

# 加拿大反傾銷執行情形與制度剖析

張至誠<sup>1</sup>

## 網 要

### 壹、前言

- 一、傾銷的定義
- 二、各國反傾銷執行情形

### 貳、WTO 反傾銷協定

- 一、反傾銷協定沿革
- 二、反傾銷協定實體規定
- 三、反傾銷協定程序規定

### 參、加拿大反傾銷制度

- 一、加拿大反傾銷法沿革
- 二、特別進口措施法簡介

### 肆、加拿大反傾銷執行情形

- 一、螺絲螺帽反傾銷案
- 二、自行車反傾銷落日複查案

### 伍、結論

- 一、加拿大反傾銷制度的特色
- 二、業者因應作法及注意事項

## 壹、前言

我國與加拿大兩國之經貿往來一向十分密切，依據我國財政部公布海關進出口貿易統計資料，我國對外貿易總額顯示近年來我國與加拿大的雙邊貿易總額排行，皆穩定的排在前二十名。我國自加拿大進口貨品以與我產業有互補性之資源商品為主，加拿大高附加價值高科技製品亦漸為輸出

---

<sup>1</sup> 現職：中華民國全國工業總會貿易發展委員會專員  
學歷：美國舊金山大學法學碩士（LLM.）、中國文化大學法學士

我國之大宗項目。從貿易結構觀察，我國輸銷加拿大以自動資料處理機及周邊設備、半導體零組件等資訊科技產品及金屬工具製品、體育用品、成衣及腳踏車為大宗；我國自加進口則以煙煤、鎳、木漿、新聞紙、漁產品、通訊系統等為主。是以，加拿大豐沛的天然資源適可補我資源短缺之不足，而我國高附加價值工業產品正可濟加拿大在機器、零件、及週邊設備供應之窮，因此台、加雙邊貿易具互補性<sup>2</sup>。

此外就反傾銷議題而言，加拿大率先於 1904 年制定全世界第一部反傾銷法規，執行反傾銷措施超過一個世紀的時間，同時加拿大近年來對我國出口產品展開的反傾銷調查的案件數亦呈現上升的趨勢。即便加拿大的反傾銷制度原則上仍受限於 WTO 反傾銷協定的規範，但是由於協定其實是各國進行角力後的變形產物，內容雖不致於支離破碎，但為了不與歐、美各主要國家的經貿利益相衝突，不論在實體和程序規定部分都顯得過於抽象而空泛，以確切滿足各國調查機關的使用需求，因此在面對加拿大反傾銷調查機關的調查時，大部分還是以加拿大現行反傾銷制度為依歸。如此一來，我國出口加拿大的業者對於加拿大反傾銷法行政規章之規定，以及過去的調查實務，以及規定和實務與 WTO 反傾銷協定之規範內容有何異同，即有深入瞭解之必要。

就加拿大對我國執行反傾銷措施的情形而言，加拿大自 1992 年開始對我國自行車和車架產品課徵反傾銷稅，1997 年和 2002 年分別進行兩次落日複查，我國廠商在面臨長達十五年的反傾銷措施之後，2007 年又再一次花費龐大的人力、物力和金錢等應訴成本，面對加拿大繁雜的落日複查程序；此外，加拿大也自 2005 年起針對我國另一重要螺絲螺帽產業課徵反傾銷稅，我國有近百家廠商涉案，不可謂影響不大。筆者藉著此次長達半年時間直接參與自行車和車架產品的落日複查的應訴小組，包括傾銷問卷填答，與親赴加拿大參加產業損害調查聽證會，近距離的接觸加拿大反傾銷制度，因此在本文將完整介紹加拿大反傾銷制度和其執行情形。

---

<sup>2</sup> 經濟部國際貿易局台加雙邊經貿關係統計資料。

本文開始將先自 WTO 反傾銷協定切入，將國際協定產生的背景以及實體和程序規定作概略的介紹；其次，將以加拿大反傾銷制度為主軸，介紹包括傾銷和損害調查在內之「特別進口措施法（Special Import Measures Act, SIMA）」和相關行政規章已及實務運作情形；最後，本文將彙整我國螺絲螺帽和自行車及車架產品遭加拿大課徵反傾銷稅的兩個案例，以案例研析的說明方式，加深讀者的印象，並分享實際參與應訴過程的經驗。

## 一、傾銷的定義

我們常在報紙和電視上看到報導說：「國外進口的某產品向我國市場低價傾銷，國內產業受到嚴重打擊，因而呼籲政府限制進口或採取課徵反傾銷稅的措施。」這裡所謂低價傾銷，到底是以低於何種價格銷售？一般人也許會認為是低於我國廠商在國內的銷售價格，因此我國產品因價格高而無人購買，造成滯銷而引起很大損失。這種想法事實上是錯誤的，要構成國際上所非難的傾銷，其低價是指低於該出口商自己國內的價格，而非進口國家所生產同類產品的國內價格。舉例言之，A 國的汽車由於大量生產的結果，價格比我國的國產車便宜許多，如果一輛在 A 國以新台幣十萬元出售的 2000C.C. 汽車，進口至台灣，加上運費、保險費、關稅及其他銷售費用後，以新台幣二十萬元出售，其價格比國產同性質之 2000C.C. 車輛可能便宜新台幣十萬元，如果政府開放進口，且不以高關稅加以保護，此種車輛勢必大量湧入台灣，屆時我國汽車製造商很可能會喊出 A 國汽車大量「傾銷」台灣，危害台灣的汽車工業。其實，我國內產業受到打擊雖是事實，但「傾銷」則不然；因為涉案的 A 國的 2000C.C. 車在 A 國銷售與在台灣銷售並未差別取價，它之所以售價低於國產車，是因技術進步及大量生產所獲致之結果，從國際貿易比較利益法則的觀點來看，此種銷售不但不應加以非難，反而應予鼓勵。

### （一）經濟學上的定義

<sup>3</sup>從經濟學的觀點看，傾銷（Dumping）即是同一產品在不同國家的市場上作差別價格之銷售（Price Discrimination Between National Markets），亦即一個廠商在國外市場，以低於其本國市場之價格銷售，這是傾銷的廣義解釋。依照時間的長短，經濟學者把傾銷分為下列三種<sup>4</sup>：

1、偶發性傾銷（Sporadic Dumping）：此種傾銷通常是因為廠商的生產過剩或是改業，造成在國內市場無法出清存貨，因而不惜削價在國外拋售存貨，藉以脫手。此種傾銷對進口國家的生產者當然有不利影響，但因其為時間甚短，而且並無掠奪國外市場之不良動機，而進口國家之消費者則能享受低廉價格的物品，因此進口國對此種傾銷通常不加以制裁。

2、間歇性或掠奪性傾銷(Intermittent or Predatory Dumping)：此類傾銷，亦即狹義之傾銷，係一國廠商以掠奪國外市場並加以壟斷為目的，其方法係在初期以低於其自身國內售價或甚至以低於成本之價格，在某一國外市場銷售，待消滅所有或大部分競爭者後，再將價格提高，並進而壟斷該國市場。此種傾銷違反公平競爭原則，破壞國際貿易秩序，故為 WTO 反傾銷協定及各國反傾銷法所規範之對象。

3、長期性傾銷(Long-run Dumping)：係指經年在國外市場出售的價格，總較國內出售的價格為低。此種傾銷，在完全競爭情形下，只有在政府或其他有關機構給予出口補助時，才易實現，係屬於 WTO 補貼協定的問題，以課徵平衡稅為反制。

從事傾銷的行為是否能獲利以及是否能繼續維持，需要以下兩個條件配合：

1、傾銷出口國及進口國對傾銷產品之需求：如果出口國對傾銷產品的需求彈性小，或無彈性，亦即增加國內價格，並不致於減少需求量，而同時進口國對傾銷產品的需求彈性大，亦即降低價格，進口國的需求便增

---

<sup>3</sup> J. Viner, "Dumping: A Problem in International Trade" (1923), P.3.

<sup>4</sup> 參照黃慶源著：「美國貿易法-如何因應美國貿易保護主義」（1981），P.22。

加很多，此種情況是傾銷的最有利環境。

2、傾銷產品出口後能否再阻止其輸入：如果國際市場完全自由貿易而無關稅及其他非關稅障礙，傾銷便難以進行，因為只要傾銷差額大於運費及其他回銷費用，國外買主將買得之產品傾銷回銷出口國，他仍有利潤可得。因此傾銷要能持續，必須國外市場相當隔絕，致使回銷成爲不可能，或根本無利可圖。

## （二）法律學上的定義

從法律的觀點來看，並非所有的傾銷行爲均應受法律的規範，而由國家公權力來介入，換言之，傾銷如果不致危害進口國的產業，對消費者反倒是一大喜訊。因此法律所禁止之傾銷，一般而言均定義爲狹義之「間歇性或掠奪性傾銷」，僅限於對進口國相關產業已造成實質損害或有損害之虞的傾銷行爲。什麼是 WTO 協定所規範的傾銷？依「關稅暨貿易總協定第六條（Agreement on Implementation of Article VI of The General Agreement on Tariffs and Trade）」第 1 項規定：「一國產品以低於該產品之正常價格銷往另一國，致嚴重損害該進口國之某一產業或有嚴重損害之虞或阻礙某一產業之建立，應認爲構成傾銷。」這是法律上傾銷最具代表性的定義。所謂正常價格，指同類產品在通常貿易過程中，於出口國家市場銷售的價格，如無此項國內價格，則改以輸出至第三國之相當價格，或該項產品在產地之生產成本，另加合理之銷售費用及利潤，作爲比較之基礎。關稅暨貿易總協定第六條一般稱爲 WTO 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，任何會員國之內國反傾銷法規和調查機關關於反傾銷措施的調查程序和實行，均應以此國際協定爲依歸。

所謂反傾銷措施，係指 WTO 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的產業造成實質損害、爲發生損害而有實質損害之虞、或阻礙其國內產業的建立發展，且傾銷和產業損害成立的兩者間具有因果關係後，所採取之片面貿易救濟措施；若以我國法制爲例來說明，反傾銷措施屬於行

政法上對特定人對外發生一定法律效果的行政命令，法律效果發生於國家和特定人民之間，課徵反傾銷稅的對象是內國的進口商，因此，必須透過內國的行政訴訟程序對確定實施的反傾銷措施進行救濟，主張內國調查機關的行為違法或不適當。

法律上傾銷和一般商業上所認知的商業傾銷，也就是以低於成本的價格進行外銷活動不同，WTO 協定中的傾銷是以正常價格和進口價格兩個為比較基礎。簡言之，WTO 反傾銷協定所規範的傾銷是指「基於相同的交易層次，出口廠商的外銷價格低於內銷價格，此時，調整後的外銷價格即所謂協定中的出口價格 (Export Price)，而內銷價格也就是正常價格 (Normal Value)」<sup>5</sup>。也就是進口產品以低於正常價格進入進口國的市場，而非指低於成本銷售的商業傾銷。舉例說明，WTO 協定架構下的傾銷，是以所謂的出口價格是否低於所謂的正常價格來認定，請參考下表一整理所示：

表一

產 品	內銷價格 (正常價格)	外銷價格 (出口價格)	傾銷	傾銷金額	傾銷差額
A(成本 15 元)	18 元	20 元	無	0 元	0%
B(成本 15 元)	25 元	18 元	有	7 元	38%
C(成本 15 元)	10 元	12 元	有	至少 3 元	至少 25%

在 A、B、C 三個產品都來自市場經濟地位國家的情形之下，並假設基於相同交易層次的比較基礎<sup>5</sup>，在正常交易過程中，以 A 產品為例，由於 A 產品的內銷價格低於外銷價格，而且外銷與內銷的價格都在成本以上，在這樣的情況下，依據 WTO 協定所進行的反傾銷調查便無法認定 A 產品有法律上的傾銷，而課徵反傾銷稅。而在 B 產品的情形，內銷價格為 25 元，

<sup>5</sup> 通常以內銷和外銷的淨出廠價格為比較基礎。

每賣一個產品就有 10 元的毛利，但是廠商通常為對外開發一個新的市場，廠商在外銷時即會基於競爭策略的考量，因此出口價格可能只剩 18 元，這種內外銷價差的情況，對廠商來說，可能只是因為產品的市場需求不同、競爭方式的不同，在外銷時減少利潤，並非是真的低於成本的銷售。但是，由於內銷價格高於外銷價格，在 WTO 反傾銷協定下的調查中，外銷價格低於內銷價國的訂價策略就算是傾銷，因此計算出傾銷差額為 7 元，傾銷差率超過三十八%。

除上述 A、B 產品兩種情形之外，C 產品的情況最為複雜，屬於非正常交易過程的情形，因此正常價格不以內銷價格為計算標準，C 產品的廠商也許是因為產品市場需求量大減，也許是過度的供過於求，在這種狀況下，繼續做生意、以低於成本的方式賤價出售，只是為了要減少固定開銷的損失，企圖能夠減低變動成本的損失，一般而言大部分廠商都會咬牙苦撐。因此，在市場狀況不佳而且銷售價格只能反映變動成本的情況下，C 產品在國內、國外都是低於成本銷售，即便這個外銷價格仍然高於內銷價格，WTO 反傾銷協定會將此內銷價格視為無法反映真實的正常價格。

因此，如果有國家對 C 產品進行傾銷調查，WTO 反傾銷協定便允許該國的反傾銷調查機關，在出口國國內特殊市場狀況發生<sup>6</sup>或銷售量甚低時<sup>7</sup>，利用 C 產品的生產成本，加上一些因國內銷售所發生的合理管銷費用及利潤，作為可比較價格，也就是所謂的「推算正常價格 (Constructed Normal Value)」，因此廠商針對 C 產品時所面臨的正常價格至少為 15 元，而反傾銷調查國家，會以這個推算出來的正常價格，與實際出口價格相比較，經過計算，C 產品的傾銷金額為在 3 元以上，傾銷差額至少將為二十五%以上。

---

<sup>6</sup> 例如商店之週年慶或換季拍賣。

<sup>7</sup> 基本上指低於進口到進口國而受調查產品數量之五%。

## 二、各國反傾銷執行情形

掠奪性的傾銷行爲早在十八世紀就已發生，當時英國因爲工業革命的成功，急需爲其大量生產的紡織品擴充國外市場，因此大量以低價傾銷方式掠奪美洲新大陸的廣大市場。十九世紀開始，西歐和美國等先進國家相繼工業化，各國爲迅速出口拓銷，同時保護其國內的萌芽產業，因此皆紛紛制定反傾銷法來加以反制掠奪性的傾銷行爲。最早一部反傾銷法誕生在加拿大，1904年加拿大國會通過反傾銷法，立法目的爲對抗美國產品對加拿大市場的大量傾銷，內容中規定凡進口商品其價格如低於出口國本國市場的正常價格時，將課以反傾銷稅，以調整關稅的方式反制外國產品的市場掠奪行爲。今日歐、美國家的反傾銷法，雖然有以邊境租稅調整和懲罰性質的兩種不同概念制定各國反傾銷法規，但大部分實質成立要件和調查程序規定，均以加拿大的反傾銷法爲參考藍本。

加拿大和美國、歐盟被歸類爲反傾銷措施的傳統使用者，同時也是自WTO成立以來最常使用反傾銷措施的主要WTO會員。根據WTO秘書處的最新統計資料<sup>8</sup>，2007年展開的反傾銷調查案數量有持續下降之趨勢，最終採取反傾銷措施的案件數量亦同呈現下降趨勢。2007年1月至6月，共計十三個會員國提出四十九件新反傾銷調查案，比起2006年同期之九十二件新調查案少了近一半，加拿大排名第七，與美國、歐盟各分列WTO會員實施反傾銷措施的前十名國家。值得注意的是，印度以開發中國家之姿，高掛榜首，積極地以貿易救濟工具來保護其廣大的新興國內市場，阿根廷、南非、土耳其、中國等非傳統使用反傾銷措施的其它開發中國家，使用反傾銷的次數也呈現大量成長趨勢，或許在已開發國家紛紛投入「非農產品市場進入（Non-agricultural Market Access, NAMA）」的降稅議題，企圖致力打開新興國家的市場大門的同時，開發中國家也開始運用反傾銷工具來進行對其國內的保護，此一現象，值得持續觀察，而我國則非屬傳統使用反傾銷措施的國家，自加入WTO以來，不過使用過4次反傾銷措施，其中有兩次都是針對中國進口產品，也是這兩年炒的很熱的毛巾和

