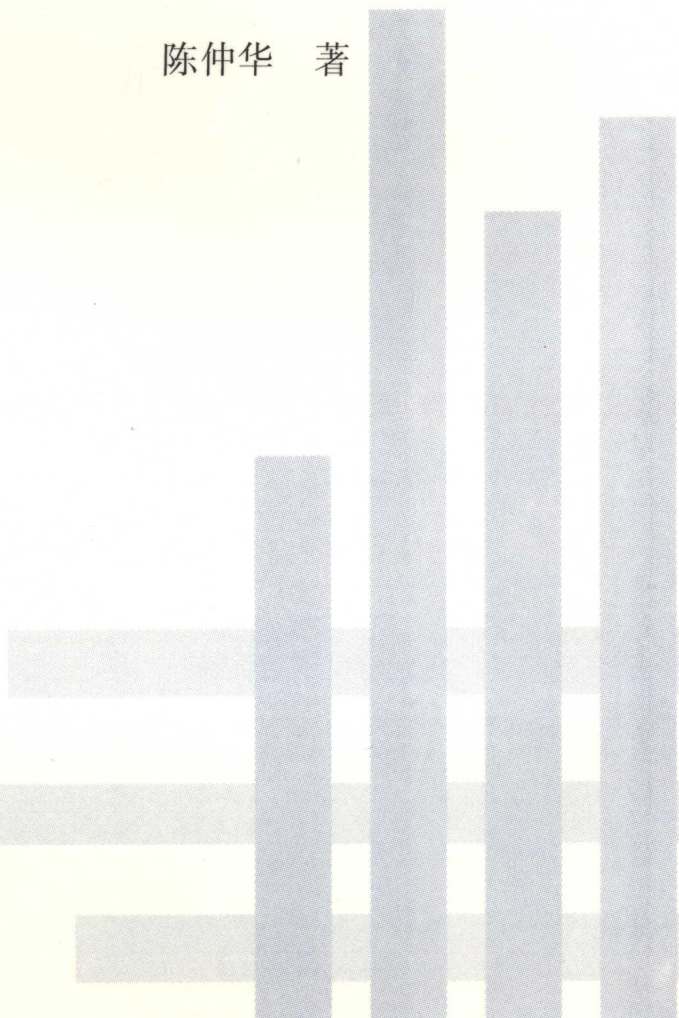


入世与市场运行机制变革探析

应对 WTO 所面临的热点难点问题思考

陈仲华 著

企业管理出版社



入世与市场运行机制变革探析

—应对 WTO 所面临的热点难点问题思考

陈仲华 著

企业管理出版社

图书在版编目(CIP)数据

人世与市场运行机制变革探析

—应对 WTO 所面临的热点难点问题思考/陈仲华著.

—北京:企业管理出版社,2003.12

ISBN 7-80147-604-2/F·6

I.人... II.陈... III.市场经济—运行机制

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 540082 号

人世与市场运行机制变革探析

—应对 WTO 所面临的热点难点问题思考

陈仲华 著

企业管理出版社

(地址:北京市紫竹院南路 17 号)

廊坊市科通印业有限公司

*

850×1168 毫米 32 开本 印张 166 千字

2003 年 12 月第 1 版 2003 年 12 月第一次印刷

印数:3 000 册

定价:25.00 元

ISBN 7-80147-604-2/F·6

内 容 提 要

本书以进入新世纪,我国成为 WTO 成员国为背景,面对社会经济生活发生的剧烈变革及其在变革中人们思考辨析问题热点难点问题,进而探析思维方式、价值观念、行为准则发生的深刻变化。本书旨在全球一体化进程中,针对 WTO 游戏规则对社会经济生活的冲击,对贸易运行机制、知识产权保护、投资运作方式、企业功能异化问题进行多维思考和探讨,并提出相应的对策。从宏观与微观、国内与国外、政治与经济、市场与企业、国家与公民相结合的角度进行剖析,其研究结果具有针对性、前瞻性、实用性及可操作性,可供广大理论工作者和实际工作者参考。

目 录

第一编 贸易倾销机制变革	(1)
第一章 国际贸易反倾销概述	(1)
第一节 贸易反倾销活动.....	(1)
第二节 反倾销活动领域.....	(2)
第三节 反倾销基本范畴.....	(2)
第二章 国际贸易理论与反倾销	(4)
第一节 反倾销活动定位.....	(4)
第二节 国贸理论对反倾销影响.....	(4)
第三章 WTO 反倾销规则发展	(19)
第一节 对 GATT 有关条款的评析	(19)
第二节 对 1994 反倾销协议评析	(27)
第四章 国内外反倾销活动发展	(35)
第一节 世界经贸活动中反倾销简况	(35)
第二节 国内外反倾销案例剖析	(36)
第五章 我国反倾销现状和问题	(52)
第一节 我国反倾销法律现状	(52)
第二节 我国反倾销实务现状	(53)

