

中国应对 倾销与反倾销

尤宏兵 刘卓林/编著

人民出版社



中国应对 倾销与反倾销

尤宏兵 刘卓林/编著

人 民 出 版 社

责任编辑:吴承琬 孙兴民

装帧设计:徐 晖

责任校对:湖 催

图书在版编目(CIP)数据

中国应对倾销与反倾销/尤宏兵 刘卓林 编著

—北京:人民出版社,2004.12

ISBN 7-01-004927-0

I.中... II.①尤...②刘... III.反倾销法—研究—中国

IV.D922.294.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 027511 号

中国应对倾销与反倾销

ZHONGGUOYINGDUIQINGXIAOYUFANQINGXIAO

尤宏兵 刘卓林 编著

人民出版社 出版发行

(100706 北京朝阳门内大街 166 号)

北京西郊伟业印刷厂 新华书店经销

2004 年 12 月第 1 版 2004 年 12 月北京第 1 次印刷

开本:850 毫米×1168 毫米 1/32

字数:309 千字 印张:13

ISBN 7-01-004927-0 定价:23.00 元

邮购地址:100706 北京朝阳门内大街 166 号

人民东方图书销售中心 电话:(010)65250042 65289539

前 言

中国成为当前反倾销的最大受害国，这已是不争的事实；另一方面，中国也在事实上成为世界上最大的倾销受害国之一。

尽管入世为中国产品打进国际市场提供了一个极好的机遇，但频频爆发的针对中国的反倾销依然给中国出口造成了数百亿美元的损失；与此同时，国外产品在国人不经意之间就已在华市场进行了长达数十年的倾销，近年来，虽然人们已逐渐觉醒过来，认识到国外产品在华倾销对中国产业带来的损害，并勇敢地拿起了反倾销的武器，但截至 2004 年 11 月底止，中国对外反倾销案只有 34 起，这与 600 多起外国对华反倾销相比，只能是小巫见大巫。

因此，认识、熟知倾销，并运用相关法律武器保护国内产业经济安全、维护正当权益，适应加入 WTO 新形势的需要，更好地迎接来自经济全球化的竞争与挑战非常必要。

本书的酝酿起源于 2003 年 8 月我们所在的国际经济与贸易系为中国兵器工业集团公司举办的反倾销实务培训班，当时来自集团公司下属的几十家企业派代表参加了培训。我们邀请了在中国首起反倾销调查（新闻纸）中作为国内产业全权代理的北京环中律师事务所王雪华律师为代表们做了精彩的报告，还邀请了中国工业经济联合会的专家、南京金鼎律师事务所的陈发云律师、南京大学的方小敏博士及部分企业代表均做了精彩的发言。尤宏兵也就中国如何应对国外对华倾销做了一个主

题报告。通过此次培训，我们深刻感觉到中国对外贸易虽在迅速发展，但其中也充满了艰辛，不管是外国对华反倾销，还是外国企业对华倾销均深刻影响着中国的产业安全、经济发展甚至国家安全。其后，我们在原有研究的基础上，进一步加强了对上述问题的研究，并产生了一批成果。但我们觉得如果能有一部比较全面、又比较通俗的有关企业应对反倾销、特别是应对倾销方面的著作，必将有助于使更多的人端正对倾销与反倾销的认识，并能在适当的时候有效地运用好这一武器。于是，我们经过仔细分析、共同研究，完成了本书。

本书共 14 章，可分为五大部分，分别为倾销与反倾销概述与反倾销法律建设、中国应对国外对华反倾销、中国应对国外在华倾销、反倾销调查问卷及规避与反规避。

其中第 1 至 7 章由南京理工大学经济管理学院刘卓林编著，第 8 至 14 章由南京理工大学经济管理学院尤宏兵编著，附录 2 “印度调查问卷”由尤宏兵负责翻译。

