

「淺談加拿大實施反傾銷措施之方式」

理律法律事務所資深律師 林鳳律師

根據 WTO 反傾銷協定¹，出口商輸他國產品之出口價格，若低於該出口商於其國內市場銷售同類產品之價格，即應認為該出口商係以低於「正常價格」(Normal Value)之出口價格，傾銷涉案產品至進口國市場，且前述傾銷情事若已導致進口國國內生產同類產品產業，受到實質損害，或有實質損害之虞，進口國得對涉案產品，課徵反傾銷稅。準此，加拿大國內之反傾銷法令「Special Import Measures Act」(以下稱「SIMA」)第 3(1)條亦規定，得對傾銷進口產品課徵與傾銷幅度(Dumping Margin)等額之反傾銷稅²。

加拿大 SIMA 之規定，雖與其他各國之規定類似，但就反傾銷措施而言，各國反傾銷實務實施反傾銷措施時，多透過課稅之方式執行，如美國、歐盟、我國等；惟加拿大實施反傾銷措施之方式，則主要透過核定「正常價格」之方式，而非以課稅方式，與其他各國實施反傾銷措施之方式，有顯著差異³。本文主旨即在說明加拿大通常採用之反傾銷措施執行方式，俾利我國出口商於面臨加拿大反傾銷調查時，決定是否參與及配合調查程序。

一、加拿大以核定正常價格作為實施反傾銷措施之方式

如上所述，多數國家實施反傾銷措施，主要採取課徵與傾銷幅度等額之反傾銷稅⁴，舉例言之，若出口商之傾銷幅度為 10%，則進口商於進口報關時，除應依法繳納關稅外，應另繳納相當於出口價格 10% 之反傾銷稅。因實施反傾銷措施後，反傾銷稅稅率將適用於該出口商之所有涉案產品，故不論出口價格高或低、不論出口價格是否為傾銷價格，進口商均應繳納該反傾銷稅。易言之，出口價格越高，稅額越高，縱調漲出口價格至非傾銷價格水準，進口商仍需繳納反傾銷稅，因而無法提升進口商同意調漲出口價格之意願，尤有甚者，進口商可能因不願負擔高額之反傾銷稅，而選擇放棄向該出口商購買涉案產品，轉向其他未受反傾銷措施波及國家之出口商採購，終導致出口商失去該市場。

例如，假設甲出口商出口涉案產品中，有 A 規格產品、出口價格為美金 100 元，另有 B 規格產品，出口價格為美金 250 元，調查機關認定甲出口商之傾銷幅度

¹ 指「一九九四年關稅暨貿易總協定第六條執行協定」，本文稱「WTO 反傾銷協定」。

² 「……an anti-dumping duty in an amount equal to the margin of dumping of the imported goods」。

³ 加拿大於 2005 年 1 月對台灣及中國大陸進口破鋼及不銹鋼螺絲實施反傾銷措施，例外地對進口產品，課徵與傾銷幅度等額之反傾銷稅，而非針對個別出口商之各項產品決定正常價格。

⁴ 根據 WTO 反傾銷協定，如以低於傾銷幅度的稅額課徵即足以排除國內產業所受之損害時，仍應以該較低之稅額課徵。例如，若傾銷幅度為 10%，原得課徵 10% 之反傾銷稅，但若調查機關調查後認定課徵 5% 即足以排除國內產業所受之損害，僅應對進口產品課徵 5% 反傾銷稅。

為 10%，則進口商於進口甲出口商產品時，應另繳納出口價格 10% 之反傾銷稅，即進口 A 規格產品時，應繳納美金 10 元之反傾銷稅，進口 B 規格產品時，應繳納美金 25 元之反傾銷稅。若甲出口商提高 10% 之出口價格，即將 A 產品調漲為美金 110 元，B 產品調漲為美金 275 元，該價格雖可能已為無傾銷之價格，進口商仍須繳納 10% 反傾銷稅，且因出口價格提高，進口商應納之反傾銷稅額亦隨之分別提高成為美金 11 元及 27.5 元，因此，進口商為成本考量，往往不願意配合調漲價格，或可能因無法負擔前述美金 10 元及 25 元之反傾銷稅，而轉向其他國家之出口商購買涉案產品，致甲出口商完全損失銷售加拿大市場的機會。

