

近几年来，美国国内贸易保护主义倾向日益增强，反倾销法成了保护贸易的重要措施之一。根据《关贸总协定反倾销委员会》的调查统计，我国已成为美国

和澳大利亚反倾销的主要对象之一。特别是在美国，情况更为严重。到1987年上半年止，在美国涉及我国商品的反倾销案件已达15起，而且，涉及的商品种类也在扩大。美国的

美国的反倾销和我们的对策

高 永 富

反倾销问题已成为进一步发展中美贸易的一个障碍，是值得引起我们足够重视的问题。本文试就美国的反倾销法和我们的对策作些初步探讨。

一、构成美国反倾销的条件

根据美国反倾销法的规定，构成倾销裁决成立必须同时具备以下两个条件：

（一）确定“低于公平价格”销售，是倾销裁决成立的首要条件

美国商务部国际贸易管理局负责对被投诉的外国商品在美国市场销售是否低于公平价格的确定。它采用的方法是比较两个价格：1. 国外市场价格；2. 美国价格。假如“国外市场价格”等于或低于“美国价格”，那么，该商品就没有低于公平价格销售；假如“国外市场价格”高于“美国价格”，那么，就是低于公平价格销售。国外市场价格超过美国价格的数额就算倾销幅度。倾销幅度的大小就决定了反倾销税税额的多少。然而，在反倾销调查中，计算国外市场价格和美国价格是非常复杂的。

按照美国反倾销法的规定，国外市场价格的确定一般有三种方法：1. 出口国国内价格，即相同或类似商品在出口国用于国内消费时在正常情况下的价格。2. 第三国市

场价格，即如果没有上述出口国的国内价格，则按相同或类似商品在正常贸易情况下向第三国出口的可比价格。3. 在不能取得上述两种价格时，则采用“结构价格”，也就是按商品生产的实际成本计算，包括原材料、劳动力、能源，还要加上出口包装费，至少10%的企业管理和8%的利润等。

对国家控制经济的国家，美国反倾销法对确定国外市场价格有特别的规定，即要用一个属于市场经济的国家作为替代国。替代国的经济发展水平要与国家控制经济的国家相似，并且是生产相同或类似产品的。如果找不到一个符合条件的第三国，或者由于某些原因不能使用这一方法时，则使用“结构价格”的方法来确定国外市场价格。

此外，美国反倾销法还对跨国企业的国外市场价格的确定规定了专门的计算方法。

美国反倾销法对美国价格的确定是指出口商把商品出口到美国时的工厂交货价。但是，美国商务部国际贸易管理局在调查时，

可以将某些费用加到美国价格中去，或从美国价格中减去。例如，它可将包装成本，进口税、间接税、美国政府征收的补贴税等加入到美国价格中去。同样，它也可将运输费、出口税以及出口国的其它税从美国价格中减去。

(二) 确定对美国工业造成重大损害或威胁，是构成倾销裁决成立的另一个必备条件

美国国际贸易委员会要确定美国的某一工业由于进口商品的倾销而遭到重大损害或威胁，或某一工业部门的建立遭受严重阻碍。为此，涉及到几个关键的概念。即美国工业部门的定义，重大损害或威胁的“重大”

概念以及损害或威胁应当是由进口商品倾销引起的因果关系的确定。

美国反倾销法规定，美国工业部门是指“生产同类产品的全部国内生产商，或者是生产同类产品的部分生产商，但其集体产量要占国内生产全部同类产品的大部分”。重大损害或威胁是指“非无关紧要的，非不重要的”损害或威胁。确定重大损害或威胁时，美国国际贸易委员会要考虑进口量，进口商品对美国生产的同类产品价格的影响，进口商品对美国生产同类产品生产商的冲击程度等。美国工业部门遭受的损害“真正是由于低于公平价格的销售造成的”，而不是其它因素造成的，也就是在倾销与损害之间存在着因果关系。

二、美国的反倾销调查

反倾销调查是一个时间很长而又复杂的过程，主要分为以下七个阶段：

(一) 投 诉

虽然美国反倾销法允许美国商务部长认为有必要时，可以自行进行反倾销调查，但实际上，该调查一般都是由美国生产同类产品的生产商，工会或商会组织向美国商务部和美国国际贸易委员会同时提出书面投诉后开始的。如果它们不提出投诉，商务部长是很少发起调查的。

(二) 受理审查

美国商务部在收到反倾销投诉后的20天内作出是否受理该投诉的审查。审查的内容主要是投诉者的投诉书是否符合法律的规定。从实践来看，投诉书被商务部拒绝接受受理的情况极少发生。

