

同济大学经济与管理学院

硕士学位论文

温州行业协会在反倾销应诉中的作用研究

姓名：严广

申请学位级别：硕士

专业：公共管理

指导教师：孙勇

20080501

摘要

我国行业协会在应对国外反倾销方面,已经取得一定的成绩,有些行业协会成立了专门的应对反倾销机构。但是我国行业协会在应对反倾销中也存在着许多缺陷。如我国行业协会的生成机制、生成模式有特殊性,并非完全按市场规则成立与运作;在应对国外反倾销时,定位不明确,缺乏相应的权力与手段,缺乏对企业必要的约束力;行业协会自身的组织与机制还不健全,人员的专业水平达不到要求。这些因素使得我国行业协会在应对国外反倾销时,不能充分有效的发挥作用。

本文对我国四位一体的反倾销应诉机制进行了探讨,并对其中行业协会应当发挥的作用进行重点分析,并从温州行业协会的成功经验出发,分析研究温州行业协会在反倾销应诉中的作用,并指出为了进一步增强我国行业协会在应对反倾销中的能力,需要理顺行业协会与政府及企业的关系,培养专门的应对反倾销的人才,健全行业协会应对反倾销的组织机制,在应对反倾销的实践中,提高自身的能力。

关键词: 行业协会, 反倾销, 温州市

Abstract

This essay argues the four-in-one anti-dumping mechanism, especially focusing on the functions of the Trade Business Association. In encountering foreign countries anti-dumping cases, our country Trade Business Association have done a lot. But a lot of defects still exist. Because of special formulation mechanism and generating pattern, many of them are not established according to the market rule totally. In encountering anti-dumping from foreign countries, it lacks corresponding power and means and the engagement essential to enterprises. The organization and mechanism of the Trade Business Association are also imperfect, and the personnel's professional level are not qualified either. The factors above make the Trade Business Association of our country in encountering foreign countries anti-dumping are not able to function abundantly and effectively.

Regarding the success experience of the Wenzhou Trade Business Association, this essay analyses the functions of the Wenzhou Trade Business Association in encountering anti-dumping cases. And then concludes that in order to strengthen our country Trade Business Association in encountering anti-dumping, it is needed to make the relation between Trade Business Association, government and enterprise in order, train special talents, and perfect organization against anti-dumping mechanism Trade Business Association.

Key Words: Trade Business Association, Anti-dumping, Wenzhou city,

目录

表目录

表 1.1 我国近两年外贸增长数据.....	1
表 1.2 应诉不力导致的损失.....	4
表 2.1 倾销三要素.....	11
表 2.2 奥尔森的三种选择性激励.....	14
表 2.3 反倾销应诉的终裁与是否为公共产品关系.....	14
表 2.4 NGO 主要特征.....	16
表 3.1 博弈论在反倾销应诉中的应用.....	31
表 4.1 2007 年温州外贸与全国、浙江比较.....	34
表 4.2 入世以来温州反倾销应诉情况.....	35

图目录

图 1.1 我国遭遇反倾销和被采取反倾销措施数据.....	2
图 1.2 我国遭遇反倾销国别分布（19950101-20060630）.....	2
图 4.1 温州市出口主要产品构成.....	35

学位论文版权使用授权书

本人完全了解同济大学关于收集、保存、使用学位论文的规定，同意如下各项内容：按照学校要求提交学位论文的印刷本和电子版；学校有权保留学位论文的印刷本和电子版，并采用影印、缩印、扫描、数字化或其它手段保存论文；学校有权提供目录检索以及提供本学位论文全文或者部分的阅览服务；学校有权按有关规定向国家有关部门或者机构送交论文的复印件和电子版；在不以赢利为目的的前提下，学校可以适当复制论文的部分或全部内容用于学术活动。

学位论文作者签名：李华

2008 年 5 月 26 日

经指导教师同意，本学位论文属于保密，在 年解密后适用本授权书。

指导教师签名：		学位论文作者签名：	
年 月 日		年 月 日	

同济大学学位论文原创性声明

本人郑重声明：所呈交的学位论文，是本人在导师指导下，进行研究工作所取得的成果。除文中已经注明引用的内容外，本学位论文的研究成果不包含任何他人创作的、已公开发表或者没有公开发表的作品的内容。对本论文所涉及的研究工作做出贡献的其他个人和集体，均已在文中以明确方式标明。本学位论文原创性声明的法律责任由本人承担。

签名：

2008 年 05 月 26 日

第 1 章 导论

1.1 论文写作背景

1.1.1 我国外贸发展现状

我国对外贸易近几年持续快速发展。据中国海关总署统计，自 2001 年底加入 WTO 以来，中国对外贸易已连续六年以 20% 以上的速度增长，2007 年对外贸易总值比 2001 年增长了 4.26 倍。顺差也再创历史新高，增幅位居世界第一。2007 年的贸易顺差额比 2001 年增长了 11.6 倍。

表 1.1 我国近两年外贸增长数据

金额单位: 亿美元				
项 目	2007 年	同比增长	2006 年	同比增长
进出口总值	21738.3	23.5%	17606.9	23.8%
出口总值	12180.2	25.7%	9690.8	27.2%
进口总值	9558.2	20.8%	7916.1	20.0%
贸易顺差	2622.0	47.7%	1774.8	74.2%

数据来源：国家商务部综合司

外贸顺差增长过快，加剧了中国与主要贸易伙伴如欧盟及美国的贸易摩擦。欧盟在 2007 年已多次表态希望中国加快人民币的升值步伐，以减少中欧之间的贸易顺差；美国国会则在 2007 年中提出了 50 多项对华贸易保护议案，尽管这些议案大都由于美国政府的反对而未能变为法律，但仍增加了两国贸易关系的紧张气氛。

1.1.2 国外对华反倾销日益增长

自从 1979 年我国出口的糖精在欧共体遇到首起反倾销调查以来,遭受的反倾销案件总数居世界各国之首。据世贸组织最新发布的反倾销统计报告显示，欧盟方面继 2005 年的 9 起和 2006 年 12 起对华贸易救济案件之后，从 07 年 9 月~12 月短短 4 个月，欧盟对我国出口产品提起了 5 起反倾销调查。美国方面，07 年美国次贷危机全面爆发，又恰逢临近大选，经济社会压力和政党间的争斗必然促使美国对华采取更为强硬的政策。07 年我国共遭受各类贸易救济调查仍近 70 起，连续 12 年成为全球遭受反倾销调查最多的国家。

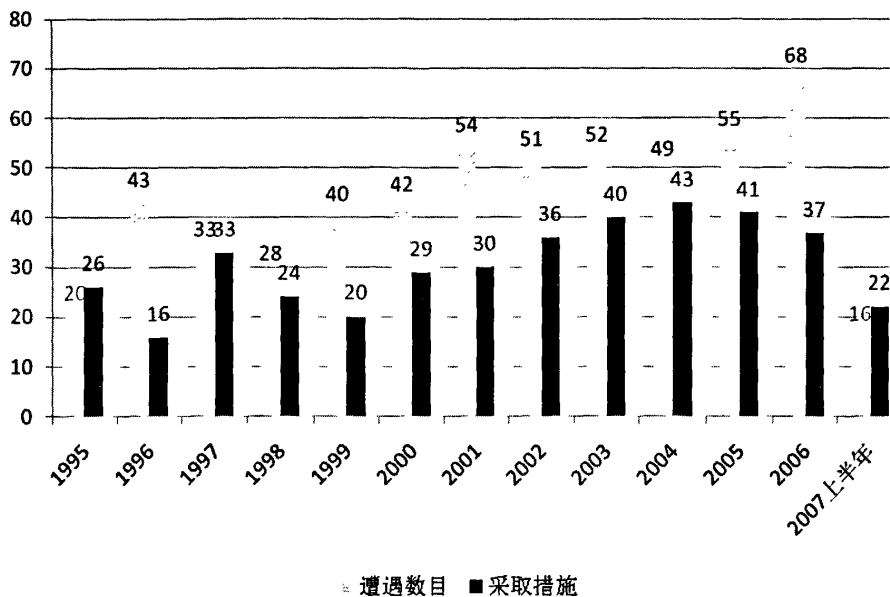


图 1.1 我国遭遇反倾销和被采取反倾销措施数据¹

国别方面，印度和土耳其等发展中国家对我提起的反倾销案件数已逼近或超过了发达国家。虽然他们不是我们的主要贸易伙伴，但由于他们的国内法律发展相对不完善，反倾销裁定具有相当大的随意性，对我们的影响也不容小视。

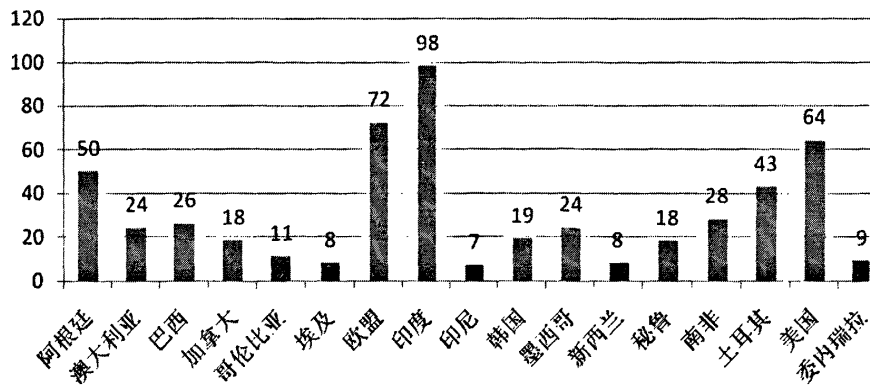


图 1.2 我国遭遇反倾销国别分布 (19950101-20060630)²

¹ www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm

² 数据来源：WTO 官方网站 www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm

1.1.3 反倾销存在被滥用的趋势

反倾销具有两面性,它既能制止倾销达到公平贸易的目的,又可能被滥用而成为另一种非关税壁垒。只要我们回顾一下过去几年中我国发生的几百个案例就会发现,反倾销措施在很大程度上是被作为贸易保护的手段在使用。美国学者诺尔·莫德认为在 WTO 协议下现有的反倾销条约机制实际上已经被证明是发达国家用来消除来自发展中国家竞争的合法武器。¹

1.1.4 反倾销对我国的不利影响

为避免经营风险,进口商自立案调查开始就会压缩订货规模,甚至可能转移贸易对象。如果最终裁决判定我产品构成倾销和实质性损害,进口商还得缴纳反倾销税。所有这些将会导致进口商经营成本增加和利润减少,最终导致我国出口市场份额萎缩。遭受反倾销不仅直接危害我国对外出口贸易发展,而且由于出口减少,出口企业将活动空间由国外转向国内,也加剧了国内的竞争。此外,对国内出口关联产业的发展、税收和就业也带来损害。

1.1.5 我国的反倾销应诉情况

面对接踵而至的对华反倾销,在很长一段时间内,大多数中国企业都采取置之不理的态度。据统计,在 2000 年以前大约有三分之一的反倾销诉讼国内无人应诉。造成这种局面的原因是多方面的,其中我国缺乏强有力的行业协会就是一个重要原因。但国外对华反倾销调查的进行却不会因中国企业的消极避让而止步。首先,根据世贸组织 BIA(最佳可得信息)原则,如果被诉企业放弃应诉或对调查不予配合,调查当局可直接按照最佳可得信息做出相应的裁决。而调查当局在该信息的选取上具有很大的随意性,实践中往往是采用申诉方所提供的资料。很显然,据此来判断倾销或损害的成立以及倾销的幅度对被诉的中国企业而言是非常不利的。其次,由于 WTO 规则对反倾销认定的规定是原则性的,各国的反倾销法在倾销、损害、倾销幅度的认定上本身就具有很大的随意性。按照欧美国家的逻辑,不应诉就是心虚的表现。中国企业不应诉、不配合的做法,往往给发起国的调查当局留下不好的印象,其产品被裁定征收反倾销税的可能性也就更大,幅度往往也更高。其结果是,被诉产品往往不得不完全退出该市场,企业为此而蒙受巨大的经济损失。在 1994 年的大蒜反倾销案件中

¹Noor Mohd, The Economic Times, July 28, 1999

中国大蒜被课以 376% 的重税，就是典型的例子。

可喜的是随着时间的推移，国内企业的应诉率正逐年提升。2002 年加入世贸组织之初，我国企业面对反倾销等贸易摩擦时，应诉率只有 40% 左右，而到目前为止，这一数字已提高到 90% 左右，对来自欧美等发达国家、重点市场的反倾销应诉率更是达到 100%。

1.1.6 应诉不力导致的损失

表 1.2 应诉不力导致的损失

被征高税率	调查当局将会更倾向起诉方的意见而对判定我方产品倾销成立，从而征收高额的反倾销税。
丧失复审机会	根据欧盟和美国的反倾销法规定，在反倾销调查阶段没有取得单独税率的企业是没有资格申请年度复审或新出口商复审 ¹ 。
多米诺效应	在贸易保护主义心态的驱使下，当一国对中国产品的反倾销轻易得手后，其他国家也会群起而效之。
连锁反倾销	当在一国市场遭到反倾销后，企业不是积极应诉，而是蜂拥而至地挤到另一个市场，结果对该国产业造成巨大冲击，往往遭到新一轮的反倾销，而且给其他国家造成了中国产品的到来就是倾销这一不良印象。

1.2 论文的研究方法

1.2.1 博弈论模型

本文的研究方法以博弈论为基础。博弈论是一门战略科学，它研究不同的“选手”（比如贸易伙伴、雇主和工会甚至犯罪团体）之间将采取何种行为才能确保本方的最大利益。1994 年，美国知名数学家约翰·纳什就因博弈论而与另两位合作者共同赢得了诺贝尔经济学奖。

纳什的研究侧重于非合作博弈方面的研究，最著名的案例是“囚徒困境”：两个人共同犯罪，但警察对他们的犯罪情况并没有掌握确凿的证据，于是警察就把他们关押在两个独立的房间里，叫他们各自交代罪行。两个人对自己的处境很清楚：如果二人合作都不交代的话，警察也只能将他们无罪开释。假设如

¹张振安，出口美国轴承反倾销案件的启示，
<http://www.wtolaw.gov.cn/display/displayInfo.asp?IID=200306121512363065>

果一个人坦白而另一个人不坦白，那么，不坦白的一方就要被判 10 年的徒刑，而坦白的一方只需 1 年的徒刑。还有一种情况是两人都坦白，两人都坦白对于警察的意义就下降了，于是对两人各判 5 年的徒刑。在这种情况下，对两个囚徒来说，最大的效益应该二人都坚持不坦白，但实际生活中的结果却往往是两个人都选择了坦白。因为两个人都会想，如果我不坦白而对方坦白的話，我就倒大霉了，但是如果我坦白而对方不坦白的話，我就会获得很大的好处。也就是说，两个囚徒为了追求自身的最大利益而选择了坦白这一策略，最后却获得了对双方来说都不是最好的结果。

在两个囚徒博弈的过程中，由于信息的不对称，他们无法建立攻守同盟，所以每个囚徒最后占优选择都是坦白，即双方不合作，以冲突性的选择(背叛对方)达到均衡，而获得比合作更严厉的惩罚。但是相对于合作的角度来说(两个人都不招)，效益显然没有达到最大化(各判一年)，这 and 经济学终极目的是背道而驰的。

在博弈论中，这种囚徒博弈称为“二人一次性囚徒悖论博弈”(two-person one-shot prisoner dilemma game)。“囚徒困境”反映了一个问题，即个人理性和整体理性的冲突。在信息不对称的前提下，由于缺乏沟通与协调，从个人角度出发选择的优势战略，对整体而言却可能导致最差的后果。如果把这一模型，运用到反倾销应诉当中来，可以发现这当中也存在“囚徒困境”的问题。

联系到反倾销应诉实践，另外一个博弈论模型“智猪博弈”(Pigs' payoffs)也比较有代表性，其内容为：笼子的一头有一个按钮，另一头是饲料的出口和食槽。笼子里关了一大一小两只猪，每只猪要吃食都必须做出决策是等在食槽旁边还是去按动按钮。这场博弈的结果依赖于大猪行为的判断：如果小猪去按动按钮，大猪当然乐于等待在食槽旁吃掉绝大部分的猪食；如果小猪等待，那么大猪将先去按动按钮再跑回来吃食，尽管吃到的食物比小猪去按按钮自己先吃到的少，但其吃到的食物总量仍比小猪多得多。对小猪来说，情况非常明了：无论大猪如何行动，它最好是等在食槽旁边。因此这个博弈的均衡结果就是：每次都是大猪去按动按钮。

1.2.2 合作型博弈

2005 年度诺贝尔经济学奖被授予以色列经济学家罗伯特·奥曼和美国经济学家托马斯·谢林，以表彰他们在博弈论分析领域所做出的突出贡献。

奥曼和谢林长期沉浸于博弈论研究，揭示了经济冲突的成因，例如价格战和贸易战如何兴起、为什么某些团体组织在管理公共资源上更为成功等。他们的学术成果对于市场的价格形成和经济谈判有深远的指导意义。

浙江工商大学博弈论研究专家崔远淼认为，和古典博弈论不同的是，谢林和奥曼的博弈论是从合作的角度进行研究。合作型博弈论是一种被称为“一报还一报”(tit-for-tat)的策略。这种策略很简单，就是第一次总是采取合作，以后就跟着对方的上一次策略走。如果对方上一次采取的是合作，那么我这一次仍然采取合作；如果对方上一次采取的是不合作，那么我这一次就采取不合作。由于“一报还一报”这一策略显然是一个最优策略，因此，当博弈次数很大时，只要博弈的一方有理性学习能力，或者说虽然博弈的一方没有理性学习能力，但其“总得分”的高低能够转化成某种进化压力，迫使其行为产生“突变”的话，那么，在多次博弈过程中，博弈各方的行为就会趋同，即逐渐在博弈中采取合作这一策略。

瑞典皇家科学院特别提到了奥曼在重复博弈理论中的贡献，这一理论很好地解释了“为什么长期关系中的合作比单一相遇中的合作更易于维持？”；特别提到的还有谢林的“谢林定理”，认为“主动约束自己随意性和自主性反而会增强自我主动性”，这正好与“欲取之，必先与之”、“置之死地而后生”的中国智慧不谋而合。

换成通俗的语言就是，奥曼理论说明大家坚持长期合作要比短期合作更加有效，因为短期合作只是一次性的，不会看到长期利益，因此长期合作更加持久，所以利益也会更大。当博弈链加长时，参加博弈的人互相采取合作策略的可能性就会增加。从这个意义上说，他的理论是对奥尔森搭便车理论的一个补充。他告诉我们，要让一个人能积极加入一个集体行动而不搭便车的话，我们必须让这个人知道，他是否参加由某个团体发起的集体行动这一决策是他与这个团体之间难以割断的关系的一环。

回到囚徒博弈模型，根据以往的理论，囚徒在被逮捕后一般会出卖对方，但在实际生活中许多囚徒被捕后并不出卖同伙。他们互不出卖有很多原因，其中一个主要原因就是囚徒A如果出卖了囚徒B，他就有可能遭到囚徒B出狱后或其在狱外同伙的报复。换句话说，囚徒A和囚徒B都知道他们之间的博弈可能不是一次性的。

谢林定理则认为，在谈判或者联合的过程中，大家都相互让出一些利益(主

动约束自己), 这样反而可以达到利益最大化(增强自我主动性), 正是凭借着这样的研究, 他们试图尽量揭开“囚徒困境”带给经济学的悲观一面。

国内顶尖博弈论专家、复旦大学经济学院教授谢识予认为, 这些理论对于贸易战、价格战林立的现代经济社会中资源的优化配置、利益的有效分配, 显然都具有不容小视的现实意义。崔远森则认为, 对于浙江外贸备受贸易摩擦的困境来说, 这种理论显然有着重大的现实意义和启示。¹

1.2.3 本文的研究方法

依照博弈论模型, 根据物品的非排他性和使用或消费上的共同性, 将反倾销共同应诉所提供的服务和所要维护的资源界定为共享资源。依照博弈论的“囚徒困境”原理, 由于信息的不对称和缺乏惩罚机制, 我国企业在反倾销共同应诉中往往采取不合作, 存在“搭便车”现象。本文通过温州鞋革协会及温州烟具协会应诉欧盟反倾销的个案, 研究借助于公共事物的治理之道, 探讨行业协会作为一种治理机制, 研究其在组织企业共同应对反倾销中发挥的作用。

1.2.4 研究目的和意义

从某种意义上说, 改革开放以来, 我国企业走出国门的历史同时也是一部我国出口产品屡遭反倾销指控和我国企业应战反倾销控诉的历史。主要贸易国家集中利用反倾销手段限制我国的出口贸易, 致使我国的对外贸易受到严重影响。因此, 现在和今后较长时间内加强对中国反倾销应诉的研究都极具理论意义和现实意义。

反倾销应诉是一个技术性很强的课题, 我国反倾销应诉的不利相当大部分的原因是由于我国缺乏有力的行业协会造成的。关于如何更好的发挥行业协会在应对反倾销中的作用, 如何健全我国的行业协会制度, 如何增强行业的功能, 都是在应对反倾销过程中实际遇到的问题。然而目前的研究大多提出些笼统的建议, 操作性不强, 指导意义不够。本文从经济学的角度, 采取实证分析和规范分析相结合, 并借助经济学上的一些原理和方法, 力求对温州行业协会在反倾销应诉中的作用研究进行分析, 并借鉴域外行业协会应诉反倾销的成功经验对我国的行业协会应诉反倾销机制的完善提出建设性的意见和建议, 希望能对我国的应诉立法和实践有所裨益。

¹梁世燕, 合作型博弈: 让浙江贸易走出囚徒困境, 每日商报, 2005,10月12日

1.3 论文的分析线索和写作框架结构

1.3.1 论文的分析线索

对温州行业协会的作用分析方面,本文纵向采用三个层面,由表及里进行说明。首先介绍行业协会应当发挥的普遍性作用,然后具体说明行业协会在反倾销中应当发挥的作用,但该作用很多都是理想性的,受制于我国行业协会的发展水平,很多作用并没有发挥到位。最后结合实际详细说明了温州行业协会在反倾销中体现出的作用,以及温州行业协会之所以能发挥出上述作用的原因。横向采用对比研究的方法,将行业协会在反倾销中发挥的作用和当前应诉机制中的其他主体如政府和企业发挥的作用相比较,研究反倾销中行业协会发挥作用的特点及优势。