第六章 我国反倾销应对措施	(58)
第一节 对反倾销重新认识	(58)
第二节 制定反倾销法律规范	(59)
第三节 我国反倾销实务运作	(63)
第二编 知识产权机制变革	(73)
第七章 知识产权制度概述	(73)
第一节 知识产权基本理论	(74)
第二节 知识产权内涵特点	(76)
第八章 国际公约与 TRIPS	(84)
第一节 《巴黎公约》与 TRIPS	(84)
第二节 《伯尔尼公约》与 TRIPS	(87)
第九章 我国知识产权现状	(91)
第一节 TRIPS 与我国产权制度	(91)
第二节 我国知识产权现状	(92)
第三节 我国知识产权存在的问题	(99)
第十章 我国知识产权保护对策	(104)
第一节 宏观法制环境对策	(105)
第二节 微观运行应对措施	(112)
第三节 知识产权制度接轨	(117)
第三编 投资运行机制变革	(120)
第十一章 投资基金开发运行	(120)
第一节 研究开放式基金的意义	(120)
第二节 开放式基金研究目的	(124)

第三节	开放式基金主要内容	(125)
第十二章	开放式基金运作理论	(127)
第一节	基金证券组合理论	(127)
第二节	基金委托代理理论	(131)
第三节	开放式基金理论分析	(132)
第十三章	投资基金的发展历史	(142)
第一节	国外投资基金发展历史	(142)
第二节	我国投资基金发展历史	(147)
第十四章	开放式基金评价及问题	(159)
第一节	我国开放式基金的现状与评价	(159)
第二节	开放式基金存在的问题	(160)
第十五章	开放式基金运作对策	(174)
第一节	以公司型基金取代契约型基金	(174)
第二节	设计不同风险度的投资产品	(178)
第三节	发展货币市场基金	(179)
第四节	建立基金业绩评价体系	(180)
第五节	完善开放式基金市场环境	(183)
第六节	制定开放式基金法律	(184)
第十六章	依据 WTO 原则规范运作	(186)
第一节	把握规范要求	(186)
第二节	坚持与国际接轨	(186)
第三节	实施投资产品创新	(187)
第四编	市场主体功能变革	(188)

第十七章	企业社会功能概述	(188)
第一节	社会公益事业功能	(188)
第二节	企业生活服务功能	(189)
第三节	企业相关社会功能	(189)
第四节	企业社会功能分析	(190)
第十八章	企业社会职能分离条件	(193)
第一节	积极创造自身分离条件	(193)
第二节	为企业创造良好的外部环境	(194)
第十九章	企业社会职能分离途径	(197)
第一节	社会职能分离原则	(197)
第二节	社会公益职能分离	(198)
第三节	后勤服务职能分离	(201)
第四节	社会就业职能分离	(203)
第五节	离退休职工管理职能分离	(203)

第一编 贸易倾销机制变革

第一章 国际贸易反倾销概述

第一节 贸易反倾销活动

改革开放 20 年中,我国的国际贸易规模以前所未有的速度快速增长。从 1980 年到 1997 年,我国在世界商品出口额中占的比重由 0.9% 上升到 2.5%。到 1998 年,我国的出口和进口规模分别跃居世界第 9 位和第 11 位。与此同时,我国由于经济水平和贸易能力的稳步提高,引起了许多国家的警戒,产品直接成为这些国家反倾销矛头所指向的对象。据 WTO 统计报告,WTO 成员在 1996 年共启动了 206 项反倾销调查,作为反倾销调查的对象国,中国出口产品高踞首位,多达 39 起,占总额的 18.9%,出现了反倾销案件涉及的金额越来越大,反倾销税率逐年攀升,价格比较缺少公平合理性等特点,已经影响了我国出口贸易的正常发展。

长期以来,反倾销工作一直是经贸法律活动的重要研究内容。2001 年 11 月 11 日,中国正式加入 WTO,将反倾销研究带入了一个新的领域,如何适用 WTO 规则,建立一套完善的反倾销体制,是目前我国经贸、法律界的重要课题。在查阅了相关文献后发现针对反倾销对策研究的文章各自侧重不同,通常是经济学者注重政府及企业对策,而法律学者专注于立法对策,将三者联系起来评

