

迎接WTO

梁慧星先生主编之域外法律制度研究集

Collection of Research on Legal Systems Abroad in
Preparation for Entry into WTO

Edited by Mr. LIANG Huixing

〔第一辑〕



WTO OMC

国家行政学院出版社

余橘文化出版(香港)有限公司

迎接 WTO

——梁慧星先生主编之域外法律制度研究集

第一辑

梁慧星 主编

国家行政学院出版社

图书在版编目(CIP)数据

迎接 WTO:梁慧星先生主编之域外法律制度研究集
第 1 辑/梁慧星主编. —北京: 国家行政学院出版社,
2000.9

ISBN 7-80140-129-8

I. 迎 ... II. 梁 ... III. 法律-研究-世界-文集
IV. D9-53

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 49749 号

迎接 WTO

——梁慧星先生主编之域外法律制度研究集
第一辑

梁慧星 主编

*

国家行政学院出版社出版

北京市海淀区厂洼街 11 号(100089)

新华书店总经销

清华园胶印厂印刷

850×1168 毫米 1/32 开本 10.375 印张 245 千字

2000 年 9 月第 1 版 2000 年 9 月第 1 次印刷

印数:1—5000 册

ISBN 7-80140-129-8/D.62 定价:21.00 元

目 录

- 欧共同体反倾销法若干问题研究…………… 常敏(1)
- 证券跨国发行与交易中的法律问题研究 …… 邱永红(48)
- 国际债券市场法律规范与我国海外债券融资
…………… 黄勋云(99)
- 汇率的国际法律制度研究
——国际货币基金协定论析…………… 杨松(167)
- 国际商事合同通则与国际货物销售合同公约
——是二者择一抑或二者互补
…………… [意]米切尔·波乃尔著 梁慧星译(216)
- 国际商事合同通则与欧洲合同法原则的关系
…………… [意]米切尔·波乃尔著 梁慧星译(225)
- 货物联合运输之承运人责任研究 …… 方新军(238)
- 现代契约法的新发展与一般条款
…………… [日]内田贵著 胡宝海译(284)

欧共同体反倾销法若干问题研究

常 敏

目 次

- 一、 引 言
- 二、 欧共同体反倾销法的法律渊源
- 三、 欧共同体适用反倾销措施的基本标准
- 四、 欧共同体反倾销措施的适用程序
- 五、 几点结论

一、引言

反倾销是一种国际法允许的贸易保护手段。近年来,我国的出口产品在国际市场,经常遇到反倾销调查。自 80 年代以来,我国出口商品的竞争力迅速提高,个别商品在国际货物买卖中的份额比例逐年加大,对某些进口国产生了一定的影响。另外,由于我国的出口商在出口策略方面未加注意,竞相压价出口产品,也给某些国家采取反倾销措施,提供了借口。欧共体对我国多达 30 余种商品进行的反倾销调查,都程度不同地影响我国产品向欧共体的出口。

鉴于欧共体是目前最大的区域性的国际经济组织,是我国除美国、日本以外的最重要的贸易伙伴;而且,欧共体采取反倾销措施的理由和依据,源于遵循关贸总协定而形成的较为完备的反倾销机制。因此,研究欧共体反倾销法,洞悉欧共体运作反倾销措施的基础和过程,对我国把握其贸易保护政策、采取相应的反反倾销防范措施,或许会有所帮助。我国正在筹备重返关贸总协定,迟早也必将采取反倾销措施对付外国商品向我国的倾销,以确保我国的国内产业免遭工业化发达国家倾销商品的损害。研究欧共体反倾销法,对我国创制防范外国商品倾销的反倾销法或许更有意义。

二、欧共体反倾销法的法律渊源

(一) 倾销与反倾销法

欧共体反倾销法专家贝司勒(Beseler)认为,倾销作为一种经济现象已经有几个世纪的历史。早在 1776 年,亚当·斯密在其名著《国富论》第四编第五章中,所详细讨论的海关出口补贴及实务,在现代国际贸易中,则可以认为就是倾销。美国第一任财政部长亚历山大·汉密尔顿于 1791 年,在他的工业报告中,宣称新生国家建立新工业所面临的最大障碍,是外国的出口补贴制度,并谴责英

