

934830

学 号 2003039 研究类型 应用研究

31



湖北大学
HUBEI UNIVERSITY

硕士学位论文

Master's Thesis

学科门类 经济学

学科专业 国际贸易

指导教师 杨仕辉 教授

研 究 生 叶茂升

论 文 题 目 美国 201 钢铁保障措施对我国

钢铁企业影响的实证研究

答辩日期: 二〇〇六年 五 月 十三日

内容摘要

本文从我国钢铁企业的角度，研究了美国 201 钢铁保障措施的影响。通过对我国四家主要钢铁上市企业——宝钢、首钢、武钢和鞍钢在美国钢铁保障措施实施前后经营状况的比较分析，发现我国钢铁企业受到的负面影响主要来自大量国际过剩钢材向我国出口转移造成企业利润下降等方面，我国政府随后发起钢铁反倾销调查并实施钢铁临时保障措施有效遏制了大量进口钢材造成的不利影响。如此同时，国内企业积极应对，不断优化产品结构，努力提高企业整体竞争实力，将美国钢铁保障措施的负面影响减小到最低程度。为进一步实证检验美国钢铁保障措施对我国钢铁企业的综合影响，本文借助事件研究法，通过建立计量经济学模型，引入虚拟变量实证检验了美国钢铁保障措施案各阶段事件对上述四家钢铁上市公司股票报酬率影响的显著性。检验结果表明美国钢铁保障措施对四家钢铁上市公司总体影响是显著的。但不同涉案企业之间存在差异，宝钢、首钢和武钢遭受的不良影响稍强一些，而鞍钢则较为轻微。从保障措施各阶段事件对企业的影响来看，关税令实施对企业具有明显的负面影响，专家组报告、上诉机构报告以及美国终止钢铁保障措施等事件对企业股票价格具有显著的正面效应。

关键词 钢铁产业 钢铁保障措施 事件分析法 实证研究

Abstract

In this paper, we studied the significant impact that US Steel safeguard case had on China's steel enterprises. Through comparing the management conditions of China's 4 main steel companies before and after US Steel safeguard case was imposed. We noted that the negative effects that China's steel enterprises suffered was mainly stem from the decrease of profits caused by the excessive international steel products that dumped into Chinese steel market. However, the countermeasures that Chinese government later took had effectively contained the disadvantageous influence caused by the dumped steel imports. Meanwhile, domestic steel enterprises also responded effectively. They reduced the negative effects to the minimum extent by perfecting product structures and elevating the all round firm competitiveness. Furthermore, in order to empirically test the comprehensive impacts of US steel safeguard case to China's steel firms, this paper used an event study approach to establish the econometrics model with dummy variables, examined positively the influence that each stage of US Steel Safeguard case had on stock prices of China's 4 main steel enterprises. The results showed that even though the influence diversified among different firms, the overall impacts that Chinese firms suffered was significant. Imposition of tariff duties caused negative impact, while the reports of expert panel and USB as well as declaration of terminating steel safeguard by US government had positive influence on the relative firm's stock prices.

Keywords Steel Industry Steel Safeguard Case Event Study Approach
Positive study

湖北大学学位论文原创性声明和使用授权说明

原创性声明


本人郑重声明：所呈交的学位论文，是本人在导师的指导下，独立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，本论文不含任何其他个人或集体已经发表或撰写过的作品或成果。对本文的研究做出重要贡献的个人和集体，均已在文中以明确方式标明。本声明的法律后果由本人承担。

论文作者签名：叶茂升 时间：2006年5月29日

学位论文使用授权说明

本人完全了解湖北大学关于收集、保存、使用学位论文的规定，即：
按照学校要求提交学位论文的印刷本和电子版本；
学校有权保留学位论文的印刷本和电子版，并提供目录检索与阅览服务；
学校可以采用影印、缩印、数字化或其它复制手段保存论文；
在不以赢利为目的前提下，学校可以公布论文的部分或全部内容。
(保密论文在解密后遵守此规定)

论文作者签名：叶茂升
签名日期：2006年5月29日

导师签名：
签名日期：2006年5月27日

导 论

随着全球贸易的发展，各国各地区之间贸易不平衡问题逐渐凸现，贸易保护主义又有所抬头。这种趋势在钢铁行业表现尤为突出。过去近 10 年，涉及钢铁行业的贸易保护案件，无论是绝对数量还是相对份额都处于全行业较高水平。钢铁行业的反倾销案件发起数量一直以来都是所有行业中最高的，而钢铁行业的保障措施案件发起数量也仅次于化工和食品行业，位居第三。在反倾销和保障措施等贸易保护手段运用方面，欧、美等发达国家凭借对 WTO 规则的熟练掌握处于强势地位。美国在过去十多年中频繁运用反倾销和保障措施限制外国钢铁产品的进口，其中涉案金额最高，影响力最大，诉讼程序最复杂的当数 2001 年 6 月 2 日美国政府发起的 201 钢铁保障措施案。

美国 201 钢铁保障措施案影响的涉及面非常广，它不仅影响美国国内的钢铁生产者 and 消费者，而且作为世界最主要的钢铁净进口国，美国可以通过改变国际钢铁市场的供求状况，影响世界其他国家的钢铁生产和贸易。更为关键的是，钢铁保障措施一旦实施，针对的往往不是几个特定国家的钢铁产品，未能进入豁免清单的国家将全部面临钢铁进口限制。其直接后果可能导致国际钢铁市场在极短时间内出现大量过剩钢材需要向世界其他市场转移。正是基于以上的担忧，其他主要钢铁生产国纷纷采取钢铁保障措施，从而在世界范围内引发了一场钢铁贸易保护大战。

本文借助事件分析法，通过计量经济学模型实证检验了美国 201 钢铁保障措施案对我国主要钢铁生产企业的影响。文章分为五个部分。第一部分：综述国内外有关贸易保护政策影响的研究现状；第二部分：从生产和贸易方面回顾国际钢铁市场的运行情况；第三部分：分析美国 201 钢铁保障措施案实施原因、背景、过程及其产生的影响；第四部分：运用事件分析法，建立计量经济学模型实证检验美国 201 钢铁保障措施对我国钢铁企业的影响；第五部分：结论。

一、文献综述

国外有关贸易保护政策影响的研究文献相当丰富。大体上可以分为理论研究和实证研究两大类。在理论研究方面，Prusa (1996)、Bown and Crwoley (2004)、Staiger and Wolak (1991)、Anderson (2004) 以及 Bruce (2004) 等学者做了许多有价值的探索。Prusa (1996) 和 Bown and Crwoley (2004) 研究了反倾销的贸易转移效应。Prusa (1996) 发现，反倾

销调查将导致倾销产品进口从被调查国家向未被列入调查清单的其他国家转移，并且征收反倾销税税率越高，这种贸易转移的规模就越大。Bown and Crwoley (2004) 研究了美国征收反倾销税对日本向欧盟出口的影响。他得出，1992-2001 年间，美国对日本产品征收反倾销税引起约 1/3~1/4 的日本产品转向欧盟出口。Staiger and Wolak (1991) 从市场组织结构的角度研究发现，反倾销诉讼能够在市场低糜的情况下，巩固外国企业与国内企业的价格同盟。他认为当反倾销诉讼企业本身就是一个国际卡特尔成员时，反倾销的最终目的不是征收反倾销税，而是形成一种威慑，迫使国外的卡特尔成员遵守价格同盟。Anderson (2004) 指出反倾销实施结果可能会加剧倾销的发生。因为反倾销调查不一定征收反倾销税，即使被指控企业倾销成立，也可能以自动出口限制 (VER) 的形式解决。如果被诉讼企业预期反倾销发起国最终实施自动出口限制措施，他们将加大倾销力度以占据更多市场份额，从而获取出口许可。Bruce (2004) 研究了反倾销的经验效应。他通过统计美国 1980-1990 年代的反倾销案件发现，企业过去的反倾销经验能够降低其再次发起反倾销诉讼的成本，影响企业未来反倾销发起的概率及其结果。他进一步指出，反倾销的经验效应将增加企业对同种产品重复发起反倾销的可能性，并提高企业获胜的概率。

在实证研究方面，国外学者主要运用模型检验贸易保护政策对产业的影响。根据新古典贸易理论，贸易保护将导致收入在消费者和受保护企业之间重新进行分配。如果该理论成立，那么一项贸易保护政策的实施会增加国内受保护企业的预期收益。在有效资本市场上，预期收益的增加会迅速推动公司股票价格上涨，从而提高公司股东的盈利水平。同理，当贸易保护政策取消时，公司证券价格会下降。许多学者纷纷采用金融市场上比较受欢迎的事件分析法检验了贸易保护政策对相关产业的影响效果。其中 Lenway, Kathleen and Starks (2001)、Crandall and Robert (1981)、Schorsch and Louis (1984)、Denzau and ART(1985)、Mendez and Jose(1988)、Feinberg and Kaplan (1993) 以及 Krupp and Skeath (2002) 等人实证检验了美国钢铁贸易保护政策的产业影响。Lenway, Kathleen and Starks (2001) 通过引入美国 1969-1982 年 6 起重要的钢铁贸易保护事件，检验了钢铁贸易保护政策对受保护的钢铁企业证券价值产生的影响。他们得出，1997 年美国卡特政府发起“价格触发机制”(TPM)^①事件使美国钢铁企业证券价值上升了 2.6%，回归系数在 10% 的水平上通过了显著性检验；1982 年美国与欧盟签订的自动出口限制协议

^① 价格触发机制 (TPM) 是美国政府对本国钢铁行业实施援助的一揽子计划的一个重要组成部分。其主要根据日本钢铁产品的生产成本加上运往美国的费用制定出一个最低限价。如果外国钢铁向美国出口价格低于最低限价，美国政府将有权发起反倾销调查。

事件导致美国钢铁企业证券价值上升了 0.3%，回归系数通过了 5% 的显著性检验。而剩余 4 个事件对美国钢铁企业证券价值的影响则不显著。Schorsch and Louis (1984) 估计了美国钢铁进口配额对国内外钢铁生产者、国内钢铁消费者以及美国经济的短期和长期影响。他发现钢铁进口配额提高了美国钢铁企业的产出、就业以及价格水平，但同时也导致美国钢铁消费行业约 43~59 亿美元的经济损失。Crandall and Robert (1981) 通过对美国发起“价格触发机制”(TPM) 这一事件的研究发现，该项贸易保护政策推动了美国钢铁产品价格的上涨，他进一步指出外国钢铁生产者也能从受限制的国内钢铁市场受益，与 Schorsch and Louis (1984) 的结论一样，Crandall and Robert (1981) 也认为更高的钢铁价格会导致收入从钢铁消费者向国内外的钢铁生产者转移。Denzau and ART (1985) 集中研究了钢铁贸易保护政策所产生的就业效应。他发现钢铁贸易保护政策会导致受保护的钢铁产业就业数量增加，但同时也牺牲了钢铁消费行业的就业岗位。Denzau and ART (1985) 进一步用实证模型估算出美国一项钢铁进口配额导致了约 35000 个工作岗位的净损失。Mendez and Jose (1988) 的研究肯定了 Denzau and ART (1985) 的结论，他证明了净就业数量的损失主要因为钢铁消费品部门减少的就业数量远远超过了钢铁生产部门就业增加的数量。另外，Feinberg and Kaplan (1993) 和 Krupp and Skeath (2002) 还实证检验了上游产业贸易保护政策对下游产业的影响。Feinberg and Kaplan (1993) 认为上游产业的反倾销和反补贴案会增加下游产业随后发起反倾销和反补贴案的数量。他运用曼恩-惠特尼 U 检验，在 1% 和 5% 的显著性水平下，分别拒绝了“钢铁和化工产业中，上游产业反倾销和反补贴案件发起将导致下游产业随后发起反倾销和反补贴案件的概率低于 50%”的原假设。从而有力的支撑了上述观点。Krupp and Skeath (2002) 通过面板数据分析发现：上游产业征收反倾销税对下游产业的产出水平具有负面影响，其中反倾销最终倾销幅度地测定对下游产业的产出水平影响尤为明显。在众多实证研究文献中，特别值得一提是 Hartigan, Perry and Kamma (1986) 运用资本市场模型对美国贸易保护实施效果所进行的实证检验。他们的模型得出，美国国际贸易委员会的肯定裁决以及总统最终采取的贸易限制措施对国内相关产业在总体上具有显著的正面影响，但就特定企业而言保护效果并不是绝对的，能在多大程度上使企业获利主要取决于受保护企业自身的内部因素，只有那些盈利能力相对较强，产品市场份额较高的企业才能在贸易保护中真正获利。因而贸易保护政策并不是一剂万能良药。

