

反倾销的经济影响：

对中国的分析

苑涛◎著



人民出版社

反倾销的经济影响：

对中国的分析

苑涛◎著



人民出版社

策划编辑:郑海燕

图书在版编目(CIP)数据

反倾销的经济影响:对中国的分析/苑涛 著.

-北京:人民出版社,2009.4

ISBN 978-7-01-007821-2

I. 反… II. 苑… III. 反倾销法-研究-中国 IV. D922.294.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 041247 号

反倾销的经济影响:对中国的分析

FAN QINGXIAO DE JINGJI YINGXIANG DUI ZHONGGUO DE FENXI

苑 涛 著

人民出版社 出版发行

(100706 北京朝阳门内大街 166 号)

北京集惠印刷有限责任公司印刷 新华书店经销

2009 年 4 月第 1 版 2009 年 4 月北京第 1 次印刷

开本:880 毫米×1230 毫米 1/32 印张:8.125

字数:202 千字 印数:0,001-3,000 册

ISBN 978-7-01-007821-2 定价:22.00 元

邮购地址 100706 北京朝阳门内大街 166 号

人民东方图书销售中心 电话 (010)65250042 65289539

前 言

我国是遭受别国反倾销措施最频繁的国家,同时我国也是运用反倾销措施保护本国产业较为频繁的国家之一。从我国遭受反倾销的角度来看,别国针对我国的反倾销措施提高了我国出口产品的价格,减少了相关产品的出口,不利于我国出口企业的生存和发展;外国采取反倾销措施,保护了反倾销发起国国内相关产业,但是反倾销发起国的消费者承受了产品价格上升等方面的福利损失。从我国运用反倾销措施保护我国相关产业的角度来看,反倾销措施的使用,有利于我国相关产品的生产商,但是不利于消费者,同时限制了外国出口厂商的出口。由此可见,反倾销措施的实施虽然经过各国反倾销主管当局的案件审理,但是从某种意义上看,它就是一种贸易政策措施。这种贸易政策措施带来的经济、福利效应是比较复杂的,需要从多个角度进行全面的分析。

本书从分析倾销和反倾销的基本理论问题入手,在介绍了反倾销的基本法律问题(反倾销程序、措施与确定构成倾销的标准)之后,重点分析了中国对外反倾销的经济影响和中国遭受反倾销与对外直接投资的关系,并在此基础上提出了对策建议。

我们希望通过法律问题与经济分析相结合的研究方法,从总体上对于反倾销进行较为全面的研究。在研究过程中,我们采用理论分析与经验研究相结合、描述性统计分析与计量检验相结合的方法,力求做到准确和客观。

我指导的南开大学硕士研究生卢洪旭参与了第一、五、六章的

写作,崔永鹏参与了第一、三、四章的写作。感谢南开大学经济学院、南开大学经济学院梁琪副院长、人民出版社郑海燕副主任为本书的出版提供的支持。本书是作者在日本国学院大学进行学术访问期间完成的,感谢国学院大学国际交流课为作者提供的科研条件。

苑 涛

2008年7月于日本东京

目 录

前 言	(1)
第一章 倾销和反倾销的基本理论与文献综述	(1)
第一节 倾销的含义与经济影响	(1)
一、倾销的经济学含义	(1)
二、倾销的分类	(2)
三、倾销的经济影响	(5)
第二节 倾销、反倾销的正当性问题与反倾销的原因	(8)
一、倾销、反倾销的正当性问题	(8)
二、反倾销的主要原因	(16)
第三节 文献综述	(21)
一、关于反倾销经济影响的研究文献综述	(21)
二、关于反倾销与 FDI 关系的研究文献综述	(29)
第二章 反倾销程序、措施与确定构成倾销的标准	(41)
第一节 WTO 反倾销法律体系与中国反倾销条例	(41)
一、WTO 反倾销法律体系的形成	(41)
二、中国反倾销立法	(44)
第二节 反倾销调查程序	(46)
一、《反倾销协议》的相关规定	(46)
二、中国反倾销调查程序	(52)
第三节 反倾销措施	(56)
一、临时反倾销措施	(57)

