



高等院校文科教材

反倾销法律问题研究

屈广清 主编



法律出版社
LAW PRESS CHINA



高等院校文科教材

反倾销法律问题研究

主 编	屈广清	
副主编	贺连博	于 沅
	张 雷	王海军
撰稿人	屈广清	杨文升
	陈小云	孙 强
	贺连博	于 沅
	张 雷	王海军



法律出版社
LAW PRESS CHINA

图书在版编目(CIP)数据

反倾销法律问题研究/屈广清主编. —北京:法律出版社,
2004.6

高等院校文科教材

ISBN 7-5036-4955-0

I. 反… II. 屈… III. 反倾销法-研究-高等学校-教材
IV. D912.290.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 049815 号

法律出版社·中国

责任编辑/孙东育	装帧设计/于佳
出版/法律出版社	编辑/法学学术与综合出版分社
总发行/中国法律图书有限公司	经销/新华书店
印刷/北京北苑印刷有限责任公司	责任印制/陶松
开本/787×960毫米 1/16	印张/19 字数/366千
版本/2004年8月第1版	印次/2004年8月第1次印刷
法律出版社/北京市丰台区莲花池西里法律出版社综合业务楼(100073)	
电子邮件/info@lawpress.com.cn	电话/010-63939796
网址/www.lawpress.com.cn	传真/010-63939622
法学学术与综合出版分社/北京市丰台区莲花池西里法律出版社综合业务楼(100073)	
电子邮件/xueshu@lawpress.com.cn	
读者热线/010-63939686	传真/010-63939701
中国法律图书有限公司/北京市丰台区莲花池西里法律出版社综合业务楼(100073)	
传真/010-63939777	中法图第一法律书店/010-63939781/9782
客服热线/010-63939792	中法图北京分公司/010-62534456
网址/www.chinalawbook.com	中法图上海公司/021-62071010/1636
电子邮件/service@chinalawbook.com	中法图苏州公司/0512-65293270
中法图深圳公司/0755-83072995	中法图重庆公司/023-65382816/2908
书号:ISBN 7-5036-4955-0/D·4673	定价:28.00元

作者简介

- 屈广清

大连海事大学法学院院长、博士生导师、中国国际私法学会副会长、辽宁省国际法学会会长。

- 杨文升

大连海事大学国际商法博士生、辽宁省国际法学会副秘书长

- 陈小云

大连海事大学国际私法博士生、辽宁省国际法学会副秘书长

- 孙 强

大连海事大学国际商法博士生、辽宁省国际法学会常务理事

- 贺连博

大连海事大学国际私法博士生、辽宁省国际法学会常务理事

- 于 沅

大显集团副总经理、大连海事大学国际商法博士生。辽宁省国际法学会副会长

- 张 雷

香港和记黄埔集团北京公司法律部高级主管

- 王海军

中国工商银行盘锦市支行副行长

内容提要

本书在全面深入地分析介绍 WTO《反倾销协议》的基础上,对世界上主要发达国家的相关立法与实践、协议中的一些重点、难点问题、协议被执行过程中遇到的实际问题、协议的优点与不足以及我国政府与企业面对入世后的各种机遇与挑战应采取的策略等方面,从理论和实践上进行了详细阐述,具有很强的指导性、操作性和实用性。

本书适用于对外经济管理、对外贸易和经济技术合作的实际工作者,相关企业的管理人员及其法务人员、高等院校经贸类专业师生和研究人员以及其他人员学习和参考之用。

前 言

现代科技的飞速发展与经济全球化浪潮,使我们生存的世界变成了一个“地球村”。其特点主要表现在:生产的国际化、商品和服务贸易的自由化、全球资本市场的一体化以及技术和制度的全球化。经济全球化的基础是生产的国际化和贸易的自由化,核心是全球金融市场的一体化,而机制是技术和制度的全球化。在经济全球化的过程中,发达国家是主角,跨国公司是主要的实施者和推动力,通过跨国公司在全球范围内从事生产、贸易、投资以及技术和制度创新与扩散,从而使各国经济的相互联系和依存度进一步加强。世界经济全球化为我国扩大对外开放提供了更好、更有利的国际环境和条件,为我国加速发展经济提供了难得的机遇,在总体上我们应采取积极主动的参与战略,实施全球化和本土化相结合的方略,采取开放引进、综合创新的发展战略,最终达到以柔克刚、以弱制强、后来居上的战略目标。据一知名国际机构预测,2050年,中国总体经济实力将超过欧盟和美国,成为世界头号经济大国,欧盟居第二,美国则退居第三位。

