

WTO 和欧盟 反倾销规则的比较

潘渭河

摘要：反倾销税的裁定，在国际上既可以根据 WTO 的法规，也可以根据各国的国内法。中国入世后，有权利根据 WTO 的反倾销协议，对于 WTO 的成员国国内法与 WTO 反倾销协议的不一致处说“不”，以保护中国出口商的合法权益。本文从正常价格、出口价格、损害的计算等各个方面，对比了 WTO 反倾销协议与欧盟反倾销规则的不一致处，希望对中国出口企业应诉欧盟的反倾销案有所帮助。

关键词：正常价格；构建；出口价格；贸易让与；零倾销；损害计算

中图分类号：F744 **文献标识码：**A **文章编号：**1006-1894(2002)02-0033-06

中国作为一个发展中的国家，是世界上受到倾销指控最多的国家。在中国加入 WTO 之前，对中国出口的倾销指控，所依据的法律是各相关国家国内法的反倾销规则。在中国加入 WTO 之后，中国作为 WTO 的成员国，有充分的权利对各相关国家的反倾销规则，与 WTO 反倾销协议的不一致说“不”。欧盟作为中国主要的贸易伙伴之一，欧盟的反倾销规则，对于中国产品在欧洲市场的份额，有着重要的影响。与 WTO 的反倾销规则相比，欧盟的反倾销规则表现出三个方面的特点：(1)与 WTO 反倾销规则不一致；(2)将 WTO 反倾销规则有关条款的模糊和空泛的概念具体化，演变为苛刻的条件；(3)在 WTO 反倾销规则的有关条款之外，附加了其他条件，与 WTO 的原有条款相平行。

一、正常价格

1. 国内销售价的确定 产品的正常价格和出口价格的确定，在反倾销案件的审定中起着关键的作用。正是在这个关键上，欧盟的反倾销规则 and 实际做法，与 WTO 规则存在着显著的不一致之处。

首先，从理论上说，根据 WTO 反倾销协议的 2.1 条，产品的正常价格，是指“在正常的贸易过程中”，“在出口国旨在用于消费的相同产品的可比价格”。在确定正常价格时，WTO 反倾销协议没有把厂商之间的关联性作为否定正常价格的依据。在确定产品的出口价格时，WTO 反倾销协议的 2.3 条，将出口商与进口商或第三者之间的关联作为否定出口价格

可靠性的根据。

根据欧盟对于正常价格的解释,在国内市场上,以正常贸易方式出售的产品仅仅是指出售给无关联的国内消费者。欧盟反倾销法规定的正常价格,是由经销商第一次出售给无关联的消费者的价格。并作为在国内的销售链中进一步下推的参考价格,这个价格越高,倾销幅度越高。欧盟的反倾销规则,完全不承认集团内部的销售价格可以作为国内销售的正常价格。那些直接从工厂进货,向无关联的客户销售的经销商的待遇,与通过内部的控制网络销售的经销商相比,即使这种具有控制网络的销售结构对于倾销的作用是中性的,前者待遇要好得多。

其次,从方法上说,根据 WTO 反倾销协议 2.4 条,正常价格的确定并不以某一厂商在某个时期某一次销售行为的价格为依据,可以根据不同的贸易条件,例如数量、季节等因素对厂商的销售价格进行纠正,保证国内和出口价格的可比较性。然后根据所获得的与出口价格在同一水平上的国内价格,确定对于有关联的出口商的出口价格进行反倾销评估。

在实际过程中,受到欧盟有关方面倾销指控的大多数中国出口企业,作为被告递交他们的原始销售价格材料时,并没有被告知这些材料按照 WTO 有关规则,要经过贸易水平的调整,因而这些材料本身对他们很可能是不利的证据。在很多情况下,欧盟有关当局放弃了有争议的调整需要,简化了计算,然而这对于面临调查的出口商是不利的。

欧盟有关方面认为是理所当然的假设前提,对于“普通贸易有关的途径”的解释,受到了 WTO 有关专门小组的否定。WTO 的专门小组认为,有关当局关于倾销的充分证据,实际上是为了启动反倾销程序而推定的。显然,在普通贸易方式下,可以维持有关联的厂商之间的价格,只有调查证明价格受到他们之间关联的影响时,这种价格才失效。

2. 正常价格的构建 WTO 反倾销协议的 2.2 条规定,出口企业的产品在国内市场上不存在销售,或者销售量过小时,可以构建正常价格。即产品的生产成本,加上管理费等各种费用和利润构成。欧盟的反倾销规则,将 WTO 的这项规定,演变为两个具体的核查条件,从而增加了条件的苛刻性,这两项核查条件是:类似产品国内总销售额小于类似产品向欧盟的总出口额的 5%;类似产品的每一种特定型号、规格、种类的国内销售额小于向欧盟出口量的 5%。欧盟的反倾销规则将 WTO 规定的相同产品的概念进一步扩大为产品的规格、型号、种类的相同。

