去低价抢占外国市场。

针对自由资本主义进入帝国主义时代以后侵略性保护贸易政策的实质，列宁尖锐地指出：“卡特尔引起了一种新的、独特的保护关税，它所保护的恰好是那些能够出口的产品……卡特尔和金融资本有一种按倾销价格输出的做法，也就是英国人所说的‘抛售’的做法；卡特尔在国内按垄断的高价出售产品，在国外却按贱几倍的价格倾销，以便打倒自己的竞争者，把自己的生产扩大到最大限度。”

第二次世界大战后，新一轮倾销开始盛行。这主要基于两个原因。其一，由于关贸总协定的作用，常规贸易堡垒，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。其二，二次大战促进了各国科学技术的突飞猛进，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发展的下滑期和转型期。在国内，绝大多数发达工业国家都在经历经济结构调整和技术更新。对外，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，在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。

日本政府的一个做法是采取抵制进口的贸易保护政策。在美国及欧洲都曾传播着一种人为的想象，似乎在日本市场上存在着激烈的竞争，其实这只是一种神话。那里实际上只存在着激烈的技术创新竞争，价格竞争只在特殊情况、特别是在战略性出口工

业方面存在。虽然搞卡特尔的做法是被日本法律禁止的，通产省却对其采取保护的做法。历史上日本人就曾通过一场不仁慈的价格战将美国的视听电子产品生产厂挤出市场，尽管当时日本国内彩电的价格比美国要高出 50%，但日本人还是利用他们在国内市场获得的盈利支撑他们在美国市场的倾销攻势。 20 世纪中后叶，日本对美国机床的倾销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 3/4，而美国的份额则下降为 6.7%。从 1981 年到 1986 年间，美国的机床工业生产总共缩减了一半， 1000 个机床生产厂家中只剩下不到 600 家。日本机床工业的建设和出口攻势都受到了通产省的推动和协调。 1982 年 5 月，美国豪戴尔工业集团向美国贸易代表递交了一份反倾销和反补贴申诉书，阐述了日本是如何通过正式和非正式设置的壁垒来对付美国进口而保护自己，并推动出口价格卡特尔的。这使里根政府内部引起了一场激烈的辩论，但是由于考虑到日本中曾根政府在与美国共同防御前苏联中的重要作用，里根政府对该申诉书进行了冻结。

1984 年豪戴尔工业集团停止了机床生产，数年后马克思·霍兰德在《一旦机器停开》一书中强烈谴责了里根政府的这种做法，指出由于其热衷于冷战而忽视了美国机床制造这项基础工业。1986 年，鉴于美国机床制造业面临破产的威胁，美国政府被迫采取“自愿出口限制”手段，美国机床工业才得以复苏。

在现代贸易体系中，中国深受倾销之害。有关专家做过测算，外国产品的倾销每年至少给我国造成上百亿人民币的损失、几十万人的失业或潜在失业。倾销不仅使我国一些现有产业受损，而且使一些新兴产业的建立和发展受挫。

随着历史的发展，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规模在不断增大，手段也在不断增多，当今国际贸易体系中的倾销现象实际上是愈演愈烈，各国针对此所

做的反倾销努力也越来越深入。倾销与反倾销已成为国际贸易中一对复杂的矛盾体。

二、倾销的定义

倾销（dumping）一词源自北欧国家的语言，如挪威语中的dumpa和丹麦语中的dumpe，原意指抛弃废物。据《牛津英语辞典》解释，倾销意为将大宗货物或其它东西翻倒、倾卸及抛弃。《布莱克法律辞典》（Black's Law Dictionary）认为：倾销是以低于国内市场的价格在海外市场大量销售商品的行为。

倾销是经济活动现象。经济学理论认为，在所有的经济性竞争手段中，价格手段是最常规并被普遍采用的竞争武器，是自由竞争市场上的典型竞争行为。价格竞争就是通过价格的调整变动来打击竞争对手，争夺市场。从竞争法的理论上看，倾销是价格竞争的一种方式，属于不正当竞争。

