

论反倾销法的历史局限性

袁磊¹, 颜延², 蒋群英³

(1. 复旦大学管理学院, 上海 200434; 2. 上海财经大学会计学院, 上海 200433;
3. 上海财经大学外语系, 上海 200433)

摘要:反倾销是近年来国际法学界和经济学界共同关注的热点之一。反倾销法自身缺乏经济合理性, 为学者所广泛诟病; 与此相对应, 无论是国际反倾销协议, 还是各国国内的反倾销立法, 在法律概念框架上都是模糊的, 在法律程序上都失之严谨。反倾销法的存在, 是某些政治利益集团左右国际经济贸易秩序的一种反映。

关键词:反倾销; 法律经济学; 局限性

中图分类号:F912 **文献标识码:**A **文章编号:**1001-9952(2003)03-0054-07

随着多边贸易体制的建立和发展, 关税、配额和数量限制等传统的贸易保护主义手段越来越多地受到国际贸易法典的约束。而反倾销法作为传统贸易保护主义手段的替代品, 却得到了越来越多的重视。乌拉圭回合谈判以后, 各国竞相出台或修改反倾销法, 建立和完善反倾销制度。但是, 反倾销也同时成为最具争议的贸易法。“虽然政治家们毫不掩饰自己对反倾销的支持, 经济学家和贸易改革论者却很少喜爱反倾销”。^①不论是在政界、经济界还是学术界, 有关反倾销问题的争论不绝于耳。

有学者尖锐地指出, “反倾销本身就是反竞争的”, “倾销……作为一种‘差价销售’形式, 实际上对世界和本国的繁荣, 对鼓励竞争, 都是有益的……若允许实行进口限制、增加关税, 则是反竞争的, 对世界福利有害”。^②实证研究还发现, 反倾销税和价格承诺给国内生产者带来的利益远远比不上由此给国内消费者和下游产业带来的损害, 从总体的国民福利角度来看, 反倾销得不偿失。^③在实际的操作中, 当局往往喜欢采用一些能够操纵调查结果的方法(如出口价格确定的“结构价值法”), 从而使倾销的裁定不是建立在确定性的法律基础之上, 而是建立在调查者的主观态度之上。^④不同的执法者可能会得出完全不同的结论。^⑤反倾销法的确定性和严肃性受到了极大的质疑。

一、倾销无害: 反倾销立法缺乏经济合理性

经济学家发现, “倾销”可以分为多种类型, 如偶发性倾销、掠夺性倾销、战略倾销、因汇率引起的倾销。^⑥从经济学的角度来看, 只有掠夺性倾销才有可能对进口国产生伤害。掠夺性倾销发生在一个占支配地位的供应商为了消灭市场中的竞争而以低于成本的价格销售商品的情况下。

收稿日期: 2002-10-25

作者简介: 袁磊(1964—), 女, 湖北咸宁人, 复旦大学管理学院博士生, 宝钢股份公司成本管理处会计师;

颜延(1972—), 男, 江苏涟水人, 上海财经大学会计学院博士后流动站研究人员;

蒋群英(1964—), 女, 浙江海盐人, 上海财经大学外语系讲师, 复旦大学管理学院博士生。

如果出口商成功地消灭了竞争,它将处于一个垄断的地位。通过垄断定价,出口商不仅能够补偿因倾销而导致的损失,而且能够获得超额利润。^⑦然而,这种倾销的发生需要满足以下严格的条件。首先,在进行掠夺性倾销时,出口商必须拥有足够的财力,能够承受倾销期间为了赶走潜在竞争者而受到的巨大损失,而不至于伤害自身。其次,一旦倾销出口商消灭了进口国市场的竞争,进口国市场必须存在对新公司进入的壁垒。如果没有这种壁垒,新公司将重新进入,倾销出口商垄断定价的好处将被他们享用,从而使倾销出口商的垄断地位遭到破坏。再次,倾销出口商必须说服政府阻止其他国际竞争者进入市场,否则他的垄断地位也将不复存在。这些条件使倾销成为几乎不可能发生的事。外国政府也不会用禁止其他国际竞争者进入的保护手段来“报答”倾销出口商。只有世界上仅存在一个占主导地位的供应商,而且其他生产竞争性产品的公司都很弱小的情况下,掠夺性倾销才有可能存在。但是学者研究发现,即使在这种情况下,处于主导地位的公司将会发现同当地小公司进行结盟,或者收购当地小公司的方法将会比遭受由倾销带来的损失更为合算。^⑧进一步的研究还发现,战后从未发生过真正意义上的“掠夺性倾销”。^⑨

