

歐盟反傾銷法「非市場經濟體」規範之簡介與分析

駐歐盟兼駐比利時代表處經濟組秘書石大玲

94 年 12 月 4 日

壹、前言

世界貿易組織(WTO)所轄的各種多邊或複邊貿易協定或規範，除為撤除會員國之關稅及非關稅壁壘，促進全球貿易的自由化外，亦包括撤除國際間不公平及不合理的貿易措施，期使在市場機能充份發揮的環境裏，國際間的貿易能在立足點平等及公平的條件下進行。傾銷屬 WTO 規範認定為以不公平手段從事競爭的商業行為，因此必須制止。

依據 WTO 反傾銷協定第 2.1 條，傾銷之定義如下：「自一國輸往他國之產品，如其出口價格低於該出口國在國內消費之同類產品於通常貿易過程中可資比較價格，亦即該產品以低於正常價格輸往另一國家進行商業銷售，即視為本協定所稱之傾銷。」究其背後的經濟學理，是基於認為傾銷是一種生產資源不符經濟效益的配置，或廠商以不合理的國內獲利交插補貼外銷產品，或其外銷價格不符平均生產成本，甚或邊際成本的一種掠奪性行為等理論，認為類此行為除不符經濟學理或效益，亦構成不公平的競爭，致造成進口國相關產業之實質損害或有損害之虞，故有予以制止約束的必要。由於傾銷在造成進口國國內同類產品產業之實質損害或有損害之虞時，進口國得對造成該損害之進口產品課徵反傾銷稅，而反傾銷稅基本上是依正常價格高出出口價格之差額，即「傾銷差額」來決定，故正常價格之決定及其相對高低對反傾銷稅稅率之影響極大。作者畢業

於東吳大學國際貿易學系，現為經濟部之駐外商務人員，前曾服務於我駐南非代表處經濟組及經濟部國際貿易局 APEC 專案小組，目前派駐於駐歐盟兼駐比利時代表經濟組，負責職務包括蒐集歐盟之貿易救濟措施法規，及在歐盟針對我國產品展開反傾銷及反補貼調查時，協助我國廠商交涉應訴。

本文的目的不在探討反傾銷規範背後之經濟立論是否合理，亦不在檢討 WTO 反傾銷協定之相關條文是否有修改之必要及如何修改，而是基於對歐盟反傾銷法規的粗淺認識及在協助我國海外廠商因應歐盟反傾銷調查上所得經驗，藉本文提醒讀者注意攸關歐盟反傾銷調查至鉅的「正常價格」(normal value)因素，也就是歐盟對來自「非市場經濟體」(non-market economies)¹廠商之產品進行反傾銷調查時，如何決定其正常價格，因決定正常價格之方法及其結果高低，直接影響反傾銷事實之認定，及傾銷成立時之傾銷差額高低，而傾銷差額通常即為受調查廠商可能被判課之反傾銷稅額，不得不慎。

依 WTO 秘書處本年 3 月 8 日公布，歐盟依 WTO 反傾銷協定第 16.4 條所為之通知²，截至 2004 年底止，歐盟對中國大陸課徵中之反傾銷措施，除冶鍊鐵水用之焦炭(coke of coal)因國際市場缺貨，價格高漲，致歐方公告暫時中止課徵外，共計有 33 件，高居被課對象國首位，對越南者則有 3 件，皆是新展開之調查案。由於中國大陸及越南是我製造業廠商海外投資之重要據點，該兩國在 2005 年內仍

¹ 建議可參考聯合國貿易暨發展會議(UNCTAD)之定義："a national economy in which the government seeks to determine economic activity largely through a mechanism of central planning, as in the former Soviet Union, in contrast to a market economy which depends heavily upon market forces to allocate productive resources. In a non-market economy, production targets, prices, costs, investment allocations, raw materials, labor, international trade and most other economic aggregates are manipulated within a national economic plan drawn up by a central planning authority; hence the public sector makes the major decisions affecting demand and supply within the national economy."

² 文件代號 G/ADP/N/126/EEC, http://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm, Notifications by individual members on anti-dumping

陸續被歐盟公告展開多項調查案，不僅已課徵之部分產品屬我台商生產產品(如中國大陸的腳踏車及零組件、3.5 吋磁碟、打火機等)，新展開調查的部分產品亦與台商相關(如越南的腳踏車、兩國都被調查的皮面鞋靴及安全鞋、中國大陸的 CD-R、中國大陸的聚酯纖維布料及我國近期亦同被調查的 DVD-/+R 等)，在中、越皆尚未獲歐方承認其市場經濟地位之情況下，無論是已課或調查中的案件，歐方依歐盟反傾銷法相關規定決定其廠商(包括我台商)產品正常價格之方式有別於對市場經濟體廠商之調查案，致通常對我台商形成不利結局，亦促使本組蒐集資料，撰擬本文，期增進我廠商等對歐盟反傾銷法有關市場經濟待遇規定及實務的瞭解，俾在一旦面臨歐方調查時，能適當因應，以維權益。

本文內容及所引參考資料主要係參考相關專著³，其次為歐盟相關法規⁴及本組協助我台商因應歐盟反傾銷調查時所獲文件與經驗心得，含協助我台商應訴之律師事務所所提供資料，尤其是萬國法律事務所黃帥升律師所提供有關歐盟對非市場經濟體廠商反傾銷調查時，在不同情況下計算傾銷差額之方法，簡明易懂，頗具參考價值，謹此致謝。同時亦藉此感謝我全國工業總會貿易發展委員會林俊豪先生不時就我台商所涉反傾銷案與本組之討論及所提供之寶貴意見與資料，該會在蔡副秘書長宏明領導下，熱心協助我廠

³ 包括：(1)處理歐盟貿易救濟案件具多年經驗之知名律師事務所 Van Bael & Bellis 所編撰專書 *Anti-dumping and Other Trade Protection Laws of the EC*, 4th edition, published by Kluwer Law International, P. O. Box 85889, 2508 CN The Hague, The Netherlands; (2)European Community Anti-dumping law and practice towards Imports from China, 中國社會科學院法學研究所中國法學網, <http://www.iolaw.org.cn/paper/paper78.asp>; (3) “THE NON-MARKET ECONOMY” ISSUE IN INTERNATIONAL TRADE IN THE CONTEXT OF WTO ACCESSIONS, Report prepared by Alexander Polouektov, UNCTAD/DITC/TNCD/Misc.20 - , 09/10/02 (Category: Int'l Trade & Multilateral Trade Negotiations), <http://www.unctad.org/Templates/Search.asp?intItemID=2068&lang=1&frmSearchStr=non-market+economy&frmCategory=all§ion=whole>

⁴ 請至歐盟法令入口網址 Eur-Lex - The Portal to European Union Law, <http://europa.eu.int/eur-lex/en/index.html> 輸入法規年份、代號及種類，即可查獲下載。

商因應外國反傾銷控訴，成效有目共睹，該會與本組間不時的腦力激盪也是促成撰擬本文的靈感來源之一。為期對我廠商具參考價值，本文所引的案例亦儘量以中國大陸及越南廠商(包括我台商)所涉為主，但省去其公司名稱及不必要之細節，以免徒生困擾。

本組基於協助我廠商為出發點撰擬此文，然終因不具實際事業經營及應訴經驗，亦非專業之法律長才，或有疏漏失誤之處，尚祈各界先進不吝指正賜教，俾增補遺漏，以臻佳境。

貳、「非市場經濟地位」之理念及法源

依現行歐盟反傾銷基本法第 2 條之規定⁵，反傾銷調查涉案廠商之正常價格通常應以出口國獨立買主在通常貿易過程中實付或應付之價格為基礎，但出口國之出口商不生產或不銷售同類產品時，得以其他銷售商或生產商之價格為基礎決定之；若出口國國內市場無同類產品通常貿易過程之銷售，或其銷售量不足，或由於市場情況特殊，致此銷售不適用於比較時，則應以同類產品在原產國之生產成本加上合理之銷售、一般及管理費用以及利潤作為計算之基礎(即以「推算價格」(constructed value)為基礎)，或在價格具代表性之情形下，以通常貿易過程中，出口國出口至適當第三國之出口價格為基礎來決定。以上規定基本上是源於 WTO 反傾銷協定第 2.2 條之規定，但適用之調查對象限於「市場經濟國家」的廠商。

對「非市場經濟國家」的廠商而言，因其政府對經濟活動的不當干預，使市場機能無法發揮，其一般的生產投入要素及成品價格並非在市場機能下依據市場供需情形來決定，故倘其產品涉及外國

⁵ Council Regulation (EC) No 384/1996 of 22 Dec. 1995, Art. 2.1 至 2.3

反傾銷調查時，其價格不能被認為「正常價格」，必須以推算方式，查出該產品倘在市場機能運作下(包括無獨佔、寡佔之情形)之價格，並以此價格作為真正的「正常價格」。依歐盟反傾銷法第 2.7 條之規定，非市場經濟國家的產品在受歐盟反傾銷調查時，其正常價格依以下方式之一決定：(1)具市場經濟地位之第三國同類產品國內價格；(2)具市場經濟地位之第三國同類產品推算價格 (constructed value)；(3)具市場經濟地位之第三國同類產品出口至包括歐盟之其他國家價格；(4)倘以上皆不可行時，以包括歐盟市場在內同類產品實付或應付價格在內之任何合理基礎上，於必要時加上合理利潤調整得之⁶。

