

哀乎？乐乎？

——反倾销政策诞辰纪念日的反思

Jeffrey M. Drope, Wendy L. Hansen 著 马海燕 译

原载：《世界经济》，2006年4月，29卷第4期，459—471

一、引言

2004年是反倾销（AD）政策诞辰100周年。虽然各国都在进行旨在达成广泛的自由贸易协定的谈判，但是，反倾销措施日益广泛的应用说明：各国实际上是将反倾销措施作为保护特定行业的手段。本文旨在介绍和探讨反倾销政策作为一种与贸易自由化相对抗的战略在世界范围内的应用和发展。

首先，虽然WTO成员的增加可能会降低世界贸易的总体壁垒，但是“入世”同时也赋予了一国将反倾销措施制度化的权利。反倾销措施的制度化，似乎导致了这么一种情况，即当今提起反倾销诉讼和在立法中写入更多反倾销措施的国家要比以往任何时候都多。这些措施——甚至是这些措施所造成的威胁——导致了严重的贸易扭曲，这种贸易扭曲表现为进口量的减少。

第二，美国——长期以来一直是反倾销措施最主要的使用者——近年来不仅频频使用反倾销措施，而且还通过了一项相关措施，几所谓的“伯德修正案”。该修正案旨在将征收的反倾销税的很大比例返还给国内生产者。这项针对自由贸易和竞争的新措施的实施将带来什么后果，目前尚未可知，但是它肯定会对企业和行业协会的战略行为产生影响的。

最后，虽然WTO协议中清楚地指出构建政策制定框架的基本经济变量应该是直接的和合理的，但实证分析表明：政治在决定反倾销措施效果中起着非常重要的作用。或许是认识到了在决定政策效果方面，政治和经济起着非常重要的作用，在最近回合的国际贸易对话中，谈判者就反倾销的应用及其可能的改革提出了很多议题。然而因议事日程上还有许多其他具有世界意义的议题，所以反倾销政策能否得到真正的改革还远未可知。

本文旨在阐明反倾销政策被各国政府作为保护主义工具及战略政策而日益得到广泛应用的可能性。首先，简单回顾一下反倾销政策最初的目的以及它在何时、如何被置于当前国际贸易谈判的议事日程之上。接着论述反倾销措施使用的不断升级，尤其是在发展中世界的不断升级使用。然后阐述世界上反倾销措施的最大使用者美国在反倾销政策上的态势，尤其介绍和探讨其《持续的倾销和补贴抵消法案，2000》实施的最新发展。最后，分析得出在使用反倾销政策中应该注意的问题。

二、何为反倾销政策

规制倾销的政策正式存在至今至少有一个世纪了。加拿大于 1904 年最早将此政策法制化，1921 年美国紧随其后颁布了《1921 年美国反倾销法案》。简单地说，反倾销政策是对所谓的不公平贸易行为的一种补救。从表面上看来，反倾销旨在阻止通过掠夺性定价以“低于公平价值”的价格向另一国市场推销商品的倾销行为。“低于正常价值”的最新定义是：价格低于产品的成本或者低于企业或行业在国内市场的价格。该政策能否得到合理利用的最大挑战在于它是否与国际规则和准则相符。虽然 WTO 的准则比较清楚，但性质上趋于笼统；而且各国都乐于用与准则的字面意思相符的方式来解释它们，而这种解释并不一定符合准则应有的经济目的。时政分析一向表明：国家强烈地倾向于用这样的方式来解释 WTO 协议、条文以及他们自己相应的国内反倾销立法，这种解释忽略了案件中的许多基本事实，而且明显地维护特定的国内集团。

过去的乌拉圭回合主要的几轮世界贸易谈判付出了巨大的努力来对反倾销进行实质性的变革。最近的多哈回合同样致力于该议题。正如 Prusa(2001)所言，乌拉圭回合颁布的反倾销政策成功地引入了有利于小生产者的微量征税原则和夕阳审核(sunset reviews)，其不足之处在于支持积累和价格承诺。“规则谈判小组”主席公布的一份文件称，有关当下讨论的反倾销(WTO, 2003)至少有 83 大点(83 大点中的绝大部分每一点都包括许多方面)。该讨论涵盖了对乌拉圭回合一些包括累积和价格承诺在内的议题的持续、审慎的重新思考。规则谈判小组同时也在审查其他许多议题。重点领域包括损害确定、损害幅度计算和损害的原因。最后货币兑换和各种形式的复审过程、发起程序(包括主管当局，以及同类产品的定义)都被列在谈判表中。毫无疑问，这些问题仅是冰山一角。

