

南京大学法学文库

反倾销法研究

范 健 著



南京大学出版社

南京大學法學文庫

反傾銷法研究

范健 著



南京大學出版社

(苏)新登字 011 号

南京大学法学文库

反倾销法研究

范 健 著

南京大学出版社出版发行

(南京大学校内 邮政编码:210093)

江苏深水人民印刷厂印刷

开本:850×1168 1/32 印张:14 字数:313 千

1995 年 9 月第 1 版 1995 年 9 月第 1 次印刷

印数 1—2000

ISBN 7-305-02869-X/D·353

总定价:240 元(共计 12 部) 26.00

序 言

—

本世纪 20 年代有学者首次就“倾销”问题发表专论以来，法学家和经济学家对这一问题的争论就从未绝耳。这种争论不仅影响了一些国家的国内经济贸易政策及法律的制定，而且自本世纪下半叶以来，不断强化地影响着全球范围内国际经贸秩序的建立。如何顺应国际规则与惯例的要求制定本国反倾销法，实施反倾销措施；既要积极地开放市场，又能有效地保护本国产业，这是各国法学家们共同关注的一个问题。

二

80 年代之前，中国人对“倾销”与“反倾销法”的概念是颇为陌生的。“法学家”中很少有人真正了解何者为反倾销法，从

事外贸实务的人员在其出口产品遭到外国反倾销制裁之后，亦不知自己失误在何处。曾听朋友介绍过这样一个事例，70年代，一家驻外贸易机构从国内出口了一种产品，在国外市场以低于同类产品数倍的价格廉价销售，以图换取外汇。产品尚未售完，便收到所在国海关发出的征收反倾销税的通知，结果，全部货款还不抵清偿惩罚性税款。如果说当时的失误是由于闭关锁国所带来的无知造成的，那么，80年代以来，国内产品在出口贸易中廉价倾销，频频遭受外国反倾销制裁，以及面对外国反倾销机构对我出口产品的不公平待遇，我国却没有相应的法律对策，其中法制观念的淡薄、立法不完善、法律研究水平偏低应是重要的原因。

三

我国法学界最近六七年才较多地展开对倾销与反倾销问题的研究；在贸易实践中，最近几年才积极参与外国反倾销调查和诉讼；在立法上，最新颁布的对外贸易法对反倾销问题有所提及，但至今还未能制定出专门法律。由此，这方面的研究实际上还处于起步阶段。正是因为这片处女地有着较为广阔的开发前景，正是因为中国对外贸易立法与实务的迫切需要，笔者前后历经五年耕耘，在发表了十余篇专题论文的基础上，完成了这本专著，以作为自己对这一专题研究的阶段性检讨。

四

本书共九章，可分为四大部分。第一部分，探讨倾销、反倾

销、反倾销法的一般理论；第二部分，探讨反倾销实体法；第三部分，探讨反倾销程序法；第四部分，探讨反倾销司法审查制度。本书在写作过程中，注重理论与实务的结合，尽量在研究过程中将学理、法规、判例融为一体，尽量将国际规则、外国经验、中国实际问题相结合，通过对一般问题的研究，找出解决中国实际问题的基本思路。

五

本书是我近年来继《德国商法》、《关贸总协定的国际规则与适用惯例》(与孙南申合作)等著作出版之后的又一研究成果。本书付梓之际，我首先要感谢南京大学多年来为我提供了良好的科研环境和条件；感谢德国大众基金会和哥廷根大学法律系为我在德国留学期间所给予的帮助，使我收集到许多第一手资料，并在那一段日子里能够潜心思考问题、翻译资料、构造了本书的理论框架。我还要感谢我的同事们为我分担了许多行政事务，使我能够有一定的时间专心写作。特别要提的是，友人华仁根先生、张杰先生对本书出版提供了极大帮助，在此一并致谢。当然，徐玲玲女士给予我的家庭支持和学业上的理解是我完成此书并从事此业最重要的保证。

范 健

1995年6月

于南京大学法学院

中德经济法研究所

目 录

序 言

第一章 导论	(1)
第一节 倾销与反倾销的理论分析	(2)
第二节 反倾销法的历史渊源及其变革	(10)
第三节 反倾销法与国际贸易中的非关税壁垒	(13)
第四节 外国反倾销法对中国出口贸易的影响	(18)
第五节 入关后中国面临的反倾销法问题	(22)
第二章 反倾销法的概念及其法律渊源	(27)
第一节 反倾销法概念及其界定	(27)
第二节 关贸总协定反倾销法	(30)
第三节 美国反倾销法	(42)
第四节 欧共体反倾销法	(50)
第五节 日本和中国台湾地区反倾销法	(58)
第三章 倾销确定	(68)
第一节 倾销确定的基本原则	(69)
第二节 出口价格之确定	(71)

