



贸易摩擦与争端 解决机制研究

强永昌 权家敏 著

 复旦大学出版社

本书得到上海哲学社会科学规划一般项目（2006BJL003）、
复旦大学“985工程”三期科研项目（2011SKHKXZD002）资助



贸易摩擦与争端 解决机制研究

强永昌 权家敏 著

图书在版编目(CIP)数据

贸易摩擦与争端解决机制研究/强永昌,权家敏著. —上海:复旦大学出版社,2015.1
ISBN 978-7-309-11084-5

I. 贸… II. ①强…②权… III. 国际贸易-国际争端-研究 IV. F744

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 259966 号

贸易摩擦与争端解决机制研究

强永昌 权家敏 著

责任编辑/岑品杰 方毅超

复旦大学出版社有限公司出版发行

上海市国权路 579 号 邮编:200433

网址:fupnet@fudanpress.com <http://www.fudanpress.com>

门市零售:86-21-65642857 团体订购:86-21-65118853

外埠邮购:86-21-65109143

上海市崇明县裕安印刷厂

开本 890 × 1240 1/32 印张 7.375 字数 192 千

2015 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

ISBN 978-7-309-11084-5/F · 2094

定价:26.50 元

如有印装质量问题,请向复旦大学出版社有限公司发行部调换。

版权所有 侵权必究

目 录

第 1 章 导论	1
1.1 研究背景和意义	1
1.2 主要概念的界定与研究方法	3
1.3 可能的创新与不足	5
1.4 主要结构安排	6
第 2 章 相关理论研究	8
2.1 争端解决机制的相关理论研究	8
2.2 贸易争端解决机制选择的研究	21
2.3 基本结论	24
第 3 章 争端解决机制的福利分析	25
3.1 单边行动的福利分析	25
3.2 双边磋商的福利分析	34
3.3 区域协调机制的福利分析	43
3.4 WTO 争端解决机制的福利分析	56
3.5 争端解决机制福利效应比较	67
3.6 基本结论	69
第 4 章 争端解决机制选择的理论分析	72
4.1 争端解决机制选择的博弈模型	72
4.2 争端解决机制选择的经济学分析	91

4.3	争端解决机制选择的政治经济学分析	106
4.4	基本结论	125
第5章	争端解决机制选择的实证研究	127
5.1	争端解决机制的统计分析	127
5.2	贸易争端解决机制选择的计量研究	140
5.3	争端解决机制选择的案例分析	154
5.4	基本结论	174
第6章	中国贸易争端解决机制的选择	176
6.1	中国贸易争端的现状	177
6.2	中国贸易争端解决机制选择的现状	180
6.3	中国争端解决机制选择的理论分析	185
6.4	中国争端解决机制选择的案例分析	191
6.5	基本结论	206
第7章	结论与启示	208
附录		213
参考文献		216

第1章 导论

1.1 研究背景和意义

在关税和贸易总协定(GATT)时期,美国经常使用“攻击性的单边主义”撬开国外市场(Bhagwati,1990)。1995年WTO问世以来,美国等发达国家开始更多地使用WTO争端机制解决贸易争端^①,并且利用WTO多边谈判场合,要求发展中国家进一步开放市场、降低市场准入等。美欧等发达国家广泛利用单边行动、双边磋商、区域协调机制、WTO争端解决机制,以及区域谈判^②和WTO多边谈判等不同方式解决贸易争端问题。作为发展中国家,由于受到各种资源限制,在争端机制的选择上受到限制,在利用WTO争端机制上更具有选择性^③;对于最贫穷的发展中国家,更是如此。因此,如何选择争端机制,这是广大发展中国家需要面对的共同议题。

2009年中国成为世界第一出口大国,对外贸易发展取得骄人的成就,但与此同时,针对中国的各种反倾销、反补贴等贸易救济案件,也高居世界首位。对于贸易争端我们应该以冷静与理智的

① 1995—2009年,美国和欧盟是申诉到WTO前两位的国家和地区。

② 例如在亚太经合组织(APEC)中通过谈判解决争端,因为APEC没有法律意义上的争端解决机制。

③ Devereaux, Lawrence and Watkins (2006), “Brazil's WTO Cotton Case: Negotiation Through Litigation”, in: *Case Studies in US Trade Negotiation Volume 2: Resolving Disputes*, Institute for International Economics.

