

SHIJIE MAOYI BAOGAO 2009
— maoyi zhengce chengnuo he yingji cuoshi

世界贸易报告 2009

——贸易政策承诺和应急措施

对外经济贸易大学中国 WTO 研究院 译
中国世界贸易组织研究会

商务部世界贸易组织司 审定



对外经济贸易大学出版社

University of International Business and Economics Press

世界贸易组织秘书处

世界贸易报告

2009

——贸易政策承诺和应急措施

对外经济贸易大学出版社
中国·北京

图书在版编目 (CIP) 数据

世界贸易报告. 2009/对外经济贸易大学中国
WTO 研究院, 中国世界贸易组织研究会译. —北京: 对
外经济贸易大学出版社, 2010
ISBN 978-7-81134-766-1

I. ①世… II. ①对… ②中… III. ①国际贸易 - 研
究报告 - 2009 IV. ①F74

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 148163 号

WORLD TRADE REPORT 2009

版权出让方 WORLD TRADE ORGANIZATION

京版权登记号 图字: 01-2010-6332 号

© 2010 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

世界贸易报告 2009
——贸易政策承诺和应急措施

对外经济贸易大学中国 WTO 研究院 译
中国世界贸易组织研究会
责任编辑: 史伟明

对外经济贸易大学出版社
北京市朝阳区惠新东街 10 号 邮政编码: 100029
邮购电话: 010-64492338 发行部电话: 010-64492342
网址: <http://www.uibep.com> E-mail: uibep@126.com

北京市山华苑印刷有限责任公司印装 新华书店北京发行所发行
成品尺寸: 170mm × 230mm 16.75 印张 309 千字
2010 年 10 月北京第 1 版 2010 年 10 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-81134-766-1

印数: 0 001 - 1 500 册 定价: 30.00 元

序

受国际金融危机的影响，2009 年世界经济全面下滑，特别是发达国家经济经历了 20 世纪 30 年代以来的最严重的衰退。据国际货币基金组织报告，2009 年世界经济下降 0.6%，其中美国经济下降 2.4%，欧元区经济下降 3.9%，日本下降超过 5%。全球经济衰退必然导致国际市场需求锐减，贸易保护主义抬头，世界贸易额明显下降。据世界贸易组织统计，2009 年全球货物贸易额下降 23%，货物贸易量下降 12.2%，为 70 年以来的最大降幅。全球外国直接投资也大幅度减少了 39%。

2009 年也是中国对外贸易发展最为困难的一年，面对国际金融危机的严重冲击，中国政府出台了一系列符合国际惯例的政策措施，完善出口退税政策，改善贸易融资环境，扩大出口信用保险覆盖面，提高贸易便利化水平，千方百计稳定外需；同时，着力扩大国内需求，积极开展形式多样的贸易促进活动，鼓励增加进口。随着下半年国际经济和国际市场的逐步回暖，上述各项政策措施取得明显成效，进出口大幅下滑的态势得到扭转。据世界贸易组织的报告，2009 年中国的出口占全球出口比重由上年 8.9% 提高到 9.6%，已经超过德国成为世界第一出口大国，国内生产总值比上年增长 9.1%。

然而，中国也是世界贸易摩擦的第一目标国和最大的受害国。自 1995 年以来，中国连续 15 年成为全球反倾销最大受害者。而伴随着金融危机的爆发，中国的出口产品成为众矢之的。据商务部统计，2009 年共有 22 个国家和地区对中国发起反倾销、反补贴、保障措施和特保调查，直接涉及出口金额 126 亿美元。2009 年，中国 GDP 占全球 8%，而遭受的反倾销占全球的 40% 左右，反补贴占全球的 75%。

历史的经验表明，经济危机和出口下滑时贸易保护主义必定猖獗。这次经济衰退使得消费和投资大幅萎缩，国际贸易出现严重下滑，加剧了各国之间的贸易竞争。一些国家和地区纷纷提出通过扩大出口来促进经济尽快复苏，甚至通过本币大幅贬值等手段提高本国产品竞争力，千方百计地争夺国际市场。各主要经济体的自顾性进一步增强，将优先解决国内就业、产业发展等问题，持续出台各种贸易限制措施和保护措施。目前，由于世界经济尚未完全走出经济危机的阴影，贸易保护主义在一些领域依然存在，且有将保护主义手段延伸至汇率、知识产权以及低碳与环保节能等领域的可能。

