# 发达国家对华反倾销原因分析及对策研究(1)论文

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2024-08-15

*【论文摘要】 中国加入世贸组织已将近三年，但发达国家对华实施反倾销调查措施并没有因此而减弱，反而呈现愈演愈烈之势。反倾销问题已经成为中国企业国际化经营过程中不得不而对的一个重要的现实问题。【论文关键词】 反倾销 非市场经济地位 跨国经营战略...*

【论文摘要】 中国加入世贸组织已将近三年，但发达国家对华实施反倾销调查措施并没有因此而减弱，反而呈现愈演愈烈之势。反倾销问题已经成为中国企业国际化经营过程中不得不而对的一个重要的现实问题。

【论文关键词】 反倾销 非市场经济地位 跨国经营战略

一、发达国家对华反倾销的现状调查 1.目前，我国已成为全球遭受反倾销最多的国家，截至2024年末，国际对中国产品发起的反倾销调查已经超过了750起，涉及5000多种商品，影响超过几百亿美元的出口。针对我国的反倾销诉讼案占全球反倾销案件比例已由20世纪80年代的3.6％猛增至目前的20％左右，远远超过了中国在世界贸易中所占的比重。

2.发达国家对中国反倾销的税率不断加大，已达百分之几十甚至上千，如此高的税率也就意味着中国的相关企业将不得不长期退出苦心经营多年的国际市场。因此，反倾销诉讼越来越成为中国企业国际化经营过程中不可迈过的一道“门槛”。

3.近几年来，中外贸易摩擦重点正由低附加值产品向高附加值产品转移。20世纪90年代以来，我国出口商品结构逐渐升级和优化，机电产品出口比重扩大，2024年机电产品分别在我国对美和对欧洲出口中占54％和56％。

相应地，机电产品遭遇国际反倾销的案件数量也开始增加。 4.从反倾销使中国经济蒙受的损失来看。

2024年，我国因国际反倾销调查而蒙受的市场损失将近100亿美元，我国全年出口总额的0.8％。以我国人世之后所获收益和为此支付的“成本”之比来看，这一比重远远未达到严重的程度。

国际反倾销调查带给我们的绝对市场损失不是很高，并不意味着对我国经济没有负面影响。由于我涉案产品多为劳动密集型产业，国际反倾销调查一旦出现蔓延趋势，将打击我国优势出口行业，削弱我国出口竞争力，并对我国本已十分严峻的就业形势构成新的压力。

二、我国产品屡遭发达国家反倾销的深层原因分析 1.世界经济低迷和我国经济的持续稳定发展导致对华反倾销的扩大。随着新经济泡沫的破裂，世界经济开始转向低迷。

2024年，按美元计算的全球商品贸易额下降4.5％，为10年间全球商品贸易下降幅度最大的一年。在这样的经济环境下，贸易保护主义在世界范围内逐渐抬头，全球反倾销案件数量陡然增加。

改革开放以来，中国经济实现了连续的高增长，低通胀的大好局面，中国对美国，欧盟，日本几大贸易伙伴始终保持着大量的贸易顺差。贸易收支的持续不平衡及扩大的趋势使得巾外宏观经济摩擦成为不可避免的焦点问题。

2.中国的非市场经济地位和“替代国”方法的不合理性。欧美等发达国家一直将我国视为“非市场经济国家”，认为中国产品价格都是由政府控制和施加影响的，并因此采用“替代国”方法，即在计算中国进出口产品的“正常价值”时，以“替代国”国内市场同类产品的正常交易价格来代替，而替代国选择的随意性往往会导致倾销行为判断中的不公平性。

比如在欧盟对中国彩电反倾销案的审理和判决中，欧盟分别以韩国，新加坡，土耳其作为替代国，这样就必然得出中国企业存在严重倾销行为的结论。 3.我国对出口监管不力是直接原因。

改革开放以来，我国际贸机制改革不断深入，在这一过程中，出口秩序遭到一定的破坏，各部门，地方和企业之间为了完成出口任务，争取出口创汇，盲目地向外出口，竞相压价，降低出口的资格和标准，形成一哄而上的局面。由于在扩大出口权限的同时，未能及时地加强对出口的宏观调控，以致出现对内高价抢购，对外低价竞销，价格混乱的局而，增加了内地产品被控倾销的机率。

4.中国企业在国际化经营中缺乏规范的管理。中国企业出口产品往往只重视数量，在国际竞争中主要采用价格竞争的方式来开拓国际市场。

20世纪90年代以来，由于国家管理外贸体制的松懈，一些中小企业也参与到国际化经营中，造成了竞争的无序状态，企业之间大打价格战，将竞争各方拖入了倾销的深渊。中国企业在面对国际反倾销调查时，由于缺乏自我保护意识，对反倾销危害的认识不足，怀疑外国法律的公正性而不愿起诉。

这样不仅极大地损害了我国的国际形象，恶化了我国企业涉外经营的国际环境，而且造成了中国企业软弱可欺，对华反倾销易于成功的错觉，导致国际更加变本加厉的对我国提起反倾销诉讼。

