

目錄

一、序	2
二、什麼是傾銷？反傾銷？	4
三、淺談遭控傾銷之因應策略	5
四、工總如何協助廠商因應反傾銷調查	12
五、如何向政府申請補助	13
六、問題與回答	16
七、反傾銷調查因應經驗分享	31

〈附件〉

一、反傾銷調查及因應時程表	40
二、各國調查程序及主管機關網站連結	41
三、與申請補助相關的部份條文	46

國貿局長的話

我國自加入WTO後，一直名列世界前20大貿易出口國之一，在全球貿易中占有重要地位，這突顯了我國長年累積的外貿實力，然而亦使我國產品成為進口國指控傾銷的主要對象。根據WTO之統計，自1995年至2015年，我國累計遭到275起反傾銷調查，被課徵反傾銷稅亦達184起，均在會員中名列第3。一旦我產品被課徵反傾銷稅，等同加重我國廠商對外競爭的負擔，降低產品競爭力，而對進軍該國市場之佈局規劃造成限制。

有鑒於反傾銷案件對我國外貿之影響，本局向來將輔導國內廠商因應外國反傾銷案件列為重點業務，提供事前宣導預防、調查資訊轉知與諮詢、應訴費用補助等協助，並責成本部駐外單位配合辦理。而在面對國外採取違反WTO規範之反傾銷措施時，本局亦運用我國WTO正式會員之身分，透過多、雙邊管道與對手國進行交涉，必要時協同其他政府單位，透過WTO爭端解決機制，爭取我國應有權益。例如我國近年分別對加拿大焊碳鋼管反傾銷措施、印度USB反傾銷措施以及印尼鍍或塗鋁鋅合金之鐵或非合金鋼扁軋製品防衛措施等措施，透過WTO爭端解決機制提出控訴，替產業爭取權益並維護海外市場商機。

此外，本局自民國79年起即補助全國工業總會辦理相關輔導專案計畫，希望透過工業總會的積極協助，使廠商在面對反傾銷控訴時，能獲得完整資訊與諮詢服務，提升廠商因應的能力。為方便國內業者更有效掌握因應國外反傾銷訴訟的知識，工業總會彙編了《出口遭控應戰守則》，以深入淺出方式向業者介紹國際反傾銷措施的基本程序和應注意事項。這本手冊輕巧易帶，內容豐富，包含廠商應對反傾銷調查時所需的重要知識，另由應訴經驗豐富，並取得勝績（在加拿大焊接碳鋼管案終判取得傾銷差額0.005%）的中鴻鋼鐵公司分享其經驗，藉以提供業者最新的知識與應訴的實務經驗。



經濟部國際貿易局 局長

楊 吟 妃

廠商面臨反傾銷調查時，除應積極面對、審慎因應，並善加利用現有各種輔導措施與補助外，更應在應訴過程中，與本局、工業總會等相關單位保持密切聯繫，俾透過雙邊或多邊場域，維護我國出口利益。掌握反傾銷制度的觀念，預先管理遭訴風險，遭控後能有效處理爭取權益，是業者必須具備的能力。感謝工業總會貿易發展委員會的協助，使得這本新版教戰守則內容更為充實。本手冊是國內專家和具應訴經驗的業者的智慧結晶，希望有助業者認識反傾銷措施，防患未然，應戰得法。

什麼是傾銷？
反傾銷稅？

什麼是傾銷？反傾銷稅？

傾銷的定義在WTO反傾銷協定中是指「自一國輸往他國的產品，如其出口價格低於該出口國在國內消費的同類產品於通常貿易過程中可資比較的價格，亦即該產品以低於正常價格，輸往另一國進行商業銷售」，簡單來說，就是在相同的銷售時期與銷售條件下，生產者在國內銷售的價格比出口銷售價格還要高時，並且對進口國國內產業造成實質損害時，就有可能構成傾銷。進口國的生產者可以對這種傾銷行為加以抵制，即對出口國生產這種商品的所有製造商提出反傾銷的控訴申請，進口國的主管機關經過調查後，確認這些商品確實符合反傾銷課稅要件後，就可以對這些商品之出口製造商課徵反傾銷稅。

反傾銷的調查原則，可以用以下簡單口訣，作更進一步的描述：

1. **一網打盡**：調查及實施對象為出口國全體廠商，廠商無所遁逃。
2. **二種價格比較**：出口價格與正常價格（即指出口國的國內銷售價格），只要是出口價格 $<$ 正常價格就有傾銷差額，而且正常價格必須是高於成本的價格，否則這個正常價格有可能被認為是不可以拿來被比較的價格。
3. **三個成立要素**：傾銷、損害與因果關係。在有傾銷差額及進口國國內產業確實有損害時，必須要能證明損害的發生確實與進口的傾銷有因果關係，即進口數量與進口價格對國內市場確實造成不利的影響，且在時間上，進口國國內產業損害的發生與進口貨物進口的時間，可以相互驗證，彼此有因果關係。
4. **四個調查階段**：展開調查、初步判定、實地查證、最終判定。反傾銷的調查期間，一般約為一年，調查階段則分為展開調查、初步判定、實地查證、最終判定等四個階段，不過並不是每個國家的調查階段都一定有這四個階段，有時鑒於案情簡單或時間不允許，也許會省略初步判定或實地查證，而直接作成最終判定。
5. **五年期限**：實施課徵期限為五年，但如果五年過後，申請人如認為仍有必要繼續課徵時，就會申請落日複查，如果進口國主管機關認為取消反傾銷稅的課徵後，傾銷或損害可能重現或繼續發生時，就會再往下課徵五年，造成日不落的現象。

淺談遭控傾銷之因應策略

反傾銷是世貿組織允許的少數合法的貿易保護措施之一，更是世界各國維護公平貿易秩序、抵制不正當競爭的重要手段之一，尤其是近十多年來，發展中國家國際競爭力普遍增強，國際市場競爭日趨激烈，而世界貿易組織成立後，傳統的貿易保護做法都受到嚴格約束，因而世貿組織允許的反傾銷、反補貼、防衛措施便被廣泛使用，而反傾銷措施便不知不覺成為實施貿易保護的最重要手段。

出口產品一旦遭到反傾銷控訴，就必須花費大量與高額的人力、物力、時間與金錢來因應，這樣不但會造成產品成本的提高，降低產品競爭力外，更有可能因為高額的反傾銷稅，造成市場進入障礙或被根本排除在市場之外，因此，業者一旦遭到外國政府的反傾銷調查，如何進行應訴與掌握應訴技巧，便成為出口廠商必須學習的重要課題。

一、評估與分析是否應訴

- 1) 這個進口國的市場，是不是可以放棄的市場？
- 2) 出口價格是否有傾銷？出口價格與國內價格差多少？可能之傾銷稅率？
- 3) 國內有無相同產品或相同規格產品之銷售？
- 4) 國內交易發票是否實在？帳冊是否完整與真實？
- 5) 國內銷售是否低於成本？或是否為關係人交易？
- 6) 出口價格與國內價格、生產成本與出口國產品之售價相比呈現之差距情形？
- 7) 目前之出口量與利潤比如何？佔進口國市場佔有率為何？未來是否有可能增加出口量或市場佔有率？
- 8) 是否有多餘之產能或產量？目前是否正遭到其他國家的調查或課稅？
- 9) 本產品未來出口前景與利潤，是否值得花費巨額成本和時間去承受應訴所可能帶來之利益或風險？

在評估與分析以上問題後，如果選擇應訴，則必須積極面對進口國的問卷填答要求、實地查證，以獲取最佳的稅率。

二、積極面對傾銷的應訴工作

1、選擇好律師：各國的反傾銷程序都十分複雜，專業性很強，每一段程序都有時限的要求，每個環節對應訴者而言，都可能是成敗關鍵，因此，尋找合適的代理律師十分重要。一定要找熟悉反傾銷業務的律師，最好是辦過有關該國反傾銷案的律師，或對該產業及產品與生產流程非常熟悉的律師，如此除可嚴密控制成本之計算，使傾銷稅率降至最低外，對於分秒必爭之反傾銷應訴而言，亦能節省重新認識產品及整個生產流程之時間。而且，在應訴過程中，律師之專業知識與應訴技巧，對案情掌握能力及研判能力，甚至表達能力，都會對進口國主管機關是否能完整接受我方所提意見或資料，造成影響。

在選任律師時，除前述考慮要件，亦可由該律師（注意是來洽案的那位律師，而不是該事務所）以往承接案件所獲判的稅率來評估其『績效』，如能向以往曾聘用的出口廠商打聽該律師之專業能力或服務品質則更佳。而在挑選律師時，也可向相關公（協）會探聽，並可邀請該等律師進行簡報。總之，在反傾銷戰役，如何聘請一位適合的律師，是反傾銷應訴中首要的事務。

2、掌握應訴期限：反傾銷訴訟可分成許多不同的階段，除提訴的立案審查階段外，還包括當事方的證據提交階段，反傾銷案的初裁階段，反傾銷結果終裁階段，可以提出價格具結階段，何時可以提出行政複查與司法救濟等階段，這些階段的時限均由法律明確規定，因此，在決定應訴時，應立即排定「流程時間表」，並嚴格執行與掌控各個時間點應完成之工作項目。

3、問卷填答的技巧：在問卷填答部份，各國的問卷設計不一，雖然大部份國家的問卷都是依照反傾銷協定的規定與精神下制訂的，但是每一個國家的問卷格式，都還是有些不同，因此，在應訴時，各國之反傾銷問卷填答格式與技巧，都仍存有差異。

在填答問卷時，應特別注意維持資料的一致性，廠商除應當嚴格按照問卷“填寫說明”的要求，全面準備答卷的敘述部分和附件表格部分，並盡可能將資訊和資料細化，使答卷從內容到形式能夠完全符合調查機關的要求，最重要的是，應確保所提供的資料有一致性，尤其是在實地查證時，如果調查官員發現資料有不一致的情形，他可能就會完全不採信我方所提的

資料，而認定我方有欺罔情事，因此，在填寫問卷時或提供各項資料時，在資料送出前，一定要再一次確認資料是否無誤並保持一致性。且由於各國反傾銷調查官員大多經驗豐富，故若資料有不一致甚或作假情事，被識破的可能性極大，最後可能導致整份應訴資料不被接受，遭以「可得事實」(facts available)逕課以較高的反傾銷稅率，不可不慎。

另一項應注意的工作是，將產品作適當的歸類，因為，傾銷幅度之計算是以各產品型號為基礎，而決定產品型號的正是產品歸類(Grouping)，因此，如何決定同類產品之「個別規格」是一項重要的工作，各國反傾銷調查實務目前尚未有一致性的作法或明確規定，因此，答卷廠商對於如何區分產品規格（型號），有較大之彈性及空間，有經驗之律師或會計師，會在最短時間內提出最有利於我方之合理區分方式，來達到各產品規格（型號）之內銷價格高於總成本，出口價格又高於內銷價格之最佳結果。

