

加入 WTO 后我国应对反倾销 存在的问题与对策研究

○李立新

(厦门大学金融系, 福建 厦门 361005)

[摘要] 在我国对外贸易日益扩大的背景下, 我国应对反倾销还存在较多的问题, 应采取多项积极有效的应对措施, 以促进对外贸易的发展和保护国内产业。

[关键词] 反倾销; 问题; 对策

[中图分类号] F753

[文献标识码] A

[文章编号] 1005-913X(2003)10-0086-02

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 多年的历史。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不平衡趋势的扩大, 国际间的倾销与反倾销的斗争也越来越激烈。

倾销, “是指在正常贸易中一国向另一国出口某一产品价格, 低于其正常价值的价格”。通常表现为一国出口企业在某个国外市场上以低于它在其他市场上(通常是本国)的要价出售商品。我国重新修订的, 自 2002 年 1 月 1 日起实行的《中华人民共和国反倾销条例》中对倾销的定义如下: “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值进入中华人民共和国市场”。一般来说, 倾销可分为三种: 1 零星倾销: 出口企业由于压缩库存的需要, 一面临时向国外低价倾销。2 掠夺性倾销: 是指出口企业为消除竞争对手、占领市场而采取的先低价进入, 迫使竞争对手退出后又大幅度提高价格, 弥补损失并谋取暴利的倾销行为。3 持续性倾销: 是指出口企业无期限地低价出售其商品的倾销行为。

由于倾销被视为一种价格歧视, 各国从自身利益出发, 对来自其他国家的倾销行为采取坚决反对和禁止的态度, 这就是反倾销; 而倾销国就成为被反倾销对象。自 1904 年加拿大首先颁布反倾销法以来, 新西兰、澳大利亚、美国和欧盟的前身欧共体等均先后颁布了自己的反倾销法, 并且于 1968 年 7 月 11 日在全世界范围内实施了《关于执行关贸总协定第六条的规定》, 即《国际反倾销守则》, 使得国际贸易中的反倾销行为法律化、程序化, 并成为世界各国的共识。而 GATT 乌拉圭回合多边贸易谈判所达成的《1994 年反倾销条例》, 发展和完善了 GATT 所确定的公平竞争原则, 赋予进口国在其经济免受滥用自由贸易等不正当竞争行为侵害方面以强有力的保护功能。

反倾销是关贸总协定(GATT)框架下控制进口的合法手段。为了抵御国外产品的冲击, 保护国内产业, 以美国为首的西方发达国家不断强化其反倾销立法, 软化和降低反倾销的构成要件, 扩大反倾销调查的范围, 提高反倾销税率, 运用“合法手段”堂而皇之地推行其贸易保护主义。值得欣慰的是不少发展中国家也开始利用它来保护自己的民族产业。

二、国外对华反倾销的现状

在我国出口企业国际竞争力不断提高, 对外贸易迅速发展的同时, 我国出口企业与出口产品遭受了美、日、加拿大和欧盟等发达国家频繁实施的反倾销调查, 就连一些发展中国家如印度、墨西哥等也对我发起了规模空前的反倾销行为。特别是 20 世纪 90 年代以来, 我国是世界上遭受反倾销指控最多的国家, 实际上已成为国际滥用反倾销手段和进行贸易保护的最大受害者。据外经贸部条法司司长张玉卿透露: 自 1979 年欧共体对我国出口的糖精、盐类发起第一宗反倾销调查到 2001 年 12 月底, 已有 30 多个国家和地区对我国出口产品发起反倾销 480 起, 涉及我国出口商品 20 多个大类中的绝大部分, 总金额 100 多亿元。仅 2000 年, 外国对我大宗出口商品反倾销立案就达 38 起(全球 251 件), 与前几年一样高居榜首。而且前些年大额反倾销案都以我国企业应诉不力而被裁定征收高额关税或我方承担提价, 限制出口数量而结案。如 1994 年美国对我出口的大蒜征收 378.67% 的关税, 墨西哥也曾对我出口的鞋类商品征收高达 1105% 的反倾销税。

