

西方国家对我国反倾销和倾销 的特点及我们的对策

王 峰

目前在国际贸易领域中,许多国家特别是西方的一些国家一方面极力倡导贸易自由,而另一方面,又极力充分利用世界贸易组织反倾销的有关规定并通过国内反倾销立法的不断完善和加强来保护本国的贸易和工业利益。从80年代后期开始,西方国家反倾销的矛头主要是指向发展中国家,进入90年代以后西方国家反倾销法律和政策指向的中心则主要是中国。与此同时,他们也把中国作为倾销的对象,大肆倾销一些中国还暂时缺乏竞争力的产品,试图挤垮中国的相关工业以形成垄断。这对中国的贸易特别是相关产业产生了很大的影响,尤其是在东南亚金融危机蔓延,导致全球经济不景气的情况下,这种影响就更加不容忽视,值得我们重视和研究。

一、西方国家对我国产品反倾销和倾销的特点

西方国家把反倾销法作为贸易保护的主要工具,同其它的贸易保护工具相比,具有以下特点:

1. 反倾销作为贸易保护的工具有更加合法化。倾销是一种人为地将产品以低于正常价值的价格在它国进行销售,并且给它国带来和将要带来实质性危害的行为。在国际贸易中倾销的动机是多样的,但不管什么样的动机,在本质上都是一种不公平的贸易措施。因此,在实践中不但会遭到进口国政府及企业的反对,而且也是国际社会所不允许的,国际社会和各国对倾销给予了充分的关注,并通过公约和国内立法进行限制。如关贸总协定于1994年达成的反倾销与反补贴行动守则,对倾销和反倾销的有关问题作了新规定,并且肯定当某一缔约国的工业将遭到或正遭到倾销的危害时,可以用反倾销的措施以减少这种危害,也就是说缔约方用反倾销的措施来保护本国的工业及利益的行为是正当的。另外,西方的一些国家国内也早有经过多次修改的反倾销法,如美国《1988年综合贸易法》欧共体在1988年2423/88号条例基础之上制定的于1990年1月1日正式生效的新的反倾销法;澳大利亚的《关税(反倾销)修改法1988年》、《海关法》和《反倾销主管局法》等。这样反倾销作为贸易保护的工具有更为合法的依据。

2. 有关反倾销的法律越来越完善,强化。为了使反倾销法在新的情况下与现实更贴近,具有更大的可操作性,更好地发挥贸易保护的作用,西方国家不断地对反倾销法进行修改,使其越来越严密。如欧共体的《欧洲共同体理事会关于防止来自非欧共体成员国的倾销或补贴进口产品的条例》,已先后进行

了多次修改,增加和完善了许多条款。如“落日条款”、“反规避措施条款”、“反费用承担条款”等,特别是反规避措施和反费用承担条款的增加使反倾销法具有更强的可操作性。据反规避措施条款的规定,如果已被征以倾销税的进口产品改为在欧共体内部组装,则原反倾销税令可经扩展适用于该组装产品的零部件进口。在反规避措施的适用范围方面,不但适用于“螺丝刀式经营”的“零件倾销”行为,而且还适用于如下行为:错误的原产地声明;进口可拆卸的零件;对产品作微小的变动使之不属于征收反倾销税的产品。在反规避措施的适用条件方面,可以不必考虑生产商与出口商之间是否存在某种联系与合营关系。这意味着欧共体在第三国的一家公司与其它国家倾销者之间没有任何关系的情况下,只要符合其它条件也会适用反规避措施。虽然在反规避措施中设了登记程序和证明程序以增加透明度,但证明程序要在反规避调查四个月之后才能投入使用。实际上组装商在将组装产品进口到欧共体之前,并不能从有关部门取得证明以证实没有规避反倾销,反费用承担是说在倾销中如果出口商补偿进口商所支付的反倾销税,则欧共体将增加征收出口商所承担的税额部分。另外反倾销法还由行政部门解释和执行,并且在执行方面日益强化,如欧盟在80年代只有5~6个人管理反倾销,而现在已达240多人。可见,欧共体反倾销法的不断完善和最新发展,使贸易保护得到了更好的包装,从而其保护的力度也更大。