倾销作为一种国际贸易行为由来已久，作为一种国内销售行为则历史更长。著名经济学家埃西尔在其著作中把倾销看作是存在需求不确定性和要素市场调整缓慢的情况下，国内要素市场与国际商品市场两者关系的组成部分，或者说倾销是需求不确定和要素市场失衡的情况下对失业要素在两国相关产业间进行调整的一种替代方法。根据产品销售市场的不同，通常可将倾销分为国内倾销和国外倾销（或国际倾销）。所谓国内倾销，是指一个国家的生产商为了竞争、占有市场等目的而将其产品以低于其成本的价格在本国市场进行销售的行为。这实质上就是一种不正当竞争行为，通常由该国的反垄断法或反不正当竞争法加以调整。国外倾销则是指一个国家（出口国）的生产商出于占有另一个国家（进口国）的市场等目的，而将其产品以低于其本国市场销售的价格在进口国进行销售的行为。

国外倾销是在国际贸易中采用的主要不公平竞争手段，对此各个国家通常都制定专门的反倾销法加以调整。人们通常所说的倾销也即指国外倾销，本书所讨论的内容也是指国外倾销。

（一）倾销的经济学定义

在资本主义贸易的早期，各个新兴资本主义国家一方面主张通过征收关税或采取其它非关税措施来阻挡外国产品的低价进口，另一方面却又竭力主张鼓励本国产品以低价的形式对外出口。英国在 16 和 17 世纪就是采用这种方式挤垮了外国同类产业的竞争对手，从而达到了占领国际市场并最终赚取巨额垄断利润的目的。到了 18 和 19 世纪，英国更是把倾销作为其实现殖民掠夺的重要手段。

倾销最初与政府采取出口奖励的政策和制度是密不可分的。1776 年，亚当·斯密在其名著《国富论》第 4 编第 5 章中就详细讨论了当时各国允许对出口贸易实行官方奖励的习惯做法，并将其称之为倾销。1791 年，美国首任财政部长亚历山大·汉密尔顿也指出，美国新生产业所遇到的最大障碍根源就是外国政府维持的出口奖励政策，并谴责英国等老牌资本主义国家以扼杀新生的美利坚合众国工业为目的，向美国倾销产品。但以上所谓的倾销行为与现代“补贴”（subsidy）的定义更为接近。

自 19 世纪末和 20 世纪初起，倾销一词开始在国际贸易中被广泛使用，其含义是指出口商在海外市场廉价抛售产品的行为。为此，美国经济学家雅各布·瓦伊纳为倾销归纳了一个富有现代色彩的定义，他认为“倾销是同一商品在不同国家市场上的价格歧视”。从经济学的角度看，完全相同的一种商品，如果它在两个市场的销售中存在价格差异，就很可能构成倾销。“价格歧视”（price discrimination）从法律上讲，是指同一产品在不同国家市场上的售价不同，即在出口国或原产地国市场以高价出售，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。由于价格歧视的目的是为了打入其以前不曾占有的市场或扩大已有的市场占有率，因此，价格歧视在各国反不正当竞争法或反垄断法中是公

需要全本请访问 www.ertongbook.com

认的不公平竞争行为。雅各布·瓦伊纳的贡献便是首次把倾销与具有补贴性质的出口奖励区分开来，从而揭示了国际贸易中倾销行为的本质是价格歧视。

（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 条将倾销定义为："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，或者对某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。"简言之，倾销即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。这个定义之所以为各国反倾销法普遍接受，就在于它不是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。据此，法律上的倾销由以下三个条件构成：（1）产品以低于正常价值或公平价值的价格销售。正常价值或公平价值通常是指出口国或原产地国的国内市场销售价格，在特定情况下也可以是该国向第三国出口的市场销售价格或结构价格等。也就是说，倾销是由出口商根据不同的出口国市场，为了不同的目的，而对同一种产品进行的国别差价销售。不论出口商的倾销动机是什么，只要它不以市场的供求关系和产品的生产成本为基础，而是人为低价销售，则很容易扭曲正常的市场价格机制，从而引起市场竞争秩序的混乱。(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因素还是直接原因，则概所不问。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。

现实生活中，人们之所以在倾销与反倾销问题上存在重大分歧，很大程度上是因为将法律上的倾销和经济学上的倾销混为一谈。我们必须明确经济学上的倾销仅仅是构成法律上的倾销的前提条件，而法律上的倾销所强调的是其对进口国相关产业所造成的严重后果。

