

模仿生产与低于成本倾销

——兼论针对发展中国家反倾销措施的公平问题

沈瑶

一、问题的提出

关贸总协定(GATT)乌拉圭回合关于反倾销有一项重要修改,就是把低于成本销售(出口)认定为倾销,并构成世界贸易组织(WTO)现行《反倾销协议》第2条第2款的重要内容。尽管协议对成本回收期问题作了规定,但仅是原则上的规定,而在实际中,凡低于成本的出口,几乎都会遭到进口国的反倾销制裁(A CBO Study, 1994)。

从立法渊源来看,早在1921年,加拿大在其反倾销法中就规定,以低于成本的价格向加拿大出口的均属倾销品,即使该商品在国内以同样的价格销售(Viner, 1923)。稍晚些时候,新西兰、澳大利亚、英国、美国等国家的反倾销法也写入了相似涵义的条款。二战以后,美国于1974年、欧共体于1979年先后修改其反倾销法,明确地把低于成本出口认定为倾销存在。因此,WTO《反倾销协议》实际上是吸收了欧美的有关条款(张玉卿, 1994)。

低于成本销售之所以受到禁止,主要原因在于这种做法被怀疑具有掠夺或垄断的性质,即厂商通过短期的亏本销售来排挤进口国市场上的竞争对手,达到目的后再实施垄断高价,进口国生产者和消费者也会因此而都受到损失。当厂商意在进行掠夺性倾销时,短期内进行低于成本销售确实可以作为一种有效手段。就此而言,认定低于成本销售为倾销似乎完全合理。然而,事情并非如此简单。

实际中,短期内以低于成本价格出口的现象并不少见,但并不与掠夺性质有必然联系。在下述情况下,即使厂商没有垄断意图也可能发生低于成本销售:(1)遇到市场萧条或对市场需求估计错误。此时,对于厂商来说,只要继续销售能抵补可变成本,则即使价格低于平均成本也比停止销售可取,因为这样可以保持开工并减少固定成本损失(Viner, 1923)。(2)厂商生产多种产品或在零售业中,把其中某种产品的价格定得较低甚至低于成本,以便吸引消费者购买其他能赢利的产品;这种“替罪羊”产品起了广告的作用,其亏本损失相当于间接的广告费用(A CBO Study, 1994)。(3)对于生产成本必须依赖销量扩大才能迅速下降的产品,亦即具有“学习曲线”的产品,初始阶段把价格定在低于初期平均成本但高于整个生命周期的平均成本之间也是明智的选择(J.Viner, 1923; S.Davies and A.J.Mcginness; 1982)。这里可以引申出重要的一点,即当厂商必须同已经建立相同产品生产的(外国)厂商竞争时,尤其当该种产品生产具有“学习曲线”时,他至少在初期无法把价格定在足以抵补初始成本的高水平上(P.Krugman and M.Obstfeld, 1994; A.M.Spence, 1981; A.Sandmo, 1971; 沈瑶, 1999)。

可见,至少在上述情况下,以暂时的或部分产品的亏本销售保证长期的或其他产品的获利,应属于完全正常的商业行为,也属于市场竞争中并非不公平的手段。况且,现实中,掠夺性倾销由于国际市场的扩大、产品差异化的发展和相同产品生产厂商(国家)的增多等等原因,已经越来越难以实现(P.林德特, 1991;

A CBO Study,1994)。因此，把低于成本出口一律认定为倾销存在，显然有不合理之处。

本文要讨论的问题是：现实中发达国家以低于成本销售为由对发展中国家厂商模仿生产的产品征收反倾销税十分常见，²而这对于进行模仿生产为主的发展中国家有欠公平。本文的分析将表明，对于模仿生产者（发展中国家）而言，生产初始阶段的低于成本出口（亦即前述低于成本销售的第三种情况）不应受到目前现实中那样严厉的制裁。WTO及相关协议应当就此作出明确的区分，以体现对发展中国家的差别待遇。