述的较少。并且,在反倾销法律对策研究中,更加偏重于立法研究,针对司法程序的研究还是一项空白。本编拟通过对 WTO 反倾销各项研究的综合分析,总结出适合我国的反倾销之路,为未来我国反倾销工作提供参考。

第二节 反倾销活动领域

本编拟从国际贸易理论发展对反倾销的影响和 WTO 规则在历次谈判中演变入手,通过对国内外反倾销案件的对比分析,利用总结,归纳,论证对比等方法,探讨加入 WTO 后我国在立法领域、司法领域、政府工作及企业发展四个方面所应采取的应对行动。首先,本文将四个领域动态结合起来,较为全面的论述了各项具体的反倾销对策;其次,本文首次将我国的反倾销司法活动中的重点进行了分析,从实际操作的角度出发,提出了有针对性的司法程序建议。

第三节 反倾销基本范畴

本编包括如下内容:介绍选题的背景及文章的基本情况;国际贸易理论发展及其对反倾销活动的影响,在对倾销活动进行理性评析的基础上,结合贸易实践中的问题,阐述了在 GATT 成立前,各种贸易理论对国家反倾销政策的影响;WTO 反倾销规则的发展历程,在介绍 GATT/WTO 各回合谈判的反倾销规则的同时,重点论述了 GATT 第六条与 1994 反倾销协议的几大特征,指出了近期在国际贸易中反倾销活动的最新态势;国内外反倾销活动的发展,首先介绍了国内外反倾销活动的最新动态,再通过国外与国内两个较新的反倾销案件比较,总结出我国目前反倾销活动中的一些尚须完善之处;我国反倾销现状和问题,通过对立法和实务

两方面的研究分析,详细阐明现阶段我国反倾销活动的不足;我国反倾销的对策研究,首先通过成本效益分析法,指出倾销在经济学中容易被理解为一种正常的销售策略,反倾销活动应掌握适当分寸,不可被滥用;其次,从立法、司法、政府活动和企业活动四个方面,阐明笔者对反倾销活动未来发展的一些建议,提出了对国外反倾销指控的全面应对之策。

第二章 国际贸易理论与反倾销

第一节 反倾销活动定位

“倾销”,指的是一种“差价销售”(price discrimination)即在两个市场上,同一种货物用两种不同价格出售。用经济学术语来说,即“销售人对在成本上没有多大不同的产品,对两个以上顾客索要有较大差别的价格”。当将反倾销法引入多边贸易体制时,GATT的第6条就是循此给倾销下定义的:将本国产品以低于国内市场的价值,销入另一国市场。这也就是WTO反倾销规则使用的“倾销”概念。

在经济学中的倾销分为三种情况:长期倾销(persistent dumping)、掠夺性倾销(predatory dumping)、偶然性倾销(sporadic dumping)。长期倾销按其价格不同可分为高于成本价销售和低于成本价销售。高于成本价的长期倾销可以理解作为一种由需求强度不同而引起的“差别定价”,应是生产厂商的理性行为;低于成本价的倾销除非得到政府的补贴,否则则无法长期进行。掠夺性倾销的手段是用低价击败竞争对手,建立市场的垄断地位,再逐步抬高价格。在此过程中,国内竞争厂商被迫从市场先行退出,再逐步进入,既有竞争压力,又有资源进出风险,是在所有倾销类型中受损最重的一种。对于偶然性倾销,由于出口商不以占领市场为目的,对进口国企业不会造成长期影响,不应引起反倾销指控。根据以上分析,从保护国内工业的角度出发,只有对得到政府补贴的长期倾销及掠夺性倾销可以实施反倾销措施(掠夺性倾销也可被视为企业正常的营销策略),但在实际操作中,三种倾销很难区分。

各国的反倾销法包括乌拉圭回合达成的《反倾销协议》虽都明确了反倾销的调查程序,但都无法科学区分三种目的、性质完全不同的倾销,因此,与贸易国之间的贸易纠纷也就难以避免。

在现代经济生活中“差价销售”是一种常见的现象,但人们对这种现象的认识与分析却经历了一个从感性到理性的历史过程。当本世纪初,最早对这种差价销售形式的倾销作出立法反应的加拿大和美国,几乎完全根据一种直观感觉和自我保护意识。“有证据表明,那是出自一种恐惧心态。按雅各布·温纳(Jacob Viner,美国经济学家)的说法,加拿大第一个反倾销立法是对美国钢铁公司用大大低于本国价格销售其出口产品做法所作出的反应。美国的反倾销立法也常被称作是对国际差价销售(尤其从德国进口的产品)作出反应的一种措施”。可见,初次面对外国货的“倾销”,并未有经过经济理论上思考,匆匆作出了反应。

