

《关贸总协定》和美国有关反倾销法规的比较研究

周 汉 民

从第一部国际反倾销法规和协定问世迄今已有八十多年的历史，反倾销法规已日益成为工业发达国家对外贸易立法中的一个重要的组成部分。综观国际反倾销的理论和实践，我们可以看出，它一方面可以作为反对不公平竞争，促进国际贸易健康发展的一种手段，但另一方面，亦可以作为某些国家建立不合理的关税和非关税壁垒的一个借口。

在国际反倾销法规和协定中，《关贸总协定》的有关法规是最具影响力，也是较为全面的。由于《关贸总协定》是一项关于关税和贸易准则的多边国际协定，又是进行多边贸易谈判和解决贸易争端的场所。它的基本目标之一就是削减关税和其他贸易壁垒，促进贸易自由化，以充分利用世界资

源和扩大商品的生产和交换。因此，从《关贸总协定》谈判伊始，提倡公平贸易，反对在国际市场上倾销商品，就是一个重要的议题。基于这一前提而拟定的反倾销法规，后来成为《总协定》的一个重要的

组成部分。在1964年5月至1967年6月举行的“肯尼迪回合”上和1973年至1979年举行的“东京回合”上，分别两次通过了《关贸总协定》第六条，即反倾销法规的补充协议。足见反倾销的立法和实践日益为《关贸总协定》缔约国全体所关注，1986年9月开始的《关贸总协定》第八轮谈判，即“乌拉圭回合”中，预计公平贸易问题将会成为该轮谈判的主要议题之一。因此，反倾销问题会与反贴补问题一起，将被再次提出并讨论。

为此，本文拟就《关贸总协定》有关反倾销法规的主要内容作一扼要的介绍，并与美国反倾销法规之主要异同进行简要的分析比较。

一、《关贸总协定》第六条和两个补充协议的主要内容

(一) 《关贸总协定》第六条

《关贸总协定》第六条，即“反倾销税和反贴补税”条文是迄今为止国际性反倾销立法中涉及范围最广、影响很大的法规。然而，必须强调的是，《总协定》第六条并不绝对禁止倾销行为，而只是授权缔约国为了抵销或防止倾销对本国工业产生不利影响或侵害时，可以对倾销的产品征收相当于倾销差额的反倾销税。

《关贸总协定》第六条有以下几个特点：

(1) 倾销的定义

倾销是将一国产品以低于正常价值的办法挤入另一国市场的贸易手段。(第1款)

(2) 正常价值的确定

根据第六条的规定，正常价值可按以下三种方法予以确定：

A) 低于相同产品在出口国用于国内消费时在正常情况下的可比价格；

B) 如果没有这种国内价格，则低于相

同产品在正常贸易情况下向第三国出口的最高可比价格；

C) 如果既没有国内价格，又没有在正常贸易情况下向第三国出口的最高可比价格，则以产品在原产国的生产成本加合理的推销费用和利润，这就是我们通常谓之的“推算价格”。(第一款)

第六条进而规定，“但对每一具体事例的销售条件的差异，赋税的差异以及影响价格可比性的其他差异，必须予以适当考虑”。(同上)

(3) 反倾销行为的主要手段

第六条规定，“缔约国为了抵销或防止倾销，可以对倾销的产品征收相等于倾销差额的反倾销税”，(第二款)除此以外，《总协定》没有规定缔约国可以采取其他行动来反对倾销行为。

(4) 征收反倾销税的两个法律要件

根据第六条的规定，征收反倾销税必须以两个前提为法律要件：第一，是“用倾销的手段将一国产品以低于正常价值的办法挤入另一国市场内”；第二，是“因此对某一缔约国领土内已建立的某项工业造成重大的损害或产生重大威胁，或者对某一国内工业的新建产生严重障碍”。(第一款)只有在这两大要件同时存在的前提下，缔约国才能对倾销产品征收反倾销税。(第六款)了解这两个法律要件是十分重要的，这是反倾销指控中必须使用的法律依据。

