

高永富 编著

国际反倾销法 理论与实务

中国纺织大学出版社

国际反倾销法 理论与实务

高永富 编著

中国纺织大学出版社

(沪)新登字 209 号

国际反倾销法理论与实务

高永富 编著

中国纺织大学出版社出版

(上海延安西路 1882 号 邮政编码 200051)

新华书店上海发行所发行

常熟市印刷六厂印刷

开本: 787×1092 1/32 印张: 8.25 字数: 185,000

1994 年 9 月第 1 版 1994 年 9 月第 1 次印刷

印数: 1—4,000

ISBN 7-81038-037-0/F·011

定价: 7.00 元

内 容 提 要

国际贸易中的倾销与反倾销的斗争由来已久，且日趋频繁与激烈。随着我国改革开放的深入和对外贸易的迅速发展，为了减少和防止我国出口产品在国外遭受反倾销投诉，本书全面系统地介绍了国际经济组织、西方主要发达国家和一些发展中国家的反倾销法；介绍并分析了国内外反倾销的一些典型案例；同时，对我国反倾销立法提出了一些建议。本书注重理论与实践的紧密结合，对从事对外贸易工作的人员有较高的实用参考价值。

导 论

倾销与反倾销是国际贸易发展到一定阶段的产物，已有200余年的历史。随着国际经济贸易的发展、世界市场的日趋饱和，以及各国经济发展的不平衡，国际间的倾销与反倾销的斗争更加激烈。

倾销是指产品在正常的贸易渠道中，以低于正常价值或公平价值销售的行为。出口商之所以以低于其产品在国内市场的价格，甚至低于成本的价格向国外市场出口，其原因可能有以下几种：1. 为挤入或占领国际市场，击败进口国或他国的竞争对手，从而达到垄断国际市场等长远的经济目标；2. 为保护国内供求关系平衡，维持产品较高的市场价格，将国内市场容纳不下的产品低价出口；3. 为推销其大量积压的库存产品，保持国内价格稳定；4. 为扩大出口，赚取外汇；5. 利用相对优势，虽低价出口，但仍然有利可图。

在国际贸易实践中，倾销被认为是价格歧视的一种体现，即某种产品在国内市场实行高价，而在国外市场实行低价。西方的经济学理论认为，价格歧视扭曲了竞争机制下的价格水平，违背了公平竞争与公平贸易的原则，因此应予以谴责与制止。

价格歧视在倾销方面也有多种形式。商品倾销是指出口商以低于正常价值的水平，甚至低于其成本的价格出口其产品的行为。其它还有：汇率倾销，是指一国为了扩大出口等目

的,使其货币不断贬值,从而实现使其国内购买力大于在国际上的购买力;劳务倾销,指一国为其出口产品生产提供的劳务价格低于为生产用于国内消费产品的价格;运费倾销,指一国以低于正常运费水平为其出口产品提供运输的行为。上述各种形式的倾销,只有商品倾销是在反倾销法规范的范围之内。根据反倾销实践,对商品倾销的反倾销调查不仅包括以买卖方式进行交易的产品,还包括以其它方式,例如来料加工、补偿贸易、易货、租赁、分期付款以及寄售等方式进行交易的产品。

倾销历来是西方国家惯用的贸易手段之一,国际间倾销与反倾销的斗争一直不断,有时十分激烈。西方各国在主张自由贸易的前提下,为了维护各自的利益,保护国内产业的生存与发展,纷纷通过立法对倾销行为加以禁止。

20 世纪前后,不少国家为了制止倾销,先后制订了反倾销法。世界上第一个以成文法形式对倾销加以制止的国家是加拿大,它于 1904 年颁布了反倾销法。其后,新西兰于 1905 年,澳大利亚于 1906 年,南非于 1914 年,美国于 1916 年,先后颁布了反倾销法。

二次大战后,为了推进国际间的自由贸易政策,规范国际贸易,还出现了有关反对与制止倾销的国际性和区域性的立法,即关贸总协定《反倾销守则》(又称《国际反倾销法》)和欧共体的反倾销条例。

反倾销法制订的初衷是为了限制和抵制倾销,从而达到公平贸易的目的。它的实施可以消除或抵消不公平价格的差异,能在一定程度上起到制止倾销、保护本国产业的作用。应该说,在这个限度内,其作用是正当的、合理的,但一旦严历程

度超过这个限度,它就成为一种保护措施,一种有效程度超过关税壁垒的非关税壁垒。正因为如此,不少发达国家已将反倾销法作为对外贸易立法的一个重要组成部分。它在国际贸易中能起到很重要的作用,尤其是在西方国家经济普遍不景气,贸易保护主义抬头并日益增强的今天,其作用更为明显。自 80 年代以来,我国出口产品屡遭西方主要国家的反倾销投诉,其客观原因不能不说是与此密切相关的。然而,也不能不指出,有不少反倾销案件的产生是与我们对西方国家的反倾销法不了解或知之甚少,或者由于我们的销售策略有误,处理问题不当有关的。因此,了解、熟悉并掌握反倾销法,就成为从事对外贸易工作人员的基本要求。