反觀加拿大實施反傾銷措施之方式，則主要透過正常價格之核定，即調查機關⁵針對配合調查之出口廠商，核定每一種產品規格之正常價格，若出口商銷售各產品規格至加拿大之出口價格，不低於核定之正常價格，即進口商毋須繳納反傾銷稅，否則，即應繳納高額之反傾銷稅。進口商為避免繳納反傾銷稅，通常較願意與出口商達成協議，調漲進口價格。舉例言之，若調查機關核定之正常價格為每公噸加幣 100 元，進口價格若不低於每公噸加幣 100 元，即毋須繳納反傾銷稅；又進口商若不願意調漲價格，尚得選擇購買出口商被核定之正常價格中，屬市場可能接受之產品規格，而不需全部轉向其他國家之出口商購買，即出口商仍有機會維持加拿大市場之銷售機會，不致於因反傾銷措施之實施，而完全喪失出口涉案產品至加拿大市場之機會。

為方便說明並比較上述兩種不同之反傾銷稅實施方式造成之差異，再以下述例子說明之：

| 出口商 | 傾銷幅度 |
|----------------|------------|
| 甲出口商 | 31% |
| 乙出口商 | 3% |
| 丙出口商 | 17% |
| 涉案國其他稅率 | 50% |

根據上表例子，假設調查機關經過調查程序後，依據合作之出口商，即甲、乙、丙三家出口商提供之資料，計算出甲出口商之傾銷幅度為 31%、乙為 3%、丙為 17%，對於其他未配合調查之涉案國出口商，調查機關則依據可得事實 (Facts Available)⁶ 計算出傾銷幅度為 50%。

⁵ 加拿大決定進口是否有傾銷情事、核定傾銷幅度及正常價格之調查機關為「Canada Border Services Agency」。

⁶ 根據 WTO 反傾銷協定第 6.8 條規定，拒絕接受調查或在合理期間內提供必要之資料，或嚴重妨礙調查者，調查機關得依可得事實認定之。

若採取課稅方式實施反傾銷措施，則進口商於輸入甲、乙、丙出口商生產之涉案產品至進口國時，應分別繳納相當於進口價格 31%、3%及 17%之反傾銷稅，若進口非屬甲、乙、丙之其他出口商生產之涉案產品至進口國，因其無個別稅率，進口商即應繳納上表所示之涉案國其他稅率，即 50%之反傾銷稅。

通常情況下，進口商當然傾向自反傾銷稅率較低之出口商購買涉案產品，以降低購買成本。此時，若甲出口商擬提高 31%之出口價格，即不再繼續以傾銷價格銷售涉案產品至進口國，然因不論該價格是否為傾銷價格，進口商仍應繳納 31%之反傾銷稅，故甲出口商提高售價之方式，無異於增加進口商之成本負擔，進口商自較無意願配合。尤有甚者，進口商可能因甲出口商、丙出口商及其他出口商之反傾銷稅過高，而選擇轉向傾銷幅度較低之乙出口商購買，使甲出口商、丙出口商及其他出口商因反傾銷措施之實施，而失去該國市場之銷售機會。

同樣根據上表例子說明加拿大之反傾銷實務，其實施反傾銷措施之結果可能與以課稅方式實施反傾銷措施，產生極大差異。蓋加拿大係以核定正常價格方式執行反傾銷措施，因此，調查機關就合作調查之甲、乙、丙三家出口商，應分別就其出口加拿大之涉案產品，按不同規格決定其正常價格。下表以上述範例之甲出口商為例，若其出口加拿大三種不同規格之涉案產品，三種不同規格之正常價格分別為調查機關核定如下表：

| 甲出口商 | 正常價格 |
|------|----------|
| A 產品 | 加幣 100 元 |
| B 產品 | 加幣 150 元 |
| C 產品 | 加幣 350 元 |

按上表所示，甲出口商出口涉案產品至加拿大時，出口 A、B、C 產品價格若不低於各該規格之正常價格，即加幣 100 元、150 元及 350 元，進口商便毋須繳納任何反傾銷稅；反之，若甲出口商出口涉案產品至加拿大，價格竟低於核定之正常價格，例如，甲出口商出口加拿大 A 產品之價格，若僅加幣 90 元，該價格已低於調查機關核定之正常價格加幣 100 元，因此，進口商輸入該產品至加拿大時，由於調查機關依據可得事實已計算其他傾銷幅度為 50%，故進口商即應繳納 50%之反傾銷稅⁷。一般而言，進口商為避免繳納反傾銷稅，普遍傾向同意調漲價格至核定之正常價格以上之水準，縱其中 C 產品之正常價格可能過高，市場無法接受，使進口商選擇轉向其他出口商購買，進口商仍得繼續購買甲出口商之

