争取市场经济地位 积极应对对华反倾销

殷越男

摘　要：在中国加入WTO较短的时间内对华反倾销案件频频发生，这严重影响了中国出口贸易的发展，同时也使中国企业由于遭遇的不公平待遇而蒙受了巨大损失，如何扭转这种不利局面，本文从内部、外部原因入手，分析了对华反倾销频频得手的原因，并提出了应对这一问题的思路。

关键词：对华反倾销；　原因　；应对措施

中图分类号：F 752　**文献标识码**：A　**文章编号**：1006-1894(2004)06-0054-05

统计数据表明截至2004年2月，对华反倾销案件总数已达到600起，居世界之最。

世贸组织关于反倾销这一措施的实施，目的是为了防止由于进口产品在短时期内大量涌入，给进口国相关产业及产品造成大的伤害而被允许使用的一项贸易补救措施，旨在维护公平竞争的贸易环境。但随着经济全球化进程的不断加快，由于各国经济的紧密糅合，这种短兵相接的竞争表现得异乎激烈。尤其是在关税不断降低、传统的非关税壁垒不断取消的强制要求下，各国出于维持生存与发展的本能需要，不时动用反倾销这把被世贸组织允许使用的利剑，对进口产品加以限制。事实上反倾销被堂而皇之地作为一种公开使用的贸易保护工具频繁动用，严重违背了WTO倡导贸易自由化的初衷，中国是世界上遭遇反倾销指控最多的受害国。

一、世界市场对华反倾销现状

25年的改革开放使中国经济发展取得了世人瞩目的成就，特别表现为中国对外贸易持续快速的发展，在入世后短短两年多的时间里，中国对外贸易从改革开放前1978年的第32位，一跃上升为2003年的第4位；进出口贸易额由1978年的206.4亿美元，增加到了2003年的8 512.1亿美元。

在近年来世界经济与贸易持续低迷的大环境下，中国继入世后的2002年外贸出口额实现22.3%的高增长后，2003年又出现了32%的高速增长。这种强劲的增长势头除得益于直接投资的大量进入外，由于外贸经营权的不断放开，使得大量的非国有企业、民营企业直接参与了对外贸易。中国对外贸易繁荣发展的这一事实吸引了世界向这枝独秀的聚焦，同时也引起了以美国为首的一些发达国家的高度担忧（先进入者为开拓、维持市场已付出了巨额投入，后进入者总会被前者认为是抢地盘的）。为限制中国产品的大批量出口，于是反

倾销这把利剑便频频挥舞直指中国。

对中国发起反倾销指控的国家除发达国家（其中以欧盟为最甚）外，还有发展中国家。自1979年欧共体对中国发起第一例反倾销案件以来，对华反倾销案件数量逐年攀升。上世纪80年代平均每年的立案数为6.5起；90年代前期（1991～1995年）平均每年的立案数上升到了31.8起；90年代后期（1996～2000年）平均每年的立案数上升到了37.6起；进入新世纪以来，创造出了2001年的53起和2002年51起的新高。

二、引发对华反倾销的原因

造成对华反倾销居高不下的原因是多方面的，但最主要的原因有：

1．出口秩序混乱　由于我国人口众多生产技术水平低下，因此，我国企业出口的多数产品都集中于低附加值劳动密集型环节，出口产品的最大特点是批量大价格低。由于我国出口的每一家企业都急于将已生产的大批量产品推向国际市场，因而对特定市场均缺乏长远打算，一但发现新的市场，就会不计后果蜂拥而入。而政府有关部门及行业协会对此种现象又都缺乏有效的协调机制，在原本就已经很低的出口价格的情况下为了尽早抢占市场再次竞相压价，自相残杀，结果往往是将出口产品的价格杀到无利可图的境地。而这也为世界各国指控我低价倾销付与了把柄。因此说，出口秩序混乱是导致我国企业遭受反倾销指控的一个很重要的原因。要改变这种状况政府有关部门及行业协会应尽快建立完善的市场协调机制，规范出口秩序，特别要设立出口预警机制，避免同类企业间自相残杀。最近由上海市人民政府批准立项，上海WTO事务咨询中心、上海市对外经济贸易委员会和上海市信息中心联合开发的“贸易救济措施监控预警系统V1.0版”目前宣布已正式开通，这是中国第一个建成并投入运行的、针对WTO成员方对中国出口产品可能发起的贸易救济措施动向，向各级政府、企业、行业协会和专业服务机构，提供全程在线服务的动态监控预警系统。这是中国第一个把信息、经济分析、法律框架相结合的产物。如果我们可以利用这一预警机制，通过国际市场对某产品的需求信息为依据控制我出口产品的数量及出口产品的价格，这样有可能会使相当数量的对华反倾销案件避免发生。