世界贸易组织秘书处编纂的《世界贸易报告 2009》中译本今天与读者见面

了。该报告的副标题是“贸易政策承诺和应急措施”，这也是该报告的主题，即在贸易政策承诺和灵活性方面（应急措施）如何求得平衡。该报告涵盖了包括关税、配额和进口配额在内的保障措施，倾销与反倾销，补贴与反补贴，以及其他的灵活性机制，包括对关税承诺的重新谈判，出口税和约束关税等。报告从法律和经济学的观点出发，以世贸规则和实证研究得出结论，任何一种应急措施，既有收益，也要付出成本。因此各成员体要慎用这些应急措施，尤其在经济复苏十分脆弱的今天。

本报告是在 WTO 副总干事 Alejandro Jana 的总体指导下，由 WTO 经济研究和统计司司长 Parrrick Low 为首的团队撰写完成。Marc Bacchetta, K. Michael Finger, Marion Jansen, Alexander Keek, Coleman Nee, Roberta Piermartini, Michele Ruta 和 Robert The。贸易统计信息由经济研究和统计司的统计小组提供，由 Hubert Escaith, Julia de Verteuil, ndreas Mauren 和 Jugen Richrering 协调完成。其他撰稿人还有 Rudolf Adlung, Lee-Ann Jackson, Jesse Kreier 和 Hiromi Yano。对于他们的辛勤劳动，表示衷心的感谢！

中国世界贸易组织研究会是在民政部注册登记的全国性研究机构，是非盈利性的非政府组织（NGO），是中国进行 WTO 相关问题研究、咨询、培训、编辑、出版、国际交流和合作的权威机构。2011 年是中国加入 WTO 十周年，我们为庆祝历经 15 年谈判取得的这个不寻常的日子，正在和中央电视台、第一视频合作，制作一套系列电视片和举办包括研讨会在内的其他活动。

经与世界贸易组织秘书处协调，商务部世贸司授权我会翻译并出版其年度贸易报告。《世界贸易报告 2009——贸易政策承诺和应急措施》由对外经济贸易大学 WTO 研究院组织完成翻译初稿，译者为中国 WTO 研究院世界经济专业的多位博士生：米宏伟、靳朝晖、邱薇、赵青松、王玮、李晓雪、张薇薇、袁佳、魏磊、胡成。研究院副院长屠新泉博士对初稿进行了审校。最后由商务部世贸司审定。在此，对他们的辛勤劳动表示衷心的感谢！此外，本报告的翻译和出版得到了对外经济贸易大学中国 WTO 研究院院长张汉林教授的热情指导，以及他所主持的国家社会科学基金重大项目“互利共赢的开放战略研究”的经费支持，在此表示感谢！

郑志海

中国世界贸易组织研究会副会长兼秘书长

前言

在过去的几个月中，贸易遭遇了自 20 世纪 30 年代以来前所未有的收缩，这首先是由几家主要金融机构的破产引发的全球金融衰退造成的。今年的贸易将出现较大的负增长，2010 年以前我们将很难看到持续的经济增长。这场灾难严峻考验着世界各国政府的决策智慧，也考验着在今天这个相互依存的世界里，它们携手共同面对挑战的意愿。有效的国际合作和开放的市场在今天显得前所未有的重要。

经验告诉我们，限制性贸易政策虽然不一定是经济萎缩的根源——它们不是大萧条的导火索——但是为应对衰退的痛苦而采取贸易保护主义措施只能进一步深化和延长经济危机。一个看似有吸引力的、可以保持国内生产和消费的短期解决方案很快就会变成一副令人窒息的重担，而当贸易伙伴以同样的方式实施报复的时候更是如此。我相信，今天对这些危险的理解更胜于从前，但是这需要有决断力的、头脑清醒的各国政府在重压之下依然坚持原则。很多国家已经申明它们将保持市场开放，而 WTO 的监督机制也显示，各成员政府总体上实践了承诺，但是，仍然存在巨大的风险，我们需要保持警惕。

今年的《世界贸易报告》所选择的主题与面对经济不景气时保持贸易畅通的挑战非常相关。旨在研究各种应对未预料到的市场情况的平衡采取的应急措施，对贸易协议的有效性和稳定性是至关重要的。本报告从几个角度对这一观点进行了阐述。通过对被称为“应急措施”的几种政策选择的剖析——保障措施、反倾销和反补贴措施，关税承诺的重新谈判、将关税提高到法定最高关税率（关税约束），使用出口税等。本报告检查了一些国家使用这些措施的原因，以及这些措施的设计和实施对贸易体制的影响。

