

反倾销中的企业应诉决策分析

冯巨章

(华南师范大学 经济与管理学院, 广东 广州 510006)

摘要:在反倾销中,企业个体分散的最优应诉决策带来的收益之和离企业整体的最优应诉决策带来的总收益有一定的差距,这导致企业应诉不力。企业应诉不力除了应诉结果具有非排他性导致企业的“搭便车”行为的因素外,还与每个企业的出口规模、总体出口规模及其集中度密切相关。协商是提高应诉率的途径之一,它可以优化总体出口规模与集中度的匹配关系,减轻“搭便车”行为,但其作用的发挥受协商成本大小的限制。

关键词:反倾销;应诉;决策

中图分类号:F742 **文献标识码:**A **文章编号:**1001-9952(2005)10-0124-13

一、引言

反倾销是各国采取的限制外国商品低价倾销、保护本国产业和对付不公平竞争的一种贸易措施。随着世界贸易一体化程度的加深,关税、配额等传统贸易壁垒受到严格控制,而自反倾销产生以来,一直得到 GATT 以及后来的 WTO 的认可和规范,因而在国际贸易领域中被视为一种合法的贸易政策已经成为各国贸易保护最常用的武器之一(冯泓、马捷,2002)。

自从 1979 年欧盟对我国机械闹钟和糖精钠进行反倾销指控以来,外国对华反倾销指控愈演愈烈,20 世纪 70 年代只有 2 起,80 年代迅速上升为 63 起,而 90 年代更是攀升到了 308 起,占全世界同期反倾销案件 2 483 起的 12.4%,进入 21 世纪后形势更加严峻,到目前为止,我国企业出口产品遭受国外反倾销起诉和立案调查的数量已超过 500 起(史树林,2003),涉及机电、化工、轻纺等行业的 4 000 多种商品,出口金额约 200 亿美元。总体而言,我国实际上已成为当今国际反倾销最主要的被指控国和最大受害者,主要表现为反倾销指控案件数量急剧增加、提诉国和地区越来越多、涉案产品范围日益扩大、征收的反倾销税率居高不下,这给我国造成的直接经济损失不断扩大、出口市场萎缩情况严重。这种情况已经引起政府、企业和学术界的广泛关注。

现有的研究表明,造成上述情况的重要原因之一是在遭遇反倾销起诉时,

收稿日期:2005-08-08

作者简介:冯巨章(1976—),男,广东从化人,华南师范大学经济与管理学院讲师,博士。

我国企业应诉不力、应诉率低(李炼,1998;彭剑波,2001;余晖,2002)。例如,1989至1997年各年我国企业对外国对华反倾销案的应诉率分别是20%、25%、14%、8%、22%、21%、39%、46%和55%(杨仕辉,2000)。因此,研究企业应诉不力的根源所在及其解决方法,是一个迫切的课题。

然而,虽然已有丰富的文献以博弈论等分析工具对倾销和反倾销问题进行了深入的研究(Gruenspecht,1988;Rosendorff,1996;Tharakan,1999;Silberston,2003;朱钟棣,鲍晓华,2004),但是,专门针对反倾销中的应诉问题进行研究的尚属少见。一些相关的研究指出,在反倾销中,企业应诉与企业起诉一样,其结果都具有公共产品性质,导致企业的“搭便车”行为(Hansen,1990;Lenway和Rehbein,1991;Marsh,1998)。这在大集团中尤为普遍,从而形成集体行动的困境(Olson,1965),表现出来的就是企业应诉不力、应诉率低。

“搭便车”行为虽然能在一定程度上解释应诉率低的现象,但是,它并不能回答应诉率究竟有多低、怎样的情况下企业会参与应诉、什么因素决定整体的应诉状况等问题。本文将专门针对反倾销中的应诉,从企业决策角度进行分析,以进一步探讨这些问题。本文先分析企业整体及企业个体最优的决策行为,然后比较两者的决策效果差异及其原因,以此说明出口规模和集中度对应诉行为的影响机理,最后提出和分析弥补两者决策效果差异的途径。

二、被诉企业整体的最优决策分析

在反倾销诉讼中,涉案企业参与应诉与否或参与程度的决策,取决于应诉收益与应诉成本的比较。应诉收益就是指不应诉与应诉或不同应诉程度之间的出口差额所带来的收益;应诉成本是指参与应诉的企业填写问卷、接受现场调查和聘请律师抗辩等事宜的花费。

设反倾销调查最终裁定征收的反倾销税率^①记为 T ,征税后出口额或应诉收益记为 S ,应诉总成本记为 C 。显然,参与应诉的企业越多、聘请的律师越有经验,那么总成本就会越大。一般来说,花费的 C 越大,那么胜诉的机会就越大,因而 S 、 T 、 C 之间存在函数关系: $S_T = f(T)$, $T_C = T(C)$, $S_C = S(C)$,假设这样的函数关系是确定的,且为共同知识。

涉案企业往往多于一家,一般情况下各个企业从集团应诉收益 S 中得到的份额是不一样的,每个企业愿意承担的总应诉成本 C 的份额也是不同的。

为了分析反倾销应诉中企业的最优决策,先作如下几点假设:

