

“公平理论”和“角色理论”视域下的 企业反倾销行为决策

刘爱东, 周琼, 曾辉祥

(中南大学商学院, 湖南长沙, 410083)

摘要: 反倾销成本与反倾销收益的权衡是国内企业反倾销行为选择的依据。基于角色理论构建了企业反倾销行为的收益矩阵和期望收益函数模型, 并进一步分析了存在主导企业和不存在主导企业两种市场格局下国内企业反倾销行为决策方案的选择问题; 在此基础上, 引入公平理论对企业决策方案进行横向和纵向公平性识别。研究发现: 反倾销成本、反倾销收益及行业内其他企业的反倾销申诉概率等因素制约企业最终的反倾销行为决策, 两种市场格局背景下国内企业有 13 种反倾销行为决策方案; 发挥行业协会的协调机制, 可以有效规避企业间因不公平而采取的“报复”行为。

关键词: 进口反倾销; 反倾销行为; 公平理论; 角色理论

中图分类号: F746.12

文献标识码: A

文章编号: 1672-3104(2014)04-0023-08

一、问题的提出

自 2001 年加入 WTO 以来, 中国的国际贸易额高速增长, 同时也极大程度地兑现了加入 WTO 时的承诺, 大幅度降低进口关税水平, 逐步取消了进口配额等非关税贸易壁垒。然而, 令人汗颜的是一些境外企业在利益的驱使下, 为了极大程度地占领中国市场, 肆无忌惮地发起一轮又一轮的贸易摩擦, 通过倾销等不正当竞争手段低价打击国内进口竞争性企业, 致使部分国内企业损失惨重, 甚至濒临破产。WTO 数据统计显示, 1995—2012 年间, 有 47 个国家发起了 4230 起反倾销调查, 并最终采取反倾销措施的案件数量达到 2719 起^[1-2]。中国于 1997 年首次发起反倾销调查案件——新闻纸反倾销, 截至 2012 年底, 中国对外发起反倾销调查共计 200 起, 与中国出口遭遇的 916 起反倾销调查相差悬殊^①。可以预见, 对于正处于贸易转型征程中的中国, 随着进口产品数量和种类的持续增加, 加之中国对外反倾销法律体系的不断完善^②, 中国政府迫切需要更加主动地运用反倾销这一世界各国心照不

宣的贸易保护措施来维持国内产业的健康发展。

从已有研究来看, 根据侧重点不同, 主要集中于反倾销的贸易救济效应、反倾销发起动因、反倾销的福利效应等三方面。Hartigan、Kamma 等研究了美国反倾销措施对国内竞争性产业的影响, 证实了反倾销的贸易救济效应^[3-6]; Lichtenberg 和 Hong 运用所有指控国的总进口数据估测反倾销措施的贸易救济效应; 开创了反倾销救济效应评估的先河^[7]; Konings 利用涉案的进口竞争性产业截面数据, 对比研究发现反倾销调查对国内竞争性产业的盈余存在显著的正面影响^[8]; 鲍晓华、冯宗宪和向洪金分别以 Prusa 的研究方法检验了中国反倾销措施对被诉国进口的“贸易破坏效应”^[9-10]。对反倾销发起动因的研究可追溯到 Fingeretal 对美国国际贸易委员会(ITC)进行对外反倾销、反补贴和特别保障措施决策过程中影响因素的分析; Tharakanetal、Sabry、Sadni、Nandana 等学者从政治学角度分别验证了进口渗透率、国内产业就业状况和产业密集度等因素与反倾销申诉之间的相关性; Aggarwal 则认为贸易平衡、进口增长是影响低收入国家采取反倾销措施的主要动因^[11]; 杨晓云、杜鹏等国内学者重点研究了行业因素、贸易逆差、反倾销法案

收稿日期: 2013-12-26; 修回日期: 2014-03-12

基金项目: 国家自然科学基金项目(71272068); 湖南省哲学社科基金重点项目(2010ZDB51); 教育部博士点基金项目(20130162110074); 中南大学中央高校基本科研业务费专项资金资助(2014ZZTS126)

作者简介: 刘爱东(1950-), 女, 山东聊城人, 中南大学商学院教授, 博士生导师, 主要研究方向: 反倾销会计战略, 财务与审计理论; 周琼(1990-), 女, 土家族, 湖北恩施人, 中南大学商学院硕士研究生, 主要研究方向: 反倾销会计战略, 公司理财; 曾辉祥(1988-), 男, 土家族, 湖北恩施人, 中南大学商学院硕士研究生, 主要研究方向: 反倾销会计战略, 公司理财

的完善度等因素对中国对外反倾销的影响。学术界对反倾销福利效应的研究,既有从国家或世界整体层面的考察,也有从产业、消费者层面的分析。Pedro Pita Barrosa、A.X.M.、McGee、Crowley 等学者运用博弈分析、一般均衡分析等方法在不同的研究主题上都涉及反倾销对整体经济福利的影响问题;刘春娣等通过对反倾销税的经济福利效应分析认为,征收反倾销税必定导致涉案产品进口量呈下降趋势,有助于国内相关产品价格和产量的反弹^[12]。

