

“一带一路”建设中中国企业 在欧亚经济联盟面临的贸易制裁问题

张 宁

【内容提要】 “一带一路”建设过程中,中国企业在海外面临一系列贸易制裁问题。本文依据欧亚经济联盟对中国企业所产油气井用无缝钢管的反倾销案例,分析欧亚经济联盟反倾销措施实践的特点,提出中国企业在应对过程中需要注意的事项,包括积极应诉、明确被调查商品范围、分析商品正常价值、判断对方产业受损害程度以及与倾销的因果关系等。

【关键词】 欧亚经济联盟 “一带一路” 反倾销 贸易救济 贸易制裁

【作者简介】 张宁,中国社会科学院俄罗斯东欧中亚研究所研究员。

欧亚经济联盟自2015年1月1日正式启动以来,俄罗斯、白俄罗斯、哈萨克斯坦、亚美尼亚和吉尔吉斯斯坦五国已形成统一关税区。这是一个面积约2023万平方公里,人口约1.83亿、GDP总值约2.1万亿美元的巨大市场。截至2017年年初,联盟虽未达到完全的统一大市场程度,但针对非成员国的统一海关制度已建立,统一关税区内的对外贸易体制和机制已基本完善,超国家机构的职能稳步运行。随着中国经济发展,国内资源紧张和市场容量有限,企业“走出去”是大势所趋,未来与其他国家的贸易竞争甚至摩擦不可避免。对中国而言,欧亚经济联盟既是巨大市场,其所涵盖区域也是中国企业向西和向北发展的必经之路。若欧亚经济联盟对中国提高贸易壁垒,则“一带一路”建设将面临更大挑战。

为维护市场秩序和保护成员国企业利益,欧亚经济联盟对中国部分商品实施了贸易保护调查和反倾销措施,截至2017年1月1日已经受理9项,均是反倾销案,涉及带聚合物涂层的金属制品、滚式轴承、柠檬酸、不锈钢餐厨具、冷轧无缝不锈钢管、铸铁搪瓷浴具、油气井用无缝钢管等产品,涉案商品

在联盟市场上的年销售总额超过 20 亿美元,约占中国对欧亚经济联盟成员国年出口规模的 1/20^①。其中影响较大的典型案例是关于油气井钻探和开采用无缝钢管的反倾销案。根据 6 家俄罗斯企业和 1 家哈萨克斯坦企业的投诉申请(2010~2013 年这些企业的无缝钢管产量占联盟统一关税区总产量的 90%),欧亚经济委员会于 2014 年 3 月 31 日决定对中国产油气井用无缝钢管启动反倾销调查(主要涉及 21 家中国企业),经过 1 年零 1 个月的调查和分析,于 2015 年 4 月 20 日公布最终调查结果,8 月 25 日决定实施反倾销制裁措施。

本文根据欧亚经济委员会内部市场保护司《针对中国生产的油气井钻探和开采用无缝钢管的反倾销调查最终报告》(非保密版)和《针对第三国实施特别保障、反倾销和反补贴措施的议定书》(以下简称《议定书》),分析欧亚经济联盟关于倾销的界定和认定过程以及中国企业在应诉过程中的常见问题。

一 关于调查启动程序

欧亚经济联盟规定:欧亚经济委员会内部市场保护司是联盟实施贸易救济的调查机构。调查机构自贸易救济申请书登记之日起 30 个日历日内对申请书进行审议。如果需要申请人提交补充材料,则该期限可延长,但不得超过 60 个日历日。

审议结果分为三种:1. 拒绝申请。如果申请材料内容缺失或不实,则拒绝接受申请材料。2. 接受申请但拒绝调查。如果申请材料中不存在欧亚经济联盟《针对第三国使用特别保障、反倾销和反补贴措施议定书》规定的启动调查的理由,则拒绝进行调查。3. 接受申请并启动调查程序。除下发书面通知外,相关决议会在欧亚经济委员会的官方网站公布。调查机构通过启动调查的决定之后,所有与调查有关的决议和行动计划在欧亚经济委员会官方网站上公布。正常的反倾销调查的期限不超过 12 个月。该期限可由调查机构延长,但延长期不能超过 6 个月。

在针对中国的油气井用无缝钢管案中,欧亚经济委员会内部市场保护司于 2014 年 3 月 31 日决定启动调查后(在欧亚经济委员会官方网站发布启动

^① <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/podm/rassledovaniya/Pages/default.aspx>

