

西南财经大学“十五”“211”工程建设项目

QINGXIAO YU FANQINGXIAO DE
JINGJIXUE FENXI

倾销与 反倾销的 经济学分析

王静 著



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

西南财经大学“十五”“211”工程建设项目

倾销与反倾销的 经济学分析

王 静 著

中国经济出版社

北 京

图书在版编目(CIP)数据

倾销与反倾销的经济学分析/王静著. —北京:中国经济出版社, 2006.5

ISBN 7-5017-7553-2

I. 倾... II. 王... III. ①倾销—研究②反倾销法—研究
IV. ①F115②D912.290.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 043863 号

出版发行: 中国经济出版社(100037·北京市西城区百万庄北街3号)

网 址: www.economyph.com

责任编辑: 王振德(010 68319284)

责任印制: 张江虹

封面设计: 华子图文平面设计

经 销: 各地新华书店

承 印: 人民文学印刷厂

开 本: A5 印 张: 8 字 数: 212 千字

版 次: 2006 年 5 月第 1 版 印 次: 2006 年 5 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-5017-7553-2/F·6102 定 价: 25.00 元

版权所有 盗版必究 举报电话: 68359418 68319282

服务热线: 68319284 68344225 68369586 68346406 68309176

谨以此书
献给我的母亲！

序

20 世纪 90 年代以来,国际贸易摩擦中的反倾销纠纷呈快速上升之势,并有了不同于这一时期之前的特点。在 20 世纪 80 年代及以前的反倾销摩擦中,参与国主要集中在欧、美、日等发达国家之间,冲突表现出产品单一、性质单一和反倾销摩擦混同于其他贸易摩擦之中的特点,那时的反倾销贸易纠纷还没有成为国际贸易摩擦的主流。而 20 世纪 90 年代以后,反倾销摩擦已经成为一个困扰许多国家进行国际贸易的一大障碍。发达国家之间、发达国家与发展中国家之间、发展中国家与发展中之间的反倾销贸易纠纷全面升级。

在这场全面升级的世界贸易摩擦中,正在以自己的成就影响世界的中国,其出口企业遭遇了前所未有的反倾销狙击。20 世纪 90 年代后期中国逐渐取代了日本、韩国成为世界被提起反倾销诉讼最多的国家。中国成为了世界各国反倾销的主战场。

21 世纪的今天,在反倾销贸易大战中,中国仍然没有改变被动挨打地位,大量出口商品或因在反倾销指控期间被迫停止出口,或因败诉而被征收高额反倾销税,出口利益受到严重影响,甚至被迫退出已有的国外市场。面对他国的反倾销,我们虽然也作了一些应诉,有的应诉还取得了胜利,但从总的来看,在应对反倾销问题上,无论是我国企业、政府还是相关组织,经验都还不足,对国际反倾销规则也不是十分熟悉,应对环节也显得相当薄弱。对于外国的反倾销起诉或者不应诉,或者不懂得如何应诉,或者国内企业互相观望,甚至互相拆台,因而胜诉率不高。据统计,我国企业在 2000 年以前,大约有 1/3 的反倾

销诉讼,国人无人应答;即使在应诉率大为上升的今天,应诉企业的数量也只占该行业全部被诉企业的 1/3 左右。如何打赢反倾销贸易战,中国还有很长的路要走,还有很多问题需要深入研究、寻找对策,如果我们能像日本、韩国等国家那样,能逐渐摸索出一条应对反倾销的有效途径,至少在目前国际反倾销规则没发生根本改变的状况下,能减少与国外的贸易摩擦,提高胜诉率,保住世界市场份额。现在摆在我们面前的重要任务就是:我们要认真研究倾销与反倾销的本质与规律,熟悉 WTO 的倾销与反倾销的游戏规则和具体做法,要与国际社会一道为国际反倾销制度的规范和完善做出努力,同时要尽快制订和完善我国的反倾销法律法规。

