

# 面对反倾销，我们抱成团

## 宁波紧固件企业打赢“洋官司”的范本意义

2009年12月29日，美国商务部“以低于市场价销售钢格板产品为由”，初步裁定对中国钢格板企业征收反倾销税。这几天，宁波一家钢格板企业的李老板正忙于联系国内其他钢格板生产企业，准备抱团应诉。李老板说，这种“团体作战”的想法来自于宁波紧固件企业抱团打赢“洋官司”。

他说的这起“洋官司”是美国纽科紧固件公司提起的反倾销调查申请。前不久，美国国际贸易委员会裁定中止对产自中国大陆和台湾地区的碳钢紧固件的反倾销反补贴调查。而此次中国企业在“双反”调查中的胜出，正是源于宁波紧固件企业的抱团应诉。他们打赢“洋官司”的经验，或可为诸多出口企业提供借鉴。

### 来自美国的坏消息

“丁厂长，美国一家企业准备就中国的紧固件产品向美国商务部申请反倾销调查，你要做好准备。”2009年8月份的一天，丁云飞突然接到美国一位客商的电话。丁云飞是宁波标准件厂的厂长。该厂自1996年开始出口紧固件，远销美国、巴西、叙利亚等国家。听到这个突如其来的消息，他脑海里立刻闪现出“准备打官司”这5个字。

这是丁云飞第3次参加反倾销反补贴应诉了。最早的一次是2004年4月，加拿大边境服务署对原产于中国大陆和台湾地区的碳钢和不锈钢紧固件进行反倾销和反补贴调查。当时我们厂作为关联企业参加了答辩并提交了相应的数据资料。”可是就在前不久，2010年1月6日，加拿大国际贸易法庭对此案作出了终裁，裁定原产于中国大陆和台湾地区的碳钢紧固件的倾销和补贴行为对加拿大国内产业造成了实质性损害，因此继续征收反倾销税和反补贴税。

丁的第二次应诉是2007年11月，欧盟68家制造商(包括28家申诉企业和40家支持企业)推动欧委会对原产于我国的碳钢紧固件发起反倾销调查。“我们积极应诉了，但失败了。”

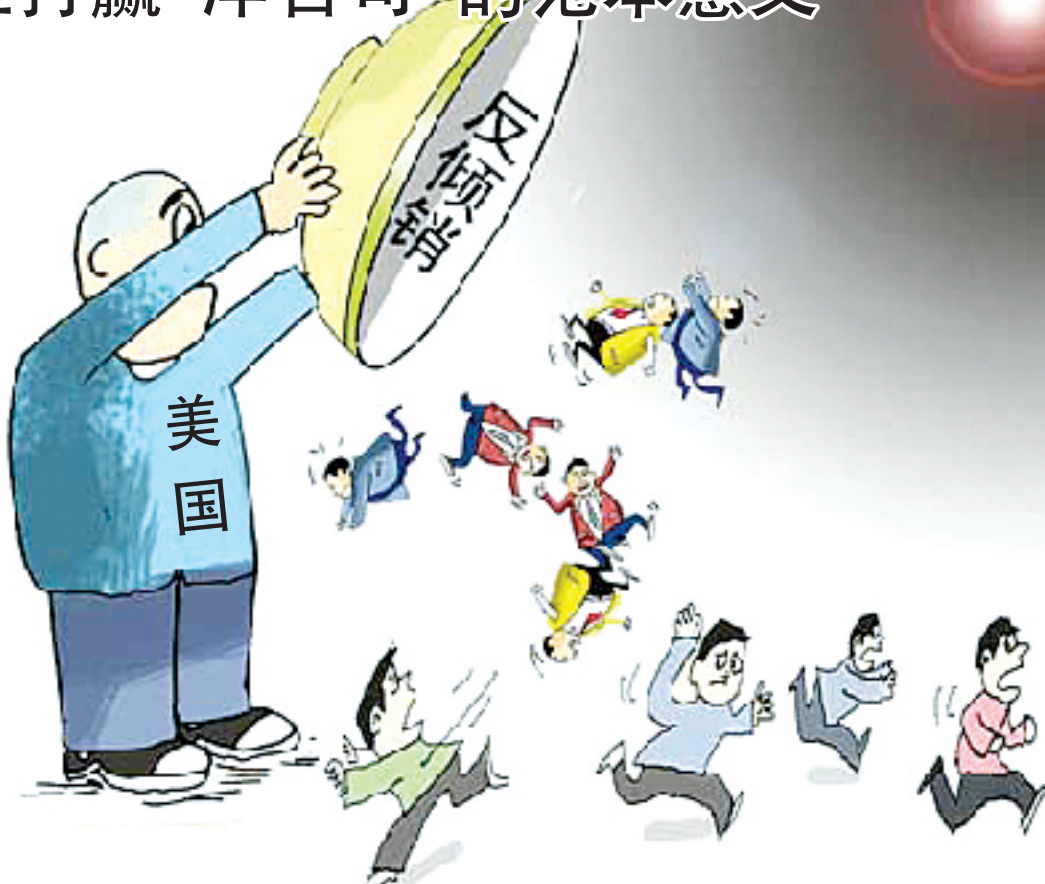
当时，宁波生产紧固件的企业已有137家，其中半数以上是做出口的。丁云飞打了一圈电话后得知，不少企业都已接到这个“不祥”的消息。

