

商品倾销,是指资本主义国家垄断组织以低于本国市场的价格,甚至低于商品的成本价格在国际市场抛售商品,打击竞争者以占领国外市场。当今,资本主义国家为了抵制国外的商品倾销,在国际贸易中,采用针锋相对的办法,向商品倾销者征收较高的反倾销税,以达到保护本国产品和国内市场的目的。在美国的贸易保护主义措施中,反倾销法成为其惯用的重要手段之一。

一、美国的反倾销条件及反倾销调查

根据美国的反倾销法规定,构成商品倾销必须同时具备两个条件。

(一) 进口商品在美国以“低于公平价格”销售是首要条件

美国商务部国际贸易管理局负责对国外投诉商品是否“低于公平价格”,确定的方法一般采用比较两个价格,即该商品在别国市场的价格;在美国市场的价格。如果在比较中“别国市场价格”低于或等于“美国市场价格”,那么,该商品就没有以“低于公平价格”销售;如果“别国市场价格”高于“美国市场价格”,那么,就是“低于公平价格”销售。

对于上述商品在别国市场价格的确定又分为四种:

1. 出口商本国该商品的市场价格,即国内相同商品的正常售价。
2. 出口国销往第三国该商品的价格。
3. 结构价格(推定价格)。根据美国反倾销法规定,按商品生产的实际成本计算,包括原材料、能源、劳动力、包装费,再加10%的管理费和8%的利润构成结构价格。
4. 如果得不到充足的材料计算结构价格,美国商务部选用他们认为最好的材料来裁定公平价格,一般采用投诉企业的生产材料作为计算依据。此种情况对我们十分不利。

除上述一般规定外,对来自社会主义计划经济国家的商品又作了特别规定。美国政府认为,计划经济国家的产品价格是“人为确定”的,不能反映商品的实际价值,因此,对计划经济国家,又规定了选择经济发展水平相当的市场经济国家作为“替代”。被选择的国家称之为替代经济国,再用替代经济国同类产品价格作为比较和计算的基础。这种方式叫作完全替代国方式。替代经济国制度是很不合理的。美国将我国列为非市场经济国范围,是对我国的歧视。

美国1988年新综合贸易法对原有的反倾销条款又增补了内容,对非市场经济国家可优先采取“生产要素”的计算方法,即根据被调查商品的生产投入指标,主要包括原材料、工时、能源的投入量以及设备折旧等生产所必须投入的数量,然后用一个或多个经济发展水平与我国相当的市场经济国家的生产投入价格或成本作替代,来计算公平价格,确定倾销幅度。这虽然比采用完全替代国方式有了改进,但仍然不能摆脱不合理的计算方法,更使我们无法预测倾销能否成立的可能性。

美国的反倾销法及我们的对策

张
天
刚

(二) 倾销商品对美国工业造成“重大损害”或威胁是另一个必需的条件

美国确定损害的程度是：

1. 商品进口数量和增长幅度是否太快和太大。
2. 对美国相同产品价格造成什么影响。
3. 商品进口是否使该产品工业产量、销售额及利润在市场上的份额减少，失去美国商品的竞争力。
4. 对美国相同产品的库存、现金流转、就业、工资增长等方面产生消极影响。

如果在上述四个方面对美国相同产品工业有不利的影响，则被确认为有“重大损害”或威胁。

美国反倾销法规定：任何一个美国制造商都可以向美国国际贸易法庭起诉，由于某国进口商以“低于公平价格”销售，冲击了美国制造商的同类产品，制造商所遭受的“损害”，进口商必须赔偿损失。

美国的反倾销调查审理程序，由两个行政机构共同执行：美国商务部对低价倾销调查并裁决倾销幅度；美国国际贸易委员会对损害性质进行调查，并裁决是否存在损害。投诉一般是由美国生产同类产品的厂商、商会向美国商务部国际贸易委员会提出书面投诉开始调查的。反倾销调查主要经过七个阶段，即投诉；受理审查；初步“损害”裁决；初步“低于公平价格”裁决；最终“低于公平价格”裁决；最终“损害”裁决；下达反倾销通令，并征收反倾销税。反倾销调查是一个很复杂的过程，往往拖延很长的时间，即使通过调查不能成立，也构成外国出口商的心理威胁或延缓，从而耽误其商品的销售季节，使之受到损失。

