

前沿实用经济与管理丛书

反倾销系列

反倾销理论与实务

于永达 戴天宇 / 著

清华大学出版社

前沿实用经济与管理丛书

反倾销系列

主编 / 赵纯均 王益 胡鞍钢 于永达

反倾销理论与实务

于永达 戴天宇 / 著



清华大学出版社
北京

内 容 简 介

本书在追溯倾销与反倾销历史渊源的基础上,深入阐述了国际经济中倾销与反倾销现象产生的历史背景、演变过程及时代特征,并指出 20 世纪 90 年代前后国际经贸摩擦、倾销与反倾销在竞争主体、产业领域、涉及范围、处理方式等各个方面的重大差异。进而本书对倾销与反倾销的经济学基础和法学基础作了全面分析,提出了倾销与反倾销的经济学分析模型,说明了世界贸易组织反倾销协议、欧美发达国家反倾销规则及中国反倾销条例在法律程序方面和实体方面的共同点和差异性。

本书适合作为 MBA 和 MPA 以及国家经济贸易等专业的辅助教材,同时也可作为政府管理者、企业经营管理人员、外贸工作者、企业法律顾问以及金融、保险和海关等相关行业的从业人员的参考用书。

图书在版编目(CIP)数据

反倾销理论与实务/于永达,戴天宇著.—北京:清华大学出版社,2004

(前沿实用经济与管理丛书·反倾销系列/赵纯均等主编)

ISBN 7-302-07662-6

I. 反… II. ①于… ②戴… III. 反倾销法—研究—世界 IV. D912.290.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 106353 号

出 版 者:清华大学出版社

地 址:北京清华大学学研大厦

<http://www.tup.com.cn>

邮 编:100084

社 总 机:010-62770175

客 户 服 务:010-62776969

组稿编辑:金 娜

文稿编辑:龙海峰

印 装 者:北京佳信达艺术印刷有限公司

发 行 者:新华书店总店北京发行所

开 本:155×230 印张:18.5 插页:1 字数:274 千字

版 次:2004 年 2 月第 1 版 2004 年 2 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 7-302-07662-6/F·678

印 数:1~5000

定 价:28.00 元

本书如存在文字不清、漏印以及缺页、倒页、脱页等印装质量问题,请与清华大学出版社出版部联系调换。联系电话:(010)62770175-3103 或(010)62795704

编委会名单

丛书策划：金 娜

主 编：赵纯均 王 益 胡鞍钢 于永达

编委会成员：(按姓氏笔画排列)

于永达 王 益 王琴华 刘 欢

吴金希 李振中 赵纯均 胡鞍钢

策划人语

近二十年来的世界经济发展,是一个向全球一体化互动发展的过程。在这一过程中,发达国家、发展中国家都在各自的经济体系中,创出了这一时期经济增长的新高。美国等一些发达国家经济,以高科技经营管理为导向,在知识经济的带动下,创造了经济的快速发展,推动了人类的文明与进步;中国等一些转向市场经济的国家,以改革开放、吸纳整合、优势集聚为动力,实现了与世界经济的相融相通,开拓出在变革中求发展,在发展中逐步完善的新路。

在新的发展时期,中国要与世界发达国家、发展中国家以优势互补、互动互利的原则,寻求共赢的发展途径。中国经济在以“三个代表”思想为指导,踏踏实实求发展,一心一意搞建设的总体定位下,正面临着利于发展的主客观环境,值得我们以切身感悟,从新的视角、新的眼界,对新环境、新的发展机遇进行研究探索。

经济的划时代跃进,势必创生出新的思想。在跨世纪经济发展实践中,重新解读认识马克思主义经济学理论以及西方经济学家的经济与管理思想,并在理论与实践结合过程中推陈出新,以与时俱进的观念、理论、方法、模式、案例,丰富和发展现代经济管理文库,并借以总结出中国等发展中经济规律,帮助经济的持续发展,即为《前沿实用经济与管理丛书》(下称丛书)策划初衷之所在。

