

卓越管理论丛

反倾销下对外直接投资和商品出口研究

Study on FDI and Export under Anti-dumping

钟根元 著



上海交通大学出版社
SHANGHAI JIAO TONG UNIVERSITY PRESS

本专著得到国家自然科学基金资助

优化反倾销税率模型的理论研究及实证分析(基金号:70673061)

反倾销下对外直接投资和 商品出口研究

上海交通大学出版社

内 容 提 要

本书针对国外政府的反倾销,对我国出口企业应该采取商品出口策略还是对外直接投资策略,商品出口策略下应该如何定价,以及对外直接投资策略下生产要素的选择等问题进行了研究。

本书适合从事倾销、反倾销、对外直接投资问题研究的人士以及经济贸易类研究生、高年级本科生参考阅读。

图书在版编目(CIP)数据

反倾销下对外直接投资和商品出口研究/钟根元著.

—上海:上海交通大学出版社,2011

(卓越管理论丛)

ISBN 978-7-313-06884-2

I. 反... II. 钟... III. ①对外投资:直接投资—研究—中国 ②商品—进出口贸易—研究—中国
IV. ①F832.6 ②F752.65

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 200999 号

反倾销下对外直接投资和商品出口研究

钟根元 著

上海交通大学出版社出版发行

(上海市番禺路 951 号 邮政编码 200030)

电话:64071208 出版人:韩建民

上海交大印务有限公司 印刷 全国新华书店经销

开本:787mm×960mm 1/16 印张:9.25 字数:117 千字

2011 年 1 月第 1 版 2011 年 1 月第 1 次印刷

印数:1~2 030

ISBN 978-7-313-06884-2/F 定价:28.00 元

版权所有 侵权必究

前 言

在当今世界经济一体化的发展进程中,很多阻碍国际贸易发展的工具和方法诸如关税、配额及自动出口限制等都受到关贸总协定或世界贸易组织(GATT/WTO)的严格限制。而只有反倾销(anti-dumping)为关贸总协定或世界贸易组织规定和允许的唯一和合法的用于防止国外企业对进口国相同或相似行业进行倾销损害的措施,是国际上通行的制止不正当竞争、规范国际贸易秩序以及保护进口国产业安全的重要手段。

随着中国经济的腾飞,中国对外贸易规模也在进一步地扩大。自 2001 年中国加入 WTO 之后,中国与世界之间的贸易往来更加密切。随之而来也产生了一些问题,其中国外对中国产品的反倾销诉讼越来越多,这个问题成为了中国对外贸易的最大障碍。据统计,截至 2008 年 12 月,我国已经收到欧美等 29 个国家和地区的 677 起反倾销调查,涉及金额超过 500 亿美元,居世界各国之首。尽管导致国外起诉中国产品倾销的原因有很多,但是中国产品的出口定价以及绕过反倾销的对外直接投资无疑是其中最重要的两个方面。在国外对华反倾销如此严重的情况下,如何做好产品出口定价以及对外直接投资,其重要性不言而喻。

本书主要研究在国内外企业以利润最大化、国内政府以社会福利最大化为目标的假设前提下,在不同信息条件的假设条件下,运用经济学、博弈论等有关原理确定涉及出口国企业、国内企业及国内政府双方或多方博弈的出口国企业面对国外政府的反倾销应该如何选择对外直接投资和商品出

口策略,以及商品出口如何定价和对外直接投资的生产要素如何选择等问题。

本书主要包括五个部分:

第一部分:阐述有关倾销、FDI(Foreign Direct Investment,外国直接投资)和商品出口的概念,提出面对反倾销下 FDI 和商品出口问题研究意义以及有关文献回顾。

