

我国反倾销不力的博弈分析

王耀中 侯俊军

摘要:我国不少进口商品存在倾销行为,但国内相关企业和行业却少有反倾销申诉。本文认为原因之一在于国内企业之间存在着一种囚徒困境博弈关系,这种博弈使得国内企业大都会选择保持沉默。要改变这种状况,应该一方面促使企业之间积极联合起来,共同应对国外产品的倾销行为,另一方面,政府要通过一些途径来为企业支付起诉成本,同时也应注意以相应措施来保证积极起诉的企业不吃亏,而不起诉的企业不仅不能搭便车,而且要承担更多的成本。

关键词:反倾销 囚徒困境 企业联合 政府措施

中国加入世界贸易组织(WTO)之后,反倾销工作已日渐重要。其主要内容包括两个方面:一是针对国外对我国出口产品反倾销指控的应诉工作,二是针对国外产品在我国市场的倾销行为的反倾销起诉工作。但是,目前对反倾销的研究更多地集中在应诉方面,而对国内企业指控国外进口商品的倾销研究相对较少。这可能是由于我国遭遇到较多的反倾销指控,已成为国际滥用反倾销的最大受害者的缘故。到2001年底,已有30个国家和地区对中国出口产品实施了480起反倾销调查,涉及金额上百亿美元。然而,与此同时,我国不少产业和产品已饱受外国产品的倾销之害,国内相关行业和企业却没有积极地运用反倾销武器进行反击。从1997年至今,我国对国外产品的倾销行为正式立案调查的仅有12起。为什么国内企业对反倾销的反应如此冷淡呢?本文拟用博弈论的方法对此进行理论上的分析,并探讨相应的对策。

一、我国对进口商品反倾销情况

1997年3月25日国务院颁布了《中华人民共和国反倾销和反补贴条例》。1997年12月10日,对外贸易经济合作部正式公告,决定对原产于加拿大、韩国和美国的进口新闻纸进行反倾销调查。这是中国第一起对外反倾销案件。从那时起,到目前为止,我国反倾销调查机关共提起了12起反倾销调查案件,涉案产品分别是新闻纸、冷轧硅钢片、聚脂薄膜、不锈钢冷轧薄钢板、丙烯酸酯、二氯甲烷、聚苯乙烯、L-赖氨酸、聚脂切片、涤纶短纤维、几内酰胺以及铜板纸^①。

这为数不多的反倾销调查案件说明,我国已开始运用反倾销这一国际广泛采用的保护手段。然而,如果将它们与国内一些产业和产品受到的倾销之害相比,仍然极不相称。下面以新闻纸和彩卷两个产品为例:

新闻纸是我国首例对外进行反倾销调查并最终裁定征收反倾销税的产品。根据1999年6月3日对外贸易经济合作部第4号公告的最终裁定,原产于加拿大、韩国和美国向我国低价倾销的新闻纸对我国新闻纸产业造成了实质性损害。这些产品的倾销导致:(1)中国国内相似产品的产量急剧萎缩。1997年国内9家新闻纸厂总产量比上一年减少22%,总销售收入减少6%。(2)中国国内相似产品的价格被迫大幅下调,1997年比1996年下降9.1%。(3)中国国内相似产品库存剧增,1997年比1996年增加175%。(4)中国国内