现代经济学家们经过缜密分析和科学论证,得出的结论是有充分说服力的。他们认为,差价销售作为商业策略,在市场竞争中仍在“比较优势”允许的范围,并没有出格,谈不上“不公平”。“就倾销以低价冲击进口国市场而言,对该(进口)国相同行业自然会造成销售量下降,经营战略受挫以及劳动就业率差等损害,但它对消费者和中间生产人有益。最重要的是,这种冲击或影响,与外国非倾销式低价产品的冲击相比,并没有什么不同。”

当然,现实生活中的差价销售自然还会涉及种种复杂因素,诸如货币差别、竞争环境不同、资本回报率以及产业政策等等。上述对差价销售的评价,现在已日益为经济学界、法学界所接受和共识。例如,1986年美国最高法院审理的“United States v. Matsushita”(美国诉三菱电视公司)案,就涉及日本公司以比本国价格低许多的价格在美国销售其产品这种“倾销”的典型情况。美国最高法院裁决说,尽管这种低价进口产品销售在美国已出现多年了,但美国同业仍然生存下来,因此差价销售本身,只不过是一种可接受的

(acceptable)商业战略而已。正如有些经济学家所指出,“以低于母国市场价销售的出口产品,不一定就‘不公平’,反而是一种商业竞争的健康战略”,“只因该(出口)价格高于边际成本,就被当作倾销并受到反倾销机关的追查,这个事实揭示我们,用这种方法不可能把真正不公平行为与他家的商业竞争分辨清楚。”

总之,科学的经济理论分析表明:笼统地把倾销说成是“不公平贸易行为”、“不正当竞争行为”是不对的。

掠夺性的价格(predatory pricing)指的是,以低价销售撵走市场的其他竞争者,以达到独占或支配市场,再提价赚取垄断利润。对于这种行为,不论美国反托拉斯法,还是欧共体法都是坚决制止的。成立欧共体的1957年罗马条约第86条规定,当倾销者滥用市场支配地位,并把竞争者逐出市场时,就构成违法。因此对付这种行为,恰是反倾销法与反垄断法的交叉点。

然而,在现实生活中究竟会不会发生这种用低价撵走竞争者以支配市场的行为,历来是个有争议的问题。各派经济学家见仁见智主张不一。美国早期著名经济学家温纳(Jacob Viner)对此持怀疑态度。美国第一个反倾销立法(1916年),要惩处的正是这种行为,但因用证据证明这种“支配市场”意图十分困难,无法实际适用,终于被1921年内容更广泛的立法所取代。在现代经济学家中,认为不会出现这种行为者,仍大有人在。有人将这种否定论点概述如下:

“其实,惧怕这种用低价撵走竞争者以支配市场的行为是不必要的,因为要实现它,市场的垄断者不仅需要全部排挤国内竞争者,还要能阻止住国外竞争者进来。换句话说,它必须实行全球性垄断,或者说服东道国政府限制对该市场的进入,这是完全不可能的。再者,一旦把价格抬高,被撵走的当地供应商就会卷土重来。因此战后年代,打 predatory 倾销官司并胜诉的案件的记录寥寥,就不足为奇了”。

无论如何,各国对国际贸易中倾销的警惕随着贸易的发展还是有增无减,为了保护本国的竞争力较弱的企业,抑或是仅为防止国内资金过度外流,很多国家都采取征收特别关税,设置限额,给予国内同类产品专项补贴等方法用以限制他国的倾销行为,这样,倾销与反倾销的斗争就在国际贸易中长期地延续下来。

第二节 国贸理论对反倾销影响

一、重商主义(十六世纪至十七世纪后晚期)

重商主义是“对现代生产方式的最早的理论探讨”,产生于15世纪,流行于16世纪和17实际上半叶,其影响至今依然存在。古典重商主义经历了两个不同的发展阶段:早期重商主义的国际贸易理论强调一个国家是否能够保持足够的足值货币,是稳定国内物价,增长国家财富的重要条件。为了降低物价、避免货币外流,国家必须通过直接的政府干预,一方面防止损毁货币,保持国内足够的足值货币;另一方面要实行保护关税,禁止外国工业品,特别是奢侈品进口;同时还应禁止向国外输出原材料。晚期重商主义者不主张国家直接干预金银货币的输入和输出,认为获取金银的手段可以有多种多样,包括自然手段和人为手段、普通手段和特殊手段,其中通过积极扶持国内的产业来鼓励出口,保证国家对外贸易的顺差,是获取更多货币收入的最重要手段。

