

【编者按】

近年来,我国进出口贸易特别是出口贸易增长迅速。与此同时,出口产品在国外却频繁遭遇反倾销,损失很大。浙江作为全国的外贸大省,现已成为遭遇反倾销最多、受损失最大的省份。2002~2006年年底,浙江共有4 000余家企业遭遇反倾销案件122起,直接涉案金额近20亿美元。在反倾销应诉与申诉过程中,会计举证是一个重要环节,所以反倾销诉讼不仅仅是法律和外贸问题,更有大量的财务与会计问题需要探讨。本期专题选取了反倾销应诉与申诉的三篇案例,希望能对参与经济贸易全球化竞争的国内进出口企业有所启示与帮助。

浙江诺力机械股份有限公司

反倾销 应诉回顾

■ 汪俊 柳晓菲 张明明

浙江诺力机械股份有限公司(简称诺力)是一家专业的仓储搬运设备制造企业,已连续三年名列中国轻小型仓储搬运设备销售量第一位,2004年手动液压托盘搬运车的销售量名列全球第一,总产值近4亿元。公司拥有自主知识产权的高端产品畅销美洲、欧洲、亚洲、非洲等100多个国家和地区,占据了欧盟市场35%的份额和全球市场25%的份额,是国际上知名的仓储物流机械制造的龙头企业。

一、反倾销历程

一场反倾销官司使诺力一夜成名。这家民营企业在与欧盟长达15个月的贸易摩擦中最终反败为胜,获得了相对理想而公正的判决。

(一) 坚决应诉

2004年4月29日,包括诺力在内的几家主要出口企业都接到了中国机电产品进出口商会的紧急通知,通知证实:应欧盟4家生产企业的申请,欧盟委员会将于4月30日宣布对原产于我国的手动液压搬运车正式立案,并启动反倾销调查程序。

军人出身的总经理丁毅为未来的工作定了基调:事在人为,坚决应诉。副总经理周学军很快被任命为反倾销应诉工作小组组长,负责反倾销应诉的全盘工作。“诺力没有退路。”他说,“我们的产品85%都是出口,其中大部分出口至欧盟。如果丢掉了欧盟市场,诺力的前景可想而知。”

为了在应诉中取胜,诺力聘请了经验丰富的锦天城律师事务所律师傅东辉。在傅东辉看来,这个案子还有着另一层特殊的意义,它是欧盟东扩以后的第一起对华反倾销案件。在由15个成员国增加到25个成员国之后,欧盟一些机构作

了调整,外贸政策有了变化,甚至调查人员也有更替,这些都会对诺力的应诉和最终的结果产生影响。“所以,在当时这是一个比较重要的案件”。

摆在傅东辉和诺力面前最大的困难就是时间紧。按照WTO的规定,反倾销立案后,应诉方有37天的时间准备并提供材料。可欧盟却只给15天时间。“4月30日立案,5月15日就要提供材料。我们5月2日开的会,就剩下13天了。”周学军说,“在那种一头雾水就要上战场的情况下,压力可想而知。”

另一个困难是这起案件将组装成品的要件(液压油泵和车架)也列入了调查范围,欧盟要求企业提供1年调查期内涉案产品出口到欧盟25个成员国的数量、型号和金额等所有数据资料。“企业很难将统计数据如此细化。”周学军说,“这不是普通的体检,而是在用宇航员的标准要求我们。”

周学军由此对企业管理的重要性有了深刻认识。“如果诺力平常的管理很混乱,那么在这么短的时间内把东西拿出来就几乎没有可能。所以反倾销打的还是一个综合实力。你的管理是不是扎实,财务是不是规范,特别是管理信息化工作一定要及早开展。比如我们公司有成千上万种物料,单靠人力,一百年也搞不清它们的来龙去脉。”

傅东辉说:“平时的管理是反倾销应诉的重要保障。欧盟不仅要查财务资料,还要查生产活动、经营活动的方方面面,甚至要看销售人员的笔记。反倾销是考验企业管理水平的一个重要关口。”

(二) 初裁不公

2004年10月1日,欧盟公布了初裁决定,以诺力公司会计核算不符合国际会计准则为由,决定不给予诺力市场经济地位,并裁定了35.9%的高额初裁倾销税率。其余应

诉的3家公司也得到了类似的结果,而放弃应诉的企业则被裁定49.6%的倾销税率。

傅东辉认为,在此案中,欧盟以诺力不符合第二条标准(企业有一套完全符合国际会计标准并能在所有情况下使用的基本财务记录)为由决定不给予其市场经济地位,从而采用替代国的成本比较,结果以加拿大同类产品的成本和出口价格为基础,于是便“计算”出了高额的倾销税率。

“主要就是一个记账汇率没有采用当天汇率的会计处理问题。”傅东辉说,“诺力的做法符合中国企业会计制度,也符合当时的实际情况。而中国企业会计制度符合国际会计标准。”

