

倾 销： 国际贸易中的一个问题

〔美〕雅各布·瓦伊纳 著



商 務 印 書 館

倾销：国际贸易中的一个问题

〔美〕雅各布·瓦伊纳 著

沈 瑶 译

熊性美 校

商 务 印 书 馆

2003 年 · 北京

图书在版编目(CIP)数据

倾销:国际贸易中的一个问题/(美)瓦伊纳著;沈
瑶译. - 北京:商务印书馆,2003
ISBN 7-100-03498-1

I. 倾… II. ①瓦… ②沈… III. 倾销-国际贸易
- 研究 IV. F742

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 027819 号

所有权利保留。

未经许可,不得以任何方式使用。

QǐNGXIǎO: GUÓJÌ MÀOYÌ ZHŌNG DE YĪGÈ WÈNTÍ

倾销:国际贸易中的一个问题

〔美〕雅各布·瓦伊纳 著

沈 瑶 译

熊性美 校

商 务 印 书 馆 出 版

(北京王府井大街36号 邮政编码 100710)

商 务 印 书 馆 发 行

北 京 民 族 印 刷 厂 印 刷

ISBN 7-100-03498-1/F·435

2003年2月第1版 开本 850 × 1168 1/32

2003年2月北京第1次印刷 印张 10 1/4

定价: 18.00 元

前 言

倾销,不一定是“不公平的”,但至少是值得质疑的竞争方式。人们越来越多地认识到竞争有可能遭到滥用,于是大量关于不公平竞争这个一般性问题的研究应运而生。直到 1914 年,大量的文献多数只涉及国内贸易的竞争标准。广义地讲,只有在国际竞争间或加剧的时候,这类竞争的做法才受到人们的严重关注。关于德国在战争期间为获得世界贸易与工业霸权所采用的明显的不公平和掠夺性的方法有非常广泛的讨论。它有助于提高并保持公众对国际贸易竞争标准中一般性问题的关注。近几年,一些国家已在努力寻求法律手段,限制在国际贸易中利用某些更有可能招致反对的竞争方式。然而,无论从经济学还是从法律角度看,迄今尚没有关于这一问题的全面系统的研究。本书研究了倾销作为一种国际竞争方式,对倾销国和被倾销国的经济意义,以及各国国内和国际为限制倾销所采取的措施。希望本书能为国际贸易竞争标准这一更广泛的研究领域作一个铺垫。

本书第 1-5 章重印自《政治经济学》杂志和《大学商务》杂志,并有所改动和补充。美国关税委员会华莱士(B. B. Wallace)博士阅读了大部分原稿,并以其贴切深入的评述以及对资料的广泛把握使我获益匪浅,为本书增色不少。至于书中论据上的错误和分析中的不当之处,责任仅由作者自负。

雅各布·瓦伊纳

目 录

第一章 倾销的定义	1
术语的来源	1
定义问题	2
逆向倾销	5
假倾销	7
外汇倾销	13
运费倾销	14
隐蔽的倾销	15
第二章 倾销的分类	20
其他分类基础	27
与倾销相关的做法	28
第三章 1890 年以前倾销的盛行	30
早期事例	31
英国在美国的倾销	33
其他事例	41
第四章 1890 年以来倾销的盛行(I)——欧洲大陆、加拿大、 日本的倾销	45
德国的倾销	45
比利时、法国、奥地利的倾销	58

2 目 录

加拿大的倾销	63
日本的倾销	64
第五章 1890 年以来倾销的盛行(II)——英国和美国	
的倾销	66
英国的倾销	66
美国的倾销	71
官方补贴引起的倾销	80
结论	82
第六章 倾销对倾销国价格的影响	84
垄断与倾销	84
倾销对国内价格的影响	89
原料倾销对倾销国下游工业的影响	95
第七章 倾销商的倾销赢利性	97
偶发性倾销	97
短期倾销	98
倾销与生产的稳定性	103
掠夺性倾销	106
长期倾销	108
有补贴的倾销	111
结论	115
第八章 倾销对进口国的影响	117
倾销对进口国价格的影响	117
倾销对进口国生产者的影响	121
自由贸易与倾销	127

