



上海法学文库

王中美 著

以反垄断替代反倾销的 法律研究



法律出版社
LAW PRESS CHINA



上海法学文库

以反垄断替代反倾销的 法律研究

王中美 著

 法律出版社
LAW PRESS CHINA

图书在版编目(CIP)数据

以反垄断替代反倾销的法律研究 / 王中美著. —北京:
法律出版社, 2008. 12
(上海法学文库)
ISBN 978 - 7 - 5036 - 8989 - 5

I. 以… II. 王… III. ①反托拉斯法—研究②反倾销法—
研究 IV. D912. 290. 4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 173707 号

©法律出版社·中国

责任编辑/彭 雨

装帧设计/李 瞻

出版/法律出版社
总发行/中国法律图书有限公司
印刷/北京北苑印刷有限责任公司

编辑统筹/法律出版社上海出版中心
经销/新华书店
责任印制/陶 松

开本/787×960 毫米 1/16
版本/2008 年 12 月第 1 版

印张/14 字数/215 千
印次/2008 年 12 月第 1 次印刷

法律出版社/北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)

电子邮件/info@lawpress.com.cn

销售热线/010-63939792/9779

网址/www.lawpress.com.cn

咨询电话/010-63939796

中国法律图书有限公司/北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)

全国各地中法图分、子公司电话:

第一法律书店/010-63939781/9782 西安分公司/029-85388843 重庆公司/023-65382816/2908
上海公司/021-62071010/1636 北京分公司/010-62534456 深圳公司/0755-83072995

书号:ISBN 978 - 7 - 5036 - 8989 - 5

定价:28.00 元

(如有缺页或倒装,中国法律图书有限公司负责退换)

总 序

编辑出版《上海法学文库》是一项很有意义的工作,它有助于推动上海的法学研究和培育法学新人。近两年,上海市法学会发布了几十项课题,通过招投标的形式让会员承接,在已完成的项目中,有的产生了较好的社会影响,有的还得到了较高层次的奖项。法学会每年还组织一些规模不等的研讨会、报告会,为会员更好地从事教学、科研和法律事务工作搭建交流的平台。上述服务会员、凝聚会员的努力,得到了广大会员的肯定。在2005年年初的理事会和常务理事会上,大家对法学会工作提出了新要求,希望采取一些措施,有利于多出成果、出好成果;多出人才,尤其是扶植一批有潜质的法学新人。法学会采纳了大家的建议,经酝酿筹备后,《上海法学文库》(以下简称《文库》)正式起步了。

在起步之际,我想就《文库》的编辑理念向大家作以下说明。

作为《文库》,它应当具有包容性。法学学科所有专业的论著,包括论及法律实务中理论问题的专著,都可以纳入《文库》之中;只要坚持宪法确立的各项原则,凡言之有物、言之有据的学术著作,都可以纳入《文库》之中。

作为《文库》,它应当具有学术性。我们希望列入《文库》的著作,理论上应有所创新,即使是实务类的著作也是如此,当然,实务类的著作还应当具有很强的应用价值。为了保证《文库》的质量,我们借鉴了国内已有的做法,采用较严格的评审制度对书稿加以筛选。

作为《文库》,它应当具有连续性。独木不成林,几本书则免称《文库》。我们将着眼于长远,以记录我国法治进程、民主政治建设的轨迹为己任,不断推出能够反映上海法学研究新水平的作品,不断推出上海的作者,特别是青年作者。这项工作如果能够得以持续,若干年后,我们一定会为《文库》积厚流广而感到万般欣慰。法学会是“铁打的营盘流水的兵”,但愿今天我们

所作的决策,因为它的正确,而为后人所沿用。

最近几年,社会科学迎来了又一个春天。国家高度重视社会科学的发展,对社会科学的投入大大加强,文化体制改革给出版、发行领域也带来了深刻的变化,学术著作出版难的情况明显缓解,精品学术书稿更是“抢手货”。在这样的背景下,编辑出版《文库》,没有质量意识、市场意识是不行的。我们要为精品学术著作的出版提供方便,也要为有光彩但还略嫌稚嫩又出版无门的作品提供出路,更要防止降低要求,让不符合《文库》标准的作品滥竽充数、“出外快”,那样,最终砸的是《文库》的牌子。

《文库》已经起步了,所有的作者、评审者、编辑、编务和发行人员,以及法学会的同人如果能够齐心协力将它做好,那可是功德无量啊!