二、 美国反倾销法的特点

反倾销的目的是为了制止倾销，使国际贸易能正常发展。另外，反倾销还有一个更为重要的作用，即可成为贸易壁垒的重要手段，所以具有浓厚的保护主义色彩，因而，美国的反倾销案件历年来的有增无减。

美国的反倾销法有哪些特点呢？

其一，政治形势和美国的经济情况决定了反倾销法实施的宽严程度。近几年，美国的经济很不景气，所以加强贸易保护，更多地使用反倾销这一手段。此外，反倾销案件的多少，还取决于两国的政治气氛好与坏。

其二，倾销的标准具有很大的伸缩性和不确定性，尤其是采用“替代经济国”的价格时，则会出现很大差距。例如，前几年涉及到苏联的一起反倾销调查，开始，美国商务部以联邦德国作为替代经济国，计算出应征反倾销税 187%，后来又用加拿大作为替代经济国，计算出反倾销税为 1.7%，两相对照，大相径庭。象这样的情况，涉及到我国的反倾销调查中也时有发生。

其三，美国的反倾销法主观性和随意性很强。例如，1983 年美国裁决我国抹布对美国进行“倾销”，在反倾销调查中，我方提出以巴基斯坦作为“替代经济国”，得到巴基斯坦同意，美国也同意，立即派官员到巴基斯坦调查，并以其抹布价格作为“公平价格”，后来美国又一反常态，认为该案复杂，又用结构价格计算，最后又决定用印尼价格计算，最终裁决我国抹布构成“倾销”。美国的主观臆断和随意性使我国蒙受损失。

三、美国的反倾销法对我国输美商品的影响

随着中美贸易的发展,我国出口美国的商品迅速增加,而某些商品的价格又偏低,我国正面临美国反倾销法的遏制。现在,我国输美出口商品受美反倾销指控的已占我国反倾销案发生总数的20%以上,同时占我在美国各类贸易案件发生数的50%以上,而且在当前,反倾销投诉的可能性还会增加。

美国征收反倾销税,从发出反倾销通令后由海关进行征收,此后每年复查一次,连续两年复查未发现以“低于公平价格”销售,方能宣布该反倾销案件撤销。

一旦我商品被定为反倾销调查,美商就会不敢大量向我订货,因为假如裁决为倾销,美进口商要支付反倾销税而无利可图,自然另找订货对象。此时我们将失去该商品的竞争力,甚至退出市场。由此可见,反倾销法严重影响了我国商品对美国的出口。

目前,我国对外贸易正不断发展,对美国出口数量在增加,若不注意研究美国的反倾销法,会直接影响我国出口创汇。研究并采取有效的对策,避免和减少美国的反倾销,是我们研究的重要课题。

四、针对美国的反倾销法,我们应当采取如下对策

(一) 努力提高我国商品在美国市场的适应能力

我国商品之所以在美国市场屡遭反倾销投诉,其主要原因是售价过低,包括三资企业的商品,使之授人以柄。我国不少产品在质量、包装、规格等方面,还不适应美国市场的需要,只能以廉价取胜。还有运输条件和支付条件方面的问题,这些年我方一般采用信用证付款方法,往往要求对方提前开证,而我们交货时间拖得很长,再加上运输挂港转船过多,有的要三个月才能到货,这样的贸易条件,即使质量好的商品也会错过最佳销售季节而卖不出好价钱。所以开发适销产品,改变运输条件,提高办事效率,按时交货就能避免和减少美方对我们的反倾销投诉。

(二) 坚持统一对外的正确方针,杜绝相互削价竞争

美国厂商对我国商品的投诉,有不少是属于我方多头对外削价竞争,在短时间内大量同类商品涌入美国市场。例如,1984年我国腊烛在美国多头成交,平均价格每磅仅0.57美元,同期南朝鲜、台湾省同类产品平均售价分别为1.34美元和1.08美元,因而使美国投诉者轻而易举地胜诉。今后我们必须加强出口协调管理。

