

# 中国家具业在应对国外反倾销前如何做好相关的准备工作

## How Should Chinese Furniture Enterprise be Prepared Before the Foreign Anti-dumping Actions Occur

李世群 吴真佳 / Li Shiqun Wu Zhenjia

### 1 对中国家具业反倾销的诉讼

自 2001 年以来, 中国家具业面临过以下反倾销调查和仲裁:

(1) 2001 年 4 月 30 日, 美国商务部 (以下简称 USDOC) 接受国内金属桌椅制造业的申请, 开始对来自中国的折叠式金属桌椅进行反倾销调查。2002 年 4 月 17 日, USDOC 对本案做出倾销终裁 (5 月 16 日对终裁结果进行了修正), 3 家涉案企业的倾销幅度为 13.72%, 1 家为 0, 平均税率为 70.71%。

(2) 2003 年 10 月 31 日, 美国家具生产商合法贸易委员会及其会员和一个工会组织 (12 月 4 日又有 4 家工会组织加入) 向 USDOC 提出申请, 要求对从中国进口的木制卧室家具进行反倾销调查。同年 12 月 10 日 USDOC 立案展开调查。2004 年 11 月 9 日, USDOC 仲裁认定中国对美出口卧室木制家具存在倾销行为。12 月 10 日, USITC 对中国输美木制卧室家具对美国产业造成实质性损害一案进行了肯定性的终裁。USDOC 裁定中国企业败诉, 将对中国 100 多家应诉企业征收 8.64% 的加权平均税率, 未应诉企业则要被强制执行 198.08% 的惩罚性税率 (此后, 终裁结果又经过一次调整)。

(3) 2005 年 11 月 7 日, 加拿大家具制造商协会 (CCFM) 向加拿大国际贸易法庭 (以下简称 CITT) 提出申请, 要求对原产于中国的家用家具进行“市场扰乱调查”, 即“特别保障措施调查”。

(4) 欧盟委员会在 2006 年 9 月 14 日正式受理了德国、意大利家具制造商提交的对我国软体家具反倾销调查的申诉。

可以看到, 中国在加入 WTO 后, 各种关税和非关税壁垒的作用逐渐消失或大大减弱, 而一些发达国家将更加依赖反倾销、发补贴等措施来保护本国的产业。因此, 从世界范围上看, 今后我国企业面临的反倾销诉讼不仅不会减少, 反而会更多。

因此, 中国的家具产业应该重视反倾销问题, 应从被动应诉走向积极主动准备和应对反倾销案件, 并将此作为产业发展的战略性地位。

### 2 应对反倾销的不同层面

倾销, 或许会被认为是出口国的产品在进口国的价格低于该进口国同类产品的价格, 使进口国的产品因价格过高而乏人问津, 造成进口国的产品滞销并引起重大损失的一种贸易行为。这种说法事实上是错误的。要构成国际上所谴责的倾销, 其低价是指低于该出口商自己国内的价格, 而非进口商国家所生产同类产品的国内价格, 其目的在于击败竞争对手, 夺取市场, 并因此给进口国相同或类似产品的生产商及产业带来损害。

反倾销, 顾名思义是指一国 (进口国) 针对他国对本国的倾销

行为所采取的对抗措施。

应对反倾销通常按照三个层面展开: 企业层面、行业协会层面和政府层面, 各层面角色各不相同。在我国家具企业应对国外反倾销前, 应不断加强这三个层面的密切合作, 取长补短, 走出“企业—行业协会—政府”三位一体的反倾销应诉之路。

企业处于反倾销的最内层, 是反倾销的应诉主体。企业是否按照现代企业管理制度规范运作、是否积极应诉反倾销、是否掌握反倾销应诉的各种策略等都将是案件胜诉与否的决定要素。

行业协会及其他社会中介组织处于反倾销的中间层, 负责资料收集、信息提供、监控预警、组织协调、宣传培训等。

政府处于反倾销的最外层, 是反倾销宏观环境的改善者, 应积极争取“市场经济国家地位”, 利用各种争端解决机制来防止各国对华滥用反倾销, 从根本上扭转中国企业在反倾销中的被动局面。