以上歐盟計算「非市場經濟國家」產品正常價格方法的國際規範依據是 1994 年 WTO 反傾銷協定第 2.7 條：「本條款(即第二條有關傾銷之認定)不影響 GATT 1994 附件一第 6 條第 1.2 款補充條款。」該補充條款即 GATT 1947 附件一「註釋暨補充條款」(GATT 1947 Notes and Supplementary Provisions)有關 GATT 第 6 條之第 2 段之補充條款(Ad Article VI, paragraph 2)。根據該補充：「會員承認來自對其貿易具有完全或實質上完全獨佔，且所有國內價格由政府訂定的國家，在依第 1 段決定其價格之可比較性時，是可能有特別困難的；在此情況下，進口會員可能認為必須將以下因素列入考慮，即與此類國家的國內價格作完全比較可能非永遠適當。」所以在非市場經濟國家，由於政府或其控制之企業對生產及交易具獨佔影響力，且其生產投入要素及成品之國內價格⁷實質上由政府決定，並非依市場經濟法則所決定，故倘以該價格與涉案廠商出口價

⁶ 即經 Council Regulation (EC) No 905/1998 of 27 April 1998, Art. 1 修改之第 2.7 條

⁷ 非市場經濟國家政府對生產及交易之不當干預不限於內銷市場之產品，包括對廠商出口比率及出口價格等之干預，及對此類外銷產品之生素要素價格、勞動工資等亦屬之。

格比較以決定是否有傾銷事實時，所得結果恐非適當，而有必要以其他具市場經濟地位的第三國相關價格作為比較基礎。

歐盟決定非市場經濟國家產品正常價格之規定最早藉 1979 年第 1681 號部長理事會規章第 3.2(C)條⁸予以法制化，嗣後歐盟的反傾銷法經多次修正，包括：1984 年第 2176 號部長理事會規章⁹(第 2.5 條)、1988 年第 2423 號部長理事會規章¹⁰(第 2.5 條)、1994 年第 3283 號規章¹¹(第 2.7 條)、1996 年第 384 號部長理事會規章¹²(第 2.7 條)及 1998 年第 905 號部長理事會規章¹³(第 1 條，主要係修訂前述第 384 號規章之第 2.7 條，將賦予部分非市場經濟國家個別廠商市場經濟待遇之條件予以條文化，將在以下章節續作介紹)。

經查以上相關條文規定的正常價格決定方法幾無異，對非市場經濟國家同類產品之所有廠商而言，倘其產品受到歐盟反傾銷調查，不論個別廠商在以抽樣進行調查時是否獲選為樣本，依以上方法決定的正常價格即為其正常價格。直至 1998 年第 905 號規章生效並賦予中國大陸¹⁴及俄羅斯個別廠商申請市場經濟待遇(Market

⁸ Council Regulation (EEC) No 1681/1979 of 1 Aug. 1979 amending Regulation (EEC) No 459/68 on protection against dumping or the granting of bounties or subsidies by countries which are not members of the European Economic Community

⁹ Council Regulation (EEC) No 2176/1984 of 23 July 1984 on protection against dumped or subsidized imports from countries not members of the European Economic Community

¹⁰ Council Regulation (EEC) No 2423/1988 of 11 July 1988 on protection against dumped or subsidized imports from countries not members of the European Economic Community

¹¹ Council Regulation (EC) No 3283/1994 of 22 Dec. 1994 on protection against dumped imports from countries not members of the European Community

¹² Council Regulation (EC) No 384/1996 of 22 Dec. 1995 on protection against dumped imports from countries not members of the European Community

¹³ 同註 6

¹⁴ 有關探討歐、美等國反傾銷法規與「非市場經濟體」有關條款對中國大陸影響的專文，除註 3 所列專著可供參考外，以下專文亦值得參考：(1)「有關中國積極爭取市場經濟地位之簡析」，經濟部國際貿易局陳玉招著，

http://ekm92.trade.gov.tw/BOFT/web/report_detail.jsp?data_base_id=DB009&category_id=CAT604&report_id=67453；(2)「2003 年中國市場經濟發展報告」(簡體字版)

<http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/APCITY/UNPAN011963.pdf>

(資料來源：中國網 <http://www.china.com.cn> 04/02/2003)；(3) China tries to dump WTO anti-dumping

economy treatment, MET)的機會，有關決定來自非市場經濟國家涉嫌傾銷產品正常價格的方法始有別於以往的可能性及作法。即使2002年第1972號部長理事會規章增加賦予未獲MET個別廠商計算其個別稅率(Individual treatment, IT)之規定，獲得IT待遇廠商之正常價格仍依歐盟反傾銷法第2.7(a)條辦理。

與MET及IT有關的規定及案例將在以下章節續作介紹。

參、歐盟反傾銷法規定不具「市場經濟地位」之第三國

在說明了歐盟反傾銷法規如何決定非市場經濟國家產品之正常價格後，讀者接著想必會問究竟那些國家是歐盟認定的非市場經濟國家？根據前述，歐盟早在1979年的第1681號部長理事會規章即將與反傾銷有關的非市場經濟概念予以法制化，惟就相關歐盟反傾法規而言，直到1998年第905號規章才首度以附註方式列出非市場經濟國家名單。在此之前，歐盟對非市場經濟國家之名單散見於1982年第1765號部長理事會規章¹⁵、同年第1766號部長理事會規章¹⁶、1983年第3420號部長理事會規章¹⁷及1994年第519號部長理事會規章¹⁸，其立法目的乃公告撤除對國營經濟體(State-trading countries，含中國大陸)部分產品輸歐盟市場之數量限制，及制定針對此類產品執行進口監視制度與防衛措施之規範，嚴格而言，與反傾銷應無直接關係，但因「國營經濟體」之概

rules, by Jayanthi Iyengar, Asia Times Online, July 22, 2004, <http://www.atimes.com/atimes/China/FG22Ad05.html>

¹⁵ Council Regulation (EEC) No 1765/1982 of 30 June 1982 on common rules for imports from State-trading countries

¹⁶ Council Regulation (EEC) No 1766/1982 of 30 June 1982 on common rules for imports from the People's Republic of China

¹⁷ Council Regulation (EEC) No 3420/1983 of 14 Nov. 1983 on import arrangements for products originating in State-trading countries, not liberalized at Community level

¹⁸ Council Regulation (EC) No 519/1994 of 7 March 1994 on common rules for imports from certain third countries and repealing Regulations (EEC) Nos 1765/82, 1766/82 and 3420/83

念及屬性基本上與反傾銷法中之「非市場經濟」相同，故在相關反傾銷調查時援用該等名單。

一、 歐盟反傾銷法非市場經濟國家名單之演變過程及內容：

以下謹從 1994 年第 519 號規章所列名單開始，依時間順序說明歐盟反傾銷法所規定的「非市場經濟國家」、名單演變及原因：

1. 1994 年第 519 號規章：阿爾巴尼亞(Albania)、阿美尼亞(Armenia)、亞塞拜然(Azerbaijan)、白俄羅斯(Belarus)、中國大陸¹⁹(People' s Republic of China)、愛沙尼亞(Estonia)、喬治亞(Georgia)、卡薩斯坦(Kazakhstan)、北韓(North Korea)、克吉斯坦(Kyrgyzstan)、拉脫維亞(Latvia)、立陶宛(Lithuania)、摩達瓦(Moldova)、蒙古(Mongolia)、俄羅斯(Russia)、塔吉斯坦(Tajikistan)、土克曼(Turkmenistan)、烏克蘭(Ukraine)、烏茲別克(Uzbekistan)、越南(Vietnam)。
2. 1995 年第 839 號規章²⁰：因愛沙尼亞(Estonia)、拉脫維亞(Latvia)及立陶宛(Lithuania)已與歐盟簽署自由貿易協定並展開大規模的經濟改革，因此將該三國自前述名單除名。
3. 1998 年第 905 號規章：基於中國及俄羅斯所進行的改革已基本上改變其經濟形態，其境內並因此產生許多依市場經濟條件經營的企業，故公告在與此兩國產品有關之反傾銷調查時，倘

¹⁹ 值得注意者為就中國大陸而言，在其 WTO 入會過程中，美國要求其同意適用「決定補貼及傾銷之價格可比較性條款」(Price comparability in determining subsidies and dumping)，即倘中國出口產品涉及反傾銷調查案時，倘其受調查廠商無法證明其所屬產業係在市場機制下運作，則調查國可不採信中國之國內市場價格或成本資料，而以其他第三國之價格及成本計算正常價格，進而確定傾銷差額；本條款經中國同意納入其入會議定書及入會工作小組報告，自中國入會起適用 15 年，至 2016 年底止，此為 WTO 反傾銷協定第 2.7 條外，針對中國大陸以非市場經濟體處理反傾銷調查的另一國際規範依據，請見註 13 所引專文，或 WTO 文件：ACCESSION OF THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA, WT/L/432, 23 November 2001, Pages 8 and 9, http://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/completeacc_e.htm#chn。