国内有关贸易保护政策影响的文献以定性研究为主，实证分析还不多见。唐任伍等从贸易平衡的角度研究了美国 201 钢铁保障措施对我国的影响。他指出，美国钢铁贸易

保护主义及其连锁反应影响了我国进出口平衡，扩大了钢铁贸易项下的逆差（唐任伍，2005）。雷达等研究了美国 201 钢铁保障措施背后的政治博弈。他指出无论受害国单独行动还是联合行动，对美国构成的威胁都是不可置信的，博弈的最终结果往往导致非合作均衡（雷达等，2002）。沈木珠从法律角度研究了美国钢铁等纠纷案对我国的影响及启示，它强调应该加强对 WTO《保障措施协定》有关规定的理解，加快我国保障措施立法的完善（沈木珠，2003）。沈遥等研究了我国反倾销实施的产业关联效应。通过对聚氯乙烯案的实证检验，他得出聚氯乙烯反倾销征税对其上下游产业的关联影响很大（沈遥等，2005）。杨仕辉、叶茂升研究了美国钢铁保障措施对中国宝钢、首钢、武钢、鞍钢等四家上市钢铁企业的影响。实证结果表明，不同企业受到的影响存在差异，但总体上，当国外实施保障措施宣布加征关税时，各涉案企业股票报酬率普遍下降；当专家组和上诉机构做出有利于中国等申诉方裁决时，各家企业股票报酬率明显反弹。（杨仕辉等，2005）。本文在以上研究的基础上进一步拓展，以案例剖析的形式对以上四家钢铁上市企业受美国 201 钢铁保障措施案的影响逐一进行实证检验，并从企业内部因素探究上述企业受到的影响。在实证研究之前，我们先对当前国际钢铁市场的运行情况做一下总体回顾。

二、国际钢铁市场运行情况回顾

（一）国际钢铁生产状况分析

1. 总体生产情况

回顾最近 50 年的世界钢铁产量发现：自 1950 年以来，世界钢铁总产量一直处于上升趋势，如（图 1）。

根据增长速度的不同

可以将过去 50 年的世界钢铁产量分为三个增长周期。第一个周期（1950-1970 年）：快速增长期。该时期世界钢铁总产量从 1950 年的 1.89 亿吨增加到 1970 年的 5.95 亿吨，年均增长率约 5.9%，该时期钢铁产量的快速增长与世界经济迅速发展是密不可分的。

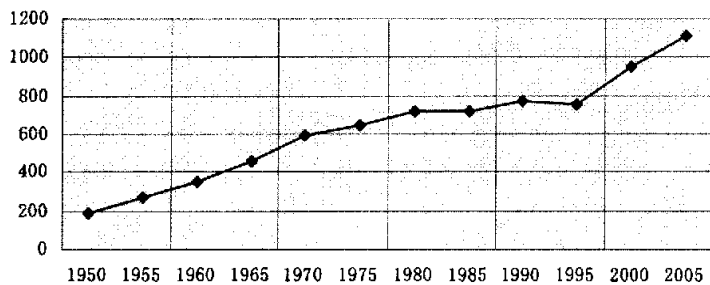


图 1 近 50 年世界钢铁产量走势图（单位：百万吨）

从上世纪 50 年代初开始到上世纪 70 年代初，主要资本主义国家^②都无例外的经历了一个历史上罕见的经济增长期，不少国家的经济发展速度成倍于战前时期。例如 1913-1938 年，美、英、法、德、日五国的年平均 GNP 实际增长率分别为：2.0%、1.0%、1.1%、1.3%和 4.5%，1953-1973 年则分别提高到 3.5%、3.0%、5.2%、5.9%、9.8%。第二个周期（1970-1995 年）：缓慢增长期。该时期世界钢铁总产量由 1970 年 5.95 亿吨增加到 1995 年的 7.52 亿吨。钢铁产量的增长速度较前期明显下降，年均增长率约为 0.94%。主要原因是由于经济增长速度减慢引起的。由于历史条件的变化，以 1973-1975 年的世界经济危机为转折点，主要资本主义国家进入了经济增长显著减慢时期，主要资本主义国家的国内生产总值和工业生产的平均增长速度大约只相当于前一时期的一半，自 1980 年以来，主要资本主义国家经济的发展始终处于低速而不稳定的状态。第三个周期（1995-? 年）：强劲增长期。自 1995 年至今，世界钢铁产量进入了新的增长阶段。2005 年全球钢铁总产量为 11.06 亿吨，是 1995 年 7.52 亿吨的近 1.5 倍，钢铁产量年均增长率为 3.93%。该阶段钢铁产量增长的主要动力来自中国市场。随着中国经济的迅猛发展，1996 年中国钢铁产量首次突破 1 亿吨大关，并超过日本成为世界第一大钢铁生产国。直至 2005 年中国粗钢产量达 3.49 亿吨，占到世界钢铁总产量 11.05 亿吨的 31.6%，无论在绝对数量还是占世界钢铁产量的相对份额上，中国都遥遥领先于世界其他国家。

2. 主要地区和国家钢铁产量情况

（1）按地区统计情况

2005 年全球生产粗钢 11.06 亿吨，同比增长 4.92%，增加粗钢产量 5183 万吨。其中：亚洲地区生产 5.66 亿吨，同比增长 14.44%，增加产量 7149 万吨，亚洲产量占全球粗钢总量的 51.23%。欧洲生产 1.86 亿吨，同比降低 3.81%，减少产量 738 万吨。其中，欧盟生产 1.97 亿吨，欧洲其它国家

表 1 近几年世界分地区钢产量情况（单位：万吨）

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
欧盟 25 国合计	17594	18669	18054	18090	18421	19351	18613
独联体合计	8566	9849	9962	10109	10748	11200	11123
美洲合计	16466	17442	15723	16381	16922	18000	17218
亚洲合计	31858	34263	36556	40739	45353	49500	56649
世界总计	78900	84760	85022	90375	96826	105400	110583

注：资料来源于 <http://www.worldsteel.org>。

^②主要资本主义国家是指参加“经济合作与发展组织”的 24 个发达资本主义国家中实力最强的 7 个国家，它们是：美国、日本、联邦德国、法国、英国、意大利和加拿大。1982 年主要资本主义国家的国民生产总值在上述 24 个国家中占 84.9%，这些国家的经济发展状况，基本上能够代表整个发达资本主义国家。

生产 0.11 亿吨。欧洲产量占全球生产总量 16.83%；独联体生产 1.11 亿吨，同比降低 0.69%，减少产量 77 万吨。独联体产量占全球总量 10.06%；美洲生产 1.73 亿吨，同比降低 4.34%，减少产量 782 万吨。其中，北美生产 1.27 亿吨，南美 0.46 亿吨。美洲产量占全球生产总量的 15.57%；非洲生产 1754 万吨，同比增长 6.17%，增加产量 102 万吨。非洲产量占全球生产总量的 1.59%；中东地区生产 1467 万吨，同比增长 7.63%，增加产量 104 万吨。中东地区产量占全球生产总量 1.33%；大洋洲生产 865 万吨，同比增长 4.47%，增加产量 37 万吨，大洋洲产量占全球生产总量 0.78%。2005 年全球粗钢产量增长的地区包括：亚洲、非洲、大洋洲，产量下降的地区是欧洲、美洲以及中东地区。以上给出了 1999-2005 年世界主要地区粗钢生产情况：（见表 1）

从最近 7 年（1999-2005 年）世界粗钢产量分地区看，欧盟 25 国粗钢产量保持相对稳定，独联体粗钢产量稳步增长，美洲钢铁产量在 2000-2001 年出现一次大幅下降后逐步回升，亚洲钢铁产量则一直处于强劲增长。由于欧盟在过去 7 年中经济基本保持稳定，经济增速缓慢，其粗钢产量波动较为平缓。欧盟 25 国^②2005 年的钢产量为 1.72 亿吨，比 2004 年 1.80 亿吨略有下降，过去 7 年该地区钢铁产量年均增长率维持在 1%左右，低于世界钢铁年均增长率 5.79%近 5 个百分点。而美洲地区由于 2001-2002 年的经济衰退，钢铁产量有所下降。美洲钢铁总产量由 2000 年的 1.74 亿吨降为 2001 年 1.57 亿吨，降幅近 10 个百分点。其中美国粗钢产量在 2000 年首次突破 1 亿吨大关后，2001 年迅速下降至 8970 万吨，降幅达到 10.9%，钢铁产量的急剧下滑促使美国政府决定启动 201 钢铁保障条款。为提高行业竞争力，欧盟和美国加紧了行业并购和重组。尽管欧美地区钢铁产量长期停滞不前，但亚洲地区钢铁产量却一路上扬，2005 年亚洲合计产钢量为 5.66 亿吨，比 2004 年 4.95 亿吨上涨近 14.4%，过去 7 年亚洲钢产量年均增长率为 10.07%，超出世界产钢年均增长率近 4 个百分点。亚洲地区钢铁产量大幅上涨的主要原因是中国经济的强劲增长，1996 年以来，中国一直是全球最大的钢铁生产国，而亚洲也是全球最主要的钢铁生产地区。另一方面，由于除日本以外的其他亚洲国家或为发展中国家或为新兴工业化国家，距离发达国家的经济水平有很大的提升空间，因此未来 5~10 年该地区的钢铁产量仍然将会有相当的增幅。从某种程度上讲，未来亚洲地区将决定世界钢铁生产的走势。

（2）按国别统计情况

^② 尽管波兰、捷克等东欧国家从 2004 年 5 月才加入欧盟，但为了计算的统一性，统计欧盟 2004 年以前的钢铁产量仍然包括以上东欧国家。

2006年1月，国际钢铁协会对62个主要产钢国家和地区钢产量统计资料显示（表2），1月份全球粗钢产量总计达9470万吨，比去年同期增长了5%，中国以3028万吨粗钢产量继

表2 2006年1月主要钢铁生产国的钢铁产量（单位：千吨）

	2006.01	2005.12	2005.01	同比变化率（%）
中国	30280	32041	25095	20.66
日本	9455	9087	9519	-0.67
美国	8276	7801	8276	0.00
俄罗斯	5449	5880	5448	0.02
德国	3413	3536	3968	-14.0
印度	3594	3532	3051	17.80

注：资料来源于 <http://www.worldsteel.org>。

续位居世界首位，并超出去年同期20多个百分点，日本和美国1月份产钢分别为945.5万吨和827.6万吨，位居世界第二和第三。与上年相比较，美国钢产量基本与去年同期持平，而日本下降了0.67%。与此同时，德国1月份产钢341.3万吨，较去年同期下降了14.0%，值得注意的是：印度1月份的钢铁产量比去年同期增长了17.80%，大大高于除中国以外的世界其他国家或地区，预示印度在经济高速增长的拉动下对钢铁需求正不断上升。下图分析了1990~2005年世界主要国家钢铁产量分布情况：（如图2）

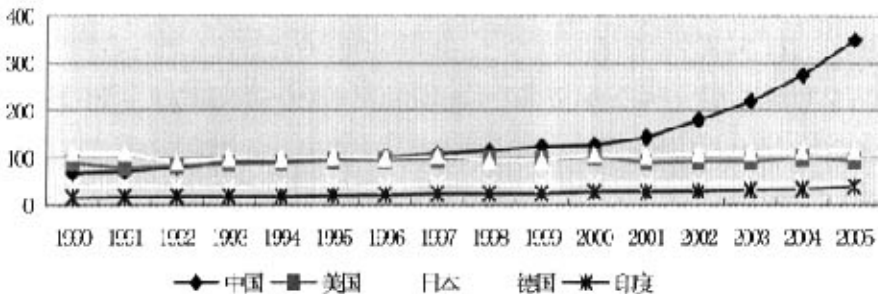


图2 1990-2005世界主要国家钢铁产量分布图（单位：百万吨）

在1990~2005期间，中国钢铁产量经历了两个不同的增长时期。第一个时（1990-2000年）：温和增长期。2000年中国钢铁产量达1.26亿吨，是1990年6720万吨的近2倍。该期间中国年平均产钢量为7366万吨，钢铁产量年均增长率为5.9%，高于该时期世界钢铁年均增长率1.1%近4个百分点。第二个时期（2000-2005年）：快速增长期。该期间中国钢铁产量由2000年的1.26亿吨增加到2005年的3.49亿吨，钢铁产量年均增长率为22.6%，高出该时期世界钢铁年均增长率5.9%近17个百分点。5年时间钢铁产量翻了近三番。2005年中国产钢量为3.49亿吨，约占世界钢铁总产量的三分之一。随着中国经济不断发展，中国钢铁产量仍然有相当的上升空间。美国、日本以及德国等发达资本主义国家的钢铁产量则一直停滞不前。1990~2005年期间，美国钢产量基本在9000

万吨~1亿吨左右徘徊，年平均产钢量为9188万吨，年均增长率0.3%，远远低于中国的10.9%，也低于该时期世界钢铁年均增长率2.6%。2000年美国钢铁产量首次突破1亿吨大关，而后2001年迅速跌至8970万吨，跌幅达10.9%。2005年美国钢产量为9330万吨，重返1995年9360万吨的水平。日本1990年的钢产量为1.10亿吨，2005年增加到1.12亿吨，仅增加了200万吨，过去11年期间，日本钢产量最高的年份为2004年的1.127亿吨，最低为1992年的9020万吨。年钢产量约在平均水平1.03亿吨上下10%的窄幅范围内波动。尽管过去几年日本在经济逐步回暖以后钢铁产量有所增长，但上升的空间十分有限，前景依然不容乐观。德国钢铁产量与日本情况较为相似，自1994年以来，德国钢铁产量一直在4400~4600万吨左右徘徊，年平均钢铁产量为4478万吨。特别是2000年以后德国钢铁产量持续在4500万吨左右波动，增长动力明显不足。印度2005年钢铁产量为3910万吨，是除中国以外世界钢铁产量增长最快的国家。在过去16年中，印度钢铁产量增长了近3倍，年均增长率保持在6.2%的水平，高于世界平均增长率近4个百分点，其后续增长势头仍然十分强劲。