有很多原因可以解释灵活措施的吸引力——允许对一个现存的承诺进行某种方式的修改。应急措施可以被看作一种安全阀机制、一种保险或者一种经济调整工具。它们的目的是为了加强法规建设。它们的存在可以鼓励政府更大胆地开放市场，从而创造比没有它们时更大程度的开放。或者它们只是反映了这样一个现实：那就是我们无法完美地预测未来，从而也无法制定、规制各种可想象的情境下的未来行为的完全契约。

造成未来的不确定性的根源可能是经济的因素，也可能是非经济的因素。换言之，经济条件的变化方式促使应急措施的使用，或者，一些公共政策关注如健康和环境危机导致了应急措施。还有一种可能是一个贸易伙伴所实施的政策变迁

影响到了竞争条件，并引发了反制措施。不论具体情况如何，很显然，好的协议应该对变化做出及时反应，而不需要重新进行持续的谈判或任其引发贸易摩擦。

一个结构性的挑战是拟定在灵活性和承诺之间实现恰当平衡的贸易协议。如果应急措施太易于使用，协议就会失去可信性。如果应急措施太难以使用，协议就会不稳定，因为政府会削弱遵循协议的决心。我们已经看到，GATT/WTO 一直致力于实现这种平衡。例如，在 20 世纪 80 年代，自愿出口限制措施在很多国家和地区蔓延。这些措施不受法律约束，而为了把它们从贸易政策领域去除，乌拉圭回合谈判重新设计了保障措施条款。同样的，今天的多哈回合谈判中对反倾销条款和农产品特殊保障措施的争论也是旨在调和各方对平衡问题的看法。

WTO 提供了一系列的应急措施。本报告分析了这些措施使用中的部门和国别特征。我们还需要更多的研究来更好地理解这些选择，恰当地分析这些选择对各经济体和国际合作的意义。然而，我们深知，尽管有时眼前的事情会主导我们的选择，但其他的因素也会发挥一定作用。一些措施比另一些措施更易于使用，一些措施需要补偿性的政策调整，而另一些则不需要。政府也会受到一些政治经济因素的影响。例如，反倾销和反补贴措施的启动是基于对国外不公平贸易行为的指控，而保障措施则不是。类似的，反倾销针对的是公司的行为，而反补贴则针对政府的补贴行为。

必须要谨记的一点是，尽管我们可以在这里轻松地谈论应急措施和它们所带来的灵活性有利于保持协议的有效性，但这些措施也是有代价的，可能会降低经济福利。灵活性措施的使用不是没有成本的，因此保持克制是有益的。我们希望应急措施选择的存在可以深化国际承诺，尽管在实践中很难做到。我们也希望灵活性选择的实施不会成为一种习惯，因为这样会逐渐削弱协议的可信度，并损害它们作为政策确定性的保障者的价值。

最后，从经验中我们知道，诉诸应急措施保护是受到外部环境和“氛围”影响的。在这个困难时期，各国政府已经承诺保持克制。我坚信，这些承诺将更容易得到遵守，也更容易为公众所接受。如果各国政府充分展示其在贸易政策领域同舟共济的能力和决心，我坚信我们需要采取必要的举措来尽早结束多哈回合。

世界贸易组织总干事 帕斯卡尔·拉米

摘要

贸易政策承诺与应急措施

《世界贸易报告 2009》主要关注 WTO 成员在货物进出口贸易中可以使用的一些应急措施。这些措施的法律框架在服务贸易领域发展还不充分，但本报告也会涉及。

本报告涵盖了保障措施、反倾销和反补贴。政府在应对经济困难形势，或在特定情形下需要调整政策时，有相互替代的各种政策工具可供选择。而为了更好地理解在这些政策工具之间的权衡取舍，本报告还将讨论其他多种 WTO 成员可以使用的灵活性机制，包括对关税承诺的重新谈判、出口税以及将关税提高到谈判所达成的最大值——即所谓的关税约束。

应急措施与贸易协议的完整性和持续性具有明显的相关性，但本次报告也注意到，在本领域的研究仍相当有限。其中一个原因是应急政策是一个跨学科的区域，需要法律和经济两个领域的专业知识。本报告试图填补这一问题上现有文献的空白。

贸易协议树立了贸易政策实施的规则。这些规则必须在承诺和灵活性之间保持平衡。灵活性过大可能会破坏承诺的价值，但灵活性过小又会导致规则的不可持续。

在可信的承诺和灵活性之间的紧张关系经常出现在贸易谈判中。例如，“特殊保障机制”问题（发展中国家被允许为保护农民而不受进口浪潮的冲击）是 2008 年 4 月小型部长级会议讨论的重点问题，这次会议力图在农产品和非农产品的谈判模式上达成一致（或者最终的蓝本）。