第三节	正常价值之确定	(76)
第四节	倾销差额	(97)
第四章	损害构成	(105)
第一节	损害的概念及其确定之基本原则	(107)
第二节	进口国同类产业的概念及其确定	(115)
第三节	实质性损害之构成及其要件	(129)
第四节	累积计算在损害构成中的作用	(141)
第五节	实质性损害认定中的损害威胁与 阻碍产业之建立	(148)
第五章	倾销与损害之间的因果联系	(160)
第一节	因果联系原则与法律渊源	(162)
第二节	因果联系之确定方式	(165)
第三节	因果联系之理论争议	(168)
第六章	反倾销案件的管辖权及其机构	(176)
第一节	关贸总协定体制	(177)
第二节	美国体制	(203)
第三节	欧共体体制	(206)
第七章	反倾销案件审理的行政程序	(212)
第一节	投诉与受理	(213)
第二节	调查	(217)
第三节	裁定	(251)
第四节	制裁	(255)
第八章	反倾销司法审查(上)——法院体制	(269)
第一节	概说	(269)

第二节 美国体制·····	(271)
第三节 欧共体体制·····	(279)
第九章 反倾销司法审查(下)——诉讼权限	
·····	(290)
第一节 就取消反倾销税裁定提起诉讼的权限 ···	(290)
第二节 就征收反倾销税或扩大反倾销税保护范围 之裁定提起诉讼的权限 ·····	(306)
第三节 就接受义务承诺之裁定提起诉讼的权限 ·····	
·····	(335)

附 录

一、《关税及贸易总协定关于实施关税及贸易 总协定第六条的协议》·····	(345)
二、《欧共体理事会关于对来自非欧共同体成员国的进口 货物实行反倾销/反补贴的条例》·····	(366)
三、《美国商务部反倾销条例》(节选) ·····	(400)

第一章 导 论

在现代国际贸易中,反倾销(Antidumping)是最重要的非关税措施之一,今天,不仅发达国家,而且发展中国家都纷纷频繁使用反倾销措施,一方面藉以抵制国外产品的不公正竞争;另一方面,赖之推行贸易保护主义。根据关贸总协定统计,1980年至1990年间,全球24个《关贸总协定反倾销守则》(GATT—Antidumping Code)签署国共同提起1600件反倾销案,其848件被作出肯定性裁定并课征反倾销税。尤其令人关注的是,自80年代中期以来,发展中国家涉此案比率大幅度增加⁽¹⁾。就亚太国家而言,近年来在美

(1) 参阅《贸易周刊》,总第1481期第16页。(1992年5月13日版)

国和欧共体市场上,中国大陆及香港、台湾地区、韩国、日本等国的出口产品,则是经常遭受指控的对象。从1988年至1990年,中国仅在欧共体市场就有21个出口产品遭受反倾销调查,超过了以往9年间全部立案的总和。目前欧共体委员会正在研究对中国的电脑软盘、硅铁、树脂胶等多项产品立案调查,欧共体国家也正酝酿对中国的鞋类、丝绸服装、猪肠衣、影集、煤等产品进行倾销投诉。

除发达国家,发展中国家的反倾销措施如今同样是中国出口贸易的一大法律障碍。1993年4月,墨西哥政府对中国出口到墨西哥的10大类涉及4000多种税号的产品征收的反倾销税,税率最高达1105%,构成了世界上最大的反倾销案。^{〔1〕}时至今日,外国反倾销制裁对中国外贸经济造成的直接损失每年达数亿美元,间接损失高达数十亿美元。与此同时,在加入关贸总协定之后,伴随着中国国内市场较大幅度对外开放、利用反倾销措施积极抵制外国产品的不正当竞争,已成为我们在激烈的国际贸易竞争中有效保护国内产业的一项迫切任务。由此,深入而系统地研究反倾销法,对于当代中国经济的健康发展,无疑有着十分重要的理论和实践意义。

第一节 倾销与反倾销的理论分析

一、倾 销 释 义

〔1〕 参阅《国际商报》1993年6月26日第3版。

反倾销法中使用的“倾销”这一术语,其语词直接渊源于英语中的“Dumping”一词。按照《牛津英语辞典》的释义,在普通用语中,“Dumping”是指将大宗货物或其它东西翻倒、倾卸以至抛弃。^{〔1〕}这个词被引进到现代商事交易之中,经济学家和法学家赋予了它一种特定含义,使它成为国内贸易和跨国贸易中颇为流行和时髦的专门用语。在学理上,经济学家认为,当某种产品大量而廉价地投向某一市场,造成了该市场的波动,并导致了该市场上的其它竞争者销售困难,产品销售者的这一行为便是倾销。^{〔2〕}经济学中的这一定义是“倾销”一词法律概念的重要理论渊源。但是,反倾销法中所使用的“倾销”一词,有着特定的含义,它与经济学上的意义不尽相同。