根据各国反倾销法和国际反倾销法的规定,对于构成倾销案的产品课以反倾销税,即以经济手段制裁倾销行为,其税额不得超过倾销幅度。据西方有识人士分析,对出口商来说,如果其产品构成倾销,被征收反倾销税(指其产品被征税,而不是向出口商本人征收反倾销税,即实际上由进口商承担被征收反倾销税的义务),若税额为 20~30%,将会失去 50~70% 的市场;若被征税额超过 50% 以上,则 100% 退出该市场。因此,为了发展国际贸易、扩大出口、增强综合国力,我们必须认真对待国际反倾销法以及各国的反倾销法,决不能等闲视之。

目 录

导 论	1
第一章 国际反倾销法	1
一、国际反倾销法的形成与发展	2
二、国际反倾销法的实体规定	3
三、国际反倾销法的程序规定	10
四、其它的几项重要规定	14
五、乌拉圭回合关于反倾销问题新的协议文本	17
第二章 美国反倾销法	26
一、美国反倾销法的形成与发展	26
二、美国反倾销法的实体规定	28
三、美国反倾销法的程序规定	43
四、美国反倾销法的几点新发展	50
第三章 欧共体的反倾销条例	58
一、欧共体反倾销条例的历史发展	58
二、实质性条款的规定	60
三、程序性条款的规定	66
四、欧共体反倾销条例的修改	77
五、对欧贸易与欧共体对中国产品的反倾销诉讼	79
第四章 加拿大、日本、澳大利亚的反倾销法	92
一、加拿大的反倾销法	92

二、日本的反倾销法	105
三、澳大利亚的反倾销法	115
第五章 若干发展中国家的反倾销法	123
一、墨西哥的反倾销法	123
二、土耳其的反倾销法	129
三、韩国的反倾销法	131
第六章 对中国反倾销立法的建议	139
一、制订我国反倾销立法的现实性与必要性	139
二、我国反倾销法的体例和基本框架结构	142
三、对我国反倾销立法中若干问题的建议	146
第七章 反倾销典型案例分析	156
一、美国对日本铲车适用反规避规定	156
二、猪鬃油漆刷反倾销案	161
三、从圆锥滚子轴承反倾销案看美国反倾销法	166
四、美国对中国“镀铬螺母”反倾销案	176
五、“中国输美三氧化锑反倾销案”胜诉来之不易	180
六、欧共体对中国小屏幕彩电反倾销案	184
七、欧共体对中国扑热息痛反倾销案	188
八、日本对中国输日硅锰反倾销案	193
附 录	197
附录一 <关税与贸易总协定>第六条	197
附录二 <关于执行1994年关税与贸易总协定第六条的协议>	199
附录三 <关于对从非欧共体成员国进口产品倾销和补贴的保 护第2423/88号理事会决议> (欧共体反倾销条例) ...	225

附录四	美国反倾销调查表	244
附录五	美国对中国产品反倾销一览表	246
附录六	欧共体对中国产品反倾销一览表	248
后 记		250

第一章 国际反倾销法

国际反倾销法指的是，根据关贸总协定文本第六条专门对反倾销问题所作的规定，在 1967 年关贸总协定第六轮多边贸易谈判(又称“肯尼迪回合”)结束时达成的《1967 年执行关贸总协定第六条的协定》，即《反倾销守则》，又称《国际反倾销法》。在 1979 年关贸总协定第七轮多边贸易谈判(又称“东京回合”或“尼克松回合”)时对其进行了修改和补充，成为《关贸总协定修正的反倾销法典》，即《实施关贸总协定第六条的协议》。该协议的目的是，对签约方的反倾销实践制订统一的规定，以减少各国反倾销法和程序对贸易的阻碍影响。该法规定了倾销调查程序，规定倾销调查和损害调查必须同时进行，通常必须在一年之内完成。在审议反倾销措施的申请时，发达国家应对发展中国家的特殊情况给予特殊考虑。如果反倾销措施影响到发展中国家的基本利益，则应在实施反倾销措施之前仔细研究该法提供建设性补救措施的可能性。乌拉圭回合结束时达成的、于 1994 年 4 月签署的《关于执行 1994 年关贸总协定第六条的协议》，是国际反倾销法的最新发展。该协议继承了历次反倾销守则的基本精神、主要框架结构和内容，并对此进行了进一步修改、深化和发展。它的生效，将会对国际贸易的发展，尤其是国际反倾销法和各国的有关立法都会产生巨大而深远的影响。其具体的内容和论述请参见本章各有关部分和本书附录二。