近年来, 面对一浪高过一浪的对华反倾销浪潮, 我国政府、行业协会和出口企业开始改变初期那种应诉不力的被动局面, 积极研究, 主动应诉, 应诉和胜诉的案例不断增加, 近 10 年的绝对胜诉率(无税和无损害结案)达 37.5%, 企业应诉积极性有了很大提高, 在美国、欧盟的应诉率达 100%。

三、我国应对反倾销存在的问题

(一) 出口企业应诉不力、积极性不高。这表现在如下三个方面: 第一, 认为应诉也不一定能胜诉, 所以干脆就不去应诉; 二是害怕费时费力, 花钱不讨好, 怕麻烦, 舍不得支付高额律师费用; 三是有些企业想坐享其成, 让人家去应诉, 一旦官司打胜了, 则可以继续出口。正是因为许多企业因种种顾虑不去应诉, 像“鸵鸟”一样消极等待, 给国外造成对中国提起反倾销容易得手的感觉, 结果不仅丧失了多年历经艰辛打下的出口市场, 而且助长了某些国外企业对中国出口产品滥用反倾销的气焰。

(二) 缺乏专业人才。要做好反倾销应诉工作, 必须要有一批懂得国际贸易、国际法律、WTO 规则、财务审计和外语的复合型人才。由于各种原因, 目前我国企业在应对反倾销诉讼的案件中, 绝大部分都是聘请国外律师。

(三) 对应诉企业的组织协调不力。我国企业

对被反倾销应诉不力其中一个重要原因就是没有强有力的组织协调,怕自己单枪匹马,费力不讨好,让别人坐享其成。目前,我国已建立的行业协会或商会大多数是从原行政机关脱钩而来,为企业服务的积极性不高,另外还有不少待业领域,特别是中小企业和私营企业仍未能成立行业协会或商会组织,大家都是一盘散沙,应诉不力可想而知。

(四) 政府机构领导缺位。长期以来,国外对我国出口产品提起的反倾销诉讼,都是由企业或个别行业协会来组织应诉,政府方面虽然从宏观上由外经贸部领导,但却并无专门机构来组织领导,研究对策,为企业提供信息服务和相关咨询。

(五) 立法与相应的行政规章缺乏且落后。因为应对被反倾销在成文法律方面基本是空白,行政规章也就是外经贸部制订的《关于中国出口产品在国外发生反倾销的应诉规定》。从近几年的实践看,该《规定》内容过于简单,缺乏可操作性,因而对国内出口企业的应诉工作指导性不强。

(六) 缺乏应对国外反倾销的监控体系。我国的出口企业往往只顾出口产品,行业协会也只做做统计工作,未能积极捕捉出口国同类产品的生产商和其所在行业协会对我出口产品的态度变化,未能了解他们可能提起反倾销的苗头,甚至有的行业或产品,国外提起反倾销调查很长时间了,驻外商务机构收集到的相关资料因体制原因难以传递到企业,国内都不知道。

(七) 出口秩序管理不善。由于我国外贸管理体制的改革,外贸主体呈现多元化特征,在外资企业、中小企业以及私营企业加入出口大军后,管理秩序未能跟上,导致各出口企业竞相压价出口,盲目竞争,出口秩序较为混乱,致使商品低价大量涌入进口国,从而增加了对华反倾销的机会。

(八) 企业内部管理不善。国内企业法人结构不健全,财务不透明,成本核算不实,市场营销不力,单纯以低价策略相互竞争;同时出口产品结构失衡,产品附加值低,极易引发国外反倾销调查。在应诉反倾销案件时,由于成本核算不实,又给很多涉诉企业带来极大的困扰,使应诉陷入被动甚至失败。