三、倾销的特征

经过经济学和法律两方面对倾销的理解和认识，我们可以归纳出倾销的若干特征：

1. 倾销是一种低价销售产品的措施。这种低价是相对于正常价格而言的。先不去考虑出口商倾销的动机是什么，客观上看，倾销这种低价销售的行为没有遵循市场正常供求关系和基本价格规律。

2. 倾销是一种人为的低价销售措施。倾销是由出口商根据不同的市场特征、现状、供求形态及竞争目的而自行压低其产品在另一国市场上销售价格的措施，倾销产品的价格不能客观地反映其经济价值。

3. 倾销的目的和动机具有多样性。有的是为了销售过剩产品；有的是为了维持生产规模；有的是为了赚取外汇；但更多的是为了争夺国外市场，击败在进口国的竞争对手，从而建立垄断地位；西方发达国家甚至利用倾销手段打击发展中国家的民族经济，以达到对其在政治和经济上的控制。不论倾销的目的和动机如何，一旦构成法律倾销的条件，就有可能招致进口国的反倾销惩罚。

4. 倾销是一种不公平贸易行为。倾销往往是出口商凭借自

己在国内市场上的垄断地位而获得在另一国市场的竞争优势。可见，倾销是垄断企业由国内垄断走向国际垄断过程中为争夺国际市场而展开竞争的手段或产物。因此，倾销不仅会影响进口国的经济发展，而且扰乱了国际正常竞争秩序。

四、倾销的种类

理论界，尤其是经济学家和法学家对倾销的研究历时已久。倾销行为就其本身特征而言并非一概地肯定地会遭到法律制裁，只有在其对进口国产业造成损害时，才具有危害性或惩罚性，因此对形形色色的倾销加以归纳和分类便成为研究倾销、认识倾销的必要手段与途径。

（一）按倾销持续时间的长短划分

1. 偶然性倾销（sporadic dumping）。也称突发性倾销，是指某一商品的生产商为避免该商品的过量积压危及国内的价格结构，在短期内向海外市场大量低价销售该商品。

2. 间歇性倾销（intermittent dumping）。又称掠夺性倾销（predatory dumping），是指某一商品的生产商为在某一海外市场上取得垄断地位而以低于国内销售价格或低于成本的价格向该市场抛售商品，待挤垮竞争对手后再实行垄断高价。

3. 持续性倾销（continuous dumping）。又称长期性倾销（long－run dumping），是指某一商品的生产商为了在实现其规模经济效益的同时，维持其国内价格的平衡，而将其中一部分商品持续以低于正常价值的价格向海外市场销售。

针对以上三种类型，专家们的态度也不尽相同。对于第二类掠夺性倾销，意见基本一致，就是该倾销对进口国工业的损害远远超过其消费者所获得的暂时性“好处”，故应该受到反倾销法的抵制和制裁。对于第一类突发性倾销，部分意见认为该倾销对进口国工业的损害是暂时的，而进口国消费者却实实在在地从低价消费中得到了好处，因而“无可厚非”；另一部分意见则认为这种形式的倾销对进口国经济的影响最大，会对依赖于国内市场

的进口国工业造成灾难性的后果。对于第三类持续性倾销，部分意见认为该倾销行为对进口国工业的损害只有一次，即受到冲击亦或被迫转产，而进口国消费者从中却可长期获利，此消彼长，毋须抵制。还有另一部分专家却认为，在现代国际贸易中，由于各国都采取以出口带动经济发展的战略，使其生产能力大大超过国内需求，过剩的生产能力在全球各国已经比较普遍，因此生产厂商为了扩大或保持生产规模，在维持国内高价水平的情况下，也常常在国外市场进行长期性倾销。因而这种倾销会造成全球资源分配和使用上的误导，从而给进口国产业造成损害，故应适用反倾销措施加以抵制。