调查公告之日),一方面,向中国商务部和 16 家中国企业以及 9 家俄罗斯油气企业(中国企业的合作对象)发出调查通知;另一方面,内部市场保护司也向欧亚经济联盟成员国相关产业的生产商寄发调查函,以便收集调查所需资料,并到这些相关产业生产商所在地进行调查访问,核查研究答复函提交的文件和资料。

在欧亚经济委员会发出调查函后,中国企业的处理方式通常有三种:一是积极应对,配合欧亚经济委员会的调查,同时积极争取自己的权利。二是消极等待,对调查函没有任何反应。主要原因通常是本企业的案值小不值得应对,或希望政府、行业协会或大企业出面替自己应对。三是主动要求欧亚经济委员会将本企业列入调查范围。欧亚经济委员会发出调查函的对象主要是申请贸易救济调查的联盟企业在申请书中提及的中国企业,很多未列入调查函发放范围的相关企业得知消息后,意识到此举将影响本企业在欧亚经济联盟的市场销售,主动与联盟调查机构联系,配合调查。

实践结果表明,企业是否配合调查,对其处理的结果差别很大。该案中,欧亚经济委员会决定征收 5 年反倾销税(2015 年 9 月 25 日~2020 年 9 月 24 日),但各企业的税率却并不一致。

对提交反倾销调查答复函的企业适用 12.23%~31% 的进口税率,其中:天津钢管厂 31%,衡阳华菱钢管厂 25.21%,无锡汉廷能源科技有限公司 12.23%,上海海隆石油工业集团 12.3%。与此同时,欧亚经济委员会接受这些企业提出的价格承诺。对于每次出口交易,前述企业可以选择征收反倾销税(无价格和数量限制),或者适用价格承诺(即在一定的出口数量范围内,以高于最低限价的价格出口,可以免于征收反倾销税)。

对同意参与调查但调查材料未被选中的企业适用 23.18% 的进口税率,这些企业包括胜利油田孚瑞特石油装备公司和孚瑞特钢管公司、江苏常宝钢管公司、江苏常宝普莱森钢管公司、山东墨龙石油机械公司、山东东营威玛石油钻具公司、天津天钢石油专用管制造公司、天津滨海天成石油钻采器材有限公司、河北沧州达力普石油专用管道公司、安徽天大石油管道公司、攀钢成都钢铁有限公司、宝鸡石油钢管有限公司。欧亚经济联盟《议定书》第 50 条规定,对于没有被选中确定单独倾销幅度、但表示同意参加挑选并在调查过程中按期提交必要资料的中国生产商,针对其计算的倾销幅度为被选中的中国生产商单独倾销幅度的加权平均值。

对其他中国企业均适用 31% 的反倾销税。

实践中,贸易救济调查总是实施“倒推”的工作方法,即先分析是否对联

盟产业造成损害或具有损害威胁,然后判断此损害或损害威胁是否与中国商品有因果关系,最后调查中国商品的正常价值和出口价格。在分析中国产同类商品的正常价值时,欧亚经济联盟的自由裁量权事实上非常大。因联盟调查机构主要依靠书面材料分析审理,极少外出进行实地调查,因此,中国企业应重视填写调查答复函,争取被联盟调查机构采信。

二 关于同类商品

同类商品的界定直接关系被调查商品范围、涉事企业的数量、案值规模、倾销幅度,因此成为各方争论的焦点之一。欧亚经济联盟《议定书》第 187 条规定,只有同类商品或直接竞争商品的生产商、生产商联合会或者其委托代理人才有资格申请实施保障措施;同类商品生产商、生产商联合会或者其委托代理人才有资格申请实施反倾销或反补贴措施。换句话说,商品的同类性是决定生产商是否有权提交申请书的根本条件。在此条件下,调查申请人须证明其所生产商品为被调查商品的同类商品或与被调查商品存在竞争关系,且须详尽描述该同类商品及其特性。申请人应最大限度提供所掌握的、能正确描述商品的信息,以便欧亚经济联盟开展更有针对性的调查。另外,同类商品所界定范围内的商品未来可能面临高额反倾销税,对涉事企业来说是巨大负担^①。