- (1) 在反倾销中涉案企业共 N 家,征税前各自的出口额表示为 $S_i, i = 1, 2, \dots, N$,而且: $S_1 > S_2 > \dots > S_N$,总出口额为 $S_g = \sum_{i=1}^N S_i$,各个企业出口额占总出口额的比例为: $F_i = S_i/S_g$,这个比例在征税后各企业出口额占出口额的比例保持不变。各个企业对应的出口产品利润率均为 r ,则各企业出口收

益为 $V_i = r \cdot S_i$, r 和 S_i 为共同信息。

(2) 反倾销中企业应诉的结果只有两个:绝对胜诉,即 $T=0\%$,从而各个企业绝对胜诉时的出口额为 $S_{si} = S_i$;绝对败诉,即征收的税率 T 高到足以让该出口市场损失殆尽,此时,各个企业出口额为: $S_{fi} = 0$ 。

(3) 假设每个企业如果决定应诉,则都是单独应诉(如单独聘请律师),而不是联合应诉,且每个企业应诉的成本为 $C_i, i = 1, 2, \dots, N$,则应诉总成本为

$$C = \sum_{i=1}^N C_i, \text{各个企业的成本占总成本的比例为: } f_i = C_i/C. \text{因为企业参与应诉}$$

的成本主要是填写问卷和聘请律师等,在单独应诉的情况下,这些成本不会因企业出口额的差异而发生很大的变化,而是大致相当的,因此假设各个企业参与应诉应该支付的成本均为 C_a ,即每增加一个企业应诉所增加的总成本增量为 C_a ,则 $C = Q \cdot C_a$, Q 为实际参与应诉的企业数量, $Q \leq N$. C_i 则为各个企业实际承担的应诉成本^②.各个企业实际支付的成本与应该支付的成本之比称为支付系数,表示为 $G^i = C^i/C^a$, G^i 可以大于、等于或小于 1.总成本又可表示

$$\text{为 } C = \sum_{i=1}^N G_i C_a. \text{ 设:}$$

$$G_i = \begin{cases} >1, i \in [1, m] \\ =1, i \in [m+1, m+n] \\ <1, i \in [m+n+1, N] \end{cases}$$

联系假设 1,可知出口额大的企业实际承担的应诉成本可能比应该支付的成本要大,中等规模的企业承担的应诉成本可能与应该支付的成本相当,而出口额小的企业实际承担的应诉成本可能比应该支付的成本要小。显然,在总成本为既定的条件下, $G_i > 1$ 的企业实际承担的成本与应该承担的成本之差的和与 $G_i < 1$ 的企业应该承担的成本与实际承担的成本之差的和相等,即

$$\sum_{i=1}^m (C_i - C_a) = \sum_{i=m+n+1}^N (C_a - C_i), \text{其中 } C_a \text{ 是常数。}$$

(4) 假设起诉国不区别对待出口国企业,即对所有被诉出口企业征收划一的反倾销税。

(5) 出口企业应诉胜诉的概率随着参与应诉企业的增加而增加,由于每增加一个企业应诉的成本都为 C_a ,胜诉概率 P 可表示为应诉成本的函数: $P = P(C) = P(QC_a)$,其中, Q 为参与应诉企业的数量,由于 Q 以 1 为单位,因此,此函数关系是离散的, Q 个企业参与应诉时胜诉的概率就表示为 P_Q . P 随着 Q 的增加而增加,但这种增加是递减的,即: $P_{Q+1} - P_Q > P_Q^2 - P_{Q+1}$, $Q \in [1, N-2]$ 。假设 $P_Q (Q \in [1, N])$ 为共同知识,并且是确定的。

在这些假设下,如果没有反倾销诉讼,如前所述各个企业的出口收益为:

$$V_i = r \cdot S_i, \text{出口总利润为: } V = \sum_{i=1}^N V_i = r \cdot \sum_{i=1}^N S_i = r \cdot S_g.$$

在存在反倾销诉讼的情况下,各个企业的出口收益期望值为: $E(V_i) = P_Q \cdot r \cdot S_{si} + (1 - P_Q) \cdot r \cdot S_{fi}$ 。因为胜诉下的出口额 $S_{si} = S_i$,败诉下的出口额 $S_{fi} = 0$,因而: $E(V_i) = P_Q \cdot r \cdot S_i$ 。出口总收益期望值为: $E(V) = \sum_{i=1}^N E(V_i) = P_Q \cdot r \cdot S_g$ 。出口期望净利润为期望总收益与总应诉成本之差,即: $E(\pi) = E(V) - C = P_Q \cdot r \cdot S_g - QC_a$ 。求:

$$\text{Max } E(\pi) = P_Q \cdot r \cdot S_g - QC_a \quad (1)$$

由于 Q 是离散的,不能通过求导的方式求解。替代的方法是,当增加一单位 Q 所增加的收益大于增加的成本 C_a 时就继续增加 Q ,直至增加一单位 Q 所增加的收益小于增加的成本 C_a 时为止。即满足:

$$(P_{Q+1} - P_Q) \cdot r \cdot S_g < C_a < (P_Q - P_{Q-1}) \cdot r \cdot S_g \quad (2)$$

