

ANTI-DUMPING

如何應對

# 国外反倾销

中国五金化工进出口商会 编

ANTI-DUMPING

中國對外經濟貿易出版社

之硅出  
受益”  
反倾销  
内蒙进  
进出口  
公司。  
各按照  
为出口  
口也不

## 从美国对华反倾销案中获得的经验教训

William Perry

樊飞华 许肖冰译\*

从 1991 年开始我们就在美国对华反倾销案和复审案中代理中国企业,并在美国商务部和美国国际贸易委员会都取得了较低

---

\* 第 1 页至第 10 页“B. 分别税率与股份公司”之前,译者为樊飞华。第 10 页“B. 分别税率与股份公司”至结束,译者为许肖冰。

的反倾销税或无损害的结果。其中属于五矿化工产品的有氧化锑、硫化染料、碳化硅、糖精钠、对氨基苯磺酸、癸二酸、聚乙烯醇等。

在这些案件的代理过程中，我们一直密切注视美国国际贸易委员会和商务部对中国的裁决和政策，同时也发现了很多中国企业在应诉过程中存在的误区，这些经验对于没有参加过反倾销案应诉的中国企业来说是非常宝贵的。

### 一、积极应诉

最重要的就是中国企业一定要积极应诉。在我们代理的对华反倾销案中，惟一个失败的案子是大蒜案，原因就是由于中国的涉案企业拒绝参加应诉。尽管此案中的美国进口商参加了应诉而且我们亲自到中国来会见大蒜的中国出口商，试图说服他们。然而中国的出口商很明确的告诉我们“美国市场对于我们来说一点都不重要”。由于没有中国企业的参与，美国商务部别无选择，只能采用美国起诉方提供的资料进行裁决，给予所有中国大蒜出口商376%的倾销幅度。

按照美国反倾销法，如果中国出口商拒绝应诉不按调查问卷的要求提供资料，则美国商务部只能采用“最佳可获得信息”。多数情况下，这意味着使用美国起诉方提供的信息。

由于中国出口商没有参加大蒜案的应诉并在美国商务部被裁决了376%的反倾销幅度，美国国际贸易委员会在损害调查中得出肯定的结果即中国大蒜出口对美国国内大蒜业造成损害。此案的结果对于中国的大蒜行业来说是灾难性的，中国的大蒜从1994年起被全部赶出美国市场。

更加严重的是，这家代理美国国内大蒜业的律师事务所是专门为美国公司做对外国的反倾销案的。中国企业在大蒜案中的拒绝应诉助长了美国国内的这种贸易保护主义，是一种不战而降的行为。

在美国商务部公布了对中国大蒜征收376%的反倾销税后，还是这家代理美国企业的律师事务所又作为美国国内蜂蜜行业的

心梯、  
手。  
贸易  
国企  
销案  
  
对华  
国的  
诉而  
然而  
点都  
能采  
口商  
  
问卷  
多数  
  
被裁  
中得  
此案  
1994  
  
是专  
的拒  
降的  
  
说后，  
业的

代理，对中国蜂蜜进行了反倾销起诉，影响高达 2 千万美元的中国蜂蜜出口。在蜂蜜案调查过程中，这家律师事务所又说服美国自行车生产企业对中国自行车提出反倾销起诉，涉及中国对美自行车出口额 1.8 亿美元。自行车案结束后，又是这家律师事务所又代表美国国内企业提出了对中国蘑菇罐头和靛蓝的反倾销起诉。从一个小小的大蒜案开始，仅仅这一家美国律师事务所就对中国一系列产品进行了反倾销起诉，影响中国对美出口高达 3 亿美元，可以说是一粒种子长成了参天大树。

1990 年，同样是没有中国企业参加应诉的美国对华硅锰反倾销案的应诉，中国在短短 6 个月内彻底丧失了 2 千万美元的美国市场。目前我们正在代理两家中国硅锰出口商进行此案的复审，以便降低反倾销税，使他们能够重新打开美国市场。由于硅锰案发生时间是在 1990 年，所以中国硅锰早已基本被来自其他国家的硅锰取代，在进行复审的过程中，我方很难找到美国硅锰进口商来购买少量的中国硅锰以便使中国企业能够有资格参加复审。美国进口商根本不愿花费金钱和精力来购买中国的硅锰，因为他们完全可以从那些已参加过硅锰反倾销案并取得了 0 税率的其他国家购买硅锰。

## 二、争取在原审案中取胜

还有一条重要的经验就是要抓住每一个机会争取在原审案中取得胜利。美国起诉方要想在原审案中取得胜利就必须提交起诉并证明两点：在商务部调查中证明中国产品的高额倾销幅度和在美国国际贸易委员会调查中证明中国产品给美国国内产业造成了损害或存在实质性损害威胁。如果美国起诉方能够在上述两方面获得成功，则美国商务部会公布开始对中国产品征收反倾销税的命令。在这种情况下，如果中国企业想打开美国市场则只能寄希望于在复审中降低原审案的反倾销税率了。

另外，在原审阶段，中国出口商有三种办法可以获得胜利：在美国国际贸易委员会调查中被证明无损害，或在美国商务部调查

中取得较低的反倾销税率,或者同美国政府就反倾销案达成中止协议。所谓在反倾销案中取胜是指中国出口商可以继续对美出口涉案产品。取得胜利是相当重要的,否则对中国出口商来说将是灾难性打击。

一旦美国起诉方在美国商务部和国际贸易委员会胜诉,美国商务部会公布对中国产品征收反倾销税的命令。该反倾销税将从此永远存在下去,也就是说可以存在10到20年。1983年(16年前),美国商务部宣布对中国氯化钡征收反倾销税,从那时起直到现在中国几乎没有对美国出口过氯化钡。今年,在美国国际贸易委员会进行的落日复审中,决定对中国氯化钡征收反倾销税再延长5年,这意味着对中国氯化钡的反倾销税将一直持续到2005年。

尽管在1995年乌拉圭回合谈判中关于反倾销的协议规定美国商务部和国际贸易委员会每5年对反倾销案进行一次落日复审。但是从高锰酸钾到氯化钡,只要美国国内起诉方要求,美国商务部和国际贸易委员会就会全部维持原来的反倾销税。最近,美国商务部决定取消对中国钨矿石的反倾销税,但这仅仅是因为美国国内企业没有要求对中国钨矿石继续征税。

### 三、每一个取胜的方法都很艰难而且需要付出各自的代价

中国出口商似乎并不理解无论在美国商务部或国际贸易委员会取胜都很不容易。并且更重要的是,每一次胜利都需要付出代价。如果中国企业在国际贸易委员会取得全胜,则要面临包括没有应诉的企业也会在胜诉后大量出口的情况。如果中国企业在美国商务部获得较低的反倾销税。则需要面临在以后几年内的每一年都要进行复审。最后,如果中国出口商同美国政府达成了中止协议,在今后的出口中,出口数量必须按照协议规定的配额,出口价格必须高于协议规定的最低价格,这样就可能削弱了竞争力。

#### 1. 国际贸易委员会——所有企业蜂拥出口

在1994年美国国际贸易委员会裁决的10起对中国反倾销案中,仅有3起裁决结果为中国产品无损害,其中我们代理了两

