



新世纪

新世纪高职高专
国际经济与贸易类课程规划教材

国际贸易实务案例分析

新世纪高职高专教材编审委员会组编

主编 贺雪娟



大连理工大学出版社



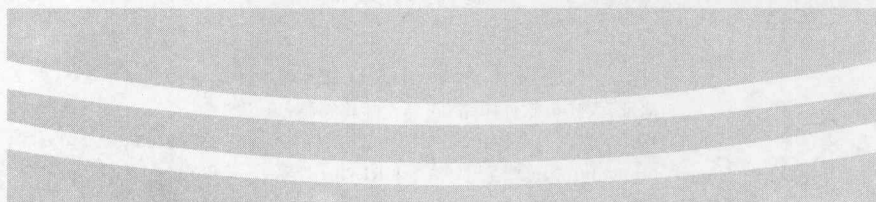
新世纪

新世纪高职高专国际经济与贸易类课程规划教材

国际贸易实务案例分析

新世纪高职高专教材编审委员会组编

主 编 贺雪娟 副主编 李 涵 覃 蔚



GUOJI MAOYI SHIWU ANLI FENXI

大连理工大学出版社

DALIAN UNIVERSITY OF TECHNOLOGY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

ISBN 978-7-5611-4630-9

ISBN 978-7-5611-4630-9

地址:大连市软件园路 80 号 邮政编码:116023

发行:0411-84708842 邮购:0411-84703636 传真:0411-84701466

E-mail: dutp@dutp.cn

URL: <http://www.dutp.cn>

大连华伟印刷有限公司印刷

大连理工大学出版社发行

幅面尺寸:185mm×260mm

印张:11

字数:243 千字

印数: 1~4000

2009 年 1 月第 1 版

2009 年 1 月第 1 次印刷

责任编辑:崔倩

责任校对:刘书环

封面设计:张莹

ISBN 978-7-5611-4630-9

定 价:20.00 元

总序

我们已经进入了一个新的充满机遇与挑战的时代，我们已经跨入了21世纪的门槛。

20世纪与21世纪之交的中国，高等教育体制正经历着一场缓慢而深刻的革命，我们正在对传统的普通高等教育的培养目标与社会发展的现实需要不相适应的现状作历史性的反思与变革的尝试。

20世纪最后的几年里，高等职业教育的迅速崛起，是影响高等教育体制变革的一件大事。在短短的几年时间里，普通中专教育、普通高专教育全面转轨，以高等职业教育为主导的各种形式的培养应用型人才的教育发展到与普通高等教育等量齐观的地步，其来势之迅猛，发人深思。

无论是正在缓慢变革着的普通高等教育，还是迅速推进着的培养应用型人才的高职教育，都向我们提出了一个同样的严肃问题：中国的高等教育为谁服务，是为教育发展自身，还是为包括教育在内的大千社会？答案肯定而且唯一，那就是教育也置身其中的现实社会。

由此又引发出高等教育的目的问题。既然教育必须服务于社会，它就必须按照不同领域的社会需要来完成自己的教育过程。换言之，教育资源必须按照社会划分的各个专业(行业)领域(岗位群)的需要实施配置，这就是我们长期以来明乎其理而疏于力行的学以致用问题，这就是我们长期以来未能给予足够关注的教育目的问题。

如所周知，整个社会由其发展所需要的不同部门构成，包括公共管理部门如国家机构、基础建设部门如教育研究机构和各种实业部门如工业部门、商业部门，等等。每一个部门又可作更为具体的划分，直至同它所需要的各种专门人才相对应。教育如果不能按照实际需要完成各种专门人才培养的目标，就不能很好地完成社会分工所赋予它的使命，而教育作为社会分工的一种独立存在就应受到质疑(在市场经济条件下尤其如此)。可以断言，按照社会的各种不同需要培养各种直接有用人才，是教育体制变革的终极目的。



新世纪

随着教育体制变革的进一步深入,高等院校的设置是否会同社会对人才类型的不同需要一一对应,我们姑且不论。但高等教育走应用型人才培养的道路和走研究型(也是一种特殊应用)人才培养的道路,学生们根据自己的偏好各取所需,始终是一个理性运行的社会状态下高等教育正常发展的途径。

