

84

D1-2.2/4.4
V38

新反倾销条例企业 操作指南

王英辉 李文陆 编著

中国物价出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

新反倾销条例企业操作指南/王英辉, 李文陆编著.

—北京: 中国物价出版社, 2002.2

ISBN 7-80155-364-0

I. 新… II. ①王… III. 反倾销法-中国-学习参考资料 IV. D922.294.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 005627 号

出版发行/中国物价出版社(邮政编码:100837)

地址:北京市西城区月坛北小街2号院3号楼

电话:读者服务部 68022950 发行部 68033577)

经销/新华书店

印刷/河北省高碑店市鑫昊印刷有限责任公司

开本/850×1168 毫米 大 32 开 印张/6.375 字数/153 千字

版本/2002 年 3 月第 1 版 印次/2002 年 3 月第 1 次印刷

印数/1—3000 册

书号/ISBN 7-80155-364-0/F·266

定价/16.00 元



2001 年 12 月 11 日，国务院 328 号令颁布了《中华人民共和国反倾销条例》，于 2002 年 1 月 1 日正式实施。这是入世后适应新的国内反倾销形势的需要，也是新的贸易形势的迫切要求。

到 2001 年底我国遭受国外反倾销调查已达 450 余起，而我国到现在国内反倾销调查仅立案 12 起，结案 5 起。国外发达和发展中国家平均每年发起的反倾销调查案件都在 20 起以上。从以上的数据对比看，不难发现，加强反倾销意识和反倾销手段已成为我国入世后保护国内企业不遭受贸易侵害的重要任务。尤其是入世

后随着关税壁垒和非关税壁垒的降低以及我国入世议定书所作的开放市场的承诺的兑现，国内市场将会更加开放，13亿人口的消费市场使得任何一个国家的企业都不可能无动于衷或等闲视之。国外的企业和产品将会大量地进入中国市场，其中自然会有一部分国外企业试图通过不公平的贸易手段——倾销，来达到迅速占领中国市场的目的，这不仅要冲击我国的各产业的正常发展，甚至会造成一些尚不具有竞争力的幼稚产业萎缩甚至倒闭。按照世界贸易组织的基本原则和入世议定书的承诺，我们现在不能完全依靠传统的提高关税和非关税壁垒的手段来保护国内市场和企业了，而反倾销是世界贸易组织所允许的维护公平贸易的最重要而又合法的手段之一。但目前，不论是国内企业还是行业协会，运用反倾销手段防止不公平的国际竞争的意识 and 能力尚有欠缺，本书试图通过结合企业和行业现状对新颁布的《中华人民共和国反倾销条例》进行程序性的操作分析，力图使企业能够在较短的时间内理解和掌握新条例的基本内容和程序要求，为企业进行反倾销提供现实操作性的指导。同时通过案例和应对性分析，为企业提供了反倾销申诉过程中不同阶段的反倾销策略与技巧。但毕竟我国开展

对国外产品的反倾销调查时间还很短，确需要我们在反倾销领域尽快成熟起来。希望本书能够对企业领导或反倾销领域的研究人员有所帮助和启迪，这也是本书的主要目的。

本书在编写过程中得到了外经贸领域许多企业领导和专家的支持和帮助，在此表示诚挚的谢意。

编著者

2002 年 1 月



第一章 入世后国内企业反倾销形势分析	(1)
第一节 概述.....	(1)
第二节 入世后贸易税壁垒的降低对反倾销 形势的影响	(15)
第三节 不同产业国内外企业的竞争力分析	(22)
第二章 如何利用新的反倾销条例进行反倾销操作	(33)
第一节 立案前的操作	(33)
第二节 立案后到初裁前的操作	(54)
第三节 初裁后到终裁前的操作	(58)
第四节 终裁后的操作	(73)
第三章 企业应对国外倾销的策略	(81)
第一节 立案前的各种策略	(81)
第二节 立案后的应对策略	(98)
第三节 反倾销终裁后的各种策略.....	(102)
第四章 案例分析	(107)
附 录	(137)
1. 中华人民共和国反倾销条例	(137)
2. 世界贸易组织《反倾销协议》及其附件	(149)