2．中国企业不积极应诉　由于应诉成本高、期限长，特别是由于如果单个企业自己出钱出力去应诉，赢了，不应诉的企业也跟着沾光；若输了只能是应诉企业单独承担全部的经济损失，这种不合理性就自然会导致企业对应诉工作缺乏主动性、积极性。也正是由于中国企业这种不主动应诉的消极表现，使得相关机构经常会启用“不合作条款”对中方企业做出缺席判决，从而使对华反倾销指控频频得手，胜诉率极高。这种结果的示范作用进一步激发了越来越多的进口国对华反倾销的热情，因此对华反倾销案件数的逐年攀升自然也就在情理之中了。

此外，虽然中国的对外贸易的历史已经很长，但真正作为一个WTO的正式成员的时间尚且很短，因此对于WTO的相关规则可以说是十分不熟悉，由于我们对WTO相关规则缺乏深入的了解，加之真正能够应对国际官司的法律人才在中国现阶段来说还是十分缺乏，这都是导致胜诉率低的直接原因。据统计，中国遭遇反倾销诉讼的数量占全球总量的15%，这其中有将近70%的案件最终被裁定为倾销。

随着中国加入WTO时间的增长，定会有更多的中国产品进入世界各国，在对外贸易过

程中企业始终是处在市场激烈竞争的第一线，企业既是商战中的博弈者，又是对华反倾销的受害者，因此面对各类即将出现的更为复杂的国际市场问题，我们不仅仅要深入研究WTO的相关规则，也要深入研究出口对象国的相关规则，这样在遭遇不公平贸易时可提出自己的充分理由据理力争，将对方可能给我企业造成的损害降到最低。要做到这一点，我们必须鼓励企业转变观念抱团应诉，除加强对WTO规则的学习外，政府要尽快培养出一定数量的、具有高水平的国际应诉的法律专业人才，充分借助于WTO所允许的法律手段维护企业利益。同时在贸易过程中，要注意与世界各国建立友好的贸易合作伙伴关系，为推动国际贸易营造一个良好的外围环境。

3．市场经济地位问题　中国“复关”与“入世”经历了15年漫长的艰苦谈判，其根本原因在于WTO是一个由市场经济国家组成的组织，中国传统的计划经济体制则是挡在中美双边谈判中的巨大障碍。为了打破中美入世谈判的僵局，我国在市场经济地位问题上做出了重大让步。中美入世协议的第15条反倾销及补贴方法条款中明确规定了：美国和中国同意美方将来碰到反倾销个案时，依然视中国为非市场经济国家（非市场经济国家是指由美国商务部确定的那些不按成本和价格结构的市场原则运作，商品在该国的销售不反映其公平价值的国家），并且在中国加入WTO后的15年内持续有效，这一协议被最终写入了中国加入世贸组织议定书。

中美入世议定书中非市场经济的协定使中国从入世的一开始就由于非市场经济与市场经济在反倾销问题处理中的本质区别处于了应对他国反倾销的不利地位：当一国产品以低于“正常价值”的价格出口到另一国，并对进口国的同类产业及产品构成损害，根据WTO的定义，倾销的行为便算存在。而当出口国被定性为“市场经济”国家时，这个“正常价值”便可以出口国国内同类产品的价格来衡量。但当出口国被定性为（视作）“非市场经济”国家时，这个“正常价值”便不能以出口国国内同类产品的价格来衡量，而是选用与出口国经济水平相似的市场经济国家（替代国）的成本、价格等数据来确定“正常价值”，从而计算倾销的幅度，并据此施以高额的反倾销税惩罚。

由于“非市场经济”的原因，在所有对华反倾销问题的处理过程中，按规定要求可以选择一个与我国经济发展水平近似的市场经济国家作为替代国确定出口产品的所谓“正常价值”，但由于替代国选择的随意性使得各投诉国为提高投诉案件的胜诉率，一般均选用那些经济发展水平、生产成本等方面远高于我国的发达国家：美国、日本、欧盟、澳大利亚等作为替代国的情况几乎占据了对华反倾销案件总数的一半。这一反倾销问题的处理过程带有浓厚的歧视性色彩，中国是这一不公平贸易规则的最大受害国。中美协议中15年内视中国为“非市场经济”的协定对中国外贸出口极为不利。不但对中国企业开拓国际市场造成了极为严重的困扰和伤害，也使中国企业原本具有比较优势的低价格出口反遭到了众多国外企业的围堵，这一不公平贸易规则促使入世后对华反倾销案件记录的不断刷新。