---

<sup>8</sup> [http://www.wto.org/english/news\\_e/pres07\\_e/pr497\\_e.htm](http://www.wto.org/english/news_e/pres07_e/pr497_e.htm)



鞋、靴類案。有關 WTO 秘書處針對 WTO 會員國實施反傾銷措施件數的統計，請參照下表二所示。

表二：WTO 會員實施反傾銷措施件數統計

國 家	課稅案件	調查案件
印度	347	474
美國	242	375
歐盟	237	363
阿根廷	157	220
南非	121	203
土耳其	110	109
中國	97	138
加拿大	<b>87</b>	<b>141</b>
台灣	<b>4</b>	<b>13</b>
總 計	<b>1,997</b>	<b>3,097</b>

資料來源：11/20/07WTO 網站

## 貳、WTO 反傾銷協定

### 一、反傾銷協定之沿革

反傾銷協定係源於 1947 年所訂定的「關稅暨貿易總協定第六條（Agreement on Implementation of Article VI of The General Agreement on Tariffs and Trade）」，歷經 1967 年、1979 年與 1995 年甘迺迪回合、東京回合以及烏拉圭回合等歷次談判，達成反傾銷相關之法典、規約、協定，對於程序問題持續補充修正後，逐步形成現行的 WTO 反傾銷協定。早在十八世紀重商主義時期，國際上已形成課徵反傾銷稅的觀念，惟當時各國常以直接提高關稅的方式對抗國外廠商之傾銷，並未建立明確的調查課徵制度。直至二十世紀初期，反傾銷稅課徵體制才逐漸於歐、美各國間定型，如最早制定反傾銷法規的加拿大、澳洲及美國等，但各國對於反傾銷稅的課徵要件與程序之規定並不一致。

加拿大 1904 年在「關稅法」中首次規定了反傾銷措施；澳洲的反傾銷立法則先後為 1906 年的「工業保護法」與 1975 年重新制訂的「反傾銷法」；美國基本的反傾銷法則源於 1916 年。各國紛紛設立法規的舉措，說明反傾銷問題的重要性，因此，1948 年 1 月生效之「關稅暨貿易總協定」，正式將反傾銷制度基本規定列入關稅暨貿易總協定第六條，除於協定第六條第 1 項對傾銷成立要件定義外，並規定傾銷為應予制裁之行爲，同時亦納入爭端解決程序，以及開發中國家之傾銷之特別規定。雖然關稅暨貿易總協定第六條已建立反傾銷制度之基本原則，但由於其僅是一項原則性質的條款，在實體要件與實施程序上均過於簡略，例如雖提及需有傾銷情事及實質損害，但並未訂定遵循原則與標準；且有「祖父條款」保護，即締約國於 1947 年以前所採行的傾銷法規，即使與第六條有所牴觸時，仍得繼續施行而無須受第 6 條的限制。因此，1967 年甘迺迪回合多邊談判，遂針對反傾銷的具體適用問題進行磋商，並制定反傾銷執行協定（The Agreement on Anti-Dumping Practice），或反傾銷法典（Anti-Dumping Code），但因美國迄未簽署而成效不彰。

直至 1979 年東京回合多邊貿易談判達成第六條解釋與適用協定後，反傾銷在國際上始有較以往為一致的規範，其詳訂傾銷差額及損害之相關調查和認定原則，及實際調查程序規範與相關要件，但適用效果仍然有限，僅及於簽署此項協定的二十七個締約國。其後，1994 年烏拉圭回合談判訂定 1994 年關稅及貿易總協定第六條執行協定，簡稱反傾銷協定（Anti-Dumping Agreement, ADA），融合美國及歐盟等國家之反傾銷法規與實務規範，對反傾銷措施的執行訂定更詳細的規範，並提昇透明性與可預測性，乃成為目前國際貿易體系對於反傾銷之主要規範。1994 年「關稅暨貿易總協定第六條之施行協定」，為 WTO 基礎多邊貿易協定中的一部分，同時也是現今 WTO 會員國實施反傾銷措施的依據。換言之，各會員國在實行或制定關於反傾銷措施與規範時，都必須以此協定的內容為依歸，不能有所牴觸。

1994 年關稅暨貿易總協定第六條之施行協定共計有三篇十八條，及兩則附錄。大略來說，協定的第一篇為反傾銷稅案件處理程序規定及實體成立要件，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 7 項所規定的實地調查程序、及第六條第 8 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規定的限制，並增訂諸如有關提出反傾銷控訴之業者所必須達到之一定程度的產業支持、微量不舉原則、及執行反傾銷措施期滿後之落日複查等規定。除了對傾銷定義與相關程序的規定之外，明確的規範了課徵反傾銷案件成立的三項實體成立要件，是 WTO 反傾銷協定中最重要規定。

## 二、反傾銷協定之實體規定

各國採取反傾銷措施以前，必須先滿足傾銷、損害及因果關係三個實體要件，可歸納為以下三大項：

（一）必須有傾銷之事實：一國輸往他國產品之出口價格低於其內國市場

銷售之正常價格<sup>9</sup>。

(二) 必須產業損害成立之事實：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。<sup>10</sup>

(三) 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存在因果關係。<sup>11</sup>

### (一) 傾銷之認定與計算

依據反傾銷協定第 2.1 條規定：「本協定之目的，若一國出口至他國之產品之出口價格，係低於出口國國內之同類產品，在正常交易過程申可資比較之價格，則應認為該產品係被傾銷；亦即該產品以低於其正常價格之方式進入他國市場中。」傾銷是指出口商對於銷售至進口國市場之產品所訂定的出口價格低於其「正常價格」。凡產品以低於其「正常價格」之方式銷往另一國家者，即可構成傾銷。換言之，傾銷是出口價格與同類產品「正常價格」之比較。

其簡單的公式為：

「正常價格」－「出口價格」＝「傾銷差額」

若傾銷差額為一正數，即有傾銷的存在。由此可知，法律上的傾銷界定，並不區別雙重價格的原因，不論傾銷是否具有掠奪性、是否係廠商為因應景氣之價格策略行為、是否有益於進口國，只要符合下述產業損害的要件，皆一律視為「應予非難」之行為，並有反傾銷法的適用，此與經濟理論中考慮部分傾銷係基於產業競爭環境而為有所不同。

各國調查機關認定是否課徵反傾銷稅的首要條件之一，即為是否進口

---

<sup>9</sup> WTO Antidumping Agreement, 第 2.1 條

<sup>10</sup> WTO Antidumping Agreement, 第 3.9 條

<sup>11</sup> WTO Antidumping Agreement, 第 3.5 條

產品涉有傾銷，如前所述，傾銷的認定，是以某出口國外銷之某樣產品，其外銷價格是否低於該出口商在本國市場銷售同類產品的內銷價格，也就是 WTO 協定中所指的「正常價格」。根據 WTO 協定<sup>12</sup>，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。

就如前面所說，WTO 之下的傾銷，是正常價格與出口價格比較之後的結果。因此，WTO 協定對「出口價格」亦有相當之規定。「出口價格」為產品銷售至進口國所實際支付或應付的價格。若產品並無可資比較的出口價格；或由於出口商與進口商之間或出口商與第三人之間，存有合作關係或存有補償性之協議 (Association or A Compensatory Arrangement)，相關主管機關認為出口價格並不可靠時，得依據進口產品首次銷售予獨立之買受人之價格，推算出口價格。但若該產品未銷售予獨立之買受人，或其轉售之條件與進口時之情形不同，則主管機關可依其認定約合理基礎推算出口價格。

在認定傾銷是否存在時，基本上係比較出口價格與正常價格間的高低價差。為進行公平之比較，此二價格應基於相同之交易層次，而盡可能就相同時期所為之銷售作比較。由於二價格之相關條件未必相同，放在個案中必須考量實際情況，就影響價格比較之差異，給予適當之調整。包括銷售條件與條款、稅捐、交易層次、數量、物理特性，以及其他顯示對價格比較有影響之差異。例如融資條件、產品保證、技術協助、售後服務及賣方負擔買方之廣告、銷售成本、倉儲費用、呆帳準備的成本或賣方之經常費用及其他一般費用上之差異。在價格比較受影響的情形，主管機關應在

---

<sup>12</sup> WTO Antidumping Agreement, 第 2.2 條

與推算之出口價格貿易層次相當之層次，建立正常價格。主管機關應指示相關當事人，何種資訊為確保公平競爭所必要，且不應對各該當事人課以不合理的舉證責任。

若價格比較涉及貨幣之兌換，則匯率應以銷售日之匯率為準。但若該筆出口收入在外匯期貨市場賣出時，則可以該遠期匯率為基礎，匯率之浮動應不予考慮。一般情況下，主管機關應給予出口商至少六十日之時間，調整出口價格以反映持續性的匯率變動。

在調查階段之期間內，傾銷差額應以「加權平均正常價格」與「所有可資比較的加權平均出口交易價格」加以比較；或逐筆的將正常價格與出口價格加以比較。但若主管機關發現一種出口價格之類型，因不同的買受人、地區或時期而呈現頗大的價差，且可以解釋不考慮採用「加權平均對加權平均」或「逐筆交易對逐筆交易」的比較方案者，得將「加權平均正常價格」與「逐筆出口交易價格」作比較。

若受調查之產品非由原產國直接運出，而係經由一中間國(第三國)運出時，則正常價格應為該第三輸出國之本國市場價格。但若第三國僅係轉口港的性質，或該輸出國並不生產此種產品，或該國並無可資比較之國內銷售價格時，上述原則並不適用，而仍須適用原產國之國內價格為比較基礎。

## (二) 損害之認定<sup>13</sup>

當傾銷「導致會員國國內產業遭受實質損害或有實質損害之虞，或實質阻礙國內產業之建立」時，始得課徵反傾銷稅加以救濟。國內產業遭受損害之情形有三：「產業遭受實質損害」、「產業有遭受實質損害之虞」或「產業之建立遭受實質之阻礙」。有此三種情形之一，則可構成損害之要

---

<sup>13</sup> WTO Antidumping Agreement, 第 3 條

件。進行損害認定時，應以積極證據為基礎，客觀審查下列二項因素：

1、傾銷進口之數量及其對國內市場同類產品價格之影響關於傾銷產品之進口數量，調查主管機關應認定傾銷進口之絕對數量或相對於進口國國內生產或消費之數量，是否有「重要的增加」(A Significant Increase)。在傾銷進口對價格的影響方面，調查主管機關則應認定傾銷進口是否造成進口國國內同類產品的「重要削價」(A Significant Price Undercutting)；或其是否造成「價格跌落達於重要程度」(Depressing Prices to A Significant Degree)；或造成「價格本應上漲而無法上漲達到抑制程度」(Preventing Price Increases to A Significant Degree)，而其中任一項或數項因素均非當然構成損害認定的決定性指標。

2、此種進口該同類產品之國內生產者造成之衝擊

就傾銷進口對國內相關產業衝擊之審查，應包括對所有相關經濟要素與指標之評估，並考慮產業之狀態，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。當然，由於產業的損害指標，通常會因產業特性的不同而有很大的差異。而 WTO 反傾銷協定除了要求調查機關考慮其他的損害指標外，亦明示了以上十五項損害決定因素，並未包含所有與損害有關的指標，而且這十五項因素中的任何一項或幾項未必成為損害決定的當然性指標。但是，在實務上，WTO 反傾銷協定卻允許反傾銷調查機關對這十五項指標進行流水帳般的交代，然後再來一個綜合判斷決定。一般來說，只要反傾銷調查機關對這十五項指標都進行交代，就可以完成 WTO 反傾銷規定中的損害調查形式要件需求<sup>14</sup>。

---

<sup>14</sup> Panel Report on EC – Bed Linen, paras. 6.154-6.159. With respect to a very similar issue concerning the term “all relevant factors” under Article 4.2(a) of the Safeguards Agreement, see the Chapter on the SCM Agreement, paras. 93-96.

認定實質損害之虞存在與否，必須基於事實，而不得僅基於單純之主張、臆測、或遙遠的可能性。因情事變遷所造成傾銷將產生損害之情況，必須明顯的可以預期，且為急迫。此一規定極為嚴格且必要，因一較為寬鬆的標準將會擴大反傾銷稅的課徵範圍。在對是否有實質損害之虞作決定時，主管機關應考慮之要素包括：

- (1)傾銷品大量的增加，顯示進口量相當程度增加之可能性；
- (2)出口商增加出口之能力以及其他出口市場可吸納額外出口的能力；
- (3)進口產品之價格是否造成國內價格抑制或價格跌落之效果，及造成對未來進口需求增加的可能性；
- (4)被調查產品之存貨量。

上述任一種要素本身不必然給與決定性之指標，但此種相關要素整體必然導致進一步傾銷係迫在眼前，而非採取保護措施，必然發生實質損害之結論。

關於實質阻礙國內產業的建立，此一準據甚少被使用，不論是 WTO 爭端解決或是各國之反傾銷法都未提供任何具體的判別標準，也少有案例。

### (三) 因果關係之認定

一旦傾銷主管機關發現損害，繼之須考慮損害是否由傾銷產品導致，或係因其他競爭壓力所導致。主管機關應審查所有相關證據，證明傾銷進口與國內產業損害間的「因果關係」。而在考慮傾銷與損害間的因果關係時，反傾銷協定認為這個因果關係必須從量與價兩個方面著手<sup>15</sup>。在量的方面，反傾銷調查機關需要檢視傾銷進口產品的絕對數量、或相對於進口國

---

<sup>15</sup> WTO Antidumping Agreement, 第 3.2 條



之國內生產或消費數量是否大幅增加。在傾銷產品進口對價格的影響方面，調查機關應考慮與進口國國內之同類產品價格相比，傾銷進口產品之價格是否大幅低於進口國國內同類產品之售價 (Significant Price Undercutting)，或此傾銷進口產品的是否是大幅壓低進口國國內同類產品價格，或是否在重要程度上，抑制進口國國內同類產品在其他情況下原本應該發生的價格增加。

就與損害的決定因素一樣，WTO 協定明示這些因素中的任何一項或幾項未必決定性指標。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手段及它們之間的競爭、技術發展、國內產業的出口實績、與生產率等損害因素，進行一個完整的檢視<sup>16</sup>。

#### (四) 國內產業和同類產品<sup>17</sup>

檢視傾銷進口的影響，必須以該傾銷進口與進口國國內同類產品生產的關係，加以評估。換言之，爲了確定國內產業受有損害，除了必須考慮「同類產品」之外，也必須考慮「同類產品之生產者」。若將受進口影響的產業作極窄的認定，即容易證明產業受有損害；相反的，若將產業定義過於放寬，將使認定產業受損極爲困難。同類產品之生產者，指總產量構成同類產品國內總產量主要部分的國內生產者。綜觀 WTO 協定，受損害之產業限於生產同類產品之產業，如果國內所生產的產品並非與傾銷之進

---

<sup>16</sup> WTO Antidumping Agreement, 第 3.5 條

<sup>17</sup> WTO Antidumping Agreement, 第 4 條

口產品屬於同類產品，則縱使此一國內產業受有損害，也不能運用反傾銷措施進行貿易救濟。此外，WTO 反傾銷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。

同類產品定義，直接將影響國內產業之認定，亦即影響申請人資格、損害情形之認定，以及嗣後反傾銷稅之課徵對象。所謂的「同類產品（Like Product）」依照 WTO 反傾銷協定第 2.6 條，是指與反傾銷調查國，國內產業所生產銷售之相同產品。亦即與反傾銷調查國，國內所生產之受調查產品在各方面均屬相似，或在沒有此種產品時，與此受調查產品在特性上極為相近。在一般的認定上，同類產品，係指相同之產品，亦即在各方面與國內產業生產銷售之受調查產品均屬相同者，或若無此種產品，則為雖非完全相同，但特徵上與受調查之產品極為類似之產品。所考量因素包括物理特性、大小、材質、化學組成份等，生產方式、生產技術，功能與用途，規格、價格的差距、經銷管道、市場行銷方式及產品之間彼此的替代性等。

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，真正同類產品的認定，還是要以申請人和調查機關所採認之受調產品範圍說明為主。

### 三、反傾銷協定之程序規定

反傾銷稅的調查程序一旦開始後，出口商及進口商即處於一不確定的狀態。進口商無法決定進口品應以何種價格售出，因其無法得知貨物通關何時會被終止，或將來被課徵的反傾銷稅的幅度為何。調查程序愈久，其所受的損害愈大。為減低出口商及進口商因調查程序之進行遭受之損害，反傾銷協定除對一般調查程序設有詳盡的規定外，也對出口商及進口商提供若干程序上的保護。