光是反倾销就有如此广泛的议题，所以，很难想象规则谈判小组会有能力解决这个实质性领域内的多少问题，整个 WTO 就更无能为力了。实际上，2003 年的坎昆部长级会议在对待贸易界面临的一些其他紧迫问题上采取了拖而不决的态度。更有甚者，许多在国际贸易谈判中真正拥有谈判能力的国家——美国、欧盟以及一些发展中大国——恰恰就是一些反倾销政策最积极的使用者，他们可能不太会欣然接受变革的。

三、反倾销政策的国际趋势

反倾销法在世界范围内的使用正在升级，Prusa(2001)通过 1997 年的数据注意到了这种趋势。更新的 2003 年的数据表明该趋势在持续并愈演愈烈。图 1 表明提起反倾销和采取反倾销措施的案例在世界范围内都有所上升。同样值得强调的是反倾销的发起和反倾销措施的实行在发展中国家也显著增加。直到 1984 年还没有发展中国家或中等收入国家使用反倾销立法。反倾销在发展中国家的最初使用仅是支流。20 世纪 90 年代末，40 多个发展中国家已经颁布了反倾销的立法，并且设立了机构或者至少设立了委员会来规制立法。这其中部分原因是 WTO 成员国的增多。许多 WTO 成员国都有相应的反倾销措施。反倾销措施的“新使用者”占了所有反倾销案例的一半以上。印度、阿根廷和南非在反倾销使用前 5 位的名单中已经超过加拿大、澳大利亚和新西兰。Prusa(2001)指出，更为重要的是，这些案件对贸易流会产生影响：在反倾销遭否决或协商解决或最终以正式的反倾销措施结案的案例中，进口都减少。换言之，只要发起反倾销的案子，就会对贸易产生显著的影

图 1 世界范围内的反倾销请求和反倾销措施，1995-2001

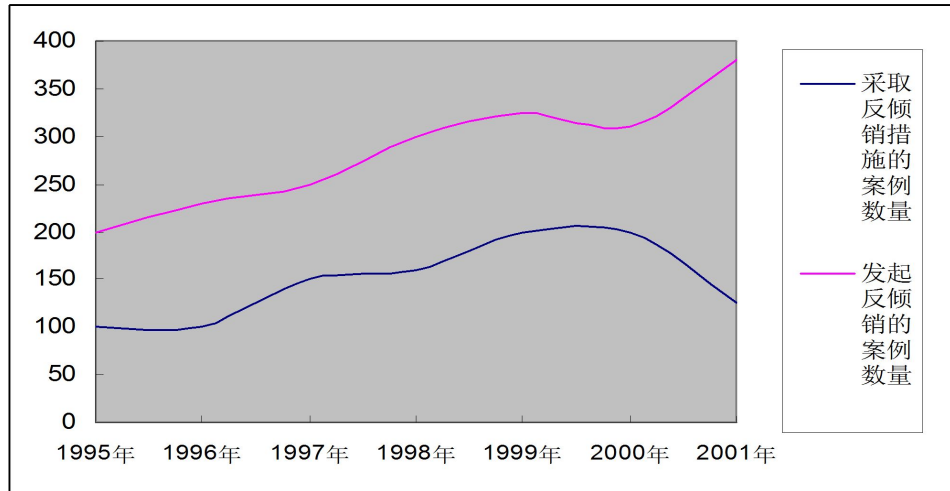


表 1 反倾销诉讼的主要发起国，1995-2002 *

国家	提起反倾销案件的数量	采取反倾销措施的案件数量	肯定性裁决的比例	在世界进口额中的比例
美国	279 (14.1%)	185 (15.9%)	66.3	16.8
印度	273 (13.8%)	177 (15.2%)	64.8	0.6
欧盟	255 (12.9%)	160 (13.8%)	62.7	36.4
阿根廷	176 (8.9%)	113 (9.7%)	64.2	0.4
南非	157 (7.9%)	100 (8.6%)	63.7	0.4
澳大利亚	142 (7.2%)	36(3.1%)	25.4	1.1
加拿大	106(5.4%)	67(5.8%)	63.2	3.5
巴西	98(5.0%)	51(4.4%)	52.0	1.0
墨西哥	56(2.8%)	52 (4.5%)	92.9	2. 2
韩国	48 (2.4%)	29 (2.5%)	60.4	2.1
前十位总数	1, 590 (80.3%)	970 (83.5%)		64.5
世界总数	1, 979	1, 161		