实际上,即使是出口价格低于成本,也并无不合理之处。在不可预见的萧条时期,以低于平均成本的价格进行销售是一件非常普通的商业行为。只要价格超过了可变成本,对固定成本的贡献就是正的,生产就应当继续。某些行业的生产能力是很容易过剩的。其次,某些设备设计时就是必须连续使用的。如玻璃、某些金属、电力和很多化工生产的生产装备都属于此类。在经济萧条时期让此类设备停产将带来很大的损失,甚至使整套装备报废。连续生产的可变成本可能会比停产的可变成本更小。即使产品的价格低于连续生产的可变成本,生产者仍然可能继续生产。再次,法律、规章和商业惯例可能使停产的成本高于连续生产的成本。例如,在日本终身雇佣制度下,劳动力成本是固定的。在某些国家,解雇工人要支付大笔的服务补偿费用和高额的退休金。在这种情况下,停产的可变成本可能会超过连续生产的可变成本。在上述情况下,当出现经济下滑时,公司可能会在尽可能满足国内需求的情况下,以较低的价格出口其剩余产品。某些情况下,他们还可能以低于连续生产可变成本的价格销售其产品。这些行为都属于WTO反倾销协议所定义的“倾销”范围。经济学对倾销的定义是,销售在低于可连续生产的可变成本加上停产的可变成本的价格水平上进行。只有连续生产增加了企业总体损失的前提下,倾销才会发生。进口国的经济并没有受到此类倾销的影响。消费者从购买低价产品中获得益处。如果进口国和出口国处在经济周期的对立点上,进口国国内的生产者也不会受到伤害。也就是说,出口国生产能力过剩之时,正是进口国生产能力短缺之时。如果进口国的工业生产成本比出口国的弹性低,那么损害就有可能发生。例如,如果进口国的劳动成本是固定的,倾销进口将导致失业。如果劳动成本是弹性的,倾销进口将不会影响就业水平,但是工资将会下降。进口国的政策将在就业损失和消费者利益之间进行权衡。即使出现这种情况,运用WTO的保障措施和免责条款将比采取反倾销措施更为理智。

可见,从法律经济学的角度来看,反倾销并无合理性。

二、“无中生有”的贸易法:反倾销法的立法缺陷

反倾销并无经济合理性,因而被称为“无中生有的贸易法”。因其无中生有,反倾销在立法中通过复杂的概念框架来实现特定的目的,而不幸的是这些概念大多数是含糊不清的。反倾销不属于现代意义上的“良法”范畴。欧美等西方贸易大国利用其政治经济优势地位,左右着国际反倾销法的制定和解释,使其处于对自身有利的地位。国际反倾销立法为成员方运用反倾销措施实行贸易保护主义政策提供了示范作用或合法依据,因而在某种程度上,该组织也自觉或不自觉地为加强某些成员方反倾销法的贸易保护主义功能起到了推波助澜的作用。^⑩反倾销法存在很大的立法缺陷。