态度加以对待,中国成为贸易大国以后,贸易争端在所难免,如何更好地解决这些争端已成为事关我国对外贸易持续、稳定发展的当务之急。在加入 WTO 之前,中国较多地采用双边磋商的方式解决贸易争端;“入世”以后,中国开始选择 WTO 争端机制解决争端,并开始在多边贸易谈判(如多哈回合)中发挥积极的推动作用。但是,相对于中国贸易大国的地位,中国在争端解决机制选择方面仍有待改进,即便与其他发展中相比,中国在利用 WTO 争端解决机制方面也存在明显的不足之处^①。

现有理论成果更多的集中于贸易争端的成因分析和对策研究,对争端解决机制选择的研究关注不够。在贸易争端解决机制中,发起国运用单边行动对目标国进行威胁,迫使其让步或进行单边制裁,给目标国造成巨大的福利损失,所以对于发达国家实施的单边行动要加以抵制。在双边磋商下,双方通过相互让步解决争端,双方福利都能得到帕累托改进。但是,在双边磋商中容易出现囚徒困境,在双方发生贸易战时,双方的福利严重受损,并且双边磋商对于弱国不利。在区域组织争端解决机制中,主要包括成立专家组和区域谈判^②等形式解决成员间的争端,实现成员间的合作博弈。但是,区域组织争端解决机制容易受到政治因素牵制,不利于弱国;发展中国家运用区域组织争端解决机制仍不普遍。WTO 争端解决机制,主要包括 WTO 争端解决机制和 WTO 多边贸易回合谈判。WTO 争端解决机制主要通过严格的法律程序(DSU)和专门的争端解决机构(DSB)发挥作用,在争端解决中,发展中国家的利益^③可以得到较好的保护。但是,WTO 争端解决机制面临的最大的诟病是其时间效率和诉讼费用,因此发展中国家

① 2002—2009 年,在发展中国家中,中国上诉 WTO 案件处于第三位,而作为被诉方则居第一位。

② 如北美自由贸易区(NAFTA)通过成立专家组解决争端,亚太经合组织(APEC)通过区域谈判解决争端。

③ 本书后面的统计研究证实了这一点,发展中国家上诉胜诉率为 80%,发达国家为 78.6%。

在利用 WTO 争端机制处理贸易摩擦与争端时会遭受不同程度的制约。在多边贸易回合中,发展中国家可以通过相互合作,增强发展中国家谈判实力,充分发挥发展中国家的作用。

总之,对于发展中国家,如何在利益不受损害的情况下,通过各争端解决机制更好地解决贸易发展过程中面临的摩擦与争端,已成为一个重要问题。作为发展中国家一员,如何进一步提高双边磋商的效率,积极通过区域和 WTO 争端解决机制更好地解决日趋激烈的贸易摩擦与争端,对中国的贸易发展极为重要。因为,这不仅有利于缓解各种贸易争端对我国贸易发展所造成的压力,而且也有利于进一步拓展我国的贸易发展空间,更好地维护我们的经济利益和政治利益。因此,贸易争端解决机制及其选择的研究,不仅具有理论上的意义,而且更有实际上的应用价值。

1.2 主要概念的界定与研究方法

在贸易争端的解决机制中,主要有单边行动机制、双边磋商机制、区域协调机制、WTO 争端解决机制。单边行动机制,即单边行动,通常指的是发达国家^①根据国内法律规定,在出口遇到“不公平”待遇或国外市场壁垒时,利用单边制裁威胁,迫使对方做出让步或采取制裁的单边贸易措施。单边行动,在现实中主要指美国使用“301 条款”^②的单边贸易措施。当然,“301 条款”仅仅是一个代表而已,其实在其后的贸易发展中,该条款经过一系列演变,又形成了专门针对国外对美国贸易有“不公平”待遇的“超级 301 条款”^③,以及应对国外对美国知识产权保护不力的“特别 301 条

① 主要包括美国“301 条款”单边行动和欧盟的贸易壁垒管理(TBR),但运用较为普遍的是美国的“301 条款”。

②③ 见相关理论研究部分的定义。

款”等^①。双边磋商机制,即双边磋商或双边谈判,指的是在解决贸易争端时,双方通过非正式的外交途径或者根据双边贸易协议中承担的义务进行磋商的机制(Davis,2006)。