(5) 反倾销税的征收限额

按照第六条第二款的规定，反倾销税的限额应相等于这一产品的倾销差额。笔者认为，据此推理，反倾销税决不能是臆想的一个数额，也不是出于惩罚目的而可以任意加码。了解这一点亦是十分重要的。现在情况是，在某些国家，由于在选择可比价格方面带有很大的偶然性，因此调查和裁定结果常常是武断的，例如，前几年，在涉及苏联的一起反倾销调查中，起先美国商务部以西德产

品的价格作为替代价格，计算出的反倾销率高达 187%。后来美国商务部又转而选择了一家加拿大公司作参考，由于这家公司经营好，成本低，计算出的反倾销率竟为 1.7%，两相对照，大相径庭。对这种做法的不科学性，连美国政府的官员和律师也不得不承认。我国在美国的几起被指控案件，亦同样遭此厄运，这不能不引起我们足够的重视和警惕。

(6) 征收反倾销税的两个例外

按照第六条的有关条文，我们可以认为，在征收反倾销税方面存在着两个例外。

A) 一缔约国领土的产品输入到另一缔约国领土，不得因其免纳相同产品在原产国或输出国用于消费时所须完纳的税捐或因这种税捐已经退税，即对它征收反倾销税或反贴补税。(第四款)由此可见，国内税收优惠不得被视为是倾销行为，或有助于倾销行为。

B) 一缔约国领土的产品输入到另一缔约国领土，不得因抵销倾销或出口贴补，而同时对它既征收反倾销税又征收反贴补税。由此可见，对某一商品不得同时既征反倾销税又征反贴补税。

(二) 《1967年反倾销法典》和《1979年关贸总协定第六条实施协定》

《关贸总协定》第六条在反倾销的法理方面，树立了一个国际性的标准，这是它的主要功绩之所在；但是第六条规定过于原则化，这也给具体实施带来了一定的困难，因此，一些《关贸总协定》的成员国期望能在反倾销实践中订立更为具体的、更为严格的标准。迄今为止，已有两大成果：一是 1966 年 6 月 30 日在《关贸总协定》第六轮谈判，即“肯尼迪回合”中所通过的《第六条解释协定》(亦称 1967 年反倾销法典)。该法典于 1968 年 7 月 1 日生效。二是 1979 年 10 月 19 日在《关贸总协定》第七轮谈判，即“东京回合”所通过的《关贸和贸易总协定》第六条实施协定》。该

协定承袭了《1967年反倾销法典》的主要内容,并使其与在“东京回合”中通过的《补贴和反补贴税法典》的原则精神相一致。该协定的最大特点是对发展中国家贸易,发展和财政需要等问题制定了相应的条款,该协定已于1980年1月1日生效。

由于1979年的关贸总协定《反倾销法典》已取代了1967年通过的同名法典,因此本文只需对《1979年反倾销法典》的几个特点予以简述,似可概括《关贸总协定》第六条通过的几十年间国际上反倾销立法的基本进展。

纵观《1979年反倾销法典》,除其继续保持《关贸总协定》第六条所有的原则精神并加以更详尽的阐明外,还有如下新的特点值得研究。

(1) 关于采取临时措施的规定

《1979年反倾销法典》规定,当初步调查确认倾销业已存在并有充分的证据来证明商品输入国的工业受到倾销行为侵害时,则允许对该倾销行为采取临时措施。临时措施可以从下述三种方式中择其一而使用:A)征收临时反倾销税;B)要出口商以同估计倾销额相同价值的现金存款或债券作为抵押;C)须扣估计倾销税。《1979年反倾销法典》同时规定,采取临时措施的期限一般不得超过四个月。(第十条)

(2) 关于追溯效力的规定

《1979年反倾销法典》规定,在一般情况下,反倾销税的起征日应是自反倾销调查委员会作出倾销确已存在的结论之日起,但有以下两个例外:

A) 如果在作出倾销最后决定以前,反倾销委员会已采取了临时措施,而后该委员会作出的最后裁定也确认倾销确已存在,则反倾销税的起征日可以追溯自采取临时措施之日起。如果最后决定所规定的反倾销税的税率高于以前采取临时措施时所征收的税率,则以前少征部分不再补征;但如果最