这套丛书着力于前沿与实用的结合,在经济与管理领域广泛寻觅切合国情的新作。丛书划分为经济学系列;领导科学与艺术系列;金融系列;反倾销系列;管理教育系列等。

丛书追求“博采中外,根植本土,立足实务,聚集精华”的特色,通过在



学术与实践方面的追求与探索,一点一滴的进步与累积,求得在相关学术领域中有所建树。丛书倡导亲历实践的学术研究与实践的密切结合,使学术发展与教学效果及实际运用能够得到均衡提升。

目前,国内外专家学者通过大量研究实践,针对经济发展过程中的理论、方法、体制、模式等问题,进行了创新性探索,并有大量研究成果面世。《前沿实用经济与管理丛书》企盼更多的专家学者参与其中,共同探讨新经济时代的发展道理,并寻求社会各界的广泛支持与合作。(E-mail:jinn@tup.tsinghua.edu.cn)

丛书策划者

2003年元月于清华园

前 言

国际倾销与反倾销,可追溯的历史非常悠久,但现代意义上的倾销与反倾销却肇始于资本主义经济的产生,早在 18 世纪 60 年代,拥有工业革命先行优势的英国厂商就对其广大的殖民地和其他市场进行倾销,以达到排挤竞争对手的目的。战后世界经济发展固然较快,但各国经济的发展速度却参差不齐,在这种环境中进行的国际经济交往,不可避免地出现摩擦、倾销与反倾销的发生。尽管世界贸易组织等诸多国际经济组织仍在不断努力协调和规范各国间的经贸行为,但由于经济发展的不平衡和利益的不一致性,各国之间的倾销与反倾销日益频繁。

我国已经加入 WTO,虽然由此可以享受国际协议为我们带来的许多优惠,但随着我国市场的逐步开放,随着关税壁垒和贸易壁垒的逐步减少,我们势必将面对更多的国际竞争和挑战,倾销与反倾销就是我们面对的一个现实课题和严峻考验。一方面,随着中国国门的敞开,对外经济交往日益频繁,中国的出口商品开始在一些国家的市场上受到反倾销的阻击,我国企业总是不断地受到各国的反倾销诉讼,且大有愈演愈烈之势,由于缺乏相关的理念、知识和人才,缺乏相关的经济、法律及程序上的分析和应对,导致大量不应诉和败诉的状况,对外贸易受到严重阻碍。另一方面,一些国外经销商为占据中国市场而采用倾销的手段,对中国的相应市场造成了巨大冲击,并使我国部分民族产业遭受了严重的损害,影响了我国国内相应产业的建立和发展,而我国对这些倾销所采取的反倾销力度还相对比较薄弱。要改变这种不利的状态,我们必须利用 WTO 规则允许使用的武器,积极地维护和保障我国自身的利益。

本书从理论和实务两个层面对倾销和反倾销进行了深入分析,并针



对我国政府、企业应对倾销与反倾销的现实状况,提出了相应的具有可操作性的对策方案,包括预防和应对国外反倾销调查和诉讼的策略和技巧,以及应对和反击国外商品对我国倾销的程序和方法,具有较强的实用性。

本书所选案例均为近年来我国和国际上的一些典型案件,剪表性强,范围广泛,涉及国际经济和国际贸易中的多方面知识,涵盖了不同国家反倾销的定义、程序、调查方法等全面内容,具有较强的针对性。

作者旨在为政府管理者、企业经营管理人员、外贸工作者、企业法律顾问以及金融、保险和海关等相关行业的从业人员提供全面的实用性图书,同时本书也特别适合作为 MBA 和 MPA 以及国际经济贸易等专业的辅助教材,以期全面了解倾销与反倾销的知识、规则和操作方案,为全面维护我国的外贸利益,为我国跻身于世界经济强国之林而贡献力量!

