

# 反倾销维护还是限制公平竞争

——以发达国家反倾销为例

厦门大学 樊 瑛

**摘要** 反倾销已日益沦为各发达国家实行保护主义的工具体，与其最初的“维护公平竞争”的立法宗旨背道而驰。其原因多种多样，但其中一个重要根源在于发达国家的反倾销立法的理论基础存在缺陷。本文重新认识了倾销、倾销对进口国的影响，以及反倾销的影响，指出发达国家的反倾销损害了“公平竞争”。

**关键词** 倾销 反倾销 公平竞争

众所周知，反倾销立法的理论依据是“倾销有害论”（Pernicious）。倾销是出口商谋取扩大海外市场份额的一种手段，常被描绘成“公平竞争”的大敌，威胁着市场经济的基础。倾销对于国际贸易和进口国产业有某种程度的不利影响，因此，反倾销就是对这种不公平贸易行为的“矫正”，反倾销也被认为是维护正常国际贸易秩序和促进国际贸易公平、自由、有序发展的必不可少的保障之一。反倾销与反补贴、紧急保障措施成为WTO认可的保护本国产业、维护公平竞争合法手段。但是，倾销一定有害吗？反倾销一定能维护公平竞争吗？

## 一、倾销并不一定会损害竞争

### （一）重新认识倾销

经济学的分析表明，倾销作为一种竞争的手段，并不一定损害竞

争。《WTO反倾销协议》关于倾销的定义是：产品从一国出口到另一国的出口价格低于正常价值（Normal Value），则被视为倾销。在理论上，这种认定存在着两个标准，它是两个概念为基础的：（1）价格倾销（Price dumping），即对外出口价格低于出口国的国内市场价格。（2）成本倾销（Cost dumping），即在进口国市场以低于成本的价格销售。最初GATT的反倾销认定只是以价格倾销为基础的。后来WTO应美国的强烈要求，在《反倾销协议》第2、2、1条加入了“低于成本价格销售”认定方法。美国对倾销的认定标准，也主要集中在价格歧视和低于成本销售上，而且主要偏重低于成本销售。本文主要就价格倾销和成本倾销进行分析。

1. 价格倾销通常又称为价格歧视（Price Discrimination），表现为同一种货物在两个市场上，以不同的价格出售。在现代经济生活中，价格歧视是一种正常现象，作为一

种商业竞争策略，价格歧视在市场竞争中仍属比较优势的范围，谈不上不公平。对于价格有某些控制并在两个分离市场经营的企业，为使利润最大化，在其价格形成中，进行歧视，以低于国内市场价格的价格在国外市场销售，目的是在竞争更为激烈的国外市场争取一定的市场份额。当进口国市场对某一产品的需求比出口国国内需求更有弹性时，不同市场间的价格歧视就有可能发生。

同时，实行价格歧视还必须有一个前提条件：地区价格歧视意义上的倾销要求对倾销产品复进口到出口国市场存在壁垒，换言之，把高价地区与低价地区隔离开来，使低价区产品无法回流到高价区，否则，除去运输成本及交易成本，市场间的价格差异可能会通过套利而消除。国际价格歧视之所以能够存在，是由于不同国家市场之间的隔绝，而这正是因为不充分竞争造成的。由此可见，是国际市场本

身存在的贸易壁垒提供了价格歧视的可能性,而不是价格歧视造成了国际贸易竞争的不公平。如果国际贸易壁垒能逐步降低,国际贸易真正能实现贸易自由化的话,国际价格歧视也会逐步减少。但是由于现实的一些因素诸如货币差别、竞争环境、资本回报率、产业政策等因素,国际价格歧视不可能根本消除。

2. 关于低于成本销售,首先应确定成本的界定。就生产成本而言,它应该有很多种类型,如固定成本与可变成本、平均成本与边际成本。

成本倾销中,存在一种掠夺性倾销,出口商的通常做法是:以低于平均成本甚至低于边际成本的价格销售产品。出口商的长期战略是用低价策略将所有竞争者逐出市场,待建立垄断地位后,再提高价格,用垄断利润弥补亏损,这种行为属于为对抗竞争对手、取得和保持市场竞争力量而采取暂时削价的做法,并非提高效率的做法,显然具有掠夺性的意图。掠夺性倾销不仅会损害进口国同类产业的利益,也会损害进口国消费者的利益,因为它的最终目的是垄断市场,属于不公平贸易行为,理应受到禁止及法律的制裁。