1.3.2 写作的框架结构

全文的主要内容分为五章。第一章导论首先介绍我国外贸和反倾销形势,分析了我国遭遇反倾销的原因,并指出反倾销存在被滥用的趋势。另一方面,由于国内对反倾销应诉不力导致了相当大的损失。在此基础上,提出我国反倾销应诉的不利相当大部分的原因是由于我国缺乏有力的行业协会造成的。而本文的目的就是试图从温州行业协会的成功经验出发,分析研究温州行业协会在反倾销应诉中的作用,希望能对我国的反倾销应诉提供一些有用的参考。第一章中还对论文的研究方法、目的和意义、论文的分析线索和写作框架结构进行了说明。

在展开正式论述之前,第二章先简单给出了倾销、反倾销和行业协会的定义,对本文应用到的一些理论知识进行了阐述,如公共产品和搭便车理论、交易成本理论、NGO理论等,接着是文献综述。

第三章首先介绍了我国行业协会及其普遍性的作用,并指出行业协会在发挥作用方面相对于政府的优势。然后在我国四位一体的反倾销应诉机制下,具体分析行业协会在反倾销应诉中的作用,以及相对目前应诉机制中的其他主体如政府和企业而言体现出的优势。

第四章是本文的重点。在介绍了温州的外贸情况和温州的反倾销诉讼情况后,详细分析了温州皮革协会应对欧盟皮鞋反倾销和温州烟具协会应对欧盟打火机反倾销的案例。在此案例的基础上,着重介绍温州行业协会在反倾销应诉

中发挥的作用，同时对温州协会所起到的优缺点及原因进行了分析。

第五章，在阐述影响协会实现其功能的制约性因素分析后，提出了如何在法制层面上加强行业协会的规范和发展，讨论政府与行业协会的关系以及政府应当如何制定更好的政策发挥行业协会的作用等建议。

第2章 论文的理论基础与文献综述

2.1 概念界定

2.1.1 倾销

《布莱克法律辞典》(Black's Law Dictionary)是这样定义倾销的:倾销是以低于国内市场的价格在海外市场大量销售商品的行为。¹ Viner·J 最早对倾销和反倾销进行了系统的经济学分析。他认为倾销是指某一企业在不完全竞争市场上拥有分割国内和国外市场的能力,通过不公平的价格手段获取最大化利润,一定程度的合理的价格歧视是可以被允许的²。这个定义在19世纪30年代产生了广泛的影响,后来的关贸总协定条款中也体现了其部分思想。W·A·Wares认为,如果厂商能充分利用生产能力或扩大生产,同时能从其他部门获得生产资源,并且单位产品中资源转移的成本能从国外价格获得的收益中得到补偿,则倾销会增加出口国的整体福利。³保罗·克鲁格曼与茅瑞斯·奥博斯法尔得认为:倾销是指厂商对其出口的产品指定一个比国内市场要低的价格行为,并将这种针对不同的消费者而制定不同的价格的行为称为价格歧视⁴。

现在国际上公认的概念是关贸总协定(GATT)第六条规定的:“将一国产品以低于正常价值的方法进入另一国市场,如因此对某一缔约国领土内已建立的某项工业造成实质性损害或产生实质性损害威胁,或者对某一国内产业的兴建产生实质性阻碍,这种倾销应当受到谴责。”世界贸易组织(WTO)对该条文作了进一步阐释:如果在正常的贸易过程中,一项产品从一国出口到另一国,该产品的出口价格低于在其本国内消费的相同产品的可比价格,也即以低于其正常的价值进入另一国的商业渠道,则该产品将被认为是倾销。

2.1.2 倾销的确定

根据世贸组织反倾销协定,倾销的概念包含三个条件:产品出口价格低于

¹宋和平,黄文俊编著,反倾销法律制度概论:中国检察出版社,2003,P4

²Viner·J, Dumping: A Problem In International Trade, reprinted by Augustus M·Kelley, New York, 1966

³W·A·Wares, The Theory of Dumping and American Commercial Policy, Lexington, Mass. Heath

⁴保罗·克鲁格曼,国际经济学,中国人民大学第四版,P132

正常价值、使进口国市场已建立的产业受到实质性伤害或构成这一威胁、倾销与损害之间具有因果关系。

表 2.1 倾销三要素

倾销	进口产品存在倾销的事实，即出口商以低于正常价值的价格向进口国销售产品。
损害	低价出售的产品对进口国所涉产业造成了实质性损害或实质性损害的威胁或对所涉产业的建立造成了实质性阻碍。
因果关系	实质损害或损害危险或实质阻碍的产生，是由于该进口产品的输入造成的，即倾销与损害具有因果关系。

2.1.3 反倾销

反倾销是进口国当局为了保护本国产业，通过调查、起诉和制裁等一系列行为对来自外国的倾销商品采取的强制性措施，以提高倾销商品在进口国国内市场的售价，或减少进口数量。进口国有关行政部门或职能部门根据本国反倾销法就本国生产者针对外国出口倾销提出的起诉进行裁定，并在肯定(即认定倾销发生，并因此对本国工业造成损害)的情况下，对倾销商品征收通常相当于倾销幅度的附加税，即反倾销税。

经济全球化和贸易自由化成为世界经济不可逆转的发展趋势。国际贸易中的关税壁垒得到了大幅度的降低，并且一些具有明确退出时间表的传统的非关税壁垒(如配额限制进口、进口许可证等)也将逐步失去作用。相形之下，反倾销作为世界贸易组织所认定和许可的贸易保护措施，具有既能有效地排斥外国产品进口，又有形式合法、易于实施的特点。因此，当前反倾销作为贸易保护的工具体，越来越频繁地被各国所采用，成为国际贸易新的主要障碍。进而随着全球反倾销案件数量的增多，另一对矛盾体：反倾销和反倾销应诉的矛盾显得格外突出。

2.1.4 行业协会

行业协会是市场经济的产物，产生于十八世纪末，发展于第二次世界大战之后。据美国《经济学百科全书》解释，行业协会“是一些为达到共同目标而自愿组织起来的同行或商人的团体”。日本把行业协会定义为：“以增加共同利

益为目的而组织起来的事业者的联合体”。¹行业协会是社会中介组织，它的产生和发展是社会分工和市场竞争日益加剧的结果，尽管对行业协会定义的表述各有不同，但实际上归结起来行业协会就是：维护行业利益、为会员提供服务的社团组织。

从产生根源来看，行业协会是由本行业内大多数企业自发组成的、介于政府和企业之间的一种民间的社会管理机构，它是填补 WTO 体制下因政府职能转变所带来的真空带的一种中介组织。它一方面依据政府赋予的部分行政职能以及企业间缔结的“契约”在行业内行使管理职能，充当行业管理者和协调者的角色；另一方面通过影响公共政策的制定、代表企业应对其他行业和国外同行业所带来的各种冲击、为企业做好各种服务，维护会员企业或整个行业的利益，充当行业代表者和保护者的角色。

一般情况下，国内理论界存在两种分类方法，一是把行业协会分为工业领域的协会和商业领域的商会。另一种是不进行分类，以行业中介组织等名词来泛指各类商会和专业协会。就本文研究的范畴，温州市的商会和专业协会在反倾销中的作用并没有本质的区别，因此本文中的行业协会泛指工商领域的行业中介组织，为以上协会和商会的总称。

2.2 理论基础

2.2.1 治理机制理论

在治理结构中的重要两极“企业”和“市场”作用的发挥已经得到了大量论证及实践。理查德森提出：“企业与市场直接协调和自动协调的两分法，使人误解为性质截然不同的协调方法，它忽视了企业间合作的事实”。他从企业互补性活动的角度为网络组织的存在提供了一个正式的理论基础，认为企业间存在的互补活动需要企业间各种中间组织协调。²行业协会正是协调企业与政府、企业与企业、企业与市场的这样一种治理机制。与其他几种经济治理机制，如市场、企业、政府以及非正式网络组织相比，行业协会这种治理机制是由同一、相似或相近市场地位的特殊部门的经济行为人组织起来的，界定和促进本部门公共利益的集体性组织。³行业协会借助理治理机制建立治理市场行为的规范，在

¹苏民，行业协会：市场中不可缺少的角色，经济日报，2002，1月10日

²Richardson, G. B., The Organization of Industry, Economy Journal, June 1992, P82

³余晖，转型期自治性行业组织的制度动力学原理，经济管理，2001（3）

某些领域中是对市场和企业的替代，能同时有效的发挥市场与企业所具有的激励与协作双重功能，联合同行企业，管制行业内行为，并使产业内成员之间的关系有序化，共同抵制侵犯本行业利益的行为。中间组织内部的企业之间在互相保持独立性的条件下，建立了比较长期而稳定的交易关系，看的见的手和看不见的手同时在中间组织内发挥着调节作用。

在应对国外对我国提起的反倾销时，为维护本行业共同的长久的利益，行业协会必将是最为合适的治理机制，它必将充分发挥其治理结构中的优势因素来应对反倾销。

2.2.2 公共产品和搭便车理论

公共物品指的是一经产生则全体社会成员都可以无偿共享的物品。公共物品十分常见，比如，在现代社会中，国防、不付费公路、社会福利、公共教育、法律和民主都是常见的公共物品。社会上的大部分物品都不是公共物品。

奥尔森搭便车理论的中心论点是：公共物品一旦存在，每个社会成员不管是否对这一物品的产生做过贡献，都能享受这一物品所带来的好处。公共物品的这一特性决定：当一群理性的人聚在一起想为获取某一公共物品而奋斗时，其中的每一个人都可能想让别人去为达到该目标而努力，而自己则坐享其成。这就是所谓的搭便车困境，并且搭便车困境会随着一个群体中成员数量的增加而加剧。

奥尔森提出了一系列解决搭便车困境的途径。其基本思路是，集体行动所追求的目标是公共物品，而公共物品所提供的只是一种集体性激励（collective incentive），既然集体性激励不足以让一个理性的人为了获取某一公共物品而奋斗，那么选择性激励（selective incentive）就很有必要。所谓选择性激励，就是如果你不参加某一集体行动就不能得到或将失去的东西。选择性激励有下述三种表现形式，具体见下页表格。

表 2.2 奥尔森的三种选择性激励

小组 组织原 理	当一个组织或社会网络的成员较少时，其中某一成员是否加入对集体行动的成败会有很大的影响。同时由于组织或社会网络的成员不多，大家对某个成员是否参加了某一行动心里都很清楚。如果一个成员没有参加该集体行动，那么他就不能获得该组织或网络向那些积极参加组织活动人的提供的种种奖励，甚至会被边缘化。
组织 结构 原理	核心思想是：一个组织如果很大，那就必须分层；就像党组织一样从中央到地方，从党委到总支再到支部，一层层地分，到最后的支部一级，成员数就很有限了。这样，在每个基层组织中，成员就能相互监督，是否参加集体行动与个人利益也能较好地挂钩。这实际上是回到了前面的“小组组织原理”。
不平 等原 理	就是组织内部在权力、利益、贡献和分配上都不能搞平均主义。这样，一个人在组织中所获的权力和荣誉就有可能成为促使他/她为组织多做贡献的选择性激励机制。一个人如果能够独力为某组织取得某一公共物品提供一笔关键的资金并从中获取荣誉，那么这个人就有可能独白为某一事业做出贡献。

反倾销应诉的结果是否为公共产品取决于应诉的终裁结果，而该结果往往变数很大，在终裁前并不确定。当企业应诉反倾销时，若企业花大力气进行应诉，证明我方产品的倾销不存在或无损害，则该产品仍维持过去的税率不变，所有企业的出口照常进行，参与应诉的企业并不能获得更优惠的税率，即使应诉的企业可能会不情愿，但却无法拒绝。而如果企业败诉，在继续承担高税收的同时，企业还要承担额外的诉讼费用损失。此时，某个具体企业的反倾销应诉行为的“外部经济效应”就出现了，即当某一具体企业进行反倾销应诉时，其应诉私人成本高于它的社会成本，或者说它的收益低于社会收益。结果想应诉的企业因害怕其他企业不应诉也能“搭便车”，而不应诉或应诉不积极、等待观望。其结果是导致整个行业都无企业应诉，或应诉不积极。

表 2.3 反倾销应诉的终裁与是否为公共产品关系

败诉，所有企业获得相同反倾销税	应诉企业的支出没有回报，可认定为公共产品
应诉企业取得全胜，中国出口所有涉案产品不征反倾销税	应诉企业的收益并没有超过其它不应诉企业，为公共产品
应诉企业获得较低分别税率，其他企业获得高税率	应诉企业获得相对低税率，非公共产品

2.2.3 交易成本理论

交易成本的思想虽然最早可以追溯到大卫·休谟和亚当·斯密,但直到1937年科斯发表《企业的性质》一文以后,交易成本才首次得到开拓性的分析。科斯的观点是,制度运作的成本(交易成本)差异导致了企业代替市场。科斯认为“建立企业有利可图的主要原因是:使用价格机制是要花费成本的。通过价格机制最明显的成本,是发现相对价格的成本。”¹

行业协会在本质上和企业是一样的,都是市场交易主体为减少交易成本而达成的契约安排,只不过两者涉及产权领域和组织形式有所不同,而且行业协会提供的产品更接近集体产品,从而使得行业协会带有一定非营利甚至公益、慈善的性质。但是,行业协会为了减少交易成本而达成的一系列合约安排,以协会内部的监督、管理的成本代替企业间经常反复出现的谈判、缔约交易成本,这使行业协会与一般意义上的非营利组织或者公益慈善组织有着根本的差别。

企业就是投入所有者放弃了一组明确界定的使用投入的权力(产权)以获得收入。从这个角度来看,行业协会和企业有着惊人的相似:行业协会由会员投入一定的资产(各种会费、捐助),并获得各种收入。相比之下,行业协会产品形式就各种各样了,诸如信息供给、技术培训、内部协调、向政府游说争取利益、价格协调等,而且产品都没有直接货币化。这些产品和企业提供的私人产品相比,有点类似俱乐部产品,更接近公共产品。

2.2.4 NGO理论

非政府组织(Non-Governmental Organization)简称NGO,通常情况下,人们多将其认定为一种非赢利性、非政府、自愿自治的正规化民间公益组织。自20世纪90年代,伴随社会主义市场经济体制建立,中国已开始“大社会、小政府”的模式转型,正逐步向权力多元化和民主化趋势过渡。NGO作为一种非赢利性、非政府、自愿自治的正规化民间公益组织,在这种大氛围下便具有了极为广阔的发展前景。

¹余晖,行业协会及其在中国的发展,经济管理出版社,2002,P29

表 2.4 NGO 主要特征

非政府性	它是一类独立自主，大多无需政府直接管理指导的民间组织
非赢利性	它本身不以任何赢利为目标，其大多数经费来源于社会集资、募捐和政府拨款，其经济活动获取的收益也被严格划拨给与宗旨有关活动中
公益性	由于 NGO 处在国家同民众之间的中间地位，就必会时常关注一些跟国家和社会民众利益均密切联系的问题，如扶贫、教育等
权力的弱势性	随着市民社会日益兴起，NGO 在中间地带发挥的作用愈发重要，加之某些政府机关逐步将权力下放给它们，无形中就获得了部分相应行政权力。不过它们毕竟仅是民间团体，大部分均无法同行政机关相提并论

2.3 文献综述

2.3.1 行业协会及作用

余晖从经济学角度提出行业协会的产生及功能的发挥都源自于其作为一种“私序”具有较低的交易成本，这是行业协会合理性的经济根源，也成为行业协会的经济合理性¹。余晖还从社会学、政治学及法学角度研究了各种类型行业组织的社会合法性、法律合法性，探讨了行业组织的权力来源及约束。余晖认为，协会对企业的价值可以体现在提供信息和协调功能两方面。

郑江淮将协会的功能分为合约性实施和非合约性实施两类。行业实施中降低交易成本和惩罚合约执行中的机会主义行为的功能称为合约性实施，这种实施并不是对其他诸如由交易当事人自发实施形成私立秩序、法院、政府等管制机构的替代，而是作为一种促进其他实施方式更有效的途径，从而减少无序和专制带来的治理成本，其目的是形成良好的合约秩序；而除此之外的增进同一方交易者集体利益的集体行动，称非合约性实施，其目的在于形成良好的行业发展秩序，促进整个行业在不受市场规模限制的条件下能够充分地发展壮大以适应市场的需求规模，包括不违背反垄断法的情况下就生产或定价达成一致性协议，从而避免价格战、制定行业质量标准、信息共享和披露、制定行业发展规划、组织利益集团游说政府，获得有利于行业发展的政策和支持等²。

康晓光从政府经济管理体制角度分析了中国行业协会发展的机遇和重要

¹余晖，行业协会及其在中国的发展：理论与案例，经济管理出版社，2002

²郑江淮，行业协会职能配置与政策创新，香港中文大学中国研究论文库，2005，

性。他指出,行业协会的发展是制约我国行业管理体制发育的“瓶颈”,并对中国行业协会的现状及其成因进行了分析。他认为行业协会的职能包括:代表职能、沟通职能、协调职能、监督职能、公正职能、统计职能、研究职能、狭义的服务职能。

张经从保护国内市场的角度,讨论了“入世”后行业协会对中国市场的保护作用,详细分析了行业协会对外资进入国外市场的规范作用,行业协会对同业企业的市场引导作用,行业协会以行业整体的姿态组织同业企业积极应诉反倾销贸易案件的作用等。最后提出了发展中国行业协会需要研究和解决的问题。

朱英教授在《转型时期的社会与国家——以近代中国商会为主体的历史透视》一书中,以商会为主体,透视中国近代转型时期社会自身的发展变化,以及社会与国家之间的互动关系,指出具备了市民社会特征的商会在中国从中世纪走向近代的转型时期发挥了国家所不能替代的作用。在实证分析的基础上得出了中国市民社会与国家之间在一定程度上存在着互补、合作、互利及相互制约的关系,但更多的却是依赖于国家,受制于国家以至最终被国家所扼杀¹。

张东刚将社会制度的变迁分为诱致性制度变迁和强制性制度变迁,并指出中国的制度变迁是一种自上而下的由政府主体命令和法律引入而实行的制度变迁,主要动力来自于主体在既定的政治秩序下所提供新的制度安排的能力、意愿和热情。中国制度供给主体呈现二元性特征,即中国近代权力主体群的直接制度供给和西方列强在华经济活动表现出来的间接性和示范性制度供给,因此近代中国商会发展客观上借鉴了西方在华经济活动的影响。

高丙中从社会学角度将社会团体的合法性分为社会合法性、法律合法性、政治合法性和行政合法性四类,其中社会合法性和法律合法性是社会团体存在的根基,因此余晖指出行业协会因得到成员企业和政府部门的承认才具备社会合法性和法律合法性,因而具有合法性²。

陈宪和徐中振指出现代工商社会是多元三层结构:公域、私域和第三域(志愿域)。行业协会不以营利为目的,致力于改善某一由具有共同特征的市场个体构成的群体的共同福利,因此属于第三域(志愿域),显示了其作为新型社会组织,社会整合机制和沟通方式的基本角色,可以在社群协调、沟通、整合等方面发挥积极作用,在一定范围内形成一种非正式的社会管理,承担公域中的政

¹朱英,《转型时期的社会与国家——以近代中国商会为主体的历史透视》,华中师范大学出版社,1997

²高丙中,《社会团体的合法性问题》,《中国社会科学》,2009(02)

府公共管理和私域中个体企业私利性经营在经济活动中无法替代的功能¹。

从现有的对行业协会的功能研究来看，我国学者仅对行业协会作为社会团体进行总体性研究，余晖提出我国行业协会有四种生成途径，但并未对四种行业协会的作用机理予以深入探讨。目前对行业协会的研究也仅仅是对行业协会的现状与规范进行笼统的讨论，并未针对各种行业协会的特点提出规范策略。

归纳起来，我国学术界对行业协会的研究主要集中在：当前发展行业协会的必要性；中国行业协会的现状；行业协会发展所面临的机遇和挑战；行业协会的组织功能、组织特性等。普遍认为行业协会的发展与国家经济体制改革、行政管理、市场经济发展等宏观制度因素密切相关，不改变外部环境，行业协会便会难以健康发展。但很多分析过于理论化，脱离了当前中国行业协会生存的环境，不具有指导性和操作性。对于行业协会整体宏观分析较多，行业协会具体职能的实现等微观分析较少。同时，对行业协会的分析大部分“一刀切”，没有进行具体分类论述，由于当前不同类型的行业协会的发展状况差异很大，使得这方面的研究在实际中很难把握。

国外学者对行业协会的研究主要有：用 Z 理论研究中小企业的产业群体 (William G. Ouchi, 1981)；把行业协会组织视为并列于市场、企业、国家、非正式网络的第五种经济制度或社会秩序，并一道参与对资本主义经济的治理 (Streeck, Schmitter 和 Hollingsworth 等, 1985-1994)，关于行业协会的经济功能及其市场、企业之间关系的讨论，国外的文献非常多。

Williamson 作为交易费用经济学派的代表，提出任何交易活动都离不开所谓治理结构的某些机制，企业和市场是治理机制谱系的两极。通过对企业和市场这两种治理机制的深入分析，Williamson 提出中间性体制组织是介于企业和市场之间的一种非标准契约。

2.3.2 反倾销应诉的原则和规定

余晖认为，反倾销应诉的组织应以行业协会为主，如果每件反倾销官司，商务部的官员都必须亲自参与调研、指导，显然是无法应对的，从商务部自身的工作角度来说，“也应该将大量的反倾销应诉工作交给行业组织来处理。”²

郎咸平表示，商务部在考虑从主体转化为服务的同时，必须正视反倾销提

¹ 陈光，徐中振，体制转型和行业协会：上海培育和发展行业协会研究报告，上海大学出版社，1999。

² 辜璟，王荣，协会被逼上反倾销应诉前台，中华工商时报，2006，8月22日，005

案方的政府力量，并且要让国内企业形成的抗诉力量强大的足以与国外政府力量相匹配，而不是一味地进行后台服务。“机会稍纵即逝，国外反倾销势力不会因为中国政府退居应对幕后，就让自己国家的政府力量退出提议序列。”郎咸平表示，市场经济时代，谢绝幕后英雄。