于永达 戴天宇

2003年8月于清华园

目 录

第 1 章 20 世纪 90 年代中期以前的国际经贸摩擦、倾销与反倾销	1
1.1 倾销与反倾销的历史溯源及其在战前的发展状况	2
1.2 战后美欧经贸摩擦、倾销与反倾销	5
1.3 战后美日经贸摩擦、倾销与反倾销	11
1.4 战后日欧及美国、日本与其他国家经贸摩擦、倾销与反倾销	18
第 2 章 20 世纪 90 年代中期以来的国际经贸摩擦、倾销与反倾销	22
2.1 国际经贸摩擦、倾销与反倾销的国家主体范围扩大	23
2.2 国际经贸摩擦、倾销与反倾销的产业领域扩展，重点转移	31
2.3 环境保护、劳工标准、文化保护等社会问题对国际倾销与反倾销的影响	35
2.4 协商成为解决国际经贸摩擦、倾销与反倾销的有效手段	40
第 3 章 倾销与反倾销的经济学分析	43
3.1 倾销模型与倾销本质分析	44
3.2 反倾销模型与 WTO	48
3.3 非均衡收益格局与反倾销	50
3.4 成本效益分析与反倾销的现实选择	56



3.5	梯级经济发展理论与反倾销	60
第4章	倾销与反倾销的法律分析	64
4.1	世界反倾销原则及规定的发展过程	65
4.2	世界贸易组织反倾销协议分析	68
4.3	欧美国家反倾销规则对比分析	81
4.4	中国反倾销和反补贴法规	94
第5章	国外对我国出口商品的反倾销	106
5.1	国外对我国出口商品反倾销的基本情况	106
5.2	国外对我国出口商品反倾销给我国经济造成的影响	110
5.3	国外对我国商品反倾销的原因分析	112
5.4	反倾销过程中中国的市场经济待遇问题	115
5.5	中国企业对国外反倾销调查的应诉状况	128
第6章	预防与应对国外反倾销调查和诉讼的对策	136
6.1	政府预防与应对国外反倾销的对策	137
6.2	企业预防与应对国外反倾销的对策	144
6.3	企业应诉的方法与技巧	151
6.4	案例说明:企业应诉的一般程序	155
第7章	我国对国外商品反倾销的背景、法律与实践	172
7.1	国外商品对我国实施倾销的基本情况 & 趋势	172
7.2	中国采取反倾销措施的必要性	175
7.3	我国反倾销法的颁布 & 实施	177
7.4	中国企业反倾销申诉的一般程序	182
7.5	中国企业提请反倾销诉讼的注意事项	190
第8章	反倾销案例	196
8.1	欧盟对我国的自行车及其零部件反倾销案	197
8.2	美国对我国的浓缩苹果汁反倾销案	202

8.3	欧盟对我国氟石商品反倾销案·····	208
8.4	美国、印尼对我国钢铁商品的反倾销案·····	213
8.5	飞利浦公司针对我国彩电、节能灯等提请的恶性 反倾销案·····	219
8.6	我国对美国、加拿大和韩国的新闻纸反倾销案·····	224
8.7	我国对日本和韩国的不锈钢冷轧薄板的反倾销案·····	227
8.8	美国对韩国存储器征收反倾销税案·····	230
8.9	欧盟、日本指控美国 1916 反倾销条款案·····	233
第 9 章	反倾销与民间组织及国民素质·····	238
9.1	反倾销与民间组织的关系·····	238
9.2	反倾销中民间组织作用的必要性·····	242
9.3	完善和发挥民间组织的反倾销作用·····	247
9.4	反倾销与国民素质·····	250
附录 1	2001—2003 世界经济总体增长与贸易状况·····	264
附录 2	中华人民共和国反倾销条例·····	275
后记	·····	285



第 7 章

20 世纪 90 年代中期以前的国际经贸摩擦、倾销与反倾销

国际经贸摩擦,包括倾销与反倾销,可追溯的历史非常悠久。但现代意义上的国际经贸摩擦、倾销与反倾销却肇始于资本主义经济的产生,且随着资本主义经济在世界范围内的不平衡发展和国际贸易的不断深化,时紧时松,起伏不定。

第二次世界大战后世界经济发展固然较快,但各国经济的发展速度却参差不齐,在这种环境中进行的国际经济交往,不可避免地出现摩擦、倾销与反倾销问题。尽管此前的关贸总协定和现在的世界贸易组织等诸多国际经济组织仍在不断努力协调和规范各国间的经贸行为,但国际经贸摩擦、倾销与反倾销却一直伴随着世界经济的发展。