²⁰ Council Regulation (EC) No 839/1995 of 10 April 1995

其個別廠商能適當且實質證明其符合相關條件，即賦予其市場經濟地位；享有 MET 之廠商，決定其正常價格之方法依歐盟反傾銷法(Council Regulation (EC) No 384/1996)第 2.1 至 2.6 條之規定辦理(即調查市場經濟國家廠商時所用方法)。

4. 2000 年第 2238 號規章²¹：基於與上述相同原因，公告准許烏克蘭、越南及卡薩斯坦之個別廠商在符合相關條件時，賦予其 MET。
5. 2002 年第 1972 號規章²²：鑒於俄羅斯在經濟改革上的顯著成就已為 2002 年 5 月 29 日之俄羅斯—歐盟高峰會所承認，爰公告將俄羅其自非市場經濟國家名單除名，自本規章生效之日起所展開與俄羅斯有關的反傾銷調查，決定其相關廠商產品正常價格之方法將依歐盟反傾銷法(Council Regulation (EC) No 384/1996)第 2.1 至 2.6 條之規定辦理(即調查市場經濟國家廠商時所用方法)。

二、不同層級之非市場經濟國家：

根據以上名單內容之演變結果，及相關國家之 WTO 入會狀況，可將歐盟反傾銷法所定的非市場經濟國家分為以下三類：

1. 中國大陸、越南、烏克蘭及卡薩斯坦：因經濟改革的成效，致已有依市場經濟條件經營的企業產生，其個別廠商可申請在符合條件時享 MET，此四國又可稱為「特別非市場經濟體」(special non-market economy regime)。根據最近的情勢發展，烏克蘭在爭取歐盟承認其市場經濟地位上已取得重大進

²¹ Council Regulation (EC) No 2238/2000 of 9 Oct. 2000

²² Council Regulation (EC) No 1972/2002 5 Nov. 2002

展，歐盟在本(2005)年 12 月 1 日於烏克蘭首都基輔舉行的雙邊高峰會中宣布烏克蘭已達到歐盟反傾銷法所定的市場經濟條件，歐盟將在雙方完成後續的程序後，通過相關法規，正式承認烏克蘭的市場經濟地位²³

2. 阿爾巴尼亞(2000 年 9 月 8 日成為 WTO 會員)、阿美尼亞(2003 年 2 月 5 日)、喬治亞(2000 年 6 月 14 日)、克吉斯坦(即克吉斯坦，1998 年 12 月 20 日)、摩達瓦(2001 年 7 月 26 日)及蒙古(1997 年 1 月 29 日)：因成為 WTO 會員，歐盟對其產品所進行之反傾銷調查倘係在其入會後展開，其個別廠商亦得申請在符合條件時享 MET²⁴，此等國家亦可稱為「特別非市場經濟體」。

3. 亞塞拜然、白俄羅斯、北韓、塔吉斯坦、土克曼及烏茲別克：仍列非市場經濟國家名單，其相關廠商受歐盟反傾銷調查時，決定其正常價格之方法仍依前述所介紹的 1998 年第 905 號部長理事會規章辦理，並無申請賦予 MET 之權利。

肆、反傾銷調查涉及「非市場經濟國家」時，選擇「類比國家」的方法

依前述說明，歐盟在涉及非市場經濟國家產品之反傾銷調查時，決定正常價格之依據包括具市場經濟地位第三國之相同產品國內價格、推算價格或出口至其他國家的價格等，此第三國通常稱為「類比國」(analogue country)。歐盟反傾銷法第 2.7(a)條第 2 段僅

²³ 請見歐盟執委會對外關係總署發布之雙邊峰會聯合聲明及新聞資料 http://europa.eu.int/comm/external_relations/ukraine/intro/sum.htm#nov05

²⁴ 所述國家之 WTO 入會日期請見 WTO 網站會員資料欄 http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm

規定「適當的市場經濟第三國應以並非不合理之方式選出，在選擇時應考慮所有可獲得之可靠資料，另應考慮時間之限制；倘合適的話，應以同案受調查的市場經濟第三國為類比國。」第3段則規定「調查案之相關利益方在擬被選為類比國之對象公布後，應有10天的時間供提出評論。」²⁵ 除此外，對選擇類比國的方法、程序及類比國應備的具體條件皆無規定。

從以往歐盟之各項反傾銷調查結果及案例觀察，歐盟在選擇類比國上並無通案適用的一套標準，有時選擇以同樣生產製程及技術標準，在同等規模上生產相同產品之市場經濟第三國為類比國；有時因生產及出口相當數量相同產品之市場經濟第三國僅一個國家，因而被選為類比國²⁶；有時因配合調查之市場經濟第三國僅一個國家，因而被選為類比國²⁷；有時單純因為調查案的利益關係方（包括提出申請的歐盟相關業者及被調查的非市場經濟國廠商）無反對執委會建議的類比國對象²⁸，其決定條件可謂不一而足，但仍屬有跡可循。以下即根據 Van Bael & Bellis 律師事務所之專著已整理歸納出的案例，除臚列歐盟在不同情況下選擇類比國的標準及決定條件外，亦列舉相關案例供參考²⁹：

一、類比國的生產製程、技術及生產規模與被調查國類似：在對中國大陸焦炭(coke of coal in pieces)的調查中，以美國

²⁵ Council Regulation (EC) No 905/1998 of 27 April 1998

²⁶ 以對中國大陸的 Dihydrostreptomycin (DHS，雙氫鏈霉素)調查為例，因日本為歐盟外唯一生產該產品的市場經濟國家，故以日本為類比國，惟日本的國內價格因人為操控而偏高，歐盟係以推算之日本價格作為中國大陸的正常價格，Commission Regulation (EEC) No 2054/1991。

²⁷ 以對白俄羅斯的聚酯纖維(PSF)反傾銷稅複查為例，在最初調查時即以我國為類比國，複查時歐盟再次建議以我國為類比國，惟我國無廠商配合，僅有一家波蘭廠商願配合調查，故以波蘭為類比國，Council Regulation (EC) No 1799/2002。

²⁸ 以對中國大陸、我國及韓國之電子秤調查為例，歐方建議以印尼為類比國，中國大陸相關廠商無反對，且印尼廠商願配合接受調查，故決定以印尼為類比國，Council Regulation (EC) No 2605/2000。

²⁹ 同註3之(1)，頁132-136

作為類比國，因其產品之物理、化學及技術特性相似，產量可資比較，原料來源類似，內銷量具代表性及內銷市場有多家業者競爭等(Commission Decision No 1238/2000，判課臨時反傾銷稅)。

- 二、 受調查的產品與類比國的產品品質近似：同上。
- 三、 國際市場內有充份競爭以確保產品價格與生產成本成合理比例關係，且類比國國內的產品價格係由市場決定：在對中國大陸整合式袖珍型螢光燈(integrated electronic compact fluorescent lamps)的調查中，以墨西哥為類比國，因墨國雖僅一家生產廠商，但市場銷量的70%為進口，且來自包括中國大陸在內的各主要生產國，故其利潤應屬非超額之合理利潤(Commission Regulation (EC) No 255/2001，判課臨時反傾銷稅)。
- 四、 類比國之國內市場有多家生產廠商形成強烈競爭，且其國內銷量顯著：在對中國大陸、韓國等之彩色電視機(color television receivers)調查中，以土耳其為中國大陸的類比國，因其國內有數家生產廠商，產量、內銷量都顯著，且國內市場具強烈競爭(Council Regulation (EC) No 1531/2002，判課確定反傾銷稅)。
- 五、 類比國對其國內生產之相同產品給予的保護程度低，致其成本及價格為合理水準：在對保加利亞、東德及波蘭等之碳酸鈉(light sodium carbonate)調查中，以墨西哥為類比國，受調查的出口商反對原先以日本為類比國的建議，指出日本必須進口對成本具關鍵的原料，故日本的國內價格偏高，且

無日本廠商願配合調查；出口商亦反對以奧地利為類比國的建議，指出奧國僅一家生產廠商，其國內價格除受管制外，且有進口簽審制度，故其國內售價亦高(Council Regulation (EEC) No 1306/1989，判課確定反傾銷稅)。