3. 对外贸易经济合作部反倾销调查听证会 暂行规则	(174)
4. 倾销裁定听证会纪律	(176)
5. 国家经济贸易委员会产业损害裁定 听证规则	(177)
6. 国家经济贸易委员会反倾销调查问卷	(181)
 主要参考书目	 (195)

第一章

入世后国内企业反倾销形势分析

第一节 概 述

入世后，国内企业的反倾销形势并不乐观，甚至有可能更加严峻。近来国家经贸委调查的证据表明：日本和韩国被诉产品对华出口量总体呈上升趋势，市场份额在4年内增加了10个百分点，出口价格存在较大幅度下降，从而促使我国同类产品价格被迫大幅下调，不锈钢冷轧薄板产业开工率严重不足，利润急剧下降，处于严重亏损状态，工人失业率上升。我国外经贸部的调查结果显示，日本公司倾销率在20%到75%之间，韩国公司倾销幅度在6%到69%之间。日、韩向中国大量倾销被诉产品事实上已构成了倾销。据专家介绍，从严格意义上讲，在我们境内生产销售的绝大部分三资企业产品都存在事实上的倾销行为，如普通柯达胶卷在美国原价为5美元，在中国却不到这一价格的一半；可口可乐在美国原价1美元，在中国却仅为2元人民币。但这种低价在中国大行其道已经为政府、中国企业与消费者所接受，这种倾销事实上被默认了。入世后这种现象将会更加频繁，这就要求国内企业都要有不怕打官司的意

识。据了解,我国许多企业即使遭到倾销也不愿意打官司,理由是这一方面的经验不足,而且要消耗可能是无休止的时间、金钱与精力。

目前世界经济已经持续低迷。作为世界经济发展的领头羊的美国,自2000年下半年以来经济增长持续下滑,失业率攀升,9.11恐怖袭击使美国经济更是雪上加霜。在全球经济一体化的今天,世界各国经济倍受牵连,各国相继降低了经济发展预期。经济发展的减速,必然导致国内需求的不足,国内大量的剩余生产力和产品必然要加大输往国际市场的力度,以弥补国内市场需求的不足。在这样的国际背景下,中国的经济却一枝独秀,国民经济稳定高速发展,国内市场的消费信心指数较高,消费需求旺盛,13亿人的巨大的消费市场与当前各国低迷的国内需求相比,对各国的生产企业无疑具有极大的市场吸引力。因此,客观上造成国外产品倾销的动机。同时入世后随着中国成为世界贸易组织正式成员,在享有世贸组织赋予我们的权利的同时也要承担相应关税和非关税壁垒减低的义务。而且我们还要履行入世前的所有承诺,这将使我们国内的市场更加开放,尤其是随着入世承诺的履行和贸易壁垒的逐渐减低,将有国外越来越多的产品进入国内市场,国内企业遭受外国产品冲击不可避免甚至会有大增之势。和世界上其他贸易大国的反倾销力量相比,中国的对外反倾销无论是在法律的实施、机构的建设、经验的积累以及相关企业的自我保护意识等方面都有不小的差距。因此中国入世后,随着关税的进一步降低,国家对进口的垄断和限制逐步取消,外国商品必然会以更大的数量和更快的速度进入中国。在这些商品中,有些确实是以正常的贸易方式和适当的价格出现在国人面前,但是也会有一些外国公司出于占领中国市场的目的,对中国进行低价倾销,这就使国内企业反倾销的形势更加严峻。随着新的反倾销条例2002

年1月1日的颁布实施,这就需要中国的企业和国家有关部门拿起反倾销武器,面对严峻的反倾销形势,对付这些不正当的国际贸易竞争手段。

一、9.11后全世界经济低迷,各国需求下降,造成产品供大于求,而只有中国经济仍保持较高的增长率,市场需求旺盛,为了保持销售,维护公司的生存,国外企业有可能在中国倾销其产品