国以扼杀新生的美利坚合众国工业为目的,向美国倾销产品。^①如果说早期的倾销并不很普遍而只是偶然发生的个别现象,那么随着工业化发展和地区间发展的不平衡,倾销在国际贸易中就逐渐演变成为一种常见现象了。

当代国际贸易中使用的“倾销”这一术语,实际来源于英语中的 DUMPING 一词。DUMPING 的普通含义是指将某类物品翻倒、倾卸或者抛弃。但是当经济学家和法学家在本世纪初把这个词引进国际贸易领域,它便具有了另一种形象化的特定含义。

倾销,首先是一个经济学的概念。美国经济学家亚各布·瓦亿纳(Jacob Viner)给倾销下了个很有影响力的定义。他认为,倾销是一种价格歧视的存在形式,指同一商品在不同的市场以不同的价格进行销售。^②依此见解,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。现代经济学也认为,倾销是产品的销售者,将某一类产品大量而廉价地投放某一市场、造成市场波动并导致该市场上的其他竞争者销售困难的行为。在法律上,倾销以其在经济学上的理论——价格歧视为基础,形成了有其特定内涵与确定外延的概念。美国出版的布莱克法律辞典认为,倾销是以低于内国市场的价格在海外市场大宗销售商品的行为。^③可见,倾销是外国进口商品的廉价销售,实质特点在于外国商品的销售价格,低于该商品在原产国市场的销售价格。

倾销的权威法律定义,当属关贸总协定(GATT)的规定。1947年缔结的关贸总协定第六条规定,倾销是一种商品以低于其正常价格的出口价格输入到另一个国家的行为。正常价格是指该

① Beseler & Williams, Anti - Dumping and Anti - Subsidy Law: The European Communities, Sweet & Maxwell, 1986,第3页。

② Denton,“欧洲经济共同体中的反倾销和反补贴税中的非市场经济规范”,《国际比较法杂志》1987年第4期,第198页。

③ Black's Law Dictionary, 4th Edition, 1979,第451页。

产品的同类产品,在出口国的内国市场价格,或者同类产品出口到第三国的价格,或者同类产品的创构价格。依关贸总协定有关文献对倾销的进一步解释,倾销的标的只能是有形可转让的产品或商品,无形财产和劳务不在此列。各国法律对倾销的定义基本上都来源于关贸总协定的规定。欧共同体反倾销法采用了关贸总协定对倾销所下的定义,即“当一个产品向欧共同体出口的价格低于同类产品的正常价格,该产品可被视为倾销产品”。^①

反倾销法,是国家为保护内国产业免受进口倾销商品的损害而制定的认定倾销、损害和采取反倾销措施的法律。倾销在 20 世纪以前,对内国产业的消极影响十分有限,反而有其积极的作用。例如,外国商品对内国的倾销,有助于打破内国产业已经形成的垄断局面,促进内国市场竞争,改善内国市场的商品供应而提高内国消费质量,激励内国产业加速发展。在这一历史时期,各国少有采取反倾销措施的。然而,国际性的社会化大生产发展到 19 世纪末,工业化的规模生产导致倾销开始明显损害进口国的内国工业的生存与发展,倾销的消极作用日益明显,反倾销的需求开始增加。加拿大于 1904 年在海关法中规定了反倾销税。这一行动,被认为是世界上最早开始的反倾销立法。实际上,加拿大开创了反倾销立法的先例。随加拿大之后,新西兰(1905 年)、澳大利亚(1906 年)、南非(1914 年)、美国(1916 年)等国都纷纷制定了自己的反倾销立法。1947 年成立的关税暨贸易总协定,创建了反倾销保护的国际规则,被纳入关贸总协定第六条中。至目前,工业化国家都制定有自己的反倾销法,欧洲经济共同体则实现了反倾销立法的区域统一。

(二) 欧共同体反倾销法的法律渊源

欧共同体反倾销法,是由欧共同体缔结或参加的有关反倾销的国

^① Art. 2, para. 2, Reg. (EEC) No. 2423/88 & Dec. No. 2424/88/ECSC.