从最早的欧美的反倾销开始至今,反倾销的性质已经发生了重大的变化:从抵制不公平竞争的积极意义走向了它的反面,成为一种极其隐蔽的贸易保护手段,成为竞争的绊脚石。关于“反倾销是一种阻碍竞争”的观点,早在国际反倾销法出台之初国际社会就有过争论,在世界经济发展过程中反倾销问题也常常遭到非议。反倾销实践中暴露出来的问题已引起世界各国专家与学者的关注,越来越多的人开始对反倾销的科学性与合法性提出质疑。但反倾销成立与否的理论基础究竟是什么,目前国际理论界并没有统一的认定。

作者在攻读硕士学位时,开始关注中国企业的反倾销应对问题,并从 1996 年起在学术刊物上发表与反倾销有关的文章。在攻读博士学位期间,她又对倾销和反倾销的问题进行了深入地研究。现在呈现在读者面前的《倾销与反倾销的经济学分析》就是她多年来对倾销与反倾销理论与应用问题研究的成果。

早在乌拉圭回合谈判期间,国际经济理论界曾对关贸总协定的反倾销规则进行了尖锐的抨击。但关贸总协定仅仅对个别地方做了修改,如增加了公共利益原则,做出了实施轻税的规定,强化了程序、成本计算和价格比较规则,提出了争端解决中的“评审标准”等,但关贸总协定仍然保留了原有的制度,反倾销本质并没有改变。本书从区别

定价的理论基础和厂商利润最大化选择的合理路径,辩证地分析了倾销这一经济现象存在的合理基础。本书通过对世界一些国家反倾销法规出台的历史背景与当今反倾销法约束下反倾销的实践的比较,对当今反倾销存在的合理性提出了质疑。这些分析都让我们能从一个新的视角重新审视国际反倾销问题。本书所做的这些探索使我们对反倾销的合理与否有一个全新的认识,并从一个侧面为我们正确认识反倾销这种国际做法的合理与否提供了一种思路。

近十年来,国际上批评和反对反倾销做法的学者在不断增加。他们的主要理由是:反倾销程序对外国公司有极大的偏见,它极易受到国内公司的控制,“反倾销准则在做出发生倾销结论和确定倾销幅度上有意对国内的上诉者有利。”“反倾销程序用一些狡猾的手段、任意的倾向性来帮助本国的上诉者”(道格拉斯·A·欧文)。一些经济学家用讽刺的语言说,这种保护倾向极强的做法却是“公平贸易”法律的一个组成部分,反倾销措施的应用常取决于一个很狭窄的技术细节。甚至还有学者认为反倾销税的征收是世界贸易规则下的一种“非法补贴”。本书则认为,反倾销实质上是“国家利益”的体现,反倾销是“典型的隐性贸易保护手段”。

尽管对反倾销多有微词,特别是日本和大多数发展中国家反对反倾销的呼声很高,但由于美国在此问题上的强硬态度,目前还没有明显的迹象表明能在短期内对反倾销制度给予本质上的修改。

要对反倾销制度进行修改,就有一个如何认识倾销的问题:倾销到底是一种“不公平的贸易手段”还是“对竞争的扭曲”?对此 WTO 成员持有不同的观点。

2001 年 11 月在卡塔尔首都多哈举行的 WTO 第四次部长会议上,决定将贸易与竞争政策关系作为新一轮多边谈判的议题。从多哈会议谈判的进展来看,对反倾销规则的修改及存废问题又提上了议程。日本与许多发展中国家成员竭力主张将竞争政策议题谈判的重点放在反倾销议题上,而美国却强烈反对讨论反倾销问题。美国国会及国