由于国际反倾销法在“国内产业”、“损害”、“正常价值”、“因果关系”等关键法律名词界定上的含糊性,各成员国在立法时无不充分利用这种“法律漏洞”,授予执法机关极大的自由裁量权。这种自由裁量权已经大大超过了行政法理论关于行政当局应当“合理、善意地和有正当理由行使法定权力”的界限。^⑩而国际反倾销法在关于争端解决的协定中对于专家组(DSB)审查行政当局自由裁量权又设定了“评审标准”,即“如果事实的确定是适当的,且评估是无偏见和客观的,则即使专家组可能得出不同的结论,而该评估也不得被推翻”,“在专家组认为本协定的有关规定可以作出一种以上允许的解释时,如主管机关的措施符合其中一种允许的解释,则专家组应当认定该措施符合本协定。”^⑪实际上这是对行政当局自由裁量权的默许和纵容。然而,即使存在“评审标准”的限制,DSB专家组仍然发现一些主要的贸易大国反倾销执法当局不断违反GATT第六条及其相关协议义务。^⑫

反倾销实体含糊不清。1994GATT及其相关协议中关于反倾销的实体规范涉及倾销的确定(包括出口价格、正常贸易过程、结构价值、同类产品、正常价值、出口价格与正常价值的比较、生产成本、管理、销售和一般费用的确定、汇率的计算,等等)、损害的确定(包括倾销进口产品的数量和倾销进口产品对国内市场价格的影响、相关指标的考虑、同类产品的国内生产、实质损害、实质损害威胁、损害与倾销之间的因果关系,等等)、国内产业的定义(国内生产者全体、地区市场,等等)、临时措施和价格承诺(临时措施的适用条件、价格承诺的条件,等等)、反倾销税的征收(包括征收的条件和方法、追溯税、轻税原则以及退还,等等)、反倾销税和价格承诺的期限和复审等关键法律名词。但是,无论是国际反倾销协议,还是各国国内的立法,都没有对上述关键法律名词给出一个明确的解释。反倾销法一反法律的确定性原则,概念模糊不清,任由各国立法机关解释。

以争论最为激烈的“结构价值”为例。《关于实施1994年关税与贸易总协定第6条的协定》第2条规定,如果在出口国国内市场的正常贸易过程中不存在同类产品的销售,或者由于出口国国内市场的特殊市场情况或销售量过低,不允许对此类销售进行适当比较,则倾销幅度应当通过比较同类产品出口至一适当第三国的可比价格明确,只要该价格具代表性,或通过比较原产国的生产成本加合理金额的管理、销售和一般费用及利润确定。而管理、销售和一般费用以及利润的金额应当依据被调查出口商或生产者在正常贸易过程中生产和销售同类产品的实际数据。如果此类金额不能够在此基础上确定(即所谓“非市场经济国家”的问题),则该金额可以在下列基础上确定。一是“所涉出口商或生产者在原产国国内市场中生产和销售同一大类产品所产生和实现的实际金额”,二是“被调查的其他出口商或生产者在原产国国内市场中生产和销售同类产品所产生的加权平均金额”,三是“任何其他合理方法,但是如此确定的利润额不得超过其他出口商或生产者在原产国国内市场中销售同一大类产品所通常实现的利润额”。此外,关于关联贸易应当作出调整。以低于单位成本销售可视为不在正常贸易过程中销售。可见,根据国际条约,用成本加费用和利润确定出口价格的“结构价值”方法只有在满足相当苛刻的条件下才可以使用。但是,西方发达国家一般都将这一条款用到极致,对“结构价值法”偏爱有加。美国学者研究发现,美国89%的反倾销裁定采用“结构价值”方法确定国内销售价格,大大高于国内市场价值和第三国价值的运用比率。“这说明,运用结构价值方法之时,也就是反倾销裁定歧视之日”。^⑬在针对中国企业的反倾销案件中,美国当局一般采用“替代国”的生产要素价格来“结构”我国的国内销售价格,即属于GATT协议中所说的“任何其他合理的方法”。这一方法带有强烈的歧视性,极不公平。^⑭美国当局如此行事的依据是其《反倾销条例》第四节的有关规定。^⑮欧盟反倾销规则也有针对非市场经济国家的类似规定。^⑯

