

「各國反傾銷調查之主要差異」

作者：林鳳律師
理律法律事務所
中華民國九十四年七月二十日

壹、前言

根據世界貿易組織（World Trade Organization，以下簡稱「WTO」）統計¹，我國業者自 1995 年 1 月 1 日起迄 2004 年 12 月 31 日止共 10 年期間內，遭外國調查機關對我國出口各項產品展開調查之反傾銷調查案件數，共計 146 件，僅次於中國大陸之 411 件、韓國之 207 件及美國之 152 件，居所有 WTO 會員國第 4 位；其中，歐盟及美國對我國出口產品均各有 18 個調查案件，且歐盟及美國市場通常為我國業者出口產品之主要市場之一，因此，我國業者有必要瞭解歐盟及美國之反傾銷調查實務。

另，自 2002 年 1 月 1 日中國大陸與台灣分別加入 WTO 起迄今，雖僅有約 3 年多，然中國大陸已對台灣出口至中國大陸之產品，展開共計 9 件反傾銷調查案²，儼然成為近年來對我國業者出口產品展開反傾銷調查案件數量最多的市場。

此外，加拿大自 1995 年 1 月 1 日起迄 2004 年 12 月 31 日止對台灣出口產品展開調查之反傾銷調查案件數計達 8 件，調查案件數量亦不可忽略，且加拿大以核定出口廠商之「正常價格」³，作為反傾銷措施，不同於歐盟、美國或中國大陸係對進口產品課徵反傾銷稅之反傾銷措施，亦值我國業者特別注意。

雖歐盟、美國、中國大陸及加拿大均為 WTO 各會員國，故於進行反傾銷調查案時，均應遵守 WTO 反傾銷協定⁴之規定，即其國內之反傾銷法令及反傾銷調查實務，不得違反 WTO 反傾銷協定，然前述各會員國根據 WTO 反傾銷協定所制定之反傾銷法令及其調查實務，仍有執行上之差異。因此，本文將根據歐盟、美國、中國大陸及加拿大等四國對我國出口產品之反傾

¹ 參閱 www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_stattab3_e.xls。

² 中國大陸自 2002 年 1 月 1 日起迄今，已對台灣輸中國大陸之（1）冷軋鋼捲、（2）聚氯乙烯、（3）苯酚、（4）乙醇胺、（5）尼龍絲 6、66、（6）牛皮箱紙板、（7）雙酚 A、（8）彈性纖維紗（中國大陸稱「氨綸」）、及（9）聚對苯二甲酸丁二醇酯（一般通稱為 PBT 樹脂）共 9 項產品進行反傾銷調查案。

³ 加拿大反傾銷調查，通常為核定各出口廠商之正常價格。然加拿大於 2005 年初對台灣及中國大陸輸加拿大螺絲、螺帽之反傾銷調查案之反傾銷措施，卻例外地以各出口廠商之出口價格，乘上傾銷差率計算應課徵之反傾銷稅（詳 www.cbsa.gc.ca/sima/anti-dumping/ad1308f-e.html）。

⁴ 本文稱「WTO 反傾銷協定」係指「Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994」。

銷調查實務，簡要說明其重要之原則性差異⁵，以「知己知彼，百戰百勝」，供我國業者面對各國反傾銷調查案時之參考。

貳、各國反傾銷調查實務之主要差異

一、調查機關

反傾銷調查之調查工作，分為「傾銷調查」及「產業損害調查」兩大部分⁶，前者為調查被調查出口國廠商銷售涉案產品至調查國家，是否有傾銷事實，並依據該傾銷事實計算其傾銷稅率；後者則為調查當地國產業是否受到實質損害（Material Injury），或有實質損害之虞（Threat），或重大延緩調查國家此一產業之建立⁷，及傾銷進口是否為造成前述損害之因素。目前各國反傾銷調查實務，對於「傾銷調查」及「產業損害調查」，有些是由兩個機關分別負責，如美國、中國大陸及加拿大等國⁸；有些是由單一機關負責，如歐盟⁹。

美國、中國大陸及加拿大反傾銷調查機關，係分別由負責「傾銷調查」之調查機關簽發傾銷調查問卷，及由負責「產業損害調查」之調查機關負責簽發產業損害調查問卷。以上兩份問卷各有指定之繳卷期限，我國業者應於指定期限內，按照兩種調查問卷之要求格式，完成答卷，並分別回覆各負責機關。

歐盟有關「傾銷調查」及「產業損害調查」工作，則由單一機關負責，該機關為「歐盟執行委員會」（以下簡稱「執委會」）。此外，歐盟「執委會」僅簽發傾銷調查問卷，並無產業損害調查問卷，因此，我國業者若擬於歐盟反傾銷調查案中，就產業損害部分提出答辯，則可以書面方式，提出產業損害調查之意見及資料，供歐盟「執委會」參酌，但此書面不需拘

⁵ 蓋各國反傾銷調查案件，仍可能因個案情況而採不同之作法或決定，而本文無法針對個案逐一說明，因此，本文中僅針對各國反傾銷調查法令及實務之原則，說明其差異。

⁶ 根據 WTO 反傾銷協定第 2 條及第 3 條之規定，反傾銷稅的課徵必須符合傾銷進口事實、當地產業有實質損害，且該實質損害係因傾銷進口所造成（因果關係），始得為之。