2005年世界钢铁产量排名前十位的国家分别是：中国、日本、美国、俄罗斯、韩国、德国、印度、乌克兰、巴西、意大利。其钢铁产量合计8.49亿吨，占世界钢铁总产量11.06亿吨的76.9%。与2004年相比，印度由第9位跃居到第7位，超过了巴西和乌克兰。其他国家的位次基本没有改变。以下是过去几年十个主要钢铁生产国占全球钢产的份额。（见表3）：

表3 近几年主要钢铁生产国占世界钢铁总产量的份额

	中国 (%)	日本 (%)	美国 (%)	俄罗斯 (%)	韩国 (%)	德国 (%)	印度 (%)	乌克兰 (%)	巴西 (%)	意大利 (%)	合计占世界总额	
											不含 中国 (%)	包括 中国 (%)
2000	15.2	12.8	12.2	7.0	5.2	5.6	3.2	3.8	3.4	3.2	56.4	71.6
2001	17.3	12.5	10.9	7.0	5.3	5.4	3.3	4.0	3.2	3.2	54.8	72.1
2002	20.4	12.2	10.4	6.6	5.1	5.1	3.3	3.9	3.4	2.8	52.8	73.2
2003	23.2	11.7	9.6	6.5	4.9	4.7	3.4	3.9	3.3	2.8	50.8	74.0
2004	26.4	10.8	9.5	6.3	4.6	4.5	3.1	3.7	3.2	2.7	48.4	74.8
2005	31.6	10.2	8.4	5.8	4.3	4.0	3.5	3.5	2.9	2.6	45.3	76.9

注：资料来源于 <http://www.worldsteel.org>。

从上表中可以得出：主要钢铁生产国的钢铁产量占全球份额不断上升，从2000年的71.6%上升到2005年的76.9%，但各国产量的增长并不均衡，中国占世界钢铁总产量

的份额由 2000 年的 15.2% 增加到 2005 年的 31.6%，印度由 2000 年的 3.2% 增加到 2005 年的 3.5%，而其他八国却都出现了不同程度的下降，降幅最大的是美国，其占全球钢铁总产量的份额由 2000 年的 12.8% 降到 2005 年的 8.4%，并且这种趋势似乎仍然还在继续。除中国以外的 9 个主要钢铁生产国钢铁产量占世界的份额自 2000 年以来一直在下降。过去六年，其占全球份额由 2000 年的 56.4% 降到 2005 年的 45.3%，下降了 11.1%，而该期间中国占全球钢铁总产量的份额却上升了 16.4%。由此可以得出，全球钢铁生产正在逐渐向中国转移。中国钢铁生产将在很大程度上决定世界钢铁市场的走向。

（二）国际钢铁贸易状况分析

1. 国际钢铁贸易规模分析

随着全球钢铁产量的迅猛增长，国际钢铁贸易规模也随之扩大。过去五年全球钢铁贸易量翻了一番，由 1999 年的 1960 亿美元增加到 2004 年的 2660 亿美元。该期间除 2001 年全球钢铁贸易量有所下降外，其他年份都出现较快速度的增长。如（下表 4）所示：

2004 年全球钢铁贸易量达 2660 亿美元，比上年增长了 47.0%。与此同时，钢铁贸易量占世界商品贸易和世界制造业贸易的份额也随之增

长。1999~2002 年，全球钢铁贸易量占世界商品贸易和世界制造业贸易份额约为 2.3% 和 3.0%，2004 年该数字分别增长到 3% 和 4%。从国际贸易地区分布来看，欧

表 4 全球钢铁贸易量及占世界商品贸易的份额

	钢铁贸易量 (十亿美元)	年均增长率 (%)	占世界商品贸易 份额 (%)	占世界制造业 贸易份额 (%)
1999	126	—	2.3	3
2000	144	14.3	2.3	3.1
2001	130	-9.7	2.2	2.9
2002	142	9.2	2.3	3
2003	181	27.5	2.5	3.3
2004	266	47.0	3	4

注：资料来源于 http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm。

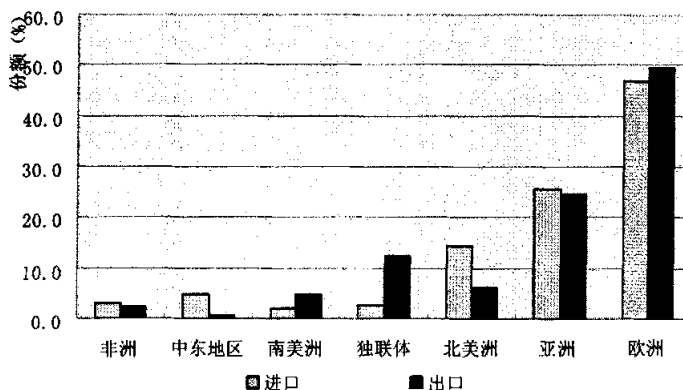


图 3 2004 年各地区占世界钢铁进出口的份额

别占据世界钢铁进出口的前三位。如上（图 3）所示：2004 年各地区占世界钢铁进出口的份额分别是：欧盟 45.8%、49.3%，亚洲 25.7%、24.5%，北美洲 14.2%、6.3%，独联体 2.7%、12.2%，南美洲 2.1%、和 4.6%，中东地区 4.7%、0.8%，非洲 2.9%、2.3%。其中欧盟、独联体、南美洲为钢铁净出口地区，亚洲、北美洲、中东地区以及非洲为钢铁净进口地区。独联体和北美洲分别为全球最大的钢铁净出口和净进口地区。与全球钢铁生产情况相比较，钢铁产量位列世界前三名的地区仍然是世界贸易规模最大的三个地区，但钢铁产量排名第二的欧洲其钢铁贸易量却为世界各地之首。一个主要原因是欧盟内部钢铁贸易所占的比重很大。

2. 国际钢铁贸易地区和国别构成

2004 年国际钢铁出口总量为 2659 亿美元，比 2003 年增长了 46%。欧盟以 1311 亿美元的年钢铁出口量占到全球钢铁出口量的 49.3%。其中欧盟成员国内部钢铁出口量为 1039 亿美元，占欧盟钢铁出口量的 79.3%，同时占世界钢铁出口量的 39.1%，亚洲 2004 年钢铁出口额为 652 亿美元，占世界钢铁出口总额的 24.5%，其中亚洲内部钢铁出口 465 亿美元，占亚洲钢铁出口的 71.3%，占世界钢铁总出口的 17.5%。可见，亚洲和欧盟钢铁出口的 2/3 流向内部市场，只有 1/3 流向世界其他地区。从国别构成上看，欧盟、日本、俄罗斯、中国、韩国、乌克兰、美国、中国台湾、巴西及土耳其分别占据全球钢铁十大出口国(地区)位置，共计出口钢铁 2255.3 亿美元，占 2004 年世界钢铁出口额 84.8%。欧盟、美国、中国、韩国、中国台湾、加拿大、泰国、日本、土耳其及墨西哥分别为全球十大钢铁进口国，2004 年共进口钢铁 2158.7 亿美元，占全年世界钢铁进口额的 76.1%，其中欧盟、日本、俄罗斯、乌克兰、巴西等为钢铁净出口国，而美国、中国、韩国为钢铁净进口国。以下是

2001-2004 年：中国、美国、欧盟及日本等国钢铁贸易差额情况：（如图 4）

根据上图得出，

2001-2004 年，欧盟和日本为钢铁净出口国，中国和美国为钢铁净进口国。

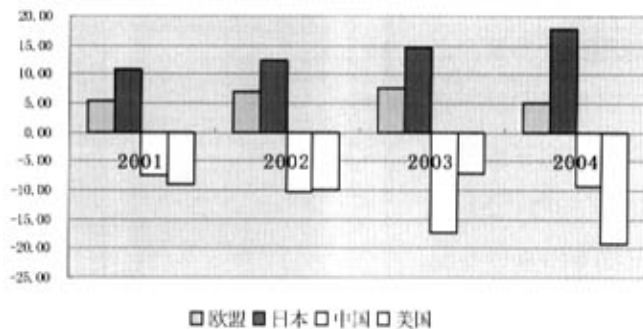


图 4 中国、美国、欧盟及日本钢铁贸易差额情况（单位：十亿美元）

从趋势上看，日本净出口额在逐年上升。2001 年日本钢铁净出口额为 107.7 亿美元，2004

年该数值为 177.2 亿美元，年均增长 22%。欧盟钢铁进出口额都出现大幅增长。2001 年欧盟钢铁出口额为 578.7 亿美元，钢铁进口额为 527 亿美元，净出口额为 51.7 亿美元，2003 年钢铁净出口额增至 75.3 亿美元，年均增长率高达 23%，其中钢铁进出口额分别为 696.5 亿和 771.9 亿美元。钢铁净进口国中，美国钢铁进口总额大于出口总额，2001 年美国钢铁进出口额分别为 149.9 亿和 59.7 亿美元，2004 年分别增至 281.3 亿美元和 87.1 亿，钢铁进口额的增长明显快于出口额的增加。2004 年美国以 194.1 亿美元的贸易差额成为世界最大的钢铁净进口国。中国 2003 年以前，钢铁进口额远远高于钢铁出口，2003 年更是创造了 172.2 亿美元钢铁净进口的历史新高。2004 年中国钢铁出口猛增至 128.8 亿美元，比 2003 年的 48.1 亿美元翻了近三倍。钢铁净进口也相应降至 95.1 亿美元。未来中国钢铁贸易差额一定程度上取决于中国钢铁出口的走向。随着我国钢铁产业国际竞争力的日益增强，未来中国极有可能由钢铁净进口国变为钢铁净出口国，而美国一方面因钢铁产业已经失去国际竞争优势，另一方面，国内经济增长引发的钢铁需求将导致美国钢铁贸易逆差更加严重。

3. 国际钢铁贸易保护情况

由于钢铁产业具有规模经济的特点，且在国民经济中处于举足轻重的地位，许多国家都视其为战略性产业进行保护。根据世界贸易组织官方统计资料，自 1999 年 1 月 1 日至 2005 年 6 月 30 日，在世界各国发起的 2743 件反倾销案件中有 803 件出自钢铁行业，占反倾销案件总数的 29.3%，位居所有行业之首。同时期，世界各国发起的 139 件保障措施案件中涉及到钢铁行业的案件就达 21 件，占到案件总数的 15.1%，仅次于化工产

表 5 钢铁反倾销案占全行业反倾销比例

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
钢铁反倾销案占全行业反倾销案发起比例(%)	27.4	17.3	25.9	41.0	31.1	36.6	37.4	30.8	22.4	17.0	16.7
钢铁反倾销案占全行业反倾销案实施比例(%)	41.2	26.1	36.0	33.5	44.6	34.9	38.6	27.8	29.4	25.2	13.2

注：资料来源于 http://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm#statistics。

业的 25 件，居所有行业保障措施案发起数量的第二位。再从反倾销和保障措施的实施情况看，自 1999 年 1 月 1 日至 2005 年 6 月 30 日，各国实施反倾销措施的 1729 件反倾销案中，钢铁行业就有 572 件。占到总数的 33.08%，与此同时，在 139 件保障措施发起案中，实施保障措施的案件 68 件，其中有 10 件属于钢铁行业，占总数的 14.7%，仅

次于化工和食品行业居第三位。以下是 1995-2005 年涉及钢铁行业的反倾销案占全行业反倾销案发起和实施比例的统计情况（如表 5）：由上表得出，钢铁反倾销案无论占全行业反倾销案的发起比例还是实施比例都相当高。1995-2005 年，钢铁反倾销案占全行业反倾销案发起的年平均比例为 27.6%，占全行业反倾销案实施的年平均比例为 31.86%，在各行业中都是最高的，并且从统计结果中我们发现，钢铁反倾销案一旦发起，比其他行业的反倾销案更容易导致最终反倾销措施的实施。这也说明各国对钢铁行业保护可见一斑。

从钢铁行业主要反倾销国以及受害国的分布结构上看（如表 6）：钢铁行业反倾销诉

表 6 1995-2005 年钢铁行业主要反倾销国家以及受害国家情况表

发起 (实施) 国	反倾销发 起案件数	反倾销实 施案件数	实施/ 发起 (%)	受害国	反倾销被 发起案件数	反倾销被实 施案件数	实施/ 发起 (%)
美国	205	139	67.8	中国	97	75	77.3
欧盟	110	70	63.6	俄罗斯	62	52	83.9
加拿大	89	60	67.4	韩国	50	31	62.0
阿根廷	61	51	83.6	中国台湾	45	26	57.8
南非	51	30	58.8	乌克兰	41	36	87.8
印度	49	29	59.2	南非	36	27	75.0
墨西哥	27	38	140.7	日本	36	30	83.3
巴西	27	20	74.1	印度	35	22	62.9