注释:

* 截至 2002 年 6 月 30 日

来源: 世界贸易组织 (2003)

表 1 中的描述性统计说明了一些有趣的现象。尤其是, 诸如印度、阿根廷和南非这类国家在世界上总的反倾销案例中的比例与其进口很不相称。对于那些并非典型的“开放”国家而言, 这不足为奇。但是鉴于他们进口的数量和种类, 这就说明了这些国家是反倾销立法的强度使用者。表中第四栏尤其值得注意。该栏给出了每年以采取正式的反倾销措施结案的案例占总的提起反倾销案例的比例。大多数国家的比例都在 60%到 65%之间, 而墨西哥所采

取的反倾销措施结案的案例占了它所有案例的 90%还多。在许多案例中，出口企业或行业同意与反倾销提起国达成价格承诺协议，这种情况并未包括在该比例中。Prusa(1992)指出价格承诺在很多方面类似于设立一个保护条款。因为价格承诺同样存在进口扭曲效应。因此如果将价格承诺一栏并入采取正式反倾销措施一栏，那么总的保护率将明显上升¹。

澳大利亚仅在 1/4 的案例中征收了反倾销税。不可否认，墨西哥的大部分案例确实是真正的倾销，所以，实行反倾销措施确实占了很大的比例。世界银行的 J. Michael Finger(1993 年)指出：相当多的案件根本不是真正的倾销，而是一种隐蔽的、实施保护的借口。所以，应当关注借反倾销之名行保护主义之实的比例。

案例的整体描述数据同样发人深思。虽然其他国家都有正式的反倾销立法和大量的进口，但是前 10 位的反倾销使用国提起反倾销的案例却占了世界范围内提起反倾销案例总数的 80%。大多数情况下，反倾销的提起者是企业或行业，所以那些数字可能并不能反映国家最终征收反倾销税的案例的比例。但实际上这些国家最终实施反倾销措施的比例更大，占到了 83.5%。后者的数据表明这些国家巧妙地运用反倾销措施来保护进口。

表 2 反倾销诉讼的主要目标国，1995—2002

国家	提起反倾销案件的数目 (占世界总数的百分比)	采取反倾销措施的数目 (占世界总数的百分比)	在世界出口额中的比重
中国	278 (14.0%)	196(16.9%)	3.6
韩国	145(7.3%)	74(6.4%)	2.5
美国	105(5.3%)	62(5.3%)	12.4
台湾	100(5.1%)	63(5.4%)	2.4
印度尼西亚	83(4.2%)	37(3.2%)	0.9
日本	82(4.1%)	61(5.3%)	7.5
印度	77(3.9%)	42(3.6%)	0.7
泰国	74(3.7%)	44(3.8%)	1.1
俄罗斯	68(3.4%)	54(4.7%)	1.5
巴西	67(3.4%)	47(4.0%)	0.9
世界前十位总数	1,012(51.1%)	680(58.6%)	33.5
世界总数	1,979	1,161	

注释：

截至 2002 年 6 月 30 日

来源：世界贸易组织（2003）

表 2 给出了反倾销的目标国数据。总体来看东亚是遭反倾销诉讼和被实行反倾销措施最为严重的地区。中国、韩国和台湾只占世界总出口量的 8.5%，但是这些国家和地区的企业在遭反倾销诉讼和被实行反倾销措施总数中占了 1/4。美国和日本也是反倾销的主要目标国，这并不为奇，因为他们的出口量占世界出口总量的 1/5。值得注意的是，世界上另外一个主要出口者欧盟却并未出现在目标国列表中。