### (一) 申請人之資格

調查主管機關除須查證所提資訊的正確性外，並須確認該項控訴係代表國內產業所提出。若控訴案被國內生產者支持，而其總生產量占明示支持或反對之國內產業同類產品總生產量五十%以上時，則視為由國內產業或代表國內產業所提出。但支持控訴之國內生產者總生產占國內同類產品總生產量之比例不得低於二十五%。在決定展開調查前，調查主管機關就控訴之提出應予保密。

### (二) 調查之展開及進行<sup>18</sup>

反傾銷調查程序可由受到傾銷影響之國內產業或由代表國內產業之單位以書面提出申請而展開。在特殊情形下，主管機關對傾銷、損害及因果關係握有足夠證據時，亦得主動展開調查。申請人應提出傾銷、損害及因果關係之充分證據。

主管機關應審查申請書提供證據之準確性與適當性，以決定是否有展開調查之足夠證據。若主管機關認為並無傾銷或損害足以支持案件之進行時，應駁回申請且立即終止調查。若主管機關認定，傾銷差額僅屬微量(*de minimis*)；或傾銷之進口(實際進口量或潛在之進口量)或損害係屬細微，亦應立即終止調查。傾銷差額，若依照出口價格從價計算，係低於二%時，其差額應視為微量。若由某一特定國家進口之傾銷產品之進口量低於該產品總進口量之三%者，原則上應視為細微之進口量；但若個別國家之出口雖低於三%，而來自此等國家之總量，超過進口國進口該產品總量之七%者，則不在此限。

此外，除非已作成展開調查之決定，主管機關應避免公布要求展開調查之申請書。但於接獲附有適當文件之申請書後，在展開調查之前，主管機關應通知相關出口國政府。

---

<sup>18</sup> WTO Antidumping Agreement, 第 5.2 條

### （三）調查期限<sup>19</sup>與證據<sup>20</sup>

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。對於傾銷資料的收集期間，協定規定通常為一年，但不能少於六個月。針對損害調查的部份，雖然 WTO 協定沒有特別規定，但一般來說，反傾銷調查主管機關多會蒐集三個年度的資料，據此檢是損害及因果關係是否存在。

在證據調查方面，主管機關應告知反傾銷調查中的所有利害關係人，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。就有關填復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，三十天的問卷填答期間。如果需要，受調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。反傾銷調查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，並就與反傾銷調查相關的資料陳述意見的機會。對於反傾銷的實地查證程序，WTO 協定允許反傾銷調查機關，於必要時在求得被調查廠商同意後並知會出口國政府，可以在其他會員管轄的領域內，進行實地調查相關證據。

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，是否採行最終措施的決定，及作成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，主管機關應提

---

<sup>19</sup> WTO Antidumping Agreement, 第 5.10 條

<sup>20</sup> WTO Antidumping Agreement, 第 6 條

供有關調查傾銷、損害及因果關係資料機會。

原則上，主管機關應就受調查產品的每一已知出口商或生產者，個別認定其傾銷差額。若相關出口商、生產者、進口商或相關產品的種類極大，致甚難個別決定傾銷差額時，主管機關得以抽樣的方式或以相關國家出口量可能被合理調查之最大比例，基於其可獲得之資訊，選定合理數目之利害當事人或產品，加以查證，並依此決定傾銷差額。在選定相關調查對象或產品時，最佳之方式係先與出口商、生產者或進口商磋商並得其同意。對未被選取而自願及時提供必要資訊之出口商或生產者，主管機關則必須對其個別決定傾銷差額，除非出口商或生產者數目過於龐大，使個別查證對主管機關構成不當負擔，且有礙調查之適時完成者。

#### （四）臨時性措施<sup>21</sup>

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，可採取臨時性措施。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。臨時性措施，必須在已經展開調查的六十日後作成肯定的初步傾銷與損害判決，且利害關係人已有機會提出相關資訊及表達意見後，才可以實行。

主管機關臨時性措施的實行，是爲了要阻止調查期間繼續發生損害，因此實施期限應以四個月爲限，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爲，六個月及九個月。在實務上，幾乎所有反傾銷措施的使用國家，都不會放棄以臨時措施保障其國內產業的權利。

---

<sup>21</sup> WTO Antidumping Agreement, 第 7 條

## （五）價格具結<sup>22</sup>

一般來說，價格具結的發生，大多是在調查機關初裁判決後並採行臨時反傾銷稅之後。所謂價格具結，是指涉傾銷出口商提出保證出口價格，使進口國反傾銷調查主管機關停止繼續調查。依照協定規定，如果涉傾銷的出口商同意提高出口價格，或同意停止以傾銷之價格出口其產品，在涉傾銷出口商主動提高出口價格後，使主管機關認定此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，可以暫停或終止反傾銷調查程序進行，而不實施暫時措施或課徵反傾銷稅。同時，WTO 反傾銷協定亦表示，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。

## （六）反傾銷稅之課徵及收取<sup>23</sup>

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，但若該國法律應允許主管機關，以一個低於傾銷差額之反傾銷稅來彌平損害時，則可僅課徵此較低之反傾銷稅。這樣的規定，也就是所謂的較低稅率原則。基於公平互惠原則，WTO 反傾銷協定也規定，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。

---

<sup>22</sup> WTO Antidumping Agreement, 第 8 條

<sup>23</sup> WTO Antidumping Agreement, 第 9 條

不能指排除 A 國，而對 B、C 國徵收反傾銷稅。

### （七）回溯課徵<sup>24</sup>

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，而稀釋反傾銷措施之救濟效果。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，回溯自實行臨時性反傾銷措施期間起課徵反傾銷稅：

- 1、傾銷產品存在造成之損害歷史記錄，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；
- 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<sup>25</sup>判斷，該傾銷產品，可能會嚴重破壞最終反傾銷稅之救濟效果。

### （八）實施期間及複查<sup>26</sup>

根據 WTO 協定，反傾銷稅應僅限於爲反制造成損害之傾銷，所必要的期間及程度內實施。也就是說，反傾銷稅應只在進口產品有傾銷、國內產業有損害、傾銷與損害有因果關係，三者共同發生的期間內課徵。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。一般而言，反傾銷措施的執行期間，應該以原始調查的最終決定日起算，五年爲限。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。除此之外，主管機關也可以主動或

---

<sup>24</sup> WTO Antidumping Agreement, 第 10 條

<sup>25</sup> 例如進口產品的庫存快速增加。

<sup>26</sup> WTO Antidumping Agreement, 第 11 條

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。

除非在期滿前經檢討，認為停止課徵反傾銷稅將導致傾銷與損害之繼續或重現，反傾銷稅課徵之期限不得超過五年，此五年即稱為「日落條款」。換言之，除非經「日落檢討(Sunset Review)」認定，傾銷及損害可能於期滿後繼續或重現，反傾銷稅課徵之後五年內應即停止。制定「日落條款」將使反傾銷稅不致成為毫無期限之救濟手段，可減少反傾銷對國家經濟的損害並減輕其保護色彩。「日落檢討」主要係配合「日落條款」而設。在反傾銷稅期限屆滿前，主管機關得依職權，或依國內產業或其代表提出充分證據之請求，檢討反傾銷稅期限屆滿後，傾銷及損害繼續或重現的可能性。以免在傾銷及損害仍存在的情形下，反傾銷稅由於「日落條款」之設而終止課徵。

所謂「行政檢討」，係指在反傾銷稅之調查程序因作成最終之肯定認定而終了，並開始課徵反傾銷稅後，或反傾銷調查程序中，出口商依規定向進口國主管機關作成價格具結，以使其終止調查程序之後，因一定時間的經過以及新事實或新情況之發生，而由主管機關檢討原反傾銷稅之課徵或價格具結，以決定是否應存續，或應予以修正或變更。詳言之，主管機關應在其認為正當時，主動檢討繼續課徵反傾銷稅之「必要性」；或應在最終之反傾銷稅課徵後經過「合理之期間」，由利害當事人檢具足以支持檢討必要性之積極證據而提出申請時，予以檢討。利害關係當事人應有權要求主管機關審查：

- 1、是否有必要繼續課徵反傾銷稅以抵銷傾銷。
- 2、若取消或變更課徵反傾銷稅是否會導致損害之繼續或重現。
- 3、或是二者同時審查。

若檢討之結果，主管機關認為反傾銷稅之課徵不再有其正當性時，其應立即停止課徵。行政檢討並非在審查或複查原來反傾銷稅之程序或其課徵是否正確，而係行政機關依據後來發生之事實(包括各種情況之變遷)，而重新檢討反傾銷稅是否仍應維持或應予廢棄或變更。在檢討期間，反傾



銷稅仍然有效。

### （九）公告與解釋<sup>27</sup>

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，並應公告之。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、接受價格具結決定、價格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。

### （十）司法審查<sup>28</sup>

反傾銷協定規定，會員國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，以利異議發生時能夠迅速審查。WTO 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。

### （十一）爭端解決<sup>29</sup>

在 WTO 反傾銷協定規定之下，當某一會員國所能直接或間接享有的權益，遭受其他會員國的反傾銷措施剝奪或損害，或是反傾銷協定目的之實現受阻礙時。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

---

<sup>27</sup> WTO Antidumping Agreement, 第 12 條

<sup>28</sup> WTO Antidumping Agreement, 第 13 條

<sup>29</sup> WTO Antidumping Agreement, 第 17 條

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。

## 叁、加拿大反傾銷制度

### 一、加拿大反傾銷法之沿革

20 世紀初，為因應英國、德國等實施資本主義已久國家對加拿大之掠奪性傾銷行爲，加拿大財政部長向國會提交報告，建議制定反傾銷法，因此，加拿大國會於 1904 年修正其「1897 年關稅法」，增加第 6 條反傾銷之規定，成爲世界上第一部建立之反傾銷法律。從 1904 年到 1968 年間，加拿大關於反傾銷的實質和程序要件均主要由關稅法所規定，其最顯著之特徵在於，加拿大調查機關不須證明傾銷對於國內產業造成損害，只要加拿大國內生產廠商能證明確有傾銷事實存在，加拿大即可對外國進口傾銷產品課徵反傾銷稅，同時也是與現行各國反傾銷法最大的不同之處。這種作法一直持續到「1969 年反傾銷法案」生效後才有所改變。「1969 年反傾銷法案」係加拿大遵循 GATT1947 第 6 條和 1967 年反傾銷規約之規定，而對其「1897 年關稅法」進行修正後之結果，該法案增加了產業損害爲成立要件之確定規則，並增設加拿大反傾銷法庭(Canadian Anti-Dumping Tribunal)，職司被控傾銷之產品是否對加拿大國內生產同類產品之國內產業造成損害之調查，惟該法案並未對實質損害做出規定，亦無價格具結之規定<sup>30</sup>。

1984 年，為履行「1979 年反傾銷規約」，加拿大頒布新的「特別進口措施法 (Special Import Measure Act, SIMA)」，取代「1969 年反傾銷法案」，並於 1984 年 12 月 1 日生效。「特別進口措施法」對反傾銷法案做出了較大幅度的修正，其規定了嚴格之稅務部調查程序規則，增加調查和裁決過程中之透明度，將反傾銷法庭更名爲加拿大進口法庭(Canadian Import Tribunal)，並規定課徵滿五年之反傾銷案件經進口法庭審查損害後

---

<sup>30</sup> 肖偉，國際反傾銷法律與實務—其他國家卷，知識產權出版社，2006 年 3 月，第一版，頁 1-3。

認為不應延期則自動失效等。1989 年，加拿大以新設立之國際貿易法庭 (Canadian International Trade Tribunal, CITT) 取代進口法庭之任務。此後，為因應加、美自由貿易協定、烏拉圭回合談判達成之「1994 年關稅暨貿易總協定第 6 條執行協定」，加拿大數次針對「特別進口措施法」進行修正。最新一次修正，係於 2003 年 12 月 12 日成立之邊境服務署 (Canada Border Services Agency, CBSA)，取代原來之加拿大海關暨稅務總署 (Canada Customs Revenue Agency, CCRA)，處理反傾銷申請、立案和傾銷調查程序。自 1984 年公布以來，「特別進口措施法」雖經歷次修正，惟其仍然是目前加拿大基本之反傾銷立法規定。

## 二、特別進口措施法

加拿大法律中有關反傾銷及平衡措施主要規定於「特別進口措施法 (Special Import Measure Act, SIMA)」中，另「加拿大國際貿易法庭法 (Canadian International Trade Tribunal Act)」中對於加拿大國際貿易法庭進行損害調查之權力、法庭組織、任期規定以及調查資料之保密等亦有詳細規定。在「特別進口措施法」之下有「特別進口措施行細則 (Special Imports Measures Regulation)」，在「國際貿易法庭法」之下則有「國際貿易法庭規則 (The International Trade Tribunal Regulation)」，對反傾銷調查中調查機構應如何進行調查，利害關係人的權利及義務有較詳盡的規定。由於 2003 年 12 月 12 日新成立加拿大邊境服務署，而且法律條文規定內容對一般平民老百姓來說，相當艱澀難懂，適用起來有一定程度的困難性，因此在 2004 年 6 月該署特別頒布有關「特別進口措施法的行政規章 (Statement of Administrative Practices for the Special Import Measures Act)」，針對反傾銷和平衡措施的調查程序中有關加拿大邊境服務署、申請人、進口商、出口商和利害關係人之間的權利義務關係，進行詳細的分析說明，以確實釐清疑慮。由於加拿大反傾銷制度的實體和程序規定主要規定於「特別進口措施法」內，因此筆者以下將針對加拿大「特別進口措施法」中有關反傾銷的規定逐一進行制度的說明，並適時輔以「特別進口措施法的行政規章」中之實務運作說明，作一完整之介紹。

## （一）主管機關

加拿大法律中執行反傾銷措施之主要機關包括加拿大邊境服務署（Canada Border Services Agency, CBSA）及加拿大國際貿易法庭（Canadian International Trade Tribunal, CITT）其分別職掌傾銷和損害的調查與認定，在加拿大反傾銷案件中所扮演的角色，類似我國制度中的財政部和經濟部貿易調查委員會，屬於傾銷和損害調查分離的雙軌制設計，其職司分別簡述如下：

### 1、加拿大邊境服務署：

加拿大邊境服務署主要任務係調查並裁定進口產品是否構成傾銷之事實，分別負責處理鋼鐵產品、消費產品、工業產品及整體政策（General Policy），目前共有大約一百位人員配置，五十位左右的調查人員從事實際反傾銷調查工作，稱之為調查組，實際調查以決定涉案產品是否有傾銷事實；其中三十人左右成員負責整體政策擬定，和各國貿易救濟制度的研究與分析；剩餘二十人左右為行政人員，支援處理一般行政事務。由此可見，加拿大邊境服務署在從事反傾銷案件調查時，有十分充沛的人力、物力以處理出使調查各階段的工作，並足以應付課稅後每年的固定價格複查程序。

### 2、加拿大國際貿易法庭：

加拿大係屬英美法系國家，認為事實的認定應交由司法機關來處理，而國際貿易法庭則是專門負責處理貿易救濟之行政法院，為獨立的準司法機關（Quasi-judicial Body），具有高度之自主性及公正性以處理其職權範圍內之事務，在反傾銷調查中負責調查並裁定進口傾銷產品是否對加國產業造成實質損害（Material Injury）及反傾銷措施實施之落日複查（Expiry Review）程序。加拿大國際貿易法庭共有九位專職成員（Full-time Member），並得隨時指派臨時成員（Temporary Member），其中有一位「主席（Acting Chairperson）」、兩位「副主席（Vice- Chairperson）」、及其他六位「成員（Member）」，均由加拿大總督直接任命，任期五年。各個

成員雖有不同地緣、教育及專業背景，但均曾從事國際貿易法律工作或是有十分豐富的相關實務經驗，此外在法庭成員下並設有秘書處，負責行政及公共關係事務。反傾銷案件損害調查的審理、聽證的主持，係由「主席」分配案件給成員，扮演國際貿易法庭之總執行長的角色。一般每個案件都會分配三位「成員」組成合議庭共同審理，其中一位主導案件進行的成員在該案件中稱之為「主持成員（Presiding Member）」，角色類似合議庭中的審判長。

## （二）程序規定

### 1、展開調查要件：

加拿大邊境服務署在兩種情況下必須發動反傾銷調查：

（1）不論係基於加拿大邊境服務署職權主動提出，或是由加拿大國內產業以書面提出申請，只要加拿大邊境服務署認為有足夠證據證明涉案產品構成傾銷，且該傾銷產品對加拿大國內產業造成損害，加拿大邊境服務署必須發動反傾銷調查；

