



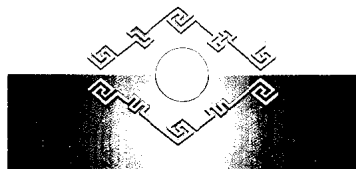
WTO 反倾销规则

WTO Rules on Anti-dumping

吴清津 \ 著

谢 康 主编

WTO 规则与对策丛书



 广东人民出版社

谢 康 主编
WTO 规则与对策丛书



WTO 反倾销规则

WTO Rules on Anti-dumping

吴清津 \ 著

广东人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

WTO 反倾销规则/吴清津著. —广州:广东人民出版社,2001.12
ISBN 7-218-03702-X

I. W… II. 吴… III. 世界贸易组织-反倾销协议 IV. F744

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 35121 号

责任编辑	姜玉玲 倪腊松
责任技编	黎碧霞
封面设计	乔 蕊
出版发行	广东人民出版社
经 销	广东新华发行集团股份有限公司
印 刷	中国人民解放军第四二三二工厂
开 本	850 毫米×1168 毫米 1/32
印 张	8.5
插 页	2
字 数	210 千字
版 次	2001 年 12 月第 1 版 2001 年 12 月第 1 次印刷
书 号	ISBN 7-218-03702-X/F·511
定 价	19.00 元

如发现印装质量问题,影响阅读,请与承印厂联系调换。



序

自 1986 年中国向当时的关税与贸易总协定 (GATT) 提出“复关”申请以来,经过长达 15 年的漫长曲折的谈判,现在终于见到了中国加入世界贸易组织 (WTO) 的曙光。2001 年 6 月 28 日至 7 月 4 日在日内瓦召开的 WTO 中国工作组第 16 次会议上,中国与 WTO 相关的缔约方最终完成了中国加入 WTO 的实质性谈判,预计在 11 月卡塔尔多哈举行的 WTO 部长级会议上批准中国“入世”,中国将迎来新一轮改革开放的浪潮。

在这个重要的过渡阶段,我国国内各行各业需要针对 WTO 的规则和法律习惯进行各项准备工作,熟悉对外交往和国际贸易的知识,调整现有的竞争姿态和竞争策略,形成核心竞争优势,为积极参与国际竞争奠定知识基础。

对外经贸大学世贸组织研究中心为我国研究 WTO 的重要基地,我中心兼职研究员、中山大学管理学院教授谢康博士主编的“WTO 规则与对策”丛书,计划出 5 种,即《WTO 反倾销规则》、《WTO 补贴与反补贴规则》、《WTO 规则例外与例外规则》、《中国与 WTO: 规则、挑战与应战》和《网络银行竞争战略》。主要针对 WTO 规则中与中国未来“入世”后可能面临的挑战进行了针对性的研究和探讨。尽管在这个方面国内或多或少已有一些出版物,但仍然有不少空白,需要我们去填补。

我相信,这套丛书的出版,对于我国政府有关部门、企业界了解 WTO 规则知识,应对中国加入 WTO 的挑战,积极做好理念



上的、政策上的、程序上的以及技术上的准备，具有现实的意义。

徐崇久

2001 年 8 月 16 日于

北京对外经贸大学 WTO 研究中心

主 编 简 介

谢康，管理学博士，中山大学管理学院教授，电子商务与管理工程研究中心主任。兼任国家重点社科基地对外经贸大学WTO研究中心研究员，广东省外经贸厅WTO专家等社会职务。先后为广东省副厅以上干部、广东省军区团以上干部、广州市副局以上干部等WTO培训班讲授WTO知识。出版著作教材15部，发表论文150多篇。



目 录

序.....	薛荣久	1
第一章 倾销与反倾销.....		1
第一节 倾销及其效应		1
一、倾销		1
二、倾销的客观性和效应		2
第二节 反倾销及其效应		5
一、反倾销的主要原因及效应		5
二、反倾销的其他成因		8
三、反倾销机制的局限性		9
第三节 反倾销制度的变迁与发展趋势		11
一、各国反倾销立法的发展		11
二、GATT/WTO 反倾销守则的演变		14
第二章 反倾销实体问题的规则		17
第一节 WTO 反倾销实体问题的规则		17
一、倾销的确定		17
二、产业损害的确定		21
三、倾销与损害之间的因果关系		24
第二节 NAFTA 成员对反倾销实体问题的规定		25
一、美国		25
二、加拿大		36