2.3.3 行业协会在反倾销应诉中的作用研究

关于行业协会在反倾销中应当发挥哪些作用的问题，国内外研究的比较多，其中比较有代表性的是中国社会科学院工业经济研究所的余晖在《WTO 体制下行业协会的应对策略》中提出的行业协会在反倾销中具有五种作用：价格协调、收集产业数据并游说政府、反倾销申诉中的提起人、帮助企业应诉、参与反倾销预警体系的建立。应该说，上述五个作用是从不同的角度提出的，分析了我国行业协会在反倾销方面的不足，并提出了“入世”后我国行业发展的应对策略，对于完善行业协会的反倾销职能很有帮助¹。

何静等在 2002 年的《行业协会在反倾销中的作用》介绍了我国行业协会的现状和存在的问题，并且具体论述了行业协会在应对反倾销中的作用²。

在行业协会的作用机制方面，应瑞瑶等在《行业协会、国内市场整合与对华反倾销》中论述了行业协会通过市场整合的方式增强我国企业应对反倾销的能力。通过市场整合，可以协调企业间的价格行为，避免它们自相残杀，走质量之路而不是靠单纯的价格战来占据国外市场³。

方勇、张二震在《出口产品反倾销预警经济学研究》中，以数理方法分析了行业协会应对反倾销的对象和时机。他们认为应对反倾销要掌握好时机，分析国外在什么情况下会提起反倾销起诉。反倾销起诉可以由国外的政府，也可以是国外的企业提出，对不同的对象要采取不同的方式，进行有效的预警⁴。

金才敏在 2002 年的文章《行业协会应对世界贸易争端的作用机制》中，介绍了发达国家行业协会在应对反倾销中的作用，包括价格调节机制、保障机制、投诉与应诉机制、制定非市场壁垒、服务协调机制。虽然这些机制往我国还不足完全适用，但还是有一定的借鉴意义⁵。

李锋等在 2003 年的《外贸经济、国际贸易》论述了应对国外反倾销预警机

¹ 余晖，WTO 体制下行业协会的应对策略，中国工业经济，2002（03）

² 何静，行业协会在反倾销中的作用，价格月刊，2002，P09~13

³ 应瑞瑶，行业协会、国内市场整合与对华反倾销，国际贸易问题，2004（08）

⁴ 方勇，张二震，出口产品反倾销预警的经济学研究，经济研究，2004（1）

⁵ 金才敏，行业协会应对世界贸易争端的作用机制，武汉交通管理干部学院学报，2002（04）

制的制度缺陷,我国的行业协会未能有效地联系政府和企业形成应对反倾销的合力。

中国质量协会课题组在其课题调研报告《行业协会在反倾销中的作用》中指出,到目前为止,唯有在反倾销领域,行业协会才有了实质性的经验,该课题通过讨论 WTO 体制下协会组织的功能优势和作用空间所在,同时介绍国外协会组织在国际贸易领域中的一般功能,讨论我国协会组织在国际贸易领域中的现有成绩和存在问题,然后对我国协会组织进一步发挥其功能提出若干对策性意见。提出目前协会组织在创造自身发展的外部环境是应该积极研究和推动《经济协会法》的制定作为工作重点。同时应该按照产品种类的细分调整协会结构,在此基础上,建设协会区域性的垄断结构和金字塔型的行业结构¹。

杨光明认为我国目前对外经贸工作中面临的主要问题之一是应对反倾销问题,指出尽管行业协会应对在反倾销中存在无可比拟的优势,但也存在劣势。为了避免由于行业协会出面应诉而导致企业丧失获得分别裁决和单独税率的机会,行业协会在对外应诉中应避免直接参与应诉,同时还应协助企业争取市场经济地位的待遇或进行独立市场地位的抗辩。他提出行业协会在反倾销中具有五个优势,即信息优势、成本优势、权威优势、公共关系优势和人才技术优势;同时,行业协会在反倾销中也存在某种劣势,就是在我国现阶段由行业协会出面应诉有时会不利于企业获得分别裁决和单独税率。他认为我国目前行业协会的现状堪忧,这不仅表现为“政会不分”,行业协会被认为是“二政府”,还表现为许多行业协会腐败现象严重。

李昌凤认为加入世贸组织后,对华反倾销调查呈现出许多新的特点。面对国际贸易新形势,我们必须认真分析原因,积极采取应对措施,争取有利的国际地位,发挥行业协会的组织、协调、自律、服务作用,增强自律能力,建立健全产业预警机制,保证有利的贸易地位,促进我国经济发展。²

¹中国质量协会课题组,《行业协会在反倾销中的作用》,经济研究参考,2003(12)

²李昌凤,《入世贸组织后对华反倾销的现状及对策》,学习论坛,2004(03)

第3章 行业协会与反倾销应诉

3.1 行业协会及其作用

3.1.1 行业协会的组织形式

行业协会作为一种社会组织,是公民社会领域的一部分。然而它又不同于其他非营利组织,它直接与经济活动密切相连,按照国家、市场、社会的三分模式,它与市场领域密不可分,在一定意义上,可以认为行业协会是企业组织的延伸。尤其是在中国从计划经济向市场经济的转型过程中,随着政府的“放权”,行业协会作为特殊的中间力量可以有效的弥补市场管制的真空,这对于形成“大社会、小政府”的格局是非常必要的。

我国在计划经济时期,由于一切重要资源基本上由一元化的国家独占,社会结构为一元二层结构,管理者与被管理者之间没有间隙,庞大的工业资源被分层配置在等级产权建制中,所有的围墙和条块分割阻碍了社会化的大行业管理的可能。因此在改革开放之前,工商业者的社会经济地位受到抑制,全国工商业联合会仅仅是具有统战性质的人民团体,行业协会的发展相当薄弱,没有真正意义上的行业协会和行业管理。

改革开放之后,特别是随着我国经济体制改革不断深化,加大行业协会建设和行业管理的力度,既是适应市场经济的需要,也是政府转变职能的需要。在社会主义市场经济条件下,随着民营经济的发展,市场主体的多元化,行业规范与自治的需要日益强烈,为行业协会的产生与发展提出了客观要求;随着政府管理经济的职能转变到制定和执行宏观调控政策,搞好基础设施建设,创造良好的经济发展环境上,尤其是加入 WTO 之后对政府行为的规范促进了一些不应由政府行使的管理职能转移给了社会中介组织,给行业协会的发展创造了良好的契机。

在西方市场经济较为成熟的国家中,由于各国社会组织结构的差异,历史沿革的差异,行业在组织和管理方面的差异也较大。按照行业协会与政府的相互关系,大致可分为两类:一类是完全以企业自发组织和自发活动为纽带的行业协会发展模式,称为“水平模式”。如美国的行业协会,完全是自发组建,自愿参加,美国政府不予干预,不予资助。行业协会协调政府与企业之间、企业与消

费者之间以及行业协会内部的关系。另一种模式是“垂直模式”，即大企业起主导作用，中小企业广泛参与，政府也发挥行政作用的行业协会，德国、日本和韩国的行业协会都是这种模式。

3.1.2 行业协会应当发挥的作用

1) 提供信息服务

信息是行业协会实现其经济合理性即降低行业内成员企业交易成本，获得规模经济效益的基本资源。提供信息服务是行业协会利用所掌握的信息资源，构造一个可以为成员企业共享的信息平台，从而提高信息的使用效率，降低企业的信息获取成本。这一作用为行业协会的社会合法性的获得和发展提供保证。

2) 协调作用

具体包括协调对外行动和实施内部惩罚。企业之所以加入协会，说到底是为了分享行业协会这种正式网络的规模效应和外部经济，从协会所组织的一致性集体行动(如政策游说、抵制不正当竞争、联合诉讼等)中得到直接和间接的好处。

行业协会在培养成员诚实意识和克服搭便车行为方面具有天然的优势。一方面，重复博弈有着双重均衡，一种是建立在群体惩罚威胁之上的长期合作，另一种是建立在自增性预期(即每一方都料定其他方会使诈，因而自己也行骗)上的不合作均衡。因此长期稳定的合作首先面临一个障碍：当一个企业相信其他企业不诚实的时候，这个企业是不会诚实行商的。因此为了规避不合作均衡，要求成员企业都改变对其他企业的看法，同时也改变自身的行为。这种协调性变化是无法自动发生的，只有在行业内部形成组织化交易而非孤立交易时，所生成的行业协会才会将相互交叉的贸易网络组织起来，在行业内培养和强化相互信任的意识。

3) 帮助企业开拓国际市场

由行业协会出面，组织企业的联合行动，制订出能够从整体上加强国内企业竞争力的方案，在自愿的基础上组织国内企业在生产、销售、价格、开拓市场、售后服务等方面的联合行动，以发挥集团军的优势。行业协会尤其注重提供帮助成员企业开拓国际市场的服务，不少国家的绝大部分商会、行业协会都把义务活动的很大部分放在为中小企业开辟和扩大进出口贸易渠道上。如巴基斯坦工商会联合会在对外联系方面充当了巴基斯坦私营企业界驻外的前沿哨

所，它与巴基斯坦驻外外交和商务使团经常保持联系，促进并加强双边或多边合作。另外，还同一些外国商会建立联合经济委员会，旨在促进巴基斯坦与那些国家的经济贸易关系。在巴工商联支持下，巴基斯坦 50 多个贸易与工业委员会同许多国家有着业务联系。

4) 代表行业利益

政府作为一国对外贸易政策的制定者，必须要最大限度地维护本国的经济福利。在市场经济国家，一国的经济福利是由不同利益主体的福利所共同构成的。所以，政府的对外贸易政策要在充分了解各个利益集团要求的基础上形成。行业协会作为一定地区或某一行业企业的利益代表，它的利益表达往往已经综合了其会员企业的各种利益要求。在当前，行业协会的利益表达尤其反映了中小企业的呼声。所以，政府从行业协会的要求中可以更清楚地了解到国内和国际产业经济动向，从而更准确地为其提供政策支持。

3.1.3 行业协会发挥作用的条件

协会组织作为私人企业利益的代表者，如果要真正有效发挥和实现上述功能，必须具备充分的社会合法性。社会合法性不足，是我国目前大多数由原行业主管部门从体制内“脱胎”而产生的官民不分的行业协会无法有效提供上述协会种种功能，也即它们作为一种经济制度缺乏有效需求的根本原因所在。概括地说，社会合法性为协会产生的基础，而行政合法性则提供了协会发展的保障。行业协会发挥作用的条件应该为同时具备社会合法性和行政合法性和法律合法性。其中，社会合法性，即建立在广泛的行业覆盖面基础上的，来自于成员企业的自愿承认和充分的信任。行政合法性和法律合法性一般指依据法律登记注册后，在法律的监督和保护下获得其公开活动的自由和权利。

3.1.4 行业协会作用的特点及优势

行业协会作为管理和服务市场的一种重要制度安排，在一定的条件下是可以满足激励约束的，且这种约束具有稳定性，从而在市场中可作为重要的市场治理机制而独立存在，而不应是政府的附属机构或者说是政府职能在市场管理服务中的单纯延伸。

相对政府而言，行业协会发挥的作用具有以下优势。首先，政府过分利用“社会利益”代表者的权力对企业行为进行过多干预，会导致企业难有作为。

政府部门的倾向性还会使一些企业，尤其是国营企业占据一定的市场和资源优势，由于这一优势不是通过正常竞争而来，从而企业可能会滥用资源经济优势，造成不必要的浪费，或形成市场的行政垄断。其次，政府对信息反馈回应慢，导致其不能很好地行使监督市场的职能。最后，政府为保证其主要任务与目标的完成，必须将可直接调配的有限资源集中配置到满足全社会公共需要的领域和环节中去，其逻辑结果必然是进一步地在“有所为”和“有所不为”中做出抉择。在市场经济条件下，政府确实无力，也根本不可能提供企业所需要的全部服务。因此，在市场、政府失灵过程中，需要介于两者之间的中间组织加以弥补。而行业协会的服务、沟通、协调、监督等职能恰能弥补这一缺损，引导企业的有序竞争。

3.2 反倾销应诉原则和机制

3.2.1 我国反倾销应诉的原则

从90年代初开始，面对反倾销，一部分中国境内的企业开始拿起法律的武器捍卫自己的权益，但大多数企业仍然采取了消极避让的态度，并且在某些国家（地区）“一国一税”政策的诱导下，一些企业抱着搭便车的心理，案发时不应诉，等到别的企业胜诉后又再次压价出口，使得应诉企业花费大量人力物力所取得的成绩，顷刻之间化为乌有，严重挫伤了应诉企业的应诉积极性。这种行为不但破坏了我国外贸出口的正常秩序，而且还为起诉方再次提出反倾销调查提供了口实。为此，原对外经济贸易合作部提出了“谁应诉谁受益”的原则。

为充分调动企业的积极性，1999年原外经贸部还专门制定了旨在落实“谁应诉谁受益”原则的规定：在国外对我国产品裁定“单一税率”或应诉取得全胜的情况下，参加应诉的企业有权分得较多的出口配额，而不应诉企业则不能继续出口或出口数量受到限制。这为进一步规范中国企业应诉工作及具体落实相应的鼓励和处罚措施提供了法律依据。

虽然国家有关部门为鼓励企业应诉，制定了“谁应诉谁受益”的原则，但由于各方面的因素，执行起来效果不尽如人意。作为具体负责组织企业应诉的进出口商会，对此非常“头疼”，但也无计可施：商会没有政府部门的行政权力，无法对企业施加直接的影响，即使有，也不能命令企业做这做那，因为这不符合世贸组织规则。

在国际上,如何处理“谁应诉谁受益”也是个难题。美国汽车安全气囊行业协会的做法值得借鉴。他们有一个行业安全标准,对于不参加反倾销应诉或者在其他方面违反协会规定的企业,协会就取消对这个企业的安全标准认证。由于该协会的认证在国际市场上得到认可,失去认证的企业将丧失市场。正因为有这个强有力的、同时又符合国际惯例的约束手段,该协会处理“谁应诉谁受益”的问题,非常有效。其实,国外很多行业中介组织,都有很多自己的办法和协调机制来解决这个问题。但国内的行业协会的力量还没有达到这个效果。

3.2.2 我国目前反倾销应诉的机制及其特点

反倾销应诉机制定义为:出口产品反倾销应诉所涉及的企业、行业组织和政府在应诉国外反倾销调查过程中就信息收集和预警、组织协调、成本分担等环节所进行的分工与合作。¹

从主体结构和具体操作两个层面进行解析,可以得出我国现行反倾销应诉机制从本质上讲是政府主管部门主导下的以涉案企业为法律应诉主体,以进出口商会、外商投资企业协会为连接的临时应诉联盟。具体说就是商务部、地方各级外经贸主管部门、进出口商会和行业协会等中介组织以及涉案企业构建的四位一体的反倾销应诉体系。

2005年12月份,《商务部关于商会组织反倾销应诉工作的指导意见》出台,该意见对商会组织的工作界定为预警、应诉动员、行业无损害抗辩、听证会、信息交流机制等5项。

2006年8月14日,商务部《出口产品反倾销案件应诉规定》(12号部长令)正式施行。该规定明确指出:在反倾销案件调查期内生产和向调查国或地区出口涉案产品的企业应积极应诉;进出口商会等行业组织应依照章程,加强行业自律,维护行业经营秩序,负责反倾销案件应诉工作的行业协调,促进会员企业应诉国外反倾销案件。

应诉规定同时指出,在获知有关可能发起反倾销案件新立案调查的信息后,行业组织应根据涉案产品的出口情况,做好应诉协调准备。企业应依法规范出口行为,维护行业出口秩序,做好反倾销案件信息的搜集、整理工作,及时向行业组织报送。参加应诉的涉案企业享有决定应诉方式、自主选聘律师、从行业组织获知案件调查整体进展和其他企业的应诉情况等信息、获得行业组织对

¹周世俭,如何应对国外反倾销,2000,25-31

应诉工作的指导和帮助、针对反倾销案件调查机关存在的歧视性做法等向政府提出应对意见或建议等权利。

应诉规定还明确了行业组织在反倾销案件应诉工作中所承担的职责，如建立监管系统、组织听证、与国外调查机关和行业组织或企业进行磋商、寻求司法救济、建立律师信息库、全程协调律师事务所的工作等。

业内人士认为，应诉规定重点突出了行业协会在反倾销应诉中发挥的作用，涵盖了反倾销应诉工作的主要流程。商务部支持进出口商会、行业协会等行业组织采取有效措施促进企业应诉出口反倾销、加强行业自律、维护公平贸易秩序。这一规定明确了除进出口商会外，专业行业协会也为应诉组织单位，可依章程职责分工，具体组织、协调应诉企业进行反倾销应诉工作。¹

商务部条法司官员透露，新一轮应对反倾销政策的制定主要基于两个成因：要案大案趋多、涉案企业增多——参加应诉的企业身份发生了变化，此其一；反倾销应诉的基本矛盾由以前的中介组织为主转化为以企业为主，此其二。这两个因素间接导致政府职能由主体转化为服务，也是商务部力推商会发挥核心组织作用的主要原因。

从内容看，该规定明确把进出口商会等行业组织作为负责应诉工作的行业协调，促进会员企业应诉国外反倾销案件。针对商会功能或将前置的可能，作为企业而言，商会与行业联系紧密，贴近一线，便于直接与国外商会对话，可以帮助或促进反倾销应对，不失为上策。欧美等国家的商会组织在应对反倾销中就担负着上情下达、外联互动的作用，甚至起着决定性的因素。尽管我国部分商会还具有一定官方色彩，但桥梁作用不可小视。

3.2.3 我国目前反倾销应诉中存在的不足

目前来看，我国反倾销应诉的不足主要是体现在预防国外反倾销调查和提高案件初期（立案前后）的快速反应能力上来，这也是我们强调事前预警和反倾销常态管理的原因。

1) 预警不及时。我国出口产品在国外被提起反倾销指控往往是因为在短期内向少数出口市场出口剧增或价格暴跌，而我国行业协会由于管理效率不高，对此往往不能及时发出预警信号。建议可以委托驻外使馆商务机构，收集国外经济信息上，密切注视该国市场上商品价格变动情况，某种商品生产经营状况，

¹翟佳禹，新反倾销应诉规定强调协会作用，中国工业报，2006，8月14日，A01

我国出口至该国的产品价格数量情况，以及该国的外贸法律法规等。驻外商务机构应及时将这些信息反馈。

2) 信息渠道不畅。反倾销都有严格的应诉期限，通常只有三、四十天时间，过期将被视为被调查方自动弃权。各国的反倾销通知方式五花八门，有的是对方政府直接通知我国外经贸部，有的是通知我国驻外大使馆，有的干脆就只是在国内媒体发布公告，客观上对涉案企业在最快时间内获取第一手信息造成了一定的困难。加上国内应诉立法对信息传导机制缺乏明确的规定，彼此分工不明，反倾销通报层层中转，往往造成立案信息迟滞，涉案企业被迫仓促应战。

3) 低价竞销。应对反倾销的重要一环是行业内企业的价格协调，需要各企业能从全局利益出发，做出让步，不给国外提起反倾销的借口。我国行业协会由于发展滞后，导致权威不足，在进行价格协调时，往往得不到企业的配合，企业还是我行我素，不顾行业协会的劝说，而行业协会又不能对其采取制裁措施。这是我国外贸出口的一个硬伤。附加值过低不仅影响了利润，还给国外竞争者以倾销的口实。而在转变出口模式方面，不仅由协会出面进行价格协调的难度大，即使是政府出面，也缺乏好的方法和手段。

4) 没积极抗辩。一直以来，很多学者把我国频陷反倾销调查的原因归咎于国际上对我国的歧视性做法，但另外一个重要原因是：在欧美对我国企业的歧视性做法面前，我们没有依照国际惯例据理力争，由此引发国外对我发起反倾销的连锁反应。问题的关键在于能否拿出足以让人信服的证据，同时勇于出头，从行业整体出发积极应对。

上述不足的一个重要原因就是协会的发展滞后，在国外，行业组织一般既具备充分的社会合法性，又具有充分的信息和惩罚性协调功能，能够起到价格协调、作为反倾销申诉中的提诉人、帮助企业应诉以及参与反倾销预警体系的建立等作用。而在国内，进出口商会等行业组织不能完全代表制造商的利益，而主要由制造商等民营企业组成的行业协会往往挂靠在国资委或者工商联下面，多半为草根行业组织，缺乏合法性，权威性更加无从谈起。

3.3 行业协会在反倾销应诉中应有的作用

3.3.1 反倾销预警

反倾销预警是最基础的反倾销应对工作，但政府不可能有精力针对众多的

商品都建立预警系统，而单个企业所掌握的资源有限，只有行业协会作为企业和政府之间的桥梁，可以利用其优势与政府和企业一起建立反倾销预警系统。因行业协会是整个行业利益的代表，对行业的了解程度高于政府，同时也高于行业内的单个企业，从而可以对本行业重要的出口产品的出口数量、出口价格、出口国家和地区，以及当地市场变化等情况进行有效监控，及时对可能发生的反倾销行动进行预警，并及时通报出口企业，企业可以据此及时采取相应措施。

这方面的例子如日本在政府的直接资助下，逐步建立了遍布世界的情报搜集和预警网络，“日本海外市场调查会”（简称 JETRO）就是其中的杰出代表。

3.3.2 组织企业应诉

反倾销应诉需要耗费大量的人力、物力和财力，且结果尚不可预料，从而导致很多企业没有应诉的动力。从经济学的角度来看，应诉本身具有较大的外部性，在一定意义上可以看作是一种“公共产品”；应诉的私人收益小于其社会收益，如果单纯依靠市场作用的话，会出现“搭便车”现象，这种产品的供给将会出现不足。公共产品应该由公共性的组织来提供。行业协会虽然是民间组织，但从整个行业的角度来看又具有一定的公共性，因此作为整个行业的代表者，行业协会是一个适当的选择。它可以通过收取会费的形式来筹集资金，建立反倾销基金以专门用来建立信息渠道，配备反倾销专业人员，牵头聘请律师，组织企业应诉。利用整个行业的资源来克服单个企业势单力薄的不足，这就可以解决应诉不及时的问题。另外无论受益还是损失都由行业内的企业分担，这就可能解决某些企业“搭便车”的问题。