反倾销程序法很不完善。从比较法学的视角来看,反倾销法是一个实体规范和程序规范集于一身的法律。但是,无论是国际反倾销协议还是各国国内反倾销立法,一般都缺少统一的程序

规范。现有的程序规范不仅各色名样,而且很不规范,没有充分尊重进口国利害关系人的程序权利。在申请调查的资格(包括利害关系方的确定、申请人的资格和条件,等等)、举证责任的承担、发起调查的条件、证据开示、出口商的权利、保密、限制调查范围、公告和裁定的说明、司法审查等方面,程序规定差异很大。以申请人的资格和条件为例,各国的法律规定并不一致。GATT反倾销协议规定,申请人应为“国内产业或代表国内产业”,其国内产业是指同类产品的国内生产者全体,或者指构成国内总产量中主要部分的国内生产者。在具体应用上,要有一个产量所占比例的限制,还要排除关联方,加进地区产业代表。^⑧日本反倾销法规定,“任何对日本国内的某一产业有利益的人”都可以发起调查。^⑨韩国反倾销法规定,“国内产业的利益攸关人”可以申请发起调查,但“利益攸关人”仅仅包括“生产商或者生产商协会”,工会被排除在外。^⑩

三、谁在鼓吹反倾销:反倾销法究竟保护了谁的利益

反倾销法是否能够起到保护一国国民福利,甚至是提高整个世界福利的作用?西方学者运用博弈论和高级统计分析技术,对反倾销调查、倾销和损害初裁及终裁以及反倾销税和价格承诺对国内产业的生产和价格的影响进行了深入的研究,结论是否定的。^⑪

Staiger and Wolak(1994)^⑫研究了从1980年到1985年间美国反倾销措施对进口和国内生产的影响。这一研究是目前为止反倾销领域最为复杂的计量经济学研究。作者建立一个结构化的经济计量模型,将发生在非常狭窄的产品上的反倾销诉讼归入一个较为标准化的产业水平分类,然后在所有生产型企业的层面上综合估计出反倾销调查、进口和产出之间的方程。通过计算给定时间某产业中各种受到调查的进口产品的指标变量,作者评价了反倾销调查各个阶段对这些进口和国内生产的影响。作者发现,反倾销对进口和国内企业产生的影响,随着反倾销调查结果的不同而不同,肯定性的初裁、肯定性的终裁和中止调查的裁定对于进口和国内生产有显著的影响。反倾销税的实施使进口降低了大约50亿美元,而国内生产则相应地有所增加。这种效应的半数在初裁时出现,另半数在终裁时出现。中止调查裁定使进口降低和国内生产增长了大约25亿美元。Krupp and Pollard(1996)^⑬研究了反倾销调查和裁定对进口的影响。与Staiger and Wolak(1994)采用的方法不同,他们将注意力放在1976到1988年受到美国当局反倾销调查的特定化工产品上,以便获得必须的美国生产商离散数据。他们将数据分为来自于反倾销调查选定的进口商和未被选定的进口商,并分析反倾销调查和裁定对两类进口商的影响。他们发现,调查过程本身使受到指控的出口商的出口受挫,而调查和肯定性的裁定使来自未受指控的出口商的进口上升。反倾销申请人只指控特定的进口商。这就带来“贸易多元化”问题。这个问题关系到谁真正从反倾销中获益,因而显得特别重要。Prusa(1997)^⑭利用1980到1988年美国最终裁定的反倾销案件中的产品贸易数据,分析了贸易多元化问题是否不止存在于Krupp and Pollard(1996)调查的化工产品案件中。结果发现,贸易多元化问题确实存在。对于所有的反倾销案件(不论是否获得最终的肯定裁定),Prusa(1997)发现来自未被指控国家的进口价值第一年增长了大约20%,5年后增长40%。反倾销税率越高,贸易多元化效果越明显,而且即使是很低的反倾销税率甚至驳回的案件都存在实质性的贸易多元化效果。反倾销本应给国内产业带来的益处很大程度上被贸易多元化效应所抵销。

