

行政院及所屬各機關出國報告
(出國類別：出席國際會議)

出席世界貿易組織(WTO)防衛、
反傾銷、補貼及平衡措施委員會
例會及相關非正式會議

服務機關：經濟部貿易調查委員會

姓名職稱：廖美玲辦事員

派赴國家：瑞士

出國期間：105年4月23日至5月1日

報告日期：105年6月23日

摘 要

本（2016）年 4 月 25 日世界貿易組織（WTO）召開防衛委員會本年第 1 次例行會議及防衛程序之友會議，4 月 26 日召開補貼及平衡措施委員會特別會議及本年第 1 次例會，4 月 27 日召開反傾銷措施委員會本年第 1 次例會、執行工作小組會議及反規避非正式小組會議，4 月 28 至 29 日召開貿易規則談判技術小組會議。

會員於委員會例會上對個案調查實務提出關切，督促各會員在實務作法上符合協定，及強化委員會之監督功能。

會員另於防衛程序之友會議、反傾銷措施委員會執行工作小組會議及技術小組分享調查實務經驗。

目 次

壹、 目的.....	4
貳、 出國行程.....	4
參、 防衛委員會相關會議.....	5
肆、 補貼及平衡措施委員會相關會議.....	15
伍、 反傾銷委員會相關會議.....	23
陸、 貿易規則談判技術小組會議.....	36
柒、 心得及建議.....	54
捌、 附件.....	57

壹、目的

世界貿易組織（WTO）於本（2016）年 4 月 25 日召開防衛委員會本年第 1 次例行會議，是日下午由我常駐 WTO 代表團吳怡真秘書主持防衛程序之友（Friends of Safeguard Proceedings, FSP）非正式會議；4 月 26 日召開補貼及平衡措施委員會特別會議及本年第 1 次例行會議；4 月 27 日召開反傾銷委員會反規避非正式小組會議（Informal Group on Anti-Circumvention）、執行工作小組會議（Working Group on Implementation）及本年第 1 次例行會議；4 月 28~29 日召開貿易規則談判技術小組會議（Anti-Dumping Technical Group）。

前述委員會會議主要係討論會員相關國內法規及實務運作情形，本會援例派員出席，掌握各會員執行 WTO 有關協定之情形、相關議題之最新進展與各會員之立場，以維護我國權益。

防衛程序之友非正式會議、反傾銷委員會執行工作小組會議、貿易規則談判技術小組會議等，則係由會員國內辦理防衛及反傾銷調查之官員參與，渠等就其國內調查方法與技術細節進行經驗分享與意見交流。藉由參與非正式討論會議，可瞭解其他會員之貿易救濟制度、規章，並汲取其實務經驗，作為持續精進本國調查作為之參考。

貳、出國行程

本次例會我國出席人員包括我常駐 WTO 代表團吳怡真秘書、經濟部國際貿易局多邊貿易組張容瑜科員、經濟部經貿談判代表辦公室董玉潔法務助理、高郁珊律師及經濟部貿易調查委員會廖美玲辦事員。會議行程如下：

日期	會議名稱	重要議題
4 月 25 日	防衛委員會例會	1. 審查防衛法規通知 2. 審查防衛措施通知 3. 美國提請注意防衛協定§9 註腳 2 之通知義務。 4. 巴西建議成立防衛執行工作小組。

日期	會議名稱	重要議題
	防衛程序之友會議	1. 防衛措施採行期間與期中檢討。 2. 調查機關組織結構及人員組成。
4月26日	補貼及平衡措施委員會特別會議	1. 審查 2011、2013、2015 年全新及完整之補貼通知。 2. 持續審查前次會議未完成之 2009、2013 年全新及完整之補貼通知。
	補貼及平衡措施委員會例會	1. 審查平衡稅法規通知。 2. 審查平衡措施半年報。 3. 審查臨時及最後平衡措施通知。 4. 巴西建議成立反補貼執行工作小組。 5. 中國大陸“不為通知”（non-notification）之補貼措施。 6. 印度之紡品出口補貼 7. 加拿大政府對航空產業之支持 8. 強化漁業補貼透明性 9. 臨時動議
4月27日	反規避非正式工作小組會議	美國為防制逃避（evasion）反傾銷稅及平衡稅制定新法（Enforce and Protect Act of 2015），藉本次會議向會員簡介其調查之程序。
	反傾銷委員會例會	1. 審查反傾銷法規通知 2. 審查反傾銷措施半年報 3. 審查臨時和最後反傾銷措施通知 4. 有關反規避和執行工作小組之主席報告 5. 臨時動議
	執行工作小組會議	討論損害調查之資料蒐集與彙整
4月28日 4月29日	貿易規則談判技術小組會議	出口價格與正常價格之公平比較(ADA §2.4) 涉及之技術性議題： 1. 產品比對（product matching） 2. 適當調整（adjustments）

參、防衛委員會相關會議

本年 4 月 25 日上午舉行防衛委員會本年度第 1 次例會，主席為西班牙代表 Victor Echevarria Ugarte，下午舉行防衛程序之友（Friends of Safeguard Proceedings, FSP）非正式討論會議，由我國常駐 WTO 代表團吳怡真秘書主持。會議討論重點摘述如次。

一、防衛委員會例會（議程如附件 1）

（一）審查防衛法規通知

1. 審查巴林王國、多明尼加、吉爾吉斯、阿曼、巴基斯坦、沙烏地阿拉伯、塞席爾、阿拉伯聯合大公國等法規通知。

（1）美國對巴林王國、吉爾吉斯、阿曼等國之通知前已書面提問，並建議有關問題俟反傾銷委員會例會再予討論，相關國家對美國建議無意見。

（2）吉爾吉斯表示將書面回覆美國之提問，並補充說明歐亞經濟共同體（Eurasian Economic Union, EAEU）會員係採行共同的防衛（及反傾銷）措施，故吉爾吉斯加入 EAEU 時，EAEU 有效存在的防衛措施亦將在吉爾吉斯採行。若有利害關係人提出申請，EAEU 執委會將對有效延伸至吉爾吉斯之防衛措施進行檢討（review）。

2. 持續審議前次法規通知（喀麥隆、卡達）：

美國表示 2014 年向喀麥隆書面提問，至今尚未回應（喀麥隆無代表出席）。澳洲對卡達之書面提問，卡達已書面回覆。

3. 美國提醒在貿易政策檢討（TPR）報告中提及針對防衛措施有相關立法，惟未循適當途徑通知防衛委員會之會員，應遵守協定之通知規範。

（二）審查防衛措施通知

1. 日本對近年鋼鐵產品防衛措施採行頻率增加提出嚴重關切，日本希望防衛委員會及會員加強監督，確保個案調查遵循防衛協定規範。澳洲、巴西、加拿大、挪威、美國、韓國等，均指出防衛措施之緊急性質，損害成立要件更高於反傾銷調查之要求，會員應審慎調查。
2. 審查智利、厄瓜多、埃及、印度、約旦、吉爾吉斯、馬來西亞、

摩洛哥、南非、泰國、突尼西亞、土耳其、烏克蘭、越南、尚比亞等國防衛通知。會員針對部分案件提出之關切如下：

- (1) EU、墨西哥對智利通知之 4 項鋼鐵產品防衛調查程序合法性提出關切。我常駐 WTO 代表團則發言請智利注意該國近期展開之鋼線 (steel wire)、鋼釘 (steel nails)、鋼網 (steel mesh) 等 3 件防衛調查，我國之涉案貨物未達進口之 3%。此外，美國對智利鋼線盤元案 (steel wire rod) 提出質疑表示，該案在展開調查翌日即採行臨時措施，短短 1 日如何查獲足夠之證據支持採行臨時措施？

智利表示願與會員進行雙邊交涉，且歡迎利害關係人參加即將召開之鋼線、鋼釘、鋼網調查案聽證。智利亦說明我國目前在前述調查案中排除防衛措施之適用。有關美國提問，智利表示調查機關考量產業原本的情況，認為該案依其法律規定，證據已足支持採行臨時措施。

- (2) 有關印度鋼鐵產品防衛案，土耳其主張其涉案產品進口量未達 3%；烏克蘭指出印度不應使用預測資料 (forecast data) 為基礎認定嚴重損害；EU 提醒印度防衛要件之一為「嚴重損害」，同時指出數項調查缺失；日本則提出體制性關切，認為印度近年發動大量調查，且未符協定規範；美國則指出印度未依防衛協定第 9.1 條註腳 2 規定通知豁免國家清單，調查展開後 2 天調查機關隨即建議採行臨時措施，嗣後採行臨時措施之通知又未有充分證據。前述會員均籲請印度確實遵守防衛協定。

印度初步回應如後：熱軋鋼板案仍在調查當中，請相關會員配合調查。有關美國關切之豁免國家清單，可於調查機關網站尋獲。其他問題如會員書面提問，印度將轉達予首

府官員。

- (3) 南非在特定扁軋鐵、非合金鋼或其他合金鋼製品案(certain flat-rolled products of iron, non-alloy steel or other alloy steel (not including stainless steel))展開調查後 15 天始通知 WTO，美國質疑南非將如何落實協定賦予利害關係人在展開調查後 20 日內陳述意見之權利？EU 指責南非透明性不足，其機密資料未提供有意義之公開摘要予利害關係人；此外，EU 認為本案使用反傾銷措施較為妥當。日本、巴西等亦發言重申防衛措施應在例外情況下才許使用。針對前述提問，南非請會員提供書面資料，南非將再予回覆。
- (4) 有關越南合金或非合金鋼產品及半成品 (semi-finished and certain finished products of alloy and non-alloy steel) 之防衛調查，EU 認為該進口來源多為亞洲國家，應採行反傾銷措施，而非以不特定國家為對象之防衛措施，防衛措施將迫使廠商移轉出口，造成不必要的市場扭曲。中國大陸提醒越南注意透明性要求，同時對越南未於臨時措施採行前與利害相關國家諮商感到遺憾。越南代表發言表示業與中國大陸諮商，並謝謝所有會員之發言，有關情形將與國內確認。

(三) 美國、澳洲、烏克蘭與我國共同提案，呼籲會員重視協定之透明化要求，請會員確實依防衛協定第 9.1 條註腳 2 規定，通知得豁免於防衛措施之國家清單。挪威、中國大陸、加拿大、印尼等均發言表示支持。巴西則建議除了國家清單，會員在展開調查時如能提供相關國家進口比重之資料，對會員將更有助益。秘魯贊同美國之提案，並希望美國可以提出如何落實之文件。印度表示其通知文件符合協定規範，惟仍歡迎其他國家提供能使通知內容更為完善之建議。

(四) 巴西提議設置防衛執行工作小組。會員可藉此執行工作小組，進一步釐清協定內容，瞭解彼此調查實務、討論共通性 (horizontal) 議題及技術交流。

俄羅斯、南非、中國大陸、哥斯大黎加、加拿大、土耳其、埃及、澳洲、挪威、智利、EU 等原則上支持，但工作小組的目標尚待進一步澄清，希望有機會可以繼續討論。墨西哥、秘魯則希望能瞭解巴西提議之相關細節。

美國認為反傾銷執行工作小組尚在實驗階段，是否需要在此時成立防衛執行工作小組似仍有討論空間。印度提醒會員反傾銷與防衛性質不同，防衛是暫時性的救濟措施，反傾銷執行工作小組之成立有其特殊歷史背景，防衛執行工作小組不必然能完全複製其經驗，印度期待聽取更多會員的意見。

