

欲加之罪 何患无辞

尽管宁波企业在西方主导的“遭遇战”中有着上述诸多胜利，但也有许多案件，由于西方国家公然违背世贸规则、一意孤行，遭遇败诉，甚至导致许多案件根本没有企业应诉，导致产品直接退出诉讼发起国市场，损失惨重。

2007年11月欧盟滥用救济措施实施贸易保护，对华紧固件产业进行反倾销立案调查。

据统计，2006年9月至2007年8月，我国钢铁制紧固件产品（我国海关税则7318项下）对欧盟27国出口金额约7.3亿美元，涉及全国1700多家企业，是当时我国遭遇的金额最大的反倾销案。而当时宁波市对欧盟出口的紧固件及其配件多为碳钢制，调查期内出口总金额1亿多美元，属主产地，且本案涉及企业众多，也是宁波市遇到的第一大案。

全国共123家企业应诉，宁波永宏紧固件制造有限公司、宁波金鼎紧固件有限公司、宁波东港紧固件有限公司、宁波甬港紧固件有限公司、宁波宁力紧固件有限公司等17家宁波企业聘请律师事务所参加了应诉。

但欧委会一意孤行，故意混淆中国标准化的普通紧固件与汽车工业等领域专用紧固件的区别，无视它们的物理特性、用途、

价格、销售渠道的不同，滥用救济措施实施贸易保护，并在2009年1月裁决，中国企业普遍被征收77%~85%的高税率，为期5年。其中，宁波金鼎公司为67.3%，宁波永宏公司为81.5%，其它应诉企业为78.1%，未应诉企业为85%。宁波紧固件行业受到极为惨重的打击，时至今日，仍未恢复元气。

“从事公平贸易工作多年，经历双反案件不计其数，但对2006年宁波康大应对美国艺术画布反倾销遭受不公裁决，印象最为深刻。”宁波外经贸局公平贸易相关处室原负责人说。

当时，康大及下属工厂积极配合，按要求提供财务帐簿、销售记录等资料，按时提交问卷。按当时中美纺织品协议，2006年艺术画布列入纺织品出口配额，中美纺织品协议的数量安排本身已保护了美国相关产业，对实施配额管理的产品再进行反倾销调查，属于双重救济。

此外，当时美国本土没有艺术画布产业，主要依赖进口，因此，中国艺术画布对美国产业造成损害根本不成立。

裁决时，美国商务部公然违反WTO“谁应诉谁受益”的惯例给予应诉企业“不配合”定性，并予惩罚性高税率。这种不讲规则、不讲法律，滥用贸易保护措施的行为，令甬企损失惨重。

专家观点

保持警惕

做足准备

积极应对

谈趋势

从上世纪90年代至今，宁波企业遭遇的国外贸易救济的调查案件有几点趋势。

首先，针对的产业在改变。上世纪90年代末到21世纪初，西方国家的“围剿”基本集中在劳动密集型的轻工业，如打火机、化纤、纺织面料类、文具等行业，随着宁波制造的崛起与产业结构的升级，逐步转向技术密集型产业，如电池、光伏、钕铁硼强磁材料等行业。

第二，刚开始诉讼发起国基本以单个国家为主，之后出现了多国联动的情况，即美国发起后，欧盟、日韩等随即响应，形成更为强大的贸易壁垒，对我方行业、企业造成了更为巨大的打击。光伏“双反”就是从欧美延伸到加拿大、澳大利亚的。

第三，西方国家对华企业进行的反倾销、保障措施和贸易壁垒等调查案件依据从世界贸易的国际法逐步转变为依据国内法，单边主义色彩更加明显。由此，发动诉讼的成本、难度下降，频率随之升高，更加具有不确定性，应对难度也随之增加。如欧盟针对打火机的反倾销不成，便启动其内部的CR法案。

第四，发起国由发达国家为主，逐渐转变为发展中国家频频参与。近年来，东南亚等国也经常对华企业进行反倾销调查。

谈原因

宁波企业频频遭受国外贸易救济的原因，大概有以下几点。

第一、宁波的许多产业是全球的单项冠军，因此打击一个行业，往往先打领军企业的拳头产品。

第二、宁波的进出口贸易以一般贸易为主，占比80%多，出口商品也多为日用消费品，比较容易引起国外反倾销、反补贴指控，因此我市也成为国外贸易救济的重灾区。

谈应对

20余年来，我们应对国外贸易救济措施的经验主要有以下几点。

从政府层面来说，要加强公平贸易的教育和引导，让企业了解应对贸易救济发生的原因、应对的策略与应诉的渠道。

从行业协会层面来看，行业协会应为企业做好材料搜集、法律咨询、组织动员等服务。

从企业层面来说，结合本次可能进一步发酵的中美贸易纠纷，又分以下几个方面：

首先，要时刻警惕可能发生的连锁反应，先前也说到了，其他发达国家和一些发展中国家或因自己的需要，或因要讨好美国，可能加入贸易保护纠纷的行列。

其次，针对可能出台的清单要保持清醒客观的认识。不能认为清单中只涉及高科技产品，就可以高枕无忧。从以往的经验分析，西方国家在贸易保护中经常采用“穷尽原则”，许多产品的反倾销关税已存在了几十年，丝毫没有松动的征兆，因此纺织、玩具等传统出口企业也要做好应对准备。

另一方面，也不要过分担心，中美贸易具有很强的互补性与相关性，美国不会“一刀切”，即使上了清单，其加征税率也会因行业而异。所以建议企业在近段时间积极与国外客户联系，密切关注事态的发展，尽可能第一时间了解清单的内容，做好准备。

面对即将到来的广交会，企业要做“两本账”，一本是没有发生大规模贸易保护前提下的供应计划；另一方面要未雨绸缪，跟客户商量如果发生贸易救济，如何合作，是否能由双方共同承担所造成的损失，共渡难关。

此外，企业要做好四“新”的开发。

一是借“一带一路”机遇，开拓新兴市场。宁波企业更要关注中东欧16国的市场，做到“东方不亮西方亮”。

二是借信息技术的发展拓展新模式，除了传统的展会，应该关注如“B2B2C”之类的新模式，尽量减少贸易中间环节，降低成本、提高效率、防范风险。

三是开发新产品，全球化发展到今天，细分领域的发展尤为重要，涉足新的细分领域、开发相应的新产品，做到人无我有、人有我优，才能进一步获得定价权，才能不受制于人。

四是要重视新的知识产权保护，制定知识产权战略，立足当下、赢在未来。



讲述人

宁波市外经贸局原局长俞丹桦

现为中国国际贸易学会副会长，宁波市对外经济贸易企业协会会长，宁波市外经贸局原局长、原党组书记

曾长期从事宁波对外贸易行政管理工作，撰写、主编了《宁波企业国际商战秘笈》《走向世界的宁波》等著作。