

GUOJIJINGJI ZHONG DE QINGXIAO YU FANQINGXIAO

国际经济中的 倾销与反倾销

卜 海 [著]

倾销：概念、种类和效应

反倾销：法律、程序和内容

反倾销法：主要国家的比较分析

反倾销：成本与收益的比较分析

反规避：反倾销的延伸和发展

替代国：制度差异引起的棘手问题

新特征新趋势：当代国际反倾销的分析研究

任重道远：中国应对国际反倾销



中国经济出版社

江苏省教委社会科学研究基金项目

[99SJB790003]

国际经济中的 倾销与反倾销

卜 海 著

中国经济出版社

责任编辑：张玲玲（电话：68308643）

封面设计：高书精

图书在版编目(CIP)数据

国际经济中的倾销与反倾销/卜海著. —北京：中国经济出版社, 2001.8

ISBN 7-5017-5225-7

I. 国… II. 卜… III. ①倾销 - 基本知识 ②反倾销法 - 基本知识 IV. D912.29

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 23536 号

国际经济中的倾销与反倾销

卜海 著

中国经济出版社出版发行

(北京市百万庄北街3号)

<http://www.economyph.com>

邮政编码:100037

北京市地矿印刷厂印刷 新华书店经销

开本:850×1168毫米 1/32 10印张 226千字

2001年8月第1版 2001年8月第1次印刷

印数:3000册

ISBN 7-5017-5225-7/F·4217

定价:22.00元

目 录

前 言	(1)
-----------	-----

第1章 倾销：概念、种类和效应	(4)
-----------------------	-----

1.1 倾销的概念	(4)
-----------------	-----

1.1.1 关贸总协定条约前的倾销	(4)
-------------------------	-----

1.1.2 关贸总协定条约界定的倾销	(5)
--------------------------	-----

1.1.3 世界贸易组织“反倾销协议”中的倾销	(9)
-------------------------------	-----

1.2 倾销的种类	(12)
-----------------	------

1.2.1 间断性倾销和持续性倾销	(12)
-------------------------	------

1.2.2 技术性倾销和垄断性倾销	(13)
-------------------------	------

1.2.3 价格倾销和数量倾销	(14)
-----------------------	------

1.3 倾销的经济效应	(19)
-------------------	------

1.3.1 倾销对于出口国的经济效应	(19)
--------------------------	------

1.3.2 倾销对于进口国的经济效应	(22)
--------------------------	------

第2章 反倾销：法律、程序和内容	(24)
------------------------	------

2.1 国际反倾销法的订立和完善	(24)
------------------------	------

2.1.1 总协定以前的反倾销法	(24)
------------------------	------

2.1.2 《总协定》中的反倾销法及其修改	(26)
-----------------------------	------

2.1.3 国际反倾销法修改完善的启迪	(30)
---------------------------	------

2.2 反倾销的程序和步骤	(32)
2.2.1 反倾销的基本程序	(32)
2.2.2 反倾销程序中各步骤的含义	(34)
2.2.3 保持反倾销程序的公正与透明	(40)
第3章 反倾销法：主要国家的比较分析	(43)
3.1 美国的反倾销法	(43)
3.1.1 美国反倾销法的确立进程	(43)
3.1.2 美国反倾销法的基本内容	(46)
3.2 欧盟的反倾销法	(51)
3.2.1 欧盟反倾销法的形成	(51)
3.2.2 欧盟反倾销法的基本内容	(54)
3.2.3 欧盟反倾销法的程序和法律适用	(57)
3.3 其他主要国家的反倾销法	(60)
3.3.1 日本的反倾销法	(60)
3.3.2 加拿大的反倾销法	(63)
3.3.3 澳大利亚的反倾销法	(70)
3.3.4 中国的反倾销法	(74)
3.4 主要国家反倾销法的比较	(81)
3.4.1 美国与欧盟的比较	(81)
3.4.2 中国与欧盟的比较	(86)
第4章 反倾销：成本与收益的比较分析	(97)
4.1 反倾销的成本分析	(97)
4.1.1 消费者利益出现流失	(97)
4.1.2 对外经济贸易关系趋向恶化	(99)
4.1.3 影响国内经济的国际竞争力的提高	(101)
4.2 反倾销的收益分析	(102)



