

美國反傾銷規定－魔鬼在細節

林俊豪¹

在 WTO 的架構下，傾銷的定義為以低於正常價值方式銷售之產品。換言之，必須『正常價值(normal value)』大於『出口到進口國之價格（即出口價格，export price)』才會構成傾銷。也就是說，只要在市場條件完全相同之下，某一出口國的某家公司所外銷的產品的售價，又稱出口價格（Export Price），低於其在本國或第三國市場銷售之價格，即這項出口產品的正常價格（Normal Value），這項貨品就可以被判定有傾銷。其實，WTO 的傾銷概念，本身並不難懂，只要一個「正常價格－出口價格＝傾銷差額」，這樣短短的公式，就可以解釋這一個使許多廠商摸不著頭緒的概念。但是，就算能夠弄懂這個公式，弄懂了什麼是反傾銷協定、什麼是出口價格、什麼是正常價格、什麼是傾銷差額、以及繁瑣的調查程序，大多數人對反傾銷還是感到懵懵懂懂，說不出個所以然來。

美國有一句俗語說 “The Devils are in the detail”，中文可以翻譯做 “躲在細節的魔鬼”的這句話，一語道破了反傾銷的迷障。計算傾銷差額的簡單公式，經常簡單到讓接觸反傾銷調查的人，忽略了這個公式背後的困難度，以及他背後所潛藏的魔鬼。而轉而將注意力集中在對程序問題執著與對名詞術語澄清的追尋上。其實，簡單的公式，以及所有反傾銷調查的術語、專有名詞、與程序都只是一套精心設計的障眼法。反傾銷協定背後的黑手，就用這些既不著邊際，又搔不到癢處的標題，轉移大家的的注意力，而使得藏在重重障眼法背後的計算傾銷差額細節魔鬼，能夠蔓延滋長，繼續為保護主義效力，打擊許多正常企業的發展。

但是，要能夠抓出這個躲在細節中的魔鬼，我們還是要對 WTO 反傾銷架構有著基本程度的了解，也就是因為這的原因，這篇文章會以介紹 1994 年 GATT 協定第六條的反傾銷協定開始切入。對所謂的「傾銷」基本概念做一說明。對於這個說明，我們將以商業讀者的角度出發，以比較貼近日常商業用語與圖表的方式呈現，希望能有別於以往以法律讀者為對象對反傾銷協定所進行的介紹，能夠有所不同。

從第二部分開始，我們將會以美國，這個傳統的使用反傾銷大國為例，解釋反傾銷措施的細節，與潛藏在細節中的魔鬼。在第二部分，我們同樣的會以比較淺顯易懂的方式，對美國的反傾銷法規做一個介紹。在第三個部分，我們會對美國傾銷差額的計算方式做一個比較詳盡的說明。至於在第四部份，則是本文的重點，我們將會試圖對美國反

¹ 美國 California State University, Northridge, 經濟學學士; 美國 Claremont Graduate University, Peter F. Drucker Graduate School of Management, 企管碩士。現為中華民國全國工業總會貿易發展委員會專員。本文係作者個人意見，不代表工業總會貿易發展委員會立場。

傾銷程序以及潛藏在傾銷差額計算中的魔鬼做一檢視。在最後，第五部份，我們將會對美國反傾銷措施近來的發展與對廠商的可能影響做一個總結。

也許有人會問，為什麼我們要以美國，而非歐盟、或中國為例，來解釋反傾銷措施的細節，與檢視潛藏在細節中的魔鬼呢？其實答案很簡單，對反傾銷措施發展歷史稍有涉獵的人都知道，1994 年 GATT 協定第六條的反傾銷協定，其實根本上可以說是美國國內反傾銷法規的翻版²。而 GATT 協定第六條的反傾銷協定是一個所有 WTO 的會員國都必須接受，而且非常上位的規定，所有 WTO 的會員國的內國反傾銷法規，都需要依據這個協定來修改或制定。否則一但經由 WTO 爭端解決機制判定其違反反傾銷協定，將會受到其他會員國的制裁。也因為如此，世界各國的反傾銷法規儘管有些微差異，但大多數國家都是根據這個架構在走。所以美國反傾銷法的架構。就等於世界反傾銷法的架構。在瞭解了美國的相關規定之後，對於其他國家的相關規定也就能比較容易上手。最後，許多這篇文章的研究數據與資料，是引用美國加圖機構（Cato Institute）由 Brink Lindsey 與 Daniel J. Ikenson 所撰述出版的相關報告與書籍³，如果讀者有興趣，可以依據本文附註，進行更深入的閱讀。

第一部 WTO 反傾銷協定概述

「一九九四年 GATT 第六條之施行協定」（AGREEMENT ON IMPLEMENTATION OF ARTICLE VI OF THE GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE 1994），簡稱「反傾銷協定」，為 WTO 基礎多邊貿易協定中的一部分。就像一國的憲法對於其國內法一般，這個協定，同時也是現今 WTO 會員國實施反傾銷措施的依據，各會員國在實行或制定關於反傾銷規範時，都必須以此協定為依歸，不能有所抵觸。此外，WTO 反傾銷協定的內容，並不是每個部分皆為強制性要求。在某些部分，例如反規避與複查等規定，都留有彈性空間，讓各會員國自行訂定。基本上，儘管 1994 年制定的 WTO 反傾銷協定其內容環環相扣，結構堪稱嚴謹。但是，這個在國際政治協商之下的產物，卻也給了各國反傾銷調查機關太多的自主空間。也就是說，如果某個國家有心利用這類的規定保護其國內產業，那麼幾乎可以說是無案不立，有調查就一定可以證實傾銷的存在。

反傾銷協定，共計有三篇十八條，及二則附錄。大略來說，協定的第一篇為反傾銷稅案件處理程序及相關實體規定，第二篇為此反傾銷協定之監督機關及爭端解決，第三篇為此協定最終條款，也就是就各會員國對此協定的權利與義務，說明適用、生效與 WTO 之關係。附錄部分則包括第六條第七項所規定的實地調查程序、及第六條第八項規定之最佳可得資料。最後，為確保程序之公平性與透明性，這個協定納入許多調查程序之規定，並增訂諸如有關提出反傾銷指控之業者所必須達到之產業支持度、微量不舉

² 與經濟部楊珍妮參事於 2004 年 11 月份在日內瓦之對話。

³ Lindsey, Brink and Ikenson Daniel J. Antidumping 101-The Devilish Details Of Unfair Trade Law. Washington D.C Nov. 2002, and Antidumping Exposed-The Devilish Details Of Unfair Trade Law. Washington D.C 2003, Cato Institute

原則、及執行反傾銷措施（五年）期滿後之落日複查程序等規定。

除了對傾銷定義與相關程序的規定之外，在 WTO 反傾銷協定中，最重要的是，明確的規範了傾銷案成立的三項要件：

- 1、必須有傾銷之事實，也就是一國輸往他國產品之出口價格低於其在國內市場銷售之正常價格。⁴
- 2、必須有損害之事實，進口國的國內產業有遭到實質損害、實質損害之虞、其國內產業的建立發展遭到阻礙。⁵
- 3、進口國之國內產業所受到的損害，必須與傾銷之進口產品兩者之間有因果關係。⁶

一、簡要說明

反傾銷協定，訂定了有關 WTO 會員採取有關反傾銷措施之共同規範。所謂反傾銷措施，係指會員依照反傾銷協定相關規定進行調查，調查進口貨品是否涉及傾銷，及該等傾銷進口產品是否對國內生產類似產品產業造成實質損害、有實質損害之虞、或阻礙其國內產業的建立發展，且兩者間其因果關係後，所採取之片面貿易救濟措施。

與一般商業上所認知的傾銷，也就是以低於成本的價格出口銷售不同。WTO 的傾銷是以價格的比較為基礎，即取決於進口產品是否低於正常價格進入進口國之市場。簡言之，WTO 架構下的傾銷是以所謂的出口價格低於所謂的正常價格，也就是同類產品的外銷價格低於(1)國內內銷淨出廠價格、(2)第三國其代表性價格、或(3)依生產成本計算之推定價格。

反傾銷稅課徵之實體規定及程序規定說明如下：

（一）實體規定

1、傾銷之認定與計算⁷

反傾銷稅課徵要件之一，為是否進口產品涉有傾銷，傾銷的認定，是以某國家外銷之某產品，其外銷價格低於出口商本國同類產品的正常價格（Normal Value）。所謂「正常價格」，係指出口國國內同類產品在正常交易過程中銷售予消費者的價格。正常價格有三種情形：第一種情形為該出口國國內銷售之同類產品，於正常貿易過程中，在內銷

⁴ WTO Antidumping Agreement, 第 2.1 條

⁵ WTO Antidumping Agreement, 第 3.9 條

⁶ WTO Antidumping Agreement, 第 3.5 條

⁷ WTO Antidumping Agreement, 第 2 條

淨出廠層次之可比較價格。第二種情形為同類產品外銷至適當之第三國之可比較，且具代表性價格。第三種情形為以原產國生產成本，加上合理管理、銷售及一般費用及利潤作為可比較價格。傾銷差額的計算，則是由正常價格與出口價格比較，若外銷價格低於前述價格基準，則該外銷價格即構成傾銷。

此外，WTO 協定對「出口價格」亦有相當之規定。在公平比較的前下，對出口價格與正常價格進行比較，計算傾銷差額時，各國調查單位必須就若干影響價格之因素加以調整，以確保能在同一銷售層級與條件下，進行公平比較。

產品	正常價格 內銷淨出廠 價格 (X)	出口價格 (X)	WTO 傾銷	商業 傾銷	傾銷金額 $X-Y=Z$	傾銷差額 Z/X
A (成本 15 元)	25 元	18 元	有	無	7 元	40%
B (成本 15 元)	10 元	12 元	有	有	3+元	25%+
C (成本 15 元)	18 元	20 元	無	無	0 元	0

以上表的 A、B、C 成本一樣都為 15 元的三項產品，來說明傾銷之計算方式。先以最簡單的 C 開始，由於 C 產品的國內「正常價格」低於外銷價格，而且外銷與內銷的價格都在成本以上，在這樣的情況下，WTO 協定無法認定 C 產品有傾銷。進一步舉一個比較進階的例子，A 產品的國內正常價格為 25 元，每賣一個廠商就賺 10 元；在外銷的情形下，廠商每件賺 3 元，出口價格為 18 元。這樣的情況，對廠商來說，可能只是因為市場需求的不同，在外銷時少賺一點而已，並非是真的低於成本的傾銷。但是，因為內銷價格高於外銷價格，在 WTO 反傾銷協定下，就可以被算是傾銷。傾銷差額為 7 元，傾銷差額接近 40%。

B 的產品的情況較為複雜，在 B 的情況下，也許是產品市場真的很差。在這種狀況下，繼續做生意，也只是為了要減少固定開銷的損失，只好虧錢賣。在這樣的情形下，B 產品在國內、國外都是虧錢賣。但是，依 WTO 協定的認知，這個虧錢賣的國內價格並無法反映真實的「正常價格」。因此，如果有國家對 B 產品進行傾銷調查，協定便允許該國的反傾銷調查機關，利用 B 產品的生產成本，加上一些因為國內銷售所發生的合理管銷費用及利潤，作為可比較價格。如此一來，廠商所面臨的「正常價格」便為 15 元外加管銷費用及利潤的 15+元。而以這個推算出來的 15+元正常價格，與實際出口價格比較。經過計算，B 產品的傾銷金額為在 3 元以上，傾銷差額將至少在 25%以上。

2、損害之認定⁸

⁸ WTO Antidumping Agreement, 第 3 條

課徵反傾銷稅實體要件除了必須有傾銷之存在外，此傾銷產品也必須對進口國的國內產業造成實質損害、實質損害之虞、或實質阻礙國內產業之建立。協定規定，調查機關在認定損害時，應根據確切證據，並以客觀的態度審查傾銷產品的進口數量與進口價格在：銷售量、市場佔有率、銷售價、生產量、設備利用率、存貨、利潤、投資報酬率、雇傭員工、工資、現金流量、募資能力、投資意願、資本性支出（capital spending）及傾銷幅度等因素對其國內同類產品市場的影響，以及此被控傾銷的進口貨物對國內生產此類產品之廠商所造成影響。

3、因果關係之認定⁹

此外，產業損害或損害之虞與進口產品之傾銷間須有因果關係。調查機關在進行國內產業受傾銷進口影響之審查時，應檢視包括其生產同類產品的國內產業現況，及相關經濟因素及指標評估。傾銷可能導致損害情況的變化，必須明顯具有可預見性及立即性。除此之外，協定也要求調查機關對傾銷以外之包括：未以傾銷價格銷售的進口產品的數量和價格、需求的減少或消費模式的變化、外國與國內生產者的限制貿易的做法及它們之間的競爭、技術發展、國內產業的出口實績、與生產率等損害因素，作一檢視。