高等职业教育的崛起,既是高等教育体制变革的结果,也是高等教育体制变革的一个阶段性表征。它的进一步发展,必将极大地推进中国教育体制变革的进程。作为一种应用型人才培养的教育,它从专科层次起步,进而应用本科教育、应用硕士教育、应用博士教育……当应用型人才培养的渠道贯通之时,也许就是我们迎接中国教育体制变革的成功之日。从这一意义上说,高等职业教育的崛起,正是在为必然会取得最后成功的教育体制变革奠基。

高等职业教育还刚刚开始自己发展道路的探索过程,它要全面达到应用型人才培养的正常理性发展状态,直至可以和现存的(同时也正处在变革分化过程中的)研究型人才培养的教育并驾齐驱,还需要假以时日;还需要政府教育主管部门的大力推进,需要人才需求市场的进一步完善发育,尤其需要高职教学单位及其直接相关部门肯于做长期的坚忍不拔的努力。新世纪高职高专教材编审委员会就是由全国 100 余所高职高专院校和出版单位组成的旨在以推动高职高专教材建设来推进高等职业教育这一变革过程的联盟共同体。

在宏观层面上,这个联盟始终会以推动高职高专教材的特色建设为己任,始终会从高职高专教学单位实际教学需要出发,以其对高职教育发展的前瞻性的总体把握,以其纵览全国高职高专教材市场需求的广阔视野,以其创新的理念与创新的运作模式,通过不断深化的教材建设过程,总结高职高专教学成果,探索高职高专教材建设规律。

在微观层面上,我们将充分依托众多高职高专院校联盟的互补优势和丰裕的人才资源优势,从每一个专业领域、每一种教材入手,突破传统的片面追求理论体系严整性的意识限制,努力凸现高职教育职业能力培养的本质特征,在不断构建特色教材建设体系的过程中,逐步形成自己的品牌优势。

新世纪高职高专教材编审委员会在推进高职高专教材建设事业的过程中,始终得到了各级教育主管部门以及各相关院校相关部门的热忱支持和积极参与,对此我们谨致深深谢意,也希望一切关注、参与高职教育发展的同道朋友,在共同推动高职教育发展、进而推动高等教育体制变革的进程中,和我们携手并肩,共同担负起这一具有开拓性挑战意义的历史重任。

新世纪高职高专教材编审委员会

2001 年 8 月 18 日

《国际贸易实务案例分析》是新世纪高职高专教材编委会组编的国际经济与贸易类课程规划教材之一。

我国加入 WTO 之后,对外经济与贸易事业发展迅猛,社会对熟练掌握国际贸易实务知识的高等院校毕业生需求增加,对于那些从事自营进出口业务的企业、合资企业和外资企业来说,情况则更是如此。因此,如何使高校学生,尤其是高职高专院校中国际贸易相关专业的学生掌握过硬的国际贸易实务知识,具备专业素质和专业核心竞争力,从而在日益严峻的就业形势下占据有利位置,是摆在高职高专院校教师面前的一个课题,同时也是一项艰巨的任务。

我们认为,为了更好地适应高职高专教育发展的要求,加强实践性教学,在讲解国际贸易实务知识时引入案例教学法是一种行之有效的方法。案例教学要求在模拟的情境中,让学生在特定的情形下进行分析和决策,从而培养他们实际操作的能力、处理特殊案例的能力和团队精神,使学生更为直观地掌握并巩固国际贸易实务理论知识,有利于他们将所学的理论知识运用于实际工作,提高综合分析能力、实际操作能力和风险规避能力,便于毕业后尽快适应工作岗位的需要。基于这样的考虑,我们组织编写了这本《国际贸易实务案例分析》,旨在培养学生运用所学国际贸易理论知识解决实际问题的能力。案例是案例教学的出发点和基础,考虑到在实际教学中本课程通常安排在国际贸易实务课程的学习之后进行,学生已具备相关的理论基础,所以本教材主要以案例分析为主,具有如下特点:

1. 针对性强。本教材是在仔细研究高职高专国际经济与贸易专业教学大纲和考试大纲基础上编写而成的,编者参阅了大量参考文献和网络资源,从对象、内容、覆盖面、难度等各个方面体现高职特色。

2. 内容编排更为合理。先介绍国际贸易的形成,以及各国为保护本国贸易而形成的贸易壁垒,然后按照国际贸

易中“询盘、报盘—接受—下一订单—签合同—装船运输—投保—议付—索赔”的实际工作环节来编排案例,强调国际贸易各环节中应注意的关键事项,使学生的认知过程与实际的工作过程相吻合,符合认知规律。

3. 体现“以学生为中心”的教学特点,每个案例涉及多个知识点,便于学生分组讨论,激发学生课堂的参与度,增强团队协作精神。

本教材由长沙民政职业技术学院贺雪娟教授任主编,李涵、覃蔚任副主编,李琰、游娟、何荣辉参与了编写。具体分工如下:贺雪娟负责统筹,第一、二、四章由李涵编写,第三章由游娟编写,第五、八章由覃蔚编写,第六、七章由何荣辉编写,第九、十章由李琰编写。本教材在编写过程中,得到了一些外贸公司的支持和帮助,参考了大量教材,在此谨向有关作者和企业人士表示衷心的感谢。

为方便教师更好地开展立体化教学,本教材另配有答案、电子课件、教学大纲和题库,请登录 <http://www.dutpgz.cn> 下载。

教材中如存在疏漏之处,敬请各相关院校和读者在使用本教材的过程中给予关注,并将改进意见及时反馈给我们,以便在下次修订时完善。

所有意见和建议请发往:gzjckfb@163.com

欢迎访问我们的网站:<http://www.dutpgz.cn>

联系电话:0411-84707604 84706231

编者

2009年1月



第一部分 导 论

第一章 国际贸易简介	2
第一节 国际分工	2
第二节 绝对利益理论和比较利益理论	2
第二章 国际贸易壁垒	6
第一节 关税壁垒	6
第二节 非关税壁垒	10

第二部分 国际贸易流程

第三章 国际货物买卖合同	20
第一节 国际货物买卖合同的磋商	20
第二节 国际货物买卖合同的成立	24
第三节 国际货物买卖合同的履行	29
第四章 国际贸易术语	35
第一节 《2000 年国际贸易术语解释通则》(Incoterms 2000)简介	35
第二节 六个常用国际贸易术语	35
第五章 商品条款	53
第一节 品名	53
第二节 品质	55
第三节 数量	58
第四节 计价货币	64
第五节 包装	68
第六章 国际货物运输	72
第一节 运输方式	72
第二节 主要运输单据	75
第三节 装运条款	82
第七章 国际货物保险	94
第一节 CIC 和 ICC 条款概述	94
第二节 海运货物保险	97
第八章 国际货款支付	112
第一节 支付工具	112

第二节 支付方式	117
第九章 索赔、不可抗力与仲裁	137
第一节 索赔	137
第二节 不可抗力	143
第三节 仲裁	148

第三部分 贸易方式

第十章 加工贸易、代理进出口、来样加工、进料加工	154
第一节 加工贸易	154
第二节 代理进出口	161
第三节 来样加工	164
第四节 进料加工	165
参考文献	168

第一部分

导论

第一章 国际贸易简介

第二章 国际贸易壁垒

1

第一章 国际贸易简介

第一节 国际分工

国际分工(International Specialization)是指世界各国之间的劳动分工。它是社会分工发展到一定阶段,国民经济内部分工超越国家界限发展的结果。国际分工的结果是一个国家所生产的某种商品数量超出它的消费,并将所剩商品卖给其他国家。国际分工构成了国际贸易的一个重要基础。

第二节 绝对利益理论和比较利益理论

绝对利益理论(Theory of Absolute Advantage)和比较利益理论(Theory of Comparative Advantage)是国际分工理论中最基本的两种理论。这两种理论都试图确定一个国家应该为本国生产并向其他国家出口哪些货物,以及应该从其他国家进口哪些货物。

一、绝对利益理论

案例一

英国和葡萄牙都生产葡萄酒和毛呢两种产品,英国生产1个单位的葡萄酒所需的劳动投入为120人/年,生产1个单位的毛呢所需的劳动投入为70人/年;而葡萄牙生产1个单位的葡萄酒和毛呢所需的劳动投入分别为80人/年和110人/年,请问两国如何进行分工,并通过国际贸易使两国人民的消费和福利水平得到提高?