### 3 企业应对反倾销的准备工作

应对反倾销的准备工作是一项“系统工程”, 我国家具企业要想在应诉反倾销过程中获得低税率或者胜诉, 平日必须加强“内功”, 建立市场化经营机制, 加快与国际市场经济接轨的步伐。

#### 3.1 完善企业经营管理水平

反倾销诉讼实际上是在考查企业的管理水平和技术水平。成功应诉国外反倾销要求企业按照现代企业管理制度的准则, 努力提高经营管理水平; 确保公司的各项规章制度符合市场化要求, 尤其要注意规范财务管理制度; 健全会计和审计资料, 使其能够准确地反映运营成本, 并且符合国际财会规则。

此外, 家具企业还应重视和加强企业内的劳工保障。国内一些家具企业劳工的低工资和低保障的状况一直为一些发达国家所诟病。他们往往以此为借口拒绝授予我国家具企业“市场经济待遇”。应该说, 大批廉价劳动力的存在是由中国国情决定的, 但劳动力的低保障状况却是不正常的。我国家具企业不能再单纯依靠价格在世界市场生存下去, 而解决之道之一即是要回归到劳工标准上, 提高劳工标准, 树立企业社会责任感, 从根本上扭转国际上对中国企业的不良印象。

#### 3.2 加强企业档案管理水平

企业的档案管理水平是赢得国外反倾销调查又一关键要素。

在反倾销应诉中, 企业应提供哪些现行文件、档案及相关资料, 各国的要求不尽一致。一般来讲, 包括: (1) 营业执照; (2) 企业结构图和各部门的组成人员及人数; (3) 企业的财务制度、惠及政策、人事制度的说明; (4) 企业经审计的年度财务报告; (5)

调查期内1~2笔交易的所有证明文件,如订单、销售合同、商业发票、运输单据、报关文件、信用证及其他价款支付证明文件等;(6)对调查过出口销售情况,包括:客户名称、产品型号、合同编号和日期、交货条件、付款条件、数量、销售发票日期、发票价格、佣金、内陆和国际运费、包装费等;(7)附有公司产品型号及编码的一览表或小册子;(8)产品的生产过程及相应生产流程图;(9)企业结汇、售汇情况说明;(10)企业的所有者及其股权份额等。

另外,企业除了要加强上述资料的整理归档外,应诉中调查机关发给企业和律师的任何材料、律师提交的任何文件与材料,企业也都必须保留附件和拷贝。

### 3.3 调整企业对外经营战略

入世后企业面临的国际环境已经完全发生了变化,如果不转变观念,重新调整对外经营战略,必然会被市场所抛弃。因此,企业应该立足全球竞争来制定对外经营战略,通过研发自主品牌、开拓多元市场、储备专业人才、加强知识产权保护等手段发展企业的核心竞争力,以提高应对外国反倾销的抗风险能力。

#### 1) 研发自主品牌,转化出口形式

如今全球家具生产开发速度已超出人们的想象,有品牌、有个性设计的家具才能在竞争中真正占有优势。我国家具企业因缺乏原创设计和自主品牌,大多只能进行贴牌生产(OEM)。不可否认,在企业发展的初期,贴牌生产可以带来很多好处,但随着企业的不断发展,弊端也会越来越明显,并最终成为企业走向强大的桎梏。因此,我国家具企业在以后的发展中,应当逐步重视产品质量、创新设计,不断从材料、工艺技术方面进行创新,培育自主品牌,进而学习自主品牌运营的方式。这才是我国家具业今后能否在国际市场上取得突破的根本所在,否则永远摆脱不了受制于人、任人宰割的命运。

#### 2) 促进出口市场多元化

目前我国家具出口市场结构严重失衡。据统计,我国企业约有75%的出口产品集中在西欧、北美,市场过于集中,极易引发竞争激烈和贸易摩擦。通过美国对华家具反倾销案件,我国家具企业要吸取教训:不要把所有的鸡蛋放放到一个篮子里,要提倡市场多元化。