4、國內產業¹⁰及同類產品之定義¹¹

國內產業一詞之定義，依照烏拉圭回合反傾銷協定第四條第一項之規定，原則上係指「國內同類產品生產者全部、或指部分生產者合計產量占國內同類產品總產量主要部分之生產者」。因為如此，受損害之產業限於生產同類產品之產業。倘若國內產業並非與傾銷之進口產品屬於同類，則縱使此一國內產業受有損害，亦無法運用反傾銷措施進行貿易救濟的餘地。此外，WTO 協定亦允許與被控傾銷產品之進口商或與製造商有關聯的國內廠商，排除在國內產業的範圍之外。換句話說，所有與被控傾銷產品有關聯的進口商或製造商，都可能無法對傾銷調查案的立案與否，表示意見。

在者，所謂「同類產品」（like product）依照烏拉圭回合反傾銷協定第二條第六項，係指「相同之產品，亦即與受調查產品在各方面均屬相似，或在沒有此種產品時，與受調查產品在特性上極為相近」，此依規定與東京回合之反傾銷協定相同，均係以產品之物理特性為基礎。在實務上，雖然在立案調查時，調查機關大多會列舉此同類產品的稅則編號。但是，在實際的調查中，稅則編號僅供參考，真正同類品的認定，還是要以調查單位公佈的產品範圍說明為主。

（二）程序性規定

⁹ WTO Antidumping Agreement, 第 3.5 條

¹⁰ WTO Antidumping Agreement, 第 4 條

¹¹ WTO Antidumping Agreement, 第 2.6 條

1、 調查之展開及進行¹²

原則上，傾銷調查的展開必須由國內產業或其代表者提出書面申請，並依反傾銷規定提供充足資料與證據，始能展開並進行調查。但是，WTO 協定亦允許反傾銷調查主管機關，依職權主動展開調查。一般來說，申請書應檢附包括傾銷，損害，及傾銷進口與損害間之因果關係等證據。未經相關證據證實之單純主張，並不能符合本項要件。

對於提出反傾銷調查的國內產業門檻，WTO 協定規定，如國申請案得到總產量構成國內產業中，表示贊成或反對申請的國內同類產品生產者，佔國內同類產品總產量的 50% 以上，則該申請應被視為“由國內產業或代表國內產業提出”。但是，如果表示贊成申請的國內生產者的產量，不足國內產業生產的同類產品總產量的 25%，則不得發起調查。

2、 不展開調查的原因及微小不舉原則¹³

在收到一般由國內產業所提出的申請後，主管機關應審查申請書所提供證據正確性及適當性，以決定是否有充分證據，證明發動調查正當性。若主管機關認為無充分傾銷或損害證據，以證明有正當理由處理該案件時，應立即駁回申請或終止調查。當調查主管機關如認定傾銷差額微小，或實際或潛在之傾銷進口數量或損害程度微不足道時，應立即終止處理申請案件。根據協定規定，如果被控產品之傾銷差額以出口價格百分比表示低於百分之二時，就應被認定是微小，從反傾銷調查中被排除。

原則上，自特定國家傾銷進口數量，如果低於所有進口國的同類產品進口量百分之三時，也應認為微不足道，不應受反傾銷調查約束。但是，如果某一傾銷調查的範圍涵蓋許多國家，對某一被控傾銷的國家來說，也許其個別進口量雖僅占進口國同類產品進口量百分之三以下。但是，在同一件調查案中，如過所有被控傾銷國家的總進口量占展開調查國家國內市場進口量百分之七以上者，則不在此限。在這樣的情況下，也就是說，同類產品的進口量低於百分之三的進口國，就無法被排除。

微小不舉 (de minimis) 原則

1. 傾銷幅度 : 2%
2. 進口數量 : 3%
- 7%

¹² WTO Antidumping Agreement, 第 5.2 條

¹³ WTO Antidumping Agreement, 第 5.8 條

3、調查期限¹⁴與證據¹⁵

就調查期限來說，協定規定，調查之進行除特殊情況外，應在一年內結束，自程序召開時起算，最長不得超過十八個月。對於傾銷資掉的收集期間，協定規定，通常為一年，但不能低於六個月。

在證據方面，主管機關應告知反傾銷調查所有利害關係人，該調查所需要的資料。同時，利害關係人，也應被給予充分時間以書面提供與涉案調查有關所有證據。就有關填覆反傾銷調查問卷方面，協定規定調查機關至少要給受調查廠商，自收到問卷日起算，30 天的問卷填答期間。如果需要，廠商亦可要求延長此期限。

反傾銷調查全部過程中，所有利害關係人應有充分機會為其利益辯護。主管機關還應提供所有利害關係人，即時閱覽所有與該案有關資料，並就此陳述其意見的機會。對於反傾銷的實地查證程序，WTO 協定允許反傾銷調查機關，於必要時，在知會被調查國政府與徵得被調查廠商同意後，可以在其他會員領域內，進行實地調查收集相關證據。

在反傾銷調查結果最終認定前，調查主管機關應告知所有利害關係人，其決定是否採行最終措施，及作為此認定基礎之基本事實。事實揭露的程序，應提供充分時間，讓當事人為其利益辯護。此外，主管機關應給予受調查貨物工業使用者，及該貨物通常以零售層次銷售時消費團體代表，提供有關調查傾銷、損害及因果關係資料機會。

4、暫時性措施之採行¹⁶

在調查機關在就傾銷、損害及因果關係作成「初步成立之裁決」(preliminary affirmative determination)後，可採取暫時性措施。也就是表示，協定允許反傾銷調查機關在尚未完成所有調查程序前，先課徵臨時反傾銷稅，以防止產業損害進一步擴大。暫時性措施，必須在已經展開調查的 60 日後、作成肯定的初步傾銷與損害認定並達成初步判決、且利害關係人已有機會提出相關資訊及表達意見後，才可以採行。

再者，主管機關必須認定，暫時性措施的採行，是為了要阻止調查期間繼續發生損害。暫時性措施之實施期限應以四個月為限，不得超過六個月；但是，如果調查機關採行較低稅率原則的話，上述期間則可分別延長為，六個月及九個月。

5、價格具結¹⁷

¹⁴ WTO Antidumping Agreement, 第 5.10 條

¹⁵ WTO Antidumping Agreement, 第 6 條

¹⁶ WTO Antidumping Agreement, 第 7 條

¹⁷ WTO Antidumping Agreement, 第 8 條

一般來說，價格具結的發生，大多是在調查機關公佈初裁判決、採行臨時反傾銷稅之後。所謂價格具結，是指出口商保證出口價格的下限，以促使進口國主管機關停止繼續調查的承諾。依照協定第八條之規定，倘若出口商同意修改其價格，或同意停止以傾銷之價格出口其產品，使主管機關認定傾銷所導致損害效果已經消除，則主管機關在收到出口商自願具結後，得暫停或終止反傾銷稅程序進行，而不實施暫時措施或課徵反傾銷稅。協定表示，在價格具結下所提高之價格，不得超過排除傾銷差額所必要之程度，且進口國主管機關必須先對傾銷或對傾銷所致損害，作成肯定之初步認定後，才得接受具結。除此之外，協定亦規定，調查機關僅可以「建議」出口商進行價格具結，而不可以「強迫」出口商簽署價格具結。

6、反傾銷稅之課徵及收取¹⁸

在進口國主管機關認定符合反傾銷稅之課徵要件後，進口國得對傾銷之產品課徵反傾銷稅。但是，此反傾銷稅的課徵數目不得超過產品之傾銷差額。進口國雖得對傾銷產品課徵相當於反傾銷差額之全額反傾銷稅，但若進口國法律應允許其主管機關，認為收取一個低於全額傾銷差額之反傾銷稅，就足以消除損害時，則可以課徵此低於全額傾銷差額之反傾銷稅。這樣的規定，也就是所謂的較低稅率原則。

基於 WTO 的公平互惠原則，協定也規定，反傾銷課徵對象應包括所有被認定傾銷進口產品，不應依來源國不同而有所歧視。也就是說，如果反傾銷調查中的 A、B、C 三國，在同一傾銷調查案中，都被判定傾銷成立。那麼，對這三國就必須要一視同仁，同時課徵或暫停課徵反傾銷稅。不能指排除 A 國，而對 B、C 國徵收反傾銷稅。

7、回溯課徵¹⁹

反傾銷稅回溯課徵，是爲了要防止進口商在初步裁定發布前，搶先進口涉案產品，而妨礙反傾銷措施之救濟效果而採行。臨時反傾銷稅，可以追溯至該決定發布前九十天開始實施。有下述二情形時，進口國得對傾銷的產品，回溯自採行暫時性反傾銷措施期間起課徵反傾銷稅：(1) 傾銷產品存在造成損害的傾銷的歷史記錄，或進口商已經知道或理應知道出口商實行傾銷，且此類傾銷會造成損害，及(2)損害是由在相對較短時期內，由傾銷產品的大量進口造成，而且根據產品傾銷的時間、數量、及其他情況(例如進口產品的庫存快速增加)判斷，該傾銷產品，可能會嚴重破壞最終反傾銷稅之補救效果。

8、實施期間及複查²⁰

¹⁸ WTO Antidumping Agreement, 第 9 條

¹⁹ WTO Antidumping Agreement, 第 10 條

根據協定，反傾銷稅應僅在於為反制引起損害之傾銷，所必要之期間及程度內實施。主管機關應於有正當理由時，主動、或在反傾銷稅課徵經一段期間後，經利害關係人之請求並提出確有檢討必要之資料後，檢討是否仍須繼續課徵反傾銷稅。一般來說，反傾銷措施的執行期間，應該以原始調查的最終決定起算，五年為限。且五年期滿之前，調查機關應主動或應國內產業要求進行落日複查，決定此措施的存續與否。此外，主管機關也可以主動或應利害關係人要求，在五年執行期間中，對反傾銷措施進行複查。

9、公告與解釋²¹

主管機關如認為有足夠證據發動反傾銷調查，應通知受調查涉案產品會員國及已知之利害關係人，並公告之。公告內容包括：涉案之出口國及貨物名稱、發動調查之日期、申請書中所主張傾銷之基礎、主張損害所根據因素之摘要、提出申請利害關係人處所、允許利害關係人表示意見期限。包括立案、初裁、終裁等任何肯定或否定之初步或最終認定、接受具結決定、具結終止以及最終反傾銷稅停徵等相關決定，均應加以公告。每一公告，應詳載主管機關所審酌之有爭議點、或依法律而獲致之事實認定及結論，並通知與該認定或具結有關之會員國及其他已知利害關係人。

10、司法審查²²

反傾銷協定規定，會員之國內法令訂有反傾銷措施規定者，應設置司法、仲裁或行政法庭或為達此目的之程序，俾利迅速審查。會員國應設置司法機構或程序，且此類法庭或程序應獨立於反傾銷調查主管機關，俾便能獨立，且迅速審理行政機關就傾銷案件的最終認定及反傾銷稅實施期間的檢討結論。

11、開發中會員國之考量²³

已開發會員國家依本協定採用反傾銷措施時，應特別考量開發中國家特殊情況。如反傾銷稅將影響開發中會員國之顯著利益者，於實施反傾銷稅以前，應先探究本協定所定其他建設性救濟措施之可行性。

12、爭端解決²⁴

在反傾銷協定之下，當某一會員國所能直接或間接享有的權益，遭受其他會員國的

²⁰ WTO Antidumping Agreement, 第 11 條

²¹ WTO Antidumping Agreement, 第 12 條

²² WTO Antidumping Agreement, 第 13 條

²³ WTO Antidumping Agreement, 第 15 條

²⁴ WTO Antidumping Agreement, 第 17 條

反傾銷措施剝奪或損害，或是反傾銷協定目標的實現受阻礙時。WTO 會員國得以爭端解決機制，書面請求其他會員國進行諮商。如果經過諮商，雙方無法達成解決方案，請求協商的會員國得將本案交付 WTO 爭端解決機構 (Dispute Settlement Body, DSB) 處理。簡單的來說，如果某會員國的利益，遭到他國不符合 WTO 反傾銷協定規範的反傾銷措施所損害時，權益受損的會員國，就可以利用 WTO 爭端解決機制提出與違反 WTO 協定的會員國進行諮商。如果無法在諮商中達成協議，則可利用爭端解決機構，尋求仲裁機會。

第二部 美國反傾銷法規

一、美國反傾銷法源起：

美國反傾銷之規定，最早見於一九一六年之歲入法 (Revenue Act 1916)，其後歷經一九二一年反傾銷法 (Antidumping Act of 1921)、一九三〇年關稅法 (Tariff Act of 1930)、一九七九年貿易協定法、一九八四年貿易暨關稅法及一九八八年綜合貿易及競爭法作若干修正。在烏拉圭回合談判完成，世界貿易組織 (World Trade Organization, 簡稱 WTO) 成立之後，各會員國對烏拉圭回合談判之結論，多以制訂國內法律之方式，在國內付諸實施。美國對於 WTO 反傾銷協定，亦透過美國國會在一九九四年十二月通過，並在一九九五年一月一日施行之「烏拉圭回合協定法」 (Uruguay Round Agreements Act)，予以採納。以下將對美國反傾銷法內容，做一簡要介紹。

