

积极应对“反倾销”



我国改革开放以来，对外贸易在经济发展中起着越来越重要的作用。据统计，自1995年开始，对外贸易以平均11%的速度递增，2001年贸易进出口额达5000亿美元，位居世界排名第七位。但是，我们也应该看到，在我国的进出口贸易额不断增长的同时，许多企业和产品受到越来越多的国家的反倾销调查。在世界贸易额中，我们所占比重不足4%，而遭受国外反倾销调查的案件却占到世界总数的15%以上。面对如此高比例的反倾销调查，我们的政府、企业和有关贸易中介服务机构必须从战略的高度加以重视，采取切实可行的措施来应对反倾销。

正确认识反倾销

我国许多企业的经营者对什么是倾销，什么是反倾销，知之不多，知之不深。企业经营者要积极应对国外的反倾销起诉，依法保护自己的利益，就必须对这方面的知识进行了解、熟悉。所谓倾销，就是一国将产品以低于正常价值的办法挤入他国贸易的行为。这里讲的“正常价值”通常包括：国内价格、第三国可比价格以及该产品在原产国的生产成本加合理的推销费和利润而构成的价格。一个国家要指控他国的产品有倾销行

为，根据关贸总协定第6条的规定，必须具备三个条件：一是产品的出口价格低于国内价格；二是产品对进口国相似产品工业造成实质性损害或产生实质性威胁，或实质性地阻碍某一相似产品工业的建立。三是产业损害与倾销要有因果关系。假设一国的产业因该国的企业缺乏竞争力而造成损害，不包括在内。因此，判断一国产品是否有倾销，必须以上述三条为依据。

如果确定了一国产品有倾销行为，进口国就可以拿起反倾销武器保护本国利益。反倾销有广义和狭义之分。广义的反倾销，通常指一国反倾销方面的立法、执行机构的确立以及反倾销案件的调查提起、裁定，最终反倾销税执行或价格承诺执行、公告、案件复审、争议调解或裁决等一系列措施的总称。狭义的反倾销是指当一国产品被判定构成倾销后，进口国为了抵销或防止倾销，而中止该产品的进口协议和征收反倾销税。倾销商品一旦被征收反倾销税，出口规模就会缩小，市场份额就会迅速收缩；如果一项产品被征收的反倾销税过高，往往就会自动退出该国市场。

反倾销，是世界各国为保护本国商品和市场，抵制进口产品不正当竞争的重要手段之一，是世贸组织规则

所允许的。但是，在世界贸易中，又存在不少国家对反倾销权力的滥用，成为他们作为贸易保护主义的挡箭牌，这是世贸组织规则所不允许的。

为什么反倾销总是瞄准中国产品

从1979年8月欧盟对我国发起的第一个反倾销案件到2001年10月，已有30多个国家对我国4000多种商品提起了477起反倾销、反补贴和保障措施调查。其中，欧盟90起，美国80起，印度41起，澳大利亚32起，阿根廷30起，涉及的金额约为110亿美元。特别是近几年来，由于国际贸易保护主义的进一步抬头，对华反倾销案件不断增加，我国已经成为世界各国反倾销的重点国。人们不禁要问：为什么反倾销总是瞄准中国产品？

1、出口秩序不规范，企业之间搞低价竞销。由于我国劳动力和原材料价格低廉，出口产品的销售价格比较低，如家电、玩具、服装和鞋类产品的价格，在国际市场上的销价就非常低，这就决定了我国这几类产品很有竞争力，这是导致我国产品受反倾销调查的直接诱因。但是，这也与出口主管部门监管不力和企业各自为

战有密切关系。许多企业缺乏长远规划,仅注重眼前利益,为了争夺市场相互之间搞“内耗”,竞相压价,价格战从国内打到国外,造成企业和国家利益的损失。

2、企业不能积极应对。我国许多企业出口积极性很高,争先恐后,可一旦遇到反倾销调查时,敢站出来与别人据理力争的却不多。原因是多方面的:一是企业缺乏应对反倾销的人才,无法应对。二是有的企业无力支付高额的律师费。三是有些企业抱有侥幸心理,认为在这个国家遭反倾销调查,卖不出去,就到别的国家去卖。四是有的企业期望坐享其成,让别的企业去应对,赢了自己也跟着获利。企业对反倾销案件,采取回避、忍让的消极做法,是加剧别国对中国产品提出反倾销案的重要诱因。

3、出口贸易的歧视待遇。我国改革开放20多年了,市场经济体制已经初步建立,但是世界上许多国家总是用老眼光看待中国,无视中国在市场国际化进程方面所取得的成就,仍然把我国列入“非市场经济国家”,往往采用第三国价格对我国出口的商品进行反倾销调查,致使我国的企业和产品在国际市场上受到许多歧视性待遇。例如2000年欧美对我国的家电产品,就是用新加坡的价格作为标准,判定为倾销。新加坡的劳动力价格是我们的20倍。按照这样一种不合理的标准计算,自然就很容易得出中国产品有倾销的结论。

