

欧盟替代国制度及应对策略

王宝华

(厦门大学 福建 厦门 361005)

【摘要】对正常价值的认定和运用是判断出口国商品是否存在倾销以及裁定倾销幅度大小的重要环节。正确理解和掌握欧盟对正常价值的认定方法,有助于我们运用正确的策略应对欧盟对我国进行的反倾销调查。文章就欧盟的反倾销法中如何认定正常价值作了简单的阐述与分析,介绍了非市场经济地位对我国的影响,同时提出了我国政府及企业的应对措施。

【关键词】正常价值 替代国制度 非市场经济

【中图分类号】F752

【文献标识码】A

【文章编号】1672- 8777(2007)09- 0027- 02

一、引言

欧盟委员会认为,非市场经济国家的对外贸易完全或主要由国家控制,产品的销售价格是国家的主导价格,不反映市场自由竞争的规律。所以在确定这些国家的同类产品的正常价值时,不能以其国内价格作为标准,而应选择另一市场经济国家的同类产品的相应价格。1998年以后,欧盟在对华政策上作了两方面的调整。一方面是允许中国涉案企业申请分别待遇,不再一律为中国所有出口企业确定单一的反倾销税率;另一方面,允许中国涉案企业申请市场经济待遇,不再一律将中国视为非市场经济国家,统统使用非市场经济规则。这一调整有一定的积极意义,在一定程度上反映了中国市场化改革的成就,使中国出口企业在欧盟反倾销中的待遇有所改善。但是,欧盟所制定的一系列苛刻的判断企业市场经济的条件,即使是欧盟内部企业也很难完全符合这些标准。除此之外,欧盟在选择替代国时的不透明性和不可预测性,加大了我国出口产品企业遭受反倾销控诉的可能性,这种可能性增加了我国企业的出口成本,在一定程度上也成为制约我国产品出口的瓶颈。所以我们有必要对欧盟反倾销法律制度中对正常价值的确定做一番探讨,才能够有力地利用其对我国有利的条款,克服不利的规定并事先预防,并在此基础上明晰中国政府和企业能做的努力。

二、替代国制度

替代国制度是指在确定来自非市场经济国家产品的正常价值时不采用该国生产商的实际成本,而选择一个属于市场经济体制的第三国生产类似产品的国内销售价格,出口价格或结构价格。替代国的选择直接关系到是否存在低价销售

和倾销幅度的大小问题。因此在反倾销控诉中经常成为申诉人与进口商之间争论的焦点。申诉人总力图选择国内价格最高的替代国,以证明倾销不存在或幅度较小。而进口商则尽量争取选择国内价格最低的替代国,以证明倾销存在着较大的幅度。一旦替代国被选定,选择替代国的哪一种价格作为正常价值,是我们不得不面对的另一个现实问题。其关键取决于进口国主管当局对有关价格的可靠性的看法。正常价值可以根据以下几个标准来确定:

第一,替代国的相似产品的国内价格。一般来说,替代国国内价格是作为非市场经济国出口产品正常价值的第一选择。如果在替代国根本不销售同类产品或销售量很少,或者在替代国国内市场也存在诸如垄断,高保护的情况,或者在该国市场上该产品以低于成本的价格销售,该国内价格就不能作为参照基础确定出口产品的正常价值。

第二,替代国相似产品的出口价格。如果出现上述的几种特殊情况或者国内生产的同类产品相当一部分用于出口,欧盟委员会就会用这一标准来确定被控倾销产品的正常价值。

第三,结构价格。当相似产品在任何一个市场经济国家均不生产,无法寻找替代国时,进口国主管当局就会采用结构价格来确定正常价值。结构价格通常是指产品的成本价值加上合理的管理费用和利润。具体操作方法是:用非市场经济出口国生产产品的各项投入的数量,包括原材料,劳动力投入等,按替代国的价格计算出该产品的成本,然后加上企业管理费用和利润。使用这种方法,委员会享有广泛的自由裁量权,确定正常价值时难免会存在人为的主观推测。

第四,当上述所有价格都不能适用时,就选择市场经济国家类似产品在欧共体成员国的销售价格作为正常价值。采用

【收稿日期】2007- 07- 26

【作者简介】王宝华(1985-),女,福建晋江人,厦门大学经济学院国际经济与贸易系国际贸易专业,法律双学位,研究方向:国际贸易理论与政策、国别与地区贸易发展、中国对外经济贸易。

这种方法确定正常价值,进口国无需列出有关国家进行调查与核实,节省了大量的费用和实践,既简便又有可操作性。

三、对替代国制度的评价

替代国制度从法理上讲有其合理性的一面。主要体现在以下几个方面:首先,非市场经济国家的官方汇率通常比该国货币的价值高,当把国内价格换算成该国货币表示的价格时就高估了受倾销产品的正常价值。其次,非市场经济条件下的价格通常通常是由政府根据社会的、政治的、经济的和意识形态的目标制定的,出口价格是基于长期的经济和社会目标制定的,导致了国内市场价格和国外市场价格经常是相脱节的,同时价格也并不像通常情况那样反映生产成本和供求关系。最后,在外贸体制方面。以中国为例,随着外贸经营权的放开,各地方企业追求短期的利益纷纷低价销售,这也是为什么我国出口产品遭受反倾销次数年年上升的根本原因。