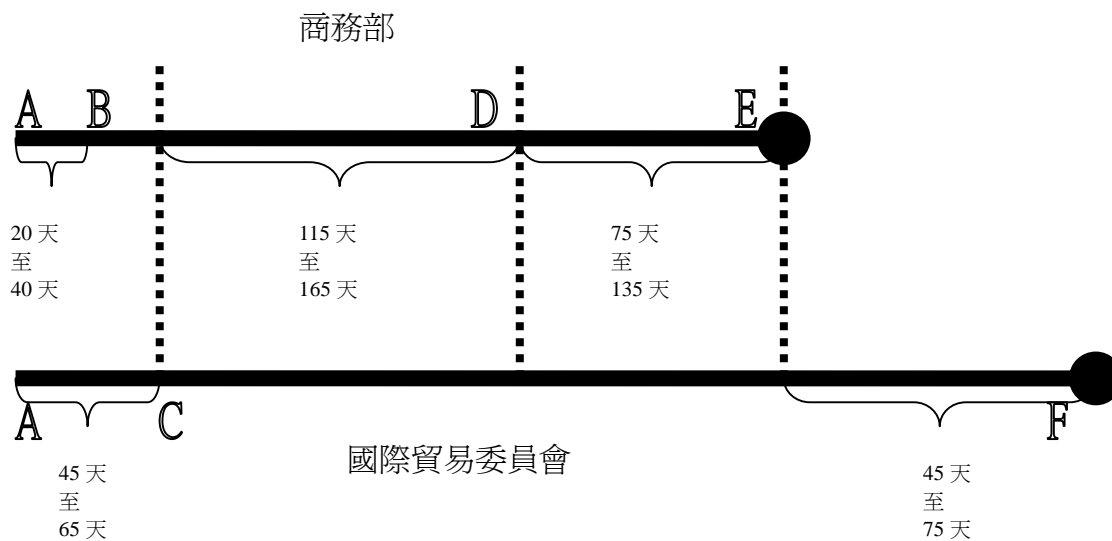
二、調查機構：

美國負責反傾銷的調查機關有兩個，一個是美國國際貿易委員會 (ITC)，另一個是美國商務部 (DOC)。國際貿易委員會負責調查和裁決外來的傾銷產品是否對本國同類產業造成了損害，簡稱損害調查。在傾銷案件調查程序中，國際貿易委員會負責調查涉案產品對美國國內同類產品之產業是否造成實質損害並作成裁定。其裁定方式係以委員會投票方式決定，如在六位委員中有三位，或三位以上委員投票認為對美產業造成損害則該裁定即成立。

商務部則負責調查和裁定，外來的進口同類產品，是否低於公平價值在美國市場上傾銷，並計算出傾銷的幅度。商務部係由其下之國際貿易局進口組 (Import Administration, International Trade Administration, 簡稱 ITA)，負責相關事務之進行。商務部於主動展開調查或受理美國廠商的控訴以後，即寄送調查問卷予涉案出口廠商填答，並依據問卷回復之內容計算傾銷差率 (dumping margins)；且通常於作成初步肯定裁定以後，派員至出口國或第三國，就涉案廠商所填復問卷進行實地查證，作為裁定課徵最終反傾銷稅之依據。此外，商務部在應利害關係人的書面請求下，得於課徵反傾銷稅命令公告滿一年後，舉行年度行政複查。

如果國際貿易委員會發現，進口同類產品對美國產業造成了實質性的損害，同時商務部也確定有該進口產品低於公平價銷售，如此商務部將發佈徵收反傾銷稅的命令，由海關執行。

三、調查程序：



- A: 商務部及國際貿易委員會收到傾銷調查申請書之日。
- B: 商務部需在 20 天內決定是否立案，如情況特殊延長至 40 天內決定。如果申請書之形式要件不符標準，國際貿易委員會和商務部終止調查，結束此反傾銷調查。
- C: 國際貿易委員會需在 45 天內，初步決定損害是否存在，如情況特殊延長至 65 天內決定。如果無損害存在，國際貿易委員會和商務部終止調查，結束此反傾銷調查。
- D: 商務部需在 115 天完成初裁，如情況特殊延長至 165 天內決定。如果確定傾銷存在，則臨時反傾銷稅將被課徵。
- E: 商務部需在初裁後 75 天完成終裁，如情況特殊延長至 135 天。
- F: 國際貿易委員會，需在商務部終裁後 45 天、或初裁後 120 天內，決定最終損害是否存在。如果在商務部初裁時，若發現無傾銷存在，則國際貿易委員會需在商務部終裁後 75 天後，決定最終損害是否存在。

(一) 提出指控 (Petition Filed)：

反傾銷調查，可由美國商務部依職權主動提起、或是由美國國內產業相關之利害關係人，以書面方式同時向美國商務部及國際貿易委員會提出控訴。不過比例上來說，這種由反傾銷機構主動提起調查的情況，非常少見。美國國內產業包括：同類產品的製造商、生產商或批發商、工人團體、與公協會團體。起訴書必須同時遞交給商務部和國際

貿易委員會，美國業者在正式向美商務部提出傾銷指控時，通常會事先提出一份指控申請書草案，交由商務部貿易救濟諮商小組提供修正意見²⁵，嗣後再依據該小組意見進行修正後，才正式提出指控。反傾銷指控之內容，包含傾銷之事實、產業損害及兩者間關聯性之證據。

（二）發動調查（Initiation of Investigation）：

在收到指控書的二十天內，商務部應審查並決定該指控書申請人之適格性，即反傾銷控訴是否得到產業支持、書面資料正確性及是否合乎形式上與法律上之要件等。倘商務部決定展開調查，商務部應於聯邦公報（Federal Register）公告，通知涉案國政府及所有已知出口商並知會國際貿易委員會。與商務部不同，國際貿易委員會收到申訴書後，隨即寄發問卷給已知受調廠商開始調查，並在 45 天內做成初步損害決定。如果商務部對申訴案件決定不受理，則國際貿易委員會的調查應自動終止。

美商務部於決定是否發動反傾銷調查時，會先確定該項指控書是否得到多數廠商之支持，若廠商數目眾多，商務部得以統計抽樣（sampling）方式以決定是否有足夠的產業支持該反傾銷指控。商務部在認定國內產業支持度時，標準如下：

1. 明白表示贊成反傾銷控訴案廠商之生產量，占所有表示反對或贊成意見廠商總產量的 50% 上。
2. 且前述明白表示贊成該項反傾銷指控申請之廠商生產量，占該國同類產品總產量之 25% 以上。

（三）商務部發送問卷（DOC Send Questionnaire）：

商務部決定立案調查後，會向有關出口商和進口商發出調查問卷。調查問卷要求提供的內容相當廣泛，有被指控傾銷產品的國內銷售、出口數量及價格、生產成本及各項交易資料和證據等。在實務上，廠商如有正當理由均可向商務部要求延長問卷填覆期限。原則上，商務部會對所有已知之涉案出口商或製造商進行問卷調查，惟若廠商數目過多，則可採用統計抽樣方法，或以佔出口國涉案產品出口量最多之業者進行調查。

商務部之調查問卷共有 A 至 E 五種，該部一般會先對所有已知之涉案廠商寄發問卷 A，再按問卷 A 之回覆內容，選定後續指定之被調查廠商，以決定是否採用涉案出口國之本國市場價格、考慮採用第三國市場、或推算價格，作為判斷涉案出口國正常價格之基礎。與其他問卷有三十七天填覆期限不同，問卷 A 之回復期限僅為二十一天²⁶。必要時出口商或製造商在徵得商務部同意後，得延長問卷期限，但最長不得超過十四天。另外，商務部可能於分析填覆之問卷後，因案情之複雜度對涉案廠商寄發補充問卷（supplement questionnaires），該問卷之回覆期限，則需視離初判或實地查證的時間多久而

²⁵ 詳見本文第五部份。

²⁶ U.S. DOC AD Manual, Ch.4 P.17

定，通常為十天。若涉案廠商未在規定之期限內回復問卷，對於逾期之問卷，商務部將不受理、或予以退件。

對於一般受調市場經濟國家而言，問卷要求在調查發動當月起算之前四季之完整的財務報表；對於非市場經濟國家，主要包括在調查啓動月份之前，最近 2 季的財務資料。

一般而言，反傾銷調查問卷，包括以下幾個部分：

Section A(一般資料)²⁷

本項問卷要求的資料，主要為涉案公司結構、經營事業、受調查或複查產品之產量、與在所有市場銷售價格等一般性資料。美商務部擬從本項問卷獲得之資料如下：

1. 確立涉案業者之本國市場規模，以決定應採正常價格(normal value)、銷售至第三國市場之價格、或推算價格(constructed value)，作為計算涉案產品本國市場價格之基礎。
2. 決定應以出口價格(export price)或推算出口價格(constructed export price)，作為計算涉案品出口至美國市場銷售價格之基礎。
3. 瞭解涉案公司之組織架構（包括與可能影響調查或複查之其他公司的關係）、經銷體系、銷售程序、以及會計作業方式。
4. 對在美銷售涉案產品予以定義，並確認在其他市場銷售之任何相同或類似產品。
5. 確定涉案產品，是否在美國進一步製造或組裝的程度；
6. 確定涉案產品，是否系經中間國轉銷至美國，及該產品是否由與經由涉案公司之關係銷售；
7. 確定出口國，是否在反傾銷調查期間或年度行政復審期間，發生通貨膨脹問題。

Section B(本國市場或銷往第三國市場之銷售)²⁸

在對非市場經濟體之問卷調查中不包括 B 部分。本問卷要求填覆有關涉案產品，在其本國市場銷售或銷至第三國市場（當出口國市場之銷售資料不可用時）之交易內容；此外，本項問卷亦會要求提供交易之相關樣本。本問卷分為兩個部份，第一部份包括所有銷售之電腦報表；另一部份，則是上述報表重要內容之詳細說明。問卷主要包含下列資料：

1. 產品和顧客之名稱
2. 銷售條款

²⁷ U.S. DOC AD Manual, Ch.4 P.2

²⁸ U.S. DOC AD Manual, Ch.4 P.3

3. 銷售日期
4. 相關折扣或減讓
5. 交易層次之調整
6. 產品運送費用(movement expenses)如運費、售前之倉儲費用及保險；直接費用如佣金、交貨至付款間之利息費用、售後倉儲費用、使用專利權費用、廣告、保固及技術服務費用等
7. 間接費用如維持存貨成本等
8. 包裝成本
9. 產品差異之調整
10. 稅捐
11. 任何其他費用或決定正常價格之特別因素

Section C(銷往美國市場之銷售)²⁹

問卷 C 要求填列調查期間在美銷售交易之清單，以決定採用涉案產品之出口價格或推算出口價格。行政複查則要求提供有關複查期間進口美國及在美銷售之資料。問卷 C 所要求之資料形式與問卷 B 類似，包括：

1. 產品之國際運費（包括海運費、海運保險、經紀及處理費用，關稅等）。
2. 退稅（原料進口時繳交之關稅，於製成品後再出口所退回的關稅）。
3. 與美國經濟活動有關之銷售費用（爲了決定是否納入計算推算出口價格之用）。
4. 如果一涉案公司之產品有以出口及推算出口價格兩種基礎認定者，則應將有關之銷售資料分開報列。

Section D(推算價格)³⁰

本項問卷係查詢生產成本（COP）及推算價格（CV）資料。前三類問卷集中在涉案產品的銷售，本部分問卷問題的焦點在於涉案產品的製造與成本。市場與非市場經濟體一般均需回復本問卷（不過問卷的內容有所不同）。也就是說，對於非市場經濟國家，這部分問卷是經過特別設計，以便確定適當的替代國價格。在市場經濟方面，如果商務部需要應訴者(respondent)填復，則會在問卷封面作說明，通常商務部會依據問卷 A 之回覆內容，研析是否需要用到問卷 D。用到問卷 D 的情況一般有二種情況，其一是決定採用推算價格，其二是調查出口國市場低於生產成本之銷售。最後，如果涉案國家的經濟是高通貨膨脹，DOC 也將對這部分問卷作出修改。

Section E(於美國之後製或再加工)³¹

²⁹ U.S. DOC AD Manual, Ch.4 P.5

³⁰ U.S. DOC AD Manual, Ch.4 P.5

本項問卷是針對調查產品在運抵美國非關聯客戶前，是否在美境內進行加工、增加產品附加價值而設計。如有進一步製造或加工才需要填覆此問卷。雖然這部分包括在問卷包裹內，但通常商務部一般不會要求應訴者回答。除非是在商務部分析過問卷 A 後，認為有必要時才會要求。

補充調查問卷³²

前面的幾種調查問卷是在反傾銷調查和行政復審開始後，商務部固定向受控傾銷廠商進行的問卷調查。上述定型化問卷，並不涉及個別企業的單獨問題。商務部為了獲得進一步的資訊時，會採用補充問卷的形式，尋求廠商解釋。在補充問卷中，商務部通常會要求受調查企業，解釋前述調查問卷中，不清楚的問題、廠商對的專有名詞的定義、及廠商所使用之外幣計價單位。如果受調查企業出口受調產品給貿易公司，則會被要求受回答是否知道該貿易公司的最終出口地，及與該貿易公司的關聯關係等。

(四) 初裁 (Preliminary Determination)

