

再探討反傾銷政策之福利效果—加入廠商的規避行為後

楊維娟

台中技術學院國際貿易學系
台中市北區三民路三段 129 號

摘要

有關反傾銷措施福利效果的研究大多假設廠商以降低傾銷差額的方式消極因應，本文進一步探討廠商的積極規避行為對反傾銷措施福利效果的影響。結果指出廠商選擇積極規避或消極因應的關鍵在於積極規避所需付出的成本大小，且當市場規模愈大或對未來利潤愈重視，在同樣的規避成本下，出口廠商積極規避的可能性愈高。而當均衡由消極因應轉變為積極規避時，反傾銷措施對進口國的福利改善效果將轉弱；對出口國而言，若甚為重視第二期，則其福利惡化的幅度縮小。因此，市場規模大的國家在執行反傾銷措施時尤須謹慎。

關鍵詞：反傾銷，福利分析，貿易政策

A Reinvestigation of the Welfare Effects of an Antidumping Policy with the Introduction of Evasion by Dumping Firms

WEI-CHUAN YANG

*Department of International Trade, National Taichung Institute of Technology
129 Sanmin Rd., Sec. 3, Taichung, Taiwan*

ABSTRACT

Most of the studies on the welfare effects of antidumping policies assume that dumping firms reduce their dumping margin to cope with the policies. The present study sought to reinvestigate the welfare effects of an antidumping policy when a dumping firm, alternatively, reacts positively with an evading action. The results indicate that the value of an extra evading cost is critical for the dumping firm to choose a reduction in the dumping margin or the exertion of evasive action. Furthermore, under the same evading cost, the larger the market is or the more future benefits the firm envisions, the more likely the firm will choose to evade. When the equilibrium switches from reducing the dumping margin to evasion, the positive welfare effects of an antidumping policy for the importing country will be reduced. If the domestic production cost is higher than that of a foreign firm, the antidumping policy will even result in negative effects on the social welfare of the home country. For the exporting country, the negative effects on welfare will be attenuated when a second period is also pertinent. On this regard, the country with the larger scale of the market should be more careful in executing its antidumping policy.

Key Words: antidumping, welfare analysis, trade policy

一、緒論

隨著人類文明不斷進步，科技持續發展，國與國間的藩籬逐漸縮小，往來愈加頻繁，國際貿易所扮演的角色亦更形重要。正因如此，如何制定貿易政策以提升國家整體福利便成為各國政府及學界關注的焦點之一。

由於國際間自由主義的聲浪高漲，貿易自由化儼然成為主流，這可從東京回合、烏拉圭回合談判的豐碩成果及世界貿易組織（World Trade Organization, WTO）的設立得到充分的印證。在自由貿易的前提下，各國不得再任意設立貿易障礙，換言之，以傳統貿易政策做為提升國家福利工具的方法、觀念便不易再使用¹。

然而，這並不表示貿易政策從此不再有討論的空間。因為在自由貿易的原則之下，WTO 仍然允許在某些條件下，各國可以適度地保護自己的產業或對他國產品課徵進口關稅。如 GATT（The General Agreement on Tariffs and Trade）的第六條條文中允許締約國在受到來自他國的「不公平貿易」時採取適當的保護政策以維護本國產業。所謂的不公平貿易包含兩種形式：一為國外政府給予出口補貼，使得外國廠商有低價競爭的優勢；二為傾銷（dumping），即一國貨品以低於該國正常價格銷往另一國，並造成輸入國相關產業實質損害或有實質損害之虞抑或有阻礙該國相關產業之設立者。一國可以課徵平衡稅（countervailing duty）來救濟他國的出口補貼，亦可對進口商品課徵反傾銷稅（antidumping duty）以懲罰出口廠商的傾銷行為（Gould & Gruben, 1994）。然而，正如 Tharakan and Waelbroeck（1994）所述，由於 GATT 條文中對於傾銷相關議題的用字相當模糊（vague），使得各國紛紛以反傾銷為名，行貿易保護之實，換言之，某個程度上，反傾銷已經成為新興保護主義的白手套。

較早之前的文獻多在探討廠商為何傾銷、如何傾銷（如 Davies & McGuiness, 1982; Ethier, 1982; Lahiri & Sheen, 1990），又傾銷後對市場價格、產業結構和對整體社會福利的影響（如 Brander & Krugman, 1983; Gruenspecht, 1988; Yntema, 1928; Wares, 1977 等文），而鮮少將焦點放在反傾銷上。或許正如 Ethier（1983, p. 231）所述 “Why do countries have antidumping laws at all, since the opportunity to buy

goods at a low price would seem to be a good thing?” 易言之，反傾銷將使本國商品價格上升，進而使社會福利下降，故早期的文獻並未對反傾銷著墨太多，然而，這樣的看法只在市場結構為完全競爭時才是正確的。

近來許多文獻發現當市場為不完全競爭時，反傾銷確能提高本國福利。Anderson, Schmitt, and Thisse（1995）在兩國、兩異質商品、兩獨占廠商的模型中發現，若有實際的貿易障礙如運輸成本時，一國的反傾銷政策可使其社會福利上升。Reitzes（1993）亦指出，當國外有一獨占廠商並與本國廠商在國內市場競爭時，因本國市場較為競爭、售價較低，因此外國廠商有傾銷的情形，此時若本國課徵反傾銷稅，則本國廠商有動機增加產量、壓低國內價格，以提高外國廠商的傾銷差額進而提升自己的利潤；外國廠商則正好相反，將減少外銷至本國的數量、拉抬國內價格，以降低傾銷差額並將反傾銷造成的損失降至最低。因此，當本國有反傾銷政策時，可能使產品價格下降並提高社會福利。Fischer（1992）則是將課反傾銷稅的機率內生化，即出口廠商體認到其自身行為，如傾銷程度大小，會影響被課反傾銷稅的機率，故廠商在做決策時會將此部分納入考慮，並得到相似的結果：透過廠商間競爭行為的改變，反傾銷措施可能增進本國的福利。以上三文均強調，一國政府只消承諾（commitment）執行反傾銷政策，所有的結果便將成立，不論傾銷是否發生、反傾銷稅是否真的被課徵。由於反傾銷對國內、外廠商的競爭行為有顯著的影響，因此，可以視為一種變相的產業政策。

以上諸文皆在不完全競爭的市場架構下，得到反傾銷措施有助於社會福利改善的結論，但卻都假設面對反傾銷控訴時，出口廠商只單純地以降低傾銷差額的方式來因應²。然而實際上，出口廠商還有許多積極規避的方法，例如以改變產品的原產地或加工層次的方式，來規避反傾銷控訴³。現有文獻因未考慮出口廠商積極規避的可能性，因此可能高估甚或錯估了反傾銷政策的福利效果。正因反傾銷的案例快速增加⁴，故正確評估反傾銷措施的福利效果便更形重要，本文將把出口廠商的積極規避行為納入考慮，期能更貼近現