巴西尚未正式提案，但會員對此建議之反應似乎是正面的，巴西希望主席能召開非正式會議或諮商持續討論。美國、印尼、印度等贊成非正式之諮商，印度建議巴西提供書面提案以利諮商。

(五) 澳洲建議於委員會年度報告之附件 2 中增加「通知日期」(date of notification) 以提升透明度。

除印度認為無必要外，本案獲得美國、阿根廷、墨西哥、挪威、瑞士、日本、韓國、中國大陸、加拿大、巴西、EU、新加坡等會員支持，我國亦表示贊同。

(六) 持續討論委員會會議實務：自動加入議程之項目。

美國建議期中檢討結果(§12.5)、諮商結果(§12.5)、補償方法(§8.1)、中止措施之建議(§12.5)等通知事項，自動列入委員會議程。

加拿大、阿根廷、澳洲、EU、挪威、韓國、日本、中國大陸、土耳其、巴西及我國均予支持。印度表示則尚須與首府研議。

(七) 美國提醒會員下午召開防衛程序之友會議，簡介討論議題並歡迎會員

踴躍參加。

(八) 臨時動議

1. EU 關切突尼西亞正在進行之 2 件調查，請其儘速終止違反 WTO 規定之作為。突尼西亞未回應。
2. 俄羅斯關切美國國內產業提出之防衛調查，美國表示該申請已撤回。

(九) 下次例會日期：主席裁示暫訂於本年 10 月 24 日當週舉行。

二、防衛程序之友會議

本次會議由我常駐 WTO 代表團吳怡真秘書擔任主席，會議之目的係為促進會員對其他會員防衛調查程序之了解及廣泛意見交換，而非針對個案提出質疑，希望會員踴躍提供經驗參與討論。本次討論議題為：(一) 措施採行期間、期中檢討（及延長措施）之認定；(二) 調查機關之組織及人員。

我國未曾採行防衛措施，故僅就第 2 項議題進行分享，簡介我國防衛調查機關之人員組成及制度運作（附件 2）。謹將其他會員分享重點摘述如下：

(一) 智利

1. 組織與人員：

由技術秘書處（Technical secretariat）負責調查，認定則由不同政府機關代表組成之國家委員會（National Commission）作成，並由其向總統提出建議。技術秘書處人員背景多樣，包括 2 位中央銀行人員。技術秘書處可尋求專家意見，但不聘請外部專家。調查機關並無專人負責救濟措施。

2. 防衛措施：

只採提高關稅手段，不使用數量限制。2013 年之前防衛措施只能採行 1 年，可延長 1 年。2013 年修法後措施可採 2 年，但目前尚無期中檢討之經驗。有關防衛期間考慮因素包括：相對與絕對的進口增量、國內生產相對國內需求、價格、（農產品）產季、

公共利益¹等。調查機關不採用經濟模型。

(二) 美國

1. 組織與人員：

美國國際貿易委員會（USITC）為獨立調查機關，防衛調查為其任務之一，其亦依美國貿易代表署（USTR）與國會之請求提出報告。USITC 約有 400 位僱員，包括律師、經濟學家、調查員、會計師、產業分析師、稅號專家（tariff nomenclature specialists），及其他一般僱員。因已有內部專家，不需其他機關之人員協助，但有時會向其他機關諮商，請求資訊或意見，尤其是無法公開取得之資料。USITC 雖然不太需要僱用外部專家，但利害關係人通常會自己聘請外部專家提供對其有利的資料。產業資料不易取得時，USITC 偶爾需要購買此種資料，這尤其容易發生在國內生產者眾多的情況下（例如農產品）。

USITC 之防衛調查分 2 階段，首先調查認定是否有嚴重損害，之後再向總統提出防衛措施之建議。總統有 60 日期間做決定（總統則委由 USTR 決定），且尚可調整措施形態、實施期間；這段期間內會有許多政府部門的參與，但最後決定權仍在總統。

2. 防衛期間考慮因素：

競爭情況（例如市場供給、需求）、產業調整情況、產業或生產者之承諾，例如在 1999 年 circular welded carbon quality line pipe 案，USITC 認為 4 年時間始足產業進行調整，而向總統建議採 4 年的配額關稅。USITC 瞭解措施採行超過 3 年應進行期中檢討，而總統可藉此機會調整或終止措施。在措施採行期間 USITC 須監控國內產業發展，並在期中之前向總統提出報告（須舉行聽證）。美國過去曾提出 5 份此種報告，並均提供公開版。

¹ 委員會或總統均可考量公共利益因素。

（三）土耳其

1. 組織與人員：

調查機關為土耳其經濟部轄下之 DG Imports，內部分工有反傾銷與反補貼（Dumping and Subsidy Investigation Department）及防衛部門（Safeguards Department）。防衛部門人員為國際貿易專家，負責防衛案件之技術性調查工作，但有時也向反傾銷部門請求協助。由於內部已有專業人員，故不需外部專家。

防衛調查結果之認定係由跨部會官員組成之防衛措施評估委員會（The Board on the Evaluation of the Safeguard Measures）作成，至於是否採行提高關稅之措施則由部長會議（The Council of Ministers）決定，惟其僅能就措施作出准駁，不得修改內容。

2. 防衛措施：

土耳其法律容許採用配額或提高關稅作為防衛措施，但通常儘量採防衛關稅，因數量限制干擾較大。

（四）埃及

1. 組織與人員：

埃及設有單一調查機關負責反傾銷（AD）、平衡稅（CVD）、防衛（SG）調查，內部人員包括會計師、律師、經濟學家等專家。調查機關將結果提交由諮詢委員會（The Advisory Committee）採納後，委員會再向貿易與工業部（Ministry of Trade and Industry）報告，由其決定是否採行措施。

2. 防衛措施：

不使用配額，而以提高關稅為手段，依 1995 年之立法措施只採行 3 年，無期中檢討。

（五）加拿大

1. 組織與人員：

加拿大之調查機關為其國際貿易法庭（Canadian International Trade Tribunal, CITT），CITT 亦負責 AD、CVD 產業損害調查。CITT 就其調查認定採行措施之條件是否已滿足向財政部長（the Minister of Finance）報告，若調查結果為肯定，而部長另尋求防衛措施型態及採行期間之建議時，CITT 通常會再就此另作認定與建議。

CITT 之調查研究資料與法律服務來自其幕僚單位 ATSSC（The Administrative Tribunals Support Service of Canada），負責協助 CITT 之秘書處人員，將會設計問卷、進行法律諮詢、準備調查報告。負責貿易救濟之秘書處人員具有商業與經濟背景，並可獲秘書處提供之法律諮詢。如有必要，CITT 亦可與專家證人或其他政府部門諮商。

2. 防衛措施：

加拿大最後一次採行防衛措施是在 1993 年，雖然 CITT 在其後曾經提出 3 次建議，均未獲採行。有關措施採行期間之認定，CITT 未建立行政慣例，但會依個案客觀事實判定。

期中檢討方面，依法 CITT 會在期中前 5 個月通知利害關係人及涉案國政府將進行期中檢討，亦會刊登加拿大政府公報。期中檢討須舉行書面聽證（hearing by way of written submissions）或經當事方請求（或依職權）到庭舉行聽證（appear before the CITT）；調查方式同 AD、CVD 調查，有關落日檢討（expiry review）的規定也適用於期中檢討。期中檢討並無初步認定（preliminary determination）。加拿大採行之措施未曾逾越 3 年，故 CITT 法規雖有期中檢討規定，但並未執行過。

（六）澳洲

1. 組織與人員：

防衛調查機構為國庫部 (Department of the Treasury) 轄下之生產力委員會 (Productivity Commission)，該委員會為獨立機關，依政府請求進行各種調查。由澳洲政府 (Australian government as a whole) 請求生產力委員會進行防衛調查，但申請書應向貿易部 (Trade Ministry) 或 (涉案產品) 有關主管機關遞送。委員會內部人員大部分為經濟學家，組成具相當自由性 (footloose)，通常一個案件至少會有 3 人負責調查。

調查方式包括辦理聽證 (public hearings)，但不會發出口商問卷。調查機關會訪查 (visits) 國內產業，如果產品有區域性，則會辦理區域聽證。調查過程中也會與其他機關諮商，有時也需要向私人公司購買相關資料。

2. 防衛措施：

澳洲曾展開 4 件防衛調查，其中 3 件認定無嚴重損害，僅 1 件曾採行防衛關稅之措施，但未曾做過期中檢討²。澳洲的相關規定與協定相同，故措施可達 4 年，但從未發生過。

(七) 巴西

1. 組織與人員：

巴西調查機關為貿易救濟部 (the Department of Trade Remedies, DECOM)，負責各類貿易救濟調查。DECOM 約有 50 名人員 (全為公務員，無外部人員)，原則上均為國際貿易分析師 (foreign trade analysts)，亦有律師、經濟學家、會計師等，故不需尋求外部專家。DECOM 調查後向外貿委員會 (the Chamber of Foreign Trade, CAMEX) 提出建議，由其決定是否採行，公共利益考量亦係由 CAMEX 認定 (DECOM 調查過程中不考慮)。

2. 防衛措施：

² 該案委員會建議採行防衛稅但未建議措施期間，而交由政府 (cabinet government) 考量。

巴西僅採行過 2 次防衛措施。第 1 件為 1995 年玩具 (toys) 防衛案，措施為提高關稅。第 2 件為 2002 年椰乾 (dried coconut) 防衛案，措施為配額。2 案採行期間各達 10 年，當中均依規定做期中檢討及落日檢討。巴西之期中檢討並無初步認定，亦不刊登政府公報 (僅落日檢討會刊登)。

肆、補貼暨平衡措施委員會相關會議

本年 4 月 26 日召開之補貼及平衡措施 (SCM) 委員會會議係由日本代表 Mitsuhiro Fukuyama 主持，先舉行特別會議後舉行情會，討論重點摘述如次。

一、審查平衡稅法規通知

審查澳洲、巴林、多明尼加、印度、吉爾吉斯、賴索托、阿曼、巴基斯坦、沙烏地阿拉伯、塞席爾、阿拉伯聯合大公國等會員之新補貼立法或修法通知，及迄未審查完畢之通知 (喀麥隆)。

二、審查平衡措施半年報

審查 2015 年下半年平衡措施半年報，包括澳洲、巴西、加拿大、中國大陸、埃及、EU、印度、哈薩克、秘魯、俄羅斯、土耳其、烏克蘭、美國等會員之半年報。部分會員藉此表達其關切：

(一) 美國表示中國大陸之乾玉米酒粕案 (dried distillers grains, DDGS) 中，申請書所指控之 2 項租稅減免計畫業已終止，美國已向中國大陸提供相關證據，中國大陸卻仍持續進行調查。又該案申請人聲稱涉有上游補貼之指控亦非事實。中國大陸則告以本案仍在調查當中，調查機關會依法公正、透明地作出認定，美國若書面提問，將轉達北京。

(二) 烏克蘭表示歐亞經濟聯盟 (EEC) 之矽錳鐵調查案 (ferrosilicon manganese) 之申請人非 EEC 之產業，不符補貼及平衡措施協定 (ASCM) §11.1 條規定，且申請書亦未有關於損害與因果關係之充分證據，不

符 ASCM §11.2 條規定。烏克蘭希望 EEC 能終止該案調查。俄羅斯代表 EEC 回應，表示調查係依法展開，且符合 WTO 規範，烏克蘭之關切將會在最後調查報告中予以交代。