很多与贸易协议相关的灵活性通常被称为免责条款、应急措施、贸易救济措施或者安全阀。把这些条款纳入贸易协议的根本原因在于使政府能够应对一些在发生前无法预测到的情形。一个能提供这些可能性但又不无端损害现有承诺的贸易协议，比一个最终导致经常性违约的协议要更牢固。

贸易协议中的灵活性

政府有很好的理由签署贸易协议，但是有效的协议必须在承诺和灵活性之间

保持恰当的平衡。

经济理论对政府为什么签署贸易协议给出了两种主要解释。首先，它们使各方可以免于两败俱伤的“以邻为壑”行为或贸易条件冲突——即运用贸易限制措施来改变进出口价格以利于自己。第二，贸易协议可以使政府为利益相关者提供贸易政策上更大的可信性。

如果贸易协议在修改义务方面留有太多余地，协议的根本价值就会受到削弱。但是，如果灵活性条款太具有限制性，协议就会不稳定，因为签署者会更倾向于毁约。就协议的收益来说，允许灵活性措施不是没有成本的，因为它们破坏了部分协议中已达成的贸易合作。此外，放松贸易承诺可能会破坏一个政府的信誉，并导致全球福利的减少。这些“灵活性的成本”的存在解释了为什么应急措施被纳入多边贸易体制。

有两种基本上互补的观点解释了贸易协议包含灵活性措施的原因：“收益”论和“不完全合同”论。

“收益”论认为，贸易协议中的灵活性的成本应当和给予参加方政府制定贸易政策一定程度的自由裁量权所带来的收益相当。根据这一论点，应急措施是一种安全阀、保险机制或者调整政策工具。它们也可以是一种改进贸易体系中法治程度的工具或者是促进贸易开放的方式。

“不完全合同”论强调这样一个事实，即一个贸易协议是一份没有确切说明各方在未来各种可能状态下的权利和义务的合同。贸易协议在本质上是完全不完整的，灵活性为应对协议中由合同不完全性带来的困难提供了一条出路。合同的不完全性也可以是一种主观选择。政府选择灵活性措施，是为了平衡在更具体的协议所带来的收益及其相关的成本。

除了贸易条件方面的原因，对使用应急保护措施的经济解释还在于市场失灵的出现，例如负的外部效应（外部性）或者不完全竞争。而政治经济学的观点则可以解释允许暂停执行承诺的协议出现的原因。

从经济理论的角度来看，进口激增可以为贸易保护的增加提供一个贸易条件角度的解释。大国会被诱使在进口高涨时暂停履行协议，因为它们可以从外国出口商那里抽取更高的经济剩余。如果破坏协议的收益可以抵消其成本，在缺少可信的报复威胁的条件下，提高贸易保护会被看作是一种最优的政策。

一般而言，经济理论强烈支持在完全竞争条件下不要干预经济。但是当市场运转并不良好时，保护措施作为一种“次优”选择可能是合理的。假设一个独立的外部事件，比如国外一项成功的技术创新的引入，导致一个部门的剧烈收缩。如果这个部门规模较大，它的收缩会对其他部门造成负面影响，并导致裁

员。在这种情况下，为了减缓该部门的重组，贸易政策干预作为一种次优选择就是可取的。

在不考虑贸易条件或市场失灵的情况下，政治经济学理论也可以解释政府为什么想要暂停执行承诺。例如可能存在这样的情况，一些外部因素改变了收入分配，导致有影响力的集团或者中间选民受到损失。政治经济学理论还可以解释政治事件（如政府更迭）可能诱发贸易保护的提高，以及提高保护以应对外国政府实施补贴导致的国内市场消费价格下跌。

可以实施政府干预的合理情形可以按照外部事件（冲击）的类型以及它的产业/国家影响范围进行分类。

一国经济可能面临三种冲击：经济的、非经济的和与政策相关的冲击。经济冲击是指在经济行为体所处的经济环境变化，非经济冲击的例子包括环境或卫生突发事件以及政治经济的冲击，政策变化的例子有关税的降低以及国外补贴政策的实施等。

经济冲击可以被进一步划分为特定产业冲击、特定国家冲击以及全球冲击。我们可以区分四种产业冲击：偏好变化、技术创新、要素禀赋变化以及市场结构变化。特定国家冲击是指同时影响各个部门的变化，它们可能源于总需求或者总供给的变化。