4.2.1	保障宏观经济平衡	(102)
4.2.2	推动和促进产业结构调整	(105)
4.2.3	维护和实现本国的有序竞争	(106)
4.3	反倾销的成本—收益比较分析	(108)
4.3.1	成本—收益分析方法的简单说明	(108)
4.3.2	反倾销成本—收益比较分析的若干思考	(108)
第5章	反规避：反倾销的延伸和发展	(113)
5.1	反规避问题的产生和界定	(113)
5.1.1	反规避问题的早期实践	(113)
5.1.2	原产地与规避行为的认定	(116)
5.1.3	反规避的实施程序	(118)
5.2	反规避的现有立法及其比较	(120)
5.2.1	欧盟的反规避立法	(120)
5.2.2	美国的反规避立法	(123)
5.2.1	邓克尔草案中的反规避条款	(126)
5.3	关于反规避问题引发的若干思考	(129)
5.3.1	经济全球化与反规避	(129)
5.3.2	美国与欧盟反规避条款的差异	(134)
5.3.3	关于邓克尔草案的折衷性分析	(137)
5.3.4	反规避的最新进展及其对中国的启迪	(142)
第6章	替代国：制度差异引起的棘手问题	(146)
6.1	替代国理论的基本内容	(146)
6.1.1	替代国问题的由来	(146)
6.1.2	“非市场经济国家”的标准及其认定	(149)
6.1.3	替代国的确定和选择	(151)
6.1.4	非市场经济国家产品的正常价值确定	(154)

6.2 关于替代国问题的若干辨析	(158)
6.2.1 制度差异及其冲突的必然后果	(158)
6.2.2 第三国出口价格的内在缺陷	(162)
6.2.3 模糊而且具有弹性的替代国及其选择 标准	(164)
6.3 中国的市场化改革及其在替代国问题上遭受 的困扰	(167)
6.3.1 中国对外贸易在替代国问题上遭受的歧视	(167)
6.3.2 中国的市场化改革及其成就	(171)
6.3.3 各国对中国“非市场经济国家”的态度转 变及其不足	(176)

第7章 新特征新趋势:

当代国际反倾销的分析研究..... (182)

7.1 当代国际反倾销的新特征	(182)
7.1.1 反倾销的范围趋向全球化	(182)
7.1.2 反倾销的运用趋向频繁化	(184)
7.1.3 反倾销的力度趋向强硬化	(185)
7.1.4 反倾销的后果趋向严重化	(188)
7.2 当代国际反倾销新特征的原因分析	(190)
7.2.1 经济全球化与当代国际反倾销的新特征 ...	(190)
7.2.2 关税壁垒削减与当代国际反倾销的新特征 ...	(195)
7.2.3 国家利益和经济安全保障与当代国际反倾 销的新特征	(197)
7.3 21世纪国际反倾销的发展趋势展望	(201)
7.3.1 世界经济持续发展将会使反倾销在国际范	

国内仍有用武之地	(201)	
7.3.2 多边贸易体制的发展完善将会使国际反倾 销趋向规范	(206)	
7.3.3 数量倾销将会引起国际反倾销的特别关注	(212)	
第8章 任重道远：中国应对国际反倾销	(214)	
8.1 中国在国际反倾销中的态势扫描	(214)	
8.1.1 中国是目前国际反倾销的主要目标	(214)	
8.1.2 中国在反倾销中遭受的不公平最为严重 ..	(217)	
8.1.3 美、欧是发达国家对华反倾销的主角	(221)	
8.1.4 拉美国家在发展中国家对华反倾销中后来 居上	(223)	
8.1.5 应付反倾销诉案的努力收效甚微	(224)	
8.2 国际对华反倾销态势的成因分析	(226)	目
8.2.1 中国遭遇国际反倾销的外部因素	(226)	
8.2.2 中国遭遇国际反倾销的内部因素	(231)	录
8.3 中国应对国际反倾销的政策、措施、建议	(239)	
8.3.1 转换观念，提高对反倾销问题重要性的 认识	(239)	
8.3.2 提高企业竞争力，从根本上消除反倾销的 发起缘由	(241)	
8.3.3 完善外经贸管理体制，强化应对反倾销的 领导主体	(243)	
8.3.4 修订和健全涉外经贸法规，形成反倾销的 法律氛围	(247)	
8.3.5 约束企业行为，防止在反倾销中授人以柄 ..	(250)	(5)
8.3.6 实施价格承诺，用较低的代价尽快中止反		