企业应在出口战略和市场策略上进行积极调整和规范运作,努力拓展国际市场,减少对单一市场的依赖。而一些只能销往一国的贴牌生产企业,更应当积极研发自主品牌,开拓其他国家的市场。

### 3.4 储备企业反倾销人才

从长远来讲,我们的企业应认识到反倾销案今后将经常发生。

在针对华家具反倾销案件中,我国企业没有应诉的一个重要原因是缺乏应诉反倾销的专门人才。在新的贸易形势下,中国企业应立足国际市场,有意识地培养反倾销人才。通过选拔人才,积极派遣公司优秀人员参加反倾销的知识培训或到国外考察学习;建立反倾销人才库,寻找一些长期合作的律师,为可能涉及的反倾销事务提供有力的保障。

## 4 行业协会应对反倾销的准备工作

行业协会在反倾销的准备工作中可以积极向会员普及反倾销知识,总结各类反倾销经验,提高会员的应对能力。更为重要的是,在维护行业自律,吸引国际反倾销人才,协助政府建立反倾销预警机制,监控出口市场以及国外同行的动向与反应等方面起着至关重要的作用。

### 4.1 加强反倾销相关知识的宣传和培训

行业协会平日应广泛联系企业,除了定期组织相关部门向企业普及反倾销专业知识,还可以通过电子化公共信息管理系统等形式为企业提供信息支持,提升企业的应对信心和应对能力。

另外,行业协会还应积极组织企业认真学习WTO有关规则,并运用相关规则维护企业的合法权益,使企业有这样一种意识:即一旦企业在对外贸易中遇到国外一些企业或组织违反WTO规则的不公正待遇时,可以通过各种途径向国家商务部以及有关商会、行业协会及时反映,以寻求合理解决的途径。

### 4.2 增强行业自律

对中国企业而言,国内的市场空间越来越小。由于对外贸易能使企业享受诸如出口退税等政策的鼓励,大大小小的企业纷纷涌入国际市场。行业间竞争激烈,有些企业大搞价格战,进行低成本竞争,导致企业利润空间越来越小。不少企业为了生存,只能先将订单接下,然后“想办法”,最后不得不采用质量低下的原材料。可以说,低质低价竞争策略加之缺乏必要的约束引来了国外倾销的猜忌与反倾销调查。

因此,在避免或减少遭遇反倾销问题上,行业协会应发挥更加积极的组织与协调作用。一方面可以通过对企业的培训与指导适时对企业进行自律动员,使企业在专心生产经营时也拿出一部分精力来关心行业的发展;另一方面,积极配合政府及相关部门规范出口竞争秩序,制止恶意竞价销售、扰乱出口秩序的情况发生。

### 4.3 注意国际化人才的培养和吸收

国际竞争首先是人才的竞争。企业反倾销应诉要成功,必须要通晓国际惯例、懂得国际经济法的各方面的人才,尤其是法律人

才。很多中小企业不一定具备这样的实力。此时行业协会应大显身手，通过组织建立“反倾销人才储备库”，通过专业化和市场化的运作，最大程度地节省企业的成本，解企业的后顾之忧。

#### 4.4 参与建立反倾销预警机制

我国企业屡遭欧美反倾销，一个很重要的原因是，国内企业尚未建立行之有效的反倾销预警机制。建立反倾销预警机制是具有前瞻性的做法，通过跟踪重要出口国的反倾销动向，尽量避免和防止反倾销投诉的发生，以提高企业抗风险的能力。

反倾销预警机制的建立和执行是企业、行业协会、政府三位一体，各自侧重微观、中观、宏观三个不同层面协调运作的过程。

企业处于预警机制中的基层，能为反倾销预警机制提供局部但却是第一手的真实信息。企业要把自己的生产信息拿出来和社会共享，为建立更加准确、更加及时的预警系统奠定基础。此外，企业对外国反倾销要有敏感性，对国外一些试探性的大批量订货询价要高度警惕，一旦发现上述行为，应通过各种途径向政府有关部门、行业协会、商会及时反映。

政府所起的作用更多的是宏观方向的把握、组织机构的建立、工作的沟通协调，由于无法顾及所有行业、企业的情况，因此与企业的沟通协调工作更多地需要由行业协会、商会来完成。

