

# 反倾销税计算中对出口市场利润的处理

Brian D. Kelly 著, 李浩译

原载: Journal of World Trade 42(2): 299-313, 2008

## 一、引言

各国征收反倾销税以抵消进口产品的“不正当的”低价。倾销以进口产品价格不符合其正常价值或公平价值的数额来衡量。常常被提及的征收反倾销税后面的动机是: 尽管或许只是间接地, 或者从长远来看, 对倾销的数量征收反倾销税将取消其对贸易的影响。用政治术语来说, 反倾销税是被视为“恢复公平竞争环境”的工具 (Levin, 2007)。虽然经济学家们指出对进口国来说倾销几乎可以肯定是积极的, 但是最起码在美国, 政治现实一直是接受一个强调恢复公平竞争环境的社会福利职能, 一种没有倾销存在的社会状态。

有关反倾销政策的学术评论大体上一直跟随着三个主题。第一, 一直是对有关反倾销法律伤害贸易各方, 而这种伤害对实施反倾销的进口国最大, 并且这些反倾销法律都不属于经济理性的公共政策的看法的阐述。这些法律的原先理由, 掠夺性出口定价被认为是很少见或者根本就不存在的 (Barfield, 2003)。第二, 很多作者都注意到了反倾销实务中行政决定权的范围和可能的滥用; 反映了国内产业的政治影响力超过其进口竞争者 (Blonigen, 2006)。第三, 大多数的著作都指出了反倾销税计算中的重大缺陷, 即使有人假设其基本的目标反倾销具有政治上或者经济上的合理性 (De-Lima Campos, 2005)。一些研究, 比如 Horlick 和 Vermulst 的 TEN 项目 (2005), 已经包括了这些范畴。

本文属于第三类范畴, 以美国的做法为例, 来处理反倾销守则 (World Trade Organization, 2007: Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade) 中一个重要但常常被忽略的问题。这并不是要否认那些更为基础的经济学评论, 而是确认在“公平竞争环境”的政治范例之内, 经济学分析能够提供有用的见解。在这方面重要的是提供公平竞争环境方式的一个简单、正式模型, 它容许来自公平竞争环境的观点的对特定政策的评价。反倾销守则早就对在出口价格不准确情况下出口价格的确定做出了规定 (World Trade Organization, 2007: Article VI, para.2.3)。守则也概述了必需的调整作以确信公平的比较, 包括“在第三段提及的情况中, 对成本的津贴, 包括发生在进口和转售之间的关税和一般税款, 以及对产生的利润”也应该被提出 (World Trade Organization, 2007: Article VI, para.2.4, emphasis added)。虽然乌拉圭回合的反倾销守则在这一方面没有重大改变, 但美国却在贯彻这一守则的立法中, 以 1995 年 URAA (Uruguay Round Agreement Act) 的形式, 在美国的价格计算中大大地修改了对推定进口价格利润的处理办法。并在几乎没有说明的情况下就通过了, 新的推定进口价格计算方法实际上是对其做法的重大破坏。这一政策上的变化回避问题的实质, 那就是在 URAA 之前

和 URAA 之后的方法，到底哪个才能恢复公平竞争环境呢？或者说都不能？

本文首先提供了推定进口价格利润政策变化的背景。总结美国在 URAA 通过前后的做法，然后在两方面用公平贸易环境原理检验最初的和修改后的政策：利润比率对应用到美国销售费用和进一步加工成本的实用性，以及利润比率本身的计算。这个评价扩展了 Kelly (2007) 的方法，该方法提供了一个正规的模型以容许按照“公平竞争环境”依据的反倾销（和反补贴）政策的缜密分析。