企业作为对外反倾销的微观主体,自始寻求自身利益最大化,反倾销申诉决策更是国内企业多方面论证的结果,遗憾的是已有文献中关于对外反倾销决策的研究尚属少见。本文在沿袭已有研究的基础上,以公平理论和角色理论为基础,通过构建企业反倾销行为的收益矩阵和期望收益函数模型,探究不同市场格局背景下国内企业的反倾销行为决策方案,以期为进一步的反倾销理论研究和国内反倾销实践提供借鉴。

二、模型的构建及分析

(一) 理论基础

1. 反倾销制度

《关税与贸易总协定》第6条表明,允许倾销产品进口国采取某些措施予以防止和抵消;《关于实施1994年关税与贸易总协定第6条的协议》(简称《反倾销协议》)进一步细化了反倾销的程序性和实体性要求。随着世界贸易一体化程度的加深,反倾销自从它诞生以来,一直得到GATT以及后来的WTO的认可和规范,被视为一种合法的贸易政策并已经成为各国贸易保护最常用的武器之一^[13]。《中华人民共和国反倾销条例》^①第一章第2条规定,“进口产品以倾销方式进入中华人民共和国市场,并对已经建立的国内产业造成实质损害或者产生实质损害威胁,或者对建立国内产业造成实质阻碍的,依照本条例的规定进行调查,采取反倾销措施。”

进口倾销对国内同质企业的影响显著,但并非所有企业都有资格提起反倾销诉讼,只有当参与提出申诉的企业的合计产量达到一定比例时,商务部才予以立案。《反倾销条例》规定,申请人及其支持者的产量占全国总产量50%以上,方可认定申请是由国内产业或者代表国内产业提出,可以启动反倾销调查;如果在25%~50%之间,需要计算支持反倾销的企业总产量是否大于反对者的总产量;如果不足25%,则不得启动反倾销调查。

2. 公平理论与角色理论

国内企业一旦采取反倾销行为,必然给未加入反倾销行列的其他企业提供“搭便车”机会,这使得企业在决策是否采取反倾销行为时会综合考虑多方面因素。基于此,我们可以借鉴“公平理论”和“角色理论”加以分析。

J. S. Adams的“公平理论(Fair Theory)”认为,员工的积极性取决于他所感受到的分配上的公平感,而公平感取决于员工自己和参照对象的“报酬/投入”比例的比较^[14]。这种比较包括横向比较和纵向比较,且均可以用公平关系式表示。公平理论认为,影响激励效果的不单是报酬的绝对值,还包括比较对象的相对值,在激励过程中应力求公平。同时,由于公平感的判断具有较强的主观性,且公平标准因人而异,所以应注意对被激励者公平心理的引导,使等式客观成立。由此可见,国内同类产品生产企业的反倾销决策一定程度上取决于各个参与主体投入与收益的对等,需要极大地体现公平原则。

“角色理论(Role Theory)”认为,每个社会成员扮演社会角色,且都有一定的角色意识,即角色对自己地位、作用、形象理解和掌握的自觉性、准确性和倾向性的总体反映,是形成角色权利与义务、地位与作用观念的前提^[15]。通常扮演者对自我行为和地位的认识,总是以另一个角色的行为为基础,角色意识是主导社会成员角色行为的内在动因。1973年,加拿大管理思想家 Henry Mintzberg 将角色理论引入管理学领域,把管理的角色划分为人际角色、情报角色和决定角色三种类型^②。针对进口产品倾销,国内众多同质产品生产企业在实施进口反倾销行为过程中,也因企业竞争力量和生产格局差异而扮演不同的角色。

(二) 研究假设

基于上述制度背景和理论分析,为了研究国内企业反倾销行为的具体决策方案,提出以下研究假设:

H1: 国外企业出口倾销的是中间产品(记为M),国内有 $n(n \geq 1)$ 个企业与其生产同质的M产品,单位生产成本相同,且产品间具有完全替代性;

H2: 国内企业在反倾销决策时完全理性,不完全信息背景下均以实现自身利益最大化为目标;

H3: 国内各企业清楚自身的市场地位(是否属于主导企业,达到或超过50%的市场占有率即属于主导企业),各个企业在M产品的市场份额记为 h ,且反倾销前后保持不变;

H4: 反倾销前后,国内企业生产M产品的利润总额分别为 W_0 和 W_1 (其中 W_1 未考虑反倾销申诉成本),各个企业反倾销申诉成本与产量无关,均为C。

(三) 模型设定及分析

WTO《反倾销协议》规定,凡成员国制定反倾销法律或者采取反倾销调查行动,都必须与之保持一致。反倾销调查程序一般包括申诉、立案、调查、初裁与终裁、行政复议、司法审议等过程。可见,面对国外同类产品生产企业的低价倾销行为,国内企业有必要制定并实施相应的反倾销策略,如图1所示^[16]。