(三) 俄羅斯對烏克蘭之小客車調查案(passenger cars)調查結果感到遺憾，俄羅斯指出數項調查缺失：申請書提供之證據不足展開調查、俄羅斯出國商之意見未予考量、非機密資料未予公開、稅率計算方式不透明等。俄羅斯希望烏克蘭能改變其措施，以符協定規範。烏克蘭則表示展開調查前已與俄羅斯政府充分諮商，烏克蘭亦提供所有利害關係人參與聽證、提出書面意見等機會，調查結果亦均通知涉案國政府及利害關係人，烏克蘭之作法符合協定規範。

(四) 俄羅斯關切美國之冷軋鋼板案 (cold-rolled steel flat products)，指出其採行臨時措施乃是基於錯誤之調查認定。俄羅斯特別指出美國有關財務資助(financial contribution)、獲益(benefit)、特定性(specificity)等方面之缺失，例如美國在天然氣案中對公立機構 (public body) 之認定，及有關利益之計算方法等。中國大陸呼應俄羅斯有關美國認定公立機構與計算利益使用之標竿價格 (benchmark) 不合理，並指陳美國濫用不利可得事實 (adverse facts available, AFA)。印度提出類似關切，表示政府之價格控制不等於補貼，而應證明政府行為與獲益之因果關係。

美國感謝前述會員發言，美國自認其調查通常遵循公平、透明原則，且符合其國內法及國際貿易規範。有關會員之關切，美國說明已修改公立機構之認定方式，目前的調查符合爭端解決案件 (DS379 號和 DS437 號) 裁決之見解。有關「不相當之補償」(less than adequate remuneration) 部分，與履行中之 WTO 裁決有關，美國尚在努力當中。此外，美國相信其 AFA 之運用符合協定，只有當廠商不合作時才有適用。俄羅斯關切之冷軋鋼品調查仍在進行中，美國感謝俄羅斯廠商及

政府之合作；至於在天然氣案之初步認定，美國作為符合 WTO 規範之義務，包括認為 GASPRON 為公立機構、俄羅斯國內市場遭扭曲故須用外部價格標竿等。至於價格控制不能認為是補貼的說法，美國不能苟同。

三、臨時及最後平衡措施通知

本次審查包括澳洲、加拿大、EU、印度、烏克蘭、秘魯、美國等會員之通知。阿根廷針對秘魯之通知書面提問，阿根廷認為秘魯採行之措施和調查涉多項嚴重缺失，希望秘魯能儘速提出回答。就此秘魯表示將於本日書面回覆。

四、延長漸次消除出口補貼之過渡期（ASCM §27.4 條）之通知

提出延長過渡期通知之會員包括：貝里斯、哥斯大黎加、多明尼加、瓜地馬拉、薩爾瓦多、約旦、摩里西斯、聖文森、牙買加、格瑞那達。

五、持續討論改善通知之有效性及完整性

委員會自 2009 年春季起即在正式與非正式會議討論如何改善通知之有效性及完整性。會員在 2015 年秋季例會多表示有意願持續此一討論。與此有關之議題有三：

（一）會員通知比例低落。

根據秘書處依其職權彙整會員在 ASCM 下之各類通知義務及會員自 1995 年至 2015 年之通知情形文件（background note，最新版文件編號：G/SCM/W/546/REV.7），會員履行通知義務之情況欠佳，主席再次呼籲會員應遵守 WTO 補貼及平衡措施協定通知義務，會員如有困難可與秘書處諮商。

（二）澳洲提議於秘書處彙整之背景報告（background note）新增相關附件，使其更為完整。

首先，會員依 ASCM §25.8 條所為之通知列於背景報告附件 C，但僅有提問通知，而無回應之通知，故建議新增附件納入回應通知。其次，

依 ASCM§27.6 條所為之出口競爭性 (export competitiveness) 通知，雖然迄今尚無發展中國家之會員履行該條 (a) 款之通知義務，但是否有會員依 (b) 款請求秘書處計算出口競爭性則不易知悉，乃建議新增附件表列。澳洲重申提案非針對特定會員，澳洲的目的十分單純，僅是希望提高會員通知之透明性，且完整、平衡地呈現會員之通知情形。

對於澳洲 2 項提議，美國與挪威均予支持肯定。印度則認為依 (b) 款所獲之出口競爭性不屬會員之通知，有關澳洲提議須請示首府，故暫持保留態度。此議題將由下任主席繼續與會員討論諮商。

(三) 美國有關 ASCM §25.8 條與§25.9 條執行方式之提案。

會員對其他會員補貼之本質與程度若有不明，得依 ASCM §25.8 條請求澄清相關疑問，被請求會員依§25.9 條規定應儘速詳細回覆。美國建議訂出回覆期限，希望被請求會員能在 60 日內回覆，如有後續提問則在 30 日內回覆。回覆提問之合理期間仍有討論空間，美國一直抱持彈性立場，願與各會員諮商尋求務實的作法。

加拿大、澳洲、日本、EU、挪威、紐西蘭及我國基本上支持美國，並願意傾聽其他會員之意見，也期待更進一步討論此提案。

俄羅斯主張此舉增加會員之負擔，中國大陸憂心破壞 ASCM 相關條文之平衡，增添會員義務，印度、巴西等亦提出類似關切。

六、主席報告 ASCM 附件 7 (B) 發展中國家會員清單。

附件 7 (B) 所列不適用 ASCM§3 禁止性補貼規定之發展中國家尚有：玻利維亞、喀麥隆、剛果、象牙海岸、加納、蓋亞納、洪都拉斯、印度、肯亞、尼加拉瓜、奈及利亞、巴基斯坦、塞內加爾、辛巴威。前述國家最新國民生產毛額統計資料已通知所有會員 (G/ASCM/110/Add.12)。

七、常設專家小組 (Permanent Group of Experts, PGE) 選任

現任專家章育青 (Zhang Yuqing) 任期將屆，中國大陸、韓國、墨西哥、

加拿大及我國均提名候選人。經主席多方諮商，會員達成共識支持墨西哥提名之代表接任。

八、巴西建議成立 CVD 執行工作小組。

巴西首先說明 CVD 執行工作小組與防衛執行工作小組成立宗旨相同，簡言之，即是為各該委員會之工作做出更多貢獻。會員們都瞭解調查工作極為複雜、辛苦，巴西認為技術性討論有助會員瞭解彼此如何執行協定，對於會員有效捍衛本國出口產品有所助益。執行工作小組亦提供會員討論一般性（horizontal）議題之平台，會員不但有機會相互學習，且可為共同面臨的問題尋求解決。巴西相信所有會員均能獲益於此一執行工作小組之成立。

會員對此提案之基本立場如下：

- （一）哥斯大黎加、巴拉圭、哥倫比亞、埃及、墨西哥、俄羅斯、中國大陸、智利、韓國、加拿大、摩洛哥、土耳其、印尼、多明尼加及我國等原則上表示支持，並盼巴西提供更多細節，以便進行討論。
- （二）挪威樂見有助委員會工作之提議，雖然 CVD 執行工作小組有其存在價值，然而 CVD 措施並不是很普遍，挪威對執行工作小組能否扮演積極之角色（active role）存疑，但仍然希望聽取其他會員的意見，並期待進一步的討論。
- （三）澳洲指出 CVD 措施使用的會員較少，憂心可能增加採行 CVD 措施會員相對之負擔，故請巴西先釐清 CVD 執行工作小組的範圍（scope）及執行小組之工作形態。此外，CVD 與 AD 調查方式多有相似之處，是否需要另外成立執行工作小組討論，或許需要再思考。儘管如此，澳洲仍然歡迎持續討論此一提案。
- （四）EU 則質言更加迫切的問題是會員們補貼通知情形不佳造成缺乏透明性。美國表示與澳洲、EU 之意見相同，且僅願於非正式場合討論此提案。

對於澳洲、EU 之關切，巴西初步回應表示，參與討論係出於會員自願，

應不致形成負擔，有關透明性議題，或許可以在未來的非正式討論中予以處理。巴西尚無具體的草案文件，在此僅是單純地希望能夠複製 AD 執行工作小組的模式。

由於會員反應不一，主席建議由其繼任者持續未來有關此提案之非正式諮商工作。

九、美國依據 ASCM §25.10 條在 2011、2014、2015 年對中國大陸之補貼計畫提出相對通知（counter notification），中國迄不為通知（non-notification）。

中國大陸加入 WTO 以來怠於履行補貼通知義務，已為之通知不但嚴重逾期且極不完整。中國大陸的通知問題不止是不足（under-reporting），就連不屬 ASCM 範疇之補貼亦濫行通知（over-reporting），膨脹其補貼通知數量。美國逼不得已乃依 ASCM§25.10 條提出相對通知。

美國強調，中國大陸次級政府（sub-central governments）之補貼計畫在其國內具高度重要性，卻經常漏未通知。有關其 5 年計畫則辯稱非屬補貼；此外，更延宕通知短期補貼計畫，逃避其通知義務。

中國大陸回應以：美國之相對通知經常與中國大陸已為之通知重覆，美國大可不必如此。又會員之通知是否必要或足夠，其他會員可表示意見，但個別會員僅能依其對協定之理解決定是否及如何將其政策通知 WTO。目前中國大陸有關中央政府之補貼通知已更新至 2014 年，次級政府之補貼將儘快通知。

十、美國依據 ASCM §25.10 條於 2016 年對中國大陸之補貼計畫提出相對通知，中國迄不為通知。

美國在中國大陸最近期之貿易政策檢討（TPR）報告中發現中國大陸未通知之漁業補貼。美國於 2015 年依 ASCM §25.8 向中國大陸提問，惟迄未得到回應。美國表示全球過漁問題更彰顯漁業補貼透明化之重要性，然而中國大陸入會 15 年來從未提出任何漁業補貼通知；美國須大費週張翻譯中國大陸所有相關法規，提出相對通知以揭露其各式各樣之漁業補貼。

中國大陸重申希望美國能夠仔細檢視中國大陸之通知，以免浪費其行政資源提出重覆之相對通知。中國大陸的補貼通知係為履行 ASCM 而做，不是專為美國而發，若內容詳細程度無法滿足美國，中國大陸愛莫能助。

美國承認補貼通知內容如何才算充足，是可以討論的問題。中國大陸表示通知的技術性問題願與會員討論，另就其已通知之補貼計畫也有誠意回應會員之提問。最後美國表示期待中國大陸對本項相對通知之書面回應。

十一、 印度紡品出口補貼

美國持續關切印度出口紡品，指出該產品自 2007 年起已具競爭性，應漸次消除其出口補貼。印度表示願努力履行其在 ASCM 下之義務，且承諾將與美國就此持續諮商。

十二、 加拿大航空產業補貼

美國自 2008 年起即對加拿大中央與地方政府對航空產業之補貼提出關切，近來有關加拿大政府、奎北克政府可能與 Bombardier 共同投資噴射客機（Bombardier C series Jetliner）的新聞報導更令美國憂心，美國希望與加拿大政府進行諮商，並敦請加拿大遵循 ASCM 規範。

加拿大政府表示向來尊重 ASCM，但亦重視國內航空產業之發展。奎北克政府雖與 Bombardier 共同發表備忘錄，但 Bombardier 目前尚未獲任何利益，中央政府層級亦未提供 Bombardier 財務資助。未來加拿大政府決策仍會遵守 ASCM，加拿大也歡迎任何雙邊諮商之機會。