（2）不論係基於加拿大邊境服務署職權主動提出，或是由加拿大國內產業以書面提出申請，若加拿大邊境服務署認為沒有足夠證據證明涉案產品構成傾銷，且該傾銷產品對加拿大國內產業造成損害，而將案件轉送國際貿易法庭後，國際貿易法庭若認為證據已足夠時，加拿大邊境服務署亦必須發動反傾銷調查。

此外加拿大國際貿易法庭亦得主動要求加拿大邊境服務署展開調查，不過此時並無強制拘束力，加拿大邊境服務署得自行判斷是否已構成展開反傾銷調查的要件。即便反傾銷案件可以依申請或是依職權展開調查，但是在以往加拿大邊境服務署依職權展開調查的案例非常少見，特別進口措施法的行政規章裡亦說明，由於國內產業損害資料通常掌握在申請人手中，因此在通常情況之下，申請人即加拿大國內產業有提出申請資料的義務。

## 2、申請書格式和立案審查：

加拿大邊境服務署在收到書面申請後應於二十一日內決定該申請書書面資料是否符合形式規定要件的完整性（Properly Documented），亦即該申請書中應提供傾銷進口產品正造成本國產業損害、損害之虞、或延緩本國產業建立等合理的證據資料。如該書面資料不符合要件，邊境服務署將說明並要求申請人補齊資料，俟提出新的資料後再重新起算二十一天，以決定該申請書是否已符合規定要件。如果認為證據資料完整，則必須在二十一天內書面通知申請人和出口國政府已正式收到申請書。

收到申請書之後，加拿大邊境服務署在三十天內決定是否立案，審查內容包括是否有足夠產業代表性、足夠證據證明傾銷和產業損害，在產業代表性不足夠的特殊情況下，立案時間可延長至四十五天，由申請人補正其產業代表性，加拿大邊境服務署亦可直接詢問其國內其他產業是否願意成為申請人，產業是否支持傾銷調查案的判斷標準有二，其一為至少必須有占加國產業總產量二十五%以上廠商支持該項調查，其二為表示支持或反對意見廠商中，持贊成意見者總產量大於持反對意見者之總產量<sup>31</sup>；如果加拿大邊境服務署認為證據不充分或產業代表性不足夠，可要求申請人提供補充資料，審查後若仍認為不符合立案條件，則不予立案；如認為申請書符合要件應將立案通知和申請書公開版本提供於已知的出口商、公協會組織及出口國政府，同時並提供機密和公開兩版申請書於國際貿易法庭。

## 3、展開調查：

應於申請書符合各申請要件後三十天內決定是否正式展開調查，該署將首先調查反傾銷申請案是否得到產業支持，如無足夠產業支持，該

---

<sup>31</sup> 採用烏拉圭回合二十五%/五十%的測試，以決定反傾銷案的提出是否受到加國產業的支持，比較過去實務以占總產量二十五至三十%做為決定是否有產業支持的做法更為嚴格，另過去歲入暨關務部有卅天決定申請案是否有產業支持，新規定下可另延長十五天以對產業支持做更詳細的調查。

部即不展開調查。如決定展開調查，應刊登於加拿大政府公報，並以書面通知申請人、已知出口商及出口國政府。加拿大邊境服務署如決定不展開調查之理由係無合理指標顯示產業損害，則申請人得要求國際貿易法庭就是否有合理指標顯示產業損害進行裁定，惟資料不得補正。如國際貿易法庭認定有合理指標顯示產業損害，加拿大邊境服務署則仍應進行調查。

另外如果加拿大邊境服務署決定展開調查，利害關係人亦得於三十天內請求國際貿易法庭就產業損害部份表示意見，如國際貿易法庭認為無合理指標顯示產業損害，該調查應即終止。

#### 4、初步調查：

##### (1) 國際貿易法庭產業損害初步調查 ( The CITT's Preliminary Inquiry into Injury )

加拿大邊境服務署正式展開調查後，即通知加拿大國際貿易法庭展開產業損害的初步調查，國際貿易法庭調查過程中通常是依照加拿大邊境服務署所提供的申請書資料，不發送問卷，且僅有在例外情形之下才舉辦聽證會，六十天內國際貿易法庭必須決定是否構成產業損害，且在十五天內必須公告調查報告。一旦決定無損害時，整個調查程序即終結；相反的，若初步裁定的產業損害成立時，將繼續下階段的損害最終認定之調查。

##### (2) 加拿大邊境服務署傾銷初步調查 ( The CBSA's Preliminary Investigation of Dumping )

另一方面，加拿大邊境服務署和國際貿易法庭同時針對傾銷的部分展開調查，在案件正式立案展開調查後，即開始發送問卷給予進出口商，以決定該項產品是否有輸入加拿大境內，該輸入產品的價格是否有傾銷情事，以及該傾銷產品是否有合理指標顯示其國內產業遭受損害<sup>32</sup>。但是由

---

<sup>32</sup> 以往歲入暨關務部審查僅於決定是否展開傾銷調查時才需判定是否有足夠證據顯示產業損害，但在



於案件因產品和案情的不同，因此調查方法和方式除依照加拿大「特殊進口措施法」的規定，以及邊境服務署公佈的「特別進口措施法的行政規章」進行調查外，通常實務上調查方法和方式會因案件不同而有差異，不過在通常情況下，調查進行的程序都自發送問卷於出口商、進口商開始，出口商、進口商有義務提供真實和完整的資料以供邊境服務署調查，如怠於提供所需資料，邊境服務署將依照現有資料（Facts Available）加以判斷。

而其他利害關係人亦得對此項調查提出書面資料，加拿大邊境服務署官員如認為有必要，且得到出口商的同意，又出口國政府不表示反對意見時，將對出口商資料進行實地查證（On-site Verification），以正確估計出口產品之正常價格、出口價格及傾銷差額。通常出口商自收到問卷日起算有三十天的時間填答問卷，進口商則有二十一天的時間。除非有特殊原因，加拿大邊境服務署通常不允許延長填答問卷之期限。

加拿大邊境服務署在可合理調查情況下，可以有效統計抽樣（Sampling）方式選取最大比率之出口商及產品來進行調查，事實上實務中早有類似之方法，此項規定有更明確的法源依據，即使有此規定，但未經抽樣指定為受調查出口商，如主動提供資料者，在不妨礙調查可如期完成情況下，仍將儘可能給予個別稅率。如出口商未提供資料或拒絕接受實地查證，加拿大邊境服務署將逕自認定該產品之正常價格及出口價格（Ministerial Specification），其認定將較提供資料廠商更為不利。

### （3）傾銷成立初步裁定（The Preliminary Determination of Dumping）

---

現行法規下，於初步調查階段亦應就是否有合理指標顯示損害存在做一判定，在調查開始後邊境服務署即依各方提供資料進行研判，包括對造成損害持相反意見一方所提供的資料，又在初步判決的同時，邊境服務署亦應決定是否課徵臨時反傾銷稅，因新規定要求邊境服務署以更審慎態度來判定損害，又因需同時考慮正反雙方的意見，預計將增加邊境服務署的工作負擔。

如果調查發現確有傾銷存在，而國際貿易法庭也初步認定該傾銷造成損害，此時就必須做出傾銷成立的初步裁定。在一般情況下，加拿大邊境服務署應於展開調查後九十天內做出傾銷成立的初步裁定，公布傾銷差額及確認適用實施產品範圍和涉案進口商，並應決定是否課徵臨時反傾銷稅，同時通知國際貿易法庭其調查結果，俾使國際貿易法庭得開始其最終損害調查，如廠商提出具結，加拿大邊境服務署應於六十天內決定是否接受該項具結。

如初步調查無傾銷或無合理指標顯示產業損害，則該調查案件即應終止（Termination of Investigation），不似美國商務部於做出無傾銷事實之初步裁定後仍繼續進行調查。又如傾銷差額低於二%或進口數量低於加國總進口量三%，該調查亦應終止。

#### （4）臨時措施（Assessment of Provisional Duties）

如有必要時，加拿大邊境服務署得裁定課徵臨時反傾銷稅以防止損害發生，加拿大海關將自初步裁定成立發佈日起，對進口設案產品之進口商課徵臨時反傾銷稅。加拿大邊境服務署會將裁定之個別出口商正常價格通知海關官員，如出口商繼續以低於其正常價格的價格出口至加拿大，海關將以正常價格超過出口價格部份課徵臨時反傾銷稅，直至加拿大國際貿易法庭做出損害最終裁定之日止。在某些情況下，臨時反傾銷稅亦可以出口價格的百分比課徵<sup>33</sup>。另進口商亦得以經認可之有價證券做為保證金。

#### （5）資料揭露會議（Disclosure Meeting）

加拿大邊境服務署實務上皆於初步裁定發布後，舉行資料揭露會議，向出口商說明決定正常價格及出口價格之計算方式，出口商或出口國政府並得要求與加拿大邊境服務署官員晤面，檢討其對個別傾銷差額之計算核定，

---

<sup>33</sup> 如我國之螺絲螺帽案中，牽涉過多的出口商和製造商。

以達到公開透明之程序正義要求。同時利害關係人所口頭所提出的資料，必須在會後作成書面資料交於加拿大邊境服務署，這些資料將在最終調查階段被調查官員所考慮，以查核決定初步認定時之正常價格及出口價格計算方式是否有誤。

如同初步裁定一樣，利害關係人亦可於最終裁定後之資料揭露會議中，要求主管官員對出口價格、正常價格及傾銷差額的計算提出說明。出口商如能提出足夠理由，加拿大邊境服務署可能改變原先裁定的結果。

#### (6) 價格具結 (Price Undertaking) <sup>34</sup>

在初步裁定傾銷成立後，僅有出口商<sup>35</sup>得提出具結要求，但此項具結應由個別出口商或出口國政府提出要求，不得由公會代表或由出口商聯合提出。只有在出口國中單一或數個出口商其出口量占該國出口至加拿大總量百分之八十五以上者，才得提出具結要求時，加拿大邊境服務署才會考慮是否接受具結之要求，但是否接受具結，加拿大邊境服務署具有裁量權，但加拿大邊境服務署通常亦會諮詢申請人的意見，利害關係人在加拿大邊境服務署收到價格具結申請書後，在九天之內可以提出評論意見。

除了申請的資格外，關於價格具結的實體要件有二，首先這個被具結的價格必須能高於正常價格，通常進口商係以提高出口價格的方式，易言之，必須能消除傾銷差額，此外，必須能消除加拿大國內產業損害，此時加拿大邊境服務署才會考慮是否接受。由於價格具結之目的設計是為節省行政資源，因此在考慮是否接受價格具結時，「特別進口措施法的行政規章」還提到實務上幾個關於拒絕價格具結的關鍵判斷指標，如果涉案的出口商數量太多、涉案產品過於複雜、涉案產品價格易波動以及價格具結的保證內容不足以確保其國內產業利益時，加拿大邊境服務署通常都不會接受價格具結

---

<sup>34</sup> 價格具結請參照表三。

<sup>35</sup> 在補貼的案件中，僅出口國政府得提出價格具結申請。

的申請，以實務上案例來觀察，接受價格具結的案例通常是針對非常單純的產品，而且牽涉單一的出口商<sup>36</sup>。

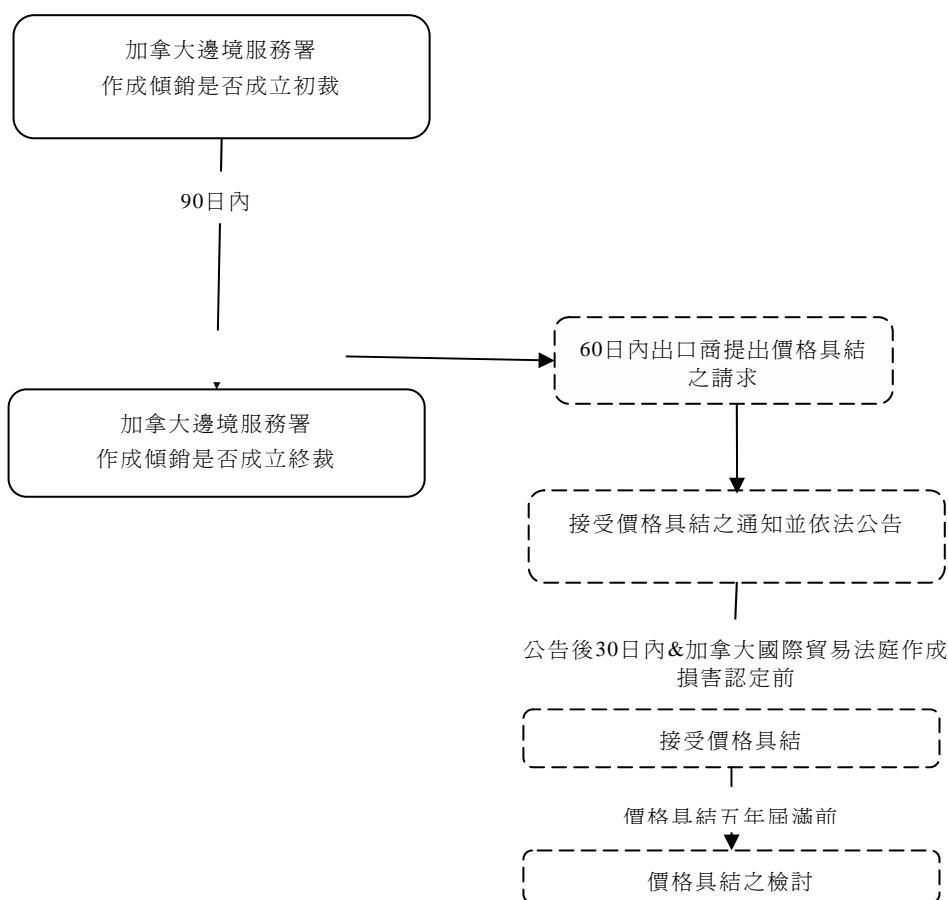
如加拿大邊境服務署拒絕該項具結，應將拒絕理由以書面通知出口商，具結被接受後反傾銷調查將暫停，除非出口國政府或占出口額大部份之出口商提出繼續進行調查之要求。如繼續調查且國際貿易法庭審查結果為無損害，該項具結即自動失效。具結實施期限為五年，加拿大邊境服務署將定期調查出口商之銷售價格以確保出口商遵守具結協定，實務上通常每年會進行查核，以防止有違反價格具結情事發生，五年屆滿前加拿大邊境服務署需進行檢討是否需繼續此項具結，惟有下列情況時，具結應立即終止：

- 進出口商在加拿大邊境服務署發布接受具結通知後，未於卅天內以書面提出申請。
- 出口商違反具結保證且經加拿大邊境服務署調查屬實者。
- 新資料或情勢變更使得價格具結變成不可接受，例如無法對出口商是否忠實履行具結保證進行有效監督。

---

<sup>36</sup> 現行規定只有在初步裁定後六十天內可接受具結，此與過去只有在初步裁定前才可接受具結的規定不同，此亦係遵照烏拉圭回合反傾銷協定所做修正，另亦規定如經佔出口量大部份之出口商提出繼續調查之要求，則調查仍應繼續，因此未來廠商無法以具結方式得到較反傾銷措施更有利之條件，又因具結後調查程序可能仍將繼續，因此具結亦不一定節省出口廠商之律師費用，因此預期未來提出具結廠商的數目可能會減少。

表三：價格具結程序



### (7) 最終傾銷調查和裁定 (The Final Investigation and Determination)

初步裁定後，如未接受具結，應即進行最終調查，其目的在求算更精確之出口價格及正常價格，一般情況下，最終裁定應於初步裁定完成後十九天內發佈（必要時得另延長四十五天），若干未能及時於初步調查階段提出之資料，加拿大邊境服務署可能在此階段納入考量。如最終裁定結果係無傾銷或傾銷差額低於微量或進口量可予忽略，調查應即終止，並以書面通知各利害關係人。惟在這階段加拿大邊境服務署已不能以無合理指標顯示產業損害而終止調查，因加拿大邊境服務署已於初步裁定過後通知國際貿易法庭就損害部份進行審查。加拿大邊境服務署並應將其裁定結果，通知國際貿易法庭俾使其做為其進行損害審查的考量因素。

