

# “价格歧视”与反倾销经济原理辨析

王 静,许小牙

(四川师范大学 经济与管理学院,法学院,成都 610068)

**摘要:**国际贸易中的反倾销及其立法行为已经存在上百年历史,尤其是最近二十年来,世界各国不仅纷纷立法或完善本国的反倾销规定,而且在世界范围内掀起的反倾销浪潮一浪高过一浪。究其理论根源在于倾销有罪,而倾销罪过的经济学原理在于“价格歧视”。但是,价格歧视并非反倾销成立的合理理由,反倾销理论与实践是背离的。因此,探寻价格歧视的本意,是认定反倾销是否合理的关键。

**关键词:**价格歧视;倾销;反倾销

**中图分类号:**F741.2 **文献标志码:**A **文章编号:**1000-5315(2009)02-0077-07

“价格歧视”是倾销罪过的原因源于 1923 年美国国际贸易学者雅各布·瓦伊纳在其出版的《倾销——国际贸易中的一个问题》一书中对倾销的定义,即倾销是指销售者“在不同国家市场上实施价格歧视”<sup>[1]2</sup>。瓦伊纳这一对倾销的“价格歧视”说被经济学界广泛接受,由此也确定了瓦伊纳在倾销和反倾销学术界的权威地位。

## 一 “价格歧视”与倾销行为

瓦伊纳指出:即使在不精确的商业文件中,“倾销”一词也最常用在指在不同市场以不同价格出售相同商品。又说:无论买者之间是否有地区间隔,如果对某些买者的售价低于对其他人的售价,即买者接受了较低或较高的价格,则可以用“价格歧视”这一用语恰当地表述。可见,价格歧视表现为两个方面的含义,一是指生产商在进口国市场销售的产品价格低于在出口国市场的销售价格,这就是所谓的“正向倾销”;二是指生产商在进口国市场销售的商品价格高于在出口国市场的销售价格,这就是所谓的“反向倾销”。一般来说,反倾销行为要抵制和调整的是“正向倾销”。

对于瓦伊纳的观点,现代著名女经济学家罗宾逊夫人作了补充。1933 年,她在纠正传统自由竞争观念的名著《不完全竞争经济学》中,对瓦伊纳的“价格歧视”说所作的补充和证明时指出:某垄断生产商将同种产品按不同价格售给不同市场消费者的行为可以称“价格歧视”。但必须指出,并不是同一产品的不同价格在两个市场出售均为价格歧视。例如,美国密执安州某汽车生产商在加利福尼亚州以 4000 美元/辆销售,在伊利诺州将同样车子以 3800 美元/辆出售,其中两地售价有 200 美元之差。但是,伊州离密州近,离加州远,经计算,汽车的运输费恰好是 200 美元,此时,这两个市场价格差就不能成为瓦伊纳“价格歧视说”中的价格歧视。不难发现,罗宾逊夫人想证明的是,在考虑“价格歧视说”时,不能只从进口国和出口国两地市场的单纯价格来衡量,还要考虑其他影响价格的因素,从而尽量公平地认定倾销。

是否价格歧视就是倾销罪过成立的理由呢?这就需要弄清楚有害倾销的真正含义,历史上出现的最早被抵制的倾销类型正是研究该问题的出发点。

收稿日期:2008-06-16

作者简介:王静(1963—),女,四川自贡人,四川师范大学经济与管理学院教授,国际贸易博士;