际公约、欧共体部长理事会发布的反倾销条例(Regulations)、以及欧洲煤钢共同体委员会颁布的反倾销决议(Decisions)构成的。欧共体反倾销条例和决议,属于欧共体的区域经济行政法的一部分,构成欧共体贸易保护法律体系的重要组成部分。根据欧共体的具体情况,欧洲议会没有必要再表决和批准这类行政规定。

欧共体缔结或参加的反倾销国际公约,就是关贸总协定及其反倾销法典。在关贸总协定之前,很难说存在规定反倾销的国际条约。19世纪末,以英国与荷兰为首的欧洲国家,对当时盛行的食糖倾销颇为不满,随后于1902年签定了有关反食糖倾销的国际公约,后来有10个欧洲国家加入了该公约,但是该公约只存在了18年,并没有起到一项国际公约应有的作用,更不具有普遍性。^①1947年签署的关贸总协定,才以国际公约的形式,在世界范围内首次规定了具有普遍和重大意义的反倾销机制。关贸总协定及其反倾销法典,是欧共体反倾销立法的主要渊源。

关贸总协定第六条规定,缔约国用倾销的手段以低于同类产品的正常价格的办法,将一国产品挤入另一国市场,而使该国的产业遭受重大损害、或对该国产业产生重大威胁、或对该国新建产业产生严重阻碍,这种倾销应受谴责;缔约国为抵制或防止倾销,可对倾销产品征收反倾销税。由于关贸总协定的规定过于笼统和原则,不便于各缔约国执行。因此,1967年“肯尼迪回合”谈判,通过了关于执行关税暨贸易总协定第六条的协议(Agreement on Implementation of Article VI of GATT),通称为1967年关贸总协定反倾销法典(GATT Anti-Dumping Code)。该法典要求缔约国在反倾销的所有方面,与其保持一致;并对实体和程序问题作了细致的规定,建立了反倾销措施委员会。1979年,关贸总协定东京

^① 王贵国:《国际贸易秩序——经济政治法律》,法律出版社,1987年版,第114页。

回合谈判,修改了1967年反倾销法典成立了新的反倾销协议。1979年反倾销法典的修改,主要是考虑了发展中国家的特别要求,建立了反倾销争端的处理程序等。

欧共体的反倾销立法开始于60年代。欧共体成立的罗马条约,对反倾销措施没有加以规定,反倾销由各成员国立法规定并予以适用。但是,任何一个成员国,对某类商品采取反倾销或反补贴措施,有可能违背欧共体建立的统一关税原则;同样,在欧共体范围内货物自由流通,个别成员国采取的反倾销或反补贴措施,也会导致倾销货物从其他成员国间接出口的风险。特别是,1962年欧共体统一立法的过渡期完成,立法统一化的需求,也要求在反倾销和反补贴方面制定具体的欧共体规则。

1965年5月,欧共体委员会提出了制定欧共体规则、来防止欧共体非成员国倾销或补贴的建议,由此对欧共体的商业政策产生了深远的影响。^①1967年底,欧共体签署了1967年关贸总协定反倾销法典,依据欧共体罗马条约第228条,该法典约束欧共体及其成员国。于此情形下,欧共体委员会修正了其1965年的建议,并再次提交给理事会。欧共体理事会批准了该建议,1968年4月5日以欧共体第459/68号决定(Regulation <EEC> No. 459/68),颁布了第一部统一各成员国反倾销和反补贴法的欧共体反倾销和反补贴条例。此后,欧共体对该条例进行了多次修正。

1973年,欧共体为加强其行政机构在反倾销领域的作用,以第2011/73号决定(Reg. <EEC> No. 2011/73)修正了前法,扩大了欧共体委员会适用反倾销程序的权力,并规定了反倾销磋商程序。

1977年又进行了第二次修正,颁布了第1411/77号决定(Reg. <EEC> No. 1411/77),目的是为配合丹麦、爱尔兰和英国加

^① Beseler & Williams, Anti - Dumping and Anti - Subsidy Law: The European Communities, Sweet & Maxwell, 1986,第22页。

入欧共同体,在完成过渡期以前如何适用欧共同体反倾销条例。由于欧共同体反倾销条例不适用于煤钢产品,故欧洲煤钢共同体于 1977 年也开始颁布与欧共同体反倾销条例基本相同的、防止非欧共同体成员国倾销煤钢产品的反倾销决议(Recommendation No. 77/ 329/ ECSC)。