案例分析

英国生产1个单位的葡萄酒所需的劳动力为120人,而葡萄牙则只需80人,因此葡萄牙的葡萄酒生产率高于英国,也就是说葡萄牙在葡萄酒的生产上与英国相比处于有利地位,同理英国在毛呢的生产上则处于有利地位。

如果葡萄牙停止生产毛呢,将生产毛呢的110人改为去生产具有优势的葡萄酒,那么这

190人(110人+80人)一年可生产出2.375个单位的葡萄酒,作出这样的改变之前,葡萄牙每年只能生产2个单位的产品(1个单位葡萄酒+1个单位毛呢),进行分工之后每年生产产品的总量提高了0.375个单位,如果用其中1个单位的葡萄酒与英国进行国际贸易交换得来1个单位的毛呢,还可节余1.375个单位的葡萄酒;同样,如果英国停止生产葡萄酒,将生产葡萄酒的120人改为去生产具有优势的毛呢,那么这190人(120人+70人)一年可生产出2.7个单位的毛呢,作出这样的改变之前,英国每年只能生产2个单位的产品(1个单位葡萄酒+1个单位毛呢),进行分工之后每年生产产品的总量提高了0.7个单位,如果用其中1个单位的毛呢与葡萄牙进行国际贸易交换得来1个单位的葡萄酒,还可节余1.7个单位的毛呢。很明显,通过分工两个国家所拥有的产品量比分工前都提高了,还可以通过国际贸易丰富各自的产品类别,使两国人民的消费和福利水平都得到相应的提高。

二、比较利益理论

案例二

我国改革开放初期,有不少从事内贸工作的人对外贸工作一直抱有成见,认为外贸的一些做法让人无法理解。就拿粮食贸易来说,每年既出口粮食又进口粮食,如果既不出又不进,粮食总量岂不刚好相抵?省心、省力还省钱。那么,粮食进出口是如何获利的呢?

案例分析

改革开放初期,在中国种植水稻和小麦这两种粮食作物,主要都靠人力耕种。在人力成本上两者相差无几,而产量却大不相同。一亩水稻产量一般为1200斤左右,而一亩小麦则只有600斤。正是由于产量的差异悬殊,导致中国粮食市场面粉的价格为0.27元/斤,而大米则为0.142元/斤。面粉的价格差不多是大米的一倍。

而当时西方主要资本主义国家的粮食产量几乎左右了国际市场的粮价。西方国家也种植水稻和小麦,但他们的农业是高度工业化的。几个农业工人就可以耕种10多万亩耕地。大规模的机械化耕种产生了巨大的规模经济效益。但小麦生产与水稻生产的规模经济效益相差甚大,原因是机械化生产适用于旱地耕种,而不适用于水田。西方国家耕种用的拖拉机,每台500多马力,所有耕种设备成套地集装在拖拉机后面,展开后幅宽为18米,第一组设备为旋耕犁,第二组为开垄,第三组为平厢,第四组为播种,第五组为施肥,第六组为除草,所有工作一次性完成,因此耕种小麦的规模经济效益大得惊人;而耕种水稻时,尽管西方用蒸汽插秧机,其效果比人工还好,但插秧机不可能造18米的幅宽,否则插秧机到田里就转不了弯,因此整个耕种过程必须分阶段完成,这样一来水稻的耕种成本远高于小麦。在西方国家粮食市场,一斤大米的价格相当于两斤小麦。

中国外贸企业出口100万吨大米,可以从国际市场换回200万吨小麦。200万吨小麦的价格在国内市场上等同于400万吨大米的价格。除去100万吨大米出口的成本以及外贸企业的经营费用和税费,折合100万吨大米价格,可以净赚200万吨大米的价格。