(三) 初步“损害”裁决

美国国际贸易委员会自接到投诉书后进

行调查，在45天之内作出美国工业是否受到重大损害或威胁的初步裁决。如果该初步裁决是否定的，则整个反倾销调查就会终止；如果是肯定的，则调查就会继续进行。

(四) 初步“低于公平价格”裁决

美国商务部将在收到投诉书后的160天内作出被投诉的进口商品是否低于公平价格在美国销售的初步裁决。如果它认为该反倾销调查特别复杂，也可以延长到210天内作出。

(五) 最终“低于公平价格”裁决

美国商务部将在它作出初步低于公平价格裁决后的75天内作出最终是否低于公平价格的裁决。这个75天的期限，可以经申请延长至135天。

(六) 最终“损害”裁决

美国国际贸易委员会在商务部作出肯定的最终低于公平价格的裁决45天内作出最终

损害是否成立的裁决。在一定的条件下，也可以在75天内作出。

(七) 反倾销通令

美国商务部将在收到美国国际贸易委

员会肯定的最终损害裁决的通知后7天内，发出反倾销通令。美国海关据此征收反倾销税。

三、美国反倾销法的几个特点

反倾销的目的是为了制止倾销。但从国际反倾销的理论与实践来看，它具有双重作用：一方面，反倾销法的实施可以消除不公平价格的差异，制止倾销，使国际贸易能健康地开展；另一方面，它又可以利用自身所具有的保护主义色彩，作为建立该国不合理关税和非关税壁垒的一种依据和手段。在美国国内贸易保护主义日益猖獗的今天，后者的作用就更为明显。

美国反倾销法与不少发达国家的反倾销法一样，具有这样三个主要特点。

(一) 反倾销法适用的宽严程度极易受经济形势和政治情况的影响

自七十年代中期以来，美国反倾销案涉及的国家 and 地区日渐增多，数目急剧上升，涉及的商品品种也在扩大，这与美国经济的严重不振以及贸易逆差日趋严重是紧密相连的。又如，我蘑菇罐头遭到倾销投诉后，在调查过程中，除了做好其它工作外，我经贸部粮油总公司和驻美使馆官员以不同的形式向美有关方面表示我对此案的关切，敦促美商务部妥善处理此案。我还派出专人去美负责处理此事，给美商务部留下了深刻的印象。最终，美商务部宣布我蘑菇罐头没有低于公平价格销售。美有关方面有时不得不从中美关系的全局来考虑问题。

(二) 倾销的概念虽有客观的限定标准，

但也具有伸缩性和不确定性，尤其是在适用反倾销法规定的替代经济时，其伸缩性和不确定性更为严重

在几年前涉及苏联的一起反倾销调查中，起先，美国商务部以联邦德国产品作替代，计算出的反倾销率高达187%。后来，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，计算出的税率竟为1.7%，两相对照，大相径庭。类似的情况在涉及到我国的反倾销调查中也屡见不鲜。

(三) 反倾销法的执行是由政府行政机关负责的，而不是司法机关

对“倾销”案，行政处理一般总是很复杂的，往往带有很强的主观性。例如，1983年10月，美国裁决我抹布对美“倾销”一案，我们提出以巴基斯坦作为替代经济的第三国，因巴生产的同类产品价格与我类似。由于巴未同意让美官员到巴调查，美就用巴基斯坦、印尼、香港、台湾对美出口的抹布价格作为“公平价格”与我抹布价格进行比较；后又认为该案是“复杂案件”，要采用结构价格方法计算，最后美又决定用印尼的价格来估算我国产品的生产因素，最终裁决我商品构成倾销。这种主观作出的决定在反倾销调查的过程中随时可见。

四、我们的对策

在对待美国反倾销的问题上，我们并不

总是无能为力的，而是可以有所作为的。现

根据美国反倾销法本身的规定和特点以及中美两国贸易实践,就我们的对策提出一些粗浅看法。

(一) 对于美国利用反倾销法对我向其出口的限制,中国作为一个主权国家,完全有权采取国际法的对等原则

这是因为,虽然该法为美国国内法,但它处理的却完全是从外国进口商品的事,而且该法的规定,有不少是不合理的或带有歧视性的,如替代经济,结构价格的规定。就连一位美国律师也说,替代经济和结构价格“对计划经济国家来说,都是不够合理的。但是,现行法律规定就是如此。”另外,有些投诉案表面上看来是属于低于公平价格倾销,实际上受理案件的有关机构考虑的理由是政治性的、意识形态的。例如,1983年8月,美最终裁决我棉涤纶印花坯布对美构成倾销一案,就是美有关机构屈从于美国纺织品制造商协会的压力,利用泰国对欧洲不同时期的不同的出口品种与我商品价格相比以及坚持该协会的“差价1%也会抢走生意”的说法,硬将我商品与其它供应者价格差不多、甚至更高一些,裁定为低于公平价格22.4%,对美工业造成了重大损害。不难看出,美国的这一做法有一定的政治背景,是对当时中美纺织品配额谈判的一个配合动作。因此,鉴于上述因素,我国政府对待美国的一些不合理或歧视性的做法,要进行必要的斗争,说服美国政府有关机构放弃原来的观点和做法;同时,我也应以美国对我出口的一些主要商品(如前几年美对我出口的小麦、木材等)作为筹码,必要时压对方对我放宽限制或者撤销投诉。