但是,在国际贸易中,这种掠夺性倾销被人地“高估”了,因为这种做法是一种无法预计的代价昂贵冒险行为,即使垄断商真的取得了垄断地位,他也不可能将其出口价格提得过高,否则,其他进口国的国内竞争性企业就会重新生产这种产品,同时,来自第三国的进口产品也会使得垄断商难以取

得垄断地位。在国际贸易中,不仅要消灭进口国国内市场的竞争,而且要在全世界范围内建立起支配地位,几乎是不可能的。反倾销只在乎倾销是否存在,不关心倾销的动机,就使得应受到限制的掠夺性倾销与其他类型的倾销,包括不会损害竞争的倾销,常被混为一谈。

## (二) 重新认识倾销的经济影响

其实,倾销并不一定导致进口国市场价格的降低,即使倾销真的导致了进口国市场价格的降低,这时虽然对进口国生产同类产品的产业可能造成一定程度的不利影响,但这种影响只是一种潜在利益的丧失。任何一种产品的进口,都有可能对同类其他产品市场力量的削弱,都必然造成对其他企业的间接竞争,如果产生潜在的威胁,也符合商业竞争的现实。威胁不是倾销的结果恰恰是比较成本优势的反映。显而易见,受倾销进口产品影响的国内产业效率越是低下,越是处于比较成本劣势,“损害”的存在就越是容易得到证明,征收反倾销税的可能性也就越大。

通常,人们认为倾销对进口国同类产业只有不利影响,表现在国内产业既得利益的丧失,市场份额缩小甚至企业的破产或倒闭,由此引发的工人失业问题乃至社会问题。但事实上,倾销对进口国同类产业也存在有利的影响。如果出口商的倾销真的是源于更高的生产效率,是比较成本优势的反映,那么廉价进口品的冲击就会促使处于比较劣势的进口国国内企业提高生产率,进行革新以提高竞争

力。倾销对进口国同类产业的另一影响就是有可能引发进口国相关产业的调整,使得国内资源向着更具比较优势的产业转移,实现资源的优化配置。短期看,这种产业调整会带来阵痛,但从长期看,有助于产业更合理的发展。

倾销的存在对于进口国经济还存在着有利的一面,具体受益者是进口国的国内消费者和使用进口投入品的进口国下游产业。消费者可以直接享受产品低价带来的购买力增强或消费数量增加的福利好处。而下游产业因使用更为低廉的进口投入品,从而降低生产成本,使自己的产品更具竞争力。

因此,衡量倾销的经济影响,应综合考虑各方面的因素,以进口国总体福利水平的提高或降低来评价倾销的正面和负面的作用。

## (三) 重新认识倾销和损害之间的因果关系

各发达国家反倾销法都规定,征收反倾销税的依据还必须包括倾销与损害之间存在必然的因果关系。无论从理论上,还是从实践上看,使用这种依据的理由都是不充分的。

造成损害的标准包括一系列的经济指标:诸如确定损害的指标包括市场份额、就业、利润、生产能力、开工率、进口渠道、价格竞争等多种因素,这些指标的恶化并不一定是由廉价进口品带来的冲击造成的。即使倾销造成了一定的冲击,也只能说,进口国国内产业本身竞争力落后为进口品的冲击创造了条件。因为问题背后,反映出国内外产品承载的比较成本优势与比较成本劣势的较量。

分析欧美等发达国家的反倾销实践,不难发现,被征收反倾销税的产品都是它们已经不具备比较优势或正在丧失比较优势的产品。像纺织品这样的劳动密集型产品,由于相对较高的劳动力成本,发达国家已不具备比较优势。像钢铁、化工产品这样的资本密集型产品,发达国家原本拥有规模经济带来的比较优势,但随着发达国家对环境保护的加强,正逐步将这些高能耗、高污染的资本密集型产业向海外转移,这种比较优势正在由发达国家转移至新兴工业化国家。