图1反映了企业反倾销行为的决策过程,国内企业根据自身在国际、国内市场的定位以及面临的外部机会与挑战、内部优势与弱点,提出、评价和选择企业反倾销策略,并合理配置企业资源完成策略的实施。对于进口倾销,国内企业有参与反倾销申诉、支持同行反倾销但不参与申诉和反对反倾销三种方案可供选择。然而,如果国内企业不申诉,进口国政府通常不会发起反倾销调查;国内企业一旦申诉并由政府受理^⑤,90%的情况下都会征收反倾销税。

本文主要研究有国内企业提起反倾销申诉情境下的反倾销行为决策。根据角色理论,按是否存在主导企业将国内M产品的市场格局进一步划分为存在主导企业和不存在主导企业两种情形。

1. 存在主导企业

存在主导企业,说明国内生产M产品的企业之间实力悬殊,存在某一家企业生产M产品的规模远远超过其他同类企业,其产能占据国内该产品总产量的50%及以上,在行业内占绝对主导地位,拥有绝对的话语权。

M产品国内市场上的主导企业记为A,它不抵制

反倾销行为,其市场份额为 h_A ($50\% \leq h_A < 100\%$),企业A采取反倾销行为进行反倾销申诉的概率为 α ($0 \leq \alpha \leq 1$)。此时,企业A以外的其他企业产品M产量之和不超过全国总产量的50%,将不反对采取反倾销行为的 n_1 ($n_1 \leq n-1$)个企业视为一个企业,记为B,则企业B的市场份额为 h_B ($0 < h_B < 50\%$),企业B进行反倾销申诉的概率为 β ($0 \leq \beta \leq 1$)。根据《反倾销条例》的规定,分两种情况分析,如图2所示。

(1) $0 < h_B < 25\%$ 。此时,若A企业不申诉而B企业申诉,由于支持反倾销的企业总产量不足25%,申请将被驳回。A、B两个主体的行为方案和收益情况如表1所示。

表1 A、B企业的收益矩阵($0 < h_B < 25\%$)			
		B企业	
A	申诉	$(h_A W_1 - C, h_B W_1 - n_1 C)$	$(h_A W_1 - C, h_B W_1)$
	不申诉	不	$(h_A W_0, h_B W_0)$

基于表1,A企业的期望收益函数可以表示为:

$$P_A(\alpha, \beta) = \alpha\beta(h_A W_1 - C) + \alpha(1 - \beta)(h_A W_1 - C) + (1 - \alpha)\beta(h_A W_0) + (1 - \alpha)(1 - \beta)(h_A W_0)$$
$$= \alpha(h_A W_1 - C) + (1 - \alpha)(h_A W_0)$$

(1)

式(1)表明,只要A企业的期望收益不小于反倾销前的收益即可,而与B企业是否采取反倾销行为无关,即:

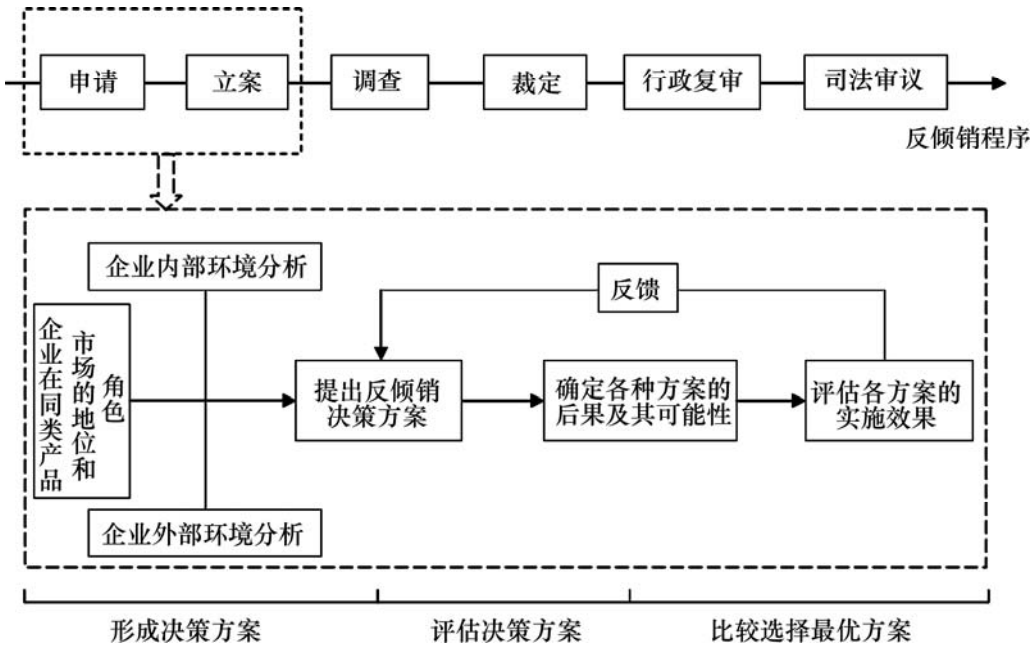


图1 企业反倾销行为决策流程图

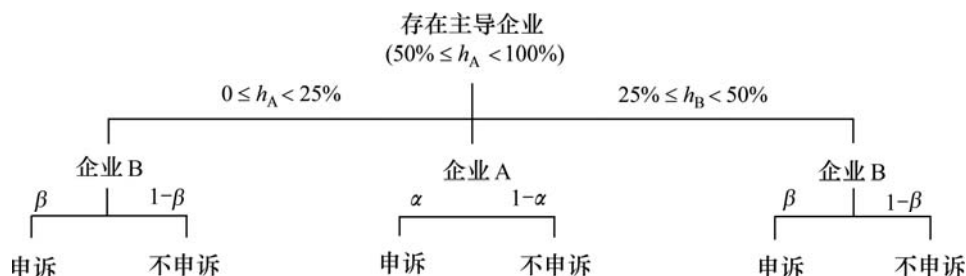


图2 存在主导企业时 A、B 企业的行为方案

$$P_A(\alpha, \beta) = \alpha(h_A W_1 - C) + (1-\alpha)(h_A W_0) \geq h_A W_0 \quad (2)$$

即:

$$\alpha h_A (W_1 - W_0) - \alpha C \geq 0, (0 < \alpha < 1) \alpha h_A (W_1 - W_0) \geq C \quad (3)$$

式(3)即为 A 企业提起反倾销诉讼的约束条件。

以上结果表明,对于倾销产品的国内生产企业,如果其产量达到国内该产品总量的 50%,居于主导地位,且产能合计不足 25%的国内其他同类企业不反对反倾销,则只要该国内企业反倾销后的利润增加额高于反倾销申诉成本,即可提起反倾销申诉。

(2) 25% ≤ h_B < 50%。此时,支持反倾销的企业总产量大于反对者的总产量,根据《反倾销条例》的规定,商务部将受理申诉。于是, A、B 两个主体的行为方案和收益情况可以表示为:

$$(\text{申诉}, \text{申诉}) = (h_A W_1 - C, h_B W_1 - n_1 C)$$

$$(\text{申诉}, \text{不申诉}) = (h_A W_1 - C, h_B W_1)$$

$$(\text{不申诉}, \text{申诉}) = (h_A W_1, h_B W_1 - n_1 C)$$

$$(\text{不申诉}, \text{不申诉}) = (h_A W_0, h_B W_1)$$

企业 A 的期望收益函数可以表示为:

$$P_A(\alpha, \beta) = \alpha\beta(h_A W_1 - C) + \alpha(1-\beta)(h_A W_1 - C) + (1-\alpha)\beta(h_A W_1) + (1-\alpha)(1-\beta)(h_A W_0) \quad (4)$$

一阶优化条件:

$$\begin{aligned} \text{令 } \frac{\partial P_A(\alpha, \beta)}{\partial \alpha} &= h_A W_1 - C - \beta h_A W_1 - h_A W_0 + \beta h_A W_0 = 0 \\ h_A (W_1 - W_0) - \beta h_A (W_1 - W_0) - C &= 0 \end{aligned}$$

求得:

$$\beta' = 1 - \frac{C}{h_A (W_1 - W_0)} \quad (5)$$

计算表明,在倾销产品的国内生产商中,若主导企业的产量超过国内总产量的 50%,且超过国内 25%产量的其他同类企业不反对提起反倾销申诉时,则主导企业的反倾销行为决策应根据其他不反对反倾销的同类

企业而定。如果 $\beta \leq \beta' = 1 - \frac{C}{h_A (W_1 - W_0)}$, 企业 A 应

该进行反倾销申诉; 如果 $\beta > \beta' = 1 - \frac{C}{h_A (W_1 - W_0)}$,

企业 A 不宜进行反倾销申诉。

2. 不存在主导企业

若国内 M 产品生产商之间的实力均衡, M 产品在国内市场上不存在主导企业, 其他条件同本文“存在主导企业”情形, 则 A、B 两个决策主体的行为方案如图 3 所示。

(1) 0 < h_A < 25%。此时,除了 A 企业以外,其他企业的 M 产品产量之和超过国内该产品总量的 50%,根据《反倾销协议》,可以将 B 企业的产量归纳为 0 < h_B < 25%、25% ≤ h_B < 50%以及 h_B ≥ 50%三种情况。

① 若 0 < h_B < 25%时,企业 A 与企业 B 产量合计低于 50%,少于反对反倾销企业的产量,反倾销申诉将不会被受理,此时企业 A 不应提起反倾销诉讼。

② 若 25% ≤ h_B < 50%,则需要对比支持反倾销和反对反倾销的产量比重,反对反倾销的企业产量比重记为 h*, 则 h* = 1 - h_A - h_B。因此,需要比较 h* 与 (h_A + h_B) 的大小。

当 h* ≤ h_A + h_B, 即 h_B ≤ 1/2 - h_A 时, A、B 企业的收益矩阵如表 2 所示。

企业 A 的期望收益函数为:

$$P_A(\alpha, \beta) = \alpha\beta(h_A W_1 - C) + \alpha(1-\beta)(h_A W_0 - C) + (1-\alpha)\beta(h_A W_0) + (1-\alpha)(1-\beta)(h_A W_0) \quad (6)$$

一阶优化条件为:

$$\frac{\partial P_A(\alpha, \beta)}{\partial \alpha} = \beta h_A (W_1 - W_0) - C = 0$$