内强大的游说团体强烈支持反倾销制度,在多哈会议前曾提出不在新回合中就竞争政策议题进行谈判。为促成多哈会议成功,美国最终做出让步同意就竞争问题进行谈判,但却竭力反对讨论反倾销问题,并坚持认为反倾销与竞争政策无关。欧盟对竞争政策议题持积极态度,并强调应考虑发展中国家的利益,但同时,欧盟又坚决反对赋予 WTO 调查和处理反竞争行为的权利,主张关注与国际投资有关的跨国性反竞争行为,而不是重点关注单个成员国国内的反竞争行为。其他国家,如韩国、加拿大、澳大利亚则支持建立多边竞争规则,但认为应以一种渐进的方式进行。多数发展中国家持暧昧观望态度,它们犹豫不决:一方面它们因深受反倾销等进口保护措施之害,希望制定多边竞争规则,对反倾销措施的滥用进行规范;另一方面虽然现行的多边贸易体制只针对成员政府不针对企业,制定全球统一的竞争规则无疑是对付跨国公司行为的最佳选择。但是,它们又因缺乏竞争法的执法经验,对多边竞争规则顾虑重重,唯恐国家主权受到限制。中国坚决支持日本等 15 个成员方要求澄清和改革反倾销协定的提案。

总之,对于世界贸易体系中的倾销与反倾销问题,从理论到实践都有许多问题需要认真地进行探讨。

作者在这本书中,以独特的视角,对倾销行为的主要罪过——价格歧视进行了经济学分析,并应用经济学理论中的弹性分析法,对一国国内广为存在的区别价格行为进行了评判,提出了倾销具有的“低价破坏行为”的罪名是不能成立的观点。同时,在该书所做的经济学分析中,通过比较反倾销经济效果,特别是从反倾销整体福利角度,分别对进口国的生产厂商、该进口品下游厂商以及消费者的利益进行了较为系统的论证,说明了反倾销行为在保护进口国生产厂商的同时却是以损害下游产业及消费者的利益为代价,而总体利益比较的结果是反倾销对一国来讲也是得不偿失。这一观点与 1994 年 WTO 反倾销协议所做的修改,即增设的“公共利益”条款的规定是基本吻合的。

本书作者对竞争性政策与反倾销贸易政策所做的比较分析,提出

了“反倾销是理论与现实错位”的观点。具体地说,作者在本书中提出了以下有一定新意的观点。

(1)关于倾销的原始含义。该书的观点认为,倾销是一个中性词语,它本身不带有褒贬的含义。只有当倾销与垄断联系起来的时候,倾销才有了被指责的理由。然而,不幸的是,至今关于倾销的大多数解释都是把倾销当作贬义词对待,在法学界更是如此。

(2)关于倾销与“价格歧视”。作者认为,“价格歧视可以认为是倾销的外在表现,但它却是利润最大化垄断者的理性战略”。然而,现实中并不具备完全价格歧视的条件。本书认为,“倾销与价格歧视在词义上不具有同一性”,“价格歧视”只是倾销的外在表现,而并不就等于倾销,因而“倾销应该受到指责的理由是不充分的”。

(3)关于倾销是否有害的分析。人们普遍认为,反倾销规定的合理性就在于“倾销有害”。但该书观点对这一问题提出了质疑,并对这一主要的反倾销理论根据进行了较为深入的分析,并提出了“倾销是一国竞争优势的体现”的观点,并由此得出“反倾销是一种典型的隐性国际贸易保护政策”的结论。反倾销之所以从国别法律延伸为国际贸易惯例,有着大国控制国际贸易秩序的背景。这些探讨符合国际贸易发展的历史和现实。

(4)关于反倾销法与竞争法的关系问题。本书对国际经济领域中一些国家主张用竞争法代替反倾销法的观点做了深入的分析,指出反倾销法确实有更改的必要。书中对倾销与反倾销的博弈进行了分析,证明反倾销起作用的范围的有限性,它会“随着博弈双方力量的对比影响反倾销的利益分割”。这个观点对目前中国企业应对反倾销是有积极的意义的。

(5)关于倾销与反倾销的经济学分析问题。目前有关倾销与反倾销的论著多集中于法律方面的研究,而从经济学角度对倾销与反倾销进行分析,找出其存在的合理性的研究还并不多见。本书力求把握倾销与反倾销合理与否的经济实质,认为“反倾销不仅限制了一些正当