特别是证明出口产品对进口国无损害方面，协会起到的作用更是不可小视。因为若能证明无损害，则反倾销指控无法成立，所有企业生产的该产品均能继续以原税率出口，这个明显带有公共产品性质的结果既然让全行业受益，则也理应由全行业共同承担成本，而出协会出面协调费用，共同证明无损害。

如日本属于“两头在外”型经济，原材料严重依赖进口，成品严重依赖出口。为加强竞争力，企业联合行动加大市场控制力度以避免相互之间恶性竞争显得十分重要，所以这种类型的行业协会在日本数量众多并受到政府立法保护。如强制入会条款，即只要有行业内 3/4 的企业成立了行业协会等组织，其余企业就必须加入，否则就没有外贸资格，同时这些行业协会还被委以某些政府职

能，如执行自动出口限制配额发放等等¹。得益于行业协会的强势作用，当反倾销案件发生时，日本政府根本用不着动员企业参加应诉，也用不着为应诉中的企业利益协调而伤脑筋（这也正是与中国反倾销应诉机制上最大的区别）。

3.3.3 价格协调

从我国和其他一些发展中国家的经验来看，企业往往采取竞相压价、以较低价格打入国际市场的战略，这种行为很容易遭到进口国的反倾销诉讼。而行业协会可以发挥其自律职能来协调本行业产品的生产和出口布局，指导出口产品的价格水平，必要时可以限定最低价，并以此来实现在保持价格优势的同时又避免构成倾销，从而确保整个行业的利益。

3.3.4 完善应诉模式

行业协会在反倾销应诉中的作用可以针对国内企业不敢应诉的心态，研究建立应诉与受益对称机制。积极探索多种筹集资金的方式，研究建立行业内应诉基金，对积极应诉企业提供资助。根据“谁应诉谁受益”的原则，通过行业协会的自律、自诉、自组、自享，彻底改变“一家应诉、多家受益”的现象，解决应诉企业担心费用高而犹豫不决导致利益受损的问题。

3.3.5 培训人才

行业协会应当组织本行业的企业以及有关人员进行反倾销、世贸组织争端解决等法律培训、学习、宣传和普及，并提供咨询服务，不断提高本行业内企业的法律意识和操作水平，在本行业以及企业内培养和锻炼一批相对稳定和过硬的反倾销队伍，积极应对反倾销工作，改变过去反倾销工作中被动局面。

3.3.6 对外协调沟通

在反倾销应诉中，加强与国外有关行业组织的联系也是至关重要的。首先，行业协会通过加强对外协调，可以减少反倾销诉讼案件的发生。在国际性行业贸易争端的具体案例中，提供资料、提起诉讼的往往是进口国的相同行业协会或商会。民间行业协会的缺位，实质上构成了反倾销诉讼不断增多的原因之一。中外贸易纠纷在很大程度上都是因为缺乏民间渠道。本来可以通过双方民间组织自主谈判解决的争端最后推到政府层面。根据 WTO 秘书处提供的资料，向 WTO

¹胡萌，论发达国家的协作市场经济和行业组织，经济问题探索，2004（4）

正式通知的反倾销案件中，有一半以上案件经双方沟通和磋商得到了解决而没有导致采取反倾销措施。

例如，美国的钢铁协会通过美国政府对我国出口的多种钢材提出反倾销诉讼，日本的农业协会也有类似的举动。一些行业协会还专门在海外设立了代表处，一方面帮助会员公司作市场调研，开拓市场，另一方面加强同国外同行的联系，就涉及到企业利益的一些重大问题，进行国际间协调。如澳大利亚农协曾对美国低价倾销粮食和其他农产品等到美国与有关方面进行谈判。

3.4 行业协会在反倾销应诉中的优势比较

虽然按照 WTO 的规定，只有涉案企业才有资格应诉反倾销。但实际上，我国目前“四位一体”的应诉模式中，到底在后方，反倾销指控所针对的通常是某一类商品，涉案企业往往不只一家，案件裁判的结果足以影响到国内一个行业的生存状况，而这正是行业协会的优势所在。行业协会是本行业或本地区会员企业利益的代表，熟悉本行业或本地区的产业和企业情况，了解国外贸易管理措施的动态以及国外贸易壁垒对我国有关行业造成的影响，在协调会员企业立场方面具有较大优势，在应对国外贸易壁垒过程中应发挥重要作用。

3.4.1 主体对等优势

从各国的实践看，行业协会作为反倾销提诉人的案件占绝大多数，或者是一些力量庞大的世界级大企业。而我国的涉案企业往往是数目众多的中小企业，这些对手无论是在经济实力还是国际经济活动的政治影响力方面，都不是我国某一个企业所能匹敌的。这使我国企业产生怕打“洋官司”的心理，不应诉或应诉不力者多，导致败诉率高。由单个的企业分别应对有组织的反倾销申诉者，存在涉案反倾销主体不均等的问题。由行业协会出面组织企业应诉，至少部分解决了对等性这一问题。行业协会容易拥有处理倾销和反倾销案件的经验及信息，而且由行业协会做这方面的工作也不会耗费企业太多的精力，有利于提高应对反倾销的效率和效果。

3.4.2 破解外部经济效应优势

反倾销应诉行为具有相当的外部经济效应，由于 WTO 的基本准则要求政府减少对经济活动的干预，这一问题由政府出面来解决已不现实，这就要求起准

政府作用的行业协会出面来处理和协调反倾销应诉行为带来“外部经济效应”的分配问题。成为“谁应诉，谁受益”的组织者和执行者。

3.4.3 破解囚徒困境优势

在博弈理论中，由于信息不对称导致了“囚徒困境”，一旦在信息处于对称的状况下，这种情况就可能避免。

2004年6月以来发生在浙江永康的一件事情，典型反映了浙商在国际贸易中的一种尴尬局面，而这种尴尬恰恰是“囚徒困境”的经典阐释。国际大买家沃尔玛通过中间采购商，向永康市规模较大的8家电动车生产企业下单采购电动滑板车，数量达10多个品种上百万辆。然而，面对众多竞争对手，8家企业都生怕这块“大肥肉”被人家抢去，纷纷主动降价，有的甚至尽可能将价格和利润降至最低点。结果8家企业将报价降至微利甚至无利的地步，但沃尔玛仍不满足，向企业下报保本价或亏本价的产品订单，这使企业根本无利可图，甚至亏本。无奈之下，8家企业只好全部退出竞争，丢掉了这块“大肥肉”。

事实上，这仅仅是我省国际贸易的一个缩影。由于浙江省劳动密集型产品居多，为了得到国际订单，很多企业纷纷压低价格，结果导致国外反倾销案件不断增多。

上海交通大学管理学院郭金龙教授认为，浙江企业纷纷压低价格，显然就是一种“囚徒困境”，因为大家都以为别的厂家也会压价，自己如果不压价的话肯定吃亏，所以在博弈过程中，都采取低价的冲突博弈策略，最后获利的显然是外方，吃亏的是自己。

将这一模型的分析运用到反倾销中来，可以发现在反倾销应诉中也存在“囚徒困境悲剧”。且由于终裁结果的不同，可以分为以下三种情况。

表 3.1 博弈论在反倾销应诉中的应用

应诉全胜	涉案产品不存在倾销，所有产品照常出口，如欧盟的金属外壳打火机反倾销案。若预先知道这种情况，企业往往不会去积极应诉，而会有搭便车的倾向，希望其他企业出钱出力去应对。但若人家都不积极应诉，应诉全胜几乎是不可能的。
全败	所有企业均被征收同样的反倾销税，若明知有这结果，企业更加没有应诉的动力。
分别税率	部分企业通过自己的努力获得单独税率，这种情况最能体现谁应诉谁受益的原则，企业也最有动力投入。

问题在于反倾销的结果通常很难预料，以上三种情况出现的概率通常很难确定，终裁结果往往峰回路转。比如巴西对我眼镜提起的反倾销，初裁结果很不乐观，但最后通过努力还是获得了全胜，我产品被认定没有倾销。而在欧盟皮鞋反倾销案中，原先估计至少会有部分企业获得低税率，结果却是几乎全部被一刀切，征收了19.6%的反倾销税，只有一家企业获得了低税率。

当一国企业在另一国市场上出现主导性大企业和中小企业并存而且面临着反倾销时，就会出现与智猪博弈类似的情形，大企业更有动力应诉，因为不应诉，被征收高额反倾销税的可能性很大，对其企业发展有很大影响。此时小企业的应对反倾销获得的收益相对于大企业来说微不足道，诉讼的费用对于小企业来说也过于沉重，加上搭便车心理的其他不利原因，小企业很容易选择等待大企业诉讼。但当大企业并不在乎这个出口市场时，他们也就不愿诉讼。这样就出现了无人应诉的尴尬局面。为防止此类情况的发生，就要求在大企业和小企业在应诉反倾销的义务和利益分配上做出制度安排，行业协会作为行业的自律和协调组织可在行业内充当此角色。

3.4.4 成本优势

相对于企业各自单独应诉，行业协会主导反倾销诉讼，最明显也是最直接的优点表现为诉讼成本的降低。反倾销诉讼时间漫长、环节众多；不管是信息的收集、政府公关还是双边或多边的磋商，都需要花钱。总之反倾销诉讼费时、费钱、费力，且结果还是个未知数。这也正是为什么我们的企业要逃避反倾销诉讼的重要原因。而在行业协会的统一领导下，原来需要由企业自己去完成的诸如信息收集、政府公关、双边磋商等工作现在都由行业协会统一包办，这样做的优势在于：一旦本行业遭遇反倾销调查，行业协会能够在最短的时间内迅速做出反应，可有效缩短诉讼的准备时间；对信息和渠道资源的整合利用，可克服单个企业行动的分散性和盲目性，避免企业在以上环节的重复投资，这就使得诉讼成本得以降低。

3.4.5 解决“政府失败”的优势

出于成本收益的考虑，反倾销案件中的涉案企业天然地具有联合的倾向，但同样出于个体利益最大化的考虑，涉案企业也可能采取相互不合作的态度，这就使得企业间的协调成为必要。显然，这种协调只能来自企业以外的主体，

从而使其具有了公共产品的属性。那么，作为公共产品的主要提供者的政府为什么不能作为协调者呢？原因主要有以下两点：

一是国际惯例所导致的政府失败。反倾销作为 GATT 所确立的对掠夺性国际贸易行为的救济措施，在二战后已逐步演化为贸易保护的工具体而被各国所广泛采用。尽管如此，从国际法上讲，反倾销本身仍是一种合法行为，除非受到反倾销指控的一方能够证明这种行为与 WTO 原则相违背，而被诉企业所在国政府的这种代表性证明职能的正当性仅限于 WTO 的争端解决机制中。而在此之前，因为反倾销所具有的准司法的性质，被诉企业所在国政府的过多介入与 WTO 限制政府对经济干预的要求不符，因而，从国外的实践来看，在应诉反倾销的过程中，起主要作用的都是行业协会而不是政府。

二是信息不对称所导致的政府失败。在古典经济学的理论架构中，一个主要的假设就在于信息是完全充分的，而且是免费的，但实际上，信息服务都是不完全的，获得信息也是需要成本的，交易双方之间还存在信息不对称的情况。在反倾销应诉中信息不对称将导致政府协调的失败，其具体表现为：在政府的协调过程中，为了保证这种协调的公正性和合理性，政府必须对协调对象即反倾销案中的涉案企业的生产经营情况了如指掌，而向它提供这些情况的却是涉案企业本身。因而，涉案企业完全可能出于自身利益的需要，在向协调部门提供信息时故意隐瞒实情甚至虚构信息，以骗取协调部门在现实条件下做出最有利于自身利益最大化的协调决定，从而使得协调失去了应有的作用。相反，由于行业协会对本行业的生产经营状况、成本收益的水平都如数家珍，因而在协调过程中就能有效避免被协调对象所欺瞒，从而保证协调的结果建立在公正合理的基础上。

第 4 章 温州行业协会与反倾销应诉

4.1 温州外贸与反倾销应诉情况

4.1.1 温州的外贸发展情况

2007 年,温州市充分发挥私营经济发达的体制优势和中小企业的成长优势,克服了欧盟对我国皮鞋出口征收反倾销税等不利影响,出口保持了较快的增长势头。据温州海关的统计数据显示,温州市对外贸易在往年较快增长的基础上,继续呈快速增长态势,全年出口首次突破 100 亿美元大关,实现历史性跨越。而在出口增幅方面基本和全国和全省保持一致。

表 4.1 2007 年温州外贸与全国、浙江比较

金额单位:亿美元

	进出口	增减%	出口	增减%	进口	增减%
全国	21738.34	23.5	12180.16	25.7	9558.18	20.8
浙江	1768.37	27.1	1282.96	27.2	485.41	26.9
温州	122.48	23.8	101.48	25.6	20.99	15.9

为了适应国际经济形势的新变化,温州外贸企业适时调整经营战略,针对不同市场的特点和贸易习惯,采取多种方式开拓国际市场。如温州市对俄罗斯、东盟、阿联酋等新兴市场的进出口幅度已开创出了喜人局面,其增长速度远远高出同期温州外贸出口的发展速度。

从出口产品结构看,温州市鞋服等传统出口商品依然保持优势,机电产品出口增长平稳,而高新技术产品出口增长迅猛。据统计,高新技术产品出口 3.65 亿美元,增长 57%。

皮面鞋出口欧盟出现价升量降的现象。温州市皮面鞋出口欧盟 2 亿美元,增长 5.53%;出口数量为 2149 万双,下降 8.25%,平均单价为 9.32 美元/双,上涨了 15%。2007 年温州市鞋类出口企业共有 529 家,相比去年的 477 家企业,增长了 10.9%。

出口金额

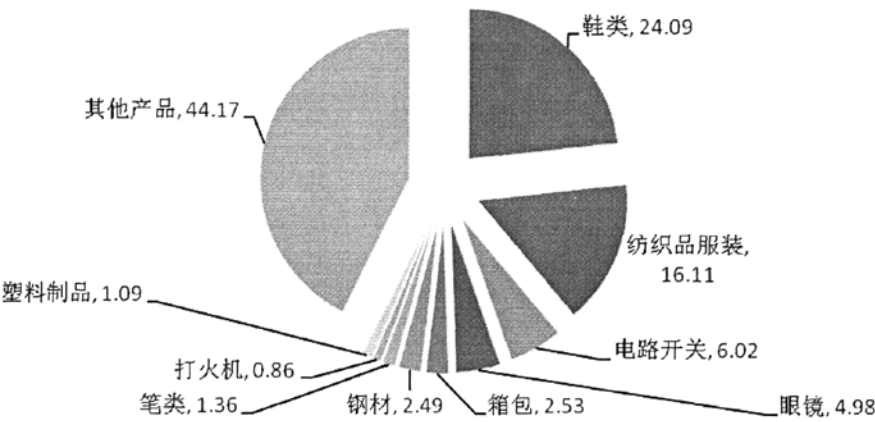


图 4.1 温州市出口主要产品构成

4.1.2 温州反倾销应诉情况

我国加入世贸组织以后，反倾销应对工作得到了更加广泛的关注，国外反倾销对我出口的影响也日益加深，温州市的反倾销应诉工作也就因势而生并在全中国崭露头角。从 2001 年到 2007 年，温州市共遭遇反倾销 27 起，涉案产品涉及眼镜、打火机、鞋类、水产品、低压电器等 20 多种，涉案企业 500 余家，涉案金额 4.7 亿美元。其中应诉 16 起，应诉率 60%，按照涉案金额计算，应诉率为 81.6%。其中已结案 13 起，胜诉 9 起，胜诉率为 70%，按照涉案金额计算胜诉率为 42.5%。

表 4.2 入世以来温州反倾销应诉情况

反倾销共 27 起	应诉情况	应诉率
按立案数计	16 起	60%
按涉案金额计	3.84 亿美元	81.6%
应诉已结案 13 起	胜诉情况	胜诉率
按结案数计	9 起	70%
按涉案金额计	1.63 亿美元	42.5%

随着遭遇贸易壁垒数量的逐年增加及其成功应对，温州市在实践中初步形

成了具有地方特色的应对贸易壁垒的工作体系。温家宝总理 2004 年视察温州时，充分肯定了温州市积极应对国际贸易壁垒的做法和经验，浙江省委省政府领导也非常重视温州市贸易壁垒应对工作，并多次做重要批示，温州市外经贸局也于 2006 年获全国公平贸易先进集体光荣称号。

4.2 温州行业协会介绍

截止至 2006 年底，温州市共有市本级工商领域行业协会 78 个，其中由市经贸委主管的协会有 54 个，市工商联主管的商会有 24 个。另外还有大量的分会和各县市区的商会与行业协会。另外在国外的温州人也在当地建立了大量的商会或联谊会。

4.2.1 温州行业协会的发展

作为温州民营企业群体代表的温州行业协会，是一种重要的 NGO 表现形式，是继市场调节和国家干预之后的又一种治理机制。温州作为一个我国市场经济的发源地，一方面要政府要维护企业面向市场、自主经营的独立性；另一方面，又要在避免政府直接干预的情况下，使整个经济的发展符合国家的经济政策和预定的经济目标。这就有必要在企业和政府之间建立一个经济上不依赖于政府、责权利相结合、既非行政又非企业性的组织机构，来贯彻政府的宏观调控意图，维护行业公平竞争环境和企业的合法权益。温州行业协会这种 NGO 形式，就是在民营经济发展过程中自发产生的，且发挥了巨大的作用，成为温州模式的一个重要组成部分。行业协会可以承担许多社会必需但又不宜或难以由政府和企业直接承担的事务；在争端和纠纷中，行业协会可以成为缓冲，使政府有更大的回旋余地；行业协会还是掌握行业情况，向政府提出建议，协助政府进行宏观经济管理的参谋助手。

“温州行业协会”的历史可以追溯到百年之前。1876 年，根据《中英烟台条约》，温州被辟为对外通商口岸。为了自保，一些行会开始出现，称为同业公会。1906 年，温州府商会成立，它的发起者是酱园、典当、钱庄、药业、木业、布业等 6 个同业公会。温州府商会成立后，旧同业公会在最鼎盛时期数量达到 103 个，温州在建国前夕仍有 98 个同业公会。

改革开放后温州民营企业雨后春笋般地蓬勃发展，形成了以“小商品，大市场”为主要特色的“温州模式”。首先，民营企业当时作为一种体制外的经

济形态在发展过程中遇到种种困难,对内需要协调,对外需要交涉,而布局分散、规模不大的现状决定了其单个个体力量的薄弱,客观上就产生了建立行业管理组织、维护自身权益的需要,由于缺乏谈判的力量,在与政府部门打交道时往往要付出更多的交易成本,为了节约交易成本,就有动力结成一定的联盟组织,形成一个行业整体利益的“代言人”,协调行业内外的各种关系;其次,发展初期温州家庭作坊式的民营企业结构单一、产品重复,为了获得最大利润经常随意降价,甚至生产假冒伪劣商品,这种行为还具有传染性,往往会竞相仿效,最后形成恶性的无序竞争,造成整个行业的混乱和损失,因此急需形成自律组织,规范市场竞争行为;第三,民营企业之间不仅需要竞争,还需要合作,行业协会的建立就为这种合作构筑了一个交流平台,各企业之间可以分享有关的信息和技术,促进共同发展,以应对国内外市场的激烈竞争;最后,经过发展,在温州形成了一个民营企业阶层,这一阶层必然会产生自己独特的经济和政治诉求,他们之间需要交流和沟通,行业协会就为他们进行沟通和联谊提供了一个中介。正是由于以上这些原因,温州的行业协会得到了迅速发展。

虽然成立行业协会是温州民营经济发展的一种内在需要,但在中国现行体制下,如果没有政府的支持与认可也不可能成为现实,只有这一内在需要同国家的政策相契合的时候,才能真正发挥出其巨大能量。我国在1982年和1988年曾两次进行以撤消行政性公司和部、局合并为主要特征的政府机构改革,一部分行政公司和政府部门改为行业协会组织,担负起行业管理的职能。但由于政企不分和条块分割的经济运行与管理体制没有得到根本触动,这种行业协会组织带有很浓的官办、半官办色彩,对政府的依附性很强。温州在体制外生成的民间商会最早的应该是1988年成立的三资企业联合商会、食品工商同业商会(1996年改名为食品商会)和百货商会。1997年国家经贸委提出《关于选择若干城市进行行业协会试点的方案》,确定上海、广州、厦门和温州四个城市作为行业协会的试点工作城市。20世纪90年代后期和21世纪初温州兴起了两次成立行业协会的高潮,形成今天的基本格局。

温州行业协会通过与政府和企业之间进行某种程度的互动与合作,形成了“市场主导、政府推动、行业自主”的发展模式。这种发展模式也体现了温州地方政府治理的转型。随着行业协会越来越成为公共事务管理中的一种主体,承担越来越重要的公共管理责任,政府与行业协会在公共事务管理中的相互依

赖越来越深入。

在聚合行业力量、应对外贸壁垒、整顿行业秩序、提供公共服务、维护企业权利以及招商引资等方面，温州行业协会的所作所为可圈可点。温州行业协会的发展证明：淡化官办色彩，将行业协会培育成为行业发展的设计者、行业经济运行的协调者、行业政策制定的建议者、行业利益的维护者和行业成员的服务者，是行业协会发展的方向所在。

4.2.2 温州行业协会的特点

1) 自主性。温州的行业协会具有较强的自主性与独立性，已经基本形成独立于政府、市场及企业之外的第四种经济治理机制，成为市场经济体制中不可或缺的一个重要组成部分。行业协会主要领导人不由政府任命，而是由会员民主选举产生；其所需经费也主要来自会员企业缴纳的会费、理事单位赞助及活动收入等，不再有政府拨款；行业协会还都有健全的内部治理机制和外部监督机制，其内部岗位职责明晰、分工明确、议事认真、决策民主；政府和有关机构如民政局、经贸委、总商会等，尊重行业协会的自主性，只进行必要的监督和服务，不干涉其内部事务。