第二部分:面对国外政府的反倾销策略,跨国企业 FDI 和商品出口策略选择研究。

第三部分:面对国外政府的反倾销策略,跨国企业对外直接投资的生产要素选择模型。

第四部分:面对国外政府的反倾销策略,跨国企业商品出口定价研究。

第五部分:运用前三部分的分析结果,为我国出口企业提供应对策略的思路。

希望本书对从事倾销、反倾销和对外直接投资研究工作的有关学者以及实务工作者具有一定的参考价值。

目 录

第 1 章 概述	1
1.1 倾销、反倾销概述	1
1.2 对外直接投资概述	13
1.3 反倾销相关的商品出口概述	24
1.4 研究框架	28
第 2 章 面对反倾销的 FDI 和商品出口策略选择	29
2.1 完全信息静态下 FDI 和商品出口策略选择模型	29
2.2 完全信息动态下 FDI 和商品出口策略选择模型	34
2.3 案例分析	38
第 3 章 企业对外直接投资的生产要素选择	46
3.1 企业对外直接投资的生产要素选择基本模型	46
3.2 企业对外直接投资的生产要素选择拓展模型	48
3.3 拓展模型的实证研究	51

第4章 面对反倾销的单双期出口定价模型	67
4.1 面对反倾销的单期出口定价模型	67
4.2 面对反倾销的双期出口定价模型	72
4.3 实证和案例分析	75
第5章 面对反倾销的出口企业确定性动态定价	83
5.1 完全信息静态博弈下遭受反倾销后的出口定价	83
5.2 完全信息静态下面对反倾销的出口动态定价	85
5.3 完全信息动态博弈下遭受反倾销后的出口定价	91
5.4 完全信息动态下对反倾销的出口动态定价	93
第6章 面对反倾销的出口企业不确定性动态定价	105
6.1 不完全信息静态博弈下遭受反倾销后的出口定价	105
6.2 不完全信息静态下面对反倾销的出口动态定价	107
6.3 不完全信息动态博弈下遭受反倾销后的出口定价	114
6.4 不完全信息动态下面对反倾销的出口动态定价	116
第7章 结论	128
7.1 对外直接投资和商品出口策略选择问题	128
7.2 对外直接投资生产要素选择问题	129
7.3 商品出口定价问题	131
参考文献	134

第1章 概述

本章主要讨论倾销、反倾销、对外直接投资及商品出口有关概念,回顾国内外学者专家对倾销、反倾销、对外直接投资及商品出口问题的研究状况及展示本书的研究框架。

1.1 倾销、反倾销概述

倾销作为一种扩大国际贸易利益的行为由来已久,而作为一种国内销售的行为则历史更加久远。现实中所有的贸易市场,均可以分为国内市场和国际市场;因而倾销就有了国内倾销和国际倾销两种基本形态。国内倾销是指一国生产商为了竞争的目的而对其相同的产品以不同价格在本国市场进行销售的行为,实际上是一种价格歧视;而国际倾销则是指产品以低于其在另一国市场的价格进入一国市场,或者说是同一种产品在不同国家市场采取人为的差价销售。本书所谈到的倾销与反倾销都是指国际的。

1.1.1 倾销的概念、特征及其成立的条件

倾销是指一国的出口商在另一国市场上以低于它在其他市场上的价格销售商品,从而对被倾销的国家造成损害的行为。

倾销通常具有以下特征:倾销的方式是一国的出口商以不正常的低价向另一国出售其商品;目的在于扩大出口,争夺国外市场;其结果往往给进口国的经济或生产厂家的利益造成损害;倾销的本质是一种不公平的贸易行为。出口商通过倾销,破坏正常的竞争机制,破坏他国经济,有碍正常的国际贸易秩序。倾销具有两重性,一方面它能给进口国带来一定的经济利益,如能使进口国消费者买到廉价的商品,能刺激进口国市场的竞争;另一方面,倾销又能给进口国带来损害,使某些生产同类产品的进口国国内工业受到倾销产品的冲击,尤其是旨在以掠夺性的价格消灭进口国的竞争对手,垄断进口国的市场,进而采用垄断高价获得高额利润的掠夺性倾销,这往往给进口国的工业带来毁灭性的打击而最终损害进口国的消费者。

根据世界贸易组织和各国的反倾销法,确定一国商品在另一国的销售是否构成倾销必须同时满足三个条件:①必须证明存在这种倾销行为,即该产品的出口价格低于正常价值;②必须证明这种倾销行为对进口国的相关产业造成实质损害或者有实质损害的威胁,或实质阻碍了该国某一相关产业的建立;③倾销与损害之间存在因果关系。