此时的 Q 就是最佳的参与应诉企业的数量,记为 Q^* 。 Q^* 使得反倾销中涉案企业组成的利益集团的集体收益最大化,此时整个集团的期望净收益为:

$$E(\pi^*) = P_{Q^*} \cdot r \cdot S_g - Q^* C_a \quad (3)$$

这是一个最理想的状态。然而,在考虑单个企业的决策行为后,这种理想状态形成的均衡不一定是稳定的。

三、被诉企业个体的最优决策分析

为了讨论方便,设 $N=5$,即只有 5 个涉案企业,记为 A 企业、B 企业、C 企业、D 企业、E 企业,遭遇反倾销起诉前后对应的出口额和收益如表 1 所示。

表 1 五个企业遭遇反倾销诉讼前后的出口额和收益

	A 企业	B 企业	C 企业	D 企业	E 企业
反倾销前出口额	S_1	S_2	S_3	S_4	S_5
反倾销前收益	$r \cdot S_1$	$r \cdot S_2$	$r \cdot S_3$	$r \cdot S_4$	$r \cdot S_5$
反倾销时期望收益	$P_Q \cdot r \cdot S_1$	$P_Q \cdot r \cdot S_2$	$P_Q \cdot r \cdot S_3$	$P_Q \cdot r \cdot S_4$	$P_Q \cdot r \cdot S_5$

再设: $P_1 \cdot r \cdot S_i > C_a (i \in [1, 4])$ 和 $P_1 \cdot r \cdot S_5 < C_a$,这就是说,对于 A 企业、B 企业、C 企业和 D 企业中的任一企业来说,即使其他企业都不参与应诉,自己单独参与应诉(此时 $P_Q = P_1$)的期望收益仍然比应诉成本大,因此,都有参与应诉的激励;而 E 企业由于单独参与应诉的期望收益小于应诉成本,在其他四家企业不参与应诉的条件下,没有激励单独参与应诉。假设这些是共同知识,因此 A 企业、B 企业、C 企业和 D 企业四家企业在作出是否参与反倾销应诉决策时,都不会考虑 E 企业的反应,都假定 E 企业肯定不会参与应诉。

为了分析 A 企业、B 企业、C 企业和 D 企业四家企业在反倾销应诉中的决策行为,再假设 $(P_4 - P_3) \cdot r \cdot S_1 > C_a$ 和 $(P_4 - P_3) \cdot r \cdot S_2 > C_a$; 而 $(P_3 - P_2) \cdot r \cdot S_3 < C_a$ 和 $(P_3 - P_2) \cdot r \cdot S_4 < C_a$ 。^③ 各个企业要么完全不参与应诉(此时 $C_i = 0$),要么完全参与应诉(此时 $C_i = C_a$)。

那么,A 企业、B 企业、C 企业和 D 企业四家企业的决策目标是:

$$\text{Max}\Pi_i = P_Q \cdot r \cdot S_i - C_i \quad (Q \in [1, 4], i \in [1, 4], C_i \in \{0, C_a\}) \quad (4)$$

求得：

$$\Pi_i = \begin{cases} P_Q \cdot r \cdot S_i, & \text{当 } (P_{Q+1} - P_Q) \cdot r \cdot S_i < C_a \text{ 时, 且 } Q \in [0, 3] \\ P_{Q+1} \cdot r \cdot S_i - C_a, & \text{当 } (P_{Q+1} - P_Q) \cdot r \cdot S_i > C_a \text{ 时, 且 } Q \in [0, 3] \end{cases} \quad (5)$$

在上式中, Q 表示已经参与应诉的企业数量, 那么其他未参与应诉的企业在作出是否参与应诉的决策时取决于 $(P_{Q+1} - P_Q) \cdot r \cdot S_i$ 与 C_a 之间的比较。

因为假设了 $(P_4 - P_3) \cdot r \cdot S_1 > C_a$ 和 $(P_4 - P_3) \cdot r \cdot S_2 > C_a$, 因此对于 A 企业和 B 企业两家企业来说, 不管其他三家企业是否参与应诉, 其参与应诉都会使自身利益最大化, 因而其收益由 $\Pi_i = P_{Q+1} \cdot r \cdot S_i - C_a$ 决定。A 企业 (或 B 企业) 的决策博弈过程如表 2 所示:

表 2 A 企业与 B 企业、C 企业或 D 企业的应诉决策博弈

		B 企业、C 企业或 D 企业	
		不应诉	Q 家企业应诉
A 企业	不应诉	0, 0	$P_Q \cdot r \cdot S_i, P_Q \cdot r \cdot S_i - C_i$ ($i \in [2, 4], C_i \in \{0, C_a\}$)
	应诉	$P_1 \cdot r \cdot S_i - C_a, P_1 \cdot r \cdot S_i$ ($i \in [2, 4]$)	$P_{Q+1} \cdot r \cdot S_i - C_a, P_{Q+1} \cdot r \cdot S_i - C_i$ ($i \in [2, 4], C_i \in \{0, C_a\}$)