自2000年第二季度以来,美国消费需求和固定资产投资需求的增长速度下降,从而造成了美国经济增长速度的急剧下降。在2000年第四季度,美国居民消费支出的增长速度由当年第一季度的7.4%下降到1.3%;企业投资的增长则更是从当年第一季度的21%暴跌至负1.4%。2000年12月的企业投资下跌是9年来的第一次。

在消费需求方面,在2001年,占美国GDP2/3的居民消费支出增长非常缓慢。在9.11事件发生前的半年内,美国消费支出的增长速度按年率计算还不到2.5%,在2001年7月其增长速度仅为0.1%,9.11恐怖事件发生后,其经济增长速度已经降为负数。

消费者信心和实际支出受到了严重影响。由于恐怖袭击对民航、保险、旅游、饭店等行业打击沉重,各企业减员数量猛增,10月份失业率上升到了5.4%。老百姓因担心未来而不得不开始精打细算。11月份消费者信心指数滑落到7年来的最低点,第三季度消费者支出只增长1.1%,为8年来的最低增幅。美国国内消费市场的萎缩,必然导致生产商把目标市场重新定位,积极拓展国际市场是其无可奈何的必然选择,而最具有吸引力的当首属拥有13亿人的中国市场。

在经济全球化的今天,美国经济的持续下滑直接导致了全球

经济的下滑，欧盟和日本也不例外。在过去的 10 年，伴随着泡沫经济的破灭，日本的经济一蹶不振，本来在 2001 年第一季度日本经济取得了微小的正增长，但第二季度立刻就收缩了 3.2%。9.11 恐怖事件发生后，日本经济更是雪上加霜，在 2001 年 10 月份第四次进入了衰退。日本出口的 30% 依赖美国市场，而出口对 GDP 的比重为 11%。美国经济增长速度下降必将对日本经济产生重大的不利影响。日本经济的持续走低，最终导致失业形势的不断恶化，日本的失业率已经上升到了 5% 的历史最高水平。日本的消费信心指数下降，日本本来就是出口导向型的国家，在这种形势下，日本国内的生产商除了扩大海外投资以外，将会积极扩大国外市场的开拓。中国作为日本的第二大贸易伙伴，入世后，将是日本生产商的首选目标市场。

在欧元区，大部分国家 2001 年第二季度经济增长接近于零。德国的企业投资及零售额双双下滑，经济衰退已有迹象；法国和西班牙的表现虽然较强，但前景也很难乐观；而意大利，则在第二季度已经出现了负增长。欧盟统计局的初步统计数字显示，欧盟 15 国经济 2001 年前三个季度平均增长率持续下滑，GDP 同比增长从第一季度的 2.5%、第二季度的 1.7% 下降到第三季度的 1.4%。

欧盟经济陷入低迷期是内外因素共同作用的结果。美国经济从 2000 年开始减速，至今下滑不止。作为世界第二大经济强国的日本经济更是连连下跌，2001 年将出现 0.2% 的负增长。据 IMF 的预测，发达国家的经济增长率 2001 年只能达到 1.3%，而 2000 年为 3.8%，降幅是近 10 年来最大的。尽管欧盟一体化建设在不断加深，抵御风险能力在增强，但在世界经济全球化日益发展的今天，欧盟不可能成为“世外桃源”。据估计，美国需求每下降 1 个百分点，欧洲经济年增长率就会下跌 0.5 个百分点。

“9·11”事件对欧盟经济造成了巨大的冲击。欧盟对美直接

投资总额达 1.1 万亿美元, 占其全部对外投资的 70%。2000 年, 美国经济低迷使欧盟企业的利润下降近二成, 2001 年将再跌 30%。美国经济滑坡, 需求锐减, 欧盟的出口受阻, 各大跨国公司纷纷停止投资, 暂停招收新雇员, 搁置原先的合并计划。保险业和航空运输业也损失惨重。