第二次世界大战后的国际经贸摩擦、倾销与反倾销,可谓无所不在,无奇不有。范围之广,当数美国与西欧之间的经贸摩擦、倾销与反倾销;规模之大,当数美国与日本之间的经贸摩擦、倾销与反倾销;牵扯之多,当数日本与欧盟之间的经贸摩擦、倾销与反倾销;时间之长,当数日本与东亚国家和地区间发生的摩擦、倾销与反倾销;而受害程度之深,则数中国与美国、日本、欧盟间的经贸摩擦、倾销与反倾销。

从第二次世界大战后国际经贸摩擦、倾销与反倾销的历史进程来看,其出现顺序与各国经济和贸易发展程度具有密切的联系:战后美国成为世界经贸霸主,欧共体各国和日本紧随其后,发展中国家(包括中国)奋起直追,因此,国际经贸摩擦、倾销与反倾销首先出现在欧美之间,美日之间次之,然后是日欧之间、美日与东亚其他国家之间,最后才是发展中国家

(包括中国)之间的经贸摩擦、倾销与反倾销。国际经贸摩擦、倾销与反倾销的发生与振荡,几乎涉及了所有产业和所有贸易主体,无论是在传统经济领域还是在新兴经济领域,都未能幸免。

1.1 倾销与反倾销的历史溯源及其在战前的发展状况

倾销只是到资本主义工业革命带来大规模生产并需要积极寻求更为广阔的市场时才开始出现,并由当时的重商主义经济理论积极推动扩展到主要资本主义国家,至今已经有数百年历史,但反倾销的出现要比倾销晚得多,至今只有百年历史。

英国从18世纪60年代,法国、美国、德国以及其他欧洲一些国家自19世纪30年代起先后发生工业革命,俄国和日本在19世纪60年代后也开展了工业革命。作为先驱的英国工业在长达几十年时间里一直处于其他国家无可比拟的竞争优势地位,这一地位直到19世纪后期,随着法、德、美等国工业革命的完成才逐渐削弱,在该时期大部分时间里,英国几乎是惟一的倾销国。当时英国等国倾销的目的—方面在于获得有利的贸易顺差地位,其廉价商品的销售市场主要是其广大的殖民地,或者通过殖民掠夺获得大量金银,以获取贸易顺差;倾销的另外一个目的则是为了垄断,英国的商人和制造业者通过倾销打入并占领许多国家(地区)市场,从西班牙、弗兰德尔、南德意志、意大利等地市场上把当地的和其他国家的竞争对手排挤出去,从而形成英国商品在这些市场上的垄断地位。18世纪后期,独立不久的美国就指责英国以出口补贴或由生产者联盟提供的非官方补贴在美国进行倾销,排挤当地的新兴工业和竞争对手,企图摧毁美国在战争中发展起来的工业。

但这一时期总体上还是自由竞争时期,倾销还不是厂商定价策略的一部分。从当时情况看,英国厂商由于工业革命的先行优势,尚未遇到其他国家厂商的有力挑战;规模生产优势和价格优势能够支持英国厂商在国际竞争中的地位,无须求助更低的出口价格,倾销还没有成为国际竞争所需依赖的重要手段。事实上,随着英国19世纪中叶实行自由贸易,以及

欧美其他国家制造业的大规模发展,国际上对英国倾销的指责相对减少,转而指向美、德等后起工业国的厂商。

19世纪70年代之后,是资本主义历史上从自由竞争阶段过渡到垄断阶段的时期,同时也是国际贸易史上保护主义盛行的时期。工业生产的迅猛扩张和不平衡发展、垄断组织的普遍出现和存在、盛行于工业国家之间的高关税保护,以及对产品销售市场的争夺,都为国际倾销的盛行创造了条件。倾销在这一时期的国际贸易中达到了空前的程度。也正是从这一时期开始,倾销成为国际社会普遍关注的贸易问题。

当时垄断组织对外倾销的目的:一方面在于凭借高关税壁垒的保护,竭力维持国内高价,获取高额垄断利润;另一方面通过“额外”产量的对外倾销来保持充分开工,并尽可能地占领海外市场。为了维护国内高价,垄断组织特别是卡特尔还强制性地要把本行业的厂商尽量吸纳为成员,并对其销量和价格进行控制。在垄断程度较高的行业,卡特尔控制了成员厂商的出口权,不论出口与否,所有成员厂商都必须接受同样的国内价格,剩余产量要求出口。为了促使出口达到期望的规模,卡特尔还往往建立起出口补贴制度,从而维护国内高价,支持出口倾销,并把出口倾销的利益分摊给其成员。