改革开放20多年来,我国已经拥有一批经营有方、适合市场经济的企业,但大多数企业对于全球化还缺乏必要的知识和知识准备。有些企业对全球贸易、法律法规知之不多,经营理念不新,动作技巧不熟;许多企业缺乏跟踪世界同行发展态势的能力,不了解他们的竞争机制及手段,因此难以根据这些信息作出判断和决策。适应全球化的企业,应是既熟悉生产经营、企业管理,又懂得国际市场营销,并在贸易、关税、文化、财政、金融、科技、法律等方面具有相当经验和知识的企业;也应是具有社会责任感,切忌浮躁,扎实进取的企业。“全球化”意识要求从企业发展的纵向进行更深的思维。就是说,既看清企业目前发展所处的阶段,把握住国际市场眼下能提供的机遇,又要明确企业国际化的努力方向和目标,以做到有足够的长远眼光。经济全球化对企业的最大挑战是反应能力和调整能力。

中国从2001年12月11日正式成为WTO成员起,已开始按我国入世的有关承诺,履行WTO成员的权利和义务。

我国因入世而在反倾销领域面临以下问题:

1. 成员国关税及其他非关税壁垒的降低,某些中国产品会大量进入各成员国,

从而可能遭致更多反倾销起诉,因此,中国面临起诉的形势将更加严峻。

2. 我国的关税和非关税壁垒正在逐年降低,并且在 2006 年将完成过渡期中各项承诺,全面履行 WTO 成员各项权利与义务。

3. 我国因入世而获得了利用 WTO 争端解决机制处理与他国国际贸易争端的权利,从而可以利用此机制更有效地维护国家和企业的经贸利益。

4. 入世后的反倾销形势更加迫切地要求政府有关部门和产业界迅速全面掌握应对上述三方面问题的技巧和策略。

国家相关部门和国内产业界要达到上述条件就必须做到:

1. 熟悉 WTO《反倾销协议》中的具体内容及其相关规则。了解我国(或产业界)的主要贸易伙伴(或产品目标市场国)的相关法律、法规。

2. 为使国内市场不受国外企业的倾销产品的损害,国内产业界也应十分了解与掌握我国在上述各方面的相关法律规则与申诉、应诉技巧。

随着经济全球化、贸易自由化进程的加快,贸易摩擦或纠纷成为国际经贸领域中经常出现并长期存在的问题。由于关税及非关税壁垒的逐步减少,尤其是配额、许可证等控制进口措施的限制使用,反倾销措施作为 WTO 赋予其成员的合法权利和 WTO 允许成员方采取的有效维护公平贸易,保护国内产业利益的法律手段,其法律制度的运用与完善日益成为国际经贸领域内世界各国关注的热点。

目前,政府部门和学术界都把较多的目光关注在如何学习和了解 WTO 的规则以及中国应如何适应这些规则方面,因此,社会中出版的关于 WTO 组织、WTO 的职能和原则、WTO 对中国的冲击和对策的文献和著作层出不穷,但直接针对中国入世后如何全面理解与充分利用 WTO《反倾销协议》及其相关规则保护国内产业安全、拓展与加强对外贸易的专著却极少。为此,笔者试图在这一方面进行一些理论和实践的探索,为企业进行生产经营决策和政府方面相关政策的制定与实施提供有益的参考。

全书分为十二章:

分别就反倾销涉及的 WTO 相关协议及其相关规则、世界上几个主要发达国家的相关立法与实践、协议中的重点、难点问题、协议执行过程中遇到的一些实际问题、协议的历史进步性与局限性以及我国政府与产业界面对入世后的各种机遇与挑战应采取的策略等方面的问题从理论与实践上进行了详细、深入的阐述,并在书最后辅以精选的案例,以加深对相关内容的理解与把握。

文末汇集了反倾销案例的英文(原文)争讼范本和反倾销争端中经常涉及的英文词汇、相关世贸组织机构的英文缩略词汇等内容。

作者希望通过本书进一步增进我国政府相关部门和国内产业界对书中所涉 WTO、世界主要发达国家(尤其是我国的主要贸易伙伴)和我国在倾销方面法律规则的了解与把握,在有效保护国内产业安全的同时,不断提高在国际市场中的运作水平,为我国经济持续、健康和快速发展作出应有贡献。