所有这些情形都可能成为增加政府干预的经济或非经济的动机。

广义地理解，灵活性可以表现为许多形式……

灵活性可以包括在一个协议之下重新定义或者撤回承诺的任何做法，也可以包括那些利用在承诺和实际政策之间敞口的行动，或者只是包括协议中没有包括的而在协议相关的政策领域却有影响的措施。一些灵活性可能会引起贸易伙伴的报复。有人甚至认为违反承诺或者未能遵守争端裁决也可以被认为是一种灵活性，尽管协议的严密性将决定这种情况下的灵活程度。

经济学、规则和实践

保障措施

WTO 中保障措施提高了政府承担承诺的意愿，但是此类措施的临时性对于其目标的实现十分关键。

保障条款允许政策制定者同意做出比没有该条款时更高水平的承诺。在贸易协议达成时，政府不可能预见所有未来导致进口竞争压力加剧的情形。这种压力可能会使一些产业需要保护，无论是为了减少收入损失，或是有助于调整，还是

服务于政治目的。

WTO 保障措施的一个显著特征是它严格的临时性，并以贸易伙伴的可信报复威胁为支撑。很多研究表明，这一特征非常重要，如果保障措施要想实现其目标，无论是实现技术赶超，或是减缓产业衰退的速度，还是避免劳动力市场的萎缩。

WTO 规则试图在一方对灵活性的需要和贸易伙伴试图最小化保障措施影响的利益之间实现平衡。

过去这些年中，很多 WTO 成员曾经使用过保障措施，但是在争端解决中受到质疑的保障措施还没有一个被认为是正当的。主要的问题在于进口和损害之间建立因果关系以及区别损害来源。经济学家已经警告过不要在因果关系分析中过度依赖进口和损害之间的相关性，并反对把进口作为独立于国内生产等变量的一个导致损害的外在（外生）变量。成员可以自由选择进行此类分析的方法，而经济学家关于计量经济模型有助于区分出各种相关因素的不同作用的建议则基本上被忽略了。

其中一个原因可能是争端解决从未考察过量化所涉及的法律问题——尤其是对应于进口所造成的损害份额的关税率的决定。这是由于使用保障措施的政府还无法达到将损害归因于进口增加的因果关系标准。

保障措施可以采取多种形式，例如关税、配额或关税配额。虽然在很多情况下由于透明度和效率的原因，关税比配额更受青睐，但也有一些观点支持配额，例如出于政治的考虑，或是由于市场价格所未反映的因素变化（动态外部性）或者“菜单成本”（代价高昂的贸易政策变化）。

有一系列的规则约束保障措施的使用。其中一条是，保障措施通常应遵循最惠国待遇原则，并且通过在其他部门对等的减让作为补偿。而且，保障措施的实施是有时间限制的，有“假期”条款以防止很快的再次实施。但是，其中一些条款存在漏洞。成员可以通过“调整”配额来绕过最惠国待遇要求——即对进口增长贡献多的国家给予较少的份额。同时，如果保障措施是针对进口的绝对增长，那么在开始的三年内是不需要补偿的（其实无论如何都是很难达成协议的）。对保障规则的评估显然应与其他形式的紧急保护措施进行比较。

倾销和反倾销措施

在经济学中，只有“掠夺性”倾销确定会对进口国造成福利下降。

当在国际市场上占据市场力量的公司实施价格歧视时，就会出现倾销。当需

求的周期性变动以及公司无力在经济周期中调整产能同时出现时,也可能引起倾销。掠夺——即迫使竞争的厂商退出市场的战略性公司目标——可能是倾销的一种动机,但在国际市场上成功实施掠夺战略的高难度使之无法成为解释厂商在不同市场实行价格歧视的重要原因。

反倾销既有成本,也有收益。

经济理论认为,首先,除了掠夺性倾销之外,所有的倾销要么提高进口国的福利,或者最差也就是造成不确定的影响。这是由于倾销的进口产品降低了进口国商品的成本。而且,如果倾销提高了国外厂商的生产率,那么进口国的福利收益也会随着时间而增加。

很多国家依靠反倾销法来抵制倾销。反倾销法可以被看作一种贸易协议中所要求的事前灵活性,从而使各方愿意做出更深入的市场准入承诺。反倾销措施可以起到安全阀的作用,以缓解保护主义者的怨气,否则它们可能会威胁政府的贸易改革进程。

反倾销措施也有事后收益。反倾销法可以引导国内厂商服务于消费者的利益。国内厂商会提高产量,从而降低价格,以达到提起反倾销调查的条件。制定反倾销法的国家的增加可以增进全体的福利,如果这样能够成功减少或阻止国际价格歧视。