## 二、背景：对出口市场增值的调整

### 1. 乌拉圭回合之前的做法

美国的反倾销做法确定了两种销售价格：出口价格和推定出口价格，在 URAA 之前被分别称为购买价格和出口商销售价格。大体上来说，在国外生产商把商品出售给美国的独立一方时适用的是进口价格，先于产品的出口而且没有美国分支机构的重要参与。当商品被出售给美国的分支机构或者以美国的分支机构参与为特征时，就使用推定出口价格。对推定出口价格作出了一些不用于出口价格的调整，这样做的动机是把交易放在“如同出口”的基础上。在美国经营赚取利润就是这些调整中的一个。

在乌拉圭回合贸易协定的实施法规通过以前，美国的法律和做法规定，如果产品在美国进行进一步加工时，在美国的价格计算中才能扣除利润。这种扣除只适用于采用出口商销售价格的销售活动：

对出口商销售价格的额外调整——对这一条款来说，出口商销售价格将通过从其中扣除任何以下条目的数额进行调整：

- (1) 在美国销售考虑中的特定商品而获得的佣金；
- (2) 出口商为其利益在美国出售相同或大体相同商品通常带来的开支。
- (3) 包括商品进口后及其在销售给并非进口商的人之前所进行的商品加工和装配过程产生的另外的原料和劳动力在内的任何增加值。（19 U.S.C. 1677(a),§772(d) of the Tariff Act of 1930, as amended）(US House of Representatives, 1991)。

利润的扣除是上述（§772（d）（3））第 3 款含有的意思。该条款规定了增加值而非仅仅是在美国的加工和组装过程中带来的费用的扣除。商务部用好几种方式确定了在美国经营兼取的利润，但是它在 1991 年决定，基于进一步加工成本对全部制造成本的比率，在美国销售的总体利润的分配应是违约政策。（Department of Commerce, 1991）

扣除价值增加而非仅仅扣除成本的理由是根据交易地点（在这里美国的交易与国内市场的销售价格比较）得出的。出口到美国的商品以其被出口到美国时的实物特征为基础，而不是以在美国被最终出售时的实物特征为基础。因为在国内市场上作比较的基础从进一步加工的产品改变到进口的产品上，所以国内市场加工的等量价值实际上已从反倾销计算中除去。因此，一个完全一致的理由表明，价值增加应该从美国的价格中除去。

在进行商品差异调整时，价值主题也被想到了，它要求进口到美国的商品同用来进行比较的国内比较商品没有实际上的同一。商务部的规制对这种调整的描述如下：

部长主要根据生产成本的差异对商品价格进行指导，直到他确定因这类价格差异所造成的任何价格差异已全部或部分地使他满意。但是，在适当的时候，这类差异对商品市场价格的影响也会被考虑到。（US Department of Commerce, 1989: at 19 C.F.R.353.1;emphasis added）。

因此商品差异调整的目的是为了校正用于出口的商品与在出口国国内市场出售的商品之间的在实际差异上所造成的价值（同样地，价格）差异。成本差别被用于实质差别调整，在规则上如果它们被认为是价格差异的令人满意的替代物。实际上，成本差异几乎可以适用于所有的情况。但是实质差异调整的动力在价值上是不同的。在这方面，美国对增加值的调整是与商品调整一致的，进一步加工成本的除去是被校正进一步加工产生的价值差异推动的。

## 2. 乌拉圭回合的变化

1996 年，URAA 修改了对价值增加扣除的方法，把以前“由加工或者组装过程中产生的增加价值”分为成本与利润两部分，并在一个新方法中规定利润应被分配给销售成本并从美国的销售价格中扣除。

对推定出口价格的另外调整——本部分是为了说明，用于确定推定出口价格的价格也应通过以下方法加以降低：

(1) 下列任何销售相关商品（或者产生增值的相关商品）的费用，这些费用是由制造商、出口商或其在美国的附属机构带来的或者为其利益而在销售过程中产生的一

(A) 在美国销售相关商品而产生的佣金。

(B) 由销售活动产生，并且跟销售活动有直接关系的费用，比如信贷不支，担保费用等。

(C) 卖方为购买商品而产生的任何销售费用。

(D) 任何 (A) (B) (C) 中没有涉及到的销售费用。

(2) 除了在 (e) 部分所述情况外，任何进一步加工或组装的成本（包括额外的材料和劳动力）。

(3) 被分配到 (1) (2) 段所述费用上的利润。（19 U.S.C. 1677(a), §772(d)of the Tariff Act of 1930,as amended(post-URAA)）(Cornell University,2007)