由于作者水平有限,疏漏差错之处在所难免,还望各方有识之士批评谅解并不吝赐教。

屈广清
2004 年 5 月

目 录

第一章 倾销与反倾销概述	(1)
一、倾销	(1)
二、反倾销	(5)
三、倾销与反倾销对经济的影响	(12)
第二章 从经济学与法学角度审视国际反倾销措施的立法进程	(23)
一、倾销与反倾销立法	(23)
二、GATT 第 6 条评析	(25)
三、WTO 反倾销协议对 GATT 原反倾销条款的改造	(29)
第三章 WTO 反倾销协议中实体与程序规则解析	(36)
一、反倾销协议的构成	(36)
二、《反倾销协议》实体规则解析	(37)
三、反倾销程序规则解析	(54)
四、反倾销救济措施	(59)
五、成员间争端的解决及有关机构	(66)
第四章 WTO 体制下的反倾销争端解决机制	(67)
一、解决反倾销争端的机构	(67)
二、对反倾销争端的管辖范围	(68)
三、解决反倾销争端的原则	(69)
四、解决反倾销争端的程序与时间表	(70)
五、裁决的执行与监督	(73)
六、反倾销争端的救济措施	(73)
七、争端解决机制的特点	(74)
八、WTO 争端解决机制的局限性	(76)
九、争端解决机制解决反倾销争端应注意的问题	(78)
第五章 美国反倾销法	(82)
一、美国反倾销的主管机构	(82)

二、美国反倾销实体法	(83)
三、美国反倾销程序法	(93)
四、我国对美反倾销应诉的工作内容分析	(98)
五、我国产品在美屡受反倾销调查的原因分析	(105)
六、我国企业应对美国反倾销的策略	(106)
七、反倾销典型案例	(110)
第六章 欧盟反倾销的立法与实践	(116)
一、欧盟的反倾销机构	(116)
二、欧盟反倾销实体法	(117)
三、欧盟反倾销法的程序法	(132)
四、欧盟反倾销法对中国的影响	(139)
第七章 加拿大反倾销法	(145)
一、加拿大反倾销机构	(145)
二、加拿大反倾销法	(146)
三、加拿大反倾销法的主要特点	(152)
四、中国企业应诉加国反倾销的策略	(156)
第八章 澳大利亚反倾销法	(160)
一、澳大利亚的反倾销实践	(160)
二、澳大利亚反倾销机构与程序的改革	(160)
三、澳大利亚反倾销法	(161)
第九章 日本反倾销法	(172)
一、日本反倾销实体法	(173)
二、日本反倾销程序法	(175)
第十章 中国反倾销立法进程	(178)
一、中国反倾销立法概况	(178)
二、《中华人民共和国反倾销条例》的主要内容	(180)
三、与《反倾销条例》配套的规章	(183)
四、规定与 WTO 接轨的立法与司法审判制度应注意的几个问题	(185)
第十一章 外国对华反倾销状况及我国对策	(192)
一、外国对华反倾销状况	(192)
二、我国应对国外反倾销的对策	(198)
第十二章 我国政府与企业如何应对国外产品对华倾销	(235)
一、政府应对外国对华倾销策略	(236)
二、我国企业应对国外对华倾销策略(中国企业应对国外对华倾销 应重点把握的问题)	(243)

反倾销案例	(259)
案例 1 我国对美、加、韩三国新闻纸反倾销案	(259)
案例 2 欧盟对原产于日本的录音磁带的反倾销	(266)
案例 3 美国对韩国一兆及一兆以上内存的反倾销	(267)
案例 4 危地马拉对墨西哥水泥反倾销调查	(268)
案例 5 墨西哥对美国的高糖糖浆(HFCS)的反倾销	(269)
附录一:反倾销争端诉讼范本	(272)
附录二:常用缩略语与词汇对照表	(277)
附录三:主要参考文献	(284)
后 记	(287)