十三、 漁業補貼透明化

美國關切全球漁業資源耗竭，已造成不良經濟社會後果。儘管如此，（各國）政府仍提供有害之漁業補貼，加速惡化過漁情況。美國瞭解採取有效行動挽救之困難度，並認為各會員應思考目前實際可行之作法。例如，美國與紐西蘭曾在 APEC 提案，建議 APEC 經濟體依 ASCM §25.3 向 WTO 補貼及平衡措施委員會提出漁業補貼通知時，包含漁業特有的資訊（例如補貼計畫主管機關、魚種及其存量、船隊之漁撈能力、魚種存量維持與管理計畫、各魚種

進出口量)。美國相信本委員會在提升漁業補貼透明度上可以有所貢獻，並願進一步討論如何達成此目標。

EU 亟力強調提升會員各類通知透明度之重要性，並同意漁業補貼將是一個很好的開始，惟重申所有領域通知都應更加透明。紐西蘭與美國有相同關切，且認為對漁業補貼的約束更有助於改善資源耗竭。秘魯支持詳盡的漁業補貼。

哥倫比亞、烏拉圭同意應加強漁業補貼透明化，並表示將轉達美國提案予首府。紐西蘭、挪威、澳洲、巴西、日本及我國均歡迎有關如何改善漁業補貼通知種類、內容之討論。墨西哥、阿根廷將持續關注此項討論。

中國大陸認為此與貿易規則談判有關，希望重啟談判討論。印度表示何任新的通知義務都將造成發展中國家之負擔，印度亦主張通知詳細程度不是重點，應先努力提升會員之通知意願。

十四、 臨時動議

- (一) 印度、巴西等會員分別對 EU、美國之平衡稅調查提出關切，惟 2 國均否認有何調查疏失，表示一向遵守 WTO 規範。
- (二) 巴西不滿日本經常自稱重視透明性，卻遲遲不願回應巴西對其航空器 (Mitsubishi Regional Jet) 產業補貼之資訊請求，且缺乏溝通誠意。對此日本僅表示將轉達予首府瞭解。
- (三) 巴西關切美國其冷軋及熱軋鋼品之調查，指控美國商務部在證據不足下展開調查，且美國之調查體制轉置證據責任。美國不同意其說詞，美國指出展開調查之證據要求較低，不需證明有可平衡之補貼 (countervailable subsidies)，況且許多資訊在此階段尚不可得；且巴西政府在調查中未提供證據支持其主張，廠商亦不回應，商務部僅能以可得資訊計算補貼差率。巴西仍然認為美國之調查方式造成其他會員之負擔。

十五、 下次例會日期

主席暫訂於本年 10 月 24 日當週召開。

伍、反傾銷委員會相關會議

本年 4 月 27 日召開之反傾銷委員會會議係由埃及代表 Hamed Mahmoud El Etreby 主持，首先舉行反規避非正式工作小組會議，次為反傾銷委員會例會，最後召開執行工作小組會議，討論重點摘述如下。

一、反規避非正式工作小組會議

本次會議討論美國提出之文件（附件 6：G/ADP/IG/W/55），即如何對抗日益嚴重的反傾銷稅及平衡稅逃避（evasion）問題。

首先由美國簡介其對抗進／出口商（exporter, reseller and/or importer）逃避反傾銷稅及平衡稅之立法 Prevention of Evasion of Antidumping and Countervailing Duty Orders（增訂於美國 1930 年關稅法），又稱 Enforce and Protect Act of 2015（該法規通知將於本年秋季例會審查，通知文件編號：G/ADP/N/1/USA/1/Suppl.23、G/ADP/N/1/USA/1/Suppl.24）。

美國 USTR 代表進一步說明逃避（evasion）與規避（circumvention）行為不同，為不同之法律名詞。逃避之調查機關為美國海關與邊境保護署（U.S. Customs and Border Protection, CBP），調查對象主要為進口商，調查考量因素將依個案有所不同，無法一概而論，至司法審查部分則由美國國際貿易法院（CIT）管轄。調查流程圖如附件 7。其中 CBP 調查期間可以決定暫停清關，對象可能為某批貨物，或所有之同類貨物，此須視申請人指控內容和 CBP 署長（Commissioner）決定而定。

部分會員提及轉運（trans-shipment）、產品些微變更（minor alteration）等情形與逃避有無相關？美國表示無必然關係，應視申請人指控及個案情形而定。

美國強調此種調查與傾銷、補貼調查或產業損害調查無關，「逃避調查」

乃是針對逃避確定應課徵之反傾銷稅或平衡稅之行為所做的調查，此程序與 DOC 之反規避調查（及其他有關之民、刑事事件調查）亦不相同，兩者可獨立進行（目前尚無先例），例外情況可能有，CBP 在調查過程中對產品是否落入課稅範圍有疑義而請 DOC 認定時，將暫停調查程序，否則 CBP 與 DOC 之調查應可同時進行。

最後美國表達其提案討論並非認為其立法是對抗逃避反傾銷稅或平衡稅的最佳方法，而是希望鼓勵會員持續討論，並亟欲聽取其他會員的作法及處理經驗。

二、反傾銷委員會例會

（一）審查反傾銷法規通知

審查包括澳洲、巴林、巴西、哥倫比亞、多明尼加、印度、吉爾吉斯、阿曼、巴基斯坦、沙烏地阿拉伯、塞席爾、阿拉伯聯合大公國等會員之新法規通知，及尚未回覆提問之法規通知（喀麥隆）。討論重點摘述如次。

1. 澳洲之貿易救濟制度近年來進行重大修改，例如關於調查認定之行政審查（merits review），修法後審查委員可在展開審查前請各造先行會談（conference）；新法亦授權行政審查得徵收費用。

中國大陸請澳洲說明以下 3 項之修法理由：（1）廠商回卷期限；（2）累積評估方法；（3）調查機關不必考量第三國價格即可逕採推算價格。

澳洲覆以該些修改乃係將協定規範更清楚地反映於其國內法，換言之，第 1、2 點均是使國內法規定與協定一致之修正。澳洲亦說明反傾銷協定對第三國價格與推算價格本無規範適用順序，而澳洲一直以來都將採用第三國價格視為最後手段（last resort），故修法僅是反映機關實務，並無改變調查作為。

2. 海灣合作理事會（Gulf Cooperation Council, GCC）國家，除阿拉伯

聯合大公國外，科威特、卡達、沙烏地阿拉伯及阿曼已提出類似巴林之法規通知，美國感謝已通知之國家，並促請阿拉伯聯合大公國儘速提出通知。

3. 巴西新設之數位資訊系統（DECOM Digital System, DDS）係為取代紙本資料檔案。DDS 目前僅用於反傾銷調查。利害關係人欲使用（access）DDS，必須持有巴西政府授予之數位認證（digital certificate），不在巴西境內之利害關係人亦同。

使用者若有技術問題（technical issues），可請求人員協助，聯絡方式可見於 DDS 網站。使用者亦可參考 DDS 之常見問題（Q&A）。資料提交期限當日若系統無法使用，期限將延至次一工作日。此外，上傳電子檔並無檔案大小限制。

案件調查完畢後利害關係人仍得查詢 DDS 之資料，直到提起行政救濟（administrative appeals）或聲請強制性執行職務令（writs of mandamus）之期限屆至為止。

DDS 資料不再提供利害關係人查詢之後，仍將由資訊科技部門（General Coordination of Information Technology）備份保存，若因司法審查所需，將依法院要求之形式提供。

依巴西法律，DDS 中的非機密資料涉及敏感之貿易事務，故一般大眾無法閱覽。

4. 本次例會喀麥隆仍無代表出席，美國重申期望喀麥隆可儘速回覆其 2014 年 9 月之書面提問。

（二）審查反傾銷措施半年報

審查 2015 年下半年之半年報，包括阿根廷、澳洲、巴林、巴茲瓦納、巴西、加拿大、智利、中國大陸、哥倫比亞、哥斯大黎加、多明尼加、埃及、EU、印度、印尼、以色列、日本、哈薩克、韓國、科威特、賴索托、馬來西亞、墨西哥、摩洛哥、那米比亞、紐西蘭、阿曼、巴

基斯坦、秘魯、菲律賓、卡達、俄羅斯、沙烏地阿拉伯、南非、史瓦濟蘭、泰國、土耳其、烏克蘭、阿拉伯聯合大公國、美國、烏拉圭、越南及我國。討論重點摘述如次。

1. 日本認為邇來鋼品反傾銷稅調查大增，反映會員大量採行反傾銷措施，呼籲會員調查時嚴守 WTO 規範，並認真監控會員之調查程序，共同對抗保護主義。
2. 日本、土耳其、美國、EU 均對中國大陸之調查作法提出不同關切，包括未為出口商計算個別稅率、遲未公布落日檢討法規、未能證明因果關係.....等。前述會員皆希望中國大陸依 WTO 規範進行調查。

中國大陸表示會依反傾銷協定規定調查，會員之主張將在調查報告中回應。至落日調查法規目前立法程序仍在進行當中。

3. 俄羅斯指控 EU 為採行反傾銷稅措施，不惜違反 WTO 規範，例如擬加速採行措施、取消 lesser duty rule。中國大陸提出類似關切，並表達對 EU 調查採用類比國家資料之不滿，且質疑 EU 有意拒絕中國大陸廠商申請展延回卷的要求，對其新出口商審查（new shipper review）申請亦遲不處理。

EU 相信其作為符合 WTO 規定，並未歧視特定國家或對特定產業／生產者有差別待遇。有關 lesser duty rule，目前尚有適用，且其屬 WTO plus，未來不再使用亦不違反 WTO 規範。EU 並解釋對於出口商問卷之回卷期限通常都不延長，並非針對中國大陸；至新出口商審查，EU 已儘快處理，且強調協定並未規範期限。

4. 烏克蘭關切歐亞經濟共同體（Eurasian Economic Union, EAEU）執委會對烏克蘭鋼條（bars and rods）之反傾銷調查，指出 EAEU 在調查過程中經歷擴張、調查與採行措施相差 2 年而未採用最新的資料證明損害、傾銷差率按月計算而未以整個調查期間計算，不

符公平比較等，違反反傾銷協定§2、3、5 條規定。

EAEU 對自烏克蘭進口之矽錳鐵 (ferrosilicon manganese) 原始調查案及鋼管落日調查案 (certain steel pipe and tubes)，同樣為烏克蘭所關切，烏克蘭希望 EAEU 能儘快書面回覆烏克蘭澄清相關疑問。

5. 日本重申對美國長期對其採行反傾銷措施之關切。美國目前對日本採行的 15 項措施中，有 5 項實施期間逾 20 年，最長的一項措施超過 37 年之久。日本希望美國儘早結束這些過於長久且不合理的措施。中國大陸則對美國採「國家別稅率」(country wide rate) 及「個別稅率測試」(separate-rates test)³提出關切，認為美國長期以來將所有中國大陸廠商一律視為受到政府控制，廠商申請個別稅率之請求常被拒絕。此種情況導致中國大陸國營公司幾乎放棄配合調查之努力。中國大陸認為國家別稅率及個別稅率測試不具法律基礎，希望美國能遵守協定規範。