对于 A 企业来说, 不管 B 企业、C 企业和 D 企业是否应诉, 或有多少家应诉, 根据 $(P_4 - P_3) \cdot r \cdot S_1 > C_a$ 的假设其参与应诉的收益都大于不应诉, 因此其占优策略是“应诉”。同理, 对于 B 企业来说, 其占优策略也是“应诉”。而且, A 企业和 B 企业都没有激励改变这一策略。

由于已经假设了 P_Q 和各个企业的情况都是共同信息, 而且是确定的, 因此 C 企业和 D 企业都确知 A 企业和 B 企业必将参与应诉。在得知这一信息后, 根据假设 $(P_3 - P_2) \cdot r \cdot S_3 < C_a$ 和 $(P_3 - P_2) \cdot r \cdot S_4 < C_a$, C 企业和 D 企业的最佳决策是不参与应诉, 以使自身利益最大化, 因而其收益由 $\Pi_i = P_Q \cdot r \cdot S_i$ 决定。C 企业 (或 D 企业) 的决策博弈过程表示如表 3 所示:

表 3 A 企业和 (或) B 企业与 C 企业的应诉决策博弈

		A 企业 (或) B 企业	
		不应诉	应诉
C 企业	不应诉	0, 0	$P_2 \cdot r \cdot S_3, P_2 \cdot r \cdot S_3 - C_a$ ($i \in \{1, 2\}$)
	应诉	$P_1 \cdot r \cdot S_3 - C_a, P_1 \cdot r \cdot S_3$ ($i \in \{1, 2\}$)	$P_3 \cdot r \cdot S_3 - C_a, P_3 \cdot r \cdot S_3 - C_a$ ($i \in \{1, 2\}$)

由前面分析可知, A 企业和 B 企业的占优策略是“应诉”, 此时根据 $(P_3 - P_2) \cdot r \cdot S_3 < C_a$ 的假设, $(P_3 \cdot r \cdot S_3 - C_a) - (P_2 \cdot r \cdot S_3) < 0$, 因此 C 企业的最优策略是“不应诉”。这样 C 企业和 A 企业、B 企业之间博弈的均衡解就是 (不应诉, 应诉)。同理, 对于 D 企业和 A 企业、B 企业之间博弈的均衡解也是

(不应诉,应诉)。因此,A企业、B企业、C企业、D企业和E企业对应的策略选择是(应诉,应诉,不应诉,不应诉,不应诉),而且,这个均衡是稳定的。

四、整体决策与个体决策的效果差异及原因

如前所述,在上述五个企业单独决策的情形中,A企业、B企业、C企业、D企业和E企业对应的策略选择是(应诉,应诉,不应诉,不应诉,不应诉)。如果不存在相互间的沟通、协调,那么这个策略均衡结果就是稳定的,此时,各个企业都达到了收益最大化,任何一个企业都没有动力单独改变自己的策略。表4计算了在这种情况下各个企业的期望收益和整个涉案企业组成的利益集团的期望总收益。

表4 个体决策下各个企业的期望收益和涉案企业整体期望总收益

	A企业	B企业	C企业	D企业	E企业	整个集团 E(Π)
净收益 Π _i	$P_2 \cdot r \cdot S_1 - C_a$	$P_2 \cdot r \cdot S_2 - C_a$	$P_2 \cdot r \cdot S_3$	$P_2 \cdot r \cdot S_4$	$P_2 \cdot r \cdot S_5$	$P_2 \cdot r \cdot \sum_{i=1}^5 S_i - 2C_a$

然而,虽然此时各个企业都达到了收益最大化,但整个集团的收益 E(Π)可能并没有达到最大值。整个集团的收益的最大值,就是 E(π*)。在上述五个企业的情形中,E(π*)依不同的条件而取不同的值,具体由以下的式子表示:

$$E(\pi^*) = \begin{cases} P_2 \cdot r \cdot \sum_{i=1}^5 S_i - 2C_a, & \text{当 } (P_3 - P_2) \cdot r \cdot \sum_{i=1}^5 S_i < C_a \\ P_3 \cdot r \cdot \sum_{i=1}^5 S_i - 3C_a, & \text{当 } (P_3 - P_2) \cdot r \cdot \sum_{i=1}^5 S_i > C_a, \\ \text{且 } (P_4 - P_3) \cdot r \cdot \sum_{i=1}^5 S_i < C_a \\ P_4 \cdot r \cdot \sum_{i=1}^5 S_i - 4C_a, & \text{当 } (P_4 - P_3) \cdot r \cdot \sum_{i=1}^5 S_i > C_a, \\ \text{且 } (P_5 - P_4) \cdot r \cdot \sum_{i=1}^5 S_i < C_a \\ P_5 \cdot r \cdot \sum_{i=1}^5 S_i - 5C_a, & \text{当 } (P_5 - P_4) \cdot r \cdot \sum_{i=1}^5 S_i > C_a \end{cases} \quad (6)$$