绝对利益理论是西方经济学古典学派主要奠基人之一的亚当·斯密(Adam Smith, 1723~1790)提出的。上面的案例一其实就是斯密用来说明绝对利益理论的。斯密认为

国际贸易实务案例分析

国际分工的基础是有利的自然禀赋(Endowment of Nature),或后天的有利生产条件。它们都可以使一国在某种产品的生产上处于比其他国家有利的地位。如果各国都按照各自的有利生产条件进行分工和交换,将会使各国的资源、劳动力和资本得到最有效的利用,并大大提高劳动生产率和增加物质财富。由于这个理论是按各国绝对有利的生产条件进行国际分工,所以又叫地域分工说(Theory of Territorial Division of Labour)或绝对成本理论(Theory of Absolute Cost)。

根据绝对利益理论,只有当一个国家生产的某一商品对另一个国家具有绝对优势时,贸易才会发生。实际上,某一个国家生产任何商品都不具有绝对优势的情况并不罕见。上述案例二就是这样一个例子,中国的水稻和小麦产量相对于西方国家来说都不占绝对优势,为什么中国将大米出口到西方还是有利润可赚取呢?在这样的问题上,比较利益理论提供了一个令人更加满意的答案。

比较利益理论是英国工业革命发展时期的经济学家大卫·李嘉图(David Ricardo, 1772~1823)提出的。根据这个理论,虽然中国在水稻和小麦的产量上都处于绝对不利地位,但由于水田对机械化耕种的限制,中国在大米生产上劣势较小一些。“两优取最优,两劣取次劣”。因此,中国应取劣势较小的大米进行生产并出口,西方国家则应取优势更大的小麦进行生产。按这种原则进行国际分工,在投入的劳动人数没有发生变化的条件下,双方产量都会增加,通过进行国际贸易,双方都会获益。

作为国际分工的基础,绝对利益理论具有很强的直觉吸引力。但是,比较利益理论更具普遍现实意义,并已成为现代国际贸易思想的基石。

课堂实践

一、简答

1. 国际分工的定义是什么?它是怎样对国际贸易产生影响的?
2. 根据绝对利益理论,只有当一个国家相对于其他国家具有绝对优势时,贸易才会发生,你认为这种说法有道理吗?
3. 绝对利益理论是谁提出的?比较利益理论又是谁提出的?哪一个理论更具现实意义?为什么?

二、案例模拟练习

1. 下表列出了A国和B国生产1个单位的数码相机和手提电脑所需的劳动投入:

国家	数码相机产量 (单位)	所需劳动投入 (人/年)	手提电脑产量 (单位)	所需劳动投入 (人/年)
A	1	50	1	10
B	1	20	1	40

问题:试以绝对利益理论分析,两国如何进行国际分工可以提高各自产品的产量?各自具体提高的产量为多少单位?

2. 下表列出了英国和葡萄牙生产1个单位的葡萄酒和毛呢所需的劳动投入:

国家	葡萄酒产量 (单位)	所需劳动投入 (人/年)	毛呢产量 (单位)	所需劳动投入 (人/年)
英国	1	120	1	100
葡萄牙	1	80	1	90

问题:试以比较利益理论分析,两国如何进行国际分工可以提高各自产品的产量?各自具体提高的产量为多少单位?

2

第二章 国际贸易壁垒

在国际贸易中,影响和制约商品自由流通的各种手段和措施,被称为贸易障碍或贸易壁垒。这种壁垒一般可分为关税壁垒和非关税壁垒两种。

第一节 关税壁垒

所谓关税壁垒,是指进出口商品经过一国关境时,由政府所设置的海关向进出口商品征收关税所形成的一种贸易障碍。构成壁垒的关税也被称为保护性关税,其主要目的是为保护本国经济发展而对外国商品的进口征收高额进口关税,尤其是在遭遇倾销和反倾销问题时,关税成为各国普遍采用的应对利器。