4、**把握聽證機會**：應訴企業應充份掌握聽證會的時機，利用聽證會確實瞭解控訴國業者所提出之意見和證據（特別是要注意搜集對方所宣稱的國內產業各項經濟指標“下降”的資訊），並在聽證會上向調查機關全面集中地闡述我方立場和意見，適當地對控訴國業者的觀點予以有理由的反駁，準備好聽證會的書面資料並進一步充實對產業損害問題的抗辯意見，充分利用聽證會的機會，有系統全面地向調查機關闡述我方立場和意見。如果限於時間因素，無法全面闡述我方立場和意見，可在聽證會上扼要說明重點，但在書面補充資料時，則應鉅細靡遺但又有系統的說明我方未造成該國產業損害之原因與分析。同時應適當動員進口國國內進口商和下游產業（用戶），結合該等下游業者的力量，從“產業鏈平衡”和“公共利益”等角度向調查機關陳述觀點。反傾銷調查機關在作出任何最終裁定前都會全面考慮反傾銷措施可能帶來的影響。

5、**積極配合實地查證(verification)**：實地查證是反傾銷應訴過程中，另一個絕地反攻的成敗關鍵，廠商一定要在事前做好準備與模擬演練，特別是：要在調查官員核實工作開始前，讓企業的管理人員、銷售人員、生產技術人員和財務會計人員接受專業律師和會計師的指導，全面整理與涉案產品有關的各類資訊和資料以及原始憑證，確保核實工作能夠有條不紊地進

行。但曾有應訴廠商在最後關鍵因某些因素放棄配合實地查證，此種決定將讓調查官員認為心虛而生不良觀感，最終不但被課以最高稅率，且律師費以及早先公司內部所付出的有形無形應訴成本都付諸流水，相當不智。

6、加強公共利益(public interests)的抗辯：保護國內產業是反傾銷的最直接目的，特別是各國在實施反傾銷過程中具有一定的行政裁量權，如何能在反傾銷調查中全身而退是一項艱困且具挑戰性的工作，在以往，國內業者對於出口應訴有時基於出口市場規模過小或利益不大，而採消極不應訴之態度，或在應訴時，只將重點放在傾銷稅率之抗辯，而忽略了採取「公共利益」之主張，事實上，一國在實施反傾銷措施時，最直接的公共利益損失就是進口商和最終用戶（包括消費者）的損失。所以，我國出口商在應訴反傾銷案時，應充分利用公共利益原則，加強與進口商和最終用戶的多方合作，爭取他們的大力支持，以增加進口國在公共利益的表決上作出有利於我方裁決的可能性。例如2006年的歐盟DVD +/-R反傾銷案，歐盟執委會即考量，課徵反傾銷稅將對進口商、經銷商、零售商乃至於消費者造成負面影響，同時也無法讓當地生產業者獲致利益，故認定不符「共同體利益」而宣布結案不予課稅。

7、適時提出價格具結申請(price undertaking)：在反傾銷案件中，如果估計可能獲判較高稅率時，可委託進口商主動與申請人協商，在出口價格上作出價格保證承諾，不過，依據《反傾銷協定》第8.1條的規定，出口商只能在進口國調查機關已經做出有損害的初判時，才可以主動提出價格具結之要求，而且這個價格具結的請求，進口國主管機關也有准駁或「還價」的權利，雖然中間仍隱含不確定性，但在反傾銷調查已居劣勢時，此不失為一個降低損失的最佳選擇，惟應注意，目前並非所有國家對於反傾銷調查，都有分初判與終判二個階段，有些國家不需經過初判程序就直接作出終裁，這時雖少了被課臨時反傾銷稅的機會，但同樣也延後了提出價格具結的時間，增加出口的不確定性與接單的困難度。此外，應訴企業提出價格具結申請的前提是要「應訴」且「配合調查」，調查機關需先掌握「傾銷差率」(dumping margin)後，始有准駁依據。故倘若一開始即未合作應訴，提出價格具結申請恐將不被接受。

三、及時申復

產品一旦被進口國徵收反傾銷稅，並不意味著出口企業被判了死刑。在開拓其他市場的同時，業者還是可以積極透過各種行政複查或司法救濟來推翻原判或修正稅率。廠商除了可以依照《反傾銷協定》第11.2條的規定，提出行政複查的要求外，亦可在反傾銷措施完成最後認定時，進行司法救濟。

1. **行政複查**：在最終反傾銷稅的徵收已經過一段合理時間後（一般為一年），任何利害關係方都可請求主管機關，檢討繼續課徵反傾銷稅已無其必要性或是主張傾銷事實與損害有進一步擴大，應該課徵更高額的反傾銷稅。如果，廠商已有明確事證，可以證明該出口國產業已無損害，或已無傾銷之事實，可以檢具相關事證，請求進口國的主管機關檢討繼續徵稅的必要性。另外，依照反傾銷協定的規定，反傾銷稅應該在課徵滿5年後就結束，除非進口國主管機關或申請人要求繼續課徵。換言之，如果經過調查機關的調查與認定，仍認為停止課徵反傾銷稅將會導致傾銷和損害的繼續或再發生，就會繼續徵收反傾銷稅。

2. **司法救濟**：在反傾銷措施完成最後認定時，廠商仍有機會利用調查國的內國司法救濟途徑，來推翻原判或修正稅率，此一申訴不需經過課徵期間，只要反傾銷調查已完成最後裁定時，即可循調查國的司法制度，進行司法訴訟或行政救濟，使反傾銷措施獲得及時的救濟與修正。在我出口遭控案件中，亦不乏透過內國司法救濟制度來獲得平反的實例，此一申復方式在開發中國家尤為可行，因為該等國家主管機關所採行或認定的事證，常具彈性與瑕疵，並較易有人為操控的情形發生，因此，只要能掌握具體事證，提出申訴，大皆能獲得比原先稅率更好的待遇。但由於司法救濟適用的是法院程序，常有審理時間拖延頗長的情事，此節則是另一項要併入考量之處（由於各國的司法訴訟與行政救濟制度不同，如果認為調查國主管機關的裁定有明顯瑕疵時，仍應透過該國指定的訴訟代理人代為主張，較能獲致良好的結果）

四、防患未然

因應反傾銷調查是一件耗時耗力且耗費金錢的事情，如果能夠避免成為被控告之對象，才是出口廠商的上上之策。因此，建議業者在經營企業與出

口時，應注意以下事項：

1. **密切監視目標市場進口同類產品的情況**：按《反傾銷協定》第5.8條規定：如傾銷稅率小於2%時，則該傾銷會被視為微量。如來自某一國的傾銷進口產品的數量被查明少於進口同類產品總進口數量的3%時，則該傾銷進口產品的數量，也會被視為是可忽略不計的進口量，主管機關應立即終止調查。所以，透過產業動態定價系統，及時調整出口產品價格，同時，與產業公會、進出口公會、外貿協會等單位密切合作，及時掌握我國出口到目標市場的同類產品數量，控制好出口產品數量的增長速度，應可減少被控反傾銷的機率。

2. **加強營銷資訊系統的管理**：企業在經營時應特別注意內部各項資料的彙總分析，特別是有關生產、經營、管理等內部資料的收集與管理。業者平時就應多蒐集所屬產業有關反傾銷的資訊，並時時注意外部環境與全球市場的消長變化，尤其是進口國相關產業的經營態勢，一旦進口國相關產業有價格走疲或市場占有率衰退時，便非常有可能會對進口產品提出反傾銷控訴。

3. **與政府及工總保持密切聯繫**：按照《反傾銷協定》第5.5條的要求，調查機關會在收到申請後和開始展開調查前，通知有關出口成員方政府。因此，業者應與貿易局與工總保持密切聯繫，一旦得到有關國家提控的資訊，即應迅速進入“備戰狀態”，調查過程中，如有需要可透過經濟部各駐外館處之協助，與調查機關交涉聯繫，以瞭解澄清調查國家之反傾銷法規、程序或提出期限之展延等。

4. **透過進口商運作**：我國出口業者應與進口商及當地有影響力的消費者組織結盟，透過進口商或消費者組織向該國政府有關部門展開遊說，或透過媒體及國會代表，表達下游產業之關切與影響，從而作出有利於我方的判決。在以往確有許多案例是透過下游業者之遊說而使案情逆轉。

5. **綜合運用產品的營銷策略**：我國出口企業大多缺乏對國際市場的深入調查研究和對於總體產業缺乏了解，只單純依賴低價策略打入國際市場，對於提升商品之競爭與研發仍不夠積極，忽略了非價格競爭的優勢。產品的競爭應建立在滿足消費者在產品質量、花色品種、品牌包裝、技術水平、售後服務、企業形象等多樣化需求上，如果只靠低價出口或同行間彼此殺價，反

傾銷的夢魘將如影隨行。

6. 透過投資轉進市場：從“直接出口”修正為“投資出口”，透過到有關國家和地區投資建廠，在當地生產、銷售，以避免反傾銷稅的徵收。歐美等國家的反傾銷法，都有反規避(anti-circumvention)的調查規定，如果僅僅是簡單組裝產品的低成本的“拼裝工廠”，或是透過第三地換標漂白出口，一旦被進口國查到並裁定有規避反傾銷的事實與行為時，就會被徵收與出口國相同的反傾銷稅。

五、企業應當建立正確的應訴觀念

企業應有積極應訴觀念，如果怠于應訴，企業的產品將很可能被高額的反傾銷稅拒於門外，市場將付諸東流。更有甚者，萬一其他國家群起效尤發動調查，亦可能出現兵敗如山倒的骨牌效應，反之，如能積極應訴並因而獲得比其他企業更好的稅率時，可能就有機會藉此排除其他競爭者，使得市場得以重新洗牌。

由於我國已成為WTO的會員國，因此，廠商在應訴過程中，除應積極應訴外，更應養成保持紀錄的好習慣，在整個應訴過程中，如發現調查機關有不公平或不合理的對待情形，皆應完整保持來往的書信或電子郵件並作成紀錄，向經濟部國際貿易局反映。如此除可及時為企業爭取應有權益外，一旦發現進口國調查機關在調查過程確有違反WTO相關規範時，我政府部門也會也可透過雙邊諮商或援引WTO爭端解決機制為廠商爭取權益(已有南韓、印度、印尼等真實案例)。總之，在貿易自由化浪潮中，各國一定會充份與加強運用WTO所允許的反傾銷措施，來保護其國內不受進口貨物衝擊，因此，我出口業者惟有不斷學習與加強反傾銷應訴技能，才能有機會在這個到處是反傾銷荆棘與陷阱中全身而退，當然，如果能及早防範與因應，避免遭到他國傾銷指控，則是更正確與明智的作法。