行业协会、商会可以利用其充分的信息优势，与政府、企业一道，构筑反倾销预警体系，并在其中发挥主要作用。由于协会、商会与行业中的各企业的沟通渠道较为顺畅，便于了解国内企业的生产、出口销售情况，以及进口国的竞争对手的情况。因此，行业协会应立足于国际市场，针对各行业的生产规模、供求关系、价格水平、创新能力、技术标准、产品结构等一系列情况进行研究和对外交流，及时向企业和有关政府部门提供国内外市场的动态数据和分析报告，为企业的生产经营提供决策依据；当市场行情发生变化时，及时协调企业出口的数量和价格水平，以便更好应对国外反倾销，切实做到“早预报、早防范、有目标、有准备”。

### 5 政府在准备阶段的作为

#### 5.1 建立反倾销应诉的工作机制

反倾销应诉机制的建立一方面需要企业、行业协会、政府发挥各自的优势，同时要求三方加强协作。当前，我国反倾销应诉机制的建立应着重加强以下三方面的工作。

1) 建立有效的信息沟通机制，及时向企业提供反倾销相关信息。

反倾销案件的审理虽然长达12~15个月，但是在开始阶段，时

间要求却非常紧张。例如，欧盟要求企业在立案后21天内将市场经济地位调查问卷填写好交到欧委会，以上尚不包括问卷在途的时间。也就是说，在欧委会立案21天内，企业必须完成决定是否应诉、聘请律师、填写问卷、将问卷提交欧委会等一系列工作，时间相当紧张。我们有的企业往往就栽在起跑线上。由此可见，尽早得知立案信息，让企业及时做出反应，对是否胜诉具有较大影响。

然而，在实践中各单位之间尚缺乏有效的信息沟通机制。有关信息通过行业协会到达政府主管机关再到企业之前，往往经过了驻外使馆经商处、商务处、海关总署等多个部门，比较耽误时间。目前，国家正在做这方面的努力并出台了相关文件，要求各驻外使馆经商处得知立案信息后，在报送商务部的同时抄报相关商会和地方政府主管机关。

#### 2) 加强和行业协会的联系，发挥行业协会的作用

在我国企业应诉反倾销案中，行业协会的作用不仅限于“组织应诉”，在动员企业参与应诉、传达信息方面，行业协会可以比政府主管机关发挥更大的作用。

与政府主管机关相比，行业协会具有以下优势：首先，行业协会组织或联系企业都更为方便。其次，在身份上，行业协会“民间组织”的身份比政府主管机关更加有优势，由其出面动员企业参与应诉，不会引起国外“政府干预企业”的指责。因此随着行业协会组织的健全、职能的加强，政府主管机关应考虑把上述职能转移给行业协会。

#### 3) 支持和鼓励企业参与反倾销应诉。

参与反倾销诉讼，对企业来说往往有所顾虑。而对政府主管机关来说，如果企业被征收高额反倾销税，意味着出口金额下降、税收减少、海外市场丧失。在这种情况下，给予企业适当的支持与鼓励是必要的。

#### 其一，建立反倾销应诉基金。

企业应诉国外反倾销案件，聘请律师、会计师费用均由企业自行承担，一般20—40万人民币，成本高风险大。许多涉案企业无力单独承担这些费用，因而出现拒绝应诉或应诉不力的情况。

由政府设立反倾销应诉基金可以解决企业参与应诉的资金问题，以免因为资金的缺乏而耽搁应诉的时机。反倾销基金的来源主要来自以下三方面，一是政府财政出一部分，由中小企业发展基金或企业开拓海外市场基金中拨付，可以聘请律师给予企业咨询、聘请专家学者进行相关知识宣讲、在政府网站上开辟专栏答疑等等。二是通过商会或行业协会的会员企业定期按其实际出口额的一定比例缴纳基金。三是向社会各界募集资金。