根据我们的假设 $(P_4 - P_3) \cdot r \cdot S_1 > C_a$ 可知, E(π) 要取得最大值起码要有四家企业参与应诉。但在企业单独决策的情况下,只有A企业和B企业两家企业应诉,使得所实现的总期望收益并未达到其可以达到的数额。假如我们再放松假设至 $(P_5 - P_4) \cdot r \cdot \sum_{i=1}^5 S_i > C_a$ 成立,那么,企业单独决策时实现的期望总收益离企业作为整体决策时可实现的期望总收益最大值的差距就是:

$$\begin{aligned}
 E(\zeta) &= E(\pi^*) - E(\Pi) \\
 &= [P_5 \cdot r \cdot \sum_{i=1}^5 S_i - 5C_a] - [P_2 \cdot r \cdot \sum_{i=1}^5 S_i - 2C_a] \\
 &= (P_5 - P_2) \cdot r \cdot \sum_{i=1}^5 S_i - 3C_a \quad (7)
 \end{aligned}$$

$E(\zeta)$ 就是整个涉案企业组成的集团的利益“损失”。显然,这种“损失”使得出口国在面临国外反倾销诉讼时,没有使损失减至最低水平。

如前所述,A企业、B企业、C企业、D企业和E企业的策略(应诉,应诉,不应诉,不应诉,不应诉)能够实现各自的利益最大化,是各个单独决策的企业理性选择的结果。当企业处于一个群体中时,如果任何一个企业的决策的结果都具有公共性,那么,群体中的某些企业就可以在不付出成本的情况下获得收益。此时,没有付出成本而获取收益的企业就存在“搭便车”行为。对于E企业来说,由于出口额小,其应诉成本大于应诉所带来的收益,成为了“非自愿搭便车者”。而对于C企业和D企业来说,其应诉收益大于应诉成本,因而为其参与应诉提供了条件,但处于A企业、B企业、C企业、D企业和E企业这样一个利益集团时,由于应诉收益(指胜诉的概率)是非排他的,在得知A企业和B企业必定会参与应诉的情况下,其最佳策略是“不应诉”,从而成为一个“自愿搭便车者”。因此,“搭便车”是一种理性行为,但是“搭便车”行为导致公共物品的供给不足,使得公共物品的供给没有达到使企业群体总收益最大化的最佳数量。也就是个体的理性导致了集体的非理性。

其实,这个例子的分析表明,“搭便车”的严重程度,或者说企业的应诉状况,与出口规模和集中度密切相关。出口规模包括涉案的每个企业的出口规模和总体出口规模,而集中度指的是m个产品出口最高的涉案企业的出口规模与总体涉案出口规模的比例。因为反倾销诉讼的结果决定着利益的重新分配,被告企业往往是利益损失的一方,而被告企业的应诉情况在一定程度上将对诉讼结果产生影响。但应诉是需要花费一定成本的,被告企业是否参与应诉,主要取决于应诉的收益是否超过应诉成本,而应诉收益又取决于被告企业的出口规模,一般来说,规模越大,应诉收益就越大,因此,企业的出口规模就会影响企业是否参与应诉以及参与程度的决策。总的来说,企业出口规模越大(如A企业、B企业的 S_1 、 S_2 越大),则应诉的积极性就越大,相反,企业出口规模越小(如E企业的 S_5 越小),则应诉的积极性就越小,越趋向于“搭便车”。至于集中度,显然,集中度的不同对于出口多的企业和出口少的企业的应诉决策影响是不同的。例如,集中度越大,表示少数企业占涉案出口总额的比例越大,在大企业积极应诉的情况下,小企业可能没有参与应诉的积极性。一般来说,集中度越高,参与应诉的企业数量就越少,如上述五个企业的情形中只有A企业和B企业会参与应诉;如果集中度降低,例如A企业和B企业

的出口量相应减少,C企业和D企业出口量相应增加,则参与应诉的企业数量可能会相应增加;当然,如果集中度很低,出口量在众多的企业之间较为平均,那么,有可能任一企业的应诉收益不足以抵消应诉成本,导致无企业应诉的局面。由此可见,集中度的高低对企业整体的应诉行为是有影响的。

但是,集中度高低对企业整体应诉行为的影响往往需要结合总体出口规模进行分析。一般而言,为避免普遍的“搭便车”行为,使更多的企业参与应诉,从而实现更大的总体利益,在总出口量足够大时,集中度较低为好,这样可使更多企业的应诉收益大于应诉成本,从而有激励参与应诉;总出口量很少时,集中度较高为好,这样可保证有少数企业的应诉收益大于应诉成本,避免无人应诉的局面;总出口量适中时,集中度最好也是适中的,这样就可以让尽量多的企业有激励参与应诉。其较优的匹配关系如表5所示。

表5 对反倾销涉案企业整体较有利的集中度与总体出口规模的匹配关系

		总体出口规模		
		大	中	小
集中度	高			√
	中		√	
	低	√		

五、协商——弥补决策效果差异

“搭便车”是导致企业整体利益受损的原因,总体出口规模较大而集中度较高又令“搭便车”行为更为普遍,最终表现出来的就是企业面对反倾销指控应诉不力、应诉率低。那么,要让企业积极参与应诉,就必须克服“搭便车”行为,并优化总体出口规模和集中度的匹配关系,从而弥补整体决策和个体决策的效果差异,实现更大的利益。其实,要解决的主要问题是应诉成本的分摊。在信息对称、信息完全和确定性的情况下,一个办法是大企业“贿赂”小企业,通过协商来分摊应诉成本。

