

# 他山之石 - 歐盟對非市場經濟國家 反傾銷調查的特別機制

蕭振寰\*

## 網 要

壹、前 言	肆、「個別待遇」 - 灰名單的個案漂
貳、歐盟對「非市場經濟國家」反	白程序之二
傾銷調查的黑名單	伍、「類比國家」的選定 - 黑五類份
參、「市場經濟待遇」 - 灰名單的個	子的萬般無奈
案漂白程序之一	捌、代結語：寒冬到了盡頭，春天還
	會遠嗎？

## 壹、前 言

反傾銷調查是一套極為繁複的行政調查程序，其中甚至包括跨國實地查廠的動作，這一套跨國的調查程序其實在許多已開發國家已經存在多年，一直到1995年「世界貿易組織」(註一)建立之後，每一個會員國的調查程序才正式被

\* 學歷：國立台灣大學法律系學士、國立台灣大學政治研究所國際關係組碩士、美國賓州大學法學碩士。

曾任：經濟部駐外商務機構及駐世界貿易組織代表團助理代表、經濟部國際貿易局副組長。

現任：我駐歐盟兼駐比利時代表處經濟組副組長

註一：「世界貿易組織」(World Trade Organization, WTO, 以下簡稱「世貿組織」)成立於1995年，由會員所簽署「馬爾喀什籌組世界貿易組織協定」(Marrakesh Agreement establishing the World Trade Organization) 而正式建立。該組織的協定架構下轄數十項不同的協定、

要求應有一致的、統一的程序規範。

世貿組織(WTO)所統一的反傾銷調查程序，其實係承襲過去「關稅暨貿易總協定」(註二)的反傾銷複邊協定(註三)，不但在內容上規範得較為嚴謹，而且在適用範圍上也從簽署國才適用的複邊協定，一舉成為WTO所有會員國都必須遵守的多邊協定。

以上的國際協定，既然是在試圖統一不同國家的國內法，那麼其相關規範，自然在相當程度上也反應了先進國家(諸如美國與歐盟)的立法例，讓少數國家的國內法一躍成為國際上各個國家都應該遵守的法律。與其說我們在讀WTO的多邊協定並檢視會員國有沒有遵守協定，還不如說是我們在讀美國與歐盟的國內法，以瞭解WTO多邊反傾銷協定的基本架構。

其中，當然還有部份的條文，是WTO會員國不願意採行，所以沒有納入WTO的反傾銷協定之中，本文所要介紹「歐盟對於『非市場經濟國家』(Non-Market Economy, NME)所展開反傾銷調查的特別程序」，顯然就是其中之一。

舉例來說，歐盟在去(2006)年9月6日公告針對自中國、哈薩克及烏克蘭3

---

瞭解書與議定書等不同的法律文件共同建構相關規範，其中有關反傾銷調查協定的規範協定載於「1994年關稅暨貿易總協定第六條執行協定」(Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994，以下簡稱「反傾銷協定」)。

註二：「關稅暨貿易總協定」(General Agreement on Trade and Tariff, GATT)指1947年所草擬的貿易協定，由於該協定的運作在過去五十年間與國際組織無異，故在引述時，可能指當年所簽訂的協定條文本身、亦可能指依據此一協定所建構實質上的國際組織，為求行文明確，以下凡引述協定條文時，以「總協定」(GATT Agreement)簡稱之，至於引述該貿易組織，則以「關貿總協」(GATT)簡稱之。

註三：「關稅暨貿易總協定第六條執行協定」(Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade)係1973年到1979年GATT時代第七次回合談判(東京回合)的產物，原本締約成員規劃能順利談成一個多邊協定，但是因為有興參加的只限於已開發國家和部份發展程度較高的開發中國家，所以簽署國其實不多，只能以「複邊協定」的形式問世，有興趣簽署的自己遵守，其他絕大部份沒有簽署的締約成員，多數是因為自己當時根本沒有這個國內法。這個複邊協定和其他8個複邊協定、以及4個瞭解書等文件，統稱為「東京規約」(Tokyo Round Codes)。

國進口的矽錳產品展開反傾銷調查(註四)，其中因為中國和哈薩克列名「非市場經濟」的黑五類國家清單，他們社會主義的本質讓市場上的價格無法真正反應出完全競爭的合理價格，所以不應享有一般較公平的調查程序，而特別在公告中另外註明：歐盟沒打算去瞭解中國和哈薩克兩國的市場價格，規劃用巴西的市場交易價格資料當作合理價格。

換句話說，不管中國和哈薩克的廠商如何證明他們自己的售價已經反應其進貨成本與生產成本，歐盟根本沒興趣聽，因為他們基本上就認為那是一個扭曲的市場，沒什麼好調查與瞭解的...

這一套對付非市場經濟的特別調查程序，我們台灣也是有樣學樣的在這兩年間付諸實行。當然，我們自己的立法與執法尚屬初階，所以對於實施這一套制度數十年如一日的開山祖師如何出神入化的適用，自有其取經與就教的價值。

## 貳、歐盟對「非市場經濟國家」 反傾銷調查的黑名單

歐盟的反傾銷調查法規，早在 GATT 時代就已存在多年，目前規範歐盟調查的最新法規，是 1996 年版的第 384 號法規(全名為「(EC) No 384/96 of 22 December 1995 on protection against dumped imports from countries not members of the European Community」)(註五)，這也是 10 年後的今天歐盟反傾銷調查程

---

註四：請參閱 2006 年 9 月 6 日第 C 214 期歐盟公報，頁 14。

註五：本法規的立法沿革包括：為了配合 1995 年 WTO 的成立、並遵守 WTO 反傾銷協定的相關規範，歐盟在 1994 年全面翻新其舊版的反傾銷法規(EC) No 2423/88 (請參閱 1988 年 8 月 2 日第 L 209 期歐盟公報，頁 1)，於 1994 年 12 月 22 日通過新版法規(EC) No 3284/94 (請參閱 1994 年 12 月 31 日第 L 349 期歐盟公報，頁 1)，該項法規由於內容謬誤不少，復於 1995 年 12 月 22 日通過決議再次翻修為目前最新版的(EC) No 384/96 號法規(請參閱 1996 年 3 月 6 日第 L 56 期歐盟公報，頁 1)。從 1995 年的 12 月通過決議，到 1996 年的 3 月才予以公告，不難瞭解歐盟這回修法的慎重其事。本項法規亦自公告日(1996 年 3 月 6 日開始適用迄今)。

序所依據的「基本反傾銷法規」(“Basic Antidumping Regulation”)(註六)。

這個反傾銷法規的基本規範第 2 條第(7)項明白規定：對於來自「非市場經濟」國家(Non-Market Economic countries)的產品進行反傾銷調查時，其「合理價格」(normal value)應以第三國的市場價格或推算價格為準。至於哪些國家是所謂的「非市場經濟」國家，則僅簡單的說明，包括(EC) No 519/94 號法規所臚列的國家清單(“..., in particular, those to which Council Regulation (EC) No 519/94 applies...”)(註七)。