¹ 八〇年代中期，許多文獻（如 Brander & Spencer, 1984, 1985; Eaton & Grossman, 1986 等）皆在探討如何善用出口補貼、進口關稅等傳統的貿易政策，使其亦能發揮產業政策的效果，改變國內、外廠商的競爭態勢，進而改善本國的社會福利。

² 降低傾銷差額的方式依廠商間的競爭行為而有所不同：在價格競爭下，出口商將壓低其本國價格，提高外銷價格；若是採數量競爭，出口商則是提高其國內產量，並減少外銷數量；若是有產能的設定，則出口商將降低產能。以上策略的共同目的均在拉近兩國的價差，以降低反傾銷稅率。

³ 積極規避反傾銷控訴的方法，於下一節中有較為詳細的說明。

⁴ Krueger（1995）指出，在美國 1990 年的進口品中約有 10% 涉及反傾

實、更精確地分析反傾銷政策對商品市場及社會福利的影響。此外，如 Belderbos and Sleuwaegen (1998)、Barrel and Pain (1999) 二文發現日本廠商明顯地以國外直接投資 (direct foreign investment, DFI) 的方式積極規避進口國的反傾銷政策；但 Blonigen (2002) 則以開發中國家為主體，得出以 DFI 為主的規避行為並不顯著的結果，本文亦試圖對上述紛歧的結果提供一個可能的解釋。

其餘章節的架構如下：第二節討論出口廠商的積極規避行為；第三節為模型，分為基本模型、出口廠商消極因應與積極規避等三小節；福利分析在第四節討論；第五節則為結論。

二、反傾銷措施的因應方法

在反傾銷已成為各國保護其廠商、抵制進口產品之主要工具的今天，出口商面對這樣的景況可能有以下幾種反應。其一，不知不覺型：指的是出口商對自己所面對的環境並不瞭解，只好乖乖地被課徵反傾銷稅。這樣的廠商將很快地被淘汰，因此文中不考慮這類型廠商⁵。其二，消極因應型：此類廠商以降低兩國價差的方式消極因應，試圖將反傾銷稅率降至最低水準。這類廠商即為既有文獻所假設的類型，本文亦將從此類廠商談起，並加入下述的第三類廠商，重新探討反傾銷的福利效果。其三，積極規避型：即廠商採取更積極的規避措施，力求擺脫反傾銷措施的影響以維持競爭力。以下說明幾種常見的積極規避措施。

因應反傾銷控訴的方法可分為事前的預防與事後的處置兩大類，由於本文強調反傾銷稅尚未被課徵時的策略效果，故把焦點集中在事前的規避方法上。綜合左峻德 (2000)、李成 (2000) 的研究指出，反傾銷事前的積極規避方法至少有以下幾項：

1. 調整生產結構，改變生產型態：廠商可以化整為零或在第三國生產外銷產品，提高進口國反傾銷控訴者蒐集出口國市場價格及相關產業資料的困難度。近來，一些實證文獻證實，為了規避反傾銷措施而選擇 DFI 的情形確實存在。如 Belderbos and Sleuwaegen (1998) 以 80 年代後期的日本電器產業為例，發現該時期日本電器相關產

業至歐洲共同體 (European Community, EC) 的 DFI 顯著增加，而這也正是 EC 對日本電器產品大量提出反傾銷控訴的時期。故該文認為，這時期劇增的 DFI 是一種所謂的“tariff jumping investment”。此外，Barrel and Pain (1999) 亦發現日本整體所受的反傾銷控訴與其整體的 DFI 間有正向關係。

2. 改變銷售模式：對國外買主提供較長的貨款支付期限或較為有利的非價格條件，如長期契約、較佳的服務與運送條件等，以取代較低的定價，使進口國廠商難以辨認傾銷情況而提出控訴。
3. 蒐集國內外市場的商情資料：加強蒐集相關產業景氣變動及國際行情變化資訊，因為這些資訊皆為主管機關排除因果關係的主要依據，故必須隨時掌握國內外市場概況及國外競爭者的動向。
4. 選用其他的貿易政策：如 Kolev and Prusa (2002) 在不完全訊息模型中發現若外國廠商愈有效率 (成本愈低)，則其傾銷差額及被控反傾銷的機會便愈大，故廠商會傾向自動出口設限 (voluntary export restraints, VER) 以影響進口國的判斷、進而避免反傾銷控訴。

綜上所述，出口廠商積極規避的目的不外乎以下兩點：一為模糊進口國廠商的焦點，使其不至於提起反傾銷控訴；二為即使仍被控傾銷，尚能積極應訴，使成案機率降至最低。換言之，出口廠商消極或積極因應的目的雖都在於降低反傾銷措施的衝擊，但二者的出發點並不相同：前者並未希冀能免除被課反傾銷稅，只藉由降低傾銷差額以換取較低的稅率；後者則試圖提高認定傾銷的困難度進而免於反傾銷稅的課徵⁶。

三、模型

(一) 基本模型

文中援引 Reitzes (1993)、Fischer (1992) 的兩期模型，即本國政府在第一期宣告實施反傾銷政策，並以第一期國內、外市場的價差做為第二期實際課徵反傾銷稅之稅率標

銷的控訴，而這個數字是 1980 年的 3 倍。

⁵ 如美國在 1994 年對中國出口的大蒜提起反傾銷控訴，由於沒有任何涉案廠商應訴，導致被裁定了高達 376% 的反傾銷稅，中國大蒜就此退出美國市場。

⁶ 換言之，出口廠商對不同因應策略的期待是不同的：由於消極因應是藉由提高其內銷產量、降低出口量的方式來拉低傾銷差額，故此時廠商並不需付出額外的成本，其損失來自於偏離原來的極大化利潤產量。相反地，不論出口廠商選擇何種積極因應方式，都須因此付出額外的成本。若出口廠商的著眼點僅在於降低傾銷稅率，則採取消極因應策略必優於積極規避，所以出口廠商必然對積極規避策略有更高的期待—混淆進口國的認知，使其無法課徵反傾銷稅。

準。另有列假設：

1. 外國為一受保護的封閉市場，且由單一廠商獨占。
2. 本國亦只有一家生產同質商品的廠商，但貿易自由，故本土廠商受到來自國外廠商的競爭壓力。
3. 兩國市場可清楚區隔。