如果这两项核查的任何一项表明了“低国内销售量”,就必须构建相关型号产品的正常价格。这种双重核查的结果是更多的型号不满足 5% 的测试,从而产生出更加多的产品,需要构建正常价格。构建的价格常常高于实际的国内价格(加上不现实的正常利润,有选择的较高的成本数据,有争议的研发费用的分配),因而所得到的平均的倾销利润较高。

将 5% 的规则扩大到产品的每一种型号、种类、规格的层面上。实际上要求制造商在国内市场上销售所出口产品的每一种型号,而与国内的需求无关。对于电器产品而言,由于中国市场与国外市场电源电压的不一致,电视制式的不一致,对于服装而言,由于中国人与西方人在体形上的较大差异,从而在事实上导致中国向欧盟的出口产品的国内销售价格得不到承认。

在构建正常价格时,对于出口商的国内销售属于亏损的情况,欧盟委员会经常以相同产品的其他厂商的国内利润作为正常利润的基础。对于大多数的出口商,欧盟委员会所构建的正常价格,利润幅度达 18.65%。欧盟是以某印度生产商在国内市场上对于有限数量的产品销售

为根据的。印度曾经抱怨,根据一个经营商在孤立产品的基础上实现的不稳定的利润,作为所有出口商的基础,显然是不公正的。欧盟应该使用每个出口商实现的利润,考虑相同种类的不同产品的国内市场的销售。WTO 曾经解决过印度和欧盟的争执,WTO 专门小组认为:“当来自于多数厂商的信息是更有利的时候,调查当局不应选择单一厂商的信息。”

WTO 反倾销协议 2.2 款允许成本调整,认为“非重复性的成本项目,如果它有利于将来或现在的生产,或者在调查时期内,成本发生的环境,受到厂商创办的影响。”WTO 的这项规定应指导有关当局在确定正常价格时,对于厂商在创办阶段时反常的高成本/高损失予以调整,承认调整之后的销售价格作为正常价格。成本调整对于成本发生的环境,成本类型,经营类型,WTO 的规定没有任何限制。人们可以设定,在成本调整的范围,不仅利用新的生产设施,而且也可以由于用老的设施生产了新的产品(特别是通过高研发成本获取了新的产品)和企业创办阶段销售的分摊费用(特别是促进新产品),导致企业创办阶段发生亏损。

然而,欧盟委员会的问题调查单,一般只允许被告方由于利用新的生产设施而发生的成本进行调整。对于以旧的设施所生产的新产品的研发成本和创办期间的销售费用或其他成本不提出问题,这是不符合 WTO 的有关规定的。

二、出口价格

WTO 的反倾销协议并没有具体地定义出口价格的概念。反倾销协议 2.1 款仅仅提到“产品的出口价格是从一个国家出口到另一个国家。”这种概念的模糊性,导致欧盟当局可以在某些环境下不公正地削减出口价格。

1. 经过贸易公司或无关联的中介的出口 欧盟反倾销规则所定义的出口价格,是由制造商第一次出售给出口商的价格,而不是产品离开出口国的价格,略低于产品出口到欧盟的价格,被视为在贸易公司或其他中介体之间交易的正常价格的决定基础。这种价格规定本身,使出口商在倾销审定中处于不利地位。当制造商自营出口时,由于销售价格包括了出口管理的费用,汇率风险的承受费用,出口价格反映了这些成本,因而价格较高。相反地,如果制造商将产品经由无关联的出口商销售(可以在出口国内,也可以在第三国),销售价格并不包括出口费用,因而相对较低,这种情况尤其在中国的中小企业中是常见的,因为中国大多数的中小企业没有自营出口权。然而,在这两种情况下,欧盟用于和正常价格比较的出口价格,都是制造商的发票价格。

2. 全球化生产的出口价格 经济的全球化导致跨国公司将其生产成本分配于几个国家。以日本跨国公司为例,在生产和销售链上,每一个环节都加上了其自身的成本和利润,最后达到日本交货的实际出口价格。如果日本跨国公司的货物直接由中国送往欧盟,考虑到产品获得其最终的物体形式是在中国,并且由中国出口到欧盟,欧盟委员会计算出口价格时以中国工厂的水平为基础的。在欧盟再出售的价格中,减去的不仅是所有的销售和一般管理费用,进口商的利润,而且是出口链中每一个环节的成本和利润。而这些环节对于日本跨国公司在中国的生产和出口是必要的。以中国工厂水平为基础的出口价格显然低于反映所有制造和出口成本的日本出口价格。而且由于中国企业常常必须与来自韩国的正常价格相比,因而倾销利润必然很大。