⁷ WTO 反傾銷協定附註 9。

⁸ 美國由「國際貿易委員會（International Trade Commission）」負責產業損害調查，由「商務部（Department of Commerce）」負責傾銷調查；中國大陸由商務部「產業損害調查局」負責產業損害調查，由商務部「進出口公平貿易局」負責傾銷調查；加拿大則由「國際貿易法庭（Canadian International Trade Tribunal）」負責產業損害調查，由「邊境服務署（Canada Border Services Agency）」負責傾銷調查。

⁹ 歐盟由「歐盟執行委員會（European Commission）」，簡稱「執委會」，負責反傾銷調查案。

泥於特定之格式。至於此產業損害部份之答辯，因歐盟「執委會」不另指定繳交產業損害答辯資料之期限，故我國業者應於傾銷問卷之答卷期限內，同時繳交產業損害之答辯資料予歐盟「執委會」，「執委會」始得審酌該答辯內容。

不論反傾銷調查案係由單一調查機關或由兩個調查機關負責調查，我國業者於處理反傾銷調查案時，通常會面對極大的時間壓力，蓋其必須於約一個月左右的期間內，同時蒐集包括「傾銷調查」及「產業損害調查」兩問卷所需之資料以準備調查答卷。歐盟雖無產業損害調查問卷，然歐盟因要求被調查出口廠商應至遲於展開調查日起 37 天內，或若「執委會」依被調查出口廠商之要求，同意延展 7 天之繳卷期限時，則我國業者應至遲於展開調查日起後之 37 天或 44 天內¹⁰，同時繳交傾銷調查問卷之答卷及產業損害調查之意見及資料。而前述一個多月左右期間，對已經將資料電腦化之我國業者而言，似應足夠，但由於問卷內容不僅十分繁雜，所需資料量相當龐大，且問卷要求提供資料之方式，往往與公司電腦中已有之資料不完全相同而需另行處理，因而，我國業者不得不在此期間內動員公司許多人力，並投入相當長之工作時間，始能於期限內完成答卷之填寫。尤有甚者，為爭取有利之調查結果，我國業者更應於前述期間內同時研擬出有效之答辯策略，由此，更顯出前述期間實有不足。

因此，雖歐盟、美國、中國大陸或加拿大之反傾銷調查實務，均鼓勵被調查出口廠商同時參與「傾銷調查」與「產業損害調查」，以適時地提供調查機關該調查案所需之資料，並爭取最佳之調查結果。然我國業者往往可能因時間、人力或成本等因素之考量，而僅選擇參與「傾銷調查」，或僅參與「產業損害調查」。而反傾銷調查案件雖區分為「傾銷調查」及「產業損害調查」兩部分工作，然其實際上係一個調查案件，因此，若被調查出口廠商僅參與「傾銷調查」，而未參與「產業損害調查」；或僅參與「產業損害調查」，而未參與「傾銷調查」，就形式上而言，該被調查出口廠商似應被認定為不合作的廠商。然根據目前各國反傾銷實務，若被調查出口廠商僅參與「傾銷調查」，則負責「傾銷調查」之調查機關仍應考量其於「傾銷調查」程序中已提供之資料；或若被調查出口廠商僅參與「產業損害調查」，則負責「產業損害調查」之調查機關仍應考量其於「產業損害調查」程序中已提供之資料。換言之，該被調查出口廠商若其已參與之調查程序，仍應被視為合作廠商。

是故，面對外國反傾銷調查時，我國業者固然應積極答辯，惟若因任何因

¹⁰ 根據歐盟反傾銷調查實務，通常就答卷之繳交期限，於一般情況下，得允許 7 天之延期。

素，例如因人力、時間或費用不足，或因出口數量少而不願意投入鉅額之時間及費用因應反傾銷調查案，或因缺乏取得當地產業資料的管道而可能降低答辯效果，致影響答辯意願等因素，而僅決定參與「傾銷調查」或「產業損害調查」之一時，調查機關仍應審酌該業者於其參與之調查程序中，已提供之資料。較常見之情況，為我國業者可能僅參與「傾銷調查」程序，以爭取較低之「個別稅率」，而放棄「產業損害調查」程序，故縱產業損害成立，因我國業者之稅率較低，因此仍得繼續出口涉案產品至調查國家之市場。在此情況下，「傾銷調查」之調查機關仍應根據該業者已提供之傾銷答卷資料，核給「個別稅率」，而不得以該業者未回覆產業損害調查問卷或未參與產業損害調查程序為由，將其視為不合作廠商，或因此拒絕考量其已提供之「傾銷調查」之資料。

惟我國業者應注意的是，其若未提供「產業損害調查」之答辯資料，調查機關雖得根據可得之資料，以決定產業損害及因果關係是否成立，然而，因調查機關實際上僅能參考該調查案之申請人¹¹所提供之資料，及調查機關自行蒐集取得之資料，故該決定極可能對我國業者較不利，即調查機關認定產業損害及因果關係成立之可能性較高。

