

第一章 反倾销概述

一、倾销与反倾销

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，以及各国关税水平的不断下降和经济发展的不平衡，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过程中，以低于正常价值销售的行为。在国际贸易中，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。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，因此对低价倾销行为

应予以谴责、制止，并在一定条件下，通过征收反倾销税加以制裁。

价格歧视在倾销方面也有多种形式。产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，只有产品倾销是在反倾销法规范的范围之内。根据反倾销的立法与实践，对产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，先后制定了反倾销法。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，都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，即世界贸易组织（以下称 WTO）的关税与贸易总协定《反倾

销协议》和欧盟的《反倾销条例》。

反倾销法制定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销不公平价格的差异，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，但一旦严厉程度超过这个限度，它就会成为一种贸易保护措施，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，包括一部分发展中国家，已将反倾销法作为对外贸易立法的一个重要组成部分。因为它在国际贸易中能起到十分重要的作用。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有关，或者与我们的销售策略有误、处理问题不当有关。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。

二、WTO 反倾销法的历史发展

二次大战后，为了规范国际贸易，以美国为首的 23 个国家于 1947 年 10 月制定了《关税与贸易总协定》（以下称“关贸总协定”）并于 1948 年开始生效。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损害或实质性损害的威胁，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“ 缔约国为了抵销或防止倾销 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《反倾销协议》 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，在国际协定中制定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。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”），修订反倾销守则成了产品贸易项下的主要议题之一。鉴于许多西方国家的反倾销法在 80 年代都作了新的修改和补充，一批发展中国家在此期间前后也颁布了自己的反倾销法。在乌拉圭回合长达近 8 年的谈判期间，对反倾销守则的修改也成了多边谈判的重要内容之一。 1994

年 4 月 15 日，参加乌拉圭回合的各国（地区）代表在摩洛哥的马拉喀什正式签署了乌拉圭回合的最后文本和关于建立世界贸易组织的协定，包括《关于实施〈关贸总协定 1994〉第六条的协议》（以下称《反倾销协议》）。世界贸易组织于 1995 年 1 月 1 日成立，最后文本的各项协议和决定等也同时生效。

三、当前主要国家的立法概况

根据 WTO 反倾销措施委员会 1998 年年度报告统计（截止至 1998 年 10 月底），83 个成员方（欧盟作为一个成员方）就他们反倾销国内立法情况向该委员会作了通知，其中 58 个成员方制定了反倾销立法，25 个成员方未制定反倾销立法，还有 34 个成员方没有将其立法情况通知该委员会。下面就主要代表国家的反倾销立法作概要介绍。

（一）美国反倾销法的形成与发展

19 世纪末，美国政府针对倾销就规定了一系列反倾销的措施。在加拿大首次以立法形式于 1904 年颁布世界上第一部反倾销法以后，美国国会于 1916 年通过了《岁入法》，其中第 800-801 两节是有关反倾销的规定。该法后来成为美国历史上第一部反倾销立法，直至今日仍然有效。由于该法规定要证明外国出口商在美国市场上以大大低于其本国或第三国的市场价值且具有掠夺性的目的以及严重损害或摧毁美国某一产业时，才可征收反倾销税，因此，当发现了举证上的困难后，美国国会就在准备修改该法。直到 1921 年，共和党政府上台后，国会才得以通过新的反倾销法——《1921 年反倾销法》。该法规定了对倾销产品进行行政调查，并对低于公平价值销售以及

对美国产业造成损害或损害威胁的倾销产品征收反倾销税。该法首次使用诸如损害裁定、购买价格、出口商销售价格以及国外市场价值等概念。该法授权财政部确定和估价反倾销税。至此，现代反倾销法的一些基本理论和概念才初步形成。它对国际以及其他国家的反倾销法的形成和发展都产生了很大影响。以后，随着国际贸易与经济等情况的变化，美国国会分别于 1954 年、1958 年、1974 年、1979 年、1984 年和 1988 年多次对该反倾销法作了修改和补充。

乌拉圭回合结束后，为使乌拉圭回合的各项文件在美国得到执行，美国国会于 1994 年年底通过了美国政府提出的《乌拉圭回合协定法（草案）》，其中包括了美国新的反倾销法。目前，美国新的反倾销法包括在《1930 年关税法》中。此外，构成美国反倾销法体系的还有 1997 年 5 月商务部颁布的反倾销条例以及美国国际贸易委员会的相关规定等（其主要内容请参见本书“美国反倾销法”部分）。