- 六、類比國的生產廠商具效率，或類比國相較於其他曾建議之類比國，對受調查的出口商之不利較少：在對中國大陸之鉬鐵(ferro molybdenum)調查中，以美國為類比國，因其生產製程較具效率，故在做價格的調整時，可抵銷掉中國大陸廠商因環保法規所致的額外成本(Council Regulation (EC) No 215/2002，判課確定反傾銷稅)；另在對中國大陸的Paracetamol(一種止痛劑)調查中，以類似原因選美國為類比國，對中國大陸廠商的不利程度較小(Commission Regulation (EEC) No 1745/1988，判課臨時反傾銷稅)。
- 七、在類比國內取得生產原料之難易與受調查國可資比較，且其原料價格具競爭性，並不高於其他市場經濟國家：在對俄羅斯的尿素(urea)調查中，以斯洛伐克為類比國，歐盟認為斯洛伐克的天然氣(為生產尿素的基本原料)雖完全自俄羅斯進口，但其在涉案調查期間內之價格並不較其他市場經濟國家來的高，且供給俄羅斯廠商之天然氣價格係經大量折扣，並非市場力量決定(Council Regulation (EC) No 901/2001，判課確定反傾銷稅)；另第一項的中國大陸焦炭調查案，美國在取得生產原料的難易程度上與中國大陸可資比較，亦是被選為比國的原因之一。
- 八、類比國國內市場之產品銷量具代表性，或超過第三國或被調

查國銷售到歐盟的數量：在對中國大陸鋁箔(aluminium foil)的調查中，以美國為類比國，因其內銷價具代表性，且出口至歐盟的數量較中國大陸為多(Council Regulation (EC) No 950/2001，判課確定反傾銷稅)。

有關市場經濟第三國的經濟發展程度或平均國民所得可否作為被選為類比國的條件，似尚未有成例，在對中國大陸的鎂(magnesium)調查中，中國大陸廠商反對歐盟建議以挪威為類比國，指出挪威的發展程度高出中國大陸甚多，故其國內價格無法與中國大陸的出口價格作公平比較。歐盟駁回此一論點，認為挪威的廠商在現代且具效率的環境營運，此一條件與本案的相關程度遠較其經濟發展程度與國民所得高低來的大，因此被選為類比國³⁰。

此章節最後以本年 8 月 6 日始公告展開調查，與我國具重大關係的 DVD-/+R 及 CD-R 調查為例，列舉數項用於選擇類比國的考慮因素。本案調查對象在 DVD-/+R 方面包括我國、香港及中國大陸，在 CD-R 方面包括中國大陸、香港及馬來西亞，歐盟業者在申請調查書及歐盟在調查公告中皆建議以我國或香港為中國大陸的類比國，其理由包括：生產這類產品所用的科技類似、在生產及包裝上皆屬資本密集(即相關國家所投入的生產要素性質及成本無差)、生產者獲取原料的難易程度無異且其國際價格差距不大。據瞭解，事實上已有部分我國 DVD-/+R 及 CD-R 的廠商轉投資中國大陸、香港及馬來西亞生產或行銷，其間應有技術、生產設備、原料、人員、

³⁰ Commission Regulation (EC) No 1002/1998，判課臨時性反傾銷稅。

資金及市場訊息等的互通有無，歐盟業者應是對此已有掌握，故其建議以我國為類比國並不意外。

伍、決定涉案產品在類比國之正常價格的方法

一旦選定類比國後，即到了決定其正常價格的關鍵時刻。依前述說明，根據歐盟反傾銷法第 2.7(a)條第 1 段³¹，決定正常價格之依據包括類比國同類產品之國內價格、類比國同類產品之推算價格、類比國同類產品出口至包括歐盟在內其他國家之價格，或以包括歐盟市場在內，以其同類產品實付或應付價格在內等為合理基礎，於必要時加上合理利潤調整得到的價格。有關決定採用以上四種方法任何之一的時機及判斷條件，歐盟反傾銷法並無明確規定，惟根據以往案例所揭示調查當時的各項主、客觀因素、條件及歐方最後決定之原因來看，其在基本上參酌了歐盟反傾銷法用以決定市場經濟體廠商正常價格之方法與相關規定，即第 2.1 至 2.6 條，尤其是第 2.1 條第 1 段及第 2.3 條³²。

以下即根據相關案列，說明歐盟採用上述四種決定正常價格方法之不同條件及原因：

- 一、 **類比國同類產品之國內價格**：當同類產品在類比國國內具顯著銷量，且係在通常貿易過程中³³所銷售者，即曾採用此法。以歐盟 1993 年第 2474 號部長理事會規章首次公告對中國大陸腳踏車課徵反傾銷稅為例，歐盟以我國為類比國，其在初判課徵臨時反傾銷稅時以我國內價格為正常價格，另在終判時加入若

³¹ 同註 6

³² 同註 5

³³ 歐盟反傾銷法有關「通常貿易過程」(in the ordinary course of trade)之規定請見 Council Regulation (EC) No 384/1996, Art. 2.1(2), 2.4 and 2.6, 其規定之目的在確保所得之正常價格係反映正常貿易條件下之價格。

干車型，並以推算之我國內市場價格為該等車型之正常價格。在對中國大陸、韓國等之彩色電視機調查中，以土耳其為中國大陸的類比國，並以土耳其國內獨立買主實付或應付價格為正常價格³⁴。

二、類比國同類產品之推算價格 (constructed value)：歐盟使用此方法決定正常價格之原因較多，包括：

- 1、類比國國內無銷售，或其可供比較之銷量不足：在對中國大陸及日本 3.5 吋磁碟片之調查中，以我國為類比國，因其中一型產品之情況符合此條件，即改以推算價格代替³⁵。
- 2、類比國之國內價格未包含所有生產成本，致不適合作為正常價格：以對中國大陸鉬鐵之調查為例，以美國為類比國，但其產品在調查期間內之平均售價低於平均生產成本，致不符通常貿易過程的條件，改以推算價格代替³⁶。
- 3、類比國之國內價格須經許多調整始能作為正常價格：以對中國大陸等彩色電視機之調查為例，以新加坡為類比國，但其國內價格須作多項調整，且可能導致不正確之結果，故以推算價格代替³⁷。
- 4、類比國之國內價格係受高度保護之售價：以對中國大陸之燒結氧化鎂(sintered magnesia)調查為例，以土耳其為類比國，但其對進口品有限制，且多數交易係關係企業間之交易，故改以推算價格代替³⁸。
- 5、類比國之國內價格因受同案被調查國家低價進口產品之

³⁴ Council Regulation (EC) No 1531/2002

³⁵ Council Regulation (EC) No 312/2002

³⁶ Commission Regulation (EC) No 1612/2001

³⁷ Council Regulation (EC) No 710/1995

³⁸ Commission Regulation (EEC) No 2799/1992

影響，致形偏低：以對中國大陸之皮包(leather handbags)調查為例，以印尼為類比國，但因其生產全供外銷，且其國內價格受自中國大陸進口低價產品之影響，故不認為其為適當價格，改以生產成本加管銷費用及利潤之推算價格代替³⁹。

三、類比國同類產品出口至包括歐盟在內其他國家之價格：以此方法決定正常價格之情形較少，其採用原因為類比國同類產品市場之情況極為特殊，或其產量之顯著一部分係供外銷。以對中國大陸、捷克、蘇聯及香港等之機械式鬧鐘調查為例，此案以香港為類比國，且香港之產品經查無傾銷，其國內市場保護程度雖低，但因大部分產品係供外銷，故以其外銷歐盟市場之價格為正常價格⁴⁰。

四、以歐盟市場在內同類產品實付或應付價格等為基礎，於必要時加上合理利潤調整得到的價格：此方法係在以上三種方法皆不可行時才採用，以對中國大陸卡匣式錄影帶的調查為例，日本、澳洲、香港、馬來西亞、菲律賓、新加坡、泰國及我國皆曾被考慮為類比國，但因其該產業之發展程度不同，不適合作為類比，或因其等廠商拒絕配合接受調查，為免調查時程受拖延，以歐盟市場內獨立買主對同類產品之加權平均應付價格，加計利潤為正常價格⁴¹。

讀者應注意的是以上是依歐盟反傾銷法規定可用於決定類比國同類產品正常價格之所有方法，除此外，依法並無其他方法可循。

³⁹ Commission Regulation (EC) No 209/1997

⁴⁰ Commission Decision (EEC) 600/1980

⁴¹ Commission Regulation (EEC) No 1034/1991

陸、個別廠商申請市場經濟待遇之條件及所獲待遇之效力

一、何謂市場經濟待遇：

之前在介紹列入歐盟反傾銷法非市場經濟國家名單時，曾指出中國大陸、越南、烏克蘭及阿爾巴尼亞等國之產品受歐盟反傾銷調查時，其相關的個別廠商可向歐盟調查單位提出申請，經實質證明其在調查期間之生產及銷售係依經濟市場法則運作者，可賦予其市場經濟地位(market economy status)。獲此地位的個別廠商，即視同為市場經濟國家的廠商，其涉案產品的正常價格係依歐盟反傾銷法第 2.1 至 2.6 條之規定辦理，稱為「市場經濟待遇」(Market economy treatment, MET)。

就歐盟的反傾銷法規而言，歐盟在 1998 年時基於中國及俄羅斯進行的改革已基本上改變其經濟形態，其境內因此已有許多依市場經濟條件經營的企業，故決定在反傾銷調查時應賦予該等廠商等同於市場經濟的待遇，並因此首次明訂符合市場經濟的條件，並予以法制化，即以 1998 年第 905 號部長理事會規章第 1 條修訂 1996 年第 384 號部長理事會規章第 2.7 條。