（二）按倾销的方式划分

1．外汇倾销（exchange dumping），指由于出口国货币贬值而导致该国产品在进口国市场以进口国货币表示的售价降低，一方面提高了该商品在进口国的竞争力，从而扩大出口；另一方面，货币贬值带来了本国进口商品的价格上涨，从而削弱进口商品的竞争力。因此，货币贬值起到了“一石二鸟”的作用。第一次世界大战后，全球陷入通货膨胀的境地，尤其是 30 年代金本位制崩溃以后，许多国家均乘机大规模外汇倾销，使出口迅速扩大。如在世界棉织品出口中， 1927 年日本出口只为英国的 1/3，到 1935 年竟上升为英国的 1.4 倍，从而跃居世界第一位。日本大搞外汇倾销引起几个国家先后对日本商品实行限制或提高关税，使国际贸易战空前激化。当然，实施外汇贬值也是有条件的：首先，货币贬值的程度要大于国内物价上涨的程度；其次，其它国家不同时实行同等程度的货币贬值或采取其它报复性措施。

2．产品倾销（products dumping），是指一国产品以低于正常价值的价格进入另一国市场，并因此给进口国工业造成损害。

3．社会倾销（social dumping），最初是指利用犯人劳动或其它苦役劳动生产产品，从而能以极低的价格在国外销售。现在社

会倾销多指出口产品生产中的劳动成本偏低的现象。

4. 间接倾销或第三国倾销（indirect or third country dumping），是指 A 国出口商向 B 国倾销产品，B 国商人再将该产品以低价向 C 国倾销的行为。这种间接倾销实际上是原产国以低于正常价值的价格通过第三国向进口国倾销。

5. 服务倾销（service dumping），是指一国对出口市场提供的服务收费比在国内市场上低，从而构成倾销的行为。

6. 运费倾销（freight dumping），是指使用补贴或其它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价。

7. 奖励倾销（price dumping），这是早期实行的特定的出口奖励措施而导致出口商以低于正常价值的价格进行销售的行为。在现代国际贸易中，这种奖励倾销已归入出口补贴的范围，通常由反补贴法进行调整。但是由于反补贴法实施的严格性和与政府行为有关而可能导致政治问题的复杂性，各国在实践中一般都把其纳入反倾销法调整的范围，前提条件是这种奖励倾销给进口国相关产业造成了损害。

上述服务倾销、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产品倾销，社会倾销和间接倾销可以包括在产品倾销之列。

值得注意的是，乌拉圭回合谈判和世界贸易组织（WTO）成立以来，关税及贸易总协定项下的有形产品规则有向无形产品延伸扩展的趋势。例如《服务贸易总协定》和《与贸易有关的投资措施协定》就是这种趋势的体现。基于服务贸易在世界贸易中日益增长的重要性，以及随着服务贸易自由化进程的加快，外汇倾销、运费倾销和服务倾销已引起各国的关注。

（三）按倾销造成的后果划分

可以将倾销分为经济倾销和法律倾销两大类。经济学家普遍认为，倾销通常具有两重性：一方面它能使出口国扩大产品销

量，维护其在国外市场上的竞争力，使进口国消费者获得廉价产品并刺激进口国市场的竞争；另一方面它又可成为出口商破坏他国产业的手段。所以，经济学家一般将前者称之为经济倾销，后者称之为掠夺性倾销，即法律倾销。由此，一些学者认为法律应该禁止的只是掠夺性倾销。其实这种认识并不全面，因为倾销其具备的两重性是相伴相随的，就像一把双刃剑。一方面，倾销并不会因为出口商所持的良好愿望而可以避免对进口国相关产业的损害和打击；另一方面，在国际贸易竞争日益激烈的今天，要求进口国生产商去辨别出口商是“动机良好”还是“别有用心”是不切实际的。正因为如此，在法律上对倾销行为的制裁并不以有无掠夺性动机为前提条件，而仅以是否造成损害后果为客观标准。

五、倾销与反倾销的理论分歧

倾销与反倾销这一对在国际贸易领域长期斗争形成的产物已逐渐为人们所认识。出于各种各样的动机，形形色色的、或明或暗的“倾销”及“反倾销”在现代国际贸易体制下正扮演着日益重要的角色。当年“倾销”的始作俑者一欧美等西方发达国家现在竟成了“反倾销”的国际排头兵，当年深受“倾销”之害的广大发展中国家也纷纷建立起反倾销机制，用以保护本国产业。在此我们要对不同发展阶段、不同利益主体、不同观察角度所导致的对倾销与反倾销的不同观点加以分析。实际上，从这对矛盾体产生之日起，各国政治、经济、法律乃至产业界就一直对其有不同的看法，这个分歧既存在于新兴的发展中国家和西方发达国家之间，也存在于发展中国家内部，以及各种学派之间。综合来看，主要有以下几方面观点：

