

# 关于反倾销应诉中会计方法运用的探讨

肖冉,陈晓坤

( 河海大学商学院,江苏 南京 210098 )

[摘要] 近年来,中国产品在出口贸易中频遭反倾销诉讼,经济损失严重。针对国际反倾销调查中关于倾销认定和幅度的确认这2个重要环节进行研究,提出运用会计方法进行反倾销应诉维权的建议。

[关键词] 反倾销, 边际成本法, 本量利法, 倾销幅度

[中图分类号] F234.3

[文献标识码] A

[文章编号] 1003-9511(2007)02-0038-03

反倾销是世界贸易组织所允许的保护国内产业的3种合法手段(反倾销、反补贴和保障措施)之一,但它却越来越被当作是保护主义或贸易战的武器来使用,给各国经济造成不容低估的危害。20世纪90年代以来,不仅美国、法国等西方发达国家频频对我国实施反倾销调查,一些发展中国家如墨西哥、尼日利亚、委内瑞拉、印度等也对我国发起了此起彼伏的反倾销诉讼。其主要原因有2个:①中国劳动力丰富,产品价格相对便宜;②由于出口市场集中,产品结构不合理,产品附加值低,产品价格低。据统计,我国每年因国外的反倾销与倾销所造成的损失多达上百亿元人民币,问题的严重性不言而喻。中国已成为国际滥用反倾销的最大受害国。我国学术界已对此给予极大的关注,从多层面、多角度、多方法、多途径思考并探索了许多有价值的应对措施。本文仅从反倾销调查发起后的会计问题,即确定倾销是否存在,如果存在,幅度有多大入手,进行研究探讨。

## 1 反倾销应诉中会计的重要性

有学者认为,反倾销不是普通的法律诉讼,而是发生在既定法律程序下的关于产品成本与价格的会计纷争。争论的焦点是倾销是否成立?而倾销的核心是“在不同的市场进行的价格歧视<sup>[1]</sup>”,也就是用进口国价格与出口国国内市场价格比较。如果进口国价格低于出口国国内价格,则可认为是倾销。由此可见,产品成本的确定是反倾销诉讼中的关键。而产品成本认定本身就属于会计问题,其会计核算方法运用的有效程度对企业能否在反倾销诉讼中取胜至关重要。

## 2 关于反倾销案件中产品成本范围的界定

关于成本倾销标准,《WTO反倾销协议》第2条第2款规定:“以低于正常价值的价格进入另一国的商业行为”,正常价值的价格是“单位(固定和可变)生产成本加管理、销售和一般费用(SA&G)”<sup>[2]</sup>;如果确定了这种销售在一个持续时限内数量巨大,但其价格仍不能在合理的期限内补偿其所有的费用时,这些销售将在确定正常价值时不予考虑”。也就是说,在国际反倾销法中,对低于成本销售的确认,应具备3个条件:①产品在出口国或向一个第3国出口销售的价格低于成本,即出口平均销售价格低于加权平均的单位成本。②该产品在长时间内大量低于成本销售,其销量超过在调查期间总销售量的20%;调查期间是指反倾销立案前不少于6个月的一段时间。③按正常的贸易做法和在合理的时间内不能收回总成本。

换言之,如果出口企业能够利用平均单位成本说明自己能在“合理时间”内收回成本,就不存在倾销成本了。会计中的“边际成本法”和“本量利分析法”恰好能满足这些条件。也就是说,即使基于边际成本的产品价格低于生产成本与一般费用(SA&G)的总和,在满足前述条件时,这种价格在国际反倾销法中仍然是正常的,是可以接受的。这在反倾销应诉的会计举证中是可以运用的,是一个有效的抗辩理由。

## 3 会计的2种成本核算法在反倾销诉讼中的应用

企业会计中有关成本的计算一般有2种方法:

[作者简介] 肖冉(1982—),女,宁夏银川人,硕士研究生,从事财务与会计研究。

一种是管理会计中的边际成本法 ;另一种是财务会计中的量本利分析法。2 种方法中有关成本的概念是相同的 ,区别仅在于衡量成本的方法不同。

### 3.1 边际成本法

单位平均成本也即边际成本(  $MC$  )。边际成本法是管理会计中计算企业在一定时期的产品或服务的生产成本 ,是对成品及在制品存货进行计价 ,然后计算利润的一种方法。在边际成本法下 ,企业所有的成本都要划分为变动成本(  $VC$  )和固定成本(  $FC$  ) ,短期内只有变动成本(  $VC$  )才计入各个单位成本 ,从而构成生产成本。固定成本分配给企业内各个相关成本后不再分配给各个成本单位 ,而是作为期间费用计入当期损益。由于在边际成本法下 ,企业的产品成本仅包括变动成本(  $VC$  ) ,在短期内任何产量水平下 ,固定成本(  $PC$  )都被视为一个不变的量。