注：资料来源于 http://www.wto.org/english/tratop/e/adp_e/adp_e.htm#statistics。

讼很不平衡。美、欧等发达国家是运用反倾销等贸易保护手段的大户。无论反倾销案件发起数量还是实施数量，美国、欧盟和加拿大都位于世界前三甲。尤其以美国为最，其钢铁反倾销发起和实施案件数量远远超过其他国家，甚至比排在后面的欧盟和加拿大反倾销案件之总数还多。在遭遇反倾销诉讼方面，中国、俄罗斯和韩国受害最大。特别是中国，1995-2005 年中国共被发起了 97 件钢铁反倾销案件的调查，75 件被实施了反倾销措施，而同期中国只发起了 5 件反倾销案调查，这与其世界第三大钢铁进口国和第四大钢铁出口国的地位极不相称。有趣的是在以上国家中，南非和印度等新兴工业化国家出现了“双高”现象，他们不仅是主要的钢铁反倾销运用国而且也是其他国家主要的反倾销指控对象，特别是印度，在过去十多年中，其反倾销发起案件总数已超过美国成为世界运用反倾销最频繁的国家。这说明发展中国家再也不是一味地处于被动“挨打”境地，他们运用反倾销、反补贴以及保障措施保护本国产业的能力正不断增强。

回顾国际钢铁市场运行状况发现，尽管国际钢铁生产规模在不断扩大，但各国钢铁产量的增长很不平衡，欧盟、美国等传统钢铁强国的钢铁生产基本趋于稳定，继续增长

的空间非常有限，尤其以美国最为突出，由于国内钢铁行业劳动力成本高昂并且效率低下，美国正逐渐失去在钢铁行业的比较优势。世界钢铁生产正向亚洲特别是中国和印度等国家转移。另一方面，钢铁行业长期以来在国民经济中所占据的重要地位决定了政府不可能对本国钢铁行业的衰退坐视不管。钢铁反倾销和保障措施的频繁运用便是最有力的证据。在反倾销和保障措施等贸易保护手段运用方面，欧、美等发达国家凭借对 WTO 规则的熟练掌握往往处于强势地位。美国在过去十多年中频繁运用反倾销和保障措施限制国外钢铁的进口，其中涉案金额最高，影响力最大，诉讼程序最复杂的当数 2001 年 6 月 2 日美国政府发起的 201 钢铁保障措施案。在该案中，美国对 10 类进口的钢铁产品征收 8%至 30%的额外关税。中国作为受害国之一，联合其他涉案国向 WTO 争端解决结构提出了申诉。作为对美国钢铁保障措施的回应，中国钢铁工业协会进一步于 2002 年 4 月 19 日，向当时的外经贸部正式提交了申请，请求外经贸部对部分进口钢铁产品发起保障措施调查。从而打响了中国在 WTO 框架内运用保障措施保护本国钢铁产业的第一炮。

三、美国 201 钢铁保障措施案成因及影响

（一）美国钢铁保障措施案发起的原因

根据美国政府的观点，由于其他钢铁生产国一直对钢铁市场进行干预，政府直接提供财政支持，造成全球钢铁产量严重过剩，世界市场供大于求。因此，美国钢铁产业受到了严重的影响，许多企业出现财务困难，利润大幅下降，投资 and 市场份额收缩，甚至不少企业已经寻求破产保护。美国对钢铁进口实施暂时的保障措施，是为了给美国钢铁产业调整提供缓冲机会。但事实上，美国发起 201 钢铁保障措施案的动因主要来自两个方面：经济原因和政治原因。

1. 经济原因

美国发动 201 钢铁保障措施案的最直接原因是美国钢铁产业出现了严重衰退。导致这种衰退的原因主要有以下几个：（1）随着发达国家产业结构的升级，钢铁产业作为传统产业由发达国家向发展中国家或资源密集型国家转移是国际分工作用的必然结果，也是不可逆转的历史趋势；（2）美国政府宁愿采取保护措施抵制廉价钢材进口，也不愿意进行有效的产业结构调整，致使美国钢铁企业错过了提高竞争力的良机。世界上很难找到另外一个像美国钢铁工业这样受到保护的产业。自 1970 年代以来，美国对进口钢材

实行了一连串的保护措施，包括：限制性配额、最低价保障、特别税、免征环保费、研发拨款；发起数百起钢铁反倾销诉讼；并多次启用 WTO 规则中的贸易安全条款；联邦政府保证的补贴性贷款；对钢铁企业的大笔养老金的支付。据估计：整个 1980 年代美国政府对钢铁产业的补贴超过了 300 亿美元；（3）美国钢铁公司相对于其它工业发达国家的钢铁企业，规模小，产量低，已是一个不争的实事。美国最大的钢铁公司——美钢联 2000 年产量为 1068 万吨，仅占世界排名的第十三位，远远落后于新日铁、浦项、于齐诺尔、甚至宝钢公司，而现在已经破产的美国排行第四——年产量只有 700 万吨左右的 LTV 钢公司，2000 年排名仅为世界第二十三名；（4）美国钢铁工业不论是设备还是技术严重老化，研究、开发能力差。与世界排名前几位的大公司相比，技术、设备、规模远远落后，从而导致产品品种单一，成本居高不下；（5）大量进口钢材冲击美国的钢材市场，2000 年进口钢材量相当于美国国内粗钢产量的 37%；（6）能源价格上涨，导致钢材产品成本价格的提高；（7）美国经济近几年增长明显减缓，使市场需求受到一定影响。

2. 政治原因

美国实施 201 钢铁保障措施除经济原因以外，还存在政治目的。布什总统欲利用这一政策，安抚国内的钢铁工业，借此赢得随后美国国内的立法选举。美国钢铁行业有十几万就业人员和 60 万退休人员，这些人的选票是任何一届政府都不能忽视的。布什实施 201 钢铁保障措施的直接受益者主要是美国钢铁工人，其中在美国佛罗里达州就有 30 万人。2000 年美国大选最后在佛州清点票数的紧张情形，使布什的当选如履薄冰。为了在国会选举中改变佛州在上次总统选举中民主党的戈尔总票数微弱领先的局面，布什需要佛州钢铁工人的支持。

另一方面，从政治博弈的角度，对于美国而言，其采取钢铁保障措施可能导致贸易伙伴采取报复行动的威胁是不可信的。因为如果报复行动由单个国家实施，它对美国造成的后果必须是“严厉的”，才可能使美国采取合作、放弃加征关税。但在与美国进行的博弈中，各参与方的实力和地位不对等。任何其他国家在单一领域采取报复行动，对于美国这样一个出口市场相对分散的国家不会发挥太大作用。而一旦扩大报复行动的范围，则可能引发与美国全面的贸易冲突。这又往往超出了报复国所能够承受的范围。报复国能够对美国形成足够威慑的唯一办法是多个国家采取联合行动。但这样的联合行动会产生“搭便车”行为并增加交易成本。在现实中，如果没有特定的制度约束，多个国

家统一行动也是不可行的。由于可置信的威胁是抑制投机行为的必要条件，当美国意识到其他国家的威胁是不可置信的时候，它就不会主动抑制采取投机行为的冲动。美国与其贸易伙伴在政治博弈中实力的不对称性，导致美国可以肆无忌惮地使用“先发制人”的贸易保护措施。

（二）美国 201 钢铁保障措施案实施简介

1. 美国 201 钢铁保障措施案实施背景

美国钢铁保障措施案是在美国钢铁产业出现严重衰退的历史背景下做出的。近 25 年来，美国钢铁工业一直面临着严峻的形势，生产能力曾从年 1.5 亿吨下降到 1 亿吨左右。尤其 1997 年末的亚洲金融危机，导致大量的钢材涌向美国，冲击美国的钢材市场，1998 年进入美国的钢材达到最高点，为 3760 万吨，比发生危机前几年进口钢材的年平均量增加了 1000 万吨。随后两年美国的进口钢材保持在 3570~3790 万吨的高位，加剧了美国钢铁企业的困难处境。正像伯明翰钢铁公司董事长 Dracorrenti 指出的，“美国钢铁工业的经济状况是 25 年来最差的时期。钢铁生产者承受来自各个方面的压力，进口钢材的大量涌进、高的库存量、销售价格下降，而能源价格上涨使美国钢铁工业更是雪上加霜”。据统计，从 1998 年底到 2001 年初，美国已有近 20 家企业破产或申请破产，其中包括美国排行第四、国内最大的制管公司 LTV 钢铁联合企业在 2000 年末宣布申请破产。2000 年上半年钢材市场还很坚挺，但到了下半年，形势急转直下，市场疲软，钢材价格下降以及反进口贸易导致月度进口量减少。2001 年年初进口钢材比 2000 年月度平均值的 310 万吨约低 30%。为了走出逆境，钢铁生产商采用了很多方法，例如，LTV 公司加速关闭了年产 630 万吨的 HOYT LAKES 矿山，把镀锡厂出售给美国钢铁公司，并贷款 7 亿美元，以维持公司的生产，保持公司在用户、供应商和债权人的信誉度等。但由于 LTV 长期负债 11 亿美元之多，公司退休职工医疗费及保险金负债超过 15 亿美元，退休金和其它负债还有 10 亿美元，再加上近三年来净亏损超过 6 亿美元，使公司长期陷入困境，在这种大环境下，终究没有逃出申请破产的厄运。除了 LTV 钢铁公司外，杰尼瓦钢公司、格而夫斯泰茨钢公司、阿克梅金属公司、西北钢和线材、短流程钢厂 TRICO（其 50% 的股份由 LTV 公司所有）及美国最大的工程用钢生产厂家——共和技术国际公司等 13 家公司进入联邦破产法 11 条的保护。迫于严峻形势，14 位来自钢铁生产厂所在州的参议员致信布什总统，要求其动用 201 条款，以保护美国钢铁工业。这是继 2000 年 10 月份国会议员致信克林顿总统以来，第二次要求美国总统启动 201 条款。

他们认为外国钢铁在美国倾销激增，使美国的钢铁工业陷入极度困境，只有启动 1974 年美国贸易法案中 201 条款才能使美国钢铁工业从进口的冲击中得到暂时解脱。

2. 美国 201 钢铁保障措施案实施全过程回顾

2001 年 6 月，美国总统布什根据美国钢铁业的请求，要求美国国际贸易委员会依美国贸易法第 201 条，对钢铁产品的进口展开调查。2001 年 10 月在公布的调查结果中，美国国际贸易委员会认定共有 16 项进口钢铁产品对美国企业造成了“严重损害”，并建议按照美国贸易法第 201 条，采取提高钢铁进口关税等措施，以保护美国钢铁产业。2002 年 3 月，美国总统布什决定，美国从 3 月 20 日起对钢铁产品实施为期 3 年的临时保障措施，对大多数进口钢材征收 8%至 30%的进口关税，并对厚钢板实行限额进口。这是迄今为止美国对进口钢铁采取的最严重的一次贸易限制，也导致了世界范围内的钢铁纠纷，包括中国在内的几十个国家数百亿美元的钢材受到影响。此次启动 201 条款的具体内容实际上包括了三个部分：1. 2002 年 3 月 20 日，美国对进口钢铁产品正式实施保障措施；2. 保障措施不适用于与美国签有自由贸易协议的国家，包括加拿大、以色列、约旦及墨西哥等四国；3. 对于世贸组织中的发展中成员，并且该成员个别出口至美国的单项产品总额低于该产品总进口额的 3%，该产品总和低于总进口额的 9%，可不适用保障措施。阿根廷、印度、南非、泰国等被免除征税，而中国、巴西、韩国、俄罗斯、乌克兰等则适用保障措施。2002 年 4 月至 6 月，欧盟、日本、韩国、中国、瑞士、挪威、新西兰以及巴西等受害国分别或联合与美国开展磋商，但均未能达成协议。应各受害国的请求，WTO 争端解决机构（Dispute Settlement Body）同意于 2002 年 7 月 25 日正式成立一个专家组，受理受害国的 8 宗申诉案。紧接着，加拿大、中国台北、古巴、墨西哥、泰国、土耳其以及委内瑞拉等 7 个 WTO 成员国相继要求作为“第三方”参与本案的整个审理过程。2003 年 7 月 11 日，专家组做出报告，认定美国保障措施不符合 WTO 协定。2003 年 8 月 11 日美国提起上诉。2003 年 11 月 10 日，上诉机构做出报告，全面维持了专家组的裁决。2003 年 12 月 10 日，专家组和上诉机构的报告在 DSB 会议上获得通过。美国总统布什也于 2003 年 12 月 4 日签署命令，宣布自 12 月 5 日起，终止实施保障措施。至此，历时 21 个月的美国钢铁保障措施案以美国败诉而结束。在此次由美国挑起的“201 条款”钢铁保障措施争端中，其“原告”之众多，“被告”之孤立，涉及面之广泛及其对 WTO 体制和全球贸易秩序未来影响之大，都是史无前例的。