傅东辉因此有着乐观的看法:“我们在这一阶段形式上是输了,实质上却是赢了。因为欧盟没有找到可以拒绝我们市场经济地位的合法理由。他们只是为了拒绝而随便找了个理由。”他鼓励诺力继续将官司打下去,并取得了欧盟VBB律师事务所BELLIS先生的支持。

丁毅再次拍板,诺力决心把官司打下去。

(三) 四体联动

2004年11月28日,诺力通过机电产品进出口商会向商务部提交了一份申请,请求国家出面,启动WTO争端解决程序,向欧盟讨回公道。

针对欧盟的裁决,诺力在申请书中提出了如下反驳意见:

第一,欧盟立法上要求企业的财务制度符合国际会计准则,但是立法文本上对国际会计准则并没有用大写,因此不是特指的,只是指在国际上被普遍公认的一些国际会计标准。

第二,如果欧盟标准中的国际会计准则确实是特指“国际会计准则”,那么,欧委会并没有在当时对欧盟的企业实行同一准则,也没有用该准则来衡量其他市场经济国家的企业是否符合市场经济地位。

第三,从1998年至今,在欧盟反倾销案中,已经有二十几家中国企业得到市场经济地位,这些企业都是按照中国法律要求执行中国会计制度,无一执行特定的“国际会计准则”。欧盟以诺力不执行特定的“国际会计准则”为由否定其市场经济地位,完全是任意的,违反了WTO的透明度和公正性原则。

第四,欧委会可以凭空否定中国会计制度,也可以任意否定中国的法律制度,这是不能被接受的。

与此同时,商务部和地方政府、行业商会、中介组织和企业四体联动的机制悄然启动。

“商务部对这个案子给予了高度重视。据我们所知,在多次与欧盟的双边磋商中,商务部都就诺力的问题提出了严正交涉。这给欧委会施加了非常大的压力。”

“财政部则为我们专门出具了重要而权威的解释,有力地支持了企业的抗辩观点。”

“我们在欧洲的律师在抗辩过程中通过各种渠道向欧委会的高层反映了情况。”

“地方政府对案情发展的关注和帮助,坚定了企业必胜的信心。”

“机电产品进出口商会在协调企业与政府的关系上发挥了重要作用。他们丰富的实战经验保证了我们在整个应诉过程中一直能够把握正确的策略和方向。”

当各方面的力都用到一点上的时候,突破就只是时间问题了。

2005年7月22日,欧盟作出终裁,决定给予诺力市场经济地位,并将终裁倾销税率由初裁的35.9%降为7.6%。诺力成为全国同行业惟一被欧盟给予市场经济地位的企业。

二、反倾销应诉中的财务与会计及相关工作

(一) 会计日常工作符合会计准则是企业反倾销应诉的基础

反倾销应诉过程时间紧、工作量大,会计工作如果没有平时的规范操作为基础,是不可能做好应诉工作的。

欧盟在核查评估过程中会全面了解核查企业调查期内的会计处理方法、处理过程和处理结果,并对照会计准则进行评估,企业会计工作是否符合会计准则是评估具有市场经济地位的重要依据,如销售实现的确认、存货计价、成本核算、企业各项减值准备、外币核算处理等,因此出口企业日常记账要细化。通常国内出口企业的销售包括自营出口、通过外贸公司出口和国内销售三块,而通过外贸公司出口通常被归为国内销售业务,这就造成在填写反倾销问卷中的很多数据无法直接从账上取得,需要重新制作表格和工作底稿,工作量大大增加。如果这三块销售业务平时都分类记账就可直接获得数据。同样,销售额、运费、包装费等如果都能按目的港分类记账将会给核查工作带来很大的方便。

此外还需注意的会计事项包括企业的股权结构在会计上的处理、企业资产的取得方式及在会计上的处理、利率及资金成本是否低于央行基准利率等。

(二) 实地审核过程中遇到的财务与会计问题

在现场审核过程前,应将材料整理好,以便随时能够迅速、准确地取到。现场审核过程中不应过分紧张,应以平静的心态去应对,尽可能将企业的情况以及我国的会计制度和会计惯例真实地反馈给核查官。

1、PCN编制方法的转换。通常,欧盟是根据原告提供的信息来要求中国企业编制产品分类PCN表的,这就和企业原有的产品分类方法有差异,因此编制过程既要充分体现产品的真实性,又要尽可能方便与欧盟要求的PCN编制

方法进行转换,其中重要的一点就是要分析好两者之间的异同,找到结合点。

2、充分准备支持、证明材料。核查官员在审核过程中会有这样那样的疑问,所以事先应准备好企业会计制度、财政税务文件等,所有的入账方法、成本核算等都要马上找到支持依据。比如在审核过程中核查官要求诺力提供材料重量计算方法,诺力以材料设计手册作为依据更具说服力,所以很快被接受。