新闻纸产业的开工率严重不足,1997年国内9家新闻纸厂平均开工率仅为67.83%,比上年下降27%。^②

彩卷和彩色相纸也是一个严重进口倾销的典型市场,但是我国相关企业目前还没有对它提起反倾销调查申请。美国柯达胶卷和彩色相纸在其国内市场上的批发价为每卷2.7美元和68.5美元,约合人民币22.3元和567元,而抵达我国口岸的报关价为人民币7.5元和291元,仅相当于其国内价的34%和51%。日本富士胶卷和彩色相纸在其国内市场上的批发价为每卷300日元和1.14万日元,约合人民币19元和709元,而抵达我国口岸的报关价为人民币7.5元和247元,仅相当于其国内价的39%和35%^③。如果按照《中华人民共和国反倾销和反补贴条例》中规定的“进口产品的出口价格低于其正常价格的差额为反倾销幅度”计算,这两个品牌的倾销幅度分别为,柯达彩卷和彩纸是69.1%和48.9%,富士彩卷和彩纸是66.7%和75.8%^④。在外国彩卷的倾销下,我国彩卷工业受到了严重的冲击。目前进口彩卷、彩纸在我国的市场占有率分别达到81.2%和74.5%,而国内产品中最著名的“乐凯”市场占有率仅为19.4%,其他品牌如“申光”已被挤出市场,“公元”和“福达”已负债累累,生产停止^⑤。

除了上述新闻纸和彩卷之外,成色剂、食糖、机床、发电设备、饮料、胶合板、移动电话、传真机、计算机、录像机、啤酒、建筑材料、程控交换机、羊毛等产品和产业的进口商品倾销也非常严重^⑥。据不完全统计,国外产品倾销每年给我国造成上百亿元的损失,导致我国不少企业开工不足以致停产、倒闭,几十万人失业或潜在失业,情况非常令人担忧。然而,我国相关企业和机构对此却比较冷淡,正如前所述,少有对外反倾销申诉。这是什么原因呢?

二、囚徒困境:一种基于博弈分析的解

笔者认为,国内之所以少有对外反倾销申诉,主要是因为国内企业之间存在着一种囚徒困境型的博弈关系,这使得放弃反倾销成为它们的最佳选择,从而选择不提起反倾销调查。下面就此进行分析。

假定:(1)国内遭遇到国外进口产品倾销损害的国内企业有甲、乙两家构成博弈参与者;(2)它们之间实力相当,产品可以完全替代;(3)两家企业完全地按利益最大化原则进行自主决策,事先没有任何企业之间的联盟,或政府的干预;(4)两家企业之间事先互不知道对方的选择;(5)企业提起反

倾销申诉的成本为 C , 胜诉的收益为 R , 不起诉或起诉失败的收益为 $-R$ 。

假定两家企业起诉且胜诉, 则会出现图 1 的情形。在企业甲和企业乙之间将产生一种囚徒困境型博弈, 四种可能情况中, 最佳选择应是都起诉, 但博弈的结果将会是都选择不起诉。在给定甲起诉的情况下, 企业乙起诉的收益为 $R - C$, 不起诉的收益为 R , 显然会选择不起; 在给定甲不起诉的情况下, 企业乙起诉的收益为 $R - C$, 不起诉的收益为 $-R$, 这次会选择起诉; 但两者相比较, 企业甲不起诉的净收益 R 大于起诉的净收益 $R - C$, 最终企业会选择不起。同样企业乙也会选择不起诉。

		企业乙	
		起诉	不起诉
企业甲	起诉	$R - C, R - C$	$R - C, R$
	不起诉	$R, R - C$	$-R, -R$

图 1

假定两家企业起诉且败诉, 则会出现图 2 的情形, 博弈的结果也是共同选择不起诉。给定企业甲起诉, 企业乙起诉的收益为 $-R - C$, 不起诉的收益为 $-R$, 显然会选择不起; 给定甲不起诉, 企业乙起诉的收益为 $-R - C$, 不起诉的收益为 $-R$, 同样会选择不起。企业甲也会作同样的选择: 不起诉。

		企业乙	
		起诉	不起诉
企业甲	起诉	$-R - C, -R - C$	$-R - C, -R$
	不起诉	$-R, -R - C$	$-R, -R$

图 2

三、基于博弈分析的对策研究

要使两家企业改变其博弈选择有两个努力方向: (1) 企业联合; (2) 政府支付起诉成本。

(一) 企业联合

假定起诉且胜诉, 则会出现图 3 的情形。由于两家企业联合起来, 作为一个整体起诉, 故起诉的成本由两家企业分摊, 起诉的净收益为 $R - 0.5C$, 大于不起诉的净收益 $-R$, 显然两家都会选择起诉。