但是,反倾销措施也是有事后成本的。反倾销税提高了国内和国外公司在国内市场上的商品价格,损害国内消费者。如果倾销的原因是国外厂商在需求疲软的情况下保持生产能力的需要,反倾销就可能导致贸易量的大幅减少。还有一种可能性,就是如果应急保护措施是针对上游产业实施的,那么下游产业也会对应急保护产生需求。如果厂商间的竞争不仅在价格上而且在产品的质量上进行,那么反倾销可能会长期损害国内厂商的利益,因为这样会促使国外厂商提升产品质量。通过反倾销来惩罚国外企业会使技术落后国的厂商的追赶更为困难,会阻碍企业进行提高生产率的活动。最后,反倾销会诱发国内厂商和国外厂商之间的共谋行为。

GATT/WTO 规则为成员使用反倾销措施提供了极大的灵活性,因为一些倾销行为可能是改善福利的。

GATT 第 6 条以及《反倾销协议》(正式的名称是《实施 1994 关税与贸易总协定第 6 条的协议》)为反倾销调查的实施和反倾销措施的执行提供了国际公认的准则。提起反倾销调查的条件是出口商正在对国内产业进行有害的倾销。协议对倾销的定义并没有区别倾销的性质,不论它是掠夺性的还是周期性的,也不管其动机以及可能的持续时间。反倾销调查的发起必须由一定比例的国内产业提出

要求。必须有证据证明国内产业受到了实质性阻碍或者实质性损害威胁，并且这种阻碍或威胁是由倾销的进口商品引起的。反倾销税的税额不得超过倾销幅度。反倾销的措施不得无限期实施，只有当期终复审认为结束反倾销措施会导致倾销行为和损害的再度发生，才能延长使用反倾销措施。

经济学家还对实质性损害的相关条款提出了一些质疑：

《反倾销协议》允许累积评估的做法，也就是对来自于不止一个国家的进口同时受到反倾销调查，损害的决定是基于不止一国的累积倾销的结果。累积评估增加了发现损害的可能性，因为从一个更大规模的进口商品中识别和建立实质性损害的证据更容易，而基于某个国家的较小规模的进口就比较难。而且，把来自不同国家的出口商累计起来进行评估，就会削弱出口商为自己辩护的动机，因为它们可以搭其他出口商辩护的便车。但是免费搭车的结果肯定不如出口商们集中一起进行法律辩护的最优结果，从而大大增加了肯定性损害裁定的可能性。

第二个问题与调查当局在考虑实质性损害问题时需要调查的因素有关。协议第3条第4款项下所列举的损害因素可能实际上反映了国内产业的良好发展，例如就业的下降可能就是技术进步的结果。技术变革还可能导致工资的降低。

并且经济学家建议在因果关系和非归因分析中使用经济学概念和模型。

一直有人建议，经济学概念和模型可以用于因果关系和非归因分析中。模拟或计量经济模型能够计算出倾销对一国产业损害的贡献率，并且可以将其与其他因素区分开来。另一个考虑因素与非归因测试的使用有关。反倾销税的征收是为了抵消倾销幅度，只要有证据表明国内产业损害是全部或部分地由倾销的进口所造成。可以假设，非归因测试的结果可以用来量化并扣除由倾销的进口之外的因素造成的损失。由于这种分析的精确性，它的结果可以用来调整反倾销税的额度，因为倾销幅度只是国内产业实质性损害的部分原因。

补贴和反补贴税

为抵消补贴而征收的关税一般不会增加征税国的总福利。有两个例外的情况是贸易条件论适用和市场失灵。政治经济学的观点有助于解释政府使用反补贴税的原因。

在市场运行完全的假设前提下，反补贴税通常对征税国的福利有负面作用。对这一命题有两个应该注意的地方。首先，理论上讲，反补贴税可以改善进口国的贸易条件。如果反补贴税所产生的贸易条件收益大于效率损失，政府就有理由征收反补贴税。其次，反补贴税的征收对所有的补贴都有威慑作用，从而帮助进口国生产商在出口市场上与得到补贴的商品进行竞争。

当去掉完全竞争市场这一假设时，也存在建立在总福利基础上的使用反补贴

税的证据。例如，由于劳动力市场刚性的存在，补贴可能对进口国造成损害。类似的，在产品市场不完全竞争的情况下，反补贴税可以用来分配生产要素所获得的部分经济收益。

反补贴税的首要受益者是与得到补贴的进口产品竞争的生产商。正如政治经济学文献中所论证的，如果政府不是致力于最大化国家福利，而是追求那些使部分选区获益的政策，它们确实可能使用反补贴税来帮助被外国补贴损害的本国生产者。