二、价格承诺	(58)
三、最终措施	(63)
第四节 确定构成倾销的标准	(68)
一、倾销的确定	(68)
二、损害的确定	(77)
三、因果关系	(83)
四、国内产业	(83)
五、公共利益	(86)
第五节 非市场经济国家问题	(87)
一、“非市场经济地位”与“替代国制度”	(87)
二、“非市场经济地位”对中国应对反倾销的影响	(92)
三、对我国实行“非市场经济国家”待遇的 不合理性	(94)
第三章 中国对外反倾销的经济影响:描述性统计分析	(97)
第一节 中国对外反倾销现状与经济影响概述	(97)
一、中国对外反倾销现状	(98)
二、中国对外反倾销的经济影响概述	(105)
第二节 中国对外反倾销的经济影响:分行业与不同 结案方式的评估	(119)
一、分行业的反倾销贸易效应分析	(120)
二、不同结案方式的反倾销贸易效应分析	(129)
第四章 中国对外反倾销的经济影响:计量检验	(140)
第一节 计量模型和数据说明	(140)
一、计量模型	(140)
二、数据说明	(144)
第二节 计量结果分析	(145)
一、反倾销措施对被诉国对中国出口贸易的 影响	(145)

二、反倾销措施对非被诉国对中国出口贸易的影响	(147)
三、反倾销措施对中国整体进口贸易的影响	(149)
第五章 中国遭受反倾销与对外直接投资的关系	(162)
第一节 遭受反倾销与 FDI 关系的理论模型分析	(162)
一、模型的建立	(163)
二、本国出口企业的战略决策	(169)
三、外国政府对反倾销方式的选择	(178)
四、总结	(183)
第二节 对华反倾销对我国对外直接投资的影响分析	(184)
一、外国对华反倾销和我国对外直接投资现状	(184)
二、对华反倾销和我国对外直接投资关联性的实证检验	(197)
三、欧美对华反倾销对中国彩电业对外直接投资的影响分析	(209)
第六章 对策建议	(220)
第一节 积极应对外国对华反倾销	(220)
一、政府层面的应对措施	(220)
二、企业层面的应对策略	(225)
第二节 中国企业利用 FDI 规避反倾销的路径选择	(230)
一、规避反倾销的中国对外直接投资的区位选择	(230)
二、规避反倾销的中国对外直接投资的进入方式选择	(235)
参考文献	(240)

第一章 倾销和反倾销的基本理论 问题与文献综述

本章主要介绍倾销的含义与分类,分析倾销与反倾销的正当性,反倾销的原因,并对反倾销经济影响的相关文献进行综述。

第一节 倾销的含义与经济影响

从倾销的经济学含义来看,对国内外市场的价格歧视是其最重要的特征。倾销可以分为突发的倾销、短期或间歇的倾销、长期或持续的倾销三种。

一、倾销的经济学含义

本书所指的倾销是国际倾销(不是国内倾销)。另外,还有一些倾销常被人们提及,比如逆向倾销、外汇倾销、社会倾销等等。

(一) 倾销

国际倾销(这里我们简称为“倾销”)是生产商对同一种商品在不同国家市场上的价格歧视行为。在两个市场上,出口国企业将产品销售时对国内和国外市场进行歧视性定价,其出口价格低于该企业在本国市场上的价格,就是国际倾销。除非特别说明,在本书中提到的倾销就是指这种国际倾销。

(二) 逆向倾销

生产商在进行价格歧视的时候,如果在外国的售价低于国内

的售价,就形成倾销;如果商品在国内的售价低于在国外的售价,就构成逆向倾销。某个厂商的产品大部分销售到国外,而外国消费者对这种商品的价格弹性又较小,当生产商有剩余产能的时候,在国外市场降价就是不划算的;相反,这时候在需求价格弹性相对较大的国内市场降价是比较好的选择。

(三) 外汇倾销

当一国的货币不可自由兑换时,其货币的币值会有可能被低估。当一国货币不正常地贬值或者低估的时候,以外币表示的该国商品的价格就下降,这样就会起到鼓励出口的作用。“外汇倾销”就是指商品以外币衡量的异常低价出口。不过,雅各布·瓦伊纳认为^①,这种行为与严格意义上的倾销有截然不同的性质。虽然外汇倾销和普通意义上的倾销都有扩大出口的作用,但是外汇倾销并不涉及价格歧视,所以,从严格意义上说,外汇倾销并不是我们所定义的倾销。

(四) 社会倾销

因为出口国劳动力的待遇很低,比如工资很低、超时劳动、没有劳动保护设备或者劳动保护设备不足等,所以出口国劳动力的价格很低,这些劳动力生产出的产品价格就比较低,这些低价格产品的出口被认为是社会倾销。不过,也有人认为,倾销的本质是价格歧视,当所谓社会倾销出现的时候,同样商品的价格在国内和国外是一样的,只是该国商品的价格比其他国家同样商品的价格低,所以,社会倾销不是我们所定义的倾销。