		企业乙	
		起诉	不起诉
企业甲	起诉	$R - 0.5C, R - 0.5C$	
	不起诉		$-R, -R$

图 3

假定起诉且败诉, 则会出现图 4 的情形。起诉的净收益为 $-R - 0.5C$, 小于不起诉的净收益 $-R$, 显然两家都会选择不起诉。

		企业乙	
		起诉	不起诉
企业甲	起诉	$-R - 0.5C, -R - 0.5C$	
	不起诉		$-R, -R$

图 4

在两家企业形成联盟的情况下, 显然存在提起反倾销申诉的可能, 但也有可能仍然保持沉默。最终是起诉还是保持沉默, 就要看提起反倾销申诉最终胜诉和败诉的概率分布。假定胜诉概率分别为 θ 和 γ , 且 $\theta + \gamma = 1$, 则胜诉的期望利益 $E_0 = (R - 0.5C)\theta$, 败诉的期望利益 $E = R\gamma$ 。只要 $E_0 - E = (R - 0.5C)\theta - R\gamma > 0$, 两家企业就会选择起诉。从实际情况看, 在 12 起反倾销调查案例中, 有 5 起已经终裁, 其中 4 起征收了反倾销税, 有 1 起达成价格承诺。如果只将征收反倾销税视作胜诉, 则胜诉率 $\theta = 80\%$, 要使 $E_0 - E > 0$, 只需 $R >$

$(2/3)C$, 也就是说只要提起反倾销税胜诉的收益大于其成本的三分之二, 企业就可能起诉。显然, 现实中这种收益与成本的关系是很容易满足的。

(二) 政府支付起诉成本

假定起诉且胜诉, 则会出现图 5 的情形。除了不会选择不起诉之外, 其他三种情形都有可能。也就是说, 两个企业既有可能都选择起诉, 也有可能选择让别人起诉自己保持沉默, 即还存在搭便车的现象。

		企业乙	
		起诉	不起诉
企业甲	起诉	R, R	R, R
	不起诉	R, R	$-R, -R$

图 5

假定起诉且败诉, 则会出现图 6 的情形, 所有情况的收益都是一样的, 两家企业都无法作出选择, 或者随机选择, 不能达到激励起诉的目的。

		企业乙	
		起诉	不起诉
企业甲	起诉	$-R, -R$	$-R, -R$
	不起诉	$-R, -R$	$-R, -R$

图 6

以上说明光有政府支付起诉成本还不行。政府支付起诉成本改变了博弈规则, 导致局面更加混乱。如果在政府支付起诉成本基础上, 进一步对不起诉者施加惩罚, 如当其他企业起诉且胜诉时, 不起诉的企业不能享受利益; 当其他企业起诉且败诉时, 不起诉企业要承担更大成本, 则情形会明朗起来。

假定起诉且胜诉, 图 5 的情形会变成图 7 的情形。由于起诉成本由政府支付, 故收益为 R , 同时由于不起诉企业不能享受利益, 其收益为 0 , 不可能再搭便车。

		企业乙	
		起诉	不起诉
企业甲	起诉	R, R	$R, 0$
	不起诉	$0, R$	$0, 0$

图 7

假定起诉且败诉, 假定不起诉的企业要承担额外的惩罚 m , 图 6 的情形会变为图 8 的情形。虽然败诉会有一些的损失, 但不起诉的损失更大, 所以博弈的均衡结果也将是两个企业都选择起诉。