的竞争手段,而且在总体上对消费者造成了损害,对世界福利造成了损害,反倾销有悖于世界资源优化配置”。从经济学的角度对倾销和反倾销进行分析是有重要经济意义的。

(6)关于如何应对反倾销问题。客观地讲,中国企业和政府目前仍然被反倾销问题所困扰。在 WTO 的反倾销游戏规则没有改变、竞争规则还没有代替反倾销规则的情况下,尽快熟悉反倾销游戏规则,应该是我国企业和政府的当务之急。本书选用了大量中国企业遭遇外国反倾销的实际案例,向读者展示了正确应对反倾销的路径和技巧。这些案例所反映出的成功经验与失败教训,对提高我国出口企业快速应诉的能力和技巧,对相关政府部门做好为企业应诉的服务都是有现实意义的。归纳起来,要更好地应对反倾销应该考虑以下几个方面:与中介组织一道建立起有效的预警防范机制,开展政府之间的游说工作,行会及商会组织如何组织行业企业联合应诉、如何聘请知名律师、熟悉反倾销每一程序,包括起诉方资格认定、倾销和损害的证据、落日条款、最佳可获得资料的规定、微量不计原则的内容等。本书的案例分折无疑对企业和政府部门熟悉反倾销应诉的正确方法、技巧和途径都是有意义的。

中国经济正在以较快的速度发展,中国经济也正在以更广的广度和更深的深度融入世界经济之中。国际上的有识之士把中国经济的强劲发展和融入世界经济潮流看成是中国对人类社会的重大贡献。然而,不可否认的是,国际上也有人视中国经济的发展和融入世界经济潮流为威胁,于是,他们试图从经济、政治、军事、外交等各个方面遏制中国。在经济领域,反倾销就是他们的手段之一。中国入世几年来,国际上对中国的反倾销不但没有减少,反而呈上升趋势就是一个证明。可以预料的是,随着中国经济对世界经济影响的与日俱增,国际上特别是发达国家对中国的反倾销就不会停止。因此,在理论上,我们必须对倾销与反倾销进行深入地研究;在实践中,积极应对他国的反倾销。同时,我们也应该研究

他国对中国的倾销,并积极运用 WTO 现行规则反对他国对中国的倾销行为。

本书对了解和解决上述诸多问题是有所裨益的。

西南财经大学博士生导师 何泽荣

2006 年 4 月 26 日于成都

目 录

序	何泽荣(1)
第一章 倾销与反倾销概述	(1)
1.1 倾销与反倾销理论	(1)
1.2 倾销与反倾销的历史与现实	(19)
第二章 倾销的经济学分析	(39)
2.1 厂商定价依据与差别定价战略	(39)
2.2 价格歧视的经济学解释	(49)
2.3 辨证地看待倾销	(61)
第三章 反倾销的经济学分析	(80)
3.1 国际反倾销的实质	(80)
3.2 反倾销的经济代价与收益分析	(95)
3.3 倾销与反倾销的动态博弈分析	(109)
第四章 反倾销立法的国际规范	(122)
4.1 竞争性政策与反倾销贸易政策	(122)
4.2 个别国家的反倾销立法	(135)
4.3 反倾销的国际立法	(145)

第五章 我国的反倾销起诉与应诉	(157)
5.1 关于中国的“非市场经济地位”	(157)
5.2 我国的反倾销起诉	(167)
5.3 我国的反倾销应诉	(179)
第六章 反倾销案例及其启示	(200)
附录	(233)
附录一 美欧等国关于市场经济导向产业的标准	(233)
附录二 WTO《反倾销协议》关于倾销的界定	(234)
附录三 WTO《反倾销协议》关于损害的确定	(235)
主要参考文献	(237)