要細究這個 1994 年的(EC) 519/94 號法規，所謂「非市場經濟」國家的緣起，可以追溯到 1982 年的初始立法，那一年，還是以「歐洲共同體」(European communities)對外自稱的歐洲關稅同盟，一口氣通過兩項法規，分別規範來自「國營企業國家」(Stating-Trading countries)(註八)和中國(Republic of China)(註九)等兩類國家的進口產品應適用的特別程序。當年，所謂共產國家(非市場經濟國家)尚未開放民營市場，有的只是國營企業，這些國家的產品銷往歐洲時，其生產成本與市場價格自與資本主義自由市場的概念大相逕庭，所以相關進口貿易法規也就需要特別加以規範。這個「非市場經濟」的黑名單，涵蓋尚未解體的前蘇聯、保加利亞、匈牙利、波蘭、羅馬尼亞、捷克、東德、越南、北韓、蒙古，加上個別規範的中國總計 11 國。

1994 年的(EC) 519/94 號法規，整併前述各項法規，並反應蘇聯瓦解後共產主義的崩塌、以及歐盟日漸東擴的新情勢，重新擬定「非市場經濟」的黑名單，計包括阿爾巴尼亞、亞美尼亞、亞塞拜然、白俄羅斯、愛沙尼亞、中國、喬治

---

註六：新版的歐盟反傾銷法規當然也還是繼續不斷的修改微調，但是基本版本維持不變。本項法規最新一次的增修條文為 2005 年 12 月 21 日決議的(EC) No 2117/2005 號法規，將烏克蘭排除於「非市場經濟」的國家清單之外。請參閱 1995 年 12 月 23 日第 L 340 期歐盟公報，頁 17。

註七：1994 年 3 月 7 日所通過第(EC) No 519/94 號法規全文，請參閱 1994 年 3 月 10 日第 L 67 期歐盟公報，頁 89。

註八：1982 年 6 月 30 日第(EC) No 1765/82 號法規全文，請參閱 1982 年 7 月 5 日第 L 195 期歐盟公報，頁 1。

註九：1982 年 6 月 30 日第(EC) No 1766/82 號法規全文，請參閱 1982 年 7 月 5 日第 L 195 期歐盟公報，頁 21。

亞、哈薩克、拉脫維亞、立陶宛、北韓、吉爾吉斯、摩達維亞、俄羅斯、蒙古、塔什干、土庫曼、烏克蘭、烏茲別克以及越南等 20 國。

這 20 個國家的黑名單，成為 WTO 在 1995 年成立之後，歐盟對外展開反傾銷調查適用特別調查程序的法規依據。

當然，隨著時代的演進與市場的變化，這個非市場經濟的黑名單，也會隨時加以調整。過去 10 年，這個黑名單也跟著進行 4 次的法規更新。

第一次也是最重要的一次更新，是重寫基本反傾銷法規第 2 條第(7)項的條文，植入(a)、(b)、(c)三款，基本上是要將(EC) 519/94 號法規的附件清單納入，讓非市場經濟的反傾銷調查程序不用再向外援引其他複雜的法規條文。這個 1998 年 4 月 27 日通過的(EC) No 905/98 號法規 (註十)，將非市場經濟國家分為兩類總計 17 國：

第一類 (即修改後的基本反傾銷法規第 2 條第(7)項(a)款) 是完全的「非市場經濟」國家，直接適用較不利的特別調查程序。這些國家包括阿爾巴尼亞、亞美尼亞、亞塞拜然、白俄羅斯、喬治亞、哈薩克、北韓、吉爾吉斯、摩達維亞、蒙古、塔什干、土庫曼、烏克蘭、烏茲別克以及越南等 15 國。

第二類 (即修改後的基本反傾銷法規第 2 條第(7)項(b)款) 個別分列中國和俄羅斯，這兩個國家對外稱他們接受市場經濟的運作規範，不再堅持共產主義的非市場經濟道路，但是他們的市場仍在劇烈轉型中，所以歐盟決定增設一個灰色清單，「推定」他們暫時還算是非市場經濟國家，但是在個案調查的程序中，可以提出佐證資料以證明涉案被調查的產業已經進入市場經濟的正常運作。

這個 17 國 (15 黑 + 2 灰) 的黑名單，到了 2000 年再作第二次適度的修改，成為 (12 黑 + 5 灰) 的 17 國黑名單。這個 2000 年 10 月 9 日通過的(EC) No 2238/2000 號法規 (註十一)，順應 WTO 所要求「不歧視待遇」的原則，將過去片面認定的黑名單改得「較符合 WTO 的精神與原則」，包括：

原屬第二類「灰名單」的國家清單，由原先僅涵蓋中國與俄羅斯兩國，擴

---

註十：請參閱 1998 年 4 月 30 日第 L 128 期歐洲公報，頁 18。

註十一：請參閱 2000 年 10 月 11 日第 L 257 期歐洲公報，頁 2。

增為「中國、俄羅斯、烏克蘭、越南與哈薩克等 5 國，以及其他屬於非市場經濟的 WTO 會員國」；而原屬第一類「連提出反證都不行」的黑名單，則配合刪減烏克蘭、越南與哈薩克等 3 國後，剩下 12 國。

前述法規自公告日次日( 2000 年 10 月 12 日 )開始實施，適用的對象以「展開調查日」為準，特別是新入會成為 WTO 會員的黑名單國家，自他們入會後才展開調查的個案，適用「灰名單」的調查程序；至於他們入會前就宣布展開調查的個案，則仍舊以「黑名單」的程序處理，不得提出其他證據證明其涉案被調查產業已達到市場經濟標準。

這些在新法規生效後加入 WTO 而能自「黑名單」升格為「灰名單」的國家迄今共有 7 國，他們加入 WTO 的時間依序如下：

1. 蒙古 ( 1997 年 1 月 29 日 ) ;
2. 吉爾吉斯 ( 1998 年 12 月 20 日 ) ;
3. 喬治亞 ( 2000 年 6 月 14 日 ) ;
4. 阿爾巴尼亞 ( 2000 年 9 月 8 日 ) ;
5. 摩達維亞 ( 2001 年 7 月 26 日 ) ;
6. 亞美尼亞 ( 2003 年 2 月 5 日 ) ;
7. 越南 ( 2007 年 1 月 11 日。當然，越南本來就在「灰名單」上，所以並沒有改變分類的問題 )。

此外，對於尚未加入 WTO 的國家，也有兩個是值得特別註記的，他們是歐盟以個別法規立法逕予排除，即便沒有加入 WTO，也被認為已經完全符合市場經濟的體制，不在適用「黑名單」的調程查程序。這就是所謂第三次與第四次的增修法規。