双边磋商有狭义和广义之分,除另做特别说明,本书涉及的“双边磋商”属于狭义概念,即贸易过程中的两个独立的国家或当事方就有关摩擦与争端所展开的协商与谈判。广义上的双边磋商涉及的内容更为广泛,它不仅包括了狭义的双边磋商,还包括在单边、区域、WTO 争端解决机制下展开的双边谈判等。

区域协调机制,即区域协调,本书中此概念等同于区域组织争端解决机制。它指的是根据区域争端解决机制协议,对于争端解决的规则和程序的具体法律规定(Smith,2000),以解决区域成员间的贸易争端。广义上的区域协调机制包括区域谈判(如 APEC)。除非特别说明,本书指的是狭义的。

WTO 争端解决机制,就是指由《关于争端解决规则与程序的谅解》(DSU)对 WTO 成员之间贸易争端的解决所做出的具体规定。

为了对以上各争端解决机制的选择进行科学、合理的论证,本书将采用规范研究和经验分析相结合的研究方法。具体来说,在对现有有关研究成果进行简要总结和评价的基础上,首先,通过政治、经济分析方法,对各摩擦与争端解决机制进行一般性理论分析;然后,再利用博弈方法对单边行动、双边磋商、区域协调和 WTO 争端解决机制的选择进行分析,试图构建从单边行动到 WTO 争端解决机制以及从双边磋商到 WTO 争端解决机制的博弈模型,进而发掘出政治、经济因素是如何影响博弈均衡结果的,特别是政治力量的角逐,各种利益集团在贸易争端的解决中所扮演的角色及其利益所在。在此基础上,再通过比较福利分析得出有关各争端解决机制的一般选择方法。对于这种理论分析结果是

^① 见相关理论研究部分的定义。

否有效,我们再采用经验分析法对其进行验证。最后,将这些理论研究获得的结论与中国的实践相结合,具体分析如何应对中国对外贸易发展中所面临的贸易摩擦与争端问题,并就有关具体解决机制的选择提出政策性建议。

1.3 可能的创新与不足

现有对于争端解决机制选择的理论研究主要有 Busch(2007)对 NAFTA 和 WTO 争端解决机制的选择研究。在该研究中, Busch 认为,案件裁决的先例会影响有关当事方决定将争端申诉^①到 WTO 还是 NAFTA,如果申诉方有全球贸易自由化的优势,那么选择申诉到 WTO 将会更有利些,否则应选择 NAFTA 争端解决机制。而 Davis(2005,2006)从利益集团的角度对多种争端解决机制进行了分析,并探讨了有关双边磋商、区域谈判、WTO 争端机制和 WTO 贸易回合的选择问题,为争端解决机制的选择提供了很好的思路,但是作者没有运用更精确的理论模型加以阐述。在争端解决机制的实证研究方面,主要围绕单边行动和 WTO 争端机制的选择(Reinhardt,2000)、谈判和 WTO 争端机制的选择(Davis 和 Shirato,2007)而展开;在案例分析中,仅有为数不多的案例涉及争端解决机制选择的问题(Davis,2007)。

本书主要专注于争端解决机制的研究,因此它不仅包括了单边、双边、区域、WTO 争端解决机制的福利分析,还包括了对单边和 WTO、双边和 WTO、区域和 WTO 争端解决机制之选择的研究。因此,本研究可能的创新将涉及以下几个方面:

① 在申请使用 WTO 争端机制中,常见上诉、申诉、诉讼、起诉到 WTO 等,为了进一步规范,本书使用申诉,即 WTO 成员向争端解决机构提出申诉,见朱榄叶、贺小勇(2007)。

(1) 研究视角的创新。从现有相关研究成果看,目前有关贸易摩擦与争端解决机制的研究,主要集中于 WTO 争端解决机制,很少对其他解决机制的应用进行全面探讨;而本书系统研究了单边、双边、区域、多边等各争端机制所具有的福利效应,并以此为基础,进一步研究了有关国家在面对贸易摩擦与争端时对具体解决机制的选择。

(2) 研究方法的创新。在具体研究过程中,理论上我们综合采用政治、经济分析方法以及博弈分析工具,对从单边到多边解决机制的选择与应用进行了系统的研究;在实证上,我们综合运用一般统计数据的描述、案例分析和计量分析,并以此对理论研究得出的结论进行验证。这在相关研究中应该说是颇具新意的。