以小寫符號表本國變數，大寫符號為外國變數。假設兩國的需求函數分別為 $q=M-p$ 及 $Q=M-P$ ， p 、 P 分別表示兩國的價格，並假設市場規模同為 M ，又 $q=h+H$ ， $Q=F$ 。其中， h 為本國廠商的產量， H 表外國廠商出口至本國的數量， F 則為外國廠商在其國內的獨占產量。假設兩廠商在本國境內採行數量競爭，且有相同的固定邊際成本 C 。在本國未施行反傾銷措施前，廠商兩期的行為相互獨立，各自極大化當期的利潤。故本國廠商的利潤函數為： $\pi = (p-C) \cdot h$ ，外國廠商在本國的利潤函數則為： $\Pi = (P-C) \cdot H$ 。聯立解其一階條件，可得本國市場的均衡解： $h_1^N = H_1^N = h_2^N = H_2^N = \frac{M-C}{3}$ ， $p_1^N = p_2^N = \frac{M+2C}{3}$ ，且二階條件滿足。國外獨占廠商於外國市場的利潤函數為： $\Pi^* = (P-C) \cdot F$ ，解其一階條件，可求得獨占產量 $F_1^N = F_2^N = \frac{M-C}{2}$ 及價格 $P_1^N = P_2^N = \frac{M+C}{2}$ 。其中，上標 N 表示無反傾銷措施下的均衡值，而下標數字則為期數。

由以上的解可知，由於本國市場競爭較為激烈，故國外廠商必須以低於其國內的價格銷售方能打入本國市場（即 $p < P$ ），形成了傾銷的情形，在本國未實施反傾銷政策下之傾銷差額（dumping margin）⁷ 為 $S \equiv \hat{S} = \frac{M-C}{6}$ 。

（二）出口廠商消極因應之模型

本節分析出口廠商消極因應—即以降低首期的傾銷差額作為反傾銷措施之對策的情形。所謂傾銷，最簡單的定義—如 Viner (1966) 及 Wares (1977) 所述—以低於製造國的國內價格出口至國外市場。從上一小節得知 $p < P$ ，故國外廠商確有傾銷之行爲⁸。

由於外國廠商第一期在兩國市場的價差將決定其第二期被課徵的反傾銷稅率大小，即不論外國廠商第一期的傾銷

差額多大，只對第二期造成實質影響，故第一期的傾銷差額 S_1 = 第二期的反傾銷稅率 $t_2 = \max(0, P_1 - p_1)$ 。以倒解法求解子賽局完美均衡（subgame-perfect cournot-nash equilibrium），第二期本國廠商的利潤函數為： $\pi_2 = (p_2 - C) \cdot h_2$ ，外國廠商在國內、外市場的利潤函數分別為： $\Pi_2 = (p_2 - C - S_1) \cdot H_2$ ， $\Pi_2^* = (P_2 - C) \cdot F_2$ 。由一階條件可得第二期的均衡解： $h_2^R = \frac{M-C+S_1}{3}$ 、 $H_2^R = \frac{M-C-2S_1}{3}$ 、 $F_2^R = \frac{M-C}{2}$ ，上標 R （reducing dumping margin）為出口廠商消極因應下的均衡解，且二階條件滿足。

可得以下的比較靜態結果： $\partial h_2^R / \partial S_1 > 0$ 、 $\partial H_2^R / \partial S_1 < 0$ 、 $\partial F_2^R / \partial S_1 = 0$ 、 $\partial \pi^R / \partial S_1 > 0$ 、 $\partial \Pi_2^R / \partial S_1 < 0$ 、 $\partial \Pi_2^{*R} / \partial S_1 = 0$ 。其意義為：若第一期的傾銷差額（ S_1 ）愈大，則外國廠商第二期出口至本國的產品被課徵的反傾銷稅率（ t_2 ）便愈高，如同外國廠商的成本上升，故第二期本國廠商的產量、利潤增加，外國廠商的出口量、出口利潤減少，至於外國廠商的內銷產量則因兩個市場充分區隔而不受影響。

回溯至第一期，廠商應極大化其第一期加第二期折現後的利潤和。即本國、外國廠商應分別求解以下問題：

$$\max_{h_1} \pi = \pi_1(h_1, H_1) + \lambda \cdot \pi_2^R(S_1(h_1, H_1, F_1)) ,$$

$$\max_{H_1, F_1} \Pi = \Pi_1(h_1, H_1) + \Pi_1^*(F_1) + \lambda \cdot (\Pi_2^R(S_1(h_1, H_1, F_1)) + \Pi_2^{*R}) ,$$

其中 λ 為折現因子。

一階條件分別為：

$$\partial \pi / \partial h_1 = \partial \pi_1 / \partial h_1 + \lambda \cdot (\partial \pi_2^R / \partial S_1) \cdot (dS_1 / dh_1) = 0 , \quad (1)$$

$$\partial \Pi / \partial H_1 = \partial \Pi_1 / \partial H_1 + \lambda \cdot (\partial \Pi_2^R / \partial S_1) \cdot (dS_1 / dH_1) = 0 , \quad (2)$$

$$\partial \Pi / \partial F_1 = \partial \Pi_1^* / \partial F_1 + \lambda \cdot (\partial \Pi_2^R / \partial S_1) \cdot (dS_1 / dF_1) = 0 , \quad (3)$$

從以上的一階條件可以看出，廠商第一期的產量除了對當期的利潤有影響外，亦將透過反傾銷稅率（ S_1 ），間接地對第二期的均衡產生影響。解（1）至（3）式，第一期的均衡解為：

$$h_1^R = \frac{M-C}{3} + \frac{4 \cdot \lambda \cdot [2(M-C) - S_1^R]}{27} ,$$

$$H_1^R = \frac{M-C}{3} - \frac{2 \cdot \lambda \cdot [5(M-C) - 7 \cdot S_1^R]}{27} ,$$

$$F_1^R = \frac{M-C}{2} + \frac{\lambda \cdot [3 \cdot (M-C) - 6 \cdot S_1^R]}{27} ,$$