美國不同意日本之指陳，表示其落日檢討均依協定規範進行調查，反而是日本廠商經常不願配合落日檢討調查，美國僅能使用可得之資料調查。美國建議日本詢問其廠商為何參與調查意願低落。有關中國大陸之關切，美國將回報首府瞭解。

(三) 審查臨時及最後反傾銷措施通知

審查 2015 年下半年之臨時及最後反傾銷措施通知，包括阿根廷、澳洲、巴西、加拿大、中國大陸、多明尼加、埃及、EU、印度、以色列、哈薩克、韓國、墨西哥、摩洛哥、吉爾吉斯、巴基斯坦、俄羅斯、南非、土耳其、烏克蘭、美國及我國。無會員針對前述通知發問。

(四) 主席報告—反規避非正式小組會議

主席向會員報告本次反規避非正式小組會議討論事項，即美國簡介其

³ 非市場經濟體公司必須通過個別稅率測試證明其出口活動之獨立性。

新反傾銷法規 Enforce and Protect Act of 2015。無會員提問。

(五) 主席報告—執行工作小組會議

主席於委員會報告渠就有關 AD 執行工作小組會議進行方式與各會員諮詢之情形。

香港表示希望主席與會員諮商過程更加透明化，包括未來可能要成立 SG 及 CVD 執行工作小組之相關諮商。巴西則補充感謝主席諮商尋求與談人與議題之努力。

(六) 臨時動議

1. 中國大陸提醒會員其入會議定書第 15(a)條(ii)款將在本(2016)年 12 月 11 日失效，中國大陸相信在該條失效後，會員即不得以所謂替代國或類比國價格等非市場經濟體調查方法，用於中國大陸產品之調查。中國大陸呼籲會員儘速於期限屆至前修改其反傾銷法規有關規定或作為，以免違反 WTO 規定。
2. 中國大陸關切歐盟之貿易防禦工具改革方案 (Communication on the Modernisation of Trade Defence Instruments)，包括放棄 lesser duty rules 和加速調查過程等。EU 表示該提案草案尚在歐洲議會討論，現在評論言之過早，EU 仍會遵守反傾銷協定規範。

(七) 下次例會日期

主席暫訂下次會議於本年 10 月 24 日當週召開反傾銷委員會例會、規避非正式小組會議及執行工作小組會議。

三、執行工作小組會議

本次會議由墨西哥代表 Rodrigo Orozco Gálvez 主持，討論議題為損害資料蒐集與彙整 (gathering and compilation of injury data)，討論提綱如附件 10。茲將會員就**損害資料蒐集**議題分享之重點摘述如下。

(一) 巴西

自 2013 年起，產業正式申請之前 (pre-petition phase)，國內產業提

出申請須在調查機關之網站上填寫基本資料，包括銷售、生產、價格、雇用勞工等，調查機關會據以評估申請案是否有機會成立，如果認為證據資料不足，會儘量避免國內產業提出申請。

調查機關會向所有國內生產者請求個別生產及銷售量（production and quantity of sales）資訊（不包括財務資訊），用以決定申請人是否適格（standing test）。若廠商未完整回卷，例如對支持與否未表態，則不採計該問卷；若回卷時未提供生產銷售資料，或根本未回卷，則以申請人提供之資料為準。針對零散型產業（fragmented industry），巴西有特別的 standing 規定，據以往調查此種產業的少數經驗，調查機關不只仰賴第一手資料，也利用第二手資料，例如巴西國內統計機構的資料庫及國際性的資料庫，以瞭解巴西市場上的生產、供給、需求。當申請人不代表國內全部生產者之集合時，「國內產業」仍僅指申請人（only the petitioning firms）。

申請書必須有國內產業之詳細的損害資料，尤其是銷售資料，申請人須提供逐筆銷貨證明（sales invoices）資料，調查機關才能做公平的價格比較（削價、抑價）。調查資料涵蓋期間（period of investigation, POI）原則上為 5 年，曾有例外採 3 年，例如新廠商（new comer）或新興產業（start-up）可能僅有 3 年資料⁴。

巴西不會向外國廠商／出口商請求資料，進口價格資料來自國內進口商及海關，且巴西有詳細資訊系統，可以提供逐筆進口報關資料（line by line declaration）。

由於申請時已有調查認定所需之詳盡資料，展開調查後不會再發問卷予國內廠商。初步調查與最後調查之間，亦不再更新資料。

調查機關會在展開調查前確認資料正確性，展開調查後則儘速進行實

⁴ 巴西之 POI 不是以曆年為主要考量，而以季為計算基準，故 POI 起迄有幾種選擇：1 月~12 月、4 月~3 月、7 月~6 月，或 10 月~9 月。申請人可以決定 POI，也就是在特定 POI 結束後 120 天起提出申請，例如，若申請人希望 POI 包括 2015 年之全年，則應於 2016 年 4 月 29 日起再提出申請。

地訪查(通常在展開調查後第 3~6 日訪查),若發現申請書數據有誤,或就因果關係部分,利害關係人請求調查機關考慮特定因素,此時才會再請國內產業提供更多資訊。倘申請書資料與訪查發現有明顯差距,調查機關可能終止調查,請產業重新申請。

(二) 南非

調查機關 (the International Trade Administration Commission, ITAC) 接獲申請後、展開調查前的階段 (pre-initiation investigation), 申請人必須填寫損害資料問卷 (構成申請書一部分)。申請資料必須有完整的損害資料 (all the information on all injury indicators), 若資訊不夠充分, ITAC 會退請申請人補正, 只有在申請書資料完整的情況下, ITAC 才會進一步考量是否有必要調查 (merits determination)。

POI 在調查正式展開前 (pre-initiation investigation) 決定, 考慮因素如申請人或國內產業的財務年度 (financial periods), 並加上最近 6 個月的資料, 以免資料過舊。

實地訪查在展開調查前進行, 訪查發現若申請人提供的資料不同, 申請人尚有機會修改, 故於調查機關判斷是否展開調查時 (merits determination), 申請書上之錯誤均已獲得修正。正式展開調查時, 申請書內容會週知利害關係人, 但為非機密版。

實務上展開調查之後損害資料幾乎不會有變動, 如果有新資料通常與因果關係有關。

(三) 土耳其

展開調查之前 (before the initiation phase) 調查機關會與申請人、國內產業諮商 (special meeting), 目的在確認同類產品範圍 (what the like product is)、損害資料是否充分 (adequate)。

申請書 (application form) 當中有專為確認同類產品而設之項目, 申請人必須填寫包括產品之海關稅號、生產過程、流通與銷售管道、定

價方法（customs codes, production process, distribution channels, sales channels, price setting methodology）等資料，俾調查機關認定同類產品。

調查機關會盡量在展開調查之前向申請人取得所有產業損害資料，但展開後仍可向其他已知國內生產者（other known producers）發出問卷請求損害資料，以瞭解國內產業損害情況之全貌。不論申請人佔國內產業比重為何，調查機關仍會向其他已知國內產者請求損害、因果關係、公司財務等資料（不需要傾銷資料），但較申請人所需提供者簡化。調查機關雖無法強制其他已知國內產者提供損害資料，惟申請人已符產業代表性（standing）規定（國內法與協定相同），即使無其他廠商之損害資料，仍得繼續調查。

申請人於申請書中提供者為年度資料（submits all its data on a yearly basis），若其在上半年提出申請，則 POI 為 3 個年度，若在下半年提出，則 POI 為 3 年再加上 6 或 9 個月。

調查機關在調查時可更新損害資料，例如申請人主張 3 年之 POI（2013-2015），而調查在 2016 年 10 月展開，此時可要求更新資料至 2016 年 9 月。

（四）美國

美國在申請階段（petition stage）不會積極蒐集損害資料，申請人只要按美國國內法規定提出指控應具備之要件，實務上包括例如涉案產品進口量、價格效果、因果關係等摘要資訊。調查機關在此階段會向申請人尋求建議的國內同類產品定義（proposed domestic like product definition），及嘗試指認價格具代表性之產品（the identification of proposed pricing products）。美國與前述國家不同之處，在於大部分的損害資料是在調查展開後才以發問卷或其他方法取得。

調查機關會盡量向所有生產者請求資訊，除非產業為零散型，例如農

產品，此時需採統計上有效之抽樣（sampling）。

損害資料蒐集的期間（POI）為調查當年之前 3 個曆年及當年完整的季資料（3 years plus any completed quarters），少數例外情況下可以更長⁵。有時會以農作之收成年度（crop year）取代曆年設定 POI。最後調查時會更新當年的季資料。通常對完整曆年蒐集年度資料，調查當年度則蒐集季資料；至價格資料（pricing data）均為季資料。年度資料不會與季資料進行比較，但可以對不同年度之同一季資料加以比較。

（五）加拿大

決定是否展開反傾銷、補貼及產業損害調查之機關為加拿大邊境服務署（Canada Border Services Agency, CBSA）。申請書應具有關於同類產品之資訊、進口資料（import data）或其他可公開取得之產業資料，若申請書資料不足，CBSA 通常不會要申請人補充（there's generally no efforts made to supplement this with additional info from the industry），但會與產業諮商（pre-complaint consultation）使其瞭解申請案成立之機會（strength of their case）。

非申請人之國內生產者則會在最後損害調查階段接獲請求提供資訊之問卷。基本上，調查機關會儘量蒐集所有生產者之資訊，也希望他們參與聽證提供資訊或意見。

加拿大亦容許調查資料更新，POI 之決定約以最後調查時向所有廠商及利害關係人發出問卷之時結束，POI 原則上即為當年度之前 3 個完整曆年，再加上當年度已發生之月份。

（六）EU

關於 standing 調查，EU 發問卷（standing form）予所有生產者，調查生產情形（production）、是否與其他廠商有關聯（related）、是否進

⁵ 此指損害資料；美國商務部的傾銷調查 POI 通常為 1 年。

口涉案產品等基本資料，及是否支持申請案等，俾確定產業整體 (identify the entire population of producers in the EU) 及確認調查案是否獲得足夠支持。由於 standing form 內容相對簡單，EU 在此階段尚未有回收不完整問卷之經驗。EU 調查零散型產業 (fragmented industry) 之經驗不多，如何調查決定 standing 視個案而定。若調查時適逢歐盟擴張，EU 產業範圍仍以展開調查時為準。

傾銷調查期間原則上為一完整曆年 (a full calendar year)，除非有特殊原因，採完整曆年之主要目的為消除季節性因素 (seasonality)。

損害調查期間與美國實踐雷同，約 3~4 年，前 3 年為完整曆年，加上最後 1 年可得之季資料。調查機關會蒐集這段期間內所有損害指標之資料，且最後 1 年須有合於 (corresponds to) 傾銷調查期間之逐筆銷售資料 (line by line sales data)。例如，2015 年 8 月展開調查，POI 會包括 2014 下半年 (second semester) 至 2015 上半年 (first semester)。

(七) 其他會員之實踐

1. 墨西哥在初步認定做出後才進行國內產業之實地訪查，如果申請資料和訪查結果差距太大，即終止調查。
POI 原則上為 3 年，例外可達 5 年。POI 一旦決定就不再改變，也不更新資料。
2. 摩洛哥在展開調查前會與申請人釐清涉案產品範圍，由於產品定義為調查及產品分類基礎，若產品定義發生變動，將影響調查認定。
3. 阿根廷展開調查前 (pre-investigation evaluation) 同樣會與申請人確認產品範圍。