工總如何協助廠商因應反傾銷調查

情報蒐集彙整：

1. 經濟部國際貿易局及駐外單位。
2. 各國官方公告。
3. 各大新聞網。
4. 廠商。

案情分析：

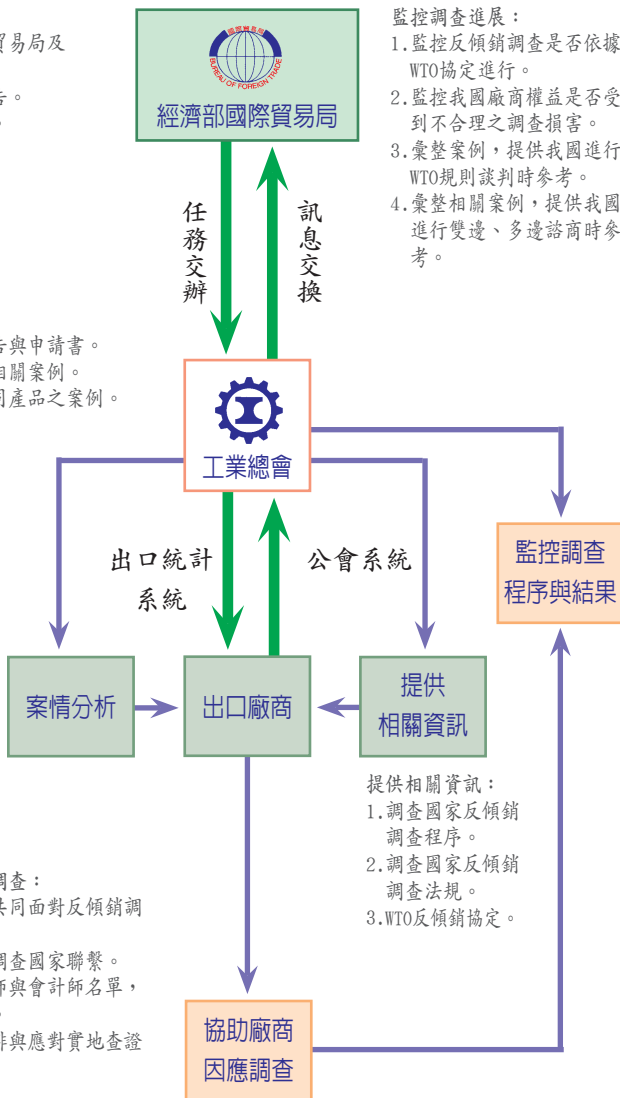
1. 分析相關公告與申請書。
2. 調查國家之相關案例。
3. 其他國家相同產品之案例。

協助廠商因應調查：

1. 整合廠商，共同面對反傾銷調查。
2. 協助廠商與調查國家聯繫。
3. 提供優良律師與會計師名單，供廠商參考。
4. 協助廠商安排與應對實地查證事物。

監控調查進展：

1. 監控反傾銷調查是否依據WTO協定進行。
2. 監控我國廠商權益是否受到不合理之調查損害。
3. 彙整案例，提供我國進行WTO規則談判時參考。
4. 彙整相關案例，提供我國進行雙邊、多邊諮商時參考。



如何向政府申請補助

我國在反傾銷的被控名單與課稅名單中，一直高掛前五名，這樣的結果顯示一個事實，就是以往廠商在面對反傾銷的控訴時，態度一直不是很積極或是應對的情況不是很好，這其中有一個很重要的因素，就是應訴成本太高，因為台灣的企業大部份是屬於中小型的企業，儘管這些中小型企業有出口能力，但不意味著他們有能力去面對高額的律師費用，這也就是為什麼，這些中小型的企業一旦面臨出口國的反傾銷控訴時，多半會採取放棄應訴的決定，這樣的決定其實是有點可惜，因為，政府為協助廠商面對與因應反傾銷控訴，有提供一筆不算低的補助，但很多廠商都不知道政府的這項鼓勵應訴的措施。

依照102年9月新修訂的『辦理推廣貿易業務補助辦法』，目前被控反傾銷時，應訴產業可申請「推廣貿易基金」補助最高新台幣300萬，因此，對於遭到反傾銷控訴的產業或廠商來說，是一項「不無小補」的補助。

1. 透過產業公會或進出口公會申請

一般來說，可以透過產業公會、進出口相關公會或協會申請補助款。但，如果遭到反傾銷調查的產品，國內只有單一廠商出口，或是國內僅有一家廠商應訴時，只要對調查國的出口占有率達到25%，依舊還是可以提出申請；相關規定可以參閱『辦理推廣貿易業務補助辦法』第三條。當公會代表產業申請獲補助後，會再將款項撥付到個別應訴廠商帳戶。

2. 補助款的申請條件

出口產品的數量，必須達到進口國從我國進口數量的25%以上，也就是說，如果這次被告的產品，有15家出口到進口調查國，這15家的出口到調查國的進口量也許是200公噸，那麼提出申請補助的廠商，他們的出口量至少必須要達到50公噸以上，至於這個50噸是由幾家所湊成的則非所問，不過這50公噸最好是由1家以上的廠商所提出來的（否則會有為何出口廠商應訴意願差異如此大的疑慮）。另外如果15家廠商都同時應訴，而且都分別聘請律師時，就政府補助的300萬如何分配，這就仰賴公協會的協調功力了，有時會以對調查國出口量來進行比例分配，有時是以國內生產量來進行分配。因此，在反傾銷案中，各產業公會也扮演極吃重意見整合角色。

3. 補助金額上限與條件

每案補助金額不得超過新台幣300萬元，且這個補助款以符合補助項目的40%為限，也就是說如果這個案子聘請律師的費用為1200萬時，依照補助原則，可以補助40%，那麼補助金額應該是480萬，但由於受到補助上限的限制，因此，也只能申請到300萬，換言之，如果這個案子聘請律師的費用為600萬時，依照補助原則，可以補助40%，那麼補助金額應該是240萬，這時，最高只能申請到240萬，而不能直接請領到300萬。

4. 補助科目與次數

補助科目限定在律師費、會計師費或顧問費這三個科目項下，補助次數則包括初始調查、司法複查、期間複查及落日複查階段，這4個階段都可以逐次申請補助；經落日複查仍繼續課徵反傾銷稅之案件，還可以再申請一次，但這時條件就比較嚴格，必須在會影響涉案產業全體的情況下所進行的複查與答辯，才可以提出申請。另外，在補助科目上，雖然係補助律師費、會計師費或顧問費；但前述費用不包括律師、會計師與顧問之機票費、食宿費及其他相關之個別支出費用

5. 申請時間與文件

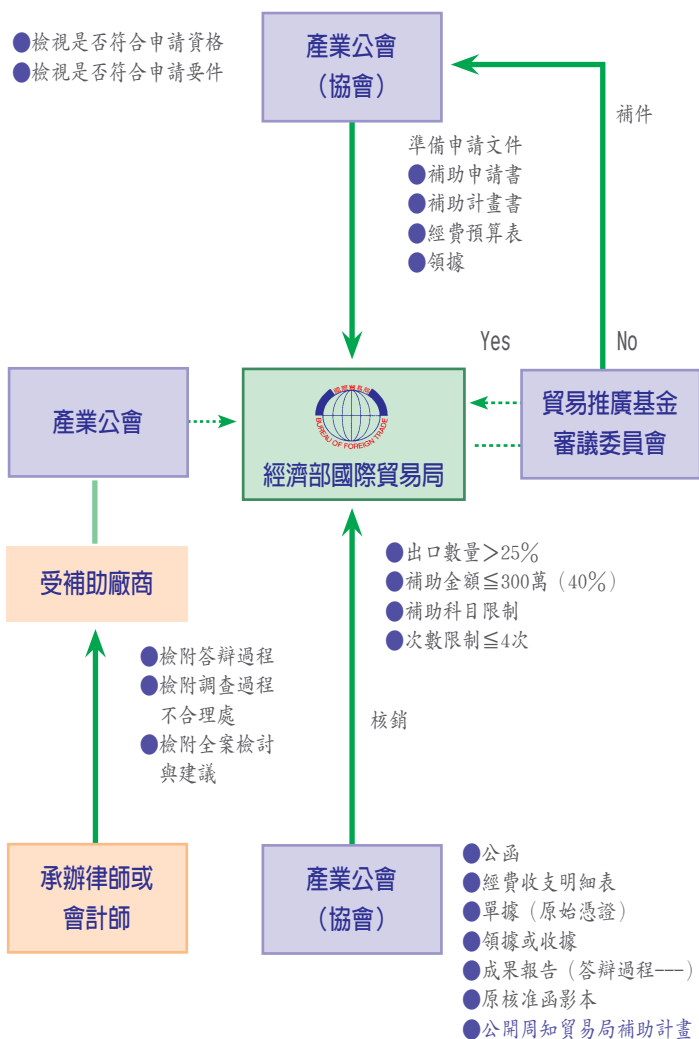
只要在洽妥律師或會計師並簽妥契約後，即可請產業公會代為申請，最遲應於最後調查或複查認定(終判)前向貿易局提出申請，在申請時需準備的文件包括：補助申請書、補助計畫書、補助經費預算表、設立證明或章程影本、與律師事務所或會計師事務所簽約之約本。

6. 核銷時間與核銷要求

受補助單位應於計畫結束後(終判)一個月內檢附經費收支明細表、成果報告、收據或發票、補助金額之支出原始憑證、貿易局核准補助計畫之書面證明影本向貿易局辦理核銷。

其中成果報告應包含所聘請律師提出之答辯過程、如調查團在調查過程中有體制不合理或是處理程序失當的地方、以及事後應注意事項及其他相關事宜。值得提醒的是，如果遇到年度終了時，核銷時間則必須在年度終了後五日內，辦理完竣。

如何向政府申請補助



問題與回答

1. 我們已經是WTO的會員了，為什麼還會被告？

A：由於反傾銷協定是WTO合法的貿易保護措施，凡進口貨物有差別取價並且對其國內產業造成損害，在符合反傾銷協定的前提下，進口國政府的確可以對出口國廠商進行調查，並加徵額外關稅即反傾銷稅，因此，只要進口國主管機關在符合反傾銷的調查要件與程序下，對出口國廠商展開調查並加徵反傾銷稅，大家拿他一點辦法也沒有。

但是，一旦進口國的調查要件與程序，跟WTO反傾銷協定的精神或內容不一致時，因為反傾銷措施而受到損害的出口國政府，就可以向WTO爭端解決機構提出控訴，要求進口國政府給一個公道，重新修改進口國的反傾銷判定或措施，這也就是我們加入WTO最正面效益之一。只不過政府在向進口國政府提出爭端解決諮商時，仍必須要有相當的事證，因此，廠商在應訴過程中，如感到進口國調查機關有不合理的地方或處理方式有問題時，一定要保持完整資料與紀錄，並與政府密切配合，這樣才有機會在爭端解決機制中扳回一城。

2. 如果被告傾銷，我不想理他，會有什麼後果？

A：反傾銷有時和產業的景氣循環有關，會出現骨牌連鎖效應。例如當A產品被甲國控訴調查傾銷時，出口廠商自然會將涉案產品轉銷乙、丙等其他國家，導致乙丙國內的產業有時也會跟進要求政府對A產品發動反傾銷調查。

若國內廠商被控傾銷而不理會，依據以往的處理案例經驗可能會有下列「後果」：(1)調查單位因無法取得台灣出口廠商的資料，逕以申請人(當地廠商)所提數據或自其他管道收集的資料作為「可得事實」，核予相當高的反傾銷稅率。(2)由於當地進口商無法承受高額反傾銷稅，導致台灣產品退出該市場。(3)由於台灣產品在該市場無銷售實績，故在反傾銷稅課徵滿5年前的「落日複查」(sunset review)，調查單位難以評估停止課稅會否再發生傾銷，多半會繼續課稅。(4)反傾銷稅「永不落日」意味台灣產品將永久退出該市場。

3. 如何找到與選擇一位好律師？費用大概要多少？

A：在反傾銷案中，找到一位好律師或好會計師，是很重要的一件事，在選任律師時可以多方打聽，除了透過公(協)會與同業外，工業總會亦備有一份律師推薦名單，可供大家參考。另外亦可透過邀請律師簡報方式來篩選適任律師。在選任律師時，最好找熟悉反傾銷業務的律師，並以辦過有關調查國反傾銷案或對該產業十分熟悉之律師為優先考量，因為，如果該律師對於應訴產業十分熟悉或承辦過類似產品案件，對應訴產品之作業流程比較熟悉，除可透過帳務之調整，降低傾銷稅率外，對於分秒必爭之反傾銷應訴，也可以節省許多時間。