随着中国加入世贸组织时间的延长，定会有越来越多的新的对华反倾销案件出现，面对这种情况我们的企业不能坐以待毙，特别是面对我们最大的出口市场美国，我们已经注意到了美国的商业法律在某种程度上也给外国企业和产品提供了一定的机会。例如在反倾销调查中如果我们的企业能够拿出令美国信服的基于市场条件的“正常价值”，美国也会考虑采用，并作为计算成本及实际投入的依据。因此对于中国企业来说必须保存好企业的原材料购买、运输、生产设备损耗、人工工资、企业财务成本、销售成本等方面的原始记录。

三、争取市场经济地位积极应对对华反倾销

我国政府已将争取“市场经济”地位作为入世后中国对外贸易工作中的一项重要战略任务来抓。中央政府首脑为争取主要发达国家承认我国完全市场经济地位积极出访，并与多国政府首脑举行会晤，试图通过政治的、外交的、民间的各种交流乃至严正交涉等方式以期尽早获得多数国家对我国“市场经济” 地位的认可。可喜的是2004年4月以来，新西兰、新加坡、马来西亚、吉尔吉斯斯坦、泰国、贝宁、多哥及南非等WTO成员国已相继承认我国的市场经济地位，然而美国、欧盟这样的巨头至今还未承认我国的市场经济地位。

美国在2004年6月3日就中国市场经济地位问题举行了听证会，这是继4月美国决定成立中国市场经济地位工作组以来的一件大事，中美双方都非常重视，会议公开进行，历时约7个小时，但却无果而终。之所以形成这种结局除了一定程度的政治的、经济的原因外，最主要的是涉及到了美国对市场经济的6条认定标准的问题。其6条标准为：（1）货币可兑换程度；（2）劳资双方进行工资谈判的自由程度；（3）设立合资企业或外资企业的自由程度；（4）政府对生产资料的所有和控制程度；（5）政府对资源分配、企业的产出和价格决策的控制程度；（6）行政当局认为合适的其他判断因素。

欧盟虽然在1998年已删除了中国的非市场经济国家的名单，但市场经济地位仍没有自动给予中国企业，欧盟对市场经济地位的认定也有5条标准：(1)政府对资源分配和企业决策的直接和间接的影响程度，比如通过国家定价、税收歧视、贸易或者货币政策；(2)在企业私有化进程中不存在由于政府干预而导致的扭曲，不存在非市场贸易行为或者补偿机制；(3)存在和实施透明的、非歧视性的公司法，确保对公司进行充分的治理（实施国际会计标准，保护股东权益，对公司信息进行准确的公开披露）；(4)存在和实施一整套连续、透明、有效的法律，以确保对财产的尊重和破产法的实施；(5)存在一个独立于政府之外的进行运作的真正的金融部门，在立法和实践中确保其受到充分的监督和保障。

不论是美国的6条标准还是欧盟的5条标准，只有在中国企业达到这些标准的要求后才能视中国为市场经济国家。目前世界上对于市场经济地位的认定并没有一个统一的标准，世贸组织对于市场经济地位问题也同样没有一个统一的认定，事实上世界上至今也并没有一个国家可以在市场化指数上达到100%。我国商务部在《2003中国市场经济发展报告》中借鉴世界公认的标准对中国市场化进行分析的结果指出2001年中国经济总体市场化程度就达到了69%，随着加入WTO各项承诺的逐渐兑现，经济学家胡鞍钢预测：现阶段中国市场化指数已升至70%～80%的水平。公正地来讲，中国的市场经济体制已基本确立，中国的市场化进程正在积极的完善之中。

根据经济自由度测度国际权威机构加拿大费雷泽研究所所做的关于2003年世界《经济自由度报告》显示，中国在经济自由度测度被参加排名的123个主要国家或地区中名列第100位，排在其后的有23个国家，这23个国家分布在各大洲。其中南美洲国家有3个，分别为：哥伦比亚、厄瓜多尔、委内瑞拉；欧洲国家有5个，分别为：保加利亚、俄罗斯、罗马尼亚、乌克兰、土耳其。其中绝大部分国家或地区已经被美欧等国认定为市场经济国家。显然，中国的经济自由度已超过了他们，不给予中国“完全市场经济地位”这显然是对中国的一种歧视，这是不公正的。