后决定所规定的反倾销税的税率低于以前采取临时措施时所征收的税率时,则以前多征部分应予退还或整个反倾销税予以重征。

B) 如果该进口商品以前曾有倾销的历史,或该倾销商的数量极大,为防止今后再次倾销,则对其征收反倾销税的起征日可追溯自采取临时措施前的90天。(第十一条)

(3) 关于代表第三国进行反倾销诉讼的规定

《1979年反倾销法典》中有关代表第三国进行反倾销诉讼的规定是国际反倾销协定中首次出现的,它是国际贸易法中有关反倾销法规的引入注目的一个重要步骤。

《1979年反倾销法典》明确规定,要代表第三国进行反倾销诉讼,则必须得到第三国的授权。

第三国应向提起反倾销诉讼国提供有关倾销商品的价格构成情况和第三国国内工业受倾销行为侵害的具体材料。第三国对提起反倾销诉讼国必须提供一切必要的协助。而反倾销诉讼提起国必须通盘考虑倾销商品对整个第三国工业的实际影响。(第十二条)

(4) 关于发展中国家的有关规定

《1979年反倾销法典》首次作出了有关发展中国家的特殊地位。法典认为,在考虑采取反倾销措施之前,发达国家必须特别考虑发展中国家的具体情况;在征收可能影响发展中国家根本利益的反倾销税之前,发达国家应寻找采取其他建议性补救措施的可能性。(第十三条)

虽然这一条款的措词过于原则,但它反映了发展中国家长期斗争的初步结果。笔者认为,如果发展中国家团结一致,坚持斗争,则在第八轮回合,即“乌拉圭回合”中使这一条文更具体化,更有利于发展中国家的可能性是存在的。

(5) 关于成立“反倾销委员会”的有关规定

根据《1979年反倾销法典》第十四条的规

定,《关税和贸易总协定》成立了一个由各成员国代表组成的“反倾销行为委员会”。委员会至少每半年召开一次全体会议。委员会的主要职能是在成员国之间进行协商,并执行法典或缔约国全体所授予的使命。缔约国全体应将其反倾销的初步行动和最后结果毫不迟延地向该委员会通报。所有成员国可以在总协定秘书处查询该类报告。

(6) 关于协商、调解和争议解决的有关规定

所有成员国应按《1979年反倾销法典》的有关规定,在执行法典的具体实践中,如发生分歧,应相互协商。

如果协商不成,成员国应提请反倾销行为委员会进行调整。委员会在接到要求调解的书面请求30天内,应举行会议,以寻求为双方所能共同接受的解决办法。

如果在三个月内尚无法调解分歧,反倾销行为委员会应在争议一方面请求下,成立行动小组,审查整个案情。

争议一方在其书面请求中,必须明确说

明它在《关贸总协定》项下的某项权利已受到实际侵害。行动小组的成员必须从非争议方的成员国代表中遴选。(第十五条)

必须特别指出的是,《1979年反倾销法典》明确指出,成员国在寻求有关倾销争议解决的方法时,必须用尽该法典项下的所有措施,然后才可以援用《关贸总协定》项下的解决争议的其他措施。

总之,在明确《关贸总协定》第六条的基础上,进一步研究《1979年反倾销法典》是重要的。因为,中国应是在恢复该协定缔约国地位的基础上,有选择或有保留地加入其他数百个相关协定。其中,《1979年反倾销法典》就是一个十分重要的协定。

同时,应当强调指出的是,《关贸总协定》第六条决非反倾销诉讼唯一可供援用的条款。总协定第十九条“对某种产品的进口的紧急措施”,第二十一条“安全例外”和第二十三条,“利益的丧失或损害”等有关规定同样可作为反倾销行动援用的补救措施。