此外，由於歐盟係由 25 個會員國組成¹²，因此，是否課徵反傾銷稅涉及歐盟會員國間不同之利益，例如，涉案產品的生產國可能為保護當地生產者，而傾向同意採取反傾銷措施，而涉案產品的消費國則可能為避免該國之消費成本增加，而傾向不同意採取反傾銷措施。因此，為能於不同會員國間之不同利益獲得平衡，根據歐盟反傾銷法令，歐盟「執委會」應將其反傾銷調查之最終決定建議案（Proposal），提交歐盟「部長理事會（Council of Ministers）」，由各會員國主管相關業務之部長出席，針對「執委會」之建議案，以簡單多數決（Simple Majority）方式，決議是否支持該建議案¹³。例如，假設歐盟「執委會」建議實施反傾銷措施，然「部長理事會」投票表決時，卻有超過半數會員國部長反對該建議案，則歐盟便不得實施反傾銷措施。因此，在歐盟反傾銷實務上，一旦歐盟「執委會」建議採取反傾銷措施，則涉案產品之歐盟當地進口商或消費者，通常會於「部長理事會」投票表決前，利用信函或拜訪等方式，向歐盟各會員國部長表達反對實施反傾銷措施之立場，期於「部長理事會」投票時，否決歐盟「執委會」之建議案。然而，一般情形而言，「執委會」之建議案，通常能獲得「部長理事會」之支持。故歐盟「執委會」雖非是否採取反傾銷措施最後決定

¹¹ 反傾銷調查案件之申請人，係指調查國家當地之同類產品生產業者。

¹² 歐盟會員國自 2004 年 5 月 1 日起，已由原 15 個國家增加為 25 個國家。

¹³ 歐盟理事會規則 384/96 第 9.4 條規定。

機關，我國業者仍應積極配合歐盟「執委會」之調查程序，而不應僅寄望「部長理事會」之投票結果。

二、調查程序

根據 WTO 反傾銷協定，除特殊情況外，反傾銷調查必須在展開調查後 1 年內完成，且無論在任何情況之下，反傾銷調查均不得超過 18 個月¹⁴。由於歐盟反傾銷調查案僅由單一機關負責，並不存在如美國、加拿大等係由兩個機關負責而會涉及兩機關應如何分配調查期限之問題，因此，歐盟反傾銷法令僅規定歐盟「執委會」應儘可能於 12 個月內完成調查程序，在特別情況下亦僅規定應於展開調查後 15 個月內完成調查¹⁵。故歐盟「執委會」在根據申請人所提出之申請資料，決定展開反傾銷調查調查後，必須於 12 至 15 個月期限內完成包括傾銷及產業損害調查，且歐盟「執委會」於初步裁定或終局裁定時，會同時作出傾銷調查及產業損害調查結果。

美國、中國大陸及加拿大則因由兩個調查機關分別負責「傾銷調查」及「產業損害調查」，所以，會涉及兩個調查機關應如何分配此期限之問題，而兩個調查機關亦必須共同協力，於調查期限內完成傾銷及產業損害調查。以美國反傾銷法令為例，美國「商務部」應於收受申請書之日後 20 日內（特殊情況則得延展為 40 日），決定是否展開調查；而美國「國際貿易委員會」則需於收受申請日後 45 日內（特殊情況則得延展至 65 日），初步決定產業損害是否存在；若「國際貿易委員會」初步認定產業損害成立，則「商務部」應於收受申請日後 115 日內（特殊情況得延展為 165 日內），初步決定傾銷事實是否存在，並決定實施臨時性反傾銷措施，並於作出傾銷之初步裁決後 75 日內（特殊情況得延展至 135 日內）作出終局傾銷調查之決定；而「國際貿易委員會」則應於「商務部」初步決定存在傾銷後之 45 日內（或 120 日內），作出產業損害之終局裁決。然而，若「商務部」初步決定無傾銷事實，則「國際貿易委員會」應於 75 日內，作出最終產業損害決定。因此，美國「商務部」及「國際貿易委員會」分別就其調查結果公布初步裁決及終局裁決。加拿大反傾銷調查與美國類似，由負責傾銷調查之加拿大「邊境服務署」與負責產業損害調查之「國際貿易法庭」分別於期限內，各司其職，協力完成調查。

然而，中國大陸雖亦由兩個機關負責反傾銷調查案之調查，但根據中國大陸「反傾銷條例」，僅規定反傾銷調查應於 12 個月內完成，最長得延展至

¹⁴ WTO 反傾銷協定第 5.10 條。

¹⁵ 歐盟理事會規則 384/96 第 6.9 條規定。

18 個月¹⁶，但並未於前述調查期限內，分別規定負責傾銷調查之商務部「進出口公平貿易局」及負責產業損害調查之商務部「產業損害調查局」之調查期限。故中國大陸反傾銷實務，與歐盟作法類似，係由商務部於初裁或終裁中，同時公布傾銷調查及產業損害調查結果。例如，中國大陸對台灣進口苯酚之反傾銷調查案，商務部於 2003 年 6 月 9 日及 2004 年 2 月 2 日公布之初裁及終裁公告決定中，均包括傾銷及產業損害調查之決定¹⁷。