沈国明

2005年10月1日

前 言

中国已经连续 12 年成为遭受反倾销调查最多的国家,反倾销已经是阻碍中国国际贸易竞争力的一项主要的非关税壁垒。从政府到民间都提出许多建议,如进行产业结构调整、提升产品附加值、积极应诉、争取市场经济地位等,用以应对各进口国对华反倾销。本书提出的是国际上一个前沿课题:以反垄断替代反倾销来处理国际贸易中的价格歧视行为,同时又能避免反倾销的固有缺陷和诸多问题。这是一条新的解决反倾销问题的途径。

以反垄断替代反倾销,首先涉及的是理论证明问题。此项工作涉及两个领域——反倾销与反垄断,需要从法律与经济理论两方面进行深入分析与结合对比。本书从倾销与反倾销的历史说起,论证二者的辩证关系,透析反倾销在经济学与法律上的正当性问题,发现其经济学依据的缺乏和法律逻辑上的固有缺陷。然后以美国反托拉斯法为例,说明反垄断法在处理价格歧视问题上的逻辑与优点。接着将二者进行对比,分析反垄断与反倾销存在交集与冲突的地方。最后通过评价目前国际上提出的各项建议与已有实践,阐释以反垄断替代反倾销的可行性、意义和具体路径。文末则是对中国个案的特别建议。作为贸易大国的中国,完全有空间在双边或区域性自由贸易协定谈判中,争取相互取消适用反倾销。

本书最终成果的主要内容与观点如下:

倾销的历史要远远早于反倾销,从本质上来说它是一项跨国境的价格歧视行为,在商业上有许多动机和考虑,而效果上对出口国或是进口国的影响都不确定。反倾销的历史起源于 1904 年的加拿大《海关关税法》,在此后一百多年的演变过程中,发展成为进口国抵制进口产品竞争力和保护本国产业的重要工具。从全球反倾销实施的阶段性特征来看,反倾销对关税的替代作用明显,而且与经济周期和贸易地位等都密切相关。20 世纪 90 年代

以后,随着贸易保护主义的重新抬头,反倾销有扩大使用的趋势,这种扩大不仅表现为反倾销立案数和肯定终裁比例的上升,还表现为反倾销的主要使用国范围不断扩大,越来越多的国家积极启用反倾销工具。

反倾销带有浓重的贸易保护色彩。显然,传统的自由贸易理论是反对依赖反倾销的,即使是现代的新贸易理论,即战略贸易理论,也不能为反倾销的依据提供支撑。反倾销是国家直接干预竞争的工具,或者说限制竞争的工具,尽管这个竞争来自国外;反倾销正是政府采取的导致短期静态优势的政策,它可能反而削弱了国内产业产生发明与活力的基础;进口产品被确认为倾销,就说明国内市场的供应是充分甚或过度的,而且低价竞争政策的成功,也说明国内产品与进口产品的差异不大,相互可替代也是确认产业损害的一个因素,事实上,发达国家的许多反倾销针对的是制造业产品;短期的产业损害并不见得会对一国的经济造成实质的影响,所以最有益的政策应是考虑长远的,纠正短期损害的反倾销的意义并不显著。

所以,尽管国际市场和国内市场都是不完全竞争的市场,但反倾销定位于救济受损害的产业,而不区别该产业是否可能发展本国的优势产业,这一点并不符合经济学的理性。反倾销中,政府的理性是平衡各方力量,维护本国利益,或者说维护当届政府任期内的稳定和增长。这也就是为什么许多反倾销措施的采用是出于政治与社会方面的考量,或者被作为博弈的筹码,即政府与国内游说力量之间、本国与国际贸易伙伴之间博弈的筹码。