反倾销政策的研究主要关注美国，其次是欧盟。利益集团为了在贸易政策领域获得优惠待遇而彼此竞争。决定哪个集团将获此待遇是政府。例如最近学者们对美国反倾销的研究表

¹ 不幸的是，价格承诺的案件数量很难得知，因为许多国家都没有按规定向 WTO 报告该措施。

明：游说和政治力量将对反倾销政策的最终结果产生影响。与此形成对照的是，只有为数有限的研究将国家置于反倾销政策分析的中心，只有一些研究明确地探究政府对反倾销采取的是“积极的”或是“近乎积极的”的态度。多数研究至少在数量控制方面表明国家利益起了非常重要的作用。比如，大多数已经通过了反倾销立法的国家在其正式的反倾销法规中规定：负责反倾销案件的机构在许多重要的指标中必须对下列事项进行核实：行业容量、产品、就业和进口流量。多数研究表明：负责反倾销的机构确实考虑了这些指标，并且处于困境中的企业和行业更易于获得有利于自身的反倾销决定。

有关发展中国家反倾销政策效果的经验和理论研究还极其有限。最近一项研究发现，如同在发达国家一样，利益集团同样可以解释部分发展中国家的反倾销保护。尤其是结果表明阿根廷的反倾销负责机构“对外贸易全国委员会”在做决定时，更多地考虑的是国家层面上的宏观经济运行和政治上所代表的阶层，较少地考虑行业层面上的经济因素。在墨西哥，宏观经济运行层面上的考虑以及力量强大的钢铁行业的参与，在很大程度上影响了墨西哥反倾销机构的决策。

尤其是南非这样的发展中国家，将反倾销政策作为一种产业或经济发展政策。最近有一项关于南非贸易政策的研究。这里的贸易政策指反倾销政策和其他一些可以导致保护措施的政策相结合。该研究表明：关税和贸易委员会在做出保护国内工业的决定时，会强调申诉行业的就业问题。对南非关税贸易委员会做出的反倾销决定的研究表明：在反倾销机构的决策过程中，行业层面的经济变量起决定性作用——这些经济变量包括就业和行业容量的变化。结果表明：仍有复苏迹象的“没落产业”更易于通过反倾销措施缓解进口压力。南非反倾销政策的制定过程更多地是由工业行业的总体经济状况所驱使，而并非力量强大的企业或利益集团的特殊需要。

最后，在对上述提到的三个发展中国家（阿根廷、墨西哥、南非）的研究中，有一个有趣的发现，它表明：这些国家是反倾销政策的主动使用者，而非被动的使用者。这就表明：反倾销政策是可能被当作经济发展的一种战略来使用的。

四、发生在美国的反倾销

从1995年到2001年，美国提起反倾销案例显著上升。从每年14起增加到69起。自2001年12月对钢铁行业施行特殊保障的“201条款”实施以来，钢铁产业反倾销案件明显下降，2002年和2003年整个的反倾销案件数量回落至每年36起。自从1980年以来由美国企业或行业提起的反倾销诉讼案件总数已达1000多起。

表3 美国反倾销案例的区域性表现(geographical representation), 1996—2003

国家或地区	案件数目 (N=316)	在美国进口中的大致百分比 (1996-2002)
欧盟	55 (17.4%)	18.5
中国	46 (14.6%)	4.6 *
其他欧洲国家 (包括俄罗斯)	40 (12.7%)	1.8

日本	25 (7.9%)	12.7
南美	25 (7.9%)	5.3
其他亚洲国家, 中东和大洋洲	22 (7.0%)	14.0
韩国	21 (6.6%)	2.9
印度	16 (5.1%)	0.8
台湾	15 (4.7%)	3.5
南非	14(4.4%)	0.3
加拿大	14(4.4%)	20.5
印度尼西亚	12(3.8%)	0.8
墨西哥	11(3.5%)	11.5
其他	3(0.9%)	

注释:

* 中国进口数字不包括香港。如果算上香港, 那么中国在美国进口中的比重将增加到 8.7%。

表 4 美国反倾销案例的行业表现, 1996—2003

行业	案件数目 (N=316)
钢铁制成品 (如铁丝, 铁管, 铁钉等)	100 (31.6%)
橡胶/化工/塑料	55(17.4%)
生铁 (冷轧热轧)	49(15.5%)
钢产品 (如薄型钢, 钢板等)	41(13.0%)
农产品和加工产品	27(8.5%)
电子	12(3.8%)
采矿	12(3.8%)
杂项制品	8(2.5%)
木材和木制品	3(1.0%)
纺织	3(1.0%)
机械/汽车	2 (0.6%)
其他	3 (1.0%)