有關會員就**損害資料彙整**議題分享之重點摘述如下。

(一) EU

彙整資料時會區分個體（micro）及總體（macro）類型之資料。總體資料包括有如生產量、銷售量、人員僱用（employment），來源為公會或資料庫。個體資料，如價格、財務等來自樣本產廠商（sampled parties）。歐洲比較特別，因為產業公會很多，調查機關可以向其請求資料，公會也可能就是申請人。EU 也有自己的資料庫可以使用，例如 Eurostat 即是來自所有個別 EU 會員海關之資料，交由盧森堡彙整而成，Eurostat 之資料十分詳盡，對調查機關頗有助益。

價格資料主要用於計算削價（undercutting calculation）及衡量 EU 產業之平均價格（average price of the Union industry）。利用詳細的產品控制碼（Product Control Numbers, PCN）將產品分類，以便進行比較（type by type comparison）。進口產品價格有時須為交易層次予以調整（adjust for level of trade）。EU 產業之平均價格（average price of the Union industry）可能受到產品組合（product mix）變動而有所扭曲，此時也會做出調整。

（二）美國

相對於 EU，美國鮮少使用抽樣（sampling）。市場層級（market level）資料主要是以個別廠商（enterprise level）回卷資料彙整而成，有時會以其他公開或私人資訊來源（public or private sources）取得市場層級資料，例如原物料成本資訊（raw material cost），有時可自私人來源取得有關大宗物資價格（commodity prices）之資訊。

價格資料彙整方面，會先選定價格具代表性之產品（pricing product），按照產品變化程度（degree of variation）通常選擇 2~6 種類型產品為基礎，蒐集其加權平均之季價格資料（quarterly pricing data），並儘量以第 1 次售予非關聯購買者之價格資料計算⁶。價格具代表性之產品之選擇始於申請時，申請書中會有建議的產品。除非顯不合理，

⁶ 通常儘可能取得可比較的交易層次之價格資料（collect data...at comparable level of trade），而避免對價格資料做調整（generally avoid making adjustment to the pricing data that we've collected.）。

初步調查時多半按照申請人之建議選取，但在最後調查階段，所有利害關係人（包括國內生產者和外國製造商）可以對產品（pricing product）選擇提出意見。USITC 在初步及最後調查階段允許所有利害關係人對調查問卷草稿（draft questionnaire）提出意見，甚至可以建議增加問題等。實務上，選擇價格具代表性之產品沒有特定標準，但 USITC 會與申請人、產業專家討論。

價格分析（pricing analysis）主要以價格具代表性之產品之季資料為基礎；為產品整體（product as a whole）計算總合價格的情況較少，但也有可能使用，例如在抑價（price depression）分析中顯示一般價格走向。

（三）加拿大

類似美國，會選擇指標性產品（benchmark product），為進口與國產產品計算國內加權平均價格之季資料（weighted average quarterly selling prices）。

產品價格分析會做 2 種：在總合層次（aggregate level）以產品整體（product as a whole）年度資料做比較；及以較細緻的產品分類——指標性產品進行季價格分析。

（四）澳洲

澳洲情況與其他會員不太一樣，申請人經常就是唯一生產者（sole producer），其資料即為整個產業的資料。當申請人不為整個產業時，就得請求其他利害關係人合作提供資料。此外也會利用其他可得資料，如海關進口資料、進口商資料、國家統計局之資料等。

（五）墨西哥

為確保損害資料只與涉案產品有關，通常會向製造商及進口商要求十分特定的資料，而非使用市場或產業資料，因為可得之總體資料涉及產品過廣。有關涉案產品之財務資料（financial data），調查機

關一定會請生產者特別提供，因為廠商平常不會按產品細分（broken down）財務資訊。由於進口稅號無法完全反映是否為涉案產品，必要時調查機關也會檢視進口報單（invoices）。利害關係人對於彙整資料之方法（methodology）得提出意見。

（六）巴西

調查機關會向海關要求詳細資料，包括產品描述，惟僅依稅號之產品描述有時很難確定是不是涉案產品（product under consideration）。調查機關發給所有進口商問卷蒐集資料⁷，以進一步瞭解巴西市場情況。如對海關資料有疑問亦會向進口商查證。

關於價格資料彙整，調查機關會蒐集國內產業逐筆銷售資料、營業額（total turnover）、國內銷售量等。調查機關也會要求產業根據調查機關設計的產品代碼提供銷售證明（invoices）⁸，並據以建立一籃產品（a basket of product）之價格資料，這種方法通常用於異質的同類產品（heterogeneous products）之公平比較，以及計算 lesser duty（比較國產品與進口品價格）。

陸、貿易規則談判技術小組會議

本年 4 月 28 至 29 日召開之貿易規則談判技術小組會議，由歐盟代表團資深官員 Gerhard Hannes WELGE 主持，討論反傾銷協定第 2.4 條⁹有關價格之公平比

⁷ 自第 3 國進口涉案產品之進口商不屬利害關係人，但調查機關仍會發給問卷。

⁸ 根據銷售證明上的特殊編號，可分辨該產品係國內製造或進口產品。

⁹ §2.4 chapeau: A fair comparison shall be made between the export price and the normal value. This comparison shall be made at the same level of trade, normally at the ex-factory level, and in respect of sales made at as nearly as possible the same time. Due allowance shall be made in each case, on its merits, for differences which affect price comparability, including differences in conditions and terms of sale, taxation, levels of trade, quantities, physical characteristics, and any other differences which are also demonstrated to affect price comparability. In the cases referred to in paragraph 3, allowances for costs, including duties and taxes, incurred between importation and resale, and for profits accruing, should also be made. If in these cases price comparability has been affected, the authorities shall establish the normal value at a level of trade equivalent to the level of trade of the constructed export price, or shall make due allowance as warranted under this paragraph. The authorities shall indicate to the parties in question what information is necessary to ensure a fair comparison and shall not impose

較（fair comparison）與適當考量（due allowances）等技術性議題，包括涉案產品之比對（product matching）¹⁰與其後的價格調整（adjustments），議程如附件 11。

主席首先請會員分享有關產品比對／分類之通常作法或關於如何著手進行之直覺反應，再按議程安排逐項討論技術性細節，茲將重點摘述如下。

一、有關產品比對之概念思考

（一）阿根廷

首先瞭解產品特性（look for characteristics of the product under investigation），通常在申請書中，申請人須使調查機關瞭解產品之不同特性及申請人之關切。調查機關會予特別注意考量後才決定是否將產品分類（categorization）俾利進行比較。

申請書不一定都有關於產品的完整資料，故在展開調查之前，暫時先不分類而僅依一種產品（treat the product as a whole）處理相關資料。之後發給出口商問卷時，會考慮產品間不同的物理特性（difference between physical characteristic）、交易量（volume of trade）。等回收出口商問卷後，再以此作為產品分類之參考。

（二）美國

原則上展開調查時對產品已有一些想法，否則通常不會展開。從調查機關的標準問卷（standard questionnaire）即可得知哪些基本元素是調查必需的。廠商也可以從問卷當中瞭解調查機關尋求的資訊為何。調查機關一旦掌握、瞭解產品本身，即會試著蒐集所有相關資訊，包括為進行調整（adjustment）所需的資訊，這些詳細資訊會在問卷中出現，例如交易層次（level of trade）、有無特殊交易情況或條件（special circumstances）、有無特殊調整（special adjustments）、有無折扣

an unreasonable burden of proof on those parties.

¹⁰ 反傾銷協定並無（silent）有關產品比對之規定，但實務上會員都是先找對應產品，再進行調整，以求公平比較。

(rebate)等。

由於資訊齊全才能適切考量如何分類，故分類方式無法太早認定，調查機關需有足夠資料，也需要聽取利害關係人之意見，才能回答是否需要採取不同分類方式的問題 (Do we need to group things differently?)。

產品比對 (model matching) 的基礎是產品特性，調查機關會試著儘早有所瞭解，也會讓利害關係人有機會表達意見，所以如何進行比較的基本想法可能很早就形成。如果相關資訊有依產品控制碼 (control number) 提供，且包含有所有調整資訊，即便此時找不到可比對的產品 (can't find a match to it)，對於後續應該做哪些調整，亦已略有定數。接著是選擇第三國價格或推算價格的問題，如果採後者，進行調整所需的資料也已經取得。

(三) 墨西哥

同意美國的作法，調查機關通常不會有先決想法 (nothing pre-determined)，因為不知道調查過程中可能會遇到哪些問題。墨西哥的作法是先做產品比對 (first try to match the products)，為此須思考墨西哥產品如何在國內流通 (how Mexican product is traded in Mexico)，例如化學產品的交易方式都一樣，但輪胎則否；然而即使是較單純的化學產品，也可能找不到完全相同 (exact match) 的產品，例如產品濃度可能不同。是以一般不會一開始就對如何比較有很清楚的想法。

(四) EU

美國和墨西哥的作法與 EU 有高度匯合之處，EU 想強調調查的「時間元素」(time element, which is characterized by due process)。歐盟表示，在展開前、展開後、初步、最後等不同調查階段要考量不同問題，而各階段所持觀點可能不同 (from a slightly different perspective)，這是

因為利害關係人提供之資料不斷累積，對產品特性和必要調整之認識也日益增加之故（the knowledge about product characteristic and the necessary adjustments simply increase over time）。

與美國相同，EU 會先瞭解產品，找出對價格有影響的成本動因（cost driver），然後試著進行產品比對，若沒有完全相同的組合（exact matches），就考量進行調整。如果有當事方提出要求，調查機關會於不同調查階段回顧前述相關議題（revisited at various times in the investigation to the extent if and when a party makes a submission）。

（五）日本

類似美國，申請書中須有產品物理／化學特性、用途、銷售等資料。調查展開後會發問卷給國內生產者及出口商，詢問有關交易層次和某些特別情形，例如付款條件。日本同樣沒有預設的產品比對作法。

（六）加拿大

通常以申請人提供的詳細產品特性作為分類基礎（match for product characteristics），並考慮交易量和交易層次（also match based on quantity and trade level）；若無法比對就得同時搭配做調整。

（七）中國大陸

首先確定涉案產品（product under consideration），調查機關會請申請人提供產品資料，如產品描述、國內同類產品，及二者之比較，以此為基礎設定涉案產品。

展開調查後發給出口商之正式問卷會有產品完整描述，廠商依實際情形填答回卷。通常傾向依出口商的分類為準。因為大部分案件涉及化學產品，故在分類上較無問題。

（八）土耳其

展開調查前，向申請人徵詢完整產品描述資料，並力求瞭解產品後再展開調查。調查展開後發給出口商問卷，問題包括產品規格（product

specifications)、含產品控制碼(PCN)之逐筆銷售資料(line by line sales data)、交易層次及其他類型的調整資料,例如包裝、處理成本。通常價格比較是以產品類型(product type/model)為基礎。

(九) 主席歸納指出顯然大部分會員不是在調查初始就對產品分類或比對預有想法,故不預設調查方法或蒐集資料順序,而是儘量蒐集大量資料,且一開始主要都以申請人提供的產品資訊為基礎,再發展問卷。等到回收出口商問卷,得到更多資料後,調查機關才決定能不能,或要在哪個層次做比對(matching)。

二、資料蒐集(gathering information for matching and adjustments)