在美国,1988年综合贸易与竞争法也对反倾销的一系列相关问题作了更加详细的规定。如对非市场国家判断标准和新的计算外国市场价值的方法,相似产品和工业范围的扩大;农产品的原料种植者或生产者可以对倾销的农业加工产品提起反倾销诉讼;调查多次倾销短期寿命产品时间的缩短等。并且还规定对第三国的倾销在一定的条件下可以采取保护措施,即一个生产与某一外国产品相似或直接竞争产品的美国产业有理由相信该外国产品在一总协定的缔约国内倾销,而使美国工业蒙受了损害,则美国可以提起反倾销申诉,并对某种输入美国的产品采取措施。还对投入倾销作了规定,投入倾销的规定主要是处理具有两个贸易伙伴或关系公司之间的价格转移问题,据此规定具有贸易伙伴或股份公司之间的交易价格,如果不按市场价格进行交易的话,那么,确定倾销存在的价格则用“现有的最好证据”来计算主要投入的生产成本。除此之外,还对下游产品的监视作了规定,如果前期的一项产品被征收了反倾销税,则美国商务部可以对这项产品的下游产品进行监视,然后决定是

否进行反倾销调查。这些规定使美国的反倾销法更加完善和具有可操作性,从而使政府和相关企业在运用反倾销法保护自己利益时更为方便,这样其反倾销法就为本国失去竞争力的产业和企业创造了一个宽松的申诉和救济环境。只要贸易伙伴,特别是发展中国家的具有竞争力的出口产品对美国的相关企业具有威胁,就可以利用反倾销法的武器对其提起指控和申诉。

3. 政府相关部门和企业反倾销中具有很强的主动性。最近一些年,西方国家政府有关部门和企业反倾销中的主动性越来越强。例如美国随着贸易政策进入以守代攻的时期,美国政府和企业越来越充分利用各种法律来保护其利益。一方面政府有关部门尽最大的努力尽可能充分利用世界贸易组织有关反倾销的一些规定来审查各国对美国出口实施反倾销和征收反倾销税的情况,保护美国的出口,限制它国产品的进口。另一方面又借助国内法的授权,以报复和制裁相威胁,来打开他国市场。如美国贸易代表团以《1988年综合贸易法》第1377款为依据每年4月30日审查美国与外国通讯贸易协定的执行情况,如发现不利于美国的情况,政府则出面给对方施加压力。而且政府有关部门在调查中是很迅速的,以防短期寿命产品对征收反倾销税的规避。

欧共体也同样如此,在反倾销中有很强的主动性,虽然一般情况下欧盟并不主动提起反倾销,但却积极受理企业提起的反倾销诉讼,并在调查中,在确定倾销和征收反倾销税时,努力证明倾销存在,据此征收高额反倾销税。如对我国的纺织品、农产品、电缆绳等就是如此。在政府积极主动的同时,企业更主动,因为有政府的支持,其起诉的胜诉率十分高,所以一些企业反倾销诉讼十分频繁,运用得心应手。

西方国家在强化反倾销立法的同时,在实践中也加强了对我国产品的反倾销,对我国产品的反倾销呈现出以下特点:

1. 提起反倾销诉讼的次数频繁。自1979年我国产品首次在西方遭到反倾销诉讼至今,我国产品屡屡遭到反倾销诉讼,特别是进入90年代后,对我国产品提起的指控有增长之势。如欧盟仅在1996—1997年上半年就发动了10起针对中国的反倾销调查,在1998年7月30日又将中国的棉坯布作靶子提起反倾销调查,要我国企业作出价格承诺,否则就要征收反倾销税。1999年2月23日,新春伊始,欧盟又宣布将对从中国、匈牙利、印度、墨西哥、波兰、南非和乌克兰进口的钢丝绳和钢缆绳征收惩罚性反倾销税。另外,加拿大的钢铁制造商已经对他们认为是廉价的进口钢铁的我国企业提出强硬的反倾销诉讼。