许小牙(1956—),男,四川泸州人,四川师范大学法学院副教授。

有证可查的历史证明,世界上最早对以价格歧视的方法在国外市场销售产品的行为以立法抵制的国家是加拿大。1904年,该国制定了世界第一部国别反倾销法。在该法诞生的前两年,即1902年,加拿大当时的财政部长W. S 菲尔汀在其预算报告中提出了制定反倾销条例的建议。他在提案中是这样分析的:“一些托拉斯和康采恩在操纵和控制其国内市场后发现仍有剩余的产品,于是它们开始谋求操纵和控制外国市场。正是为了达到此目的,他们才抛弃了对产品成本和公平价格的合理考虑低价向加拿大大量倾销。”他还说:“我们当中无人会相信,当这些受本国高关税保护的托拉斯和康采恩以牺牲性价格将其货物送到加拿大来的时候,其目的是为了加拿大的利益。他们关心的并不是加拿大人民的利益,他们把货物低价运到加拿大的企图和目的是要冲垮加拿大的工业。”<sup>[2]3</sup>在这份报告中,菲尔汀提到了倾销的两个最基本的要素:跨国垄断企业企图冲垮进口国工业的“掠夺性意图”(价格歧视的目的)以及不顾产品的“公平价格”,向进口国国内低价(价格歧视的外在表现)倾销的行为。这两个基本要素可以说代表了有害倾销最原始含义的表述。

此后,在美国首次提及倾销问题的《1916年税收法》(The Revenue Act of 1916)中指出,该法的首要目的是适应保护本国工业抵御和防止来自域外的不公平竞争,并将出口商的“掠夺性意图”和低价行为作为倾销的两个构成要素(注意价格歧视行为背后的用意)。

1922年,当时最有影响力的国际组织——国际联盟也对倾销问题进行探讨,并在一份备忘录中首次对倾销作了如下定义:如果出口产品的销售价格低于出口国国内产品价格或低于生产成本即构成倾销。这一定义将进口国的两个市场价格和与生产成本相比较的方法来确定倾销,表面上看它没有如加拿大和美国明确指出的那样,把倾销者实施“价格歧视”的掠夺意图与倾销直接联系起来,但在当时主要以抵制各垄断组织为倾销者的前提下,勿容质疑是暗含了这一直接目的在内的。

从上面的分析可以看出,倾销最初之所以受到各国政府乃至立法的约束,与在国内外实施不同的销售价格确有关系,这符合瓦伊纳所提出的倾销是一种“价格歧视”含义的观点。但是,这一“价格歧视”论,更准确地说只是揭示了倾销这种行为外在

的表现方式,即差别价格(而且是同一产品国外卖价低于国内卖价)。

价格歧视一定有罪吗?对同一商品实施不同的国内外差别价格就是不符合公平竞争原则应该受到抵制吗?这还需要我们对厂商的定价依据和差别定价进行经济学分析。

## 二 厂商定价依据与差别定价策略

传统国际贸易理论认为,国际贸易的原因在于各国比较优势的存在。新国际贸易理论则认为,国际贸易的原因不完全是比较优势,而在很大程度上是由规模报酬递增驱动的<sup>[3]147</sup>。该理论最重要的创新被认为是把国际贸易理论从完全竞争的这一假定条件的束缚下摆脱出来。

经济学常识告诉我们,市场结构存在四种形式,在完全竞争市场上,价格可以充分发挥其“看不见的手”的作用,调节整个经济的运行,因而是最理想的市场结构;与此相反,完全垄断会导致经济资源配置的不合理与浪费,使价格信号失真,总体上对经济是不利的;垄断竞争总体上偏竞争,产品虽然存在着差异,但这些差异产品之间又存在很强的替代性,这样,由于产品的差别就造成了一定垄断因素的存在,而产品相互之间的可替代性,又造成了竞争因素的存在,既存在垄断又存在竞争,但更偏竞争;寡头垄断是指少数几家厂商垄断了某一行业的市场,控制了这一行业的供给,竞争者相对较少,虽然既有竞争又有垄断,但更偏垄断。除完全竞争外的三种市场结构统称为不完全竞争的市场结构模式。

不管经济学家们偏好哪一种市场结构,从现实的角度来看,不完全竞争的市场结构毕竟是一种常态,完全竞争才是一种特例,而且产业领域也存在规模经济报酬递增的现象,并非是规模经济报酬不变。