二、獲得市場經濟待遇應符的實質條件：

以下即介紹賦予 MET 的條文規定⁴²及相關案例，非市場經濟國家的廠商須符合以下所有實質條件才能獲得 MET：

- 1、廠商有關其產品價格、成本及投入要素(包括原材料、技術與勞工成本、產出、銷售及投資等)之決策是反應市場供需之情形，不受來自政府之顯著干預，且其主要投入要素之成本實質

⁴² 同註 6

反應市場價格：

A. 產品價格及成本：以本年 7 月份歐盟終判對中國大陸及越南自行車課徵確定反傾銷稅案⁴³為例，歐方調查結果顯示在調查期間內(Investigation period, IP)，所有中國大陸的生產出口廠商(exporting producers，含我台商在內，按，僅出口而未事生產之廠商是不具申請 MET 資格的⁴⁴)皆受中國官方的出口配額限制，該制度不僅限制個別廠商可出口之最高數量，亦限制其最低價格，故判定申請 MET 之中國大陸廠商無法證明其有關出口數量及價格之決策是基於市場供需，且不受政府的顯著干預。我投資規模頗大的某台商曾以有關其能否獲得市場經濟待遇的情勢已變更，且其自己計算的傾銷差額遠較歐盟調查單位所得差額為低為由，申請非全面性的期中複查(partial interim review)，惟有關獲得 MET 及計算個別傾銷差額(individual treatment, IT，將在後續章節介紹)的申請皆未獲准⁴⁵，據瞭解，本案我台商曾在複查時主張中國大陸官方對自行車出口採行的配額分配及最低價格控制措施事實上(*de facto*)並未對其產生影響，試圖證明其出口的價格及數量並未受中國大陸政府之干預，惜未獲歐方接受。

另以對中國大陸之電子秤調查為例⁴⁶，歐方認為中國大陸廠商對不同客戶之價格毫無差異，恐係由政府控制，並非反

⁴³ Council Regulation (EC) No 1095/2005 of 12 July 2005

⁴⁴ 其目的在防止僅從事出口活動的廠商獲得 MET 資格後，形成其他未獲 MET 資格廠商透過其轉出口，以規避本身較高反傾銷稅的漏洞，且歐盟反傾銷法所定的 5 項市場經濟待遇條件主要與生產事業有關

⁴⁵ Notice 2005/C 44/14 of 19 February 2005 及 Council Regulation (EC) No 1892/2005

⁴⁶ Council Regulation (EC) No 2605/2000

應市場供需情形。在對俄羅斯及烏克蘭等之尿素及銨溶劑調查中，歐方認為俄國某廠商生產之主要投入要素能源之獲得價格並非反映市場價格，而係政府控制⁴⁷。

B. 銷售：同樣以對中國大陸及越南之腳踏車反傾銷案為例，計有 6 家旅越台商提出 MET 申請，其中 5 家設於工業區並受越南外資法施行細則有關最低外銷比率應達 80% 之限制，且該 5 家台商之投資執照及公司章程皆列載此一限制，致未獲 MET。我 5 家台商以其產品本即供外銷，其價位非一般越南消費者可負擔，致其等根本無內銷之經濟誘因，因而有外銷比率偏高，或無內銷實績之紀錄，其銷售價格完全基於商業考量，未受越南政府干預，且越南外資法施行細則已在 2003 年修改，其等自同年 5 月 7 日起已實質上不受外銷比率限制，申請修改投資執照又曠日費時等理由，認為其等應符合在銷售上依市場情形自主決定的條件。歐方經考慮後指出施行細則雖經改修，但仍規定外資廠商須符合其他條件始能撤除投資執照上的最低外銷比率義務，實乃「換湯不換藥」，且我台商在調查期間(IP)之投資執照上仍登載有最低外銷比率之義務，因而不接受我台商之抗辯。歐方強調本案不只考慮越南的法制環境(*de jure*)因素，也考慮其實際執行面的情況(*de facto*)。

本案曾經本組進洽歐方官員進一步陳述我台商立場，歐方堅持我台商應在所處法規環境及實質上皆符合條件，始能接受。另據瞭解，目前進行中的對中國大陸及越南皮面鞋靴及安全鞋調查中，我相關台商擬以越南法規已無外銷比率限制，申

⁴⁷ Commission Regulation (EC) No 617/2000

請修改投資執照之登記不便，修改後反無法享受賦稅優惠為理由申請 MET，恐難被歐方接受。根據以往相關案例之結果顯示，非市場經濟國家的廠商倘在能否內、外銷及其比率上受法規限制的話，將不會獲判符合條件。

C. 政府的干預：根據以往相關案例，以下情形將被認為是非市場經濟國家政府對其廠商的經營決策具有顯著干預力量：(1)政府的持股使其具有否定相關決策的力量；(2)直接介入公司的管理、對經營企業的自由施加限制及扭曲主要投入要素的成本；(3)公司董事會主席由國營事業指派及該公司主要股份由政府持有；(4)廠商須經由國營的進出口機構並支付傭金始能外銷，及有事實顯示政府干預制訂工人的薪資水準；(5)政府對廠商提供沖退稅⁴⁸。惟在袖珍型螢光燈的案例⁴⁹上，中國大陸之國營企業雖持股達 40%，但外資飛利浦照明公司持股達 60%，且為公司經營設立了防衛機制，足以防止中資的不當干預。

2、 廠商保有一套經依據國際會計標準獨立稽核過的會計帳冊，且該標準係用於所有事業經營的目的：

同樣以以上對中國大陸及越南之腳踏車反傾銷案為例，歐方調查發現我旅越台商多不符此一條件，癥結在我台商基於財務調度及節稅等目的，皆在第三國登記設立紙上公司性质之子公司，但卻因此衍生為單筆交易開立多張發票及同筆交易之相關文件內容彼此不符的問題，且我台商無法出示其他足資證明且經獨立會計機構稽核過的文件予以澄清，致雖

⁴⁸ 同註 3 之(1)，頁 145

⁴⁹ Commission Regulation (EC) No 255/2001

情節雖輕重有別，但都無法獲歐方認同符合此一條件，與我台商在會計制度上究竟採用何種國際標準無關。此外，我台商答辯資料之可信度亦遭歐方調查單位質疑，因發現其等向海關申報之出口數量及金額與實際出貨數量及金額，或與發票記載之數量與金額不符之情形。據瞭解，我在中國大陸及越南投資的台商多有在第三地設立子公司，然後轉進投資地的現象，為節稅及資金調度等便利之目的，不免採用與以上類似的手法，且以上兩地的企業會計簽審制度與法規要求仍未達先進國家水準，一旦其產品被歐盟祭出反傾銷調查，在申請 MET 時恐都難過關。

另以對中國大陸的焦炭調查⁵⁰為例，申請 MET 的廠商被發現其外銷交易根本未列入公司會計紀錄中。對中國大陸糠基醇(furfuryl alcohol)的調查⁵¹中，申請 MET 的廠商被發現其會計制度除不符中國大陸之法規要求外，亦被發現其在發放股東紅利時使用較高的獲利，但在其他方面卻以較低獲利代替。而在對中國大陸聚酯纖維布料之調查中，未獲 MET 待遇的 14 家廠商中，有 8 家在此條件上獲判不符，足見廠商在建立符合國際標準的會計制度並加以落實的重要性⁵²。

3、 廠商的生產成本及財務狀況不受以往非市場經濟體系扭曲效果之顯著影響，尤其是有關資產折舊、債務取消、以物易物貿易(barter trade)及以減免債務之方式代替應付款：

同樣以上述對中國大陸的聚酯纖維布料調查為例，14 家未獲 MET 待遇的廠商中有高達 9 家獲判不符此條件。在對中

⁵⁰ Commission Decision No 1238/2000

⁵¹ Commission Regulation (EC) No 781/2003

⁵² Commission Regulation (EC) No 426/2005 及 Council Regulation (EC) No 1487/2005

國及俄羅斯的鋁箔調查⁵³為例，俄羅斯的廠商被認定符合各方面的條件，中國大陸的廠商則否。另以對俄羅斯及烏克蘭等之尿素及硝酸銨溶劑調查⁵⁴為例，兩家申請 MET 的俄羅斯廠商都從事以物易物，其中一家受地方政府指示，將近一半產品送交農夫使用，其貨款以減免應付稅捐代替，農夫則將收成上繳國營農產企業。另以對捷克、俄羅斯等的鋼索鋼纜調查⁵⁵為例，俄羅斯的一家廠商被發現有部分成本非實質反映市場價格，且以減免債務的方式代替應收帳款。