求得:

$$\beta' = \frac{C}{h_A (W_1 - W_0)} \quad (7)$$

于是, $\beta \leq \beta' = \frac{C}{h_A (W_1 - W_0)}$ 时, 企业 A 应该放弃

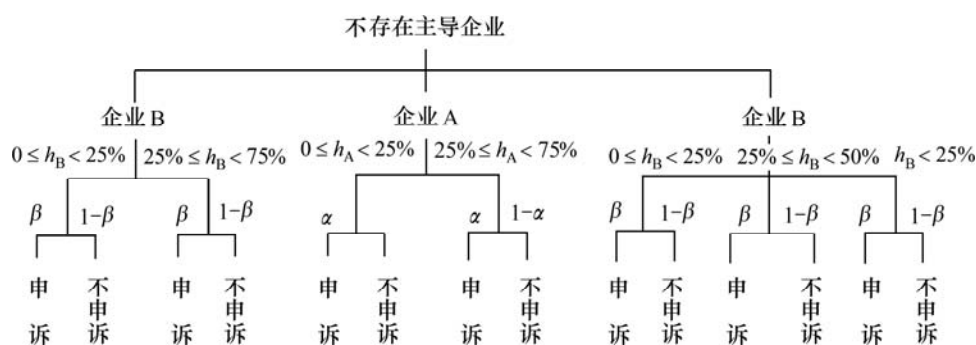


图3 不存在主导企业时 A、B 企业的行为方案

表2 A、B 企业的收益矩阵($0 < h_A < 25\%$, $25\% < h_B < 50\%$ 且 $h_B \leq 1/2 - h_A$)

		B 企业	
A 企业		申诉	不申诉
企 业	申诉	$(h_A W_1 - C, h_B W_1 - n_1 C)$	$(h_A W_0 - C, h_B W_0)$
	不申诉	$(h_A W_0, C, h_B W_0 - n_1 C)$	$(h_A W_0, h_B W_0)$

反倾销行为, 不提起反倾销申诉; $\beta > \beta' =$

$\frac{C}{h_A(W_1 - W_0)}$ 时, 企业 A 应该进行反倾销申诉。

当 $h^* > h_A + h_B$, 即 $h_B > 1/2 - h_A$ 时, A、B 双方的行为方案和收益可以表示为:

$$(\text{申诉}, \text{申诉}) = (h_A W_1 - C, h_B W_1 - n_1 C)$$

$$(\text{申诉}, \text{不申诉}) = (h_A W_0 - C, h_B W_0)$$

$$(\text{不申诉}, \text{申诉}) = (h_A W_1, h_B W_1 - n_1 C)$$

$$(\text{不申诉}, \text{不申诉}) = (h_A W_0, h_B W_0)$$

企业 A 的期望收益函数为:

$$\begin{aligned} P_A(\alpha, \beta) &= \alpha\beta(h_A W_1 - C) + \alpha(1-\beta)(h_A W_0 - C) + \\ &\quad (1-\alpha)\beta(h_A W_1) + (1-\alpha)(1-\beta)(h_A W_0) \\ &= h_A W_0 + \beta h_A(W_1 - W_0) - \alpha C \end{aligned} \quad (8)$$

由于 $\alpha, \beta \in [0, 1]$, 式(8)中, 当且仅当 $\alpha=0$ 且 $\beta=1$ 时, 企业 A 的期望收益 $P_A(\alpha, \beta)$ 最大。 $\alpha=0$ 表明无论企业 B 是否提起反倾销申诉, 企业 A 均不会采取反倾销措施。因此, 根据利益最大化原则, 企业 A 不应进行反倾销申诉。

③ 若 $h_B \geq 50\%$, 此时企业 B 在国内市场上的份额占据了绝对优势, 而企业 A 由于受到《反倾销条例》关于 25% 产量比例的限制, 不具备反倾销申诉资格, 故企业 A 不宜采取反倾销申诉。

(2) $25\% < h_A < 50\%$ 。除 A 企业以外其他企业的 M 产品产量之和约占国内该产品总量的 50%~75%, 由于

不存在主导企业, 亦即国内市场上不存在某一企业的产量达到 50%。于是, 分 $h_B < 25\%$ 和 $25\% \leq h_B < 75\%$ 两种情形分析。

① 若 $0 < h_B < 25\%$, 则需要对比支持反倾销和反对反倾销的产量比重, 反对反倾销的企业产量比重记为 h^* , 则 $h^* = 1 - h_A - h_B$ 。因此, 需要比较 h^* 与 $(h_A + h_B)$ 的大小。

当 $h^* \leq h_A + h_B$, 即 $h_A \leq 1/2 - h_B$ 时, A、B 企业的收益矩阵同表 2, 企业 A 的反倾销决策方案根据其期望收益函数和一阶优化条件((6)式、(7)式)确定, 当