从内部看, 欧盟各国内需不旺, 国内投资落后于美国、亚洲, 甚至中欧地区, 使经济增长缺乏内在动力。疯牛病和口蹄疫的爆发不仅使养殖业深受其害, 而且也造成食品价格上涨, 消费者信心受挫。

欧盟几个大国经济迷雾重重, 不仅起不了火车头的作用, 而且还拖了欧盟经济的后腿。德国工业生产 2001 年第一季出现停滞, 第二季开始下降。德国经济研究所在 8 月份就认为, 2001 年经济增长率只能达到 1%。法国政府预定 2001 年的经济增长率为 3.3%, 但第一季增长 0.4%, 第二季只有 0.3%, 远低于预定目标。法国国家统计局和经济研究所预测, 2001 年的经济增长率为 2.1%, 如考虑到“9·11”事件的负面影响, 增长率可能会低于 2%。

欧盟调节经济的手段有限, 回旋余地不大。欧盟多数国家财政处于赤字状态, 在《稳定和增长公约》的制约下, 预算赤字占 GDP 的比例不能突破 2%, 不可能像美国那样增加财政开支来刺激经济增长, 只能运用利率杠杆。但是, 货币政策的大权操在欧洲央行手中。面对通胀高位徘徊, 一向以欧元区内的通货膨胀率控制在 2% 以下为己任的欧洲央行也不肯放松银根。

此外, 股市的走势、欧元的动荡、油价的高低等不确定因素也都会对欧盟经济产生直接的影响。欧盟正面临“过去 30 年来经济前景最不确定的时期之一”。

在 2001 年世界其他地区的经济形势也十分严峻。东亚地区经济普遍放缓, 不少国家和地区的经济形势也陷入了衰退。例如

新加坡由于美国 IT 产品市场的不景气而陷入衰退。中国台湾省也由于类似原因陷入了自 20 世纪 50 年代以来的第一次衰退。马来西亚、泰国和韩国等国家已经或正在进入衰退。拉丁美洲国家的经济状况也十分令人担忧。阿根廷在 2001 年 12 月份已经爆发了金融危机, 巴西等国的经济也遇到了严重的困难。在 2001 年, 除中国和印度以外, 几乎所有国家都同时陷入了严重困难时期。

在全球经济呈现衰退的迹象已是十分明显的情况下, 各国生产商都在努力寻找开拓国际市场的机会, 而此时, 中国经济却是一枝独秀的局面, 13 亿人的消费市场对任何生产商都具有极大的诱惑力。这客观上造成国外产品追逐中国市场的动力, 在此背景下, 国外产品在通过正常渠道进口时, 难免会有倾销的动机, 因此入世之初国内企业遭受国外产品倾销的可能性是极大的。

二、恰逢入世之机, 各国生产商会借中国逐渐降低贸易壁垒, 通过倾销强占中国市场

入世之后, 按照中国入世议定书的承诺, 中国在不同的产业将不同程度地降低关税和非关税壁垒, 这为国外产品进入中国市场降低了门槛, 外国产品在中国市场上的占有率将会有所提高, 为了能够尽可能地分到一块大一点的蛋糕, 竞争的激烈程度会越来越强, 不排除一些国外企业运用倾销手段, 不公平地取得较好的竞争地位的可能。入世后在关税方面中国将按照双边市场准入谈判的承诺, 逐步调整关税税率。现在中国的关税平均水平为 15%, 到 2005 年中国的关税平均水平将降到 10% 左右。根据中美谈判的结果, 工业品平均关税税率将在 2005 年降到 9.44%, 其中汽车 2006 年 7 月 1 日降到 25%, 大多数信息技术产品由现行的平均关税税率 13% 降到 2003 年的零关税, 化工产品现行平均关税为 10.57%, 到 2008 年将降到 7%。按照我国加入 WTO 承诺的关税减让义务, 在 2002 年的所有 7316 个税目中有 5000 多个

税目的税率将有不同程度的降低,降幅面达 73%。其中工业品和农产品的平均税率分别下降了约 3 个百分点。另外从 2002 年开始,我国将对 10 种农产品和 3 种化肥实行关税配额管理。