(3) 在成果内容上,本书构建了从单边行动到 WTO 争端解决机制和从双边磋商到 WTO 争端解决机制的动态博弈模型;推导出了从单边行动到 WTO 的六种博弈均衡以及从双边磋商到 WTO 的四种博弈均衡;论证了政治、经济因素不仅影响着均衡的结果,同时还作用于争端解决机制的选择,特别是政治因素使 WTO 争端解决机制得到更为广泛的应用。

本研究成果的缺陷与不足主要表现在两个方面:一是,考虑到区域解决机制主要表现为磋商,这与双边磋商机制非常相像,故未作进一步的深入分析;二是,受数据资料可获得性的影响,在计量分析中我们选择了美国作为样本,而没有直接采用中国作为分析对象。

1.4 主要结构安排

除本章外,第 2 章对单边行动、双边磋商、区域组织争端解决机制、WTO 争端解决机制及其选择问题,进行了全面的理论回顾、总结和评价。第 3 章主要对单边、双边、区域组织和 WTO 争

端解决机制,分别运用经济学和政治经济学方法加以分析,以探讨政治、经济因素对争端解决博弈过程的影响,并对各解决机制所具有的经济福利和政治经济福利进行了对比。第4章通过建立从单边到WTO争端解决机制的博弈模型^①,以及从双边到WTO争端解决机制的博弈模型,从经济学和政治经济学角度分析博弈中的各种均衡结果。第5章对争端解决机制选择的理论研究成果进行了实证检验。在这一章,我们综合运用了统计分析、计量分析和案例分析方法,通过实证研究得出,相对于经济因素的影响,政治因素对于争端解决机制的影响更为显著。第6章对中国的争端解决机制选择进行了专门研究。研究发现,作为发展中国家,中国对争端解决机制的选择与发达国家政治、经济分析的结果略有不同,我们对这一情形进行了进一步的验证。最后,在第7章对全书研究结果进行了简要总结,并根据这些结论对我国应对贸易摩擦与争端的解决机制选择提出了建议。

^① 由于在区域和WTO争端解决机制的选择中,如果应诉方选择了其中之一,就不再选择另一种争端解决机制,所以一般情况下区域和WTO争端解决机制只存在选择其一的问题。

第2章 相关理论研究

2.1 争端解决机制的相关理论研究

2.1.1 单边解决机制

单边解决机制也就是通常所说的单边行动。它一般是指强国对弱国所采取的单边贸易制裁措施,而在现实中主要是美国利用其国内贸易立法中所谓“301 条款”进行的单边报复措施。“301 条款”是美在 1974 年颁布的贸易法中的一项条款,主要用于处理外国对美出口商品与服务的“不公正”或“不合理”待遇,以保护美知识产权和投资利益,确保外国对美国产品和服务开放市场^①。“超级 301 条款”^②和“特别 301 条款”^③又进一步强化了原来的“301 条款”,反映了单边贸易措施不断加强的趋势(Bhagwati, 1990, 1991)。Bhagwati(1990)曾提出“挑衅性的”单边主义^④概念,其具体表现为

-
- ① 支林飞:“如何面对美国的‘301 条款’”,《瞭望新闻周刊》,2001 年第 47 期。
- ② Elliott 和 Richardson(1997)指出,“超级 301 条款”是针对美国伙伴中长期存在不公正的贸易行为,美国贸易代表定期给出有不合理贸易措施的违规国家名单,并要求这些国家在一定期限内终止这些行为,否则美国单方面给予报复。
- ③ “特别 301 条款”是 1988 年对“301 条款”的补充,针对那些不能对美国知识产权给予保护的国家采取的单边措施。
- ④ Elliott 和 Richardson(1997)提出,美国贸易伙伴对美国采取 1974 年贸易法中“301 条款”的单边行动为挑衅性单边行动。Bhagwati(2002)指出,侵略性的单边主义仅仅是强国的工具,而且只能针对弱国。曾卡(2004)认为挑衅性的单边主义贸易政策,主要表现在“301 条款”及其所带来的报复性威胁,更加频繁地在美国贸易政策中得到使用。