表 3 和表 4 给出了 1996 年到 2003 年间美国反倾销诉讼的分解。在总共 316 起案例中, 190 起 (占 60%) 是钢铁或与钢铁相关的产品。仅随其后的是橡胶、化学、塑料产品, 共有 55 起 (占 17.4%) 以及农产品和食品共 27 起 (占 8.5%)。近年来提起的反倾销案例中, 钢铁业占了绝大多数。这一行业的产品存在着多样性 (例如轧钢, 钢板, 不锈钢, 薄型钢, 建筑性钢材等等), 生产这些钢铁制品的企业以及代表工人的工会在不同的案件中差别很大。同样值得注意的是, 有些钢铁企业在政治上对当选官员的贡献颇大, 而且在游说政府方面也花费颇多, 所以他们有实际的影响力。而其他一些企业则只具有名义上的影响力。有实际影响力的企业每年开销数以大几百万计美元(spend well into the millions each year)。由于现金支出很难与特定的政治大事紧密联系起来, 所以 1995 年颁布的“游说披露法案”强制性地要求

企业说明游说的具体原因。钢铁企业和其他企业均坦承在贸易领域寻求优惠待遇是游说的最基本原因。除了游说国会的关键人物和政府执行长官之外，他们还游说商务部或者国际贸易委员会。

下面介绍一下反倾销诉讼的目标国。中国和欧洲的非市场经济大国是美国反倾销诉讼的最大受害者。他们遭到的反倾销诉讼的比例远远大于其在美国进口中所占的份额。例如，中国企业遭反倾销诉讼 46 起（占美国全部反倾销诉讼的 14.6%），而其仅占美国进口的 4.6%。同样欧洲的非欧盟国家遭到美国反倾销诉讼的比例占美国提起反倾销诉讼总案件的 12.7%，而其在美国的进口份额中只占 1.8%。韩国、印度、南非和印度尼西亚同样遭到与其对美国出口份额不相称的反倾销诉讼。

看一下美国国际贸易委员会计算倾销幅度的程序，就会知道非市场经济体是反倾销案件的最主要的目标，这一点并不为奇。国际条约允许国家用来自可比的市场经济国家的数据替代非市场经济国家的数据。不幸的是该规定导致了一些不合理的替代。在一则案例（ITC 案例 731-752）中，美国官员用存在质疑的可比性数据，对进口自中国的淡水小龙虾进行替代。商务部官员用捕于印尼、巴基斯坦和斯里兰卡的海上的鱼价来估测中国养殖的淡水小龙虾的价格。他们还用印度卡车的运价作为中国的运费成本。用第三国的可比性价格来计算，ITC 做出了倾销幅度为 85%到 201%的裁决。来自实证的证据表明其他国家也用不合理的方式来对待非市场经济体。

而且，Lindsey（1999）指出：对待非市场经济体的结构性价格只是美国商务部在决定价格差异时诸多本质上不合理的方法中的一种。他特别强调了在应用“现有事实”这一概念时的困难。美国商务部不是进行合理、独立的调查，而是主要依据申诉人提供的信息（在 Baldwin 和 Moore，1991 种同样可见）。国际贸易委员会在决定是否在倾销时也存在问题的。1990s 提起的 400 起反倾销案件中，主管当局判定 99%的案件为倾销（Bloning 和 Prusa,2003）²。其他国家如果以美国为榜样，他们肯定也会采取类似的行动。

对美国反倾销的研究历来强调申诉行业（这些企业或集团通常是寻求保护的行业）的影响力，但也有为数不多的情况表明美国国内还存在一些反对采取反倾销措施的力量，这股力量正越来越强大。尤其是作为进口产品消费者的企业和行业的影响力正日渐盛行。Drope 和 Hanse（2004）发现这样一种非常明显的现象，那就是：企业正在反对反倾销措施，并且行业协会正在参加国际贸易委员会的听证会，游说国会中负责反倾销案件的相关人员，尽管这股力量还不能与寻求保护的集团赖以依托的力量相抗衡。最近有一个非常有名的案例：全国房屋建筑者协会、全国木材和建筑材料经销商协会以及希望得到可负担的起的住房的美国消费者们都站出来发言并积极游说，反对裁定加拿大木材行业存在大幅度倾销和对其征收巨额的反倾销税。他们指出这种税收导致了新建房屋价格的上升，这种上升成为直接由实际的房屋购买者承担的成本（Fox，1999）。传统上，寻求保护的游说集团强烈而有组织的反对，预示着其在进行有力的回应。在木材案中，木材和纸制品行业、国际纸制品、Georgia-Pacific