在现实经济中,不完全竞争给国际贸易带来很多重要的结果,其中最显著的就是厂商可能对其出口的产品和在国内市场上销售的同样产品制定不同的价格,实现其规模经济效益,这种情况就是“差别定价”,即也可以理解为“价格歧视”。

在讨论价格歧视的行为之前,我们应当注意,当一种物品在完全竞争市场上出售时,价格歧视是不可能的。因为在完全竞争市场上,没有一个企业愿意向任何一个顾客收取低价格,它可以按照更高的市场价格出售其产品,符合利润最大化原则。而且,它也不愿意按照高于市场价格的价格出售其产品,

因为这样顾客会转而向另一个企业购买而自行失去市场份额,这绝不是任何理性厂商的理性行为。但是,对于一个能够实施价格歧视的厂商来讲,不完全竞争的市场结构为它实现利润最大化提供了方便之门。

现实国际贸易领域中被指责为实施价格歧视行为的跨国厂商,是以出口价低于国内销售价为标志的,结果,跨国厂商的国际价格歧视带来的福利增加。一方面表现为进口国消费者剩余增加,另一方面厂商利润实现了最大化。

经济学的基本理论还告诉我们,当一种商品价格上升时,需求量将会下降;当一种商品价格下跌时,需求量会上升。但是,随着价格的上升或下降需求量到底会有多大的变化呢?这需要由商品需求的价格弹性理论来加以说明。对于需求弹性较大的商品,对价格变化的反应程度较为敏感,需求弹性较小的商品,对价格变化反应的程度不强。厂商自然可以根据不同商品价格弹性的大小来制定商品的价格,以实现厂商利润最大化的目的。

在一个开放的市场内,不同的商品由于具有不同的需求价格弹性,因而在产品的定价中,可采取差别定价原则。但是,同一种产品在同一开放的市场中,其需求的价格弹性是没有差异的。但如果是分割的两个市场,即使是同一种产品,也可能出现需求的价格弹性不相同的情况,因此,也可以根据弹性理论,在分割的两个市场分别制定不同的价格,以达到产品数量最大和利润最大的目标。如果分割的这两个市场分别是两个不同的国家,实行这种价格差别同样可以达到相同的目的。

价格歧视作为一种商业竞争手段,从经济学意义讲有其存在的合理理由。撇开国际交易,单从国内交易来看,无处不在的价格歧视行为并未导致生产商的不满以及政府部门的立法干预。从各种商品的折扣定价到航空公司的分时价格区别,从老年人和儿童的消费优惠到商业中心酒吧在白天与夜晚的差别定价,以“价格歧视”这种方式存在的差别定价无处不在<sup>[4]</sup>。而消费者行为理论告诉我们,在既定收入条件下,最大效用的满足是符合消费者的理性选择的,也是符合资源配置最优原则的。消费者能实现最大福利(哪怕选择夜航飞行和不厌其烦地剪下折扣票据),生产者也从中得到了最大的利润,这是价格弹性理论在经济学领域的有效应用。如果我

们一定要站在生产者的角度呼吁不能实施“差别定价”,并认为这是保护生产者利益的做法,不对夜航飞机制定更低的价格,就会剥夺部分人乘坐飞机给他们带来的享受,同样,也会减少航空公司的销售收入而减少利润,这从消费者福利角度和生产者福利角度讲都是一种无谓的损失,即部分资源的浪费和部分消费者福利的丧失,是不经济的行为。

其实国际贸易同样如此。如果将国与国之间的差别定价看作是不合理的行为,而从国际上反不正当竞争的立法看,主要是针对垄断高价的行为,因为垄断与竞争水火不容,只有合理的竞争,才是推动经济社会健康发展的动力。世界经济史的发展也充分证明了这一点,一切以破坏竞争为目的的手段都会遭到立法的约束,因为它扭曲了代表资源稀缺程度的价格信号。垄断却以一种典型的价格扭曲破坏着竞争。垄断价格通常是以高出市场正常价格的方式出现的。它使能有效安排资源配置的价格信号完全失真,从而扰乱了经济社会的正常运行。

因此人们不仅要问:如果销售者能长期不断地向外国消费者提供廉价的商品而又没有其它恶意的目的(如垄断市场后再提价),这不仅符合经济学的基本思想,既有利于资源节约又有利于外国消费者福利水平的提高,为什么该国不敞开怀抱欢迎它呢?