案例一

2005年,强劲的飓风冲破大堤,摧毁房屋,使墨西哥湾的城镇成为一片泽国,但却无法吹走横在墨西哥水泥与美国市场间高高的贸易壁垒。这大大增加了新奥尔良和其他受灾地区的重建代价,因为建筑承包商要到处寻找水泥货源。美国的房屋建造商、总承包商和混凝土搅拌商一直不停地抱怨国内的水泥短缺。尽管墨西哥的过剩产能超过了800万吨,但高达55%的进口关税仍把墨西哥水泥挡在了美国市场大门之外。现行关税制定于1990年,导火线是墨西哥的水泥生产商在美国市场仅以本国市场的半价抛售水泥。从纯经济角度来看,这没有问题:墨西哥水泥产能过剩,而美国的水泥供给不足。但从国际贸易角度来说,向国外低价抛售商品会被视为倾销,倾销正是设立关税的前提。当时美国南部一些州,从佐治亚到加利福尼亚,水泥供应商联名向美国的贸易主管当局请愿,并最终使墨西哥水泥出口商得到了有史以来反倾销案中最重的关税。

案例分析

倾销作为一种贸易战的手段在16~17世纪就已经出现。1904年加拿大最早出台了《反倾销法》。近年来,国际上倾销与反倾销问题已经成为国际贸易战的热点之一。倾销是指在正常的贸易过程中,用低于正常价格出口商品的行为。它已经或有可能给进口国生产相同产品的行业或企业造成损害,因而受到进口国的反对。反倾销是进口国依据本国的反倾销法,由主管当局经过立案调查,确认倾销对本国同业造成损害后,采取征收反倾销税等处罚措施的调查程序。关税成为反倾销措施中的杀手铜。

案例二

2000年9月29日,欧洲国际天然石产业联合会向欧盟委员会提出申诉,认为来自中国的某些加工碑石和建筑用花岗石对欧盟倾销,并给欧盟的石材产业造成了实质性的损害。申诉状列举1999年11月1日至2000年8月31日期间,中国向欧盟出口石材数量骤增。欧盟根据“基本条例”,决定对来自中国的花岗石进行反倾销调查。2000年11月1日,欧盟委员会官员通知布鲁塞尔的中国驻欧盟使团,称他们收到了欧盟产业界的申诉书。2000年11月11日,欧盟公布立案,开始对来自中国的三类花岗石正式立案进行反倾销调查。涉及此案的中国石材企业有27家。根据欧盟的有关规定,在公布立案后15天内,被列入倾销名单的企业决定是否应诉。如果放弃应诉,按照世界贸易组织的有关条款,等待的将是缺席裁决,这对中国石材企业十分不利。如果裁决中国对欧盟倾销,则中国石材企业出口到欧洲的产品将全部征收57%的反倾销税。11月24日,中国石材工业协会和中国五矿化工进出口商会组织该反倾销名单上的27家企业在北京紧急召开应诉准备会议。11月27日,涉及此案的27家企业中有4家应诉。然而2001年6月12日,欧盟委员会致函代理中国石材反倾销案应诉企业的律师事务所:申诉方于2001年6月6日撤回了这次花岗石反倾销案调查的申诉。至此,经过长达6个月的“中国向欧盟倾销花岗石调查”以申诉方撤诉而告终。

案例分析

从这一起申诉可看出欧盟国际天然石产业联合会的意图是:如果中国企业不应诉就征收57%的关税,中国的产品便进不了欧洲;如果中国企业应诉,就在恰当的时机撤诉。

过去中国企业一遇到国外反倾销,大都逃避,不积极应诉,或者将产品出口方向转向另外的国家和地区,常常在不应诉的情况下受到不公平的裁决。一些国家正是利用了这一点,频频提出反倾销起诉。尤其是这次花岗石反倾销案,申诉方了解到,中国石材企业大多是民营、私营,不敢打官司,不愿打官司,更何况是国际官司。然而,近年来中国比较重视反倾销官司,从管理上、人力投入上都有加强,特别是一些国际律师事务所进入中国本土参与中国反倾销应诉,这些使得中国在国际反倾销案中的胜率已达到35%,而且仍在上升。

