

勇敢应对，从长计议

——由我国虾产品遭美反倾销调查引起的思考

于 斌

(中国水产流通与加工协会, 北京 100026)

随着 2003 年 12 月 31 日, 美国南部虾业联盟向美国商业部正式提出了对巴西、中国、厄瓜多尔、印度、泰国和越南六国虾进口的反倾销调查请求; 2004 年 2 月 18 日, 美国国际贸易委员会 (ITC) 一致投票确定: 进口虾类确实伤害了本国工业; 一场贸易壁垒攻防战又在美国水产品市场燃起硝烟。由此应引起企业、行业协会、政府的思考:

一、反倾销是我国水产行业出口贸易将长期面临的挑战

自我国加入 WTO 以来, 水产行业遭受的国外反倾销逐渐增多, 给行业造成的损失也越来越大, 究其原因, 主要有内外两方面的因素:

(一) 外部因素方面: 我国已成为世界水产品第一大出口国, 且出口市场比较集中。

预计 2003 年我国水产品总产量 4690 万吨, 已占到世界水产总产量的 38% 以上, 已连续 10 年名列世界第一; 2003 年, 我国水产品对外贸易克服贸易壁垒和“非典”疫情的影响, 出口额再创新高。据海关统计, 2003 年, 水产品进出口总量为 443 万吨, 进出口总额达到 79.7 亿美元; 其中出口量 210 万吨, 出口额 54.9 亿美元, 同比增长 1% 和 17%; 进口量 233 万吨, 进口额 24.8 亿美元, 同比下降 6.4% 和增长 9.5%; 实现贸易顺差 30.1 亿美元; 出口额继续位居国内大宗农产品首位, 占农产品出口总额 214.3 亿美元的 25.6%。如今我国已成为名副其实的世界水产第一大国。因此, 随着我国水产品国际贸易量的增

长, 与有关国家的贸易磨擦逐步增多, 也是在所难免的。

我国虽然向 150 多个国家 (地区) 出口水产品, 但其中对日、美、韩和欧盟市场的出口额占总额的 82%。特别是 2003 年我对美出口达到 31.8 万吨、10 亿美元, 同比增长了 23.7% 和 23.7%, 这样快的贸易增长趋势很难不引起相关方面的注意。

另外, 中国虽已加入 WTO, 但根据中美达成的协议, 中国入世十五年内一些国家如美国仍然可以把中国视作“非市场经济国家”。根据世界贸易组织的《反倾销协议》, 对于从非市场经济国家进口的产品实施反倾销调查时, 用其国内价格进行比较可能是不适当的, 而使用“替代国”类似产品国内价格来比较。这样一来, 无疑又使我国企业在应诉国外反倾销调查时处于不利地位。

(二) 内部因素方面:

1、行业组织化程度低, 企业间竞相压价现象严重,

我国水产加工出口企业缺乏有效的行业约束和协调机制, 不能形成合力, 使整个行业的发展受到制约。2003 年, 我对美对虾出口虽然增长了 37%, 但价格却下滑了 10%, 出口额非但没有同步增长, 还造成美国拟将我对虾列入反倾销调查对象的不利局面 (且预定的倾销幅度位居六国之首)。这一事件, 不能不说与我们企业竞相压价有关。

2、企业对反倾销调查应诉比例低。

面对国外的反倾销调查,国内一些企业受困于高额的应诉费用,对应诉活动望而却步。然而,由于反倾销壁垒具有损失大,持续性强,易发生连锁反映的特点,企业将面临更大损失:一方面不参加应诉的企业将因高额的反倾销税失去国外市场;另一方面,国外反倾销的提起方将由此受到鼓舞,变本加厉,引起连锁反应:如我国某一出口产品在国外遭到反倾销指控后,其它国家担心这一中国商品会大量涌向其它国家,因而也采用反倾销指控进行预防,我国出口的猪鬃毛刷和大蒜都遭到过如此对待。同时某一产品受到反倾销指控后,会助长对我国其他农产品的反倾销。象美国对我国大蒜的反倾销,起诉方的律师看到中国企业不愿应诉,又鼓动蜂蜜、自行车行业对中国提起反倾销诉讼,在蜂蜜案件进行过程中,又说服美国蘑菇罐头、靛蓝染料行业对中国提起反倾销诉讼,影响中国对美国出口金额累计高达3亿美元。目前我国已成为遭受国外反倾销损失最大的国家之一。

二、企业、行业协会、政府共同努力,逐步建立我国水产行业有效应对贸易壁垒的机制

面对当前国外的贸易壁垒形势,我国水产加工出口企业、行业协会、政府有关部门应该勇敢应对、从长计议。

(一) 企业方面:

1、联合起来,积极应诉。

在行业协会的协调组织下,多家中小企业可以联合起来选择国内一家在反倾销调查国有合作伙伴的律师事务所,立足填写好综合性问卷,这样既可以有效地降低律师费用,又使企业有可能以对我国反倾销的平均税率重返国际市场。同时,企业应积极配合行业协会、政府部门的协调、指导,形成合力,有效的反击国外的贸易壁垒措施。