⁷ 傾銷差額 $S = \max(0, P - p)$ ，即國外廠商其外銷價格低於內銷價格的幅度。

⁸ 我國由財政部負責接受對進口貨物課徵反傾銷稅之調查申請及調查有無傾銷之事實；經濟部貿易調查委員會則負責確定有關進口貨物傾銷有否危害中華民國之產業。需上述兩要件均成立，方可最終裁定為傾銷，並按認定的傾銷幅度課稅。當然，並不是所有的反傾銷告訴都以課徵反傾銷稅收場，約有 1/3 的反傾銷控訴是以限制進口數量的方式和解，如 Anderson (1992)、Prusa (1992) 便在探討這類問題。

$$S_1^R = \frac{(9-16\lambda)}{(54+4\lambda)} \cdot (M-C)^9。$$

與上節中相較，可發現當反傾銷政策存在時，被傾銷的本國廠商在第一期會提高產量以壓低國內價格，進而拉高外國廠商在第二期的反傾銷稅率（ $\frac{\partial S_1}{\partial h_1} = -\frac{\partial p_1}{\partial h_1} = 1$ ）。反之，傾銷的外國廠商會減少出口量並增加其內銷產量，前者抬高本國市場價格，後者則挫低外國市場的價格，因此縮小兩個市場的價差，故可降低反傾銷稅率（ $\frac{\partial S_1}{\partial H_1} = -\frac{\partial p_1}{\partial H_1} = 1$ ， $\frac{\partial S_1}{\partial F_1} = \frac{\partial p_1}{\partial F_1} = -1$ ）。因此，不論本國在第二期是否真的執行反傾銷措施，在反傾銷稅尚未實際課徵的第一期，兩國廠商便已有了生產策略上的改變，此即 Anderson, Schmitt, and Thisse (1995)、Fischer (1992)、Reitzes (1993) 等文所強調的策略效果。因穩定條件成立，故雖兩廠商的消極因應策略對傾銷差額的影響方向相反，但受反傾銷稅直接影響的外國廠商之策略強度將大於本國廠商的，所以 $S_1^R < \hat{S}$ ，即當本國施行反傾銷政策後兩國的價差將會縮小。

目前為止，多數文獻都在出口廠商只消極因應的假設下獲致結論。然而，如同所述，出口廠商尚可能採行其他的積極規避措施，分析於下。

(三) 出口廠商積極規避之模型

如前所述，出口廠商積極規避的目的並非在於降低兩國的價差（反傾銷稅率），而是在於提高認定傾銷的困難度，使本國無法對其課徵反傾銷稅。因此，積極規避下，可能發生兩國仍有價差，卻因本國無法辨認而未被課反傾銷稅的情形，例如，出口廠商將生產基地移至第三國或化整為零，使本國無法認定傾銷成立。

而不同的積極規避方法對廠商的影響方式與程度雖不盡相同，但均使廠商的成本增加¹⁰，實際上，以固定或邊際成本來描述出口廠商因積極規避而增加的成本，對結果的影響甚為有限，故在正文中以邊際成本增加的方式來描述積極規避帶來的額外負擔，至於固定成本的情形則於附錄中討

論。假設出口廠商第一期之外銷產品的邊際成本在其採行積極規避策略後上升為 C_E （E 表 evading），且 $C_E = C + K$ ¹¹，其中 K 為出口廠商能成功阻撓進口國辨認其傾銷行為所需付出之最低成本¹²。

加入積極規避的可能性後，第一期外國廠商的策略空間（strategy space）為（積極規避，消極因應）；本國廠商的策略空間則為（基本產量，策略產量），基本產量為兩期獨立下，本國廠商第一期的產量，策略產量則為將第二期的利潤視為第一期的函數下所訂出的產量。至於第二期則單純地依第一期的結果從事 Cournot 競爭。由於當本國廠商相信（belief）出口廠商積極規避時必選擇生產基本產量¹³；若若本國廠商相信出口廠商消極因應時將生產策略產量¹⁴，故均衡為（積極規避，基本產量）與（消極因應，策略產量）二者之一¹⁵。

由於出口廠商積極規避，切斷了兩期的連結，故第二期的均衡與無反傾銷措施時相同，即： $h_2^E = h_2^N$ 、 $H_2^E = H_2^N$ 、 $F_2^E = F_2^N$ ，其中，上標 E 為出口廠商積極因應下的均衡解。因積極規避下，出口廠商第一期之外銷產品的邊際成本為 C_E ，故可獨立解出第一期的均衡解為： $h_1^E = \frac{M-C+K}{3}$ ， $H_1^E = \frac{M-C-2K}{3}$ ， $F_1^E = \frac{M-C}{2}$ 。

而出口廠商要以何種方式面對本國的反傾銷措施，須視兩種均衡下之相對利潤大小而定。由（消極因應，策略產量）下，外國廠商的利潤（ Π^R ）不受 K 的影響；（積極規避，基

產型態則可能同時使固定及邊際成本上升。

¹¹ 但第一期的內銷產品及第二期的所有產品之邊際成本仍為 C 。

¹² 原則上，廠商是否採行積極規避策略，又規避到什麼程度應是廠商的內生選擇之一。可設計一規避成本，其大小依廠商規避行為的積極程度而定，規避行為愈多、愈完整其成本便愈大；再將該廠商被課反傾銷稅的機率設為規避成本的負向函數，如此應可解得傾銷廠商最適的反傾銷規模。然而，這樣的設計將使模型的複雜度大增，故在不影響結論方向的前提下，假設若出口廠商選擇積極規避策略，則每單位出口品至少須多付此一規避成本 K ，以求能成功規避反傾銷稅的課徵。 K 應與進口國調查傾銷之積極程度成正相關，若若進口國對傾銷的調查愈徹底，出口廠商積極規避反傾銷稅所需付出的額外成本便愈高。本文假設進口國調查傾銷的態度及能力為外生參數，故 K 為一常數。

¹³ 若本國廠商選擇策略產量而多生產、壓低第一期的國內售價，但因外國廠商積極應對，故無法使其在第二期被課反傾銷稅，只徒然使自己的利潤減少。

¹⁴ 如消極因應模型中所述，當出口廠商只消極地以改變產量來因應反傾銷措施時，本國廠商便有動機增加第一期的產量，以提高反傾銷稅率。

¹⁵ 既有的文獻因未考慮積極規避行為，故其解均為：消極因應，策略產量。

⁹ S_1^R 為 λ 的函數且 $\partial S_1^R / \partial \lambda < 0$ 。這是因為 λ 越大對第二期越重視，故第一期的策略效果越強， S_1^R 越小。若 $\lambda=0$ ，則 $S_1^R = \hat{S}$ ，有無反傾銷政策的解均相同。令 $\bar{\lambda}$ 滿足 $S_1^R|_{\lambda=\bar{\lambda}} = 0$ ，則 $\bar{\lambda} = \frac{9}{16}$ 。若 $\lambda > \bar{\lambda}$ ，則 $S_1^R = 0$ ，模型有角解，為強調策略效果，本文將焦點放在內部解，即 $0 < \lambda \leq \bar{\lambda}$ 的情形。