1.1.2 倾销概念分类

1923年,著名的倾销研究先驱,美国学者雅各布·维纳(Jacob Viner)教授在《倾销:一个国际贸易问题》一书中首次把倾销定义为:不同国家市场之间的价格歧视。此定义表明倾销是一种价格行为,并指出了构成倾销的两个最基本条件:一是两个国家市场,二是价格歧视。按照该定义不同国家市场上的价格歧视存在两种倾销现象:第一,在进口国市场上销售的商品价格高于在出口国市场上销售的商品价格;第二,在进口国市场上销售的商品价格低于在出口国市场上销售的商品价格。第一种倾销现象被称为“反向倾销”,第二种倾销现象被称为“正向倾销”。同时,雅各布·维纳依据倾销持

续时间的长短和对国际贸易的不同作用将倾销划分为零星性倾销(sporadic dumping),连续性倾销(persistent dumping)和间歇性倾销(intermittent dumping)。第一,零星性倾销是指非人为外界因素引起的偶尔的或临时性的倾销,又称为短期性倾销(short-run dumping)。例如,某一生产商由于生产能力过剩,产品大量积压或库存,短时间内向国外市场低价抛售。第二,连续性倾销是指生产商一直以低于出口国市场价格向国外市场倾销。生产商这种连续不断的倾销行为是基于生产商规模经济、成本递减等优势而产生的。这种倾销行为对进口国相同或相似产业会产生损害作用,而消费者能从中受益。第三,间歇性倾销,又称掠夺性倾销(predatory dumping),是指生产商为了侵占和垄断国外市场,故意作暂时性的利润损失,以低于竞争对手的价格大量倾销产品,一旦搞垮对手,反过来重新提高销售价格的倾销行为。这种倾销行为不仅损害进口国的产业,而且进口国的消费者最终会失去先前获得的消费者剩余。这种倾销行为应该成为反倾销的主要对象。

1.1.3 正常价值和出口价格的确定

对于正常价值的确定目前国际通用的有三种方法:

第一:国内销售价格。国内销售价格是确定正常价值的最基本的方法,被指控倾销的产品在进行反倾销调查期间,在出口国市场上实际支付的或应当支付的价格。用于比较的国内销售价格应具有代表性,反映出口国市场的一般交易水平,这种价格应该是正常商业情况下的价格,而且还应该有一定的交易量。

第二:向第三国的出口价格。在出口国或原产国国内市场上没有相同或类似产品可供比较的国内价格,或者国内价格不具备比较条件致使不能采用国内销售价格时,可以将被指控倾销的产品向第三国出口价格作为正常价值。这个第三国应按以下标准选择:①向该第三国出口的产品与向该

进口国出口的产品相同或最相似;②该第三国是出口国出口量最多的国家;③对该第三国和该进口国在推销渠道上做法类似。

第三:结构价格。当上述两种方法都因不符合要求而无法被用于比较时,就会使用结构价格来确定正常价值。所谓结构价格又称推定价格,是指按被指控倾销的商品在原产国生产地实际成本加上销售成本和一定的比例的利润得出的推定价格。

对于出口价格的确定。出口价格是进口商实际支付的或应支付的价格。为了确定倾销是否存在,除了确定产品的正常价值外,还需确定产品的出口价格,这样才能将两者进行比较。确定出口价格一般应遵循以下原则:①实际支付或应支付的价格;②在一定条件下采用结构出口价格;③出口商若不配合,则主管机构将依据现有的资料,一般也就是申诉人提供的价格确定出口价格。

对正常价值和出口价格的调整。为真实地确定一项出口产品存在倾销,不能简单地直接用出口价值与正常价值比较,必须对这两个价格进行适当的调整。把两个市场上同一类或类似商品的价格放在同一商业环节上去比较,才能得出合理的结论,根据 WTO《反倾销守则》,两种价格应在贸易相同的水平上进行比较,通常是出厂价格水平;相比较的销售价要尽可能是相同时期的销售价。因销售条件、税收不同或其他影响价格比较的差别,应根据具体情况给予适当的扣除。在进口和转卖过程中所产生的包括关税和税收在内的成本以及所产生的利润也应扣除。