《议定书》第 2 条规定:同类商品是与已成为调查对象的商品或可能成为调查对象的商品完全相同的商品或由于没有完全相同的商品而选择的其特性与被调查商品特性近似的其他商品;直接竞争商品是与已成为或可能成为被调查(或复审)对象的商品具有可比性的商品,根据其用途、使用、质量、技术特性以及其他基本属性,客户可替代或准备替代他们正在消费的、已成为或可能成为被调查(或复审)对象的商品。由此可知,同类商品或竞争商品是指与被调查商品完全相同或者特性相近的商品。欧亚经济委员会内部市场保护司确定被调查商品范围时,主要依据联盟技术标准(ГОСТ)或其他技术标准文件(包括企业内部标准),比较两国关于商品制造的技术标准,认为具有可比性。

在该案中,欧亚经济委员会内部市场保护司认为,被调查的无缝钢管既可用于油气井钻探和开采,也可用于地质工程调查、岩心钻探和无岩心钻探

^① 徐向梅:《欧亚经济联盟反倾销措施的法律解读》,《欧亚经济》2016 年第 2 期。

中钻井以及固体矿产和水的勘探,具体包括钻杆、泵压管和套管。理由是:这三种产品之间具有互换性和技术一致性,即相同的生产制造过程;相同的钢材冶炼和浇铸技术;相同的卷管机及轧制技术;使用相同的各种强度的钢材;使用相同的管材热处理加工生产线和无损检测;相同的试验方法和合格评定;相同的管材及连接件生产计量体系;使用相同的端面变形生产线;使用相同的连接件、接头、联轴器和锁的生产线;使用相同的连接钢管与联轴器、锁和接头的生产线;使用统一的公制和英制尺寸和重量;具有相同的机械性能;具有高强度、耐冷性、耐酸性、耐腐蚀性等相同的性能;均通过连接器、联轴器、锁和接头连接到钻柱;均使用螺纹连接系统(联轴器式、一体式、闭锁式、接头式);均具有内涂层,以防止在操作期间的磨损和腐蚀。

中国钢铁工业协会则认为,欧亚经济联盟关于使用同一生产线生产钻杆、泵压管和套管的说法存在错误,油气井钻探和开采用无缝钢管是拥有不同技术特性的变形产品,有一系列钢管(如高强度钢管、钻杆等)不应属于调查对象,请求将上述钢管排除在调查对象之外。理由是:第一,参照世贸组织上诉机构《关于美国对日本产部分热轧钢的反倾销措施案报告》第 195 段,只有以正面证据为基础并客观分析联盟产业状况,才符合《议定书》和世贸组织《适用 1994 年〈关税和贸易总协定〉第 6 条的协议》的规定。第二,钻杆与泵压管和套管的可比性应从最终用户的视角,而不是从生产工艺过程的角度来审视,并应考虑它们的物理特性、技术特性和用途。第三,至于钻杆与泵压管和套管的互换性,中国钢铁工业协会指出,套管可用于油气井开采,但该开采方法并非唯一,且没有广泛使用。第四,钢材市场上存在高强度钢管和标准钢管两种产品,这两种钢管之间不存在可替代性。高强度钢管的物理特性、技术特性和用途区别于按照 API 标准制造的普通钢管,可用于普通钢管无法保障连续工作的艰苦条件和腐蚀环境,通常以特殊订货方式销售。因此,高强度钢管不应该成为被调查商品。

中方的请求遭到拒绝。欧亚经济联盟的理由主要有三:第一,被赋予广泛的自由裁量权的调查机关有权独立决定被调查对象的范围。该法律地位在欧亚经济共同体法院 2014 年 3 月 24 日针对第 2-4/3-2014 (1-7/6-2013)号案件的《关于“HEG”公司和“Graphite Indiar Council”公司对欧亚经济委员会 2012 年 12 月 25 日第 2882 号决议提出异议申请的决议》中有所体现,在欧盟法院关于 2007 年 9 月 27 日 C-351/04 案件以及 2011 年 12 月 16 日 T-423/09 大石桥三强耐火材料有限公司案件的决议中也得到阐述。第二,确定商品为调查对象时,应考虑最终商品的主要物理特性和技术特性及

其最终用途,与其使用的原材料无关。被调查的商品是油气井钻探和开采用无缝钢管,中国钢铁工业协会在陈述中列出的钢管(包括钻杆)的技术特性、物理特性(无缝钢管)和用途(用于油气井钻探和开采)完全符合上述识别特征,可视为相同商品。第三,在将钻杆列为调查对象时,内部市场保护司考虑了申请人提交的有关钻杆、泵压管和套管的技术和工艺相同的数据,并参考了可以将上述钢管类型中的某一种用于其他种用途的案例。