（三）美国 201 钢铁保障措施案对我国的影响

1. 对我国钢铁进出口总体影响

美国是我国钢材出口的第二大贸易国，2000年中国对美出口钢材129万吨，占中国钢材出口总量621万吨的20.05%；2001年中国对美国出口钢材锐减至74.34万吨，金额3.58亿美元，占美国2735万吨进口总量的2.7%，占中国钢材出口总量474万吨的15.68%。此次美国提高钢铁产品进口关税对我国主要板材生产企业、建筑钢材生产企业影响较大，尤其是宝钢、武钢、首钢、鞍钢等国内主要的钢铁生产企业。根据保障措施征收30%的附加关税，将使我国绝大多数钢铁企业在3年内无法向美国出口。据中国钢铁协会预测，按照历年对美国钢材出口的平均数据计算，此次钢铁保障措施将给中国每年至少造成7600万美元的直接损失(以平均每吨钢材180美元，每年出口40万吨计算)。

由此可见，我国对美出口在我国钢材出口中占有比较重要的地位，但由于出口量占钢材生产总量的比重不大，国内钢铁企业所遭受的直接影响较为有限。但另一方面，由于欧盟、日韩等传统钢铁出口大国对美国出口受阻，其大量过剩钢材势必会在国际

市场上寻求新的出路，而中国作为仅次于美国的世界第二大钢铁进口国，必然成为国际过剩钢材的“倾销地”，国内钢材市场供需的矛盾日益突出。如表7所示：2001年我国钢材进口数量和金额相对于上一年增长率分别为7.89%和5.01%，2002年进口数量和金额相对于上年猛增了42.22%和37.95%，2003年的增长率更是达到了51.78%和61.06%。然而进口数量和金额不断上涨的同时，进口价格却在持续下跌，2001年钢材进口价格相对于上年下降了2.67%，2002年在进口数量增长了42.22%的情况下，进口价格却下降了2.99%，尽管2003年钢材进口价格上涨了6.10%，但也只是相当于2000年的价格水平。由此可见，即使在国内强劲需求以及世界经济复苏的拉动下，国外过剩钢材的涌入对国内钢材市场带来的冲击显而易见。美国钢铁保障措施对我国钢铁进口的综合影响很大。

2. 对我国钢铁产品分类影响

从产品分类上看，无论是进口增长的幅度，还是国内产业受到损害的程度，美国201钢铁保障措施对我国热轧普薄板、冷轧普薄板(带)、彩涂板、无取向硅电钢、冷轧不

表7 国内钢材市场进口钢材情况[7]

年份	数量 (万吨)	增长率 (%)	金额 (万美元)	增长率 (%)	进口价格 (美元/吨)	增长率 (%)
2000	1596	—	853572	—	534.82	—
2001	1722	7.89	896359	5.01	520.53	-2.67
2002	2449	42.22	1236555	37.95	504.99	-2.99
2003	3717	51.78	1991581	61.06	535.80	6.10

注：数据来源于历年的《中国统计年鉴(2000-2003)》。

锈薄板（带）等五类产品的影响最大。

（1）热轧普薄板

美国实施钢铁保障措施后，热轧普薄板的绝对进口量出现急剧增长。如表 8 所示：从 2001 年第 1 季度至 2002 年第

表 8 美国钢铁保障措施前后热轧普薄板进口量的变化

季度	2001.1	2001.2	2001.3	2001.4	2002.1	2002.2
进口量（吨）	791850	830862	584864	424966	674778	1684608
同比（%）	—	4.93	-29.61	-27.34	58.78	149.65

注：数据来源于 2002 年 11 月 19 日，原对外贸易经济合作部和原国家经济贸易委员会联合发布的《关于对部分进口钢铁产品保障措施调查的终裁决定》。

2 季度，热轧普薄板的进口量分别为 791,850 吨、830,862 吨、584,864 吨、424,966 吨、674,778 吨和 1,684,608 吨。2001 年第 2 季度比第 1 季度进口量增加了 4.93%，2001 年第 3 季度比第 2 季度下降了 29.61%，2001 年第 4 季度比第 3 季度下降了 27.34%，2002 年第 1 季度比 2001 年第 4 季度增加了 58.78%，2002 年第 2 季度相对 2002 年第 1 季度增长率高达 149.65%。实施钢铁保障措施以前，热轧普薄板进口量曾出现下降，2001 年第 3 季度和第 4 季度的进口量分别相对前一季度的进口量下降了 29.61% 和 27.34%，2002 年第 1 季度热轧普薄板的进口量开始上升，尽管美国钢铁保障在 2002 年 3 月份开始征收，但国外热轧普薄板早已提前向我国大量转移出口，2002 年第 1 季度热轧普薄板的进口量增长了 58.78%，2002 年第二季度更是增长了 149.65%。

（2）冷轧普薄板（带）

2001 年以来，冷轧普薄板（带）的分季度进口量连续上升。如表 9 所示：从 2001 年第 1 季

表 9 美国钢铁保障措施前后冷轧普薄板（带）进口量的变化

季度	2001.1	2001.2	2001.3	2001.4	2002.1	2002.2
进口量（吨）	1325129	1331182	1406457	1418512	1544835	4369804
同比（%）	—	0.46	5.65	0.86	8.91	182.87

注：数据来源同表 8

度至 2002 年第 2 季度，冷轧普薄板（带）的进口量分别为 1,325,129 吨、1,331,182 吨、1,406,457 吨、1,418,512 吨、1,544,835 吨和 4,369,804 吨。2001 年第 2 季度比第 1 季度进口量增加 0.46%，2001 年第 3 季度比第 2 季度增加了 5.65%，2001 年 4 季度比 3 季度增加了 0.86%，2002 年 1 季度比 2001 年 4 季度增加了 8.91%，2002 年 2 季度比 2002 年 1 季度突然猛增了 182.87%。我们注意到保障措施实施以前，冷轧普薄板（带）为正常的温和增长，季度环比增长率最高为 8.91%，最低只有 0.46%，平均增幅为 3.97%，美国实施钢铁保障措施以后，冷轧普薄板（带）的进口量出现了明显的大幅上升，进口量几乎是 2002 年第一季度的 3 倍。

(3) 彩涂板

彩涂板进口量在美国钢铁保障措施前后也出现了明显的反差。如表 10 所示：从 2001

年第 1 季度至 2002 年第 2 季度，彩涂板的进口量分别为 137,850 吨、175,757 吨、212,627 吨、189,216

表 10 美国钢铁保障措施前后彩涂板进口量的变化

季度	2001.1	2001.2	2001.3	2001.4	2002.1	2002.2
进口量(吨)	137850	175757	212627	189216	259792	661635
同比(%)	—	27.50	20.98	-11.01	37.30	154.68

注：数据来源同表 8

吨、259,792 吨和 661,635 吨。2001 年第 2 季度比第 1 季度进口量增加了 27.50%，2001 年第 3 季度比第 2 季度增加了 20.98%，2001 年第 4 季度比第 3 季度下降了 11.01%，2002 年第 1 季度比 2001 年第 4 季度增加了 37.30%，2002 年第 2 季度比 2002 年第 1 季度突然猛增了 154.68%。实施保障措施以前，彩涂板季度进口量最高为 259,792 吨，最低只有 137,850 吨，平均季度进口量为 195,048 吨，季度环比增长率最高为 37.30%，最低为 -11.01%，平均增幅为 18.69%，美国实施钢铁保障措施以后，冷轧普薄板（带）的进口量出现了明显的大幅上升，2002 年第 2 季度的进口量比上季度增加了 401,843 吨，同比增长了 154.68%。

(4) 无取向硅电钢

2001 年第 1 季度至 2002 年第 2 季度，无取向硅电钢的进口量分别为 182,898 吨、170,067 吨、146,976 吨、146,051 吨、141,501 吨、434,528 吨。如表 11 所示，保障措施实施前，无取向硅电钢的进口量一直在下降，2001 年第 2 季度比第 1 季度进口量减少 12,831 吨，2001 年第 3

表 11 美国钢铁保障措施前后无取向硅电钢进口量的变化

季度	2001.1	2001.2	2001.3	2001.4	2002.1	2002.2
进口量(吨)	182898	170067	146976	146051	141501	434528
同比(%)	—	-7.02	-13.58	-0.63	-3.12	207.09

注：数据来源同表 8

季度比第 2 季度减少 23,091 吨，2001 年第 4

季度比第 3 季度减少 925 吨，2002 年第 1 季度比 2001 年第 4 季度减少 4,550 吨。实施保障措施以后，无取向硅电钢的进口量大幅度增长，2002 年 2 季度比 2002 年 1 季度进口量净增 293,027 吨。同比增幅高达 207.09%。保障措施实施以前，无取向硅电钢的季度进口增长率一直为负，但保障措施实施以后，进口量比上季度突然猛增了将近 3 倍。如此强烈的反差说明，在美国实施钢铁保障措施以后，国际市场上大量过剩的无取向硅电钢纷纷涌向中国钢铁市场。

(5) 冷轧不锈薄板（带）

2001 第 1 季度至 2002 年第 2 季度,冷轧不锈钢薄板(带)的分季度进口量分别为 153,670 吨、142,531 吨、140,476 吨、175,317 吨、209,051 吨、524,844 吨。如表 12 所示:在美国实施钢铁保

表 12 美国钢铁保障措施前后冷轧不锈钢薄板(带)进口量的变化

季 度	2001.1	2001.2	2001.3	2001.4	2002.1	2002.2
进口量(吨)	153670	142531	140476	175317	209051	524844
同比(%)	—	-7.25	-1.44	24.80	19.24	151.03

注:数据来源同表 8

障措施以前,冷轧不锈钢薄板(带)的进口波动较为正常,各季度相对上季度增长率分别为 -7.25%, -1.44%, 24.80%, 19.24%。冷轧不锈钢薄板(带)季度平均进口量为 164,209 吨。实施钢铁保障措施以后,冷轧不锈钢薄板(带)的进口量猛增至 524,844 吨,比上季度增长了 151.03%,相对钢铁保障措施实施之前的五个季度平均进口量增长了 219.62%!冷轧不锈钢薄板(带)进口量在 2002 年第 2 季度猛增的实事说明美国实施钢铁保障措施直接导致国际钢铁市场上过剩的冷轧不锈钢薄板(带)大量转移至我国市场。

以上统计数据表明,美国钢铁保障措施对我国钢铁行业的压力主要不在出口,而来自进口。我国钢材多为初级产品,竞争力不强,国际市场占有份额相对较小。另一方面,由于我国制造业快速发展对钢材需求不断增加,国内钢材出口量不是很大。2001 年我国对美国出口钢材 74.3 万吨,只占我国总产量的 0.47%。所以,从钢材出口本身的角度考虑,美国 201 钢铁保障措施对我国造成的经济损失相当有限。但是应该注意到,在钢铁保障措施实施以后,许多国家担心原来向美国出口的钢铁产品很可能流向本国市场,纷纷采取相应的措施,欧盟和日本先后对进口钢铁产品采取临时保障措施。可以说美国钢铁保障措施在全球卷起了一股“贸易保护主义的旋风”,它导致的直接后果是世界钢铁市场出现严重的供过于求。我国自美国钢铁保障措施实施以后,主要钢铁产品的进口量都出现三位数的增长。无取向硅电钢的进口量更是比实施保障措施之前激增了 207.03%!进口钢铁产品的大量涌入无疑对以内销为主的我国钢铁产业构成巨大冲击。

四、实证研究

从初步数据统计的层面,美国钢铁保障措施对我国钢铁行业确实存在影响,为了进一步从实证的角度检验这种影响的显著性,本文引入事件分析法(event study approach),对国内主要的钢铁生产企业——宝钢、首钢、武钢、鞍钢逐一进行实证检验,从而更科学、更有力的论证了美国钢铁保障措施对我国钢铁产业的影响。

(一) 实证模型和变量定义

1. 事件研究法简介

事件分析法 (event study approach) 主要分析某一事件对于社会经济生活是否确实有冲击作用。在实证研究中, 事件分析法经常被用来研究某一特定的经济事件对公司的价值或者对市场产生的影响。事件分析法在财务和金融中也有很多运用, 例如研究公司的兼并和重组, 债券或股票的发行。最初提出事件分析法的是 James Dolley, 1933 年他发表了一篇用事件分析法研究股票拆分对股价影响的论文。Dolly 观察到, 在股本分散转移时, 股票的名义价格会发生变化, 但 Dolly 的主要分析指标仍然是简单的描述性统计分析。事件分析方法得到了 Ashley (1962), Ball and Roll (1962) 等的改进, 他们考虑了整个市场价格的变化与单个公司股票或债券价格变化之间的差异, 对其他可能影响价值的因素予以分离。Fama, Fisher, Jensen and Roll (1969) 对除去红利增长因素后股本分散转移影响的研究, 被认为是现代金融计量方法——事件分析 (Event study) 的真正起点 (FFJR 模型)。FFJR 模型后来又得到了一些改进 (如 Brown and Warner, 1985 等), 形成了比较完整的事件分析方法。Binder (1998) 对事件分析方法自 1969 年以来的主要进展进行了综述。Campbell, Andrew and MacKinlay (1997) 对事件分析的主要应用程序和相关问题进行了总结。一般而言, 事件分析包括以下步骤:

(1) 定义事件: 这一步包含两个方面, 一方面是确定研究涉及的事件包括哪些; 另一方面就是确定这些事件在什么时期对公司的股价产生影响。一般称这一时期为“事件窗 (event window)”。除开事件发生的当天外, 事件窗还可能被提前或延后一定时间, 将根据事件发生的性质来确定。事件窗的确定对事件分析研究的显著性至关重要。

(2) 选择公司: 在这一步, 要确定哪些公司应该被包括在事件研究的范围之内。在确定选择哪些公司时, 我们通常使用一定的标准, 考虑数据的可获取性, 并尽量避免公司选择中的偏好。

(3) 收集数据: 收集的数据应该包括事件描述, 被选公司的股价走势及其他可能影响正常和非正常收益测算的数据。

(4) 正常收益和非正常收益的测度: 这一步是事件分析的关键。所谓正常收益, 是指事件未发生时的期望收益; 非正常收益是指事件窗时期证券的实际收益与事件窗时期公司正常收益之间的差。关于正常收益和非正常收益的测度, 在研究事件的影响时, 一般使用股价来测度正常收益和非正常收益, 而不是使用公司的实际财务指标, 这是因为财务指标通常容易被管理者操纵, 而金融市场则通常被认为能更准确地反映事件的影响。

- (5) 估计：选定合适的事件分析模型之后，应对模型的参数进行估计。
- (6) 检验：得到模型的参数估计之后，对模型及变量的显著性进行检验。
- (7) 解释：得到实证结果后，将对结果予以解释，找到事件影响证券价格的机制。

2. 模型建立及变量的定义

本文采用事件研究法中最常见且在文献中最受肯定的市场模型（market model），选取宝钢、首钢、武钢及鞍钢等四家钢铁上市企业的股票资料，实证测度了美国钢铁保障措施对我国钢铁产业的损害程度。令 R_{it} 表示在 t 时期 i 公司股票的报酬， R_{mt} 表示在 t 时期市场资产组合（market portfolio）的股票报酬。假设 R_{it} 和 R_{mt} 的联合分布为二元正态分布，则可得下式：

$$E(R_{it}|R_{mt}) = \alpha_i + \beta_i R_{mt} \quad (1)$$

式中 $\alpha_i = E(R_{it}|R_{mt}) - \beta_i R_{mt}$, $\beta_i = \text{cov}(R_{it}, R_{mt}) / \sigma^2(R_{mt})$ ；表示 i 公司的风险相当于市场组合风险的 β_i 倍，若 $\beta_i > 1$ ，说明 i 公司的风险大于市场的平均风险；反之，若 $\beta_i < 1$ ，说明 i 公司的风险小于市场的平均风险。令 u_{it} 表示 R_{it} 与其条件期望值之差，即 $u_{it} = R_{it} - (\alpha_i + \beta_i R_{mt})$ ，假设： $u_{it} \sim N(0, \sigma_{u_i}^2)$ ，

$\sigma_{u_i}^2 = \sigma^2(R_{it})(1 - \rho_{im}^2)$, $\rho_{im}^2 = \text{cov}(R_{it}, R_{mt}) / [\sigma(R_{it})\sigma(R_{mt})]$ ，且 u_{it} 与 R_{mt} 相互独立。如果 u_{it} 和 R_{mt} 的联合分布为二元正态分布，则 R_{it} 与 R_{mt} 可以表示为：

$$R_{it} = \alpha_i + \beta_i R_{mt} + u_{it}, u_{it} \sim N(0, \sigma_{u_i}^2) \quad (2)$$

(2) 式中 R_{mt} 可解释为反映影响所有上市公司报酬的总体因素， α_i 反映一些仅影响 i 公司报酬的个体因素。为验证保障措施实施各阶段事件对企业股票价格的影响，引入虚拟变量 D_i , $D_i = 1$ 表示事件发生，反之， $D_i = 0$ 表示事件未发生。假设模型如下：

$$R_{it} = \alpha_{i0} + \alpha_{i1}D_{0t} + \alpha_{i2}R_{mt} + \alpha_{i3}R_{m0} + \alpha_{i4}D_{1t} + \alpha_{i5}D_{2t} + \alpha_{i6}D_{3t} + \alpha_{i7}D_{4t} \\ + \alpha_{i8}D_{5t} + \alpha_{i9}D_{6t} + \alpha_{i10}D_{7t} + \alpha_{i11}D_{8t} + u_{it} \quad (3)$$

式中下标 i 代表第 i 公司， t 代表时间， α 为参数， u_{it} 为随机项，其余变量分别说明如下：

R_{it} ：公司股票日报酬率（单位：%） D_{0t} ：虚拟变量。保障措施申请日到保障措施终止日期间加前后 5 天 D_0 为 1，其余时间为 0。

R_{mt} ：股票市场资产组合的报酬率（单位：%），以上海证券交易所发行量加权股票总价格指数表示。 $R_{m0} = D_0 R_{mt}$ 。

D_{1t} ：提出保障措施申请日加前后5天 D_{1t} 为1，其余时间为0。

D_{2t} ：ITC调查发起日前后加5天 D_{2t} 为1，其余时间为0。

D_{3t} ：宣布实施关税令日前后加5天 D_{3t} 为1，其余时间为0。

D_{4t} ：关税令实施生效日前后加5天

D_{4t} 为1，其余时间为0。

D_{5t} ：专家组报告日前后加5天 D_{5t} 为1，其余时间为0。

D_{6t} ：美国提起上诉日前后加5天 D_{6t}

为1，其余时间为0。

D_{7t} ：上诉机构作出报告日前后加5天

D_{7t} 为1，其余时间为0。

D_{8t} ：美国宣布终止保障措施日前后加5天 D_{8t} 为1，其余时间为0。

各虚拟变量的时间设定见表13。

本研究的样本期间为保障措施申请日前约半年至保障措施终止日后约一年中宝钢、首钢、武钢及鞍钢四家上市公司近1000个交易日的股票数据。所使用的各公司股票日报酬率来自<http://stock.business.sohu.com/q/hp.php>。日报酬的计算公式为：

1. 普通股非除权（息）时：

日报酬率 = ((本日收盘价 - 前一交易日收盘价) / 前一交易日收盘价) * 100

2. 普通股除权（息）时：

日报酬率 = ((本日收盘价 * (1 + N% + S%) + 现金股利) / ((前一交易日收盘价 + F * N%) - 1)) * 100。其中，N% = 现金增资配股（即有偿配股）率，S% = 股票股利（即无偿配股）率，F = 现金增资每股承销价。

表 13 虚拟变量的时间设定

虚拟变量	执行程序日期	美国钢铁 SG 案日期
D_{1t}	2001.6.22	发起调查（贸易代表）
D_{2t}	2001.7.3	ITC 调查发起
D_{3t}	2002.3.5	关税令实施
D_{4t}	2002.3.20	关税令实施生效
D_{5t}	2003.7.11	专家组报告
D_{6t}	2003.8.11	美提出上诉
D_{7t}	2003.11.10	上诉机构作出报告
D_{8t}	2003.12.4	终止

（二）实证分析

1. 宝钢

(1) 宝钢在美国钢铁保障措施实施前后状况的比较分析

宝钢主要

表 14 宝钢 2001 年至 2003 年财务状况表

	2001.1-6	2002.1-6	比上年同期 增长 (%)	2003.1-6	比上年同期 增长 (%)
每股收益 (元)	0.128	0.11	-14.06	0.3	172.73
主营业务收入 (亿元)	146.72	151.28	3.11	221.00	46.09
主营业务利润 (亿元)	34.39	34.33	-0.17	72.58	111.42

注：资料来源于首钢 2001 年至 2003 年各年度报告。

产品为冷轧产

品、热轧产品、
无缝钢管、高速
线材和钢坯，广
泛应用于汽车、
家电、石油、高档建筑和金属制品等行业。公司是国内最大的汽车、家电用钢供应商。根据公司年度报告，2002 年第 1 季度，由于美国钢铁保障措施的实施，国内钢材市场处于价格低谷，冷轧、热轧等主要钢材品种的价格比上年同期下降 11%，虽然一季度公司商品坯材销量大幅上升，但主营业务收入仍较上年同期下降了 2.3%，导致一季度利润总额较去年同期下降 39.5%^⑨。2002 年上半年（见表 14），宝钢每股收益为 0.11 元，比上年同期下降 14.06%，尽管主营业务收入相对上年同期增长了 3.11%，但因受到美国钢铁保障措施导致进口钢材激增的影响，宝钢主营业务利润却下降了 0.17%。相对 2003 年的业绩增长水平，宝钢在美国实施钢铁保障措施以后确实遭遇不小的冲击。所幸原外经贸部于 2002 年 3 月份宣布对原产于俄罗斯、韩国、乌克兰、哈萨克斯坦、台湾地区的进口冷轧板卷进行反倾销立案调查；紧接着 5 月份又对部分钢铁进口产品发起保障措施调查，并从 5 月 24 日起对热轧普薄板、冷轧普薄板（带）、彩涂板、无取向硅电钢、冷轧不锈薄板（带）等 5

类进口钢铁产品实施临时保障措施。宝钢各项财务指标才逐渐有所改善。从该时期宝钢股票数据来看，从 2001 年第 1 季度开始，宝钢股票价格就一直

表 15 R_{it} 的单位根检验 (ADF 检验) 结果

变量	检验类型 (c,t,p)	ADF 值	临界值			是否 平稳
			1%	5%	10%	
R_{1t} (宝钢)	(c,t,0)	-31.66009	-3.9729	-3.4170	-3.1305	是
R_{2t} (首钢)	(c,0,0)	-30.81256	-3.4399	-2.8650	-2.5686	是
R_{3t} (武钢)	(c,0,0)	-30.23324	-3.4401	-2.8650	-2.5686	是
R_{4t} (鞍钢)	(c,t,0)	-30.52194	-3.9729	-3.4170	-3.1305	是

注：(c 表示是否含有截距项，t 表示是否含有趋势项，p 相应的滞后阶数)

处于下跌行情。2001 年第 1 季度，宝钢股票平均价格为每股 5.87 元，此后出现了连续下跌，2002 年第 1 季度和 2002 年第 2 季度，也就是美国钢铁保障措施实施以后，股票价格处于最低谷，分别为每股 4.06 元和 4.03 元。综上所述分析得出，无论从企业财务

^⑨ 详见宝钢 2002 年季度和年度报告。

数据还是股票市场中股票价格走势来看，美国钢铁保障措施对宝钢的影响比较明显。

(2) 实证模型分析结果

在方程回归之前，

我们对宝钢股票日报酬率 R_t 采用 ADF 单位根检验 (unit root test)，结果发现在 1% 的显著性水平下， R_t 拒绝了单位根的虚拟假设，如 (表 15) 所示。另外由于股票报酬变异数通常具有自我相关性，而处理该问题最常见的模型为 GARCH (1,1)，我们仍以 GARCH (1, 1) 估计回归方程。结果如下 (见表 16)：

股票市场资产组合日报酬率 (R_{mt}) 对宝钢股票日报酬率 (R_t) 具有正面影响，系数值为 0.878，且在 1% 的显著性水平下异于 0，说明在样本回归

期间，股票市场资产组合日报酬率 (R_{mt}) 每上涨 1%，宝钢股票日报酬率平均上涨 0.878%；实施关税令 (D_{3t}) 对宝钢股票日报酬率 (R_t) 具有负面效应，系数值为 -0.685，且在 1% 的显著性水平下异于 0，表明在美国宣布实施关税令事件前后，宝钢股票日报酬率

表 16 模型估计结果

解释变量	宝钢	首钢	武钢	鞍钢
c	-0.030247 (-0.578860)	-0.012418 (-0.198323)	-0.326815 (-6.418249**)	0.057750 (0.842151)
D_{1t}	0.128136 (1.986227*)	-0.018456 (-0.233778)	0.324178 (5.328466**)	0.003397 (0.042638)
R_{mt}	0.878490 (20.03673**)	0.823009 (17.44682**)	1.920003 (48.82231**)	0.775977 (22.79628**)
R_{m0}	-0.057868 (-1.232098)	0.164473 (2.732366**)	-1.031614 (-20.31725**)	0.120997 (2.804335**)
D_{2t}	0.060875 (0.201409)	-0.183828 (-0.643150)		
D_{3t}	-0.262292 (-0.598793)			
D_{4t}	-0.684940 (-2.588159**)	-0.149814 (-0.614249)	-0.574614 (-1.496200)	-0.245345 (-0.406670)
D_{5t}		-0.083780 (-0.205710)		
D_{6t}	0.563133 (3.675119**)		-0.152609 (-0.453333)	
D_{7t}		-0.102398 (-0.243541)	-0.608159 (-5.471307**)	-0.139241 (-0.405696)
D_{8t}	1.011745 (4.034865**)	1.073772 (4.280402**)	2.426500 (5.786850**)	0.356711 (1.349115)
D_{9t}	-0.095467 (-0.281030)		0.952459 (2.071666*)	0.240125 (0.543200)
变异数方程式				
常数	0.097523 (4.735238**)	0.303369 (5.874219**)	0.049132 (3.680716**)	0.050980 (6.246218**)
ARCH (1)	0.194421 (7.271258**)	0.176693 (6.955713**)	0.638128 (10.99143**)	0.099003 (5.811748**)
GARCH (1)	0.754019 (24.83471**)	0.655304 (14.25836**)	0.626771 (25.00641**)	0.887681 (57.76290**)
R^2	0.4949	0.5137	0.2102	0.4132
D-W值	1.9512	2.0201	1.9013	1.9302