(一) 美國

調查機關會從可能是最重要的因素——「產品描述」(product description)開始,事實上,申請前與國內產業的諮商(pre-petition counseling)有不少時間花在討論產品。故於收受申請書時,通常調查機關對產品已有一定瞭解,像是產品範圍及同類產品為何。美國表示,調查機關致力於自申請人處獲得細節資訊,比如極為詳細之產品描述、技術性特徵(technical characteristics)、有無產業標準(industry standard)可供參考(例如 ASTM¹¹之鋼鐵標準),及其他可供確認(identify)產品之客觀標準¹²。這些資訊對於之後決定最重要的產品特性亦頗有幫助。

調查機關收受申請書後,會檢視產品範圍、同類產品,如果對申請書內容不甚滿意可發問卷(deficiency questionnaire)予申請人,澄清相關疑問。另外也會詢問海關對產品的意見,未來若課稅,在現實上是否可行(Is it a realistic way of approaching it? Is it going to be enforceable for the customs?),海關的意見我們也會納入考量。

調查展開後 20 天內,利害關係人也可以就本案(包括產品範圍、同

¹¹ 美國材料與試驗協會(American Society for Testing and Materials)。

¹² 如有產品型錄也會請申請人提供,另為瞭解產品,有時也會參觀國內產業之工廠(plant tour)。

類商品……) 提出意見或提供資料。申請前、展開前、展開後意見陳述期間所得的資料，為設計問卷之基礎。

基本上在發出問卷之前，我們對產品已有清楚的瞭解，因為申請人必須對造成損害的產品有相當的認識，如果申請人對產品範圍、同類產品，及二者如何對應 (how they would match) 不夠清楚，調查機關不會接受申請。申請人也要瞭解出口國市場 (home market) 狀況，或如果不存在出口國市場，申請人有無替代方案等均應讓調查機關知道。調查機關不會盲目接受申請人提供的資料，在申請前階段 (pre-petition phase) 調查機關會尋求相關資料，也會詢問專家意見。此外，調查機關會在問卷中要求廠商填寫非常特定的產品資料 (very specific product characteristics)，然後以此建立產品控制碼 (PCN)，而非一開始就設定產品類型，要求廠商據以填寫問卷，所以不太會發生申請人刻意隱瞞特定資訊的情況。

(二) EU

展開調查之前 (starts well before the complaint is launched) 即與產業接觸，確認產品描述、被控損害國內產業之產品與同類產品是否相同、避免過度擴張範品範圍。為達此目的，EU 利用公開的統計資料、報告，也會與產業討論，並確保申請書中之傾銷、削價資料建立於公平比較之上。

展開後 (then the complaint is launched)，調查機關會先建立產品控制碼 (PCN structure)，且納入愈多產品特性或其他因素愈好，尤其是對價格或成本有影響力者¹³。調查機關會與產業密集諮商，也會自行研究文獻資料，以建立適當的 PCN¹⁴。總之，此時希望蒐集到愈多資料愈好，先致力蒐集詳細資料，之後可再視情形限縮。基本上可以透過

¹³ 產品的物理特性要能反映在個別公司之資料上 (traced back to the records of companies)，例如成本、銷售紀錄 (cost records and invoices)，否則沒有意義。

¹⁴ 主要與產品之物理特性 (physical characteristics)、技術特性 (technical characteristics)、化學特性 (chemical characteristics) 等有關，甚至可與用途相關，因為不同類型購買者的議價能力不同。

產品比對解決的問題，即會在產品比對階段處理，非必要儘量不做調整。

調查展開後，產業／出口商／進口商可對 PCN 的結構提出陳述。調查機關有時容許回卷時根據市場特性(home market)自行增加欄位。除了依 PCN 結構回卷外，廠商亦須提供其內部產品編碼(internal code)及該編碼與 PCN 之對照表(correlation table)，以利調查機關實地訪查時確認資料。

(三) 加拿大

申請人須提供以下資料：涉案產品之產品描述、產品相關文獻(product literature)、傾銷貨物之稅號，國產品之產品描述、產品相關文獻、製造過程解說，及傾銷證據(涉及估算正常價格，可以用出口國市場上的同類產品價格計算)。調查機關尋求其他公開資料確認申請人資料，然後據以建立同類產品之核心特性(core product characteristics)，接著才會展開調查。

調查機關會請廠商依產品特性回卷(通常用 6~8 個產品特性¹⁵)，但問卷中亦會請廠商指出其認為在本國銷售的哪些產品與其銷售至加拿大之產品屬同類，故廠商仍可對同類產品表示意見。

(四) 埃及、阿根廷及中國大陸皆不使用 PCN，而由出口商自己決定產品分類¹⁶。

三、產品比對 (product and other matching)

(一) 產品分類標準及資料評估

1. 美國

主要以物理特性、稅號為分類標準；產品替代程度、品質、消費

¹⁵ 不限於 6~8 種，須視個案情況。有些產品特徵不多，可能只有尺寸的差別。另會有廠商表示無法依某些特徵回卷，調查機關就可能不採該些特徵。

¹⁶ 使用 lesser duty rule 的會員，例如 EU，必須計算 lesser duty margin，為使各個出口商之產品能與本國產品能客觀、公平比較，無法將產品分類交由出口商決定，而須先設定通用於全案的產品分類 (...go into the investigation with a predetermined sub-segmentation of the product which the EU use all case through)。

者認知、品牌 (branding) 等對分類不重要；成本差異 (differences in cost of production) 與分類較無關，其影響會透過產品差異調整 (DIFMER adjustment) 來消除¹⁷。

產品比對 (product matching) 方式概述如後：產品特性依重要性排序¹⁸，並給定數值以便做模型間的比較。美國市場與出口國或第三國市場上的各產品模型 (model) 數值相減即可得到差距代碼 (Dif-Code)，Dif-Code 愈低表示模型間差別愈小 (參閱附件 12)。美國係以所有產品 (product as a whole) 計算出口國國內市場 (Home market) 價格進行「代表性測試」(viability test)，如果出口國國內銷售量逾 5% 即有具有代表性得採用出口國價格¹⁹。出口國市場若未通過「代表性測試」或「通常貿易過程」測試 (ordinary course of trade test or sales at a lost test)，則可能須使用推算價格。

至產品比對 (finding a match) 為另一個概念，美國不會為每個產品模型 (models) 做代表性測試。若無可完全對應之產品 (identical match)，或相似產品之差異仍然太大 (don't find a similar match that fits within the DIFMER range)，會試著採用第三國價格，推算價格次之。

2. 土耳其

土耳其會調查所有出口國市場 (home market) 的銷售資料，但無 PCN 而將產品分類留予出口商決定，出口商可以用自己的內部產品編碼，但須向調查機關解釋代碼涵意。調查機關評估出口商編碼資料如果發現與分類無關者，或有不瞭解的部分，會要求廠商

¹⁷ 為比較相似產品 (similar, rather than identical merchandise) 而做的調整，稱為產品差異調整 (difference-in-merchandise adjustment or DIFMER adjustment)。例如有握柄的杯子與無握柄的杯子，需要適當調整才能做比較。

¹⁸ 在發出問卷之前就會建立重要性順序 (hierarchy)。

¹⁹ 通過代表性測試的市場才會接獲完整問卷 (才會蒐集該出口國價格資料)。

更新銷售資料²⁰，或者由調查機關自行更新、計算傾銷差率，出口商得針對調查機關的更新資料陳述意見。

出口國市場價格代表性測試會以所有產品計算，而不是僅以可比對的產品（matching product）計算國內銷售量是否達到 5%。代表性測試在個別模型（models）的層次會再次計算，若發現代表性不足，該模型就使用推算價格。

3. 巴西

不同於土耳其，巴西則強調方法上的一致性（consistency），也就是不允許部分模型使用出口國價格，部分模型使用推算價格；若模型層次之代表性測試合格（超過 5%），而產品整體（product as a whole）銷售未達 5%，巴西仍然會使用該模型在出口國市場上的價格（產品整體銷售有沒有通過 5%沒有實質影響，這麼做只是為了符合協定要求）。此外，巴西之通常貿易過程測試永遠先行於出口國市場代表性測試。

4. EU

議程 2(a)所列實質標準大部分可用於分類參考，但視個案性形而定；分類時不會考慮的項目包括：產品替代程度、成本差異、消費者認知、廠商的內部產品編碼（internal product coding system used by individual exporter/producer）²¹。一般而言，產品的物理、技術特性最為重要。若無完全對應的產品（no identical match），則試著找相似的模型（resembling models）。

EU 的出口國市場代表性測試在產品整體（product as a whole）及模型層次（model by model）都會做，因為 EU 不用第三國價格，若特定模型無法通過代表性測試，該模型即使用推算價格。與巴西相反，EU 是在代表性測試之後才做通常貿易過程測試。

²⁰ 所有 home market 的銷售資料，而不是只有可比對的銷售資料（matching sales）。

²¹ 調查機關會瞭解，但不會以此分類。

5. 加拿大

最主要的分類標準是物理特性，也會視個案產品本質（nature）考量其他因素，如為成本動因（cost driver）即屬重要。以分類而言，物理特性幾乎最為重要，雖然會蒐集其他資訊，但不太會成為分類參考。

問卷中會列出產品核心特性，通常有 6~8 個，另外會指出最重要的特性；如果僅符合最重要的特性，屬相似（similar）產品，若符合所有特性則為相同（identical）產品²²。如前述，出口商可以對同類產品或產品分類提出意見。

6. 主席指出有關產品模型多寡之影響，大概符合經驗法（rule of thumb）：分類太細（愈多）不易找到可比對的產品（match）；分類粗糙（愈少）就必須做更多調整（adjustments），會員通常在這二者間找出平衡點。

有關反傾銷協定§2.4 之價格比較，在烏拉圭回合談判時有會員認為製造成本、間接銷售成本容易被操縱，故偏好價格與價格（price to price comparison）比較，而非價格與製造成本（price to cost-of-production comparison）比較。但因為比較複雜程度高，若未通過市場代表性或正常貿易過程測試，或無可比對產品，就會淪為使用推算價格（而非實際價格），看來實務做法似已與本條設計初衷愈來愈遠。

（二）產品特性以外的分類標準

1. 美國

交易層次（level of trade）、交易數量（quantities）、POI 的子期間（sub-periods of the POI）等因素不會成為分類標準，而屬調整（adjustment）問題。例如售予代工廠（OEM sales）與售予經銷

²² 此標準相對簡易且適用於所有出口商，故產品分類比對不需要使用特殊軟體。

商 (distributor) 屬不同交易層次，或因交易量大獲取折扣等，須適當調整始可比較。至因特殊期間做調整的情形很少，調查涵蓋期間遇惡性通貨膨脹 (hyperinflation period) 為一例，又如製造商工廠遇天災致成本驟升，此時得進行逐月比較²³。

2. EU

交易層次可以在產品比對(放進 PCN)或在調整階段時加以考量；運用子期間 (sub-periods) 的例子，比如遇到原物料成本擾亂 (raw material distortions)，或其他出口價格突然變動的情況 (sudden development of export price)，此時會以季資料做比較。

3. 加拿大

按加拿大法規，除了物理特性，交易層次 (level of trade)、交易數量 (quantities) 及交易地點 (place of sale) 等均須檢視。但如果不能依這些特性找到足夠可比對的交易，可以裁量放寬標準(例如使用最相近的交易層次並搭配調整)。加拿大的 POI 子期間 (sub-periods) 為 60 日 (遇特殊情形可以更長)，會以該期間的資料計算產品之正常價格，調查機關對 60 日期間選定有部分裁量權 (特定交易日前一年的 1 月 1 日起至該交易日後 59 日之間，視情形選 60 日，例如交易筆數最多的 60 日)²⁴。

售予進口商與在 home market 出售之交易，必須發生時間相近 (60 日期間內) 才有可能被拿來一起做產品分類與比較，故可想像能找到的可比對的產品 (matches) 會更少。

²³ 若找不到發生於同月份的銷售資料可資比較，就看 60 天內的資料，如果沒有就再往前推 1 個月，也就是找發生於相同的 90 天內的銷售資料。

²⁴ [Special Import Measures Act](#) §15:.....where goods are sold to an importer in Canada, the normal value of the goods is the price of like goods when they are sold by the exporter of the first mentioned goods:.....(d) during such period of sixty days that ends in the interval commencing with the first day of the year preceding the date of the sale of the goods to the importer and ending on the fifty-ninth day after such date as is selected by the President [of the CBSA] or, where, in the opinion of the President, the nature of the trade in those goods or the fact that they are sold to the importer for future delivery requires that sales of like goods by the exporter during a period other than a period of sixty days that ends in that interval be taken into account, during such period of sixty days or longer.....