由上述說明可知，反傾銷調查程序由展開調查至作出終局裁定，約需一年或甚至更長的時間。因此，為適時保護當地生產者免於受進口傾銷之損害，調查機關於作出終局決定前，得對被調查出口國家之產品，實施臨時反傾銷措施（Provisional Measures）¹⁸。而一旦實施臨時反傾銷措施，我國業者出口涉案產品至實施措施之國家時，該國進口商除進口關稅外，尚須根據該業者之臨時反傾銷稅率，繳納保證金，故進口商可能因進口成本之增加，而降低繼續向該業者採購涉案產品之意願。因此，我國業者於處理反傾銷調查案件時，應瞭解各國調查程序，並掌握可能實施臨時反傾銷措施之時期，以妥善安排出口，減緩因調查國家實施臨時反傾銷措施，而對我國業者出口涉案產品可能產生之負面影響。

根據 WTO 反傾銷協定，實施臨時反傾銷措施，應調查機關之初步調查結果肯定被調查出口廠商有傾銷進口之事實，當地產業遭受實質損害，且傾銷事實為造成產業實質損害之因素，即需「傾銷調查」及「產業損害調查」之調查機關均作出肯定之初步決定。因此，目前各國欲實施臨時反傾銷措施，均須待兩調查機關作出肯定之初步決定後，始得為之。

歐盟與中國大陸反傾銷法令未明確規定調查機關作出初步決定之期限，而根據歐盟目前反傾銷調查實務，通常於展開調查後 7 至 9 個月之期間內作出包括初步之傾銷及產業損害調查決定，並實施臨時反傾銷措施。美國及加拿大反傾銷法令則明確規定兩調查機關應作出初步決定之期限，由負責「產業損害調查」之機關先行作出產業損害之初步決定後，再交由負責「傾銷調查」之機關作出傾銷調查之初步決定，並隨即實施臨時反傾銷措施。根據目前美國反傾銷法令及調查實務，美國商務部係於展開調查後 115 日內（特殊情況得延展為 165 日內），作出傾銷調查之初步決定並實施臨時

¹⁶中華人民共和國反傾銷條例第 26 條。

¹⁷ 初裁公告請詳 <http://gpj.mofcom.gov.cn/aarticle/xxfb/c/200306/20030600097536.html>；終裁公告請詳 <http://gpj.mofcom.gov.cn/aarticle/xxfb/c/200402/20040200176148.html>。

¹⁸ WTO 反傾銷協定第 7 條規定，臨時反傾銷措施不得於展開調查後 60 日內實施，且實施期限原則上不得超過 4 個月。

反傾銷措施；而根據目前加拿大反傾銷法令及調查實務，負責「傾銷調查」之「邊境服務署」係於展開調查後 90 日內(特定情況下得延展為 135 日內)，作出傾銷調查之初步決定並實施臨時反傾銷措施。

三、「傾銷調查」之應訴程序

根據歐盟、加拿大及中國大陸反傾銷法令，就「傾銷調查」部分，除調查機關以被調查出口商數過多，而決定進行抽樣（**Sampling**）調查¹⁹外，所有被調查國家之出口商均應於調查機關指定之期限前繳交調查問卷之答卷，供調查機關審查，核定各該出口商之「個別稅率」（加拿大為核定「正常價格」），否則，調查機關得根據「可得之最佳資料（**Best Information Available**）」（以下稱「**BIA**」）自行認定。而根據 **BIA** 認定之傾銷稅率，通常為被調查國家出口商中最高之稅率（以下稱「**BIA 稅率**」）。因此，歐盟、加拿大及中國大陸在進行反傾銷調查時，會要求被調查國家之涉案產品生產業者，若於調查期間（**Period of Investigation**）內，有直接或間接出口涉案產品至調查國家，均應主動應訴，以避免適用最高之 **BIA 稅率**。

所謂直接出口，即由我國業者直接銷售予調查國家進口商；而間接出口，則包括透過國內外客戶轉售涉案產品至調查國家之銷售。實務上我國業者較常見之銷售流程，為將涉案產品銷售予國內貿易商，因該貿易商為國內客戶，故我國業者銷售時係開立統一發票，而該國內貿易商為方便出口，通常於訂單上註明該產品之最終銷售市場，並要求該生產業者將產品直接運送至碼頭，準備出口。換言之，我國業者雖非直接出口，然仍得由國內貿易商提供之訂單等資料，清楚瞭解該產品之最終銷售市場係調查國家，則不論該業者公司內部之銷售或會計記錄將該筆銷售視為內銷或外銷，於反傾銷調查案中，均屬於調查期間內有出口涉案產品至調查國家之出口商，而應根據調查機關要求，提供答卷資料。否則，由於該業者因於調查期間內有間接出口涉案產品至調查國家之實績，已不符合申請新出口商複查（**New Exporter Review**）²⁰資格，故若其因未於原始反傾銷調查程序中提