从该案可知,欧亚经济联盟对界定同类商品具有较大自由裁量权,界定时比较关注商品的物理性能和生产方法,而不是商品的用途。该案中,被调查商品不仅包括用于油气井钻探和开采的钢管,还有相关的套管和钻杆等高强度钢管等。由此,部分企业可能“躺着中枪”,凡是生产并向欧亚经济联盟出口这些商品的企业均受波及(销售对象不局限于油气开采企业),这也是部分中国企业主动应诉的原因之一。

三 关于倾销幅度

倾销简而言之就是企业的外销价格低于正常价值的不正当竞争行为。在该案中,双方争论的焦点问题有二:一是关于正常价值;二是关于数据采集期限。

第一,关于正常价值。根据欧亚经济联盟《议定书》第 53 条,商品的正常价值是:调查期间在出口国国内市场上正常贸易过程的竞争条件下销售给非利害关系人买方的、在出口国关税区内使用的同类商品的价格。

根据《议定书》第 2 条,正常贸易可理解为被调查商品以不低于其加权平均价值的价格在出口国市场上的买卖行为,加权平均价值根据生产、贸易、管理和一般费用的加权平均值来确定。根据《议定书》第 55 条,正常价值可以是:调查期间,被调查商品出售给独立买方的加权平均价格;调查期间,被调查商品出售给每一位独立买方的价格;如果以低于平均生产费用(即包括管理、贸易和一般费用在内)的价格销售商品的销售份额超过国内市场销售量的 20%,则在计算正常价值时该销售量不计在内。

如果在出口国市场的正常贸易过程中没有同类商品的买卖交易,或者由于正常贸易过程中同类商品的销售量低,或由于出口国市场情况特殊,无法对商品出口价格与同类商品在出口国市场上的销售价格进行应有的比较,则在确定正常价值时,可将联盟商品进口价格与该出口国向第三国出口同类商品的可比价格进行比较,条件是:同类商品的价格具有代表性;或者可以与原

产国的商品生产成本(应考虑必要的管理费用、贸易费用、一般费用和利润等该产业具有代表性的指标)相比较。

正常价值的数据信息来源可以是发票、价格表、欧亚经济联盟成员国驻相关国家贸易代表处的数据、专业刊物、新闻媒体(包括互联网)、市场调查报告等。实践中,调查机构认定的正常价值通常要高于企业自己计算的价值。正常价值越高,相对于出口销售价格的差额就越多,即倾销幅度越大。由于欧亚经济联盟主要实施俄制标准,与中国标准存在一定差异,这导致生产方法、工艺和财务制度不同,由此在确定正常价值时,调整项是各方争论的焦点之一,包括供货条件和特点、税收、贸易阶段、数量、物理特性以及任何其他差异,另外还须提交这些因素对价格可比性产生影响的证据,如佣金、贷款、商品从库房运输至边境口岸或港口的运输费用、出口信用保险等。

出口退税是该案的重点之一。实践中,为了让商品更具竞争力,中国企业习惯从出口价格中去掉出口退税部分,以便降低出口价格。起初,欧亚经济联盟未考虑出口退税因素,认为商品定价(包括如何利用税收优惠政策)是企业自身经营行为,售价高则利润大,售价低则利润少,售价低于成本就是倾销。中国钢铁工业协会和相关企业则依据财政部的出口退税政策,充分说明和解释退税属于政策范畴,不是企业的个别行为。双方最后商定价格调整项是出口商品增值税的不予返还部分(即增值税税率17%与出口时的增值税返还税率13%之间的4%的差额)。

另外值得注意的是,在计算商品利润率时,欧亚经济联盟通常针对企业的整体销售利润而言,而不是专门出口到欧亚经济联盟市场的利润率。如果企业实行差别化市场营销策略,如为打入新市场而对相关产品实行低成本和低利润策略,则可能整体拉低欧亚经济联盟计算的正常价值,反之则抬高正常价值。

第二,关于分析数据所采用的分析期和调查期。欧亚经济委员会调查报告的统计数据按起止期限(又称为调查申请报告的报告期)分为三类:往期(又称为分析期)数据,即申请书提交之日前一段时期的数据,通常指申请书提交前的3个日历年,必要时可延长至5年;调查期数据,即受理调查的当年官方统计数据;与调查期已发布数据同期的上一年度数据。在确定上述指标时,必须使用欧亚经济联盟成员国海关机构公布的官方统计数据,可从欧亚经济联盟成员国海关官方网站上获得。如果《欧亚经济联盟对外经济活动商品名录》的HS编码不包括被调查商品,则须相应调整该被调查商品的进出口数量和价值等数据,具体处理办法可向调查机构咨询。