三、价格比较

倾销幅度是根据出口价格和正常价格的差价为基础计算的,由于贸易价格受到数量等各种贸易条件的影响,在进行比较时,WTO 的反倾销协议规定了各种价格调整的作法,以确保价格比较的公正性。

1. 贸易让与 贸易让与指由于贸易数量的不同、贸易条件的不同,卖方给予买方的价格折扣、回扣。WTO 反倾销协议的 2.4 款,对于影响价格可比性的差异,包括了因贸易水平的差异而产生的合理的贸易让与。这项规定在欧盟 Regulation 384/96 的 Article 2.10 中得到了重述。并经过了欧盟 Regulation 2331/96 的修正,在 Article 2.10(d)中,对于贸易让与给予更特殊的看待。欧盟规则规定了获得合理的贸易让与水平的 5 个条件(其中 4 个是 WTO 协议中所没有的)。

第 1 个条件(WTO 和欧盟都有的),要求证明影响价格可比性所要考虑的差异。从逻辑上说,因为如果差异(例如生产成本)不影响价格可比性,特别是如果为买方所接受,就不必要考虑了。

第 3 个条件,对于欧盟允许的贸易让与,在进行价格调整时,“任何双重的调整应予避免,特别是与折扣、回扣、贸易数量和水平有关的,”该条件的合理性是自明的,本文不加以评论。

第 2 个条件和第 4 个条件仅见于欧盟规则,是 WTO 的相关规则所没有的。它分别要求被告方证明在国外市场和国内市场上,贸易水平的差异在多大程度上影响了销售价格。从实际来说,除非影响价格决定的因素是有限的,或价格组成的某一部分直接与销售费用有关。出口商能够确定在不同市场上经营成本差异的数量幅度,但是通常无法说明经营成本的差异对销售价格差异的效应。例如,由于推销努力有差异,究竟在价格上有多少差异,是无法证明的。这两项条件构成了出口商在受到倾销指控时,为了进行价格调整,获得欧盟合法的贸易让与水平的主要障碍。因而欧盟从未给予出口商充分的贸易让与水平。

第 5 个条件也是 WTO 的反倾销协议所没有的。Article 2.10 (d) of EC Regulation 要求在“出口国的国内市场上,对应于贸易的不同水平”而导致的价格和贸易功能有一个清楚的界限。并且,“调整的数量(相对于不同的贸易水平)应根据国内市场价值的不同。”因此,欧盟要求某些商品在国内的销售,至少在数量上是充分的,与出口销售处在同一水平上,以便在计算差价时,有一个可靠的基础。在很多情况下,由于国内和国外的销售渠道的不同,或者是产品型号的不同,使得出口商无法获得贸易让与。

尽管 WTO 的反倾销协议允许价格调整,但是欧盟反倾销规则的这 5 个条件,导致其一般地拒绝适当水平的价格调整。特别是,当出口商与进口商存在关联的情况下,以工厂水平为基础而构建的出口价格,与国内市场的销售价格,即出售于第一个无关联的买方的价格相比较,不经过合理的价格调整,必然使出口商在应诉倾销指控的案件中处于不利地位。

根据以上所描述的欧盟的 5 个条件,取得贸易让与几乎是不可能的。因而 1996 年 12 月,欧盟的反倾销规则加入了 Article 2.10 (d),规定:“因为缺少出口国国内市场的相关水平,使得现存的贸易水平的差异不符合比较要求的话……可以允许特定的调整。”然而这种“特定的”调整公式仍然对出口商不利。第一,它完全是行政自由决定的权力。第二,幅度很低,对应于不同的贸易水平,仅占销售价格的 0.3%。

2. 不同出口价格的加权平均 按照 WTO 反倾销协议的 Article 2.4.2, 如果出口价格在不同的条件之下有着很大差异, 正常价格可以在加权平均的基础上确定, 并以此与单项出口的价格进行比较。欧盟在执行 WTO 这一项规定时, 对加权平均的比较仅仅适合于相同型号的产品。如果给定的型号没有倾销, 它的倾销幅度等于零, 这并不能够从总体上减少相同的产品, 不同的型号加权的倾销幅度。

WTO 的一个专门小组对美国商务部的类似做法, 有过一个批评, 这同样适合于欧盟的上述规定。美国商务部认为前一个时期韩国钢材平均的出口价格高于正常价格(因为当时韩国货币汇率相对于美元较高), 作为零倾销。美国认为韩国货币的贬值使得把贬值之前和贬值之后的销售价格进行直接比较是不合理的, 在加权平均的基础上进行比较是适当的。WTO 的专门小组发现以调查期间正常价格的差异为基础, 运用近期内的价格资料所做出的决定具有排他性, 与 WTO 的反倾销协议是不一致的。当发现近期内的价格变化不一致时, WTO 专门小组认为应避免处理“零倾销”的情形: “对于某些型号的产品而言, 把否定倾销的幅度削减到零的基础上计算的总的倾销幅度, 与充分反映所有可比较的出口价格的计算为基础相比较, 不符合 Article 2.4.2。”