这可能又触及到另一个问题:即反倾销法想约束的“价格歧视”行为背后的真正目的与竞争是否存在冲突性问题,还必须追索反倾销法出台的真实背景。

### 三 反倾销所约束的“价格歧视”与垄断和掠夺性意图的关系

倾销在历史上可以划分为很多类型。瓦伊纳认为,为了进行经济分析,最适用的分类基础还是倾销者的动机和意图,以及倾销的持续性问题。

瓦伊纳将倾销分为三类:第一类是突发性倾销(偶然性倾销或季节性倾销),即出口商在短期内以低价处理大批库存商品的销售行为,该类行为多发生在经济衰退时期;第二类是短期倾销,或称间歇性倾销,即出口者为了把竞争对手逐出市场。先以低价销售商品,等到独占市场后再实行垄断高价的销售行为,一旦占领对方市场,则会以价格扭曲的方式破坏资源的配置。这类倾销是通常意义上的掠夺性倾销。第三类则是长期倾销,即出口商出于某种需要而长期或永久性地向别国低价销售其商品的行

为。

长期销售有利可图的原因在于,与更为有竞争性的外国市场相比,公司在国内市场面对的是一条弹性更小(更陡)的需求曲线。也就是说,国内购买者的购买量并不随价格的变化而变化多少,而如果公司大幅度提高产品出口价格的话,外国购买者则可以立即放弃购买该公司的产品。意识到这一点,公司通过在两个市场实现边际成本等于边际收益而使利润达到最大化。只要市场差别还存在,这种行为就可以一直持续下去。

德国著名经济学家曼弗里德·诺伊曼认为,在一些特殊情况下,很难断定外国竞争者市场份额的提高是因为其效率更高、还是有政府补贴……要证明这一点,所采用的判断标准需证明主导企业从事了排挤性行为的标准一致。虽然我们不能武断地宣称不存在这种情况,但确实并不多,因为产生这种情况的前提是一个企业或一个出口卡特尔必须具有全球主导地位<sup>[5]</sup>。

本文认为,应该受到谴责的、即有害的倾销是掠夺性倾销,这是一种以低价淘汰竞争对手,再利用垄断力量提高价格获取暴利的行为。这种行为在本质上是反竞争的而失去了公平性。产生于经济衰退时期的周期性倾销以及具有真正竞争优势实施的长期倾销,都与销售者的定价策略和利润最大化有关,它们都不以垄断市场为目的。类似地,倾销也可以被作为一种在新市场推销新技术,它与新产品试销相同,在出口公司试图使其商品在外国市场立足时尤为如此。

据学者考证,1776年英国著名经济学家斯密在其名著《国民财富的性质和原因研究》中论述当时各国官方对出口贸易进行奖励时,首次将倾销概念引入经济学领域,不过,此书提及的“倾销”有别于现代意义上的倾销概念,还不具有“低价抛售商品”的意思,其含义更接近于国际贸易法中的“补贴”。直至1884年,英国议会在进行有关关税的辩论中才首次引入了具有“低价抛售商品”含义的倾销概念。但是,当时的倾销还不能专门理解为一种国际贸易领域的竞争手段,而是一种普遍意义上的价格战略。从词性角度而言,“倾销”一词属于中性词义,并不带有褒贬之意。它被当作过街老鼠遭打,与它同消除竞争的“掠夺性销售”意图有直接关系,这种掠夺性意图又与垄断有着不可分割的联系。