¹⁹ 出口廠商抽樣調查程序為調查機關得因出口廠商數量過多，而決定僅抽選部分出口廠商回答調查問卷，未被抽選之出口廠商則毋需填答調查問卷。被抽樣調查廠商得享有個別稅率，未被抽樣之出口廠商則是用被抽樣調查廠商之加權平均稅率（排除零稅率及 **BIA 稅率**）。

²⁰ 新出口商複查之申請廠商，必須證明其於調查期間內未出口（直接或間接）涉案產品至調查國家，與調查期間內有出口涉案產品至調查國家之出口廠商亦無任何關聯，且調查期間後應有出口涉案產品至調查國家之事實，或已訂有不可撤銷之銷售契約，約定出口相當數量之涉案產品至調查國家。在複查期間，調查機關不得對該出口商或生產者之進口涉案貨物課徵反傾銷稅。詳 **WTO 反傾銷協定** 第 9.5 條及歐盟理事會規則 384/96 第 11.4 條規定。

供答卷資料而遭不利之裁決，而調查國家進口商又不願意負擔高額反傾銷稅之進口成本，則可能因此導致該業者難以再銷售涉案產品至被調查國家之困境。

雖歐盟及加拿大調查機關要求所有被調查出口廠商均應回覆傾銷調查問卷，然實務上，歐盟及加拿大調查機關僅寄發調查問卷予其已知之被調查出口廠商，故若我國業者擬參與歐盟及加拿大反傾銷調查程序，以獲得個別稅率，無論是否直接收到調查機關所寄發之調查問卷，均應主動地與調查機關聯繫，要求調查機關提供問卷，或透過委任律師直接向調查機關要求提供調查問卷。為此，根據加拿大反傾銷實務，並未明訂被調查出口廠商向調查機關請求提供調查問卷之期限²¹；然歐盟反傾銷實務，則於調查公告上載明被調查出口廠商應至遲於公告日後 15 日內提出傾銷調查時，否則，歐盟「執委會」得拒絕該項要求²²。此外，根據歐盟及加拿大反傾銷調查法令及實務，傾銷調查問卷之答卷，應至遲於展開調查日起 37 天內送達調查機關。前述期限係以展開調查日後起算，而非以被調查出口廠商實際收到問卷日起算，因此，我國業者處理歐盟及加拿大反傾銷調查案件時，為爭取時效，宜於調查公告後立即請求調查機關提供調查問卷，以維權益。

此外，中國大陸雖與歐盟及加拿大反傾銷調查程序相同，除進行抽樣調查程序外，均要求所有被調查出口國之廠商提供調查問卷之答卷，然根據中國大陸「反傾銷問卷調查暫行規則」規定，被調查之生產商或出口商應自反傾銷立案之日起 20 天內，先向商務部報名應訴²³。因中國大陸商務部係分別由兩個單位負責「傾銷調查」及「產業損害調查」，故「傾銷調查」與「產業損害調查」之應訴登記應分別為之。若我國業者擬參與「傾銷調查」程序，則應依商務部「進出口公平貿易局」要求之格式，於展開反傾銷調查日（即調查立案日）起 20 日內，向「進出口公平貿易局」提供要求之資料。根據「反傾銷問卷調查暫行規則」，「進出口公平貿易局」僅簽發調查問卷予於期限前完成應訴登記之被調查出口廠商²⁴，因此，我國業者處理中國大陸反傾銷調查時，務必於調查立案日起 20 日內完成應訴登記，以免喪失爭取個別稅率之機會。此外，中國大陸商務部「進出口公平貿易局」亦得根據於應訴登記期限內提出應訴登記之廠商資料，瞭解有意願接

²¹ 例如加拿大於 2004 年 10 月 4 日對中國大陸 Certain Laminate Flooring 展開反傾銷調查公告，公告內容詳 <http://www.cbsa.gc.ca/sima/anti-dumping/ad1332ni-e.html>。

²² 例如 2004 年 1 月 28 日對台灣、韓國及白俄羅斯進口 Polyester High Tenacity Filament Yarn 展開調查公告（公告文 OJ 2004/C 24/05）

²³ 中華人民共和國反傾銷問卷調查暫行規則第 6 條。

²⁴ 中華人民共和國反傾銷問卷調查暫行規則第 8 條。

受並參與傾銷調查程序之出口廠商數量，故得於應訴登記後，決定是否進行抽樣調查程序。

又根據中國大陸「反傾銷問卷調查暫行規則」第 8 條及 17 條規定，調查問卷應在報名應訴截止之日起 10 個工作日內向應訴公司發放，並於發放日起 37 天內將答卷送達「進出口公平貿易局」²⁵。即包括應訴期限 20 天、發放調查問卷 10 天、答卷期限 37 天，且實務上「進出口公平貿易局」得同意延展 7 天，因此，我國業者處理中國大陸反傾銷調查案時，自調查立案日起，至少有約 67 至 74 天之準備資料期間，即我國業者若於展開調查日起即開始準備調查問卷所需之資料，則有約兩個多月之期間準備所需資料，顯較歐盟或加拿大反傾銷調查案件之 37 至 44 天充裕。