URAA 因此把对分派到在美国进行经营活动的利润调整从仅仅是进一步加工的成本扩展到了也包括销售费用。理由是，不管是进一步加工还是进一步的销售成就，在美国的经济活动都会吸引利润；但是，令人关注地，按照§772 (c) 运输成本已经按其实际数额被扣除了，不会得到利润分配。此外，URAA 使使用分配利润而非试图确与在美国经营有联系的实际利润的日益常见的行政做法正式肯定下来，利润分派的理由在很大程度上是行政性的。其目的既基于对已搜集的信息的仔细分析来减轻管理当局的负担，又通过在某些信息不是那么需要时允许绕过它们的做法对反倾销程序作出反应（Clinton,1994）。

这些变化回避了两个与反倾销税计算有关的问题。第一，假定美国市场的价格与出口国国内市场的价格之间的变化是通过利润对销售费用费用扩大的实施进行的，那么，是修改之前的说法还是修改后的说法与推动反倾销法规的公平竞争环境理由相一致呢？第二，再

次按照公平竞争理由来进行评价，那被 URAA 明确采用的利润分配回避的含意是什么？

### 三、对推定出口价格利润扣除的适用性的评价

#### 1. 自由竞争环境建模

反倾销税的目的是把在进口国家的价格提高到正常价值，而正常价值是以本国的生产成本或销售价格，或者偶尔地，用第三国的销售价格为基础。它们是起纠正作用的。其目的在于重新建立一个没有廉价销售的社会。简而言之，就是恢复贸易的公平竞争环境。Kelly(2007)提出了一个能正式地贯彻公平竞争环境理由的基本模型。本文对这个模型作了概括，然后用这个模型价 URAA 之前的进一步加工条款以及由 URAA 产生的利润扣除在贯彻公平竞争环境理由时的有效性。

在反倾销计算中，廉价销售会被征收跟廉价销售数量相同的关税  $D$ ，因此，均衡价格  $P_A^*$  就等于出口市场上的原价  $P_E$  加上反倾销税  $D$ ：

$$P_A^* = P_E + D \quad (1a)$$

在基本情况下，廉价销售被定义为出口国国内市场的价格  $P_D$  超过出口市场上的价格  $P_E$  的部分：

$$D = P_D - P_E \quad (1b)$$

通过简单的替代，得出：

$$P_A^* = P_D \quad (1c)$$

也就是说，预期中的美国均衡价格跟出口国国内市场的价格相等。通过使均衡价格跟正常价值或者公平价值相等恢复了出口市场的公平竞争环境。

#### 2. URAA 之前的做法

为了评价 URAA 之前的进一步加工规定，假设在出口市场上和出口国国内市场上有两种商品在销售，它们的价格如下：

$P_{D,1}$  = 商品 1 的国内价格

$P_{D,2}$  = 商品 2 的国内价格

$P_{E,1}$  = 商品 1 的出口价格

$P_{E,2}$  = 商品 2 的出口价格

为了简单起见，假设这些价格都是出厂价格；独立的客户负责生产后的运输成本以及其它费用。商品 2 是由商品 1 经进一步加工后制成的，具有与外加增加价值  $V$  有关的价格：

$$P_{D,2} = P_{D,1} + V_D \quad (2a)$$

$$P_{E,2} = P_{E,1} + V_E \quad (2b)$$

假设  $V_D = V_E$ ，即由进一步加工产生的价值（价格）在两个市场上是相同的。根据公平竞争环境，如果人们把计算建立在供销售的产品的基础上（这与实际情况相反），为差异而设置的税收会为出口市场上的竞争重建公平竞争环境。