第九章 抵御倾销的普通保护关税	131
阻止倾销的普通进口关税	131
进口关税,引起倾销的一个原因	139
普通进口关税,不令人满意的反倾销手段	141
保护贸易国家的反倾销立法	142
第十章 针对官方出口补贴的抵消性措施	144
出口补贴制度	144
双边协议中的反补贴条款	146
补贴抵消税	148
布鲁塞尔糖协定	156
补贴抵消税立法的新发展	163
第十一章 外国反倾销立法(I)	167
加拿大的反倾销法	167
新西兰 1905 年反倾销法	177
澳大利亚 1906 年反倾销立法	179
南非联邦和纽芬兰的反倾销法	182
法国 1908 年的反倾销法提案	185
第十二章 外国反倾销立法(II)	188
英国 1921 年反倾销法	188
澳大利亚 1921 年反倾销法	197
新西兰 1921 年反倾销法	200
可变关税条款	203
第十三章 美国反倾销立法	207
倾销和不公平竞争	207

4 目 录

反倾销的行政措施	223
反倾销法的实施管理	230
第十四章 反倾销法的比较分析	237
受处罚的进口行为类别	238
价格比较的日期	239
实施倾销税前的最低宽容	240
对外国退税的宽容	242
对销售条件和销售方式差异的宽容	243
豁免商品倾销税的特别法律规定	244
寄售	246
确定倾销税率的方法	248
倾销税实施前的通告	250
反倾销法律中的生产成本规定	251
行政管理方法	254
第十五章 条约义务与反倾销措施	257
补贴抵消税与最惠国义务的一致性	257
历史先例	261
抵消税合法性的官方争论	271
法官们的见解	274
德国与瑞士的面粉关税论战	279
一般反倾销税与最惠国义务的一致性	281
主要参考文献	283
索引	293

关于倾销的备忘录·····	300
倾销·····	322
译后记·····	329

第一章 倾销的定义

1

术语的来源

长期以来,当一个市场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个市场销售时,在习惯上后一个市场被称作“倾销地”。由这种用法延伸,在一个相距遥远的市场上削价出售也就自然被称之为“倾销”。但是,直到二十世纪最初几年,这个词似乎还未以上述意义进入过经济学文献。1903年和1904年,关税问题在大不列颠是个主要政治问题,在大量关于关税的辩论性文献中,“倾销”一词或带引号或不带引号地得到广泛使用。自那时起,它成为经济学术语进入了法语、德语、意大利语以及其他语言。然而,它最初只有一个含糊且不确定的含义,至今仍然经常不加区别地用来指各种定价行为,如残酷竞争、关税低估、“廉价销售”、“贱卖”或亏本出售、当地削价,以及在一国市场以低于另一国市场的价格出售。近年来,经济学家们确实越来越多地使用这一词语,并倾向于把它用作一个准确的术语;同时,对倾销和种种相关定价行为立法的发展,要求设法精确区分各种定价行为。这两方面都促进了该词语的标准化使用。但是,这一用语的使用,无论其外延还是内涵,目前仍然存在着广泛歧义。

定义问题

作为分析倾销行为的基本特性的重要因素,并且作为进一步研究的必要条件,必须对这一用语作出精确定义,并在本书正文中坚持使用。接下来尝试对倾销下一个规范的定义,并遵循下述原则:坚持尽可能使以下其他原则与著文严谨的作者对这个词的使用保持一致;在内涵中,剔除所有早已得到充分定义并且特征显著的定价行为;在外延中,剔除所有会使它变成一个含糊用语的用法,含糊用语只能把没有什么共同之处的定价行为牵强地拉到一起。

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。不过,这个词常常被商人
不加鉴别地用来指低于通行价格的各种销售行为,并不区分低价是否针对所有买者。^① 对于一个低价,如果除了说它低,并无其他所指,那么就不必浪费一个很好的词语来定义它,因为已经另有更简单的词恰当且充分地描述它了。如果低价所反映的是“亏本
3 出售”,“贱卖”,“残酷竞争”,“削价”,或低于成本销售——在所有这些情况下,对所有买者都可能一视同仁,那么这些常用的词语就足以定义这些行为了。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