由于市场环境不断变化,采纳不同时段的数据进行分析,得出的市场占有率、平均价格、销售规模等数据就会不同。该案中内部市场保护司将 2010 年 1 月 1 日~2013 年 12 月 31 日确定为分析期,将 2013 年 1 月 1 日~2013 年 12 月 31 日确定为调查期,用这两个时期的联盟市场趋势数据来确定是否存在倾销性进口及其是否导致联盟成员国产业受到损害。对此,中国钢铁工业协会指出,自 2014 年起,欧亚经济联盟统一关税区自中国进口的商品数量已经开始减少,中国商品在联盟市场上所占的份额也随之减少,因此没有必要使用反倾销措施。但欧亚经济联盟内部市场保护司仍以该期间的数据为依据作出调查结论。

四 关于造成产业损害的因果关系

产业受到损害或损害威胁的证据来自欧亚经济联盟相关产业的经济状况恶化的客观事实。

产业受到损害的具体分析指标包括同类商品和同类商品生产商两方面数据:该同类商品在欧亚经济联盟统一关税区内的消费量;倾销或补贴进口商品同联盟成员国生产的同类商品的各自消费比重;产量、产能及产能利用率;在欧亚经济联盟统一关税区销售的同类商品的生产成本和价格;影响成本和价格的因素;销售利润;销售利润率;用于商品生产和销售的投资额;商品库存变化;行业劳动生产率;就业和工资情况。

产业受到损害威胁的主要分析指标是能够说明外国生产商(或出口商)的生产能力(或出口能力)的指标,具体包括:被调查商品的外国生产商的生产能力及其利用程度;被调查商品的外国生产商为扩大企业生产能力所需的投资;被调查商品在第三国销售市场的开放性或封闭性,其他国家对该商品可能采取的限制措施;欧亚经济联盟市场对被调查商品的开放性或封闭性;非欧亚经济联盟成员国市场上对被调查商品的需求情况;外国生产商拥有可大幅增加商品出口的库存。

证明倾销与产业受到损害二者间存在因果关系的分析指标主要有:市场份额;价格;其他因素,如补贴造成消费者改变消费偏好等^①。

该案双方争论的问题有二:一是如何保障价格对比时使用统一的贸易条件?二是如何确定中国商品是造成成员国产业受到损害的原因,而不是其他

^① 徐向梅:《欧亚经济联盟反倾销措施的法律解读》,《欧亚经济》2016 年第 2 期。

国家的商品?

第一,关于贸易水平调整项。中国钢铁工业协会认为:在对比分析价格时,必须考虑贸易水平,即中国生产商和欧亚经济联盟生产商均能实施具有可比性的销售行为。如果这些销售行为是通过不同的销售方式并在不同的贸易水平上实施,则内部市场保护司必须采用相应的价格调整项。该案中,由于内部市场保护司未能分析联盟生产商降低价格后的销售量和提高价格后的销售量,因此,判断中国商品对联盟商品造成损害,即联盟商品存在根本性(规模性)价格降低的说法毫无根据,此举也违反了《适用 1994 年〈关税和贸易总协定〉第 6 条的协议》第 12.2.2 条规定。

欧亚经济联盟内部市场保护司则认为:根据《议定书》第 70 条(《适用 1994 年〈关税和贸易总协定〉第 6 条的协议》第 3.2 条),在分析倾销性进口对成员国市场同类商品价格产生影响时,联盟法律并未明确规定必须使用何种方法来分析。为分析是否存在价格降低的现象,内部市场保护司将中国商品 CIF/CIP 联盟边境交货价格与联盟生产并在联盟关税区内销售的商品价格(考虑运输费用)进行对比,钢管在技术特性上的差异通过各分类产品的价格比较方法来体现。可以说,内部市场保护司对中国产商品与联盟产商品进行的价格对比是以正面证据为基础,具有客观性,符合《议定书》和《适用 1994 年〈关税和贸易总协定〉第 6 条的协议》的规定。