第三次修法是 2002 年 11 月 5 日所通過的(EC) No 1972/2002 號法規 ( 註十二 )，除了增修基本反傾銷法規的部份條文之外，亦特別讓俄羅斯提前畢業，不再視為非市場經濟國家。

---

註十二：請參閱 2002 年 11 月 7 日第 L 305 期歐洲公報，頁 1。

第四次，也是今迄最後一次針對非市場經濟黑名單進行的修改，是 2005 年 12 月 21 日所通過的(EC) No 2117/2005 號法規（註十三），讓烏克蘭提前畢業，不再視為非市場經濟國家。

綜上所述，歐盟對於來自非市場經濟國家進口品的反傾銷調查，依據來源國是否為 WTO 會員國而有兩類 15 國的區別：

第一，凡是屬於 WTO 會員的非市場經濟國家，均列入相對較有利的「灰名單」之中，雖然被「推定」為非市場經濟國，但是仍得以個案證明被調查產業已達到市場經濟的標準，從而適用一般的調查程序；如果證明不夠充分，那就只能乖乖的適用「黑名單」的嚴格標準，直接拿第三國的合理價格來作認定。這個「灰名單」的國家清單，包括中國、越南、哈薩克、阿爾巴尼亞、亞美尼亞、喬治亞、吉爾吉斯、摩達維亞與蒙古等 9 國。

第二，凡是尚未成為 WTO 會員國的非市場經濟國家，其進口品的反傾銷調查均直接列入「黑名單」之中，不用費心去提出任何證明，直接拿第三國的合理價格來做認定。這個「黑名單」的國家清單，包括亞塞拜然、白俄羅斯、北韓、塔什干、土庫曼與烏茲別克等 6 國。

拉拉雜雜整理了過去這十多年的「非市場經濟」的國家清單，不是在突顯歐盟法規的複雜性，而是在強調歐盟法規的確定性，在面臨業者提出反傾銷調查的申請時，包括業者與調查單位立刻知道如何適用哪些特定的規範。

再拿前言所提及的矽錳產品為例，歐盟業者在提出反傾銷調查申請案的時候，已經知道被告的中國、哈薩克與烏克蘭這 3 國之中，有兩個國家將適用「非市場經濟」的特別調查程序，只有烏克蘭將適用一般調查程序；而歐盟公報中，果不其然，也明白作如是的註記，並特別預告考慮以巴西作為類比國家的規劃...

如果這個個案是台灣廠商在台灣提出的申請案，我們就過去的個案會知道中國將會被適用「非市場經濟」的特別調查程序，至於烏克蘭與哈薩克兩國，恐怕不但業者搞不清楚，連財政部關政司的公告之中，或許也還不確定要如何

---

註十三：請參閱 2005 年 12 月 23 日第 L 340 期歐洲公報，頁 17。

處理？



## 參、「市場經濟待遇」 - 灰名單的個案漂白程序之一

對於名列「灰名單」國家清單的出口商而言，在遭遇歐盟的反傾銷調查程序時，第一個要確定的是被調查產業的身份。這也許是身為「灰名單」之一員最困擾的難題。

如果是一般市場經濟國家的出口商，他們就能直接進行一般的問卷調查程序；如果是「黑名單」國家清單的出口商，他們也知道翻身無望，而直接等待類比國家的選定以計算所謂的「合理價格」。但是，對於名列「灰名單」國家清單的出口商，他們的命運則仍在未定之天，他們可以試圖舉證自己的公司營運已經達到市場經濟的標準，從而適用一般調查程序，他們也可以決定不進行這項漂白認定的程序，直接接受黑名單的特別調查程序...

所謂待舉證的市場經濟標準，明文規定於 1998 年 4 月 27 日通過的(EC) No 905/98 號法規，該項法規重寫基本反傾銷法規第 2 條第(7)項的規定，特別是其中第(c)款的條文，明訂檢視市場經濟的 5 項標準：

1. 遵循市場法則的商業操作，包括訂價、進貨成本、生產素等指標，且沒有政府的實質介入(“without significant State interference”)；
2. 維持一套符合國際標準的會計帳冊制度；
3. 沒有沿襲過去非市場經濟體制下的扭曲情勢(no significant distortion carried over...)
4. 其財產法與破產法等法律架構可維持市場機制的穩定性；
5. 反應市場機制的匯率政策。

以上標準，在每一個決定對非市場經濟國家展開反傾銷調查的公告中，均不厭其煩的一一轉載，以示歐盟調查程序的「大公無私」。但是實際上，這個「黑名單」的設計基本上就已經假設被調查國家的原罪了，如果要推翻這個假設，

則舉證責任在這樣的立法例之下已經轉而加諸被調查廠商的身上。

要一個應訴的個別廠商去證明他所在國家雖然有扭曲的經濟體制，但是他自己的公司營運則已經完全擺脫這個國家干預的陰影，從而證明他自己公司百分之百的遵守自由市場的競爭法則，其實是有相當的困難度。至少，在美國與歐盟交相指責中國政府強力干預人民幣匯率的現況下，要一個中國廠商如何去證明他們公司的匯率買賣是開放而完全不受影響的？

所以，在絕大部份的場合下，名列「灰名單」國家清單的出口商可能會抱著姑且一試的心態去努力，但是其結果可想而知，能因此而翻身的可以說像是鳳毛麟角般的少之又少。

再一次以前言所舉例的矽錳產品為例，被告的 3 個國家之中，包括中國與哈薩克兩國都是名列「灰名單」的國家清單之中，所以同案被調查的各家廠商，也一致試圖舉證他們的產業已經符合前述市場經濟的標準。其中：

- 一、中國的矽錳生產者分屬 4 家企業集團所有，這 4 家企業集團在調查伊始均填復市場經濟的問卷資料，資料顯示他們均為國營企業的集團所有，其中 1 家稍後拒絕配合歐盟調查官員的實地查廠，所以被判「證明失敗」；至於配合查廠的剩下 3 家，也都無法證明政府在國營企業沒有干預的情事。於是調查結果，中國的矽錳產業統統不符合市場經濟的標準（註十四）。
- 二、相反的，哈薩克矽錳產品的獨家生產者，也申請市場經濟的認定，配合填復相關問卷與實地查廠，歐盟調查官員檢視相關資料後，認為該廠商已證明其營運的確符合市場機制的運作（註十五），所以在本案得以翻身適用一般的調查程序，用自己的生產成本與售價來決定出口到歐盟的產品有否低價銷售的情事。

再以最在歐盟近炒得甚熱的中國進口省電燈泡大戰為例，該項反傾銷措施自 2001 年 7 月間開始課徵，而在被調查廠商之中，雖然有 10 家提出申請「市場經濟待遇」的認定，但僅有兩家成功獲得肯認，一家是位在廈門的廠商 Lisheng