本书能为各级外贸主管部门、进出口企业、行业协会及有志于倾销、反倾销研究的读者等提供比较丰富的理论和实践指导。

国内外诸多研究成果为我们的写作提供了很大的帮助，中国贸易救济网也为我们提供了查阅或核实相关资料提供了极大的便利。在此谨向他们致以我们诚挚的谢意。

编 者

2004 年 11 月于南京

目 录

第一章 倾销	(1)
第一节 倾销的含义与类型.....	(1)
第二节 倾销的动机与发展历程	(16)
第三节 倾销的经济效应	(28)
第二章 反倾销	(32)
第一节 反倾销演进过程	(32)
第二节 反倾销经济效应	(36)
第三章 反倾销法	(45)
第一节 反倾销法的定义与性质	(45)
第二节 反倾销法的产生与发展历程	(47)
第四章 发达国家反倾销法律与实务	(49)
第一节 美国反倾销法	(49)
第二节 欧盟反倾销法律与实务	(68)
第三节 日本反倾销法律与实务	(88)
第五章 发展中国家反倾销法	(94)
第一节 印度的反倾销法律与实务	(94)
第二节 墨西哥反倾销法律与实务.....	(101)
第六章 国际反倾销规则	(107)
第一节 国际反倾销规则的演变过程.....	(107)
第二节 国际反倾销实体规则主要内容.....	(112)
第三节 国际反倾销程序.....	(125)

第七章 国外对华反倾销现状与原因	(139)
第一节 国外对华反倾销现状与发展趋势.....	(139)
第二节 中国频遭反倾销指控的原因.....	(147)
第三节 国外对华反倾销的影响.....	(161)
第八章 反倾销应对策略	(164)
第一节 科学的政府政策是应对反倾销的保障.....	(164)
第二节 企业应对反倾销.....	(168)
第三节 行业协会应对反倾销.....	(192)
第九章 国外对华倾销现状与原因	(198)
第一节 国外在华倾销的现状及其影响.....	(198)
第二节 外国商品在华倾销的缘由.....	(220)
第三节 中国对外反倾销现状与前景.....	(229)
第十章 中国对外反倾销对策	(238)
第一节 政府应对策略.....	(238)
第二节 企业应对策略.....	(249)
第三节 有效发挥好行业协会的功能.....	(255)
第十一章 中国反倾销法的建设	(261)
第一节 中国反倾销立法进程.....	(261)
第二节 中国现行反倾销条例的内容.....	(266)
第十二章 反倾销调查问卷	(272)
第一节 美国反倾销调查问卷.....	(273)
第二节 印度反倾销调查表.....	(276)
第三节 中国反倾销调查问卷.....	(294)
第十三章 规避与反规避概述	(309)
第一节 规避的定义与规避形式.....	(309)
第二节 反规避的起源与发展.....	(313)
第三节 反规避立法合理性与合法性分析.....	(315)

第四节 主要国家反规避立法与 WTO 的努力	(320)
第十四章 中国反规避的回顾与发展	(338)
第一节 外国规避中国反倾销的现状	(338)
第二节 中国反规避立法现状与前景	(340)
附录 1 国内外主要反倾销律师事务所	(355)
附录 2 印度反倾销出口商调查问卷	(360)
参考文献	(398)

第一章 倾 销

第一节 倾销的含义与类型

倾销与反倾销是国际经济发展的产物，至今已有 200 多年的历史。1904 年加拿大颁行了世界上第一部反倾销法，这标志着反倾销开始成为世界各国保护自身产业的重要武器。伴随着近几十年来国际贸易的快速发展及国际经济发展不平衡的加剧，倾销与反倾销的斗争变得更加尖锐。

倾销 (Dumping) 源于北欧国家，在挪威语中的 dumpa 和丹麦语中的 dumpe，原意均指抛弃废物。《牛津英语词典》则将倾销解释为将大宗货物或其他东西翻倒、倾泻及抛弃。《布莱克法律辞典》(Black's Law Dictionary) 定义倾销为：倾销是以低于国内市场的价格在海外市场大量销售商品的行为。而第一次从现代意义上使用“倾销”概念是美国《1868 年商业与财政年鉴》；在国际贸易中，倾销一词的使用源于美国《1884 年国会记录》，其意义是出口商在国外市场廉价抛售商品。目前，可分别从经济和法律两个不同角度来理解倾销的概念。

一、倾销的含义

关于倾销，可从经济和法律两个不同的层面来理解。

(一) 倾销的经济学定义

著名的倾销研究先驱美国学者 Jacob Viner (1892—1970，中文译为雅各布·瓦伊纳) 指出，直到 20 世纪最初几年，“倾

销”一词还未进入过经济学文献。1903年和1904年,倾销一词才“或带引号或不带引号地得到广泛使用。自那时起,它成为经济学术语进入了法语、德语、意大利语以及其他语言。”

1921年英国经济学家格利高里(T. E. G. Gregory)在其著作《关税:方法研究》(伦敦,1921年)中指出,倾销一词或多或少包括下列四种行为:

1. 低于外国市场价格出售;
2. 以竞争者无法竞争的价格出售;
3. 低于本国通行价格在国外出售;
4. 以卖方无利可图的价格出售。

这里格利高里虽然提出了倾销的四种形式,但未能概括出上述四种行为的共同特征,从而也就未准确给出倾销的定义。目前公认的比较权威地对倾销进行定义的当推雅各布·瓦伊纳,1923年他在其出版的第一本书 *Dumping: A Problem in International Trade* (《倾销:国际贸易中的一个问题》,The University of Chicago Press, 1923) 中将倾销定义为:“Dumping is a price discrimination between purchasers in different national markets.” 即倾销是指:“不同国家市场间的价格歧视”。

价格歧视通常是指同一产品以不同价格向相互竞争和不相竞争的买主出售的行为。这种价格差异的形成与成本无直接联系,主要是出于竞争的需要,其目的在于打入市场、扩大市场占有率、排挤或挤垮竞争对手,达到垄断市场,攫取高额利润的目的。正因此,价格歧视被各国视为不公平竞争行为,并在各国的反不正当竞争法或反垄断法中有所反映。雅各布·瓦伊纳第一次把倾销行为与不同价格的正当交易行为区别开来,把国际倾销与国内价格竞争区别开来,认为只有不同国家市场间的价格歧视才可称为倾销,从而揭示了国际贸易中倾销行为

的本质是价格歧视，从经济学上明确了倾销在国际间的不正当竞争性质及损害目的。这个定义澄清了倾销的概念，自问世至今，一直得到普遍认同，为反倾销立法奠定了理论基础。

不仅如此，他还提出，倾销不一定是“不公平”的，但至少是值得质疑的竞争方式。

（二）倾销的法律定义

应该说，倾销的法律定义是以倾销在经济学中的理论定义为基础的，不同的是它加入了严格的法律程序和因果关系等因素。

1904 年加拿大颁行的世界上第一部反倾销法标志着反倾销开始成为一项主要保护贸易手段。

从国际上看，倾销的经典法律概念首推 1947 年的《关税与贸易总协定》（General Agreement of Trade and Tariff，关税与贸易总协定，以下简称关贸总协定或 GATT）。该协定第 6 条规定：“用倾销的手段将一国产品以低于正常价值的办法引入另一国的商业，如因此对一缔约方领土内一个已建立的产业造成实质损害或实质损害威胁，或实质阻碍了一个国内产业的新建，则倾销应予以谴责。”（dumping, by which products of one country are introduced into the commerce of another country at less than the normal value of the products, is to be condemned if it causes or threatens material injury to an established industry in the territory of a contracting party or materially retards the establishment of a domestic industry.）

GATT 乌拉圭回合的重要成果之一是达成了《关于执行 1994 年关税与贸易总协定第六条的协议》（又称《反倾销守则》），该协议第 2 条第 1 款规定：“如一产品自一国出口至另一国的出口价格低于在正常贸易过程中出口国供消费的同类产

品的可比价格，即以低于正常价值的价格进入另一国的商业，则该产品被视为倾销。(A product is to be considered as being dumped, i. e. introduced into the commerce of another country at less than its normal value, if the export price of the product exported from one country to another is less than the comparable price, in the ordinary course of trade, for the like product when destined for consumption in the exporting country.)

根据上述定义，法律意义上的倾销主要包括以下三个要件：

1. 产品以低于正常价值的价格向另一国销售。正常价格是指：(1) 相同产品在国内消费时正常情况下的可比价格；(2) 在正常交易情况下向第三国出口的最高可比价格；(3) 原产国的生产成本加合理推销费用和利润。但在具体议定时，因各国会计制度不同，对生产成本核算的方法亦有差异，从而使正常价格的认定存在极大的偶然性和非科学性。

2. 倾销行为给进口国产业造成了损害。倾销产品对进口国相似产业造成实质损害或威胁，或对国内某项新建产业产生严重阻碍。但在实际操作中，由于对“实质损害”或“严重阻碍”的界定比较模糊，使得损害的确定极具主观性。

3. 倾销与损害之间有直接的因果关系。当然在具体操作过程中因果关系的认定并不容易，其他因素导致的损害往往被忽略或故意不予考虑，而过多地考虑倾销对产业和市场所造成的损害，使得反倾销得以成立。