反倾销所针对的价格歧视,其中除了掠夺性定价外,大多数是合理的符合市场配置效率的商业行为。而且,反倾销有可能将外国厂商的合理竞争排除在市场信息之外,从而导致国内市场竞争减少,这点又是与竞争政策相违背的,特别是在高度竞争的国内市场,更加容易产生这种结果。

简单来说,有多少价格歧视应当是受到制止或限制的?各国反倾销的标准是:“使国内产业因此受到损害的应当被禁止。”美国反托拉斯法的标准是:“损害到上下游竞争的应当被禁止,但有成本正当性抗辩或诚信应对竞争抗辩理由的除外”。显然,在这两个标准中,美国反托拉斯法的标准更符合经济学的要求。而且,美国专门针对价格歧视的反托拉斯立法——《罗宾逊—帕特曼法》的适用实例越来越少见,说明许多价格歧视在经济上的效率是很难确定的,政府干预应当更加克制。但是与之对比的是,反倾销法的适用范围却日益扩大。

有两个经济学理由可以说明以反垄断替代反倾销的可行性:(1)二者都

是针对价格歧视行为,反垄断适用范围更小,因为其标准更为严格,而事实上大多数价格歧视从效率上来说都不应当被禁止,所以反垄断比反倾销更公平合理;(2)反倾销本身仍然是一种贸易保护工具,即使是新国际贸易理论都认为贸易保护在适当的限度内才是正确的,而反倾销显然无法在适用上臻别对象,其被滥用的可能性很大,并不是妥当的辅助国内产业发展的政策工具。相对来说,维护竞争的反垄断法更能尊重经济规律,要求政府干预符合市场准则,这种将政府作用放在发展国内优势产业的从属地位的理念,是更符合经济学原理的。

从法律角度来说,反倾销的问题,其本身在规则设计和原理上就存在缺陷。反倾销的缺陷在于:首先,其本身规定里就以“价格歧视”和“导致损害”代替了“损害竞争”,但是,如前所述,许多价格歧视是合理的,而公平竞争也可能使得国内产业被挤兑,因为优胜劣汰的原理;其次,由国内产业提请的调查,本来就是为了短期利益,因此长期利益,即国家应当优先发展哪项产业,从来未被纳入个案调查的考虑中;再次,法条仍然留下了很多自由裁量的空间,使得反倾销调查机构有充分的余地做出更有利于本国产业的决定;又次,从已有实践来看,各国国内反倾销调查机构都会倾向性地高估倾销幅度和损害程度,在认定因果关系上也以简单推论为主,这就导致了反倾销案件多数以调查机构的主观意志为转移,被调查企业的抗辩权利有限;最后,向进口产品征收的反倾销税,直接抬高了该产品的市场价格,这是一种国家直接改变竞争条件的做法,抵制进口和保护国货的目的明显。

在理论层面上,本书涉及两个主题。首先,一项贸易保护政策是否能够有效地助长本国产业的对外竞争力,而一项维护自由竞争的反垄断政策是否会放纵国外产品在本国获得或巩固垄断地位?其次,如果不是无关的,一个旨在约束占主导地位的公司的市场力量的严格竞争政策是否与一个旨在转嫁租金以有利于国内公司的战略性贸易政策具有交叉目的?换句话说,一个在走向自由贸易环境全球化进程中的国家是否应努力以宽松的竞争政策来作为补充?