## （8）最終損害裁定（The Final Tribunal Decision）

於加拿大邊境服務署初步裁定後，國際貿易法庭應即展開損害調查，調查過程中該法庭通常會舉行公聽會（Hearing），並於一百二十天內發布其審查結果，如審查結果係無損害或僅為損害之虞，應將進口商繳交之臨時稅或有價證券歸還進口商。國際貿易法庭並於調查結果發布後十五天內公布理由說明書（Statement of Reasons），開始正式對進口產品課徵反傾銷措施。

依「國際貿易法庭法」之聽證程序規定，當事人雙方和利害關係人必須事前向國際貿易法庭登記提交書面辯論資料、傳訊證人並接受交叉詰問，但以公眾身分參加則不須登記可逕參加聽證會旁聽，惟不可發言或於現場分送資料。聽證共分為調查證據、訊問證人和言詞辯論三個不同程序，其中調查證據與訊問證人之程序，在程序上分為公開審理（In Public）和不公開審理（In Camera）兩階段，言詞辯論程序則為不公開審理，原則上不公開審理程序礙於機密資料的因素，除以證人身分被傳訊外，僅能由合法加拿大律師代理已登記之利害關係人參加。

## （9）複查程序（Re-investigation）

為定期更新出口商的正常價格、出口價格及對新出口商或新型產品進行調查，加拿大邊境服務署通常每年均進行再調查，其調查程序與初步調查類似，但不包括損害部份之調查。如果出口商在原始調查階段並未出口至加拿大，該出口商得申請進行快速複查（Expedited Review），以獲得個別正常價格，一般稱為新出口商複查<sup>37</sup>。但在複查期間仍應繳交保證金以便通關，但提出此類複查之新出口商申請者需與出口國國內其他出口商無關聯。

---

<sup>37</sup> 對未於調查期間出口產品至加國之出口商，允許其提出進行加速複查以取得個別傾銷差額（或個別正常價格），不必如過去一般僅能適用其他稅率，此類複查預計將造成加拿大邊境服務署工作負擔的增加。

一般反傾銷案件經調查成立並開始課徵後，其有效期限應為五年，在正式開始課徵命令發布後的任何時間，經由加拿大邊境服務署或其他個人之申請，國際貿易法庭可對該案件進行落日複查（Expiry Review），但提出申請者需向國際貿易法庭提出應進行落日複查的理由，並獲得國際貿易法庭的認同。國際貿易法庭完成複查後，將依據落日複查的結果決定撤銷課徵反傾銷稅或修正原先裁定結果而繼續課徵。通常國際貿易法庭於反傾銷命令五年到期前七至八個月間，通知該案件之利害關係人提供資料以進行落日複查，其調查程序類似原給調查中的傾銷和損害調查程序。

一般情況下反傾銷調查是否展開及初步調查之裁定均不能申請司法複查，但最終裁定、結束調查之裁定及變更價格具結之裁定，如有下列情事可向加拿大聯邦法院申請複查：

- （一）加拿大邊境服務署無管轄權
- （二）未審查正義原則或程序公平
- （三）法律錯誤
- （四）涉及事實之反覆無常或悖理由的錯誤
- （五）因詐欺或偽造之證據而作為或不作為
- （六）其他違背法律之行爲

但對於涉及北美自由貿易區會員間傾銷案件之司法複查則由兩國成立小組進行複查，而不經由聯邦法院進行。對聯邦法院裁示不服者，尚可上訴至加拿大最高法院。

### （三）實體規定

#### 1、傾銷的定義：

在「特別進口措施法」中，所稱之傾銷係指外國產品的出口價格低於其正常價格，換言之即外國生產者銷售給加拿大購買者的價格低於其本國或第三國的銷售價格或該產品之成本，而兩種價格的比較通常是以出廠價格（Ex Factory）作為比較基準。

## 2、正常價格：

### (1) 出口商在出口國內銷價格

通常加拿大邊境服務署以出口商在其本國市場正常交易過程中之銷售價格做為正常價格，但該項銷售必需是在一個公平競爭且公開的市場中進行，加拿大邊境服務署將選擇與售予加拿大進口商相同之交易層次，及相同或類似數量的交易做為計算正常價格的基礎。但出口商本國市場之銷售量應至少占輸銷加拿大數量的五%才視為具有代表性，但如加拿大邊境服務署認為低於五%仍足以為適當比較時，仍得採用之。加拿大邊境服務署將對可能影響價格比較公平性之銷售條件<sup>38</sup>、稅捐及其他因素進行調查，但如果出口商本國市場之銷售數量過少，無法進行比較時，則以其他方式決定正常價格。

### (2) 出口商售予第三國售價

在出口商本國售價不得做為正常價格時，出口商售予加拿大以外第三國售價亦可做為決定正常價格基礎，但加拿大邊境服務署使用此種方式來決定正常價格，需該第三國之售價能適當反映合理市場價格且其價格並無傾銷情事，且於採用此價格時，五%銷售數量及低於成本銷售之規定仍然適用。

### (3) 推算價格 (Constructed Price)

當無法以上述方式決定正常價格時，加拿大邊境服務署可能以成本來推算該項產品的正常價格。亦即以製造商或出口商之製造成本加上管理銷售及其他費用，如受調查廠商拒絕提供資料，加拿大邊境服務署將以可得最佳資料來推定正常價格。推算價格主要由生產成本、銷管費用 (SGA)、利潤三部份構成，其計算應符合出口國公認會計原則，並以出口到加拿大產品在出口國之製造成本為基礎計算而來。

---

<sup>38</sup> 例如銷售折扣。



- 生產成本之計算，包括下列項目：

直接材料費用 材料成本減去可回收之廢物料

勞工成本 每小時勞工成本 x 時數

製造費用 直接工廠費用及間接原料

- 銷管費用：係指不包括於製造成本中，但可直接歸屬於產品之生產與銷售之費用，例如售後服務費用銷售、廣告及其他非生產用原料之費用。
- 利潤：應包括合理估算之利潤。

#### (4) 正常價格之調整

對正常價格之調整無一定之準則，而係視案件個別認定，其調整項目包括現金折扣、交易層次、稅捐及規費等。

#### (5) 對非市場經濟國家正常價格之計算

如出口國係一非市場經濟國家，且該國政府實質上控制其本國價格時，加拿大邊境服務署將以另一市場經濟國家作為類比國（**Surrogate Country**），以其國內售價做為替代正常價格，加拿大邊境服務署在選擇此第三國時考慮因素，包括該第三國的發展程度，及該第三國市場是否為公平競爭市場。依此種方式決定之正常價格基本上依循下列三種方式：

- 該替代國之國內售價。
- 以替代國之成本推算。
- 進口商自第三國進口產品在加拿大之銷售價格。

#### (6) 低於成本銷售（**Sales Below Cost**）

出口國本國交易之所有筆數中如有超過百分之二十係以低於成本價格交易或交易平均售價低於平均成本，則低於成本之交易將不被做為計算正常交易之基礎。<sup>39</sup>

### 3、出口價格

#### (1) 出口商銷售至加拿大的價格：

出口價格通常以出口商出口至加拿大之價格或進口商之購買價格，兩者中較低者經適當的調整後所得之價格。此種價格應經減去貨物因運送至加國所發生之額外成本、規費及雜費等之調整。

#### (2) 推算出口價格

如無出口價格或因進口商間彼此有關聯或存在有補償協議使得以第一種方式決定之出口價格不可信時，則以進口商將貨物售予一獨立顧客之價格為基礎減去下列項目之總和做為出口價格：

- 包含進口關稅在內的進口後及轉售前之各項成本
- 在正常交易過程中進口商之利潤<sup>40</sup>
- 為使貨品運送至加拿大所發生之額外成本及費用
- 其他因轉運所發生之成本及費用

### 4、傾銷差額：

---

<sup>39</sup> 決定正常價格的最主要方式係以出口國同類貨品的銷售價格為基準，但低於成本的銷售價格是否應做為決定正常價格之基準，過去在特別進口措施法中已有所謂「獲利性測試」，新法規則依據烏拉圭回合反傾銷協定的內容做更具體的規定，特別是規定最少應以六個月的時間為衡量的期間。此種新規定可能使未來使用出口國國內售價決定正常價格之機率增加而減少使用成本推算方式，整體而言會使正常價格較過去為低。

<sup>40</sup> 該利潤如無法以上述方式得之，則以加拿大同一種類產品零售商之平均利潤率為準，如以上述二種方式均無法決定，則以進口商售價的七·四%做為利潤率。

正常情況下，加拿大邊境服務署將為每一家出口商決定個別稅率。如出口商或產品項目之數目過於龐大，致實際上無法對每一項產品均給予個別稅率時，加拿大邊境服務署在可合理進行調查情況下，最大比率之產品、廠商或統計抽樣方式選定產品、廠商進行調查。未列入調查對象之出口商，以受調查廠商傾銷差額之加權平均數做為其傾銷差額，惟未列入調查廠商如自動提供資料時，除認為執行上有困難<sup>41</sup>，一般將進行調查並給予個別稅率。加拿大邊境服務署係以加權平均正常價格對加權平均出口價格方式<sup>42</sup>進行比較，以確保價格比較之公平性。如傾銷差額經認定低於百分之二或進口數量低於加國總進口量百分之三時，應即結束調查，但這些規定之適用係以出口國全體而非以個別出口商而認定。

## 5、損害的審查（Injury Inquiry）

### （1）產業損害初步裁定

產業損害審查雖然是國際貿易法庭負責，但在此階段之前加拿大邊境服務署的調查中，亦對是否有合理指標顯示傾銷造成產業損害進行裁定，加拿大邊境服務署本身或案件申請人及其他利害關係人均可於此調查階段向國際貿易法庭請求就是否有合理指標顯示產業損害一事表示意見，國際貿易法庭如認為無合理指標顯示產業損害，應即結束調查。但國際貿易法庭在此階段都僅是依據加拿大邊境服務署提供之證據資料認定。

### （2）產業損害最終裁定

在收到加拿大邊境服務署發布之傾銷成立初步裁定通知後，國際貿易法庭即展開最終損害審查，以裁定進口產品之傾銷是否已造成加國產業損害或延遲產業建立，或對產業有損害之虞。國際貿易法庭損害審查有三種可能結果：

---

<sup>41</sup> 例如將影響調查之如期完成。

<sup>42</sup> 為使出口價格及正常價格得以公平比較，加國反傾銷法採用烏拉圭回合反傾銷協定之規定以加權平均對加權平均方式來進行比較，因此將使負傾銷差額交易得以與正傾銷差額互相抵銷，有助於降低傾銷差額。

- 無損害之裁定（A Finding of No Injury）：

國際貿易法庭應即結束調查，並歸還課徵之臨時反傾銷稅或保證金。

- 有損害之裁定（A Finding of Injury）：

應即對進口產品課徵反傾銷稅，包含已課徵之臨時反傾銷稅<sup>43</sup>，及審查結果發佈後之涉案進口產品。又如經查有大量進口情事，將對涉案進口品回溯自初步裁定前九十天前開始課徵。

- 損害之虞的裁定（A Finding of Threat of Injury）：

在國際貿易法庭裁定之前將不課徵反傾銷稅，因此臨時課徵之反傾銷稅應發還進口商，並自裁定之後開始課徵反傾銷稅。

### （3）累積評估損害效果

國際貿易法庭在符合下列情況下得合併數個國家的進口產品以認定損害效果：

- 自個別國家進口產品在數量上（三%）及傾銷差額（二%）上均不低於微量標準。
- 個別國家進口產品彼此間相互間競爭，且與加國同類產品相互競爭。

### （4）產業定義

對產業之實質損害中所指之產業係指加國產業界全體或總產量佔加國全體產業產量之主要部份的廠商，如加拿大生產者其本身即為該產品之進出口商或與該產品之進出口商有關聯時，該等產業可能被排除於產業範圍之外。在實務上，主要部份並不一定均須高於五十%。

---

<sup>43</sup> 加拿大邊境服務署將在國際貿易法庭發佈審查結果後六十天內指定官員就之前課徵之臨時稅及欲追溯課徵之稅額做一清算裁定，並將裁定結果通知個別進口商。

#### (5) 損害審查應考慮因素

國際貿易法庭於進行損害審查時，通常考慮之因素包含下列數項之外，國際貿易法庭也常將進口產品之單價，傾銷差額的大小及傾銷差額反映於加國國內市場售價之程度等事項納入考慮。

- 訂單的數量
- 市場占有率
- 產業利潤
- 產能利用率
- 員工雇用情形
- 價格效果<sup>44</sup>
- 產業擴張情形
- 存貨量
- 配銷成本
- 研究發展
- 破產廠商數量

---

<sup>44</sup> 包括削價、壓抑價格。

## 肆、加拿大反傾銷執行情形

介紹完了 WTO 反傾銷協定，以及加拿大反傾銷法規制度和實務運作規定，我們將討論的焦點，轉移到我國牽涉實際發生的案例上。在這個部份，我們將以螺絲反傾銷案和自行車及零件產品落日複查案為例，就實際反傾銷案例進行說明，其中由於筆者實際參與自行車案的傾銷出口商問卷填答和產業損害調查聽證會，因此可以就參與過程進行經驗分享。

### 一、螺絲螺帽反傾銷案

#### (一) 本案背景

加拿大邊境服務署於 2004 年 4 月 28 日正式公告，對從我國及中國所進口之碳鋼、不鏽鋼螺絲螺帽產品，展開反傾銷及反補貼調查。與各國反傾銷程序類似，在公告立案開始展開調查後，加拿大境服務署也對廠商發出傾銷調查問卷。只是加拿大的問卷發送對象，並不是一般的已知生產者 (Known Producers)，而是依抽樣方法，對我國八十七家螺絲螺帽廠商，發出傾銷調查問卷。根據加拿大邊境服務署表示，在針對我國與中國的螺絲反傾銷與反補貼調查案中，由於涉案之出口廠商超過三千家，在寄發調查問卷之前，加拿大邊境服務署就已對這三千餘家廠商，以出口金額為門檻完成抽樣對象篩選，共計選出一百八十七<sup>45</sup>家進口金額超過十萬加幣、總共佔涉案總進口金額 90% 之台灣與中國螺絲螺帽業者，為此次調查案之抽樣對象。

---

<sup>45</sup> <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/sima/anti-dumping/ad1308p-e.html> para. 12

## （二）本案爭點

本案的主要爭點，包括：抽樣方式、展開調查的要件、同類產品範圍、傾銷差額的計算、臨時措施、以及傾銷稅率複查。也就是說，整個案件從立案、調查、結案和複查，都有值得研究的空間。簡言之，反傾銷協定之中有許多議題，都可以在本案中找到相關的例證。由於此案的所涉及的問題深具代表性，以下將對加拿大螺絲螺帽案的進行過程、及主要爭點，進行簡要的說明。

### 1、抽樣方式

本案共牽涉三千家以上廠商，加拿大邊境服務署共計選出一百八十七<sup>46</sup>家作為抽樣對象，雖然為自己省了許多麻煩，但卻也為廠商增加了不少困擾。根據加拿大特別進口措施法規定，如果收到問卷的廠商不回問卷的話，或是沒有充分提供問卷所需的資料的話，就可能會被視為不合作廠商。假如最終調查確立傾銷成立，這些未回覆問卷的廠商，則會被課以懲罰性的不合作最高稅率。但是，如果要合作的話，對許多出口銷售金額約十萬加幣左右的廠商來說，問卷所需投入的資源與人力，將使這些小型的我國業者，陷入兩難窘境。

雖然我國螺絲螺帽業者對此抽樣方式多有怨言，然而，在本案中，加拿大邊境服務署的作法卻是合乎「特別進口措施法」和「特別進口措施法的行政規章」之規定。加拿大的抽樣方式規定加拿大邊境服務署在可合理調查情況下，可以有效統計抽樣方式選取最大比率之出口商及產品來進行調查，實務中一直以類似之方法進行，如出口商未提供資料或拒絕接受實地查證，加拿大邊境服務署將逕自認定該產品之正常價格及出口價格，其認定將較提供資料廠商更為不利。

---

<sup>46</sup> <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/sima/anti-dumping/ad1308p-e.html> para. 12