$$D1 = P_{D,1} - P_{E,1} \quad (3a)$$

$$D2 = P_{D,2} - P_{E,2} \quad (3b)$$

每种产品都跟国内市场上相同的产品作比较，没有必要对价值增加作出调整。在这两种情况下（1c）的公平竞争环境条件得到满足。

现在假设商品 2 是不在国内市场上销售的。对商品 1 的倾销比较仍然相同。但是，商品 2 在出口市场的销售价格就要与商品 1 国内的销售价格作比较。因为商品 2 的价格反映了进一步加工的价值增加，除掉这一价值就把这两种商品置于比较的基础上，因此倾销比较为：

$$D2 = PD, 1 - (PE, 2 - VE) \quad (4a)$$

也就是说，反倾销计算除掉了商品 2 的出口价格中的价值增加，然后将得到的净出口价格从商品 1 的出口国国内价格中减去。

但是，

$$PE, 2 = PE, 1 + VE \quad (4b)$$

将（4b）代入（4a）得：

$$D2 = PD, 1 - PE, 1 \quad (4c)$$

价值扣除调整了从商品 2 到商品 1 的出口价格。同时，对正常价值作比较的基础是作为出口的产品而非作为销售的产品，因此正常价值也是商品的正常价值。这有效地转换了对商品 1 的反倾销比较，而且保持了与基本的公平竞争环境方程式(1c)的一致。

在商品 2 也在国内市场销售的时候，实际上使用方程（4a）-（4c）的计算出来的结果。因为倾销比较的重点是用于进口的商品，而不是用于销售的商品；这一点在 URAA 颁布之后的做法仍然不变。因此，在美国销售的商品 2 要被调整到与商品 1 的实质特征相同，然后与国内的商品 1 作比较。但是与在美国进一步加工的价值部分，而不是成本的除去意味着方程（4a）到（4c）得到跟方程（3）同样的结果，将商品 2 在不同市场上的销售价格直接作比较，也满足了（1c）的公平竞争条件。

URAA 之前扣除在出口（美国）市场上的增值而不是增加的成本已与字面意义和精神一致，即使不实行商品差异的调整。如上所述，那些调整以成本作为价格（价值）差异的替代为基础或者直接以价值差异为基础。考虑一下商品 1 仅在国内市场出售的情况。商品 1 在国内经过进一步加工后变为商品 2，商品 2 出口到美国而不在国内市场销售。那么通过商品差异调整商品 2 的出口价格就会与商品 1 的国内价格作比较（请注意在美国没有产生任何增值）。令  $C_1$  代表商品 1 的生产成本，而  $C_2 = C_1 + VD$ ，其中  $V_D$  在这里代表国内进一步加工。倾销幅度将是：

$$DI = PD, 1 + (C_2 - C_1) - PE, 2 \quad (5a)$$

替换  $C_2$  得：

$$\begin{aligned} DI &= PD, 1 + ((C_1 + VD) - C_1) - PE, 2 \\ &= PD, 1 + VD - PE, 2 \end{aligned} \quad (5b)$$

（5b）跟（4a）的比较显示，如果国内进一步加工成本同美国的加工成本相同，如果价值增加发生在美国（4a）或国内市场（4b），如果商品差异的计算是以上述价值为基础，那么倾销幅度会是相同的。因此，如果没有通常实施的话，URAA 之前的价值增加调整是与商品

调整差异的动机完全一致的。

### 3. URAA 对推定出口价格利润的处理

URAA 用分别扣除进一步加工成本和被认为不仅仅属于进一步加工的但已被认为属于发生在美国的销售费用的方法取代价值扣除。加了评价这一点，我们可以将上述模型进行扩展，使其包含销售费用。