入世会使我国的农产品进口大幅增加,特别是小麦、玉米等粮食的进口数量将大幅度增长。原因是:第一,自 1995 年以来,我国粮食已经完全失去了价格优势。其中,小麦价格已高于国际市场 28%;玉米高 71.1%;大米高 17.8%。第二,美国对谷物的出口补贴,使我国粮食产品的竞争力进一步下降,加上我国对美国西北部小麦进口禁令的解除,可以预计,从美国进口的粮食将急剧增长。第三,进口配额与以往实际进口量相比增加较多。到 2005 年,小麦、玉米和稻米的配额量将分别达到 930 万吨、720 万吨和 530 万吨,而 1992~1998 年,小麦、玉米和稻米的实际平均进口量仅为 681.8 万吨、85.3 万吨和 53.4 万吨。第四,入世后,每年进口配额的一部分必须分配给民营企业,在这种条件下,只要国际市场价格低于国内市场价格,政府就不能再用传统的办法通过国有外贸部门的垄断地位把进口数量控制到配额数量以下。另外,我国入世后,农业平均关税要从 22% 降到 17.5% (除粮棉油免税外,我国一般的农产品关税税率为 50%~70%,高的达 100% 以上),降幅很大。这样,以前受保护越大的产品,其进口增长的幅度就会越大。我国化纤业起步较晚,由于基础比较薄弱,竞争能力不强,尚依赖高关税政策的保护,因此,入世可能使化纤产品的进口增加。受影响最大的将是石油炼制行业,由于该行业企业缺乏国际竞争力,再加上我们一直对成品油实行配额许可制,如果在加入 WTO 后 5 年内逐步取消配额许可制,那么在 5 年的过渡期内,配额将在初始准入量(如果按 1998 年进口量为基数,成品油初始准入量为 1980 万吨)的基础上每年增加 15%。从汽车贸易看,我国汽车工业是受进口保护程度最高的工业部门,随着关税和非关税壁垒的大幅度削减,汽

车产品以及汽车工业发展所需的软、硬件技术的进口都会有大幅度增长,我国汽车工业产出水平预计将下降 11%。大型跨国公司会依仗其在技术和资金上的巨大优势进入我国汽车工业,垄断我国汽车工业部分关键性行业。在 5 年过渡期内,进口轿车的价格将以每年平均 2%~3% 的幅度下降,初步预计,进口产品的国内市场占有率将由目前的 3% 上升到 10% 左右。非关税保护措施,主要是进口配额和进口许可证制度方面,我国已从 1992 年的 1247 个税号的配额和进口许可证减少到目前的 385 种。加入 WTO,非关税保护措施还将会进一步减少。非关税壁垒的减少,意味着在保护民族工业方面的力度降低,一些新兴行业将会面临更大的压力。由于中国石油石化工业并不具有很强的国际竞争力,因此国家一直采取各种形式对其加以保护。具体来说,非关税保护措施包括:对成品油实行配额许可证,聚脂切片及部分合成纤维为限量、限来源的暂定低关税配额许可证,原油、农药实行限量登记,塑料原料、合成橡胶、彩色感光材料实行自动登记;原油、成品油和化肥等产品实行授权经营。根据世贸组织的规则,非关税壁垒必须在一定时期内取消,预计在中国加入世贸组织的 5 年内,配额将在初始准入量的基础上每年增加 15%,直至取消。此外,中国可能将逐步取消国内成品油、化肥和其他石化产品的贸易和分销服务,这将使外国企业进入中国市场的能力将大大增强。减让关税也是加入世贸组织的重要义务,但目前中国石油石化产品的进口关税不是很高,因而降低关税的影响不是很大。

但随着关税减让和其他非关税措施的逐步取消,国内石化产品市场中外国产品的占有率将进一步提高。目前中国已是世界第三大石油石化产品消费国,但由于国内企业在产品种类、型号以及总体生产能力上的不足,造成供需缺口较大,因此国内市场早已在较大程度上依赖进口。外国产品在中国已经占有相当大的份