曾有人質疑加拿大邊境服務署是如何同時對依百八十七家廠商之問卷資料進行審視，人力如何負荷？且是否與反傾銷協定 6.10 旨趣相符？由於 WTO 反傾銷協定對相關抽樣之國內法規並無極明確之要求，加拿大實務上通常會考量人力、個案及產品別有不同作法，在本案中由於牽涉廠商太多，其抽樣主要針對出口量較大的廠商為之，且具有代表性，「特別進口措施法的行政規章」規定，通常在其他案件中，被抽樣之廠商合計出口量儘量應至少佔該國所有廠商輸加總出口量之六成以上；此外，以目前加拿大邊境服務署負責貿易救濟的救濟措施組配置約有一百人，其中二十五人負責多邊及雙邊關務與救濟措施政策，二十五人負責行政事務，五十人為調查官員，在人力負荷上應不成問題。本案中加拿大邊境服務署此種抽樣方式或許是其他非傳統使用反傾銷措施的國家無法想像，不過換個角度來思考，抽樣機會可能對某些廠商來而言，係提供一個獲得較低稅率的機會，不過還是要強調，反傾銷協定並無規定抽樣的比率或是數量，僅提供一個替代方式，就其目的而言其實是限制調查機關的調查權力，當然在某種程度上也剝奪的未被抽樣廠商的獲得個別稅率之權利；不過依照「特別進口措施法」之規定，加拿大還是允許害關係人主動提供資料，且會進行審酌。

繼續回到本文中來看，在整個調查過程中，我國被抽樣的八十七家廠商，約僅有二十餘家廠商回覆調查問卷。但是，在加拿大邊境服務署的初裁中，二十餘家回覆調查問卷的廠商裏面，僅有五家廠商分別獲得 2%、3%、18%、77%、86% 不等的個別稅率，其他已回覆問卷或未被抽樣合作廠商所適用的稅率為 35%，其餘不合作廠商（八十家中未回卷之廠商）之稅率為依百 26%。也就是在初裁中，約有超過十五家以上廠商，即使回覆問卷配合抽樣，未能獲得個別稅率。同時，初裁公告亦表示，由於填答問卷廠商家數眾多，如果廠商繼續與調查機關合作，並在期限前完成調查問卷。加拿大邊境服務署將盡其所能的對這些廠商進行實地查証，如果時間或其他因素不允許實地查証的話，加拿大邊境服務署，也將以書信或其他方式對廠商所提交的資料進行查証，即使廠商在初裁時，未獲個別稅率，



在終裁階段也將獲得個別反傾銷稅率<sup>47</sup>。

雖然，加拿大在公告及與廠商間的信件中多次表示在終裁判決後，我國合作廠商將可以獲得個別稅率，且根據加拿大邊境服務署終裁報告，我國一共有十八家製造廠商及兩家貿易商回覆問卷，而他們所回覆的問卷，都已被加拿大邊境服務署採用，並作為決定最終傾銷差額的基礎。但是，實際的情況卻是遲至終裁公告後，加拿大邊境服務署仍未完成所對廠商資料的檢視，有六<sup>48</sup>家我國合作廠商，尚未獲得個別稅率。也就是有超過三成的合作廠商即使是在加拿大邊境服務署完成傾銷調查後，仍未獲得個別稅率。

## 2、臨時反傾銷稅

在加拿大邊境服務署初裁中未獲得單獨稅率的廠商，可能因初裁中之加權平均稅率，與終裁後個別稅率的差異，而有申請退還臨時反傾銷稅的問題。對此，儘管加拿大邊境服務署表示，對於臨時稅率與終裁稅率之差額，我廠商將可在加拿大邊境服務署做成最終裁定後的六個月內申請退還。但是，加拿大調查機關在決定對八十七家廠商寄發問卷之前，是否曾先衡量過自己的人力物力，可否處理所有可能回收的問卷份數。如果以權利義務對等的角度出發，對於已回覆完整問卷的廠商，不管是臨時或是最終措施，加國調查機關似乎都有義務，要給予回覆完整問卷的廠商一個個別稅率。而非是在做成最終反傾銷稅後的六個月內，由這些廠商，透過繁複手續，自行申請退還稅率之差額。

## 3、展開調查的要件

---

<sup>47</sup> <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/sima/anti-dumping/ad1308p-e.html> para. 47

<sup>48</sup> [http://www.cbsa-asfc.gc.ca/sima/anti-dumping/ad1308f-e.html#P656\\_64664](http://www.cbsa-asfc.gc.ca/sima/anti-dumping/ad1308f-e.html#P656_64664), APPENDIX 1

國內螺絲螺帽業者也質疑加商 Leland 公司的產業代表性不足，其實這個部分是關於國內產業定義的問題。依據加拿大制度和現行反傾銷協定，在表示贊成反傾銷調查之廠商生產量多於加起來比反對廠商之產量的情況下，只要反傾銷案的提案廠商之生產量，占國內產業總產量二十五%以上，就可以輕易的滿足國內產業代表性之要件。實務上，各國的反傾銷調查，已經有申請，就有立案的程度。而造成這個現象的主要原因，就是反傾銷協定對於國內產業的定義，更有甚者，這個門檻不高的規定，又可以因為國內廠商進口受調產品，以及國內廠商與國外受調廠商之間的關聯性，而被大幅度的降低。在本案中，我們就可以看到，加商 Leland 公司，成功的運用這些規定，將許多有向台灣與中國購買螺絲的加拿大廠商排除在其國內產業的範圍之外，使自己成為加拿大國內產業的唯一代表。依據反傾銷協定第 11·4 條，反傾銷調查的申請需要由足以代表國內產業者提出，否則不得展開調查。由於加拿大制度和反傾銷協定的國內產業要件門檻一致，徹底解決國內產業代表性門檻過低的方法，只有修改現行反傾銷協定的定義一途。

#### 4、傾銷差率計算

傾銷差率計算的計算部份，最令人詬病的就是「歸零（Zeroing）」的使用。除了美國堂而皇之的認為「歸零」的正當性，一般在證據不足的情況下，大多無法證實。但是，「歸零」除了以前述之負傾銷差額歸零的形式存在之外，在反傾銷調查中，只要是調查機關在計算傾銷差額時，還有行政裁量空間存在的時候，幾乎可以說「歸零」以某種型態的存在。反傾銷協定將實際之傾銷差額細節計算方式，留給調查機關自行決定，這個行政裁量的空間，造成了調查機關經常在傾銷差額計算時，似有似無的忽略對被調查廠商有利的資料。

儘管在本文中無法從受調廠商實際回覆加拿大邊境服務署，及針對個別廠商的調查結果揭露文件中，證實加拿大對於傾銷差額的計算是否也有使用歸零的情況。但是，僅就加國在傾銷判決理由書(Statement of Reasons)

中公開版有限的資料，在傾銷差額計算時，也有可以挑戰的地方。由於我國螺絲產業以外銷為導向的產業特性，有外銷市場的產品不見得有內需市場；而從事外銷的廠商也不見得同時進行內銷。在傾銷差額計算的出口價格這一端，只要有出口，就一定有出口價格。對台灣螺絲廠商來說，除了要求應有的調整，避免被視為低於成本銷售、或關係企業銷售之外，問題並不嚴重。但是，在正常價格這一端，由於許多外銷加拿大的品項，在國內的銷售不具代表性，甚至是沒有銷售紀錄。在這個情況下，加拿大是以推算正常價格的方式<sup>49</sup>，也就是以生產成本加上費用以及利潤的方式來處理。在推算正常價格時，最大的問題發生在計算利潤的方式上<sup>50</sup>。加拿大所採用的利潤數字，並不是所有台灣合作廠商利潤的加權平均數。採用的數字，是以排除掉在國內銷售虧錢的廠商的負利潤，而僅以合作廠商中五家在內銷賺錢廠商的平均利潤，作為推算正常價格的平均利潤率。

不可諱言的，加拿大邊境服務署在推算正常價格時，刻意忽略負利潤的取樣方式，以及只計算正利潤的變相的歸零方式雙重不合理裁量權下，我國廠商的被推算出的正常價格，無可避免的被高估，而這個被高估的推算正常價格在與出口價格比較時，廠商傾銷差額必定隨之膨脹。

## 5、損害與產品排除決定

如前述，加拿大反傾銷制度原則是採取傾銷與損害調查分開的雙軌調查制，由加拿大邊境服務署負責有無傾銷之調查，有關其國內產業損害認定的部分，則是由加拿大國際貿易法庭負責。在本案中，加拿大邊境服以和稀泥的方式將我國進口之所有碳鋼和不鏽鋼之螺絲、螺帽、螺栓，摻

---

<sup>49</sup> Normal values are determined, in most cases, by one of two methods: Either by domestic sales of the equivalent type of product (section 15 of SIMA) or by a cost-plus approach (section 19 of SIMA).

The amount for profit was determined pursuant to SIM Regulation 11(1)(b)(ii) as the weighted average profit made on acceptable sales of goods of the same general category by the exporter.

<sup>50</sup> The amount of profit was determined pursuant to subparagraph 11(1)(b)(iv) of SIMR, (regulations) using the profit made by other producers on sales in the domestic market of goods in the same general category as the goods sold to the importers in Canada.

在一起，計算出個別出口廠商的傾銷稅率。但是，在進行損害調查時，加拿大國際貿易法庭卻是區分碳鋼螺絲、碳鋼螺帽、碳鋼螺栓與不鏽鋼螺絲、不鏽鋼螺帽、不鏽鋼螺栓不同產品為基礎，來決定對其國內產業所造成的損害，造成產品範圍前後的不一致。除此之外，加拿大邊境服務署視申請人加商 Leland 公司為唯一的國內產業，而根據加拿大國際貿易法庭損害調查報告，在進行損害調查時，國際貿易法庭卻鉅細靡遺的以個別產品為基礎，細分產業之範圍，考慮生產個別產品之公司<sup>51</sup>，並將 Leland 公司未生產之產品，排除在同類產品之範圍外。因此，在加拿大國際貿易法庭的損害調查認定中，排除相當多的螺絲螺帽品項，縮小了涉案產品範圍也大幅減少了本案對我國螺絲螺帽產業之衝擊。有趣的是，加拿大國際貿易法庭的損害判決，在相當程度上，間接的挑戰了邊境服務署對國內產業過為鬆散的定義，以及傾銷差額的計算基礎。

## 6、傾銷稅率複查

加拿大邊境服務署在 2004 年 12 月 9 日，加拿大國際貿易法庭在 2005 年 1 月 7 日分別公告終裁報告，決定個別廠商的最終傾銷差額之後。2005 年 7 月 7 日，加拿大邊境服務署對本案進行傾銷稅率的複查（Re-investigation），並調整了個別廠商的稅率。加拿大邊境服務署的這個複查中，我國廠商的稅率有增有減，但整體而言，卻是傾銷稅率被提高的多，而降低的少。而其中一家廠商的傾銷稅率更是由 2004 年 12 月 9 日的 1.53%，被提高到 15.78%。根據加拿大邊境服務署的說法，該公司原先所獲得之 1.53% 傾銷差額，係根據加拿大國際貿易法庭尚未完成損害終裁及產品排除之前的受調產品範圍，所計算而來。加拿大邊境服務署依據國際貿易法庭的裁決，重新核算廠商的反傾銷稅。而就在這個時候，加拿大邊境服務署發現該公司在調查期間所出口的涉案同類產品，已全部因加拿大國際貿易法庭之損害終裁而被排除。因此，在無出口產品以計算廠商個

---

<sup>51</sup> [http://www.citt-tcce.gc.ca/dumping/inquirie/findings/nq2e005\\_e.asp](http://www.citt-tcce.gc.ca/dumping/inquirie/findings/nq2e005_e.asp) para. 76-80

別傾銷差額的情況下，該公司的稅率，從由原本的 1.53%，提高為適用於所有未獲得個別稅率合作廠商的加權平均稅率 15.78%。

爲了真實的反應廠商傾銷的情況，加拿大邊境服務署根據國際貿易法庭所確定之對加拿大產業造成損害的進口產品，在複查程序中重新計算傾銷稅率的這個說辭，看起來很合理，但是，在展開複查前未通知廠商相關複查的情況下，可否逕自進行這樣的決定，似乎有質疑的空間。對於那間無辜的公司來說，從原本在 WTO 協定中，似乎可以因爲微量被排除的 1.53% 稅率，非但沒有被排除，反而在加拿大邊境服務署複查中，傾銷稅率提高到 15.78%

## 二、自行車反傾銷落日複查案

我國及中國出口之自行車及車架產品，自 1992 年 12 月 11 日開始受到加拿大課徵反傾銷稅以來，已經課徵十五年之久，連同 2007 年的落日複查在內，加拿大國際貿易法庭已經對本案進行三次的落日複查。因此，本案的重點著重於加拿大的落日複查之規定，雖然在前節關於加拿大反傾銷制度介紹時，已略述「特別進口措施法」中落日複查規定，不過在介紹自行車反傾銷落日複查案之前，有必要先詳細介紹加拿大國際貿易法庭對於課徵期滿後，是否應予撤銷反傾銷措施之調查認定指標，亦即其成立要件和判斷標準，使讀者對加拿大的落日複查制度有進一步深入了解後，再來逐步介紹本案背景及爭點。

### （一）落日複查的調查認定

加拿大國際貿易法庭是申請落日複查的受理機關，進行落日複查時為確定課徵期滿後是否應予撤銷反傾銷措施，依「特別進口措施法」相關規定，加拿大國際貿易法庭應就「現行反傾銷措施撤銷後，傾銷是否會繼續或重新發生；而傾銷如可能繼續存在或重新發生時，是否會造成國內產業實質損害」等因素進行調查，此外加拿大國際貿易法庭會先就正反雙方利害關係人提出之意見陳述所提出之累積評估、國內產業界定義等問題，進行逐一釐清。「反傾銷措施撤銷後，傾銷是否會繼續或重新發生」之考量因素包括：

- 1、傾銷進口事實是否仍然存在，並於實務可行的範圍內，進一步考量過去在反傾銷稅課徵期間、傾銷進口及非傾銷進口產品之數量及價格、傾銷差率和非傾銷進口產品出口價格高於正常價格之額度<sup>52</sup>。
- 2、涉案出口商、生產商、代理商及貿易商等之營運狀況，其中包括產量、產能利用率、生產成本、銷售量、售價、庫存、市場占有率、出口及獲利狀況。
- 3、涉案出口商、生產商、代理商及貿易商等之未來可能營運狀況，其中分析

---

<sup>52</sup> 加拿大邊境服務署對於個別出口商的課稅方式係比較出口價格低於該廠商所核定的正常價格，核課其差額部分。若涉案之出口商進口該涉案產品至加拿大，以高於所核定之正常價格進口，自不是傾銷產品；但若產品之出口價格低於其被核定之正常價格，該廠商則會被要求補足其間差額作為反傾銷稅，而認為是傾銷產品。

因素包括產量、產能利用率、生產成本、銷售量、售價、庫存、市場占有率、出口及獲利狀況。

- 4、涉案廠商移轉生產設施，改變生產涉案產品之可能性。
- 5、他國對涉案產品或其類似產品（**Similar Goods**）採行反傾銷措施之案例。
- 6、他國所採取之措施是否可能造成貿易移轉效果，使傾銷產品輸往加拿大。
- 7、加拿大國內及國際市場之任何市場供需之變化、進口貨源之變化，以及價格、市場占有率、庫存等之變化。
- 8、課徵反傾銷稅期間，加國對類似產品（**Similar Goods**）是否採取反傾銷措施。
- 9、其他相關因素。

而關於「國內產業損害持續或重現」之分析重點與考慮因素，可歸納如次：

#### 1、未來可能進口數量

課徵期滿後，涉案產品之可能進口量，以及絕對或相對進口量是否顯著增加<sup>53</sup>、涉案國外廠商之未來可能營運狀況，其中包括產量、產能、設備利用率、僱用員工、售價、銷售、庫存、市場占有率、出口及獲利等之現況及其趨勢，和國外涉案廠商否會移轉相關設施，改變生產涉案貨物之可能性。同時，檢視他國對涉案產品或其類似產品採行反傾銷措施之案例，和國內及國際市場之任何供需變化、進口趨勢及貨源變化。

#### 2、未來可能進口價格

課徵期滿後，涉案產品之未來可能售價，及其對同類產品價格之影響，特別在於是否可能產生顯著的低價（Undercut）、減價（Depress）及抑價（Suppress）等效果。

#### 3、國內產業之可能影響

課徵期滿後，國內產業之未來可能營運狀況，其中包括生產、設備利用率、僱用員工、售價、銷售、庫存、市場占有率、出口及獲利等之現況及其趨勢，以及對資金流動、庫存、僱用員工、薪資、資本累積等可能造成之負面影響。傾銷進口對國內產業研發之可能不利影響，包括對同類產品之衍生性或新型產品之開發。