第一章

倾销与反倾销概述

1947年至1995年,关贸总协定(GATT)主持了8轮关税减让谈判,使主要工业国家的平均关税从50%逐步削减到4%左右,在初级产品方面也作出了分阶段减低关税的规定。世界贸易组织(WTO)继承关税总协定的原则,继续以逐步削减关税的规范非关税措施的方式实现国际贸易自由化的目标。随着国际贸易自由化的发展,国际贸易摩擦的协调形式逐步由政府间的磋商转向以企业为主体的协议与诉讼。倾销与反倾销就是其中表现方式之一。中国加入WTO的所有权利和义务的核心内容也将是推进贸易自由化,既包括中国对外国的出口,也包括外国对中国的出口。由此,亟待关注的不仅是增强国内产业的竞争力,还要在履行相应义务的基础上,依据WTO的有关条款引入国际规则,加强反倾销法制和机构的建设和发展,尽快填补与产业相关的制度空白,合理保护国内产业的利益。只有在产业上与国际市场优势互补,在制度上与国际接轨,才能真正从“入世”中受益,在国际竞争中促进中国国民经济的发展。

一、倾销

倾销(dumping)作为一种国际贸易的行为,由来已久,而作为一种国内销售行为,其历史更长。因此倾销可以分国内倾销和国际倾销两大类。国内倾销,是指一国的推销商以低于国内同类商品的正常价格在国内销售其商品;而国际倾销则指一国的出口商以低于产品正常价值的价格,输入到另一国的行为,这种行为可追溯到20世纪初的国际贸易中。倾销行为一出现,就被西方国家认为是一种不公平的贸易做法,于是,发达国家纷纷开始反倾销方面的立法。

1904年,加拿大在《海关关税法》中首次规定了反倾销措施。澳大利亚的反倾销立法先有1906年的《工业保护法》,然后是1975年重新规定的《反倾销法》。美国基本的反倾销法则源于《1930年税法》第7编。各国的纷纷立法,说明反倾销已成为一个重要问题。1948年以前,反倾销立法一直限于国内法的范畴,被进口国作为

抵制倾销、保护本国工业的有效手段。二战后,为了将反倾销措施限制在合理的范围和程度之内,各国开始谋求将反倾销措施纳入国际统一的轨道。在起草国际贸易组织宪章和关税协定的过程中,美国根据其国内法为反倾销条款提出了草案,其他国家围绕这一草案展开了讨论,至此,反倾销制度才发展成为一项影响国际贸易的重要国际法律制度。1947年“关税暨贸易总协定(GATT)”达成,其中第6条名为“反倾销与反补贴税”。

在《关于实施1994年关贸总协定第六条的协议》(《反倾销协议》)中,倾销被定义为:将一国产品以低于正常价格挤入另一国贸易。根据1994年总协定第六条和《反倾销协议》的规定,如果按照协议规定做了调查,并且确定了如下事项:(1)倾销发生;(2)对进口国的同类产品的工业造成实质性损害;(3)倾销进口品与所称损害之间存在着因果关系,世贸组织成员方可以实施反倾销措施。除了约束倾销、损害和因果关系的确定的规则外,协议还对发起和进行反倾销措施、期限和复查列明了详细的程序性规定。

倾销作为国际贸易的一种手段、可以划分为很多种类。从广义的角度上说,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,例如商品倾销、外汇倾销、技术倾销等。但是,发生最多,同时也是最容易最经常的倾销,则是商品倾销,其分类如下:

(一)间断性倾销和持续性倾销

按照倾销的时间不同,商品倾销可以分为间断性倾销和持续性倾销两大类。间断性倾销,又称间歇性倾销,是指一国出口商以低于国内商品的价格,甚至低于成本价格,在某国外市场上暂时出售商品,一旦取得优势并占领市场就会停止倾销行为。这种倾销的特例是指如果倾销旺季已过,或者公司准备转向或改营其他业务,但又无法在国内市场出售其“剩余货物”,而只能以低于成本或较低的价格在国外市场上抛售。这一特例有被称为偶然性倾销(SPORADIC DUMPING),其时间的间断性更为明显,一旦抛售完毕,就不再可能出现同样的商品交易行为,因而更多地带有一次性倾销的性质。持续性倾销,是指出口商出于某种需要,长期或者永久性地向别国低价格销售其商品的行为。

对于间断性倾销和持续性倾销的分类,国际经济学家们也有不同的称谓,著名的反倾销学者雅葛布·温纳就将其分为三类:第一类就是突发性倾销,相当于前述的偶然性倾销,即出口商在短期内低价处理大批库存商品的销售行为;第二类是短期倾销,即出口商为了把竞争对手赶出市场,先以低价销售商品,等到独占市场后再实行垄断高价的销售行为;第三类则是长期倾销,即出口商处于某种需要长期或永久性地向别国低价销售其商品的行为。