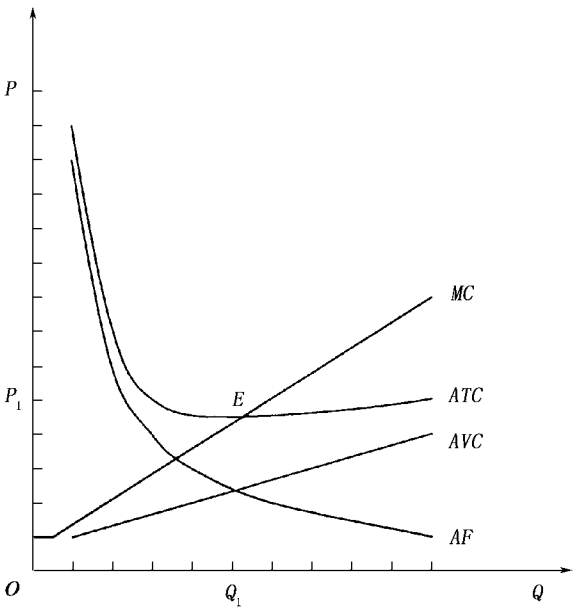


图 1 边际成本法下各成本曲线

在微观经济学上 ,只要边际成本小于平均总成本 ,平均总成本就下降 ;只要边际成本大于平均总成本 ,平均总成本就上升<sup>[2]</sup>。如图 1 所示 , $MC$  曲线与  $ATC$  曲线相交于  $E$  点 ,这一点是企业平均总成本最低点。  $E$  点分别对应价格、产量轴上的  $P_1$  和  $Q_1$ 。如果在反倾销调查时 ,即使出口企业的销售价格  $P$  在区间  $[P_1, P_{ATC}]$  内 ,由于  $MC$  曲线在  $ATC$  曲线下方 ,那么随着产量的增加 ,边际成本尽管上升但仍在平均总成本之下 ,平均总成本仍会下降 ,只要企业能够证明其在一段合理时间内 ,销售价格  $P > P_{ATC}$  ,使得成本能得以收回 ,那么倾销就不成立。相反 ,在实际中 ,对于固定成本高的行业 ,如钢铁、电力、化工行业等 ,在短期内其价格产生的毛利率可能不足以补偿固定成本 ,即不满足前面所述条件③ ,因此很容易

成为反倾销的对象。边际成本法的这些特点可以用来给产品定价 ,提醒企业在给产品进行定价时就要考虑未来被诉倾销的可能 ,在事前进行防范与控制。

### 3.2 财务会计中的本量利分析法

该方法按成本的性态不同 ,建立了成本、销量和利润之间关系的数学模型。在量本利法下 ,企业在一定期间内 ,固定成本总额(  $FC$  )不变 ,单位变动成本(  $MC$  )不变 ,产品价格不变 ,每增加一个产出单位的成本 ,只增加单位变动成本 ,也即边际成本(  $MC$  )。在该方法下 ,随着产量的增加 ,单位固定成本下降 ,而边际成本不变。即 :

$$\text{总成本} = \text{变动成本} + \text{固定成本} = \text{单位变动成本} \times \text{产量} + \text{固定成本}$$

$$TC = VC + FC \text{ (或 } TC = MC \times Q + FC \text{)}$$

对等式两边关于产量  $Q$  求导 ,得单位平均成本  $\downarrow =$  单位固定成本  $\downarrow +$  边际成本

由此可见 ,只要企业有剩余生产能力 ,只要价格超过了可变成本 ,对固定成本的贡献就是正的 ,就应当大量生产 ,且随着平均成本的下降 ,起初低于平均成本的售价依然可以收回成本。同样 ,企业可以用此方法为产品定价 ,避免不必要的反倾销指控 ,或者用此在反倾销诉讼中进行抗辩。

在日本输美钛海绵倾销案中<sup>[3]</sup> ,Toho 公司无法接受美国商务部做出的其在 6 个月调查期的所有国内市场销售都是以低于生产成本的价格进行的裁决 ,上诉到国际贸易法院。国际贸易法院判决认为美国商务部没有解释清楚为什么这种低于成本的价格不允许在合理的期间内在正常贸易过程中收回成本 ,并以此为由将该案发回美国商务部重新调查。国际贸易法院认为 ,美国商务部在评价调查期内的价格时 ,应考虑到未来预期生产成本和销售 ,因为逐渐下降的平均成本可能导致即使以现行的低于平均成本的价格也可以充分地收回成本 ,并指出 :“一个公司在一段甚至是较长的期间内亏本销售 ,但如果它能预期销售在未来会增加 ,由于生产效率的提高和最初投资成本的分摊 ,将导致成本的下降 ,那么 ,这种销售就是正当的 ,在本案中 ,Toho 公司在调查期内只以现有生产能力的 35% 进行生产 ,因此 ,商务部在做出裁决时 ,应当考虑到这一点 ,即应预期未来交易的生产成本。”