（一）倾销有害，反倾销有益之说

这种观点认为：国际贸易中的倾销行为对进口国危害巨大，是一种国际贸易的不公平竞争行为，应该建立和完善一整套反倾销法律制度对倾销行为予以制裁，通过反倾销来规范那些蒙着虚

需要全本请访问 www.ertongbook.com

假价格信号的人为竞争优势。这种由倾销行为导致的“人为优势”，即出口商以某种产品在本国市场的高价来维持其在某进口国市场上的低价倾销，则是从根本上歪曲了真正的竞争优势。在国际事务中一直以老大自居的美国，其参议员 Howell Heflin 就曾经在参议院司法委员会的辩论（1985 年）中声称“我相信自由贸易，但自由贸易的前提是公平贸易。为了保证公平贸易，我们必须采取行动防止（外国）政府对其工业提供补贴从而在美国市场廉价倾销产品。这种做法是非法的，如果任其继续，将损害我们经济的总体结构。”

其理由是：（1）倾销行为违背自由市场经济的公平竞争原则。如果出口商异常地、长期地以低于其国内市场价格或生产成本出口产品，十之八九都受到出口商本国政府不同形式的补贴。这种形式实际上已经改变了贸易主体的实质或者说由于出口国政府的干预，破坏了公平竞争的原则。（2）倾销行为手法虚伪诡异，动机险恶。出口商以各种手法长期低价倾销以图挤垮进口国对手，逼其退出市场，从而使自己可以任意左右价格获得垄断利润。（3）对于一个正常的企业，如果具备了充分的市场竞争性，应该在市场上尽可能抬高其产品的售价，因而低价倾销不是企业追求高利润率、低生产成本的体现，也就不应该受到保护。相反，法律应该保护那些遵守市场规则的自律者。

（二）倾销无害，反倾销无益之说

这种观点认为：倾销行为体现了完全的竞争理念，反倾销措施实则是国际贸易保护主义的表现，已经到了废除反倾销法的时候了。他们称，除非证明“掠夺性”存在，否则，任何针对“价格歧视”或“低于成本销售”之反倾销措施都是“根本地反竞争的”。换而言之，所有针对“非掠夺性”情形采取反倾销措施的案件，都无一例外地基于某种程度的经济利益而损害了竞争。即便反倾销法过去有存在的理由，但现行国际贸易体制已经规定了一些防止或抵制不公平贸易行为的措施，如保障措施、反托拉斯

措施等等。因而反倾销法已经失去存在的必要了。WTO 经济事务官员 Jorge Miranda 在他的《反倾销法应该被抛弃吗？》(Should Antidumping Laws Be Dumped) 一文中指出："其实，惧怕这种掠夺性倾销是没有必要的。因为要实现它，市场垄断者不仅需要全部排挤国内竞争者，而且还要阻止国外竞争者进入。换而言之，它必须实现全球垄断，或者促使东道国政府限制该市场的（其它）进入，这是完全不可能的。再者，一旦把价格提高，被撵走的当地供应商就会卷土重来。因此，战后年代，打掠夺性倾销官司并胜诉的案件记录少之又少就不为奇怪了。"

他们还认为，早在 20 世纪以前，倾销对国内产业发展不仅没有消极性，相反对打破国内产业业已形成的垄断局面，促进市场竞争及加快产业发展有很强的推动作用。所以各国虽然在理论上反对补贴与倾销，但极少采用反倾销措施。