二、倾销的分类

雅各布·瓦伊纳认为,按照时间分类倾销主要可以分为三种:

^① 雅各布·瓦伊纳:《倾销:国际贸易中的一个问题》(中译本),商务印书馆2003年版,第13页。

突发的倾销、短期或间歇的倾销、长期或持续的倾销。按照倾销的动机分类可以分成十种。他认为,按照时间分类的倾销与按照动机分类的倾销并没有一定的对应关系^①。以雅各布·瓦伊纳的分类为基础,我们可以将倾销大概进行如下分类:

(一) 突发的倾销

突发的倾销发生在以下情况:

第一,为了处理某个时间的积压存货。一般情况下,当一个生产商发现他在某个时间有存货的时候,可以在以下几个措施中进行选择:把多余的存货留到下一个时期进行销售;在国内市场降价以增加销量;在国外市场上降价以增加销量。如果将产品留到下个时期销售的成本较高,则生产商会选择降价销售;当国内市场需求弹性较小,同时国内市场规模较大时,生产商在国内市场的降价有可能引致较大的亏损,这时候,在国外市场进行倾销就是一个比较好的选择。

第二,无意的倾销。投机者本来希望将货物运到国外后可以获得高利润,但是由于某种原因不能向原买主交货,或者国外市场发生了变化,这时候投机者只能以低价销售,就造成了无意的倾销。

第三,为了维持与某个市场的贸易联系。生产商发现,他在某个市场销售产品的时候,价格低于这种商品在其他市场的价格,但是从长期来看,这个市场能为他提供一个有价值的销路,他就可能接受这个市场的低价格,以维持与这个市场的贸易联系。1901年美国联邦钢铁公司总裁曾向美国工业委员会作证说,现在如果有一批数量较大的铁轨可以运往日本销售,即使价格比在美国低一些,也要做成这个生意;两三年内美国联邦钢铁公司很有可能还要

^① 雅各布·瓦伊纳:《倾销:国际贸易中的一个问题》(中译本),商务印书馆2003年版,第27页。

在日本做生意,所以要维持现有的贸易联系。

(二)短期或间歇的倾销

短期或间歇的倾销发生在以下情况:

第一,为了在新市场发展贸易关系以及在买方中建立信誉。为了让市场中的消费者熟悉某种商品、喜爱这种商品,生产商可能首先以低价销售,等市场培育好了再提高价格。

第二,为了消除竞争对手。生产商可能先在一个市场上低价销售,以驱逐这个市场上其他的竞争者,或者迫其就范。生产商的竞争者可能来自于销售市场当地,也可能来自倾销者所在国家,也可能是来自第三国的出口竞争对手。这种倾销也许完全是为了击垮竞争对手,也许是以毁灭性价格相要挟迫使其竞争对手与倾销者分享市场。这种倾销被称为“掠夺性倾销”或“恶意倾销”,是被倾销国家最反对的倾销形式。掠夺性倾销的有害性主要表现在企业降低价格的临时性,即进口国消费者只获得了暂时性的利益,一旦重新提高价格,消费者的实际收入水平不但不会上升,反而还会下降。因此掠夺性倾销通常被认为是一种追求垄断地位的行为,是一种“不公平贸易”行为。

第三,为了在倾销市场先发制人,阻止形成竞争局面。当已经拥有市场份额的生产商担心在目前的产品价格上会有新生产商进入市场的时候,就很可能提前降价,以避免新生产商进入市场后竞争局面的形成。

第四,对于外国对本国的倾销行为实施报复。在国际贸易中,倾销不仅可以作为进攻的手段,也可以作为防卫的手段。当一国的市场遭到别国厂商倾销的时候,该国的生产商会受到竞争方面的影响,他们有可能也到对方市场进行倾销,以打击对方厂商的利润,以期消除或减轻在本国市场上的竞争压力。

(三)长期或持续的倾销

长期或持续的倾销发生在以下情况:

第一,为了使现有工厂设备保持充分开工,同时不降低国内的售价。如果国内需求弹性小,降价也不能大量增加销售量,这时候在国内市场降价就不是明智的选择;采取对外倾销的方法,生产商可以保持充分开工,又不会由于国内市场降价而遭受损失。此时,在国外销售的价格虽然低,但是它不影响国内的销售利润;同时,只要在国内的销售价格高于生产商的平均成本,企业就不仅不亏损,而且有利可图。