从因果关系来看,落后的竞争力和低下的生产率造成的比较劣势才是进口国产业会面临“损害”的真正原因。如果说倾销是造成这种损害的原因的话,它充其量只是一个外因而已,而且是诸多外因中的一个。与其说倾销带来的外来冲击导致了损害,不如说低价带来了强有力的外来竞争。问题的关键是,竞争力落后的进口国国内产业真正反对的,是这种强有力的外来竞争,而并不在乎这种低价行为是否真正构成倾销。为保护国内产业的宗旨服务,反倾销过分夸大了倾销和损害之间的因果关系,这就导致了反倾销机构在具体执法中的随意性。而倾销的确定、损害的确定、因果关系成立的确定,也就变得非常容易。

## 二、反倾销损害了公平竞争

指责倾销不公平(Unfair),所以反倾销是公平的。不幸的是,这种逻辑因为对倾销及其影响本身

存在曲解,使得反倾销出现了严重的失误。反倾销并没有使得竞争公平,相反,它使得竞争更不公平。

反倾销限制了国内竞争。通过反倾销税的征收,提高进口产品价格,并且最终将外国竞争者赶出市场,这样做的实际后果是降低了本国市场的竞争程度。各国均采用反倾销措施,其结果就是降低了国际市场的竞争程度。国际贸易的目的是使各国都发展自己最有比较优势的产业,从而最大限度地发展生产,扩大就业。反倾销将进口国效率低下的产业与国际竞争隔离开来,加以特别保护,与WTO倡导的自由贸易、公平竞争的宗旨背道而驰。

反倾销采用的是产业损害标准而非真正的竞争损害标准。反倾销关心的是生产某一产品的本国企业的继续存在,而非真正关心低价销售行为是否妨碍了市场公平竞争秩序。至于外来的其他竞争其实在大多数情况下能起到阻止国内市场垄断的事实,则不予考虑。反倾销的目标是保护国内产业,但事实上保护的也不是国内产业而是竞争力落后的国内企业。适度的竞争是能够刺激企业进步和推动创新的真正动力。适度的外来竞争会迫使企业降低成本、提高质量、改善服务。一国政府反对的,应该是破坏竞争的垄断行为,创造一个真正公平的竞争环境,而不是限制外来的竞争。政府提供的反倾销保护从长期来看,实际上将会损害这些受到保护的企业的利益,因为导致它们动辄寻求反倾销的庇护,形成对政府保护的更大的依赖,并继续维持其低效率和劣质服务,而

无助于竞争力的提高。另外,必要的产业调整也是根本出路之一,然而,反倾销并不能鼓励产业调整。

反倾销还会导致一种不容忽视的、极其严重的反公平竞争的效果,那就是,加剧了国内市场的垄断和贸易保护主义,因为反倾销会在客观上引起保护的连锁效应。通过对外国投入品征收反倾销税,将外国出口商的低价投入品逐出市场,生产这种产品的国内上游产业就可以维持垄断高价,并对使用这种投入品的下游企业产生重大损害。本来可以使用廉价进口投入品的下游产业在进口投入品被逐步挤出本国市场后,被迫使用本国上游企业生产的高价投入品,竞争力下降,面临国外廉价的同类的进口产品,处于不利的竞争地位,也会既而转向寻求反倾销的保护。这样,反倾销的保护效应就会顺着生产链条向下蔓延,产生保护的连锁效应。其结果就是反倾销促进了事实上的卡特尔化,方便了企业暗地或公开的勾结,损害了国内市场的竞争。

事实上,反倾销导致了部分进口国企业的寻租行为,维护的是国内的劣势产业;反倾销歧视了出口商的市场权利,引起出口国企业改变生产、资源配置及生产场所的决定,意味着出口国企业面临的有关进口国市场准入条件存在着更大的不确定性。而这很容易减少国内外的福利,对于国际贸易的长远发展,极为不利。