注：括号内的数据为 Z-检验值，*表示变量在 5% 水平下显著，**表示变量在 1% 的水平下显著。

平均下降0.685%；专家组报告（ D_{5t} ）和上诉机构报告（ D_{7t} ）因对申诉国作出有利裁决而使宝钢股票日报酬率（ R_t ）分别平均上涨了0.563%和1.012%，且都在1%的显著性水平下异于0；ITC发起调查（ D_{2t} ）、关税实施生效（ D_{4t} ）以及美国提起上诉（ D_{6t} ）虽然在统计上不显著，但由于以上事件对申诉方不利，宝钢股票价格都做出了负面回应，股票日报酬平均下降了0.14-0.43个百分点；而值得注意的是表示保障措施整个实施期间的虚拟变量（ D_{0t} ）对宝钢股票报酬率（ R_t ）具有正面影响，系数为0.128，且在5%显著性水平下异于0，这可能由于 D_{0t} 期间，尽管保障措施对宝钢股票报酬率产生负面影响，但随着世界经济复苏和我国经济强劲增长的正面效应，该期间宝钢股票报酬率总体表现为正。以上宝钢个案的实证研究，证实了美国钢铁保障措施对宝钢的影响是显著的。美国宣布实施关税期间，宝钢股价显著下降，说明企业受到了负面影响；专家组和上诉机构做出有利裁决又推动股价迅速反弹，意味着企业经营环境逐渐向利好方向发生变化。

2. 首钢

（1）首钢在美国钢铁保障措施实施前后状况的比较分析

首钢主营业务为钢铁冶炼、钢压延加工，是国内生产规模最大的线材生产企业。美国钢铁保障措施

以后，首钢主要财务指标较前期也出现了明显的下降。表 17 给出了首钢 2001 年至

表 17 首钢 2001 年至 2003 年财务状况表

	2001.1-6	2002.1-6	比上年同期 增长 (%)	2003.1-6	比上年同期 增长 (%)
每股收益 (元)	0.21	0.183	-12.86	0.14	-23.5
主营业务收入 (亿元)	61.3	60.8	-0.89	69.8	14.8
主营业务利润 (亿元)	6.61	6.02	-8.94	7.09	17.8

注：资料来源于首钢 2001 年至 2003 年各年度报告。

2003 年的财务状况。2002 年上半年，首钢的各项财务指标均较上年同期出现了不同程度的下降。其中，每股收益为 0.183 元，相对于 2001 年上半年 0.21 元减少了 12.86%，主营业务收入为 60.8 亿元，同比 2001 年上半年下降了 0.89%，主营业务利润也从 6.61 亿元降为 6.02 亿元，同比减少了 8.94%，从季度数据上看，2002 年第 1 季度，首钢主营业务收入为 28.7 亿元，比上年同期下降了 3.54%，主营业务利润为 2.54 亿元，同比上年下降了 8.68%。

根据公司 2002 年第 1 季度的财务报告分析，利润和收入的减少主要由于线材市场价格下降引起的。从首钢股票走势上看（如图 5 所示），同样表现出了类似的情形：从

2001年开始,首钢股票价格就直线下跌,2002年第1季度首钢股票价格为每股7.23元,比2001年第1季度每股11.20元下降了35.47%,2002年第2季度继续跌至每股7.13元。2002年年底更是跌破每股7元大关,仅每股6.40元。无论从公司报表还是股票价格的变动来看,首钢受到美国钢铁保障措施的影响较为明显。

(2) 实证模型分析结果

在方程回归之前,我们对首钢股票日报酬率 R_t 采用ADF单位根检验(unit root test),如(表15)所示:检验发现在1%的显著性水平下, R_t 拒绝了单位根的虚拟假设,另外由于股票报酬变异数通常具有自我相关性,而处理该问题最常见的模型为GARCH(1,1),我们仍以GARCH(1,1)估计回归方程。结果如下(见表16):

股票市场资产组合日报酬率(R_m)对首钢股票日报酬率(R_t)具有正面影响,系数值为0.823,且在1%的显著性水平下异于0,说明在样本回归期间,股票市场资产组合日报酬率(R_m)每上涨1%,首钢股票日报酬率平均上涨0.823%;实施关税令(D_{3t})和关税实施生效(D_{4t})对首钢股票日报酬率(R_t)具有负面效应,系数值分别为-0.149和-0.084,但都不显著。上诉机构报告(D_{7t})由于做出对申诉国有利裁决使首钢股票日报酬率(R_t)平均上涨了1.074%,且在1%的显著性水平下异于0;美国提起上诉(D_{6t})虽然在统计上不显著,但由于以上事件对申诉方不利,首钢股票价格做出了负面回应,股票日报酬率平均下降了0.102个百分点;保障措施整个实施期间(D_{0t})对首钢股票报酬率(R_t)产生了负面影响,系数为0.018,但在统计上不显著。以上实证结果表明,股票价格的变动基本反映了首钢受到的影响,保障措施整个实施期间,首钢股价出现下降,上诉机构因做出有利裁决又推动首钢股价上涨。而部分变量在统计上不显著,可能由于其他因素削弱了这种负面影响,也可能是模型的前提——有效市场的假设没有完全满足造成的。但从统计的经济意义层面分析,模型是具有说服力的。

3. 武钢

(1) 武钢在美国钢铁保障措施实施前后状况的比较分析

武钢是专门生产和销售冷轧薄板和冷轧硅钢片的特大型钢铁企业,下设的冷轧薄板厂是国内主要的冷轧薄板生产厂家之一,冷轧硅钢片厂是国内冷轧硅钢片的主要生产厂家,也是国内冷轧取向硅钢和高牌号冷轧无取向硅钢片的唯一生产厂家。公司主营业务范围为:冶金产品及副产品、钢铁延伸产品的制造;冶金产品技术开发、咨询和服务。主要从事冷轧薄板(包括镀锌板、镀锡板、彩涂板)和冷轧硅钢片的生产和销售业务。美国201钢铁保障措施案对武钢造成了一定的负面影响。公司在2002年年报中声称,“年

初钢铁产品进口大幅增加后，国外产品给国内钢材市场造成了较大冲击，市场竞争形势严峻，公司经营压力巨大”。但另一方面，2002年5月21日，原对外贸易经济合作部决定对九大类进口钢材产品实施为期180天的临时保障措施调查，并于2002年11月19日决定对五大类进口钢材产品实施为期三年的正式保障措施。从而有效抑制了进口产品对国内市场的冲击，对促进国内钢材市场健康发展有显著的积极作用。宝钢冷轧薄板（带）、彩涂板、无取向硅钢品种被纳入保障范围，2002年上述品种销售收入占武钢总收入的66.80%^⑨。

表 18 武钢 2001 年至 2003 年财务状况表

表 18 列出了武钢 2001 至 2003 年财务状况情况。

	2001.1-6	2002.1-6	比上年同期 增长 (%)	2003.1-6	比上年同期 增长 (%)
每股收益 (元)	0.181	0.121	-49.59	0.137	13.22
主营业务收入 (亿元)	30.9	29.4	-5.03	38.2	29.93
主营业务利润 (亿元)	4.76	4.24	-10.97	5.51	29.95

注：资料来源于武钢 2001 年至 2003 年各年度报告。

2002 年上半年，武钢的各项

财务指标均较上年同期出现了不同程度的下降。每股收益为 0.121 元，比 2001 年上半年下降了 49.59%，主营业务收入为 30.9 亿元，同比下降了 5.03%，主营业务利润也从上年同期的 4.76 亿元降为 4.24 亿元。从季度数据上看，2002 年第 1 季度，武钢主营业务收入为 12.26 亿元，比 2001 年第 1 季度下降了 12.7%，主营业务利润为 1.50 亿元，相对上年同期下降了 16.3%，2002 年第 2 季度情况稍有好转，主营业务收入比上年同期略有回升，增至 17.09 亿元，但由于进口产品冲击导致钢

材价格下跌过快，武钢主营业务利润仍然下降了 13.19%，2002 年第 3 季度，我国对九大类进口钢材产品实施临时保障措施的效果开始显现，武钢该季度的主营业务收入和主营业务利润分别比上年同期增长了 21.28% 和 14.02%。从证券市场来看，武钢在美国实施保障措施期间的股票价格一直在低位徘徊，2002 年第 2 季度，武钢每股价格为 5.57 元，比 2001 年第 2 季度的股价下降了 18.8%。综上所述，美国钢铁保障措施对武钢的影响显然是存在的，但由于我国政府及时应对，并采取有力措施，从而在很大程度上抵消了武钢受到的不良影响。

(2) 实证模型分析结果

在方程回归之前，我们对武钢股票日报酬率 R_t 采用 ADF 单位根检验 (unit root test)，如 (表 15) 所示：检验发现在 1% 的显著性水平下， R_t 拒绝了单位根的虚拟假设，另外由于股票报酬变异数通常具有自我相关性，而处理该问题最常见的模型为 GARCH(1,1)，

^⑨摘自武钢 2002 年年度报告。

我们仍以GARCH (1, 1) 估计回归方程。结果如下 (见表16):

股票市场资产组合日报酬率 (R_m) 对武钢股票日报酬率 (R_t) 具有正面影响, 系数值为1.92, 且在1%的显著性水平下异于0, 说明在样本回归期间, 股票市场资产组合日报酬率 (R_m) 每上涨1%, 武钢股票日报酬率平均上涨1.92%; 实施关税令 (D_{3t}) 对武钢股票日报酬率 (R_t) 具有负面效应, 系数值为-0.575但不显著。美国提起上诉 (D_{6t}) 使武钢股票日报酬率 (R_t) 平均下降了0.608%, 且在1%的显著性水平下异于0, 表明证券市场对于美国可能胜诉的担忧; 上诉机构报告 (D_{7t}) 由于做出对申诉国有利裁决使武钢股票日报酬率 (R_t) 平均上涨了1.074%, 且在1%的显著性水平下异于0; 美国宣布终止钢铁保障措施 (D_{8t}) 对武钢股票价格产生了正面效应, 股票日报酬率 (R_t) 平均上升了0.952%, 且在5%的显著性水平下异于0; 值得注意的是, 美国钢铁保障措施整个实施期间 (D_{0t}) 使武钢股票日报酬率平均上升了0.324%, 且在统计上具有显著性, 这似乎很难理解, 但如果仔细分析武钢的财务数据发现, 从2002年第3季度开始到2003年年末美国钢铁保障措施结束, 武钢的盈利能力确实提高了, 经营业绩也保持上升趋势, 这主要是由于我国政府在该期间采取了有力措施, 先后对部分进口钢铁产品发起了反倾销和保障措施调查, 给国内产业以有力支持。另一方面, 武钢在该期间努力提高核心竞争力, 加大新产能研发力度, 同时还专门成立了WTO问题研究小组, 合理运用相关规则维护公司合法权益, 从而有效地削弱甚至抵消了美国钢铁保障措施对企业造成的不利影响。以上实证分析结果表明, 美国201钢铁保障措施对武钢产生了一定的影响, 实施关税令 (D_{3t}) 和美国提起上诉 (D_{6t}) 导致武钢股票价格下跌, 而上诉机构报告 (D_{7t}) 和美国宣布终止钢铁保障措施 (D_{8t}) 又推动了股价上涨。在美国钢铁保障措施整个实施期间 (D_{0t}), 由于政府和企业采取有力措施, 积极应对, 从而最大限度地削弱了不良影响, 该期间武钢股票价格上涨可以很好地说明这一点。

4. 鞍钢

(1) 鞍钢在美国钢铁保障措施实施前后状况的比较分析

本文“鞍钢”特指鞍山新轧钢股份有限公司, 作为鞍山钢铁集团公司重组的一部分, 于1997年5月8日正式成立, 1997年11月16日在境内发行人

表 19 鞍钢 2001 年至 2003 年财务状况表

	2001.1-6	2002.1-6	比上年同期 增长 (%)	2003.1-6	比上年同期 增长 (%)
每股收益 (元)	0.067	0.065	-2.99	0.209	221.54
主营业务收入 (亿元)	47.47	50.22	5.79	69.73	38.85
主营业务利润 (亿元)	4.56	4.89	7.24	12.27	150.92