---

註十四：歐盟公報同前註 4，第 30 段，頁 9。

註十五：同前註，第 31 段，頁 9。

公司(這也是惟一一家獲判傾銷稅率為零的廠商);而同案獲得市場經濟地位的荷商飛利浦公司在中國上海設立的子公司 Philips & Yaming 公司,則因為在中國境內沒有足夠的銷售紀錄,只能以推算的方式計算其合理價格,最後判傾銷稅率為 32.8%。至於其他中國廠商的傾銷稅率則為 8.4%到 66.1%不等(註十六)。

本案在去(2006)年 4 月 18 日歐盟業者提出落日複查的申請,經過長達 1 年多的複查結果,於今年決定仍將繼續課徵反傾銷稅,但是課稅期間將僅延長 1 年(註十七)。

在落日複查期間,不服氣的歐盟業者另案申請期中複查,要再次檢視這家「逃過鳥劫」的 Lisheng 公司是不是還能繼續適用市場經濟待遇的零稅率?歐盟調查單位在檢視相關資料後,於去(2006)年 9 月 8 日同意展開複查,再次經過一年多的折騰之後,所幸這家廠商的紀錄依然完整,再次被確認符合市場經濟待遇的身份,繼續享有零稅率的地位(註十八)。

當然,即便履敗履戰,還是有部份的廠商懷著打死不退的勇氣,持續挑戰歐盟的調查結果。以 2005 年開徵的中國進口「手唧車」(hand-pallet trucks)為例(註十九),該案歐盟於今年度決定依職權展開期中複查,以確認涉案產品的確切範圍,結果在複查期間,一家被調查的中國廠商 Yale 公司進一步提出新的申請,表示該公司的營運業已完全符合市場經濟標準,雖然在當年未能通過認定,但該公司已另舉新事證資料,歐盟在檢視相關資料後,也同意針對這家公司是否已符合市場經濟標準,展開個案期中查(註二十)。

更勇敢的廠商,則是直接把歐盟的調查結果訴諸歐洲法院的行政訴訟。

值得一提的是,有關反傾銷案件的行政訴訟之審理,不是由一般耳熟能詳的「歐洲法院」(European Court of Justice)直接負責審理,而是由專設的「原訟

---

註十六： 歐盟(EC) No 1470/2001 號法規，請參閱 2001 年 7 月 19 日第 L 195 期歐盟公報，頁 8。

註十七： 歐盟(EC) No 1205/2007 號法規，請參閱 2007 年 10 月 17 日第 L 272 期歐盟公報，頁 1。

註十八： 歐盟(EC) No 1419/2007 號法規，請參閱 2007 年 12 月 5 日第 L 317 期歐盟公報，頁 1。

註十九： 歐盟(EC) No 1174/2005 號法規，請參閱 2005 年 7 月 21 日第 L 189 期歐盟公報，頁 1。

註二十： 歐盟同意展開個案期中複查的公告，請參閱 2007 年 12 月 19 日第 C 308 期歐盟公報，頁 15。

法庭」(The Court of First Instance)負責審理，而且其判決結果，在事實認定的部份是一審定讞，不得上訴；只有在適用法律的疑義方面，才得上訴到「歐洲法院」。

2000 年 11 月，歐盟決定針對自中國、韓國和台灣等 3 國進口的電子磅秤課徵反傾銷稅（註二十一）。其中涉案被調查的一家中國廠商 Shanghai Teraoka Electronic Co. Ltd 公司（法國家樂福公司在中國設立的子公司）因為爭取市場經濟待遇失利，對於最後的調查結果頗不滿意，居然在公告課稅之後，一狀告進「原訟法院」。法院最後的判決結果，當然是維持歐盟官方調查的認定結果，而且在其判決書中特別重複強調，歐盟調查單位在審視這類廣含經社法律等相關資料而作出之認定，享有「較大的裁量空間」（“wide discretion”），除非其認定的過程有「明顯的事實錯誤或權利濫用」（“a manifest error of assessment of the facts or a misuse of power”），否則法院是不輕易介入作出不同的認定。

本案歐盟認為該公司在中國長年的售價均低於其生產成本，而該公司則主張在中國的國內售價是受制於中國政府的限價政策，不是該公司的錯...當歐盟調查單位認為「該公司並沒有證明其已符合市場經濟標」，而該公司卻認為「歐盟也沒有證明我沒有符合」的時候，「原訟法院」乾脆撂下一句話：有舉證責任的是被調查國的涉案廠商，如果未能舉證成功，歐盟當然可以依基本反傾銷法規，逕以非市場經濟的特別調查程序處理（註二十二）。

相對於我們台灣的反傾銷調查，在面臨少數幾個針對中國進口品展開的反傾銷調查程序中，我們從未看到一個由法律明文公布的認定標準，我們在個案調查中，倒底是要去確認中國應不應該適用非市場經濟的黑名單程序？還是在確認特定的被調查廠商應不該享有「市場經濟」的待遇。這兩者的差異，在我們的個案調查中一直沒能完整的呈現與釐清。

---

註二十一：歐盟(EC) No 2605/2000 號法規，請參閱 2000 年 11 月 30 日第 L 301 期歐盟公報，頁 42。

註二十二：請參閱 Judgment of the Court of First Instance on *Shanghai Teraoka Electronic Co. Ltd. v. European Council and Commission*, Case T-35/01 (28 October 2004) 判決全文第 42、48、49 和 53 段。

相對的，一個中國廠商接受我們的調查時，也無從知悉他們的證明義務在哪裏？是要證明整個涉案產業在中國已達市場經濟的運作標準了嗎（這似乎不是個別廠商提供個別資料可以證明得出來）？還是僅只在證明個別廠商自己的營運情況已達市場經濟的模式，他們的產銷數據可以直接拿來作為傾銷差率的計算依據？

如果我們的個案調查是在證明前者（有關中國涉案產業的全貌），那麼答卷的人似乎應該是國家（政府）而非個別廠商；如果我們的個案調查是在證明後者（有關個別廠商是否依市場法則來產銷），但是我們最後在計算合理價格時，卻根本不採信配合調查廠商的生產數據，那還需要證明些什麼、有什麼用呢？

倒底我們要求被調查的中國廠商證明什麼？標準何在？通過檢視以後的法律效果為何？恐怕是我們反傾銷調查程序目前亟待釐清的細部規範了。

## 肆、「個別待遇」 - 灰名單的個案漂白程序之二

即便宥於大環境的限制，中國廠商沒能成功舉證他們公司的經營運作已經完全符合市場經濟的標準，但是這個挫敗，猶未能阻止他們再度試圖去證明：即便該公司的生產有先天的致命傷，但是他們的銷售仍是符合國際市場行情的正常運作。在這樣的條件之下，至少他們的出口價格是可信的，至少他們可以享受一定程度的「個別待遇」(individual treatment)。

有關「個別待遇」的規範，詳細規定在基本反傾銷法規的第 9 條第(5)項的條文之中（註二十三）。其中明訂對於非市場經濟國家的出口商，如果能舉證符合特定標準，其交易資料仍得被接納並據以計算傾銷差率。這些條件包括下列 5 款：