倾销调查	(253)
8.3.7 培养和造就一批反倾销工作的专门人才, 为应对国际反倾销提供保障	(256)
8.3.8 认真组织应诉,最大限度地降低国际反倾 销可能造成的损失	(258)
附 录	(268)
一、1994 年国际反倾销守则	(268)
二、中华人民共和国反倾销和反补贴条例	(299)
参考书目	(307)

前 言

倾销和反倾销是国际经济中的一种现象。它早已有之，并且随着世界经济的不断发展而相应变化。因此，在当代世界经济全球化一体化趋势不断加强、多边贸易体制发展完善、各国对外开放持续拓展的条件下，国际经济中的倾销和反倾销出现了很多新情况新特征，需要我们加以认识、分析和研究，才能更好地适应和参与国际经济竞争，促进社会主义现代化的全面发展。

基于上述考虑，作者于 1994 年开始关注反倾销问题，并在随后的研究中取得了若干成果，截至 1998 年，已经先后在《欧洲》、《国际贸易问题》、《世界经济与政治论坛》、《经济与管理研究》、《经贸导报》、《外经导报》、《江苏对外经贸论坛》等期刊上发表了 14 篇计约 7 万余字的论文，针对国际反倾销中的突出问题分别进行描述和研究，试图通过以文会友的方式，加强自己对反倾销问题的理论把握和提高思维方法的水平。当时，面对自己已经发表的这些论文，总觉得一是肤浅，二是零散，希望能有机会在过去成果的基础上进行更深入更系统的研究，从而能比较透彻地把握反倾销理论，并在适当的时候运用这一理论投入对外开放实践，为社会和企业服务，更为中国对外贸易的发展尽些义务。据此，作者申报了江苏省高校

前

言

(1)

社会科学研究基金项目，并得到批准，开始进行有关反倾销理论的研究。

现在的研究成果共由八章组成。第一章从概念、种类和效应三个方面对倾销和反倾销进行界定，不但澄清了以往理论界的一些疑义，而且为以后各章的分析奠定了基础。第二章从法律的角度对国际反倾销法所涉及的内容和程序进行了评述，特别是对反倾销程序的公正和透明性进行了分析，意在使人了解反倾销的艰难。第三章选取美国、欧盟、日本、加拿大等主要发达国家的反倾销法作为比较研究的主体，探讨了这些国家的反倾销法怎样在国际反倾销法的基础上修改完善，并保留有鲜明的个体特点，同时还尽可能研究了其反倾销法的特征与其经济发展在世界经济中的地位之关系，并且对美欧、中欧的反倾销法进行了必要的比较分析。第四章运用经济分析中的成本—收益比较理论，对反倾销的成本和反倾销的收益进行了详细的深入分析，并将其综合起来进行优劣比较，以便分析、说明为什么有国际经济就会有倾销与反倾销的经济原因。第五章针对反倾销在当代的延伸和发展的新现象——反规避问题进行分析，对反规避问题的产生、界定以及各国对待反规避的态度及法律进行了讨论，并在此基础上探索了这一现象对于中国可能产生的影响和借鉴作用。第六章着重分析替代国问题，对国际反倾销中出现的替代国现象的政治和经济原因以及非市场经济国家的标准制定等进行了探讨，特别是对替代国问题的本质进行了全面的论述，同时结合中国在国际反倾销中所遭受的替代国问题困扰及其消除进行了详细深入的探讨。第七章针对当代国际反倾销出现的范围全球化、运用频繁化、力度强硬化、后果严重化等四个新特征的原因进行了分析，同时在这一基础上展望了未来国际反倾销可能出现的三个方面的新趋势，以便能

够更好地把握和运用反倾销这一斗争武器，参与国际经济的发展和竞争。第八章则从中国应对国际反倾销的需要出发，分析了中国在国际反倾销格局中的态势和地位，同时也深入分析了中国在国际反倾销格局中处于弱势、劣势的原因，并以此为基础，有针对性地提出了应对国际反倾销的八大政策建议，以便使中国在应对国际反倾销中改变过去的不利局面，争取主动，赢得先机，更好地促进中国参与国际经济体系及其竞争，推进社会主义现代化建设的全面发展。