假设商品 1 是在两个市场上销售的，出现了在国内市场的销售费用  $S_D$ ，和在出口（美国）市场的销售费用  $S_E$ 。为简单起见，一开头假设起先在两个市场上都没有进一步加工，以公司销售额和成本信息为基础由管理当局计算出的利润率  $\gamma$ （在第三部份处理  $\gamma$  的计算），最被看似外生的。那么计算出的反倾销税为：

$$DI = (PD, 1 - SD) - (PE, 1 - SE - \gamma * SE) \quad (6a)$$

在不丧失普遍性的情况下，假设销售费用在两个市场上是相同的， $S_D = S_E$ ；那么

$$DI = PD, 1 - (PE, 1 - \gamma * SE) \quad (6b)$$

(6b) 与 (4a) 的比较是有启发性的：(4a) 反映了将增值部分从出口价格中扣除，而 (6b) 反映了将归属于销售费用的利润从出口价格中扣除。然而 (4a) 简化为 (4c) 后，变为商品 1 的国内价格与美国价格的简单比较。对 (6b) 而言，这里没有相同的简化。原因是方程 4 中价值增加的去除了反映了接受反倾销调查的美国商品的转变，即从商品 2 变为商品 1。因此作比较的商品不是国内市场上的商品 2，是商品 1；实际上，商品 2 经过国内市场上的价值调整后转变为商品 1，这就使国内市场与出口市场上的计算保持一致。然而，就销售费用而论，在比较产品上几乎没有变化；比较的基础保持不变。作为替代，各个市场上的实际销售费用已被从价格中扣除。因此，在出口市场而非国内市场上，对属于销售费用的利润作出了额外扣除。这样做从公平竞争环境的角度来看在计算上产生了错误。反倾销税的数额不仅仅使在没有倾销的情况下盛行的条件再现，而且被数量  $\gamma * s$  纠正过度。由于美国的做法限制  $\gamma$  是非负的，因此偏差就只有一个方向，那就是不断增加的反倾销税超出了在公平竞争环境标准中所意味的水平。

在倾销比较中销售费用和进一步加工的存在确实没有改变这个结论。如果我们像 (4a) 那样引入第二种商品，以及在两个市场上销售费用也相同，通过改变对商品 1 的国内市场比较产品，对进一步加工成本加上利润的扣除将得到权衡。对销售费用  $\gamma * s$  项保持不变，但进一步加工费用的出现并没有添加进一步的扭曲，这个新情况假设利润被正确地分配给进一步加工的成本；关于利润的计算会在下面第三部分加以探讨。

可能有人提出这样的反对，美国的销售费用是由价值更高的商品 2 带来的，而在国内市场的销售费用是由价值更低的商品 1 带来的。因此至少在进一步加工存在的情况下。会出现在销售费用的基础上对利润的调整，这种看法是错误的。如果产品的价值（价格）是相关的，单独销售费用的计算反映了这种价值。比如，如果佣金占销售价格的 10% 是基于该产品的价值，那么就会导致价格的 10% 的扣除。佣金是每件产品 10 美元，那么就会从价格中直接减去 10 美元，而不是按价值百分比的扣除；这代表了佣金的实际成本，不管该产品的价值。尽管这意味着对更有价值的产品的扣除按销售价值的百分比会比价值较少的产品的扣除更少，这仅仅代表这样的方法，在这样的方法中费用是带来的，把不同的利润额同商品的佣金