1.1.4 损害的确定

对于什么是重大损害或实质性损害,各国并没有具体的规定和解释,但各国法律一般都规定了在判断是否存在重大损害或实质性损害是所应考虑的因素,这些因素主要有以下三个方面:第一,被指控倾销商品的进口数量,

看是否有大量迅速的增加。第二,被指控倾销商品对进口国同类产品价格的影响,看是否迫使国内产品价格被压低或无法使之合理提高。第三,被指控倾销产品对同类产品进口国生产商的影响,看是否对其订单情况、设备利用率、工厂就业情况、工资、借款能力等产生不良影响。

审查倾销与损害是否存在因果关系主要考虑三个因素:①倾销产品的进口数量在进口国工业遭受损害时是否大量增加;②倾销的进口产品是否压低了进口国相似产品的价格;③倾销产品对进口国国内生产的冲击。

1.1.5 反倾销的概念及特征

反倾销是指对外国商品在本国市场上的倾销所采取的抵制措施。一般是对倾销的外国商品除征收一般进口税外,再增收附加税,使其不能廉价出售,此种附加税称为“反倾销税”。如美国政府规定:外国商品到岸价低于出厂价格时被认为商品倾销,应立即采取反倾销措施。虽然在《关税及贸易总协定》中对反倾销问题做了明确规定,但实际上各国各行其是,仍把反倾销作为贸易战的主要手段之一。

世贸组织的《反倾销协议》规定,成员要实施反倾销措施,必须遵守三个条件:首先,确定存在倾销的事实;第二,确定对国内产业造成了实质损害或实质损害的威胁,或对建立国内相关产业造成实质阻碍;第三,确定倾销和损害之间存在因果关系。

1.1.6 我国反倾销现状

随着改革开放的深入人心,一批批优秀的企业已然在改革开放的过程中积累了丰富的国际贸易经验以及雄厚的资本实力。它们利用中国低廉的劳动力成本从而获得在他国市场上产品的低价热销,然而自20世纪90年代开始,随着贸易保护主义的滋长,越来越多的国家对我国的出口企业进行反

倾销立案调查。在 1995 年 1 月 1 日至 2008 年 12 月 31 日这 14 年期间,共有 29 个国家对我国的出口产品进行了反倾销立案调查,涉及产品 4 000 余种,被确定有损害事实依据的反倾销案例共计 677 起,高居世界之冠。这就导致相当一部分企业在出口商品的过程中被额外增收了大量的反倾销税或者被迫退出国外市场。

表 1.1 对中国提起反倾销诉讼的国家(地区)

起诉国(地区)	案件数目	起诉国(地区)	案件数目
印度	120	印度尼西亚	9
美国	87	新西兰	8
欧盟	84	泰国	6
阿根廷	61	以色列	5
土耳其	51	乌克兰	4
巴西	37	巴基斯坦	3
南非	30	中国台北	3
澳大利亚	28	特立尼达和多巴哥	2
墨西哥	25	波兰	2
韩国	23	菲律宾	2
加拿大	22	智利	1
哥伦比亚	21	牙买加	1
秘鲁	18	日本	1
埃及	13	马来西亚	1
委内瑞拉	9		

数据来源:www. wto. org, anti-dumping gateway, reporter country-exporter country

另一方面,如图 1.1 所示,从 1995 年至今,我们可以发现对于我国出口企业反倾销立案的数目也在与日俱增,为了保障我国企业在出口贸易方面的利益,有必要形成相关方面的理论研究,从而为企业提供相关的政策建议。所以将在本书中建立有关在完全信息及不完全信息下,企业通过如何

决策,从而合理地绕过反倾销,进行对外直接投资的模型,也希冀能给予我们的出口企业一些理论方面的政策建议。在它们面对国外的反倾销案时,可以不致一直处于被动挨打的局面,而依靠我方理性的选择,就有可能避开所谓的反倾销税,通过对外直接投资来达到维持原来的市场或者开辟新市场的目的。