二、 模仿生产的约束

发展中国家引进一种创新产品——确切地说应是已成熟的创新产品，从事模仿生产，通常必须进行规模生产。这主要是因为：

(1) 只有当模仿生产能够规模地使用其比较丰裕的要素(非熟练劳动、自然资源等)，发展中国家才有可能在模仿产品生产中发挥自己的比较优势，并使之转化为竞争优势。

(2) 国内对创新产品的需求已经大量增长(至少预期有大量增长)，从而足以维持一个能利用这种规模经济的生产设施。在国内市场很小的情况下，厂商就会无意——确切地说是无力——同已建立根基因而拥有先行优势的发达国家厂商进行市场竞争（R.弗农等，1986）。

发展中国家在建立新行业进行模仿生产的过程中，尤其在最初阶段会遇到许多限制。

首先是初始成本问题。产生这一问题的原因在于两点，第一，在制成品规模生产的内在要求下，新行业建立之初所需要的投资，尤其固定资产投资规模会比较庞大。这种成本只有当生产达到相应规模后才能得到降低。这一过程需要持续多久，要取决于模仿生产者达到充分有效地进行生产、广告宣传、产销量分配和销售所需要的时间，以及消费者通过广告了解产品用途及性能，进行相应规模购买所需要的时间。第二，发展中国家虽然拥有比较丰裕的如非熟练劳动等要素，但制成品生产往往是专业化生产，要素从其他部门转移过来并适用于新产品生产，既需要培训等投资，也需要一定的时间。总之，模仿生产要获得规模经济是需要时间的。

由于外国(创新国)相同产品的生产已先行进入规模生产阶段，因此对于发展中国家厂商来说，尽快形成规模生产，降低初始成本显得尤其重要。图1示意了发展中国家模仿生产由于规模生产能力形成上的时间差所带来的压力。

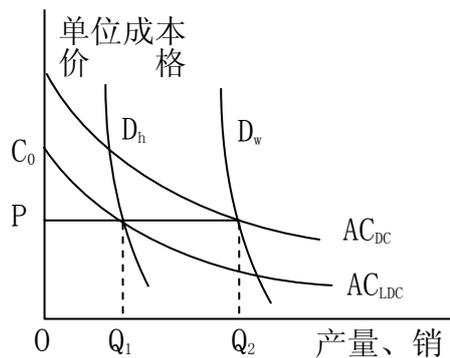


图 1

图中， AC_{DC} 为发达国家（创新国）厂商平均成本， AC_{LDC} 为发展中国家（模仿国）厂商平均成本； D_w 为模仿产品总需求，它等于国内需求 D_h 加上出口需求 D_f 。虽然发展中国家拥有廉价生产要素（例如非熟练劳动力），从而拥有一条低于发达国家的平均成本曲线，但在既定价格 P 上，模仿生产者的产量通常还远远低于发达国家厂商的产量，在市场竞争中处于不利地位，因此模仿生产厂商就必须尽快使产销量达到 Q_1 ，并继而扩大生产，进行出口，以补偿初始成本带来的损失，同时也才有可能在国内外市场上与外国厂商进行竞争。

其次，发展中国家厂商从事新行业生产初期，由于不了解新行业的技术和相关的经营风险，缺乏所需要的管理经验等等，因而即使在新行业无需保护能够成功的情况下，这种“无知”也限制了对新行业生产的开发（W.A.刘易斯，1955）。

再次，且更为重要的是新行业建立起来后产品的销售市场问题。由于存在初始成本和“无知”的限制，同时由于外国厂商的先行优势竞争，发展中国家在销售问题上也面临很大的限制。能否克服这些限制，就要取决于如何定价了。当允许贸易时，就有可能需要在一定时期内进行低价出口即倾销（沈瑶，1999）。

三、 模仿生产者的出口定价行为

如上所述，发展中国家厂商在销售问题上能否克服模仿生产所遇到的限制以及国际市场上的需求不确定性，形成自己的优势，从经营角度来看，很大程度上需要取决于定价策略。³

假定：(1) 模仿生产厂商先行满足国内需求再进行出口；(2) 国内要素相对价格不变；(3) 国内需求和外国需求不变。图 2 示意了这些假定下的市场情形和倾销可能性。

