

美商务部终裁钻杆“双反”案

宝钢获得反倾销零税率

■ 本报记者 汪秀芬

时隔近一年,美国商务部日前对2010年美国对中国“双反”调查的第一起诉讼案作出最终裁决。

近日,美国商务部发布公告,对原产于中国的钻杆产品作出“双反”终裁,在倾销调查方面,裁定宝钢股份有限公司(以下简称宝钢)和山西祿达特钢进出口有限公司产品倾销幅度为0;江阴德玛斯特钻具有限公司、山西风雷钻具有限公司、江苏曙光华阳钻具有限公司和江阴朗博特钻杆制造有限公司等获得的平均倾销幅度为69.32%;其他中国企业则被裁定为429.95%的倾销幅度。在补贴调查方面,中国企业均获得18.18%的补贴税率。

根据相关法律程序,美国国际贸易委员会将于2011年2月17日对该案作出反倾销产业损害终裁,若为肯定性裁决,美国商务部将对涉案产品发布反倾销与反补贴征税令。

突如其来的官司

美国对中国钻杆产品的“双反”调查始于2010年1月21日。当日,美国商务部发布公告称,决定对原产于中国的钻杆产品进行“双反”立案调查。

早在2009年12月31日,美国钢铁工人联合会、美国劳联产联及4家美国公司正式向美商务部和美国国际贸易委员会提出申请,要求对从中国进口的、金额达2亿

美元的钻杆产品启动反倾销与反补贴合并调查。

宝钢相关人士形容听到美国对钻杆产品发起“双反”调查时的反应,用了“非常意外”这4个字。他对本报记者表示,在钢铁行业,美国近年来对于管类、长材类产品已经进行了较多的贸易救济调查,所以当时没有想到他们会对钻杆产品也发起“双反”调查。

据了解,此前,很多中国企业也一度认为钻杆产品遭遇美国调查的可能性不大。一方面,涉案金额相对不大;另一方面,中国企业并不存在对美国市场的倾销行为。

用于石油、地质钻探的钻管产品要深入地下几千米作业,制造工艺十分复杂。这一产品属于高附加值产品,过去该市场一直由美欧国家钢铁制造商占据,中国企业是在近几年才逐步具备生产能力,进入国际市场竞争。有业内人士表示,中国企业的产品竞争力不断加强,质量也达到国际客户的要求。可能正是由于质量提高和增长速度都令竞争对手们意外,才引发了这场官司。

据理力争 终获反倾销零税率

据了解,中国出口美国的钢铁产品,目前除了热轧的两款产品外,几乎已经全部遭遇过美“双反”调查。这一定程度上造成了中国企业疲于应诉,在参与听证会、问卷回答等方面,都不是太积极。

宝钢也面临着是否应诉的选择。宝钢相关人士表示,当时公司内部产生了一定分歧,毕竟产品出口比例不大,而应诉的话成本比较高。但是,从公司发展战略方面考虑,宝钢在美国客户中信誉较好,如果不应诉的话,对于维护公司与客户之间的合作关系会有一定影响。经过全面考虑,宝钢还是决定应诉。

宝钢代理律师、北京市浩天信和律师事务所律师江鹏对本报记者表示:“接手这个案子以后,经过仔细分析,我认为,如果按照美国商务部以前的算法,宝钢的倾销幅度不会超过10%。”

2010年8月,美国商务部对该案作出反倾销初裁,宝钢被裁定倾销幅度为7.64%。一周之后,美国商务部决定将宝钢的倾销幅度更正为2.66%。

江鹏表示,美国商务部作出初裁之后,中国企业有7天时间检查有无计算性错误,如果有错误,且导致倾销幅度发生大约5%或者以上的变化,美国商务部就会进行更正。“初裁出来以后,我们发现美方计算倾销幅度时有几个公式上的错误。我们提出异议,他们经过审核及时改过来了。”他说。

历经继续抗辩之后,美国商务部在对中国钻杆产品作出的反倾销终裁中,宝钢获得了零税率。这对于宝钢而言,无疑是最好的结果。“初裁时,美国商务部更多地接受了原告的主张。在继续抗辩的过程中,我们提供了更多证据,据理力争,美国

商务部在终裁时基本接受了我们的主张,宝钢的倾销幅度也从2.66%降到了0。”江鹏说。

他举例说:“很多原材料、中间产品都是宝钢自产的。在计算成本的时候宝钢主张用实际成本计算,但是以前美国商务部拒绝接受这样的主张,都是用替代国价格计算,如此一来,成本自然会有所提高,倾销幅度也就提高了,这非常不合理。比如说电,宝钢使用的电是由自己的发电厂烧煤产生的。对于电力成本,我们主张从煤矿石开始算,也就是按照实际成本而不是替代国印度的电价计算,美国商务部最终接受了这个主张。”