① 美国关税委员会在向美国康采恩发出的一份问卷中要求答卷人提出一件本人了解的外国人在美国倾销的事例,共收到 146 件申诉;其中,只有 23 例据称属于价格歧视,其他案例经分析都属于激烈竞争、威胁、商标仿冒及使用、专利侵权、仿造商品、伪造标签或关税低估等方面的申诉。参见《关于倾销和外国在美国不公平竞争的情况报告》(1919),第 12—18 页。

价格,则可以用“价格歧视”这一用语恰当地描述,特别是在美国关于国内贸易不公平竞争的文献中用得更多。在全国市场的某个地区以低于市场其他地区的价格向买者销售的作法,“当地削价”也已是约定俗成的用法,特别在美国法律中用得很多。较为严谨的作者在使用“倾销”这一词时,目前最常见的是指在一国市场上以低于另一国市场的价格销售。在上述提到的定价行为中,倾销最接近“当地削价”,在使用中也常常包括“当地削价”的意义。但是,根据最具权威作者的用法,并考虑到节约和精确使用专用术语,有充分理由把倾销这一用语定义为“全国性市场之间的价格歧视。”^①

我冒昧地断言,这个定义是满足所有合理要求的。英国经济学家格利高里(T. E. G. Gregory)近来的著作^②指出,在当前的争论中,倾销一词或多或少包含下列四种行为:

1. 低于外国市场价格出售;
2. 以(外国?)竞争者无法竞争的价格出售;
3. 低于本国通行价格在国外出售;
4. 以卖方无利可图的价格出售。

4

格利高里没能找出所有这些行为的某个共同特征,因而他放弃了构建一个定义的尝试。但是,他在对一个常用术语进行定义时,要求它能涵盖所有现行用法,这未免要求过分。他提出的上述

① 如果考虑一个松散的王国的各个组成部分,例如不列颠帝国,会出现与倾销一词有关的“对外”或“国际”贸易等术语上的困难。为了现在研究的目的,区分“全国性”与“本地”市场的基础是将所有拥有独立关税的政治单位都算作“全国性”市场,其他市场算作“本地”市场,这样划分虽然武断却方便。

② 《关税:方法研究》,伦敦,1921年,第177页及以下各页。

4 第一章 倾销的定义

四种做法中,第三种比较接近这里提出的倾销的定义;其余的或多或少不相干。由于分析不充分,人们往往假定第三种做法的案例一定伴有一种或多种其他做法。事实经常如此,但是正如格利高里指出,并非必然。严格地讲,“低于本国通行价格在国外出售”,就应视为倾销,而不管出口价格是否低于外国市场,能否为外国竞争者所跟随,是否对卖者有利可图。我认为,倾销的一个本质特征是不同的全国性市场的买者之间存在价格歧视。^①特定的倾销价格与生产成本、倾销者利润以及竞争对手价格之间的关系,往往无法仅用定义解释。在很多情况下,难有确切解释。正如下面将要谈到的,有许多种类的倾销;把对倾销者有利可图或无利可图的倾销,把低于或不低于竞争对手价格的倾销区分开来,虽然在实际中往往极为困难,但在逻辑上却是行得通的。

当倾销是指不同国家市场之间的价格歧视时,它不仅包括较
5 为常见的国际价格歧视,即出口价格低于国内市场价格,而且还包括较为罕见的形式:(1)当某种特定商品没有国内市场或国内市场不足时,处于不同出口市场的买者受到价格歧视;(2)当卖者的国内市场被当作倾销地时,对外国买者售价更高。英国生产的一些低等厚棉布只用于热带贸易,并无国内市场。生产这种棉布的英国厂商为了把产品打入中国市场,或者为了应付在中国的竞争,或者为了其他目的,可能会以低于在印度和其他市场的价格在中国出售。在这种情况下,即使无法对该英国厂商卖给中国人的价格和英国国内价格作出比较,但他已是在中国倾销。这种形式的倾