但是,替代国制度在实际操作中还是比较困难的,而且替代国制度本身就是一个不公平的制度。首先,替代国制度在选择替代国只考虑经济发展水平相近,而忽视了出口国与替代国之间不同的比较优势。我国作为最大的发展中国家,人口密度极高,具有无可比拟的劳动力成本优势,加之在动力、原材料等方面的价格优势,任何国家充当我国替代国都必将大大高估成本,增加倾销成立和高倾销幅度的可能性。其次,替代国制度违反了一般法律制度所要求的可预见性。这种风险增加了我国企业的出口成本,在一定程度上也成为制约我国产品出口的瓶颈。对此,企业平时应注意收集相关资料,包括欧盟最新的反倾销法律法规政策,出口产品主要生产国的生产规模,生产过程,生产技术,国内市场价格和出口价格:欧盟反倾销案例资料以及我国企业应诉反倾销和提起反倾销案例资料等。这样,在应诉欧盟反倾销调查时才能做到有备无患。最后,对于替代国的选择,欧盟的自由裁量权过大,且诉讼时限对应诉国来说太紧迫。这一方面违背了法律的公正性和客观性。另一方面,诉讼时限的紧迫性使应诉方没有足够的时间查找相关资料,做好应诉和反驳控诉方的准备,使其处于极为不利的地位。总的来说,替代性制度会造成不公正性,不可预见性以及选择替代国时的随意性,但非市场经济国家的价格又不可信,这就造成了两难选择的境地。

四、应对非市场经济地位的策略

欧盟用一系列的标准认定我国为非市场经济国家,我们就更要建立市场经济国家为目标,督促国内企业转换经营机制,建立适应市场要求的现代企业制度。

就政府来说,首先其应加大外交谈判力度,使我国尽早“入市”,尽快摆脱非市场经济国家的待遇。其次国家应建立健全各种法律制度。尽管我国的财会法律制度已经建立,但仍有相当数量的企业在市场成本和其他财务会计制度方面不严格,账目不规范,有的甚至无原始凭证和明细账,而这些正是反倾销调查的重点对象。因此国家应建立完善的财务制度,同时完善我国反倾销立法,健全反倾销法律制度,并且加强普法与执法力度。切实保护我国企业的合法权益,维护正

常的竞争秩序。再次,必要时可以采取舍全局顾局部的策略。在整个国家或整个行业争取市场经济地位暂时难以成功的情况下,可先采取每个企业分散争取市场经济地位的策略,以便逐步攻破对方的限制壁垒,为日后联合应对反倾销增添对我国同行企业有利的砝码。最后,我国政府应积极推动国内出口企业和生产企业建立行业协会。大力促进商会和行业协会职能的健全和完善,并充分发挥其作用。在面对反倾销诉讼中,建立和完善商会和行业协会的职能,充分发挥它们的作用十分必要。行业协会作为本行业企业的忠实代言人、利益的维护者,要成为企业熟悉反倾销规则和具体路径的向导、沟通政府与出口企业的关系桥梁和纽带。

就企业来说,首先各个企业应成立专门机构,集体应诉。由于起诉国往往很重视应诉企业在产业中的代表性,涉案企业如能群体应诉,往往可以抑制起诉国采取过于激烈的制裁行为。而且,群体应诉还可以大大摊薄每个涉案企业的诉讼经费。其次规范企业内部管理对我国企业来说势在必行。我国企业应加快实现对账目的统一管理,与国际接轨。这些数据将是反倾销诉讼中重要的证据来源。企业不仅要采取国际标准,还应该了解主要出口国家的相关制度,注意两者的不同。这样,我们所提出的会计报表将更加规范化,具有更强的证明力及可信度。再次对中国企业来说,品牌意识亟待树立。民营企业在“走出去”的过程中应树立科学的发展观,加快产业和产品结构调整步伐,加强自主创新能力建设,尽快培育出自己的品牌,提高出口产品附加值。最后,中国企业“走出去”是中国应对外国反倾销的长期战略。中国企业“走出去”,与外国资本、劳动力结合,达到双赢互惠,有利于从战略上逐步替代出口高速增长,避免引发外国反倾销反弹,从而促进我国经济的高速度持续向前发展。

结论:欧盟反倾销法律制度中对正常价值的认定虽然存在着不足之处,但对中国来说还是有一定的借鉴意义的。欧盟对中国企业市场经济地位所采取的是整体承认分散确定的态度。为了使中国企业更多地被赋予市场经济地位,中国企业和政府还有很长的一段路要走。中国一方面要力争市场经济地位的取得;另一方面应该加强自身的建设。

【参考文献】

- [1] 江小涓. 中国市场经济地位问题的最新进展[J]. 学术动态, 2004, (17).
- [2] 张玉卿. 国际反倾销法律与实务[M]. 北京: 中国对外经济贸易出版社, 2002.
- [3] 周世俭. 如何应对国外反倾销[M]. 北京: 中国对外经济贸易出版社, 2000.
- [4] 胡昭玲. 反倾销规则与实践[M]. 天津: 南开大学出版社, 2004.
- [5] 沈木珠. 国际反倾销中的中国策略[J]. 法学杂志, 2002, (01).