欧共同体在 1979 年对反倾销条例进行了最重要的修正,把欧共同体行政机构的实务予以法律化,颁布了第 3017/79 号决定(Reg. <EEC>No. 3017/79),规定了非市场经济国家出口产品的正常价格、创构出口价格、内国市场的损失销售、扣除额的确定等新规范,并吸收了关贸总协定 1979 年反倾销法典的规定。欧洲煤钢共同体也采取了相同的行动,发布了第 3018/79 号决议(Recommendation No. 3018/79/ECSC)。

欧共同体 1982 年发布的第 1580/82 号决定(Reg. <EEC>No. 1580/82),对利害关系人申请复议的期限予以了限制。

1984 年,欧共同体第 2176/84 号决定(Reg. <EEC>No. 2176/84)增加了日落条款的内容,并对生产成本的要素予以明细,规定了如何对待不在正常交易活动中的销售等。与此相适应,欧洲煤钢共同体颁布了第 2177/84 号决议(Decision No. 2177/84/ECSC)。欧共同体反倾销法的最近的一次修正,是部长理事会 1988 年第 2423/88 号决定(Reg. <EEC>No. 2423/88)和委员会第 2424/88 号决议(Decision No. 2424/88/ECSC)。它们对 1984 年的规定未作实质性修改,但包括着欧共同体实施反倾销和反补贴行动所需要的全部法律依据。

欧共同体所制定的反倾销规则,以及对之加以适时的修订,确实反映着欧共同体与总协定之间的立场协调。例如,欧共同体反倾销立法史上有重要意义的 1979 年第 3017/79 号决定、1984 年第 2176/84 号决定以及 1988 年第 2423/88 号决定,在序言部分都明确宣布,欧共同体反倾销条例的修改,原因之一是为了履行欧共同体承担的

国际义务,特别是遵循来源于关贸总协定第六条、1979年执行关贸总协定第六条协议、以及关贸总协定第六条、第十六条与第二十三条的解释和适用通则的义务。

再者,欧共体反倾销立法特别体现了欧共体的对内和对外经济贸易政策。欧共体历次发布的反倾销条例均反复强调,采取反倾销是为了避免倾销影响到欧共体的利益。这实际上是为了适应欧共体日益增长的贸易保护的需求,实现欧共体统一对外的经济贸易政策。例如,欧共体在1970年至1976年,仅有26件反倾销案件被提起,而且几乎都是以价格承诺结案的;但是在1977年到1988年间,就有625件反倾销案件被提起,增长速度惊人。^①在这样的情形下,就不难说明欧共体为什么频繁修正反倾销立法了。

三、欧共体适用反倾销措施的基本标准

欧共体反倾销条例根据关贸总协定及其反倾销法典,全面规定了欧共体采取反倾销措施的各项实体法制度。它包括倾销的构成和确认、损害的确认、倾销与损害间的因果关系、欧共体利益等适用反倾销措施的基本标准,价格或进口数量承诺、临时反倾销税、反倾销税等具体反倾销措施等。适用反倾销措施的基本标准,是欧共体反倾销实体法制度的核心。

(一) 关于倾销的构成及其确认标准

欧共体反倾销条例规定,向欧共体出口的产品的价格低于同类产品的正常价格,可视为倾销;正常价格是指商品的出口地国或者原产地国对该商品实际支付或将要支付的价格,其中的折扣对减价不予考虑;若出口地国或原产地国不是以正常的贸易关系销售产品,或者销售产品的价格难以提供令人可信的比较基础,则可以选择以下方法来确定正常价格:(1)同类产品向欧共体以外的第

^① 包括反倾销调查和适用反倾销措施的复议案件。

三国的出口价格；(2)由同类产品的生产成本加上适当的利润所确定的创构价格；(3)若出口商在原产地国既不生产也不销售产品，则以原产地国的其他同类产品的生产者或销售者的生产成本或价格来确定。^①

正常价格可以多种方式加以确定，但是委员会不能任意选择确定正常价格的方式。通常情形下，委员会应优先考虑选择出口国的国内价格为正常价格。^② 惟有发生下列三种情形，委员会才可以考虑使用向第三国的出口价或者创构价格来确定正常价格：(1)出口国或原产地国国内市场不销售同类产品。(2)同类产品在内国市场的销售，不在正常销售之列，如低于生产成本销售、关联公司之间的销售或有补偿安排的销售。(3)内国市场的销售不具有适当的可比基础，如内国市场的销售数量过低。当然，委员会在上述方式确定正常价格有困难时，也可以根据其他事实确定正常价格。