而美國反傾銷調查之應訴程序，與歐盟、加拿大或中國大陸均不相同，蓋根據美國反傾銷法令及實務，係由商務部指定應提供傾銷調查問卷之答卷之被調查出口廠商，被指定之被調查出口廠商得因此享有「個別稅率」，其他出口廠商則適用「其他稅率（All Others Rate）」，而該其他稅率則為被指定之被調查出口廠商之加權平均稅率（惟須排除零稅率及 BIA 稅率）。又根據美國反傾銷實務，美國商務部為指定我國具有代表性之廠商填答調查問卷，通常於展開調查後即透過美國在台協會簽發一簡單問卷，蒐集台灣涉案產品之出口商及其出口涉案產品至美國的數量及金額等基本資料，商務部並根據該資料選定具代表台灣涉案產品出口美國數量之廠商，指定其回覆商務部之調查問卷。而美國商務部之調查問卷分為 A（公司一般資訊）、B（內銷或外銷第三國資料）、C（外銷美國資料）及 D（生產成本資料）部分，各部分問卷各訂其答券繳交期限。一般而言，均先繳交 A 部分答卷，嗣後繳交 B 及 C 部分答卷，最後再繳交 D 部分答卷。根據美國反傾銷調查實務，自展開調查日起迄繳交 D 部分答卷之截止日止，約僅 50 天至 60 天左右，答卷之準備時間相當有限。

被指定之廠商應配合商務部要求提供調查問卷之答卷，並得享有個別稅率，然若被指定廠商未能回覆調查問卷，或未能配合商務部完成調查程序，或答卷所提供之資料無佐證資料而被認為不可信賴之資料，該廠商則被視為不合作廠商，而應適用 BIA 稅率，BIA 稅率通常較加權平均稅率高。亦即，我國業者若被美國商務部選定為回覆答卷之廠商，則一方面得有機會提供自己公司之資料，供商務部藉以核算其個別稅率，然若該業者未配合商務部之調查程序，或雖配合調查程序，但所提供之資料未能為商務部接受，則反可能因此被裁定最高之 BIA 稅率，致「得不償失」。

²⁵ 中國大陸商務部實務上，一般核准之延展期限為 7 天。

準此，我國業者處理美國反傾銷調查案件時，首先應提供基本資料予商務部，供其指定應回覆傾銷調查問卷之廠商，若我國業者未為商務部指定回覆，則無庸回覆傾銷調查問卷，而得適用被指定廠商之加權平均稅率；若我國業者為商務部指定回覆，則應以爭取較低之個別稅率為目標，回覆調查問卷，並積極配合商務部之調查程序。

四、產品別

各國反傾銷案於決定被調查出口廠商是否有傾銷事實及核定傾銷差率時，均以涉案產品之「產品別」(Product Type)為基礎，即根據涉案產品不同之物理特性及規格，區分成數個不同的產品類別，據以比較各產品類別之銷售價格及成本，是否有低於成本銷售、銷售價格是否有傾銷事實，及計算傾銷差率。

為此，歐盟、美國及加拿大反傾銷調查案實務，通常於傾銷調查問卷中，將涉案產品之各種物理特性、化學性能、原材料、生產過程及規格等，分別指定不同之字母或數字來代表，並要求被調查出口廠商於回覆答卷時，將其所生產及銷售之各種類別的涉案產品別之不同厚度、寬度、長度、後處理方式、顏色、用途等各項物理特性及規格等，逐一以指定之英文字母或數字表示，並將各產品別之所有英文字母及數字組合後，即成為代表該產品類別之產品代碼²⁶，且將相同的產品代碼組合，歸類為同一「產品別」的涉案產品，比較其價格及成本。因此，通常於同一調查程序中，相同「產品別」之產品，在不同被調查出口廠商間，並無差異。

舉例說明，假設調查機關共指定九位碼之產品代碼：第一位碼代表涉案產品之原材料，若原材料為碳鋼，代碼為「C」，為不銹鋼則代碼為「S」；第二位碼至第五位碼則代表涉案產品之厚度，例厚度為 20 公厘則代碼為「0020」；第六位碼至第八位碼代表寬度，例寬度為 150 公厘則碼為「150」；第九位碼代表是否有鍍鋅處理，若經鍍鋅則代碼為「Y」，若未經鍍鋅則代碼為「N」。根據前述產品代碼之要求，若被調查出口廠商所生產銷售之被調查產品為碳鋼（代碼「C」）、厚度為 900 公厘（代碼「0900」）、寬度為 120 公厘（代碼「120」）、且未經鍍鋅處理（代碼「N」）者，其產品代碼組合即為「C0900120N」，且所有生產及銷售之涉案產品之產品代碼組

²⁶ 歐盟稱之為「Product Control Number，簡稱 PCN」、美國稱之為「CONNUM」、加拿大則稱之為「Individual Product」。一個「產品別」，可能由十幾至二十幾位碼之英文字母及數字組合而成，所有代碼組合完全相同之產品，則為同一「產品別」。