(a) 百分之百或部分外資擁有或合資之公司，出口人得以自由利用其資金與利

---

註二十三：如果直接翻閱 96 年版的基本反傾銷法規，其實看不到這個修正條文。本條條文係於 2002 年第三次增修時植入。詳前註 12。

得；

- (b) 得以自由訂定出口價格、數量及條件；
- (c) 大部份的股份屬於民間所有；
- (d) 匯率的兌換係依據市場行情價計算；
- (e) 個別稅率的給予不致讓政府得以規避或介入。

以上條件認定，當然又是一大套政治、經濟與法律面的考量，所以歐盟的調查單位，照例享有「較大的裁量空間」。

再以前述省電燈泡案為例，該案在 2001 年初始調查期間，總計有 10 家公司申請市場經濟地位之認定，雖然稍後有 1 家公司拒絕配合實地查廠而遭排除，剩下 9 家在接受查廠之後，亦僅有兩家獲得市場經濟地位的認可。至於未獲認可的其餘 7 家公司，仍然鍥而不捨的繼續申請「個別待遇」之認定，加上另有兩家公司原僅申請「個別待遇」之認定者（其中 1 家稍後決定撤回申請），總計 8 家「個別待遇」的申請案，經個別檢視之後，歐盟同意給予其中 6 家「個別待遇」之地位。

換言之，這 6 家廠商雖然被迫要接受以第三國的售價為合理價格，但是他們自己的出口價格仍然值得信賴，可以據以計算他們自己的個別反傾銷稅率。通常這樣計算之後的傾銷差率，相較於未經界定而統一以歐盟的平均進口價格去計算的結果，其稅率往往較低。

於是，2001 年開始課徵中國進口省電燈泡的反傾銷稅，依據個別廠商地位之不同，可整理出不同的傾銷稅率如下表：

市場經濟待遇	Lisheng	0.0%
	Philips	32.3%
個別待遇	Shenzhen	8.4%
	City	17.1%
	Sanex	20.0%
	Zhejiang	35.3%
	Delux	37.1%
	Changzhou	59.5%
黑五類的最差待遇	其他所有中國廠商	66.1%

本案獲認定享有個別待遇的 chnagzhou Hailong Electronics & Light Fixtures Co. Ltd 公司，獲判的傾銷稅率為 59.5%，較諸其他根本懶得應訴的黑五類廠商所適用的 66.1% 其實也相去不遠，這家公司一氣之下，也向歐洲「原訟法院」遞出訴狀，強調對於這些獲得個別待遇的公司而言，如果僅同意採用其出口價格，而不採信該公司自己的產銷與營運資料來計算其合理價格，其結果將拉大這類公司與獲得「市場經濟待遇」公司之間的不公平性，並主張歐盟此一作法有違基本反傾銷法規的立法精神和意旨。

而判決的結果，法院當然又是一面倒的偏袒歐盟的調查結果，強調有關非市場經濟國家的特別調查程序，本來就有「市場經濟待遇」和「個別待遇」等兩套規範，其認定標準也各不相同，如果單單強調公平性的原則而要求將兩套認定合而為一，那才是違反立法者的原意（註二十四）。

另一個稍早的，也曾經是廣受台灣業者矚目的案件，是 1993 年歐盟針對中國和台灣進口腳踏車課徵反傾銷稅案（註二十五），該案原先是在 1993 年 12 月 23 日向「歐洲法院」直接提訴，結果次年 3 月間，歐洲理事會通過決議修改舊法，將反傾銷訴訟案件改移「原訟法院」負責審理（註二十六），歐洲法院於是在同年 4 月 18 日裁定將該案移交「原訟法院」審理（註二十七）。

本案原告和上海腳踏車公司係中國最大的腳踏車製造商與出口商之一，他向法院指控歐盟調查單位未能依據該公司所提供的資料，給予該公司「個別待遇」的認定。根舉該公司的主張，相關資料已能證明該公司確能自由出口並自由與外國買方自由議價，如果歐盟要拒絕承認此一待遇，那歐盟就應該負責舉證中國政府在腳踏車產業的干預之事證... 被告的歐盟則是反駁表示，原告公司

---

註二十四：請參閱 Judgment of the Court of First Instance on *Changzhou Hailong Electronics & Light Fixtures Co. Ltd v. European Council and Commission*, Case T-255/01 (23 October 2003) 判決全文第 60 段。

註二十五：歐盟(EC) No 2474/1993 號法規，請參閱 1993 年 9 月 9 日第 L 228 期歐盟公報，頁 1。

註二十六：歐盟理事會決議文 94/149/ECSC 號法規，請參閱 1994 年 3 月 10 日第 L 66 期歐盟公報，頁 29。

註二十七：請參閱 Judgment of the Court of First Instance on *Shanghai Bicycle Corp. (Group) v. European Council and Commission*, Case T-170/94 (25 September 1997) 判決全文。

係百分之百的國營公司，顯示中國政府當然可能隨時介入該公司的營運政策，而歐盟在實地查廠時亦無法對此予以釐清與證明。

再一次的，法院在「原告指控歐盟未能證明政府干預的存在」、以及歐盟主張「原告不能證明政府干預的不存在」兩難之間，選擇了支持被告的歐盟，因為基本反傾銷法規的規範，已將舉證責任轉嫁給被調查的廠商。如果未能證明前述 5 款所臚列的認定標準，歐盟當然沒有給予「個別待遇」的義務(註二十八)。

而在台灣所展開少數非市場經濟的反傾銷調查案件中，似乎從未傷腦筋去認定「個別待遇」的地位。至少對於中國的被調查廠商而言，只要涉案，可以確定的結果就是一定會適用「非市場經濟」的特別程序，沒有人能證明中國的產業已經可以從「非市場經濟」的地位畢業(雖然待證明的標準何在我們仍不清楚)，而且也沒有個別廠商可以取得「市場經濟」的優惠待遇，無論如何證明，他們的合理價格一定是取決於第三國的類比價格...