美国反倾销法规定：凡进口产品在美国市场上以低于公平价值 (Fair Value) 销售，即构成倾销，也即用该产品在美国市场上的销售价格 (即美国价格 U. S. Price, 又称出口价格) 与公平价值进行比较，若其大于或等于公平价值即不构成倾

销,反之,则构成倾销。

《中华人民共和国反倾销条例》第三条规定“倾销,是指在正常贸易过程中进口产品以低于其正常价值的出口价格进入中华人民共和国市场。”

由此可见,尽管关于倾销的定义多种多样,但其实质是一致的。在国际贸易实践中,倾销被认为是价格歧视的一种表现,即某种产品在国内市场实行高价,而在国外市场实行低价。根据世界贸易组织的基本原则——公平交易的原则,倾销属于一种不公平的贸易行为,因此世界贸易组织通过《反倾销协议》来规范这种不公平贸易行为。倾销作为一种贸易歧视,扭曲了自由竞争机制下的价格水平,从而违背了公平竞争和公平贸易的原则,因此世界贸易组织允许其成员按照世界贸易组织的协议通过征收反倾销税来加以制裁。这称之为反倾销。

二、倾销的类型

作为国际贸易的一种手段,倾销类型多种多样,可从不同的角度对其进行分类。

(一) 从涉及产品的性质分

从涉及到的产品的性质,可将倾销分为:

1. 有形商品倾销

即货物在外国市场低价销售。自反倾销产生以来,反倾销措施主要针对的就是有形商品的倾销。本书在分析过程中如无特殊声明均指该类倾销。

2. 无形商品倾销

这是随着国际贸易的发展而逐步发展起来的,它是指服务领域的倾销,目前已有的形式包括:

(1) 金融倾销

金融倾销 (Financial Dumping) 是指掌握巨额资本的金融企业, 特别是发达国家的金融投机商, 在金融管制少、运作比较自由的金融市场, 或高价大量购买金融产品或低价抛售金融产品, 以获取高额利润。国际虚拟资本的快速增长是金融倾销产生的主要原因。1997 年东南亚金融危机实际上就是典型的发达国家金融倾销行为所致。据悉在这次金融危机中, 美国金融投机商索罗斯通过金融倾销掠夺走近 30 亿美元的资本。

尽管目前金融倾销尚未得到国际金融组织的承认, 但这一现象已被他们认识并对其开始进行研究。1998 年国际货币基金组织 (International Monetary Funds, 简称 IMF) 的年度报告中就明确指出, 要对国际金融投机活动给予适当评价和有效控制; 1999 年巴塞尔协议组织则提出了新的金融风险指标。由于当前的金融倾销日趋复杂化, 对世界经济的危害呈现出日趋增长趋势, 及时采取措施加以控制乃当务之急。

(2) 信息服务倾销

所谓信息服务倾销 (Information Service Dumping) 是指信息服务企业以低于本国市场甚至成本的价格向其他国家出口信息服务。

新经济的快速发展带动着信息服务业迅速成长, 并使其逐渐成为高效运转的庞大产业。目前, 美国信息服务产业产值占其全部 GDP 的 1/4 以上, 欧盟约占 1/5, 日本则接近 1/6。借助这种优势, 发达国家信息产业如潮水般涌向了那些经济发展较快的国家和地区, 并在那里为当地消费者提供广泛的信息服务。不仅如此, 其服务价格水平还低于当地市场, 从而形成倾销。当然, 由于服务业自身的特殊性, 加上其业务结构本身不规范, 价格确定随机性大, 变化频率快, 因而在目前要将其定性为倾销尚有一定难度, 其结果是目前在服务业几乎未出现真

正意义上的反倾销诉讼案，但有一点是明确的，即没有诉讼案与未发生倾销毕竟是两个不同性质的问题。随着一些发展中国家经济的发展及服务业开放步伐的加快，服务领域面临倾销是大势所趋，对此包括中国在内的发展中国家应引起重视。