第二,关于第三方的影响因素。中国钢铁协会认为:内部市场保护司所说的联盟相关产业遭受损害,与中国商品的低价格无关。损害主要由其他因素造成,如自乌克兰的进口、俄罗斯加入 WTO 后进口关税大大降低、联盟成员国出口量减少、联盟成员国的产品不符合用户技术要求以及与公司经营活动有关的原因等。

内部市场保护司则认为:欧亚经济联盟在评估损害原因时已考虑各种因素,在反倾销调查最终报告第 5.3.2(关于欧亚经济联盟成员国商品出口)、第 5.3.3(俄罗斯加入 WTO 后进口关税降低)、第 5.3.4(关于联盟成员国的产品不符合用户技术要求,与公司经营活动有关的原因)、第 5.3.5(关于自乌克兰的进口)等章节中均有所体现。另外,从进口价格统计数据看,进口至欧亚经济联盟关税区的商品的加权平均价格(不计进口关税、反倾销税、海关费用和增值税)中,来自第三国的商品价格自 2010 年起始终呈上升趋势(2010~2013 年分别是每吨 1 672 美元、1 883.8 美元、2 327.2 美元和 2 787.9 美元),但来自中国的进口商品的价格起初呈增长趋势,但 2013 年不升反降(2010~2013 年分别是每吨 1 750.4 美元、1 940.7 美元、2 009.2 美元和

1 657.2 美元)。从进口实物数量看,2010~2013 年,欧亚经济联盟关税区商品进口总量增长 59.7% (分别是 35.19 万吨、35.47 万吨、34.75 万吨和 56.2 万吨),但同期来自中国的进口商品数量却增加了两倍多(分别是 10.62 万吨、10.05 万吨、13.13 万吨和 32.78 万吨),来自第三国的进口量则不升反降(分别是 24.57 万吨、25.42 万吨、21.62 万吨和 23.42 万吨)。这意味着,来自中国的进口量增速远高于联盟总进口量增速,也侵占了原本来自第三国的份额,其原因就是中国的低价倾销。

从该案可知,欧亚经济联盟在判定倾销行为及其对联盟产业造成损害时,“只看结果,不看过程”,具体方法由调查机关来确定。实践中,只要存在价格低和受损事实这两个证据,通常就可判定存在损害因果关系。其中“价格低”就是进口商品的价格低于其正常价值,通常直观感觉是进口商品的价格低于联盟市场同类商品的价格;受损害事实的直观证据就是联盟市场上成员国产业内生产商所生产的同类商品的价格或销量大幅降低,这些生产商的市场份额下降并被进口商品占领。

五 关于价格承诺

价格承诺是进口方的授权部门在认定存在倾销行为并作出初步裁决后,接受被调查商品的生产商(出口商)关于提高被调查商品的出口价格或停止以倾销价格出口的承诺,并决定不采取征收临时反倾销税或反倾销税等措施,中止或终止倾销调查程序。实践中,价格承诺是公认的最佳解决方案。如果被征收反倾销税,则须向进口方的海关缴税。价格承诺后,尽管生产企业(出口商)提高了销售价格,但毕竟多出的利润属于自己。

该案最后的审议结果是,经过中国钢铁工业协会和企业努力,部分企业与欧亚经济联盟达成价格承诺协议。欧亚经济联盟同意接受参加确定单独倾销幅度选拔并在调查过程中如期提交所需材料的四家中国公司的价格承诺。原因是这些企业提交的调查材料完整,其答复函的资料能够确定商品的正常价值。原本中国钢铁协会希望所有中国企业都参加价格承诺,但遭欧亚经济联盟拒绝,理由是其他中国企业提交的材料不完整,无法确定也无法保证这些企业的价格承诺水平是否与其商品的正常价值相符。

根据价格承诺,欧亚经济联盟根据这些公司在 2011~2013 年向欧亚经济联盟关税区供应商品的年平均数量,同意在价格承诺的框架内每家公司向联盟的出口量限额为每年 7.968 9 万吨。对超出限额部分则依照欧亚经济联

盟确定的倾销幅度征收反倾销税。价格承诺框架内的商品供应价格不应低于价格承诺中的最低价格。企业承诺的最低价格应在该价格承诺生效之日起一个月内(即2015年12月)调整到位,之后每6个月根据生产每吨商品的原材料价格变化进行调整。

用于确定最低价格的公式应能反映生产每吨商品所需原材料的数量(相关信息由公司在价格承诺方案中提交),并能反映原材料费用在相应公司所产商品的加权平均价格中的占比(根据调查过程中相关公司提交的反倾销调查函的答复函确定)。