作为一项研究任务的执行者，本人感谢江苏省教委的项目基金资助，感谢南京师范大学科技处和经法院提供的管理与指导帮助，同时也感谢其他所有帮助作者完成这一项目的人士。此外，还应当特别感谢中国经济出版社张玲玲编辑，正是经由她的快速而认真的工作，才得以使本书最终呈献给广大的读者。但是，作为一项研究成果的完成者，本人深知，由于各种原因，特别是由于作者本人的条件和学识所限，难免会存在一些缺点甚至错误之处，衷心希望能够得到更多的批评和指正。

卜 海

2000年11月于南京

第 1 章

倾销：概念、种类和效应

1.1 倾销的概念

1.1.1 关贸总协定条约前的倾销

倾销作为一种经济行为，很早就产生于商品的市场交易之中。但是，在国际贸易中开始使用这一概念并引人关注，则是 20 世纪初的事情，至于关税与贸易总协定从法律上界定倾销，产生并订立国际反倾销守则，更是有着相当长的术语革命进程。

倾销，原指抛掉自己不再需要的东西。由于一国范围内的商人倾销，并不改变该国财富的总量，所以，在更多的情况下，倾销往往被看做是价格歧视和国内交换的竞争手段。^①

但是，交换一旦越出国界，形成国际贸易后，虽然进行贸易的两者可以获得相应的比较利益，但一国的财富所得却是另一国的财富所失，从而使人们开始关注倾销。于是，在自由竞争资本主义向垄断资本主义过渡的发展过程中，有关倾销概念

① [美] D·F·史普博：《管制与市场》，上海三联书店、上海人民出版社 1999 版，第 692～699 页。

的界定开始频繁地见于经济学家们的论著之中，但最具有经典性的说法之一，则是列宁在《帝国主义是资本主义的最高阶段》一书中所指出的：“卡特尔和金融资本有一种按‘倾销价格’输出的做法，也就是英国人所说的‘抛售’的做法：卡特尔在国内按垄断的高价出卖产品，而在国外却按照几倍的价格倾销，以便打倒自己的竞争者，把自己的生产扩大到最大限度等等。”^①显然，早期的倾销往往被视为厂商为了击败竞争对手夺取国外市场，而在一定时期内以远远低于国内市场的价格，甚至低于生产成本的价格抛售商品的一种手段。

此后，随着人们对经济问题的认识深化，以及倾销形式和客体的多元化，关于倾销的概念也趋向简洁和丰富，并逐渐形成共识，即：在一般情况下，倾销被看做是为了在同外国供应商的竞争中取得优势，而以低于国内市场的价格在其他国家进行的产品销售。

根据上述不同的概念表述可以看出，在关贸总协定条约订立以前，有关倾销的概念虽然表述各异，但其共同的实质性特征也是极为鲜明的，即倾销涉及到：（1）主要存在于国外竞争开拓市场，从而主要存在于对外贸易行为中；（2）倾销的价格很低，并且肯定低于该产品在国内的市场售价；（3）倾销含有价格歧视的因素。

1.1.2 关贸总协定条约界定的倾销

倾销成为国际贸易领域中引人瞩目的现象后，国际社会开始关注倾销，并力图抵制倾销这一不公平的价格差别所引起的

^① 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，引自《列宁选集》第2卷，人民出版社1972年版，第832页。

国际贸易中的不公正行为，推动国际贸易的健康发展。

1945年，基于二次大战结束后振兴经济的关键是解决好来自货币、投资和贸易三个方面问题的共识，44个国家在美国新罕布什尔州布雷顿森林举行联合国货币金融会议并通过协议，使国际金融领域进入有序状态，并为国际货币基金组织和世界银行的成立奠定了基础。对于贸易方面的举措，原拟成立一个国际贸易组织，并且于1947年11月在哈瓦那召开了有53个国家代表参加的世界贸易及就业会议，正式讨论通过了《国际贸易组织宪章》。但是，由于《国际贸易组织宪章》过于理想化而且严格、广泛、复杂，始终无法获得首倡者美国及大多数国家的批准（当时仅澳大利亚和利比亚两国批准），使得该设想流产而未能成为现实。所幸的是，在《国际贸易组织宪章》起草的同时，经美国提议，共有23个国家^①从1947年10月30日起举行了各国间相互降低其关税的谈判会议，并且达成了123项双边关税减让的协议。于是，为了弥补《国际贸易组织宪章》失败对世界经济关系和多边贸易体制留下的空白，人们把这123项有关双边关税减让的协议和《国际贸易组织宪章》中有关关税及贸易政策的条文合在一起形成一个文件临时生效适用。