---

<sup>53</sup> 相對量係指與同類貨物生產量或消費量之比。

## （二）本案背景

我國的自行車產品，一直以來都是我國的出口大宗，為我國賺進不少外匯，國內知名的自行車品牌也創造著名的台灣奇蹟，然而，自行車產品也成為各國反傾銷控訴的主要對象。早期美國曾對我國出口自行車課徵反傾銷稅，造成我自行車產品在美國市場頓時喪失價格的競爭力，此外近年來歐盟、阿根廷、加拿大、墨西哥等國都對我國輸出之自行車產品實施反傾銷措施或防衛措施，造成我國業者疲於應訴。

加拿大政府對於其國內自行產業的保護一直不於遺力，也曾對進口自行車展開全球防衛措施（Safeguard）調查，2005 年加拿大僅存最大之自行車製造商 Procycle Group 及 Raliegth Canada 向加拿大國際貿易法庭建議應對進口自行車課徵 48% 的防衛性關稅或採取每年六十萬台之配額，以遏阻亞洲低價自行車傷害加拿大國內產業，大力鼓吹保護主義。而持反對意見的加拿大自行車零售業者則表示自行車製造業者不應將此一問題完全歸咎於進口自行車產品，加拿大自行車製造業者應朝向生產專業用自行車來改善產業體質，不應再繼續生產一般消費性自行車。當時加拿大財政部鑒於目前大多數進口自行車係來自中國，而國內產業主要集中在魁北克省，財政部將被迫在中國及魁北克間做出政治決定。加拿大財政部最後依據加拿大國際貿易法庭之調查報告，並考量其自行車業長期競爭力後，決定將不對進口自行車課徵前述附加捐，而是透過調降聯邦貨品暨勞務消費稅（Federal Goods and Services Tax, GST）與其他與企業相關之稅負、佐以提供免稅額以提升加拿大自行車產業之競爭力。

在對自行車產品的反傾銷措施的執行方面，我國及中國出口之自行車及車架產品，自 1992 年 12 月 11 日開始遭加拿大課徵反傾銷稅，已經課徵長達十五年，加拿大也在 1997 年、2002 年和 2007 年三次對本案進行落日複查。涉案產品之課稅範圍係指組裝或散裝、輪徑十六英吋（四〇·六四公分）以上之自行車（除超過 FOB 價格二百二十五元加幣者），以及自



行車車架（除超過 FOB 價格五十元加幣者）<sup>54</sup>，2007 年第三次落日複查加拿大國際貿易法庭決定繼續延長反傾銷措施命令五年，課徵期間邁向二十年。有關我國自行車成車產品近年來出口統計資料請參考下表四。

表四：台灣自行車總出口量／值<sup>55</sup>：

年度	數量	金額(US\$)	單價 (US\$)	匯率	單價 (CAN\$)
2002	4,219,038	523,835,383	124.16	1.57	194.93
2003	3,882,835	582,973,185	150.14	1.40	210.20
2004	4,348,037	720,745,592	165.76	1.30	215.66
2005	4,594,991	918,719,979	199.94	1.21	242.13
2006	4,083,990	839,443,051	205.54	1.13	233.09

最近的一次落日複查，加拿大邊境服務署於 2007 年 7 月 26 日作成關於自中國和台灣進口之自行車及車架產品將有重新或繼續造成傾銷之虞之認定。本案傾銷部分之落日複查程序，係自 2007 年 3 月 29 日展開，其目的在於由判斷若現行之反傾銷措施失效後，來自中國和台灣進口之涉案自行車及車架產品，是否有重新或繼續造成傾銷之可能。加拿大邊境服務

<sup>54</sup> 此係加國業者對 CITT 提出之建議解決方案，能有效區分涉案產品範圍，加幣 225 以上的產品並不會造成加國產業損害，此法並無不妥但亦非適用所有案件。

<sup>55</sup> Source: Statistics of Taiwan Customs

署在傾銷部分之落日複查程序進行中，我國四家應訴廠商曾在回覆加拿大邊境服務署問卷內提出包括：台灣廠商受限於生產成本無法與中國、越南、泰國、墨西哥及孟加拉等地之生產者為低價之競爭，因此均致力於中、高價自行車產品之製造與銷售，而加拿大之國內產業並未投入高價自行車產品之生產；台灣輸加拿大之自行車產品之價格有所上漲；另輸加拿大產品之平均價格，更多在反傾銷措施所排除之加幣二百二十五元以上；因產業結構的改變，即使現行之反傾銷措施失效後，台灣業者不可能重行投入低價自行車產品之製造與銷售；台灣本身內需市場對高價自行車產品之需求呈現上升之趨勢；同時從台灣出口之自行車產品在數量上呈現減少之趨勢，銷售價格卻在上漲等應訴策略以之因應。另加拿大當地之進口商工會<sup>56</sup>亦提出加拿大市場並非台灣生產者之主要市場，美國、歐盟及日本等地始屬台灣生產者之主要市場等有利於我國之其他主張，認為現行反傾銷措施失效後，並無重新或繼續造成傾銷之虞。惟上述有利於我方之主張，並不為加拿大邊境服務署所接受，而仍作成如現行反傾銷措施失效後，將有重新或繼續造成傾銷之虞之判斷。

而經加拿大邊境服務署為肯定之傾銷判斷後，加拿大國際貿易法庭後續針對現行反傾銷措施失效後，是否可能造成加拿大國內產業之損害繼續或重現一事進行調查與判斷。2007年10月16日，我國自行車業者並出席加拿大國際貿易法庭聽證會作證，並以將台灣排除於反傾銷措施繼續實施之範圍外為主要應訴策略，我國自行車業者強調即便部分中國自行車製造廠係由台灣廠商轉投資所有，然而由於台灣人工昂貴，於低階市場無力與中國等國家競爭，目前整體產業皆已往高階市場發展，對於發展高階自行車，已投入大量資本，故不會回頭生產低階之自行車種。2007年上半年某單一廠商之低價大量出口情形，不可能為台灣自行製造之自行車，應實為中國之低價產品，僅係以台灣之產證出口。然而，加拿大國際貿易法庭在2007年12月9日不採信我國業者和持反對立場的加拿大進口商的說法，

---

<sup>56</sup> The Retail Council of Canada 、The Canadian Association of Specialty Bicycle Importers (CASBI)

最後作成有損害之認定，現行之反傾銷措施將繼續維持，且原措施之內容仍維持加幣二百二十五元以下成車產品以及加幣五十元以下車架產品。

### （三）本案爭點

#### 1、傾銷是否有繼續或重新發生的可能

依「特殊進口措施法」規定，在本階段加拿大邊境服務署的調查重點是在證明傾銷是否有繼續發生的可能，考量的因素包括傾銷進口事實是否仍然存在，並進一步考慮課徵反傾銷稅課徵期間的傾銷及非傾銷進口之數量及價格、傾銷差率變化情形以及非傾銷進口產品之出口價格高於正常價格之額度。然後和涉案出口商、生產商、代理商及貿易商的營運狀況進行綜合判斷，由此要件和判斷標準來看，加拿大邊境服務署具有極大的行政裁量空間，我國自行車業者在答辯過程中，遇到的最大困難的是證明未來不具有傾銷能力。

這樣抽象的規定，讓應訴廠商實在難以捉摸，不過只要仔細審視加拿大邊境服務署超過六十頁的出口商問卷，就可清楚了解，除要求提供和新反傾銷調查案件類似的資料外，還將調查期間拉長至過去五年的課徵期間，審視課徵期間進口情形等資料，並預測設案廠商未來的傾銷能力，調查範圍都遠比初始反傾銷調查廣。此外，最重要的是，問卷中還設計「反規避」的條款，簡言之，加拿大邊境服務署懷疑一旦對我國或中國任何一方停止課徵反傾銷稅時，礙於中國和我國兩國間的密切投資往來，屆時可能會發生中國自行車產品假冒我國為原產地，進行規避反傾銷稅的情事。我國的自行車業者在填答問卷時，均以上述加拿大邊境服務署的傾銷調查重點為指導方針，說明並提供資料證明：

- （1）台灣生產者並未有閒置產能增加之情形；
- （2）台灣生產者不可能對加國產業造成損害；
- （3）台灣生產者不可能回頭從事低價自行車產品生產之證明；
- （4）將台灣及中國區別開，因為部分中國廠商為台灣之子公司，證明台灣之反傾銷措施失效時，並無中國生產移轉至台灣為規避之可能性。

表五：台灣輸加國自行車總出口量／值<sup>57</sup>

年度	數量	金額(US\$)	單價 (US\$)	匯率	單價 (CAN\$)
2002	106,770	23,644,580	221.45	1.57	347.68
2003	129,192	29,813,143	230.77	1.40	323.07
2004	129,295	34,476,943	266.65	1.30	346.92
2005	100,541	36,096,818	359.03	1.21	434.78
2006	100,848	38,679,435	383.54	1.13	434.94

我國業者之主張，並不為加拿大邊境服務署所接受，在加拿大邊境服務署作成的報告中，基於以下六點理由，作成如現行反傾銷措施失效後，受調的涉案產品將有重新或繼續造成傾銷之可能的判斷：

(1) 台灣生產者有閒置之產能得隨時用於生產自行車及車架產品

台灣自行車產業僅次於中國及印度，有著世界第三大之產業規模。根據2006年8月15日Bicycle Retailer的報導，台灣自行車2006年之全部出口量為四百零六萬台，較前一年度減少11.58%。此一證據足以顯示台灣自行車產業在2006年末時，較前一年度具有六十萬台之閒置產能。據此，加拿大邊境服務署認為台灣自行車產業之閒置產能有增加之情形。此外，在歐盟和阿根廷等國對台灣生產之自行車產品實施反傾銷措施後，台灣業者雖因而轉往越南、中國等地設置生產線，並將生產移轉至該地等，惟台灣業者仍保留在台灣原有之生產工廠及設備。此亦顯示

<sup>57</sup> Source: Statistics of Chinese Taipei Customs

台灣生產者具有高度閒置產能之事實。而且，台灣自行車之每年約僅七十萬台內需市場規模不大，因此台灣自行車產業顯然具有出口導向。

(2) 如對台灣之反傾銷措施失效時，中國之生產將移轉至台灣作為規避

歐盟在2005年持續對中國自行車產品課徵反傾銷稅後，在中國之生產即被移回台灣，台灣對歐盟之出口量亦自2004年之兩百五十萬台增加至2006年時之三百萬台。換言之，自行車產品之生產具有在台灣與中國兩地工廠間迅速移轉的可能性。準此，加拿大邊境服務署認為如對台灣之現行反傾銷措施失效時，將促使中國生產者將其生產移回台灣，以規避對中國產品所實施之反傾銷措施。

(3) 有台灣生產者出口低價之受調產品至加拿大之情事

儘管過去數年間大多數之台灣生產者均銷售高價產品予加拿大之自行車專賣店，惟進口數據仍顯示，有某台灣生產者開始銷售低價自行車產品予加拿大之量販店。抑且，該台灣生產者於2006年9月1日至2007年4月30日間出口相當數量之自行車至加拿大，現並為對加拿大出口自行車產品之最大廠商。因此，可見台灣生產者仍有向加拿大出口低成本、低價位自行車產品之情事。此外，資料數據上亦顯示該生產者截至2007年4月底止，出口至加拿大之實際價格平均僅較其正常價格高出0.7%；鑒於其係以加拿大之量販店作為銷售對象，加拿大邊境服務署並不認為此一微小之差距足以表示出口價格大幅高於正常價格。

(4) 台灣生產者之出口價格，並未高於正常價格

2006年，台灣前三大出口商之銷售價格僅分別高於正常價格9.2%、8.5%及9.8%。對此，由於此些銷售係提供高價產品予加拿大之專賣店之事實，加拿大邊境服務署並不認為足以顯示台灣生產者之出口價格與正常價格間有實質上之差距。

(5) 現仍有台灣之受調產品傾銷進入加拿大之事實

加拿大邊境服務署於2004年1月1日至2007年4月30日間針對台灣進口之自行車產品所徵收之傾銷稅金額為加幣240,198元，占所有進口產品課稅價格總值之0.9%，此一比例為中國產品之兩倍。而在2006年時，台灣與中國進口產品被課徵反傾銷稅金額占課稅價格總值之比例，分別為1.59%及0.39%，呈現更高之差距。

據此足以顯示台灣生產者進行傾銷銷售之傾向，何況在現行傾銷措施有效的情形下，仍有台灣生產者之受調產品被課徵反傾銷稅之事實，及台灣受調產品被課徵反傾銷稅金額占課稅價格總值之比例從2004年之0.62%升高至2005年之0.82%、2006年之1.59%之事實，亦使加拿大邊境服務署相信如現行傾銷措施失效後，可能發生台灣之受調產品大規模傾銷至加拿大的情形。

(6) 台灣生產者在價格上進行競爭：

加拿大邊境服務署認為，數據上顯示台灣之受調產品於2006年之銷售價格較前一年下降9.4%；此一下降幅度高於加幣之貶值情形。且如某一特定台灣生產者有向加拿大之量販店銷售低價產品之事實時，台灣受調產品2007年之銷售價格勢必更低。因此加拿大邊境服務署認為台灣生產者有為增加銷售量及市佔率之目的，而降低其銷售價格之意願。

綜上述六點，加拿大邊境服務署認為，如現行之反傾銷措施失效時，台灣之生產者將有可能繼續或重新對加拿大進行傾銷之銷售，以減少其閒置產能。何況，最新之進口數據亦顯示，台灣生產者之受調產品在加拿大市場有成長中之利益。

綜觀上述加拿大邊境服務署之傾銷判斷報告，對於我國廠商而言，當然有可議之處，不過以「特殊進口措施法」中關於預測涉案廠商未來是否具有傾銷的能力這項判斷指標，和問卷中設計的反規避疑慮，都可以預見「傾銷有繼續發生的可能」的成立十分容易操作，難易提出反證。其實，本案的癥結點在於加拿大邊境服務署認為自行車產品之生產具有在台灣與中國兩地工廠間迅速移轉的可能性，認為如對台灣之現行反傾銷措施失效時，將促使中國生產者將其生產移回台灣，以規避對中國產品所實施之反傾銷措施。因此，釐清中國和台灣的產品，才是本案的關鍵。

## 2、國內產業損害持續或重現

依「特殊進口措施法」規定，加拿大國際貿易法庭針對國內產業損害持續或重現之分析重點與考慮因素，可簡單歸納成以下三點：

- (1) 未來可能進口數量
- (2) 未來可能進口價格

(3) 對國內產業之營業指標可能影響

表五：國際貿易法庭調查時程

2007.07.27	展開損害調查
2007.08.03	利害關係人爲參與程序及代表人之通知；並爲相關聲明及保密約定
2007.08.09	加拿大國內產業回覆 E 部分問卷，並就出口商、進口商及加國國內生產者所回覆問卷更新資料
2007.09.04	國際貿易法庭提供相關附件，並公布其報告（Staff Report）
2007.09.13	請求提供相關資訊
2007.09.13	支持繼續措施者提出訴狀
2007.09.21	提出排除產品之申請
2007.09.24	反對繼續措施者提出訴狀
2007.10.02	支持繼續措施者提出答辯狀，並就排除產品之申請提出答辯
2007.10.09	提出排除產品申請者，就反對產品排除之意見提答辯意見
2007.10.15	聽證會之舉行
2007.12.09	國際貿易法庭公布其決定及理由

我國自行車業者在加拿大邊境服務署決定傾銷成立後，接下來面對產業損害是否會因傾銷繼續發生而發生損害的調查。其實整段產業損害的應訴過程中，最關鍵的階段是訴狀和答辯狀的撰擬及聽證會時的攻防戰。我國業者的答辯主張如下：

(1) 加拿大針對台灣出口之自行車與車架所實施之反傾銷稅，已長達十五年，

若本次判決再予以延長，則將對台灣廠商課以長達二十年的反傾銷稅，此於傾銷判例中幾無先例，且在過去長達十五年的課稅期間，加拿大自行車業者仰賴反傾銷稅的保護，產業本身不求進步，反傾銷稅保護本國產業以求茁壯之原意亦無法發揮。

(2) 損害調查之重點應著重於是否對加國國內產業造成顯著之損害，而台灣於過去十五年中，市占率已大幅下降，其絕大多數外銷產品之價格亦高於其正常價格，不可能造成加拿大國內之產業損害，故無延長反傾銷稅之必要。