4、 廠商應適用破產法及受財產法的保護，該法對廠商的營運而言，應具法律之確定性及穩定性：

以前述對俄羅斯的鋁箔調查為例，申請 MET 的廠商被認定皆符合此一條件，另在對烏克蘭的尿素調查⁵⁶中，二家申請 MET 的廠商皆符合此條件。

5、 廠商有關外幣轉換的匯率係依市場利率：

在對前述尿素的調查中，二家烏克蘭廠商被判定符合此條件，在對俄羅斯的鋁箔調查中，俄羅斯的廠商亦獲判符合。

三、市場經濟待遇之效力：

獲得 MET 的廠商，除其正常價格依歐盟反傾銷法第 2.1 至 2.6 條對待市場經濟國家廠商之規定辦理外，依 1998 年第 905 號部長理事會規章第 1 條最後 1 段的規定，有關特定廠商是否符合市場經濟地位的決定應在整個反傾銷調查過程中維持有

⁵³ Council Regulation (EC) No 950/2001

⁵⁴ 同註 47

⁵⁵ Commission Regulation (EC) No 230/2001

⁵⁶ Commission Regulation (EC) No 1497/2001

效，即倘獲判 MET 後，基本上其效力應維持直至終判結果出爐。

但亦曾發生廠商在初判時獲 MET，但卻在終判時被撤消，原因主要是當初給予 MET 時的條件及情勢已變更，不同於終判時的狀況。以前述對鉬鐵的調查⁵⁷為例，一家中國大陸廠商在初判獲得 MET，另有三家獲計算個別稅率待遇(IT)，但隨後中國礦業總商會召開相關廠商間的會議，依廠商獲判之臨時稅率高低，分配其出口量，該會議主席由中國鉬鐵產量最大的國營企業指派，且該國營企業並未配合接受調查，故初判獲判較高稅率，獲較低稅率的廠商依會議決議獲配遠較其產量為大的出口量，其目的在規避反傾銷稅，而歐方在終判時撤消其 MET 及 IT 待遇，意在反制規避。中國廠商在抗辯時指出中國官方相關部會並未涉入上述會議及分配出口量的決定，其完全是廠商間的自律協議，故無中國政府不當的干預，惟歐方以情勢與當初給予相關待遇時不同，且多家中國國營企業涉入，不予接受。

柒、申請市場經濟待遇之時程及不同性質調查之申請資格

一、申請市場經濟待遇之時程及應注意配合事項：

首先擬強調的是根據歐盟反傾銷法相關規定及以往案例，倘中國大陸及越南等非市場經濟國家的個別廠商未就以下程序要件配合歐盟調查單位的話，其申請 MET 是根本不會被受理或被判符合的⁵⁸：

1. 申請廠商不提供經稽核的相關報告、財務報表或與主要固定資產獲取價格有關的資訊；

⁵⁷ Council Regulation (EC) No 215/2002

⁵⁸ 同註 3 之(1)，頁 142 及 143

2. 逾期填復問卷，且所填問卷缺乏出口及國內銷售的資料，或無生產成本的資料；及
3. 廠商的帳戶資料及經稽核過的報表未曾公布，申請廠商無公司法人身份，無董事會或無組織章程。

以下謹參照歐盟針對中國大陸及越南等非市場經濟國家展開反傾銷調查時所公告之申請 MET 程序及時間表，及 1998 年第 905 號部長理事會規章之相關規定，以表列方式說明申請 MET 之時程：

時間期限/調查程序或結果	申請 MET 之廠商應辦事項
公告調查後 10 天內	2、向歐盟執委會貿易總署負責調查單位表達配合調查意願並索取相關問卷(按，不擬配合調查的廠商是無法申請 MET 待遇的)。 3、對調查公告中建議的類比國是否適當提出評論意見，或建議其他更適作為類比國的國家及理由。
公告調查後 15 天內	準備可資證明本身符合 MET 各項條件之初步資料，送達調查單位並提出申請，調查單位將依所獲資料作書面審核，並決定是否應派員作實地調查(on-the-spot-verification)。
公告調查後 40 天內	1、填復本反傾銷調查案之問卷後送達調查單位(但倘申請 MET 的廠商是生產出口商 exporting producer，則通常在此階段是

	<p>不需填復有關國內銷售及其成本的資料)。</p> <p>2、擬藉聽證會(hearings)向調查單位陳述意見者，亦應在此時限內向調查單位提出申請。</p>
調查單位通知將派員作實地調查(此通知到達時間可能早於上述的 40 天)	依通知所載之實地調查時間，事先準備所有可資證明本身符合 MET 條件的各項資料與文件，及必要時先予翻譯並安排適格的翻譯人員，配合調查。
調查單位通知是否給予 MET 的初步決定	
接獲上述決定 10 天內	就決定內容向調查單位提出意見或評論，並進一步提供相關證明資料。
公告調查後 3 個月內，調查單位通知是否給予 MET 的終判	據以往案例顯示，調查單位通常無法在 3 個月的法定期限內作出終判。
接獲通知獲 MET 待遇後之 30 天內	填復前述調查問卷中尚未完成的國內銷售及成本的部分(倘之前尚未填復的話)，並備齊調查單位要求的其他資料，送達調查單位。

二、不同性質之調查，申請市場經濟待遇之可能性：

除提出申請 MET 之廠商必須是從事生產及出口者(exporting producers)外⁵⁹，在不同性質的反傾銷調查中，申請 MET 的可能性如下⁶⁰：

⁵⁹ 其理由請參見註 44

⁶⁰ 同註 3 之(1)，頁 152 及 153

1. 全面期中複查：可申請 MET(或個別待遇 IT)。
2. 僅針對原應課反傾銷稅之產品範圍或應課稅率等作非全面性期中複查：不得申請 MET(或 IT)，但廠商可基於原先決定是否賦予 MET 或 IT 所依據的情勢已變更 (change of circumstance)，申請僅針對 MET 或 IT 的非全面性期中複查。
3. 全面性期中複查及落日複查同時進行：可申請 MET(或 IT)。
4. 針對反吸收的複查：不得申請 MET。
5. 新出口商複查：可申請 MET。

捌、未獲市場經濟待遇廠商可運用之彈性處理機制

根據以上介紹與說明，曾申請卻未獲 MET 待遇的非市場經濟國家廠商及未曾申請該待遇的廠商，皆以類比國的正常價格為其正常價格，並與其出口價格相較，得出其傾銷差額，此傾銷差額通常頗高，倘終判時以此作為課徵反傾銷稅的稅率，對未獲 MET 的廠商將極為不利。但歐盟反傾銷法仍針對此類廠商的特殊情形，賦予計算其傾銷差額時較為彈性的作法，包括因廠商具有天然的比較優勢，調整其正常價格 (adjustment to normal value to take into account of natural comparative advantages enjoyed in the non-market economy country)，及在符合條件的情形下，賦予生產出口廠商計算其個別傾銷差額的待遇 (IT)。

一、因天然比較優勢對正常價格所作的調整：

根據歐盟反傾銷法第 2.10 條之規定：「出口價格與正常價格間應作公平比較，此類比較應在相同交易程度及盡量以相同時間

所為交易為基礎比較之，並應考慮其他影響價格可比較性的因素；當正常價格與出口價格並非在可比較的基礎上時，應視個案條件，對所主張及證明會影響價格及價格間可比較性的因素差異，予以調整⁶¹。」此可謂基於天然比較優勢而調整(即降低，否則無必要調整)正常價格之法源依據，歐洲法院亦曾就油漆刷之反傾銷調查作出支持這類調整的判決⁶²。

以上條文續對可為調整之特殊情形予以規定，包括產品的物理特性、運費、保險費及信貸成本等(歐盟反傾銷法此部分的規定基本上係參照 WTO 反傾銷法第 2.4 條)，但在實務上，歐盟調查單位同意作出調整時，基本上係因受調查的非市場經濟國家享有，但不存在類比國的天然比較優勢，致其廠商在投入之原物料成本或成品售價較低，故針對該天然優勢對成本與價格的影響程度，相對在類比國的正常價格上作出調整。此優勢是導致其涉案產品價格較低的原因之一，但未反映在得自類比國的正常價格上，爰有予以調整之必要。其他並非因天然秉賦環境所致的比較優勢，係源於其非市場經濟結構或人為控制，如政府對原料價格與工資的管制、對外銷價格與數量的管制等，此類的優勢是理應無法納入調整而在公平的基礎上比較的。

以下即根據以往案例，列舉所作的調整或不同意予以調整的情形供參：

1. 對中國大陸袖珍型磁碟盒的調查：本案以加拿大為類比國，中國大陸廠商主張其原料價格較低，應予調整，但歐方認為並非基於其天然地理位置較易取得原料，致成本較低，故予

⁶¹ Council Regulation (EC) No 384/1996, Art. 2.10

⁶² Judgment of the Court (5th Chamber) of 22 October 1991, Case C-16/90, European Court Reports 1991, Pages I-05163, or at http://europa.eu.int/eur-lex/en/search/search_case.html by Search function