¹⁰ 消極因應模型所述之方法中，蒐集國內外市場的商情資料將使固定成本增加；改變銷售模式則使邊際成本上升；而調整生產結構、改變生

本產量)下,外國廠商利潤則與 K 值成負向關係($\frac{d\Pi^E}{dK} < 0$),故出口廠商的策略選擇可由圖 1 分析之。

其中, \bar{K} 可由 (4) 式解得:

$$\Pi^E \Big|_{K=\bar{K}} = \Pi^R, \quad (4)$$

換言之,若積極規避成本等於 \bar{K} ,則出口廠商無論選擇積極規避或消極因應所得之利潤皆相同,故可視 \bar{K} 為一臨界值:若 $K < \bar{K}$,則 $\Pi^E > \Pi^R$ 、均衡為(積極規避,基本產量);若 $K > \bar{K}$,則 $\Pi^E < \Pi^R$ 、均衡為(消極因應,策略產量)。其意義為:當本國承諾執行反傾銷措施時,出口廠商會先評估不同因應方式的成本,再決定以何種模式應對。由於 \bar{K} 為出口廠商可接受之積極規避成本上限,故若能成功規避反傾銷稅之最低成本(K)小於 \bar{K} ,將選擇積極規避以求次期免於反傾銷的干擾;反之,若經評估後積極應對的成本過大($K > \bar{K}$),則選擇被課反傾銷稅,但會藉由內、外銷產量的改變來降低稅率。

由 (4) 式可解得 \bar{K} 如下:

$$\bar{K} = \frac{1}{2}(1-\Omega^{\frac{1}{2}})(M-C), \quad (5)$$

其中, $\Omega = [1 - \frac{\lambda}{9}(8+32D-36D^2) + \frac{\lambda^2}{81}(11-92D+104D^2)]$, $D = \frac{9-16\lambda}{54+4\lambda}$, 且 $0 < \Omega \leq 1$ 。

且 \bar{K} 為市場規模 (M) 及折現因子 (λ) 的增函數,將 (5) 式全微分,可得以下結果:

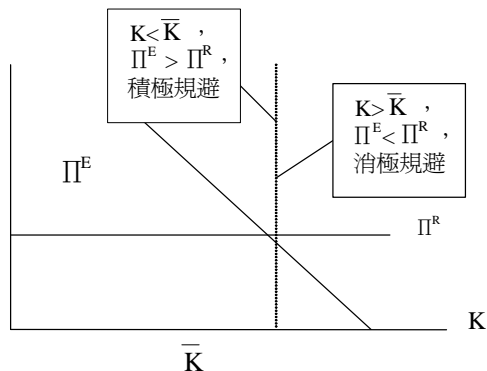


圖 1. 出口廠商不同策略下之利潤圖形

1. $\frac{d\bar{K}}{dM} = \frac{1}{2}(1-\Omega^{\frac{1}{2}}) > 0$, 即兩國市場規模 (M) 愈大,則 \bar{K} 值愈高、出口廠商積極因應之可能性愈高。其原因在於,市場規模增加將使本國寡占市場與外國獨占市場的商品售價差異愈大、傾銷差額愈大,故消極因應下之反傾銷稅率愈高,為規避較高的反傾銷稅,出口廠商可接受之積極規避成本上限便較高。舉例來說,有一 A 國廠商傾銷同質產品至 B、C 兩國,且 B 國之市場規模遠大於 C 國。當 B、C 兩國皆宣告實施反傾銷措施後,A 國廠商即須對如何因應作出評估。假設經評估後認為使兩進口國難以認定反傾銷的最小積極規避成本相同 ($K_B=K_C$),但這並不表示 A 國廠商在 B、C 兩國會採取一樣的策略。因為 B 國的市場規模較大,由上述分析可知,相較於 C 國,A 國廠商將賦予 B 國較高的積極規避成本上限 ($\bar{K}_B > \bar{K}_C$)。因此,即使採取積極規避策略的成本相同,廠商亦有可能在不同規模的進口國中採取不同的策略—在 B 國採行積極規避、C 國則選擇消極因應策略¹⁶。這或許可為分歧的實證結果提供一可能的解釋:如 Belderbos and Sleuwaegen (1998)、Barrel and Pain (1999) 二文發中,當出口市場 (EC) 與內銷市場 (日本) 都甚為龐大時,廠商便有動機以更積極的方式來規避反傾銷措施;相反的,Blonigen (2002) 則指出若剔除掉像日本這樣的大國,而以開發中國家為觀察主體,則以 DFI 來規避美國反傾銷的情況便不明顯¹⁷。

2. $\frac{d\bar{K}}{d\lambda} = -\frac{1}{4}\Omega^{-\frac{1}{2}}(M-C)\frac{d\Omega}{d\lambda} > 0$ ¹⁸, 意為 λ 愈大, \bar{K} 值愈高,原因有二:一為 λ 愈大,表廠商愈重視第二期的利潤,因積極規避可使該期不被課徵反傾銷稅、利潤提高,故即使成本較大仍選擇積極規避;另一則是當 λ 愈大時,若出口廠商第一期消極因應,因兩廠商皆甚為重視第二期的利潤,故第一期的產量變化會非常劇烈¹⁹,對外國廠商而言,消極因應的代價甚高,因此可接受較高的積極規避成本上限。

事實上,不論是積極或消極因應,出口廠商都需付出代

¹⁶ 若 $\bar{K}_B > K_B = K_C > \bar{K}_C$ 。

¹⁷ Blonigen (2002) 是以多國籍企業的角度來解釋上述結果,本文提供了另一個可能性:廠商是否積極規避反傾銷措施與其市場規模相關。

¹⁸ $\frac{d\Omega}{d\lambda} = -\frac{1}{9}(8+32D-36D^2) + \frac{2\lambda}{81}(11-92D+104D^2)$
 $-[\frac{1}{9}(32-72D) + \frac{\lambda^2}{81}(92-208D)]\frac{d\Omega}{d\lambda} < 0$ 。

¹⁹ 如消極因應模型,當 $\lambda = \bar{\lambda} = \frac{9}{16}$ 時, $S_1^R = 0$,此時兩廠商第一期的

價。積極規避的代價是成本上升；消極因應的代價則為偏離原最適產量所造成的利潤損失。值得注意的是，當消極因應與積極規避在第一期所造成的利潤損失相同時，由於後者在第二期可免於反傾銷的干擾，故外國廠商必然選擇積極規避策略，因此，第一期中因積極規避而引發的總成本上限必大於消極因應所帶來的損失。整理如命題一。

命題一：本國承諾執行反傾銷政策後，均衡需視出口廠商積極規避所需的成本而定。若該成本在可接受的上限內 ($K < \bar{K}$)，則兩國廠商的均衡策略為(積極規避，基本產量)。 \bar{K} 值與兩國市場規模 (M) 及折現因子 (λ) 成正相關，且若兩種因應方式在第一期的成本相同，外國廠商將選擇積極規避策略。

從命題一可以瞭解，當考慮出口廠商的積極規避行為後，若 $K < \bar{K}$ ，則均衡解將由(消極因應，策略產量)轉變為(積極規避，基本產量)。從資源配置的角度來看，因積極規避而引發的成本增加對產出並沒有任何的助益，是一種無謂的損失，故將對兩國的社會福利帶來衝擊，於下節探討之。