较早研究倾销问题的学者杰科·维勒(Jacob Viner)认为:倾销与试图消除竞争的掠夺性销售行为别无二致,这就切中了有害倾销的要害。

竞争与垄断天然不容,竞争意味着高效率,垄断则与低效、浪费齐名,倾销一旦与消除竞争的垄断沾边,其有害性即暴露无疑。19世纪末20世纪初,垄断组织在西方各国相继形成,托拉斯、卡特尔、康采恩、辛迪加等垄断企业在各个行业层出不穷,其资本的集中已达到惊人的程度。尤其是英国、德国等老牌资本主义国家。在这种背景下,为了缓和矛盾,维护资产阶级的整体利益,西方各国先后制定了反垄断法,试图对这种行为加以干预。如美国在1890年颁布了《谢尔曼法》,1914年颁布可《联邦国际贸易委员会法》。

不过,上述法律尚未对这种以差别价格方式进行的倾销作出正面规定,而是将低价倾销归为“价格歧视”这类不正当竞争行为之列。但是值得注意的是,国际社会对有害倾销的关注,从一开始就是视倾销与垄断不可分割而遭立法抵制的。由于当时的英国、德国等老牌资本主义国家都在源源不断地将自己的廉价商品输往国外,尤其是德国,不仅大搞海外倾销,而且大力鼓励卡特尔垄断组织的发展,这与当时美国的反垄断倾向形成鲜明对照。1897年,德国帝国最高法院在判决中竟承认卡特尔这一垄断组织的合法地位,从而助长了“卡特尔化”的泛滥,卡特尔组织很快成为德国垄断资产阶级的代名词。这恰恰是导致针锋相对的反倾销措施出台的原因。

德国成为这一时期被指责实施掠夺性倾销的主要国家。德国垄断组织在出口中大幅削价以摧垮竞争者,使之在价格、市场方面纳入其支配的范围。德国由于比其他国家在化学工业方面有明显的优势,因而它在美国等市场上大肆进行笨鞍油、草酸、水杨酸、染料等化学品的掠夺性倾销,目的在于挤垮处于劣势地位的同业竞争者,以便建立世界性垄断。与此形成鲜明对比的是,美国的染料工业还不发达,美国生产的燃料仅能满足其需求的十分之一,并且还要依赖于德国的中间产品。德国垄断者在这种优势下进行倾销,带有明显的掠夺性目的,因而来自其他国家的职责越来越多,尤其是加拿大,简直忍受不了其他国家的大肆倾销,于是在1904年率先制定了国际上第一部反倾销成文法,由此拉开了国际反倾销的先河。

此后,由此而兴起的各国反倾销法律,都是以倾销方的“掠夺性意图”为调控对象。也就是说,采取“倾销”一方的“掠夺性意图”主观动机的存在是当时反倾销得以成立的必要前提,低价竞销行为的存在是“倾销”不合理的外在表现。在这两个“标准”之间存在着密不可分的紧密关系,即“低价竞销”是“掠夺性意图”的表现形式,“掠夺性意图”是“低价竞销”的最终目的,这一形式与目的的统一构成了有机的统一整体,由此形成一个互为前提、彼此依赖的不可分割体。离开了“掠夺性意图”为目的的倾销,纯粹的“低价”则不能构成完整的倾销含义,那它只能是前面所提到的突发性倾销或技术性倾销,即都是一种纯粹的价格竞争手段。离开了“低价”这一客观性标准,“倾销”的有害性也无从谈起。同时,以打击竞争对手为目的的掠夺性意图和以实施倾销行为的短期化特征使倾销的有害性确定无疑,因为“掠夺”是目的,短期的“苦肉计”是手段,达不到掠夺和占领对方市场却要长期实施“苦肉计”难以令人信服,也不符合厂商理论和经济学基本规律。否则,只能被认为是竞争优势的体现,进口国理应敞开怀抱尽情享用。

