



(3)注册会计师可以利用职业优势帮助企业规避反倾销。注册会计师掌握着大量的信息资源和应对反倾销的经验,可以帮助企业建立并实施反倾销规避会计,防止反倾销调查的发生。

## (二)充分利用价格承诺策略

价格承诺策略作为应对反倾销的一种变通做法,有着高度的技巧性和现实性。价格承诺的核心问题在于如何确定价格。确定合理的价格可以保证企业在不断变化的国际市场上保持竞争力,获取更多的利润。相反,如果企业的出口价格远远高于国际市场价格,那么其产品将无法销售,直接影响到企业的经济利益和在国际市场上的竞争力。因此,价格承诺被企业采用的基础是:订立价格承诺协议后,企业预期可以获得的利益大于(或等于)按正常程序终结反倾销诉讼所获得的利益。

在考虑实施价格承诺方案前,企业要进行经济效益分析。主要从两方面入手:第一,如果采取继续应诉策略,要考虑反倾销裁定前后的销售价格和预期销售量的变化,以及因销售数量的变化而导致企业单位生产成本的变动情况,尤其是因被裁定高额反倾销税后,销量下降导致的生产开工不足而引起的单位产品生产成本的上升。另外,还要考虑在整个诉讼过程中的所有诉讼费用。第二,如果采取价格承诺策略,要考虑采用价格承诺前后的销售价格和预期销售量的变化,以及因销售数量的变化而导致企业单位生产成本的变动情况,尤其是因价格承诺后,销量下降导致的生产开工不足而引起的单位产品生产成本的上升。另外,还要考虑诉讼开始至价格承诺中止时整个过程中的所有诉讼费用。根据分析结果,如果实施价格承诺策略后的预期经济利益增加额大于继续应诉的预期经济利益增加额,则说明采用价格承诺比继续应诉有利,这时企业应积极提起价格承诺申请。

企业提起价格承诺申请前还应考虑的因素有:

1.提出订立价格承诺协议的时机。一方面,应根据案件进程、对方对反倾销的认知等信息,及时提出和确定各项条款;另一方面,把握法律时效。由于价格承诺在反倾销调查中具有特殊性,因此国际反倾销守则及各国法律均对其进行了严格的规定,即在程序上严格按照世界贸易组织的规定,价格承诺只有在反倾销初裁做出之后才能够被进口国主管机关所接受。

2.反倾销案的结果预测。价格承诺协议的达成可以终止反倾销案的审理,因此企业在提出价格承诺时,应充分考虑反倾销的事实和对方信息,根据对反倾销案件审理进程的把握,分析各种可能出现的后果和败诉的概率,如败诉会被裁定征收的反倾销税税率分布等。对于应诉企业有可能被裁定高税率而无法继续出口的情况,可以考虑及时提出价格承诺的请求,争取最大限度地确保原有的出口渠道。

3.企业的承受能力。价格承诺协议一旦达成,其中的各项条款必须严格执行。企业要考虑到因价格承诺而给生产和销售带来的负面影响,尤其是要对销售量下降导致生产开工不足后企业的承受能力进行分析。

4.未来的预期变化。价格承诺协议要有预期性,应考虑国际市场行情的变化、产品的更新周期、销售量的季节性变化

等因素。

## 三、反倾销终裁后的财务策略

在诉讼双方达成价格承诺协议或反倾销终裁后,企业还应继续跟踪和监控竞争对手产品的成本、价格、销售等各种信息,根据企业所掌握的会计证据进行抗辩,一方面要尽力维护已经得到的有利裁决,另一方面要随时准备复审申诉以改变不利的裁决。

1.“年度复审”的会计举证。根据反倾销国产品的市场情况,把握时机确定新的销售策略,以获得复审机会。在一般情况下,反倾销国一旦对某种商品进行了高额的反倾销税裁决,其国内同类产品的销售价格就会大幅上升,相应地会形成新的市场竞争格局。这种价格上升的局面会有利于出口企业以较高的价格出口反倾销国,从而导致较低的反倾销幅度。因此,要想获得新的有利裁决和复审机会,根据反倾销国法律的规定,出口产品应在该国反倾销法令签发一周年之前的一个月以内以合适的价格进入该国。

新的出口价格的制定和复审的会计举证。新的出口价格的制定是获得有利裁决和会计举证的决定性因素,因此在制定新的出口价格时,一方面要考虑生产企业的生产要素和成本构成的变化情况,另一方面要考虑企业未来的市场竞争力和目标市场销量对价格的敏感系数,即要进行相关的统筹,必要时可以构建财务模型。在复审的会计举证方面,一般情况下,企业可以根据新的出口价格、销售合同、相关的运输合同等材料,以及企业产品的成本要素构成、各类费用及其相关支撑材料,在复审中进行详细陈述和举证,以证明企业在反倾销措施实施后的一年内,对反倾销国出口的涉案产品倾销幅度为负值,或没有进行倾销,或倾销幅度已大幅降低,以获得有利的复审裁决。

2.“新发货人复审”的会计举证。新发货人应提供企业的章程、投资协议、合同和经营管理者身份背景等材料,证明其与涉案的出口企业或生产企业没有任何关联关系;还应提供与进口商签订的合同文本、运输合同等材料,证明其曾经或准备对反倾销国出口,且在反倾销国进行反倾销调查期间没有向其出口。另外,企业应当根据掌握的反倾销国市场的销售价格、销售数量、市场格局等方面的信息,结合自身产品的成本构成、拟出口价格和对出口国市场带来的影响进行分析举证,以证明企业的出口不会给反倾销国的生产厂家或市场造成损害,从而赢得有利的裁决。

3.“日落复审”的会计举证。根据各国反倾销法律的规定,一般情况下,反倾销税和价格承诺的实施期限为5年,在日期截止时,通常会重新进行出口产品的倾销评估,即需要重新调查生产商的相关情况来确定是否继续征收反倾销税。因此,企业应根据其所掌握的去5年目标国市场的出口价格、出口数量,竞争对手产品结构、成本要素结构、价格的变化以及将来的发展趋势,再结合自身产品成本、价格情况进行分析举证,详细阐明过去裁定反倾销税所依据的状况已经消失或已大大改善,或者阐明企业将以何种价格进入该国市场,以便获得重新进入该国市场的机会。另外,准备详实可信、可相互支撑和证明的材料等待查询和取证。所以,“日落复审”的恰当举证,往往是出口国厂家重返反倾销国市场的机会。☐