四、福利分析

(一) 均衡為(消極因應，策略產量)下的福利效果

本節分析出口廠商選擇消極因應策略下，課徵反傾銷稅對兩國社會福利的影響。兩國第一期的社會福利分別由各國的生產者剩餘及消費者剩餘所組成²⁰，如下兩式：

$$w_1 = \pi_1 + \int_0^{h_1 + H_1} p_1(z) dz - p_1 \cdot (h_1 + H_1), \quad (6)$$

$$W_1 = \Pi_1 + \Pi_1^* + \int_0^{F_1} P_1(z) dz - P_1 \cdot F_1 \quad (7)$$

由基本模型及消極因應模型可知，課徵反傾銷稅後，兩國廠商為控制第二期的反傾銷稅率，故本國第一期的產量、外國的當地產量上升，外國的外銷數量減少，且國內市場的總銷售量減少。對兩國來說，一旦本國承諾課徵反傾銷稅，在尚未實際課稅的第一期便已有了福利上的變化。以本國而言，消費量減少，故消費者剩餘下降；本國廠商產量增加、價格上揚，故生產者剩餘上升，兩者加總之後第一期的福利

增加²¹。對外國來說，其國內產量增加，校正了一部份因獨占而起的效率損失，故消費者剩餘上升；但因內外銷利潤均下降，故生產者剩餘減少，且加總之後其福利惡化²²。

接著分析第二期，即實際課徵反傾銷稅後的福利效果。第二期中，出口廠商被課徵反傾銷稅的效果和被課同額之進口關稅的效果是相同的，故本期的福利效果如 Brander and Spencer (1984) 所述：在線性需求下，課稅的本國福利改善，被課稅的外國福利惡化。綜合兩期的福利效果可以發現，本國的福利必然因反傾銷制度的施行而有所改善²³，而外國的福利則惡化。將以上結果整理為命題二。

命題二：當需求為線性、廠商的成本結構相同且出口廠商消極因應時，反傾銷政策的福利效果，對本國而言為正，對外國來說則為負。

(二) 均衡為(積極規避，基本產量)下的福利效果

本節討論外國廠商積極規避下反傾銷政策的福利效果。一旦出口廠商選擇積極規避策略，便切斷了兩期間的連結—兩期產出各自獨立決定。第一期中因外國廠商需付出額外的規避成本，故提升了本國廠商的競爭優勢，相較於無反傾銷措施時之產出的變化為： $h_1^E > h_1^N$ ， $H_1^E < H_1^N$ ， $F_1^E = F_1^N$ 。對外國而言，其外銷利潤減少、內銷利潤不變、消費者剩餘不變，故整體福利惡化；對本國而言，生產者剩餘增加、消費者剩餘減少，且前者力量大於後者，故本國福利改善²⁴；第二期則因積極規避免除了反傾銷的威脅，故產量等同自由貿易的情形。因此，本國的反傾銷措施對兩國第二期的福利毫無影響。整理為命題三。

命題三：當需求為線性、廠商的成本結構相同且出口廠商積極規避時，反傾銷政策使第一期的本國福利上升、外國福利下降且對第二期沒有影響。綜合兩期，反

項目。

²¹ 將基本模型的結果代入(6)式，可得無反傾銷措施下，本國第一期的福利 $w_1^N = \frac{1}{3}(M-C)^2$ ；另由消極因應模型可得消極因應下的福利

$$w_1^R = \frac{1}{2} \left\{ \frac{2(M-C)}{3} - \frac{2\lambda(M-C)+5S_1}{27} \right\}^2 + \left\{ \frac{(M-C)}{3} + \frac{2\lambda(M-C)-5S_1}{27} \right\} \left\{ \frac{(M-C)}{3} + \frac{2\lambda(M-C)-2S_1}{27} \right\} > w_1^N。$$

²² 同一註釋，但需將解代入表外國福利的(7)式，結果為

$$W_1^N = \frac{35}{72}(M-C)^2, \\ W_1^R = \left\{ \frac{(M-C)}{3} + \frac{2\lambda(M-C)-5S_1}{27} \right\} \left\{ \frac{(M-C)}{3} - \frac{2\lambda(M-C)-7S_1}{27} \right\} \\ + \left\{ \frac{(M-C)^2}{4} - \frac{\lambda^2[(M-C)-2S_1]^2}{81} \right\} + \frac{1}{2} \left\{ \frac{(M-C)}{2} + \frac{\lambda(M-C)-2S_1}{9} \right\}^2 < W_1^N。$$

²³ 此結果與僅考慮傾銷廠商消極因應行為的 Reitzes (1993) 相同。

²⁴ 均衡為(積極規避，基本產量)時， $w_1^E = \frac{(M-C)^2}{3} + \frac{K^2}{6} > w_1^N$ ，

產量偏離無反傾銷措施時最多。

²⁰ 因反傾銷稅要到第二期方實際課徵，故第一期的福利中並不含稅收的

傾銷的福利效果對本國而言為正，對外國來說則為負。

(三) 兩種均衡下的福利比較

由命題二及命題三可知，不論均衡為（消極因應，策略產量）或（積極規避，基本產量），本國的反傾銷措施都將使自己的福利增加、外國的福利減少。但若據此而下「出口廠商的積極規避行為並不影響反傾銷的政策效果」的結論，則是不正確的。這是因為，當廠商積極規避時，反傾銷措施對本國的福利改善效果將會減弱，對外國的負面影響卻有可能上升，也就是說，考慮了積極規避的可能性後，反傾銷措施的吸引力將減低，討論於下。

由註腳 21 及 24 可得 $w_1^E - w_1^R < 0$ ²⁵，即相較於（消極因應，策略產量），當均衡為（積極規避，基本產量）時，反傾銷措施雖仍可改善本國的社會福利，但效果已減弱。為何均衡為（消極因應，策略產量）對本國較為有利？這是因為在第一期中，當均衡為（積極規避，基本產量）時，外國廠商的出口值之所以減少是因為積極規避策略使其成本上升；而本國廠商的產量增加的原因則在於反映 H_1 的減少²⁶，換言之，本國廠商只是被動地因應外國廠商的減量而增產，故本國的總銷售量下降較多（消費者剩餘減少較多）、廠商利潤上升較少，整體福利改善效果較弱。相對地，在（消極因應，策略產量）均衡下，外國廠商為降低第二期的反傾銷稅率而減少第一期的出口量，而本國廠商之所以提高 h_1 的原因除了因應 H_1 的減少之外，更為了拉高傾銷差額、使外國廠商被課高額的反傾銷稅，故此時 h_1 增加較多、本國總