其理由是：(1) 出口商如能长期以低价出口产品，不完全是政府补贴的结果，有可能是出口商所在国国内市场已形成企业规模经济的体现，就算对于那些政府补贴的情况，也可以采用反补贴措施或其它反不正当竞争法予以处理。(2) 企业在国际市场上的售价高低取决于多种因素，产品的价格差异是客观存在的，在稳定的相互分割的市场上，只要需求价格弹性不同，生产者就会实行价格差异。因此不能仅以"低价"来判断是否公平，而忽视了供求规律中的需求一面。(3) 对倾销应运用竞争分析手段，而不应制定反倾销法加以制裁。如果外国市场消费者收入水平低或者市场竞争强度大或者市场萧条，企业就有必要以低于国内市场的价格出售产品；如果进口国是一个大市场，企业采取薄利多销也无可厚非；有时候处于长期生存的战略需要，而以低于国内价格乃至成本价格销售，不仅符合商业规律，而且是国际贸易中的通行做法；即便企业低价销售是为了驱逐竞争者，从市场的角度看也绝对不是坏事，因为优胜劣汰可以推动经济发展和技术进步；倾销有时还是出口商的一种防御手段，也就是说出口是通过

一边超量生产，一边低价出口的方法来威胁外来者，使外来者顾忌原有企业可能随时以出口价格在国内市场上销售其产品，从而令外来者知难而退，确保出口商在自己国内市场的垄断地位或市场份额。(4）即使倾销给进口国工业造成了损害，进口国也可以运用 GATT 保障措施协议条款或免责条款来处理倾销问题，甚至可以通过强化国内的反垄断法来制止倾销行为，而不必采用反倾销措施。

（三）倾销有害，反倾销无益之说

这种观点认为，倾销虽然无论从动机还是到行为，对进口国市场和产业以及正常的国际经济贸易秩序均具有显著的危害性，但是反倾销却是一种地道的政府行为，对市场不应该进行干预，这种政府行为往往对各国间正常的经济贸易关系带来负面效应。

其理由是：(1) 倾销作为一种国际贸易竞争下的产物，从形成和发展来看，完全是一种市场行为，其效应不论是好是坏，也应该完全由市场来消化；(2) 反倾销是一种典型的政府行为，其干涉程度之大是显而易见的，虽然各国政府及 WTO 已经将反倾销上升为法则，但就其实质而言，仍然与经济全球化的必然趋势格格不入；(3) 如果离开经济手段，按某人或某国或按抽象的道德标准，就会公说婆说，甚至随便怎么说了。美国是反倾销的最大倡导国，对此，有位加拿大学者评论说，美国之所以一贯身体力行，“ 反映了一个在世界经济中失去霸权国度的一种心态和气质”；(4) 在大多数情况下，各国反倾销法实际运行中扭曲了竞争关系，把市场竞争给各国消费者带来的众多物美价廉的产品拒之门外，是很不公平的。有的甚至尖锐地指出，反倾销本身是反竞争的。就连美国有些学者对反倾销似乎也存在保留意见，曾经表示：“ 若允许实行进口限制、增加反倾销税，则是反竞争的，对世界福利有害。”

通过对上述观点的比较，谁对谁错，谁更能客观全面地反映贸易发展的现状与需求问题先不去说，但至少他们这些观点给大

家的启示是多方面的：

1.不管从经济学的角度，还是从法律的角度来分析，倾销作为一个事实已经客观存在，人们也认识到由于经济现象的多样性和易变性，从而决定了倾销问题无论是动机、原因和条件都是多样的，其所带来的影响、结果和种类也是不同和复杂的。因此我们对待倾销的态度也应该是综合的：力求全面多样，摒弃片面狭窄。

2. 既然人类社会各类法律现象的产生和发展是以经济现象为基础和前提的，那么以反倾销法来调整国际贸易中的倾销行为也就在情理之中。反倾销法有其特定的调整对象和方法，不能与其它法律（如反补贴法、反托拉斯法、保障措施等）相混淆、相替代。

3. 倾销与反倾销本质上是出口国与进口国生产者之间的“对话”。尽管倾销只是一种商业行为，反倾销只是众多保护措施之一，但所反映的是两国相关行业的竞争优势对比。这里的竞争优势不仅涉及要素禀赋、规模经济、需求与市场规模等生产条件，而且也涉及一国包括贸易政策在内的社会政治经济环境。一部倾销史，所印证的就是国与国之间行业竞争优势的对比及其变化过程。