当然,反倾销应诉基金的设立应尽量突出其民间色彩,避免给国外提供违规出口补贴的把柄。

其二,完善反倾销应诉规定,发展鼓励优惠政策。

为了鼓励企业参与反倾销应诉,原外经贸部曾以部门规章和文件的形式出台过相关措施。1999年,外经贸部颁布过关于《鼓励和督促企业参加国外反倾销案件应诉的若干规定》,对积极参与应诉的企业,政府在配额许可证、出口经营权等方面给予优惠。2001年的《出口产品反倾销应诉规定》第6条中明确规定了“谁应诉谁受益”的原则。

此外,《关于鼓励和督促企业参加国外反倾销案件应诉的若干规定》曾经规定,对不积极参与应诉企业,各地方政府主管机关可以在3年内不允许其参加国内外举办的展览会和商品交易会,或者扣减其摊位。反之,对积极参与应诉的企业,则适当增加其展览会、商品交易会摊位,或者在本地举办的展览会、商品交易会时给予其相应优惠政策。

## 5.2 建立反倾销预警机制

今后我国家具还将面临着世界家具市场的竞争,贸易摩擦是不可避免的。建立预警机制,能使涉案企业及时掌握市场信息,在发生反倾销之前采取措施化解。本项工作是在反倾销应诉和反倾销立案申请之前的必要准备,虽然在反倾销应诉或立案程序中都没有这方面规定,但它是必不可少的。

首先,需要政府部门建立反倾销工作的组织机构,由专门的人员研究国外反倾销的预防,有的放矢地提出防范策略。对出口价格过低、出口地区较集中的情况,及时反馈给地方行业协会,督促协调本地企业,避免国外对华反倾销调查;对国外进口幅度增加,产品价格下降的产品,提请地方行业协会给予必要注意,必要时向商务部提起反倾销申请。

其次,密切关注对外贸易发展动态,研究别国尤其是敏感国家的市场变化特点,不断加强与中国驻外商务机构的联系和合作,全面调研国外的反倾销法律、法规,随时跟踪出口商品被国外反倾销机构立案调查的情况,迅速传递相关信息,为出口企业积极应诉创造条件。

再次,建立重要出口商品价格监控体系,积极研究主要贸易国家和地区相关产业和竞争对手的情况及中国出口产品的生产成本、利润、生产能力、库存量等因素,运用风险评估的方法,对价格偏低、易引起反倾销的敏感出口商品加强价格和数量监控,并及时告知企业进行调整。

第四,加强对外贸出口活动的监管。对于那些为了扩大国外市

场而盲目采取低价竞争的企业,要予以坚决的控制。利用媒体等加强对外宣传和解释工作,尽量使国外对我国外贸体制有正确看法。此外,政府还应控制同一地方的出口流量,鼓励实施出口市场多元化战略。

最后,必须调整引资策略,防止外商“搭便车”。一些外商投资企业的商品在国内增值很少,只是简单的加工组装,然而却利用中国商品的名义,占用中国配额大量出口。甚至有的项目是外商已经在海外遭到反倾销的,为规避反倾销措施而转向中国投资。

## 5.3 加快培养反倾销专业人才

作为家具行业人才主要培养源的各林业院校,其现有的专业人才培养模式已无法适应经济全球化状态下的人才需求。怎样重新调整我们的人才培养方案,怎样改革课程体系及教学内容,培养出更多具有国际意识、适应全球经济发展要求的家具专业人才,是值得深入思考的。

首先,要培养家具高级设计人才,鼓励原创设计,为打造中国家具自主品牌奠定基础。其次,要调整教学体系,加快培养家具企业中高级技术及管理人才。另外,加快培养WTO专业人才,以满足全球经济一体化状态下的中国企业的需要。

## 6 结论

随着中国经济高速发展及世界经济一体化推进,许多业内专家预言,中国成为“世界家具工厂”已指日可待,回顾我国家具遭遇反倾销事件,我们不排除将来可能再出现美国、欧盟、加拿大甚至其他国家或地区的家具反倾销案。因此,我国家具企业在遭到国外反倾销调查之前一定要积极做好相关的应诉准备工作,为应诉打下良好的基础。

责任编辑:王黎

### 作者简介:

李世群,漳州喜盈门家具制品有限公司常务副总经理;吴真佳,厦门大学新闻学院硕士研究生。

收稿日期:2007年4月