三、发达国家对华反倾销的对策分析 1.在国际化经营过程中，防止和减少反倾销投诉的策略

(1)建立有效的跨国经营战略。反倾销问题的原因是中国企业国际化经营层次不高。

因此，只有成立跨国公司，才能有效规避国际反倾销制裁。企业成为跨国公司后，可以在全球范围内形成网络化生产、研发、销售体系，这样不仅可以提高竞争档次，而且可以通过海外投资、以及内部转移价格方式规避反倾销问题。

企业国际化经营中需要充分认识下列几个关键因素：第一，放弃急功近利的思想、制定并实施跨国公司战略；第二，按照真正的跨国公司的经营哲学和行为模式，逐步形成与跨国公司相适应的经营机制和管理模式；第三，建设一个强大的品牌、实施国际名牌战略。中国企业一次又一次遭受国际反倾销的案例告诉我们，企业低价竞争方式对于中国企业而言已经没有前途，不建设一个强大的品牌、单纯靠低价竞争发展不成跨国公司；第四，考虑通过海外直接投资等多种形式带动出口。

通过海外投资改变原产地，从而规避进口国的反倾销视线，或者转移到进口国生产，就地销售，绕过贸易壁垒，这是应对贸易保护主义的有效措施。

(2)建立和完善反倾销预警机制。在行业协会或主管部门的指导下，建立重要产品的数量、价格监测系统，搜集相关信息、资料，逐步建立产品生产、消费及价格变化的预测分析系统，对可能发生的反倾销指控提前预警并及时制订相应对策，争取产业保护的主动权。

此外，可建立国家反倾销”数据库”或网站，以事前分析的方法帮助出口企业避免遭到反倾销指控。

(3)加强和规范企业管理。国际反倾销调查对我国采用替代国方法，这主要与我国市场经济改革不完善有关，也与我国企业管理水平低、无法提供从原材料的供应到销售各个环节的原始资料和数据，以证明自己已经是市场经济的主体有密切关系。

虽然欧盟将中国从非市场经济国家的名单中排除出来，但中国企业的产品能否以国内价格作为正常价值还有赖于欧盟根据具体案情和欧盟所列的五项市场经济标准来决定。因此，企业要建立现代企业管理机制，规范财务管理，按市场化运作，准确反映运营成本，以便提供充分证据证明自己的企业是在市场条件下独立、自主经营的，从而有利于争得较低关税，获得公平待遇。

(4)加强国际营销理念，改变竞争模式。在国际竞争口趋激烈的情势下，非价格竞争已取代价格竞争而成为国际贸易发展的潮流。

我国出口企业须尽快转换现有的竞争模式，摒弃以廉取胜的战略，通过优化出口产品结构，提高出口产品的档次、附加值和技术含量，以出口产品多元化、优质化、美观化来增强产品的竞争能力。另外，我国应注重开拓国际新市场，加快实施市场的多元化战略，力求分散市场，引导和鼓励企业到一些发展中国家去打开销路，改变市场过于集中的状况和降低由此所带来的风险，采取开拓、巩固和扩大外销基地和市场的出口战略，尽可能降低我国出口产品遭到外国反倾销指控的可能性。

2.处理反倾销诉讼的对策

(1)建立和完善规范的反倾销应诉机制培育应诉与受益关联机制，鼓励企业参与应诉，提高其积极性和主动性。企业作为市场运行的主体，参与国际市场竞争，必须要了解国际贸易通行的法律法规，加强自我保护意识。

在反倾销应诉中，应当建立规范的”谁应诉谁受益”机制。有关部门要对积极应诉和胜诉的企业给予适当的补贴和奖励，对不应诉或在应诉中表现消极的企业给予处罚，直至取消其生产经营许可证、外贸经营权，以形成有效的激励机制和约束机制。

(2)设立反倾销应诉基金。在反倾销应诉中，由于各项费用较高，许多涉案企业无力单独承担这些费用，因而有些企业顾虑于此而出现拒绝应诉或应诉不力的情况。

设立反倾销应诉基金可缓解此项矛盾，可以由进出口商会或行业协会依据各企业出口额的大小确定一定比例的费用份额，作为反倾销应诉的专项基金，便利我出口企业积极应诉。

(3)加强国内同行、政府以及非政府组织合作。国际针对中国的反倾销案不仅仅是针对个别企业，而是针对所有中国企业而言的，因此中国企业必须联合起来，一致对外，这样做有两个好处，其一是可以壮大声势，对调查委员会施加压力:其二，可以降低单个企业单独应诉的涉案成本，在应诉中，出口企业要联合起来，共同分摊应诉等各项费用，并根据各企业的”投资”分享应诉成果，使投资与收益联系起来，从而更好地鼓励我国企业参与应诉。

(4)加快从事国际反倾销应诉的专门人才的培养。反倾销诉讼固然离不开企业的积极应诉，但熟识指控国反倾销法律的律师也不可缺少。

我国目前在反倾销应诉时，聘请外国律师办案，虽有熟悉当地国法律的一面，但聘请费用高昂，不能充分反映我方意图，维护我方正当权益。所以，应从现有的一些从事外贸业务的人员中选拔一批具有较高知识水平和业务素质的人才，进行强化培训，使其符合国际反倾销应诉的要求，为构筑有效的反倾销应诉机制提供强大的人力资源库。

参考文献： 高永富张玉卿主编:《国际反倾销法实用大全》，第108页，立信会计出版社，2024年版 沈木珠:《论国际反倾销与中国之因应对策》，法商研究，2024年第2期

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找