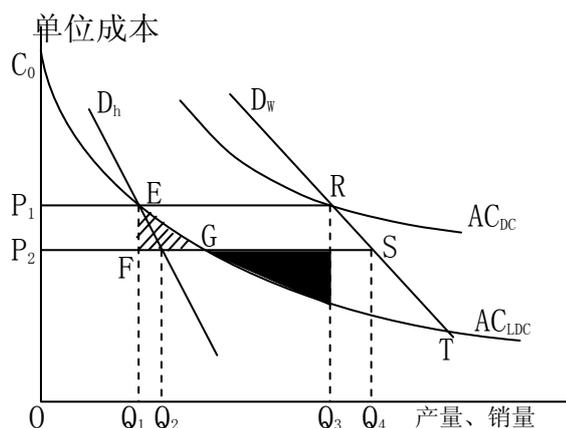


图 2

图中， $0Q_1$ 为国内需求， AC_{DC} 为发达国家厂商平均成本， AC_{LDC} 为发展中国家厂商平均成本； $D_w = D_h + D_f$ 。由于初始成本大大高于价格，净损失为 C_0P_1E ，厂商必须通过出口来予以补偿。

在出口价格的制定上，厂商可以有下述三种选择：

选择 1：按国际价格 P_1 出口。初始成本带来的损失将在 $ERSTG$ 区域内得到补偿。然而，面对发达国家厂商的先行规模生产优势，发展中国家厂商若以 P_1 出口，现实中可能无法实现出口，初始成本可能根本无法得到补偿，因而不得不降低出口价格，较低的平均成本也提供了降价的可能。

选择 2：按 P_2 出口，同时国内价格也降到 P_2 。此时，损失增加到 C_0P_2G ，并在 GST 区域内得到补偿。此时，降价会带来两个结果：一个是国内价格下降后，国内销量增加 Q_1Q_2 ；另一个是从发达国家厂商那里争夺到市场份额 Q_3Q_4 。

在以上两种选择下，都没有发生倾销。但是，仅仅由于发展中国家出口增加，发达国家厂商就会感受到威胁，会要求以包括反倾销在内的种种措施来限制进口。现实中，发达国家针对发展中国家的反倾销起诉被否定（即不属于倾销）的比例高于针对其他发达国家的比例也反映了一点。⁴

选择 3：厂商出于尽快补偿初始成本的目的，仍以 P_1 在国内销售，同时以 P_2 出口。这时，显然发生了倾销，而且在 EFG 区域内还是“低于单位成本”的倾销。对该厂商而言， EFG 是降低出口价格带来的损失，可以看作是他为进行价格竞争，扩大出口，获得额外市场份额 Q_3Q_4 的代价。一旦过了 G 点即成熟点后，低于成本的倾销消失，但价格歧视（倾销）仍然存在。

图 2 实际上暗含了很重要的一点，即国内市场是受到严格保护的。如果有外国相同产品的进口，意味着发展中国家厂商所受的销售限制会更大。面对进口竞争，厂商从一开始就可能被迫以低于 P_1 的价格（比如 P_2 ）在国内销售（实际上这也是一个进口替代的过程），而且也可能进一步降低出口价格。图 3 在图 2 的基础上示意了有进口竞争情况下的市场情形和倾销可能性。

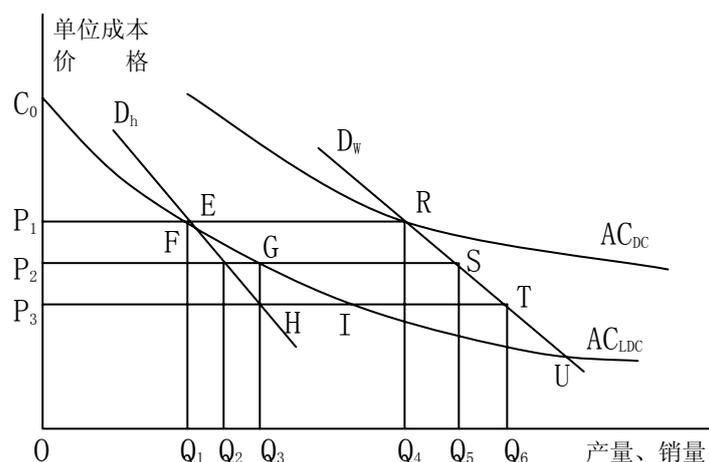


图 3

前面提到的定价选择在这里仍然适用。所不同的是，现在价格歧视发生在 P_2 到 P_3 上；“低于单位成本”的倾销发生在 GHI 区域，I 点之后消失，但价格歧视仍然存在； P_3 使得发展中国家厂商在国际市场上更有竞争力，并获得新的市场份额 (Q_5 到 Q_6)；国内销量在较低的价格 P_2 上又有增加 (Q_2 到 Q_3)。