采取得力措施 积极应对反倾销

1、培养人才,熟悉规则。我国已经是WTO的正式成员,但是对WTO的规则我们还显得很陌生。要应对反倾销需要从多方面努力,而培养大量的熟悉WTO规则的人才才是当务之急。只有培养出大量的熟悉WTO规则的人才,才能依法有效保护自己利益,才能改变我们在出口贸易中屡遭“反倾销”、而又屡屡不能有效应对的被动局面。

2、应用世贸组织赋予的权力,

依法保护自己利益。中国作为WTO的正式成员,在解决出口贸易争端方面的权力主要表现为:其一,可以依照WTO最惠国待遇原则和公平性原则,改变WTO各成员方把中国看成是“非市场经济国家”的观念,从而逐步取消歧视性的“替代比较”标准为中国产品定价。其二,如果发生贸易争端,双方经磋商无法达成一致,则可请求WTO争端解决机制介入。其三,中国是《国际反倾销公约》的签字国,有资格享受WTO提供给发展中国家的许多特殊优惠待遇,可以据此提高中国在反倾销多边谈判和法律诉讼中的地位。其四,企业可以利用WTO及时获取国际市场的最新信息和资料,据以确定经营方针和策略,对商品进行合理定价,以减少反倾销的调查。

3、增加高科技含量,提升产品竞争力。企业要明确一个道理:仅靠劳动力和原材料价格低廉来提高自己的产品的竞争力是暂时的,关键是提高产品的高科技含量和售后服务水平。因此,企业要提升自己的产品在国际市场上的竞争力,最根本的还是要通过不断调整和优化产业结构,强化管理,增加高科技含量,这是许多发达国家的成功经验。据有关资料报道,世界经济合作组织国家的高新技术产品占其出口的比重平均达到40%,而我国2000年仅达到15%。这说明通过增加高科技含量的办法,来增强我国产品出口的竞争力的潜力非常大。走高科技的路子有两个好处:一是可以减少别国的反倾销调查,二是可以提升我国产品的竞争力,增加产品出口量。

4、政府、商会、协会应采取多种方式,鼓励和帮助企业应诉。目前光靠企业孤军奋战来应对别国的反倾销调查,应对力量显然不足,这就需要政府和行业商会、协会的帮助。如对确属困难的企业,有关方面为其提供聘请律师资助费;驻外使馆为应诉企业提供有关资料和信息,特别是那些对我国企业提起诉讼的企业的相关情况;建立和完善反倾销的预警监控机制,尽可能将案件消灭在萌芽状态,最大限度地避免国外的反倾销调

查;政府主管部门要坚持我国专门制定的“谁应诉,谁受益”的反倾销应诉原则,对积极应诉企业进行奖励,对不应诉或消极应诉的企业给予处罚。

5、要积极应诉,据理力争。遭反倾销的指控,是各个国家在国际贸易中都会遇到的问题,我们的企业不必那么害怕,只要我们态度正确,措施得力,讲究方法,据理力争,胜诉的希望是有的。在我们应诉的案件中,有近50%是胜诉的;有些案件我们即使不能全胜诉,也会减轻征收反倾销税的幅度。2000年,欧盟以印度为替代国指控我国14英寸彩显管有倾销,我方律师据理力争,认为不能以印度为替代国,而应以马来西亚为替代国,最终使欧盟改变了对我国14英寸彩显管征收11%反倾销税的决定。此外,在美国对我国金属锰的反倾销案件中,由于参加应诉的企业积极应对,征收的反倾销税大为降低,分别为3%、5%和20%;而那些没有参加应诉的企业一律裁定为征收超过100%的高额反倾销税。

6、整顿秩序,规范行为,一致对外。要加强企业出口环节的协调与管理。政府主管部门和各驻外机构、进出口商会要积极配合,尽快研究制定防止企业之间低价竞销、恶性竞争的措施,齐抓共管,形成合力,以维护良好的出口秩序。企业要发扬团队精神,树立大局观念,根除过去那种自家相残的局面,维护国家、企业和职业的利益。

7、树立“两手抓、两手都要硬”的思想。中国既是遭反倾销的重点国家,又是遭别国倾销的重点国家。我们在积极应对反倾销的同时,必须拿起反倾销的有力武器,“以其人之道,还治其人之身”。针对那些进行低价倾销,损害我国相关产业的外国产品,要依法立案进行反倾销调查,合法保护我国利益。

(作者单位:江西省新余市委党校)