首先是國際貿易委員會的初裁，國際貿易委員會在作出初裁之前，通常要舉行聽證會，聽取各有關方面的意見，並進行投票表決。國際貿易委員會須在收到申請書 45 天內（必要時可延長至 65 天），作出是否損害的初裁。如果初裁的結果是肯定損害存在，則案件繼續進行。初裁的結果，如前所述，如果國際貿易委員會的裁決是肯定的，案件繼續進行；如果是否定的，國際貿易委員會和商務部都要終止調查，結束此反傾銷調查。在十月份，美國對台灣 PVA 的傾銷調查案，即在國際貿易委員會初裁時結束。

商務部的初裁，應在反傾銷案開始調查後 140 天（受到申請問卷後的 160 天）內完成，作成是否低於公平價值銷售的初裁。如果情況複雜的話，決定時間可延長 50 天。在商務部決定後，須將其決定刊登於聯邦公報，徵求利害關係人的意見。如初步裁定係屬肯定傾銷存在，則可採行臨時措施。

商務部一般在聯邦公報公告初步裁定、或發布展開反傾銷調查通知日期之 60 日，二者中較晚之日後，發布暫停完稅通關（Suspension of Liquidation）命令。進口商如欲通關，須提供相等於初步裁定傾銷差額之現金擔保（Cash Deposit）或其他保證（Bond, Security）。該臨時措施之實施期間原則上不得逾四個月，可以延長但最長不得逾六個月³³。

如果在初裁中，傾銷不成立，則將繼續由國際貿易委員會繼續調查損害。商務部將

³¹ U.S. DOC AD Manual, Ch.4 P.6

³² U.S. DOC AD Manual, Ch.4 P.15

³³ TITLE VII OF THE TARIFF ACT OF 1930, 733(d)3

接續進行後續的實地查證。涉案廠商於初步判決後，亦可要求訂立中止調查協議（Suspension Agreement），商務部可考慮是否接受該項要求，而中止調查。

（五）商務部之實地查證（DOC On-Site Verification）³⁴：

商務部和國際貿易委員會在收回調查問卷後，將進行核查，並舉行聽證會，以便作出最後裁決。通常的情況是，商務部在作成傾銷差額初判後，在徵得受調廠商的同意及知會受調國後，會派員至涉案國，對填答問卷之廠商，進行針對生產成本資料與銷售資料之實地查證，以確認資料正確性。一般商務部反傾銷案件之實地查證流程，大多是採用調查問卷為藍本，與涉案公司之財務報表及年報，進行交叉比對與完整性測試。同時，在實地調查時，也會就財務報表中往下核對總帳及分類帳，涉案公司之存貨數量與金額、生產數量、營業成本、銷售數量及銷售金額逐項或抽項比對調查問卷之真實性。

如經查證，出口商或製造商之前回覆問卷之資料不完全或不正確，商務部得決定以已得資料（Facts Available），計算最終之傾銷差額。此種已得資料，常導致出口商被判高額之反傾銷稅。不過，若涉案業者回復資料符合以下規定，美國商務部仍得採用部分已得資料（Partial Facts Available）：

1. 涉案業者在規定的期限內提交資料；
2. 該資料可經實地查證予以確認；
3. 該資料雖不完整，但不致影響據以作成決定之可信度；
4. 該資料在運用上沒有困難。

（六）商務部發布最終裁定（DOC Final Determination）：

在作出終裁之前，如果有利害當事人請求，商務部會再舉行一次聽證會，讓利害關係人，陳述自己的意見。在核查和舉行聽證會的基礎上，商務部和國際貿易委員會分別作出各自的最終裁決。商務部的終裁，通常在初步裁定發布以後的 75 天之內（得申請延長至 135 天）³⁵，作成最後決定。即決定被調查產品，是否以傾銷美國。如最後裁定係屬否定，則應退還臨時反傾銷稅，則調查即告結束。如果最後裁定係屬肯定，商務部應下令暫停完稅通關，涉案產品進口商須提供現金及債券擔保始准放行，同時並等候國際貿易委員會最終損害裁定的通知。

（七）國際貿易委員會發布損害之最終裁定（ITC Final Determination）³⁶：

³⁴ U.S. DOC AD Manual, Ch.13

³⁵ U.S. DOC AD Manual, Ch. 11, P.2

³⁶ U.S. DOC AD Manual, Ch.16 P.4

國際貿易委員會的終裁，應在商務部作出肯定性的終裁後 45 天內作出。如果商務部和國際貿易委員會的終裁都是否定的，反傾銷調查就終止。如果商務部與國際貿易委員會的終裁都是肯定的，則商務部在收到國際貿易委員會終裁後的 7 天內發出徵收反傾銷稅的命令。如果商務部的初步裁定肯定，國際貿易委員會應在商務部作成初步裁定後 120 天內，或作成肯定的最終裁定 45 天內（以屆期較後者為準）作成損害的最後裁定。如商務部的初步裁定為否定但最終裁定為肯定，此時國際貿易委員會，應在商務部最後肯定裁定後的 75 天內作成最終決定。

（八）商務部發布反傾銷命令（Antidumping Order）：

商務部將於國際貿易委員會作成最終裁定的七日內，發布反傾銷稅命令。並通知海關對涉案產品之通關，收取相等於終判傾銷差額的現金保證（Cash Deposit）。在多退少不補的原則下，如最終傾銷稅率低於臨時稅率，則應退還初判後所超收之保證金，反之如最終傾銷稅率高於初判稅率，其差額不得追補。

（九）司法複查

如果包括：外國廠商、政府、國內進口商和貿易商，公協會等利害關係人對商務部或國際貿易委員會的最終裁定不服，得向國際貿易法院請求司法複查（Judicial Review）。美國負責處理上訴的部門有三級，美國國際貿易法院（Court of International Trade, CIT）、聯邦巡迴上訴法院（Court of Appeal of Federal Circuit, CAFC）、與就理論上言之最高法院。

上訴的單位和人員。如對反傾銷案的仲裁不服，可以先上訴美國國際貿易法院。如仍不服，再上訴聯邦巡迴上訴法院。法院會在其判決後 10 天內，在聯邦公報上公佈最終判決。上訴的期限一般為 30 天，即在該項商品仲裁決定在聯邦公報上公佈後 30 天內。如當事人不服聯邦巡迴上訴法院的判決者，得向最高法院上訴，惟就實務而言，殊不多見。

（十）行政複查及日落複查

1. 行政複查（Administrative Review）³⁷：

根據美國法律規定，自商品被徵收反傾銷稅滿 1 年開始，每年都會對上一年度的被徵稅商品的傾銷幅度進行行政審查。也就是說，在反傾銷令發布後，每屆滿一年，美國商務部可因任何利害關係人之要求、或自行對已確認之傾銷，進行行政複查。若於指定期間內無任何利害關係人提出申請，商務部將通知美國海關繼續按照原反傾銷稅率課徵，若有人提出申請，商務部則會另行公告將展開行政複查。若在連續 3 年的審查中達

³⁷ TITLE VII OF THE TARIFF ACT OF 1930, 751

到最低傾銷幅度（低於 0.5%）或沒有傾銷幅度，則可由美國商務部撤銷反傾銷稅命令。行政複查之目的，在決定被課徵反傾銷稅之進口商品，在前一年度中之實際傾銷比例。複查之程序與原始傾銷調查之程序極為類似，即同樣有問卷調查與實地查證。若行政複查之結果，認定之傾銷稅率低於保證金所繳納之稅率時，被認定傾銷商品之進口商，可獲美國商務部退還其所溢繳之保證金差額及利息。

若行政複查之結果認定之傾銷稅率高於保證金所繳納之稅率時，被認定傾銷商品之進口商，須補繳差額之保證金及利息。於行政複查所認定之新的反傾銷稅率，適用至下一次行政複查之前。若持續五年無行政複查之要求提出，則美國商務部可停止先前所作之反傾銷調查。

2. 情勢變更複查（Circumstance Change Review）³⁸

除了年度複查外，在反傾銷措施實施滿二年後，如商務部或國際貿易委員會接獲認為情勢改變且檢附足夠理由之申請時，得對施行中之反傾銷命令或中止調查協議等進行複審。商務部或國際貿易委員會，應於聯邦公報中公告後進行複審。在此複查中，國際貿易委員會之複審，應判定若撤銷此反傾銷命令，是否將導致實質損害之繼續或再度發生，以決定是否撤銷該命令或協議。要求進行此類複審之利害關係人，負有舉證責任。一般來說，在情勢變更複查中，反傾銷措施最常被撤銷的原因，為美國國內產業對此措施已不再感到興趣。

3. 新出口商複查（New Shipper's Review）³⁹

根據美國反傾銷法，新出口商得於有實際銷售日起算一年內，要求進行複查。商務部將於確定新出口商身份符合規定後，針對該等出口商展開複查，並給予個別稅率。此舉，將使新出口商不須適用「其他廠商稅率」或漫長等待年度複查，以獲得個別稅率。

那些在反傾銷調查期間，並未向美國出口涉案產品，而且能夠證明與其他被調查的涉案出口廠商無關係的出口商和生產商，可以向美國出口前需向商務部提出新出口商複查申請。商務部將在發佈反傾銷命令六個月後或實施滿一年後，進行複查。並在 180 天內發佈初裁，初裁後 90 天內做出最終裁定，對此類出口商或生產商實行個別傾銷稅率。

4. 日落複查（Sunset Review）⁴⁰

另外，當被徵收反傾銷稅的商品在反傾銷稅命令滿 5 年時，可以進行日落複查。即

³⁸ U.S. DOC AD Manual, Ch.18 P.10

³⁹ U.S. DOC AD Manual, Ch.18 P.8

⁴⁰ U.S. DOC AD Manual, Ch.18 P.10

審查如果撤銷反傾銷命令後，傾銷是否會繼續或再次發生（由美國商務部決定）；或者如果命令撤銷，對美國國內行業的損害是否可能持續下去或再次發生（由美國國際貿易委員會決定）。若以上任何一個決定是否定的，反傾銷命令必須終止。

一般日落審查過程有一個法定啓動期限，依美國反傾銷法的規定，商務部在反傾銷命令（五年）屆滿前三十天，會在聯邦公報中公告，將發動「落日條款」複查。要求有意願參與該項複查之利害關係人，提供商務部及國際貿易委員會相關資料。美國國內利害關係人，若於落日複查公告日起九十天內未作任何回應，則該傾銷命令或中止調查協議，即應撤銷或終止。

第三部 美國對傾銷之計算

在大略介紹了 WTO 反傾銷協定，以及美國反傾銷規定之後，這個部份將介紹美國對於傾銷差額的計算方式以及相關的取捨標準。簡單的來說，美國反傾銷法令對「傾銷」之定義為低於公平價格（Sales at Less Than Fair Value, SLFV）銷售，即在市場條件完全相同之下，受調產品在美國之售價，又稱出口價格（Export Price），低於其在本國或第三國市場銷售之價格，即正常價格（Normal Value）。因此，在回收廠商所填覆的問卷後，欲判定傾銷是否存在，商務部第一件要做的事便是依據所收集到的資料，確定受調產品之出口價格與正常價格。事實上，因為外國與美國之市場條件無法完全相同，在將兩者進行比較前，為求公平比較（Fair Value Comparisons）商務部會對於是否傾銷以及傾銷之程度則依法應給予必要之調整。傾銷稅率之計算方式，及大略調整方式如下：

傾銷差額（絕對值）＝淨出口價格－正常價格（淨內銷價格或推算成本）

傾銷差額÷出口價格＝傾銷稅率

淨出口價格（Export Price）包括：

- 出口價格：在非關聯企業交易中，以實際外銷價格為基礎＋包裝費用＋關稅＋平衡稅－移動費用－出口稅－已被補償的反傾銷稅。
- 推算出口價格：在關聯企業交易中，以第一次轉售給非關係人價格為基礎＋包裝費用＋關稅＋平衡稅－移動費用－出口稅－已被補償的反傾銷稅－關聯企業在美國發生之銷售費用－推算出口價格利潤。

正常價格（Normal Value）有下列三種定義：

- 無內銷或內銷數量低於輸美數量 5%、或以低於成本銷售時：
正常價格（推算價格）＝直接材料＋直接人工＋製造費用＋（其它）內銷廠商營業

費用+（其它）內銷廠商利潤。

- 有內銷且達5%以上，且高於成本銷售時：
正常價格=淨內銷價格=內銷價格-相關費用。
- 在銷售給關聯企業的情況下，美國商務部將會以產品為單位，用關聯交易為分子，非關係人交易為分母，計算出一個數值，如果此數值小於99.5%⁴¹（如果此數值在98~102%之間時，此交易是為正常交易，如果落在此區間外）⁴²，則會以第一次轉手至非關係人價格為基礎計算正常價格。

相關費用=1.折扣與退款(Discount and Rebate)；2.包裝費用(Packing Expense)；3.移動費用(Movement Expense)：運費、報關費、保險費；4.直接銷售費用(Direct Selling Expense)：廣告、保固、佣金等直接與銷售有直接關係之費用；5.間接銷售費用(Indirect Selling Expense)：與公司營運費用，但與銷售無直接關係之費用；6.可歸因之費用(Imputed Expense)：信用費用，存貨費用等，相關機會成本。