更有甚者，只要是願意配合調查的廠商，只要他們的出口價格經實地查廠核對無誤，這些廠商就自動取得「個別待遇」的地位，他們的實際出口價格就當然在台灣是可以被採信的。這個「有配合就有優惠」的標準，相較於前面無論如何均不可能證明出「市場經濟待遇」的嚴苛程度而言，一個可能失之過嚴、另一個就可能是失之過寬了。

在歐盟，我們看到一個「立法界定 + 兩道漂白程序」的嚴謹規範；而在台灣，我們則看到一個「立法從缺 + 漂不漂白都一樣」的個案流程，相較之下，我們自己的反傾銷調查程序，在這一方面或許還有諸多待改進之處。

## 伍、「類比國家」的選定 - 黑五類份子的萬般無奈

如果前面兩節的「漂白」努力均告失敗，那麼非市場經濟國家的被調查廠

---

註二十八：同前註，見判決全文第 116 段。



商就只能乖乖的、死心塌地的扮演黑五類的角色，任由歐盟調查單位去選定一個「類比國家」(“analogue country”)來認定所謂的「合理價格」。如果選定的類比國家一般售價偏高，那麼中國廉價品相對的也就也會被計算出較高的傾銷稅率；如果選定的類比國家一般售價偏低，那麼中國廉價品相對的傾銷稅率也會較低。可惜的是，對於類比國家的選擇，被調查國的廠商多半沒有能力去影響。

所謂「類比國家」，依據基本反傾銷法規第 2 條第(7)項(a)款的規定，意指「一個『適當』的市場經濟第三國應被『不會不合理』(“not unreasonable manner”)的方式選出」。法規條文在這裏使用「雙重否定」的語句，巧妙的再度將舉證責任轉嫁給不滿意的其他人。如果條文要求「以合理的方式選定」，那麼遇有爭議時，歐盟的調查單位就有義務要去證明他們的選擇方式是「合理的」；反之，在這種「雙重否定」的語句之下，如果針對類比國家的選定發生爭議，結果卻是不滿的一方必須證明歐盟所使用的方式「確有不合理之處」，這個舉證責任，於是再度落入被調查的外國廠商身上...

在程序上，條文也明訂「擬作為類比國家的選定，應在調查伊始後立即知雙方當事人，並提供 10 天的評論期」。於是，歐盟在展開調查的公告上，一般均會載明「擬作為類比國家」的對象，並邀請各界在 10 天內提出評論意見。

以本文前言部份所舉的矽錳產品反傾銷調查案為例，歐盟在展開調查的公告中即週知各界該案擬以巴西作為類比國家，在評論期的 10 天當中雖然沒有人提出異議，但是在稍後的調查程序中，歐盟分別進洽了巴西廠商，以及也可能當作類比國家的印度、日本、挪威、南非和美國等各國廠商，結果只有挪威和美國廠商給予善意的回應。其中挪威生產者的國內市場過小，所以只剩美國一國適合作為類比國家。

此一發展結果，歐盟亦再度邀請各界提出評論意見。結果有三家利害關係人提出反對意見，其中中國廠商認為美國的矽錳產品係獨家生產，沒有完全的競爭環境，加上該公司與申請調查的歐洲公司有關聯性，其調查結果勢將影響合理價格的公正性。如果可能的話，印度和烏克蘭應係較佳的選擇...

而歐盟的終裁報告之中，仍然選擇美國為類比國家，而且對於各項評論與

質疑一一反駁，包括：印度的廠商不願意配合協助調查的，烏克蘭的矽錳產品因涉及傾銷已遭課稅在案，至於美國雖然僅有一家公司生產矽錳產品，但其市場在大量進口品的競爭下已具市場經濟的條件，而所謂與歐洲公司有關聯性的關切，在實地調查相關產銷資料的正確性之後，應無通同作弊的可能...

於是，美國還是不得不然的類比國家的最後選擇（註二十九）。

再拿省電燈泡案訴諸法庭的個案來看，該案在 2000 年展開調查伊始，就公布擬以墨西哥為類比國家，結果收到不少評論意見，分別建議改採巴西、印度、印尼、智利、韓國、波蘭、甚至阿拉伯聯合大公國等國的市場資料作為類比國，結果歐盟分別聯絡巴西、印尼、泰國和韓國等，僅韓國有 1 家公司回應願意配合協助調查，但在歐盟進一步提其填復問卷之後就不再回應了；至於所謂的阿拉伯聯合大公國，其國內則根本沒有省電燈炮的市場存在...

而外界對於墨西哥作為類比國家的評論意見，基本上也是認為墨西哥僅有一家由荷商飛利浦公司投資生產燈泡的子公司，不但市場不夠開放，而且其公正性亦可能有所偏頗；此外，墨西哥生產的省電燈泡為 110 伏特，與進口國歐盟和出口國中國同為 220 伏特的產品相比，其成本自有差異。

歐盟最後在決定課徵臨時性反傾銷稅的時候，仍然繼續選定墨西哥為類比國家，並逐項解釋各界的疑慮，包括墨西哥加入 NAFTA 之後的市場開放程度高，其國內 70% 以上的燈泡均係進口，故即便僅有飛利浦的子公司在墨國生產，應亦不影響其市場經濟的合理價格；至於與歐盟公司的關聯性、以及 110 伏特燈泡的成本差異，歐盟均認為可透過實地查廠加以釐清確定，並適時就相關數據進行調整。換句話說，墨西哥自始就是歐盟業者的最愛，而且歐盟官方亦認為可以接受（註三十）...

本案在去(2006)年度進行落日複查時，原擬繼續援用墨西哥作為類比國家，但是因為飛利浦在墨國的子公司已經結束營業，所以歐盟僅能依據利害關係人的建議，繼續尋求印尼、馬來西亞、印度和韓國作為類比國家的可行性。其中

---

註二十九：同前註 4，請參閱公報全文第 45 至 57 段之逐項分析。

註三十：歐盟(EC) No 255/2001 號法規，請參閱 2001 年 2 月 8 日第 L 38 期歐盟公報，頁 8。

印度因涉案產品多涉及平衡稅與關務教育捐等規費，恐將影響合理價格的計算，而馬來西亞願意配合協助調查的廠商所填復的資料則是極不完整，僅有韓國兩家願意配合協助調查的廠商提供相當完整的問卷資料可資查證，所以全案最後就改以韓國為類比國家，以計算其合理價格（註三十一）。

由以上的案例不難發現「類比國家」的選定，其實具有相當的不確定性，這時的調查單位當然只能儘量就現有資料彈性處理，不論是擬作為類比國家廠商的配合與協助意願，甚至有意願協助調查的公司在該國的銷售額是否具有相當的代表性等，均係應列入考量的因素。

而法院對於這個認定，基本上也是依循法規所稱「是否有其合適性」、以及「是否以『沒有不合理』方式進行選擇」作為審查的標準。

早些年在 1988 年 7 月到 1989 年 10 月之間，德國 1 家過錳酸鉀的進口商 Rotexchemie International Handels GmbH & Co. 自德國漢堡港進口多批過錳酸鉀，報關單均稱係台灣的進口品。該些貨品經德國海關追查的結果，發現其實是中國進口的產品，而來自中國的過錳酸鉀從 1988 年 5 月往開始，就遭歐盟決定課徵反傾銷稅在案（註三十二）。漢堡海關根據課徵反傾稅的法規，針對後該公司的多批進口過錳酸鉀開單要求補繳關稅，連同罰金一共應繳將近 150 萬德國馬克。R 公司起先還向德國海關提出訴願程序，但是未能改變罰款與補繳稅款的決定，其後雖然不抗辯該些進口貨品其實是從中國進口，但是卻決定向位於德國漢堡的財稅法院直接控訴歐盟的課徵反傾銷稅是一項不法的措施。