第二,为了获得更大规模生产的利益,同时不降低国内售价。这种情况与上一种非常相似。在有规模经济的行业,随着生产规模的扩大,平均成本将下降。在外国市场进行倾销,保证国内市场的利益的同时,可以使得厂商的生产规模不断扩大,这样随着平均成本的下降,在外国市场上的倾销价格也可以越来越低。

第三,纯粹出于重商主义思想的倾销。这种类型的倾销,主要目的就是为了刺激出口,倾销国家可以从中得到利益。这种情况下的倾销,往往伴随着政府的补贴。

三、倾销的经济影响

倾销对于进口国、出口国、第三国的福利都有影响,本部分进行基础性讨论。

(一) 倾销对进口国经济的影响

倾销对进口国经济的影响表现为直接的影响和间接的影响。

1. 倾销对进口国经济的直接影响

倾销对进口国经济的直接影响表现为对进口国相同产品或者类似产品的生产企业和产业受到冲击,有时候甚至可能挤垮这些企业和产业。当出口国的倾销产品销售到进口国的时候,改变了进口国消费者的消费支出,把原来对于进口国国内产品的消费转变到了进口产品上,进口国国内的同类产品失去市场,企业利润下降,有可能导致解雇工人和企业倒闭。对进口国同类产业的损害

程度一般取决于倾销产品的倾销幅度、倾销数量、进口国国内企业的竞争力等。

2. 倾销对进口国经济的间接影响

第一,倾销有可能对进口国中与倾销产品并无直接竞争的产业造成损害。由于倾销产品的价格低廉,会吸引消费者增加对于这些产品的购买量,这时,消费者对某些其他产品的购买就有可能减少。

第二,有时候会对进口国中以倾销产品为投入品的产业有利。倾销的发生,使得进口国以倾销产品为投入品的企业的成本下降,而出口国国内的以相同产品为投入品的企业的成本却依旧较高,结果是进口倾销产品国家的下游企业获得了成本上的竞争优势,而倾销企业所在国家的下游企业在成本上没有竞争力。

第三,有时候会对进口国中以倾销产品为投入品的产业造成损害。在进口国中,有些产业以倾销产品为投入品进行生产,当倾销发生时,进口国的下游生产企业得到错误的信号,以为这些倾销产品的降价是持久的,所以扩大生产以获取利润。可是倾销手段的使用和结束是出口国企业获取市场和利润的手段,当倾销结束后,进口国下游生产企业的规模已经扩大,这时候就出现了资源配置的浪费和损失。

第四,对进口国同类产业的成长造成损害。即使在出口国的倾销发生后进口国的同类产业并没有受到严重的冲击,进口国同类产品生产企业也失去了扩张市场份额的机会。也就是说,如果没有倾销发生,进口国同类产品的生产企业将能够不断扩张其市场份额;当倾销发生的时候,原本应该由进口国国内企业得到的市场份额被出口国的企业得到了。

(二) 倾销对出口国经济的影响

倾销对出口国经济的影响,主要表现在三个方面。

第一,倾销对出口国的产业结构有影响。如果倾销是持续性

的,则会使得出口国的要素分配发生变化,即本来可能用于生产其他产品的要素被用来生产倾销产品。倾销对于出口国产业结构的影响是正面的还是负面的,取决于倾销产品本身是技术密集型、资本密集型还是劳动密集型的产品。如果是前者,则有利于出口国产业的升级;如果是后者,则有可能使出口国的产业结构停滞在较低层次。不过,劳动力密集型产品的大量生产有利于解决就业问题。倾销对于出口国产业结构的影响是正面的还是负面的,还取决于倾销是否可以维持、出口产品是否可以占领进口国的市场。如果倾销措施是成功的,则有利于出口国的利益,如果倾销措施最终失败,该产品生产能力过剩会造成出口国要素的不当配置和浪费。

第二,倾销对出口国生产同类产品的竞争性企业有影响。由于倾销的生产商利用倾销扩大了生产和销售,获得了规模经济,这使得他们在国内市场上的竞争力增强了,这不利于出口国生产同类产品的竞争性企业。