2) 服务性。温州的行业协会一般是自下而上，由同业业主自发、自愿组织而成的，其主要职能就是提供服务，很多行业协会提出了“服务会员、服务社会、服务政府”的宗旨。《温州市行业协会管理办法》赋予了行业协会 16 项基本职能，为其服务工作提供了有效的政策支持和广阔空间。行业协会都以会员的需要作为工作的出发点，为会员的发展和交流打造一个沟通和服务平台。行业协会的发展历史，实际上就是一个服务意识不断增强、服务领域不断拓宽、服务能力不断提高的过程。

3) 专业性。温州的行业协会都具有明显的跨行政区域、跨部门、跨所有制的特征，一般都是由同行业的业主组成的，而领导人往往也是在本行业中有资历、有威望、有实力、能力强的企业主担任，行业协会的工作和活动都是根据本行业的实际情况来开展，具有较强的针对性和专业性，行业协会没有统一的模式，而是各具特色，形式多样。

在这三点当中，自主性是温州行业协会最突出的特点，也是其活力之源，服务性是其基本工作方式，也是赢得信任的基础，专业性则是其发展的必然趋势。

4.2.3 温州行业协会的作用

1) 积极实行行业自律, 开展维权活动

温州的轻工行业如打火机、眼镜、笔、锁具、剃须刀、灯具等, 更新换代非常快, 并且外观变化多端, 如果单靠向国家申请专利根本赶不上行业的发展, 其权利很难得到保护, 而行业协会的产品维权恰好填补了空当, 这实际上是一种“行业专利”标准, 使行业自我约束功能得到加强。由于行业维权周期短、速度快、程序简单, 特别适合温州轻工产品聚集的产业结构, 所以温州民营企业申请维权比申请专利热情还高。

2) 积极开展各种活动, 树温州民营企业和产品的良好形象

在改革开放初期, 由于假冒伪劣等问题, 温州及温州产品在全国的形象一度非常差, 为了扭转这一局面, 行业协会做了大量的工作。现在温州已经涌现出一大批中国驰名商标和名牌产品。

3) 积极为民营企业提供服务

温州的民营企业一般规模都比较小, 自身力量有限, 在遇到一些困难时往往处理起来比较麻烦, 行业协会就利用自身的优势, 帮助企业解决遇到的各种困难。例如一次某省执法人员以打假为名, 在国道线上设卡查扣了温州的20辆货车, 并强行处以罚款, 有关人员救助温州市托运商会, 商会当即派人连夜驱车赶赴实地进行调查, 弄清事实后, 商会一方面向温州市政府报告求助, 一方面上京向全国工商联领导汇报。在国务院纠风办和某省领导的重视和过问下, 扣车事件很快得到满意的解决。

4) 发挥政府与企业之间的沟通桥梁作用, 积极参政议政

温州行业协会的一个重要职能就是组织民营企业参政议政, 成为政府和民营企业之间沟通的桥梁和缓冲器。温州行业协会参政议政的一个重要方式就是直接参与政府的一些决策和工作, 如在制定行业规划中充当政府部门的参谋和助手; 另一方面, 就是征求民营企业的意见并把它反应给政府有关部门。由于中国的具体情况, 民营企业比其他性质的企业要受到更多非经济因素的影响, 行业协会代表本行业企业群体, 协调好民营企业与有关行政机关和部门的关系, 为民营企业的发展创造一个尽量市场化的发展环境。在这些方面, 温州的行业协会做了大量的工作, 取得了明显的成效。

5) 走上国际经贸舞台, 发挥独特作用

这方面的例子, 比较有代表性的是本文4.3和4.4两节所介绍的两个案例。

另外,像土耳其对温州眼镜、锁具的反倾销案也都是由涉案行业的协会出面组织应诉的。

4.2.4 温州行业协会存在的问题

虽然温州的行业协会发展有目共睹,但随着温州经济社会的发展,温州行业协会发展过程中所面临的局限性也越来越明显,包括立法的缺失、政治色彩浓厚、定位不明确、管理体制不畅等。

问题一:行业协会的政治依附性。在目前的市场经济制度还不十分完善的条件下,行业协会与政府有关部门的关系问题是一个比较难以处理的问题,维权、打假等一系列问题离不开政府有关部门的支持与配合,而如果承担过多的政府赋予的行业管理的职能又容易变成“二政府”式的官方半官方行业管理机构,这其中的度是难以把握的。

行业协会的政治依附性是转型时期中国民间组织缺乏自主性的一种表现。温州行业协会的这种依附性的重要表现之一是行业协会主管单位的权力越大越受欢迎。受工商联管理的行业协会更愿意接受经贸委的管理。原因在于经贸委是正式的政府职能机构,它能够比名义上是民间团体实际上是准政府机构的工商联更能解决实际问题。根据学者郁建兴做过的一个调查,温州39家行业协会中,倾向于接受政府职能部门管理的有33家,占84.6%。行业协会政治依附性的另一重要表现是行业协会与政府之间的依存度不平衡。在郁建兴做的另一次调查中,收到有效问卷的57家行业商会和行业协会有39家认为对本组织影响最大的单位是业务主管单位和其他政府部门,占68.4%;而在接受调查的政府官员中,尽管79.6%的政府官员认为温州行业协会能够发挥更重要的作用,但77.6%的政府官员认为只有少数行业协会受到政府重视,只有6.1%的官员认为行业协会成为政府真正重视的对象。¹这说明行业协会虽然处于政府与企业之间,但它更重视政府。政府在处理与企业的关系时,更相信职能部门而不是行业协会。导致温州行业协会政治依附性的原因在于目前的行业协会发展缺乏一套正式的外部规则,需要以立法的方式来保障行业协会的权益。

问题二:行业协会的民主机制和自律问题。行业协会在民主机制上存在如下问题:首先,行业协会是一种合作机制,目前“一业一会,一地一会”的强制规定使既有行业协会处于垄断地位,合作失败时缺乏一个有效的退出机制和

¹郁建兴,江华,温州商会发展中的问题与挑战,公共管理学报,2007(4)

替代机制。一些企业对既有行业协会感到失望时，唯一的选择是退出行业协会而非成立或加入新行业协会；既有行业协会即使陷入僵死状态，它也能有效地阻止新行业协会的成立，因而不能通过竞争产生更有效的行业协会运行机制。其次，行业协会的治理是一种精英治理而非契约治理，大企业是游戏规则的决定者，大企业可能通过制定规则过度保护自己。如有的行业协会要求政府限制本行业企业的数量，或要求政府授权在企业年审前经过行业协会这一关，从而达到提高入会率、控制企业数量和限制竞争的目的。再次，行业协会所能提供的商机，很多为行业协会的上层所瓜分。如行业协会所得到的会展名额、行业协会向政府争取的工业区，最后落入龙头企业和大开发商的手中。最后，行业协会的一些自律则涉嫌违法：在行业协会的维权中，行业协会没收模具等行为构成越权，如烟具协会；为了限制竞争，提高利润率，行业协会实行价格同盟，如油漆商会；为限制专业技术人员的跳槽和企业之间的人才战，实行最高工资限额，如合成革商会。这些违法行为一旦遭遇挑战而又不能有效制止的话，就会使行业协会的威信和合法性受到质疑。精英治理和自律中的违法行为表明，行业协会内部缺乏一套行为有效的内部规则。

问题三：专业人才缺乏，行业协会素质亟需提高。随着政府职能的转变，行业协会行使的管理职能以及政府委托的工作越来越多，对行业协会素质和能力也有了更高的要求，特别是对专业人才的需求越来越强，而目前大部分协会主要还是依靠一批老同志挑重担，缺少一批在经济、法律、管理等方面年轻的专业人才，使其维权、服务等工作受到一定程度的影响，难以适应市场经济和国际贸易交往的要求。

4.3 温州烟具协会应对欧盟打火机反倾销

4.3.1 温州烟具行业简介

温州烟具企业于20世纪80年代中后期进入世界金属外壳打火机市场，迅速改变了该市场主要由日本、韩国和中国台湾地区垄断的格局。目前，温州金属外壳打火机生产企业已达到500多家，年产金属外壳打火机6亿多只，年产值为25亿元人民币，销量占国内市场份额95%以上，世界市场份额80%以上。出口数量占总产量的80%，温州已成为世界金属外壳打火机的生产中心，而与此同时，日本和韩国原来的打火机企业90%以上已经停止生产。

4.3.2 温州烟具行业协会简介

温州烟具行业协会由温州打火机生产企业自发组建，成立于1991年。1993年，温州市政府下发文件，授予烟具协会对新注册企业的考察、对关系行业利益的国家法规草案的技术意见和咨询、行业信息的收集以及公布、行业展览会的组织等等权力，将烟具行业的管理权主动让位于烟具协会。至此，烟具行业协会成为了真正意义上的企业自治组织。

《温州市烟具行业协会章程》是该协会的“宪法”，对协会的业务范围、会员、组织机构和负责人产生、罢免，到资产管理、使用原则、章程的修改和程序等等均作了明确规定。根据“章程”，温州市烟具行业协会领导班子由会长、副会长和理事组成，理事由全体会员选出，而会长和副会长则由理事投票决定。

在反倾销之前，烟具行业协会影响最大、效果也最明显的举措是针对温州打火机的恶价格竞争建立的惩罚机制，恢复了市场秩序。打火机技术工艺简单、产品设计更新很快，很容易模仿，但是厂家基本不申请专利保护，这是因为专利申请不仅周期长，而且成本高。因此，在20世纪90年代初温州打火机市场出现了“一品走销，仿效蜂起，伪劣辈出，竞相杀价”的混乱局面。1993年12月温州烟具协会制定了《烟具行业维权公约》，该公约明确指出：“凡经我会维权(即取得维权证书)的产品，在有效期内(6个月)如发现他人有侵权行为，一经查实，将对侵权产品的模具和专用夹具予以就地销毁，仿冒的产品和专用零配件给予没收，情节严重者，提请工商部门吊销营业执照。”为此，协会还专门建立了打火机质量检测站，并赋予其检验报告高度的权威性，作为整顿企业侵权的有效凭证。这是一个典型的个体让渡部分权力给集体，通过实施内部惩罚，克服部分企业的“搭便车”的行为，取得良好的正外部性效应。

烟具协会的上述行动不仅将一种自发的私人秩序演绎成有效的行业协会，而且为对欧盟反倾销诉讼中的迅速反应奠定了组织和声誉基础。

4.3.3 欧盟 CR 法案

在介绍欧盟打火机反倾销案之前，有必要先介绍欧盟 CR 法案台(即防止儿童开启装置措施)的例子。2001年10月，温州烟具协会收到欧盟打火机进口协会会长克劳斯·邱博的传真，告知欧盟即将正式通过 CR 法案，核心内容有要求售价在2欧元以下的打火机安装防止儿童开启装置(俗称安全锁)，禁售新奇打火机等。这一法案的通过将对温州打火机行业造成巨大的影响，由于温州出口到

欧洲市场上的打火机价格几乎都在 2 欧元以下，都要加装安全锁，而相应的安全锁专利目前已有上千种，要想开发新的专利，研究空间很小，并且测试程序复杂，费用很高。若向国外购买专利，则温州打火机的价格优势必将失去，其竞争力大打折扣。闻讯后行业协会立即通过各种渠道向政府部门反映。随后，原外经贸部和温州行业协会方面组成 7 人的交涉游说团出访欧盟。经过艰苦的谈判，欧盟方同意如果经投票后 CR 法案获得通过，欧盟愿意启动修正立法程序，对 CR 法进行修正。这是中国的行业协会组织首次代表国家利益对外谈判，而且是一个成功的案例。

4.3.4 温州烟具协会应对欧盟打火机反倾销案例简介

因为 CR 法案有可能被修正、同时由于之后大量绕过 CR 法案的方法已经开始涌现，在 2002 年 6 月 28 日，欧盟的 CR 法案通过后一个月，欧盟发出公告，决定对中国出口欧盟的打火机(包括一次性打火机、金属外壳打火机和汽油打火机)进行反倾销立案调查。此案涉案金额全国共计 5000 万美元，其中温州 2200 万美元。

在此前的 6 月 23 日，温州烟具协会就从欧洲打火机进口商那里提前知道了欧盟打火机协会正在拟定打火机反倾销方案的消息，并立即召开了理事会紧急会议研究对策。但是单个温州厂商的实力都不足以担当这样的诉讼，最后出头的是温州烟具协会。烟具协会首先向骨干企业募捐，首次募集 100 万，其后共募集 200 多万。2002 年 7 月 5 日，温州烟具协会召集各个打火机厂商在温州开会。外经贸大学的专家到现场举办讲座，通报情况和 WTO 规则。当天晚上协会即通过决议要应诉。其后，温州烟具协会向欧盟委员会递交了 4 次报告说明中国企业不存在倾销的理由，并通过律师多次与对方交涉。他们向欧盟提出，温州生产的金属外壳打火机成本得到了很好的控制，它在欧洲的销售存在合理的利润空间，并非属于“低于成本销售”的范畴。同时，温州生产的金属外壳打火机在设计开发、使用材料、结构功能、生产工艺等方面都同一次性打火机有本质上的区别，而欧盟各国打火机企业多是生产一次性打火机的，因此温州打火机没有对欧盟内部产业造成损害。

欧盟官员在 2002 年 9 月和 12 月两次到温州进行实地调查，对温州应诉企业的产品、销售、财务等方面进行了严格的核查，对应诉企业提出的意见和事实予以理解和认可。而在事前，温州烟具协会对企业进行案前辅导，组织企业

在现场进行准备。2002年10月，欧盟宣布给予东方轻工实业公司、东方打火机厂及宁波四家企业市场经济地位，我方取得初步胜利。由于烟具协会的成功应对，造成起诉方内部的严重分歧。2003年7月15日，欧盟接受本案原告方的撤诉，决定停止对我打火机反倾销案的调查，本案以我方赢得胜利而告终。

4.4 温州皮革协会应对欧盟皮鞋反倾销

4.4.1 应对欧盟皮鞋反倾销案例简介

2004年9月16日，西班牙埃尔切市部分激进人士放火烧了温州鞋商仓库，反映出欧洲南部一些传统制鞋地区的行业人士对中国鞋的怨恨，这种情绪不可避免的反映到其所在国家和欧盟层面。11月，温州皮革协会召开鞋类出口战略研讨会，并就欧盟即将对我发起贸易壁垒调查提起预警。许多制鞋企业开始逐步调整出口战略。

2005年7月7日，欧盟决定对从中国进口的皮面皮鞋开始反倾销调查，此案是中欧反倾销史上金额最大的一宗反倾销案，涉及我国制鞋企业1200多家和上百万人的就业，涉案金额达6.7亿美元。温州在调查期内向欧盟出口4500多万美元，涉案企业130余家，也是入世以来温州市涉案金额最大的一起贸易壁垒案件，作为“中国鞋都”的温州面临反倾销的严峻考验。针对这一严峻形势，温州市鞋革协会紧急组建皮鞋反倾销应诉领导小组，从各县(市、区)协会抽调得力人员，专门负责应对事宜。积极配合国家商务部在温州召开鞋类产品预警协调会及应诉培训会，多次汇同有关方面沟通协调，鼓励企业积极应对。温州市共有21家企业积极参加了鞋类反倾销应诉。

2006年3月8日，国内三大鞋企基地——浙江温州、福建泉州、广东三地的鞋业协会正式宣布联合组建“欧盟反倾销应对联盟”，联合国内鞋企及境外利益群体进行“无损害抗辩”，并正式发布“欧盟反倾销应对联盟宣言”，认为欧盟对中国鞋反倾销及在市场经济待遇裁决问题上缺乏客观公正性。

虽然温州鞋业积极抗辩，2006年10月7日，欧盟终裁仍对原产于中国的皮面鞋靴征收为期2年的16.5%的反倾销税。自欧盟实施反倾销措施一年来，中国鞋类产品的出口受到较大冲击。根据中国轻工工艺品进出口商会提供的数据，

2007年1~6月,欧盟自中国进口的涉案产品的数量有所下降,比2006年同期下降了7.76%。其中,自中国进口0.86亿双,进口额为9.43亿美元,分别比2006年同期下降了26.37%和21.36%。

4.4.2 温州皮革协会奋起抗争

2006年12月,在温州皮革协会的组织下,奥康集团、温州泰马等温州鞋企针对欧盟反倾销的结果提起上诉,将诉讼材料递交至欧盟一审法院。诉讼内容涉及争取市场经济地位和修改16.5%的反倾销税率。目前,案件仍在审理中。

面对欧盟的反倾销调查,温州皮革协会还多次与企业一起探讨对策,深入反思。一是要控制出口价格,不能一味追求低价竞争。低价竞争不是占有市场的唯一法宝。温州鞋企应该关注改变鞋子品质、提升鞋子附加值,多采用新型的材料和饰件,探索走高端市场的道路,改变欧洲人眼里中国鞋档次低的眼光。在营销上,中国鞋应该走自主品牌道路,提高中国鞋在欧洲的社会认同度。二是要控制出口,避免某一地区某一国家大量出口。否则将会导致该国生产企业的抵抗,从而对政府施加压力,促使该国政府对我采取贸易救济措施。三是要规范企业内部财务会计制度,尽早对财务资料作好调整,为应诉打好基础。

欧盟是温州鞋出口第一大市场,中国出口欧盟的鞋类,温州约占20%份额。2006年,温州出口鞋19.64亿美元,其中对欧盟7.12亿美元,占36.5%。温州出口欧盟近70家制鞋企业,在欧盟反倾销大棒下,拓宽出口市场,调整产品结构,提高科技含量,显示出强劲的抗压“破壁”能力。

4.4.3 与中外各地协会的互动

2006年10月19日温州市鞋革行业协会分别致函意大利和西班牙鞋业协会坦诚表达对欧盟反倾销不公正裁决的看法,希望两国鞋业协会与我鞋业协会联手抗议欧委会的不公正裁决。将我方声音传递至,为推动中欧双方经贸的持续发展,为促进中欧鞋业之间的友好合作而共同努力。温州鞋革协会在信函中表示了温州鞋类出口企业关于欧盟裁决结果强烈不满和抗议,并再次用大量数据声明:欧盟对温州鞋实行反倾销令最终将导致双方受损的两伤结果,温州鞋业和欧洲消费者都要为此买单。信函还对欧盟此次终裁在立案、调查和裁决过程中的诸多做法表示质疑,欧盟方严重违反了公平贸易原则。虽然协会的此次严

厉抗议可能无法改变欧盟终裁的结果。但是温州鞋业有理有据、据理力争的积极态度，却是中国企业在遭遇国际纠纷时必须具备的。

为了改变中国鞋业贸易增长方式，2007年8月24日，温州市鞋革行业协会会同中国轻工工艺品进出口商会、中国皮革协会、香港鞋业商会、广东鞋业厂商会等十几家商会协会共同发起中国鞋业组织联席会，在北京正式成立。联席会的主旨是“推动中国鞋业转变贸易增长方式、推进中国鞋业品牌战略”。

4.5 温州行业协会在反倾销诉讼中发挥的作用

4.5.1 建立反倾销预警机制

“秋江水凉鸭先知”，反倾销预警可以为生产所有同类产品的企业所用，可以看作是一项公共产品，由单个企业来提供显然不可能，但政府作为宏观经济的管理者，没有精力也没有必要对所有的产品进行预警，而应由会员企业的代表——温州行业协会来提供这项公共产品。因为温州行业协会对国外的反倾销方面的风吹草动非常敏感，在收集和反映信息方面有得天独厚的优势。配合政府有关部门建立健全反倾销预警机制是行业协会维护产业经济安全，有效应对反倾销所不可缺少的前瞻性工作。通过建立起来的反倾销预警机制，一方面对企业的出口规模和速度进行指导，另一方面帮助企业提前做好应对反倾销调查的准备。

在1994年美国对中国打火机制定CR法案时，由于没有预警机制、互相沟通机制，等温州协会听到消息时，再过一周美国就通过了法案，措手不及。而这次由于和欧洲的进口商协会建立了交流预警机制，消息获悉非常及时，便于及早应对。又如早在欧盟对我皮鞋提起反倾销诉讼的8个月前，温州皮革协会就在欧盟的一系列动作中敏感地嗅出了端倪，及时召开了鞋类出口战略研讨会，对欧盟即将对我发起贸易壁垒调查提起预警，许多制鞋企业开始逐步调整出口战略。

4.5.2 维护出口秩序

温州行业协会是会员企业利益的代表者，在行业自律方面大有作为。温州大部分行业协会均立足于行业的长远发展，制定了会员企业承认和遵守的措施和行业规范，以平衡会员企业间的利益，有效开展行业自律，规范企业行为，

进行协调本行业价格、确定最低限价的工作。同时组织各个企业有序地进行出口，防范企业相互压低价格进行不良竞争，以改变目前各自为政的混乱状态，形成有序的出口局面，保护本行业的产品在国际市场上的合理价格，减少国际贸易中的摩擦。

4.5.3 及时有效组织企业应诉

被誉为中国民营经济之都的温州，其企业以中小型非公企业为主，因此协会的组织和协调显得尤其重要。特别是反倾销应诉通常可以看作是公共产品，具备很大的外部性，企业往往存在搭便车的倾向。因此，行业协会在其中的协调显得至关重要。

同时，由于被诉倾销的涉案企业之间往往存在信息不对称和缺乏统一的协调，在反倾销案件的展开过程中，面对不确定的结果和相对高昂的应诉费用，企业很自然采取相互不合作的战略（逃避或不积极应诉），这种战略对单一企业来说也许是一种优势战略，但对整个行业来讲，很可能将导致“囚徒困境”的悲剧。¹而行业协会出面，可以为反倾销涉案的企业提供信息和建立反倾销程序中统一的协调机制，解决反倾销中的信息不对称产生“囚徒困境悲剧”问题。

纵观每次反倾销立案后，温州的行业协会总在第一时间通知涉案企业并召开应诉动员会，邀请有关专家和律师对案情进行讲解分析，鼓励企业积极应对。由于行业协会在会员企业中良好的口碑和号召力，较好地发挥了行业利益代言人和内部利益协调人的角色，很多企业均不畏强敌参加应诉。