积极应诉才可能胜诉

“山西祿达特钢进出口有限公司获得反倾销零税率我一点都不觉得意外,但是宝钢能获得零税率却是一件非常不易的事情。”江鹏表示,美国近年来对中国大型钢铁企业一直都采取一些歧视性政策,这导致国内大型钢铁企业在面对此类案件时,即使花费大量应诉费用也很难获得一个合理的结果。

“通过应诉,宝钢不仅能够保住其在美国的市场,还能以此为契机扩大其在美国的销售。本次山西祿达特钢进出口有限公司也取得零税率,由于这两家公司对美国出口产品品种不同,他们相互不产生竞争,因此这个结果对两家公司都有利。”江鹏表示,“不过,在我看来,宝钢的胜利不在于

获得了零税率。更重要的是,从法律角度而言,它争取到好几个政策点,改变了美国商务部对宝钢的一些不合理的做法,此案将成为一个经典案例。对于企业今后应诉类似案件起到积极作用。”

宝钢相关人士表示,获得反倾销零税率对宝钢而言,战略意义重大,在保住市场的同时,能够帮助公司更好地维护与客户的关系。

该人士还表示,目前,中国大型钢铁企业在美国反倾销应诉中情况并不是很好,很多企业对于应诉也非常畏惧。宝钢这个案子也在一定程度上证明了,只要处理得当,中国大型钢铁企业在应对美国反倾销调查的过程中完全可以取得很好的结果。

江鹏表示:“面对贸易救济案件的时候,企业不应诉只能任人宰割。应诉可能会失败,但是也只有应诉才有胜诉的可能性。对于不想错失原有市场的企业而言,奋力抗辩显然是明智的选择。”

他同时提醒企业,随着中国出口产品技术含量越来越高,中国企业应对传统贸易救济案件的胜率率也就越高。因此,等反倾销调查等路子不好走时美国可能采取其他的贸易保护手段,在如环保、337调查等方面向中国企业发难。对此,企业应增强风险意识,有所警惕。

热点案例

网络购物不得以促销为由拒绝退换货

本报讯 网上买的促销商品有质量问题,网商却以“特价”为由不肯退换货。这类网购难题今后有望避免。记者日前获悉,商务部将对各种不良网购促销行为加以规范。

现阶段,各大网上商城也抢做年货生意,打折、秒杀、抢拍、返券、赠积分、免运费等促销活动搞得如火如荼,引来不少网民网上淘便宜。但一些网店也出现了销售侵权盗版商品、以次充好、虚假打折、线下服务和线上促销承诺不一致、网络团购缺乏规范等问题。

此前,商务部下发了《关于规范网络购物促销行为的通知》(以下简称通知),明确规定:网商不得降低促销商品(包括有奖销售的奖品、赠品)的售后服务水平,不得以

促销为由拒绝退换货或者为消费者退换货设置障碍,不得以保留最终解释权为由损害消费者的合法权益。

通知还强调,网商应当事先向消费者说明促销商品或者服务的名称、种类、数量、质量、价格、运费、配送方式、支付形式、退换货方式等主要信息,并按照承诺提供商品或者服务。杜绝各种价格欺诈和虚假促销行为,严禁虚构原价打折、使用误导性标价形式或价格手段,欺骗、诱导消费者。(符樱)

今日普法

出口收入可存境外 外管新规助企业“走出去”

■ 本报记者 杨江明

出口收入存放境外的新规经过三个月的短暂试点后,2011年将在全国推广。

近日,国家外汇管理局(以下简称外管局)宣布,自2011年1月1日起,将在全国范围内实施出口收入存放境外新规。在外管局公布的最新《货物贸易出口收入存放境外管理暂行办法》(以下简称《暂行办法》)中,有许多条款都涉及了对出口收入管制的放松。

外管局称,此举是为了提高境内企业资金使用效率,进一步促进贸易便利化,支持境内企业“走出去”。

出口收入存放境外“开闸”

事实上,早在2008年8月修订的《外汇管理条例》(下称《条例》)中,就已经取消了外汇收入强制调回境内的规定,提出“境内机构和个人的外汇收入可以调回境内或者存放境外”,调回境内或者存放境外的条件、期限等,由国务院外汇管理部门根据国际收支状况和外汇管理的需要作出规定。

此后,出口收入存放境外一直被列入外汇管理改革的重要议程。2010

年初,“开展出口收汇存放境外政策试点,允许境内机构一定比例或全额的出口收汇存放境外运作”,再度成为当年经常项目外汇管理的重点工作之一。

2010年8月27日,外管局发布《关于在部分地区开展出口收入存放境外政策试点的通知》,决定从2010年10月1日起,在广东、江苏、北京和山东四地进行为期一年的试点。

“试点期末结束就在全中国推广,这在外管局发布政策方面还属首次,这说明了企业的需求还是很大的。”外管局一位官员向记者表示。

美的集团日电公司副总裁王振钢认为,《暂行办法》对出口企业而言无疑是一大利好。现在企业“走出去”越来越多,设分支机构、并购、建制造基地,都需要用到外汇,以往的审批和报备程序非常复杂,新政策的出台简化了流程,提高了资金运作效率。