就如本文一開始所說，傾銷概念，其實只要一個「正常價格-出口價格=傾銷差額」，就可以帶過。但是，計算傾銷差額的簡單公式，經常簡單到讓接觸反傾銷調查的人，忽略了這個公式背後的困難度以及所潛藏的魔鬼。但是，躲在這樣簡單公式中的魔鬼，卻靜靜的等待著下一個受害者。也就是因為如此，在這個部份，我們將深入正常價格(Normal Value)、出口價格(Export Price)以及公平比較(Fair Comparison)三個項目，試圖使這個躲在反傾銷細節中之魔鬼，無法遁形。

一、正常價格(Normal Value)之決定：

對於進口產品是否在美低於正常價格銷售，如何認定受調產品在出口國的內銷售價是一重要關鍵。正常價值是指進口產品的相同或類似產品，在出口國國內正常貿易條件下交易時的可比價格。如果沒有或不能得到出口國市場的可供比較的價格時，則以該受調查產品出口到第三國的價格，或以該受調查產品的生產成本加上合理費用及利潤確定正常價值。在非市場經濟國家，正常價值確定的根據是推算價格。非市場經濟國家受調產品的生產廠商，應提供給美國商務部該受調產品的原料數量與勞務。此外，美國商務部會尋找一個替代國，並根據替代國的銷售和管理費用、包裝費用、利潤等因素加上非市場經濟國家之原料與勞務投入，計算出建構價格，確定正常價值。對於市場經濟國家來說，美國對出口國的內銷售價格之決定方式，依下列順位予以取捨。

1. 本國市場價格(Home Market Price)：

⁴¹ U.S. DOC AD Manual, Ch. 8 P.96

⁴² Lindsey, Brink and Ikenson Daniel J. Antidumping 101-The Devilish Details Of "Unfair Trade" Law. Washington D.C Nov. 2002, Cato Institute: P. 12

即出口國本國市場同類產品之交易價格，若本國市場銷售數量低於輸美數量的 5%，或如中國、越南等本國市場狀況特殊無法進行適當比較的非市場經濟體，則被認為其不具代表性，而將以下列之第三國交易價，或以推算價格做為正常價格。

2. 第三國銷售價格 (Third-Country Sales Price)：

所謂第三國銷售價格，乃是受調產品出口商銷售至美國以外第三國之價格。惟該第三國銷售價格，應具有代表性。也就是說其銷售數量，應超過出口國在美國銷售數量百分之五，且該市場狀況，可為適當之比較。

3. 推算價格 (Constructed Value)：

如前所述，若出口國國內銷售之價格，無法作為正常價值之認定基礎時，可以用銷往第三國之價格或「推算價格」，作為認定正常價值之基礎。所謂的「推算價格」，是以原產國之生產成本(cost of production)，加上合理之管理、銷售、及一般性費用，以及合理之利潤額度，作為計算基礎。但是，以上描述之項目都是通過常規交易測試、及成本測試測試的平均數字。換句話說，由於這些成本、費用與利潤的基礎，都是以賺錢的銷售來計算，所以在同類產品的生產成本不會有太大的差異的情況下，以這個方式所得出的利潤，將會遠高於平均國內銷售的利潤，這也使得推算價格一般來說都會高於實際所可能發生之國內售價。有關計算推算價格之基本原則如下：

產品製造成本 (Cost of Manufacture)：包括原料、勞工薪資及固定生產成本等項目 + 銷管費用 (Selling, General and Administrative Expense, SGA)：以受調查廠商在正常交易過程中實際發生之銷管費用求算銷管費率 + 利潤 (Profit Margin)：受調查廠商在正常交易過程中實際發生之利潤或是產業平均利潤 + 出口貨品之包裝費用 = 推算價格 (Constructed Value)。

此外，為了決定該進口產品在出口國國內銷售的數量，是不是具有代表性 (Home Market Viability)，如若未具代表性，又應如何確認該產品之外國價格。為解決這個問題，美國以代表性測試、常規交易測試、及成本測試三樣測試，來對所收到的問卷進行檢視，決定是否採用廠商所回覆之答卷資料，決定正常價格。

(一) 代表性測試 (Viability Test - 5% Test)⁴³

代表性測試，主要是以受調查廠商之受調查產品整體輸美數量，與其整體內銷數量、或第三國銷售數量進行比較。如果整體內銷、或第三國銷售數量大於整體輸美數量的 5% 以上，則廠商受調查產品的內銷數量、或第三國銷售數量將被視為具有代表性。

⁴³ U.S. DOC AD Manual, Ch. 8 P.2

一但通過代表性測試，該受到廠商的內銷、或第三國銷售資料也將被美國商務部採用，作為與其出口價格比較的基礎。在代表性測試中的整體數量，包含了外銷、內銷、或對第三國銷售中的所有對關聯企業與非關聯企業的銷售。也就是說在進行代表性測試時，美國商務部並不會對受調查產品的交易相對人，是否為關係人加以區隔。

一般來說，美國商務部會在回收問卷的 Section A，也就是在發出問卷的第 37 天後，決定受調查廠商的國內銷售是否具有代表性。如此一來，如果廠商的內銷被判定不具代表性的話，廠商也還能夠有機會尋求協助，處理後續動作，整理相關資料。如果採用第三國銷售作為常價格的基礎時，商務部只會採用單一第三國銷售的資料，而不會以混合的方式，從甲國抓幾筆資料、從乙國抓幾筆資料，綜合採用被調查廠商對許多國家的外銷資料。最後，如果有許多的第三國可以作為正常價格的基礎時，商務部會採用以下原則最為選擇的依據：

1. 受調產品銷售到第三國，與銷售到美國相似程度。
2. 受調產品銷售數量之多寡。
3. 其它商務部認為適合的因素。

(二) 成本測試 (Cost Test)

成本測試的主要目的，是爲了要消除那些以低於成本價格銷售的國內交易。與代表性測試，以整體銷貨數字為基礎不同。在實務上，成本測試是以反傾銷問卷中之由產品特性所設定之產品控制碼 (CONNUM) 為基礎，以個別產品逐筆交易之淨內銷價格，與商務部在問卷中收集計算出來的個別產品成本價格相比較。如果以數量來說，佔個別產品之 80% 以上的產品通過測試，那麼這項產品控制碼項下的所有產品，就可通過成本測試。假如此項產品未能通過測試，則在計算傾銷差額時，此個別產品品項的國內銷售，將被相似產品或推算價格取代。

	產品控制碼	數量	淨內銷價格	生產成本		通過%	
1	11	3	\$3.50	\$4.25	低	85%	通過
2	11	8	\$5.36	\$4.25	高	85%	通過
3	11	9	\$5.55	\$4.25	高	85%	通過
4	12	10	\$5.73	\$4.50	高	45.45%	通過
5	12	4	\$4.39	\$4.50	低	45.45%	不通過
6	12	8	\$4.42	\$4.50	低	45.45%	不通過
7	13	8	\$6.30	\$5.50	高	100%	通過
8	13	7	\$6.59	\$5.50	高	100%	通過

美國商務部表示，在反傾銷調查中，如果傾銷案之利害關係人提供事實資料，使其有合理根據相信出口商以低於成本價格，在國內市場或第三國銷售，則商務部將進行生產成本調查。如經調查確有低於成本銷售的情況，且該部分銷售：1.已持續一段期間（通常指一年，任何情況均不得少於六個月）；2.具有相當數量，且低於成本銷售占總銷售量二〇%以上，或加權平均售價低於加權平均成本，則該低於成本銷售之部分，將會從正常價格中剔除，並在有需要的情況下，以推算價格作為計算傾銷差額的基礎。

(三) 常規交易測試 (Arm's Length Test)

就如同代表性測試及成本測試，是要將不具代表性及低於成本等影響公平比較，與傾銷差額計算的國內銷售，排除在正常價格之外。常規交易測試也是有相同的目的。常規交易測試，主要是為了要測試關聯交易與非關聯交易間交易條件的一致性。根據美國反傾銷發規定，關聯交易主要的交易類型如下⁴⁴：

1. 家庭成員。
2. 兩（多）間公司的共同主管。
3. 合夥關係。
4. 僱傭關係。
5. 公司間的互相持有與控制關係（5%以上持股）。
6. 人與人間的互相控制關係。
7. 兩個或以上的人被第三人所控制。

在進行常規交易測試時，商務部會以廠商所回覆的問卷，檢視是否有關聯企業交易的情況存在。如果關聯企業交易存在，商務部則會以每個產品控制碼為基礎，對關聯企業交易與非關聯企業交易的淨銷售價格進行比較。在銷售給關聯企業的情況下，美國商務部將會以產品為單位，用關聯交易淨銷售價格為分子，非關聯交易淨銷售價格為分母，計算出一個數值，如果此數值小於 99.5%⁴⁵（如果此數值在 98~102%之間時，此交易是為正常交易，如果落在此區間外）⁴⁶，商務部則會要求被調查廠商提供，其關聯企業第一次轉手至非關聯企業的價格，作為計算正常價格的基礎。

(四) 貨品差異調整(difference in merchandise adjustment, 簡稱 difmer)

代表性測試、成本測試、及常規交易測試三樣測試共同存在。廠商在問卷中所提供的內銷資料一定要經過這三項測試，才會被商務部採用，作為正常價格。美其名，這三

⁴⁴ TITLE VII OF THE TARIFF ACT OF 1930, Section 771(33)

⁴⁵ U.S. DOC AD Manual, Ch.8 P.96

⁴⁶ Lindsey, Brink and Ikenson Daniel J. Antidumping 101-The Devilish Details Of Unfair Trade Law. Washington D.C Nov. 2002, Cato Institute: P. 12

項測試，剔除了不具代表性與不合理的國內銷售，所以可以使用的與出口價格的比較更公平。但是這三項測試，實際上的作用，卻是大幅減少了可供比較的國內銷售筆數，以及根據國內銷售所推算出的正常價格。所謂的一個巴掌打不響，傾銷差額的計算是根據出口國的國內淨銷售，也就是正常價格，與外銷淨銷售額相比較所得出的。如果有某項產品沒有出口，或是有出口，但是這項產品的國內銷售，卻被前述三項測試所剔除時，美國商務部會先使用相似產品作為替代的正常價格，然後在無相似產品的情況下，才會使用推算價格。

所謂的相似產品，指的是該項內銷產品(A)的特性與欲替代之內銷產品(B)相似，且(A)之變動成本，與其欲替代之內銷產品(B)的變動成本差異，佔出口到美國之同類產品(B之同類產品，外銷到美國之B產品)總成本20%以內的產品。在美國反傾銷術語中，這樣的調整叫做貨品差異調整(difference in merchandise adjustment, 簡稱 difmer)。有關 difmer 之計算，係以內銷產品與外銷產品間之總變動製造成本為差異，做為計算基礎。例如出口國市場(A)產品之總變動製造成本為 19 美元，美國市場之同類產品(B)之總製造成本為 20 美元、總變動製造成本為 16 美元，由於總變動製造成本的差異為 3 美元，小於 20 美元的 20%也就是 4 美元。所以，difmer 為 3 美元。此時在計算正常價格時應減去 3 美元；反之若美國市場之總變動製造成本，高於出口國市場之總變動製造成本，則正常價格應加入該 difmer 值⁴⁷。

簡單的來說，貨品差異調整也可以算是推算價格的一種變形。在三項對國內銷售的測試之後，了可供比較的國內銷售筆數經常會被剔除很多。也就是如此，造成了在計算傾銷差額時，包括貨品差異調整等推算價格大量的被使用為正常價格的替代品，進而造成的傾銷差額的提高。這個部分，會在本文的第四部進行討論。

二、出口價格 (Export Price) 之決定

出口價格之高低，亦為決定產品是否傾銷之關鍵。根據美國的定義，出口價格係貨品第一次銷售或同意銷售給與生產商無關聯之出口商或美國買主的價格⁴⁸。推算出口價格 (Constructed Export Price) 為當出口商或製造商 (A) 與進口商 (B) 相互間有關聯或存在補償協議時，進口商 (B) 將產品轉售予第一獨立買主 (C) 之價格為基礎，並以進口商 (B) 在美國的銷售費用與利潤進行調整後的價格⁴⁹。而出口價格與推算出口價格的使用，則是取決於外銷貨品是否賣給美國的關聯企業，以及與銷售的例如:包裝、文件處理、及相關加值活動，是否由關聯企業所進行。