可见,从法律经济学的角度来看,反倾销并无合理性。从法律上来看,由于WTO反倾销协议的含糊和不严密,各国在制定国内法时任意解释,赋予执行机关极大的自由裁量权。这就使反倾销法失去了应有的严肃性和确定性。而从法理上讲,法律应当具有可预见性,根据法律,人们能够预见自己的行为会产生什么样的法律后果。只有这样法律才会起到引导和规范作用。因此,法学界对反倾销法的批评也十分尖锐。

那么,反倾销究竟保护了谁的利益?西方学者的上述实证研究已经给出了问题的答案。实

际上,反倾销法发展到今天,已经沦为贸易保护主义的工具,成为发达国家对外维护不公平的世界贸易秩序、对内谋求政治利益集团利益的工具。虽然学术界早就指出,反倾销于国于民都是有害的,但发达国家中那些代表着既定利益集团利益的政治家们,却置这些呼声于不顾,一味拒绝和拖延发展中国家关于国际反倾销问题的谈判。但是,出于各种政治上的考虑,反倾销正成为一种世界性的潮流。最关键的问题是为了保护本国产业不受真正低成本的外国生产者的竞争,“而不论外国生产者低成本是否是由低薪金、低污染控制和其他管制成本、良好的经营管理、良好的工作条件、更现代化的工厂和设备等引起的。”^⑤出于这种动机的政策被称作“保护主义”政策。反倾销法也成为事实上的保护主义大棒。事实上,即使是保护国内工业这个借口也不具备经济合理性。美国学者用部分均衡模型研究发现,在绝大多数反倾销案件中,美国国内工业的效益损失(“损害”)即使在参数估计的水平上超过了临界点,但是仍然是十分微小的。^⑥由于政府当局通常用前期的价格数据逐年计算倾销幅度,很多外国公司通过提高价格成功地降低了倾销幅度,以免被征收反倾销税。通过提价,外国公司将原本应交给美国政府的关税收益变成了自身的收益。^⑦仅仅1993年美国实施的反倾销和反补贴措施,就使美国经济遭受了每年2.09亿美元的福利损失。如果考虑到反倾销税调查带来的跨期成本,福利损失将达到2~4亿美元。^⑧反倾销和反补贴成为美国最为昂贵的贸易保护主义措施。

反倾销法的历史局限性,正在于此。

注释:

- ①Raj Krishna. (2001), “Antidumping in law and practice”, <http://www.worldbank.org/html/dec/publications>.
- ②John H. Jackson. (1997), “The Trading System—Law and Policy of International Economic Relation”, Prentice hall press, 2d. Edit.
- ③Galloway, Michael P., Bruce A. Blonigen, and Joseph E. Flynn. (1999), “Welfare Costs of U. S. Antidumping and Countervailing Duty Laws”, *Journal of International Economics*, Vol. 49(2): 211—44.
- ④Lindsey, Brink. (1999), “The U. S. Antidumping Law: Rhetoric versus Reality”, CATO Institute Center for Trade Policy Studies Working Paper No. 7.
- ⑤Baldwin, Robert E. And Jeffrey W. Steagall. (1994), “An Analysis of ITC Decisions in Antidumping, Countervailing Duty and Safeguard Cases”, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 130(2): 290—308.
- ⑥同①。
- ⑦从法律上来看,这种情况属于传统反托拉斯法所要关注的问题,并不需要反倾销法来解决。
- ⑧Grumwade. (1996). “International Trade Policy”, London: Routledge. <http://www.cad.harvard.edu>.
- ⑨Hoekman, B. M. (1995), “Trade Laws and Institutions: Good Practices and the World Trade Organization”, World Bank Discussion Paper 282.
- ⑩徐淑萍:《试论欧美反倾销法与 GATT/WTO 反倾销规则的相互影响》, *法律科学* 2001 年第 1 期, 第 124—129 页。
- ⑪[英]威廉·韦德:《行政法》, 中国大百科全书出版社 1997 年版, 第 55—89 页。
- ⑫《关于实施 1994 年关税与贸易总协定第 6 条的协定》第 17 条, 第 6 款, 1—2 目。
- ⑬Lewis E. Leibowitz. (2001). “Safety Valve or Flash Point? The Worsening Conflict between U. S. Trade Laws and WTO Rules”, CATO Institute, November 6.
- ⑭White, J. J. (1997), “A Test of Consistency in the Administration of U. S. Antidumping law”, *Journal of World Trade*, August vol. 31(4): 117—129.
- ⑮《结合“美国对华定尺碳素钢板倾销”案谈我国企业反倾销应诉的若干问题及对策》, <http://www.cacs.gov.cn>, 2001-01-21.
- ⑯美国商务部 1989 年发布的反倾销条例, 是目前生效的一个反倾销成文法。美国是一个判例法国家, 其成文法

