

运用好《反倾销和反补贴条例》 为产业提供合法自我保护工具

汪明

今年3月初,外经贸部宣布开始受理对倾销进口产品的申诉。3月25日,我国《反倾销和反补贴条例》(以下简称“条例”)正式颁布。这是在我国进一步扩大市场开放度的条件下企业进行合法自我保护的重要武器,是我国对《对外贸易法》和对世界贸易组织的国际规范的深入实施迈出的一个重要步骤。反倾销法是WTO/GATT国际规范的重要组成部分,如果我们只执行这套规则的市场准入减让部分,而不去实施它的自我保护部分,对这套规则的执行就是不完整的,也是不利和不公正的。这好比打橄榄球却不戴橄榄球帽,既不符合球场规则,还可能导致受伤。中国现在已经是世界贸易这个“球场”中一个相当活跃、具有相当发展潜力的队员,正在加紧学习球场规则,实施对外反倾销法应当说是在学习规则上的一大进步。

综观世界各国,在关贸总协定的乌拉圭回合结束前后,一方面开始履行新协议的国际义务,放宽市场准入条件,另一方面,都纷纷加强了对以反倾销法为代表的单边保护措施的运用。从APEC组织的十四个成员的报告来看,过去已经实施反倾销法的国家,进入90年代后对反倾销措施的实施频率明显提高;对那些在国际经贸立法方面比较薄弱,长期没有制订和实施反倾销法的发展中国家,在最近几年内也纷纷加紧了制订和实施,如马来西亚、新加坡、印度尼西亚、菲律宾、泰国都是在1993年以后制订和应用反倾销法的。

早在1994年颁布的我国《对外贸易法》第30条对实施反倾销反补贴措施作了原则性规定,但由于没有相应的实施条例,所以直到目前我国产业对此类措施未能加以运用。长期以来我国的出口产品不断遭受国外反倾销指控,重要原因之一是国际反倾销法对中国基本上是以十分不合理的方式实施的。如许多国家在反倾销法律实践中对我国坚持使用“非市场经济”的替代国、类比国的调查办法。还有的国家不经调查,一次宣布对我国几千个税号的产品征收反倾销税。可见反倾销这个自我保护手段正被一些国家大量用来搞“合理冲撞”甚至“故意绊人”的违规行为。而我国反倾销法从立法到实施都是严格遵守WTO《反倾销协议》的国际规范,决不会搞故意伤人的违规行为,但由于我国《外贸法》规定有对等实施原则,《条例》的出台无疑对那些一贯对我国歧视性地适用国际反倾销法,经常用反倾销对我们进行“冲撞”的贸易伙伴会起到一定的约束和镇慑作用。

由于我国《条例》的制订和实施是严格按照WTO国际规范的,所以在实施程序上就有相当高的要求。许多新近实施反倾销法国家的经验表明,由于发展中国家的企业家缺乏有关国际反倾销法的知识和实践,在实施上往往会感到无从下手。要有

效地运用这一措施,在企业中进行宣传教育,知识普及是必不可少的一个步骤。企业首先要知道关于国际反倾销法的 ABC 才能对其加以利用。

国外产业有意识、有步骤地以各种不正当竞争手段挤占我国市场的现象已相当严重,倾销现象尤为突出。当前国外对我国的倾销,从来源上分,既有发达国家又有新兴工业化国家和发展中国家,前者具有长期、隐蔽、形式多样化特点,目前还有从境外倾销转向境内开设企业就地挤占市场的趋势;后者则往往来势较猛,比较容易分辨,其中也不乏短期市场行为。从产品上分,化工产品的副产品、通用性较强的大宗原材料产品经常是倾销的对象。因国外产品的倾销造成国内企业开工不足,利润下降的情况在一些产业确有存在。一些企业已在酝酿提出反倾销投诉。同时也应看到,当前我国国营和内资企业对国外进口产品实施反倾销存在几个比较突出的困难。

1. 企业缺乏反倾销法知识,并且依法自我保护观念不强 《条例》颁布后,外商代表处、外商投资企业反应明显比内资企业迅速、强烈,而内资企业对反倾销法的重要性认识相对不足。企业怕打官司、怕花钱、怕搞坏关系的观念比较普遍,特别是将复杂的国际官司视为畏途。同时由于当前国营企业普遍的财政困难状况,形成了效益越差越不能打官司,越不能打官司效益越差的恶性循环。

2. 产业布局分散 按照《条例》对“国内产业”资格要求,起诉企业产业规模至少占全国产量或产值的 25% 以上,而我国企业长期在“大而全、小而全”的产业方针指导下,被分割在不同的条条块块,要联合起来搞对外起诉十分不易,即使达到暂时联合,也容易发生分化。