(二)技术性倾销和垄断性倾销

这一分类由美国司法部高级反倾销政策制定人罗伯特·威利格教授提出。

1933年,为了准确地界定和划分倾销的概念与种类,由经济合作与发展组织

(OECD)发起,并委托美国司法部高级反倾销政策制定人罗伯特·威利格带领一个调查小组,对倾销的定义、种类和特征等进行全面地调查、分析、研究。

该调查小组经过5年分析研究,将倾销定义并划分为两大类,即技术性倾销和垄断性倾销。

罗伯特教授认为技术性倾销是指一个出口者以低价的方式试图扩大海外市场、赚取外汇或者用以平衡经济的行为。例如,在出口国国内市场不景气,而出口企业固定成本又先期全部支出,正处于保本经营和停止经营之间时,出口商选择低于平均成本的价格向海外市场销售产品就可以看作是技术性倾销。罗伯特教授指出技术性倾销大多基于出口者的积极动机,并且按照自由贸易的原则进行,从而在客观上有利于进口国的经济发展。因此这一类倾销当然也就不应当受到反倾销的惩罚。

垄断性倾销又称纯损害性倾销,是指出口者在已经设限保护本国市场并使之免除竞争的前提下为迫使进口国生产者和第三国生产者退出竞争经营而采取的向进口国低价销售其产品的行为。很显然,这种倾销既违背国际自由贸易的原则又带有长期掠夺的战略性质,当然成为反倾销措施的主要作用对象。

(三)价格倾销和数量倾销

这是从进行倾销所使用的方法的角度进行的区分,而且也是现实经济生活中各国最熟悉和经常使用的两类倾销方法。

价格倾销就是采用降低价格,甚至采用低于成本的价格,在国际市场向进口国销售商品,以占领市场实现垄断的行为。这里的价格是指商品的国际交换价格,或者说是商品的出口价格,由于国际贸易实务中,进口方所愿意采用的价格往往是到岸价格 CIF。至于价格低到什么程度,则又有着不同的说明。《反倾销协议》里说的是低于正常价值,即产品以通常的商业数量在正常贸易过程中出口国国内消费的价格,但在实际经济生活中却有很多经济学家提出了质疑。这是因为,以产品的出口价格是否低于该产品在出口国国内市场的销售价格确定倾销,固然直观方便但却忽略了同一商品在不同国家销售时会因销售心理、商业习惯等差异出现合理的差异,同时也未能充分考虑到该商品的出口国的国内市场价格是否合理,特别是出口国因自身需要在国内降低售价时的价格水平,往往有可能低于其生产成本,从而该商品的出口价格降低的标准同样可能低于其生产成本。这是因为,生产成本不但能分类为平均成本和边际成本,而且首先应该分类为固定成本和可变成本。由于单位固定成本在相关范围内总是随产量的增加而扩大,因此,边际成本与平均成本在经过一个平衡点以后,就会出现边际成本下降快于平均成本的情况,导致厂商往往以边际成本作为商品的国内市场定价标准,从而也使边际成本成为国际市场价格倾销与否的对照标准。

数量倾销是指一个国家在一段时间内的某项产品出口数量猛烈地增加,以致对进口国可能产生实质性损害或者实质性损害威胁性行为。

无论哪一种倾销都需要有两个有利条件:其一,产品在低价销往国外后,不再输回出口国市场;其二,出口商的成本结构使这种倾销活动行得通。

从经济学角度看,企业进行倾销的动机在于国内市场的需求弹性差异。企业往往是在发现低价可以取悦国外消费者的情况下才进行销售的。通常而言,国际市场的替代品比较多,国外消费者的选择余地大,因而对某一产品的依赖性较小。如果一种产品价格较高,很可能使消费者的需求转向其他替代品,也就是说,外国消费者对产品价格变化比国内消费者更敏感。为了获得最大化的利润,企业本可以根据不同的市场的需求弹性制定不同的价格,在国内保持一个相对高的价格,而在需求弹性较大的国外市场采用低价策略,由此产生同一产品在国家间价格差异。在现实经济生活中,不同类型的倾销有各自的原因。