4. 反倾销的宗旨是消除价格歧视、维护公平竞争。在目前的政治、经济和法律条件下（既包括各国自身条件，又包括WTO和其它地区性体系，同时，在世界各主权国家都坚持国家利益至上的大原则下，全球市场不完全竞争的状态是客观存在的，要求一个国家毫无保留地开放其国内市场显然是不现实的），废止反倾销法或以其它法律规范来取而代之都是不现实的，甚至是有害的。于是，反倾销也就成了大多数国家的一种必然选择，特别是对于一些经济结构上不尽合理、法律制度不甚健全的发展中国家来说，加强对反倾销法的学习与研究是一项紧迫而又重要的课题。

由此看来，问题不在于对倾销行为“是”与“非”的评判，也不在于对反倾销法“废”与“存”的争论，而在于研究哪些倾销行为是有碍于公平竞争的，哪些现象应纳入反倾销法调整的范围，以及如何制定和完善反倾销法，如何实施才是公平合理等方面的问题。

六、倾销的后果分析

正如各类专家学者对倾销所持的态度各异一样，倾销行为所带来的后果到底怎样，也可谓仁者见仁智者见智。我们认为，既然倾销是一种复杂的国际商业行为，那么以一言而蔽之必然有失公允，也不是真正的治学之道。比较科学的态度是采取“一分为二”的方法，既要看到其正面作用又应认清其负面影响，这才有助于正确认识和对待倾销，并最终解决倾销所带来的各类问题。

倾销行为作为一种非正常的贸易行为，对一国的消费者、生产者、经营者、工业或产业，对进口国、出口国乃至第三国的经济发展和政治关系都不无影响。

（一）从其负面影响来看

首先，倾销对进口国经济带来影响。主要表现在：（1）对进口国同类产品的国内工业形成挑战。在外国产品的大幅倾销下，进口国同类或相似产品生产经营者往往被迫大幅降价或转产，甚至被吞并。（2）对进口国消费者利益可能形成伤害。市场经济下，往往市场竞争愈激烈，消费者从中获利就愈多。但是倾销商的最终动机往往是将进口国竞争者挤垮后，再利用垄断地位抬高价格。因此，最终受害的还是广大消费者。此外，倾销对进口国经济带来的负面影响还有：（a）进口国生产商失去扩大其市场份额的机会；（b）进口国同类产品部分失去市场的占有；（c）误导进口国相关产品生产者经营决策，从而浪费资源。

其次，倾销给出口国经济造成影响。主要表现在：（1）由于倾销商大多在其本国处于支配或垄断地位，致使出口国其它相关企业尤其是下游企业不得不承受倾销商转嫁的高价。（2）同时，

出口国消费者也长期被置于垄断高价之下，无法享受本应合理的消费权利。

再次，倾销还给第三国经济带来影响。这主要在于：第三国产品进入进口国市场参与公平竞争的机会被倾销商剥夺了。

除了在经济方面给上述各方带来损害之外，倾销对国与国之间的政治关系也时有影响，有时甚至会成为影响两国关系的重要导火索。随着经济全球化进程的加快，经济问题在现代国际关系中的地位愈加突出，一些国家在开展反倾销调查时时常掺杂着诸多歧视性政策，许多国家的反倾销法都制定有针对外国反倾销不公平措施的“对等条款”，以此作为两国交往的重要筹码。

（二）从倾销的益处来看

1. 对进口国而言，倾销从一定意义上讲可以刺激和促进进口国工业特别是一些落后工业和垄断性行业的发展。

2. 进口国消费者能在一定程度或时期内享受低价优惠。因为并不是所有的倾销产品的价格都会肆意高涨，也有的会较长期维持在一定的低价位。

3. 对出口国而言，即使倾销者在出口国处于垄断或支配地位，它的每一次产品倾销也都在于开拓海外市场，这便相应地减轻了出口国其他生产商和经营者的竞争压力，有助于它们的发展和竞争。

4. 应该可以看到很吸引人的一点：倾销是许多经营者推销积压产品、实现规模经济、开拓海外市场、提高市场份额、发展壮大自身的有效途径。这就是众多倾销者追求的目标。

第二节　反倾销法律制度概况

一、反倾销法的概

反倾销法，是指调整进口国反倾销调查机关在对倾销进行调查、裁定和采取反倾销措施过程中所发生的各种权利与义务关系

需要全本请访问 www.ertongbook.com