一般來說，一個反傾銷案件大約需要美金10萬元，但這個數額仍需視個案的複雜性與難易而有所不同，收費的標準與提供服務或專業能力並不一定是完全正比的，但是過低的報價也可能隱藏某些問題。因此，在選任律師時，應多方考量，不應將服務費用，列為選擇律師的唯一條件。

4. 反傾銷的「司法救濟」與「行政複查」有何不同？

A：反傾銷的「司法救濟」屬於制度外的救濟措施，而「行政複查」則是屬於反傾銷制度內的救濟措施，這兩者有很大的不同。前者是指當反傾銷調查終止或確定後，對於判定不服之利害關係人，向進口國司法機關提出行政訴訟的一種行為，而這裡利害關係人包括申請人、進口商、出口商，控訴對象為進口國的調查機關；一般而言，司法複查會耗時較久。

後者是指反傾銷的情事變更複查或期間複查，行政複查是指在反傾銷稅課徵後的一段期間或固定期間後，因為主管機關依職權主動，或因利害關係人的申請，而展開調查以重新檢討，是否應繼續課徵反傾銷稅或停止課徵反傾銷稅或改變稅率的一種行為，而這裡利害關係人同樣包括申請人、進口商、出口商。

5. 反傾銷的「行政複查」與「期間複查」有何不同？

A：反傾銷的「行政複查」又可分為：傾銷稅率的檢討、損害的檢討、以及包括傾銷稅率與損害二者的檢討。這三種檢討除了利害關係人可以依具體事證提出申請外，主管機關亦可依職權，主動展開複查。

甲、傾銷稅率的檢討：有新的傾銷事實出現或傾銷情況已不如前，傾銷稅率有擴大或降低的情況，利害關係人有正當理由並能舉出具體事證時，就可以向主管機關提出申請，要求重新檢討稅率，但這個稅率的課徵不能較原稅率公告課徵期限更長。

乙、損害的檢討：已有新的事實出現，或市場已有很大改變，或出貨規格已作調整，國內市場已不再受到進口貨物的損害時，進口商或出口商針對此一新事實，並能舉出具體事證時，就可以向主管機關提出申請，要求重新檢討是否有必要繼續課徵反傾銷稅，因為進口國的國內產業早已不再有損害了。

丙、傾銷稅率與損害的檢討：如果有一個新事實，顯示傾銷稅率已產生變化，而損害也繼續發生時，利害關係人依據這些新事實，已掌握具體事證時，就可以向主管機關提出申請，要求重新檢討是否應課徵反傾銷稅及稅率是否應調整。值得注意的是：檢討結果如判定國內產業仍受有損害且稅率將進行調整時，反傾銷稅的五年期限將重新起算。

6. 反傾銷的「落日複查」與前面複查有何不同？

A：反傾銷的「落日複查」是指反傾銷稅在課徵5年後，原則上應該立即終止的反傾銷稅，在課徵期滿5年前原申請人或代表國內產業之公協會認為取消反傾銷稅後，將造成傾銷及損害之持續或再度發生，申請人可以檢具相當事證向主管機關申請「落日複查」檢討，以確認是否應繼續課徵反傾銷稅，一旦主管機關判定有必要繼續課徵時，這個反傾銷措施又會繼續向後展延五年，此一落日複查之檢討，亦可由主管機關依職權主動展開調查。

7. 「反傾銷稅」、「平衡稅」、「防衛措施」有何不同？

A：「反傾銷稅」、「平衡稅」、「防衛措施」是不同的法律觀念，並具不同的法律構成要件，基本上，反傾銷稅及平衡稅均為反制不公平貿易行為之合法救濟措施，防衛措施單純為保護遭受進口損害之國內產業，與進口產品是否涉及不公平貿易行為無涉。

(1) 反傾銷稅：當一國的進口貨物以低於正常價格進口到當事國，並造成當事國同類貨物產業的損害時，可以經調查認定後對其課徵反傾銷稅，課徵期限為五年。依據WTO秘書處自1995年至2012年的統計：中國、南韓、台灣、美國、日本是被課徵反傾銷稅的前5名出口國；至於印度、美國、歐盟、阿根廷、中國，則是採行反傾銷措施的前5名進口國。

(2) 平衡稅：當一國的進口貨物因為接受政府的補助，而可以較低價格銷售至當事國，並造成當事國同類貨物產業的損害時，可以經調查認定後對其課徵平衡稅；此一平衡稅課徵期限為五年，由於我國政府幾無違反WTO補貼協定的補貼政策，故國內廠商遭遇此類調查的案例鮮少。

(3) 防衛措施：當進口貨物大量或急遽進口，造成當事國同類貨物產業的損害時，可以對其採取防衛措施。這個防衛措施，可以是提高關稅，也可以是數量限制，或關稅與配額併行。此一措施，一般為四年，最多不得超過八年，且係針對每一個進口來源國課徵（或數量限制）。近幾年來，菲律賓、印尼、土耳其、阿根廷等開發中國家較常使用防衛措施保護其境內產業，對於台灣出口的影響則視產品而定。例如土耳其對「機車」採行防衛措施對我國出口的影響就超過「鹽」或「電熨斗」等產品。依據「辦理推廣貿易業務補助辦法」第四章的規定，國內出口涉案產品的業者可聘請律師向調查國表達反對意見，經濟部國際貿易局在必要時也可主動代表業者聘請律師應訴。

8. 反傾銷調查的程序與步驟？

A：各國反傾銷規定雖然大皆符合反傾銷協定，但在實務調查程序與組織仍有不同，有些國家採一元制，即由同一機關負責傾銷與損害之調查，如歐盟、印度、中國大陸，有些國家採二元制，即分由兩個機關負責傾銷與損害之調查，如美國、加拿大與我國。不論是一元制或二元制，調查程序，大致可分為，申請→展開調查→初步裁定→實地查證→最終裁定等五個階段。但並不是每一個國家都分有初裁與終裁二段式裁定，也不是每一個國家都有實地查證，而實地查證也不一定在初裁後才進行，而每一個國家的每一階段調查時間，也不盡相同，因此，有關反傾銷調查的程序與步驟，仍需視各國的反傾銷實務狀況與規定。（請參考附件一及附件二）

9. 反傾銷調查的時間？多久會有結果？

A：依據反傾銷協定的規定，反傾銷的調查程序應在發動調查後一年內完成，最多不能超過18個月。而行政複查及落日複查的調查程序，應儘速完成，最好不要超過一年。反傾銷協定雖然對於調查時間都作了明白的規定，但中間仍留有彈性，以初始調查案件來看，協定規定「調查程序應於發動後一年內完成」，因此，申請人在向主管機關提出申請的期間，顯可不計入在內。而複查的期間雖然規定在一年內完成，但協定中說「原則上應自展開複查之日起12個月內完成」，因此，誠如法諺所言：「原則之所以存在，就是因為有例外」，因此，只要主管機關認有必要及理由，仍可予以延長。

10. 反傾銷調查的資料期間 (POI) 要多長？

A：一般而言，傾銷之調查，調查機關通常要求1年之資料，損害之調查，則要求3年之資料。惟各國的反傾銷調查機關要求的資料期間也並不一致，例如美國多以展開調查的前4個季為資料期間，歐盟多取展開調查的前1年為資料期間，而中國則多以前1年為資料期間，但調查機關會因產品特性或產業特性，而適度的調整與要求資料期間，在調查期間數量與價格有明顯變動時，調查機關甚至會要求出口商，隨著調查時間提供最近1季或1個月的資料，總之，這個資料期間是由主管機關決定，而出口資料與國內售價資料之提供期間，原則上，應該是一致期間。

11. 被告時是單打獨鬥比較好，還是大家共同應訴比較好？

A：廠商被告至究竟是單打獨鬥比較好，還是大家共同應訴比較好，很難有標準答案，一般來說，產業規模小、家數多的產業，當然是共同應訴較能節省經費與成本，而廠商規模大、家數少之產業，其在出口國之國內市場原就處於競爭態勢，這類企業較喜歡單打獨鬥，不過，即使是共同應訴，由於傾銷稅率的計算是以各出口製造商的國內售價與出口價格相比較，因此，各個出口製造商仍需提供各自的內外銷售資料，以獲得個別稅率。一般來說，在應訴方面，可分為傾銷稅率的應訴與是否造成進口國國內損害的應訴，在傾銷稅率的應訴大皆採單打獨鬥的應訴方式，但在損害的應訴則可採共同應訴的方式，以節省應訴成本。

12. 進口價格比進口國的國內市場價格還高，為什麼還被告傾銷？

A：常有廠商反映：「我賣進去的價格，比他國內市場的價格還要好（高），那裡有傾銷？」這是很大的一個誤解，因為，傾銷差率不是以進口價格與國內價格進行比較，而是以出口製造商的本國售價與出口價格進行比較，因此，只要是本國售價在相同的交易層次，相同的交易期間，並進行適當的調整後，仍高於出口價格時，就是所謂的傾銷，至於出口價格是否高於進口國的國內市場價格，則非所問，只能主張『進口價格未對進口國的國內產業造成損害』，並說明因果關係不存在或薄弱，以削弱損害成立的機會。

13. 申請人有跟台灣廠商買貨，為什麼還可以提出控告？

A：如果申請人本身是國內製造商，但又同時經營進出口買賣業務，並且進口涉案產品時，WTO協定中規定『得』將這類業者排除在國內產業定義之外，但是，由於這個規定用『得』而不是『應』，因此，當A公司有很好的理由或證據時，例如為了彌補國內短缺的尺寸…，進口國的主管機關是可以做出認定A公司的申請人身份為適格的行政裁量。但，無論如何，廠商如果發現申請人同時也進口涉案產品時，應該即時向該國調查機關提出質疑並保留連繫文件，以便日後提出行政訴訟或司法救濟時，可以用來佐證申請人的適格身份的確是有問題的。

14. 出口產品似與受調查產品不一致？

A：如果外銷的產品與出口國調查產品不太一樣時，一定要和進口國調查機關澄清，不過，在調查公告中，所公告的稅則號列雖是同類產品的重要參考資料，但是否為「同類產品」(like product)還須對照產品描述，就產品之物理特性、製造流程、競爭、消費特性與可替代性，進行研判，而「同類產品」與「受調查產品」仍有不同，一般來說，公告上所列出的產品項目為同類產品，但在展開實質調查時，可能會縮小或擴大範圍，因為某些項目或尺寸在出口國並未生產，因此，將不會對出口國國內廠商造成損害，這時，這些項目或尺寸就可以被排除在受調產品的範圍了，但如果只是些微差異，兩種產品仍具可替代性與可比較時，則無法排除，僅得作適當之調整。

15. 如果只有外銷，沒有內銷時怎麼辦？

A：如果只有外銷，沒有內銷時，這在反傾銷調查中，屬於比較棘手的問題，依照WTO協定，這時進口國調查機關會要求你提供賣到第三國的同類產品的價格資料，或是用你的「生產成本+管銷費用+一定利潤」後的推定價格(constructed value)，來和外銷價格作比較，算出反傾銷稅率。但是，如果這個涉案產品國內仍有銷售，只是規格不同時，可以向進口國調查機關說明，並提出產品生產流程之相關資料，儘量找出兩者差異性，而要求進行調整。