这一时期,倾销在许多国家得到了政府的鼓励,或者至少得到了默许。例如1906年,美国政府在制造业存在大规模持续倾销的情况下,公开宣称:如果增加出口从而能扩大生产、增加就业、提高工资,对于每个制造业者是光荣的。在这一时期,卷入倾销的国家骤然增多,受到倾销指责的国家,除英国外,还几乎包括当时所有进入工业化的国家,例如德国、比利时、法国、奥地利、西班牙、意大利、俄罗斯、波兰、美国、加拿大以及日本等。

但这一时期反倾销并不盛行,甚至没有提到主要工业国家的对外经贸日程上来,这是由于当时各国的关税水平都已很高,而且多次竞相上浮,或者根据实际情况机动地运用从价税、从量税或附加税,事实上也起到了征收反倾销税的作用。与此相对照,这些工业国家的附属国的反应要强烈得多。主要工业国家在相互争夺对方国内市场的同时,也在其他国际市场,包括各自殖民地或附属国市场上展开激烈争夺。这些附属国

仍然是工业国的原料和初级产品供应来源,同时也已开始发展自己独立的经济。工业国的倾销显然有损他们独立经济的形成与发展,因而正是这些国家率先针对进口倾销做出反应,这些附属国的反倾销行动也可能是由于受到宗主国某种程度的怂恿。1914年以前,世界上通过了反倾销立法的只有4个国家,即加拿大、澳大利亚、新西兰和南非联邦,它们当时都是英国的附属国,即所谓的“自治领”。

第一次世界大战结束后,各主要资本主义国家的经济刚刚从混乱中喘息过来,随后又连续发生了1920—1921年、1929—1933年以及1937—1938年三次世界性经济危机,从而使得市场争夺更为激烈,倾销与反倾销的矛盾也更加突出。

美英是这一时期主要的倾销国家,由于战争期间成长起来的生产能力未及时调整,积压剩余货物,也由于消费能力相对还比较低下,因而美国以及英国等一些欧洲国家倾销的相当一部分是积压下来的商品。日本也成为这一时期的主要倾销国之一,其商品到处廉价倾销,猛烈冲击了世界市场,尤其是纺织品,由于工资成本低从而成为日本当时具有很强竞争力的行业,日本纺织业对美国、印度、中国等国家和地区进行大规模倾销,排挤美、英以及当地的竞争对手。

各工业国家极力扩张本国的出口(倾销),同时又采取关税和非关税措施保护本国市场或对别国的倾销进行报复。作为贸易保护手段之一的反倾销措施开始起重要作用。一战前,仅有加拿大、澳大利亚、新西兰和南非联邦进行了反倾销立法。战后初期,特别是1920—1921年危机爆发后,为了抵制外国为出清积压商品或垄断市场进行的商品倾销,仅1920—1922年,又有10多个国家先后出台了反倾销法,其中包括美国和传统自由贸易的英国。

到了20世纪30年代,欧美许多国家都相继有了大同小异的反倾销法,其法理根据是“倾销有害论”,这点在1927年国际联盟召开的“国际经济会议”上表现得十分充分。此会的《最后报告》认为倾销问题对于那些采取自由关税政策的各国特别重要,并强调了如下事实:消费者虽可因倾销在价格上得到某些暂时好处,但毫无疑问,倾销造成了生产与贸易的不稳定状态,因此它所造成的有害影响远比廉价进口商品带来的好处大得多。

1.2 战后美欧经贸摩擦、倾销与反倾销

第二次世界大战后国际经贸摩擦、倾销与反倾销的硝烟,首先自美欧之间燃起。美欧在战后长期以来一直是世界上最大的两大经济板块,美欧之间的经贸摩擦,不仅关系到美国与欧洲多数国家的经济利益,对世界经济发展亦发生着重大影响。