在贸易协议中，反补贴税可以起到两个主要作用。首先，反补贴税可以被政府用来抵消补贴的负外部效应（外部性）。其次，反补贴税可以从一开始就吓阻补贴的使用。

如果贸易协议的基本原理是减少对贸易伙伴具有负面影响（外部性）的政策，反补贴税可以实现这个目标。进口国政府可以实施反补贴税，使价格恢复到没有补贴时的水平，从而使国内的消费者和厂商不受补贴的影响。在这个过程中，政府获得关税收入，改善其财政状况。然而，在这种特殊情况下，补贴造成的负外部效应不一定会造成进口国的总福利损失。也就是说，反补贴税法的理由在于它可以保护国内厂商免受外国补贴损害的权益，而不是改进全球效率的工具。

征收反补贴税也可以被看作是多边贸易体系减少贸易扭曲性的补贴和促进贸易政策承诺而努力的一部分。限制补贴的体系只有在其得到有效实施的时候才是有效的，反补贴税可以是执行机制的一部分。尽管狭义地来看，反补贴税可能有损于国家经济福利，但如果所有国家都有可信的反补贴条款，则可能产生系统性的收益。反补贴税的威胁可以帮助政府抵制国内要求使用无益补贴的政治压力，同时也可以吓阻那些对各国在海外市场上的出口商造成损害的补贴。

《补贴与反补贴措施协议》的法律条款支持政府需要实施反补贴措施来帮助国内生产者这一观点。但是，它们并不能支持 WTO 框架下反补贴税可以用来吓阻补贴的观点。

如果使用反补贴税的可能性被看作是一种抵制或者吓阻对贸易伙伴造成福利损失的补贴的方式，那么反补贴税只有在有证据证明补贴具有这种消极作用的时候才可以使用。但是，《补贴与反补贴措施协议》只是要求进口国提供证据表明得到补贴的进口对一个产业造成损害，就可以使用反补贴税。这就证明了反补贴法的主要理由是保护国内生产商免于受到国外补贴的损害而不是提高全世界的效率。

有几个原因足以使我们怀疑 WTO 体制下的反补贴税威胁是为了吓阻补贴的

使用。首先，反补贴措施的使用并不频繁，而且仅有少数几个国家使用过。部分原因是损害测试，它把实施反补贴的国家限制在那些有进口竞争产业的国家。而且，未经协调的和单边的反补贴行动可能只是把补贴转向那些不进行反补贴的市场。其次，反补贴税只能在贸易伙伴知道补贴存在的情况下使用。如果检查补贴是否存在需要花很长时间，那么补贴的受益者在反补贴税征收前就已经获得很大收益。

关于 WTO 反补贴措施规则的经济学讨论主要集中在其两个特点上——以一种单边而非多边的方式来处理补贴问题，以及损害测试的性质。

WTO 规则为处理补贴问题同时提供了多边和单边的途径。在多方途径下，一个成员如果认为自己的利益受到来自另一成员补贴的损害，可以在争端解决框架下对这一措施提出质疑。单边途径则对有害的补贴征收反补贴税。采取这种双轨制的理由可以从理论和实践两方面来进行解释。

在损害测试这一问题上，有建议用一种总经济福利测试来代替这一测试，以决定是否有必要征收反补贴税。这一建议是基于损害测试不利于改善全球经济效率的假设。

承诺的重新谈判

WTO 中有关对市场准入条件进行重新谈判的条款不是旨在提供临时的救济措施，而是为保证可以对承诺进行更长期的调整。

WTO 项下的承诺可以根据 GATT 第 28 条和 GATS 第 21 条进行重新谈判。这两个条款规定了成员撤回承诺（约束关税减让或具体承诺）的条件，同时该成员要做出其他承诺以补偿贸易利益受到这一撤回的负面影响的成员。

和其他的灵活性条款一样，重新谈判承诺的可能性可以作为一种安全阀，在未来出现不确定性时起到鼓励做出更大承诺的目的。重新谈判还允许在贸易协议下“有效率的违约”，也就是，对协议的背离对签订者各方都是有益的。

制度因素和行政成本可以解释为什么一些国家把重新谈判作为一种应急保护措施。

一般而言，为应对暂时的经济和政治条件变化而永久性地改变承诺是没有道理的。但是，如果重新谈判的权力被用作一种应急保护措施，这一观点就不那么站得住脚了。

法律文本中的一些表述可能导致一些国家更倾向于选择重新谈判而不是其他贸易救济措施。一种观点考虑了不同措施的“声誉”成本（即对贸易伙伴的信

用丧失)。因为重新谈判需要补偿,它的声誉成本较低,因而比其他贸易救济措施更可取。此外,一些国家还可能出于制度因素(如缺乏国内的制度能力来管理反倾销法)而选择重新谈判作为一种应急贸易措施的形式。