16. 有出口，卻沒在調查名單內，是不是很幸運？

A：由於反傾銷調查是針對出口國的所有廠商進行調查的案件，因此，只要你也有在調查期間（POI期間），出口被指控的同類產品到進口國家時，你就是被調查的對象，如果你沒被列在調查名單內，千萬別高興，因為在反傾銷規則中，雖然是以被列名的個別廠商進行調查，並給予個別稅率，至於那些不在名單上的出口商，還是會被課徵一個其他稅率（all others rate），而這個其他稅率，一般來說是所有個別稅率之加權平均值，因此，千萬不要以為自己沒有被列名，就不會被課徵反傾銷稅。在反傾銷案件的調查公告後，如果你沒有在名單內，你可以透過經濟部國際貿易局的駐外單位，向進口國調查機關表示，主動表示填答問卷之意願，如獲調查機關同意，亦可取得個別稅率。

17. 在國外投資設廠的生產者，可以回過頭來告台灣嗎？

A：可以的，如果在國外投資設廠的生產者所生產的產品，確係在進口國之國內進行生產與銷售時，當然可以被視為進口國的國內產業，並且成為反傾銷案件的申請人。

18. 合作廠商與不合作廠商的稅率有何不同？

A：不論是抽樣或無抽樣的反傾銷調查，不合作廠商的稅率都是最高的懲罰性稅率，而合作廠商在抽樣調查中，依據是否被列為抽樣廠商而有不同，如下所示：

國別/ 稅率	採抽樣調查			一般調查	
	合作廠商		不合作廠商	合作廠商	不合作廠商
	被抽到且完整 填答	未被抽到但表 合作	被抽到又不 合作/未知	完整填答	未完整填答 /未知
歐盟	個別稅率	加權平均稅率	BIA稅率 /剩餘稅率	個別稅率	BIA稅率 /其他稅率
中國	個別稅率	加權平均稅率	BIA稅率 /其他稅率	個別稅率	BIA稅率 /其他稅率
加拿大	個別稅率	加權平均稅率	BIA稅率/加 權平均稅率	個別正常價格	BIA稅率 /其他稅率
美國	個別稅率 (指定應答)	所有其他稅率 (不須表示)	BIA稅率	個別稅率/ (指定應答)	BIA稅率 (指定應答)

值得一提的是，美國的調查方式與其他國家有很大不同，美國是採取指定應答的方式，即由美國商務部依照涉案產品的出口量與出口值及其他相關指標，指定出口商應答，一旦經指定的出口商採取不合作態度，即會被判BIA (Best Information Available/Facts available)，但那些未經指定作答的出口商，將全部被視為合作廠商，其稅率為被指定應答之出口商的加權平均稅率，只有那些被指定應答又不充份配合的廠商，才會被視為不合作廠商。

19. 什麼是抽樣調查(sampling)? 被抽樣調查選中有什麼好壞處?

A: 抽樣調查分為調查對象的抽樣與產品的抽樣，產品的抽樣較無疑義，因此，一般所謂抽樣是指調查對象的抽樣，即在出口商家數眾多，如果逐一調查會影響調查程序與時間時，所採取的變通方式，一般來說，進口國會針對涉案產品的規格、出口量、出口價進行篩選，就其中挑出具有代表性的廠商，被挑中的廠商將填答完整問卷或接受實地查證，但這個過程可使被抽樣的廠商獲得個別稅率，那些未被抽樣但曾經表示願意接受調查的廠商暨合作廠商，則會一體適用「所有被抽樣廠商的加權平均稅率」，但在抽樣廠商當中，有人被判零稅率或BIA稅率時，「加權平均稅率」的計算將扣除這種極端的零稅率或BIA稅率，使得整個「加權平均稅率」看起來較合理，在歐盟，如果你沒有表態願意接受調查，則會被適用『剩餘稅率』(residual rate)，這個稅率將會是一個最高稅率。

20. 誰會被「實地查證」? 受調廠商可以主動要求嗎?

A: 個別廠商在填覆完整問卷後，進口國主管機關為檢驗問卷的真實性，通常會要求要實地查證，尤其是歐美等先進國家。但並不是每一個國都有實地查證的規定，也不是每一個案件都會要求要到出口國廠商處實地查證。實地查證是除了問卷填答外，另一個可以自我辯護或「翻身」的機會，如果能夠讓進口國主管官員在實地查證中，驗證你所填的問卷，都是真實可信的，這樣對於反傾銷的稅率，有很大的幫助。

如果你已填覆完整問卷，而進口國主管機關也要求要實地查證，但實地查證的名單上卻沒有你的名字時，如果你很有把握可以透過實地查證扭轉乾坤時，宜儘早透過駐外經濟組為你爭取實地查證的機會，而進口國主管官員通常也會通融，願意多看一家廠商。

21. 如果在傾銷調查過後，我才生產並出口，該怎麼辦？

A：如果在資料提供期間，你沒有出口至進口國，在調查期間後，才開始生產或才想賣到進口國，這時，只有申請「新進業者複查」(new shipper review) (或稱新出口商複查) 一途，一般來說，「新進業者複查」的申請必須在原反傾銷調查最終裁決生效後方可提出申請，且須符合在受調查期間未出口涉案產品到進口國，以及在終判後曾出口至調查國「具商業代表性的數量」(commercial quantities)兩項條件時，才可以提出申請。但出口商若是在原先的反傾銷調查時並未應訴，終判後認為稅率太高想要平反，並不能申請「新進業者複查」，應提出「行政複查」或「司法複查」。

22. 新進業者複查的條件及時間？多久會有結果？

A：新進業者複查的條件如前所述，而新進業者複查的調查期間與一般的行政複查相同，協定只規定要加速完成，不能超過一年，中國規定此種複查須在9個月內應完成，我國也是相同期限，只是在案情過於複雜時，主管機關得延長調查期限，惟最長不能超過1年；美國與歐盟即規定最長不能超過1年。

23. 反傾銷稅，是否有溯及既往的適用？

A：反傾銷稅的課徵，原則上是不會溯及既往的，但在極例外的情況下，還是會溯及既往的，例如在獲知將被判高額反傾銷稅，趁著反傾銷終判前，大量出口，而且進口商明知或可得而知的情況下，故意在終判前大量倒貨，這時主管機關就可以從臨時反傾銷稅實施前90天開始起算，回溯課徵反傾稅，值得注意的是，反傾銷稅的溯及既往只有在主管機關在肯定初裁，並課徵臨時反傾銷稅之情況下，才有可能溯及既往。

24.進口商叫我別理反傾銷調查，他們會全權處理，可以嗎？

A：這是相當危險的作法，當然在一些較小的出口市場，以及應訴不敷成本效益時，可以考慮由進口商代為處理，但仍須密切注意本案後續的發展，否則，很可能會空歡喜一場。因為，進口商在處理不好時，可以轉換進口來源，但我們卻喪失一個出口市場，而且必須注意的是，反傾銷調查時，出口製造商必須提供在國內的售價資料或成本資料，如果將這些內部資料都透過進口人轉手處理，會不會對未來的交易互動有所影響，也必須加以審慎考量。

25.進口人要求『高價低報』可以嗎？

A：進口商為繳納較低關稅，而要求出口人「高價低報」，此一情況在反傾銷調查時，常形成高額反傾銷稅，而且「罪證確鑿」，如果出口商主張當初是應進口商「高價低報」時，則進口商有可能必須補繳關稅或涉及其他關稅處罰條例，有些國家還附帶有刑事處罰，不可不慎。

26.我在中國生產的東西，出口到美國，被告時該怎麼辦？

A：由於中國仍是非市場經濟國，因此，如果在中國投資生產的產品，出口到美歐等國而遭到反傾銷控訴時，廠商首先必須向進口國主管機關申請「市場經濟出口廠商地位」之認定，以爭取獲得單獨稅率，目前歐美以及台灣等都需要經過申請及認定的程序，才能適用市場經濟的地位，只有加拿大，未區分市場經濟與非市場經濟地位之出口商，而將所有出口國廠商一視同仁。如果被視為非市場經濟國家時，國內的「正常價格」將會被全盤否定，進口國可能會拿「推算生產成本+利潤」或第三國資料作為出口國的正常價格，這樣的比較，通常都會出現高額的反傾銷稅。

27. 是否可以用「價格具結」或「數量具結」取代反傾銷稅？

A：由於「數量具結」是協定所明文禁止的，因此，在反傾銷中只能進行「價格具結」，但「價格具結」只能在主管機關作成傾銷及損害的初步肯定認定後，才可以向進口國主管機關提出申請，而且必須在進口國展開調查時，即有充份配合填答問卷的合作廠商，才可以拿到這個機會，當然，主管機關仍可以作出准駁的行政決定，而一旦進口國主管機關接受出口商所提之「價格具結」後，即會免除該出口商的反傾銷稅。但值得注意的是，倘若進口國政府發現前述出口商有違反「價格具結」協議時，將可恢復課稅並追繳早先被豁免的反傾銷稅。

28. 稅率一經公布，還有其他的救濟措施嗎？

A：在確定反傾銷稅後，對於該反傾銷措施不滿意時，可透過二個管道提出申復，一個是反傾銷內部的行政複查，一個是透過外部的司法或行政救濟，在反傾銷內部的行政複查，一般必須經過一年以後才可以提出，當然如果屬於新出口商複查，則不在此限，在提出情事變更複查，利害關係人必須提出相當之事證，才可向進口國主管機關提出申復。而外部的司法或行政救濟，只要在反傾銷稅公告確定後即可提出，惟協定雖然建議各進口國政府應有獨立的司法審查制度，但並不是每一個訂有反傾銷法規的國家，都有一套獨立於認定或複查的司法審查機制，如果對於反傾銷措施確有調查不公或事證採認有偏頗之情形時，一般可透過進口國之進口商，向當地司法機構提出行政或司法救濟之爭訟。

29. 如果拿到很高的稅率，可以換家公司名稱再出口嗎？

A：由於反傾銷稅是針對出口國所有出口製造商展開調查，因此，該個別稅率是跟著出口製造商，貿易商並沒有自己的稅率，如果，不是從個別稅率的出口製造商取貨，而是由個別稅率外的其他出口製造商取貨時，即應適用「其他稅率」。各國在實施反傾銷措施的實務上，多有完整的配套措施以防堵企圖規避反傾銷稅的作法。

30. 一旦被告，政府有提供協助或補助嗎？有無資格或條件限制？

A：針對我出口貨物遭到國外傾銷、補貼或進口救濟之控訴，目前政府除委請全國工業總會協助廠商因應外，亦提供若干金額之補助，惟該補助僅限定在聘用律師、會計師或顧問費(不包括律師、會計師及顧問之機票、食宿費及個別支出等費用)，每次補助金額以新台幣300萬元為上限(不得超過申請補助金額的40%)。這項申請最好透過產業公會或相關公協會的名義提出申請，申請應訴補助廠商之資格須符合出口涉案產品至指控國之數量占該國自我國進口該產品之比例達25%之要件。(請詳p10流程圖及參附件)

