

## 廢除美國高代價的反傾銷法 ( ANTI-DUMPING LAWS )

美國近世紀的反傾銷貿易法的有用性已生存過久。阻擾低價與受補貼進口產品之反傾銷與補償稅法已經成為保護主義者的護身符。美國政府不應執行對美國消費者較高價格的法律，也不該採取降低大出口商競爭力諸步驟。

但事與願違，美國聯邦政府的作為恰是，對其認為定價太低的進口徵收特別稅。美國貿易代表 ( U.S. Trade Representative ) 坎特麥基 ( Mickey Kantor ) 於一九九三年六月曾經要求美國國際貿易委員會 ( U.S. International Trade Commission ) 針對美國反傾銷法及補償稅法做深入研究。一九九五年六月公佈了該委員會研究顯示反傾銷及補償稅對美國經濟的整體代價遠遠大於其受益。例如，國際貿易委員會發現反傾銷和補償稅的保護美國經濟在共失去了十五億九千萬國內生產總毛額 ( gross domestic product ) 美金虧損價。更有進者，研究的結論是對課以反傾銷與補償稅之進口品，此類產品價格和國內生產之相對物價格則升高。結果，不論是在美國生產製造或是國外進口，美國消費者必須為這類產品付出更高大價。

國際貿易委員會研究發現：該委員會在反傾銷及補償稅法的經濟效果上做了有史以來最完整的研究。委員會參酌一九八零至一九九三年發生之所有個案針對贏取反傾銷或補償稅判定之八家代表性國內產業做了深入的個案研究及評估所有反傾銷及補償稅對美國經濟整體衝擊。研究有三項主要發現：

一九九一年反傾銷及補償稅使美國國內生產毛額淨損失十五億九千萬美金；當國內公司及其勞工接納反傾銷及補償稅保護在營利及薪金共多賺了六億五千八百萬，而中止此保護將增加為接受保護產業總體美國商業營利及薪金十八億五千萬美金；此類稅課適用於研究中項目，美國此類產品價格升高，例如尿素肥料價格升高百分之十九，羊肉價格上升百分之十和國內鋼管價格升高百分之十點三。

這些產品價格升高以接受保護前和同樣產品在實施限制進口後之價格比較為基準。

受保護的公司及其勞工因反傾銷及補償稅而受益，其受益來自消費者，其他美國公司和其勞工所犧牲。美國消費者在一九八七年因為反傾銷法多付出了一億三千八百萬美金即是一例。for ball bearings 經濟整體代價是七千萬美金。一九八五年美國消費者經濟上在銅箔銅片為了淨成本一千九百萬多付了二千三百萬美金。一九八四至八五的穀物年，在冷凍柳橙果汁濃縮上美國消費者為八百萬淨成本，多付出了一千一百萬美金。

這些發現充分地顯示反傾銷和補償稅救濟比發病尚糟很多，縱然這些法律可以為特定商業有一些工作機會和提供一高些利潤，其成本遠大於較高的物價消費，較差的生產和其他企業的失業的總和。委員會的發現贊成廢除此類法律。經濟學上低於成本出售是不公平操作 ( an unfair practice ) 的主張經濟學上並不合理。自由市場，價格取決於消費者願意花多少去買，而非生產者製造產品的開銷。

贊成者為反傾銷法保護美國消費者免於外國公司掠奪性策略辯護 ( predatory tactics ) , 掠奪性定價乃一公司長期藉著遠低於生產成本產品價格將其競爭者排擠出市場之非法伎倆。相反的, 美國反托拉斯法卻允許其國內廠商低於成本價格出售其產品。美國廠商確實可能在經濟不景氣, 季節性需求呆滯和向市場介紹新產品為維持生產銷售出清過時的, 變壞的或不流行的產品而以低於歷史性生產成本出售。

為何美國法律宣示國內廠商實行這種定價行為合法; 若外國競爭者, 不合法。

美國政府在低價位的戰爭無法合理化其正當性。反傾銷及補償稅法嚴重損壞整體美國經濟, 僅讓極少數選擇性公司受益。美國理應停止蠻幹到底, 應該廢除美國反傾銷法。本法存於修正過的一九三零年關稅法第七節, 廢除該法可保障美國公司依賴進口組件免於高進口稅的保護; 應該廢除美國補償稅法。本法亦存於修正過的一九三零年關稅法第七節。有些國家繼續補貼其產業, 如此美國應該利用世界貿易組織 ( the World Trade Organization ) 爭端處理機制 Dispute Settlement Mechanism ) 執行限制政府補貼之協約。作為烏拉圭圓桌談判部份結論的本協約一直降低政府提供各類廠商之補貼。簽約國繼續超過協約規定之限制進行補貼, 他國可提起調查 ( an investigation ) , 而後對該國出口課徵特別稅。

## 結語

作為負責執行美國反傾銷及補償稅法主要政府機構之一的國際貿易委員會, 既已經確認陳舊過時的法律是弊多於利, 理應廢棄。如此方能使美國消費者因低價位一年省錢幾十億, 進而促進整體美國經濟成長。對多數美國人是件好事, 對美國經濟也是必要的。