我们目前能提供的结论是,即使是出于国内产业保护的意图,反倾销仍然不是最优的选择。如果从全球福利来说,反倾销的影响显然是损害和负面的。即使从进口国福利来说,反倾销的作用也不是积极和总是正引导的。为了在国际竞争中胜出,一国应当培养符合长远和动态发展需要的优势,不

择对象并进行惩罚性补救的反倾销不能担当此任。相反,简单的保护,使得本国产业获得了人为的扶持与不正当的竞争优势,更缺乏创新与进步的动力。相对来说,反垄断一直试图找到政府干预的界限,尊重经济效率,并从商业竞争的角度考虑一项行为的正当性。这种原则于全球福利,于一国福利,都被证明是积极和直接的。以反垄断替代反倾销,既是可能的,也是更合理的。

以反垄断替代反倾销,指的是对跨国境的价格歧视行为,可以以反垄断法加以规制,而少用或不用反倾销工具。显然,由于涉及国际贸易,必然牵涉两个或两个以上的国家或主权区域。目前,大多数国家都有反垄断和反倾销的规定,对于涉及本国的国际贸易中的价格歧视,是以反垄断,还是以反倾销适用,属于各国管辖权范围内之事。如果希望以反垄断替代目前更为普遍适用的反倾销措施,那么往往要求进口国和出口国,或者数个具有贸易伙伴关系的国家之间就此达成协定。

因此,本书所探讨的以反垄断替代反倾销的路径,即是探讨在哪些国家之间,或者哪个国际论坛,可能促成这样的替代。在这样的替代安排中,进口国要做出较大的让步,但是考虑到国际贸易中进口国与出口国的角色分工并不是绝对的,往往是兼有的,所以实际上各国仍可以都从这样的安排中受惠。事实上,目前已经有区域性和双边的实例,证明完全可以以反垄断替代反倾销。

那么,反垄断标准如何取代反倾销规则?基本上有两种被最多建议的选择:一种是在一个双边或区域性的自由贸易协定文中以反垄断政策取代反倾销政策,如欧共体条约与《澳大利亚—新西兰加强经济联系贸易协定》;另一种是在WTO内使反倾销规则更能“有利于竞争”,即在多边反倾销规则中引入反垄断的标准,或者敦促各国国内反倾销更多考虑反垄断的标准。除此之外,也有学者提出第三种建议,在一个自由贸易协定中只是取消反倾销,而不必代之以反垄断规则,如加拿大与智利的双边自由贸易协定的做法。

本书认为,相互取消反倾销,但并不代之以反垄断,这种建议是目前较为可行的,并建议在双边或区域性层面首先进行这样的努力。可能出现的情形是,两个国家之间或区域成员之间不再相互适用反倾销,但是各国仍然保留本国反垄断法对价格歧视的约束力;虽然可能出现反垄断法域外适用的问题,但是由于价格歧视案件在反垄断实践中数目极少,这种域外适用的

问题在此类案件中并不突出。

本书包括以下六章:

第一章“对倾销的解析”,阐述了倾销的发端、历史发展、动机和意图,并在此基础上分析倾销对进口国和出口国的影响。本书认为,倾销一定程度上是与出口国国内垄断价格联系在一起的,但倾销并不会影响国内价格,破除倾销不等于破除国内垄断价格。而从进口国整体角度看,只有在能够料想到倾销给国内工业带来的损害大于给消费者带来的好处时,才有经济上反对倾销的理由。尽管大多数进口国都将反倾销纳入本国贸易救济手段范畴内,但立法机关更多地可能是出于政治、社会的考虑,而分歧颇大的经济学理论无法提供有力的支持。

第二章“对反倾销的解析——以美欧反倾销法为例”,首先综合论述了反倾销的历史,然后以欧共体反倾销规则、美国反倾销法和 WTO《反倾销协定》三者为参考,细致分析了反倾销的原理与逻辑。尽管进口国国内制造商经常以受到不公平贸易做法的排挤为理由申请反倾销救济,却很难对不公平贸易做法的存在提供证据。为了更简便地实施反倾销措施,许多进口国的反倾销法也不要求证明不公平贸易做法,而只要求证明进口国价格与出口国价格存在差别。反倾销立法完全独立于反垄断法,对产业的损害也代替了反垄断法上所要求的对竞争的损害,成为判断违法的另一个实体标准。