1. 什么是国内价格

欧共体法律关于正常价格的原则性规定，虽然能够涵盖实践中的各种情形，但是却给正常价格的确定带来了不小的困难。比较简单的情形是正常价格为国内价格。

欧共体反倾销的实践确认，国内价格是指，在正常交易过程中，实际支付或可支付的、用于出口国或原产国国内消费的同类产品的可比价格，但应具备这样几个条件：

(1)同类产品必须在正常与公开的市场上销售。正常市场上销售并不考虑是否受到了竞争的限制。但是，正常市场上的销售不包括所有的关联公司之间进行的销售，委员会对此有相反的裁

^① Art. 2, Reg. (EEC) No. 2423/88 & Dec. No. 2424/88/ECSC.

^② Beseler & Williams, *Anti-Dumping and Anti-Subsidy Law: The European Communities*, Sweet & Maxwell, 1986, 第 52 页。

定者,不在此限。^①

(2)国内价格必须是实际交易价格。实际交易价格依据生产商的交易发票或其他会计凭证必须是能够证实的。^②但是实际交易价格不必是所有同类产品的实际交易价,可以国内所有销售中具有代表性的销售价格为准。

(3)国内价格必须具有足够的代表性。用于确定正常价格的国内价格不仅要反映原产国的一般价格状况,而且其赖以存在的国内销售必须达到出口销售的合理比例,特别是要占向欧共体出口同类产品的5%以上。^③

美国和加拿大对倾销的判断标准也采用关贸总协定体制,所以在这个问题上与欧共体的做法基本一致,只不过在要求国内价格的代表性方面有些微的差异。加拿大1984年法律规定,出口国同类产品在国内销售额占该产品出口总额的25%以上,该产品的国内价格作为正常价格才具有代表性。美国曾经也要求25%,后来降低到了5%。^④实际上,欧共体对国内价格的代表性要求还是比较宽松的,因为它只要求国内销售的产品占向欧共体出口产品的5%而不是该国所有出口产品的5%。

2. 何以构成向第三国的出口价

当原产国或出口国的国内市场没有同类产品的正常销售,或者同类产品在国内市场的销售不具有合理的可比性,正常价格则以同类产品出口到第三国的价格为基础予以确定。同样,同类产

^① See Dec. No. 83/369/EEC. Reg. (EEC) No. 486/83. Reg. (EEC) No. 407/80. Dec. No. 83/397/EEC.

^② See Dec. No. 80/1175/EEC.

^③ See Reg. (EEC) No. 3643/84. Dec. No. 83/93/EEC. Reg. (EEC) No. 3453/81. Dec. No. 80/1600/EEC.

^④ Section 13 of Canadian Anti-Dumping Regulations. Section 353(4)(A) of the U. S. Anti-Dumping Regulations of 1980.

品的出口价格,也必须是出口商向第三国销售产品的实际交易价格,同类产品在第三国的销售额,足以能使该出口价格具有代表性。在此前提下,至于选择哪个国家为第三国则没有限制。因此,正常价格,可以根据出口商任何适当且具有代表性的出口价格予以确定。但是,欧共同体在实务上,采用向第三国的出口价格来确定正常价格,十分有限。原因是,出口商倾销一个出口市场,也可能在其他的市场倾销;事实上,欧共同体反倾销调查的产品,在其他国家往往也受到同样的调查。^①只有在欧共同体没有其他的选项的情形下,才会依据向第三国的出口价格来确定同类产品的正常价格。

3. 什么是创构价格

关贸总协定规定的创构价格(Constructed Value)是指,同类产品的原产国的生产成本、合理的管理销售及其他费用加上合理的利润。欧共同体对此采用了相同的标准,创构价格由生产成本与合理利润构成。

创构价格的组成部分之一是生产成本。欧共同体法所称之生产成本,包括在原产国的正常贸易条件下的所有费用,即原材料成本、加工或制造成本、合理的销售与行政管理费用和其他一般支出。原材料、加工或制造成本包括原料、半成品和零部件的固定和可变成本、工资或薪水支出、燃料和水的支出、工厂和其他建筑物的租金、工厂设备工具的修理、更新和保养费用以及利息支出等。为了确保这里所说生产成本的真实,欧共同体法律要求这些成本费用必须发生于正常交易过程中,关联企业之间以低于成本的转让价供应材料而发生的费用不在此列。合理的销售与行政管理费用和一般支出,是除了原材料、加工或制造成本以外的所有成本费用,但只以调查期间实际发生并根据企业会计账目确认合理的费

