“非市场经济地位”对应诉反倾销反补贴的影响(1)论文

【论文摘要】 入世以来，“非市场经济地位”问题已经成为困扰中国企业的难题，导致中国企业在对外反倾销、反补贴应诉中处于极为不利的地位，并成为中国企业屡屡败诉的根源。在反倾销、反补贴问题上，美欧印等生产商之所以偏爱中国产品，与在过渡期内中国的“非市场经济地位”有着直接的关系，它使中国成为国际反倾销、反补贴的靶心。
  
【论文关键词】 “非市场经济地位” 反倾销 反补贴 影响 根据中国入世议定书中的承诺，除非中国能够根据WTO成员国国内法证明是一个市场经济体，或者中国某一特定产业或部门能证明其符合市场经济条件，或者受调查的生产者能够明确证明生产该同类产品的产业在制造、生产和销售该产品方面市场经济条件占主导地位，否则，WTO其他成员方可以在2016年以前在针对来自中国的产品进行反倾销和反补贴调查时继续用不与中国产品的国内价格严格比较的方法来确定其正常价值，这就为外国对中国运用替代国制度等歧视性政策留足了空间。
  
一、替代国方法使中国企业在反倾销、反补贴中屡屡败诉 各国在替代国选择的依据和程序、判断所谓的“市场经济”的标准、反倾销税及反补贴税的计算方法等方面存在很大不同，且都具有相当的模糊性和任意性，具体执法过程中行政主管部门又具有很大的自由裁量权，因而，在具体反倾销、反补贴案中，进口国调查当局为了维护其国家利益，很容易针对案件所涉产业的情况采用对其确认存在反倾销、反补贴和倾销幅度、补贴辐度较高的国家的商品价格作为替代价格或类比价格，这种做法往往会导致本来没有倾销的中国产品被裁定为存在倾销或本来未享受补贴的产品被裁定为存在补贴，并继而人为地大大提高倾销幅度或补贴辐度，使中国企业在反倾销调查和反补贴调查中广受歧视，屡屡败诉，不断退出已经开辟的国际市场。 1.替代国方法使中国企业在应对反倾销调查中屡屡败诉 曾有学者对替代国制度做过形象的比喻，在替代国制度下，非市场经济国家的出口商就好像是在高速公路上高速驾驶汽车的司机，在被警察以超速之由勒令停车之前他不知道该条公路的最高时速限制，而在被勒令停车之后，警察却是以另外一条公路上的时速限制来对其进行处罚─—但另一条公路究竟是哪一条只有等警察拦下司机，停车之后才能明了。
  
美国专家佳里·浩里克也在《美国反倾销法律与实践中的反倾销体制：一项比较研究》一书中指出：“采用行政裁定这一通常做法来确定倾销幅度，须算出‘非市场经济国家’的市场价值(正常价值)。据此，商务部便可以搞出它所希望得到的任何数字。
  
”由此可见替代国制度的随意性和不公正性。 在屡次对华反倾销中，西方国家多次选择新加坡、印度、墨西哥等作为替代国，但这些国家在许多方面的成本远远高于我国，如新加坡劳动力成本平均高于我国至少20倍，印度原材料价格平均高于我国6倍，墨西哥也同样属于高成本国家，这直接导致中国企业产品的生产成本被高估，使我国企业在应诉中处于不利地位，而导致应诉企业的大量败诉。
  
另外，在针对来自中国的同一种产品的反倾销争端中，两个WTO成员方选择两个完全不同的替代国的案例也屡见不鲜。由于受与“非市场经济地位”相关的替代国制度的影响，中国企业在应诉国外对华反倾销案中败诉率极高，据WTO统计，截至2011年2月，中国遭受的600多起反倾销案中，中国企业的败诉率为64.5%，比世界平均40%败诉率高出20多个百分点。
  
这又在客观上鼓励了进口国当地产业不断滥用反倾销等手段限制、抵制中国产品的进入，从而导致了对我国产品的反倾销案件数量居高不下，致使中国连续12年多成为世界头号反倾销受害国。 2.替代国方法使中国企业在反补贴调查中广受歧视 西方国家普遍认为，在中国这样的“非市场经济国家”补贴无处不在，因而须使用不依据中国企业国内价格严格比较的方法来计算补贴数额，这使中国企业在面临反补贴调查时也可能受到与反倾销调查时同样的歧视性待遇，从而极易被裁决补贴成立、并继而征收高额的反补贴税，这在客观上鼓励了外国企业向中国的竞争对手发起更多的反补贴调查申请，加大了中国遭受反补贴调查的概率。
  
而且，反补贴调查的危害性要远远大于反倾销调查，它首先调查的是政府的补贴行为，针对的是政府的宏观决策，影响的不是特定企业的产品而是整个行业。一旦一个产品被外国裁定征收反补贴税，整个行业都将受到阻止，甚至可能完全被驱逐出国际市场；并且其上下游产业的出口也不可避免地要受到影响，这进一步使中国成为世界反补贴的靶心。
  
与1999年以后国际上反补贴调查转为下降趋势相对照，近年来国外对华反补贴的热潮才刚刚开始。反补贴已日益成为中国对外贸易摩擦中的焦点和难点问题。
  
二、“一国一税”往往使中国企业被裁定过高的反倾销税率 按照欧美反倾销法，对来自“非市场经济国家”的应诉企业，除非企业提交个别申请并经审核通过，否则即实施无分别裁决和一国一税的歧视性反倾销政策，其做法极其复杂、晦涩，不仅违反了WTO反倾销法的相关规定，缺乏法律的公正性、客观性，而且在实践中也大大降低了中国企业在反倾销案中的应诉积极性，直接导致在以前很多案例中都无企业应诉，欧美顺势按照有利于申请方的相关材料和可得的最佳证据原则缺席判决，从而最终导致裁决征收高额的反倾销税，在某种程度上更加放大了反倾销措施的实施效果，使反倾销这种抵消不公平贸易的工具远离了、超出了制度设计最初的目的，而具有了高度惩罚性。在针对来自多个国家或地区同一种产品的国际反倾销调查中，由于中国企业不被承认市场经济地位，往往是被征收反倾销税率最高的企业。
  
例如，美国对来自中国和马来西亚的彩电企业反倾销案中，马来西亚企业中途就获得解放，而我国企业最终被裁决征收高达78.45%的反倾销税。 实践表明，“市场经济地位”的缺失是使中国企业遭受众多国外反倾销、反补贴调查的首要因素，它直接关系到案件处理的法律适用标准，是决定中国企业在应诉双反案件时的最大障碍和关系成败的核心问题，日益严重地影响着中国企业和国家的经济利益。
  
而且，美欧的做法在全球范围内还具有很强的示范效应和扩散效应，一旦美欧对华发起反倾销或反补贴攻势，其他国家很容易纷纷效仿、跟风，从而在全球范围内构筑起抵制中国商品的有效屏障。
  
  
点击下载该文档word版：
  
  
  
  
类似文档请点击tags标签查看，或者站内搜索：