反倾销法中的“倾销”概念以《关税和贸易总协定》中的“倾销”定义为基本模式,在《关贸总协定》中,与“倾销”定义密切相关的有几个重要法律文献。一个是《关贸总协定》第6条第1款第1目和《总协定反倾销守则》第2条第1款对“倾销”的概念作了阐述;另外,关贸总协定1959年5月13日和1960年5月27日在第978号和第1141号文件中所公布的两份“专家报告书”(Sachverständigenbericht des GATT)对

〔1〕 参阅《简明牛津英语辞典》(The shorter Oxford English Dictionary),“Dumping”词目1959牛津版。

〔2〕 参阅〔德〕费尔(Urich Feh)编著:《经济学手册》(Handbuch der Wirtschaftswissenschaften)第6册第169页,1977年斯图加特版。日本学者小岛清认为,“以低于国内的价格向国外出口就叫做倾销”(参见小岛清著《对外贸易论》第289页,周宝廉译,南开大学出版社,1987年版),西方经济学家们对倾销含义的解释有一定差异。

于“倾销”概念的解释,至今仍具有重要法律意义。《总协定反倾销守则》第2条第1款指出:“如在正常贸易中一国向另一国出口的某一产品的价格,低于供出口国本国消费的相应的同类产品价格,则此产品应视为倾销品(即以低于正常价格输入到另一国的商业领域的产品)。”对“低于正常价格”有两种流行的解释,一种指产品出口价低于国内市场的销售价,它意味着价格歧视;另一种指产品出口价低于成本,它意味着亏本销售。总协定定义的核心内容是:在国际货物交易中,当一个国家的产品以低于它的正常价格进入另一个国家市场时,这便是倾销。按照关贸总协定有关文献对这一定义的解释,倾销的标的仅仅是产品或商品,即可转让的有形财产;无形财产、劳务等于此则不被置于倾销标的之列。^{〔1〕}同时,确定一种产品以低于它的正常价格而进入进口国的市场,必须符合下列两个条件:第一,出口价格比同类产品在出口国正常商事交易中的可比价格更低。第二,在缺少同类产品的国内价格时,出口价格或者比在正常商事交易中出口到第三国的特定同类产品的最高可比价格更低,或者比该产品在原生产国的生产价格外加适当的生产和销售利润更低。^{〔2〕}

通过对总协定上述规定分析,可以看出,在现代国际贸易中,倾销是一种价格差异,即产品出口价格与正常价格之比较,如果出口价格低于正常价格,则构成倾销,这种出口行为

〔1〕 参阅范健撰“欧共体反倾销法评析”,载《中德经济法研究所年刊》总第3卷,第150页,南京大学出版社,1992年版。

〔2〕 参阅《关税及贸易总协定》第6条第1款第2目;《关税及贸易总协定1979年反倾销守则》第2条第1、3、4款。

则是倾销行为。

二、倾销的种类

本世纪20年代,经济学家杰克布·维纳(Jacob Viner)撰写了第一篇研究倾销的论文,在这篇论文中,维纳将倾销分为三类,即偶发或临时性倾销,短期或间歇性倾销、长期或连续性倾销。^{〔1〕}维纳的这一划分,至今在理论上仍具有重要价值。

1. 偶发或临时性倾销(Sporadic or Temporary Dumping),是指在不规则的间隔期内,偶然或临时的倾销。这种倾销是外国出口商为了解决剩余产品的出路而对进口国进行的不计成本的销售,因此,它以摆脱剩余产品的压力为目的,并不以掠夺海外市场为动机。在这种倾销活动中,出口商通过保持同类产品在国内市场的价格稳定来保证获得正常利润,就这一点而言,它对出口国有利无害。对进口国来说,消费者通过购买外国廉价产品而受益,进口国同类产业偶然受到廉价产品的竞争,会刺激它加强内部管理,降低生产成本,提高工作效率,以求在竞争中占稳市场。当然,关于偶发或临时性倾销对进口国的影响,学者们对之所持的观点各一,否定性观点认为,在这种倾销中,进口国的消费者受益于廉价产品的时期是短暂的,相反,倾销对国内同类产业,尤其对生产同类产品的不具有很强竞争力的中小企业的冲击力量是巨大的。

2. 短期或间歇性倾销(Short-run or Intermittent

〔1〕 参阅F. 尼科雷茨英撰“倾销的经济效果”,载《世界贸易》(英文版)1990年10月刊。

Dumping)是指在一定期限内,遵循已定的出口方针或策略,出口商稳定、系统地连续实施倾销行动,这种倾销行动以控制、占领、掠夺海外市场为最终目的。这类倾销的特征是通过廉价销售挤跨竞争对手后立即提高价格,通过垄断国外市场而获取垄断性利润。这类倾销又被称为掠夺性倾销。