据了解,新规出台之前,出口企业货款结算时须通过审核后汇入国内开户行,同时申报外汇局,从国外汇入货款需要三天左右时间。而如今企业可以直接将出口收入存入境外,这些留存境外的资金就可直接用于货物贸易对外支付,从而有效减少企业的外汇资金跨境划转

费用及汇兑成本,为出口企业提供了极大的便利。也正因为如此,去年10月份在山东、广东等地率先试点时,众多外贸企业争相申请成为试点企业。

“出口收入存放境外,对进口量较大、境外有投资的大型企业集团更有吸引力,便于企业从外汇经营管理的角度统筹安排。”外管局的相关官员指出,此项政策对跨境贸易收支较为频繁的企业,可减少其外汇资金跨境划转费用及汇兑成本,有助于其提高资金使用效率,降低境外融资成本。

机会与风险并存

“新政策的扩大试点,不仅有利于企业节省结售汇的汇兑成本,而且企业可以根据自身的业务性质和资金需求,自由地把外汇收入存放境外,用于货物贸易的对外支付,自主选择性得到很大提升。”浙江一从事进出口贸易多年的人士在接受记者采访时表示。

深圳金源外贸总公司总经理刘金源告诉记者,出口收入存放境外,必须在海外设立分公司或建立海外账户。今年,他们企业已准备在境外成立分公司,从公司长远发展看,此新政将为企业带来

利好。此外,境外存款利息比国内更高,兑换也更方便。

作为出口收入存放境外政策的首批试点地区之一,江苏省自试点之日起至2010年12月31日,全省共核准11家单一型企业参与试点,核准存放境外资金额度为97580万美元。参与试点企业分布于江苏省多个地区,涉及纺织、机电、能源、钢铁等多个出口行业,呈现出区域覆盖面大、行业范围广等特点。

然而,对于新规的实际作用,不少企业也心存担忧。“以前外汇应收款到账后,财务会到商业银行办理结汇,只要按规定列明资金用途、签署结汇资金用途真实的保证书,就能顺利结汇。结汇成功意味着企业的汇率风险发生转移。但是新政策实施后,从强制结售汇转为自愿结售汇,如果人民币一旦升值,企业就会承担很大的汇率风险。”江苏某外贸企业负责人表示。配合这项政策实施,政府或银行最好能有相应的外汇避险工具。

“有利好,但也有风险。”上述企业负责人称,目前对新规持观望态度。

记者管窥

贸易法语

贸易不平衡缘何而来?

■ 江明

自去年以来,美国及欧盟经济复苏步伐缓慢,出口乏力,一些西方政经人物频频旧调重弹,将全球贸易失衡归咎于中国经常账户的巨额盈余。这种不分青红皂白为自身经济困境寻找“替罪羊”的言论,完全忽视了全球贸易失衡背后的主要原因。

从贸易不平衡的实质来看,中国的产品受到了美国大众的青睐,而美国的商品却相对于中国商品处于市场劣势地位。中国曾经想过扩大进口,但是中国要从美国买什么呢?

事实上,美国及欧盟凭借其雄厚的资金和先进的技术,在飞机、化工、大型机械、电脑软硬件、先进技术和关键设备等高科技产品生产方面优势明显,但是美国的高新技术产品却并不对中国销售。这不仅大大抑制了美国产品自身生产,导致中国在高科技产品领域的需求无法得到充分满足,也很大程度上削弱了双边贸易取得平衡的基础。

归根结底,这种不合理的歧视性高科技产品出口限制政策才是造成全球贸易不平衡的罪魁祸首。

上世纪90年代,美国出于国家安全考虑修订了《出口管理法》《出口管理条例》《综合贸易竞争法》《关于常规武器与两用产品和技术出口控制的瓦森纳尔协定》等法律法规,禁止多种产品出口中国或强化相关出口限制。

在美国产业安全局现行10大类《出口管制商品清单》中,核材料、设备及其他,材料、化学制品、微生物和毒素,材料加工,电子设备,计算机,电信与信息安全,传感器和激光器,导航与航空电子设备,船舶,推进系统、航天器及相关设备等每一类都有对中国出口限制的物项。

统计表明,近年中国高新技术产品进口来源地前四位分别是东盟、日本、中国台湾地区以及韩国。中国从美国进口的高新技术产品份额却从2001年的18.3%下降到了去年的7.5%。这从另一方面说明,中国实际上从美国买不到自己需要的产品。

中国官方已在不同场合多次表明:不会刻意追求扩大贸易顺差。最近发布的“十二五”规划更指出,未来5年,中国将推动“国际收支趋向基本平衡”。但美国及欧盟是不是也应更大的魄力取消或放宽向中国出口高科技产品限制,实现双边贸易的平衡和可持续增长呢?

贸易是双向的,贸易的不平衡也需要双方都作出努力。商务部近期将扩大进口作为了一年的外贸战略,美国至少应该多给中国一点能买的东西吧?