### “我们要集体应诉”

2009年9月23日，美国纽科紧固件公司正式向美国商务部(DOC)和美国国际贸易委员会(ITC)提出申请，要求对进口自中国大陆和台湾地区的钢铁紧固件进行反倾销和反补贴调查，并对进口自中国大陆的标准钢铁紧固件征收66.87%~205.97%的反倾销税。

9月28日，宁波市紧固件工业协会向企业发出了预警。“如果美方坚持对中国紧固件实施反倾销，宁波紧固件企业的利润、产量、人员都将被压缩四分之一，将有超过5000名直接从事这个行业的人员失业。”宁波紧固件工业协会秘书长张盛泽说，当时这个消息，令他们很担忧。

10月14日，宁波市紧固件工业协会召开反倾销工作会议。正是在这次会上，宁波的紧固件企业抱成了团，不少企业提出集体应诉。“毕竟一个企业的力量太薄弱了，而众多企业拧成一股力量，成功的概率会大一些。”



### “备战”就是与时间赛跑

根据美国的相关法律，主管反倾销和反补贴调查的机构是美国商务部和美国国际贸易委员会。国际贸易委员会接到申诉后会立即立案，相关企业需要在立案7日内向其报名应诉，国际贸易委员会会在45天内做出初步裁决。

因此，宁波的紧固件企业必须尽快准备详尽的应诉抗辩材料，让美国国际贸易委员会了解涉案企业的真实情况。于是，本该负责销售的宁波标准厂销售经理叶高定临时当起了“材料整理员”，每天加班整理产品数量、产品金额以及相关证明文件。“有时，他(叶高定)忙到晚上11点，整个工厂只有他办公室的灯亮着。”宁波标准厂一名工人说。

一个星期后，叶高定将整理好的材料传真给了北京的律师事务所。

可是就在这个时候，叶高定收到了要求提前交货的美国邮件。“因为根据美国的法律规定，反倾销反补贴一旦成立，其‘双反’征税期要追溯到案件立案开始的阶段，所以美国客户会提前催交货。”丁云飞说。

当时生产车间的任务都已排得满满的，丁云飞他们只得决定加班。宁波标准厂部分员工原本下午五点半下班延长到6点。

叶高定说，像这样要求提前交货的邮件，他共收到了4封。“那段时间是最难熬的，因为每天不仅要关注美国方面‘双反’调查的进展，还要到厂里了解生产的产品能否提前交货。”回忆那段日子，丁云飞

感慨道。

### 进口商的游说起了重要作用

2009年11月初，宁波市紧固件工业协会组团赶赴美国，提交了一份集体抗辩材料。在抗辩材料中，出口企业表示，他们出口的紧固件产品没有对美国同行业造成实质性损害，相反，还推动了美国的基础工业发展。

“我们都是民营企业，政府也不存在补贴，根本不可能在美国市场倾销。”宁波紧固件工业协会有关负责人说。

宁波市紧固件工业协会还找到了陆阳、PFC等美国重要紧固件贸易商，通过他们向美国政府进行游说。在宁波市紧固件工业协会有关负责人看来，这些进口商的游说发挥了重要的作用。