因此,有经济学家认为,自由贸易是对重商主义的全盘否定。这种否定是一种根本意义上的否定。这也是自由贸易论者借以建立自己的国际贸易理论和自由贸易政策的基础<sup>[6]</sup>。反倾销政策在国际贸易舞台上的登台亮相,从起始意义上可以认为是对不正当贸易手段的制止或贸易救济,但在经历了一个世纪的发展历程主客观条件已发生根本性变化的今天,人们需要冷静地从经济现实角度审视这一做法的合理性与否。“价格歧视”并非反倾销成立的合理基础。

#### 四 当代反倾销理论与现实的背离

长期以来,关于倾销是否有害且该不该采取反倾销做法受到许多学者的质疑,甚至这种争议以世界第一部反倾销法诞生之时就开始了,并延续至今。

最具代表性的世界第一部反倾销法——加拿大1904年《反倾销法》的诞生,在很大程度上就是为了缓和加拿大制造商当时咄咄逼人的诉求运动,他们要求必须征收更高的进口关税以保护本国工业免受国外垄断厂商实施倾销的危害。

然而,这部反倾销法才生效两年左右,多伦多贸易局长(该局很大程度上代表着进口利益)则提出

要求废除这一法律,其理由是它不可能做到公平实施,同时,它还会鼓励欺诈,因而对于诚实的进口商是不公平的,而且对以最佳可获价格自由购买是莫须有的限制。尤其是百货商店抱怨说这部法律剥夺了加拿大消费者得到外国廉价货的好处。还有人抱怨当局实施该法律时的苛刻和不公平。一直有人指责说,海关官员常常根据不准确或已过时的价目来确定外国市场价格。尽管加拿大进口商有外国制造商的保证书和出口商的信件来证明发票价格就是出口国的公平市场价格,但他们有时还是会受到倾销处罚。而且,海关当局确定的价格由于过于依赖过时的价目表或者因为对报价作出了不恰当的交易折扣而过高。

再看仅次于加拿大的1905年新西兰反倾销法。该法起源于对美国一家收割机托拉斯企图对新西兰买主有计划地削价销售来垄断新西兰时常而作出的。但该法令仅仅实施了一年,通过后续立法到1915年12月31日就全部终止,前后时间也不过十年。此外,澳大利亚1906年反倾销立法的,其首要目的也是为了消除垄断。

在20世纪20年代——30年代的全球性混乱时期,有大量工业制成品掠夺性倾销的案件被报道。然而实际上,并没有明确的证据表明存在大量掠夺性倾销。从客观上讲,想要进行掠夺性倾销的公司,必须在确定的短期降价损失与可能但不确定的长期赢利之间进行利弊权衡。即使公司可将其当前的进口过竞争者逐出市场,它也可能会发现:一旦它再次提高价格,新的公司,包括来自其他国家的新的出口者就又会加入竞争。道格拉斯·A·欧文指出,“近十年的研究资料表明,在美国和欧盟的反倾销案件中,只有不超过5%的案件具有不大的属于掠夺性倾销的可能性(还有可能所有的案件都不属于掠夺性倾销)”<sup>[3]147</sup>。

美国一个研究人员调查了282个行业的构成特点,它们是20世纪80年代发生的反倾销所涉及到的行业。为了把那些被认为是可信的掠夺性定价的案件分离出来,她先把在美国和受到挑战国家中相对集中的行业排出去(理由是进入这样的行业的障碍可能不多)。结果发现,如没有进入障碍的话,反竞争行为是不太可能发生的,因为即使一个公司把竞争对手赶出这个行业,在价格升高后,其他公司也可以很容易再次进入该市场,那它也不能以提高价

格的方法把在价格战中遭受的损失夺回来。

反倾销贸易救济是 WTO 规则中一个内容。其中最惠国待遇原则是国际贸易赖以进行的基石,是贯穿于 WTO 多边贸易各个领域的一个总的指导思想<sup>[7]</sup>。从 GATT 前七轮贸易自由化减让中受益最多的是发达工业国,大多数发展中国家收益甚少,尤其是最不发达国家和低收入国家,由于长期受不断变化的贸易条件所制约,在世界经济中已经边缘化<sup>[8]</sup>。这些不断恶化的贸易条件,严格讲也包括不正当的反倾销做法。