3、要注重管理细节。核查过程要尽可能让核查官员感受到企业的管理是规范的,比如厂容、绿化、停车、车间管理等,这些细节都应注意。

4、财务部门和业务部门的衔接。财会部门是审核的主要部门,但欧盟审核的是整个公司的规范运作,因此部门间的协调非常重要。通常中国出口企业中进出口部门的工作比较强势,财务部被看作是辅助部门,但反倾销必须有一个严格、统一的协调机制,因此在日常工作中要加强对财务和业务部门的监督。例如,企业平时对会计凭证的归档按制度要求比较严格,但是反倾销对业务部门的单证归档要求同样非常严格。

5、固定资产折旧问题。固定资产折旧会影响成本,因此核查官员对固定资产核查很仔细,核查重点包括固定资产的折旧年限、残值率等。如果企业固定资产折旧年限过长,应拿出制定依据。

6、对反倾销工作人员的要求。参加反倾销的工作人员要精干、细心、素质较高,即使平时的会计业务很好,但由于反倾销严格的实效性和高强度的工作量,一旦在填表时出现差错,也极易前功尽弃。目前,欧盟的要求是必须提供电子表格,因此企业拥有熟悉电脑编程、操作的人员是胜诉极为重要的保证。并且,参加审核的人员必须在平时参与表格的整个填制过程,对业务及上交的材料要有一个非常清楚的认识。

(三) 会计举证资料是抗辩获胜的重要保证

诺力案件中,当初裁决结果披露被否决了市场经济地位后,诺力一方面通过律师及时向欧委会提出抗辩,一方面按照欧委会官员的要求提供了上千份发票清单和原件,准确无误的数据有力地支持了抗辩的观点。在律师的充分论证以及大量真实准确的会计凭证的有利举证下,最后欧委会纠正了初裁的错误判决。所以反倾销应诉不论胜败,企业都应对自己的财务与会计工作进行认真总结和反省,找出问题和差距,要把反倾销应诉工作看成是提高企业管理水平的一个契机。

三、案例评析

(一) 反倾销提高了企业核心竞争力和管理水平

“反倾销不全是坏事。”这是诺力人一致得出的结论。在丁毅看来,反倾销就是“撑杆跳高的那根杆子”。“如果没有杆子,你能跳多高?有了杆子,一切就不一样了。”丁毅说,“在反倾销期间,我们用十几个月走完了3年的路,拿出上千万资金,开发了近10种新产品。这样的新品开发力度,在公司历史上前所未有。”

反倾销使诺力开始对管理的要求更加严格。15个月“炼狱般的日子”使公司的管理问题充分暴露,也使员工从根本上认识到高效管理的重要性。“经过一段时间的努力,我们的管理水平将迈上一个新台阶。”

反倾销使诺力开始思考“市场多元化”的问题。“不能就在欧盟这一棵树上吊死。”他们开始加强对美国、东南亚等市场的运作。

反倾销也使诺力提前启动了其产品升级战略。“手动搬运设备,全球也就几十亿的市场;电动仓储机械,一家企业就能做上百亿。”丁毅告诉自己的员工:“手动液压搬运车第一把交椅的位置对诺力来说已不再重要,我们的目标是在两三年内成为国内电动仓储车辆的领先者。”

现在,诺力又提出了“二次创业”的口号,计划将企业改造成集团股份公司,2007年实现销售收入突破10亿元的目标,并争取上市。反倾销的胜诉使诺力获得了较宽松的海外环境,在未来的竞争中又添了几分胜算。

(二) 选择有经验的律师团队

诺力应诉成功的另一重要因素是该公司选择了有经验的律师团队。公司代理律师、锦天城律师事务所的傅东辉功不可没。应诉伊始,大家都认为打官司主要是律师的责任,企业只负责聘请律师,一切应由他去处理。“后来我们发现,其实律师与企业是教练员与运动员的关系。律师负责指导企业,夺冠得靠运动员。”丁毅深有感触,企业应选择优秀的、有经验的律师,同时要摆正企业与律师之间的位置。

(三) 市场经济地位对应诉结果至关重要

我国经过多年的改革开放,已逐渐形成具有竞争机制的市场经济体制,浙江很多在市场竞争中成长和发展起来的民营企业对此有最深刻的体会。但欧盟在反倾销中对我国的企业采取了歧视性的做法,不承认我国的市场经济地位,在具体衡量企业市场经济地位时又有很大的随意性,可以凭借一个很牵强的借口进行否决。用替代国的价格给我国企业确定一个不符合实际情况的高额倾销税率,目的就是要把中国产品排除在欧盟市场之外。诺力在获得市场经济地位后,倾销税率有了大幅度降低,订单量明显增长,充分说明了市场经济地位对企业应诉结果的重要性。^[1]

(作者单位:杭州德诚会计师事务所 杭州电子科技大学)

责任编辑 李斐然