第一章 倾销与反倾销概述

在当今国际贸易的各种摩擦中,反倾销贸易摩擦占据了相当比重。可以这样认为,在市场经济竞争规律的作用下,国与国之间的贸易战已成为一种不以人的意志为转移的客观规律。为了生存空间的争夺,为了各国经济安全及利益集团的考虑,贸易摩擦中有相当比例是围绕“倾销”问题而展开的。世界上有许多国家,尤其是发达国家,在近 100 年的时间里已陆续对反倾销实施了立法,以全面干预和制裁倾销这种所谓的“不公平贸易”行为。反对“倾销”的呼声在国际贸易中一浪高过一浪。由于反倾销迄今已成为协调世界经济的国际组织——WTO 允许采取的一种措施,因而反倾销手段在世界各国更加广为采用,并已成为部分国家以此打击国外出口商品的一种“杀手铜”。本书首先从倾销产生的源头上进行分析,以期能站在较为客观的角度重新审视倾销与反倾销这种经济和法律现象,来认识这种现象存在的合理与否。

1.1 倾销与反倾销理论

1.1.1 倾销与反倾销的定义

倾销,其英文表达为 Dumping。根据词典解释,其本意是抛弃自己不需要的东西。

据学者考证,1776 年英国著名经济学家亚当·斯密(Adam Smith)在其名著《国民财富的性质和原因研究》(简称《国富论》)中论述当时各国官方对出口贸易进行奖励时,首次将倾销概念引入经济学领域,

不过,此书提及的“倾销”有别于现代意义上的倾销概念,还不具有“低价抛售商品”的意思,其含义更接近于国际贸易法中的“补贴”。最早研究倾销问题的杰科·维勒(Jacob Viner)认为:倾销与试图消除竞争的掠夺性销售行为别无二致。

直至1884年,英国议会在进行有关关税的辩论中才首次引入了具有“低价抛售商品”含义的倾销概念。但是,当时的倾销还不能专门理解为一种国际贸易领域的竞争手段,而是一种普遍意义上的价格战略。从词性角度而言,“倾销”一词属于中性词义,并不带有褒贬之意。

19世纪末20世纪初,西方发达国家生产企业的不断扩大和先进机器设备的广泛应用,工业生产能力迅速提高,这就为一些生产商垄断国内市场、低价抢占国外市场提供了有利的物质条件。因此,人们开始意识到“低价倾销”对国际贸易带来的重大影响。国际社会也开始关注“倾销”行为对国际贸易的利弊问题。

美国国际贸易学家雅各布·瓦伊纳在其1923年出版的《倾销——国际贸易中的一个问题》一书中把倾销定义为:在不同国家市场上实施价格歧视。瓦伊纳这一“价格歧视”说被经济学界广泛接受,由此也确定了瓦伊纳在倾销和反倾销学术界的权威地位,但瓦伊纳并未解释不同国家市场的价格歧视的含义。

瓦伊纳指出:即使在不精确的商业文件中,“倾销”一词也最常用来指在不同市场以不同价格出售相同商品。又说:无论买者之间是否有地区间隔,如果对某些买者的售价低于对其他人的售价,即买者接受了较低或较高的价格,则可以用“价格歧视”这一用语恰当地表述^①。实际上,倾销从性质上可分为“正向倾销”和“反向倾销”两种。所谓“正向倾销”是指生产商在进口国市场销售的产品价格低于在出口国市场的销售价格;所谓“反向倾销”是指生产商在进口国市场销售的商品价格高于在出口国市场的销售价格。一般来说,反倾销法中要