R 公司指控的最主要理由，就是歐盟選定美國作為類比國的不適當性。據 R 公司指出，美國只有 1 家生產者，而且針對自中國與西班牙的進口過錳酸鉀均課徵高額的反傾銷稅，這樣封閉的市場顯然不具有市場經濟的條件，而歐盟當初亦無理的拒絕以印度或巴西作為較適當的類比國家，從而質疑此一措施的適當性。

R 公司的訴求顯然打動了德國漢堡財稅法院法官的心。該法院遂在 1996 年

---

註三十一：同前註 16，請參閱歐盟公告全文第 26 至 31 段。

註三十二：歐市(EEC) No 1531/88 號法規，請參閱 1988 年 6 月 3 日第 L 138 期歐盟公報，頁 1。

1 月 10 日向歐洲法院提先為裁決(preliminary ruling)的申請，要求歐洲法院先就歐盟在該案決定以美國作為類比國家的適當性作出裁量，俾漢堡財稅法院據以裁斷 R 公司的訴訟案。

本案歐洲法院在 1997 年 5 月 29 日作出裁斷，認為法院體系有權審視歐盟調查單位在選定類比國家的時候，是否以「適當的且不具有不合理性的方式」(“appropriate and not unreasonable manner”)作出選擇。本案歐盟理事會和執委會的答辯指出，本案原告所指控的美國僅有獨家生產者的事實，並不一定代表美國市場就沒有市場經濟的競爭條件，而課徵反傾稅的事實，在法理上亦僅係填補損害，沒有其他證據顯示那是給予業者的過度保護...更何況歐盟在本案調查期間即曾表示將以美國作為類比國家，當時亦未有利害關係人提出具體的反對意見與佐證資料；本案原告另主張可能作為類比國家的印度與巴西，其中印度的產量小且質量亦差，而巴西的工廠則是還在營建階段，根本尚未生產銷售涉案產品。根據以上的補充說明，歐洲法院接受的歐盟調查單位的意見，認為在本案選定美國作為類比國家，並沒有不合理之處（註三十三）。

這個判決書裏引用另一個更早的判決個案，強調歐盟雖然沒有義務就每一個類比國家的建議案去深入探究，但是如果歐盟對於具體建議案確有疑慮或應有合理的疑慮時，則有義務較深入的加以瞭解釐清。這個 1991 年所作成的判決內容，依然是今天法院在審視類比國家的選定爭議中重要的參考判例。

該案的緣起是歐盟於 1989 年 3 月間針對自中國進口的油漆刷課徵的反傾銷稅，而實際上該項措施早在 1998 年 10 月 5 日就已開始課徵臨時性反傾銷稅在案（註三十四）。隨後德商 Eugen Nolle 公司於 1988 年 11 月至 1989 年 2 月間申請自中國進口 3 批油漆刷，遭德國海關通知補繳約 5 萬馬克的反傾銷稅。該公

---

註三十三：請參閱 Judgment of the European Court of Justice on *Rotexchemie International Handels GmbH & Co. Ltd v. Hauptzollamt Hanburg - Walterscho*, European Court Reports 1997, 頁 I-02817 (29 May 1997) 判決全文第 20 至 25 段。

註三十四：有關課徵臨時性反傾銷稅的歐市(EEC) No. 3052/88 號法規，請參閱 1988 年 10 月 4 日第 L 272 期歐盟公報，頁 16；有關確定課徵反傾銷稅的歐市(EEC) No 725/89 號法規，請參閱 1989 年 3 月 22 日第 L 79 期歐盟公報，頁 24。

司不服處分，經提起訴願程序未能解決後，決定一狀告進德國不萊梅的財稅法院，直接挑戰歐盟反傾銷調查程序選定以斯里蘭卡為類比國家的不適當性（註三十五）。再一次，不萊梅法院在 1989 年 12 月 12 日向歐洲法院提出先為裁決（preliminary ruling）的申請，要求歐洲法院先就歐盟在該案決定以斯里蘭卡作為類比國家的適當性作出裁量，俾不萊梅財稅法院據以裁斷該訴訟案。

Nolle 公司主張中國涉案廠商所生產的圓頭、扁頭和各式油漆刷與斯里蘭卡所生產的刷子並不完全相同，甚至歐盟當初所洽查的兩家斯里蘭卡生產者之中，僅有一家生產涉案產品之中的扁頭刷子，另一家公司則根本不生產涉案產品範圍內的特定刷子，加上這兩家公司需要進口豬鬃、木柄和鐵箍等所有的原材料才能組裝成品，這和中國自己供應全球 85% 的豬鬃市場則有明顯的不同。此外，斯里蘭卡這兩家公司所生產的刷子就占全國消費量的 90%，而且售價還比歐盟廠商的售價更貴，這樣壟斷的情況顯然不是一個適當的市場經濟條件... 相形之下，中國廠商在調查期間建議以台灣作為類比國家似乎更為適當。

歐盟官員在法院裏的答辯論點，一方面在主張前述各項質疑都不足以證明確有不適切之處，甚至在原材料的自給自足方面，歐盟業已就相關產銷數據加以調整，足資反應其差異性。至於台灣是否適宜作為較合適的類比國家，歐盟的課稅公告則簡單提及「已有詢問，但遭拒絕」。

歐洲法院對於本案的認同度顯然與歐盟調查官員的立場相左，基本上歐洲法院認為中國廠商在調查期間已經提出諸多可議與待釐清的疑點，雖然這些意見並不一定具有決定性的影響，但是相關疑義已經對歐盟的調查官員產生一定的義務，有必要進一步加以確認或釐清，以確定斯里蘭卡作為類比國家的合適性。在這樣的客觀環境之下，台灣是否可以另一個合適的類比國家，則或亦有義務進一步去瞭解。

雖然在終裁的公告中，歐盟已經提及「已經洽詢台灣廠商但遭拒絕」等語，

---

註三十五：請參閱 Judgment of the European Court of Justice on *Eugen Nolle v. Hauptzollamt Bremem - Freihafen*, European Court Reports 1991, 頁 I-05163 (22 October 1991) 之判決。

但是經過歐洲法院的要求，歐盟調查官員所提出的兩封電傳函，實在看不出是「正式請求協助配合調查」的請求函，特別是電傳函中逕詢問「能否在幾日內提供所有相關資料」等語，似有刻意利用過短的時間壓力促成被詢問廠商實際上無法配合的情勢，所以歐洲法院認為歐盟在本案亦未能善盡調查單位適切的瞭解，以選定合適的類比國家之義務（註三十六）。

基於上述的理由，歐盟的反傾銷調查就因為選定類比國家的不適當，遭法院判決整個反傾銷措施自始無效！

上述類比國家爭議的敗訴，雖然是歐盟反傾銷調查案裏少數的例外個案，但是整個法制的規範架構，以及法院在個案進行司法審查的尺度之拿捏，還真是令人嘆為觀止。

相較之下，我們台灣在對中國進行反傾銷調查時，一樣有選定類比國家的動作，但是未見選定標準的相關立法，甚至不需要徵得被選定國家廠商的同意配合協助調查。因為我們沒有所謂的徵求同意的程序，也沒有實地查廠以確認相關資料可信度、或須要就相關數據加以調整的可能性之設計。我們的立法例，比較像是任由當事人自行攻防的程序，申請人提出可能的類比國家及相關佐證資料，可以是公司的財稅報表，可以是網路上取得的公開資料，至於其可信度，也無需調查單位費心，開放給被調查廠商和其他利害關係人去提評論意見就可以了...