额,其中原油为25%,成品油为20%,润滑油为25%,液化气为50%,合成树脂为52%,合成橡胶为44%,化纤原料为53%。而加入世贸组织以后,国内石油石化产品现有的价格优势以及营销体系优势将受到削弱,国内需求将更多地转向外国企业和产品,而进口的增加必然会进一步压缩国内企业目前的市场份额。

可见,入世后关税和非关税壁垒的降低,必然给国外产品的倾销造成可乘之机,国外产品的倾销机会将会增强。

三、我国企业的反倾销意识还不是很强,反倾销实践落后

思想认识上的错误。外国商品在华倾销由来已久,但没有引起我们应有的重视,根本原因就在于我们对倾销和反倾销在思想认识上存在错误,主要表现在两个方面:

一是对倾销及其危害性认识不足。国人没有认识到外商对中国大规模低价销售商品的目的并不是为了给中国消费者带来实惠,而在于挤垮中国同类商品生产企业,排除与其形成竞争的中华民族工业,占领中国市场,最终获取超额垄断利润。

二是国内对反倾销存在着一些错误认识,这主要表现在:政府有关部门及其工作人员担心反倾销会吓跑外商,严重影响我国引进外资和对外贸易,进而影响我国的对外开放和加入世界贸易组织,因而对反倾销工作重视不够;国内遭受外国商品倾销危害的企业则认为反倾销虽然能够保护自己的利益,但同时也保护了同行业别的企业利益,而反倾销需要花费的大量人力、财力和物力,却要由本企业单独承担,所以对反倾销消极等待,指望别的企业反倾销,自己“搭便车”;国内消费者认为,一旦采取反倾销措施,便得不到物美价廉的洋货,对反倾销很不理解。所有这些错误的思想认识,严重地影响了我国反倾销活动的开展。

对反倾销问题的研究和实践上,中国无疑都是一个迟到者。自加拿大1904年颁布世界上第一部反倾销法以来,西方国家的

反倾销实践已经走过了将近百年的历史。

在中国，直到1994年5月，为保护民族工业发展和公平竞争，第八届人大第七次会议通过的《中华人民共和国对外贸易法》第一次对贸易倾销做出规定。1997年3月25日，国务院颁布实施了《中华人民共和国反倾销和反补贴条例》以下简称原《条例》，是我国第一部有关反倾销反补贴的法规。

原《条例》规定，在中国企业诉国外产品倾销案中，立案和对外公告职能设在外经贸部，立案后，外经贸部会同海关总署对倾销和倾销幅度进行调查，国家经济贸易委员会会同国务院有关部门对损害及损害程度进行调查。

原《条例》公布半年后，中国企业迈出了对外反倾销的第一步。1997年11月10日，吉林造纸集团、广州造纸有限公司等9家企业代表我国新闻纸产业向外经贸部提出对原产于加拿大、韩国和美国的进口新闻纸进行反倾销调查的申请。外经贸部经商国家经贸委后，于1997年12月10日正式公告，决定对原产于上述三国的进口新闻纸正式立案进行反倾销调查。根据原《条例》的规定，外经贸部会同海关总署对倾销和倾销幅度进行调查，国家经贸委会同国务院有关部门对产业损害进行调查。1998年7月9日外经贸部、国家经贸委做出了初步裁定。1999年6月3日外经贸部和国家经贸委做出最终裁定，并经国务院关税税则委员会批准，决定于1999年6月3日起对原产于加拿大、韩国和美国的进口新闻纸征收反倾销税。

继新闻纸倾销案之后，我国又发生了四起对外反倾销案。我国聚脂薄膜产业诉韩国聚脂薄膜倾销案、武汉钢铁集团公司诉俄罗斯冷轧硅钢片倾销案，结果都是中国企业胜诉。另外两起起诉日本、韩国不锈钢冷轧薄板倾销案和日本、美国、德国丙烯酸脂倾销案，此两案仍在进一步审理之中。

曾亲身参与“反倾销”的武汉钢铁集团公司的某负责人坦