偶然性倾销往往是企业处于最小化损失的理性选择,它通常是生产无计划或者是受市场不确定因素影响的后果。遇到本国市场需求萎缩或对市场需求估计错误时,企业为了收回平均可变成本,减少固定成本损失,它往往愿意以低于平均成本的价格在其他国家销售。这样就产生了倾销。

低于成本的短期性倾销通常被认定有掠夺性或垄断性,不仅损害进口国生产者的利益,而且最终使消费者也受到损失,但事实上两者并没有必然性。的确,掠夺性倾销一般是短期性的,它以倾销挤垮竞争对手占据垄断地位后,便会提高价格,赢取垄断利益。然而,高利益会吸引外来竞争者跨过市场的进入门槛,加入竞争。为了限制新竞争者的加入,垄断者只能维持一个相对低的价格,来达到这种目的和维持这种格局。因此,除了在少数有自然垄断倾向的行业,实际发生掠夺性倾销的可能性并不大,更常见的短期倾销是企业在新产品入市时,为了创造市场而进行的倾销。这对两种行业尤其重要:一是学习曲线效应明显的行业,由于生产成本依赖销售量的扩大而迅速下降,那么,企业的明智选择就是在初始阶段将价格定在初期平均成本与整个产品生命周期平均成本之间,从而吸引用户增加选择机会,使边际生产成本迅速下滑到倾销价格之下,获得未来的盈利空间;二是可以建立行业技术标准,“锁定”市场的行业。具有延展性专有技术的产品通常会促使消费者选用与当前产品有相同标准的后续产品。因此,在销售初期,企业可能会采取倾销手段,通过在国际市场建立巨大的市场份额使企业的个别技术标准成为行业的技术标准,在此基础上不断更新换代,保证企业长期盈利的可能性。同时,形成行业技术壁垒,使其他人只能选择跟随它的核心技术,或放弃进入这一市场。此外,企业为了巩固市场地位,阻止潜在的竞争者进入本企业的传统市场,可能会不时地进行短期的倾销。出口国企业的恶性竞争、无序出口也可能造成短期倾销。

至于持续性倾销,则往往是为了充分利用现有生产力或扩大生产能力,以获得规模经济效益。在规模生产的行业,市场竞争迫使企业必须维持或扩大生产规模,以降低产品的成本。为了满足规模生产所需要的市场条件,同时又避免降低国内价格导致边际效益迅速下降,企业将转移部分产量,致力扩展国际市场。如果国外

需求的不确定性较大,市场竞争较强,企业就会倾向于选择气逆供销这种竞争手段。假如充分利用生产能力或扩大生产规模能够降低平均成本,企业就有可能进行有盈利的持续性倾销。这种以增加销售量反向拉动生产规模、降低范围生产成本的倾销的可持续度,首先取决于企业的生产条件、所在行业的生产能否得到国家政策上或经济上的支持。其次取决于企业的学习能力,因此生产能力不可能无限制扩张,学习能力强的企业可以充分利用倾销增加产销量,通过“干学习”不断提高技术水平和生产效益,改进生产销售管理,获取竞争优势,保证倾销的盈利性和持续性。在满足这两个条件的情况下,只要市场是分割的,即使需求弹性相同,企业为了追逐出口市场也可能制定不同的价格,而且还可以持续地进行倾销。长期以来,适合规模生产的化学工业、纺织品、鞋类、钢铁、机械及运输设备等行业对倾销的青睐,验证了这一点。

综合以上分析,对于出口国而言,倾销是企业谋求生存和发展的一种市场竞争手段,它的存在具有客观性,而且除了偶然性倾销外,一国在某种行业的倾销能力往往反映了其竞争力。但是,利用倾销政策来扩大出口的代价有时是巨大的,如果遭到进口国严厉的反倾销制裁,往往得不偿失。