31. 為什麼中國被告，我們也會有事？

A：歐美等國為防範原被課徵反傾銷稅的出口國廠商，以透過第三地轉運或簡單加工即改變原產國的方式，來規避反傾銷稅的課徵，而特別訂立「反規避」條款，凡是藉由簡單加工或第三地轉運來改變原產國的出口涉案產品，仍會被課徵反規避稅，而我國廠商近年來在中國投資設廠的情形非常普遍，一旦中國出口產品被課徵反傾銷稅，業者即使停止從中國出口，而將產品訂單轉回台灣生產銷售，仍可能被認定係為規避反傾銷稅所進行出口策略的調整，而被發動「反規避調查」，甚至課予反傾銷稅。

32. 廠商可以提WTO爭端解決的訴訟嗎？費用多少？

A：WTO爭端解決機制的是訴訟主體是國家而非廠商，因此，只能由政府部門提出，廠商是不可以成為訴訟主體的，而訴訟標的則為政府的法規命令或政策違反WTO各項協定或規定時，才可以提出爭端解決的控訴。

33. 我廠商如何對進口產品提出反傾銷調查之申請

A：針對進口貨物有傾銷事實，國內產業又有受損的情況，當然可以提出控告，但是必須依「平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法」第七條所規定的文件資料並檢具相關的證據，向財政部關務署提出申請，也可向全國工業總會尋求協助，工總備有極專業的服務同仁，可以協助業者準備申請書，以及進行相關案情的研析。

34. 國內廠商要求配合開立與銷售不同的發票，遇到傾銷會怎樣？

A：國內中小型企業在交易上，常會順應客戶的要求，開立一些與出貨不完全一致的發票，例如開立不同規格的發票，或開立不足額發票，或溢開發票，這些配合客戶要求的動作，在遇到反傾銷時，便顯得格外棘手，尤其是遇到要實地查證時，這樣的交易習慣很難說服進口國的查證官員，一旦他認定你的資料有作假的嫌疑，可能所有的努力都要功虧一簣。

35. 公司有兩套帳，被控傾銷時該怎麼辦？

A：兩套帳，這在國內中小型的企業，是一個公開的秘密，可是如同前面配合客戶要求，開立不實的發票一樣，在遇到反傾銷時，與傾銷調查的實地查證時，是非常難以跟進口國的調查官員說明的一件事，這時只能儘量的見機行事。一般而言，調查官員多能輕易發現作帳所留下之破綻，倘若被發現則有可能被認定為「不合作廠商」，逕以「可得事實」課予高額反傾銷稅。因此，應訴時仍建議以誠信為上策。

反傾銷調查因應經驗分享—以鋼鐵產業為例

中鴻鋼鐵公司 潘哲仁

1. 前言

感謝中華民國全國工業總會貿易發展組的邀稿，讓我有機會將踏入職場20多年所經歷的反傾銷調查、年度及落日複查等相關經驗與大家分享，希望能夠對業界有所幫助。

本文以面臨反傾銷調查實務處理過程為主，包括如何決定是否應訴、應訴作業重點、查證所需準備資料及防範應變機制，至於反傾銷的定義、原則、時程、稅率計算等相關法規事宜，則不在此說明。

2. 決定是否應訴？

反傾銷調查案成立而公司又在被告名單上時，決定應訴與否？在此建議從「市場」與「成本」的觀點來考量；對於是否回覆年度或落日複查也是如此。

2.1 市場

1. 是否為主要市場或者是潛在市場？
2. 是不是極具獲利或潛在獲利空間？
3. 受調產品內銷售數量佔外銷數量比例在5%以上？可在調查時進行比較。

2.2 成本

1. 出口價格是否有傾銷嫌疑？是否落實：「外銷淨售價 > 內銷淨售價 > 成品成本」之銷售機制？
2. 試算之傾銷稅率 $DM = (NV - EP) / EP$ ，NV：正常價格、EP：外銷價格、DM 傾銷稅率；是否在容忍範圍之內？
3. 公司是否可承受在應訴上所耗用的時間與法律諮詢費用？一般費時約一年，視不同控訴國家，律師費用約六至十二萬美元，其他代墊費用(差旅、文書、郵電、翻譯等)約15~30萬台幣另計，若增加損害調查應訴則另需三至五萬美元。

經過評估與分析並選擇應訴後，就必須積極面對問卷填答以及可能的實地查證，以爭取適當的稅率。

3. 應訴作業重點

3.1 關鍵因素

應訴過程的順利與獲取較合理的稅率，根據以往的經驗取決於幾項因素：

1. 最高決策者的支持。
2. 充裕的經費與人力。
3. 有經驗的律師(顧問)團隊。
4. 期限內充分提供的正確資料。
5. 不厭其煩的耐心。

3.2 反傾銷作業成員

決定應訴後，應立即進行人員編組，包括公司業務(內銷、外銷)、會計、財務、生管、技服、資訊等部門及聘請外部專業人員(律師)協助相關作業。

3.3 索取問卷

儘速取得問卷，詳閱並澄清問卷內容、確認調查期間、受調產品範圍(HS CODE)、繳卷期限，必要時申請延期繳卷以使問卷回覆內容更加完整；並依問卷題目製作任務執行分配計畫表以嚴格管控答卷進度。

3.4 問卷資料勾稽及試算

問卷資料填寫，必須確認交卷資料之正確性、儘可能分析試算是否尚有降低反傾銷稅率的機會，由產品之特性、生產與銷售條件以及原料、生產成本等架構分析，找出可能降低反傾銷稅率的空間。

3.5 填答正式及補充問卷

問卷或補充問卷回覆內容，一般包含本文、附加文件、報表、流程圖、清單、工作底稿、系統檔案等資料；回覆答卷應該注意時效性、切題性、正確性、技巧性；專案承辦人務必嚴格跟催各編組成員準時交卷，並委由專業律師協助問卷填答、檢驗試算再將確認過之相關答卷及電子檔，在交卷期限前送交該國反傾銷調查主管機構。

3.6 查證模擬及資料整合

查證前可由委任律師引導演練查證過程，以提早適應實地查證時之作業

方式，並再次檢視提報與佐證資料、系統程式、系統檔案等之正確性；並確認提報資料之版本，使資料有一致的正確性及避免沿用舊版或錯誤資料而造成查證過程中不必要的誤解。

3.7 實地查證大綱

約在實地查證一週前會收到查證大綱，務必要依照查證大綱所列內容逐題準備妥當、詳加確認。查證過程的時間相當緊湊，竭盡協助及配合查證官員的要求，會使雙方有較佳的互動。因此需落實對查證大綱所列內容做好完整的事先準備。

3.8 實地查證前之預備工作

1. 召集工作成員舉行查證前說明會議。
2. 確認後勤支援(如網路、列印、影印、裝訂、傳真、文具、茶水、招待、查證會場佈置、查證官員交通、食宿等生活起居必要的協助安排等)是否完備並安排支援人手。
3. 依查證大綱分派及討論相關人員所負責之各項細節，每一題項必須指定應答人員在場，同時要安排助手協助找尋資料。
4. 要求主答人員及助手對所負責之題目、答卷內容、文件、報表資料、工作底稿等必須相當熟捻。
5. 宣導查證時之應對態度、內容、技巧。
6. 再次查驗大綱中預先抽選之Samples及佐證資料。
7. 若有更正項目提出，要注意是否有所遺漏及標示清楚。
8. 排除非必要參加人員及清除非必要之資料，以避免節外生枝。

3.9 實地查證

實地查證為反傾銷案中最重要的一环，過程與結果可能會影響傾銷稅率的高低，因此必須特別注意：

1. 遵循查證官員所擬定之查證大綱順序查證，掌握以快速、正確、簡潔、堅定的態度回答查證官員的查核。
2. 應答者必須是該業務承辦人員，不可回答模稜兩可或是錯誤的答案。
3. 被查證的議題，相關負責人員應在場協助說明，以掌握時效。
4. 若答案不是很肯定或未齊全，可向查證官員說明需要作業時間準備。

5. 回答項目的資料若有困難，應立即與委任律師溝通如何作答因應，切忌自作主張。

6. 官員可能對不同部門人員詢問相同問題，或再重複、迂迴詢問同質性問題來驗證資料的正確性，因此切記答案須前後一致。

7. 查證官員若有要求補充資料，小組成員得配合加班準備佐證資料。

8. 對查證官員所要求之查證文件或附件都要備份留底，便於追查。

9. 查證過程中所有參與人員應保持謹慎，直到查證結束為止。

3.10 資料歸檔

完成查證後，應將所有答卷資料、系統程式、系統檔案、報表資料、文件、工作底稿、作業流程、查證附件等掃描歸檔保存；受委任的律師事務所也會製作一份完整查證資料供公司存檔，承辦人員可依此經驗傳承；日後若執行它案的反傾銷作業或年度行政、落日複查時將較流暢許多。

4. 查證所需準備資料

查證過程中佐證資料主要分為銷售、財會與成本兩大類，不論公司在受調期間的營運狀況如何，這兩大類資料越齊備，將會有較正面的調查結果：

4.1 銷售

提供該佐證資料的目的是為了驗證提報之內銷、受調國及第三國受調產品的逐筆檔中各欄位內容包括一產品規範、銷售數量與金額、收入、費用等是否正確，以估算合理的內、外銷淨售價；文件與準備單位整理如表一：

若上述資料包括它筆收入或費用，其相關單據憑證也必須找出來，以作合理說明。

4.2 財會、成本

則是對公司年報、費用、收入、成本等項目之勾稽，也是在此決定受調產品成本參考基礎，相關作業及稽查底稿簡述如下：

4.2.1 原料費用勾稽

1. 各月份之存貨進耗存表。

2. 原料驗收明細、折讓預估明細。

3. 各月份之成本中心費用表，核對每月原料費用(不含半成品之領用移轉成本)是否與進耗存表之原料耗用項相符。

表一

區域	準備單位	文件內容
內銷	業務	訂單輸入畫面(主檔、明細檔)、發貨通知單畫面(主檔、付款方式、項次檔)、內銷合約。
	銷管	出庫通知單、交運單、內陸運費價格表
	財務、會計	收款明細(立帳傳票、銀行對帳單等)、支出明細(立帳傳票、銀行對帳單等)、費用明細(內陸運費、折讓單、客訴理賠、各類折扣等其他費用憑證)。
外銷	業務	訂單輸入畫面(主檔、明細檔)、發貨通知單畫面(主檔、付款方式、項次檔)、外銷合約佣金或退償金合約。
	銷管	出庫通知單、交運單、INVOICE、PACKING、提單(B/L)影本、產地證明、品證書、內陸運費價格表。
	財務、會計	L/C或T/T影本、報關單、國內發票、收款明細(立帳傳票、銀行對帳單、水單等)、支出明細(立帳傳票、銀行對帳單、水單等)、報支憑證(海運費、商港建設費、貿推費用、銀行息、手續費、內陸運費、佣金、退償金、報關費、公證費、保險費、裝卸費、提單製作費、折讓單、客訴理賠、各類折扣)。

4. 受調期間原料採購資料彙整(來源廠,代理商,品名,規範,數量,單價,金額,交易條件等等)。

5. 抽調原料採購案號的資料文件準備(合約,請、採購單,驗收單,進口報單,裝船文件等等;另財務單位則需提供相關報支文件)。

4.2.2加工費勾稽

1. 各月份之水電費用預估基礎,準備生產部門提予成本單位之預估表,並說明分攤至各線別之原則。

2. 各月份水電費之收據,雖有抄表日期收費之差異,但應不與該月份之費用差異太大。

3. 各月折舊費用明細表,分攤年限,折舊費用之計算。

4. 資本支出案之相關入帳憑證。

5. 修護、燃料費用之驗收、領料分析表。

4.2.3生產量勾稽

1. 提供查核之生產量表,要與ERP生管管理系統上所呈現之產量相符。

4.2.4 銷貨收入勾稽

1. 業務部門核定過之盤價表。
2. 提供查核之銷貨產品分類表，要與損益表之銷貨收入總額相符。

4.2.5 受調期間、受調產品之損益結構拆分

1. 受調品佔所有產品中，所造成之損益結構，需依一定邏輯拆分。
2. 若受調期間跨不同年份，則可能有需拆分半年為期之損益。

4.2.6 管銷費用勾稽

1. 提供受調期間管銷費用之趨勢表，並配合抽核之費用。

4.2.7 發票勾稽

1. 提供受調期間之各受調品之發票明細檔，並配合抽核之項目。
2. 折讓款之開立依據(客訴、數折、履約...)