2. 被诉倾销产品的范围不断扩大。近些年来,西方国家对我国反倾销产品的范围不断扩大,只要他们认为危害到或将要危害到本国竞争力差的产业的产品,都可以列为倾销产品的范围。如鞋类、电工刀、打火机、油漆刷、自行车、铅笔、抽屉滑轨、箱包、树脂餐具、不锈钢餐具、刹车盘、刹车鼓、棉坯布、电缆绳、彩电以及化工原料和农产品等。尤其是美国的特别301条款和超级301条款相继把保护的由一般商品扩展到劳务、投资、知识产权等,其可诉的范围还会有进一步扩大的趋势。

3. 对中国产品倾销的确定带有很强的主观性。一般说,构成倾销必须具备三个条件:一是产品以低于国内的价格或向第三国出口的价格向进口国进行销售;二是销售的数量猛增;三是销售的产品对进口国造成实质性的危害,且这种危害与倾销之间存在因果联系。但是西方一些国家所确定的倾销,并不完全具备这些条件,甚至有些时候根本不具备任何倾销的条件。

如中国生产和出口到欧洲的棉坯布价格从1992~1996年一直在上升,占欧洲的市场份额1995、1996、1997年基本持平。在这种情况下还确定为倾销,其意图是十分明显的。那就是发达国家的纺织业在中低档产品上已经失去了对发展中国家的竞争力,所以他们为了保护这些不景气的企业,减少失业人数,一旦提起反倾销诉讼,则一定会确定倾销存在。

在替代国的选择上也很不公平,带有很强的主观性。目前,除欧盟已宣布不把我国视为非市场经济国家外,其它一些西方国家均把我国视为非市场经济国家,因此在判定是否存在倾销时往往用替代国方式,但是在选择替代国时是极其主观的。例如1997年美国商务部在调查我国企业小龙虾仁倾销时,美方认为印度、巴基斯坦、斯里兰卡、埃及以及印尼与中国相当,但这些国家均无小龙虾仁产业。结果美国商务部还是选择了印度的除原料虾外的其它生产要素成本,而龙虾成本则选自西班牙,西班牙是发达国家,与我们的情况相差很远,这是极不公正的。

在确定反倾销税的征收上也同样带有很强的主观性。不用统一标准对待所有出口同一产品的国家。如1998年欧盟对中国、印度、埃及、印尼和巴基斯坦五国的棉坯布的反倾销中,征收的平均税率是12%,但是对中国则是征收6个月15.7%的临时反倾销税。而实际上,俄罗斯出口到欧洲的棉坯布价格比中国低40%。再如1999年2月23日宣布对中国、印度、墨西哥、波兰、南非和乌克兰的钢丝绳和钢缆绳征收6个月的惩罚性反倾销税,其中南非是33%,而中国则是74.8%。其目的和动机是十分明显的,就是要将中国的这些产品挤出欧洲市场。

在确定哪些是倾销产品方面也带有主观性。作为倾销产品的对象,大多数是我国竞争力较强的产业,特别是低附加值、劳动力密集的产品。

4. 反倾销税的征收幅度大。西方一些国家反倾销税的征收幅度是很大的,从百分之十几到百分之几百。如1997年7月24日美国商务部对我国几家企业冻煮淡水小龙虾仁终裁征收的反倾销税率平均是122.92%,最低的是91.5%,最高的是156.77%。再如,欧洲对我国钢丝绳的征收税率是74.8%。在如此高的税率面前,无论那家企业都无法继续出口了,这也意味着中国的相关企业将不得不退出已经占有的市场份额。