① 瓦伊纳《倾销:国际贸易中的一个问题》第2页商务印书馆2003年北京

讨论和调整的是“正向倾销”。

1933年,现代著名女经济学家罗宾逊夫人在她纠正传统自由竞争观念的名著《不完全竞争经济学》中,对瓦伊纳的“价格歧视”说进行了补充和证明,她指出:某垄断生产商将同种产品按不同价格售给不同市场消费者的行为可以称“价格歧视”。但必须指出,并不是同一产品的不同价格在两个市场出售均为价格歧视。例如,美国密执安州某汽车生产商在加利福尼亚州以4 000美元/辆销售,在伊利诺州将同样车子以3 800美元/辆出售,其中两地售价有200美元之差。但是,伊州离密州近,离加州远,经计算,汽车的运输费恰好是200美元,此时,这两个市场价格差就不能成为瓦伊纳“价格歧视说”中的价格歧视。不难发现,罗宾逊夫人想证明的是,在考虑“价格歧视说”时,不能只从进口国和出口国两地市场的单纯价格来衡量,还要考虑其他影响价格的因素,从而尽量公平地认定倾销。

早在上个世纪之初,列宁就注意到了国际上的倾销问题。他认为,资本主义国家的公司或联合企业,为了压制竞争,占领新市场,通常以较低的价格作为扩大出口的手段。列宁指出:“卡特尔在国内以垄断高价销售他的产品,而在国外,为了打败竞争者,为了最大限度扩大它的生产,则以其价格的1/3廉价倾销。”^①“通过对商业活动利润的再分配,各帝国主义国家就可以实现对类似销售的垄断,因为卡特尔限制了为国内市场的生产,却扩大了为国外市场的生产,在国外市场出售商品赔钱,在国内则以垄断价格把商品售给消费者。”^②

从倾销类型的典型分类看,无论是国际贸易权威专家雅各布·瓦伊纳,还是美国司法部高级政策制定者罗伯特·威利格教授,都倾向于将“价格歧视”的倾销行为与倾销的意图是否偏向垄断作为划分的依据,在时间上是通过短期与长期的区分来界定。有害的倾销具有垄

① 《列宁全集》第27卷,中文版,第412页

② 《列宁全集》第4卷,中文版,第178页

断意图和短期的明显特征,如果某一倾销行为被判定具有掠夺性意图,但同时又具有长期性特征,是难以认定该行为的合理与否的,因为要做到亏本销售长期化,从逻辑上讲是说不通的,除非这一企业势力相当强大以至于不惜血本长期倾销。一般来说,带有长期“倾销”嫌疑的企业都不具有倾销的真正意图,而这恰恰是该企业具有极强竞争力的表现。

从上面关于倾销分类的简单概括和分析,大致可以认定有害倾销具有两个明显特征:即垄断意图与短期性。

历史发展到今天,在国际贸易中处理倾销的贸易纠纷时,在法律上延续了与“价格歧视”相关联的区别价格含义,即国内外有别的价格,却抛弃了“垄断意图”和时间上的“短期性”特征,从关贸总协定到世界贸易组织的反倾销规定的变化来看,都主要是从法律条文角度加以规范,从程序方面加以改进,比如赋予“低价”的完整含义,如何进行公平市场价值的推定估算,如何确定生产成本的问题。应该说,在价格上做文章是当今反倾销问题的核心。此外,反倾销还强化了对进口方带来的“损害”的认定。也正是这一原因,使反倾销与贸易保护几乎合二为一。这一点可以从大量的国内外研究文献中找到反倾销与贸易保护齐名的文章。因此,研究反倾销问题必须回到有害倾销的经济学含义上来,历史上出现的倾销类型正是研究该问题的出发点。

1902年加拿大当时的财政部长W·S·菲尔汀在其预算报告中提出了制定反倾销条例的建议。他在提案中提出:“一些托拉斯和康采恩在操纵和控制其国内市场后发现仍有剩余的产品,于是它们开始谋求操纵和控制外国市场。正是为了达到此目的,他们才抛弃了对产品成本和公平价格的合理考虑,低价向加拿大大量倾销”。他还说:“我们当中无人会相信,当这些受本国高关税保护的托拉斯和康采恩以牺牲价格将其货物送到加拿大来的时候,其目的是为了加拿大的利益。他们关心的并不是加拿大人民的利益,它们把货物低价运到加拿