第三章“反倾销的本身缺陷与改革路径”,系统分析了反倾销实施情况,说明反倾销近年来扩大使用的发展趋势,但由于反倾销本身存在许多缺陷,使得经济学理性和法律上的程序公正等都难以贯彻。本章从反倾销程序各环节存在的具体问题出发,进一步说明,进口国采取反倾销措施,大多数情况下是没有合理依据的。进口国反倾销法把保护本国相似产业作为反倾销的标准,实际上也是意识到,如果以维护竞争为标准,许多倾销是不应受到谴责或惩罚的。

第四章“以反垄断法规制价格歧视——以美国为例”,重点介绍了美国《罗伯逊—帕特曼法》对价格歧视的规定与判例经验,以说明反垄断法处理价格歧视的原理、规则和基本趋势。反垄断实践,包括对价格歧视的规制,都越来越多地受到经济学逻辑的制约,而反倾销却渐行渐远。对经济生活加以干预的经济法律,应当更多地尊重经济规律,而不是完全以人为标准代替经济理由。这一点,反垄断法比反倾销法做得要好得多。因此,从经济法与经济学基础的关系上来说,反垄断比反倾销具有更大的优越性。

第五章“以反垄断替代反倾销的国际贸易理论依据”,重点从国际贸易的传统理论与新理论出发,说明反倾销的非理性与反垄断的优越性。价格歧视不是当然禁止的商业行为,其对竞争的影响十分复杂,一般来说只有掠夺性定价才应当受到谴责。就反倾销法的规定来看,其打击所有的跨国境的价格歧视行为,又不能符合国际贸易理论中培养某项产业优势的设想。相对来说,维护竞争的反垄断法更能尊重经济规律,要求政府干预符合市场准则,这种将政府作用放在发展国内优势产业的从属地位的理念,是更符合经济学原理的。

第六章“以反垄断替代反倾销的路径”,探讨在哪些国家之间,或者在哪个国际论坛,可能促成这样的替代。在这样的替代安排中,进口国要做出较大的让步,但是考虑到国际贸易中进口国与出口国的角色分工并不是绝对的,往往是兼有的,所以实际上各国仍可以从这样的安排中受惠。目前已经有区域性和双边的实例,证明完全可以以反垄断替代反倾销。本章的篇末,将探讨反倾销的最大受害国——中国,在此问题上可为的努力方向。

本书属于国际前沿课题,国际上开始探讨的时间并不长(20世纪90年代以后),国内则几乎没有相关研究。本书的理论性与现实性都很强,需要反倾销与反垄断两方面的基础,以及兼备经济学与法学的知识。在本书中,您可以发现这种多方位知识与视角相结合的特点,与扎实的国际经济学和法学理论功底。

在本书的研究过程中,作者花费大量的时间与精力进行外文资料的收集、阅读、拣选、翻译和整理,以达到与国际前沿研究同步。同时,又对中国所关注的“市场经济地位”和反倾销的其他问题进行了重点研究,以寻求破解之道。在充分分析现有实践和相关研究成果的基础上,经过深入思考,作者大胆提出了自己的观点:可以首先在区域和双边层面取得相互取消适用反倾销的突破,使跨国价格歧视案件的处理更符合“维护竞争”,而不是“保护本国产业”的宗旨。

本书对中国尤其具有现实意义。缓解对华反倾销,是争取自身正当贸易利益的必要行为。在如何缓解的问题上,中国可选的方案是多样的,并不局限于总是由政府出面抗议,或外交争取“市场经济地位”这些方法。互惠承诺取消反倾销是根本解决之道;更严格地对内实施反垄断和平整国内竞争环境,将维护“公平贸易”;禁止以市场支配地位进行价格歧视,实际上也