美国单方面要求外国开放市场以及改变(美国认为的)不合理的贸易规则。由于在以往的关税与贸易总协定(General Agreement on Tariffs and Trade, 简称 GATT)体制下,对争端解决缺乏有效的执行能力,单边行动常常成为解决贸易争端的手段。实践中,使用单边报复措施过于严厉和带有偏见性(Weinstein 和 Spier, 1993)。单边报复措施不仅会造成社会福利的损失,阻碍贸易自由化发展,而且还容易引发贸易战。Bayard 和 Elliott(1994)认为,美国在未来的贸易关系处理中不应该使用“超级 301 条款”,而应该更多地使用挑衅性的多边主义^①。

在单边行动的理论分析中,Kherallah 和 Beghin(1998)运用博弈方法分析了在美国对其他国家采取“301 条款”单边行动后,彼此间可能发生的博弈情况。博弈分为两个阶段:第一阶段美国要求目标国作出让步,而目标国也要求美国让步(美国最小限度的进口壁垒),并且选择各自最优退出成本,以实现最大化的期望收益;第二阶段,由于信息的不对称,每个谈判方都不知道对方的退出成本(对于自己有完全的信息,通过第一阶段知道自己的退出成本),结果达到完美贝叶斯纳什均衡。该均衡有四种可能:一是贸易战,每个国家坚持原先的强硬立场;二是外国对美国完全妥协,美国坚持原先要求;三是维持现状,即美国放弃威胁,外国坚持自己的立场;四是相互妥协,即双方都作出一点让步。而 Weinstein 和 Spier(1993)运用博弈方法对单边行动下的福利效应进行了分析。博弈结果总是一种混合均衡,即: B 国欺骗, A 国不欺骗而进行报复;当 B 国不欺骗时, A 国进行欺骗;而 A 国欺骗时, B 国也准备欺骗,这时 A 国又进行报复。也就是说,在纳什均衡中,双方不会达到既不欺骗也不报复的自由贸易的最优结果。因此,单边行动

^① 田丰(2006)认为,挑衅性多边主义是 GATT/WTO 的成员在多边贸易体系的框架内,频频使用争端解决条款和程序,迫使贸易伙伴按 GATT/WTO 协定和其多边贸易承诺,修改经济政策、采取贸易自由化措施的行为。

的最终结果必然造成社会福利的损失,无法达到社会福利最优化。

在对单边贸易措施的经验研究中,Kherallah 和 Beghin(1998)运用 probit 模型分别检验了美国和目标国采取强硬和让步立场的两种选择。样本包括 1975—1992 年美国贸易代表依据“301 条款”(包括“超级 301 条款”和“特别 301 条款”)提起的 92 件诉讼案例^①;以政治、经济各种影响因素作为解释变量,计量结果显示,美国和外国坚持强硬立场的比例分别为 46% 和 41%,和实际情况都非常接近。在美国采取单边行动中,案件由总统或美国贸易代表发起、目标国关税壁垒低、美国在世界出口市场的份额下降、涉及的行业是农业或制造业、总统或贸易代表是民主党等因素会使美国对贸易伙伴采取强硬态度(随后会发生贸易战),反之则会让步。Elliott 和 Richardson(1997)运用了二项 probit 模型,而且使用了多项 logit 模型检验了美国使用“301 条款”的成功或失败情况。如果贸易伙伴的出口高度依赖于美国^②(用贸易依存度表示)、美国和贸易伙伴间的互惠较低^③(用贸易平衡表示)、只有单纯的商品贸易边境壁垒(相对于服务贸易等贸易边境壁垒),则美国根据“301 条款”所实施的单边行动成功率较高。在这里,“301 条款”的成功包括部分成功和完全成功^④(申诉案件的部分协议达成和完全达成协议两种)。而用多项 logit 模型检验部分成功、完全成功、部分失败、完全失败的决定因素时,贸易依赖度不再显著,而贸易平衡和边境壁垒的哑变量仍然显著^⑤。但是,曾卡(2004)在经验研究的基础上却持有不同观点。其研究结果发现,与美国贸易结构的相似程度影响着“301 条款”威胁的有效性,如果该贸易结构具有互补关系,则威胁的有效性较小;与美国的贸易结构为竞争性