$\beta < \beta' = \frac{C}{h_A(W_1 - W_0)}$ 时, 企业 A 应该放弃反倾销行

为, 不提起反倾销申诉; 当 $\beta \geq \beta' = \frac{C}{h_A(W_1 - W_0)}$ 时,

企业 A 应该进行反倾销申诉。

当 $h^* > h_A + h_B$, 即 $h_A > 1/2 - h_B$ 时, A、B 企业的收益矩阵同表 1, 对企业 A 而言, 只要其反倾销后的收益增加额超过申诉成本, 即可选择采取反倾销申诉。

② 若 $25\% \leq h_B < 75\%$, 企业 A 的期望收益函数同(4)式, 根据(5)式的一阶优化条件, 如果

$\beta \leq \beta' = 1 - \frac{C}{h_A(W_1 - W_0)}$, 则企业 A 应该进行反倾销

申诉; 如果 $\beta > \beta' = 1 - \frac{C}{h_A(W_1 - W_0)}$, 则企业 A 不宜

进行反倾销申诉。

综上, 根据企业 A 的市场角色、市场份额、国内同质企业的反倾销态度、反倾销申诉成本、反倾销期望收益等因素, 可归纳出企业 A 面对反倾销申诉时的 13 种决策方案。

三、模型的修正

国内企业是否参与反倾销诉讼或参与程度的决

策,取决于反倾销收益与反倾销成本(投入)的比较^[17]。其中,反倾销收益主要来自国内市场份额扩大和国内市场价格上升,反倾销成本包括直接成本和间接成本,直接成本主要包括在准备有效申请书的过程中收集证据、聘请律师、评估影响等方面的费用,以及在随后的反倾销程序中为了胜诉而支付的法律费用,间接成本主要涉及报复性损失和竞争性损失。

面对M产品在国内市场的倾销,M产品的国内生产企业一旦采取反倾销行为,就必然给未加入反倾销行列的其他企业提供“搭便车”的机会。可见,国内企业参与反倾销的程度不仅受自身反倾销收益和反倾销成本(投入)的影响,还受国内其他同质企业的反倾销行为决策的影响,从而加剧了反倾销行为决策的复杂性。基于此,本文引入公平理论,进一步强化国内企业对反倾销收益和反倾销成本(投入)的公平性识别,并对决策方案进行修正。

(一) 存在主导企业时决策方案的修正

在国内市场存在主导企业的生产格局下,主导企业将通过纵向比较来决策是否采取反倾销行为,即国内企业在反倾销过程中,反倾销总成本(投入)和反倾销收益的比值,与自身过去投入和所获收益的比值进行比较。当二者比值相等时认为公平,即

$$\frac{hW_1}{C_1+C_0} = \frac{hW_0}{C_0} \quad (9)$$

化简得:

$$\frac{W_1}{C_1+C_0} = \frac{W_0}{C_0} \quad (10)$$

上式中, hW_0 、 hW_1 分别表示企业自身对反倾销前和反倾销后收益的预估, h 为本企业的市场份额; C_0 、 C_1 分别表示企业反倾销前的总成本(假定该成本只与企业的销量有关)和反倾销的成本(投入)。

不公平的情形即为:

$$\frac{W_1}{C_1+C_0} > \frac{W_0}{C_0} \text{ 或 } \frac{W_1}{C_1+C_0} < \frac{W_0}{C_0} \quad (11)$$

当实施反倾销申诉后的“收益/投入”大于反倾销前的“收益/投入”时,企业采取反倾销行为所带来的额外收益超过反倾销投入,企业会积极选择开展反倾销申诉;若实施反倾销申诉后的“收益/投入”小于反倾销前的“收益/投入”,企业认为得不偿失,反倾销积极性下降,从而放弃任何反倾销行为。

显然,反倾销成功与否,主导企业将是最大的受益方或最严重的受害者。根据前文分析,倾销产品的国内主导企业A的市场份额超过50%时存在3种决策方案。若行业内市场份额合计不超过25%的其他企业

不反对提起反倾销诉讼,则该主导企业只需预测反倾销后的利润增加额($ch_A(W_1-W_0)$)能否超过反倾销申诉成本(C)即可;若行业内有市场份额超过25%的其他企业不反对反倾销诉讼,则该主导企业需要根据其他不反对反倾销行为的企业申诉的概率($\beta' = 1 - \frac{C}{h_A(W_1-W_0)}$)来决策。然而,根据公平理论关

于反倾销收益和反倾销成本的公平性识别,主导企业无论何时都不可能“不劳而获”。若主导企业不采取反倾销行为,而是坐享其他非主导企业联合反倾销的成果,将导致非主导企业感觉不公平,最后可能招致非主导企业的报复,或者通过与国内行业协会周旋,要求主导企业对其进行补偿。可见,提起反倾销诉讼的非主导企业不会给主导企业“搭便车”的机会。因此,当进口产品倾销事实成立,主导企业能获得反倾销收益,且纵向比较后显著公平,就应该义无反顾地选择提起反倾销诉讼,忽略其他非主导企业的行为选择。对非主导企业而言,在主导企业的反倾销行为不损害自身利益的前提下,仅需保持不反对反倾销诉讼而不参与反倾销申诉的态度即可。