(一) 採用出口價格(EP)之情況⁵⁰：

⁴⁷ U.S. DOC AD Manual, Ch.8 P.51~52

⁴⁸ U.S. DOC AD Manual, Ch.7 P.1

⁴⁹ U.S. DOC AD Manual, Ch.7 P.1

⁵⁰ U.S. DOC AD Manual, Ch.7 P.2~6

1. 首次銷售對象，係美國境內之非關聯買者(unaffiliated purchaser)，且銷售日期（雙方同意銷售條件之日期）完成於進口前。在這種情況下，出口價格的計算，將以廠商所提供的資料為基礎，進行調整。
2. 受調廠商並無實際出口到美國，而是以外銷到美國為目的，透過如貿易商等非關聯買者（包括在涉案國本國及第三國）出口到美國。製造商或生產商，須事先知悉該貿易商將轉銷其產品至美國。在這種情況下，出口價格的計算，是以廠商賣給非關聯中間人的價格為基礎，進行調整。
3. 若製造商（A）事先不知道貿易商（B）轉銷之目的地，而貿易商（B）將貨品賣給非關聯進口商（C）進口到美國。在這種情況下，出口價格的計算，將以該貿易商（B）銷售給美國非關聯進口商（C）的價格，進行相關調整後，作為出口價格。
4. 涉案國製造商（A）在銷售給國內或第三國之非關聯貿易商（B）後，該貿易商（B）以低於購得成本或無法回收銷售成本之價格轉銷至美國。如果有證據顯示，製造商事先知悉，該貿易商將轉銷其產品至美國且有無法收回成本的情況，商務部將對此展開中間商傾銷調查(a middleman dumping investigation)。在這種情況下，出口價格的計算，將以該中間商（B）賣給美國首位非關聯買者（C）之價格，為起算出口價格的基礎。
5. 若被調查製造商（A）出售產品給國內或第三國之有關聯貿易商（B）時，又若該貿易商（B）與美國買主（C）之間的買賣行為，在出口到美國前完成。則美商務部將以該關聯貿易商銷售（B）給美國之非關聯買主（C）之價格，最為出口價格的基礎。
6. 若涉案製造商透過在美關聯企業銷售，關聯企業交易必須符合下列所有情況，美商務部才會考慮採用廠商所提供的銷售金額，作為出口價格：
 - A. 進口前已完成交易。
 - B. 產品直接由製造商運到美國非關聯買者，且該產品未列入其美關聯銷售代理之存貨。
 - C. 銷售管道必須合乎一般商業手法(customary commercial channel)。
 - D. 在美國的關聯企業僅能扮演文書處理及與美國客戶溝通的任務。換言之，在美關聯銷售代理之工作，若包括保固(warranting)、廣告、技術協助，以及進一步製造之監督時，則超過與美非關聯買者之聯繫之業務範圍。

（二）採用推算出口價格(CEP)之情況⁵¹：

1. 銷售給美國之非關聯買者的銷售行為，發生在貨品實際進口後，且在銷售前先將產品運至在美之關聯企業倉庫，再行出售。例如：（A）製造商運電視機至美關聯企業（B）之倉庫，（B）公司再將存貨以 US\$260/per-unit，扣除 US\$15 之折扣賣給美國零售商（C）。在這樣的情況下，本案之起算價格須採用推算出口價格，即（A）

⁵¹ U.S. DOC AD Manual, Ch.7 P.8~9

公司在美關聯企業（B）公司之賣價 US\$245/per-unit。

2. 製造商（A）的首次銷售發生在對美的非關聯人（C），且銷貨發生在進口前（出口價格狀況 1）。雖然在銷售契約中，明載著產品是直接運至在美的非關聯買者（C），但是製造商（A）在美的關聯企業（B）卻負責包括安裝、處理所有保固及維修零件之供應、購買及刊登廣告、以及零售人員之訓練等。在這樣的情況下，商務部會採用推算出口價格。
3. 寄銷(Consignment Sales)：例如製造商（A）和美國非關聯承銷商（B）公司商議寄銷契約，價格為每件 1 元，產品直接由（A）運至（B），然後以價格為每件 2 元，銷售給在美之非關聯買者（C）公司，這種情況，雖然銷售發生在進口前，且 A 公司與 B 公司沒有關聯，但仍必須適用推算出口價格，即以 B 公司轉銷給美非關聯買者之價格，每件 2 元做為起算基礎。

（三）出口價格與推算出口價格之計算⁵²：

大致上來說，採用出口價格與推算出口價格的判斷準則，為被調查廠商是否與其關聯進口商進行受調查產品的交易；而出口價格與推算出口價格的不同，只是在於價格的起算基礎。出口價格的起算基礎，為受調查製造商外銷到美國的實際外銷價格；而推算價格則是根據，貨品第一次轉售給獨立買主的價格為基礎。

在確立的計算的基礎後，根據商務部反傾銷調查手冊表示，在出口價格與推算出口價格的計算調整中，有很大一部分是重疊的，在計算這兩個價格時，都應包括：1、包裝費用；2、關稅；3、平衡稅。同時都應減掉：1、移動費用(Movement Expense)：運費、報關費、保險費；2、出口稅 (Export Tax)；3、已被補償的反傾銷稅(Reimbursed Antidumping Duties)。但是，在計算推算出口價格時，又多減掉：1、關聯企業在美國發生之銷售費用，與 2、推算出口價格利潤兩項。但是，也就是這兩個減項，使許多透過關聯企業與美國交易的廠商的出口價格被低估，而增加了傾銷差額的幅度。

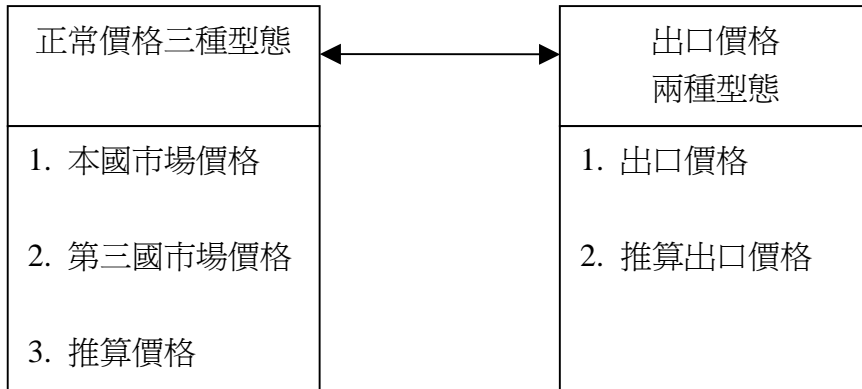
三、公平比較 (Fair Value Comparisons)

就如之前幾個部份所述，出口價格低於正常價值，即表明傾銷存在。此低於正常價值之出口價格即為傾銷價格，且這兩個價格之間的差異，即為傾銷幅度。為了獲得充分的正常價值與出口價格資料，以決定該使用的資料類型，計算傾銷差額。根據規定⁵³，在反傾銷調查期間，受調廠商需要提交受調產品，最近 4 個完整的財政年度的報表，對於非市場經濟國家的受調查產品，廠商則需要提供受調產品，前兩個完整財務年度的報表。

⁵² U.S. DOC AD Manual, Ch.7 P.10~23

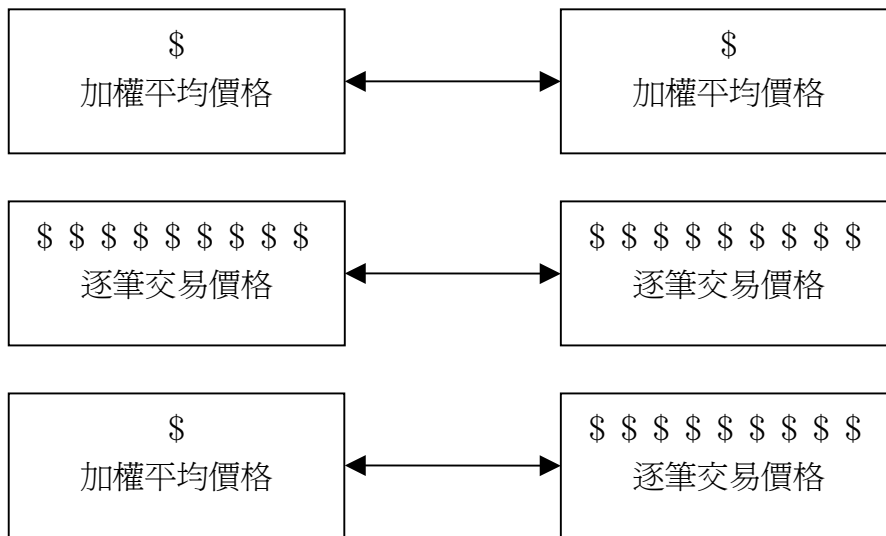
⁵³ 19 CFR 351.204

正常價格與出口價格的比較



根據美國反傾銷法⁵⁴，在調查期間，一般會以加權平均出口價格或推算出口價格，與加權平均正常價格進行比較。對於需要特別訂製且單價高的資本財貨，例如變電器來說，因為個別產品的特殊性，使的加權平均的比較方式便失去意義。在這樣的情況下，出口價格或推算出口價格與正常價值的比較，將以逐筆交易為基礎進行。如果因情況特殊，例如因為價格波動的幅度太大，而使商務部認為加權平均價格之間或逐筆交易間相互比較不合適時，則將以比較加權平均正常價值與逐筆出口價格的方式，計算傾銷差額。

傾銷差格計算方式: 正常價格與出口價格的比較方式



此外，正常價值與出口價格之比較，應以相同交易層次（一般情況下為出廠價格）為基礎，並應儘可能以在同一時間銷售之價格進行比較，對於可能影響比較公平性之交易條件、稅捐、數量折扣、產品物理特性及其他因素應進行調整。得以進行調整之主要項目，說明如次：

⁵⁴ TITLE VII OF THE TARIFF ACT OF 1930, Section 777A

(一)、銷售環境不同之調整(Difference In Circumstances Of Sale Adjustment)⁵⁵：

在兩個市場上銷售的條件不同，所產生的各種費用支出也有差異。為使出口價格或出口推算價格能與正常價格之比較基礎趨於一致，商務部會將兩個市場發生的直接銷售費用(directly related selling expenses)、預定營業費用(assumed expenses)、及其他發生在市場交易中的銷售費調整項目(reasonable allowance for other selling expenses incurred in the markets (U.S. and Foreign))做為調整項目。所謂「直接銷售費用」，為在特定銷貨中，銷售受調產品給第一位非關係買者所發生之直接費用，包括佣金、利息成本、保固費用等。「預定營業費用」，係由銷售者替買者支付之銷售費用如廣告費等。「其他發生在市場交易中的銷售費調整項目」，為只在美國或出口國市場發生之費用，例如只在單一市場發生的佣金。惟此類調整項目，將因為間接銷售費用的數目或佣金的額度而有所限制。

(二)、數量折扣之調整(Difference In Quantity Discount Adjustment)⁵⁶：

美國法規允許在美國市場與國內市場的銷售數量折扣差異，作為正常價格之調整項目。但要獲得這項調整時，受調產品之銷售必須有超過二〇%之數量折扣，或受調廠商需提出該折扣，與因為數量而節省的製造成本間，有直接關係。

(三)、產品物理特性之調整(Difference In Merchandise Adjustment)⁵⁷：

如果有某項產品沒有出口，或是有出口，但是這項產品的國內銷售，卻因不具代表性或低於成本所剔除時，美國商務部會進行貨品差異調整(difference in merchandise adjustment, 簡稱 difmer)，尋找相似產品作為替代的正常價格。difmer 之計算，係以內銷產品與外銷產品間之總變動製造成本為差異，做為計算基礎。詳細計算方式，在正常價格部分已有敘述，在此不再做說明。

(四)、不同交易層次之調整(Difference In Level Of Trade Adjustment)⁵⁸：

所謂不同交易層次，意指涉案產品在出口國市場及美國市場的交易對象屬性之例如：零售與批發的不同。為進行公平比較，必須將二個市場的銷售價格，調整至可進行正常價格與出口價格或出口推算價格之相同比較層級。但是，在主張此項調整時，受調廠商必須提出在不同交易層次價格與交易活動的明顯不同，也因此實務上，這項請求很難被商務部接受。

⁵⁵ U.S. DOC AD Manual Ch.8 P.16, 17

⁵⁶ U.S. DOC AD Manual Ch.8 P.46

⁵⁷ U.S. DOC AD Manual, Ch.8 P.49

⁵⁸ U.S. DOC AD Manual, Ch.8 P.52

(五) 推算出口價格沖銷(CEP offset)調整 (Adjusting Normal Value by the CEP Offset (Indirect Selling Expense) Adjustment)⁵⁹：

這項調整為正常價格與推算出口價格進行比較時，對正常價格所進行之“有限”之調整。在正常價格與推算出口價格比較時，若正常價格發生在銷售階段之後段(a more advanced stage)，也就是在比較貼近消費者的情況下，即使在受調廠商合作，商務部仍無法獲得進行這項調整的資料時，正常價格得扣除受調產品在出口國國內發生之間接銷售費用，這種情況稱為推算出口價格之沖銷(CEP offset)。推算出口價格沖銷(CEP offset)調整數量上限為：受調產品在國內發生的加權平均間接銷貨費用、或是在推算出口價格中的加權平均間接銷貨費用，兩項費用中較低的一項。

第四部 細節中的魔鬼

所有應訴過傾銷調查的廠商，一定有這樣的經驗。幾乎在每一個傾銷案件中，不論受調查廠商模擬過傾銷差額的計算在多次，廠商自己所試算的傾銷差額，總是會與調查單位所算出來的傾銷差額有所不同。傾銷差額的計算公式，不就是正常價格與出口價格的價差嗎？為什麼我們計算的傾銷差額，總是與調查單位所算出的有一段差距？

在前面的幾個部份對 WTO 反傾銷協定、美國反傾銷程序及規定、與美國計算傾銷的方法進行介紹之後，第四部份將討論包括：行政保護命令(Administration Protection Order, APO)、歸零(Zeroing)、篩選正常價格的三個測試、產品比較 (Product Matching)、推算正常價格(CV)、與推算出口價格(CEP)這幾項因素，對於傾銷差額的影響，即其存在的的正當性。

一、行政保護命令(Administration Protection Order, APO)⁶⁰

在美國的反傾銷調查程序中，有一項與各國不同的措施，那就是所謂的行政保護命令(Administration Protection Order, APO)。與如歐盟等其他國家由調查單位，自行對機密資料進行分析判斷不同。為求反傾銷調查的透明化，在行政保護命令下，美國商務部與國際貿易委員會兩個調查單位，在利害關係人的同意之下，可以允許那些不參與所代表之利害關係方商業競爭決策制定的外聘律師、企業內部律師、或經濟分析師，在履行保密義務的情況下，可以獲得其他廠商所提交的機密資料，進行分析，並提出質疑或答辯。

在這樣的情況下，美國的反傾銷調查程序，就有如法庭上控方與訴方你來我往的答辯對決。注意與檢視廠商所提交之資料的範圍，將由調查機關擴大到所有在行政保護命令名單之正方與反方律師、經濟分析師等專業顧問。而這些代表不同利益關析方的專業

⁵⁹ U.S. DOC AD Manual, Ch.8 P.44

⁶⁰ Eric Wang, Presentation on 12/01/04 in Cesar Park Hotel Taipei, Regarding U.S Antidumping practice.