（二）欧盟反倾销立法的历史发展

西欧部分国家于 1951 年组成一个煤钢共同市场，即欧洲煤钢共同体。之后，在 1957 年，又组成欧洲经济共同体。出于以下两个主要原因，这两个共同市场组织的创设，使得各成员国的反倾销变得陈旧过时：一是各国反倾销法与共同关税相悖，也与从成员国进口产品的统一市场原则不一致；二是各国反倾销法在对来自第三国进口产品适用时变得不起作用，因为一成员国的保护措施可通过另一成员国的进口进行规避。因此，制订一部适用共同市场的法律就被提上了议事日程。

立法的基础是依据上述共同体的条约。欧洲煤钢共同体

条约允许成员国保留控制煤钢的商业政策，但在涉及倾销时，则授权欧洲共同体委员会依照条约的规定来采取措施，该委员会向成员国就倾销事件提出建议，成员国必须执行。欧洲经济共同体条约则在各个国家向共同市场的 12 年过渡期间，规定了要协调各国的商业政策。在此基础上，共同体理事会于 1962 年通过一项计划，该计划除有其它规定外，还有针对不公平贸易做法可采取保护措施的规定，包括对倾销产品征收反倾销税。

但是，一部单独的欧共体反倾销条例是在 1968 年通过的，即《欧共体理事会第 459/68 号条例》。实质上，该条例是关贸总协定第六轮多边贸易谈判（肯尼迪回合）通过的《反倾销协议》的翻版。但是，共同体多次对该条例作了修改。比较大的修改主要有以下四次：第一次是在 1979 年 12 月。为了执行关贸总协定第七轮多边贸易谈判（东京回合）达成的《反倾销协议》，欧共体理事会颁布了一个新的反倾销条例（即《第 3017/79 号条例》）取代了 1968 年的条例，该条例修改了有关损害裁决的规定，另对反倾销调查的程序也作了一些修改。第二次是在 1984 年 7 月。欧共体理事会颁布了《关于对从非欧共体成员国进口产品倾销和补贴的保护第 2176/84 号理事会条例》，该条例取代了上述 1979 年的条例，对反倾销规定作了进一步修改，如对确定结构价格规定了更精确的方法；简化了一些程序方面的规定；规定了反倾销税以及（价格）承诺原则上应在 5 年之后结束。第三次修改是在 1988 年 7 月。欧共体在布鲁塞尔通过了《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 号决议》该条例取代了 1984 年的条例，并作了不少重要的修改，尤其引人注目的是在世界反倾销法历史上首

次作了关于反对规避反倾销税的规定。

最近的一次修改是在乌拉圭回合后的 1995 年 12 月。欧盟在布鲁塞尔通过了《关于对从非欧共同体成员国进口产品倾销的保护第 384/96 号理事会条例》。1998 年 4 月 27 日，欧盟通过《第 905/98 号理事会条例》对它作了部分修改。该条例既吸纳了《WTO 反倾销协议》的若干规定，又保留了原来若干特别的规定，如反规避的规定；同时，明确将中国和俄罗斯从非市场经济国家的名单上删除，而按个案处理（其主要内容请参见本书“欧盟反倾销条例”部分）。

（三）加拿大反倾销立法

加拿大是世界上第一个以成文法形式颁布反倾销立法的国家，它于 1904 年开创了反倾销立法的先例。其反倾销法对其它国家，包括美国的反倾销立法都有一定程度的影响。

长期以来，加拿大是一个依赖对外贸易较强的国家，也是一个贸易壁垒较严的国家。1979 年加拿大成为《关贸总协定》东京回合通过的《反倾销协议》的签字国，并以此为依据以《特别进口措施法》代替了它几经修改而于 1979 年制订的《反倾销法》。加拿大现行的反倾销和反贴补措施源于《特别进口措施法》。该法于 1984 年 12 月 1 日起生效。随着保护主义的增强，之后曾修改过多次，最近的一次是于乌拉圭回合后的 1998 年根据《WTO 反倾销协议》而进行修改的。

目前，加拿大的反倾销立法集中体现在两部法律和两个条例内。两部法律是《特别进口措施法 1984》和《加拿大国际贸易裁判庭法》；两个条例是《特别进口措施条例》和《加拿大国际贸易裁判庭规则》（其主要内容参见本书“加拿大反倾销法”