二、反倾销

倾销与反倾销是国际间的重头戏,倾销与反倾销的斗争一直不断上演,而且越演越激烈。许多国家为了维护自己的利益,纷纷制定与反倾销相关的法律。

(一)WTO反倾销规则的形成

19世纪末,20世纪初,一些欧洲国家就制定了反倾销协议。当时以英国、荷兰为首的欧洲国家不满来自其他国家的食糖倾销,于1920年签订了关于反倾销的国际条约。并先后有10个欧洲国家加入,首先开反倾销先河。美国反倾销法是世界上较为完备的反倾销法。以该法为蓝本,产生了1948年《关税和贸易总协定》第6条“反倾销和反补贴税”的规定,把各国反倾销法纳入国际统一化轨道,为各国制定反倾销法设立了基本框架。其宣称:倾销行为应当受到谴责,各缔约国均享有对倾销单方抵制权。但是,关贸总协定的反倾销条款仍是一个总原则,缺乏具体内容和操作性。各国都从本国利益出发对反倾销条款加以解释。因此,反倾销条款没有发挥其应有的作用。为改变这种状况,关贸总协定成员国于1967年6月30日在日内瓦讨论通过第一个《反倾销协议》,该协议是对关贸总协定第6款的解释和具体化。1979年在“东京回合”多边贸易谈判中,该协议又被进一步修订和补充,形成了《实施关税和贸易总协定第6条的协议》(简称《反倾销协议》)。但是,20世纪80年代以来,反倾销法和适用愈来愈走向极端,反倾销措施也成为一种新的贸易壁垒。“乌拉圭回合”谈判再次将修改反倾销协定提到了日程上。首先提议在乌拉圭回合中加入反倾销内容的是韩国。当时,韩国出口增长最快的“现代汽车”正在加拿大遭受反倾销调查,因此韩国政府谈判代表决定在1987年5月21日提议修改反倾销

协议。1990年6月6日以关贸总协定副总干事 Carlisle 为组长的一个非正式起草小组拿出了反倾销协议第一个草案《Carlisle I 草案》。该草案做了很多的规定来迎合欧美,因此,受到了大多数发展中国家的反对。此后,尽管关贸总协定做了很多的努力来协调发达和发展中国家的冲突,直到《邓克尔文本》的出现,仍无法达成一致。《邓克尔文本》充分考虑到了美国和欧盟这两个最大成员方的要求,但该文本也未完全采纳欧美的提议,特别是美国要求对第三国组装产品进行规避的情况作出规定和要求的建议特别争端解决机制这两方面没有得到满足。因此在该文本的基础上,1994年,“乌拉圭回合”顺利结束并达成了《关于履行1994年关税与贸易总协定第6条的协定》。该协议为WTO现行的反倾销法。它是WTO法律框架中非关税壁垒的多边协议中的一部分,为WTO的各成员国制定了一个总的框架。

第6条明确授权成员国在其某项工业由于倾销造成实质性损害或产生实质性损害威胁或对某一国内新工业的建立产生实质性障碍时,对该种进口品可以征收超过其一定限度的反倾销税。

同时,它也进一步放宽了反倾销措施适用的条件,扩大了反倾销法适用的范围,增强了国际反倾销的透明度、预见性和可操作性。更为重要的是,不同于肯尼迪回合和东京回合的反倾销协定只对签约国产生效力,它是作为WTO众多多边协定中的一个而存在,对WTO全体成员国都有约束力。其影响力要比以前的反倾销协定大得多。显而易见的,《1994年的反倾销协议》是世界经济一体化的重大成就。另外,为保障《反倾销协议》的顺利施行,WTO特别成立了反倾销措施委员会。

反倾销措施委员会一年内召开两次会议为世贸组织成员方提供机会,讨论有关《反倾销协议》的事项。委员会承担审查向世贸组织通知的国内立法的责任。这样就能够就国内反倾销法规的实施和国内措施与《反倾销协议》的一致性提出问题,委员会还应审查成员方所做的反倾销行动的通知,以便有机会讨论具体案件的有关问题。

委员会还成立了一个独立机构实施特别小组,向世贸组织所有成员开放。该小组的工作将主要集中在实施的技术性问题上,即在实施反倾销法规方面经常出现的技术问题。

反倾销领域的争端应提交世贸组织的争端解决机构,按照《争端解决谅解》(“DSU”)进行争议解决,世贸组织成员方可以对反倾销措施的实施提出质询,在某种情况下,可对初步事实的反倾销措施提出质询,而且可以在按谅解建立的小组中提出反倾销措施是否与协议要求一致的所有问题。在反倾销协议下的争端中,讨论小组对实施反倾销措施的国内主管机关所作的确认进行审查时,要适用一特别审查标准。

这一标准对国内主管机关在正式事实和解决法律方面表示一定程度的尊重,为了防止争端,解决小组仅从自己方面的观点作出决定,这一审查标准只用于反倾销争端,并且一个部长级决议规定,3年后应对该标准实施复查,以决定其是否能普