合為「C0900120N」之產品，即為同一「產品別」。

一般而言，傾銷調查問卷中所指定之「產品別」，與我國業者公司決定銷售價格時所認定之產品別範圍，極可能並不完全相同，與該公司內部資料中所儲存之銷售及生產各產品別之資料亦可能並不相同²⁷。則我國業者為配合調查，必須根據公司保存之電腦資料及書面資料（如原始銷售或生產單據），按傾銷調查問卷之「產品別」要求，提供各產品別之逐筆銷售及生產成本資料，否則，調查機關會以其提供之資料不符合要求為由，將該業者視為不合作廠商，其出口亦將適用「BIA 稅率」。以上例子而言，若公司就涉案產品之銷售及生產資料，僅以產品的厚度區分，而傾銷調查問卷指定之「產品別」，包括產品的厚度及寬度，則根據公司資料，厚度相同，但寬度不同的產品，原被歸類為同一產品別之涉案產品，然為回覆傾銷調查問卷，該公司即應區分出所有涉案產品之不同寬度後，再重新歸類，而經過重新歸類後之新「產品別」，因已考慮產品之厚度及寬度，故與公司原有之產品別範圍已不相同，因此，公司電腦資料中就原產品別之銷售數量、金額、生產數量及生產成本等統計資料，必須經過重新分類的過程，始能提供符合傾銷調查問卷要求之產品別之資料。

中國大陸商務部之傾銷調查問卷，就「產品別」²⁸則採取較為彈性的作法，普遍較願意接受以被調查出口廠商公司內部劃分產品別的方式，或被調查出口廠商所提供之合理分類方式，來認定各「產品型號」的範圍。故同一調查程序，產品型號並未統一，而是根據個別被調查出口廠商資料決定²⁹。因此，被調查出口廠商於準備傾銷調查答卷時，得直接採用公司保存之電腦資料及書面資料，而毋需根據調查問卷之要求，將涉案產品的各種型號資料，重新分類。故被調查出口廠商對於如何區分產品型號，有較大之彈性及空間，自得以最有利於該公司之合理方法區分之，以達到各產品型號之內銷價格高於總成本，出口價格又高於內銷價格之最佳結果。然而，被調查出口廠商仍應注意，產品別分類的標準，不應毫無原則或顯不合理，即仍應具合理性，否則，商務部仍得以其認為合理之方式，重新分類產品型號。

五、其他稅率

²⁷ 美國商務部決定 CONNUM 前雖先徵詢被調查出口廠商之意見，然該意見僅為商務部參考，商務部仍得自行決定一個「CONNUM」的範圍，故仍可能與我國業者公司內部資料所統計之一個規格範圍不同。

²⁸ 中國大陸稱為「產品型號」。

²⁹ 但其他被調查出口廠商之產品別分類方式，仍得作為商務部參考，以決定該分類方式是否合理之依據。

被調查出口廠商若提供調查機關傾銷調查問卷之答卷，則調查機關自得根據各被調查出口廠商所提供之資料分別核算其傾銷差率及稅率，即決定該被調查出口廠商之「個別稅率」；而調查機關對於未提供資料之被調查出口廠商，則僅得根據已經獲得的事實作出裁定，此即所謂的「其他稅率」。

目前各國對於「其他稅率」的決定，作法上或有不同。例如，美國反傾銷案調查案係由美國商務部選定達具代表性之被調查國家出口廠商填答問卷的方式，故未被選定之被調查出口廠商即適用被選定出口商的加權平均稅率，惟該加權平均稅率應排除零稅率及 BIA 稅率。故於美國反傾銷調查案中，我國業者縱未被商務部選定回覆傾銷調查問卷，即雖無個別稅率，然其仍得適用被選定之我國出口廠商之加權平均稅率，該加權平均稅率因非我國業者中之最高稅率，故若該稅率尚具國際競爭力，則於採取反傾銷措施後，未被選定回覆傾銷調查問卷之我國業者，仍有出口涉案產品至美國市場的機會。

歐盟及中國大陸的反傾銷調查實務，則除進行抽樣調查外，均要求所有被調查國家出口廠商應提交答卷，否則，被調查出口廠商即應適用最高的其他稅率(Residual duty)。該稅率通常為被調查國家出口商之最高稅率。舉例而言，若台灣共有甲、乙及丙三家出口商，甲及乙廠商均於調查機關指定的期限內提供有關資料，並全力配合調查，則調查機關得根據其所提供之資料分別核算其個別傾銷稅率，如甲廠商為 5%，乙廠商為 10%，則丙廠商因未於調查程序內根據商務部要求提供資料，故調查機關將根據已經獲得的事實核算「其他稅率」，「其他稅率」將高於（或至少等於）有個別稅率廠商中最高的稅率，即乙廠商的稅率 10%。根據目前歐盟及中國大陸反傾銷調查實務，若配合調查之被調查出口廠商之總出口數量，占該被調查出口國出口數量比例越高，則調查機關以配合調查廠商中之最高稅率，即上述例子中乙廠商之 10%，作為其他稅率之可能性越高，否則，調查機關可能以配合調查廠商之稅率不具代表性為由，認定高於配合調查廠商中之最高稅率之其他稅率(例如乙廠商之 10%)。因此，我國業者在面對歐盟及中國大陸反傾銷調查時，應爭取於調查機關指定期間內，按照調查機關的要求提供相關資料，俾根據公司自己個別的資料核算傾銷稅率，以免因其出口產品必須適用最高的「其他稅率」，致進口商無法負擔過高之反傾銷稅而停止採購，使我國業者失去該市場。