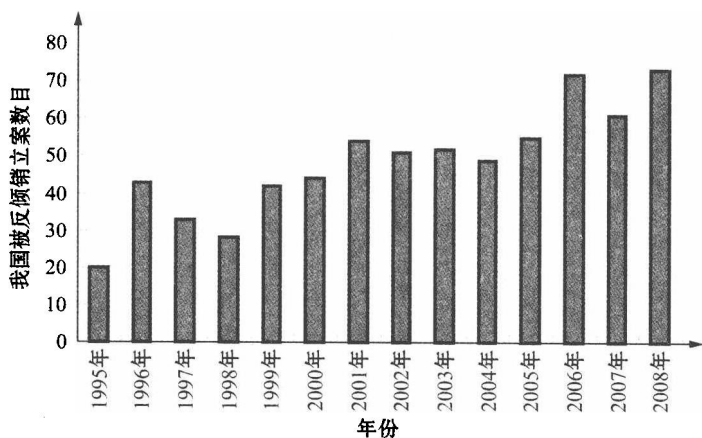


图 1.1 中国出口商品在 1995 年到 2008 年期间的反倾销案件数目

数据来源: www.wto.org, anti-dumping gateway, exporter country

1.1.7 国外反倾销文献综述

传统倾销理论对倾销的理解就是“市场之间的价格歧视”,即在国内外两个市场销售同质产品,国内市场的售价高于国外市场。传统倾销理论的代表人物是 Viner, 他于 1923 年出版了《倾销:国际贸易中的一个问题》这一经典专著,第一次对倾销进行了系统全面地阐述,包括倾销的定义、分类、动机、对价格和福利的影响以及各国法律的对比分析等。Viner 在书中还指出倾销的基本条件是垄断和保护。在随后相当长的一段时间对倾销问题的研究都是基于他的分析基础之上的。

随着贸易模式的发展,传统的倾销理论不能解释经济社会出现的一些

新问题,于是出现了现代倾销理论。Ethier(1982)最早将低于成本销售纳入到倾销的研究范畴,并且他认为传统倾销理论对于“垄断”的要求过于极端,“保护”也成为当代主张的目的而不是起因了,因此 Ethier 对传统倾销理论提出的倾销基本条件给予了扩展。他考虑了存在产品需求条件改变时的不完全调节的要素市场,这一条件对大多数当代问题至关重要,而在传统理论中完全排除了对它的考虑。于是作为对传统倾销理论的补充,他提出另一个理论,并称之为现代倾销理论:即在一个不确定的和缓慢调解的世界中,倾销是国内要素市场和国际商品市场之间关系的一个整体部分。

Staiger 和 Wolak(1994)以及 Krupp 和 Pollard(1996)研究了反倾销过程(例如反倾销申请、立案、初步调查以及终止等)如何影响出口企业的出口额及出口价格。

Simon, Nicolas 和 Jacques-Francois(1995)运用 Cournot 和 Bertrand 竞争模型探讨了反倾销政策的施行使谁获益,指出反倾销税的征收使国内消费者剩余增加,使国内相同或相似行业的利润减少,但使这两者之和增加。

Czinkota 和 Kotabe(1997)利用美国政府 1980~1992 年所实行的反倾销案件实证研究了美国国际贸易委员会(ITC)在什么条件下会做出损害存在的裁决,认为以下情况更可能裁决为对美国国内企业造成损害:进口商品所占的比例越高,进口商品的进口增长率越快,国内行业由少数几个企业所垄断,大量国内企业提起的反倾销申请,进口关税税率越低和有关消费品提起的反倾销申请等。

Hansen 和 Prusa(1996)研究表明,美国国际贸易委员会和商务部对倾销案件的裁决受政治压力的影响,拥有参议员地区的企业更容易获得有利的裁决。

Sabry(2000)利用 4 位的 SCI 数据进行研究,结果表明,决定东道国国内厂商提起申诉的因素是进口产品在东道国国内的市场占有率、国内的产业

就业状况和该产业的资本密集度。

Aradhna Aggarwal(2004)对 99 个发达国家和发展中国家 1980~2000 年有关反倾销案件的数据进行了实证分析,认为发达国家和发展中国家对反倾销措施的运用具有很大区别,发达国家往往在商业周期处于萧条时实施反倾销措施,而发展中国家往往作为一种保护措施来弥补其他诸如关税等措施。