顧問，也將隨時準備拿著放大鏡，檢視在傾銷調查資料中，任何利益相對方所可能發生的瑕疵，並「友善的」提醒美國調查單位，有關對手在回答問卷或提供資料時所犯的錯誤，甚至是厄意的曲解相關資料，影響調查單位的決定。

簡單的來說，在這麼一個機制下，受調廠商可以說是沒有任何犯錯的空間。除此之外，受調廠商還須時時注意利益相對方的舉動，以防利益相對方曲解相關資料，企圖影響調查機關的決定。也就是說，如果廠商因為資源不足無法獲得專業顧問協助、本身美國反傾銷法規不熟悉，或對利益相對方的舉動有所忽略，那麼就有可能在忽略了對自己不利的資料已經被提出、或已經被接受的情況下，被提高傾銷差額，成為這項非常透明化措施的受害者。

二、歸零 (Zeroing)⁶¹

在所有計算傾銷差額的小動作中，歸零應該是最受矚目的一項。事實上，WTO 也對這樣的做法，在印度對歐盟的床單案⁶²、與加拿大對美國的軟木案⁶³中做出歸零這樣的的做法實際上已違反 WTO 反傾銷協定 2.4.2 條的裁決。但是，到目前為止包括美國等許多國家，仍然繼續使用這種只計算正傾銷差額，而忽略負傾銷差額，進而增加傾銷差額額度，影響出口廠商權益的傾銷差額計算方式。

傾銷差額的計算，是根據出口國的國內淨銷售，也就是正常價格，與外銷淨銷售額相比較所得出的。但是在許多傾銷調查案中，也許某些受調查產品，真的是有出口價格低於正常價格銷售（也就是國內價格）銷售的情形，但是並不是每一項外銷的受調產品都有傾銷的情形。但是，歸零的計算方式，卻允許調查單位，忽略這些沒有傾銷的產品（負傾銷差額），只將那些有傾銷的產品（正傾銷差額），納入傾銷差額的計算中。就如以下所示：

產品	正常價格	出口價格	傾銷差額	歸零
1	\$1.00	\$0.50	\$0.50	\$0.50
2	\$1.00	\$1.00	\$0.00	\$0.00
3	\$1.00	\$1.00	\$0.00	\$0.00
4	\$1.00	\$1.00	\$0.00	\$0.00
5	\$1.00	\$1.50	-\$0.50	\$0.00
Total	\$5.00	\$5.00	\$0.00	\$0.50

我們先不考慮內、外銷數量，是否低於成本銷售，微小不舉原價差來說，在負傾銷差額歸零後，傾銷差額從原來的

61 Ikenson, Dan. *Free Trade Policy: Zeroing In: Antidumping's Flawed Methodology under Fire*. Apr. 27, 2004. Cato Institute.

62 Report of the Appellate Body on European Communities—Antidumping Duties on Imports of Cotton-Type Bed Linen from India, WT/DS141/AB/R, March 1, 2001.

63 Report of the Panel on United States—Final Dumping Determination on Softwood Lumber from Canada, WT/DS264, April 13, 2004, p. 128.

沒有，變成\$0.50。若我們假設 1~5 的所有受調產品在國內的銷售都有代表性，且每項產品外銷美國的數量為 100 單位。儘管整體上來說，外銷與內銷並無價差，內銷與外銷美國的總金額都為 \$500。但是在歸零後，整體的傾銷差額成為 \$50，傾銷差率成為 10%。

根據本部分附表⁶⁴，我們可以看到，根據 CATO 機構的計算，歸零的做法存在於其所研究的 18 件個案中的 17 件。同時這樣的作法，也對傾銷差額最終數字有決定性的影響。如果我們將歸零的效果除掉，在 17 個案中，將有 5 件會變成沒有傾銷，有 1 件的傾銷差額會減少 96.84%，以平均來說，在 17 件受到歸零影響的案件，其總體傾銷差額，也將大幅度的減少 86.41%。

三、篩選正常價格的三個測試⁶⁵

代表性測試、成本測試、及常規交易測試三樣測試共同存在。廠商在問卷中所提供的內銷資料一定要經過這三項測試，才會被商務部採用，作為正常價格。美其名，這三項測試，剔除了不具代表性與不合理的國內銷售，所以使的正常價格與出口價格的比較更為公平。但是，這三項測試，實際上的作用，卻是大幅減少了可供比較的國內銷售筆數，以及根據國內銷售所推算出的正常價格。

就以代表性測試開始，由於各國調件的不同，消費者對產品的需求也有所差異。就許多產品來說，美國可能是世界上唯一外銷市場。此外，就以台灣等許多外銷導向的國家為例，其國內市場可能很小，國內銷售的產品項目，也遠不及對美國銷售產品的多。在這樣的情況下，代表性測試無疑是雪上加霜，以銷售是否具有代表性為由，刪除原本就有限的國內銷售，而以包含超額利潤推算價格代替實際國內銷售的正常價格，將而無疑的提高正常價格，增加可能的傾銷額度。

對於所有產業來說，由於需求或是景氣循環所引起的價格波動，使得產品的售價與成本間的關係也經常隨之改變。在這樣的情況下，因為需求的關係，銷售有時會以低於成本進行；又有因為在短時間內，原料、人工價格的大幅上漲，而使得售價追不上成本，而有低於成本銷售的情況；更有因為個別產品訂價策略的不同，而有售價的不同。但是，殺頭生意有人做，賠錢生意沒人做。對廠商來說，低於成本銷售可能只是一時的權宜之計，只要長期能夠賺錢，短期的虧損也屬可以接受的範圍。但是，美國強制性的以 20% 為門檻，將虧損超過 20% 產品排除在國內銷售的範圍外，似乎與現實商業訂價實務脫節。

在現代商業交易型態中，廠商的交互持股，策略聯盟行為時有所聞。這樣的交互控

⁶⁴ Lindsey, Brink and Ikenson Daniel J. Antidumping Exposed-The Devilish Details Of Unfair Trade Law. Washington D.C 2003, Cato Institute. P. 59

⁶⁵ Lindsey, Brink and Ikenson Daniel J. Antidumping Exposed-The Devilish Details Of Unfair Trade Law. Washington D.C 2003, Cato Institute. P. 12, 55. U.S. DOC AD Manual, Ch. 8 P.2

制行爲，也經常是雙方爲了長期的利益所設置。也因此，在關係人交易中，賠錢生意也還是不會有人願意做。但是，美國的常規交易測試，卻有著比成本測試更嚴的門檻，只要是關係人交易與非關係人交易有 0.5% 的不同，實際國內銷售價格就會被排除在正常價格的範圍之外，進而以第一次轉售價格取代。這樣以較高的第一次轉售價格取代國內銷售正常價格的做法，也將而無疑的降低提高正常價格，而增加可能的傾銷額度。

在本部分附表中⁶⁶，我們可以看到成本測試對傾銷差額數字的影響。在 CATO 機構所做的研究中，如果將成本測試的影響從反傾銷調查案件中扣除，所有個案的傾銷差額會都會以平均 59.56% 的額度減少。在對台灣的 DRAM 與日本的 Stainless Steel Sheet and Strip 兩案中，傾銷差額更可以完全被消除。

四、產品比較 (Product Matching)⁶⁷

美國在進行產品比較計算傾銷差額時，是以反傾銷問卷中之以產品特性所設定之產品控制碼 (CONNUM) 爲基礎，對個別產品的正常價格與出口價格進行比較。簡單的來說，傾銷差額的計算是根據出口國的國內淨銷售，也就是正常價格，與外銷淨銷售額相比較所得出的。如果有某項產品沒有出口，或是有出口，但是這項產品的國內銷售卻被前述三項測試所剔除時，在這樣的情況下，美國商務部會先使用相似產品作爲替代的正常價格，然後在無相似產品的情況下，才會使用推算價格。這樣的比較方式，造成了用來互相比較的產品，僅是在成本結構類似，產品的本質是否相近則又另當別論。有應訴反傾銷調查經驗的廠商一定都有這樣的體認，不管是相似產品的正常價格或是推算價格，都會遠較實際國內銷售的正常價格爲高。

此外，產品控制碼 (CONNUM) 的設定本身也有其問題存在。在反傾銷申請廠商，希望受調產品範圍能夠包山包海情況下。在許多個案中，依據產品特性所設定的控制碼，經常無法涵括包羅萬象的受調產品。這也使得調查機關在進行產品配對與比較時，經常有 A 產品對到 A+ 或是 A- 的情況，進而影響到的傾銷差額的計算。

但是，這樣的比較方式，卻也位廠商帶來一些意想不到的好處。也就是因爲受調產品控制碼，無法包括所有受調產品的情況存在，使得廠商因應外國反傾銷調查時，有較大的空間可供運用。也就是說，廠商在依產品控制碼，進行產品規類時，可以因爲這個歸類的空間，而對受調產品的內外銷資料的分類方式進行試算，尋求一個對自己最有利的產品歸類方法。

五、推算價格 (CV)⁶⁸

⁶⁶ Lindsey, Brink and Ikenson Daniel J. Antidumping Exposed-The Devilish Details Of Unfair Trade Law. Washington D.C 2003, Cato Institute. P. 59

⁶⁷ Lindsey, Brink and Ikenson Daniel J. Antidumping Exposed-The Devilish Details Of Unfair Trade Law. Washington D.C 2003, Cato Institute. P. 61.

如前所述，代表性測試、成本測試、及常規交易測試三樣測試，大幅減少了可供比較的國內銷售筆數，以及根據國內銷售所推算出的正常價格的使用。這樣的結果，使得「推算價格」可以做為認定正常價值之基礎。所謂的「推算價格」，是以原產國之生產成本(cost of production)，加上合理之管理、銷售、及一般性成本，以及合理之利潤額度，作為計算基礎。但是，以上描述之項目，都是通過前述常規交易測試及成本測試兩樣測試正常價格測試的平均數字。換句話說，由於這些成本、費用與利潤的基礎，都是以賺錢的銷售來計算，所以在同類產品的生產成本不會有太大的差異的情況下，以這個方式所得出的利潤，將會遠高於平均國內銷售的利潤。

傾銷的計算是以價格比較為基礎。由於內銷與外銷的同類產品，在生產成本上並不會有太大差異。所以，以成本加利潤為基礎之推算價格，與出口價格所進行的比較，除了表示對美國的銷售，是否獲得應有之利潤外，對於是否有傾銷的發生這個問題，並沒有任何的意義。簡單的來說，即使推算價格高於出口價格，也只能表示同類產品在美國的利潤不如在國內銷售而以。在某種程度上，這與傾銷與否，毫無直接關係。

根據 CATO 機構所做的研究，在本部分附表中⁶⁹，我們可以看到，推算價格中利潤這個部分對傾銷差額的影響。在其所研究的 18 件個案中，有 5 件是以推算價格與出口價格進行比較，以計算傾銷差額。如果我們將利潤從推算價格中扣除，在這 5 件中，有 4 件個案的傾銷差額會因而減少。雖然整體的減少幅度僅為 11.02%，但是在對台灣的 SRAM 與 DRAM 兩案中，傾銷差額可以分別減少 18.25%與 13.91%。

六、推算出口價格(CEP)⁷⁰

推算出口價格對於傾銷差額計算的影響，主要發生在扣除間接銷售費用(CEP offset)以及發生在美國的利潤(CEP Profit)兩項。先以在計算推算出口價格時所扣除的間接銷售費用(CEP offset)開始討論。當以實際出口價格作為出口價額時，也就是當產品的外銷對象為非關聯企業時，間接銷售費用並不會從正常價格或是出口價格中扣除。但是，如果以推算出口價格與正常價格比較時，“有限”的間接銷售費用將會從推算出口價格與正常價格中被扣除。也就是說，在正常價格與推算出口價格比較時，所有在美國發生的間接銷售費用，都將從推算出口價格被扣除，但是對於正常價格來說，不管在國內實際發生的間接銷售費用有多少，都僅以在美國發生之間接銷售費用為上限，進行扣除。這種又稱做推算出口價格沖銷上限(CEP offset Cap)之對間接銷售費用不一致的扣除方式，由於對在國內銷售所發生之間接銷售費用，並未進行完全的扣除，而使得在進行傾銷差額

⁶⁸ Lindsey, Brink and Ikenson Daniel J. Antidumping Exposed-The Devilish Details Of Unfair Trade Law. Washington D.C 2003, Cato Institute. P. 60.