^① 参见,陶西格(F. W. Taussig),《经济学原理》(第三版),第1章,第207页:“对不同购买者制定不同价格的可能性可以解释‘倾销’这一现象——即在国外卖掉商品是一种价格,而对国内市场购买者则是另一种更高的价格。”

销有一个变形,即在某个国外市场以低于其他国外市场的价格出售,但同对国内买者所报的价格无关。前些年,一位美国驻比利时的领事报告说,比利时玻璃板辛迪加的产品只有5%在国内市场出售,卖给美国人的价格通常要比卖给英国人的低10—30%;主要因为英国是比利时玻璃板的“标准”市场,而在美国只有实行价格减让,买者才会接受。^①不管卖给美国人的价格是否低于卖给比利时人的价格,这也被视为一种倾销。在一些涉及倾销的法律中,倾销的定义中就包括了这样的事例。

逆 向 倾 销

人们往往认为,倾销发生时,倾销地当然总是距离较远的那个市场,而较近的市场——尤其是倾销者的国内市场——则要承受较高价格。这无疑是一般性规律,但也有重要例外。如果国内市场的重要性比相距遥远的市场较小,而且生产的主要目的就是要出口到较远的市场,那么利用“逆向倾销”这个术语就很方便,即对国内买者的售价低于对外国买者的售价。如果不是国内市场常用禁止性关税阻挡外国竞争,导致国内辛迪加可以在关税庇护下强行实施垄断价格的话,那么,仅根据市场对倾销者的重要性,而不按距工厂的远近来对倾销的一般规律加以系统阐述时,就可能不需要这么多限定条件了。哪里发生了倾销,一般经过调查都会发现,较高的价格由一个或多个标准市场或主要市场承担,而倾销价

^① 《外国制成品低于其国内价格在美国销售》,国务卿致参议院的报告(第61届国会,第一次会议,参议院文件第16号),第1部分,第6页。(该报告在下文中简称为《外国制成品在美国的销售》)

6 第一章 倾销的定义

格只限于次要的或偶尔销售的市场。两个市场的相对地位,会在一年中的不同季节发生周期性转换,或当市场条件变化时发生间歇性转换。某个季节或某一年的标准市场在下一个季节或下一年会变成次要市场。加拿大面粉出口贸易中的一个重要的加拿大面粉厂主的下述言论描绘了逆向倾销最有可能发生的情况:

加拿大面粉厂生产的低等品[面粉]大部分都卖往国外,极少用于国内消费……这些低等品在英国的售价平均要比在我国的售价更低;但是,有时个别等级的面粉在加拿大的售价比海外低,因为英国是这类面粉消费的大市场;若把剩余面粉出口到国外有破坏市场的风险的话,就把它在加拿大处理掉。^①

逆向倾销也可能由于其他一些偶然的特殊情况引起。一个拥有其产品全球垄断权的康采恩,在对国内消费者强行实施垄断价格时,可能会受到法律限制,或考虑到有可能招致对自己不利的立法或公愤而有所收敛,但在出口时,却可能不会受到这些限制。1914年以前的德国钾碱工业似乎就是这样一个例子。^② 加拿大硅钢工业则提供了一个很特别的例子。加拿大是这种合金的主要生产者,但国内消费不足总产量的10%。其余产品主要出口美国,并按美国1913年(安德伍德, Underwood)关税法缴纳从价税。1917—1918年间,同级产品出口价格比国内价格高7—70%。布法罗的一位美国海关官员证实,这几年中,加拿大的市价比对美国

① 加拿大,《生活费用调查委员会报告》,1915年,第1号,第757页。

② 参见,托斯达尔(H. R. Tosdal),《德国钾碱工业中的卡特尔运动》,《经济学季刊》,第28卷,第178页。

的出口价格低 20—40%。^① 这一逆向倾销是机智地对付美国从价税征收体制的产物。根据美国 1913 年关税法,从价税的税基是出口商国内市场的现价,而不是发票价格。加拿大国内消费相对很小,对加拿大生产者来说,在国内市场人为压低价格以便作为美国对进口商品征税的估价基础是有利可图的。^②