銷售量下降較少（消費者剩餘減少較少）、廠商利潤上升較多，整體福利改善效果較強。至於第二期，因（消極因應，策略產量）的結果如同本國對進口品課徵 S_1^R 的從量關稅，故對本國而言，必優於（積極規避，基本產量）下無從課稅的情形。綜合兩期，可知出口廠商的積極規避行為將削弱反傾銷政策對本國的福利改善效果。

對外國而言，由註腳 22 及 24 可得 $w_1^E - w_1^R < 0$ ²⁷，原因在於當外國廠商積極規避時並不影響其第一期的內銷產量 (F_1)，故增加其獨占結構下之消費者剩餘的效果消失，因而惡化第一期的福利。但第二期中，因免除反傾銷稅的課徵，故較消極因應時為佳。加總兩期，外國廠商的積極規避行為對其福利的影響須視 λ 的大小而定：若 λ 值甚小，表第二期的重要性較低，則反傾銷措施對外國的福利惡化效果將進一步擴大，反之亦然。整理為以下命題。

命題四：需求為線性且廠商成本結構相同時，相較於（消極因應，策略產量），在（積極規避，基本產量）均衡下，反傾銷措施對本國的福利改善效果將減弱；而對外國福利損失的影響則需視 λ 值而定：若 λ 值甚小，則將擴大其福利損失。

將以上結果分別整理於表 1 及表 2。

(四) 反傾銷措施惡化本國福利的例子

即將證明的是，若一開始外國廠商的市場佔有率大於 50%²⁸，對本國而言，當均衡為（積極因應，基本產量）時，反傾銷措施在第一期所引發的消費者剩餘損失可能大於生

表 1. 不同均衡下反傾銷措施對本國（進口國）的影響

期別 均衡型態	第一期			第二期		
	本國廠商動機	產品數量	福利	本國廠商動機	產品數量	福利
消極因應 策略產量	增產以拉高對手的反傾銷稅率	本國廠商產量增加 進口量減少	上升（較多）	因對手被課反傾銷稅而增加產出	本國廠商產量增加 進口量減少	上升
積極規避 基本產量	因對手成本增加而增產	本國廠商產量增加 進口量減少	上升（較少）	因對手積極規避，故兩期獨立	不變	不變

$$w_1^E = \frac{(M-C-2K)^2}{3} + \frac{3(M-C)^2}{8} < w_1^N$$

²⁵ 由前述註腳可得 $w_1^E - w_1^R \cong \frac{K^2}{6} - \frac{2\lambda(M-C)}{81} [3(M-C) - 17S_1]$
 $< \frac{K^2}{6} - \frac{2\lambda(M-C)}{81} [3(M-C) - 17S_1] < 0$

²⁶ 因討論的是數量競爭的情形，故兩廠商的產量為策略性替代 (strategic substitutes)。當其他不變時，一廠商減產，另一廠商必以增產因應之。

$$w_1^E - w_1^R \cong \frac{-4(M-c)K+4K^2}{9} + \frac{\lambda(M-C)}{81} [7(M-C) - 2S_1]$$

$$w_1^E - w_1^R \Big|_{K(\lambda=\frac{c}{2})} \leq w_1^E - w_1^R \leq w_1^E - w_1^R \Big|_{K=0}$$

$$- \frac{29}{3600} (M-C)^2 \leq w_1^E - w_1^R \leq 0$$

²⁸ 即當外國廠商的邊際成本 C 小於本國廠商的邊際成本 c 時。

表 2. 不同均衡下反傾銷措施對外國（出口國）的影響

期別 均衡型態	第一期			第二期		
	外國廠商動機	產品數量	福利	外國廠商動機	產品數量	福利
消極因應 策略產量	改變產量以降 低反傾銷稅率	內銷量增加 出口量減少	惡化（較少）	被課反傾銷稅 使出口量減少	內銷量不變 出口量減少	惡化
積極規避 基本產量	出口品須付額 外之規避成本	內銷量不變 出口量減少	惡化（較多）	因積極規避， 故兩期獨立	不變	不變

產者剩餘的增加，進而惡化該期的社會福利²⁹。

設本國廠商的邊際成本為 c 、外國廠商的邊際成本為 C ，且 $c > C$ 。此時自由貿易之均衡解為：

$$h_1^{N'} = h_2^{N'} = \frac{M-2c+C}{3} \quad , \quad H_1^{N'} = H_2^{N'} = \frac{M+c-2C}{3} \quad , \quad F_1^{N'} = F_2^{N'} = \frac{M-C}{2}$$

；執行反傾銷措施且為（積極規避，基本產量）均
衡時則為： $h_1^{E'} = \frac{M-2c+C+K}{3}$ 、 $H_1^{E'} = \frac{M+c-2(C+K)}{3}$ 、 $F_1^{E'} = F_2^{E'} = F_1^{N'}$ 、 $h_2^E = h_2^{N'}$ 、 $H_2^{E'} = H_2^{N'}$ 。將以上解帶回（5）式可得：

$$w_1^{E'}|_{C < c} - w_1^{N'}|_{C < c} = \frac{K}{6}[K + 2(C - c)] \quad , \quad (7)$$

由（7）式可知，若兩廠商邊際生產成本相等（ $c=C$ ），則如上節所述，即使外國廠商選擇積極規避策略，反傾銷措施第一期的福利效果雖較弱但仍為正；但若外國廠商之生產成本相較於本國廠商低到一定程度時（ $C < c - \frac{K}{2}$ ），則反傾銷政策反將惡化本國首期的福利。原因在於，當外國廠商成本相對較低時，表進口品的競爭力（市佔率）較國產品為高，故當反傾銷措施迫使外國廠商減少出口時，將對消費者剩餘造成較大的傷害並使整體福利惡化，可得命題五。

命題五：需求為線性且外國廠商成本低於本國廠商達一定程度（ $C < c - \frac{K}{2}$ ）時，在（積極規避，基本產量）均衡下，反傾銷措施相較於自由貿易，將使本國的社會福利惡化。

五、結論

在探討反傾銷政策之福利效果的現存文獻中，多數假設出口廠商僅消極藉由降低傾銷差額的方式因應，並由此得到

反傾銷措施有助於改善本國福利的結論。然而，隨著反傾銷措施的普遍化，各個出口廠商與國家皆體認到認真、積極面對反傾銷的必要性³⁰。

因此，文中加入廠商的積極規避行為後再次探討反傾銷措施的福利效果，相信能得到更為貼近實際現象的結果。

本文發現出口廠商選擇積極規避或消極因應的關鍵在於積極規避所需額外付出的成本大小，並得到出口廠商所能接受的最大積極規避成本與市場規模及對第二期的重視程度成正向關係。易言之，市場規模愈大或對未來利潤愈重視，在同樣的規避成本下，出口廠商選擇積極規避策略的可能性愈高，這或可用來解釋一些分歧的實證研究結果。