西方国家一方面在本国本地区频频对我国企业的产品进行反倾销,另一方面又积极地采用各种手段向我国倾销产品。目前向我国倾销产品主要呈现出以下特点:

1. 倾销幅度大,企业倾销的目的是形成垄断,占领中国相关市场。西方国家的一些企业,特别是一些跨国公司不惜以极低的成本甚至亏本向我国倾销产品,目标主要是我国一些目前还缺乏竞争力的产业及其产品。如新闻纸的倾销,1997年国外正常价格每吨是550美元,进口到我国每吨是468美元。再如胶卷市场其倾销的幅度就更是惊人。富士彩卷现在在我国市场中所占份额是48%,但富士在日本国内的售价每卷是600~800日元,在欧洲每卷是6.28美元,而在我国到岸价格每卷才8元人民币,市场售价20元人民币左右。柯达占中国市场30%的份额,在美国国内其售价为5美元,但在我国市场售价仅20元人民币左右。若按正常情况,富士、柯达在中国应售价50元人民币。这种大幅度的倾销对我国最大的彩卷生产企业乐凯胶片造成了严重的损害。就是在这种情况下,柯达竟敢公然宣称要在1997—2001年间亏损15亿美元来占有中国更大的市场份额。可见他们的目的就是要把竞争对手,独占中国市场,以

迅速取得高额垄断利润。这种放肆的、大幅度的倾销给我国相关产业造成的损害是极大的。据有关专家分析,由于倾销每年至少给我国造成上百亿元人民币的损失,几十万人失业或潜在失业。

2. 政府有关部门积极配合,为本国企业倾销制造绿卡。在企业倾销中,西方一些国家的政府有关部门积极配合起了相当重要的作用。他们无视我国是一个发展中国家的实际情况,通过政治和经济的方式要求我国全面开放市场,特别是要求我国开放一些竞争力较弱产业的市场。

3. 利用法律规避进行隐蔽倾销。由于我国的《反倾销和反补贴条例》在法律结构上还存在一些不完善的方面,特别是在反规避条款方面,反倾销条例只提到有关部门可以采取适当措施,防止规避反倾销措施的行为,但是仅此而已。因此对于规避倾销的行为在法律上就缺乏规范和管理的依据。加之我国反倾销法律颁布较晚,因此还暂时缺少一批专门参与反倾销方面的律师。所以西方国家的一些企业在利用我国的法律进行合法规避方面就比较容易。

二、对反西方国家对我国反倾销和倾销的对策思考

面对西方国家在本国气焰极高的反倾销和在我国咄咄逼人的倾销,我国许多企业在反倾销中的现实则实在令人担忧。我国的一些企业在国外被提起反倾销诉讼后,许多当事人不认真按要求填写调查表,不积极提供有关资料,不主动选择替代国,不积极应诉,任他国裁定,最终的结果往往是被征以高额反倾销税而痛失市场。而在国内,当外国企业向我国进行倾销并对我国相关产业造成严重损害时,许多企业自我保护意识差,不能主动地拿起法律武器保护自己。这种状况值得我们的深思:中国的许多企业为什么不积极参与反倾销诉讼?我们应采取什么措施充分利用反倾销法保护本国企业和工业的利益?

仔细分析中国的许多企业不积极参与反倾销诉讼,主要有以下原因:

1. 客观上充分运用法律的条件不成熟,保护的机制不健全。第一,许多企业对反倾销法不熟悉,特别是对国外的反倾销法不熟悉。这使得许多企业在国外遭到反倾销诉讼时不知所措,在国内面对外国产品的倾销也不知用反倾销法来保护自己,以至于在反倾销中处于十分被动的境况;第二,我国的律师还没有完全介入到国际反倾销程序中。参与国际反倾销诉讼非常复杂,需要丰富的法律知识和一定实践经验,要提供许多材料和证据,仅靠企业来参与这样复杂的程序,其难度是比较大的,这样就使一些企业面对西方国家反倾销诉讼非常畏惧,妨碍了他们参与反倾销的积极性;第三,政府有关部门对企业参与反倾销诉讼的指导和引导不够。反倾销表面上是一种企业的行为,实际上渗透着政府的行为,即便是在西方,虽然许多企业已对反倾销运用比较自如,但政府也在其中起了重要的作用,何况我国许多企业对反倾销法还不熟悉,就更需要政府进行指导和引导;第四,我国反倾销机制不健全,由于反倾销的复杂,导致了其费用较高,加之许多企业对反倾销诉讼程序不熟悉,对于是否能胜诉没有太大的把握,所以不敢贸然进入反倾销程序。在我国反倾销程序刚刚启动的情况下,没有相应的机制从经济上支持企业参与反倾销诉讼程序,这样就限制了企业参与

反倾销诉讼的积极性;第五,西方国家在反倾销中对我国企业不公正对待。许多国家在确定倾销是否存在时运用替代国方式,对我国企业带有很大主观性,这使许多企业畏惧,认为处于被动方参与反倾销效果甚微,这也使得他们不愿意参与反倾销。

2. 主观上企业主体意识不强。第一,企业的法律意识淡薄。众多企业的营销观念是薄利多销,因此在出口时大打价格战,其结果是招来了外国企业的反倾销诉讼。由于出口价格低,其利润很少,所以就不愿意再投入参与反倾销诉讼;第二,许多企业各自为战,协作差。这样,在参与国外的反倾销诉讼时,就显得没有力量。而在国内提起反倾销诉讼要以国内工业者的身份出现,由于协作差,就很难以国内工业者的身份出现,协调一致,共同保护本国的工业利益;第三,许多企业的自我保护意识差,不能充分利用法律来保护自己的利益。但令人欣慰的是,企业的自我保护意识正在逐渐加强。在1997年10月20日吉林纸业、江西纸业等九家纸业公司,首次提起反倾销诉讼(现已胜诉)。1999年3月12日外经贸部又受理由武汉钢铁公司对来自俄罗斯的冷轧硅钢片提起的诉讼。近期,厦新电子又在欧洲拿起反倾销法的武器来保护自己。但是与我国工业受到的损害相比其力度和次数是远远不够的,特别是与国外企业的自我保护意识相比,更是相差甚远。

面对西方国家对我国产品的反倾销和在我国的倾销,尤其是我国企业在反倾销中的状况,我们应采取积极的对策,充分利用反倾销法来保护自己的利益。

1. 企业要提高反倾销的主动性,提高自我保护意识。一是当我国企业的产品在国外被诉倾销时,企业要积极应诉,认真回答外方提出的问题,因为这是利害关系人的一项义务,所以要积极配合采取有效措施,目前,这是减少损失的最好办法。认真回答问题,实际上是也是利害关系人进行申辩的主要形式,否则,可能会根据“现有材料”作出裁定,这对我国企业是极其不利的,这种裁定本身实际上可能是一种惩罚。如1994年美国商务部对我国癸二酸反倾销税的裁定时,广东化工进出口公司等四家公司积极应诉,并为美方的核查官员提供了足够的证据和资料,结果分别裁定的税率是57%、43.72%、85.43%,而未应诉的公司一律裁定为243.4%的税率。在认真回答问题的同时,还要尽快聘请律师,进行积极抗辩,据理力争。1994年10月广东五矿进出口公司出口的抽屉滑轨受到美方厂家的反倾销诉讼,他们积极进行抗辩,经过一年多的努力,最终美国商务部裁定的倾销税率为零。可见应诉和抗辩是被诉倾销时采取的唯一最好的办法。