联系起来会扭曲佣金。

总起来说, URAA 对销售开支利润调整的扩展是弄错了的, 如果反倾销税的动力是为国际贸易创造公平竞争环境的话。

反倾销守则和美国的法律都规定, 如果可能的话, 调整过的美国市场价格和国内市场价格应该在相同的贸易水平上进行比较 (19U.S.C.1677(b), §773(a)(7)of the Tariff Act of 1930, as amended(post-URAA)) (Cornell University, 2007)。严格来说, 这意味着美国的销售价格和国内比较销售价格应该反映生产者或销售者方面相同水平的服务和销售活动。当这种比较不是在相同的贸易水平上时, 商务部有一个很少使用的选择, 采用贸易调整的范围来校正贸易水平上的差异。。乍看起来这样做似乎有可能处理因利润扣除所产生的问题。调整后在美国的 (出口价格) 水平可以跟国内市场上相同的价格水平作比较, 就像进入美国的实物商品要跟在国内市场上销售的相同商品作比较一样。然而, 贸易水平的调整并没有解决利润调整带来的困难。即使贸易水平得到调整, 在没有国内市场利润分配和存在美国市场利润分配的情况下, 销售费用调整仍在进行。这些水平本身被定义得相当广泛, 在一个市场上有两种以上的贸易水平被确定是罕见的。根据§773 (a) (7) (A) 的对贸易水平的调整 (作为对不同价值的调整它似乎是有潜力的) 却很少被使用; 因为它要求这两种相关的贸易水平在国内市场上都要存在, 而且在这些贸易水平间存在一种“一贯的价格差异模式”, 这些价格差异不能归因于以另外方式被调整的费用。按照§773 (a) (7) (A) 规定, 跟贸易水平有关的主要调整就是, 当国内市场的销售价格被认为处在比出口到美国更高的水平时, 允许扣除国内市场上的间接销售费用; 这种扣除是基于成本的, 然而类似的美国的调整则引起利润。因此, 贸易水平规定并不否认上面方程 (6b) 的结论。

## 四、利润的计算

### 1. 利润计算的机制

URAA 规定了利润的扣除, 并且描述了利润的计算方法。在实践中, 商务部基本上是根据在使用的国内市场和美国销售和费用以及生产费用数据库 (这些数据是在其记录汇编中得到的) 计算利润。为了更准确地阐述这一计算, 把下列变量定义为总收益或者费用:

R: 销售总收益。

S: 在美国价格计算中引起利润的费用 (销售费用, 折扣, 进一步加工成本)。

T: 在美国价格计算中不引起利润的费用, 主要是运输费用。

C: 在国内市场销售或者进口到美国的产品生产费用。

简单起见, 假设只生产并出口一种商品。下标 D 代表国内市场, 下标 E 代表出口 (美国) 市场。总利润是:

$$\Pi = (RD - CD - SD - TD) + (RE - CE - SE - TE)$$

利润率  $\gamma$  为:

$$\gamma = \Pi / ((CD + SD + TD) + (CE + SE + TE)) \quad (7)$$

此外，如果管理机构的记录上没有计算生产成本所需数据的话，URAA 还规定了利润率  $\gamma$  的备择计算方法。这些备择方法基本上扩大了  $\gamma$  已被计算出的商品的种类，但是并没有改变这些计算的性质。此外，在增加值非常大，事实上超过产品总价值的一半的情况下，商务部有权采用备择的计算方法来计算在美国的净价格。这些相对罕见的备择方法将不在本文中作深入讨论。

## 2. 价格对价格比较的影响

就基于价格对价格比较的倾销幅度而论，利用方程 (5b)，(6) 和 (7)，我们可以看出倾销幅度每一变量变化的影响，要注意(5b)中的净价格是减去费用  $S$  和  $T$  的收入  $R$ 。表 1 只考虑收入或成本的减少；增加则具有相反的影响。简单起见，起先假设  $S_E$  只包括销售费用，没有进一步加工的费用。