承诺和实施措施之间的缺口

货物市场上的关税的法定最高关税率(约束)和服务市场上的市场准入和国民待遇承诺,共同构成贸易协议的支柱。但是,某些承诺并未在实施的政策得到充分反映(即约束悬置)。

在贸易政策争论中,经常有观点认为把贸易政策承诺约束在高于相应的实施措施,可以增加政策的稳定性,降低外国市场上的出口商所面临的不确定性。令人惊讶的是,经济学家很少关注这一问题。近期少量的一些理论文献把弱约束的使用和缔约成本、政治压力、或者游说者的持续捐献联系起来。弱约束是指为政府的实施关税设置一个最高值,而不是设在一个精确值上。

约束悬置是大多数成员的 WTO 承诺的一个显著特色。

通过对发展中国家关税约束的仔细研究可以发现,在大多数国家,70%~90%的关税在不违反 WTO 承诺的情况下可以提高 15 个百分点。约束悬置在其他领域也同样存在,诸如发达国家在农产品领域的关税(以及国内补贴和出口补贴承诺),以及大多数成员涉及到服务具体承诺表。但是,由于这些领域中承诺的性质,对这些约束悬置的精确量化要更加困难。

出口税

大多数成员没有对出口税做出有约束的承诺反映了 WTO 协议的不完整性,并为成员提供了基本上不受控制的灵活性。

有这样潜在的可能性,即各成员可以通过征收出口税来严格限制贸易,而无需遵循明确的程序要求,也无需证明实施的具体条件,或是受到日落复审的时间限制。

另一方面,最惠国待遇的普遍适用对出口税的任意使用施加了一定的限制。而且,对一些 WTO 成员而言,使用出口税受到加入 WTO 时约束承诺的限制。其他国家由于在区域贸易协议下的承诺或国内立法而在使用出口税方面受到限制。

出口税的使用有很多原因,但是一般而言,它不是完全竞争市场假设下的最优政策。

通过对 1995 ~ 2008 年贸易政策审议的分析我们发现,政府往往声称其使用出口税主要是为了使其免于价格突然变化(冲击)的影响,或在出现急剧的货币贬值时缓解政府收入困难,或是培育幼稚产业以及保护环境。

出口限制和关税一样一般来说不是一种以市场为基础的新古典主义分析下的最优政策。但是在某些情形下,它们的使用或许会被证明是一种次优政策,并且优于进口限制。

各种应急保护工具之间的选择

实施法律框架的不同——不论是国内的还是国际的——似乎是政府挑选贸易政策的主要因素。

许多国家高度偏好使用反倾销措施这一现象引起很多关注。之所以如此的一个原因是 WTO 规则没有要求补偿。如果一项反倾销措施被诉诸争端解决,可预期的补偿(或者该国将面临的报复)与其在《保障措施协议》或重新谈判情况下所要求给予的并没有什么不同。

反倾销相对于保障措施的另一个优势在于它可以多次延长,虽然需要经过日落复审。在很多情况下,日落复审并没有对延长反倾销措施构成显著障碍。

不同于保障措施和提高关税,反倾销税可以歧视性实施,并且可以谈判价格承诺,这些灵活性颇受政府欢迎。而且这种自愿的谅解有助于降低过度使用反倾销所带来的名誉损害风险。

对国内而言,在决策制定过程中各种主体的介入可能依贸易政策的不同而不同。对国内产业来说,其结果取决于谁需要达成协议,以及具体的政策制定者有多少自由裁量权,因而都有或多或少的不确定性。

政治经济因素也会起作用。

从政治经济学的角度来看,反倾销措施即意味着它是基于贸易伙伴存在“不公平的”贸易做法而采取的行动,因此这种措施比那些只考虑国内经济状况的做法要更具吸引力。在本报告所讨论的灵活措施中,只有反倾销和反补贴措施具有这一特点。反补贴措施与反倾销措施的不同之处在于,不公平贸易的做法是政府行为,而不是私营部门的行为。从政治经济学的角度来看,对付政府比对付厂商要不那么可取。

上述观点中没有一个是单独解释反倾销措施的使用比本报告中所讨论的其他紧急贸易政策更普遍的原因。但是,总体上看,反倾销规则(包括国内安排)为各种情况下采用不同的贸易政策提供了充分的灵活性。