4.2.8 成本結轉之勾稽

1. 官員未必會詢問費用如何結轉，但務必計算予律師明白。
2. 提供結轉過程表、回收費用標準成本之取得。
3. 各結轉之總成本、總產量、總耗用量需與存貨進耗存勾稽。

4.2.9 各項相關合約準備

1. 託代工合約書。
2. 委託包裝人工合約書。
3. 代銷服務費合約書。
4. 其他相關費用之合約書。

4.2.10 產品費用細分

1. 依各項產品細分不同規格、尺寸附價等之成本。
2. 若有必要拆分產品細分之邏輯，可依產品特性、規格所賦與不同附價的權重，將產品相關之成本依權重拆分。
3. 至於附價的依據則需以業務單位所提供之各項附價之區間為主，亦即無論任何拆分成本的邏輯，都需有其依據。
4. 各受調產品，需拆分「料」、「工」、「費」三大項，總合計之成本亦要與總費用相符。
5. 受調品之產出量，依上述細分之邏輯，可委請資訊單位協助彙整產

量。

4.2.11 包裝費勾稽

1. 各月份之領料分析表依料號、成本科目抓取相關之費用明細。
2. 推估外銷、內銷包裝的標準費用。(亦可以年度預算作業所提供之包裝費用為基準，但需有呈核簽名過之版本)。

4.2.12 損益表勾稽

所有提供之資訊表報，皆需與查核後之損益表勾稽，包含：營業收入、加工收入、銷貨折讓、營業成本、營業費用等。

5. 防範應變機制

近年來反傾銷調查案頻繁，已從偶發案例成為經常性工作項目，除了應訴調查案外，未來有必要將反傾銷預警的制度建立，以防微杜漸降低未來反傾銷案對公司銷售與營運的衝擊；而預警制度應由外部及內部預警組成。其中，外部預警包括(1)出口產品篩選；(2)數量預警；(3)內銷可比性監控。內部預警包括(1)價格監控及定期試算；(2)成本細分精算。

5.1. 外部預警系統

1. 出口產品篩選

進口國製造商會申請反傾銷調查，主要是受到外國產品的損害威脅。若公司出口之產品與進口國製造商產品相似度很高，被控傾銷的機會就會高。公司應篩選出國外製造商無法生產之規格，並針對該規格作為我方出口之主力或往後應訴時申請排除之依據。

2. 數量預警

目前美國、加拿大、澳洲反傾銷法中均有明文規定：如某個國家輸入受調產品的數量未及該項產品總進口量3%時，則應終止對該國之反傾銷調查。但上述之三國均有額外要求，若數個國家之個別輸入未達美國進口總量3%。進口量總合占進口總量7%以上時，即調查機構有權決定要不要納入微量進口之國家。由此可得知，受調產品進口數量的多寡與會不會被納入反傾銷調查有著密切的關係。因此公司必須監控出口至某國之數量，作為警示數據之一。

3. 外銷型號內銷數量監控(可比性監控)

調查機構會檢測公司的受調產品之內銷數量有沒有達到受調產品外銷至進口國總量的5%。若內銷未達5%，調查機構大多採用推算方式來計算較我方不利的正常價格。因此，建議公司是否可在ERP系統中建一個可監控該比例之統計功能，內銷若能保持在5%左右的標準，且內銷銷售無關聯交易及低於成本銷售之狀況，就有可能降低調查機構採用推算價格的機會。

5.2. 內部預警機制

1. 價格監控及定期試算

只要外銷價格低於內銷價格就一定會有傾銷稅率。因此，建議公司在訂定內外銷售價時，應儘量保持在「外銷淨售價>內銷淨售價>成本」的狀況。若狀況允許，公司應定期試算傾銷稅率，特別是台灣出口數量超過目標市場進口總量的3%時，如果能事先找出潛在問題並盡早排除掉，在應對反傾銷調查時就會比較順利。

2. 成本細分精算

要達成上述之目標，首要條件為進行產品成本細分計算。其目標就是把總成本細分至某個受調產品型號。要達成此目標尚需與生產單位及會計部門人員共同檢討整合，建立出可以適當排列組合的產品細分結構。將成本細分主要有2個作用：(1)讓公司更進一步了解產品的成本結構並協助業務單位訂定價格；(2)在面對反傾銷調查時，我方則可依細分出的數據做些調整，來設法降低一點傾銷稅率。

6. 結論

如果公司選擇不應訴，結果將被歸為其它稅率亦即是最高稅率，也就是等於放棄該區域市場，不過如果當公司有意再銷售該外銷市場且至少最近一年內營運獲利良好時，則可再就成本與銷售方向考量，向調查主管機構申請新進口商調查，以取得適當稅率。

若選擇應訴，在經過這一連串花費大量人力、物力、時間與金錢的折騰後，其結果為：

6.1 零稅率或獲具競爭性稅率

獲得零稅率(稅率<2%亦視同零稅率)或具競爭性稅率(較其他競爭對手低且當地市場仍可接受加上稅率的售價)，則表示您至少在一年期間銷售到

該區域是沒問題的，但是務必要保持「外銷淨售價>內銷淨售價>成品成本」的原則，以因應可能接之而來的年度複查及五年後的落日複查。

6.2高稅率

這是最差的結果，等同有一段時間無法進入該市場，但不必因此沮喪，公司也千萬別怪罪於反傾銷作業成員及輔導律師，因為調查結果的稅率，早在公司於受調查期間的營運狀況就已經決定了，我們如此大費周章的準備只是要讓調查機構相信我們提供的受調查資料是正確與可信的、也同時避免被歸入於其他最高稅率的情況。由於已是既成事實我們應該藉由此經驗重新檢討公司銷售策略、市場規畫、各項成本架構及提升資訊系統的完整性，若公司於未來期間在可確保營運無低於成本銷售之情形及建立內外銷預警機制，則可在終裁公布半年後，向調查機關申請複查，要求變更並降低稅率。

最後我們應該了解反傾銷調查是一項非常嚴謹且詳細的稽查作業，藉此深入學習公司的營業銷售、原物料採購、內外銷運輸、產品規範、生產製造及財會成本等業務流程，在承辦的過程中，對您在工作上將會有相對大的收獲與幫助。

參考資料：

Hansen Shiu(2007)：反傾銷因應實例—答辯與資料準備方向，

<http://tw.myblog.yahoo.com/jw!JwbnwguBGB4eUbnh9HGukagm/article?mid=249>

一、反傾銷調查及因應時程表

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
調查機關	立案					初裁	臨時反傾銷稅				終裁	
				實地查證			實地查證					
	聽證會											
受調廠商	調查問卷					補充問卷						
				實地查證			價格具結					
							實地查證					
	聽證會											

調查機關：

* 從立案日起算，正常反傾銷調查程序為12~15個月（最長可延至18個月）。

* 調查機關會在反傾銷調查初步告一段落時，公告初裁結果。

* 若初裁中，傾銷與損害確立，則調查機關可以開徵為期4~6個月的臨時反傾銷稅（最長可延至9個月）。

* 調查機關會在第12~15個月（最長可延至18個月），公告終裁結果決定最終傾銷、損害、與因果關係是否存在。並依此決定是否課徵最終反傾銷稅。

* 調查機關有可能在公告初裁結果的前後，對出口國廠商進行實地調查。

* 調查機關有可能依據利害關係人的請求，不定時的舉辦公聽會。惟在舉辦公聽會之前，調查機關會通知利害關係人有關公聽會的時間、地點。

出口廠商：

* 一般來說；在反傾銷調查正式立案後，出口廠商約有一個月的時間，填覆調查問卷。而在廠商回覆調查問卷後，調查機關亦有可能繼續向廠商提出填覆補充問卷之要求。

* 廠商可在調查機關公告初裁結果後，提出價格具結之要求。

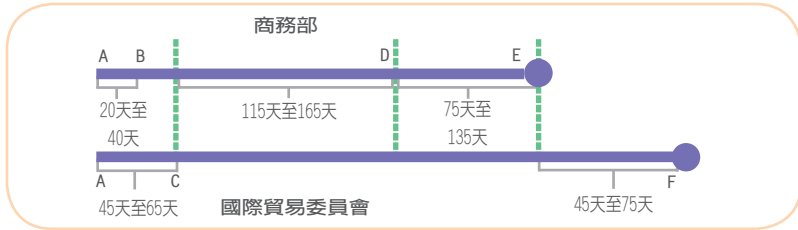
* 出口國廠商有可能在公告初裁結果的前後，面對調查機關進行之實地調查。

* 調查機關有可能依據利害關係人的請求，不定時的舉辦公聽會，在舉辦公聽會之前，涉案當事人均將獲得調查機關有關公聽會時間、地點的通知。

二、各國調查程序及主管機關網站連結

雖然各國的反傾銷規定大皆依照WTO反傾銷協定制定，但在調查程序及機關上都略有差異，有些國家採雙軌制例如美國、中國大陸、台灣，也有些國家採單軌制例如歐盟、印度…等，下面就各國調查程序及相關網站連結作介紹：

(一) 美國調查程序：



A：商務部及國際貿易委員會收到傾銷調查申請書之日。

B：商務部須在20天內決定是否立案，如情況特殊可以延長至40天內決定。如果申請書之形式要件不符標準，國際貿易委員會及商務部，會決定不展開調查。

C：國際貿易委員會須在45天內，初步決定損害是否存在，如情況特殊可以延長至65天內決定。如果無損害存在，國際貿易委員會及商務部將終止此反傾銷調查。

D：商務部須在115天完成初裁，如情況特殊可以延長至165天內決定。如果確定傾銷存在，則可以課徵臨時反傾銷稅。

E：商務部須在初裁後75天完成終裁，如情況特殊可延長至135天。

F：國際貿易委員會，須在商務部終裁後45天或初裁後120天內，發佈損害調查之最終判定。如果在商務部初裁時，發現無傾銷存在，該部仍將進行傾銷之終判調查，如終判調查認定傾銷事實成立，則國際貿易委員會須在商務部終裁後75天內，公布最終損害調查結果。如須更進一步的資訊請上下列網站查詢：