传统的经济理论认为由于受到客观上社会经济发展水平的限制,重商主义对社会经济现象的探讨只限于表面形态——流通领域,认为利润或利益来自流通过程,因而未深入到生产过程,这就导致了理论的局限性,其观点难免有许多是模糊不清甚至错误的地方。17世纪以后,随着资本主义生产方式的确立和自由主义的政治经济理论的盛行,重商主义受到严重挑战,自由主义成为国际贸易理论中的主流学说。

当今的经济学家开始重新认识重商主义的实质,对重商主义的评价也随之变化。美国国际经济学家 P. T. Ellsworth 和 J. Leith 曾指出:“我们可以简要地把重商主义概述成以下的主张:国家政策至高无上的目标必须是使国家富强。这需要繁荣、多产的农业,各种形式的制造业,并保证可以进入外国的市场和原料供应地。为此目的所采取的手段主要是保护国内工业和管制贸易;是否成功的检验在于是否可以取得连续不断的贸易顺差。”应该提一下,一国国际收支中诸如货运收益、保险费、旅费、海外外交开支和军费开支等“无形项目”,是人们早就承认的,大部分主要的重商主义者都极力主张,在计算一国顺差时也得把这些项目包括在内。所以他们心目中的差额就是我们现在所谓的贸易与劳务差额或经常项目差额。英国经济史学家埃·罗尔说:“很久以来,重商主义这个名词的确切定义一直是个有争论的问题。黑克舍尔教授在他的关于重商主义的长篇论述中认为,应当把重商主义看作主要是”经济政策史上的一个阶段,这个政策包括了旨在获得政治统一和国家权力的一些经济措施。民族国家的建立被放在第一位;货币的、保护贸易的以及其他经济手段仅被看作达到这种目的的工具。“由于国家干涉是重商主义理论的主要内容。罗尔指出:(当时西欧领导)”政府的人们接受了重商主义的意见,并据此制订了他们的政策,因为他们从这些意见里找到了反对国内中世纪分治主义的残余和国外的敌手,从而加强专制国家的方法。必须承认,从开明的英国商人托罗斯·孟到奥地利的民族主义律师和枢密顾问官冯·霍尼克,许多重商主义文献都宣称自己的目标是促进民族利益。”罗尔还深刻地指出:“在《国富论》发表以前的一百年里,全国规模的工业与商业管制逐步加强的真实意义在于工业资本主义的兴起。重商主义的理论与政策达成了他们的使命。它们取消了中世纪的限制,为建立统一的强盛的民族国家立下了功劳。这些因素反过来又成了推动贸易的强有力的工具,直到早期资本主义发

展为成熟的工业资本主义。在最先完成这个过程的国家里,比如说英国和法国,国家权力立即转向新的途径。它必须帮助工业取得经济优势。但是先前的重商主义思想并没消逝。直到今天,它们都不时地披着不同的外衣再出现,甚至有时这种重新发现的古代真理被认为是出奇地符合现代情况而大受欢迎。”熊彼特在其《经济分析史》中也持有同样的观点。他指出:“重商主义的政策是工业革命的基础。工业革命不是单纯的技术(蒸汽机)革命,而是一种新兴产业取代传统产业(农业)。”还应该指出的一点是,在熊彼特这位 20 世纪西方最伟大的经济史学家看来,重商主义的理论中不仅蕴涵了现代西方全部重要经济思想的内容——包括“边际革命”和“主观价值论”的主要要素,而且是远比亚当·斯密及斯密主义更为深刻而重要的一种经济学说。

重商主义认为必须将本国国内市场的主要份额保留给本国产业。不仅是为了保护自身的工业生产能力,培植新兴产业(“幼稚工业”),也是为了给本国人民提供充足的就业机会。政策结论由此引导出的是:

1. 要使国家富强,必须(包括以关税手段、配额手段、行政管理手段以及汇率手段)保护和发展本国的制造业。

2. 因此,要使外国不能利用与本国的贸易获利,必须支持一个强有力的国家,并借助国家力量(通过上述四大手段)保护本国市场,防止外来制造品的竞争。

由于重商主义的贸易保护政策,使得其对当时的倾销与反倾销活动产生了相当重大的影响,主要表现为:

- (1) 国家为防止货币外流,采取各种手段限制外国商品流入本国,其中高关税是重要环节,间杂以限额,禁令等其它手段。

- (2) 这一阶段由于英国在资本主义国家内的强势地位,使其成为了主要的倾销国,而其它资本主义国家采用关税及对本国产品补贴等手段进行反倾销活动,这个阶段可以认为是国际倾销反倾