Farrell, Gaston 和 Sturm(2004)利用 1984~1998 年日本对外直接投资(JFDI)数据分析了 20 世纪 90 年代 JFDI 连续激增的原因,认为东道国反倾销措施的应用不断增加及反倾销税率的不断提高是 JFDI 增加的一个重要原因。

Brander 和 Krugman(1983)将寡头垄断竞争作为国际贸易产生的独立原因建立了一个倾销模型,说明倾销是由于与寡头垄断有关的结构原因而引起的,而且倾销可以是相互倾销。

在 20 世纪 90 年代,因为倾销理论已经基本趋于成熟,而国际上反倾销的使用却在不断扩大,所以理论又有了新的发展,博弈论被广泛地用来解释倾销和反倾销的战略行为。Furusawa 和 Prusa(1996)建立一个两国相互倾销模型,其中只有一个国家具有反倾销法。他们发现如果市场条件导致出口市场更多的竞争性,具有反倾销法国家的厂商不会提起反倾销诉讼。Blonigen(2000)也考虑相互倾销模型,但允许两个国家都有反倾销法,这就使报复成为可能。他的模型显示,如果来自两个国家的厂商相互有足够的产品出口到对方市场,则可能出现合作的结果,而不会提起反倾销诉讼。此外,宏观经济变量的变化,比如汇率和 GDP,也成为所考虑的影响因素。Feinberg(1989)研究汇率变化对美国反倾销申请的影响,发现美元贬值导致更多的反倾销申请。Knetter 和 Prusa(2000)重新考虑这个问题,得出了不同的结论。他们的模型显示汇率也影响损害裁定,事实上,汇率对损害裁定

的影响与对倾销计算的影响方向是相反的,美元贬值使进口渗透率降低,从而降低损害判定的可能性。因此,汇率对反倾销的影响取决于损害和倾销计算哪个更重要。Knetter 和 Prusa 对此进行检验,发现美元贬值导致反倾销的增加,说明损害判定对一项申请的成功更重要。他们还发现,GDP 的降低也导致反倾销的增加。此外,还有大量文献运用二元回归技术检验反倾销损害判定的经济因素。

与任何贸易政策一样,经济学家不能不关注的问题就是福利影响和市场结果。通常经济学家估计福利影响时使用的标准方法是可计算局部和一般均衡模型。Murray 和 Rousslang (1989), DeVault (1996), Kelly 和 Morkre(1998)使用局部均衡模型研究反倾销案件中计算的倾销幅度对国内产业的经济影响。Kelly 和 Morkre 检验了美国的反倾销案件,发现在大部分案件中,国内产业的收入下降(或损失)是相当小的。研究的一个推论是,如果倾销没有引起国内产业的显著损失,那么反倾销税的影响和整个福利影响必然会很小。

当然福利估计还需要考虑其他一些非常重要的因素。例如“调查效应”的影响,Prusa(1992)以及 Staiger 和 Wolak(1994)对此问题作出了研究;Prusa 还发现反倾销造成实质性的贸易转移效应;反倾销诉讼对厂商和政府的行为的影响,以及它们对利润、就业和福利的含义正受到越来越多的关注。反倾销诉讼导致的 FDI 和它对创造就业的影响尤其引起了学者们特别的兴趣。Fischer(1992)重点从数量、价格、市场占有率与反倾销政策、福利等方面分析研究了贸易保护的内在动因及其企业行为。

近几年,国外学者结合 WTO 规则以及从反倾销与发展中国家的密切关系的角度来研究反倾销。Jota Ishikawa(2004)考虑了垂直市场结构,他考虑了分离的市场结构到统一市场结构的转变对贸易交易量、消费价格、利润和国内社会福利的影响。结合市场整合,联系反倾销的相关政策与法律,得出