至於類比國家的選定是否合宜，迄今為止還不是很確定那是誰的舉證責任。是由申請人負責舉證第三類比國資料的正確性嗎？還是由被調查的廠商去證明這些資料的不正確性呢？如果雙方各執一辭，以致相關資料的正確性已有疑慮時，應該由申請人承擔其不利益呢？還是由被調查廠商承擔其不利益呢？

換言之，如果申請人無法證明其所建議類比國資料的正確性，是不是就因此根本沒有合適的類比國呢？又或許是，如果被調查廠商僅能提出合理的懷疑，但無法證明這些資料的絕對不正確性時，是不是就算是接受的類比國

---

註三十六：同前註，請參閱判決全文第 30 段、以及第 34 至 36 段。

資料了呢？

諸多疑義猶待釐清，但是有一點至少可以安心的是，因為完全沒有明確的規範，所以台灣的法院在審理行政訴訟的爭訟時，就完全沒有法規依據，可以針對我行政部門裁量權的適當性加以審理或過問。

於法無據，所以行政部門的認定就永遠不會出錯...

## 捌、代結語：寒冬到了盡頭，春天還會遠嗎？

台灣的廠商在面臨歐美國家對我展開的反傾銷調查時，往往怨聲載道，認為相關繁複的程序實有是對我們中小企業是嚴重的歧視負擔。想想看，我們的遭遇，還不如中國被調查廠商的壓力和無奈呢。

從一個涉入歐盟反傾銷調查的中國廠商的角度來看，他們所要面臨緊迫盯人的反傾銷調查程序，比起我們來說，根本是有過之而無不及。

在宣布展開反傾銷調查的公告中，歐盟就會直言中國因屬「灰名單」之列，所以同時必須進行可能染黑、或是可能漂白的兩套調查程序。這兩套程序各有極為嚴謹的程序進行與資料填列，所以中國廠商在相同的時間壓力下，其實要處理比我們多兩倍的應訴工作。

首先，在展開調查的公告中，歐盟會指出打算作為類比國家的目標國家，提供 10 天的時間給被調查國廠商提出評論。這個國家的相關產銷資料是否合宜，有沒有更合適的類比國家，他們的相關產銷資料各是如何，想想，只有 10 天的時限，哪一個台灣廠商可以及時提出有力的評論意見？

其次，為了洗刷「非市場經濟國家」的冤屈，中國的被調查廠商必須立即整理他們過往的產銷資料，證明這些交易價格與數量完全符合市場經濟的運作，完全沒有政府的不當介入干預，儘速交給歐盟以便在法定的 30 天內作出認定。為了配合這個時間限制，歐盟展開調查的公告中，通常也會順帶要求被調查的中國廠商在差不多 15 天內填復相關表格與資料。15 天呀，比起前 1 個期限

多了 5 天，該笑還是該哭？

接下來，如果歐盟在 30 天後拒絕給予「市場經濟待遇」的認定，那麼整個漂白過程，至此將分兩路同時進行：

在「合理價格」方面，中國廠商必須注意歐盟所選定類比國家的相關資料，有沒有明顯與中國市場或是產業特性相異之處，這些地方均應逐一指出，以利歐盟調查官員在實地查廠之後作出正確的數據調整。如果任由調查官員偏聽申請人的建議類比國，那計算出來的數據鐵定偏差得離譜。

在「出口價格」方面，有自信的廠商還必須在「市場經濟待遇」的挫敗之後繼續奮戰，至少在出價格上面爭取可以採用自身的確實售價，避免適用整體產業出口到歐盟的平均售價，這個「個別待遇」的接力戰，又是另一個吃力不討好的無可奈何之嘆。

以上所謂「黑五類漂白身份」之爭，在歐盟整個反傾銷調查程序之中，與一般調查程序其實是同步進行的兩套機制，而應訴的中國被調查廠商，因為不確定未來的身份到底是屬於紅五類還是黑五類，所以一邊在漂白大戰裏廝殺的同時，也得一邊準備「萬一漂白成功」時應該要進行一般填復問卷的相關工作，兩個程序的時間表嚴重重疊，幾乎會讓中國的應訴廠商瀕臨人格分裂的情境：一方面要假設自己的黑五類的身份積極應戰，另一方面又得同時假設自己是紅五類的身份一樣詳實的填復問卷；一方面要逐筆交易的轉載國際貿易進貨出貨的價格與數量，另一方面又要逐筆去證明這些交易的確反應著國際市場與國內市場的競爭條件...

人格分裂了差不多 3 個月，整個傾銷調查的初判程序也將告一段落，是否要課徵臨時性反傾銷稅即將揭曉，包括是否獲得「市場經濟待遇」和「個別待遇」的認可，以便接續進行一般的實地查廠之考驗，或是兩個希望陸續落空，而仍舊得毫不氣餒的向歐盟證明他們初判的錯誤...

接受實地查廠，一如前述的初判程序一樣，中國的被調查廠商還是得兵分兩路的接受查驗，一方面表現得就像是正常的紅五類份子，翻出所有的交易細帳以便抽查；另一方面還得重複強調自己公司的營運真的符合市場經濟的法



則，試圖說服歐盟的調查官員，重新考慮他們在初判時認定他們為黑五類份子的謬誤...

台灣中小企應在面臨歐美的反傾銷調查程序時，絕對是相當辛苦的；而中國的中小企業在面臨歐美的反傾調查程序時，則可以說根本是苦上了天。

所幸，這個苦日了，再熬也沒幾年了。根據中國加入 WTO 的入會議定書所規定，WTO 會員國可以因為中國為「非市場經濟」的理由而拒絕使用中國廠商的實際交易資料來計算傾銷差率，但是這個「歧視」待遇，在中國取得市場經濟地位、或是在中國入會後的 15 年內，就應予以廢除，往後就不能借用類比國家的數據資料來橫加亂套了（註三十七）。

也許歐美國家沒有打算提前讓中國從「非市場經濟」的黑五類名單中畢業，但是這套特別的反傾銷調查機制，最長的使用年限也只有 15 年，也就是說，在 2016 年 12 月 11 日這個制度屆滿之前，還剩下差不多 9 年的苦日子要熬。

---

註三十七：有關中國入會議定書第 15 段第(d)款之規定，請參閱 WTO 於 2001 年 11 月 23 日所分送第 WT/L/432 號文件。