加拿大反傾銷調查案，雖與歐盟及中國大陸相同，均要求所有被調查出口廠商提供傾銷調查問卷之答卷，然加拿大反傾銷調查實務係核給「正常價格」(Normal Value)，即針對回覆答卷之各被調查出口廠商，每年分別核給「正常價格」，各被調查出口廠商出口加拿大產品若高於該「正常價格」，

則進口商毋需繳納任何反傾銷稅，否則，進口商即應繳納進口價格與正常價格間差額之反傾銷稅。惟若被調查出口廠商未提供傾銷調查問卷之答卷，加拿大調查機關自無法核給該廠商「正常價格」，則該廠商所有出口加拿大之涉案產品，均應由進口商根據加拿大調查機關核定之傾銷稅率，繳納反傾銷稅，而該傾銷稅率，通常為懲罰性之稅率，例如，加拿大於 2005 年初對台灣及中國大陸輸加拿大之螺絲、螺帽之反傾銷調查案，對未回覆傾銷調查問卷之被調查出口廠商核定之傾銷稅率為 170%³⁰，稅率極高，致加拿大進口商僅得向有核定正常價格之出口商購買涉案產品，以避免 170% 之反傾銷稅。故我國業者面對加拿大反傾銷調查時，宜於調查機關指定期間內提供相關資料，以爭取「正常價格」，否則，可能因其出口產品必須適用懲罰性的反傾銷稅，致失去加拿大市場。

六、正常價格與傾銷差額之計算

不論歐盟、美國、中國大陸及加拿大，正常價格之決定，原則上均先採國內市場同一產品別之加權平均銷售價格，惟若該國內價格不具代表性，或不屬於正常交易型態³¹時，始以「推算價格」(Constructed Value)³²取代。

設國內銷售數量具代表性，且屬於正常交易型態，則歐盟、中國大陸及加拿大反傾銷調查實務，原則上採調查期間內所有國內銷售之加權平均價格，作為正常價格，與同一調查期間內出口相同產品別至該調查國家市場之加權平均出口價格比較，計算傾銷差額。例如產品別 A 之加權平均正常價格為 10 元，而該產品別之加權平均出口價格為 8 元，則傾銷差額為 2 元（即出口價格 8 元低於正常價格 10 元），惟若調查期間內之銷售價格波動過鉅，致以調查期間內所有銷售之平均價格比較，可能扭曲傾銷差額時，調查機關得以調查期間內較短之時期，例如以調查期間內之一季或六個月內之銷售之加權平均價格比較，計算傾銷差額。且上述計算反傾銷差額之方法，於原始反傾銷調查案或複查案中，均適用之。

然而，根據美國反傾銷調查實務，原始反傾銷調查時，就正常價格之決定及傾銷差額之計算，與歐盟、中國大陸及加拿大採取相同之方法，然於行政複查 (Administrative Review)³³時，正常價格為與各美國銷售月份之相

³⁰ 詳 <http://www.cbsa.gc.ca/sima/anti-dumping/ad1308f-e.html>。

³¹ 國內價格是否具代表性且屬於正常交易型態，必須檢視國內銷售數量是否達出口被調查國家數量之一定比例，及國內銷售價格是否有低於成本銷售之情形，以及是否銷售予關聯公司等。

³² 推算價格係總生產成本加上合理利潤。

³³ 根據美國反傾銷法令，行政複查為實施原反傾銷措施後一年，由調查機關主動或由利害關係人申請後

同月份內之國內銷售之加權平均銷售價格，若於銷售至美國月份無可資比較之國內銷售，則商務部得以該銷售月份前一個月，若無，則以前兩個月，再無，則以前三個月前之國內銷售之加權平均價格。例如，若美國銷售月份為五月，則先以國內五月份銷售相同產品別之加權平均價格作為該美國銷售之正常價格，若五月無該產品別之國內銷售，則以四月，四月若無，則以三月，若三月再無，則以二月之國內銷售加權平均價格，作為正常價格。若根據前述方法仍無法決定正常價格，則商務部得以美國銷售月份後一個月，或後一個月仍無國內銷售，則以美國銷售月份後兩個月之國內銷售之加權平均價格，作為該筆美國銷售之正常價格，並計算傾銷差額，即上例中，若二月仍無國內銷售，則以六月份，若六月份無銷售，則以國內七月份之銷售之加權平均價格，作為正常價格。此種傾銷差額之計算方法顯比歐盟、中國大陸、加拿大及美國原始反傾銷調查案複雜。因此，美國一旦對我國出口產品實施反傾銷措施，我國業者應對於出口美國市場時之各銷售之國內同期價格，實施嚴密監控，以避免於複查程序後，遭美國商務部判定較原始反傾銷案調查程序之稅率高之傾銷稅率。

展開調查。