这一临时生效适用的文件，就是我们今天所说的《关税与贸易总协定》（General Agreement of Tariff and Trade，缩写GATT，简称关贸总协定或总协定）。关贸总协定从1948年1月1日生效临时适用，1955年扩展为永久性的国际条约，

^① 这23个国家按英文字母排列的顺序为：澳大利亚、比利时、巴西、缅甸、加拿大、锡兰、智利、中国、古巴、捷克斯洛伐克、法国、印度、黎巴嫩、卢森堡、荷兰、新西兰、挪威、巴基斯坦、南罗德西亚、叙利亚、南非、英国、美国。

1995年转化改造成为世界贸易组织，其影响和范围不断扩大，最盛时共有121个缔约方，并且缔约方之间的贸易额占到世界贸易总额的85%左右，成为二次大战后国际经济体系中的重要支撑之一，既是一整套关于关税和贸易措施的具有约束力的国际法规，又是进行多边贸易谈判和调解贸易争端的国际机构。

关贸总协定对于倾销现象十分关注，早在1947年文本中的第6条条款中，就对业已存在多年的倾销和反倾销做出了明确的规定。1964年5月至1967年6月，在由美国总统肯尼迪提议召开的减让关税谈判的“肯尼迪回合”期间，关贸总协定对反倾销问题继续予以关注，同时针对总协定第6条的不足及其具体实施，制定了《实施关税与贸易总协定第6条的协定》，形成了第一个《国际反倾销协议》，并于1967年7月1日起正式生效。以后，关贸总协定对于倾销和反倾销的有关政策措施和规定文本还有多次修改^①，但其基本的内容则与1967年的《国际反倾销协议》如出一辙。

根据关贸总协定文本中相关条款的规定和表述，所谓倾销，被定义为“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（即以低于正常价格输入到另一国的商业领域的产品）”。

显然，从上述概念可知，对于倾销的认定的重要基础是出口产品的正常价格和出口价格，即正常价格高于出口价格，就可以认定存在倾销，反之则不能。这里所说的正常价格高于出口价格，也就是出口价格低于正常价格，其含义至少包括：

^① 例如，1979年4月12日生效的《国际反倾销协议》和1995年1月1日生效的《世界贸易组织协议》都对反倾销问题有过重大的修改。

第一，从一国向另一国出口的产品的价格，低于相同产品在出口国用于国内消费时在正常情况下的可比价格。

第二，从一国向另一国出口的产品价格，低于相同产品在正常贸易情况下向第三国出口的最高可比价格，或者低于该产品在原产国的生产成本加上合理的推销费用和利润所决定的价格水平。

特别地，对于国内没有正常价值（在国际反倾销的实践中往往特指过去实行集中计划经济的社会主义国家）可以比较时，则采用替代国的方法确定是否存在倾销，即“通过与一个合适的第三国的出口或生产的可比价格”进行比较而确定。

至于倾销幅度的确定，关税与贸易总协定的有关条款主要涉及到四个方面：

第一，对出口价格和正常价格进行公平比较，即这两个价格必须在同样的贸易水平上进行比较。具体地说，就是既要比较直接的出厂价格水平，又要注意比较销售行为是否尽可能接近于同一时间，并且应当根据每一条件的具体状况，对影响价格比较的差的各种因素予以考虑。这些因素包括：销售的情况和条件、捐税、贸易水平、数量、物理特性等。

第二，货币折算依据的汇率。在进行价格比较需要进行货币折算时，应当按销售日的当日汇率为准。所谓销售日是指交易合同、购买定单、定单确认或发票的日期。

第三，调查期间倾销幅度成立的基础。通常应在加权平均正常价格与全部出口交易的加权平均价格之间比较，或者在正常价值和每年交易价格之间比较。

第四，通过中间国进口商品的价格比较。如果产品不是从原产国直接进口，而是通过一个中间国进口，则出口国对进口成员方出售产品的价格，通常与出口国可比价格进行比较，但