## 三、反倾销的未来

《WTO反倾销协议》为抑制具有保护主义倾向 (下转第78页)

借鉴国内外先进的管理经验,采用现代管理方法和手段。信息是现代实验室的神经系统,是及时应变的依据,应建立灵活、准确的实验室信息管理系统,将技术、管理、文化等因素综合集成而形成独特的核心力量。国际贸易仿真实验室要生存,要在众多实验室竞争中取得优势,就得快马加鞭和创新,如果对仿真实验室采取固步自封的保护,其结果是保护了落后,会进一步拉大与先进实验室水平的差距,并失去了参与国际竞争的能力。

现在应当提倡数字实验员的概念,就是仿真应用的程序员,让大家甘于做基层工作,去实现价值。实验员只是从事简单的机器维护工作,没有参与仿真系统的软件开发,信息员只会计算机而不懂经贸专业,采集的相关信息量不够。面对迎面而来的 WTO 挑战,国际化、专业化的软件人才成为仿真实验室走向更高一层的关键所在,更加合理的人力资源结构、更加完善的人才架构体系,才是仿真实验室在竞争中立于不败之地的法宝。在

市场竞争中,“名牌”越来越显示出其特有的优势,要创建名牌学校,出名牌实验室,需要高素质的“名牌实验员”。在学校里,不仅优秀的领导者、科教人员是人才,高素质的实验员同样是宝贵的人才。在加入 WTO 后,我们热切地呼唤“名牌实验员”,愿我校能强化“名牌”意识,多一些“投入”,创造条件多“制造”“名牌实验员”。

(责任编辑 杨国川)

(上接第 58 页) 的反倾销调查,增加了“日落条款”、“忽略不计规则”、“公共利益条款”等,并减少了用来确定倾销和损害程度的方法的随意性。这虽然有助于减轻反倾销的保护主义色彩,但由于其反倾销的立法的理论基础存在根本性缺陷,所以许多能导致明显保护主义倾向的做法仍未被涉及,也就使得其条款的修改不过是局部的修补而已。

从乌拉圭回合到多哈举行的 WTO 部长级会议,反倾销政策和规则一直是国际经济界和法学界激烈争论的话题,争论不仅涉及规则是否合理,而且涉及整套反倾销制度的存废问题上。目前,主要有三种主张:

第一种:用统一的国际竞争法取代现行的反倾销政策和具体规

则,从而把从严重界定的反竞争的“倾销”行为纳入国际竞争法。德国学者已经初拟了一个“国际竞争法草案”,统称“慕尼黑守则”,主张干净彻底,属于理想型。理论很强,但现实性很差。因为让分歧很大的美国反托拉斯法和欧盟的竞争法趋向统一,尚需时日,出台一个各国均能接受的国际竞争法,就更难上加难。

第二种:仿效 WTO 体制中 GATS 和 TRIPS 模式,设置一个协调各国竞争法的法律框架和机制。倡导各国反托拉斯法的执法机构之间的主动礼让。有的学者建议将这类条约和协议称作 TRAMS(与贸易有关的反托拉斯协议)。

第三种:对现行反倾销规则进行改良,使之最大限度接近并融入竞争规则。起码,消除现行规则中

反竞争或阻碍竞争的内容。这个方案虽不能从根本上解决问题,但较为现实。因为现行反倾销已为各成员国所认同。让各国放弃反倾销法实际上根本行不通,只有在规则上不断进行修正,使其贸易保护主义色彩能够降低到最低限度。

参考文献:

- [1] 高勇富:《WTO 与反倾销、反补贴争端》,上海人民出版社,2001 年。
- [2] 刘剑文:《WTO 与中国法律改革》,西苑出版社,2001 年。
- [3] 栾信杰:《当竞争被严重扭曲时——国际反倾销与竞争政策的冲突与协调》,《国际贸易》,1999 年第 12 期。
- [4] Bernard M. Hoekman and Michel M. Kostecki:《The Political Economy of the World Trade System -- From GATT to WTO》, Oxford University 1995.

(责任编辑 萧怡钦)