如在欧盟打火机反倾销案中，温州有17家企业应诉，欧盟皮鞋反倾销中更是达到了21家。温州行业协会在众多反倾销案件中出色的表现极大的鼓舞了温州企业应对国外贸易壁垒的斗志，为今后温州企业应对反倾销等贸易壁垒提供了良好的榜样，初步学会了在世贸组织法律框架下，运用法律的武器来解决贸易争端的本领。

4.5.4 充当企业与外界联系的桥梁

温州行业协会充分发挥“四体联动，各方协作”的应诉机制精神，协助政府指导、组织企业参与反倾销的应诉与调查，将企业的呼声反映给政府和国外反倾销机构。根据交易成本理论，相对于企业直接面对政府和国外反倾销机构，

¹张军，反倾销战中的政府介入原因及对策，商业研究，2004（2）

由温州行业协会出面具有以下功能优势：第一，协会能再为温州企业复杂的应对过程中，提供充分有效的信息服务，从而减少企业的交易成本；第二，由于协会组织是非营利性质的社会团体，它不存在一体化企业的科层组织结构，因而得以避免企业内部官僚性的管理成本；第三，由于它是一种组织化的私序，可以利用惩罚性的制约措施，避免非正式组织中的机会主义；第四，协会组织的协调成本要小于政府的管制成本，而且由于委托代理关系更直接，对会员企业而言，其效率要高于政府。不仅如此，作为集体利益的代表，它还能大大降低单个企业游说政府的成本。从以上几点可以看出，由温州协会代表企业，能大大降低交易成本，从而提高应对效率。

在反倾销应诉中，信息沟通，多方呼应、内外配合非常重要，如在欧盟打火机反倾销案中，既有中国机电商会和地方烟具协会的上下沟通，又有政府部门、行业协会、涉案企业的多方呼应，还有国内各部门和企业与欧洲打火机进口商协会的内外配合。在这些信息的沟通和配合中，温州烟具协会都在其中扮演着一个重要的中介作用，各方的协作与配合为最终赢得胜利打下良好基础。

4.5.5 队伍建设

温州市以轻工小商品为主打的出口结构导致了温州始终处于反倾销的风头浪尖，多年的成功应对经历已经在温州各个行业协会中培养出了一支熟悉反倾销才应对程序、富有实战经验的队伍，甚至还带动了温州本地反倾销应诉律师的发展。

4.5.6 加强对外沟通协调

温州行业协会首先是充分发挥温州商人遍布世界的优势，与世界各地的温州商人形成了紧密的信息沟通渠道。如美国打火机进口商协会的负责人就是一个温州人，为温州的打火机走向美国市场发挥了不少作用。

其次，与各地的进口商结成攻守同盟，共同应对反倾销诉讼。比如在“无损害抗辩”时，需要对进口国国内企业的情况比较熟悉，这就需要得到国外进口商的帮助，以便了解当地的实际情况。由于他们希望保持价格较低的进货渠道，一般来说，在诉讼中会站在出口国一方。他们了解本国的有关情况，提供的资料非常有针对性。国际贸易争端中有不少因进口商的协助而使被诉方胜诉的例子。在本次欧盟打火机反倾销案中，温州烟具协会与欧洲打火机进口商协

会保持良好的沟通与配合，由欧洲打火机进口商协会对欧盟施加压力，进行游说工作，双管齐下、内外配合，发挥了明显效果。

最后，还积极走出去，表达自己的意愿。在反倾销立案后，仍可以通过各种形式阐述自己的观点。随着我国经济的发展，温州企业实力得到极大提高，作为企业代表机构的行业协会开展活动的经费也得到补充，温州行业协会已完全有能力走出国门，向国外政府有关部门和标准制定机构陈述我企业和产业的意见。行业协会作为非政府组织，开展游说工作更为灵活，更易直接清晰地表明态度，阐述理由，可有力地支持与政府层面的工作，提高交涉效果。

4.6 温州协会发挥作用的原因分析

4.6.1 基础扎实

商务部将温州确定为地方行业组织参与公平贸易工作试点单位以来，温州市行业协会对公平贸易工作非常重视，积极参与。在近几年连续发生的贸易壁垒遭遇战中，行业协会在政府部门的指导下，发挥综合协调、一致对外的功能，组织企业积极应对，取得了明显成效。行业协会的协调组织作用日益凸现出来，已成为反击贸易壁垒的一大法宝。

长期以来我国企业面对反倾销往往并不积极应诉，最后不得不退出实施反倾销国家的市场，原因之一就在于中小企业依靠自身的力量难以对抗这种贸易保护措施。温州烟具协会能够将众多中小企业组织起来应诉国外的反倾销调查并取得成功，说明依托行业协会可以使中小企业在参与国际经济竞争过程中形成合力，做成单个企业所不能做的事情。温州行业协会的生长和发展离不开市场经济和民营企业的发展壮大。温州是中国市场经济和民营企业发展的一个典型地区，温州的企业都是在国内或国际市场竞争过程中，完全凭借自身的竞争能力而生存下来的。可以说，没有在市场经济土壤上成长起来的具有独立人格的民营企业，也就不可能产生为这类企业的利益服务的行业协会。或者换个角度说，只有具有广泛社会合法性、法人治理结构完善的行业协会才能担当起为民营企业利益服务的重任。

4.6.2 凝聚力强

中国企业之所以在反倾销的泥潭中越陷越深，其中一个重要原因就是内部

不团结。长期的价格战使得任何的临时应诉联盟都无一幸免地存在貌合神离的先天不足，而恶意的揣度和相互的诋毁则造成了联盟内部的混乱，混乱的出现就让对手有机可乘。相比之下，温州行业协会在应诉的整个过程中都非常强调行动的统一性，并有相应的制度保证其落到实处。事前统一部署和事中一致步调的目的性非常明确，既克服了单个企业的盲目性，也避免了内部的自耗。如果没有行业协会，仅凭单个企业的力量，反倾销的官司很难胜诉。特别是在温州这样一个中小企业众多，个体力量相对较小的地方。

比如这次欧盟打火机反倾销，当时温州打火机对欧盟的出口比例高达60%，占据了80%的欧洲市场。如果不采取行动或者行动失败，加上之前刚刚通过的CR法案，温州打火机微薄的利润空间将会被无情打压，最终不得不退出欧洲市场，由此带来的损失是难以想象的。因此大家都同意反倾销中的有关费用按企业出口业绩分摊。这种做法将企业成员的成本和收益结合起来，充分体现了能力与责任原则。

4.6.3 服务到位

温州行业协会在整个案件过程中，自始至终承担了大量的公共服务：统一聘请应诉代理律师；成立应诉小组，为各企业提供应诉所需要的行业材料；与立场一致的进口商协会进行信息的沟通和交换意见；在国外官员来华现场调查期间，代表行业进行游说和说服工作；代表本行业与包括中国政府在内的其他各利益关系方进行联络、信息传递和磋商。在这些服务中，协会所具有的信息优势非常明显。这是由于一方面协会平时就重视对行业有关资料的收集和整理，在专业信息资料方面比其他机构，比如政府部门或企业都要更全面、更准确；另一方面，由于协会在整个社会网络中所处的特殊位置，许多信息都能够传递和反馈到协会，因而与别的组织相比，它更有能力得到各种信息。比如欧洲进口商协会与我们协会长期保持着一种合作关系；生产企业会将本企业各种情况及时告知自己的协会；政府也会将与行业有关的信息向协会通报。

4.6.4 内引外联

温州行业协会在应诉过程中，综合行业的利益要求并向政府进行表达，以争取政府支持。如尽管温州烟具协会在本次反倾销案例中充分体现了作为一种自治性组织的优势，但是，它也并没有选择孤军作战，而是按照商务部提出的

“四位一体”应诉模式，尽量与政府有关部门沟通，力争取得政府的支持与配合，甚至通过媒体来表达自己的利益诉求，以便日后能够更有效地应对类似的反倾销事件。在反倾销正式立案后，温州烟具协会与商务部公平贸易局共同在温州召开应诉工作会议，并确定总体应诉思路。在应诉过程中，政府积极与欧盟就“市场经济地位问题”进行交涉，为欧盟个案认定中国企业市场经济地位起了积极作用。而且，温州烟具协会有关负责人也公开表示，政府要“给予企业对于 WTO 规则的指导和策略的研究。同时政府有关部门还应该建立预警机制，帮助企业搜集国外产业的信息和发展动态”。

从理论上说，在集体行动中如果不克服成员坐享其成、搭顺风车的现象，将无法取得成功。事实也证明了这一点：欧盟在 1995 年和 1999 年两次对进口打火机加了反倾销税，而温州打火机企业没有回应；这次反倾销诉讼费用预算高达 200 万人民币，历时 1 年零 1 个月，无论由哪一家企业单独承担，都将是一笔巨大的负担。16 家最大打火机企业的参与，不仅分摊了公共费用，而且引起了政府的足够重视，中国政府的协助有利于促进行业协会与欧盟的对话和协调，增加了反倾销胜利的筹码。

4.6.5 良好互动

在近几年频频遭受的反倾销调查中，每次的幕后操纵者大都是国外行业协会，因此如果我们能够与国外行业组织进行良好的沟通和磋商，并及时就产品进行价格、数量等方面的协调，很多摩擦在案件立案以前就能得到解决。¹各类行业协会根据成员的性质代表各种不同的利益，其中也有我们的同盟者。如外贸批发商协会、外贸零售商协会，都是自由贸易的积极支持者。出于自身利益考虑，他们反对各种反倾销措施，对政府立案部门进行游说，试图中途“夭折”反倾销案。如这次打火机倾销案中，欧洲的打火机进口商协会就与温州烟具协会站在一起，并最终取得胜利。

4.7 温州协会面临的制度困境

温州独特的经济发展模式和历史文化背景，造就了独具特色的民间行业协会。这种地域色彩，丝毫不掩盖它的积极意义。温州民间行业协会的生发机制

¹ 丁跃进，赵丽洲，完善行业协会机制是人世后应对倾销和反倾销的重要措施之一，现代科学管理，2003(3)。

和自主治理的绩效,表明它们在转型时期的中国所蕴涵的巨大发展潜力。而且,随着政府改革和市场经济的推进,民间行业协会将越来越成为克服政府失灵、市场失灵的一种有效的组织机制。但是与国外的行业协会相比,温州民间行业协会在完善市场机制、适应加入 WTO 后企业开拓国际市场、解决国际贸易争端的需求等方面,仍然还没有完全发挥它应有的作用。同时,在民间行业协会的发展过程中,还面临着制度环境和自身组织建设的双重制约,政府能否提供一套保障民间组织自主治理有效进行的规则、限制自身过多的干预,是温州民间行业协会真正实现自主治理的关键。

4.7.1 专门性法律的缺失

目前民间商会或行业协会的发展明显缺乏专门性法律的支撑,能够为行业协会和民间商会的成立和发展提供法律依据的似乎只有 1998 年修订后通过的《社会团体登记管理条例》,而这部条例更多体现的是一个程序性法规,它将行业协会和民间商会在内的多种多样第三部门组织都纳入了同一个法律框架之中。这种“一法统揽”和单行法缺失的现象,使得行业协会和商会的性质、地位、职能等许多问题无法可依。而且,社团立法现状中,还存在着立法权威的缺失、实体法的缺失和立法内容的缺失等问题。尽管温州市政府为规范行业协会的有序发展于 1999 年 4 月在全国率先制定和颁布了《温州市行业协会管理办法》,正式确立了民间行业协会的社会团体法人地位,并对民间行业协会的办会宗旨、原则和方针,设立条件和程序、组织机构和职能,会员权利和义务,行业协会的监管体制等,都做出了具体而明确的规定。这一政府法规同时赋予民间商会和行业协会 16 项职能,从而为民间行业协会的自主治理提供了法律依据,在一定程度上使温州地区民间行业协会的发展纳入了有法可依的轨道。但作为一个地方性的行政规章,其仍然受制于国务院颁布的《社会团体登记管理条例》以及其他一系列法规,而且由于政府职能转换的滞后和现行体制的制约,《温州市行业协会管理办法》所规定的 16 条职能,许多都未能有效的落实到位,其无法为温州民间行业协会功能的充分发挥提供法律上的保障。鉴于全国性的《行会法》或《商会法》一时还无法出台,省市各级政府应该积极探索并制定一部符合地方实际情况的地方性法规,为民间行业协会的发展提供法律依据。

4.7.2 双重管理体制与行业协会的自治性

我国社团的双重管理体制，尤其是业务主管单位的巨大权力，造就了包括行业协会在内的社团的“半官半民”的性质，以及由此而来的获取资源的“双重渠道”，使中国的社会团体同时受到“行政机制”和“自治机制”的“双重支配”。

温州的行业协会之所以被认为是较为纯粹的民间组织，在运行中能够表现出其独立的个性，不仅因为其是基于个体自身需要而自下而上地组建起来以及产权独立的会员企业具有较强的自治意识，也离不开温州行业协会的业务主管单位市经贸委的“开明”态度和市政府的积极支持。温州市市经贸委将自身准确地定位在规范和引导上，而不是具体的干预协会内部的治理。正是温州的业务主管单位相对“放任”的管理模式使得温州行业协会表现出其他地区少有的活力和自治性。但这种自治性的获得毕竟要取决于业务主管单位的自身“觉悟”，法律赋予它们管理社团内部事物的权力始终是温州行业协会走向完全自治的制度性障碍。因此，各级政府应该积极进行制度创新，探索符合市场经济要求的社团管理体制，充分发挥工商联在组织和引导民间商会发展中的作用，积极创造条件促使民间行业协会走向真正的自治。

值得一提的是，长期以来，温州市工商联一直是民间商会的积极组建和推动者，发挥了重要的作用。从1988年开始，他们就本着“履行自身职能、延伸工作手臂、拓展工作领域、提高工作效能”的目的，把发展同业商会作为自身的中心工作。在工商联的直接牵头和推动下，温州市先后成立了服装商会、眼镜商会、合成革商会等22家民间商会，有力地促进了民间商会的发展。但2000年2月国家民政部下发的《关于重新确认社会团体业务主管单位的通知》中，授权22个单位作为全国性的社团业务主管单位，工商联不在其列，这使得温州市工商联作为业务主管单位的合法性开始丧失。虽然温州市政府及民政部门本着尊重历史、尊重现实的精神，采取灵活的做法：由市工商联指导组建的22家民间商会仍可由工商联行使部分指导权。但另一方面，市经贸委作为工商领域唯一合法的业务主管单位，具有行使行业管理的权力，对各行业协会和商会进行业务指导和管理是其职责和权力之所在，尤其是像服装这样的支柱产业更是如此。这使得原来由工商联主管的各民间商会常常要面对工商联和经贸委两大部门的双重管理，往往使商会显得无所适从。因此，对于温州来说，在还无法改变社团双重管理体制的大格局下，如何理顺两大部门之间以及业务主管部门

与民间商会之间的关系是温州民间商会健康发展的必然要求。

4.7.3 政府职能转换的滞后与行业协会管理职能的缺乏

政府扶植行业协会发展的一系列政策的出台，推动了行业协会的快速发展。但行业协会的大量涌现，并不意味着已经实现了从部门管理体制向行业管理体制的转变，它必须相应地获得行业管理的职能，并在全体会员企业的有效参与下，民主地行使行业管理的权力。应该说，尽管经济体制改革已经进行了20多年，但是从部门管理体制向行业管理体制的过渡还远未完成。对于有些行政管理部门来说，组建和控制行业协会并不是为了实施行业管理，也不是为了给会员企业提供服务，而仅仅是为了在新形势下保留在计划体制时期它们所拥有的权力和既得利益。这样，许多行业协会往往是政府管制职能的延伸，它们带有浓厚的行政色彩，缺少为企业服务的精神而成为一个“二政府”，因此，必然被企业所诟病。

温州民间行业协会是从体制外途径生成的自治组织，其“出生”背景决定了它们在发展初期不可能像体制内途径生成的行业协会那样拥有一定的政府转移的职能。温州民间行业协会的成长壮大是其通过服务会员企业而不断扩大社会合法性的过程，而行业管理职能的缺乏往往导致行业协会的行业自律功能得不到有效发挥。各民间商会和行业协会都对行业管理权力充满渴望，他们普遍认为，民间行业协会管理职能的缺乏是其功能弱化的重要原因。事实上，行业协会不但要立足于服务，也应具有一定的管理职能，其所具有的行业代表性、专业权威性和信息的全面性不可避免地要成为行业管理的重要主体。

温州许多民间行业协会为了拥有一定的管理权限，多年来一直奔走呼吁而无法实现。如1999年底以来，温州服装商会和眼镜商会多次向政府部门申请工商登记初审权，但目前他们的愿望还是实现不了，因为“他们（政府部门）不相信民间组织会管得更好”，眼镜商会秘书长表示，商会迫切希望能有管理行业的权力。拿眼镜行业来说，温州已有800多家企业，趋于饱和，但还有大量资本和人员准备进入。当前的情况是，只要去工商部门登记，一般都可以获得批准。可长此以往，不利于行业的发展。如果商会能有“初审权”，先把一次关就好了。而事实上，为数不多的几家拥有一定行业管理权限的行业协会在行业管理方面的显著成效就证明了民间行业协会在某些方面比政府部门更有效。拿温州烟具协会来说，行业发展的初期企业之间的无序竞争使得烟具行业几度陷入

低谷。在行业整顿的过程中，政府逐渐意识到，面对企业数量众多、市场千变万化的烟具行业，政府既管不好也管不了。于是1993年，开明的温州市政府领导便开始将烟具行业的部分管理权主动“让位”给烟具协会。其具体措施就是通过文件，在法律许可的框架内，授予烟具协会可行使企业初审、产品质量检测、制定最低保护价以及新产品维权等权力。这一“放权”的结果是造就了温州烟具行业持续9年的高速健康发展，并且为温州地区其它行业的治理开创了崭新的局面。因此，党和政府亟需推进行政体制改革，加快政府职能的转变，从法律和制度层面理顺政府与民间行业协会之间的关系，以促进民间行业协会的健康有序的发展。同时，需要指出的是行业管理权限的转移，必须要有相应的财政扶助，因为行业协会具有一定的公共职能，其部分开支应纳入财政预算，这又涉及到了公共财政体制的建立和完善问题。此外，采取政府购买信息和服务等方式实行间接补贴也是可供选择的办法之一。

4.7.4 行业协会运作的精英化与民主治理机制的弱化

由于民间行业协会是企业家自发组建的自治性组织，它既无进行营利性活动权力，也没有政府的财政拨款，会费收入和自愿捐助一般都无法满足行业协会正常活动所需要的经费。经费等各项资源的缺乏是温州民间行业协会普遍面临的困境之一，像温州服装商会那样依靠相对较为完善的公共有偿服务体系，而筹集较为充裕的经费的行业协会组织毕竟较为少数。资源的缺乏使得行业协会对行业精英的依赖性加大。

同时我们必须认识到，民间行业协会对于行业精英的过分依赖使得民主的内部治理机制面临着“寡头化”倾向的危险。一个具有巨大的个人能量并且热心行业协会事业、具有无私奉献精神的领导人对于行业协会良好运作具有重要意义，温州服装商会秘书长汪加福先生在总结商会成功运作的原因时，首先强调的是“要有一个好会长和一批无私奉献的企业家”。而正因为领导人对民间行业协会不可或缺的重要地位，使部分行业协会的各种工作制度无法真正实施，个人的意志和利益偏好经常凌驾于公共利益之上，致使制度化的内部监督制约机制无法有效地运转起来。因此，如何有效地解决好行业协会运作资源来源的多渠道性，减少对行业精英的过度依赖现象，同时，建立起民主的内部权力约束机制，健全其选举制度、议事制度、财务制度，靠制度管人、靠制度办会，才能确保民间行业协会组织的健康发展。

第 5 章 加强行业协会应对反倾销作用的建议

5.1 我国行业协会功能实现的制约性因素分析

5.1.1 行业协会的制度定位和法律环境的不足

我国现存的行业协会大部分是由原政府行政机构改组而成的，行政色彩依然很浓，无论业务还是人员使用上都与政府以及行业内的大型国企有着千丝万缕的联系。这样就很难吸引一些民营企业加入，难以获得社会的支持。

现行的双重管理体制致使行业协会无法正常发挥职能。国务院颁布的社团登记管理条例规定，社团由作为登记管理部门的民政部和作为业务主管部门的专业管理部门共同管理。同时规定，社团的业务主管部门必须是党政部门或党政部门授权的机构，而且条例赋予了业务主管部门几乎无限的权力和责任。正是由于这一原因，我国的行业协会（除少数民间自发成立的协会）完全是政府行政管理部门的附庸，内部管理缺乏民主，既不能反映会员的利益，也不能为会员提供应有的服务，因而得不到会员的承认和支持，更不能在政府和企业之间发挥桥梁和纽带作用。

行业协会立法严重滞后。目前我国尚未出台有关行业协会的专门法。政府和民间虽然都意识到中国加入 WTO 以后行业协会的特殊地位和重大现实意义，但通过制定经济类社团法，将其性质、功能、组织结构、政府对它们的授权范围以及对它们违法行为的规制结构等加以法定明确，时机似乎还不成熟。因此，目前我国对行业协会的管理，依然是通过一部社团管理条例以及诸多党政机关的法律性文件，将协会混同其他各类社团组织。这种混同的多重管理结构不利于行业协会的发展，使政府、行业和企业都处于一种两难境地。

5.1.2 市场化程度没有完全与国际接轨

改革以来，尤其是进入深化改革阶段以来，我国政府对行业协会一直是鼓励和努力培植的。中央政府从政府机构改革入手，通过体制内转型的方法，已经在组织上基本将政府对行业的直接部门管理转移到通过行业协会的间接管理；尤其是原国家经贸委，不但一再制定鼓励行业协会的政策，而且还进行了行业协会改革的试点，以试验其全面推开的可行性。有的地方政府，如上海和