将保护民族工业的发展空间;至于在多边层面积极倡导修改和完善国际反倾销规则,也能起到一定的缓解作用。多管齐下,中国才有充分的空间在未来几年实现贸易环境的改善。

目 录

第一章 对倾销的解析	1
第一节 倾销的定义	1
第二节 倾销的历史	2
第三节 倾销的动机和意图	6
第四节 倾销对出口国的影响	9
第五节 倾销对进口国的影响	13
第二章 对反倾销的解析——以美欧反倾销法为例	17
第一节 反倾销立法的历史	17
第二节 反倾销法的实体内容:出口价格低于正常价值	30
第三节 反倾销法的实体内容:损害	48
第四节 对非市场经济国家的特殊处理	56
第五节 反倾销救济措施	74
第三章 反倾销的本身缺陷与改革路径	78
第一节 反倾销的实施情况	78
第二节 倾销裁定中的不公平做法	94
第三节 产业损害裁定中的不公平做法	107
第四节 因果关系确认的弹性标准	113
第五节 小结	117
第四章 以反垄断法规制价格歧视——以美国为例	121
第一节 概述	121
第二节 法条解析	123
第三节 对竞争的损害	125
第四节 法定抗辩理由	133

2 以反垄断替代反倾销的法律研究

第五节 购买商责任	137
第六节 评价	139
第五章 以反垄断替代反倾销的国际贸易理论依据	143
第一节 国际贸易与竞争命题的理论溯源	143
第二节 国际贸易与竞争的新理论	150
第三节 反倾销的国际经济学评说	156
第四节 反垄断与反倾销的比较	162
第六章 以反垄断替代反倾销的路径	167
第一节 实例考察:欧共体和澳新协定	167
第二节 相关建议	173
第三节 具体的设想	184
第四节 中国的位置	192
参考文献	204
后记	210

第一章 对倾销的解析

第一节 倾销的定义

“倾销地”的概念早于“倾销”。当一国的生产者由于某种原因把在当地的“剩余”产品以非常低的价格在另一国销售时,后一国经常被称为“倾销地”。而“倾销”作为贸易政策的术语,始用于英国 1903 ~ 1904 年的关税争论。当时,关税问题在大不列颠是个重要的政治问题,在大量关于关税的辩论性文献中,“倾销”一词被或带引号或不带引号地广泛使用。^① 但最初的语义并不明确,可能包括低价竞争、关税低估、亏本贱卖等情况。

近年来,经济学家越来越多地使用“倾销”一词,并将其用作一个规范的术语,同时,反倾销立法的出现更进一步要求对该词的准确定义。联合国的前身“国际联盟”早在 1926 年的《关于倾销的备忘录》中指出,“倾销”一词较为谨慎的用法是表示在同一时间和类似条件下,以低于国内市场的价格出口销售的行为。此外,一种出口商品在生产国没有市场时,向某个外国市场出口的价格低于向另一个外国市场出口的价格,也被认为是倾销。简单来说,倾销作为贸易政策文献的术语,被规范地定义为:“以低于国内的价格出口销售。”

值得注意的是,这样定义的“倾销”基本上可以被归纳到“价格歧视”的

^① [美]雅各布·瓦伊纳:《倾销:国际贸易中的一个问题》,沈瑶译,商务印书馆 2003 年版,第 1 页。

范畴内,当然“价格歧视”一词的含义更为广泛。^①因此,目前各国反倾销法上的“倾销”多数是以价格比较来确认,而不考究是否存在亏本、贱卖、恶性竞争等因素。事实上,考察进口商品的成本或价值,是一项有技术难度的工作,所以在考虑到执法的成本后,大多数国家选用了“价格”作为衡量的指标。

这样的定义排除了一些“假倾销”的情形,即国内价格表面上高于出口价格,却可以用质量、订单规模、支付方式、销售日期以及特定税收负担等销售条件的差别来解释。但却包括一些隐蔽的倾销,例如,出口价格表面上不低于国内价格,但包括了后者中所没有的一些项目,如额外的包装和交货费用、更有利的支付方式等项优惠,在对这些销售条件方面的差别做出合理抵减后,再确认是否存在价格差。价格差别还可能产生于出口国的出口退税政策或进口原料免税的优惠以及其他形式的补贴,这种情况是否还会被认定为倾销,在不同的国家有不同的处理。