部分)。

(四) 澳大利亚反倾销立法

澳大利亚是西方国家中反倾销立法比较早的国家之一。它于 1906 年制订了其历史上第一部反倾销法，之后作了多次补充和修改，使之日臻完善。1975 年澳大利亚加入《关贸总协定》的《反倾销协议》，1981 年又加入了该守则的修订本 1979 年《反倾销协议》。目前澳大利亚执行的，主要就是根据其在 1981 年加入《反倾销协议》而修订的《1975 年海关关税（反倾销）法》。该法于 1988 年、1989 年和 1991 年作了补充和修改。此外，涉及反倾销方面的法律还有《1910 年海关法》及其相关条例等。

1994 年乌拉圭回合反倾销协议签订后，澳大利亚又对其反倾销法作了必要的修改与补充。新的澳大利亚反倾销法与以前相比没有什么重大的变动，其反倾销法的内容与措施与 WTO《反倾销协议》的其它签字国，如美国和加拿大等，在一些原则上是基本一致的。然而，在程序规定上，相对于美国和加拿大而言，规定得较为简单；加上其国内市场不大，在反倾销调查与裁决中又易受起诉的国内产业的影响，反倾销调查当局的自由裁量权要比其它西方国家大（其主要内容参见本书“澳大利亚反倾销法”部分）。

(五) 巴西反倾销立法

巴西有关反倾销立法的历史不长。乌拉圭回合后，巴西总统根据宪法的授权，考虑到执行《WTO 反倾销协议》的需要，于 1995 年 8 月 23 日签署了命令，颁布了巴西的反倾销法，全称为

《关于实施反倾销措施的行政诉讼标准条例》。该条例共分两篇 14 章，第一篇为一般性规定，有 11 章 64 条；第二篇为特殊性规定，只有 3 章 9 条。第一篇构成条例的主要内容，第二篇是条例几个特别问题的规定（其主要内容参见本书“巴西反倾销法”部分）。

（六）南非共和国反倾销立法

南非共和国（以下称“南非”）是世界上最早制定反倾销法的国家之一，早在 1914 年就有了自己的反倾销法。目前南非反倾销法是根据 WTO《关贸总协定》有关反倾销措施的协议和反补贴措施的协议以及该协议下的专门委员会通过的其他决定而制定的。南非反倾销法由三部分组成：（1）1986 年 9 月 24 日开始实施的《关税和贸易委员会法》。该法曾于 1991 年和 1995 年经两次修订，其成果为《1991 年第 60 号文件：贸易和产业委员会修订法》和贸易委员会的建立及与此相关的问题。（2）《1964 年第 91 号文件：关税和国内税法》。该法是关于关税和国内税以及附加税的征收，及对某些特定产品的进口、出口和生产加工的禁止和管制和与上述内容有关的规定。该法及其修订法中只有部分内容属反倾销法范畴。（3）《关税和贸易委员会指南》。该指南是关于与防止不公平国际贸易实践——倾销和补贴出口有关措施的政策和程序（其主要内容参见本书“南非共和国反倾销法”部分）。

（七）印度反倾销立法

印度反倾销法是通过修改《1975 年海关关税法》而确立的。《1975 年海关关税法》是征收各种进口税（包括反倾销税

和反补贴税)的最基本的法律。《1995 年海关关税法(修正)》中反映了对反倾销法和反补贴法的修正。此外,根据 1975 年海关关税法的授权,中央政府制定了实施细则。细则包括倾销产品分类规则;进口价格、正常价值及倾销幅度的确定方法;以及倾销税款的评估与征收。中央政府制定的细则刊于海关第 2/95-NT 号通知,全称为《1995 年海关关税(对倾销产品识别、评估及征收反倾销税和损害确定规则》并于 1995 年 1 月 1 日生效,《1985 年海关关税规则》同时废止。

印度 1995 年对海关关税法的修正和施行及对 1985 年海关关税规则的废止都是为与 WTO1994 年的《反倾销协议》相符,以颁布国内法的形式承认《WTO 反倾销协议》的效力。但是值得注意的是,印度政府既不承认印度本国反倾销法无规定时适用《WTO 反倾销协议》,更不承认国内反倾销法与《WTO 反倾销协议》不一致时优先适用《WTO 反倾销协议》。

《WTO 反倾销协议》的制定主要是为限制政府滥用权力,防止反倾销法违背其创设的初衷而转为贸易保护主义的重要手段之一。印度反倾销法的制定也是紧跟《WTO 反倾销协议》的要求,规范政府行为,给国内产业方与国外受调查方带来确定感、安全感,力求反倾销税的征收公平公正(其主要内容参见本书“印度反倾销立法”部分)。