面对外国企业在我国的倾销,企业要敢于用法律保护自己。我国企业界及当事人要充分利用我国的《反倾销和反补贴条例》所赋予的权利。这部条例的颁布使原来反倾销中的国外单方面的行为变成了现在双方的行为,它使我国企业在国内保护自己的利益有了法律依据和保障。尽管这部法律较之西方国家的反倾销立法还显得不成熟,但它毕竟赋予了当事人许多权利。如提起申诉权、请求陈述意见权、如实反映情况权、申请查阅案件资料权等。这些权利只要当事人充分利用,可以达到保护自己的目的。

我国企业在国内提起反倾销诉讼时,不但要与政府协作,而且企业之间也要相互配合。因为我国对外经济贸易合作部接受申请后,最终能否确定倾销对国内产业造成危害,倾销是否

存在,并能征收反倾销税,这与受害企业的配合与举证是分不开的。此外,国内的产业是指中华人民共和国境内相同或类似产品的全部生产者,或者其总量占国内相同或类似产品全部总量的大部分的生产者,所以对某一个生产者来说,要证明倾销存在并由此给国内相关产业造成损害是困难的,这就要求相关企业要联合、配合。

2. 政府有关部门要充分利用法律所赋予的权利,加强反倾销的力度。早在1994年7月1日实施的《中华人民共和国对外贸易法》就第一次把反倾销列入该法之中,赋予政府有关部门以消除倾销危害的权利。在二十九条规定:“因进口产品数量增加,使国内相同产品或者与其直接竞争的产品的生产者受到严重损害或者严重损害的威胁时,国家可以采取必要的保障措施,消除或者减轻这种损害或者损害的威胁。”在第三十条又规定“产品以低于正常价值的方式进口,并由此对国内已建立的相关产业造成实质性危害或者产生实质损害的威胁,或者对国内建立相关产业造成实质性阻碍时,国家可以采取必要措施,消除或者减轻这种损害或者损害的威胁或者阻碍。”《中华人民共和国反倾销和反补贴条例》第三十五条又作了扩大:“对外贸易经济合作部、国家经济贸易委员会和国务院有关部门可以采取适当措施,防止规避反倾销措施的行为。”这些规定是政府有关部门参与反倾销的充分法律依据,政府有关部门充分利用这些权利参与反倾销,其反倾销力度就会更大。

3. 政府部门和各种商会要加强在反倾销中的协调作用。目前,协调作用非常重要,因为从现实来看我国众多企业应付反倾销的能力和运用反倾销法的能力都还比较弱,特别是我国反倾销诉讼启动时间不长,当事人有一个了解、熟悉的过程。在这样一个过程中,当事人要在被诉倾销中减少损失,要在反倾销中胜诉,其中政府有关部门和有关商会的协调作用就显得比较突出了。目前许多西方国家还仍然把我们作为非市场经济国家看待,所以在发放调查问卷和提问时,有些时候还会向我国政府有关部门和商会提问,并把他们的回答作为裁定的依据之一。如美国商务部对华铅笔反倾销案中就提出请广东外经委回答他们提出的问题,问题回答得好,他们往往会接受,在此案中美方就接受了,效果较好。这就要求政府和有关部门要胸中有数,否则会被动。如在龙虾仁一案中,美国商务部曾向我国政府有关部门和食品土畜进出口商会发函索取信息,而我方则未能提供一份中国有关的出口商以及其它信息,从而使本来就被动的局面更加被动。由于我国反倾销诉讼启动晚,我国律师还未完全介入到反倾销调查和诉讼程序中,因此政府和有关商会提供必要的法律帮助和法律指导是很重要的,在这个过程中,为了使指导、帮助和协调更为有力,可以赋予政府有关部门和商会一定的权利。