² 在美国，反倾销决定是分别作出的：国际贸易委员会负责裁定倾销是否存在而商务部则负责裁定是否对申诉者造成了实质性损害。

and Temple-Inland 成立了强有力的政治联合组织——公平木材进口联合会,并且成功地说服了法律制定者维持高税率。最近的一项实证分析说明了这样一种现象:多数情况下,申诉方企业和产业的政治努力可以在很大程度上影响反倾销政策的结果。随着其他企业或组织与传统上力量更为强大的工业贸易游说集团竞争的加剧,这种现象有可能会得到改观。这些企业和组织——比如象上面提到的房屋协会,他们组织起来,对贸易政策施加了影响。

“伯德修正案”

《持续的倾销和补贴抵偿法案,2000》的引入是反倾销政策领域的又一大事。它同时也导致近年来美国提起反倾销诉讼和采取正式的反倾销措施的增加。该法案亦被称为“伯德修正案”。该法案以2000年农业拨款法案修正案的形式被写入法律,赋予了反倾销和CVD案例申诉者对倾销和CVD案例征税的权力³。海关和边境保护局发布了一份年度清单,清单上给出了企业可以得到的补偿款项金额。该款项来自于政府对现在和已经到期的反倾销案件征收的反倾销税的收入。企业有资格通过认证程序申请该资金,这笔资金可以用来抵偿名目繁多的各种支出。CPB规定可以依法抵偿的成本包括:(1)制造设施、(2)设备、(3)研发、(4)人员培训、(5)技术获得、(6)由雇主为雇员支付的医疗保健福利、(7)雇主为雇员支付的退休金福利、(8)环境设备、培训或技术、(9)原材料或其他投入品的获取、(10)理应受到保护的资本或基金(2002年美国财政部)。

该法案使国内受保护企业得到了双重利益:一方面对国外竞争者征收反倾销税使国内企业更具竞争力;另一方面国内企业还直接获得征收的反倾销税的部分款项。该法案还具有溯及效力。与2000年以前提起的案件有关的企业有权申请获得因采取反倾销措施而取得的收入。2000年该法案通过后立即有11个WTO成员国向WTO争端解决机构提起正式的争端诉讼。争端解决机构宣判该法案与GATT/WTO规则相悖。美国向上诉机构提起上诉,2003年1月上诉机构宣判支持原裁决。尽管WTO争端解决机制的地位有目共睹,美国仍然拒绝撤消该法案。2003年2月70名议员联名上书总统要求继续维持该法案的效力。

该法案直接或间接地涉及到的金额巨大。2001年企业获得补偿8220亿美元,2002年9930亿美元,平均每个申诉者获得多于10亿美元的补偿。美国财政部在该项补偿上的支出大大减少。2001年支出1亿2200万(\$220 million美元,2002年3亿3200万(\$322 million)美元,平均每个申诉者获得的金额分别为31.8万美元和37万美元。钢铁企业得到了该项资金的很大部分。2001年生产钢板、薄型钢、铁丝和钢筋的7家企业获得了大约1350万美元。生产滚珠轴承的两家企业(Torrington and Timken)共获得9380万美元。其他行业收获也相当大。4家面食企业获得1600多万美元;3家蜡烛生产者获得1800万美元⁴。Zenith Electronics一家就得到了2400多万美元。该款项来自1971年对日本电视接收设备制造者提

³ 1999年,议员Mike DeWine提出了一条几乎相同的法律但是没有获得通过。议员Robert Byrd于2000年继续挑起该事件,将其写入农业法案增补案。

⁴ Timken于2003年收购了Torrington。因该法案考虑了这种偶然事件,所以这并不影响新合并企业未来的税收补偿。

起的反倾销案所得，并且该案在 1998 年的夕阳审核时又继续被裁定为倾销。2002 年这些企业大部分又收到了额外的数目。无怪乎获得补偿的企业绝大多数在政治方面都非常积极。得款最多的 20 家企业中的 6 个在政治上非常活跃，每年这方面的支出多于 10 万美元（\$100,000）；9 家企业在修正案通过的前两年在游说立法者的支出方面多达 10 万美元。最近被国际钢铁集团收购的一家名为 Weirton Steel 的企业在其公司网站的主页上大肆鼓吹说该公司曾为该修正案的通过而大力游说过。