(二) 不存在主导企业时决策方案的修正

国内市场上不存在主导企业时,企业将通过横向比较来决定是否采取反倾销行为。即国内企业将自身的反倾销总成本(投入)和反倾销收益的比值,与行业内其他企业的收益/投入进行比较。用数学表达式表示为:

$$\frac{h_A \Delta W_1}{C_{1A}} = \frac{h_B \Delta W_1}{C_{1B}} \quad (12)$$

化简得:

$$\frac{h_A}{C_{1A}} = \frac{h_B}{C_{1B}} \quad (13)$$

上式中, $h_A \Delta W_1$ 、 $h_B \Delta W_1$ 分别代表企业对自身所获反倾销收益增加值的预估和本企业对其他国内企业所获反倾销收益增加值的预估, h_A 、 h_B 分别为本企业和其他企业的市场份额; C_{1A} 、 C_{1B} 代表本企业对自身和其他企业反倾销投入的预估值。

通过预估,不公平的情形为:

$$\frac{h_A}{C_{1A}} > \frac{h_B}{C_{1B}} \text{ 或 } \frac{h_A}{C_{1A}} < \frac{h_B}{C_{1B}} \quad (14)$$

式(14)中,由于市场份额短期内相对固定,当

$\frac{h_A}{C_{1A}} > \frac{h_B}{C_{1B}}$ 时,本企业的反倾销收益大于投入,企业

愿意在反倾销诉讼中承担更多的责任;当 $\frac{h_A}{C_{1A}} < \frac{h_B}{C_{1B}}$

时, 本企业可能会降低自身的积极性, 甚至减少自身在反倾销中的参与度, 或者通过与行业协会等组织进行协商, 要求其他企业增加反倾销投入, 以趋于平衡。

根据公平理论, 国内企业面临进口倾销时的反倾销行为决策依据不再是单纯的自身反倾销收益和反倾销成本, 而会更多地关注行业内其他企业的反倾销收益和反倾销成本。前文分析发现, 在国内市场无主导企业的格局下, 根据企业 A 和企业 B 市场份额的划分, 存在 10 种反倾销决策方案。国内市场无主导企业的格局下容易萌发“搭便车”行为, 当然前提条件是对其他支持反倾销的企业满足《反倾销条例》关于产量比重限制的准确预测。因此, 引入公平理论后, 在国内市场不存在主导企业时, 国内企业的反倾销行为决策方案需要进一步修正, 即反倾销参与者将通过横向比较进行公平性识别。一旦存在不公平情形, 参与者就会采取报复性制裁, 通常表现为不参与反倾销申诉、消极应对反倾销调查以及尽量避免在反倾销行为上的投入等。因此, 为了防止出现报复性制裁, 国内企业在预见反倾销有利可图或纵向比较相对公平时就应该选择采取反倾销行为。

然而, 在反倾销调查中, 缺乏某一主导企业的中流砥柱作用, 同时国内各企业对自身反倾销行为决策信息的不完全公开, 即使是部分显性信息也有可能被隐瞒, 国内反倾销企业之间展开一场不完全信息博弈。总体而言, 相互观望的态度和有效沟通的缺失将导致行业总的反倾销成本剧增。于是, 行业协会的有效介入具有举足轻重的作用。当行业协会组织健全时, 运用内部协调机制, 在产业内支持反倾销的产量比重合计超过反对者的产量比重时, 统一由行业协会代表国内企业提起反倾销申诉(对照前文的分析, 亦即当 $25\% < h_A < 50\%$ 时), 反倾销成本或投入由反倾销受益方按照收益大小分摊, 实现以行业内最小的反倾销成本换取最大的反倾销收益。相反, 若倾销产品所属行业在国内还未成立行业协会或者行业协会长期处于缺位状态, 仍然需要根据判断其他支持反倾销企业采取反倾销行为的概率 ($\beta' \geq \frac{C}{h_A(W_1 - W_0)}$ 或 $\beta' < \frac{C}{h_A(W_1 - W_0)}$) 和反倾销收益能否弥补反倾销损失来决定本企业的反倾销行为。

四、结语

本文基于公平理论和角色理论, 通过构建反倾销申诉企业的收益矩阵和期望收益函数, 从微观层面研究了企业对外反倾销的行为决策方案。得到以下 3 点

结论: ① 当国内市场存在主导企业时, 通过界定行业内其他企业的市场份额以及提起反倾销诉讼的概率, 该主导企业在反倾销申诉过程中存在 3 种决策方案; ② 面对进口产品倾销, 且国内市场不存在主导企业时, 行业内各企业根据自身角色有 10 种反倾销行为方案可供选择; ③ 将公平理论引入反倾销行为决策可以有效规避国内同质企业的“搭便车”行为, 反倾销参与企业在公平性比较的基础上将进一步修正自身的反倾销行为, 同时也突显了无主导企业市场格局下行业协会举足轻重的地位。

通过构建理论模型考察国内企业对外发起反倾销指控的量化决策问题, 对充分发挥企业在对外反倾销中的主导作用, 行业协会的协调功能以及政府机关引导机理具有重要实践意义。与此同时, 本文的研究还使我们注意到国内企业的反倾销行为决策受制于反倾销收益和反倾销成本, 这是以往研究文献中所忽略的。当然, 本研究仍然存在进一步探索的空间, 如何实现反倾销收益和反倾销成本的量化和预测, 以为反倾销行为决策提供更加准确的信息, 有待深入研究。