(八) 印度尼西亚反倾销立法

印度尼西亚(以下称印尼)是乌拉圭回合后制定反倾销立法的国家之一,但印尼并没有制定一部独立的反倾销法。其反倾销法的规定散见于该国相关的法律、条例以及相关规定中。主要包括:(1)《海关法和海关法解释》(1995 年第 10 号总统

令)，印尼海关法中涉及反倾销的规定主要集中在第四章（反倾销和反补贴税）中的第 18、19、20 条；(2)《关于反倾销税和反补贴税的政府条例》（政府条例 1996 年第 34 号）；(3)《关于反倾销委员会的工业与贸易部长法令》（工业与贸易部长法令第 136/MPP/6/1996 号）；(4)《关于印尼反倾销工作组的组织与工作程序的工业与贸易部长法令》（工业与贸易部长法令第 172/MPP/KEP/7/1996 号）（其主要内容参见本书“印度尼西亚反倾销法”部分）。

四、当前国际上反倾销的基本情况

国际贸易中的倾销与反倾销斗争，从总的方面来说，在本世纪 80 年代中期之前，主要发生在西方发达国家之间，例如，美日、欧日、美欧、美加、澳大利亚与日、美、欧等，尤其是日本，成了西方发达国家的主要反倾销对象国。西方国家针对发展中国家的反倾销，在此期间也在不断扩大，包括针对中国的反倾销投诉。80 年代中期之后，情况发生了较大的变化。虽然，反倾销斗争在发达国家之间仍在继续，但广大发展中国家已成了西方国家反倾销的主要对象，而且发展中国家针对发达国家的反倾销也开始产生并发展，发展中国家之间的反倾销斗争也呈现越来越激烈之势。

80 年代以来，美国、欧盟、加拿大和澳大利亚一直是针对他国产品进行反倾销投诉最多的国家，被称为反倾销投诉的“四大国”(Four Bigs)。仅 1997 年 7 月至 1998 年 6 月的一年期间，根据 WTO 反倾销措施委员会的报告，该四大国针对他国的反倾销投诉是：美国 28 起，欧盟 44 起，加拿大 10 起，澳大利亚

35起,共 117 起。而同期世界各国间的反倾销投诉总共为 262 起,四大国占了同期反倾销投诉案总数的 45%。

我国在 80 年代前,极少受到他国的反倾销投诉。80 年代后,尤其是近 10 多年以来,我国不仅成了西方发达国家的主要反倾销对象国,而且不少发展中国家也针对中国产品发起了不少反倾销调查,使我国的对外贸易受到了严重阻碍,经济上遭受了很大的损失。仅 1997 年 7 月至 1998 年 6 月的一年期间,根据 WTO 反倾销措施委员会的报告,各国针对中国产品发起的反倾销投诉高达 27 起,是该年度内受到他国反倾销投诉最多的国家。针对中国进行反倾销投诉的国家有 14 国,它们是:澳大利亚 2 起,巴西 2 起,欧盟 5 起,印度 4 起,韩国 2 起,新西兰 2 起,南非 3 起,美国、印尼、以色列、墨西哥、秘鲁、菲律宾、波兰各 1 起。随着国际竞争加剧,国际贸易中的倾销与反倾销斗争也会日益激烈。

第二章 WTO 反倾销法

WTO 反倾销法，广义上说，是指《关贸总协定 1994》第六条、《WTO 反倾销协议》（即关于执行关贸总协定第六条的协议）以及相关的协议、声明等。狭义的 WTO 反倾销法是指《WTO 反倾销协议》。本书主要指狭义的《WTO 反倾销协议》（以下称《反倾销协议》）。《反倾销协议》计有三个部分两个附录，总共 18 条。

一、倾销的确定

确定某一进口产品是否存在倾销，《反倾销协议》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、销售和其他费用以及利润）、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。

（一）出口价格的确定

《反倾销协议》对此作了较明确的规定 即出口价格是指在正常贸易中在出口国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。

（二）正常价值的确定

正常价值是指出口国或原产地国在正常贸易过程中，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。《反倾销协议》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或被约定应付的价格。

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，其销售可被视为不是在正常贸易过程中的销售，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，《反倾销协议》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《反倾销协议》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市场上存有的记录为基础，该记录应符合出口国普遍解释的会计原理，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。

《反倾销协议》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。

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。

（一）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《反倾销协议》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《反倾销协议》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