四、 关于反对低于成本倾销的公平性问题

要对发展中国家模仿生产中出现的低于成本倾销作出价值判断，是个微妙的问题。倘若孤立地看待一次这样的商业活动，容易得到是“不公平竞争”的判断。但是，如果考虑到模仿生产的特点，尤其如果考虑到引起发展中国家倾销的主要原因是它们在诸如新行业初始成本、组织管理以及产品销售等方面受到的限制比发达国家开始工业化历程时大得多，而这种工业化落后的历史原因之一又在于发

达国家工业化时期对发展中国家的殖民剥削（W.A.刘易斯，1955），那么，作出比较“宽容”的裁决则在情在理，对于发达国家也是可以做到的。只是发达国家这样的作为目前基本仅限于一些贸易特殊优惠安排中。例如欧共体反倾销案例中就没有针对纳入《洛美协定》的非加太国家。

因此，对于发展中国家模仿生产中出现的低于成本倾销就有一个需要更为公平地处置，亦即需要差别待遇的问题。

首先，由上述讨论可见，发展中国家模仿生产厂商进行倾销，主要是由于必须通过迅速扩大生产规模，尽快克服对他们来说仍然是比较高昂的初始成本，进而发挥其较低等级要素优势。对模仿产品低于成本倾销给予严厉制裁，不利于发展中国家较为充分地利用其比较优势，甚至是对发展中国家比较优势的否定（P. Nicolaides, 1987; N.D. Palmetter, 1989）。

其次，如果倾销品是垄断产品（例如一种创新产品），垄断厂商在国内实行垄断高价，同时以低于成本的价格出口，则确实可能具有掠夺嫌疑——例如阻碍进口国建立该产业，或者摧毁竞争力尚弱的当地产业。然而，模仿产品通常已是竞争产品。这是因为（1）发达国家（创新国）具有先行优势，在发展中国家模仿生产前就可能已有对发展中国家的出口；（2）模仿生产是发展中国家的普遍行为，特定的发展中国家模仿厂商不仅面临发达国家的竞争，也面临其他发展中国家的竞争；（3）在多边体制贸易自由化推动下，发展中国家模仿厂商能获得的国内市场保护程度不断降低。因此，模仿产品的低于成本销售与垄断产品的低于成本销售在性质上不应被等量齐观。

再次，WTO《反倾销协议》把低于成本销售（出口）视为非正常贸易，其目的在于要制止垄断性倾销（赵维田，2000；张玉卿，1993，1994）。但是，由于协议对成本回收期只做出原则规定，而各国在反倾销实践中并不充分考虑成本回收期问题。发展中国家模仿生产中低于成本销售所受到的制裁也就显得过于严厉，不利于发展中国家更多地参与国际贸易，在国际贸易中获得应有的份额——这恰恰又是WTO的宗旨之一。换言之，在反对低于成本倾销时出现了另一种意义上的不公平，是贸易保护主义在作祟。

五、 结语

反对低于成本倾销的这种理论目标与现实相冲突的状况，其发生的根本原因，在于各国反倾销法尤其WTO《反倾销协议》没有能够对垄断产品和模仿产品生产及其成本问题在性质上做出区分。WTO应当进一步完善有关低于成本倾销的条款，特别是有关成本回收期的规定，给予发展中国家差别待遇，以实践其宗旨；同时约束各成员尤其发达国家成员的反倾销法律和实践，使之在反倾销问题上切实履行援助发展中国家发展经济贸易的承诺和义务。