當均衡由（消極因應，策略產量）轉變為（積極規避，基本產量）時，反傾銷措施對本國的福利改善效果將減弱，甚至在本國廠商之生產成本高於外國廠商達一定程度時，反傾銷措施反而將惡化本國的社會福利；對外國而言，若甚為重視第二期，則其福利惡化的幅度將會縮小；反之，福利惡化程度擴大。故此時反傾銷措施有可能成爲一個甚為損人卻不甚利己的貿易政策，因此，市場規模大的國家執行反傾銷措施時尤應謹慎。

誌謝

本文受國科會補助，計畫編號 NSC 91-2415-H-212-001。

參考文獻

- 左峻德（2000）。高科技產業涉及反傾銷案件的趨勢及因應策略。85-93 頁。臺北：經濟部貿易調查委員會。
- 李成（2000）。由美控我 SRAM 傾銷案論美反傾銷之調查與因應。62-76 頁。臺北：經濟部貿易調查委員會。

²⁹ 除了成本因素使市場佔有率不同之外，如 Brander and Spenser（1984）所指出，當需求函數非常 concave 時（ $D'(P) < 0$ 且 $D''(P) < 0$ ），課徵關稅導致的消費者剩餘損失亦會大於生產者剩餘的利得。

³⁰ 除廠商對反傾銷法令的敏感度提高，各國政府亦大力幫助其廠商處理他國的反傾銷控訴。我國在 91 年 12 月 11 日經貿字第 09102937123 號令發布之「辦理推廣貿易業務補助辦法」的第四章「因應國際貿易保護措施之補助」中，即明定對應訴反傾銷案件的補助條件及金額。

- Anderson, S. (1992). Domino dumping, I: Competitive exporters. *American Economic Review*, 82, 65-83.
- Anderson, S., Schmitt, N., & Thisse, J. (1995). Who benefits from antidumping legislation? *Journal of International Economics*, 38, 321-37.
- Barrel, R., & Pain, N. (1999). Trade restraints and Japanese direct investment flows. *European Economic Review*, 43, 29-45.
- Belderbos, R., & Sleuwaegen, L. (1998). Tariff jumping DFI and export substitution: Japanese electronics firms in Europe. *International Journal of Industrial Organization*, 16, 601-638.
- Blonigen, B. (2002). Tariff-jumping antidumping duties. *Journal of International Economics*, 57, 31-49.
- Brander, J., & Spencer, B. (1985). Export subsidies and international market share rivalry. *Journal of International Economics*, 18, 83-100.
- Brander, J., & Spencer, B. (1984). Trade warfare: Tariffs and cartels. *Journal of International Economics*, 16, 227-242.
- Brander, J., & Krugman, P. (1983). A 'Reciprocal Dumping' model of international trade. *Journal of International Economics*, 15, 313-322.
- Davies, S., & McGuinness, A. (1982). Dumping at less than marginal cost. *Journal of International Economics*, 12, 169-182.
- Eaton, J., & Grossman, G. (1986). Optimal trade and industrial policy under oligopoly. *Quarterly Journal of Economics*, May, 383-406.
- Ethier, W. (1982). Dumping. *Journal of Political Economy*, 90, 487-506.
- Ethier, W. (1983). *Modern international economics*. New York, NY: W.W. Norton.
- Fischer, R. (1992). Endogenous probability of protection and firm behavior. *Journal of International Economics*, 32, 149-163.
- Gould, D., & Gruben, W. (1994). GATT and the new protectionism. *Economic Review 3rd quarter of 1994*, 29-42.
- Gruenspecht, H. (1988). Dumping and dynamic competition. *Journal of International Economics*, 25, 225-48.
- Kolev, D., & Prusa, T. (2002). Dumping and double crossing: The (In)effectiveness of cost-based trade policy under incomplete information. *International Economic Review*, 43, 895-918.
- Krueger, A. (1995). *American trade policy: A tragedy in the making*. Washington, DC: The AEI Press.
- Lahiri, S., & Sheen, J. (1990). On optimal dumping. *Economic Journal*, 100, 127-136.
- Prusa, T. (1992). Why are so many antidumping petitions withdrawn? *Journal of International Economics*, 33, 1-20.
- Reitzes, J. (1993). Antidumping policy. *International Economic Review*, 34, 745-763.
- Skeath, S. (1993). Input tariffs as a way to deal with dumping. *New England Economic Review*, Nov/Dec, 45-55.
- Tharakan, P., & Waelbroeck, J. (1994). Antidumping and countervailing duty decisions in the E. C. and in the U.S. - An experiment in comparative political economy. *European Economic Review*, 38, 171-93.
- Viner, J. (1966). *Dumping: A problem in international trade*. New York, NY: Augustus M. Kelley, Publishers.
- Wares, W. (1977). *The theory of dumping and American commercial policy*. Lexington: D.C. Heath.
- Yntema, T. (1928). The influence of dumping on monopoly price. *Journal of Political Economy*, 36, 686-98.

收件：94.10.14 修正：95.01.26 接受：95.03.22

附 錄

本附錄旨在分析若外國廠商之積極規避成本屬於固定成本時，此積極規避行為對均衡及兩國社會福利的影響。

設外國廠商積極規避本國的反傾銷措施而使其第一期增加固定成本 E (evading cost)，因邊際成本不受影響、又因積極規避使第二期免於被課反傾銷稅，故兩期的產出皆與無反傾銷措施時相同。

因此，(積極規避，基本產量) 均衡下外國廠商兩期的利潤加總為： $\Pi^{E'} = \frac{13}{36}(1+\lambda)(M-C)^2 - E$ 、(消極因應，策略產量) 下的總利潤則仍為正文中之 Π^R 。令 \bar{E} 為出口廠商可接受之最大規避成本，由 $\Pi^{E'} \Big|_{E=\bar{E}} = \Pi^D$ 可解得 $\bar{E} = \frac{\lambda}{81}[(8+32D-36D^2) - \frac{\lambda}{9}(11-92D+104D^2)](M-C)^2$ 。可輕易得到以下結果： $\frac{d\bar{E}}{dM} > 0$ 、 $\frac{d\bar{E}}{d\lambda} > 0$ ，即 \bar{E} 為市場規模 (M) 及折現因子 (λ) 之正函數，其解釋方式與積極規避成本為邊際成本的情形相同，詳見正文。

對兩國福利的影響如下：在兩國兩期產量不變、外國廠商第一期須多付出 E 的固定規避成本的情形下，本國的福利不受影響、外國福利惡化（第一期減低、第二期不變）。換言之，當外國廠商積極規避且因此而多付出一定的固定成本時，反傾銷措施只是使外國廠商多浪費 E 的規避成本而產生無謂的損失、降低外國福利，而對本國並無任何好處，即反傾銷政策對本國的福利改善效果將不復存在。