2、规范企业出口业务,健全财务管理制度。

在应对国外反倾销调查时,如果出口企业经

营行为不规范,财务管理机制不健全。比如,会计账簿不全、财务状况不明,一旦被反倾销,单是“调查问卷”这一关就过不了,很多费用、账目“说不清楚”,而没有真实材料就等于没有证据,在应诉过程中就会被动。因此,规范企业出口业务,健全财务管理制度是做好反倾销应诉工作的基础,

3、提高企业综合竞争能力,积极参与行业自律行动,形成水产出口加工企业的协调机制。

企业依靠价格低廉在国际营销中进行竞争,但应注意避免恶性的低价竞争,维护良好的出口秩序。企业更要学会多运用非价格竞争手段,即在产品质量、花色、品种、包装、广告及市场服务的竞争上下工夫,力争以质量、价格的双重优势占领市场。

在此基础上,企业应积极参与行业价格协调自律行动,逐步扭转我国企业在海外市场竞相压价的被动局面。

(二) 行业协会方面:

1、建立信息沟通渠道,连接企业和政府。

为了更有效地为企业、政府提供信息服务,我会网站(中国渔网)平时就十分注意对国际主要水产品市场的信息收集和市场分析。对市场供应量增长较快,价格走低的水产品品种都给予了相当的关注与警示。在美国南部虾业联盟酝酿对我输美虾产品提起反倾销调查后,网站又建立专门的反倾销专栏,专门收集相关信息供有关方面参考。美国商务部立案调查后,我会又通过网站向我国有应诉资格的百余家出口企业以传真、电子邮件、手机短信形式提供最新的免费信息服务。

为了便于企业做好应诉准备工作及时选择合适的律师事务所,我会通过与有关律师事务所合作,在网上开展了有关反倾销法律业务的咨询服务工作,为企业应诉反倾销调查出谋划策。

2、建立行业协调自律组织,减少企业间恶性竞争。

行业协会应积极引导企业参与行业协调自律组织,帮助生产、出口大宗水产品的企业间形成价格协调机制,逐步减少企业间在价格上的恶性竞争。当然形成这样的协调机制尚需企业、政府部门的积极参与和政策扶持。我会为了更好的协调企业利益,分别成立了贝类分会、罗非鱼分会、鱼粉鱼油分会、北极虾分会、市场分会等,为业务相近的企业建立了沟通协调的组织。

3、帮助企业开拓多元化国际市场,建立国际行业沟通渠道。

常年来,我会积极组织企业参加国内外水产行业展览,帮助企业开展国际贸易业务,提供主要国际水产市场的咨询服务工作。通过这些服务,为企业开拓新兴国际市场,发挥了积极作用。

通过行业组织之间的沟通与合作,也是减少国际贸易纠纷的重要途径。我会一直努力与国外行业组织开展交流、合作项目,目前已与日、韩、美、欧等国家或地区的行业组织开展了交流合作,以期逐步形成与国外行业组织间的沟通合作渠道,为减少国际贸易纠纷发挥积极作用。

同时,我国行业协会还应注意联合国外相关的利益集团采取联合行动,使对我反倾销调查的发起集团处于孤立状态,以阻止其目的的实现。

(三) 政府方面

1、旗帜鲜明地反对贸易保护主义行为,积极开展政府间交涉。

政府是企业、行业的坚强后盾,对于国外明目张胆的贸易保护主义行为,政府应该予以坚决地反对,必要时采取相应的反制措施,以使相关利益集团有所忌惮。

2、与企业、行业协会建立信息沟通渠道,协调彼此行动。

建议尽快建立政府部门与行业协会、企业之间的水产品预警预报系统,该系统是要尽快对重要水产品的数量、价格进行监测,争取产业保护的主动权,发现有低价销售和某一市场出口大幅增加时,要发出“警报”。水产品预警预报系统不仅要关注我国水产品在国外遭到的反倾销和限制进口的动向,而且对其他国家发生的水产品倾销纠纷案件也要关注。此外,对相关技术性法规、卫生检疫通报、技术标准、重大食品安全事件等方面的情况,也希望政府通过固定渠道及时向行业协会、企业通报。

3、建立应对国外贸易壁垒的专项基金。

由于各种贸易壁垒措施发生突然,企业损失大,损害时间持续长,单凭企业自身力量往往不足以应对这类贸易壁垒措施:比如,一个企业要完成国外对其生产成本的反倾销调查应诉工作,仅相关律师费用就在几十万美元以上,不少企业因自身财力所限,不得不忍痛放弃了应诉。因此,政府有关部门应该建立专项基金,用于帮助企业开展应对工作。

专项资金的审批、发放可以让行业协会积极参与,以此加强行业协会的行业协调能力,弥补我国市场经济条件下行业组织功能的缺失。

总之,以反倾销、技术性贸易壁垒为代表的各类贸易壁垒措施将是我国水产加工出口行业长期面临的挑战,面对这一挑战,企业、行业协会、政府部门只有团结一心,勇敢应对,从长计议,逐步建立我国有效应对贸易壁垒的机制,才能使整个行业的发展走上可持续发展的道路。

(*本文作者系中国水产流通与加工协会副秘书长)