表 1: 基于价格对价格比较的倾销幅度

变量的变化	对倾销幅度的直接影响	对利润率 $\gamma$ 的影响	$\gamma * S$ 对倾销幅度的影响	对倾销幅度的净影响
出口市场				
$R_E \downarrow$	$\uparrow$	$\downarrow$	$\downarrow$	$\uparrow$
$C_E \downarrow$	无	$\uparrow$	$\uparrow$	$\uparrow$
$S_E \downarrow$	$\downarrow$	$\uparrow$	$\downarrow$	$\downarrow$
$T_E \downarrow$	$\downarrow$	$\uparrow$	$\uparrow$	$\downarrow$
国内市场				
$R_D \downarrow$	$\downarrow$	$\downarrow$	$\downarrow$	$\downarrow$
$C_D \downarrow$	无	$\uparrow$	$\uparrow$	$\uparrow$
$S_D \downarrow$	$\uparrow$	$\uparrow$	$\uparrow$	$\uparrow$
$T_D \downarrow$	$\uparrow$	$\uparrow$	$\uparrow$	$\uparrow$

第一列的结果与公平竞争环境的结果相符：其他条件相同的情况下，在美国的收入减少 1 美元导致倾销幅度增加 1 美元；其他条件相同的情况下，在美国的费用减少 1 美元导致倾销幅度减少 1 美元；并且生产成本的下降没有影响，假定这些都是价格对价格的比较。同样，国内减少 1 美元也会导致倾销幅度减少 1 美元，而国内收入上升 1 美元就会使倾销幅度增加 1 美元。

像上面第二部分所述，对倾销幅度的另一个影响就是  $\gamma * S$  项。从美国方面来说，这一项改善了公平竞争环境的简单结果。通过方程(6)减少的美国收入也降低了总体利润率，这也(通过 5b) 减少了倾销幅度。因为对利润的影响是散布在美国和国内的销售额上，与反倾销税有关联的减少在绝对值上必然会比直接降低价格所造成的反倾销幅度更小。因此，净影响就是倾销幅度的增加。利润计算改善了价格变化的影响，但是没有彻底改变倾销幅度范围上的影响。相同的逻辑也可以被应用于包括在  $S_E$  和  $T_E$  之内的费用，但是相反，利润率  $\gamma$  是增加的，减轻了费用下降的影响。此外， $S_E$  的下降起了减少产品  $\gamma * S_E$  的作用，与  $\gamma$  的方向相反，净影响就是  $S_E$  的下降导致了  $\gamma * S_E$  的下降，这种情况增强了倾销幅度初期减少的影响。

从公平竞争环境角度来说，生产成本变化的影响是最使人感到意外的。由于  $\gamma$  的上升和跟着发生的更大的利润削减  $\gamma * S_E$ ，生产成本的下降将导致倾销幅度的增加。像前面部分提到过



的那样，一个用相同的销售费用以相同的价格销售相同产品的公司会发现它面临由  $\gamma * S$  项造成的倾销幅度；如果它成为一个更有效的生产商，它就会发现由利润计算机制造成的倾销幅度增加。

由于不涉及  $S_E$  项，国内方面更容易处理。国内收入下降 1 美元直接导致倾销幅度下降 1 美元，利润率的下降和由此导致的分配给美国销售费用的利润下降增强了这种影响。国内费用下降 1 美元导致倾销幅度上升 1 美元，这种影响由于分配给美国销售费用的利润增加而被增强。因此国内市场价格和费用变化的倾销影响通过利润分配机制被增强了。

同在第二部份讨论过的针对销售费用的利润因素范围相反，利润计算本身可以通过考虑在美国的进一步加工的情况加以进一步的说明。清晰起见，假设或许通过销售给独立客户的不同的单项发票，进一步加工带来的增值是容易地可识别的，通过仅仅减去美国市场的增值的方法，因进一步加工而向客户索要的增加费用被扣除了，使产品恢复“供出口”的状态。像前面第二部分分析的那样，URAA 之前除掉特定的美国交易或者商品的增值的计算方法跟公平竞争环境理由是一致的，因为它使得在美国市场上所作调整跟国内通过改变正常价值的基础所作的调整一样。然而，通过成本加上分配的利润，而不是实际价值代替扣除，实际扣除与实际增加的价值相符仅仅是偶然的。在美国市场上由进一步加工产生的 1 美元价值增加将不再导致 1 美元的扣除，即使国内市场的比较产品有了变化，完全允许国内市场上的完全价值调整。对任何特定交易而言反倾销计算的这种影响会增加或减少倾销幅度。但是美国的定零位做法（将负值的交易边际定为零）意味着增加的幅度将是呈支配地位的，这在反倾销税中引入了第二种系统向上偏移。URAA 批准的利润计算机制保证公平竞争环境理由无法得到满足。