^① Beseler & Williams, *Anti - Dumping and Anti - S ubsidy Law*; The European Communities, Sweet & Maxwell, 1986, 第 57 页。

用为限。在这一点上,美国法律强行规定,一般费用应占成本费用的10%以上。因为对生产成本中的销售和行政管理与一般费用规定一个法定最低比例,忽略了生产的边际成本效应,与实际经济运行不符,故受到了来自经济与法律界的批评,认为这样做有悖于现行的关贸总协定反倾销法典。^①

创构价格的另一部分是合理利润。合理利润是原产国国内市场销售同类产品而能够获得之正常利润,如果国内销售同类产品无利润,则可以根据任何合理的基础来确定利润幅度,常用的基础是生产同类产品的企业或者该产品在前一个具有代表性的时期的利润率,或者原产国生产同一产品的其他生产商的同期利润。对于合理利润的确认,美国规定了一个8%的最低利润率标准,而欧共体则根据实际情况加以判断,但一般倾向于采用5%的利润率。创构价格标准,是建立在多项假定基础之上的,诸如合理的费用、合理的利润等,它使欧共体自由裁量产品的正常价格的幅度更大,遂成为欧共体判断产品正常价格的常用方法。^②

有了产品的正常价格,只是具备了确认倾销的比较基础;至于某类向欧共体出口的商品是否构成倾销,还有赖于对该商品的出口价格的确定。

关于出口价格是同类产品出口时(when left exporting country)的价格,还是其输入到进口国后的价格,关贸总协定没有作出明确的规定。原因在于,20年代有些国家的立法规定,出口价应是进口国销售产品的价格。另一些国家的立法则规定,出口价应是该产品离开出口国时的价格。关贸总协定并没有对这样的具体情形加以细分而只是笼统地规定:倾销是将一国产品以低于其正

^① 见“倾销和反倾销:世界贸易中日益增长的问题”,《法学译丛》1992年第5期。

^② Bael & Bellis, *Anti - Dumping and Other Trade Protection Laws of The EEC*, CCH Editions Ltd, 1990,第53页。

常价值的方式输入到另一国,即一国向另一国出口产品的价格,低于同类产品用于出口国消费的正常交易可比价格。直到1960年作为反倾销与反补贴专家报告书(Report of the Group of Experts on Anti Dumping and Counterveiling Duties),才认为出口价格是“商品离开出口国时的价格而非该商品进口的价格”。随后,关贸总协定反倾销法典,对此观点予以了确认。^①欧共同体反倾销法采取了相同的立场,并进一步规定,出口价格应当是该产品向欧共同体出口时实际支付或应支付的价格,包括实际出口价格与创构出口价格两种。

(1)实际出口价格。比较简单的情形是,当外国生产商直接向欧共体的进口商销售产品时,生产商或者生产兼出口商向进口商索取的价格,就是出口价格。^②可见,生产商自己出口产品时,确定可比价格不会有困难。但在下列情形下,实际出口价格的确认,则采取了不同的形式:1)出口商是自己不生产产品的商人或经纪人,出口价格是生产商向出口商索取的价格。可是,若仅有出口商的交货价格,没有其向生产商购货的价格,则须扣除其利润。2)在出口工业由多家出口商组成的情形下,时间不允许确认每一家有关的出口商的出口价格,则用抽样方法来确定该国出口产品的出口价格。3)出口价格不以实际支付为要件,可以是应当支付的价格,欧共同体为防止有明显损害威胁的进口,可以在货物实际进入欧共同体以前,根据合同价格采取反倾销行动。

(2)创构出口价格(Constructed export price)。当不存在出口价格、或者出口价格涉及到关联公司之间的交易、或者进出口商之

① Art. 2, para. 1, 1979 GATT Anti - Dumping Code.

② Beseler & Williams, Anti - Dumping and Anti - Subsidy Law: The European Communities, Sweet & Maxwell, 1986, 第81页。