终于，一位美国客户给丁云飞打来了越洋电话：“告诉你一个好消息，美国方面终止调查了。”11月6日，美国国际贸易委员会6位委员以6:0的投票结果，认定中国大陆和台湾地区输美碳钢紧固件并未对美国国内产业造成损害，终止调查。

这个消息让丁云飞如释重负。因为如果调查成立，他们会丢掉美国这个最大的出口市场，每年要损失上千万美元的生意。如今，丁云飞不仅没有丢掉这个大市场，2009年11月中旬，他们还接到了500万美元的大单。

2009年12月15日，美国纽科紧固件公司由于不满美国国际贸易委员会的裁决，对紧固件反倾销和反补贴案提起了上诉。对

此丁云飞表示，如果美国国际贸易委员会受理此案，他们会再次积极应诉的。

### 反倾销应诉“秘笈”

据了解，去年，宁波企业参与了11起国际贸易壁垒案件的应诉，其中打赢的“洋官司”有4起，挽回经济损失2亿美元。

浙江省商务厅进出口公平贸易局局长张勇说，出口企业遭遇反倾销反补贴时，应该积极参加应诉。“如果企业放弃应诉，那就意味着被诉公司可能在一段时间甚至永久失去该国出口市场。而且一旦被裁定构成倾销，还会引起连锁反应——退出这个市场的商品急于涌入另一个市场，在一定的时间内，商品数量猛增，必然会引发新一轮低价竞销，从而诱发新一轮反倾销，形成恶性循环。”而且，出口企业应诉时，应当聘请一些有丰富经验的进口国律师为代理。

另外，填写国外反倾销机构的调查问卷也是非常重要的一环，因为它是国外反倾销机构做出裁决的主要依据之一。国外反倾销机构会依据问卷的内容来判断应诉公司是否存在市场经济，是否需要使用“替代国”来确定商品正常价值或公平价值，以及是否构成倾销。

张勇还建议，应诉时，出口企业应尽量找到进口国的进口商，求得他们的支持，这样胜诉的希望会大一些。对反倾销机构的最终裁决不服的，出口企业还可以向法院请求司法审查，如美国的国际贸易法院。



在他看来，这次失败的主要原因之一是没有更好地与欧盟当地的进口商沟通协调，没能让他们来帮助我方去向当地政府游说和抗辩。因为一旦被认定为倾销，最直接的影响是进口商将被征收重税，而目前世界上还没有哪个国家可代替中国紧固件的产销量，所以进口商基本是别无选择的。

因此，2009年8月接到消息后，丁云飞除了联系其他紧固件生产商抱团应诉之外，还积极联系与他们公司有贸易往来的进口商。

10月16日，宁波市紧固件工业协会向国家商务部和宁波市政府打了一份报告，争取有关部门的支持。随后，由宁波市紧固件工业协会牵头组织成了一个20多家企业参加的代表团，委托北京一家律师事务所代理，集体应诉。

与此同时，宁波紧固件工业协会还联合了浙江绍兴、嘉兴以及广东、江苏等主要紧固件生产地的企业。据了解，应诉这次美国“双反”调查的中国企业超过了150家。

链接：

## 浙江紧固件企业发起反击战

2009年12月23日，商务部发布2009年第115号公告，公布了对进口自欧盟的碳钢紧固件反倾销调查初裁决定，并决定对该产品采取临时反倾销措施。这个决定离不开嘉兴市晋亿实业、乍浦实业等在内的紧固件企业以及行业协会的推动。

2008年，嘉兴市90余家紧固件企业被卷入欧盟反倾销调

查，最终被判征收85%的高额惩罚性关税。一年后，包括晋亿实业、乍浦实业在内的国内47家民营企业，共同发起了中国紧固件行业对欧盟的反倾销调查诉讼，当时有几十家欧盟企业应诉。

中方调查机关初步裁定认为，在本案调查期内，原产于欧盟的进口碳钢紧固件存在倾销，中国

国内碳钢紧固件产业受到了实质损害，而且倾销与实质损害之间存在因果关系，决定对该产品采取保证金形式的临时反倾销措施。

根据初裁决定，自2009年12月28日起，进口经营者在进口上述来源的该产品时，应根据初裁决定所确定的各公司的倾销幅度(16.8%~24.6%)向中国海关提供相应的保证金。