### 3. 对基于成本的正常价值的影响

大部分美国的反倾销诉讼都不是简单的价格对价格的比较。美国的政策一直反映了这样一个观点：在缺少国内销售的情况下，生产成本可以被用来构成正常价值；这就是众所周知的“推定价值”。更具争议的是，自从上世纪 70 年代中期以来，美国的反倾销做法就从正常价值中排除了绝大多数从低于生产成本中得到国内销售；这被称为“成本检验”，它常常导致不是销售的完全排除，就是导致推定价格值的使用这两种情况，或者是部分排除国内销售然后用剩余的销售构成正常价值。因此，不是通过提高推定价值就是通过排除低于成本的另外销售，更高的成本可以提高正常价值，剩下的续存销售有更高的平均价格。

其他情况不变，公司成本的总体下降可望不是降低倾销幅度就是使其保持不变。不是通过推定价值（因此还有正常价值）的减少，就是通过较少的国内低价销售（这样做会留下国内销售更大，更低定价的范围作为正常价值的基础）的减少，倾销幅度会减少，如果在计算中成本不被采用（这在美国的做法中是罕见的），倾销幅度会将保持不变。如果相关的美国销售是处于足够高的价格，正常价值的减少不会产生倾销幅度。或者如果因为国内净价的中断成本减少碰巧没有消除任何进一步的国内销售亦不会产生倾销幅度。

如以上分析，在纯粹的价格对价格比较中，成本的下降会通过推定出口价格中的利润计算导致倾销幅度的增加。应该用推定价值而非价格做正常价值的基础吗？成本减少对正常价值的影响将比其对美国价格的影响更大，推定出口价格的利润计算的分子包括成本和销售费

用，因此成本的减少将会降低倾销幅度，但是这种影响被推定出口价格的利润计算减少了。如果正常价值的基础是需要成本检验的国内价格，通过对没有相关国内销售被消除（由于成本移动遍及相关国内销售被消除的范围，因而发生倾销幅度的急剧上升）的利润范围的推定出口价格利润影响，降低成本将导致倾销幅度增加。这导致了被实施者观察到的模式：递减成本将交替地提高和降低反倾销幅度。只要额外销售没有赶走低成本，在不断下降的成本面前反倾销幅度将会增加。而后由于额外销售降低了成本，反倾销幅度就出现了不关联的向上跳跃这种奇怪的模式是由推定出口价格中的利润分配机制造成的。

## 结 论

就推定出口价格利润而言，美国当前的做法显示了两种缺陷。如果人们从反倾销税应为贸易重建“公平竞争环境”的观点来评价这种做法。第一，URAA 的新做法是在美国的销售费用引起利润，因此就增加了从美国价格中扣除，而在国内市场上却没有相当的利润调整。这为美国的反倾销税计算提供了一个系统向上偏倚。第二，利润计算本身包括了生产成本和收入因素，这些因素与在美国的实际增值无关，这造成了计算上的扭曲并导致了反直觉的影响，诸如在递减的生产成本面前不断增加的倾销幅度，虽然这里的重点是美国做法上，但是反倾销守则却似乎至少鼓励了美国做法的第一个方面，利润对开支的应用超出了进一步加工成本。因此违反公平竞争环境的反倾销计算在其他 GATT 签约国的做法中也会发生。

译者单位：东北财经大学商务外语学院

邮政编码：116023