事实上,中国石材工业的技术水平、装备、人才、人均劳动生产率均大大低于世界平均水平,参与世界石材市场的竞争靠的是产品品种的多样性,靠的是劳动力价格低(例如意大利石材工人1小时是18美元,而中国才26美分),靠的是手工雕制的一些石雕制品。显而易见,中国石材企业尚不具备向国外倾销产品的能力与实力。

反倾销是世界贸易组织许可的贸易保护措施,是国际通行的保护国内产业的手段,也是用于对付非公平竞争的必要工具。它具有形式合法,易于实施,能有效排斥国外产品进口且不易招致报复的特点。此次花岗石反倾销案的发生绝非偶然。自1979年6月中国出口到欧盟的糖精钠被投诉倾销以来,中国已成为全球遭受反倾销调查最多的国家,接到的反倾销投诉以欧盟的最多,美国次之。花岗石反倾销应诉告捷,从中我们得到的启示是:良好的出口秩序是防范国外再次提起反倾销诉讼的基础。进一步说,中国的反倾销工作还应从以下几个方面来完善:

国际贸易实务案例分析

(1) 设立全国反倾销基金

个别企业作为应诉的主体,出巨资参与反倾销官司,而胜诉后,未应诉的企业未花一分钱却同样受益,这使应诉企业心理极不平衡。据悉,此次花岗石反倾销案应诉的4家企业共花费了200万元人民币,同时投入了大量的人力。为了解决这一问题,建立反倾销基金很有必要。谁出口的多,谁向基金缴纳的绝对数额就多,将来谁受益就多,从而避免反倾销中个别企业出资大家受益的矛盾,也相对减轻企业的负担,有利于应诉的资金准备。

(2) 建立并完善反倾销预警系统

这次花岗石反倾销应诉中,中国企业决定是否应诉实际上仅有几天时间,这期间文件的准备、律师的确定等都十分匆忙。如果有预警系统,即通过信息情报分析以及驻外使馆、新闻单位、商会等渠道,尽早知道类似情况的发生,会使应诉更从容和顺利。

(3) 深入研究合理的规避措施

比如将产品拆散,异地组装,到当地建立分厂,或同进口国联营等等,绕开反倾销壁垒,合理、巧妙地进入海外市场。

(4) 协调好商会、协会与企业的关系,提高反倾销的应变能力

因为反倾销法是为了保护本国整体产业不受伤害,而不是保护某些个别企业,所以各商会、协会和企业间应该加强合作、交流,以形成反倾销申请和应诉的快速反应能力。

当然,还有许多方法值得我们思考。比如:加快与反倾销配套的条约、法规的制定;研究反倾销应付机制;建立专门的快速、高效、灵活的办案机构;严格规范出口秩序;培养一批精干的办案人员;争取分批与有关国家建立石材产品价格承诺;避免竞相压价出口;调整石材产品出口结构,避免同一类产品过多;多向全世界表明中国已经由计划经济转为市场经济,不要按非市场经济国家对待中国。

案例三

1997年2月4日,中国产一次性打火机被韩国打火机协会起诉为倾销。1997年2月27日,韩国贸易委员会决定进行调查,于1997年3月10日公告调查开始,并向利害关系人作了通报。1997年3月18日,韩国贸易委员会向中国生产者、出口商、进口商及用户发送了调查问卷,答辩期限为1997年4月30日。韩国贸易委员会进行调查后,于1997年5月20日进行初裁,决定于1997年6月5日起征收31.39%的暂定反倾销关税,并要求韩国财政经济部征收,该部于1997年6月27日公告征收暂定反倾销税。1997年8月26日韩国贸易委员会召开了产业损害听证会,1997年9月26日作出产业损害的最终裁决,建议征收反倾销关税,财政经济部完全接纳贸易委员会的建议,对中国产一次性打火机征收了反倾销税。

案例分析

此案因中国企业没有应诉,被征收了反倾销税。涉案企业不积极应诉,给中国企业造成了大量不必要的损失。根据欧盟《反倾销法》的规定,对不应诉企业,欧盟将根据“所能掌握的情况”作出决定,通常是征收最高等级的反倾销税。中国加入世贸后,中国企业应学习国外企业的经验,及时调整全球市场战略,到欧盟国家投资设厂,从而绕开反倾销壁垒。