六 反倾销调查的原因分析

据中国商务部数据,自加入世贸组织至2015年年初,中国已连续21年成为全球遭遇反倾销调查最多的国家,连续10年成为全球遭遇反补贴调查最多的国家。2009~2012年,国外对中国发起的贸易调查案件共328起,涉案金额达531亿美元。2011~2015年累计涉案金额约达550亿美元。2016年共有27个国家(地区)发起贸易救济调查117起,涉案金额总计139.8亿美元。国外贸易救济措施的实施期限最少为5年,大多数达到10年甚至更长,每年对中国外贸的整体影响为1400亿~1500亿美元。从行业分布来看,最受影响的行业主要集中在钢铁、轻工等劳动密集型产业,还有机电、化工等附加值较高的企业^①。

中国商品遭遇大量反倾销调查,各地(包括在欧亚经济联盟市场)的原因大体相同,主要有二:

一是同业竞争激烈。被调查商品均是调查国企业可以大量生产(只是价格相对较高)的商品,而不属于不能生产或弥补该国产能不足等具有一定依赖性的商品。被调查商品的可替代性强,品质差异小,竞争主要依靠价格,对价格敏感。大部分遭受反倾销调查的中国商品技术含量不高,人工成本占比较大。中国劳动力便宜,成本自然低很多。众多企业同时生产同质商品,部分企业便通过压价获得订单和市场份额。加上买方货比三家,结果就是把价格压到最低。

二是忽视中国企业的生产实际。欧美市场主要是不承认中国的市场经济地位,采用第三国替代法计算正常价值和倾销幅度,从而得出中国商品倾

^① 《美国印度出手最多 为何反倾销案愈加频繁地指向中国》, http://news.xinhuanet.com/finance/2016-07/26/c_129177946.htm

销的结论。其他地区则习惯用当地的生产经营管理方法去理解中国企业的行为,对中国的工艺、财务制度、经营方法等存在诸多不认可。其一是企业营销策略。中国企业通常按照平均成本而非边际成本来确定价格,在整体市场的平均价格高于平均成本且固定成本支出已收回的情况下,即使在局部市场实行低价对企业整体而言仍然有利可图^①。其二是规模化经营。中国企业经常大规模采购原材料和生产,通过规模化经营降低产品成本,但随之而来的高产量和高库存也造成销售压力,迫使企业薄利多销。其三是出口退税政策。研究表明,中国企业遭受的反倾销调查与出口退税存在正相关关系,出口退税率越高,反倾销税率越高^②。

反倾销是世贸组织允许采取的维护公平贸易和保护国内产业安全的合法手段,各国反对以倾销方式扭曲公平贸易竞争秩序,同时也不赞同滥用反倾销,人为制造壁垒和摩擦,将其变成贸易保护或歧视政策的手段。尽管各国都知道反倾销是把双刃剑,在保护进口国同类商品生产商的同时,往往会损害消费者的利益,迫使其高价购买商品,但解决就业、增加税收、保护民族企业等利益需求始终是各国的优先考虑因素。权衡之后,各国往往都会认为保护生产企业的利益大于保护进口商品消费者的利益。

实践证明,贸易稳定的意义并不亚于贸易增长。虽然减少贸易救济措施与增加贸易额之间并无必然联系,但双方协商解决问题时制定的新规则,肯定会改善贸易环境,有利于贸易合作,让双方合作更稳定。鉴于中国商品的性价比较高,可能对欧亚经济联盟的企业造成巨大竞争压力,可以说,未来中国商品在欧亚经济联盟市场上遭受反倾销调查的可能性依然很大。为此,中国企业应当靠质量而非价格取胜,生产进口国国内产业无法取代的技术密集型产品,出口活动才具有可持续性。另外还要进行充分的市场调研,在向联盟市场大量出口前,应首先确定当地(尤其是俄罗斯)是否存在生产同类产品的国内产业,其产业实力是否雄厚。如果答案是肯定的,那么今后进口增长导致该产业启动反倾销调查的可能性就大。

(责任编辑:徐向梅)

① 郑锦民、占如冰:《从竞争法角度解析反倾销法律制度》,《市场论坛》2006 年第 12 期。

② 吴佳琪:《我国出口退税对反倾销影响研究》,湖南大学 2011 年硕士学位论文。