涉案国家所受损失是可想而知的。首当其冲的是日本。涉及日本的案件使其在 2001 年和 2002 年损失 2 亿 1900 万美元。考虑到反倾销案件的赔偿是具有符合法律的追溯效力的，所以日本这个 20 世纪 90 年代之前最经常遭受反倾销诉讼的目标国的涉案金额如此之大，也就不足为奇了。排名第二的目标国中国——该国最近成了美国反倾销活动的主要目标国——遭受的损失达 1 亿 2200 万美元。欧盟以 1 亿 1600 万美元紧随其后，排名第三。欧盟与澳大利亚、巴西、加拿大、智利、印度、印尼、日本、韩国、墨西哥和泰国继续向 WTO 申诉质伯德修正案的合法性⁵。美国在 WTO 上诉机构败诉之后，法庭宣布令美国 2003 年 12 月 27 日修正该法案。如果时至 2006 年冬，美国既未更改法案也未重新上诉，欧盟就有权对价值 2 亿 5000 万美元的美国产品采取报复措施。

伯德修正案的另一个显著特点就是不允许国内竞争者在申诉中搭便车。同一个产业内的企业如果在行业内其他企业提起申诉时没有行动，那么它就无权获得补偿款项。该立法可以演变为提起或支持反倾销诉讼并获成功的那些企业的战略优势。它不仅扭曲了国际市场，同样也扭曲了国内市场。伯德修正案如果会对美国贸易政策的制定过程产生影响，那么这种影响又是什么呢？在补贴法案通过前后，每起案件中上诉者的平均数目基本不变，但是支持上诉的非上诉企业的数目却增加了。上诉者和支持者在行业内企业总数中的比重不断上升。自 1996 年到 2000 年间，该比例已从伯德修正案通过前的 68% 上升到了后伯德时代的 81%（国际贸易委员会报告，不同年份）。

另外，虽然与上诉有关的协会的总数在这些年中基本没变，但是协会中成员数量实际上却增加了。2003 年美国家具制造商合法贸易委员会准备对从中国进口的木制家具提起反倾销诉讼时，该协会会员从 15 个急剧扩大到了 28 个企业(Christianson,2003)，而小生产者协会的数目则从 2 个增加到了 8 个。

协会也在利用伯德修正案招募新成员。例如，虾养殖产业（shrimp industry）对外国冷冻和罐装虾提起了 6 起反倾销诉讼。在这 6 起案例中，虾企业在正式诉讼之前建立了基金，并鼓动渔业生产者向基金投资。他们警告渔业生产者：在伯德修正案下如果不注册为支持人就不能得到补偿款项。伯德修正案已经使企业行为发生了变化。该法案对国际和国内竞争的潜在影响有待于学者进一步研究。

五、结论

⁵ 还有 6 个国家作为第三方支持原告。这 6 个国家是：阿根廷，哥斯达黎加，香港，中国，以色列和挪威。

一年一度的反倾销政策诞辰纪念日正是反思的适当时机，这里所说的反思是对学术的进步和对规范的关注而言的。从根本上说，在反倾销政策存在至今的头 2/3 时期里已经有了长足的发展；但是，也有些人可能有理由争辩说，该政策已经异化成了一种怪物。虽然反倾销最初是出于直接的和目的明确的经济方面的考虑，但是法律条文的具体化和法律的实施却可能与其初衷相悖。证据表明，企业和政府都有可能以战略的方式运用反倾销措施来达到自己的经济和政治目标。更为重要的是，反倾销政策在世界范围内的广泛应用和相伴而生的对其使用的修正案，例如伯德修正案，已经成为贸易自由化的对立面。最后，情况可能是这样，即反倾销政策与其他贸易或非贸易政策的关系有时紧张、有时和谐。未来的研究则有必要探讨一下如何把对反倾销政策的使用纳入到更大的政策构想中去。

译者单位：东北财经大学商务英语学院

邮政编码：116023