(二) 积极稳妥地搞好价格体制改革

从上所述,不难看出,美国限制从我国进口某种商品,价格确定至关重要。近年来,美国对我“倾销”商品的投诉充分证明了

这一点。虽然该法对我有不合理甚至歧视性的规定,但在表面上无不都是以商品低于公平价格销售做文章的。因此,我们要加快价格改革的步伐,建立起有计划商品经济的价格体系。这样,我输美商品就不易受到美国厂商的投诉,即使发生投诉情况,美国厂商要想取得胜诉的可能性也就不大了。当然,价格改革是件十分复杂的事,受到很多因素的影响和牵制,但无论从国内建设和国际贸易需要来说,却是非做不可的事。

(三) 坚持统一对外的正确方针

我国可设立统一对美的出口机构,协调和统一对美出口管理。美国厂商对我商品的投诉,不少就是因为我们缺少统一协调,在一段时间内同类商品大量涌入美国市场造成的。例如,1983年9月美方最终裁决我对美出口的抹布“倾销”一案,就是因为我三个公司分头经营,缺乏协调,价格不统一,对美出口短期内增长过快造成的。

(四) 加强对美国贸易法规的研究与了解

知己知彼,防“患”于未然,即使遇到反倾销的纠纷,也可运用法律手段进行对我有利的斗争。

根据美国反倾销法的规定和处理这类案件的实践,我们虽不能完全防止反倾销案的发生,但可以做到少发生,至少不要因我们不了解而违反美国反倾销法的规定而产生。为防止或减少发生反倾销案,在对美出口的战略战术上,我们可以:

1. 避免在一个短期内对美大量出口同类商品 按美国反倾销法的规定,进口量大,进口商品对美国同类产品价格影响大,美国国际贸易委员会就很容易以此裁定我商品对美工业造成重大损害或威胁。

2. 避免过分集中向美某一地区出口同类商品 根据规定,美有关机构有权将美

划分成几个地区，以某一地区单独作为一个美国工业部门对待，这样，也就容易使其断定美国工业受到重大损害或威胁。我出口美国的面越宽，所占的比重就愈小，构成重大损害或威胁就越困难。

3. 适当掌握价格 我对美出口的商品应迅速提高其质量，增加花色品种，改进包装装潢，从“以廉取胜”转到以质取胜，并根据市场情况及时调高价格。

4. 注意美国经济消长情况，加强市场调研 美国反倾销投诉的多寡，一般与它的经济情况的好坏有关。如果经济情况发展良好，市场购销两旺，反倾销案发生的可能性就小；即使进行反倾销调查，倾销裁决成立的可能性也少。反之，案件就会增多，倾销裁决成立的可能性就大。在注意加强市场调研的同时，要特别注意美国生产同类产品的工业情况和市场销售情况，因为这是决定反倾销裁决是否成立的直接因素。

如果我商品在美遭到反倾销投诉，则我们应采取积极态度进行应诉，运用法律手段维护我方的利益。我们要：

1. 聘请有经验的美国律师进行申辩和负责处理案件，并配合律师准备必要的、有说服力的数据和有关材料 律师人选，要选择对我友好，在美国有较高名望和地位的律师事务所的律师。

2. 选择合适的“替代经济”，这是决定我商品价格是否低于公平价格的关键 我商品如遭到投诉，就要积极选择对我友好，生产水平与我相似的国家和地区，并说服美商

务部或与其商定选用该国或该地区的同类产品价格作为可比价格。我国蘑菇案在美国胜诉的一个重要原因，就是我方律师掌握了八个国家和地区的蘑菇价格后，极力争取以印尼作为替代经济国，从而得出我蘑菇价格并未低于市场公平价格的结论。

3. 争取进口商的合作，调动他们的积极性 如果我商品遭到投诉并经裁决倾销成立，不仅会使我们遭受损失，美国进口商也要在经济上受到损失。所以我们可利用这种利害与共的因素，要求他们向我反映有关情况，提供材料，必要时，还可请他们出庭作证。在我蘑菇胜诉一案中，美国的进口商也是出了力的。

4. 做好各种准备，及时采取相应措施 在反倾销诉讼过程中，如估计我方胜诉可能性不大或者有可能争取庭外解决时，应力争通过商务部与原告协商，求得互相妥协和让步，由原告撤销投诉；或者在商务部作出对我不利的初步裁决后，我们应于最终裁决作出之前，与商务部协商，提出具体自我控制对美商品出口的措施（如限价和限量），与其达成一个暂停协议，以便将此案挂起来，暂停调查。若协议执行良好，两年后可免于起诉。这些，按美国反倾销法的规定，是可以这样做的。

总之，加强对美国反倾销法的研究与了解，在法律允许的范围内进行积极的斗争，对防止和处理反倾销调查具有十分重要的作用。