3. 信息手段落后 《条例》要求在起诉状中应提供原被告双方近 3 年的资料,这对我们处于条块分割、信息封闭、市场中介力量薄弱环境下的企业来说是不容易做到的。例如,有的企业化了一些精力以闭门造车式的方法准备反倾销起诉材料,至今只收集到几份销售合同。许多企业感觉,尽管明明知道国外进口产品在利用种种不正当手段对国内产业进行冲击,但要举出逻辑严密,具有科学依据的材料进行指控,却不知如何下手。

4. 缺乏中介服务机构 具备从事反倾销法律专业服务的律师事务所、咨询机构等数量少、服务质量不尽如人意而且收费较高。

此外,对由外资控股的外商投资企业有意识地挤占市场的情况也应加以注意。一些外商投资企业产品缺乏先进性、依赖实力雄厚的国外母公司为其后盾与内资企业进行价格竞争,造成市场秩序扰乱和资源浪费的不良后果。此外,由于当前南方口岸的走私严重,一些企业担心即使实施了反倾销措施,仍免不了更多的水货冲击,企业寄希望于在我国加入 WTO,普遍降税的同时,加强海关监管和关税的统一实施。

可见,要真正运用好反倾销这个法律手段,当前着重需要做好以下工作:(1)在企业中深入广泛地宣传介绍反倾销法、反补贴法知识,加强企业对国外不正当价格竞争的警觉和利用有关法规加强自我保护的自觉性;(2)健全全国产业行会组织,发挥其在反倾销调查中的作用;(3)加强各级政府主管部门对反倾销工作的职能,以保障国内产业的稳定和健康发展。如尽可能公开可公布的统计信息,推动当地企业对反倾销法的学习,对遭受国外倾销产品冲击的企业进行起诉准备给予必要指导和其他组织协调工作;(4)培育从事反倾销业务的市场中介组织,如具有专业特色的法律咨询、律师事务所、信息服务机构等;(5)加强国内、国外、各个层面的信息发布收集整理工作,特别是拓展全国海关和外国海关的公开信息渠道;(6)注意研究在当前国际经济一体化形势下的新特点并制订相应对策。如加强对外商投资企业不正当市场竞争行为

的监督管理,制约外商投资企业通过与国外母公司的内部定价、利润转移造成的变相倾销行为;(7)建议国家在对国外进口实施反倾销法的同时,对国内不正当价格竞争也制定处罚办法。如同《外贸法》,我国《反不正当竞争法》对处罚国内倾销行为已作了原则性规定,为促进这一原则的实施,宜早日出台对国内倾销行为的《反倾销法》及其具体实施办法;(8)就当前《反倾销和反补贴条例》的具体实施制订一些办法,明确各级和各个环节的操作规范,以方便具体操作。

《反倾销和反补贴条例》是我国外贸的重要法规,该《条例》对反倾销起诉的原理、实施程序要求、主管部门都作了明确规定,已具备完全的可操作性。尽管我国企业在实施上需要一个学习和适应过程,但有了《条例》为指导,相信我国企业和社会各界能很快完成这个过程。今后企业还应就如何发挥行业的优势联合申诉,如何降低反倾销申诉的成本、如何争取获得政府部门对反倾销工作的协调和帮助,避免国内产业不团结现象等加以深入探讨。



(上接第 33 页)

于外贸企业而言,由于自身就存在高负债经营的现象,在采取这种方式时应谨慎从事,全面地审查被兼并企业的财务状况,以免被资不抵债的亏损企业拖入债务泥潭而难以自拔。近来在企业兼并领域出现的一个新做法是“先破产、后兼并”,其明显的优点在于兼并实施后企业无须承担原先亏损企业的债务包袱,因而颇有借鉴价值。

我国的企业兼并是在各种外部条件仍不具备的情况下,适应改革开放和市场经济的需要而发展起来的。尽管各方面还有待进一

步的规范和完善,但它显然在推动企业成长、提高宏观资源配置效率方面能起到积极的促进作用。对于外贸行业而言,企业兼并也与体制改革与经济增长方式的转变密切联系在一起。所以笔者认为,尽管操作中还存在这样那样的困难,但我们在实践中应遵循“摸着石头过河”的指导思想,鼓励国有外贸公司大胆而稳健地进行兼并尝试,在前进中不断汲取经验教训,探索出一条符合国情和外贸行业特点的企业兼并之路,从而带动外贸企业竞争力的增强和外贸领域的健康发展。