一、国际反倾销法的形成与发展

二次大战后,为了规范国际贸易,以美国为首的 23 个国家制定了《关税与贸易总协定》。该协定确立了不少有关国际贸易的基本原则,其中之一是禁止倾销并允许在一定条件下对倾销采取反措施(征收反倾销税)。为此,关贸总协定第六条对反倾销问题作了许多原则性的规定。首先,该条明确规定缔约国“用倾销的手段将一国产品以低于正常价值的办法进入另一国市场内,如因此对某一缔约国领土内已建的某种产业造成实质性损害或产生实质性损害的威胁,或者对某一国内产业的新建产生实质性阻碍,这种倾销应该受到谴责”,并对倾销的确定规定了三条标准。其次,该条规定了“缔约国为了抵消或防止倾销,可以对倾销的产品征收数量不超过这一产品的倾销差额的反倾销税。”最后,该条对不应征收反倾销税的事项作了原则性规定。由此可见,对倾销产品征收反倾销税必须符合下述三项基本条件:1. 倾销存在;2. 损害存在;3. 倾销与损害之间存在着因果关系。

然而,关贸总协定第六条的规定毕竟比较原则,各国在执行时存在着很大的差异。为此,在 1964 年开始的关贸总协定第六轮多边贸易谈判中,各国就该条款的执行问题作了广泛的讨论,并于 1967 年该回合结束时达成了《关于执行关贸总协定第六条的协定》,这是世界上第一个关于反倾销的国际协定,即《反倾销守则》,又称《国际反倾销法》(该协定于 1968 年 7 月 11 日生效)。在时隔 12 年后的关贸总协定第七轮多边贸易谈判(又称《东京回合》)中,对该守则进行了修改和补充,

使之更趋完善,并且第一次在反倾销领域内,在国际协定中制订了发达国家对发展中国家特殊情况给予特别考虑的条款。这个被称为修改的关税与贸易总协定反倾销守则于1980年1月1日生效,并在乌拉圭回合新的文本通过和生效之前仍然有效。1986年9月开始的关贸总协定第八轮多边贸易谈判(即《乌拉圭回合》),又将修订反倾销守则列入了议题,并进行了讨论。鉴于许多国家的反倾销法在80年代都作了新的修改和补充,该回合已经通过的反倾销协定文本对此有所反映。新的反倾销协定文本的实施,无疑它将成为当代最为完善的有关反倾销问题的国际协定,并将对国际贸易产生重大影响。

二、国际反倾销法的实体规定

国际反倾销法的实体规定是指关于确定被指控的产品存在着倾销、存在着进口国同类产品的产业受到实质性损害的事实,以及该产业遭受的实质性损害与倾销之间存在着因果关系的规定。

(一)倾销的确定

确定某一进口商品是否存在倾销,关贸总协定《反倾销守则》规定要将两种价格进行比较,即用被指控的倾销产品的出口价格与该产品在出口国国内市场的销售价格、或该产品向第三国的出口价格、或该被指控产品的结构价格(即生产成本加上合理的管理费用、销售和其它费用以及利润)、以及在特定情况下的替代国价格进行比较。进行比较的两种价格必须具有可比性。因此,在比较前,要对两种价格作必要的调

整，以便能在同一商业环节水平上进行公平比较。若前者高于或等于后者，则不存在倾销；反之，则存在倾销。

1. 出口价格的确定。

出口价格是指出口商将其产品出售给进口商的价格。关贸总协定第六条本身对出口价格未作出任何明确界定，而只是在进口产品如何构成倾销时提及到。在该协定附件九的关于第六条注释和补充规定中，首次提出了在进出口商存在联合的条件下，进口商的销售价格低于由出口商开具的发票价格，也低于在出口国的国内价格时，就构成倾销，其倾销差额就可以进口商转售货物的价格作为基础来加以计算。在后来的《反倾销守则》中，对此作了较明确的规定，即出口价格在正常贸易中就是指在出口国内消费的同类产品的价格。当不存在出口价格时或者在有关当局看来，因为出口商与进口商或某个第三者之间存在着联营或某种补偿安排，从而导致这种出口价格不可靠时，则可根据该进口产品首次转售给某个独立的买方的价格推定出口价格；或者该产品没有转售给一个独立的买方，或者是以产品进口时的价格转售，则可依据上述当局认为合理的价格予以确定。

2. 正常价值的确定。

正常价值是确定进口产品是否存在倾销的两个基本要素之一。它是指出口国或原产地国在通常贸易过程中用于消费的同类产品实际已付或应付的可比价格，简而言之，指出口国的国内价格。《反倾销守则》对正常价值的确定采用以下三种方法：出口国国内销售价格、向第三国出口的价格、结构价格。