二、美国反倾销法与《关贸总协定》有关反倾销法规的主要异同

笔者认为,《关贸总协定》第六条是对美国《1921年反倾销法案》为蓝本而拟定的。在《关贸总协定》签订后的三十余年时间里,美国的反倾销法规已有很大发展,并且继续影响着国际反倾销的理论和实践的发展。因此,要研究《关贸总协定》有关反倾销的法规,就有必要对美国有关反倾销的立法进行比较研究。这不仅由于美国的反倾销法规在很大程度上影响着国际反倾销的立法进程,而且是由于美国的反倾销实践最为活跃,亦最为繁杂。

在1979年,美国通过了《贸易协定法》,法案的第一篇第1款成为《1980年关税法》的第七篇,并定名为“反贴补税和反倾销税”。该法案的B篇“反倾销税的征收”,经过

修改,取代了《1921年的反倾销法》。该法案已于1980年1月1日生效。

《1979年贸易协定法》在《1984年贸易和关税法》第四篇有关条款中又经实质性的修改和补充。因此,美国现行的主要的反倾销法案分别散见于《1979年贸易协定法》和《1984年贸易和关税法》的有关条文中。

纵观《关贸总协定》有关反倾销的法规和美国现行的反倾销法规,我们可以发现一些相同或相近的原则。主要有:

- (1) “倾销”的定义相同。
- (2) 反倾销税的限额规定相同。

但是,美国的反倾销法规亦有其鲜明的特点。主要表现在:

(一)正常价值确定之基础不同

(1)《关贸总协定》第六条的规定,正常价值可以用下述三种方法予以确定

A) 低于相同产品在出口国用于国内消费时在正常情况下的可比价格;

B) 如果没有这种国内价格,则低于相同产品在正常贸易情况下向第三国出口的最高可比价格;

C) 如果既没有国内价格,又没有在正常贸易情况下向第三国出口的最高可比价格,则以产品在原产国的生产成本加合理的推销费用和利润。

(2) 美国反倾销法规对正常价值的确定主要基于下列标准

A) 外国市场价值。所谓外国市场价值主要是指同类产品在國內市場上的 F.O.B. 出厂批发价。如果该类产品在国内市场的销售量过小则可参照在第三国的销售价格,或根据推算价格进行比较。根据 1984 年修正案第 615 款的规定,外国市场价值的确定是根据进口商在美国领土内第一次向第三者销售时的销售价格。

B) 美国价格。根据 1984 年修正案第 614 款的规定,所谓“美国价格”,是在该出口商品进入美国时,美国进口商的购买价格,包括转售商的购买价格。

C) 推算价值。所谓推算价值是实际成本(加原料、组装、工务费等)加所有的出口储运费、包装费和其他合理的一般费用和利润。

D) 低于生产成本的销售。如果有人指控某一输入到美国的产品以低于生产成本的价格销售,则美国国际贸易委员会无需考虑以“外国市场价值”作为评估的标准,而直接对生产成本进行调查。

E) 从国营经济国家的进口。应该指出,美国法律对从国营经济国家的进口实行的待遇是极其严厉的,不公正的,乃至是歧

视性的。按照他们的解释,在非市场经济国家里,产品价格是“人为确定”的,因而无法比较美国市场价格和外国市场价值。因此,他们通常的做法是,选择经济发展水平相当的市场经济的第三国可以替代的产品价格作为计算的基础。

在 1981 年“从中国输入的薄荷脑”一案中,美国国际贸易委员会裁定中国的经济是非市场经济,因此要选择一个市场经济国家的替代价格作为计算的基础。美国商务部先后考虑过用巴拉圭、南朝鲜、巴西和泰国的价格作为替代价格。但又考虑到南朝鲜和泰国对天然香料的加工在很大程度上依赖于进口原料,而不象中国那样依靠本国原料,从而确定以巴拉圭价格作为计算的依据。

对此,我国学者明确指出:美国这套比价和调查方法,对中国是很不公平也是很不利。第一,这样方式大大减少了美国制造商的举证责任及美国政府调查的程序和手续。因为一旦认定被指控的产品产自中国,任何向中国的调查均可免除,而只需考虑一些现成的资料和数据。在美国诉讼开支往往是当事人决定是否起诉的重要因素。所以举证责任的减轻和诉讼费用的相应减少,实际上起到了鼓励美国制造商提起指控的作用。第二,由于在选择可以“替代”的国家时,带有很大的偶然性,因此调查和裁定结果常常是武断和荒谬的。