假 倾 销

8

在前面对倾销所下的定义中,有意使用了“价格歧视”而没有使用“以不同价格出售”这一更为温和的措词。从越来越多的关于不公平竞争的文献中可以看出,“价格歧视”一词一般仅指以不同价格对不同购买者出售,而不指对不同的交易采用不同的销售条

① 亚伯拉罕·伯格伦德(Abraham Berglund),《硅钢工业和关税立法》,《政治学季刊》,第 36 卷,第 270 页,以下各页。

② 这是伯格伦德的解释。根据 1897 年 7 月 24 日有关法案修正的《海关行政法案》(1890 年 8 月 11 日)第 19 条,特别提到了关税不应按“低于发票或进口额”来征收。这一限制性条款在 1913 年 10 月 3 日法案的行政条款中被删去了。根据该法案,进口商在应税时可以对发票价值做抵减以使发票价值降到出口国实际市场价值(第 3 条,第 I 款)。但是,在该法案中,出口国的市场价值的定义是“该商品自由销售给该市场所有购买者的价格”(第 3 条,第 R 款),因此,海关官员有权拒绝价格低于向出口市场外国购买者自由销售价格的产品入境。1922 年关税法中的定义也支持这一推论。该法律区分外国价值和出口价值的依据在于,前者是对所有购买者的报价,后者则是为向美国出口而对所有购买者的报价[第 402 条,(b)款和(c)款]。在外行人看来,为向美国出口而不给某些购买者给予的价格不是给予所有购买者的价格,这看似无可争议。但是,财政部的实践和法院的裁决却与这种解释相反。于是引起了正文中讨论到的那些滥用权力的事例。1921 年《紧急关税法》重新加入原来的要求,即出口国市场现价或出口价格二者相比,较高者为关税纳税基础(第 301 条,第 2 款),消除了故意违反关税法的可能性。在 1922 年(福特内-麦克康伯, Fordney-McCumber)关税法案中[第 402 条,(a)、(I)款]也有类似条款。

8 第一章 倾销的定义

件。在后一种情况下,价格歧视可能是因为对变化了的销售条件未作相应调整而报价相同所引起。^① 在国际贸易中,如果在相似的销售条件下,同时以不同价格将完全相同或大致相同的产品售卖给不同国家的购买者;或者在销售条件不同时,价差大于或小于因销售条件不同而需要作出的合理价格调整,便可以认为是价格歧视,因而是倾销。

- 9 在国际贸易中,如果价格差别只是为了适应不同国家不同规模的订单,以及不同的信用期限、信用风险程度、商品等级、订立销售合同的时间、销售方式或运费和包装费的处理方法等而做出的调整,那么,在不同的全国性市场对购买者以不同价格销售可能并不涉及价格歧视。价格差别还可能产生于出口国对应税进口原料进行深加工后再行出口的出口退税,或者产生于对这些进口原料免税的“暂时准入”,或者是出口国对已预定出口的商品免征国内货物税。当可以在上述基础上作出充分说明时,在不同市场对购买者以不同价格出售就只是倾销的假象,这已被很恰当地冠之以“假倾销”,使之区别于真正的倾销。

引起假倾销的一个最重要的因素,可能是不同市场的订单大小不同。外国购买者的订单通常比国内购买者的大。也许是因为前者希望减少采购旅行,其购买活动每年集中在几周内,而国内购买者却会认为在需要新供货时从事少量采购更方便。再有,外国购买者所在的市场更大,或者在这个市场中的单个康采恩大于国内。这在欧洲人销售给美国康采恩时尤为明显。许多情况下,在

^① 这里并不是有意要用价格歧视一词来表示不公平竞争的做法。某些价格歧视可以是公平的,而另一些则在习惯上和法律上被认定是不公平的;但是,除非报价中包含了价格歧视,还没有人认为不同的报价就是不公平。