(3) 台灣之自行車製造業，在人工成本高於中國、越南等地數倍之艱困情形下，於低價自行車市場中已完全無法與中國、越南等國競爭，故台灣之自行車產業已轉往生產高成本、高價格之高階市場發展。從統計資料中亦可看出，每年台灣輸往加拿大及世界各國之自行車單價皆為成長趨勢，2004至2006年間，平均單價成長了61%，高於中國出口之產品數倍。故以未來對加拿大產業之損害判斷，實無繼續課徵反傾銷稅之必要。

(4) 相較於中國低價產品市場的持續擴張及降低售價，台灣自行車產業則是持續轉往提高單價之高階市場發展，同時亦反映於世界各國之銷售。美國及歐盟為台灣兩大出口對象，目前對於中國之自行車仍持續予以課徵反傾銷稅，但已取消對台灣反傾銷稅之課徵，歐盟在對我國停止課徵的報告中並提到認同台灣之自行車產業已轉往高階市場。

(5) 加拿大邊境服務署的傾銷終裁報告中提及，2007年台灣輸加之出口量大增且單價大為下滑，及此為單一廠商之異常情況；Staff Report中之統計數字亦呈現上述情形。由於台灣人工成本高昂，無力負擔如此低價之生產，經研判很有可能是來自中國的產品，自行車輸出業同業公會在發現此情形後即通報我國政府單位，調查是否有違法轉運之情事。

(6) 我國的自行車輸出業同業公會於歐盟取消對台灣之反傾銷稅後，在我國相關政府單位的指導及配合下，成立了有效的自律及監控機制，對於出口歐盟之自



行車為價格及原產地之審查及檢視，以避免有違法轉運及不實申報原產地之情況，目前成效良好，且此機制亦獲得歐盟正面回應。台灣貿易法規對於業者以不實產證由台灣輸往他國產品者，有行政罰鍰及取消進出口資格等罰則。自行車輸出業同業公會可以將上述監控機制之運作，擴大至輸往加拿大之自行車，以避免上述之違法轉運及不實產證之情事。

(7) 加拿大邊境服務署的傾銷終裁報告中，以台灣之出口總量減少為由，認定台灣有閒置產能之情況，然而在台灣製造業勞動力已缺乏情況下，不可能有閒置之產能可供利用生產低價之自行車。

此外，在聽證會的答辯過程中，透過我國自行車業者之代表證人陳述，及委任律師主訊問之程序，強調即便部分中國自行車製造廠係由台灣廠商所有，然而由於台灣人工昂貴，於低階市場無力與中國等國家競爭，目前整體產業皆已往高階市場發展，對於發展高階自行車，已投入大量資本，故不會回頭生產低階之自行車種。此外，由於中國人工低廉，且於2004年加拿大賦予其市場經濟地位後，中國出口商之正常價格大幅拉低，由台灣出口之自行車之平均單價為中國產品之四倍以上，再加上近年來台灣於加拿大之市占率已大幅將低，更可證明台灣之自行車產業無法回頭生產低價車種。再者，就2007年上半年，有某單一廠商之低價大量出口情形，則說明依照其對台灣自行車產業之了解，此出口價格不可能為台灣自行製造之自行車，應實為他國之低價產品，僅係以台灣之產證出口，相信若台灣之監控機制於加拿大取消反傾銷稅後啟動，將更能阻止此種情形產生。至於閒置產能之問題，台灣並無閒置的產能可生產低價自行車，即使有閒置產能，也會用來生產高價位之自行車，而非投入幾無利潤之低價位自行車。

但是，隨著判決報告的出爐，我國自行車業者所提出一切的論點都被推翻，認為台灣和中國的自行車產業有著密不可分的關係，不能單獨將台灣排除在課徵反傾銷稅的範圍之外。此外，加拿大國際貿易法庭也認為經過聽證的調查程序後，仍不能去除疑慮，台灣廠商同時製造高階和低階自行車產品，而低階產品和高階產品的生產線無法完全切割，加上閒置產能之問題，以及台灣廠商在 2007 年上半年度的大量低階產品輸入加拿大的實證，認為假使停止對台灣課徵反傾銷稅，中國低價的傾銷自行車產品將

會大量藉由台灣出口加拿大，對加拿大自行車產業造成嚴重損害。且在長達十五年的課稅期間，加拿大廠商並無仰賴反傾銷稅的保護，產業本身也不斷求進步，反傾銷稅之保護本國產業以求茁壯之原意亦同時發揮不錯功效。因此，加拿大國際貿易法庭最後作成繼續對中國和台灣進口之自行車及車架產品繼續課徵五年反傾銷稅的決定<sup>58</sup>。

---

<sup>58</sup> 取材自加拿大國際貿易法庭網站公佈調查報告。

## 伍、結論

以出口貿易為導向的我國，出口常遭控反傾銷，在 WTO 的的案統計排名一直居高不下。加拿大和美國、歐盟被歸類為反傾銷措施的傳統使用者，值得關注的是，印度、阿根廷、南非、土耳其、中國等非傳統使用反傾銷措施的其它開發中國家，目前也積極地以貿易救濟工具來保護其廣大的新興國內市場，使用反傾銷的次數也呈現大量成長趨勢。雖然各國相關法規大致上符合反傾銷協定的基本原則，但由於協定本身規定就給予各國調查機關很大的行政裁量空間，因此在執行上會有很大不同，我國應訴廠商在面對反傾銷調查時，不可不熟悉各控訴國的反傾銷法規和實務運作，因此國內產業界未來應朝深入研析各國法規，徹底掌握各國反傾銷法制為目標，以妥善因應各國反傾銷調查。在介紹過 WTO 反傾銷協定、加拿大的反傾銷制度和我國實務案例之後，在此提出加拿大的反傾銷制度特色的數點觀察，同時也提出我國廠商未來因應作法及注意事項，提供讀者參考。

### 一、 加拿大反傾銷制度的特色

#### （一）邊境關稅調整制度

從 1904 年到 1968 年，加拿大之反傾銷主要由關稅法所規定，不須證明傾銷對於國內產業造成損害，只要國內生產商能證明傾銷之存在即可課徵反傾銷稅。直至 1969 年反傾銷法案對國內反傾銷法進行修正，該法案才增加了損害之確定規則。由此觀之，在此法制變革下，可推知加拿大之反傾銷措施基本上以消除傾銷差額為目的，係為一種類似「邊境關稅調整」之方式，而非「懲罰過往傾銷行為」，加拿大邊境服務署充裕的人力設置就是為因應「調整」的概念，以確實維護藉特別附加關稅以維持公平貿易的要求。因此，加拿大邊境服務署進行傾銷調查時，必須先核定涉案產品

之正常價格與出口價格，作出傾銷的肯定判斷後，假設加拿大國際貿易法庭決定有損害而課徵反傾銷稅，加拿大邊境服務署對於個別出口商的課稅方式係比較出口價格低於該廠商所核定的正常價格，核課其差額部分。簡言之，若涉案之出口商日後進口該涉案產品至加拿大，以高於所核定之正常價格進口，自是不會有問題；但若產品之出口價格低於其被核定之正常價格，該廠商則會被要求補足其間差額作為反傾銷稅，以調整關稅的核課。對於原始調查不合作之廠商，由於受限於資料欠缺或一個案件中出口商家數過多而受限於調查人力時，加拿大邊境服務署無法對所有個別廠商加以核定其個別正常價格時，加拿大邊境服務署可能會採行以核定稅率方式，進行抽樣給予合作廠商個別稅率，未經抽樣的合作出口商則以加權平均稅率核課，其餘不合作廠商課予最高處罰稅率<sup>59</sup>，而不依照一般情形以正常價格核課。例如我國螺絲螺帽案即為一例。

表六：加拿大課徵反傾銷稅方式<sup>60</sup>

案例一：課徵反傾銷稅	案例一：不課徵反傾銷稅
Invoice : \$2.30	Invoice : \$2.80
扣除運費: \$0.10	扣除運費: \$0.10
出口價格: \$2.20	出口價格: \$2.70
正常價格: \$2.50	正常價格: \$2.50
反傾銷稅課徵: \$0.30	反傾銷稅課徵: \$0.00

其餘不合作廠商課予最高處罰稅率（%）

<sup>59</sup> 過去曾被認定為不合作廠商者在正常價格複查時，可以再被認定為合作廠商而獲個別稅率。稅率或正常價格係以填覆問卷方式蒐集資料，經調查後核定。

<sup>60</sup> The SIMA Self-Assessment Guide

## （二）價格具結之考量

加拿大反傾銷調查案件，在 1995 年以來至今，只有兩件價格具結案例，相對比例之懸殊差距，主要亦係因加拿大之反傾銷制度設計之基本精神所致。因為價格具結之價格，通常必須要能消除傾銷差額與損害，故具結之價格可以推論應會比核定正常價格之價格為高，而出口商日後只要以高於核定正常價格之價格進口涉案產品即可，並且加拿大邊境服務署針對此正常價格每年會進行複查，因此該正常價格會隨著該個別出口商之過去一年之出口實績作為衡量標準。相對而言，價格具結之措施，通常五年才會檢討，所以具結之價格對出口商而言較無法在短期內反映出市場價格之變動，也較為不利。此外，申請的出口商的代表性和單純性的要求也有嚴格限制，故提出價格具結之申請對出口商可能並不是比較有利之策略，加拿大邊境服務署也傾向於不接受價格具結。

## （三）問卷設計內化反規避

加拿大邊境服務署在問卷中詢問我國出口商倘取消對台灣的反傾銷措施後，我國出口商會不會繼續對加拿大市場傾銷，並以其理由作為其裁量依據，其實是擔心中國產品以我國為第三地的規避情形，惟現行「特殊進口措施法」中並無明文之反規避條款，且反傾銷協定中亦無明文禁止，因此在問卷中加以審酌並不違反協定。以加拿大的中國大蒜案為例，對中國大蒜採取救濟措施後，自中亞等國家輸加大蒜激增，加拿大邊境服務署清楚係中國大蒜轉由中亞出口，惟無法令可為之應對，因此目前實務操作是把反規避內化至問卷設計，在傾銷判斷階段處理。對於其它規避反傾銷稅的違法、違規情形，加拿大邊境服務署目前以則原產地等行政和刑事法規來處罰。

由於中國係全球被課徵反傾銷稅案件最多的國家，我國台商在中國布局生產據點的比例又高，很容易被各國懷疑我國成為中國產品規避反傾銷

稅的轉運地點，以三角貿易的作法，假冒台灣為原產地，將產品轉往第三國市場。我國一旦遭到反規避調查、甚至進而被課徵反傾銷稅，對於業者本身乃至於中下游的關連產業的影響將極大，近年來我國遭反規避案件不少，例如 2002 年歐盟對我國等地進口之嘉磷塞產品展開反規避調查，最後以免課徵收場；2005 年中國和越南的自行車被歐盟課徵反傾銷稅後，似乎也有風聲傳出歐盟要對我國出口自行車展開反規避調查，拋棄式打火機返規避案；2007 年美國紙商協會向美國商務部提出筆記本規避反傾銷稅指控；墨西哥針對娃娃車對我國展開反規避調查；土耳其現亦正進行對我國家具五金配件業者之反規避調查。種種跡象顯示，近年來由於各國對中國持續增加的反傾銷案件，造成各國政府或業者，已逐漸形成對我國成為中國產品規避轉運大本營的懷疑。而加拿大此次的自行車落日複查案例中，關於問卷設計部分似乎已涵蓋反規避的設計，此舉似乎對於涉案國可能有不公允之處，而鑒於加拿大反傾銷制度中並無獨立的反規避法規，因此加拿大未來對涉案出口商的设计內化反規避的調查問卷，可能成為一種趨勢。

#### （四）聽證程序嚴謹

加拿大係屬英美法系國家，首重司法程序正義，而國際貿易法庭作為準司法機關調查產業損害的事實時，相關調查規定處處可見講求程序正義的影子。因此國際貿易法庭損害調查聽證程序可謂十分嚴謹，參與調查的利害關係人之所有答辯書狀必須事前提出，僅有經合法宣誓並簽署保密義務的加拿大執業律師才可取得答辯狀的機密版本資料，並參與不公開審理的調查和訊問程序，雖然現行「特殊進口措施法」中並無強制律師代理的規定，但礙於大量機密資料取得的欠缺，交叉詰問證人的機會也都由加拿大執業律師一手包辦，因此利害關係人雖登記參加聽證會，但其角色和公眾相同，僅得旁聽公開審理部分，只能另委任律師代理進行調查證據並在律師傳訊後才能出庭發言作證。

調查證據與訊問證人之程序，程序上分為公開審理和不公開審理兩階段，通

常不公開審理階段，係視雙方律師基於機密資料考量而當庭提出要求後始得進行，爾後並進行不公開的言詞辯論程序。訊問證人之方式，除國際貿易法庭就案件指派的審判主席<sup>61</sup>和兩位成員<sup>62</sup>可隨時就其懷疑提問外，係先由傳訊證人的律師進行主訊問，再由反方律師進行反訊問，爾後由傳訊證人的律師進行複訊的交叉詰問模式，律師偶有以誘導訊問方式企圖製造不利之證詞，甚至有強烈措辭之情況發生。加拿大國際貿易法庭聽證程序除嚴謹之外，同時也給予利害關係人充分表達意見和進行利益辯護的機會，聽證程序開始前會視傳訊證人數目的多寡安排數日至一周不等的時程，且法庭在結束訊問證人前都會詢問律師是否已訊問完畢，基本上並無嚴格時間限制，以自行車落日複查案安排的時程為例，一個證人訊問時間都在半天左右<sup>63</sup>，可謂是十分充裕。未來我國涉案廠商應訴時，應充分了解聽證規定，並掌握各調查階段問卷、訴狀和答辯狀提供的時程<sup>64</sup>，以避免權益的損害。

---

<sup>61</sup> 角色類似審判長，主導程序進行。

<sup>62</sup> 角色類似陪席法官，若反對審理後之結論可另作成不同意見書。

<sup>63</sup> 在自行車防衛措施案中，由於作證人數過多，聽證會長達一周。

<sup>64</sup> 加拿大反傾銷調查流程請參閱表七。

表七：加拿大反傾銷調查流程



## 二、業者因應各國反傾銷作法及注意事項

### 1、審慎研議應訴方式：

除非涉案產品之貿易量極微，我國出口和製造業者應儘可能應訴，藉以維護本身權益並防杜外國廠商濫行提出控訴以變相爭取該國政府保護之虞。我國業者應事先考量該產品整體產業未來遭受衝擊的影響程度，如認和解較有利，可選擇和申請人以和解方式撤回申請，或提出同意調整價格之書面具結，此舉通常不妨害對控訴國之輸出。反之，則續與之抗辯到底。

### 2、律師、會計師之遴選：

各國貿易法令及傾銷問卷填寫、編製有關統計資料均甚為繁複，為有效因應此類案件，處理傾銷控訴因應事宜，除應選定關鍵廠商負責處理，並指派專人負責準備答辯溝通事宜，並隨時與公協會、貿易局加以協調連繫。此外，宜考慮聘用熟稔該國法令規定且具專業能力之律師、會計師以為業者辯護及維護權益，亦得採與國外進口商共同聘用當地律師，以就近為我業者提供辯護，惟仍須注意其專業辦案經驗及能力，並對國外進口商事先言明如何分擔此共同聘用律師費用，以免日後造成糾紛困擾。

### 3、迅速確實回覆問卷並提供書面答辯資料：

傾銷案件的調查進行，時間往往相當緊迫，涉案廠商宜指派專人或組成小組負責準備資料，隨時迅速提供律師進行答辯，有關涉及廠商秘密資料則得以秘密資料方式處理。

### 4、對實地查證之因應作法：

我國涉案廠商宜由委任的律師、會計師於實地查證前預作演練。平時除應建立一般完整之會計憑證資料外，應將填裝問卷所編製之計算底稿、憑證、文件等資料整理備妥，俾供隨時取用。另應指派專人負責作答，回

答問題宜力求簡明扼要，切勿遲疑延誤，並避免牽扯與案情無關事項，如發現填答問卷數據資料有誤，應即透過所委任律師、會計師向外國調查主管官員請求更正。此外，宜注意接受調查時所應持態度。

#### 5、涉案廠商宜團結因應：

從以往廠商在對傾銷案例因應態度上，時常出現有不團結、不合作現象，有些涉案廠商因尚無生意成交或出口數量極微、已停止輸銷該國或擬放棄該國市場，或因費用分擔等理由，而不肯參加應訴。此等作為將使我該項產品整體產業遭受至大且深之危害。希望我有關業者能捐棄成見。採取一致步驟，團結合作共同因應。