为了分析方便,首先假设企业之间的协商成本为0。仍然以上述五个企业的情形为例,分析A企业和B企业如何才能让C企业参与应诉。

在只有A企业和B企业参与应诉的情况下,C企业的净收益是 $E(\Pi_3) = P_2 \cdot r \cdot S_3$,如果C企业参与应诉,在不考虑应诉成本时其收益变为: $P_3 \cdot r \cdot S_3$,收益增量就是: $P_3 \cdot r \cdot S_3 - P_2 \cdot r \cdot S_3 = (P_3 - P_2) \cdot r \cdot S_3$ 。设C企业参与应诉的成本是 C_3 ,那么C企业参与应诉的条件就是:

$$(P_3 - P_2) \cdot r \cdot S_3 \geq C_3 \quad (8)$$

即C企业参与应诉所带来的收益增量必须至少等于所增加的成本。我们就假设C企业愿意承担的应诉成本为其最高限度,即:

$$C_3 = (P_3 - P_2) \cdot r \cdot S_3 \quad (9)$$

根据假设 $(P_3 - P_2) \cdot r \cdot S_3 < C_a$, 因此有 $C_3 < C_a$, 也就是 C 企业参与应诉承担的最大成本低于增加一个企业应诉所必须增加的成本, C 企业的支付系数为: $G_3 = C_3 / C_a < 1$ 。

这样, 为使 C 企业应诉, A 企业和 B 企业必须额外承担的成本为 $(C_a - C_3)$ ^⑤。而 A 企业和 B 企业承担这部分额外成本的条件是:

$$(P_3 - P_2) \cdot r \cdot \sum_{i=1}^2 S_i \geq C_a - C_3 \quad (10)$$

即由于 C 企业参与应诉给 A 企业和 B 企业所带来的收益增量必须至少等于它们额外承担的成本。从前述的假设条件可知, 这一条件能够轻易得到满足。因此, A 企业和 B 企业就可以通过“贿赂”或补贴 C 企业 $(C_a - C_3)$ 的金额而令 C 企业参与应诉。

这时, 出现的一个问题是 $(C_a - C_3)$ 如何在 A 企业和 B 企业之间进行分配。假设 A 企业和 B 企业通过讨价还价或协商, 同意以各自的出口量占两者总的出口量的比例来分摊 $(C_a - C_3)$ 。则最后 A 企业分摊的成本为: $\frac{S_1}{S_1 + S_2}$

$(C_a - C_3)$, 总成本为: $C_1 = C_a + \frac{S_1}{S_1 + S_2} (C_a - C_3)$, 支付系数 $G_1 > 1$; B 分摊的成本为: $\frac{S_2}{S_1 + S_2} (C_a - C_3)$, 总成本为: $C_2 = C_a + \frac{S_2}{S_1 + S_2} (C_a - C_3)$, 支付系数 $G_2 >$

1 ; C 企业分摊的总成本为: C_3 。

同理, 在 A 企业、B 企业和 C 企业都参与应诉的条件下, 若要求 D 企业或 E 企业参与应诉, 同样需要在满足一定的条件下, 由已经参与应诉的企业按一定标准来分摊新增应诉企业所不能承担的应诉成本部分。

这样, 就会有更多的企业参与应诉, 表现出来的就是应诉率提高。其实, 这种协商分摊应诉成本的做法, 相当于变相降低集中度。因为降低集中度的目的是要让更多的企业应诉收益大于应诉成本, 在应诉成本既定的情况下, 降低集中度就是增加较小企业的出口规模, 从而增加出口收益, 继而应诉收益大于应诉成本, 而在应诉收益既定的情况下, 通过其他企业分摊应诉成本, 从而降低较小企业的应诉成本, 继而使其应诉收益大于应诉成本, 两者能取得同样的效果。^⑥ 因此, 在满足一定条件下, 协商能最终使得参与应诉的企业增加。

一般地, 当企业间的协商成本为 0 时, N 家企业组成的利益集团, 若已经有 $(K - 1)$ 家企业参与应诉, 则第 K $(K \leq N)$ 家企业参与应诉的条件是: $(P_K - P_{K-1}) \cdot r \cdot S_K \geq C_K$, 且 $(P_K - P_{K-1}) \cdot r \cdot \sum_{i=1}^{K-1} S_i \geq (C_a - C_K)$, C_K 为第 K 家企业参与应诉所分担的成本, $K \in [1, N]$ 。将两个不等式相加, 则第 K 家企业参与应诉的条件又可表示为:

$$(P_K - P_{K-1}) \cdot r \cdot \sum_{i=1}^k S_i \geq C_a \quad (11)$$

由于边际概率 $MP (MP = P_Q - P_{Q-1})$ 是递减的, 于是有: $\lim_{Q \rightarrow \infty} (P_Q - P_{Q-1}) = 0$ 。其实, 在反倾销实践中, 参与应诉的企业数量 (Q) 达到一定程度 (K) 就会使得再有新增企业加入应诉对胜诉结果的影响都可视为忽略不计, 即 $\lim_{K \rightarrow \infty} (P_{K+1} - P_K) = 0 (K \leq N)$, 此时, 可把 K 称为胜诉率 P 的临界值, P 则达到最大值 P_K , 这往往发生在大集团中。当然, 在一个只有 $1 (N=1)$ 个企业的小集团中, 如果 $(P_1 - P_{1-1}) > 0$, 则 P 的最大值为 P_1 。