温州，不但认真研究行业协会发展的重大意义，还积极以创新的精神，制定培植行业协会的具体措施，使行业协会在逐步增强其社会合法性的同时，开始对行业进行有效的服务和自律管理，但是现有的指导思想和制度安排仍存在许多制约行业协会健康发展的因素，如政府内更多的是强调行业协会对政府的辅助和保护国有企业利益的作用，而忽略了行业协会的生命之源乃行业内所有企业的共同利益；现有的双重管理体制，尤其是通过行业主管部门对行业协会行政合法性和政治合法性的严格限制，实际上严重否定了行业协会的自治性质，使行业协会无法履行其契约原则和民主原则，难以真正成为会员企业所信赖的组织。

5.1.3 行业协会的社会合法性不足

所谓社会合性，就是行业协会的成立要有“群众基础”，企业有自发组成行业协会的动力和需求。而我国目前大多体制内“脱胎”而产生的官民不分的协会组织，作一种产业治理机制缺乏有效需求和社会合法性，表现为协会覆盖面过窄。就我国的工业类行业协会来说，其会员企业一般不超过全行业企业总数的40%。这些协会的会员单位大多局限在原部门系统内，而且会员企业又绝大多数是国有企业。

行业协会社会合法性不足，在应对反倾销中常常造成以下几个问题：第一，覆盖面窄意味着协会所能掌握的企业和行业的信息不充分，难以在应对反倾销中发挥综合性的协调功能。第二，如果行业协会由原行政性公司转制而来，则它们基本上由行业内少数大型国有企业操纵，而且由于这些大企业与政府部门依然保持各种密切的关系，行业协会对它们来说可有可无，因此行业协会在应对反倾销中的作用就不能显现出来。第三，由于覆盖面小，且非主流会员企业缺乏动力，而国家的财政补贴又很有限，一般而言，协会的管理资源都极为紧缺，很难提供充分的信息服务和开展集体性的协调活动，使得行业协会的应对反倾销活动受到影响。

5.1.4 行业协会存在组织和职能定位上的缺陷

社会合法性不足使协会组织在组织上存在许多天然的缺陷和功能上的不健全。在组织面，由于体制内产生的行业协会大都延伸了部分政府的管理职能，而且协会领导又往往由政府管部门“任命”，这就使得大多数行业协会难以成一

个能够有效组织应对反倾销的面向全行业所有企业的组织结构。一方面，协会领导大都缺乏企业家式的创新激励，难以在保持其行政合法性的同时努力扩大其社会合法性，使其会员企业或潜在的会员企业增加对协会的信任；另一方面，协会职员中能够胜任应对反倾销专业人员不足，尤其缺乏年轻的专业人员。

在职能定位方面，我国行业协会一开始就具有官方性质，与此相对应的传统职能是自律、协调和强调双向服务，上为政府服务，下为企业服务。这种定位不利于行业协会在反倾销中积极性的发挥。企业是追求利益最大化的组织，其自发组织一个协会来为政府服务不符合自利原则。在应对反倾销中，行业协会更多的应该为企业服务，协调好本行业内部的各种关系，向政府提出有利于本行业发展的建议，并更好地传达、贯彻政府的方针政策。这样做的出发点都是为本行业争取更多的利益，当然也使政府更好地掌握宏观和微观的情况，制定出促进经济发展的政策。因此，服务职能改为直接为企业服务、间接为政府服务或许更为恰当。另外，入世后中国将更多地参与国际竞争，会遇到更多的贸易争端和纠纷。此时，行业协会的职能应随之扩展到国际市场，帮助企业开拓国际市场，利用 WTO 规则和争端解决机制维护企业和国家的利益应成为行业协会的新职能。

在实际操作中，上述不足带来的问题也显而易见。国家级的进出口商会成立时间长，发展相对较好，具备反倾销应诉的人才和资源，但是在协调地方企业方面往往心有余而力不足。地方自主成立的协会在协调方面可能比中央的协会强，但在人才和应诉经验方面往往是弱项。如何能整合两者的资源，也是值得我们研究的问题。

5.1.5 人员专业职能指向性不明确

国外行业协会的工作人员一般由会员通过选举有威望的业主兼任或经过社会招聘产生，其中不乏相当数量的律师、专家等专业性人才，这支队伍敬业、务实，熟悉经营、管理、市场和生产的种种情况，有能力胜任协会的各项工作。而在我国，由于大部分行业协会的生成具有政府行为，在人员组成上就不免有安插离退休干部的现象。人员结构老化、知识结构松散的现状使得协会自身水平有限，严重影响其职能的发挥。

5.2 加强行业协会应对反倾销作用的建议

5.2.1 法制层面上加强协会规范和发展

从国际经验来看，行业协会多是反倾销应诉的主导力量。由于历史的原因，在我国的大多数地区，政府机构仍掌握着大部分的社会资源，行业协会的发展受到了很大的限制。立法部门和有关政府机关应根据我国行业协会立法及实践的经验，尽快制定和颁布一些有利于培育和发展行业协会的法律和规章制度，确定行业协会的设立程序、具体职能和地位以及行业协会与政府部门的分工与协作关系，以促进行业自律管理机制的形成，使之适应加入 WTO 后行业协会组织发展的需要，实现反倾销应诉的行业协会主导目标。

5.2.2 在政府引导下找准定位

对发展和完善行业协会必要性的认识，一直是与转变政府职能紧密相联的。由于我国一直沿袭强政府、弱社会的权利格局，民间自发的自觉、自律、自治尚未得到过充分尝试，所以仍缺乏让行业协会积极活动的氛围。现存的行业协会大多还是“自上而下”由政府牵头建立的，这就使得行业协会很难找准自我定位。

要改变这个现状，政府首先必须为行业协会的发展创造一个良好的环境，并且从一些领域里退出，对行业协会逐步下放权力，抓大放小，把一些本来属于行业协会范畴的事情的管辖权归还给行业协会。

应该看到的是，党和政府对行业协会的发展一直非常重视，早在党的十四届三中全会通过的《中共中央关于建立社会主义市场经济体制若干问题的决定》中就明确提出：“发展市场中介组织，发挥行业协会、商会等组织的作用。”阐明了行业协会是市场经济的中介组织，明确了通过行业协会实行行业管理方式与管理组织改革的方向。党的十五大明确提出“要大力发展社会中介组织”。十六届三中全会明确指出：“积极发展独立公正、规范运作的专业化市场中介服务机构，按市场化原则规范和发展各类行业协会、商会等自律性组织。”温家宝总理在十届人大二次会议上的《政府工作报告》中也明确指出：“要加快政企分开，进一步把不该由政府管的事交给企业、社会组织 and 中介机构，更大程度地发挥市场在资源配置中的基础性作用。同时，加强对中介机构的规范和监管。政府该管的事一定要管好，并适应新形势改进管理方式和方法，提高行政效能和工

作效率。”2007年10月份召开的中国共产党十七大上，胡锦涛总书记的报告里再次强调要“规范发展行业协会和市场中介组织”。

5.2.3 行业协会自身职能的加强

自身职能加强的前提是彻底割断行业主管部门与各级行业协会的行政隶属关系，给行业协会成长的空间。

在反倾销斗争中，协会组织应协助和推动政府研究产业保护的对策，加强贸易秩序的管理，完善产业安全的政策法规，同时协调和帮助企业增强自我保护能力和防范意识，规范自身的贸易行为，积极应对各国采取的贸易保护手段，利用WTO的有关规则，保护自己的合法权益。具体说来可以从以下几个方面完善自身的功能。

1) 加强队伍建设。目前政府各部门专职从事反倾销工作的官员数量有限，而各大行业协会和进出口商会具体从事该项工作的人员同样很少，有的甚至根本就没有相应的机构和人员。政府的编制局限较大，行业协会更有条件加强反倾销机构建设，充实反倾销专门人才。

2) 协助政府反倾销机构建立信息系统和反倾销发展趋势，预测经济危机和风波走势，收集各国各地区反倾销尤其是对华反倾销信息，预报进出口产品价格情况，做到早预报、早防范，有目标、有准备。

3) 制定各行业重点产品指导目录，对容易发生倾销行为的重点进口产品和容易遭到反倾销诉讼的出口产品，制定产品监测指导目录，明确重点监测的产品对象，加强监管，重点防范。

4) 帮助企业从全球竞争角度制定和实施产品竞争战略。如调整产品结构，实施产品差别化战略，提升产品附加值，避免企业在低附加值的产品中进行过度竞争；还有如调整投资战略，适时有选择地到国外投资设厂，以此绕过反倾销壁垒等。

5) 加强企业出口自律工作。组建同类产品利益联盟，利益共享，风险共担，避免压价竞争，利剑自伤，招致国外反倾销。同时对于不遵守“行规”擅自以低于成本的价格出口的企业给予行规处罚。

6) 建立反倾销应诉基金制度，作为“谁应诉、谁受益”制度的补充，避免企业“搭便车”行为。行业协会和进出口商会可以考虑建立应诉基金，入会企业尤其有出口业务的企业，依出口额多少按比例上缴年度应诉基金，一旦同类

出口产品遭到反倾销指控，由应诉基金支付应诉费用，包括律师费和企业联合应诉的组织成本。

5.2.4 限制政府在应诉中的作用

因为反倾销所具有的准司法的性质，被诉企业所在国政府的过多介入与 WTO 限制政府对经济干预的要求不符，因而从国外的实践来看，在应诉反倾销的过程中，起主要作用的都是行业协会而不是政府，政府的作用通常仅限于政府间交涉和信息服务（为信息收集、预警提供经济支持）。因此政府一方面要淡化自己在反倾销应诉中的指导作用，另一方面赋予行业协会更多的权利，让行业协会在应诉中承担主导作用。政府通过放权让行业协会全面控制应诉工作的开展、协调好企业之间的利益。

5.2.5 加强与国外行业组织的沟通与协调

从国外反倾销调查的启动方式来看，申诉立案是各国反倾销调查启动的主要方式，而这当中发起国国内的行业组织扮演了非常积极的角色。因此，如果我们能够建立起与国外行业组织的沟通渠道，开展与重要国家和地区反倾销工作的联络和交流，与主要贸易对象建立友好伙伴关系，并及时就出口产品进行价格、数量等方面的协调，很多摩擦在案件立案以前就能得到解决。目前，韩国和日本在这方面的努力已经被证明为卓有成效，而国内行业协会在这方面的能力还有待加强。

5.2.6 拉长博弈链以增进企业间的合作

2005 年 7 月，嵊州领带行业协会规定会员企业新接单的面料和领带价格在原来基础上统一上浮 10%，这不仅是企业对于长期低价无序竞争后采取的自律行为，还有一个更长远的目的：预防不必要的国外反倾销调查。

在嵊州领带企业争取国际客户的博弈过程中，面临着冲突（各自降价）和合作（价格同盟）两种选择，最后他们经过选择，以合作博弈作为最终结果，这显然是奥曼和谢林理论的最好运用。

据介绍，为了保证企业履行自律承诺，嵊州领带协会设立了缴纳保证金制度，企业缴保证金最高的达到 20 万元，一旦某企业的对外报价低于承诺的最低价，所有的保证金将作罚没处理。在这里，企业其实是以“主动约束自己随意性”（降价争取客户）来“增强自我主动性”（避免反倾销的更大损失）。

同样的事也发生在温州眼镜胜诉阿根廷眼镜反倾销案中。2004年1月6日阿根廷决定对原产于中国的墨镜、眼镜框等产品展开反倾销立案调查，其中温州眼镜行业涉案企业达27家。为了充分维护企业和行业的利益，以温州眼镜商会为首，温州眼镜开始了艰难的应诉过程，并于2005年2月向阿根廷方向提交了72份证明，最终令阿根廷终止针对原产于中国的眼镜反倾销案。

温州眼镜商会会长表示，其实在应诉过程中，一些非涉案企业也出了财力、人力和物力，他们觉得虽然和自己没有关系，但是胜诉反倾销案对温州整体利益还是很有好处，因此虽然“奉献”了部分利益，但最后肯定是整个行业效益的最大化，从而导致企业效益的最大化。

无疑，在浙江贸易摩擦不断增长的背景下，合作博弈理论显然是一种有效的武器，嵊州领带和温州眼镜做出了成功的示范。

5.2.7 加强反倾销的宣传培训工作

行业协会可以组织本行业的企业以及有关人员进行反倾销等法律培训，通过宣传和咨询提高我国企业的反倾销意识，特别是让企业了解积极应诉的重要意义，在本行业及企业内培养和锻炼一批相对稳定和过硬的反倾销队伍，积极应对反倾销工作，改变过去反倾销工作中被动的局面。目前，我国已有部分行业协会建立了专门机构负责反倾销、反补贴和保障措施，具体协调和知道国内企业的反倾销申诉和应诉工作。

5.2.8 参与并协助企业建立反倾销预警体系

反倾销预警是应对反倾销最基础的工作，而建立反倾销预警体系是一项系统工程，需要掌握各出口市场国的国内产品进口详细情况、该行业和企业的经营情况、企业和行业协会在起诉方面的动向以及政府部门的态度等，所以，这项工作需要行业协会和企业共同操作建立反倾销监测系统，以便及时得到情报。一般来说，国外某一行业对国外产品提出反倾销调查之前，大约需要半年至一年左右时间准备有关的申诉材料，所以行业协会应对本行业重要的出口产品的出口数量、出口价格、出口国家和地区，以及当地市场情况变化等情况进行有效监控，及时对可能发生的反倾销行动进行预警，并及时通报出口企业。企业可以据此采取相应措施，如暂时减少出口，提高出口价格等。当然，行业协会也应当发挥积极的协调作用，积极协调各出口企业的贸易行为，并及时应

对可能出现的反倾销行动。

5.2.9 监督企业规范自身出口行为

反倾销案件的不断增加，反映了我国出口企业在工作中的缺陷和不足，主要表现在：对出口国的市场供求、消费情况不了解、销售渠道不畅，产品往往是通过中间商提供给直接客户，造成销售价格偏低；多个企业集中向某一市场出口，有相互压价促销的现象发生。而行业协会应当在此发挥其管理的职能，协调出口价格，维护出口秩序。避免出现企业采用低价战略打入国际市场，竞相压价，从而遭到进口国的反倾销调查，影响本行业的出口市场。

5.2.10 加快培养应对反倾销诉讼的专业人才

由于我国大部分行业协会的形成具有政府行为，在人员构成上呈现结构老化、知识结构松散的特点，普遍缺乏高素质的工作人员，尤其是熟悉 WTO 反倾销规则、了解主要进口国家反倾销程序、具有良好外语能力的专业性人才。所以行业协会应该通过对外招聘和内部选拔培训两种方式加强人才队伍的建设，还可以通过与专业机构、大中院校合作，举办各种形式的反倾销专业知识讲座和培训，不断更新知识体系，保持与国际贸易形势的同步发展。

5.2.11 组织企业积极应对反倾销起诉

在出口产品遭受国外反倾销时，行业协会应当发挥其组织和协调的功能，鼓励并支持国内企业积极地对外应诉。由于我国行业协会更加了解国内生产企业的状况以及它们的利益，所以行业协会更能充分发挥其协调的作用。

第 6 章 结论与展望

6.1 结论

发展行业协会是 WTO 体制下我国企业、政府参与市场竞争的迫切需要。在市场、政府二者失灵的情况下,会在经济体制中形成管理的“真空带”,这就需要介于两者之间的中介组织加以弥补。而行业协会的服务、沟通、协调、监督等职能恰能弥补这一缺损,引导企业有序竞争。我国加入 WTO 后,企业作为独立市场主体和利益主体地位的逐步确立。面对越来越激烈的市场竞争态势,众多分散的企业,特别是中小企业,迫切需要通过一定的形式组织、联合起来,以维护和实现某些共同利益,包括单个企业自身无法满足与实现的特殊需求与利益,能够满足企业此类需求的只能是行业协会。

虽然行业协会在我国反倾销实践中已经取得了一些初步的成绩,但总的来说,以保护国内产业和出口企业利益的迫切需要来衡量,他们的努力是远远不够的。本文分析了协会自身功能不足方面的原因,行业协会的社会合法性不足、组织和功能的不完善、人员专业性不强等,使得行业协会在反倾销过程中很难施展手脚;政府在如何与国际接轨以及如何培育行业协会等方面做的也不够;同时,企业对行业协会的支持不够以及企业对反倾销的不够重视等也直接影响到行业协会在反倾销过程中有效发挥作用。因此我们应尽快制定 WTO 体制下行业协会发展的应对策略。政府应该为行业协会创造良好成长环境,协会应该从自身进行自我调整,行业协会应以反倾销为契机完善自身功能。

6.2 展望

本文的研究在结合理论和实践的基础上,取得了初步的成果。但国际贸易局势瞬息万变,新问题和现象层出不穷,在本文成文之际,困扰我国多年的反倾销问题已经演变成反倾销和反补贴并存的新挑战。可以预见,公平贸易问题还将困扰我国多年。而包含行业协会在内的非政府组织的发展何时能有突破性的进展,都是值得我们继续探索和深思的问题。

致 谢

MPA 生涯即将画上一个句号，同济大学严谨的学风和优秀的老师使我获益匪浅。我学到的不仅是知识，更是治学的能力和探索的精神。而我首先要感谢的是孙勇老师，这篇论文从题目的确定到最终的成文，从结构的安排到文字的修饰，都凝聚着他孜孜不倦的教诲和指导。其次要感谢所有的授课老师，或许他们风格各异，但他们身上的闪光点至今仍照耀着我，影响着我；另外，还要感谢温州外经贸局的领导和同事们，他们给了我良好的工作环境和学习环境。感谢那些伴随我一起努力、一起前进的 MPA 班同学们。最后要感谢我的家人，我妻子的支持给了我很大的鼓励；而更值得一提的是伴随着这篇论文一起来到这个世上的我的儿子，他的天真和乖巧使我能有更多的精力投入到学习中。

二〇〇八年五月

参考文献

- [1] 刘军. 从一国一税制谈中国应对反倾销的策略. 外贸经济、国际贸易, 2004
- [2] 张军. 反倾销战中政府介入的原因和对策. 商业研究, 2004
- [3] 欧孟. 行业协会大有作为. 国际商报, 2003
- [4] 廖良美, 冯中朝. 行业协会应对反倾销的理论依据和对策. 商业时代, 2006, (09)
- [5] 李成刚. 构建三位一体的反倾销体系: [硕士学位论文]. 北京: 首都经济贸易大学, 2003
- [6] 宋和平, 黄文俊. 反倾销法律制度概论: 中国检察出版社, 2003, P4
- [7] 保罗·克鲁格曼. 国际经济学, 中国人民大学第四版, P132
- [8] 李圣敬. 反倾销法律与诉讼代理: 法律出版社, 2001, P6
- [9] 苏民. 行业协会: 市场中不可缺少的角色. 经济日报, 2002, 1月10日
- [10] 张振安. 出口美国轴承反倾销案件的启示
- [11] 于永达. 中国反倾销报告 2001: 中国经济出版, 2001, P199
- [12] 余晖. 行业协会及其在中国的发展, 经济管理出版社, 2002, P29
- [13] 余晖. WTO 体制下行业协会的应对策略——以反倾销为例. 中国工业经济, 2002 (03)
- [14] 张军. 反倾销战中的政府介入原因及对策. 商业研究, 2004 (2)
- [15] 梁世燕. 合作型博弈: 让浙江贸易走出囚徒困境. 每日商报, 2005, 10月12日
- [16] 余晖. WTO 体制下行业协会的应对策略——以反倾销为例. 中国工业经济, 2002 (03)
- [17] 胡萌. 论发达国家的协作市场经济和行业组织. 经济问题探索, 2004 (4)
- [18] 陈卫. 迎接入世挑战加快培育行业协会
- [19] 周世俭. 如何应对国外反倾销, 2000, 25—31
- [20] 翟佳禹. 新反倾销应诉规定强调协会作用. 中国工业报, 2006, 8月14日, A01
- [21] 黄杰. 商务部应对反倾销新政胎动. 中国经营报, 2006, 8月14日, A03
- [22] 辜璟, 王荣. 协会被逼上反倾销应诉前台. 中华工商时报, 2006, 8月22日, 005
- [23] 郁建兴, 江华. 温州商会发展中的问题与挑战. 公共管理学报, 2007 (4)
- [24] 丁跃进, 赵丽洲. 完善行业协会机制是人世后应对倾销和反倾销的重要措施之一. 现代科学管理, 2003 (3).
- [25] 谢康, 关清. WTO 反倾销规则: 广东人民出版社, 2001, 154—156
- [26] Noor Mohd. The Economic Times, 1999, July 28,
- [27] Viner. J. Dumping: A Problem In International Trade. New York: reprinted by Augustus M. Kelley, 1966
- [28] W. A. Wares. The Theory of Dumping and American Commercial Policy. Lexington, Mass. Heath
- [29] Cassing James, Tom Ted. "When and why do domestic respondents oppose AD petition?" Center for the Study of Globalization and Regionalism, July 1999.
- [30] Krishna Raj. Antidumping in law and practice. World Bank, Sep. 1997.

- [31]Journal of world Trade, 2001---2003,
- [32]Paul R • Krugman, International Economics Theory and Policy, 4th Edition,
Maurice Obstfeld, 1998
- [33]Robert J • Carbaugh, International Economics, 8th Edition, Dec. 2002, China
Machine Press
- [34]Goupta, Poonam, Why Do Firms Pay Antidumping Duty? Manuscript, 1999, (07), p23
- [35]Tharakan P. K. M, Is Antidumping Here To Stay? The World Economic, 1999, (02),
p79

个人简历

个人简历：（学历：从专科填起；工作经历：从参加工作起，时间上要连续）

1992. 09-1997. 07	浙江工业大学工业外贸专业（五年制）
1997. 08-2000. 01	温州市房屋管理局城南房管所
2000. 02-2003. 09	温州市旧城改建指挥部
2003. 10-今	温州市外经贸局

作者：[严广](#)
学位授予单位：[同济大学经济与管理学院](#)

相似文献(10条)

1. 期刊论文 [席小炎](#) [论我国行业协会在反倾销应诉中的作用—温州烟具协会应对欧洲打火机反倾销案例分析](#) - [江西社会科学](#)2005, "" (4)

行业协会作为管理服务市场的一种重要制度安排,在一定的条件下是可以满足激励约束的,且这种约束具有稳定性.这样,行业协会在市场经济中因具有完整的激励约束机制,从而在市场中可作为重要的市场治理机制而独立存在,而不应是政府的附属机构或者说是政府职能在市场管理服务中的单纯延伸.反倾销不能由政府出面,必须是民间行为,但各家企业无力应对,即使单家企业打赢官司,其成效也是有限的,也不能惠及全行业.行业协会与企业紧密结合,在反倾销中扮演着其他组织机构不可替代的作用,温州烟具协会应对欧洲打火机反倾销案例有力地证明了这一点.