第二节 倾销的历史

亚当·斯密(Adam Smith)的《国富论》在第四篇第五章里写道:“某些行业的经营者,都私下同意从自己的荷包里掏出钱来奖励他们一部分货物的输出。这种方策施行得很顺利,虽然大大增加了国产商品,却仍然能在国内市场上使他们货物的价格提高一倍以上。”^②所以,虽然当时没有倾销的说法,但这种做法在工业革命以前就已存在。

最初,经常被指责实施倾销行为的是英国商品。最先进行工业革命的英国,大规模的生产和使用巨大的厂房设备,使得其产品具有许多成本和技术上的优势。而对英国商品的愤恨,有些是与反抗其殖民主义的情绪联系在一起。例如,在美国独立初期,英国制造商经常被指责对美进行了倾销,而且倾销的目的是有意摧毁正在成长中的美国产业。1792年,美国财政部长亚历山大·汉密尔顿在其著名的《关于制造业的报告》中宣称,一个年轻国家新兴工业遇到的最大障碍是外国的出口补贴制度,他特别提到了英

① 价格歧视不仅可用于地域性歧视,也可用于针对不同买家的歧视,其在美国关于国内贸易不公平竞争的文献中运用得更多。

② [美]亚当·斯密:《国富论》,王亚南译,商务印书馆1994年版,第88页。

国政府对帆篷布和亚麻布出口给予补贴的事例。^①

继英国 18 世纪 60 年代工业革命后,法国、美国、德国以及其他欧洲一些国家也从 19 世纪 30 年代起先后发生工业革命;俄国和日本在 19 世纪 60 年代后也开展了工业革命。但是,英国的优势地位一直保持到 19 世纪后期。拿破仑战争后,英国向法国等大陆国家大量倾销铁,几乎彻底摧毁了法国的铁工厂。又如 19 世纪初,英国棉布服装制衣业主指责兰开夏(Lancashire)纺纱业主对外廉价倾销纱线,使本国制衣业处于不利的竞争地位。值得注意的是,这两个行业在英国都已经采用大规模生产技术,并且在国内市场上已拥有一定垄断地位。

到 19 世纪后期,随着美国国力的加强,对倾销的指责开始转向它和其他一些工业国家。美国从指责者很快过渡为被指责者。1872 年,美国国内经济萧条时期,这种指控特别多,批评美国商品有以低价抢占外国市场的意图。加拿大政府在 1879 年致英国当局的信中为其采取保护关税政策进行辩解,部分理由就是有必要利用这种保护对抗美国的掠夺性倾销。其言如下:“……现政府……希望指出……该事实,美国制造商已建立起一些组织完备的联盟,如果加拿大某个行业兴起,加拿大市场随即会充斥由美国制造并低于价值销售的同类商品。这类联盟的效果如同政府补贴。”^②

值得注意的是,1886 年英国一官方委员会的一份报告中特别建议征收 10% 或 15% 的进口从价税,以抵消外国制造商在英国市场上同英国制造商竞争时的倾销及其占有的人为优势。这份报告明确赞同用“公平贸易”取代英国自由贸易政策,并将“公平贸易”与贸易保护政策区分开来。他们认为,所谓“公平贸易”指的是在存在人为生产条件下,把本国与外国生产者置于平等的地位;造成人为生产条件差异的诸如有出口补贴、本国市场受到高额关税保护情况下的倾销以及间接税等差异,但并不涉及生产条件的自然差

① 布纳:“亚历山大·汉密尔顿与亚当·斯密”,载《经济学季刊》1984 年 4 月版。转引自[美]雅各布·瓦伊纳:《倾销:国际贸易中的一个问题》,沈瑶译,商务印书馆 2003 年版,第 32 页。

② [美]爱德华·波利特:《英国海外领地的财政与外交自主权》,牛津出版社 1922 年版,第 465 页。转引自[美]雅各布·瓦伊纳:《倾销:国际贸易中的一个问题》,沈瑶译,商务印书馆 2003 年版,第 42 页。