① 在样本中去掉 9 个案件,最后为 83 件。

② 目标国对美国的出口占其国民生产总值比例越大,说明目标国越脆弱。

③ 如果目标国相对于美国的贸易顺差越大,则对于美国而言贸易互惠低。

④ 实施“301 条款”失败包括没有达成协议,以及开始达成协议后来被推翻或协议没有被执行,总共两种情况。

⑤ 但是对于部分失败和完全失败的区分,这些决定因素不再显著。

关系时,则威胁的有效性较大。对于非世贸组织成员和非 WTO 管辖的争端(公平竞争制度、劳工制度、知识产权等),“301 条款”仍然是美国经常加以利用的国内法案。Reinhardt(2000)以美国 1975—1999 年贸易争端作为样本,用计量方法检验了美国在什么情况下对贸易伙伴使用“301 条款”,以及又在什么情况之下向 GATT/WTO 进行诉讼。得出的结论是:随着 GATT/WTO 司法体系的完善,美国会更多地向该组织提起诉讼,而减少对“301 条款”的采用。在案例分析中,Maswood(1997—1998)以日美 1995 年汽车争端为例,发现美国虽然对日本采取了强硬的单边措施,但这次并没有像以往那样取得成功,日本进行了坚决抵制,并且申诉到 WTO。这说明伴随着多边贸易组织的完善和有关国家对多边争端解决机制应用意识的增强,美国的单边主义受到越来越多的抵制。在有关知识产权的案例中,Chen 和 Maxwell(2007, 2010)指出,美国仍然利用“特别 301 条款”对中国大陆和台湾地区知识产权保护施加压力,美国频繁使用单边措施,是因为国际条约中知识产权保护相对薄弱。随着 WTO 知识产权保护的加强,美国在继续使用“特别 301 条款”的同时,开始逐渐转向使用 WTO 争端解决机制。

2.1.2 双边磋商机制

在单边行动带来不利影响的情况下,有些国家开始寻求双边磋商。Prasirtsuk(2002)认为,为了减缓美国单方面贸易措施给日本带来的压力,日本不仅加强了对多边贸易规则的利用,而且更积极地发展与亚洲其他国家的双边关系。在多边进程经常受阻的情况下,加强双边经济合作非常有利。Davis(2006)认为,如果双方不涉及强大利益集团间的争端,可以通过双边机制加以解决。因为,多边解决机制可能经历的时间更长,且得到的收益难以确定,在这种情况下通过双边或区域争端解决机制较为经济。田丰

(2007)认为,双边协商是正式裁决前的早期解决方式,并且由于双边磋商的半公开性特征,因而有利于争端的灵活解决,规则导向的WTO取代GATT,对双边协商产生了影响。但是,在WTO时期是否比在GATT时期更有利于磋商解决,学者们的观点仍不统一。这里讨论的双边磋商是在多边体系下进行的。但是,狭义上的双边解决机制也有不足之处,正如Drahos(2005)所指出的,双边争端解决机制不利于弱国。因为在双边磋商中,弱小的国家不能利用联合的力量,进而增加谈判的筹码和力量来制约强国(多边解决机制中有第三国的参与,这对强国形成了一定的制约),并且在双边解决机制中不守约的声誉成本低于多边贸易体制,而且在双边磋商中存在寻租行为等,所有这些都使得双边解决机制更有利于强国,因而强国偏好于各种自由贸易区的制度安排,能够在双边谈判中获得更多的利益。

在双边磋商的经济学分析中,Crescenzi(2003)运用博弈方法分析了经济依存度如何影响两国政治争端的解决。在相互依存的经济体系中,一方是挑战国,另一方是目标国。当挑战国的退出成本较高时,挑战国不会向目标国提出要求,因而两国发生冲突的可能性较低。与此相反,当目标国的退出成本较高时,挑战国就会提出政治要求,而目标国也会接受,这时两国冲突发生的可能性也比较低,有关冲突将主要通过经济和外交途径加以解决。但是,当两国的退出成本都较低时,两国间的争端会升级,直至可能会发生军事冲突。同理,两国经济依存度对贸易争端的双边解决机制也具有类似意义。在博弈中,双方实力大小对于争端结果有着明显的影响,De Dreu(1995)认为,如果谈判一方强制性实力增强,那么在谈判中更易威胁对方;如果谈判对手的实力增强,谈判方则会作出让步;而当双方势均力敌,则双方都会做出更多的让步,进行妥协和合作。这对于理解在贸易争端的双边谈判中双方的博弈很有意义。同样,Suh和Wen(2009)在双边议价的博弈分析中,得出双方实力的大小影响着均衡结果的结论,这对于贸易谈判具有借鉴意