美國商務部國際貿易局網站：<http://ia.ita.doc.gov/>

美國國際貿易委員會網站：

http://www.usitc.gov/trade_remedy/731_ad_701_cvd/investigations/active/index.htm

(二) 歐盟調查程序



A：歐盟執委會收到傾銷調查申請書之日。

B：歐盟執委會須在45天內決定是否立案。如果申請書之形式要件不符標準，歐盟執委會，則會決定不展開調查。

C：歐盟執委會須在270天完成初裁。如果確定傾銷存在，則可能會開徵為期六個月（最多450天）的臨時反傾銷稅。

D：歐盟執委會須在420天內，將終裁報告提交歐盟理事會。

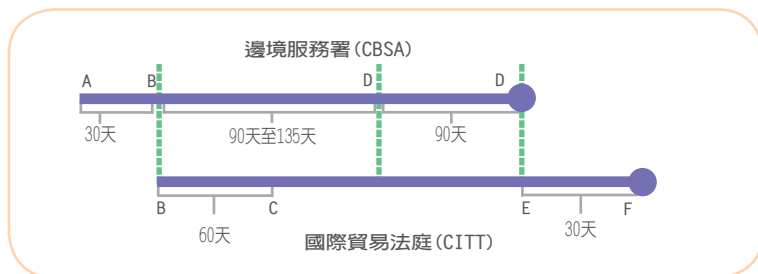
E：歐盟理事會須在460天內，將最終決定以理事會規定的形式，公告於歐盟政府公報中。

如須更進一步的資訊請上下列網站查詢：

歐盟執委會網站：

<http://ec.europa.eu/trade/policy/accessing-markets/trade-defence/actions-against-imports-into-the-eu/anti-dumping/>

(三) 加拿大調查程序：



A：邊境服務署收到傾銷調查申請書之日。

B：邊境服務署須在30天內決定是否立案。如果申請書之形式要件不符標準，則邊境服務署會決定不展開調查。

C：國際貿易法庭須在立案後60天內，初步決定損害是否存在。如果無損害存在，國際貿易法庭和邊境服務署會終止調查，結束此反傾銷調查。

D：邊境服務署須在90天完成初裁，如情況特殊可延長至135天內決定。如果確定傾銷存在，則可開徵臨時反傾銷稅。

E：邊境服務署須在初裁後90天完成終裁。同時，國際貿易法庭也須在邊境服務署初裁後90天內，舉辦損害公聽會。

F：國際貿易法庭須在舉辦損害公聽會後30天內，決定最終損害是否存在。

如須更進一步的資訊請上下列網站查詢：

加拿大邊境服務署網站：

<http://www.cbsa-asfc.gc.ca/sima-lmsi/menu-e.html>

加拿大國際貿易法庭網站：

http://www.citt-tcce.gc.ca/dumping/index_e.asp

(四) 印度調查程序



A：印度反傾銷調查機關收到傾銷調查申請書之日。

B：印度反傾銷調查機關允許申請廠商20日之補件機會，以補足申請書之形式要件。

C：在收到完整之反傾銷調查申請書後，印度反傾銷調查機關須在45天內決定是否立案。

D：印度反傾銷調查機關須在立案後150天完成初裁。如果確定傾銷存在，則可能開徵最多為期6個月臨時反傾銷稅。但是如有必要，可延長至9個月。

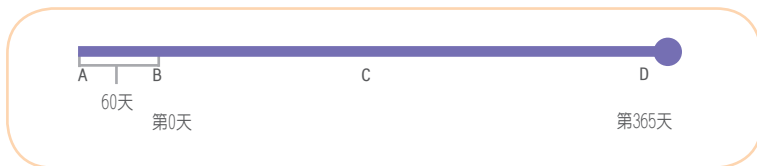
E：印度反傾銷調查機關須在初裁後150天完成終裁。根據印度反傾銷規定，上述調查過程應於12個月內完成。但是如有必要，可延長至18個月。

如須更進一步的資訊請上下列網站查詢：

印度反傾銷調查機關網站：

http://commerce.nic.in/ad_cases.htm <http://commerce.nic.in/faqmain.htm>

(五) 中國調查程序*



A：中國商務部收到傾銷調查申請書之日。

B：在收到完整之反傾銷調查申請書後，中國商務部須在60天內決定是否立案。

C：若中國商務部在初裁中確定有傾銷存在時，則可能開徵最多為期4個月的臨時反傾銷稅。但是如有必要，可延長至9個月。

D：根據中國反傾銷規定，整個反傾銷調查過程應於12個月內完成。但是如有必要，可延長至18個月。

* 中國反傾銷調查，類似美國之傾銷與損害雙軌調查制。傾銷調查由商務部下之進出口公平貿易局負責、損害調查則由同屬商務部下之產業損害調查局負責。但是，在中國反傾銷調查法規中，除了反傾銷調查應於12個月（最多18個月）內完成外，並沒有對兩單位間調查互動的期限、以及初裁的時間點，做出明確規定。

如須更進一步的資訊請上以下網站查詢：

中國商務部進出口公平貿易局網站：

<http://gpj.mofcom.gov.cn/>

中國商務部產業損害調查局網站：

<http://dcj.mofcom.gov.cn/>

中國貿易救濟信息網：

<http://www.cacs.gov.cn/>

三、『辦理推廣貿易業務補助辦法』與補助相關的條文

102.9.30法規最新修正

第三條 本辦法之補助對象如下：

一、輸出入相關同業公會：

- (一) 臺灣區級工業、輸出業同業公會。
- (二) 省(市)、縣(市)級進出口商業同業公會。

二、辦理貿易相關業務之財團法人、前款以外之其他非營利社團法人及社會團體。

三、大專院校及學術機構。

四、辦理輸出保險之金融機構。

五、公司或商號。

前項第五款之補助對象，須符合下列資格：

- 一、依出進口廠商登記辦法向貿易局登記之公司或商號。
- 二、前一年具有出進口實績。
- 三、前一年未受暫停出進口處分。
- 四、繳交推廣貿易服務費且無欠費紀錄。

第六條

十、因應國際貿易保護措施：律師費、會計師費或顧問費；但不包括律師、會計師與顧問之機票費、食宿費及其他相關之個別支出費用。

第十一條

貿易局受理申請補助之案件，得邀請學者、專家等參與評審；必要時，並得邀請申請補助單位說明。

第十二條

第三條第一項第一款或第二款補助對象申請第六條第十款之補助，申請程序應依第四章之規定辦理。但申請第六條第十一款之補助，得於展前或展後辦理。

補助對象向貿易局申請補助時，應檢附下列文件：

- 一、辦理推廣貿易業務補助申請書。
- 二、辦理推廣貿易業務申請補助計畫書。
- 三、辦理推廣貿易業務申請補助經費預算表。
- 四、檢附主管機關許可設立之證明或章程影本。
- 五、其他經貿易局指定之相關證明文件。

第十五條

受補助單位應於貿易局核定補助後執行前，將計畫名稱、執行時間及地點以公開方式周知所屬會員及計畫之受益人。

第一項所稱公開周知方式，包括書面通知、會員大會通過、網際網路公告、電子郵件通知、公會期刊報導或其他經貿易局同意之方式。

第十六條

受補助單位之個別計畫核定補助金額達新臺幣三十萬元以上者，得於計畫執行前三個月內申請預撥五成補助款。但經貿易局專案核准者，不在此限。

依前項規定向貿易局申請預撥者，應檢附下列文件：

- 一、預撥補助款申請書。
- 二、申請預撥補助款承諾書。
- 三、領據。

第十八條

受補助單位應於計畫結束後一個月內，遇年度終了時，則應於年度終了後五日內，檢附下列文件向貿易局辦理核銷：

- 一、經費收支明細表。
- 二、成果報告書。
- 三、收據或發票。
- 四、補助金額之支出原始憑證。
- 五、公開周知貿易局補助計畫之書面證明影本。

六、其他相關文件。

受補助單位因特殊情形，須留存前項第四款之支出原始憑證時，應敘明理由函報貿易局轉請審計機關同意後，始得免附原始憑證。

受補助單位檢附之支出憑證應依支出憑證處理要點規定辦理，並應詳列支出用途及全部實支經費總額。

受補助單位赴國外舉辦或參加國際展覽時，應於參展攤位明顯使用我國國際展覽識別體系標誌，並拍照證明；參展後除前項相關文件外，並應檢附該相片辦理核銷。

受補助單位依第六條第一款至第三款、第五款及第十二款至第十四款獲補助差旅費時，應於返國一個月內依行政院及所屬各機關出國報告綜合處理要點規定格式提交出國報告書。

受補助單位辦理第六條第二款計畫之核銷，應檢附參展廠商領取補助款之收據。但情況特殊經貿易局專案核准者，得檢附相關證明文件。

受補助單位辦理第六條第三款計畫，除檢附第一項相關文件外，並應檢附團員名單、舉辦活動相片、與往訪地點之我駐外單位或國外公協會之聯繫文件及文宣廣告等資料。

補助經費產生之利息或其他衍生收入，連同補助經費，經結算後，如有賸餘，應按計畫經費來源比例繳還貿易局。但賸餘款超過補助經費時，貿易局不予補助；如有預撥款項時，受補助單位應將該預撥款全數繳還貿易局。

第十八之一條

受補助單位留存之原始憑證，應依會計法規定妥善保存與銷毀，已屆保存年限文件之銷毀，應函報貿易局轉請審計機關同意。遇有提前銷毀，或有毀損、滅失等情事時，應敘明原因及處理情形，函報貿易局轉請審計機關同意。

第四章 因應國際貿易保護措施之補助

第十九條

第六條第十款所稱因應國際貿易保護措施之範圍，包含反傾銷稅、平衡稅及防衛措施之調查或複查案件之應訴。

第二十條

因應國際貿易保護措施申請補助者，應於最後調查或複查認定前向貿易局提出。

第二十一條

申請應訴平衡稅或反傾銷稅案件之補助者及所代表之應訴廠商，其出口涉案產品至提控國之數量，應占該國自我國進口該產品之比例達百分之二十五以上。但經所屬公會提供相關資料，並經評估廠商之應訴對整體涉案產業確有實質助益者，不在此限。

前項比例之計算，應以應訴廠商於平衡稅或反傾銷稅原始調查案展開前三個完整會計年度之任一年度為準。

第二十二條

應訴平衡稅案件得按初始調查、司法複查、期間複查及落日複查階段逐次申請補助。

第二十三條

應訴反傾銷稅案件得按初始調查、司法複查、期間複查及落日複查階段逐次申請補助；經落日複查仍繼續課徵反傾銷稅之案件，得就嗣後影響涉案產業全體之相關複查，再申請一次。

第二十四條

申請應訴防衛措施案件補助者，應協調國內業者共同聘請律師因應調查，其申請以一次為限。但貿易局已聘請律師因應調查之案件，不再重複核給。

第二十五條

應訴國際貿易保護措施之補助金額，依符合補助項目之百分之四十核給，且每次申請之補助金額不得超過新臺幣三百萬元。

第二十六條

因應國際貿易保護措施之受補助單位辦理核銷時，應依第十八條第一項至第三項及第十八條之一之規定辦理；應訴案件並應檢附所聘請律師提出之答辯過程、對方體制不合理之處、事後應注意事項及其他相關之檢討報告，一併送貿易局辦理。但計畫執行期間須跨年度者，應依各執行年度之實支情形檢附原始憑證及相關文件，由貿易局依該計畫之核定補助比例核撥，且補助總額不得超過該計畫原核定補助金額。

關於『辦理推廣貿易業務補助辦法』及核銷注意事項可上「全國法規資料庫」查詢，網址<http://law.moj.gov.tw/Law/LawSearchLaw.aspx>