研究人员的结论是:反倾销法令不是用来防止掠夺行为或维护竞争的,它只是保护国内工业免受国外竞争压力的一种手段——当然国内消费者为此要支付一切费用。反倾销所主张的公平贸易与其结果是背离的。倾销听起来很吓人,可是反倾销执行程序却更让人相信反倾销的初衷与它的结果刚好相反。

反倾销程序包括许多武断的判决,这导致了程序的滥用。从经济上考虑,一个公司在两个不同市场制定两种不同的价格不是什么不公平的举动,除非它损害了竞争,或者反映了一个扭曲的市场政策,如果为了防止这些行为的发生,那反倾销法并没有规定要识别这种行为或对这种行为作出反应,给人们的印象是,该法律的存在就是为了保护国内的公司。事实上,在压倒多数的反倾销案件中,掠夺性动机的裁决全然让人无法相信。

另有一些反倾销宣传者声称,倾销商品的外国公司有一个受到保护的国内市场,在这个市场中他们能获得很高的利润以补贴给在国外的销售。在这些人看来,这揭示了反倾销试图纠正扭曲市场的做法。但正如一位反倾销批评家指出的那样“反倾销法令无法确定它所谴责的不公平价格行为与国外的市场扭曲做法有关”<sup>[9]</sup><sup>137</sup>。

其实这又回到了对倾销最原始经济学含义的理解上。反倾销最根本的问题不是简单的法律实施方式问题,而是对价格歧视的认识问题,因为现行反倾销立法认为价格歧视本身就是问题。但事实上价格歧视并不具有内在伤害性或反竞争性,恰恰相反,它是国内竞争可以被接受的特征之一。如果国内各地的价格和出口商国内的价格完全一样才是令人惊奇的。

长达百年来,经济学家们对于单把倾销拿出来

作为被禁止的行为一直不满意,这主要基于以下两个原因:第一,针对不同市场制定不同价格的所谓“价格歧视”被认为是一种完全合法的商业策略——如同航空公司给学生、年老的公民和那些愿意在飞机上度过周末的旅行者提供价格折扣一样。即并非所有的“价格歧视”都是不公平的。其次,倾销的法律含义基本上源于其经济定义。由于要证明外国厂商在出口市场上比其在国内的定价低通常是一件很困难的事,因此诸如美国、欧盟等国家就试着在结算这些外国产品的生产成本的基础上算出一个所谓的公平价格,这种“公平价格”准则已经严重干扰了正常的商业活动,如一个正通过扩大生产和打入新市场来降低成本的厂商很可能愿意暂时蚀本销售,这又有什么不妥呢?

今天,全球轰轰烈烈的反倾销浪潮中所打击的“倾销”行为,其构成要件已发生了明显变化,要想通过倾销达到垄断某一国外市场的目的几乎没有可能,而通过反倾销手段却能很好地保护本国市场不受进口产品的冲击,倾销的存在基础已经简单地演化成“低价”与进口国相关产业“损害”两个构成要件,丢掉了作为“倾销”目的为主要评判标准的构成要件,使构成有害倾销的形式与内容出现了分离,最为关键的是,反倾销成为了各国机会主义者实施贸易保护的天堂。

因此,一些经济学家用讽刺的语言说,反倾销这种保护倾向极强的做法却是“公平贸易”法律的一个组成部分,反倾销措施的应用常取决于一个很狭窄的技术细节。甚至还有学者认为反倾销是世界贸易规则下的一种“非法补贴”(针对反倾销税的征收)。反倾销理论与现实已经错位。那些高举自由贸易旗帜却私下对自由贸易误导性的批评及做法,我们必须勇敢地去面对,否则,公正政策的舞台就会被自由贸易的反对者占领<sup>[10]</sup>。