三、墨西哥	41
第三节 欧盟及澳大利亚对反倾销实体问题的规定	44
一、欧盟	44
二、澳大利亚	60
第四节 亚洲及其他国家对反倾销实体问题的规定	66
一、日本	66
二、韩国	68
三、印度	72
四、巴西	74
第三章 反倾销的程序规则与操作	78
第一节 WTO 反倾销的程序规则	78
一、反倾销调查的发起和受理	78
二、证据收集规则	79
三、临时反倾销措施	80
四、价格承诺	81
五、反倾销税的征收和追溯	81
六、审查和公告	83
七、其他	84
第二节 NAFTA 成员国反倾销程序规则及操作	84
一、美国	84
二、加拿大	92
三、墨西哥	98
第三节 欧洲国家和地区反倾销程序规则及操作	102
一、欧盟	102
二、匈牙利的反倾销状况	114
三、挪威反倾销的程序和实践	115
第四节 大洋洲国家反倾销程序规则及操作	116
一、澳大利亚	116
二、新西兰的反倾销实践	122



第五节 亚洲国家反倾销程序规则及操作	124
一、日本	124
二、韩国	128
三、印度	133
四、马来西亚反倾销立法和实践	137
五、印度尼西亚	138
六、泰国	141
七、其他国家和地区	142
第六节 南美国家反倾销程序和操作	142
一、巴西	143
二、阿根廷	146
三、乌拉圭	151
四、巴拉圭	157
五、智利反倾销的立法和程序	157
第四章 反倾销争端解决机制	159
第一节 反倾销争端的起因和解决途径	159
一、反倾销争端的主要起因	159
二、解决反倾销争端的途径	160
第二节 GATT 体制下的反倾销争端解决机制	162
一、GATT 争端解决规则的演变	162
二、GATT 反倾销争端解决程序	164
三、GATT 反倾销争端解决机制的缺陷	165
第三节 WTO 体制下的反倾销争端解决机制	174
一、解决反倾销争端的机构	174
二、对反倾销争端的管辖范围	176
三、解决反倾销争端的原则	177
四、解决反倾销争端的程序与时间表	179
五、裁决的执行与监督	182
六、反倾销争端的救济措施	183
七、争端解决机制的特点	184

第五章 中国与倾销、反倾销问题	198
第一节 外国对中国反倾销与中国反倾销概况	198
一、世界各国对中国产品的反倾销	198
二、企业“规避”反倾销和应诉反倾销的技巧	201
三、中国对外国产品的反倾销	205
四、中国反倾销制度的建立与实践	207
五、中国反倾销政策的定位	209
第二节 完善中国反倾销实体法的建议	215
一、中国反倾销实体法	215
二、引入公共利益条款和反吸收规则	223
第三节 中国反倾销程序及完善反倾销程序的对策	227
一、中国反倾销机构设置	227
二、中国反倾销程序法	227
三、完善中国反倾销程序和机构职能的对策	232
第四节 利用争端解决机制解决反倾销争端应注意的问题	237
一、磋商阶段	237
二、专家组阶段	238
三、裁决的执行	241
附录一 中华人民共和国反倾销和反补贴条例	243
附录二 缩略语对照表	250
附录三 反倾销争端诉讼范本	252
附录四 主要参考文献及资料来源	259
后 记	263



第一章 倾销与反倾销

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% 左右逐步削减到 4% 左右,在初级产品方面也做出了分阶段降低关税的规定。世界贸易组织(WTO)继承关贸总协定的原则,继续以逐步削减关税和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的主要表现方式之一。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。

第一节 倾销及其效应

一、倾销

倾销,简而言之是一种国际价格歧视^①,即一国(地区)的

^① 价格歧视在倾销方面可表现为多种形式。除了商品倾销外,倾销的定义范围还包括汇率倾销、服务倾销、运费倾销、社会倾销和生态倾销等等,由于它们不在各国及国际反倾销法的调整之列,因而本书讨论的倾销仅指商品倾销。