4. 完善反倾销立法,采取措施增强律师在反倾销诉讼中的地位和能力。我国的《反倾销和反补贴条例》还存在一些不完善的方面,需要不断完善,与国际反倾销法律接轨。首先,其规避措施还不够完善。虽然有累计评估等新内容,但是对于什么是规避行为以及哪些行为属于规避行为没有作明确的规定,对于进口倾销产品形式的变化如何辨认也没有作规定,这使得其可操作性方面还显得很不足。从而使得西方的一些企业可以利用我国规避措施的不完善,在我国境内进行倾销;其次,反倾销调查期限比较长。规定自立案调查决定公告之日起至最终裁定公告之日止为12个月,特殊情况可以延长至18个月。这与国

外一些国家的立法有距离。在美国调查期不会长于180天,欧洲委员会立案的调查期一般在6—8个月内结束,最长不得超过一年。调查时间相对短一些,其裁定倾销存在的可能性就大些,可以控制倾销者规避法律的行为;再次,我国反倾销的主管机构复杂,涉及到对外经济贸易合作部、国家经济贸易委员会以及海关总署,这样在协调方面难度就比较大。这与西方国家也是有距离的,西方国家比较简单,如欧盟是由欧盟委员会的一个局管理。管理的简单使得反倾销诉讼程序快捷,也使企业利用反倾销程序保护自己的利益具有更大的有效性。

在完善反倾销立法的同时,还要增强律师在反倾销诉讼中的能力,培养一批反倾销代理律师以适应当前的需要。目前由于我国的反倾销法颁布时间短,对于律师有一个熟悉和适应过程,而且由于我国律师以前很少代理国外对我国产品提起的反倾销案件诉讼,因此,对国外有关法律也缺乏熟知。在这种情况下,提高律师对反倾销法的理解和熟知程度以及在反倾销中的诉讼能力是十分必要的。

5. 建立合适的反倾销机制。对此已有人提出了一些建议,如在政府专门部门中设专门人员负责反倾销工作,设立反倾销基金,鼓励企业参与反倾销诉讼和提起反倾销诉讼,应诉者若败诉,则从反倾销基金中列支其诉讼费用,若胜诉则可以通过税收方面的措施给予经济的鼓励,由此提高企业参与反倾销诉讼的积极性。

总之,在国际贸易自由化趋势的不断加强,传统的贸易保护方式已日益不被人们接受,也不为国际社会所认可的情况下,各国对本国贸易保护的手段和方式不断发生变化,其最大特点是充分利用国际社会所允许的反倾销措施,随着国际经济竞争的不断加剧,反倾销措施将越来越成为贸易保护的主要方式,将被各国最大限度地充分利用。我国是一个发展中国家,在国际经济贸易竞争中竞争力还不强,因此在竞争中对本国工业进行保护是十分必要的。同是,我国加入WTO的时日已经临近,我们曾经使用的贸易保护方式,将随着我们向WTO作出的各种承诺以及履行WTO的义务而不能再继续使用。在这种情况下,运用国际社会、WTO所允许的以及发达国家普遍使用的反倾销措施来保护本国的工业就将是一种主要方式。这样可以使我们在履行WTO义务的同时用合法的方式保护本国的工业,从而为本国经济贸易的发展创造一个良好的环境。在当前,我们对反倾销法及其有关问题给予特别的关注和研究是很重要的。

注释:

- 卜海:《反倾销:中国与欧盟的比较分析》,载《欧洲》,1998(4)。
- 《环球时报》,1998(9)、1998(13)。
- 武义海:《浅谈对美国冻煮淡水小龙虾仁反倾销应诉失败的原因》,载《对外经贸实务》,1998(3)。
- 贾丹林:《如何面对倾销》,载《经济与法》,1998(6)。
- 《经济日报》,1999-03-24。
- 周树德:《广东经贸部门加强对企业反倾销应诉工作的领导》,载《国际经贸研究》,1997(5)。
- 《中华人民共和国对外贸易法》。
- 《中华人民共和国反倾销和反补贴条例》。

(作者单位:武汉大学世界经济系 武汉 430072)
(责任编辑:金萍)