拒絕(Commission Regulation (EC) No 2563/1999)。

2. 對中國大陸腳踏車的調查：本案以我國為類比國，中國大陸廠商主張其工資較低，應予調整，但歐方認為其工資水準係受政府控制，非反映市場價值，故其低成本非源自天然比較優勢，不同意調整(Commission Regulation (EEC) No 550/1993)。
3. 對烏克蘭及白俄羅斯尿素的調查：類比國為美國，該兩國廠商主張其鐵路運費較低，應予調整，但歐方基於以上相同原因拒絕(Council Regulation (EC) No 92/2002)。
4. 對中國大陸氧化鎂的調查：以印度為類比國，中國大陸廠商除因地理優勢較易取得原料外，其鎂礦石之質量較好，致提煉產出率較高，成本相對較低，歐方同意予以調整(Council Regulation (EC) No 1334/1999)。但同案中國大陸廠商主張其提煉之窯爐距礦場較近，也是其成本較低的原因之一，應予調整，歐方以窯爐位置係廠商之商業決定，且隨礦場開採之情形，窯爐與礦場間的距離一直在改變，故不屬天然比較優勢。
5. 對中國大陸焦炭的調查：以美國為類比國，中國大陸廠商主張及主要原料煤的取得價格較低，應予調整，但歐方認為其主張只是基於與美國煤市場價格的比較，所提證據無法證明其煤價較低是基於天然優勢，且認為中國大陸市場的煤價並不可靠，無法反映市價(Commission Decision No 1238/2000/ECSC)。

二、 計算個別傾銷差額及稅率之待遇(Individual treatment, IT)：

根據前述介紹可知，除獲得 MET 待遇的特殊非市場經濟國家廠商可依一般規定決定其正常價格，並因此獲判個別傾銷差額及反傾銷稅率外，根據歐盟反傾銷法第 9.5 條第 1 段之規定，基本上來自非市場經濟國家所有廠商的涉案產品是適用同一稅率的⁶³，其理由係認為在該等經濟體制下的產品正常價格及出口價格皆非反映市場供需情形及市場價值，而係在政府不當干預或操控下決定，具同質性的價格(含相關生產投入要素及工資等)，故倘其產品確有傾銷等事實，應課以相同稅率。此外，為防止對廠商判課不同稅率時，在其政府等非市場經濟因素力量之不當干預下，較高稅率廠商之產品可能轉藉較低稅率廠商出口，以規避高稅率，故亦有課以相同稅率之必要。

對未獲 MET 待遇的非市場經濟國家廠商而言，除以上具天然比較優勢而對正常價格作調整的彈性機制可供運用外，歐盟以往曾在廠商提出申請及視個案條件之情況下，同樣依據第 9.5 條第 1 段及第 9.6 條最後 1 段的規定，同意賦予 IT 待遇。獲 IT 待遇的廠商，其正常價格仍以類比國的正常價格為準，但其出口價格則依反傾銷法第 2.8 條的規定，以其本身的加權平均實付或應付價格為準，或依第 2.9 條⁶⁴規定，以推算價格為準(即在非經第三人轉售的情形下，以該產品售予歐盟之獨立進口商價格，加計相關成本費用及利潤而得)。因在 IT 下獲判的傾銷差額及反傾銷稅率通常較未獲 MET 或未獲 IT 待遇者為低，可減

⁶³ Council Regulation (EC) No 1972/2002, Art. 1.6

⁶⁴ 第 2.8 及 2.9 條皆請參閱 Council Regulation (EC) No 384/1996 of 22 Dec. 1995

輕對廠商的不利影響，故亦值得注意瞭解。但以上歐盟賦予廠商 IT 待遇的作法直到 2002 年第 1972 號部長理事會規章⁶⁵公告實施後，才正式法制化。

根據第 1972 號規章第 1.6 條修訂之歐盟反傾銷法第 9.5 條第 2 段規定，生產出口商(exporting producers，按，**僅從事出口貿易而未生產者無法獲得 IT**)在證明其實質符合以下所有條件時，應准予適用個別待遇：

- 1、 **獨資或部分外資之企業或合夥事業可自由匯出其資本及獲利**：以對中國大陸及我國等梳子進行之調查為例，所有 7 家中國大陸廠商皆為百分之百港資或外資，或外資佔絕大部分，其資本及獲利皆可自由匯出(Commission Regulation (EC) No 967/2000)。
- 2、 **以上廠商可自由決定其出口價格、數量及銷售條件**：除以上梳子案例可援引外，另以對中國大陸、日本及香港等之個人傳真機調查為例，5 家日本及香港廠商之產品係日本品牌，且由中國大陸廠商代工出口，但其出口售價及銷售決策由日本總公司決定，不受中國大陸官方影響(Commission Regulation (EC) No 2140/1997)。
- 3、 **以上廠商之多數股份由外資持有，當地政府官員參與其董事會或擔任主要管理職應屬少數情形，或可證明其足以不受政府之干預**：以對俄羅斯及烏克蘭的尿素及鎔酸銨溶劑調查為例⁶⁶，俄羅斯 1 家廠商成功證明其董事會成員每年定期由股東選出，且多數來自民營企業或為個人，僅 1 位來自政府。

⁶⁵ 同註 63

⁶⁶ 同註 47

另以對中國大陸之鋁箔調查為例⁶⁷，其申請 IT 的廠商持股多數為政府所有，無法保證可免受政府之干預。另應注意的是，歐盟調查單位並不負證明廠商確受其政府干預之責，而係由廠商負責證明其不受此干預。

- 4、 廠商有關外幣轉換的匯率係依市場利率：以上梳子案例的廠商即符此條件。
- 5、 倘其獲判不同稅率時，當地政府的干預不致於使規避反傾銷稅的情形發生：以對中國大陸的皮包調查為例⁶⁸（受調查廠商多為港商），歐方係以廠商之投資受中國大陸政府干預之風險與可能性，及其產業特性為考量點，認為該產業為高度勞力密集，投入之生產設備簡單、低價，且多已折舊完畢，其等結束生產與營業所須付出的成本也低，故認為中國大陸藉影響其等投資權益，施以干預以規避較高稅率的可能性不大，同意給予 IT。

最後擬提醒讀者注意者，相關廠商雖可在未獲 MET 時，仍可能獲得 IT，但依最近歐盟對中國大陸及越南相關產品展開調查之公告內容，在程序上，廠商亦應在公告後 10 天內向調查單位表達配合調查意願並索取相關問卷，並在公告後 15 天內準備可資證明本身符合條件之初步資料，送達調查單位並提出申請，必要時調查單位亦會派員實地調查。調查單位在初判時即會公布是否給予 IT，並據此計算獲得 IT 廠商的個別傾銷差額及臨時反傾銷稅，在終判前倘因情勢變更，或有新證據顯示廠商與條

⁶⁷ 同註 53

⁶⁸ 同註 39

件不符，則調查單位在終判時仍有可能撤銷廠商之 IT，故真正是否獲得 IT 應視終判結果而定。另因獲得 IT 的條件在頗大程度上與獲得 MET 之應符條件相同，故未獲 MET 而獲得 IT 的成功案例基本上仍屬少數，但之前曾指出針對中國大陸聚酯纖維布料的調查為一例外，在 49 家中國大陸受調查廠商中(含若干我台商)，有 25 家獲得 MET 待遇，在未獲 MET 的 24 家廠商中，獲得 IT 的廠商高達 18 家，顯示中國大陸雖仍未獲歐盟承認其整體市場經濟地位，但依個別產業經營環境的不同，其廠商在獲歐盟同意給予 MET 及 IT 的可能性卻有別。此外，中國大陸廠商近年頻頻面臨來自其他國家的反傾銷調查，可能已累積了較豐富的應訴經驗，加上中國大陸相關當局對有關市場經濟條件的宣導介紹，可能也使中國大陸的廠商在面對與市場經濟身份有關的調查時，在個案上取得較佳結果。

玖、不同情形下計算涉案廠商傾銷率之方法

經過以上各章節有關規定、法源、概念、方法及實際案例的說明後，相信讀者應對歐盟反傾銷法本身及實務上涉及非市場經濟國家的部分已有基本的認識。為方便讀者進一步瞭解在不同情形下(尤其是以抽樣方式進行之調查)，計算個別廠商傾銷率(通常即為其應課之臨時反傾銷稅率或終判稅率⁶⁹)之方法及便於分辨這些方法間的差異，以下僅依據歐盟反傾銷法第 2.11 條⁷⁰、第 2.12 條⁷¹、第 9.6

⁶⁹ WTO 反傾銷協定第 9.3 條規定反傾銷稅之稅額不得超過第 2 條所定之傾銷差額，第 9.1 條則規定如以低於傾銷差額之稅額課徵即足以消除國內產業所受之損害時，應以該較低之稅額課徵。歐盟反傾銷法第 9.4 條亦作同樣規定，且其第 7.2 條規定臨時反傾銷稅之稅額不得超過臨時估算所定之差額。