因此, 在大集团中, 会有 $(N-K)$ 家企业不参与应诉, 从而也就搭了参与应诉企业的便车。这就是 Olson (1965) 所述的在大集团中, 当个体对集体行动的影响微乎其微时, 会倾向于“搭便车”。

然而, 在上述计算各个企业承担的新增的应诉成本时, 我们假设了第 K 家参与应诉的企业承担的应诉成本 C_K 为其可接受的最大值, 即 $C_K = (P_K - P_{K-1}) \cdot r \cdot S_K$, 事实上, 第 K 家企业实际承担的成本往往会低于这个最大值。根据第 K 家企业参与应诉的条件, 可以计算出 C_K 的取值范围如下:

$$\left\{ \begin{array}{l} C_a - (P_K - P_{K-1}) \cdot r \cdot \sum_{i=1}^{K-1} S_i \leq C_K \leq (P_K - P_{K-1}) \cdot r \cdot S_K, \\ \text{当 } (P_K - P_{K-1}) \cdot r \cdot \sum_{i=1}^{K-1} S_i \leq C_a \\ 0 \leq C_K \leq (P_K - P_{K-1}) \cdot r \cdot S_K, \text{ 当 } (P_K - P_{K-1}) \cdot r \cdot \sum_{i=1}^{K-1} S_i > C_a \end{array} \right. \quad (12)$$

C_K 在其取值范围内具体取什么值, 取决于第 K 家企业与已参与应诉的 $(K-1)$ 家企业之间的讨价还价, 而 $(C_a - C_K)$ 的分摊也取决于 $(K-1)$ 家企业之间的讨价还价。可以预期, 在协商成本为 0 时, 这些企业可以达成成本分摊的协议。但是, 现实中这些协商或者讨价还价的成本必定存在, 并且随着企业数量的增多而增加, 因此要达成被一致接受的成本分摊协议不一定是可行的。设关于第 K 家企业参与应诉所增加的应诉成本的分摊的协商成本为: $C_t = C_t(K)$, 则第 K 家企业参与应诉的条件修正为:

$$(P_K - P_{K-1}) \cdot r \cdot \sum_{i=1}^K S_i - C_t(K) \geq C_a \quad (13)$$

显然, 增加企业参与应诉, 在有协商成本下比无协商成本下所要求的条件更为严格。

在上面只有五家企业的情形中, 如果各个企业在谈判时互不相让、互不妥协, 导致协商失败, 即表示 $C_t(K)$ 很大时, 例如 $(P_3 - P_2) \cdot r \cdot \sum_{i=1}^3 S_i - C_t(3) < C_a$, 那么, 就不会有第 3 家企业参与应诉, 此时就只有 A 企业和 B 企业两家企

业由于出口量大使得应诉收益足以弥补应诉成本,才会通过参与应诉提高集体收益,这样,“搭便车”的企业数量就会增加。极端地,在一个大集团中,当 $C_i(K)$ 很大时,如果任一企业单独应诉的收益都不足以弥补应诉成本,即 $P_1 \cdot r \cdot S_i < C_a, i \in [1, N]$,即使当 K 家企业联合分摊成本以使一个企业参与应诉的总收益大于应诉成本,且每个企业的收益都大于分摊的应诉成本,即 $P_1 \cdot r \cdot \sum_{i=1}^K S_i \geq C_a$, 且 $P_1 \cdot r \cdot S_i > C_i, K \leq N$,那么,也会由于高昂的协商成本而造成无企业应诉的局面。此时,每个企业都期望别的企业参与应诉,“搭便车”意向普遍存在。而且协商成本越高,“搭便车”行为就越难抑制,从而离最优的应诉水平,即涉案企业总体收益最大化就越远。

由此可见,协商成本 $C_i(K)$ 对反倾销的应诉效果至关重要。反倾销应诉面临的主要问题是“搭便车”行为,能否有效克服“搭便车”,变相优化总体出口规模与集中度的匹配关系,主要取决于协商成本。协商成本的大小取决于很多因素,在有关“讨价还价”方面的丰富文献中有很多的讨论。涉案企业的数量、出口规模、集中度以及协商的方式、协商的时机选择等都会影响协商成本的大小和协商的结果。因此,努力减少协商成本,就成为提高企业应诉率的重要手段。

六. 结 语

处于反倾销案件中的企业根据应诉收益和应诉成本的比较作出是否参与应诉的决策,应诉结果的非排他性为企业的“搭便车”行为提供了条件,而最终“搭便车”的严重程度以及整体的应诉状况,与每个企业的出口规模和总体出口规模及其集中度密切相关,主要受总体出口规模与集中度的匹配关系的影响。一般而言,企业个体理性决策所形成的企业总体收益离最优的总体收益存在一定的差距,表现出来的就是企业应诉不积极。而弥补这个收益差距的途径之一是协商。通过讨价还价共同分摊应诉成本,可以优化总体出口规模和集中度的匹配关系,减轻“搭便车”行为,增进各个企业的收益。但是,这种方式只适用于只有少数涉案企业,或者说协商成本很低的情形,如果涉案企业数量很多,高昂的协商成本将阻碍达成一致接受的分摊新增应诉成本和分享新增应诉收益的协议,这样,仍会出现应诉不力的现象。因此,如何降低涉案企业的协商成本,是提高企业应诉率的关键之一。