(3) 环境倾销

值得注意的是，倾销已从过去的贸易领域渗透到投资领域，最典型的表现是环境倾销 (Environmental Dumping)。

实践中，环境倾销有两种情形，其一是：生产国未将环境资源影响纳入生产成本，并因此而使相关产品的价格相对低廉，虽然其出口竞争力提高了，但生产过程却加剧了当地环境资源的破坏，这又被一些人称为“生态倾销”。目前，绝大多数发展中国家技术、经济相对落后，环境管理比较薄弱，产品价格中一般未完全反映环境资源成本。因此，一些发达国家提出应对这些产品或征收环境税，或限制其进口，一旦成为现实，必将使出口这些产品的发展中国家在贸易上处于更为不利的地位。其二是随着社会进步及人类环保意识的增强，各国特别是发达国家已深刻认识到环境质量的重要性，并因此而使这些国家环境利用的成本越来越高，或者根本无法生产和销售这类产品；相反，一些发展中国家，环境法规、标准不够严格或不够完善，造成环境交易成本很低。利用这一机会，发达国家企业开始将资金投向上述国家/地区；而发展中国家为了吸引外资，不惜以美好的环境与外资进行交换。在这样的背景下，发达国家的一些企业，以远远低于国内市场的环境价格甚至低于成本的价格，将化工、造纸、印染、重工业等高污染项目转移到发展中国家。这就是环境倾销或称环境交易倾销。

考虑到人类社会可持续发展的需要，考虑到人类生存和发展的权利，世界各国人民在享受环境及保护环境方面均具有平

等的权利。因此，当发达国家对发展中国家进行投资时，应执行与本国相同的环境标准，走可持续发展之路。但实际情况往往与此相反，在发展中国家投资时，实行环境价格歧视和环境成本歧视早已成为发达国家投资者惯用的武器。

总之，从最广义的角度上说，凡在国际间进行的商品、劳务交换以及资本流动均有可能发生倾销行为。但在国际经济活动中发生最频繁、数量最多的倾销，则是商品倾销。

（二）从倾销持续的时间分

根据倾销时间的长短可分为偶然性倾销、间断性倾销和持续性倾销。

1. 偶然性倾销

这一倾销一般发生在商品销售旺季已过，或公司准备转向改营其他业务，但又无法在国内市场出售其“剩余货物”时，有关企业以低于成本或较低的价格在国外市场抛售商品。因而被人们称为偶然性倾销（Sporadic Dumping）。

由于一旦货物抛售完毕，就不再可能出现同样的商品交易行为，因而更多地带有一次性倾销的性质，虽然会对进口国同类产品的生产者产生不利影响，但进口国一般很少对其采取反倾销措施，事实上也来不及。

2. 间断性倾销

又称间歇性倾销（Intermittent Dumping）或掠夺性倾销（Predatory Dumping）是指以低于国内市场价格甚至低于成本的价格，在国外市场上暂时出售商品，一旦打垮或摧毁了大部分甚至所有竞争对手，取得垄断优势后，再提高价格。

间断性倾销的最终目的非常明确，即占领、垄断市场，获取高额垄断利润。实践中，其目的当然多种多样，有时是出于打垮竞争对手，实现扩大和垄断产品销路的需要；有时则是为

了阻碍竞争对手进入市场，以保持垄断地位。这种倾销行为的结果是严重损害了进口国的利益，因而受到很多国家的抵制。

3. 持续性倾销

持续性倾销 (Long-run Dumping) 是指出口商出于某种需要，长期或者永久性地在他国低价销售其商品的行为，简单讲就是“薄利多销”。但须注意的是，尽管是低价，但其价格肯定会超过该产品的边际成本，倾销者或借助“规模经济”或依赖本国政府的出口补贴来达到长期倾销的目的。

著名的反倾销学者雅各布·瓦伊纳则将倾销分为突发性倾销、短期倾销及长期倾销三类。突发性倾销相当于上述的偶然性倾销，是指出口商在短期内低价处理大批库存商品的销售行为；短期倾销是指出口商为把竞争对手赶出市场，先以低价销售商品，等到独占市场后再实行垄断高价的销售行为；长期倾销即出口商出于某种需要长期或永久性地向别国低价销售其商品的行为。

反倾销专家帕米特 (Palmer)① 曾经对 1980—1986 年间澳大利亚、加拿大、欧共体和美国所发起的 767 起反倾销诉讼案进行过统计分析，发现在 767 起反倾销诉讼案中并没有一起是掠夺性倾销，绝大部分为长期或连续性倾销。

(三) 从倾销特性分

从倾销特性可将倾销分为技术性倾销和垄断性倾销两种。这一分类方法是美国司法部高级反倾销政策制定人罗伯特·威利格教授提出的。1993 年，为准确地界定和划分倾销的概念与种类，经济合作与发展组织 (Organization for Economic Co-operation & Development, 简称 OECD) 发起并委托罗伯特·威

① 徐为人、黄勇：《谁是反倾销的真正赢家》，《国际商务研究》，2002 年第 3 期。