(三) 注意对美国出口的战略战术

在研究美国的贸易法规中,要考虑对美贸易的战略战术。以下几点应予重视。

1. 避免在一个短时期内对美国出口大量的同类产品。商品数量越多目标越明显,对美国同类商品价格影响也越大,容易被对方裁决为实质性损害或威胁。

2. 避免过分集中向美国某一地区出口同类产品。美国的工业分成几个区,某一地区可单独作为美国的工业部门而存在,这样容易断定某一地区受到“损害”或威胁。如果销售面宽,某一地区的比重就会小,造成“损害”的可能性也就小。

3. 密切注意美国的经济形势,加强市场调研。一般情况下,如果美国经济发展较好,市场购销

两旺，反倾销案件就减少，反之就会多。还要特别注意美国同类产品的工业生产情况和市场销售情况，因为这是反倾销裁决是否成立的直接因素。

(四) 如果我商品在美国遭到反倾销投诉，我们第一不要怕，第二要认真对待，并且积极应诉

在应诉中可采用如下方法：

1. 对美商的投诉，一般我们都要应诉，以免美方仅凭投诉者一面之词作出裁决。但是对于我方出口商品金额微小，价格确实很低，在美市场发展不大，估计我们胜诉的可能性也不大，可以不应诉，以免请律师花费用造成得不偿失。要特别注意审理各阶段的时间，否则等于放弃该阶段的主动申诉权。

2. 对于我方能争取胜诉的案件，要充分作好如下工作：

第一，凡属出口商品生产成本的核算，要详细记录在册，对与成本有关的帐簿、发票、工资单等原始资料都必须妥善保存，以便遇到争议时能查有证据，并要求美国商务部参照我国的市场价格。

第二，我方要聘请有经验的而且与我方友好的美国律师进行申辩和处理案件，积极为律师提供充分的依据和资料，并在律师的指导下及时填好美国商务部的调查表，配合律师准备有说服力的辩词。

第三，在美国目前还未按“市场经济”来对待我国的情况下，要通过律师选择适当的“替代经济国”。这是决定我商品价格是否“低于公平价格”的关键。要选择出厂价格比我商品低或接近的，而且与我方友好的某国企业作为“替代”。如果美方不接受我方的要求，我们必须选择经济发展水平与我国相似的国家或地区作“替代”，一般可选择埃及、印度尼西亚、摩洛哥、泰国作为我国的“替代经济国”，这样对我方才有利。1982年，我国“蘑菇案”在美国反倾销案中胜诉，就是因为我方掌握了八个国家和地区的蘑菇价格，并极力争取以印尼作为“替代经济国”，所以得出结论是我蘑菇价格并未“低于公平价格”销售。

第四，调动进口商与我们合作。假如我商品被裁决为倾销，进口商也同样受到经济上的损失，双方有着共同利害关系，所以我方可利用进口商提供有关情况，让其作一些有利于我方的工作，必要时请他们出庭作证。

第五，抓住时机适当提价。美国反倾销法中规定，在反倾销调查中关于商品的价格，是投诉当月往前推五个月，往后延至当月底的价格。我们可以充分利用这个期限。当获悉美商即将对我投诉时，我方在当月适当提价，同时争取与老客户多签订些合同，以减小“低于公平价格”的幅度。

第六，如美商务部派人到我国调查，我方应热情接待，接受调查的工厂要作好充分的准备，用大量事实尽力说服对方。

第七，当我方胜诉的可能性不大，又有可能争取庭外解决时，要力争通过商务部与原告协商撤销投诉，用妥协和让步来避开最终裁决，以减少经济损失。

第八，在商务部作出不利于我方的裁决之后，我们可争取在其作出最终裁决之前，与商务部协商，主动提出对美国出口的自我控制措施，比如我方自方限价、限量，争取与美方达成协议，暂停调查，暂时挂案。若协议执行较好，两年后可免于起诉。这样做，美国的反倾销法是允许的。

总之，只要我们认真研究美国的反倾销法，并多了解情况，就能防止和减少美国的反倾销调查，即使出现反倾销调查，也不会手忙脚乱，可以在法律范围内据理力争，积极斗争，使我们在经济上不受损失或少受损失。