参考文献

- R.弗农、L.T.威尔斯, 国际企业的经济环境 (1986), 上海: 上海三联书店, 1990。
- W.A.刘易斯(1955), 经济增长理论, 上海: 上海三联书店, 1990。
- P.林德特(1991), 国际经济学(第9版), 北京: 经济科学出版社, 1992。
- 沈瑶, 倾销与反倾销的经济分析, 浙江: 浙江大学出版社, 1999。
- 赵维田, 世贸组织(WTO)的法律制度, 吉林: 吉林人民出版社, 2000。
- 张玉卿, 从新守则看国际反倾销的趋势, 国际贸易, 1994年第4期第40-42页, 第5期第24-28页。
- 国际反倾销法律与实务, 北京: 中国对外经济贸易出版社, 1993。
- A CBO (Congressional Budget Office of the United States) Study, September 1994.
- Davies, S. and A.J. McGuinness (1982), Dumping at Less Than Marginal Cost, *Journal of International Economics*, 1983, pp.169—182.
- Finger, J.M. ed. (1993), *Antidumping: How It Works and Who Gets Hurt*, The University of Michigan Press, p.225.
- Hagelstam, J. (1991), Some Shortcomings of International Anti-Dumping Provisions, *Journal of World Trade*, 25 (5) : pp.99—110.
- Hughes, H. and Anne O.Krueger (1984): Effects of Protection in Developed Countries on Developing Countries Exports of Manufactures, in R. Baldwin and A.Krueger eds: *The Structure and Evolution of Recent U.S. Trade Policy*, University of Chicago Press. pp.389—423.
- Inge Nora Neufeld (2001), *Antidumping and Countervailing Procedures---Use or Abuse? Implications for Developing Countries*, UNCTAD, Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series No. 9
- Katz, E and J.Paroush, N.Kahana (1982), Price Uncertainty and the Price Discrimination of Firm in International Trade, *International Economic Review*, June 1982, pp.389—400.
- Kofi Oteng Kufuor (1998), The Developing Countries and the Shaping of GATT/WTO Antidumping Law, *Journal of World Trade* 32(6):167-196;

- Krugman, P. and M. Obstfeld (1994), *International Economics: Theory and Policy*, 3rd edition, New York: Harper Collins.
- Matsumoto, Ken and Grant Finlayson (1990), Dumping and Antidumping: Growing Problems in World Trade, *Journal of World Trade*, 24(4): pp.5—19.
- Nicolaidis, P. (1987), How Fair is Fair Trade? *Journal of World Trade Law*, 21(4): pp.147—162.
- (1990), The Competition Effects of Dumping, *Journal of World Trade*, 24(4): pp.116—131.
- Palmer, N.D. (1989), The Impact of the U.S. Antidumping Law on China U.S. Trade, *Journal of World Trade*, 23(4): pp.5—14.
- (1993), Protectionism and the Rise of “Unfair” Trade, *Journal of World Trade*, 27(6): pp. 187—190.
- Prusa, T.J. (1992), Why Are So Many Antidumping Petitions Withdrawn? *Journal of International Economics*, Vol.33, pp.1—20.
- Spence, A.M. (1981), The Learning Curve and Competition, *Bell Journal of Economics*, Vol.12, pp.49—70.
- Viner, J. (1923), *Dumping: A Problem in International Trade*, Chicago: University of Chicago Press, 1923, reprinted 1966, A.M. Kelly Publishing, New York.

本文中的“安全”主要是指FDI对东道国经济发展不会产生显著的负面作用，如经济结构失衡、货币危机、信用危机等。

即所谓的“原罪”（original sin）问题：如果一国或地区的本币不是国际货币，不能用本币直接向外融资，那么该国或地区不得不用其他国家的货币（如美元）融资而承受借贷外币所带来的损失。

E. Fernandez-Arias和R. Hausmann（2001）证明，本币国际地位的低下会直接影响FDI的安全性。

E. Fernandez-Arias和R. Hausmann（2001）发现，从货币现象视角分析FDI安全性的数据普遍存在显著度低、解释能力弱的问题。

这里的内在影响因素是演化经济学的概念，与表象因素相对，是指内生地（endogenetically）影响系统或组织演化的主要因素。

相关研究有王自锋、陈宁（2003）从竞争政策的政治经济分析视角研究作为FDI投资主体的跨国公司与发展中东道国之间的竞争关系。

请见《马克思恩格斯选集》第1卷。北京：人民出版社。1995。pp67-68。

哈贝马斯用“生活世界”的殖民化来表述这一思想。请见姚纪纲,《交往的世界—当代交往理论探索》.北京:人民出版社,2002.p40.