注释:

- [1] 数据来源: <http://www.wto.org/>, WTO database.
- [2] 1997 年 3 月颁布《反倾销和反补贴条例》; 2001 年颁布并于 2002 年 1 月 1 日正式实施《反倾销条例》; 2004 年 6 月 1 日实施修订后的《反倾销条例》; 以及 2004 年颁布《对外贸易法》等。
- [3] 《中华人民共和国反倾销条例》于 2002 年 1 月 1 日首次生效, 2004 年 3 月 31 日最新修订, 并于 2004 年 6 月 1 日颁布实施。
- [4] (加)亨利·明茨伯格(Henry Mintzberg)著《管理工作的本质》(The Nature of Managerial Work)。
- [5] 我国《反倾销条例》规定, 商务部决定是否受理反倾销申诉以及是否立案, 其中商务部进出口公平贸易局负责倾销的调查和确定, 商务部产业损害调查局负责损害的调查和确定。

参考文献:

- [1] 刘爱东, 杜丹丹. 武钢胜诉印尼反倾销案中的会计支持及启示[J]. 中南大学学报(社会科学版), 2013(5): 1-7.
- [2] 刘爱东, 曾辉祥. 基于 TCD 和 ADI 测度的 11 国对华反倾销案件实证分析[J]. 湖南财政经济学院学报, 2013(3): 24-31.
- [3] Hartigan J C, Kamma S, Perry P R. Input, Downstream, Upstream, Secondary and Components of Subassembly Dumping [J]. Journal of World Trade, 1989(3): 277-297.
- [4] Prusa T J. Pricing behavior in the presence of antidumping law [J]. Journal of Economic Integration, 1994(9): 260-289.
- [5] Prusa T J. The trade effects of U.S antidumping actions [J]. NBER Working Paper, 1996.
- [6] Prusa T J. On the spread and impact of antidumping [J]. NBER

- Working Paper, 1999.
- [7] Lichtenberg Frank, Hong Tan. An Industry Level Analysis of Import Relief Petitions Filed by U.S Manufacturers [C]. In *Troubled Industries in the United States and Japan*, ed By Hong Tan and Haruo Shinada NewYork. St Martin's Press, 1990.
- [8] Konings Jozef, Vandenbussche Hylke. Antidumping protection and markups of domestical firms [J]. *Journal of Integrational Economics*, 2005(65): 85-97.
- [9] 鲍晓华. 反倾销措施的贸易救济效果评估[J]. *经济研究*, 2007(2): 71-84.
- [10] 冯宗宪, 向洪金. 欧美对华反倾销措施的贸易效应: 理论与经验研究[J]. *世界经济*, 2010(3): 31-55.
- [11] Aggarwal. Macro economic determinants of anti- dumping: A comparative analysis of developed and developing countries [J]. *Word Development*, 2004, 32(6): 1043-1057.
- [12] 刘春娣. 中国对外反倾销福利效应分析[J]. *统计与决策*, 2009(17): 145-146.
- [13] 冯泓, 马捷. 反倾销、国际寡头竞争与战略性贸易政策[J]. *产业经济评论*, 2002, 1(2): 21-48.
- [14] Adams J S. Toward an understanding of inequity [J]. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1963(67): 422-436.
- [15] 奚从清. 角色论——个人与社会的互动[M]. 杭州: 浙江人民出版社, 2010.
- [16] 杨悦. 反倾销行为的价格效应及决策体系[M]. 北京: 中国传媒大学出版社, 2009.
- [17] 钟生根. 企业提起反倾销调查的成本收益分析[J]. *江苏商论*, 2007(6): 67-69.

Study of Companies' Anti-dumping Behavior Decision Based on "Fair Theory" and "Role Theory"

LIU Aidong, ZHOU Qiong, ZENG Huixiang

(School of Business, Central South University, Changsha 410083, China)

Abstract: The comparison of anti-dumping costs and benefits are the basis of a domestic enterprise's anti-dumping behavior choice. Based on the role theory, this paper constructs earnings matrix and the expected revenue function model of enterprise import anti-dumping behavior decision, and further analyzes domestic enterprise anti-dumping behavioral decision scheme selection problem under two kinds of market structures: whether there is leading enterprise or no dominant ones. On this basis, the fair theory is introduced to the enterprise decision scheme to identify the horizontal fairness and vertical fairness recognition. Researches show that: cost of anti-dumping, anti-dumping earnings and other enterprise anti-dumping complaints probability in the industry restrict enterprise anti-dumping behavioral decision finally. Under the background of the two kinds of market structure domestic enterprises there are 13 kinds of anti-dumping behavioral decision scheme. Exert the industry association coordination mechanism can effectively avoid the enterprise "revenge" behavior because of inequity.

Key Words: import anti-dumping; anti-dumping behavior; Fair Theory; Role Theory

[编辑: 汪晓]