四、我国应对被反倾销的对策

(一) 增强企业自我保护意识,进一步提高应诉率和胜诉率。当企业产品出口遭遇反倾销时,如果不积极应诉,消极等待,不仅会丢掉这块出口市场,更为严重的是,如果不应诉,将会产生多米诺骨牌效应,引起连锁反应。由于被反倾销而退出这块市场的出口产品又会涌入另一块市场,必然会引发新一轮低价竞争,从而诱发新一轮反倾销,形成恶性循环。因此,企业出口产品被反倾销时,应做好如下几方面的工作: 1 被反倾销后应果断应诉,这是应诉成功的前提。2 在财力可承受的范围内尽可能选择和聘请专业经验丰富且胜诉率较高的律师和律师事务所。3 企业内部应及时组织一个高效、精干和专业化的应诉班子来承担具体事务性的工作,特别是应对反倾销现场核查,这是胜诉的基础。

(二) 加强行业协会在应对国外反倾销工作中的作用。一方面各行业应尽快建立健全行业协会或商会组织,另一方面协会或商会在应对国外反倾销工作中应做好如下几方面工作: 1 对应诉企业加强组织协调,避免我国企业一盘散沙的现象; 2

积极为企业提供相关信息,协调企业出口自律,积极沟通应诉各相关方; 3 配合企业的应诉工作提供行业资料,保证企业应诉工作的顺利进行; 4 通过举办培训班以及办讲座等各种形式,积极做好人才培养工作。

(三) 加强政府对应对被反倾销的宏观指导。一方面,政府应有专门机构领导全国的被反倾销应诉工作。另一方面,要有相关制度作为保证,最重要的有二个方面: 一是明确与坚决贯彻执行“谁应诉,谁受益”的原则。我国企业应诉不力的重要原因就是担心自己应诉,别人受益,因此,现在的问题在于这一原则要不折不扣地认真落实。二是建立全国性或分行业的应诉基金,以资助企业较为高额的应诉开支,这也是提高企业应诉积极性的良策和提高胜诉率的有力武器。三是政府应加大对外交涉力度,力促取消制度差异引起的歧视,减轻其在国外反倾销裁决中对我出口产品的危害性。

(四) 修订和完善相关的法律和行政规章。当前要紧的是修订由外经贸部制定的《关于中国出口产品在国外发生反倾销的应诉规定》,充实其内容,增强其可操作性,进一步增加它在指导全国应对被反倾销工作中的权威性。

(五) 建立健全反应灵敏的全球监控体系。这一监控体系可由我国政府相关机构、驻外使领馆的商务部门、新闻机构以及各种驻外商业组织和国内行业协会来组成。由驻外机构来密切关注中国产品在国外市场上的动态,一旦发现国外企业和协会以及舆论有抱怨中国产品冲击当地产品并准备采取措施时,及时向国内政府相关机构、行业协会和相关企业反馈这些信息,让国内企业提前做好预防准备: 如放慢甚至暂停出口,提高出口产品价格等。有了这样的预警系统,就可以尽可能地降低被反倾销的风险。另外,行业协会也可就本行业的出口情况建立预警平台,必要时由协会出面来协调企业控制出口规模与节奏。

(六) 政府与行业协会应进一步加强出口管理,维护出口秩序,政府应鼓励和推动中小企业间的兼并与联合以减少多头出口、压价倾销的现象。应加强政府与协会对出口企业的出口协调管理与自律管理,尽可能减少企业相互间的低价竞争,降低被反倾销的可能性。

(七) 企业要加强内部管理,提高价格外的国际市场竞争力。企业要加强内部管理,降低成本,加快产品和技术创新,加大国际市场营销力度,进一步提高出口产品的附加值,提高中国产品的信誉度和竞争力,从而有效地化解被反倾销的风险。

[参考文献]

- [1] 张玉卿. 国际反倾销法律与实务 [M]. 对外经济贸易出版社, 1993.
- [2] 高永富. 国际反倾销理论与实务 [M]. 中国纺织大学出版社, 1994.
- [3] 杨坚. 国际反倾销法律案例与对策 [M]. 南开大学出版社, 1996.
- [4] 高永富. WTO反倾销协议: 规范与承诺 [M]. 黄山出版社, 2000.
- [5] 许春刚. 积极应对国外对华反倾销 [J]. 发展研究, 2001, (7).

[责任编辑: 朱晓丹]