生产商或出口商在正常贸易过程中，以低于其国内市场价格，甚至以低于成本价格，向另一国（地区）推销商品。这种以低于产品正常价值的价格，进入另一国商业渠道的行为，可追溯至重商主义时期，产品在国家支持下被运到国外市场上清仓甩卖。在近两百多年来，倾销与国际贸易的发展相伴相随，由此国际间倾销与反倾销的争端也一直不断。自 20 世纪 70 年代以来，倾销与反倾销问题逐渐激化，成为国际贸易中的敏感问题之一。

按倾销的目的、时间的长短等，可将倾销分为下面三种方式：

(1) 偶然性倾销，是指由于偶然的原因，如销售旺季已过，或货物易腐不易长期保存，或企业财务急需资金等等，将在国内无法销出的剩余货物以不正常低价向国外市场抛售。

(2) 间歇性或掠夺性倾销，通常是周期性的，指企业在短期内倾销其货物，然后停止倾销，过一段时期后又重复倾销。其目的往往是有计划地巩固自己在外国市场的地位，通过压低外国市场的价格排挤国外竞争对手。一旦竞争对手被排挤出商业领域，该企业就可以凭借它的市场垄断地位，提高价格并获得利润。这种倾销成为“倾销有害论”的主要根据。

(3) 持续性倾销，指长期以低于市场正常价格向国外市场出售商品，扩大产销量并获得少量利润。实行长期性倾销的出口商一般都具有垄断地位，或者获得政府的出口补贴。

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。

二、倾销的客观性和效应

从经济学的角度看，企业进行倾销的动机在于国内外市场的需求弹性差异。企业往往是在发现低价可以取悦外国消费者的情况下才进行倾销的。通常而言，国际市场的替代品比较多，外国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。为了获取最大化的利润,企业本能地根据不同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外国市场采用低价策略,由此产生同一产品在国家间的价格差异。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出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结果。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,减少固定成本的损失,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,赢取垄断利润。然而,高利润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,而达到这种目的和维护这种格局很可能得不偿失,还不如维持原来的市场竞争格局。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,从而吸引用户增加学习机会,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，使其他企业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抵御性倾销。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收益迅速下降，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倾销这种竞争手段。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、降低单位生产成本的倾销的可持续程度，首先取决于企业的生产条件，包括能否利用本国丰裕的要素禀赋、能否形成规模生产、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的产销量，通过“干中学”不断提高技术水平和生产效率，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能力。但



是,利用倾销策略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。

第二节 反倾销及其效应

一、反倾销的主要原因及效应

反倾销是进口国当局为了保护本国产业,对来自外国的倾销商品采取的强制性措施,以提高倾销商品在进口国国内市场的售价,或减少进口数量。它的立论基础是“倾销有害论”,强调虽然倾销可以在价格上给消费者带来某些暂时好处,但是,倾销对生产和贸易造成了不稳定,所形成的有害影响远超过廉价进口品带来的好处。

事实上,由于不同类型的倾销的效应不尽相同,反倾销的效果也因倾销的不同而各异。一般认为,偶然性倾销不会给进口国的相关产业带来实质性的损害,消费者却可以享受价廉物美的进口商品,因而对此反倾销的收益不大。有计划的掠夺性倾销显然是对进口国相关产业的极大威胁,而且,当出口国企业将竞争对手挤出市场后,进口国的消费者就会处于任人鱼肉的地位。对此,反倾销虽然可能保护了本国垄断,但由于能够抵制可能发生的外国垄断,总的说来还是有利于本国。针对持续性倾销的反倾销有利有弊。持续性倾销通常被认为有利于打破本国的垄断,并能促进资源和生产的调整,因而对此反倾销有明显的抑制竞争作用。但是,如果受到倾销的行业是本国具有动态竞争优势的行业(如具有学习曲线效应明显或产品生命周期长,而成本取决于规模经济的行业),持续倾销会扼杀本国企业的发展潜能和未来的竞争力。所以,对此反倾销虽然暂时抑制了竞争,但可能为本国产业的可持续发展奠定基础。显然,反倾销对进口国并非一概有利,但各国为什么如此热衷于反倾销呢?