参考《马克思恩格斯选集》第1卷.北京:人民出版社,1995.p115.:“一切历史冲突都根源于生产力和交往形式之间的矛盾。”

任平(2003)指出,交往实践观是马克思《资本论》的“大写逻辑”,交往实践观从根本上解释了资本全球化等经济领域的问题。

请见《马克思恩格斯选集》第4卷.北京:人民出版社,1995.p275.

Kevin Bryant(1998)也认为基于信任的交往网络降低了交易成本,提升了确定性,而且高水平系统中的行动者之间信任的高水平能够降低调整努力的要求和强制制裁的必要,继而促进生产合作和利益互换。John Foster, J. Stanley Metcalfe. *Frontiers of Evolutionary Economics*. 2001. P370.

为了便于分析,交往主客体作如下假定:跨国公司作为交往过程中唯一的主体,称为相对主体;东道国企业和政府机构作为交往过程中唯一的客体,称为相对客体。

目前对FDI的分类方法很多(见保罗·克鲁格曼(2001)或桑百川、郑建明(2003)),本文为了便于分析选用葛亮和梁蓓的分类。

程惠芳(2002)认为,所谓开放型经济增长是指通过资本、劳动力、技术等生产要素跨国界流动产生内生的技术创新和技术进步而实现的国民收入长期增长。请见程惠芳,《国际直接投资与开放型内生经济增长》,《经济研究》,2002(10):p73.

Aoki, M. (青木昌彦)对意会信息的定义:无法通过简单加总的数码式信息——那些可以表示为计算数字、书面或口头报告的信息——获得的,而只能在有限的局部域通过关系合同或特定经历得到的信息。这种信息不能在公开市场上获得。[日]青木昌彦,《比较制度分析》.上海:上海远东出版社,2001.p309.

该条款规定:“同类产品以低于单位(固定和可变)生产成本加管理、销售和一般费用的价格在出口国国内市场的销售或对一第三国的销售,只有在主管机关确定此类销售属在一持续时间内以实质数量、且以不能在一段合理时间内收回成本的价格进行时,方可以价格原因将其视为未在正常贸易过程中进行的销售,且可在确定正常价值时不予考虑。如在进行销售时低于单位成本的价格高于调查期间的加权平均单位成本,则此类价格应被视为能在一段合理时间内收回成本。” 引自《世界贸易组织乌拉圭回合多边贸易谈判结果法律文本》(中英文对照),法律出版社,2000年,第147-148页。

² 可参见: Inge Nora Neufeld (2001), *Antidumping and Countervailing Procedures---Use or Abuse? Implications for Developing Countries*, UNCTAD, Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series No. 9 ; Kofi Oteng Kufuor (1998), *The Developing Countries and the Shaping of GATT/WTO Antidumping Law*, *Journal of World Trade* 32(6):167-196; J.Hagelstam (1991), *Some Shortcomings of International Anti-Dumping Provisions*, *Journal of World Trade* 25(5): 99-110; Hughes, H. and Anne O.Krueger (1984): *Effects of Protection in Developed Countries on*

Developing Countries Exports of Manufactures, in R. Baldwin and A. Krueger eds: *The Structure and Evolution of Recent U.S. Trade Policy*, University of Chicago Press. pp.389—423.; Matsumoto, Ken and Grant Finlayson (1990), Dumping and Antidumping: Growing Problems in World Trade, *Journal of World Trade*, 24(4): pp.5—19.

³ 关于需求或价格不确定性对厂商定价行为的影响，可参见：Leland, H.E. (1972), Theory of the Firm Facing Uncertain Demand, *American Economic Review*, June 1972, pp.278—291.; Katz, E and J. Paroush, N. Kahana (1982), Price Uncertainty and the Price Discrimination of Firm in International Trade, *International Economic Review*, June 1982, pp.389—400.

⁴ 参见：Inge Nora Neufeld (2001), *Antidumping and Countervailing Procedures---Use or Abuse? Implications for Developing Countries*, UNCTAD, Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series No. 9 ; J. Michael Finger ed. (1993) , *Antidumping: How It Works and Who Gets Hurt* , The University of Michigan Press, p.225.; T.J. Prusa, (1992): Why Are So Many Antidumping Petitions Withdrawn? *Journal of International Economics*, Vol.33, pp.1—20.