3. 长期或连续性倾销(Long-run or Continuous Dumping)是指在一个相当持久的期限内,出口商连续低价向进口国销售其产品。这种倾销所以能够形成,通常认为,一种原因是由于企业大批量生产致使本国市场无法容纳全部产品,通过在国外长期倾销可保持其国内价格稳定;另一种原因是该产品长期得到政府的出口补贴。长期或连续性倾销对进口国和出口国都可能产生消极影响。一种观点认为,对进口国来说,由于某产品的长期倾销,生产该产品的国内产业必然会受到损害,以至衰落。另一种观点认为,出口国之所以能向进口国长期倾销,是因为他们在本国高价出售其产品,本国消费者在间接补贴出口,从整体上看,这种出口并无益于本国经济的增长。

三、倾销对经济的影响

人们一直认为,倾销现象是国际垄断者价格歧视的一部分。但是,垄断权力并不足以构成价格歧视的唯一条件,防止因套利而冲销价格差异的国际市场分区才是倾销产生的必备因素。国际市场分区形成的重要原因有两种,一种是由于运输费用而自然形成的;另一种是通过贸易壁垒人为形成的。后者是现代国际市场分区形成的主要原因。由于倾销与国际市场

分区密切相关,因此倾销对经济的影响实际上是对不同市场分区有着不同的影响。

1. 倾销对进口国产业的损害。它主要表现为直接损害和间接或潜在损害二种。直接损害主要表现为,倾销产品在进口国廉价销售,改变了进口国消费者的开支投向,使他们有限的资金因购买倾销品而不再购买本国产品,从而使本国同类产品失去销路和市场,进而造成进口国相关企业缩小、利润下降、工人失业、甚至企业倒闭。间接或潜在的损害,大至又可以分为三种形式:(1)对进口国与倾销产品无直接竞争产业的损害,即虽然进口国的产品不与倾销产品直接竞争,但由于进口产品价格低廉,消费者的购买力转向倾销的进口产品,从而使生产该产品的产业蒙受损害。(2)对进口国消费倾销产品的产业的损害,即进口国产业用倾销的进口产品作为原材料或零部件生产另一制成品,因接受错误的低价信号,扩大了生产。但后来出口国停止了倾销,进口国产业无法保持扩大了规模生产,因此,造成了该产业在资源使用上错误决定,酿成损失。(3)对进口国生产相似产品产业在无倾销进口产品情况下可出现的增长的损害,即尽管国内产业仍保持着相同的市场份额,但实际上他们已经失去了一个应予增长的市场份额。

2. 倾销对出口国经济的损害。这种损害主要表现在对产业政策或结构的损害、对同类产品竞争企业的损害和对消费者的损害三个方面。首先,对产业政策或结构的损害表现为,倾销,尤其短期或连续倾销,会造成出口国物质与人力资源的错误分配。企业在海外倾销并不是其自身具有真正的经济实力,相反,常常是由于国际贸易中仍存在关税、技术标准以及运输成本等方面的障碍;倾销并不是企业生产效率高的表现,

相反,却会造成出口国在生产资源上浪费,只会导致产业结构失衡。因此,出口国应减少倾销产品的生产,而把节余资源用于生产其它更有效益的产品。其次,对同类产品竞争企业的损害表现为,一方面,由于倾销企业一般具有一定的垄断地位,而其它企业未必具有同等优势,因此,他们也就无法从事倾销,结果会失去倾销企业通过倾销所占领的海外市场。另一方面,进口国的制造者,由于使用倾销产品成本低,可将其制成品出口到第三国,与第三国或原倾销产品出口国的生产同类产品的生产商竞争,使他们缩小或失去市场。再次,对消费者的损害表现为,倾销企业利用垄断地位,可以在国内保持高价,以弥补其倾销的损失。倾销企业的损失实际上是以丧失出口国消费者的利益为代价。因此,出口国的消费者同样是倾销产品的受害者。

3. 倾销对第三国的损害。当出口国的倾销产品在进口国市场上与来自第三国的同类产品竞争时,倾销产品由于占有较大的价格优势,常常能够获得较多的市场份额,与其相反,第三国的同类产品则会失去市场,并由此而导致利润下降,乃至最终退出进口国市场,因此,与倾销产品竞争的第三国同类产品的生产者,一般也被视为倾销的直接受害者。

四、倾销与反倾销理论冲突

无论在学理上,还是在法律上,人们常常将倾销视为一种“不道德的”、“应该受到谴责的”行为。但是,是否必要对任何一种倾销行为都予以抵制或制裁,即都实施反倾销措施,学者们对此所持的观点极不一致。