2. 学位论文 [南楠](#) [入世后我国行业协会在应对反倾销中的作用与对策研究](#) 2004

一、研究的背景及意义

经济全球化和贸易自由化成为世界经济不可逆转的发展趋势.国际贸易中的关税壁垒得到了大幅度的降低,并且一些具有明确退出时间表的传统的非关税壁垒(如配额限制进口、进口许可证等)也将逐步失去作用.相形之下,反倾销作为世界贸易组织(WTO)所认定和许可的贸易保护措施,具有既能有效地排斥外国产品进口,又有形式合法、易于实施的特点.因此,当前反倾销作为贸易保护的工 具,越来越频繁地被各国所采用,成为国际贸易新的主要障碍.进而随着全球反倾销案件数量的增多,另一对矛盾体:反倾销和反倾销应诉的矛盾显得格外突出.

中国已于2001年底成为WTO的第143个成员方.但是,这并不能说明“中国制造”就可以避免长期以来的反倾销困扰;相反,入世后我国企业面临的反倾销诉讼不是减少而是增多.

入世两年多来,反倾销案就不断困扰国内企业.从某种意义上说,改革开放以来,我国企业走出国门的历史同时也是一部我国出口产品屡遭反倾销指控和我国企业应战反倾销控诉的历史.主要贸易国家更加集中地利用反倾销手段限制我国的出口贸易,致使我国的对外贸易受到严重影响.中国已经成为目前世界上遭受反倾销调查最多的国家和反倾销的最大受害国.因此,现在和今后较长时间内加强对中国反倾销应诉的研究极具理论意义和现实意义.

本文旨在通过对我国目前面临严重的国际反倾销指控的现状、原因及对我国造成的危害的研究,提出我国企业积极应对国外反倾销指控,并且指出以行业协会牵头应对反倾销是最有效的方式.因此根据中国国情,为中国行业协会在未来的反倾销控诉中的职能完善和发展找寻一条“康庄大道”才是国内学术界研究和争论的真正目的和使命所在.

二、本文的写作思路与研究方法

本着这一意图,本文从大量的数据和案例入手,分析我国目前面临严重的国际反倾销指控的现状、原因.随后搭建文章的主干章节,从经济学角度对倾销和反倾销进行了分析,并且通过对征收反倾销税带来的各种经济效应分析,指出滥用反倾销措施会成为新的贸易保护主义壁垒,降低进口国和全世界的福利.本文建立一个国外企业反倾销指控与国内行业(企业)反倾销应诉的博弈矩阵,在此基础上指出我国企业应该积极应对反倾销控诉,并且提出通过集体诉讼解决摩擦,即以行业协会牵头应对反倾销,是最有效,单位成本最低的方式.最后,通过上述的系统论述并结合前文论述的国外行业协会的发展经验,为我国行业协会今后的发展选好目标、找准方向.

研究我国行业协会协同企业应对国外反倾销指控,必须研究和解决以下问题:我国行业协会现阶段的发展现状是怎样的?存在哪些不足?国外行业协会在反倾销中的做法是怎样的?如何借鉴国外行业协会经验,进一步完善我国行业协会的职能?中国的行业协会怎样以行业整体的姿态组织同业企业积极应对反倾销贸易案件?本文主要采用历史和比较分析相结合并辅以归纳演绎的方法,运用大量的贸易数据和案例对问题进行讨论.在谈到反倾销和反倾销应诉的经济学意义时,本文从经济博弈的角度来分析我国选择积极应对反倾销的策略.同时,本文在选用数据和案例时,注重其新颖性和实用性,对于可能收集到的最新资料力求及时纳入文中.

本文在写作过程中采取由点及面、由浅入深的逻辑思路,从我国目前遭受反倾销控诉的现状及损失到我国企业积极应对的策略,从国外(欧美)行业协会在反倾销应诉中的积极作用到我国行业协会的借鉴,从问题的分析到对策的提出,从整体战略到具体措施,体现了全文结构的逻辑性.

三、论文的结构框架与内容

全文大体分为两个部分:第一部分是全文分析的理论基础,从经济学角度提出我国积极应对反倾销控诉,具体包括第一章;第二部分是本文的主体部分,在第一部分理论分析的基础上,主要对中国目前面临的反倾销控诉的严重性进行介绍,指出行业协会协同企业应诉反倾销是最有效的方式,并对进一步完善我国行业协会在企业应诉反倾销中的职能提出了应对策略和具体措施,这一部分包括第二章,第三章和第四章.

各章具体内容如下:前言本部分简要介绍了本文的写作背景,写作目的与意义,以及全文的基本思路和逻辑结构,交待了论文使用的理论工具和研究方法.

第一章倾销、反倾销与反倾销应诉的经济学分析本章是全文构架的理论基础.首先从倾销与反倾销入手,引出另一对矛盾体:反倾销和反倾销应诉.从经济学角度,对倾销的三种类型和征收反倾销税带来的各种经济效应进行分析,并且指出倾销并非都是不公平贸易行为,有些情况下是一种商业策略.各国制定反倾销措施时,应认真考虑其成本和收益,慎重使用反倾销政策.随后,建立一个国外企业反倾销指控与国内行业(企业)反倾销应诉的博弈矩阵,研究了国外企业提起反倾销控诉与国内企业(行业)反倾销应诉的博弈过程,分析作为贸易保护的倾销和反倾销应诉可能出现的结果.最后结合中国国内实际状况的分析,该博弈矩阵加入我国企业应对反倾销的协调成本和应诉成本,导致非帕累托最优的纳什均衡解(A2, B1)的出现,从而阐释了我国企业消极应对国外反倾销的原因.

第二章国际对华反倾销的现状及其原因分析本章在全文起着承上启下的作用.在对中国目前面临反倾销控诉严重局面的介绍时,将国际对华反倾销大致分为两个阶段,展现出一个清晰的轮廓.利用最新的统计数据展现出中国是世界贸易中反倾销控诉的最大受害国.根据上述内容,归纳出近年来我国频遭国际反倾销指控的新特点:发达国家对我国提起反倾销控诉的比例有所下降,而发展中国家比例在上升;国外在华投资企业成为反倾销主要对象.这是值得我们去关注的.在此基础上进一步指出,对中国出口商品日渐增多的倾销明显地成为中国发展对外经贸关系的障碍,并且间接地对中国经济发展产生了不良影响.最后,本章集中笔墨,分析了我国产品遭受反倾销的内在原因和外部环境.

第三章借鉴国外行业协会经验,积极应对反倾销本章沿袭上一章提出的问题,对行业协会在反倾销控诉中的作用进行全面论证.第一节论述我国企业积极应对反倾销控诉重要性.其中明确指出中国企业单枪匹马,应诉成本高,各自为政很难应对国际反倾销.如果通过行业协会牵头,集体诉讼解决摩擦,可以大大降低单个企业的应诉成本.因此应诉反倾销是一项需要政府、行业协会和企业协调作战的系统工程.第二节紧扣上一节的论述,为我国企业应对反倾销提出策略选择.本章的第三节试图在入世这个大背景下,借鉴和总结国外行业协会的发展经验,探讨行业协会在应对反倾销中的作用.这些作用是行业协会本身应具有的,但事实上由于我国行业协会存在的诸多问题,抑制了这些作用的发挥.行业协会自身的改革已势在必行.本文特别介绍了德国和美国的行业协会的经验.

第四章我国行业协会在反倾销应诉中的自身完善本章是本文的重中之重,既是对第一章的回应,也是对第三章的升华.本章回答了行业协会如何加强自身建设,完善机制,怎样以行业整体的姿态组织同业企业积极应对反倾销贸易案件.本章是理论联系实际的通道,通过本章战略的制定和对策的实施,将理论研究运用于经贸实践,从而实现本文的写作意图.

本章第一节首先从中国行业协会的发展现状及存在的不足出发,通过我国与国外行业协会职能的对比和中国入世后发生的几个案例,说明发展和完善行业协会组织迫在眉睫.第二节本章重点阐述我国行业协会在应对反倾销中的作用与对策,根据我国目前的实际,提出我国行业协会(商会)应着重从六个方面来加强和完善其在反倾销中的作用.本章最后指出一个值得警惕的信号:外国行业协会已经进入中国.洋协会再次给予我们的教训是:任何一个国家的单个主体都不可能单枪匹马应对反倾销,这就需要行业协会的全面介入.

3. 期刊论文 [林琼慧](#) [徐晓敏](#) [行业协会在反倾销中的作用—以温州行业协会为例分析](#) - [企业经济](#)2004, "" (4)

加入WTO后,温州的眼镜、打火机、制笔业等行业相继遭遇国外反倾销的打击,应对反倾销,温州各行业协会挑大梁。其中,在温州烟具协会的组织引导下,2003年7月,温州打火机应对欧盟反倾销一案,历经一年多的波折后,获得最终胜诉,这是中国民间行业协会组织中小企业积极应诉的第一例,充分体现了中国民间行业协会的积极作用。

4. 期刊论文 [彭羽. PENG Yu 论行业协会在我国反倾销预警机制中的作用 -宁波工程学院学报2008, 20 \(3\)](#)

随着我国国民经济的快速发展和出口贸易的持续增长,国外对我国涉案企业发起的反倾销诉讼呈迅速增长趋势。从内因上看,缺乏一个有效的反倾销预警机制是我国屡遭反倾销诉讼的一个重要原因。行业协会作为一种重要的非政府、非营利和互益性的中介组织,可以在我国反倾销预警机制中扮演重要角色。

5. 学位论文 [祝艳萍 我国培育和发挥行业协会在反倾销中作用的政府行为研究 2006](#)

在经济全球化和贸易自由化已成为不可逆转的国际趋势的今天,世界市场日益饱和,发达国家之间、发展中国家之间以及发达国家与发展中国家之间倾销与反倾销的矛盾愈演愈烈,尽管中国介入这种斗争较晚,但中国的出口商品依然在许多国家的市场上受到反倾销的阻击,严重影响我国扩大出口战略的实施,同时,一些进口产品加大对我国市场的倾销力度,对我国的传统产业造成冲击。反倾销已成为中国企业不得不面对的重要问题。

国外之所以频繁对我国进行反倾销,重要的原因之一是国外贸易体制和行业内部存在问题,而问题要以解决必须发挥行业协会的作用。因为中国的企业相对比较分散,单个企业的力量有限,难以形成对外交涉的力度,往往在反倾销工作中处于弱势地位,而且国内某些企业规模小,法律意识淡薄,无法及时意识到自身的合法权益,单个企业对整个行业的情况难以全面了解和掌握,难以维护全行业的合法权益。在这种情况下行业协会作为各个企业共同组织的社会中介,全面了解行业的整体情况以及各企业的实质利益,若能充分发挥它的管理和协调作用,组织和协助国内企业加强反倾销的申诉和应诉工作,将具有不可替代的特殊作用。根据世界上一些发达国家的反倾销的成功经验,行业协会作为各个企业共同组织的社会中介,在反倾销体系中的优势表现在:它是合法的、非政府的、非盈利的、非党派的、实行自主管理的民间志愿性的社会中介组织,它在谋求经济公平和社会正义、维护整个社会利益乃至全人类共同利益的旗帜下展开活动,它没有企业那样的盈利目标,也不像政府那样必须考虑税收、安全等多方面的事务,所以可以将主要精力放在为社会服务上。但是由于种种原因,我国的行业协会还处于一种不成熟的状态,其中还存在许多问题,对于我国政府,如何在行业协会的现状中发现问题,改变现状,寻找适合我国国情的培育行业协会的模式、方法和途径,以便其更好的在反倾销中发挥应有的作用是值得重视的问题。本文就是围绕以上问题展开研究。

论文主要由五部分组成:第一部分,培育和发挥行业协会在反倾销中作用的意义。第二部分,我国行业协会在反倾销中的角色、表现及存在的问题。第三部分,造成我国行业协会不能充分发挥其在反倾销中作用的原因。第四部分,国外行业协会的发展状况及其对我国政府的借鉴意义。第五部分,我国政府培育和发挥行业协会在反倾销中作用的方法和途径。

论文的观点是:行业协会由于可以弥补市场和政府失灵,它的产生是企业、市场和政府的需要,所以它有产生的必然性,另外由于我国是发展中国家,在对外贸易中又经常遭受反倾销的困扰,对我国造成了严重的影响,反倾销诉讼增多的原因很多,但没有充分发挥行业协会的作用是个很关键的原因,具体而言,行业协会可以在反倾销调查前、反倾销调查中和反倾销调查做出裁定后发挥政府无法发挥的作用。但就目前来说,我国的行业协会并没有完全发挥其在反倾销中的作用,造成这种状况的原因有很多,比如:政府附属性强,独立性差,官办色彩浓厚,协会地位不明确,作用空间有限;总体发展不平衡;内部机制不健全;相关立法不到位;政府对行业协会既鼓励又限制的态度是造成目前行业协会无法实现转型的根本原因;政府职能的越位和错位是行业协会难以建立的根源等等。作为我国政府应当学习国外政府培育和发挥行业协会的先进经验,比如美国、德国、日本等。但从经济学的角度看,行业协会属于一种制度安排。制度安排的途径如何取决于市场经济体制模式、社会经济发展水平和产业组织状况。不同的体制和产业组织框架中行业协会的形成和发展途径差异很大,而且,这些差异决定着各国行业协会在性质和功能上的具体特征,运用比较研究的方法分析不同市场经济体制模式、不同发展水平及产业组织状况背景下行业协会形成的不同轨迹和特点对于我们更有效地借鉴国外行业协会发展的经验是十分必要的。我国的产业组织现状,与德国及日本的情况有较多的相似之处,而与美国的社会经济及文化环境差别较大。因此,德国和日本行业协会的发展经验和模式,对我国更具借鉴意义。

为了更好地培育行业协会并发挥其在反倾销中的作用,我国政府还应当看清其他制约我国行业协会发展的因素,如针对行业协会的政府性因素、针对企业的政府性因素、政府本身存在的原因等,并在此基础上真正的作到政企分离,遵循市场化原则,选择好适合和的模式,制定一定的政策去支持行业协会的发展,只有这样,行业协会的对外功能如反倾销功能才能更好的发挥出来,为维护我国企业的利益做出贡献。

论文采用辩证唯物主义和历史唯物主义的分析方法,运用政治学、经济学、管理学等方面的知识全面系统的分析了我国行业协会在反倾销中存在的问题、国外几种培育行业协会的模式和其行业协会在反倾销中作用的发挥,提出了适合我国国情的政府培育行业协会的模式和应当采取的一些方法和途径。

6. 期刊论文 [应瑞瑶. 赵永清. 李胜军 行业协会、国内市场整合与对华反倾销 -国际贸易问题2004, "" \(8\)](#)

近年来,对华反倾销案件数量大幅度增加,国内市场整合程度是影响对华反倾销案件增加与否的原因之一。行业协会反倾销的功能日益凸显,其明确定位和发展可以提高国内市场整合程度;由行业协会进行反倾销应诉,一定程度上可以使得对华反倾销案件数量减少。因此行业协会应加强自身功能完善,发挥比较优势,代理反倾销应诉,从而在世贸组织框架下减少外国对华反倾销案件的数量,提高我国产品的国际竞争力。

7. 学位论文 [张志远 论我国行业协会在应对反倾销中的作用 2006](#)

历经二十多年的改革开放,我国经济逐步实践由计划经济向市场经济的转型,尤其自2001年我国正式加入WTO以来,在国际市场经济一体化和WTO规则约束的双重压力下,加快我国市场经济体制改革日益显得刻不容缓。另一方面,在对外贸易领域,当前我国面临日益严峻的国际贸易摩擦形势,尤其是频繁遭遇国外反倾销措施,已严重影响我国外贸和经济的发展。

在上述背景下,如何有效应对国际贸易摩擦,有效协调市场活动、实现行业管理,有效反映日益多元化的市场主体的利益诉求,成为当前我国市场经济体制改革过程中迫切需要解决的难题。西方发达国家的实践表明:行业协会是成熟市场经济体制中一种重要的经济治理方式,是沟通政府与市场之间联系的桥梁,对市场秩序和行业发展秩序的建立和维持起到了不可或缺的作用。因此,有必要吸取西方发达市场经济体的经验,完善我国行业协会类中介组织。

本文即从当前我国发挥行业协会作用呼声最高的反倾销应对方入手,切入探讨我国行业协会的过去、现在和发展未来。论文大体是按这样的思路展开的:首先,结合国外行业协会应对反倾销的实践,构建理论模型,说明发挥行业协会作用应对反倾销,既有必要性也有其必然性;然后,通过我国遭遇的反倾销形势分析,表明行业协会的缺位是我国反倾销问题恶化的重要原因之一;最后,在研究我国行业协会的发展现状以及应对反倾销中存在的问题基础上,从加强反倾销应对能力和发展改革我国行业协会两个方面,提出对策建议。论文的内容和具体结构安排如下:

第一章为绪论,概述了论文研究选题的背景和意义、国内外研究文献综述以及本文的研究思路、内容和结构安排。

第二章是行业协会在应对反倾销中的作用。介绍行业协会的涵义和功能,通过外部性模型说明行业协会应对反倾销的必要性;通过无限重复博弈下的“囚徒困境”模型,说明行业协会存在自发应对反倾销的内在激励,即有其必然性,并简要介绍西方发达国家行业协会应对反倾销过程中的具体做法。第三章通过论述我国遭遇国外反倾销的现状、原因和对我国经济产生的影响,说明行业协会功能的缺位是我国频繁遭遇反倾销的重要原因之一,从而表明发挥行业协会作用来应对反倾销的现实必要性,并结合“洋协会”的进入威胁分析其紧迫性。

第四章分析我国行业协会的发展历程,概述我国行业协会的现状和特点,阐述我国行业协会应对反倾销的职能定位和实践作用。

第五章分析我国行业协会应对反倾销的不力状况,探讨由此暴露出的我国行业协会问题,并就提高我国行业协会应对反倾销的能力,从完善我国行业协会应对反倾销的功能和发展改革我国行业协会两个方面提出对策建议,并强调加强我国行业协会的服务能力建设是解决问题的关键和根本。

8. 期刊论文 [唐峻. 邹书利. Tang Jun. Zou ShuLi 地方行业协会在反倾销中的功能分析 -改革与战略2009, 25 \(9\)](#)

当前,我国应对国外反倾销应充分重视地方行业协会具有的群体优势和功能优势,应合理区分全国行业协会和地方行业协会在反倾销中的具体功能,建立健全反倾销预警机制,组织和动员协会成员积极应对反倾销诉讼,加强本行业自律建设和培养反倾销人才。

9. 期刊论文 [林伟勤 行业协会建设与应对反倾销的策略选择 -南方经济2005, "" \(11\)](#)

行业协会通过价格协调、利用WTO的保障条款、帮助企业应诉、参与反倾销应诉预警体系的建立等功能的发挥成为应对反倾销利剑。由于数量和覆盖面上的不足、组建方式的不合理、专业性人才的缺乏、职能履行不全,使得我国行业协会在应对反倾销中的作用黯然失色。因此有必要通过与海关通力合作对行业进出口货物情况进行监控、加强反倾销信息收集、对协会成员进行有效地组织和协调、建立健全反倾销应诉预警系统、建立规范的“谁应诉、谁

受益”机制等措施,来加强行业协会应对反倾销的功能.

10. 学位论文 王炜 论反倾销中行业协会的作用发挥 2007

本文的写作源于对近几年我国一直是世界反倾销浪潮中最大的受害者这一现象的高度关注。从1995年至今,在国际贸易中国外对我国出口产品的反倾销指控日益增多,中国始终是世界遥遥领先的反倾销头号目标国。WTO的建立,使传统的贸易保护手段中的高关税、配额、数量限制的作用将日益弱化。在这种情况下,作为世界贸易组织允许的保护国内产业的方法——反倾销就成为各国频繁使用的手段,也使我国面临着严峻的形势。

促使本文写作的另外一个原因,是我国对行业协会在反倾销中具有天然优势的漠视。由于反倾销本身应该算是行业性的问题,所以行业协会在反倾销中有着不可替代的作用。但我国的行业协会在反倾销中发挥的作用很不尽人意,与国外发展健全的行业协会相比,存在巨大的差距、甚至可以说是缺位的。行业协会是“以同行业企业为主,在自愿的基础上为增进共同利益而组织起来的社会经济团体”,我们必须充分利用行业协会这一机构,来应对对华反倾销或者对国外的企业提起反倾销诉讼。

所以,本文的主要写作目的就是解决行业协会在反倾销中的缺位问题,以提升我国行业协会在反倾销中的地位、促使其利用自身的天然优势更好地发挥作用。

文章首先对倾销、反倾销和行业协会这三个主要概念的内涵和外延进行了探讨,为接下来提出问题进而解决问题提供了一个详细的资料背景。顺应文章的思路,接着开始指出我国行业协会的凝聚力不强、行业协会的职能定位不明确、行业协会的相关立法不足、行业协会的规模小及反倾销法律基础薄弱等主要存在的问题,采用历史研究和实证研究等方法并通过与国外行业协会进行对比,深入分析了这些问题产生的原因,即:我国现有的行业协会大多数不是民间自发产生的,而是由官方或者半官方的机构改制而成,在体制、职能、人员等方面都存在不少问题;企业的产权结构、知识结构等也是行业协会发展的一个障碍;再就是政府现有的管理制度和法律制度并没有为行业协会提供一个良好的发展平台。

本文得出的结论是,必须从完善行业协会自身的职能、完善行业协会在反倾销方面的相关立法、调整行业协会的结构这三个主要的方面入手来改进我国的行业协会,改善我国是反倾销浪潮中最大的受害者这一状况。

本文链接: http://d.g.wanfangdata.com.cn/Thesis_Y1399481.aspx

授权使用:温州大学图书馆(wzdxstg),授权号:3da62450-6859-45c1-98f7-9d9e010da3c8, 下载时间:2010年6月

23日