四、损害幅度的计算

1. 损害的非倾销因素 根据 WTO 协议的 Article 3.5 条, 由于其他因素而不是倾销进口所引起的损害不应该计入。这些因素包括: “进口量和进口价格不是在倾销价格的基础上形成的, 由于需求或者消费的变化而产生的交易, 贸易限制的做法, 外国和国内厂商之间的竞争, 技术和出口的发展, 国内产业的生产率。”这些参考标准在欧盟的反倾销标准 Article 3.7 of EC Regulation 384/96 得到了重述。乌拉圭回合之后, 由“其他”因素引起的损害, 受到了欧盟更多的注意, 所采取的实际决定并不多。困难在于如何识别实质性损害的倾销因素和其他因素的影响。欧盟认为, 当采取孤立法之后, 引起了实质性损害, 才能够归结为其他因素所产生的产业损害, 而不是倾销进口所致。

在欧盟, 损害幅度即倾销幅度高于或等于欧盟进口产品和欧盟国内产业生产的相同产品之间的总差价。这种计算方法的公正性受到两种严重缺陷的影响。首先, 欧盟原告的再销售价格通常是作为目标价格构建的, 计算时以国内原告的成本和理论上能够保证投资充分返回的利润计算的, 而不考虑在实际的市场环境下, 这种返还是否能够实现。其次, 由出口国的国家因素而不是出口商倾销所导致的价格差异没有得到排除, 例如出口商的低成本、商誉、货币贬值。

为了纠正这些缺陷, WTO 反倾销协议的 3.5 款规定本身的模糊性应该得到澄清。在同一时期内由其他已知的因素, 而不是倾销所引起的差价, 应作适当的价格折算。特别是, 根据目标价格计算损害幅度时, 目标利润的决定, 不应该超出现有市场条件下能够实现的利润。

2. 计算损害幅度时对“零”方法的排除 在计算损害幅度时, 欧盟使用的方法与计算倾销幅度的方法一样。当进口产品有许多不同价格时, 对每一种产品型号的价格加权平均。如果某种型号的产品价格超过欧盟原告的目标价格, 损害幅度为零, 不作为权数计入该种产品的平均价格中。WTO 反倾销协议 3.6 款规定, 在进口市场上, 以国内生产和断定为倾销

进口的产品差价为基础,决定损害幅度时,所有相同产品的进口价格都应计入。欧盟的计算方法显然与 WTO 的规定不一致。

显然,由于欧盟反倾销规则自身立法方面的特点,使得欧盟成为世界上以反倾销措施保护国内产业最严厉的经济体。

(作者单位:上海对外贸易学院)

~~~~~  
(上接第 13 页)

**4. 改革电价制度,实现联网竞价** 要建立新的电价机制,就要抛弃原有的成本加成原则。根据我国实际情况,可以考虑采取两部制定价法、区域间比较、竞争和管制相结合的定价法。在全国联网之前,在网、省公司内部实行两部制电价法,即容量或需量按区域内的电力平均成本定价,电量按区域内的边际成本定价。实现跨区域联网后,在联网区域内实行两部制定价法,直到建立全国的统一电力市场。

**5. 政府有针对性地放松电力管制** 借鉴国外电力管制体制改革成功的经验并考虑我国电力行业的实际情况,放松管制是一个必然的趋势,但放松管制的过程同时应该是国有企业产权明晰的过程。根据电力生产的不同环节,区分自然垄断和非自然垄断业务。在电力行业中,除了进行电力传输的输配电业务仍具有很强的自然垄断外,电力生产和电力销售市场都是可竞争的。国家管制的主要是处于控制地位的电网公司,而发电公司和售电公司则在电力市场上竞争。

**6. 《电力法》要修改** WTO 的一个基本要求就是法的透明度和效率,目前的《电力法》是传统电力生产制度的法律基础,修改《电力法》,使之为建立一个适应竞争性电力市场和适应 WTO 法律框架的电力法律法规监管体系服务,维护电力市场秩序。

**7. 以市场为导向,建立现代公司制度** 公司化改组是电力市场改革的内在需求,给企业充分的自主权,使之成为电力市场的主体。

**8. 积极开拓国际电力市场和开展国际电力合作** 要将电力企业的经营环境逐步融入到国际环境中。要通过电力出口和国际电力合作积极开拓国际市场和利用国外电力资源。为此,电力企业的运作要与国际接轨,要了解国际电力市场运作的规范,要研究开展国际电力合作的时机和方式,以便更好地抓住加入 WTO 的机遇。

(作者单位:上海大学)