首先,分析进口国国内反倾销的力量对比。国外商品倾销的



受益者是进口国的消费者，他们倾向于不进行反倾销，但是，分散的消费者很难组织起来，要把这些消费者的利益转化为有效的行动相当困难；另一方面，因为消费者的收入和就业机会通常来自国内产业，他们更多地注意国外商品倾销对本国生产方面的影响，总的看来，消费者集团对贸易政策的影响很小。那些在生产过程中使用进口投入品的国内企业也会对宽松的反倾销政策感兴趣，但是它们经常也属于与进口竞争的部门，所以它们对本国反倾销政策的立场比较暧昧。积极支持反倾销的是进口国相似产业，因为反倾销措施使国内价格上升，由此带来的收益能够集中在国内相似产业中分配，有着明显的激励作用，所以它们往往积极响应对国外产品的反倾销。而且，生产者相对集中，容易通过行会收集本行业的成本、利润和竞争对手状况等信息，向贸易行政部门提供资料。通往贸易行政管理部門的信息渠道的区别，使反倾销立法和措施侧重于国内相似产品生产企业的利益，而很少考虑消费者、下游产业及中间生产者等方面的利益。

其次，甄别倾销性质的信息成本问题。倾销的真正危害来自倾销者的垄断意图。倾销者利用虚假优势，通过不公平的竞争手段干扰进口国市场，破坏进口国工业。这种倾销行为应该受到制裁。但是，由于进口国相似产业与倾销企业之间的信息不对称，除非进口国支付额外的信息成本，否则，进口国无法在受到倾销时区分倾销的类别和效应。出于保护本国产业的目的，进口国可能会逆向选择扩大反倾销的范围，增强反倾销的力度，然后在反倾销调查程序中，根据被诉方提供的信息来区分倾销的性质，采取有利于自身的行动。由此可以解释为什么倾销行为一出现，就被西方国家认定是一种不公平的贸易做法，并且纷纷开始反倾销方面的立法。

再次，反倾销可以作为一种威慑手段。在当前的国际贸易中，没有实施反倾销措施的成员往往成为反倾销措施的主要制裁对象。例如，1993年4月墨西哥一次性对中国发起10大类4000多种商品的反倾销调查，征税幅度从16%到1105%不等，这显



然是恶性的挑衅。其中固然有中国出口经营秩序混乱,出口企业在价格上恶性竞争等内部原因,但当时中国反倾销条例和法规的缺位也是重要的原因。进口国试探性对出口国商品课征反倾销税,如果出口国不采取相应的应诉措施,或没有根据国内或国际的反倾销法规做出必要的反击,进口国可能会据此判断出口国在反倾销方面的认识甚少或没有做出相应对策的能力,也就有可能根据这一信号对该出口国滥用反倾销手段。因此,完善的反倾销立法和操作,对出口国有自卫作用。尤其是对发展中国家来讲,由于本国产业一开始就在国际竞争中处于劣势,不但国内产业容易受到倾销产品的冲击,出口产品还容易遭到其他国家的倾销指控,所以,它们的反倾销措施和立法不仅为了保护国内市场,而且还有传递信号的威慑作用,使他国在提出反倾销诉讼前要慎重考虑出口国的反应。诚然,反倾销保护也应适当,不应使反倾销的贸易壁垒作用在全球加剧。

总的来说,反倾销的主要作用是维护本国处于竞争劣势的生产者的利益。倾销与反倾销实质上是出口国与进口国生产者之间竞争优势的较量。这里的竞争优势不仅涉及一国的要素禀赋、规模经济、需求与市场规模等生产条件,而且也涉及包括贸易政策在内的社会政治经济环境。倾销往往与一国具有优势的产业相关。有竞争优势的产业不仅能够持续倾销,而且可以保证低价竞争的盈利性。反倾销反映了进口国的竞争企业没有能力或不愿意迁就外国竞争者指定的价格,它往往与一国的相对劣势产业相关。因为处于竞争劣势的产业比处于竞争优势的产业更趋向于反倾销法的保护,尤其是那些劳动密集、企业数目少、就业人数多的产业和部门更容易使人相信,它们受到了外国供应商的威胁。

在历史上,倾销与反倾销的摩擦与经济全球化的发展密切相关。活跃的生产力和工业化不平衡发展会导致竞争优势在各国间发生转移,因此,在某一时期,不同发展水平的国家涉及不同层次产品的倾销,而一个国家在不同发展时期涉及的倾销产品也会