注: 资料来源于鞍钢 2001 年至 2003 年各年度报告。

民币普通股，并于1997年12月25日在深圳证券交易所上市交易，公司在鞍钢集团所拥有的线材厂、厚板厂、冷轧厂基础上组建而成，主要业务为生产及销售钢坯、线材、厚板、冷轧薄板及大型材等钢材产品。

根据鞍钢2002年的年度报告，第1季度公司生产钢61.82万吨，比上年同期增长24.76%；生产钢材108.33万吨，比上年同期增长17.15%；销售钢材104.04万吨，比上年同期增长11.39%；全年钢材产量430.37万吨，比2001年增长9.48%，其中冷轧板产量144.20万吨，比2001年增长29.33%，大型材产量93.38万吨，比2001年增长8.83%。从财务状况看，2002年上半年，鞍钢主营业务收入和主营业务利润分别为50.22亿和4.89亿，比上年同期增长了5.79%和7.24%。无论从生产情况还是盈利状况来看，鞍钢是美国201钢铁保障措施实施前后，上述四家钢铁上市公司中业绩表现最好的公司。原因主要来自两个方面，一是政府层面，我国于2002年3月23日起对原产于俄罗斯、韩国、哈萨克斯坦、乌克兰以及中国台湾地区的进口冷轧薄板进行反倾销立案调查，而冷轧板是鞍钢主要的产品之一，2002年第一季度占公司钢材产量的30.13%。2002年5月21日，原对外贸易经济合作部决定对九大类进口钢材产品实施为期180天的临时保障措施调查，又有力缓解了因进口产品激增导致价格下降给企业造成的压力。二是企业层面，2002年鞍钢强化营销管理，优化销售渠道，大大增强了企业抗风险能力。公司积极开发和扩大直供企业，缩短供货链，与直供企业建立战略合作关系，使本公司直供企业的订货较上年提高了9个百分点。在此基础上，鞍钢还成功夺得并顺利完成我国第一条磁悬浮列车用钢的开发和供货。鞍钢在美国201钢铁保障措施实施以后能够有效规避风险，说明国外的贸易保护政策对我国企业的负面影响并不是绝对的，只要我国企业积极应对，努力提高自身竞争能力，就能够把负面影响降低到最低限度。

(2) 实证模型分析结果

在方程回归之前，我们对鞍钢股票日报酬率 R_t 采用ADF单位根检验（unit root test），如（表15）所示：检验发现在1%的显著性水平下， R_t 拒绝了单位根的虚拟假设。另外基于上述企业一样的原因，我们仍以GARCH（1，1）估计回归方程。回归结果如下（见表16）：

股票市场资产组合日报酬率（ $R_{m,t}$ ）对鞍钢股票日报酬率（ R_t ）具有正面影响，系数值为0.776，且在1%的显著性水平下异于0，说明在样本回归期间，股票市场资产组合日报酬率（ $R_{m,t}$ ）每上涨1%，鞍钢股票日报酬率平均上涨0.776%；实施关税令（ $D_{3,t}$ ）对鞍钢股票日报酬率（ R_t ）具有负面效应，系数值为-0.245，美国提起上诉（ $D_{6,t}$ ）使鞍

钢股票日报酬率 (R_t) 平均下降了0.139%，但统计上都不显著；上诉机构报告 (D_{7t}) 和美国宣布终止钢铁保障措施 (D_{8t}) 使鞍钢股票日报酬率 (R_t) 分别平均上涨了0.356% 和0.240%，而回归系数同样没有通过显著性检验。美国钢铁保障措施整个实施期间 (D_{0t}) 使鞍钢股票日报酬率平均上升了0.003%。模型回归结果基本与统计的经济学意义相符，实施关税令 (D_{3t})、美国提起上诉 (D_{6t}) 对鞍钢股票价格构成负面影响；上诉机构报告 (D_{7t}) 和美国宣布终止钢铁保障措施 (D_{8t}) 推动了鞍钢股票价格的上升。但诸多变量的回归系数没有通过显著性检验，说明鞍钢受到影响的程度不是非常显著。这主要是由于在政府和企业共同努力和积极应对下，鞍钢最大限度的吸收了美国钢铁保障措施的不良影响。

五、结论

通过对美国钢铁保障措施的实证研究发现，我国主要的钢铁生产企业都受到了一定程度的影响。从本文选取的四家钢铁上市企业来看，宝钢、武钢和首钢受到的影响较为显著，而鞍钢则不是很明显。但四家企业存在一个共同特点：美国钢铁保障措施实施以后的一段时间，各企业的生产指标和财务状况都出现了不同程度的下滑或者增长速度比前期明显减缓；而随着我国政府先后发起钢铁反倾销和保障措施调查，并提高部分进口钢铁产品的关税以后，各企业的状况出现显著改善。这说明当我国产业受到外国贸易保护政策冲击时，政府及时采取有力措施，积极应对将能有效缓解国内企业的压力。另一方面，在企业层面，受到外国贸易保护政策冲击的国内企业也必须积极应对，在配合政府做好应诉的同时，要强化企业内部管理，优化产品结构，提高企业总体竞争能力，增强抵抗各种风险的能力。

Hartigan, Perry, and Kamma (1986) 运用资本市场模型检验了美国贸易保护政策对美国企业的影响。他们认为，美国国际贸易委员会的肯定裁决以及总统最终采取的贸易限制措施对国内相关产业在总体上具有显著的正面影响，但就特定企业而言保护效果并不是绝对的，能在多大程度上使企业获利主要取决于受保护企业自身的内部因素，只有那些盈利能力相对较强，产品市场份额较高的企业才能在贸易保护中真正获利。本文从美国贸易保护政策对我国企业影响的角度分析得出，美国 201 钢铁保障措施案对我国钢铁产业总体上具有负面影响，但是在企业层面上影响的程度存在差异，那些采取有力措施，积极应对的企业有可能把不良影响降到最低限度。

参考文献

- [1] Prusa(1996).The Trade Effect of U.S. Antidumping Actions.NBER.
- [2] Bown,C. P.and M. A.Crwoley(2004). Policy Externalities: How US Antidumping Affects Japanese Exports to the EU. NBER.
- [3] Anderson, J.E.(1992). Domino Dumping, Competitive Exporters.The American Economic Review,65-83.
- [4] Staiger, W. Robert and F.A.Wolak(1991).Strategic Use of Antidumping Law to Enforce Tacit International Collusion.Unpublished manuscript, Stanford University.
- [5] Bruce,A.B.(2004).Working the System:Firm Learning and the Antidumping Process.NBER.
- [6] Lenway, S., R. Kathleen and L.Starks(2001). The Impacts of Protectionism on Firm Weather: The Experience of the Steel Industry. Southern Economic Journal vol.56,1079-1093.
- [7] Crandall and Robert(1981).The U.S.Steel Industry in Recurrent Crises:Policy Options in a Competitive World. Washington,D.C.:Brookings Institution.
- [8] Schorsch and Louis(1984). The Effect of Import Quotas on the Steel Industry. Washington:U.S.Congressional Budget Office.
- [9] Denzau and ART(1985).American Steel:Responding to Foreign Competition.Center for the Study of American Business,Formal Publicaton No.66.
- [10] Mendez and Jose(1988).The Short Run Trade and Employment Effects of Steel Import Restraints.Journal of World Trade Law,554-566.
- [11] Feinberg, R. and S. Kaplan (1993). Fishing downstream: The political economy of effective administered protection. Canadian Journal of Economics, 26(1), 150-158.
- [12] Krupp and Skeath(2002).Evidence on the Upstream and Downstream Impacts of Antidumping Cases. North American Journal of Economics and Finance,13,163-178.
- [13] Hartigan,J.C., P. R.Perry and S.Kamma(1986).The Value of Administered Protection:A Capital Market Approach. Review of Economics and Statistics vol.68 .
- [14] James,C.D.(1933).Characteristics and procedure of common-stock split-ups. Harvard Business Review, 11(3), 316-327.
- [15] Fama, E. F., L.Fisher, M.C.Jensen and R.Richard(1969).The adjustment of Stock prices to

new information. *International Economic Review*,10(1), 1–21.

- [16] Binder, M. and P.M. Hashem(1998). Decision making in the presence of heterogeneous information and social interactions. *International Economic Review*,39(4), 1027-1053.
- [17] MacKinlay,A. C.(1997).Event study on economics and finance. *Journal of Economic Literature*, 35 (1), 13-39.
- [18] Finger, J. M., H. K.Hall,and D. R.Nelson(1982). Political economy of administered protection.*American Economic Review*, 72(3), 452–466.
- [19] Hughes, J. S., S.Lenway,and J. Rayburn (1997).Stock price effects of U.S. trade policy responses to Japanese trading practices in semiconductors.*Canadian Journal of Economics*, 30(4a), 922–942.
- [20] Krupp, C.and P.Pollard (1996). Market responses to antidumping laws: Some evidence from the U.S. chemical industry. *Canadian Journal of Economics*, 29(1), 199–227.
- [21] Prusa, T. (1997). The trade effects of U.S. antidumping actions. In Feenstra, R. C. (Ed.),*Effects of U.S. trade protection and promotion policies*. Chicago: University of Chicago Press.
- [22] Staiger, R.and F. Wolak (1994). Measuring industry-specific protection:Antidumping in the United States. *Brookings Papers on Economic Activity. Microeconomics*, 51–103.
- [23] Brander, J. A.and B.Spencer (1985).Export subsidies and market share rivalry. *Journal of International Economics*,18, 83–100.
- [24] Alan,O. S. (1991).Protetionism as a “Safeguard”: A Positive Analysis of the GATT “Escape Clause” with Normative Speculations, Rev.255.
- [25] Hartigan,J.C.(1995). Collusive Aspects of Cost Revelation through Antidumping Complaints. *Journal of International and Theoretical Economics* vol. 151.
- [26] Harper, R.K. and W.L. Huth(1997). Japanese equity market response to U.S. administered decisions.*Managerial and Decision Economics*,18(7),11-26.
- [27] Hansen, L.Wendy,and T. J. Prusa(1999).The Economics and Politics of Trade Policy: An Empirical Analysis of ITC Decision Makin.*Review of International Economics*, 5(2),230-245.
- [28] Bown,C.P. (2002).Trade Dispute and the Implementation of Protection under the GAATT:An Empirical Assessment.*Journal of International Economics*.
- [29] Alan,O. S. (2003).The Persistent Puzzles of Safeguards: Lessons from the Steel Dispute.*Law &Economics Working Paper*.

- [30] Mohd Amin(2003).Imperfect Competition and the Theory of Managed Trade.Journal of International Economics.
- [31] Yang Guohua(2003).Are Safeguard Measures Permitted Under The World Trade organization System?.Temple International&Comparative Law Journal.
- [32] Alan,O. S. (2003) ,The Safeguards Mess: A Critique of WTO Jurisprudence.
- [33] 杨仕辉. 国际保障对我国出口的影响及我国的对策研究[J]. 中国软科学, 2004, (10): pp.16-23.
- [34] 杨仕辉, 叶茂升. 美国钢铁保障措施对我国钢铁企业的影响—以宝钢为个案的实证研究[J]. 产业经济研究, 2005,(4): pp.44-49.
- [35] 叶茂升, 杨仕辉. 美国钢铁保障措施对我国钢铁产业影响的实证分析[J]. 科技和产业, 2005,(4):pp.14-18.
- [36] 沈遥, 朱益, 王继柯. 中国反倾销实施中的产业关联研究:以聚氯乙烯案为例[J]. 国际贸易问题, 2005,(3):pp.83-87.
- [37] 雷达, 于春海. 贸易摩擦背后的政治博弈——对近期国际钢铁贸易摩擦的案例分折[J]. 国际经济评论, 2002,(9):pp.21-23.
- [38] 沈木珠. 美国钢铁等纠纷案对我国的影响及立法启示[J]. 财经研究, 2003,(3):pp.46-53.
- [39] 唐任伍, 聂元贞. 美国 201 钢铁贸易保护争端对我国的影响与对策[J]. 中央财经大学学报, 2003,(6):pp.52-57.
- [40] 陈安. 国际经济法学刊[M]. 北京大学出版社, 2004.

后 记

这篇硕士论文即将完成的时候，我的心情是复杂的。既感到如释重负，又有些忐忑不安。回顾三年的研究生学习生涯，在导师杨仕辉教授的严格要求和精心指导下，我将大部分精力集中于国际贸易政策，特别是“两反一保”方面的研究。这也催生了本人硕士论文的选题。在写作过程中，我曾因病住院达两个月之久，在很大程度上影响了论文的进度。但导师和院领导的关怀和鼓励不断激励着我继续前进。我要感谢导师杨仕辉教授在科学的殿堂中不断洗礼我，用人格的魅力感化我，同时激发我对学术研究的浓厚兴趣；感谢柳剑平教授，张建勤老师、肖光恩老师、俞春娇老师在研究生学习过程中的指导和帮助。最后，还要感谢我的同学，朋友以及家人在学习和生活中给予的鼓励，正是因为他们的关怀才使论文得以顺利完成。