⁷⁰ 第 2.11 條：在符合與公平比較有關的規定下，傾銷差額通常應以加權平均之正常價格與加權平均之出口價格相比較為基礎來決定。

⁷¹ 第 2.12 條：傾銷差額應是正常價格超過出口價格之數額，當差額不同時，得以加權平均之方式計算差額。

條⁷²、第 17.3 條⁷³ 及第 18.1 條⁷⁴ 之規定，以次頁表列方式呈現在不同情形下，決定非市場經濟國家廠商傾銷差額的方法：

	獲選為樣本廠商	非樣本廠商(說明 1)
獲 MET 待遇	以本身的「加權平均正常價格」與「加權平均出口價格」相較	以獲選為樣本，且獲 MET 待遇廠商之傾銷差額，經「加權平均」結果為本身差額
未獲 MET，但獲 IT 待遇	以「類比國之加權平均正常價格」與「本身的加權平均出口價格」相較	以獲 IT 待遇，且獲選為樣本廠商之傾銷差額，經「加權平均」結果為本身差額
未獲 MET 也未獲 IT 待遇	依可得事實資料計算得出的差額(稱為 residual rate，說明 2)	同左

說明 1：非樣本廠商係指在期限內曾表達配合調查意願，並提供相關資料，惟未獲選為樣本的廠商，未曾表達配合意願之廠商根本不會獲選為樣本，也不會獲得 MET 及 IT，一律適用 residual rate。

說明 2：在此情況下，Residual rate 的計算方式如下 - 調查單位將以曾表示配合調查意願，但未獲 MET，也未獲 IT 廠商提供之出口價格，計算其加均平均出口價格，同時亦參考獲自歐盟統計局之進口價格統計資料；倘自前述廠商之進口量佔全部進口量達顯著百分比，調查單位可能認為其價格「具代表性」，並將「加權平均出口價格」與「類比國之加權平均正常價格」相較，倘其進口量所佔百分比「不具代表性」，調查單位將以「歐盟統計局之進口價格資料」與「類比國的加權平均正常價格」相較。

⁷² 第 9.6 條：當調查依第 17 條規定，以抽樣方式進行時，曾表示願配合調查，但未列入樣本廠商之傾銷差額，應不超過樣本廠商差額之加權平均。

⁷³ 第 17.3 條：當以抽樣方式進行調查，曾表示願配合調查並在期限內提供資料之出口商或生產商應獲計算其個別傾銷差額，但當此類廠商數目太多，致計算個別差額形成不當負擔且會使調查無法在期限內完成時，不在此限。

⁷⁴ 第 18.1 條：當相關廠商在期限內未表示願配合調查，或未提供必要的資訊，或明顯地阻撓調查(按，可通稱為不合作廠商)，則可以可獲得之事實資料為基礎，作出臨時或最終調查結果。

壹拾、 結語及建議

根據以上各章節的介紹及說明，我們瞭解歐盟反傾銷法有關非市場經濟國家的規範有頗長的歷史淵源及在 WTO 多邊貿易規範的法源基礎。倘對一般市場經濟國家，尤其是先進國家的經濟體系運作模式與法則有一定程度的瞭解的話，即可知歐盟反傾銷法所揭露的市場經濟體系條件及個別廠商擬獲市場經濟待遇應符之條件，確在一定程度上有其道理，但缺憾是在實踐上並無具體且一致的判準依據，多視個案情形而定。WTO 反傾銷協定第 2.7 條規定雖對此作法不予限制，但整個協定及相關 WTO 協定中對「市場經濟體」或「非市場經濟體」之具體條件及特徵並無規範(按，GATT 或 WTO 相關協定條文雖有用「轉型經濟體」(Transition economies)乙詞，但亦無其定義及判斷的具體條件)，致歐、美等反傾銷實務有關決定「非市場經濟體」廠商正常價格之方法，常遭致被調查國政府及廠商批評有違 WTO 規範最基本的非歧視原則之嫌，尤其是在選擇類比國時，依個案情形而採不同的選擇條件最易引人爭議。另因決定「非市場經濟體」廠商正常價格之方法有別於市場經濟體，其所用價格通常高出被調查國國內價格甚多，致傾銷事實較易成立，且所課稅率通常也較高，極易成為 WTO 會員援引據以保護國內不具競爭力產業之手段，對多邊貿易體系之公信力及全球貿易自由化有一定程度的不利影響。

就已有眾多台商投資的中國大陸及越南而言，中國大陸因已在其 WTO 入會議定書及工作小組報告中同意受「決定補貼及傾銷之價格可比較性條款」約束，且長達 15 年直至 2016 年底止(請參見註 19)，復以保護本身產業免受中國大陸日漸強大競爭力之打擊所需，

及對中國大陸勞動人權、保護智慧財產權及執行 WTO 市場開放承諾情況等之不滿未獲滿意解決，歐盟同意賦予中國大陸市場經濟地位的可能性不大⁷⁵。歐盟有關是否賦予中國大陸市場經濟地位的決策過程雖不免摻雜政治考量，但純就此問題的經貿面向而言，歐盟所具有的重大經貿利益遠非已承認中國市場經濟地位的新加坡、紐西蘭及巴西等可比擬，且在另一經貿強權美國同意承認中國大陸的市場經濟地位前，歐盟在現下並無立即面對此一問題的急迫性與壓力，其在面對各方有關詢問時，一概回以是否承認中國大陸的市場經濟地位純屬經濟及技術考量，端視中國大陸是否符合相關條件而定。

就越南而言，歐盟雖與越南在 2004 年 10 月 9 日簽署越南入會的雙邊協定，但歐盟迄未同意賦予越南市場經濟地位，雙方在 2004 年 12 月 3 日另已協議提早履行雙邊入會協定，歐方目前正密切注意越南履行市場開放承諾之情形，亦不可能在近期賦予越南市場經濟地位，另基於越南已轉型為製造業投資重鎮之一，其產品之出口競爭力日強，近年內遭歐盟祭出反傾銷調查之案件有增加趨勢，歐盟似亦不會放棄在必要時，藉反傾銷法有關非市場經濟國家的規範，予以反制。

對已在中國大陸或越南投產及出口，為數眾多的台商而言，因整體的經營及法制環境非操之在我，一旦面臨歐盟展開反傾銷調查後，可能因所處的整體環境和經濟體制不符歐盟反傾銷法所定的市場經濟條件，致唯有坐視歐方宣布課徵反傾銷稅的結局。惟在可見的未來，在歐盟尚未賦予中國大陸及越南整體市場經濟地位前，在

⁷⁵ 中國大陸在 2003 年 6 月向歐盟要求承認其市場經濟地位，中國大陸隨後曾提供歐方相關說帖，其高層亦藉雙邊會議及訪問等場合提出承認要求，歐盟執委會在 2004 年 6 月 28 日公布針對中方要求所作的初評結果，認為中方僅符合其中一項條件，即廠商的生產成本及財務等營運狀況不受以往非市場經濟體系扭曲效果之影響，亦無以貨易貨的現象，其他四項條件皆不符，因而拒絕。

個別條件符合的情形下，似唯有藉以上章節介紹的幾種方式或可稍扭轉形勢，紓解壓力，包括對歐方調查單位擬選擇的類比國提出異議及建議替代的國家，申請 MET 或 IT 待遇，或視本身產業所具的天然比較優勢，要求對類比國的正常價格進行調整。我廠商宜審視自身在中國大陸或越南所處產業之各方面經營條件與法制環境，並根據對自身產業(產品)之專業知識及對國際市場與競爭狀況的瞭解，與有經驗的專業律師研商各種應訴方向的成功機率，並在對可能的成本效益有所瞭解後，謀定而動，至少可根據自己對所處產業的專業知識，及對國際市場與競爭狀況的瞭解，先對歐盟所建議的不合理的類比國提出異議，並儘可能地提出替代的國家，以維權益。

另在經營實務上，包括會計法令制度在內的中國大陸及越南整體法治與企業治理環境雖仍無法與先進國家相提並論，但我台商仍應以較高標準，朝建立不僅符合當地，也符合國際標準的企業會計與管理報表制度努力，並建立完整及經稽核、具公信力的會計財報系統，俾在一旦面臨反傾銷調查時，能充份完整地應訴及舉證。

最後擬建議我廠商者，無論是基於追求較適合本身產業經營與競爭的營運環境，或基於全球運籌分工的需要，或因配合供應鏈上、下游合作廠商的需求等原因，我廠商選擇投資中國大陸及越南等尚未經歐、美認定為市場經濟之國家，且產品以外銷歐、美為大宗者，除了考量其市場、勞工及語言文化背景等因素外，在各國關稅藩籬逐漸撤除，唯獨反傾銷及反補貼等貿易救濟手段日趨普遍的時代，投資目標國是否已獲歐、美等賦予市場經濟地位亦殊值在投資前予以瞭解確認，並作為投資決策考慮之一環，而非僅著眼於當地較廉價的勞動工資或原物料等一般有形條件。此外，為應不時之需，我

廠商應在平時即著手瞭解歐盟的反傾銷法規，並在日常經營活動中，隨時蒐集、保存及整理有利自己應訴，可作為證據的各種資料。在出口的數量及報價上亦應謹慎，應避免在短期間內一味衝高出口量及以低於同類產品一般國際價格太多的價格報價，以降低遭歐盟業者提出反傾銷控訴之機率，同時仍應思考規劃朝提高產品技術層次及附加價值的方向努力，提升競爭層次。

—結束—