第三,倾销对出口国消费者的利益有负面影响。当掠夺性倾销发生的时候,产品的国内售价高于出口价格,此时企业在出口中受到的损失很可能是从国内销售中补救的,结果是出口国国内的消费者支付高价格以支持产品的低价格出口,等于出口国国内的消费者补贴了进口国的消费者。

(三) 倾销对第三国经济的影响

倾销对第三国经济的影响主要有两个方面。

第一,出口国将产品倾销到进口国,第三国在进口国市场上的份额会受到冲击;第三国出口企业受到的负面影响大小,取决于其出口价格与倾销价格之间的差距,以及倾销国与第三国产品在质量等方面的差异。

第二,进口国以倾销产品为投入品的企业生产出的产品价格将比较低,这些产品销售到第三国后,将冲击第三国相关的制成品

市场,使得第三国的这类制成品失去市场,并对第三国的相关产业造成负面影响。如果出口国的倾销是广泛的,即出口国的倾销产品以同样的价格向全世界各国销售,则不会出现上述问题。

第二节 倾销、反倾销的正当性问题与反倾销的原因

按照 WTO 的相关协议,倾销是不公平贸易,这是成员方进行反倾销的依据。不过,从学术界来看,关于倾销与反倾销的正当性的争论,一直就没有停止过。同时,反倾销频频发生,也有其原因。

一、倾销、反倾销的正当性问题

(一) 关于倾销、反倾销正当性的争论

Dale^①认为,国际贸易中的倾销行为违背了自由竞争的市场经济原则,对进口国危害巨大,应该建立和完善一整套反倾销法律制度对倾销行为予以制裁,通过反倾销来规范那些蒙着虚假价格信号的人为竞争优势。唐震^②认为,反倾销问题是 WTO 的重要内容,两者是辩证统一的关系,反倾销和反倾销立法适应了自由贸易所蕴涵的内在本质要求。反倾销法是 GATT 以及 WTO 为了推进贸易自由化进程而制定并赋予各成员方实施的权利,这充分说明了反倾销对贸易自由化的促进作用。同时,WTO 以其突出的国际地位和统一规范的法律制度强化了反倾销法的保护功能,保证了其实施的公平性,并且提供了公平有力的争端解决机制,促进了反倾销法的有效实施。白红萍、温素英^③论述了 WTO 体制下反倾销

① Dale, Richard: *Anti-dumping Law in a Liberal Trade Order*, New York: St. Martin's Press, 1980.

② 唐震:《反倾销和 WTO 内在关系的研究》,《外贸经济》2001 年第 1 期。

③ 白红萍、温素英:《论 WTO 体制下的反倾销趋势》,《国际贸易》2002 年第 4 期。

立法的作用。作者认为,反倾销法是自由贸易条件下公平竞争的法律保护,它的作用在于维护公平竞争,保障国际贸易秩序。在WTO体制下,反倾销法发生了很大的变化,从整体上看,它具有较高的透明性和预见性;从各个方面强化了反倾销的规范性。由于发展中成员方的广泛参与,WTO体制下的反倾销法在一定程度上也反映了广大发展中成员方的利益。

Deardorff^①则对传统的关于倾销与反倾销的观点提出了质疑。他们认为,将倾销看成是一种不公平贸易行为是一个错误,虽然反倾销法在过去也许是合理的,但现在随着关税的逐步降低和取消以及强有力的反托拉斯法的实施,已使反倾销法成为不必要。有的学者甚至提出,它只不过是一种贸易保护手段而已。

倾销的不公平性应该重新认识。出口国的倾销企业将出口价格定得比在本国的销售价格还低,从消费者角度来看有两个主要结果。第一,使得出口国本国消费者的福利受到损害,因为出口国的消费者在购买与进口国消费者同样多商品的时候需要支出更多。第二,使得进口国消费者获得了利益。由于倾销的存在,加剧了进口国国内市场的竞争,进口国的市场价格变得更低,进口国的消费者节约了支出。实施倾销战略的企业之所以能够有此能力,大多是因为其在出口国本国的市场有垄断力量,能够维持相对较高的价格。如果说倾销不公平的话,应该谴责的是倾销企业在出口国国内实施高价格,以及伴随着的某种程度的垄断;对于进口国来说,倾销使得进口国消费者的福利上升了。所以,反倾销应该由出口国实施,而不是进口国。

^① Deardorff, Alan V.: "Economic Perspectives on Dumping Law", in John H. Jackson and Edwin A. Vermulst, eds., *Anti-Dumping Law and Practice: A Comparative Study*, Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1989, pp.23-39.