很繁琐,有的还前后矛盾,反倾销条例也不例外。该条例充满了各种会计学的玄机,行政当局自由裁量权很大。根据该条例第4节对如何针对中国这样的来自“国家控制经济国”的产品计算外国市场价值作出了规定。关键的一条规范是“如果部长认为其经济发展水平与本国具有可比性的非国家控制国不生产受调查产品或其相似产品,那么就可以先依据原产地国在生产该产品使用的生产要素价格确定构成价值,然后以该种构成价值来计算该种产品的外国市场价值……。”(美国反倾销条例第4节第12条第3款)。

⑰1995年12月22日欧共体理事会关于抵制非欧共体成员国倾销进口的第384/96号规则第2条A款详细规定了“正常价值”的计算方法。该款第7目规定:“在进口商品来自非市场经济国家的情况下,……,正常价值应当基于一个市场经济第三国的价格或者其推定价值,或者基于从这样一个第三国向其他国家包括向欧共体出口的价格来决定,在这些都不可能性的情况下,或者在其他任何合理的基础上来确定……”。欧共体虽然从法律上将中国从非市场经济国家名单中去除,但大多数情况下仍然对中国企业适用该目。

⑱参见《关于实施1994关税与贸易总协定第6条的协定》第4—5条。

⑲Hagiwara, S., Noguchi, Y., Masui, K. (1998), “Antidumping laws in Japan”, *Journal of World Trade*, August vol. 22(4): 35—50.

⑳Kim, H. J. (1996), “The Korean Antidumping System”, *Journal of World Trade*, April vol. 30(2): 101—133.

㉑同①。

㉒Staiger and Wolak. (1994), “Measuring Industry Specific Protection: Antidumping in the U. S. A. ”, *Brooking Papers on Economic Activity: Microeconomics*, 51—118.

㉓Krupp, Cornne M., Patricia S. Pollard. (1996), “Market Reponse to Antidumping Laws: Some Evidence from the U. S. Chemical Industry”, *Canadian Journal of Economics*. Vol. 29(1): 199—227.

㉔Prusa, Thomas J. (1997), “The Trade Effects of U. S. Antidumping Actions”, *The Effects of U. S. Trade Protection and Promotion Policies*, University of Chicago Press, 191—213.

㉕[美]理查德·A·波斯纳:《法律的经济分析》,中国大百科全书出版社1997年版,第15页。

㉖Kelly, Kenneth A., Morris E. Morkre. (1998), “Do Unfairly Traded Imports Injure Domestic Industries”, *Review of International Economics*, Vol. 6(2): 321—332.

㉗De Vault, James M. (1996), “U. S. Antidumping Administrative Reviews”, *International Trade Journal*, Vol. 10. 2(1): 247—67.

㉘Galloway, Michael P., Bruce A. Blonigen, Joseph E. Flynn. (1999). “Welfare Costs of U. S. Antidumping and Countervailing Duty Laws”, *Journal of International Economics*, Vol. 49(2): 211—44.