WTO 新一轮谈判已将贸易与竞争问题作为议题之一,在多哈会议谈判中也将反倾销规则的修改及存废问题提上议程。日本与 15 个发展中国家成员联名向 WTO 组织提交了将竞争政策议题谈判重点放在反倾销问题上的提案<sup>[11]</sup>。中国政府也坚决支持并要求澄清和改革反倾销协定,但国际社会特别是美国坚持认为反倾销与竞争政策无关而反对讨论反倾销问题。

实际上,以发达国家尤其是美国为轴心运转的

世界贸易政策体系中,始终存在各国利益的冲突问题,这种冲突和争论成为各国利益集团之间的博弈。这意味着一国生产能力的提高往往以牺牲他国总体福利为代价<sup>[12]</sup>。全球资源的合理配制这一经济学领域的最高目标如何通过贸易政策的改变体现出来,这的确是一项长期而艰巨的任务。

其实问题的关键在于——经济政策的背后体现着政治冲突。在国际贸易中最主要的政治冲突,是

一组国家为许诺建立一个更为自由的贸易体制而面临的囚徒困境。每一个国家有进行合作并相互信任以保持自由贸易体制的动机,同时每一个国家也有违反协议并试图阻止其他国家违反协议的动机。各国在合作中对政治过程中一条很纯洁的提议如何迅速变成一个很肮脏的阴谋进行证明,成为一件特别有趣的事情<sup>[13]</sup>。

#### 参考文献:

- [1] 雅各布·瓦伊纳. 倾销:国际贸易中的一个问题[M]. 北京:商务印书馆,2003.
- [2] 反倾销国际贸易惯例[M]. 贵阳:贵州人民出版社,1994.
- [3] (美)托马斯·A·普格尔,彼得·H·林德特. 国际经济学[M]. 第十一版. 北京:经济科学出版社,
- [4] (美)马克·斯考森,肯那·泰勒. 经济学的困惑与悖论[M]. 吴汉洪,苏晚茵译. 北京:华夏出版社,2001.
- [5] (德)曼弗里德·诺伊曼. 竞争政策——历史、理论及实践[M]. 谷爱俊译. 北京:北京大学出版社,2003.
- [6] 佟家栋. 贸易自由化、贸易保护与经济利益[Z]//面向 21 世纪国际经济前沿问题论丛. 北京:经济科学出版社,2002.
- [7] 赵维田. 世贸组织(WTO)的法律制度[M]. 长春:吉林人民出版社,2002.
- [8] 李健. WTO 体制下的特殊和差别待遇制度[J]. 四川师范大学学报,2007,(1).
- [9] (美)道格拉斯·A·欧文. 备受争议的自由贸易[M]. 北京:中信出版社.
- [10] 贾格迪什·巴格瓦. 现代自由贸易[M]. 北京:中信出版社,2003.
- [11] 张幼文,等. 多哈发展议程:议题与对策[M]. 上海:上海人民出版社,2004.
- [12] 拉尔夫·戈莫里,威廉·鲍莫尔. 全球贸易与国家利益冲突[M]. 文爽,乔羽译. 北京:中信出版社,2003.
- [13] 阿维纳什·K·迪克西特. 经济政策的制定:交易成本政治学的视角[M]. 刘元春译. 北京:中国人民大学出版社,2004.

## Principle Analysis of “Price-discrimination” and Anti-dumping

WANG Jing, XU Xiao-ya

(Economics and Management Institute, Sichuan Normal University, Chengdu, Sichuan 610068, China)

**Abstract:** Anti-dumping and its legislation in international trade have a history of more than 100 years. Recent 20 years especially witnesses its legislation or its regulation-perfecting in various countries and a worldwide surge of its employment in practice. Its theoretical source traces back to dumping being guilty, while the economic principle of dumping-guilt lies in the guilt of “price-discrimination”. This article holds that price-discrimination is not a rational reason for anti-dumping, its theory and practice deviate from each other, and therefore, inquiry about the original intention of price-discrimination is the key to a determination of anti-dumping rationality.

**Key words:** price-discrimination; dumping; anti-dumping

[责任编辑:苏雪梅]