⁶⁹ Lindsey, Brink and Ikenson Daniel J. Antidumping Exposed-The Devilish Details Of Unfair Trade Law. Washington D.C 2003, Cato Institute. P. 59

⁷⁰ Lindsey, Brink and Ikenson Daniel J. Antidumping Exposed-The Devilish Details Of Unfair Trade Law. Washington D.C 2003, Cato Institute. P. 68~70.

計算時，往往以僅扣除部份國內間接銷售費用較高正常價格，與已扣除全部在美國發生之間接銷售費用之較低出口價格進行比較。也因為這種不對稱的間接銷售費用處理方式，廠商所可能面對的傾銷差額被經常被不合理的增加。

根據 CATO 機構表示⁷¹，在其所研究的 18 件樣本中，如果排除推算出口價格沖銷上限的影響，有 10 件傾銷個案的傾銷差額可以因此而減少。雖然整體的減少幅度僅為 9.06%，但是在對日本的 Large Bearings 與 Small Bearing 兩複查案與對台灣的 DRAM 傾銷調查案中，傾銷差額可以分別減少 25.55%、15.84%與 14.64%。

但是推算出口價格對於傾銷差額的影響不僅限於間接出口價格一項，推算價格對於在美國發生之利潤的處理方式，對於傾銷差額的影響，也有雪上加霜的效果。推算出口價格並不包涵關聯企業在美國所發生的利潤，簡單的來說，如果透過關聯企業外銷美國時，所有這些關聯企業所發生的利潤，將被扣除在出口價格的計算之外。但是，美國在計算正常價格時，卻未對利潤進行任何扣除。如此一來，又使正常價格的基礎高於推算出口價格；如此不對稱處理方式，也使得傾銷差額經常被不合理的增加。

雖然在 CATO 的研究中，此項因素對傾銷差額的整體影響僅為 1.23%。如果將前述幾項因素進行綜合評估，那麼傾銷差額被增加的額度，將會遠遠的超過這微不足道的 1.23%。

⁷¹ Lindsey, Brink and Ikenson Daniel J. Antidumping Exposed-The Devilish Details Of Unfair Trade Law. Washington D.C 2003, Cato Institute. P. 59

錯誤! 連結無效。

第五部份 展望與結論⁷²

美國商務部於九十三年九月廿三日宣佈成立一個協助美國國內產業提出反傾銷及反補貼申請案的專門小組⁷³。此小組將有全職的專業人員，協助美國產業瞭解繁複的貿易防禦（反傾銷、反補貼、及防衛措施(Safeguard)）相關法規，並提出針對外國進口商品之反傾銷及反補貼等相關貿易防禦措施。根據美國商務部公告，這個新小組的主要目的，不是在於取代例如律師事務所或經濟顧問公司等私部門所提供的專業諮詢服務。這個小組成立的目的，主要是要讓其國內產業能更加瞭解反傾銷與反補貼的相關法規，提供必要的資訊與協助，以滿足商務部對反傾銷與反補貼立案與調查初始要求。

這是一則不起眼的新聞，也許注意到這起新聞的人不是很多，但就像在「渾沌理論」當中的「蝴蝶效應」一樣，一個渺小不起眼的事件或現象，在紛擾不可測的混沌中，可能會扮演具影響性的關鍵角色。在美國華盛頓的一隻振翅中的蝴蝶，將會輕微改變氣壓，而這些擾動又將改變附近地方的氣壓，於是一傳十、十傳百傳開，幾個月之後，太平洋對岸的亞洲就會因氣壓被改變而下雨。也就是說美國商務部這個新小組，所引發的蝴蝶效應，將有可能對近幾年，特別是在 WTO 成立之後，建立在自由化基礎上的全球經濟發展將帶來深遠的影響；而其中最直接的衝擊，將會是這幾年來由國際貿易所驅動的經濟成長。

簡單的來說，這個小組將會在下列四個方面協助美國產業：一、協助產業界瞭解美國反傾銷與反補貼措施的相關法規及提出調查申請的相關程序。二、使潛在的反傾銷與反補貼申請者能夠瞭解提出反傾銷與反補貼調查申請所需的相關資訊，以利美國產業界對抗不公平貿易行為。三、協助申請者確保其申請書能夠符合反傾銷與反補貼立案與展開調查的要求。四、提供美國中小企業有關關稅及貿易統計等相關公開資料。

這個小組的成立，代表著美國行政部門對反傾銷及反補貼措施的重視。特別是在美國政府一再宣示保衛其國內產業免受不公平競爭所傷害決心的同時以及對鋼鐵產業所進行的防衛措施(Safeguard)措施於 WTO 中成爲了人人喊打的落水狗之後，反傾銷與反補貼措施成爲美國政府能在眾目睽睽之下，既能用來宣示其行政部門保護國內產業不受不公平貿易所傷害的決心，且又能合乎 WTO 規範之"不引起太多注意" 的貿易防禦工具。也因此，這兩項工具將繼續受到其行政部門的重視。

就以在很熱的美國與中國貿易關係來看，在中國對美國貿易順差持續擴張的同時，儘管美國產業界要求政府利用中國在加入 WTO 時所承諾的特別條款，對中國輸

⁷² 本部分曾刊於工業雜誌九十三年十一月號

⁷³ Antidumping(AD)/Countervailing Duty(CVD) Petition Counseling and Analysis Unit 詳見 <http://ia.ita.doc.gov/pcp/pcp-index.html>

美貨品進行防衛措施的聲音喊的震天嘍響，但是，也許是因為美國在鋼鐵 201 案後，對防衛措施顯得投鼠忌器而不敢放手進行，因此除了針對種紡織品設限之外⁷⁴，大多數案子都是雷聲大雨點小。相對的，美國政府與企業界在運用反傾銷及反補貼措施這兩個能做又能說的貿易防禦措施時，則顯的大膽的多，執行起來毫不手軟。在這兩年來，美國陸續對中國外銷的彩色電視、手推車、家具、蝦及其他多項產品陸續展開的反傾銷調查。同樣的，這個現象不僅限於中國，美國政府在對使用防衛措施裹足不前的同時，卻也針對包括台灣、日本、印度、歐盟甚至是 NAFTA 的夥伴加拿大與墨西哥的許多不同產品，展開多起反傾銷調查案。

根據 WTO 協定，若有企業利用低價出售商品，一國政府可以運用反傾銷手段，對傾銷的商品實行高額關稅，迫使這一產品回到正常的價格水準。也因此，在 WTO 架構下，隨著關稅功能的減弱，貿易壁壘的消除，反傾銷與反補貼在對抗不公平貿易，保護國內產業的作用日益增強。從文字上來說，反傾銷與反補貼這一類的貿易防禦措施，是為了保護國內產業不被不公平的貿易手段傷害而存在。但是，就如前文所描述的，對國際貿易情勢稍有涉獵的人，或是反傾銷的受害者都清楚的知道，美其名為對抗不公平貿易的工具，其實這一類的措施，在實務上大多是以公平貿易之名，行貿易保護之實。有太多的「棉角」可以讓調查機關輕易左右反傾銷與反補貼是否真正存在與其後的傾銷或平衡稅率，也就是說，只要是調查機關有心保護國內產業，幾乎可以說沒有不成立的案子，而且稅率要多高就可以算出多高。

在美國商務部小組的成立後，美國企業，特別是對中小企業提出反傾銷與反補貼申請的行政及成本負擔將可大幅減輕。姑且不論企業內部的行政成本，不管是因應反傾銷與反補貼調查或是提出調查申請，律師事務所或經濟顧問公司等私部門所提供的專業諮詢服務與資料的蒐集，對產業界都是一筆不小的費用。而這些費用與行政成本，也都是廠商決定是否應訴或是否提出調查申請考慮的一項主要因素。在這個小組成立之後，至少美國企業在提出申請時，經由美國商務部專業人員的諮詢服務，他們對律師的依賴程度與資料收集的困難度將可有效降低，進而降低相關的成本。除此之外，經由商務部的輔導，產業界所提出的申請文件也將更符合展開調查的基本門檻要求，因為資料或文件不全而不被接受的申請案將大幅減少。根據本會判斷，這個小組的成立後，美國產業界提出反傾銷與反補貼調查的難度將被大幅度的降低，而這也將使美國這類調查案件數，在可預見的未來大幅增加。

電影「美麗境界」裡的主角納許（Nash），在賽局理論裡，解釋了賽局的均衡定義，我們稱之為「納許均衡」，因為這個均衡，納許也因此獲得諾貝爾經濟學獎。這個均衡的產生，一定是在雙方既有的抉擇假定下，對自己最有利的狀態。但這樣的均衡，卻也有可能出現所謂「囚犯困境」的現象，話說這個例子是這樣的，有兩個小偷行竊被捕，分開詢問，倘若兩名小偷均不招供，只會被關一陣子；但若一個招一個

⁷⁴ 詳見 http://otexa.ita.doc.gov/Safeguard_intro.htm

不招，則招供者可獲減刑，關個幾天，不招供者，將被加重刑責；若兩人均招供，則均不能獲減刑。最後均衡的結果便是，兩人均會招供，雖然他們都知道若兩人均不招最好，但問題是，在面對自己招供的情形下，對方的最佳抉擇並不會是不招。這個「納許均衡」也同樣存在於各國反傾銷及與補貼制度的運用中當世界主要貿易國家都有反傾銷及反補貼等貿易防禦措施的執行能力時，如果大家能克制反傾銷的使用，將這類的措施用在對抗真正的不公平貿易上，當然是最好的結果，但是當相信其他國家將使用反傾銷與反補貼措施時，最佳的自保方式是先發制人，在成為受害者之前先確保自己不會輸太多。

在貿易自由化之後，各國間的經濟聯繫越來越緊密。隨著世界貿易額的增加，各國在產業發展的心態也逐漸改變，從過去的什麼都要自己做，慢慢朝著專注競爭優勢發展。也因此，一國的國內產業也許因國外產品進口衝擊而受到損害，但其他有競爭力的產業卻可能從對外出口中獲得利益。也就是如此，當為了保護國內產業而訴諸反傾銷或反補貼調查時，在出口中獲益的外銷型產業很可能同樣成為他國報復的犧牲品。身為世界貿易第一大國的美國，當然不可能置身其外，隨著對外調查案件數目的增加，不論是為了報復或者真的是為了保護產業，其他國家對美國的怨言也將隨之增加，貿易摩擦也必然增多，為了報復其他國家對美國的反傾銷調查案件也勢必增加。換言之，害人終將害己。根據許多學者的研究指出，通常最積極運用反傾銷制度的國家，同時也是感受來自其他國家的反傾銷之痛最深的國家。就以在美國與中國的貿易關係為例，就在傢俱展開反傾銷調查後不久，中國也對美國的光纖產品展開調查，雖然兩個當事國都否認有報復的情況發生，但是幾年前由鋼鐵產品貿易防禦措施所引的貿易大戰，以及在 WTO 做成裁決後所留的餘波蕩漾，相信大家仍記憶猶新。

根據國際貨幣基金(IMF)預測，今年(2004)全球的經濟成長率達到近 30 年來最快的 5%，而明年(2005)也將有 4.3%。這樣罕見的快速成長，有很大一部份可以歸功於在自由化的環境下蓬勃發展的國際貿易。如果因為美國的這個舉動的連鎖效應，在各國競相以反傾銷或反補貼措施，建構貿易壁壘，引發世界反傾銷措施大戰，造成國際貿易衰退，進而影響經濟成長，這個結果相信是世界各國所不樂見的。這樣看來，美國商務部的這個小組，如果讓他振翅亂飛成為以公平貿易之名行保護主義之實的工具的話各國不能自制，相繼跟進的話，新一輪的貿易措施大戰，似乎已在醞釀的階段。

國內產業面臨這樣的趨勢，斧底抽薪的方式，就是與各國的企業建立良好的關係，防範於未然，在反傾銷等貿易救濟措施調查案開始前，就先尋求自我解套之計。但是，這樣的建議，由於廠商間競爭的關係，經常是顯得打高空、不切實際。這類型的建議也許在理論上完美，可是在實務上卻是窒礙難行。也就是如此，廠商最佳的因應之道，除了不斷的自我充實貿易措施法規，對隨時可能面臨的反傾銷等貿易救濟措施調查進行演練、進行熟悉，以防真正事到臨頭，手足無措外，並無其他更好的應對之道。最後，深耕貿易救濟議題多年的工總貿易發展委員會，也將在廠商有教育訓練

需求、或是在面臨反傾銷等貿易救濟措施調查，需要專業諮商時，隨時位廠商提供最佳的服務。