(1) 出口国国内销售价格。这是确定正常价值的最基本

的而且是首要的方法，它是指被指控的倾销产品或与其相同或相似的产品在调查期间，在出口国国内市场上已付的或约定应付的价格。

(2) 向第三国出口的价格。如果当不存在或无法确定该产品国内销售价格或该批销售在进口国销售量太少而无法加以适当比较时，这时进口国有关当局可采用出口国向第三国的出口的最高可比价格作为正常价值。

但如果在出口国国内市场上相同产品的销售，或者向一个第三国市场的销售，其价格低于每单位固定的和可变的的生产成本加上销售、一般及行政管理费和销售费用时，因价格原因，其销售可作为不是在正常贸易过程中处理，并在确定其正常价值时可不予考虑。

一般而言，使用上述两种价格作为正常价值，都会涉及到根据不同情况(例如销售条件的不同，税收的差异，贸易水平的高低，数量和产品物理性能的不同等)对这些价格作必要的调整的问题，其目的是为了实现正常价值和出口价格的公平比较，即通常应在该产品出厂价的水平上和尽可能接近于在作出销售时的同一时间的基础上进行比较。

此外，还对在进行价格比较而涉及到货币兑换以及产品是从一个中间国进口的情况下，如何进行价格比较也作了一些规定。

(3) 结构价格。当上述两种方法不能或不应使用时，有关当局将用结构价格方法来确定该出口产品的正常价值。根据《反倾销守则》的规定，结构价格就是指被指控倾销的产品的生产成本加上合理的管理费用、销售和其他费用以及利润。生产成本通常包括原材料、能源、劳动力等。其计算通常应根

据受调查的出口商或生产商存有的记录为基础，该记录应符合出口国普遍接受的会计原则，能合理反映与生产有关的成本以及产品销售。

关于管理费、销售和一般费用应以与生产有关的实际数据以及受调查的出口商或生产商在正常贸易过程中相关产品的销售为根据计算。如不能以上述为基础计算时，则从该出口商或生产商在国内市场上有关生产和销售原产地的一般相同类别产品所产生或实现的实际费用计算；或者以其他受调查的出口商或生产商在国内市场上有关生产和销售原产地相同产品所产生和实现的实际费用数额的加权平均数计算。

《反倾销守则》对利润计算的规定原则上也如此，但利润不得超过在原产地国国内市场上同类产品销售时通常得到的利润。

3. 对非市场经济国家出口产品正常价值的认定。

《反倾销守则》并没有对非市场经济国家（或国家垄断贸易的国家）出口产品正常价值的认定作出明确规定，但它保留了关贸总协定在其以后的谈判中对第六条的补充规定的效力。根据该补充规定，进口缔约国可对来自贸易全部或大约全部垄断的国家进口商品，由于其国内价格是由国家决定的，因此在确定可比价格时，可不适用上述规定，因而不少西方国家据此作出了替代国价格的规定（参见本书第二、第三、第四章）。

（二）产业损害的确定

确定进口国产业损害的存在是进口国对倾销的进口产品征收反倾销税的另一主要条件，它主要涉及进口国产业的认定、确定产业损害存在的标准等内容。

1. 进口国产业的认定。

进口国主管当局在确定损害的存在时，首先要认定进口国的国内产业。根据《反倾销守则》的规定，“国内产业”是指出口国国内生产相同或类似产品的生产者全体，或虽不构成全体，但其国内生产相同或类似产品产业的大部分生产者。在符合特定条件下，“国内产业”也可以以一个地区为范围构成，其条件是这个地区形成了一个相对独立的竞争市场，即（1）该地区生产者生产的相同或类似产品的全部或绝大部分在本地区内销售；（2）该地区对这类相同或类似产品的需求主要靠本地区的生产者供应。若倾销的进口产品在该地区销售并造成损害，则进口国主管当局可将该地区生产相同或类似产品的生产者视为“国内产业”，并对他们提供救济。当然进口国也只能对进入该地区的倾销产品征收反倾销税，而不能对销往其他地区的产品征收反倾销税。

另外，根据关贸总协定的规定，当两个或两个以上的国家已达到一体化程度时，即它们具有一个单一的统一市场的性质特点，则该整个地区的产业应被视为“国内产业”。

在认定进口国国内产业时，确定哪些产品是倾销的进口产品的相同或类似产品更显得非常重要。《反倾销守则》的规定基本上是：相同或类似产品是指那些与被调查的进口产品同样的产品，即在所有方面都跟该产品相似的产品，如不存在这一产品时，指那些虽在所有方面与其不尽相同，但在物理性质与功能上一样或最接近的进口国其他产品，而且必须能从进口厂商的资料和数据上分别出来。

根据《反倾销守则》的规定，进口国当局在认定国内产业时，一般应排除那些与出口国的生产商、出口商存在经济联系