参考文献:

[1]Darragh Noone. (2001), *Antidumping Duty: An Overview*[R]. Report by Solicitor Manager KPMG, Trade & Customs.

[2]Jeff Waincymer. (2001), *Implications for Anti-dumping and Countervailing*[R]. Report of School of Law, Deakin University, Melbourne.

[3]邓纲. 发展中国家与GATT/WTO反倾销立法[J]. *现代法学*, 2000, (6).

[4]宋和平. 反倾销法律制度概论[M]. 北京:中国检察出版社, 2001.

[5]王为农. 企业集中规制中的关联市场的划定标准[A]. *经济法研究*[C]. 北京:北京大学出版社, 2001.

[6]邵建东. 德国反不正当竞争法研究[M]. 北京:中国人民大学出版社, 2001.

[7]宋冰. 读本:美国与德国的司法制度及司法程序[M]. 北京:中国政法大学出版社, 1999.

[8]罗伯特·考特. 法和经济学[M]. 上海:上海三联书店、上海人民出版社, 1996.

[9]汉斯·普维庭. 现代证明责任问题[M]. 北京:法律出版社, 2000.

[10]王松年. 国际会计前沿[M]. 上海:上海财经大学出版社, 2001.

[11]李宏健. 现代管理会计[M]. 北京:中国财政经济出版社, 1999.

[12]毕玉谦. 民事证据法及其程序功能[M]. 北京:法律出版社, 1997.

[13]国际会计准则2000[J]. 北京:中国财政经济出版社, 2000.

[14]叶自强. 民事证据研究[M]. 北京:法律出版社, 1999.

[15]韩立余. 美国外贸法[M]. 北京:法律出版社, 1999.

(下转第65页)

参考文献:

- [1]葛家澍,陈少华.改进企业财务报告问题研究[M].北京:中国财政经济出版社,2002.
[2]葛家澍.会计基本理论与会计准则问题研究[M].北京:中国财政经济出版社,2000.
[3]吴水澎.中国会计理论研究[M].北京:中国财政经济出版社,2000.
[4]Eldon S. Hendriksen,Michael F. Van Breda. (1991), Accounting Theory[M]. Richard D. Irwin, Inc.
[5]Steve Lawrence. (1996), International Accounting[M]. International Thomson Business Press.

On Objectives of China's Financial Accounting

CAO Wei

(Business School, Renmin University of China, Beijing 100872, China)

Abstract: To establish tight financial accounting conceptual framework, it is essential to distinguish the objectives of financial statements from that of financial reporting and financial accounting. We should set up the objectives of financial statements with evaluating the accountability, and set up the objectives of financial reporting and financial accounting with usefulness of policy decisions. The objectives of financial statements may be defined as follows: it provides information about the financial position, operating results and cash flow for outsiders of an enterprise.

Key words: China; financial accounting; objectives

(上接第 59 页)

- [16]白绿炫,卞建林.美国联邦民事诉讼规则证据规则[M].北京:中国法制出版社,2000.
[17]詹宁斯·瓦茨.奥本海国际法[M].北京:中国大百科全书出版社,1995.
[18]陈刚.比较民事诉讼法[M].北京:中国人民大学出版社,2001.

On the Historical Limitation of Antidumping Legislation

YUAN Lei¹, YAN Yan², JIANG Qun-ying³

(1. School of Management, Fudan University, Shanghai 200433, China;

2. School of Accountancy, Shanghai University of Finance and Economics, Shanghai 200433, China;

3. Foreign Languages Department, Shanghai University of Finance and Economics, Shanghai 200433, China)

Abstract: Antidumping has been the focus of both jurisprudence and economics in recent years. Whether for the international antidumping agreement or the different domestic legislations, antidumping itself is not reasonable economically. It is the political interest groups who are arbitrating through antidumping.

Key words: antidumping; legal economics; limitation