		企业乙	
		起诉	不起诉
企业甲	起诉	$-R, -R$	$-R, -R - m$
	不起诉	$-R - m, -R$	$-R - m, -R - m$

图 8

四、结论

根据以上的分析, 可以看出, 国内企业在对待是否对进口产品的倾销提起反倾销申诉的问题时, 存在囚徒困境型的博弈关系, 这种博弈关系使它们可能更趋向于选择不起诉而保持沉默, 要改变这种状况, 本文提出了企业联合和政府支付成本两个途径。

1. 涉案相关企业紧密联合, 会增加企业起诉的动力。事实上, 这既是已有反倾销实践中的经验, 也是相关法律要求。一方面, 目前已有的几起反倾销起诉案都是数家企业联合提出的。比如首例对外反倾销案中, 就是由吉林造纸(集团)有限公司、广东造纸有限公司、宜宾纸业股份有限公司、江西造纸有限责任公司、岳阳造纸(集团)有限公司、石砚造纸厂、齐齐哈尔造纸厂、鸭绿江造纸厂和福建南平造纸厂等 9 家企业共同

申请的;另一方面,WTO《实施1994年关贸总协定第六条的协议》第五条第四款规定,只有提出反倾销调查申请的企业的总产值占国内工业同类产品总产值的25%以上才能进行调查,其余行业的集中度都很低。所以如何促进国内相关企业加强合作,共同对付国外进口产品的倾销,是反倾销工作的一项重要内容。这其中,行业协会的协调作用尤为重要。

2. 政府筹措资金(如政府通过财政拨款或由要求企业预交一定资金设立反倾销基金),为涉案企业支付起诉成本,减轻企业提起反倾销起诉的成本压力。不过光是由政府支付起诉成本还不行,政府还需要有配套的措施来保证积极起诉的企业在经济上不吃亏,这就需要对那些对进口商品倾销不积极起诉的消极冷淡的企业予以惩罚。如以行政命令或市场手段使不起诉的企业在其他企业起诉并胜诉的情况下不能享受到胜诉带来的利益;而在其他企业败诉的情况下要支付更大的成本,如限制这些企业的产品销售或购买、限制银行对这些企业的贷款等等。

当然,笔者在这里提出的还只是积极应对进口商品倾销或者国外出口商对中国市场的产品倾销的思路,在实际中,由于经济环境、政治环境等因素的变化,国内产品市场竞争力的变化,WTO相关规则的约束,能够实行哪些具体的政策,是要受到约束的,但是笔者认为我们提出的是应对进口商品倾销的基本思路,各种政策只是这里所提出的基本思路的具

体化或者形式与程度的选择。

注释:

①余晖:《WTO体制下行业协会的应对策略》,载《中国工业经济》,2002(3)。

②王景琦:《中外反倾销法律与实务》,319~322页,北京,人民法院出版社,2000。

③⑤王方华、钟根元:《国外对我反倾销及我国反倾销体制建立的博弈分析》,载《对外经贸实务》,2002(1)。

④吴红光、钱玉萍:《我国反倾销不力的原因调查及对策分析》,载《山东对外经贸》,2001(1)。

⑥杨仕辉:《反倾销对抗博弈——兼论我国少有对外反倾销申诉的成因分析》,载《预测》,2000(5)。

参考文献:

1. 张维迎:《博弈论与信息经济学》,上海,上海三联书店、上海人民出版社,1996。

2. 谢识予:《经济博弈论》,上海,复旦大学出版社,1997。

3. 刘航滨:《外国对华反倾销过程中的各类博弈》,载《世界经济文汇》,2001(3)。

4. 杨仕辉:《反倾销规则的博弈分析》,载《世界经济》,2001(11)。

5. 杨仕辉:《外国对华出口商品反倾销比较研究》,载《统计研究》,2000(1)。

(作者单位:湖南大学经贸学院 长沙 410079)

(责任编辑:N)

(上接第78页)