从总体上看,美国与欧共同体成员国的经济纷争多属综合性摩擦,基本上集中在关贸总协定的谈判争议中。这与美国和日本的纷争不同,后者多反映为个别产品、个别投资项目的摩擦、倾销与反倾销。

1. 欧共体的成立与美欧经贸摩擦、倾销与反倾销

美国与西欧一些国家的经济关系,概括地说,总体上是协调共进、互惠互利的;但两大经济体系的利益纷争不可避免地伴随着摩擦、倾销与反倾销。

战后初期,美国为了与前苏联抗衡,与西欧一些国家建立了较为稳定的经济合作、政治协同关系。战争结束不久,美国就制定了“马歇尔计划”,即“欧洲复兴计划”——美国用280亿美元,来援助西欧主要资本主义国家的经济复兴。这一计划的实施,使英国、法国、前西德、意大利等国的经济,很快恢复或超过了战前水平。到20世纪50年代,这些国家的经济在个别产业和个别领域甚至可以与美国竞争。而美国的经济,在1952年朝鲜战争后,发展速度却在逐渐放缓。

在这样的经济背景下,西欧一些国家开始向美国低价出口钢铁产品、纺织品、机械产品、家电产品等,虽然当时在国际贸易中倾销与反倾销的提法尚没有被广泛认知,但仍然引起了双方或多方贸易摩擦与矛盾,在美国仍然相对强大的经济实力和西欧国家有求于人的情况下,这些摩擦和矛盾多以西欧国家的让步而告终。

到了20世纪50年代后期,西欧的一些主要资本主义国家,特别是德国和法国开始意识到,在当时形成的国际经济格局中,西欧国家如果一味地倒向美国,势必会形成一种完全受制于美国的被动局面;而西欧国家只靠本国的力量又难以同美国抗衡,只有走联合发展的道路,才可能摆脱美

国的控制。于是,西欧主要国家由德国和法国牵头在欧洲煤钢联营的基础上建立了欧洲共同体,后逐渐演变成欧洲共同市场、欧洲统一大市场、欧洲联盟。欧洲共同体在国际贸易方面的作用主要体现在以下3个方面:(1)逐步取消共同体内部各成员国之间的关税,促进相互间的经济联合和经济合作;(2)建立共同输出资金和出口信贷机制。利用联合起来的资金力量,扩大国际竞争,增强外御能力;(3)设立共同关税,与美国的进口关税抗争,抵制美国单方面的限制。

2. 狄龙回合之争

欧洲共同体一经建立,立即改变了以往在关贸总协定第一、二、三、四轮谈判中美国单方面提出方案为主的局面。美欧之间的国际经贸摩擦、倾销与反倾销也由欧洲的某一国与美国的斗争,演变为欧洲共同体对美国的斗争,欧洲方面的声音和力量明显加强。

1958年,由美国副国务卿狄龙建议,举行美国与欧洲共同体相互减让关税、抑制倾销的谈判。1960年谈判开始,美国一方面提出压低欧洲共同体的关税,消除欧洲共同体倾销行为的建议,但另一方面却极力保留自己的高关税,闭口不谈如何制止本国企业的不当出口行为。欧洲共同体各国对此表示强烈反对,坚持双方同时同等减让关税,共同实现公平贸易。

经过18个月的讨价还价,双方于1962年3月,达成了工业品关税各减20%的协议,就4400项商品达成新的关税减让,涉及贸易额达49亿美元。由于欧共体的坚决反对,农产品和某些政治敏感性强的商品大都排除在最后协议之外。同样由于欧共体的坚决反对,美国所提出的将反倾销条款直接列为关贸总协定实施条款的企图没有实现。

这就是历史上关贸总协定谈判的“狄龙回合”,也是欧共体各国首次以一个共同的声音和立场与美国进行关于国际经贸摩擦、倾销与反倾销的交涉。当然,参加该回合的不只是美欧,还有其他国家,但双方乃至多方的斗争却推迟了将倾销与反倾销条款列入关贸总协定的时间。

3. 肯尼迪回合之争

随着美国与欧洲共同体之间经济往来的不断加深,贸易摩擦、倾销与反倾销也随之不断扩大。1962年,美国总统肯尼迪根据美国的《贸易拓展