F) 跨国公司的销售。《1979 年贸易协定法》对跨国公司的销售亦作了特殊规定。对跨国公司的销售之比价可在该公司设于任何不同国家的分支机构中进行。

G) 对取得可比价格的必要调查。此项规定较详细地列举了构成可比价格的几大因素。

(二)提起倾销申诉的主体不同。

在美国提起反倾销申诉的主体可以是美
(下转第 29 页)

标,应先在原在国注册;在原在国提出申请的日期可作为在美国提出申请的时间。但在美国提出的申请必须在第一次提出申请之日起六个月内提出。商标如符合主簿注册条件的,可办理列入主簿注册,否则办理在辅簿注册。

商标法中规定的上述内容,主要是依据1883年的保护工业产权巴黎公约制定的。巴黎公约主要包括三大原则,一是国民待遇,是指巴黎公约的成员国必须给予其他成员国与本国相等同的商标申请与保护;二是优先权,是指申请人在公约的某一成员国内申请商标权,也可以在公约的所有成员国申请商标权,且第一次申请之日期可作为后来申请之日期;三为共同规则,要求成员国根据共同规则来立法。美国为巴黎公约的成员国之一。

1973年签订的《商标注册条约》规定了商标的国际申请,即缔约国的国民可以直接向日内瓦世界知识产权组织国际局提出“国际申请”,由国际局通知被指定的其他缔约国,如在15个月内未被拒绝,则可受各该国的法律保护。美国为该条约的缔约国之一。美国商标法第四十四条之一有关国际局转来的商标的注册规定,适应了《商标注册条约》的有关规定。

我国在1985年3月参加了《保护工业产权巴黎公约》,作为该公约的成员国,自应享受优先权和国民待遇。我国商标在美国注册,可享受美国商标法第四十四条中所规定的优惠条件。

为使我国商标能顺利地注册于美国专利商标局的主簿之中,取得美国的商标权,使商标得到美国法律的有效保护,从而促进我国商品在美国销售并确立市场地位,还必须熟悉和研究美国的商标制度和美国实务上在商标注册方面的一些做法,使我们设计和选择的商标,既具有可注册性——显著性,又不失商标作为广告、宣传的工具和推广、促进销售的特点。

(上接第12页)

国商务部部长或一个能代表国内工业的有关企业。如果由美国商务部部长提出指控,他必须立即通知美国国际贸易委员会;如果由一个企业提出指控,则其申诉书必须同时寄给商务部部长和美国国际贸易委员会。

(三) 决定是否倾销和决定倾销行为是否侵害了美国工业的机构不同

在收到某一企业的“倾销”指控后,商务部应立即着手进行必要的调查,以确证是否有“倾销”行为发生,并作出初步结论;而与此同时,美国国际贸易委员会则在45天内需初步确证该倾销行为已经或将要对美国工业造成的损害。

在作出初步结论以后,商务部要继续搜集资料,包括到国外去查证,随后作出最后结论。而美国国际贸易委员会亦将作进一步

的调查,以作出有关损害情况的最后结论。在这两轮调查结束后,才由商务部部长发出征收反倾销税的命令。了解这一程序是十分必要的。在去年八月结案的“从中国和菲律宾输入的小型矽碳钢”一案中,商务部和国际贸易委员会的初步结论和商务部的最后结论都判定中国向美国已低于正常价值的价格倾销了该产品,但由于国际贸易委员会的最后裁决认为,这种倾销没有构成对美国工业的危害,遂以我方胜诉而告结束。

总之,由于中国已经申请恢复在“关贸总协定”中的缔约国地位,中国也已决定参加“乌拉圭回合”的全面谈判;同时,由于美国的反倾销法规给国际性的反倾销法规,如《关贸总协定》的有关规定以很大影响;又鉴于美国的反倾销诉讼日益增多,因此,加强对《关贸总协定》和美国反倾销税的比较研究是一个重要的任务。