实施分工创新战略必须充分运用市场机制,依靠企业内在的动力与活力。在市场经济条件下,合理的资产配置应以企业的盈利状况及资产的获利能力为导向,从而达到资产的有效利用。根据中部地区的实际情况,政府必须从企业和市场行为中退出,以中心城市为依托,以武钢、太钢、东风、二汽等大型优势企业为骨干,以小型企业为基础,通过专业化联合、兼并、重组、控股和参股经营的方式,着重培育大型企业集团,形成垂直型分工格局,优化企业组织结构和产业结构,增强中部地区参与国内外竞争的能力。同时要深化体制创新,大力扶持非公有制经济的发展。改革开放以来,我国非公有制经济对经济增长作出了重大贡献,为全社会创造了大量的直接和间接需求,吸收了大量的社会劳动力,极大地促进了地区和社会的发展。东部地区经济发展的成功经验之一就是非公有制经济的快速发展。中部地区要按照三个有利于标准,积极发展多种所有制经济形式,制定政策、优化环境,逐步引导它们向大规模、宽领域、高层次、外向型迈进。在国有企业改制过程中,鼓励集体企业和非公有制企业兼并和收购国有企业,实现各类投资主体在国家政策范围内开展多种形式的联合和合作。通过多种所有制经济的共同发展,实现生产要素的合理配置和优化重组,为工业经济结构优化提供内在动力。

中部地区要通过实施分工创新战略,逐步构建以资源加工为基础,以高新技术产业为导向,劳动密集型与技术密集型相结合、开放型、多元化、多层次的生产分工格局,增强中部地区的综合竞争力,加快缩小地区发展差距。

(六) 加快调整产业结构,培育有地区竞争力的特色经济

产业结构调整是中部地区在新世纪增强整体竞争力的关键。2001年,中部地区就业结构中三次产业的比重分别为56.1%、17.5%和26.4%,其中第一产业比全国平均水平高6.7个百分点,第二产业比全国低5.1个百分点,第三产业也比全国低1.7个百分点。中部地区的工业化程度较低,工业

化率(即工业增加值占GDP的比重)为39.7%,比全国低5.2个百分点,除黑龙江外各省的工业化率全部低于全国。中部的工业主要集中在纺织业、食品工业、饮料工业、化学工业、黑色及有色金属工业和机械工业等,多为传统工业。尽快改变多年形成的第一产业效益低下、第二产业层次不高、第三产业发展滞后的状况,形成适应市场需求变化和现代化产业发展趋势的产业布局,将直接改变中部地区欠发达的局面,促进本地区产业结构的协调优化,增强对全国经济的支撑作用。

第一,要继续突出农业优势。东部地区由于受比较利益驱动和经济发展水平的提高,农业生产无论在总量还是相对份额都呈下降趋势;西部大部分地区受自然条件限制,大力发展农业的潜力有限;而中部兼有东部和西部之长,又能有效避免两者之短,提高农业生产水平大有可为。在巩固粮食生产基础上,大力发展特色、高效农业。

第二,合理开发优势突出的能矿资源,调整产品结构,进一步巩固工业基础。要大力发展以农副产品为原料的特色轻加工工业,提高自我积累和自我发展能力。要积极扶持高新技术产业,培育新的经济增长点。中部地区已经形成了若干各具特色的高新技术产业聚集区,如长春的光电设备,武汉的光电信息技术,长株潭城市群的信息、生物制药、新材料等行业已跨入全国先进行列。应当依托这些城市的科技和人才资源以及原有的产业基础,不失时机地加快高新技术产业的发展,使之成为中部地区的产业创新区。

第三,在全面加快第三产业发展的同时,中部地区要根据旅游资源丰富和教育基础比较扎实的优势,抓住国家大力发展旅游和教育产业的机遇,采取得力措施,努力使旅游和教育尽快成为中部地区的支柱产业。特别是发展中的教育产业,不仅具有良好的传统和基础,而且具有广阔的前景和全国性意义。

(作者单位:武汉大学商学院 武汉 430072)

(责任编辑:N)