从上例可以看出 ,Toho 公司充分利用企业管理会计信息和财务会计信息 ,在应对反倾销调查中争取了主动权 ,从而保护了企业的公平待遇。

## 4 创建倾销幅度计算的会计模型

一旦产品被认定倾销 ,下一步就是要算出倾销

幅度有多大,并以此计算出需向出口国征收的反倾销税额。这里面涉及非常复杂的会计问题<sup>[4]</sup>,但其计算的基本原理是一样的。本文给出调查机关计算倾销幅度的财务模型

$$DM = EP - NV$$

反倾销税:  $AD \leq DM$ <sup>[5]</sup>

反倾销税率(ADR)等于单位产品的反倾销税除以单位产品的出口价格:

$$ADR = AD/EP \times 100\%$$

式中:DM为倾销幅度;EP为被调查产品出口价格;NV为正常价值。

企业里的会计人员或财务专家可以运用自己的专业知识,根据调查国的法律、法规,财务模型事先为当事人推算出倾销幅度,并以此计算出可能缴纳的反倾销税。这便于当事人做到事前心中有数,为以后与律师协商采取诉讼策略提供依据。比如在倾销与反倾销纠纷中,一般来讲,采取价格承诺的方式要比被征收反倾销税对出口国家更有利一些。许多国家或区域集团,如欧盟允许用价格承诺的方式解决纠纷,那么企业就完全可以利用这一条件尽可能地争取同起诉国家协商用价格承诺的办法达成一致意见,尽可能地减少损失。

如在欧化工联合会诉我扑热息痛倾销案中,该理事会向欧共体提出了对中国的扑热息痛反倾销诉讼。而从本案发生前的几年我国向欧洲出口该药品的销售情况来看,确实有相当部分的出口是以低廉的价格销往欧洲的。如果倾销成立,我出口企业估计有可能会被征收高达91.84%的反倾销税。由于事先得到消息,我出口企业事先有所准备,积极应诉,并按照欧共体反倾销条例的规定,最终达成了限

价协议,即每公斤扑热息痛的最低价格为2.53英镑。而此价格对我方来说仍然有利可图,双方对此结果都比较满意。

## 5 结 语

今天,全球经济一体化与贸易自由化已是大势所趋,不可逆转,但区域集团化局面也在强化,国际贸易争端日益频繁和加剧,国际上倾销与反倾销的矛盾愈加激烈。近年来我国更是频频遭到别国的反倾销诉讼,受害匪浅。而倾销从实质上讲,是价格之间的比较,这里面涉及一系列的会计问题。本文从价格出发,简要地探讨了一些应对反倾销的措施。比如可以用会计中的边际成本法原理为出口产品定价,避免不必要的反倾销指控,用本量利法进行抗辩维权。同时,本文还模拟测算了立案国可能得出的倾销幅度,这可使企业在应诉时做到心中有数,为采取对策提供依据。由此可见,应诉反倾销,会计的作用不可小觑。

### [ 参考文献 ]

- [1] 颜延.反倾销司法会计——会计学视野下的反倾销[M].北京:中信出版社,2003:15-17.
- [2] MANKIW N G. Principles of Economics[M].3rd ed.梁小民,译.北京:机械工业出版社,2003:279-280.
- [3] 戈晓玉.反倾销会计抗辩中的边际成本问题[J].对外经贸财会,2003(6):7-9.
- [4] 周友梅.我国企业受困反倾销的会计解读[J].四川会计,2003(8):3-4.
- [5] 吴清津.WTO反倾销规则[M].广州:广东人民出版社,2001:20-21.

(收稿日期:2006-12-07 编辑:徐广生)

· 简讯 ·

## 水利工程招标投标发展历程

●1982年7月,云南鲁布格水电站施工招标,标志着我国工程建设领域招标投标工作的开始,水利水电行业成为我国最早引进并推广招标投标方式的行业之一。

●1986年4月,河南板桥水库复建工程,是水利系统最早进行招标投标的水利工程。

●1991年9月,小浪底工程开工建设,部分采用世界银行贷款(11.09亿美元),是水利系统进行国际竞争性招标投标的最大水利工程。

●1995年4月,水利部颁发《水利工程建设项目建设招标投标管理规定》,在全行业水利工程建设中推行招标投标制,标志着水利工程招标投标工作逐步制度化。

●1997年8月,水利部、电力工业部和国家工商行政管理局联合发布《水利水电土建工程施工合同条件》,标志着水利水电工程招标投标的合同管理规范化。

●2000年5月,国务院颁布《国务院有关部门实施招标投标活动行政监督的职责分工的意见》,规定了水利部对水利行业招标投标活动的监督执法职能。

●2001年10月29日,水利部颁布《水利工程建设项目建设招标投标管理规定》,与2000年1月1日起施行的《中华人民共和国招标投标法》相配套的水利工程招标投标法规体系建设全面展开。截至2006年10月,水利部(含联合其他部门)颁发与招标投标相关的部门规章、规范性文件、示范文本共计12个,水利工程招标投标法规体系已基本健全。

●2006年2月,水利部颁发《水利工程建设项目建设招标投标行政监督暂行规定》,水行政主管部门对水利工程招标投标工作开始规范监督管理。

●2006年10月,水利工程限额以上施工招标投标率接近100%,监理招标投标率接近100%,限额以上重要设备和材料采购招标投标率在90%以上,勘测设计招标稳步推进。

(本刊编辑部供稿)