⁷ 此時並非按個別出口商之傾銷幅度課稅。

A 及 B 產品至加拿大，甲出口商不致於因反傾銷措施之實施，而完全損失銷售涉案產品至加拿大市場的機會，此與以課稅方式實施反傾銷措施，明顯不同。但對於未配合調查之不合作出口廠商而言，則因無正常價格，其生產之涉案產品輸入加拿大時，進口商必須繳納 50% 之反傾銷稅，及對於不合作之出口廠商，加拿大亦採課稅方式實施反傾銷措施，因此，不合作出口廠商，不論在以課徵反傾銷稅方式，或以核定正常價格方式，均可能因稅率過高，而喪失繼續出口涉案產品之銷售機會。

二、正常價格之更新與核定

申言之，上表例子中，除甲、乙、丙三出口商外，涉案出口國內其他未配合調查程序之出口廠商，因未提供調查機關據以核定正常價格之任何調查資料，故調查機關無法核定其正常價格，僅得根據可得事實，核定傾銷幅度，且於各國反傾銷實務案例中，該傾銷幅度通常遠高於進口商可容忍之程度，例如上表範例中，實施反傾銷措施後，非屬於甲、乙、丙廠商之涉案國出口廠商，出口涉案產品至加拿大市場時，進口商應繳納高達進口價格 50% 之反傾銷稅，多數進口商當然不願意或無能力負擔如此高之反傾銷稅，僅得轉向其他出口商購買，致實施反傾銷措施後，未配合調查之出口商擬出口涉案產品至加拿大市場，困難重重。

由上述說明可知，我國出口商若擬取得加拿大調查機關核定之正常價格，應於反傾銷調查程序中，參與並配合調查，根據調查機關之「Request for Information」問卷，於指定期限內提供所需之資料⁸，並配合調查機關就前述資料進行實地查證，以爭取合理之正常價格，並得繼續維持或拓展加拿大市場之銷售機會。

然反傾銷措施之實施期限，一般為五年，又因正常價格之核定涉及成本及銷售價格，若以五年前之成本及銷售價格水準，作為未來五年內正常價格之標準，極可能扭曲實際出口價格，例如，過去幾年石化類、鋼鐵類等產品之市場銷售價格，因原物料價格不斷調漲，而有極高之漲幅，若正常價格係根據五年前較低之成本及銷售價格水準核定，可能形成實際市場行情已遠高於五年前核定之正常價格，致正常價格制度形同虛設。例如，若五年前核定之正常價格為每公噸加幣 100 元，嗣後市場價格已調漲至加幣 150 元，則僅要求出口商之出口價格應高於正常價格 100 元，顯失意義。因此，加拿大反傾銷實務要求各出口廠商之正常價格，需每年更新，即出口商每年均應根據調查機關要求之格式，提供更新之成本及售價資訊，供調查機關按最新資料核定正常價格。

此外，若出口商擬銷售新規格，即該規格於過去調查時，均未曾出口至加拿大市

⁸ 若加拿大調查機關決定採取抽樣調查方式，即調查機關僅要求特定出口商提供資料，則不在此限。

場，而於實施反傾銷措施後，始開始出口至加拿大市場，例如，上例中之甲出口商，原輸入加拿大 A、C 及 C 三種產品，嗣后擬出口 D 產品，則因 D 產品不曾為調查機關核定過正常價格，故甲出口商應於出口前，提供成本、售價資料予調查機關，供其核定正常價格後，再出口至加拿大。

三、結語

加拿大實施反傾銷措施之方式，為根據各出口商之不同規格產品，核定正常價格，出口商銷售涉案產品至加拿大市場時，若出口價格不低於核定之正常價格，進口商即毋須繳納反傾銷稅，因此，若核定之正常價格介於市場得接受之合理價格範圍內，出口商不僅不致於因反傾銷措施之實施，而喪失銷售涉案產品至加拿大市場之機會，且通常尚能與進口商協調，將出口價格調整至一個較為合理之水準。因此，我國出口商若面臨出口產品遭加拿大展開反傾銷調查時，應積極參與，提供資料予調查機關，供其核定正常價格，以維權益。