注释:

- ①反倾销调查结案有如下几种方式:无损害裁定、撤诉、价格承诺、出口限制、征收反倾销税等,由于其他几种结案方式对出口方的影响都可通过转换由征收的反倾销税来表示,例如无损害可以用税率为 0% 来代替,因此,这里只考虑征收反倾销税的情况,这并不影响问题分析的一般性。
- ②也就是说,如果某一企业的 $C_i < C_a$, 则 $(C_a - C_i)$ 部分就是由别的企业替其承担。

- ③注意 P_Q 中的 Q 代表的是参与应诉的企业数量,且 $P_1 < P_2 < P_3 < P_4$, $P_{Q+1} - P_Q > P_{Q+2} - P_{Q+1}$, 因而有 $(P_1 - P_0) > (P_2 - P_1) > (P_3 - P_2) > (P_4 - P_3)$ 。因此 $(P_4 - P_3)$ 就代表当应诉企业由三家上升为四家时所增加的胜诉的概率, $(P_3 - P_2)$ 就代表当应诉企业由两家上升为三家时所增加的胜诉的概率,也就是最后一家应诉企业带来的胜诉概率增量,也称为边际概率,记为 MP , $MP = P_{Q+1} - P_Q$, 显然,根据假设, MP 是递减的。
- ④当然,我们可以考虑由 C 企业以外的 A 企业、 B 企业、 D 企业和 E 企业共同分摊 $(C_4 - C_3)$ 。但是,我们不考虑这种情况,而只是考虑已经参与应诉的大企业补贴即将参与应诉的企业的情况。
- ⑤在总体出口规模很小而集中度很低时,可能没有企业参与应诉,“搭便车”盛行。如果通过协商分摊应诉成本,把筹集的费用集中起来让部分企业参与应诉,这相当于变相提高集中度。

参考文献:

- [1] 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): 21~47.
- [2] 史树林. 我国的反倾销局面与对策[J]. 中央财经大学学报, 2003, (7): 41~44, 76.
- [3] 李炼. 关于我国反倾销对策的法律分析[J]. 中国社会科学, 1998, (1): 107~116.
- [4] 彭剑波. 国外对华反倾销调查的现状、原因及对策透视[J]. 改革, 2001, (5): 95~126.
- [5] 余晖. WTO 体制下行业协会的应对策略——以反倾销为例[J]. 中国工业经济. 2002, (3): 39~46.
- [6] 杨仕辉. 外国对华出口商品反倾销比较研究[J]. 统计研究, 2000, (1): 16~22.
- [7] 朱钟棣, 鲍晓华. 反倾销措施对产业的关联影响——反倾销税价格效应的投入产出分析[J]. 经济研究, 2004, (1): 83~92.
- [8] Gruenspecht H K. Dumping and dynamic competition[J]. Journal of International Economics, 1988, 25: 225~248.
- [9] Hansen W. The international trade commission and politics of protectionism[J], American Political Science Review, 1990, 84(1): 21~46.
- [10] Lenway S A, K Rehbein. Leaders, followers, and free riders: An empirical test of variation in corporate political involvement[J]. Academy of Management Journal, 1991, 34(34): 893~905.
- [11] Marsh Sarah J. Creating barriers for foreign competitors: A study of The impact of anti-dumping actions on the performance of U. S. firms[J]. Strategic Management Journal, 1998, 19(1): 25~37.
- [12] Olson M. The logic of collection action[M]. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1965.
- [13] Rosendorff B Peter. Voluntary export restraints, antidumping procedure, and domestic politics[J]. The American Economic Review, 1996, 86(3): 544~561.
- [14] Silberston Aubrey. Anti-dumping rules-time for change? [J]. Journal of World Trade, 2003, 37(6): 1063~1081.
- [15] Tharakan P K M. Is Anti-dumping here to stay[J]. The World Economy, 1999, 2: 179~206.

Analysis of Firm Pleading Decision in the Anti-dumping Case

FENG Ju-zhang

(School of Economics and Management, South China Normal University,
Guangzhou 510006, China)

Abstract: In the anti-dumping, there is a difference between the sum of profit achieved by separate firm pleading and that by joint firm pleading, which is partly due to the free rider behavior and pleading cost. Consulting is an effective way to raise the rate of pleading. However, the effect is restricted by its cost.

Key words: anti-dumping; pleading; decision

(责任编辑 周一叶)

(上接第 76 页)

spillovers seldom pay attention to the source of spillover. This paper discusses the Wang — Blomstrom proposition and analyzes the definition and the measurement of the distinguishingly different concept “competition” that the MNEs face. The empirical results based on China’s manufacture sectors show that there will be more technology transfer by MNEs as the host market becomes more competitive, although the “competition” in this paper is somewhat different from the normal one.

Key words: market competition; foreign direct investment; technology transfer; empirical research

(责任编辑 周一叶)