四、調整 (adjustments)

(一) 為何及如何調整

1. 巴西

一般而言，出口價格 (EP) 和正常價格 (NV) 二者都需要調整才能比較。使用 lesser duty rule 的會員對 EP 及其調整須有完整清楚瞭解，因為 EP 同時涉及傾銷差率與 injury margin 之計算。為免重複調整 (overlapping adjustment)，有時需要出口商提供補充資料。重複調整的情形例如，某些費用原本應屬直接成本，有時會被認為是間接成本；又如交易層次與大量交易之價格差異的調整²⁵。

2. EU

之所以做調整是為了消除影響 EP 與 NV 差異的因素，故將二者調整至出廠 (ex-work) 層次比較相當重要，這也是比較直接 (straightforward) 的作法。調整因素可謂多不勝數 (a large number of items.....and other factors. In fact it can be anything)，只要能適當證明，都可以據以調整。大部分因素可以在 EP 與 NV 做調整 (adjustments can be made to both export price and normal value)，但交易層次及有關產品物理特性的調整則通常是針對 NV。

3. 美國

對於 EP 與 NV 都會進行調整，且以出廠價 (ex factory price) 比較。美國制度下考量的出口價格有實際的價格 (EP) 及推算的價格 (CEP) 二種，前者是出口前發生的交易，後者是出口到美國後才發生交易 (the distinction is a sale that is made prior to being exported versus a sale that is being made after it's been exported to the US)，而將二

²⁵ 基於交易層次和交易量的調整是否構成重複調整，實際上要看會員對「交易層次調整」的理解或作法為何，如果限於對售價的調整，則只要做其中一種調整即可，例如批發價或零售價可以看成不同交易層次的價格差異，也可以當作大量交易的折扣差異，但只應做一次調整。若交易層次調整在於和售價無關的部分，例如特定廣告成本分攤，這種調整即與大量購買獲折扣之情況不同，不會有重複調整的問題。

者調整回出廠價的方式有所不同，調整方式美國法規有詳細規定。

4. 澳洲

澳洲使用裝運港船上交貨價(free on board, FOB)作為比較基礎(此或許與海關保存資料方式有關)，故通常只對 NV 就出廠價做後續調整 (forward adjustment)；EP 可能有時也需要修改 (revision) 至 FOB 層次。

5. 加拿大

對於 EP 與 NV 都會進行調整，方法不同，相關規定可見於加拿大法規，一般而言 NV 之調整多與產品物理特性有關。

6. 日本

對 EP 與 NV 進行調整，並以出廠價做比較，為免重覆調整，會特別注意間接銷售費用 (indirect selling expenses)，列為接間銷售支出的項目將會仔細核對。

7. 印度

印度亦使用出廠價格。實際作法是由出口商在問卷中主張 EP 與 NV 的相關調整，出口商須有書面證據供調查機關確認 (verify)。

(二) 交易條件不同如何比較

1. 美國

出口商問卷中會列出各調整項目，廠商回卷時亦可主張問卷當中未列出者。保固 (warranties)、售後服務 (after-sales service)、融資 (financing)、支付條件 (payment terms)、佣金 (commissions)、折扣 (discount)、回饋 (rebates) 等交易情況或條件 (conditions and terms of sale)，都可以主張做調整。儘量一開始即讓廠商知道調查機關確認 (verification) 問卷內容可能所需的佐證資料為何。

調查機關會考量間接銷售費用（indirect selling expenses）²⁶，雖然可能很困難或具爭議性。以一般廣告（general advertising）費用為例，調查機關沒有發展或預設間接銷售費用應該如何分攤到特定產品的方法，而是要廠商報告其如何分攤，再追蹤檢視簿計或其他資料有無一致性。即使廠商簿計方式始終如一，如果調查機關認為資料有所扭曲（distortive），也可能自行調整。

2. 澳洲

澳洲之調整相當著重於 NV，而提出調整主張與證據之責大部分落在出口商。澳洲將 NV 調整至出口層次（to the point of export），典型相關費用涉及倉儲、運輸、處理費用、保險、包裝等。

澳洲之傾銷與補貼手冊（[Dumping and Subsidy Manual](#)）對調整項目及應提供之證據有詳細規定，調查機關問卷也會使廠商知悉有關調整所需之資料。

關於間接銷售費用（indirect selling expenses），調查機關通常認為是商業上的正常支出，故鮮少用以調整，但若有正當理由，也會予以考量。

3. EU

可能的調整項目在 EU 法規及問卷當中都會列出，問卷中也會請出口商提出調整建議及證據。各項目需何種證明視情形而定，故問卷中不會指明特定項目需要之書面證明為何。美國前述說明與 EU 作法大部分雷同，此不再贅述。

（三）產品差異

1. 美國

產品比對僅能找到相近的模型時，則做產品差異調整（DIFMER adjustment）。調查機關會計算在本國銷售之產品的變動成本（the

²⁶ 指非針對特定交易（not transaction-specific）而生的費用，例如一般廣告費用、銷售員的薪資（同時銷售非涉案產品）。

variable cost of producing the home market product) 與出口外國之產品的變動成本 (the variable cost of producing the export product) 二者間的差額，若變動成本差距佔出口品製造總成本²⁷逾 20%，表示產品差異可能太大，須採第三國價格或推算出口價格；若變動成本差距未達 20%，即以該差額對 NV 做相應調整 (the actual difference is the adjustment)。

2. 澳洲

澳洲採取的途徑類似美國，但複雜程度較低，在一開始就與產業釐清重要的產品特性，找出可比對的產品，之後與合作的出口商討論適當的調整基礎。澳洲大部分案件的產品差異調整在合理範圍內頗為直接明確 (reasonably straightforward)。

3. EU

首先試著以產品代碼找出極近似之產品，否則以類似產品比較。如有市場差異會考量，至產品差異可能與美國相同，以生產成本作調整基礎。

產品標準 (standards²⁸) 不同原則上不被視為差異²⁹，但如果涉及取得認證或做測試 (qualification or testing)，可能考慮認證或測試的額外成本做調整。

4. 墨西哥

墨西哥表示重視產品物理特性之差異。產品差異顯著而應調整之主張主要由出口商提出，調查機關會考量是否合理，也會詢問進口商與專家之看法。

墨西哥不考慮產品標準，因為如果產品完全對應 (identical)，有無認證 (certified) 不重要。而即使符合相同標準 (standards) 的

²⁷ 單純製造成本，不含 SG&A 成本 (selling, general and administrative costs)。

²⁸ 例如電視機的標準有 NTSC 和 PAL。

²⁹ 即使標準影響製造成本，但在任何市場上，若產品功能相同，市場價格也會一樣。

產品，二者也不一定就是可比對的產品。只要物理特性相同，即使為了符合某標準導致製造成本提高，也不會據以做調整。

(四) 交易層次

1. 美國

美國舉例說明，如果出口商在 home market 屬 OEM 銷售，在美國市場則是售予經銷商 (distributor)，乃請求商務部做交易層次調整，此時須以 home market 的 OEM 交易與經銷商交易之差距作為調整依據，但既然已有 home market 的經銷商交易資料，則在售予經銷商之層次比較 EP/CEP 與 NV 即可，何需調整？除非該銷售資料因其他原因無法採用。簡言之，美國很少需要做如上所述之交易層次調整。

相對於有明顯不同交易層次之情況，美國較常使用「推算出口價格沖銷」(CEP offset)，即當美國市場交易與出口國市場 (home market) 因交易層次不同而涉及不同銷售活動 (selling activities)，且該活動影響價格可比較性時，調查機關可調整 NV，俾消除此一價格差距³⁰。

推算出口價格可沖銷之額度 (the amount of the CEP offset)，為 NV 內所含之間接銷售費用 (indirect selling expenses)，其可沖銷上限 (cap) 為美國之間接銷售費用 (subtract home market indirect selling expenses [from the NV] up to the US market indirect selling expenses)。

實務上，調查機關會在問卷中請廠商回答是否在不同交易層次銷售產品、哪些層次、不同交易層次相關之銷售費用 (selling expenses) 或提供之服務為何等，來判斷是否確實存在不同層次之交易。如果不同市場上沒有可比之交易層次，且無法量化該差異時，即採

³⁰ 詳見美國聯邦法規 19 CFR 351.412 及美國 1930 年關稅法 sec. 773(a)(7)。

CEP offset，也就是以間接銷售費用取代所謂交易層次調整。

2. EU

主張交易層次調整者須證明 home market 的交易層次與出口市場不同，若調查機關認為不同通路確實存在價格差異（consistent differences in prices in particular sales channels），則會據以做調整。例如售予經銷商（traders）或售予終端使用者或產業（end users or industry），買者功能不同，價格通常不同；若在 EU 市場上只售予經銷商，且經證明其在 home market 有一半產品售予經銷商，另一半售予使用者（users），調查機關會將使用者的銷售調整為經銷商的層次。home market 上雖然已有經銷商層級的資料可與 EU 市場做比較，但調查機關不會因此忽略使用者的銷售，即使所佔比例很低。

3. 巴西

問卷中會有關於交易層次的問題，但儘量避免做交易層次調整（因為幾乎無法將差異量化），而將購買者類型（customer category）融入產品碼，以同類型購買者的交易相互比較。

（五）數量

1. 巴西

有廠商請求才考慮做數量調整，通常都是在 home market 銷售主張有折扣，從來不會在出口市場做此種請求，在實地訪查時會加以確認。

2. 美國

調查機關通常不太擔心數量問題，除非有廠商主張數量調整，且須證明因購買量超過某個門檻而獲得折扣。價格優惠若可量化則自 NV 減去。

（六）稅賦（differences in taxation³¹）

1. 巴西

出口商可主張其國內貨物稅(sales tax)及出口退稅(duty drawback)等調整，但須提出證據。

2. 美國

主張出口退稅（duty drawback）調整需要許多書面證據，調查機關的確認工作較困難。調查機關通常以不含稅的價格為起點，如果廠商可以證明價格含有特定稅，會據以調整。

3. 澳洲

澳洲通常只調整 NV，使之回到 FOB 價格，故海關課徵較重要，不太會有其他會員面臨的課稅問題。

（七）其他調整

1. 澳洲

對 NV 扣除出口國國內發生的相關費用（exporter's domestic process）使回復為出廠價格（ex work level），通常涉及國內包裝（packaging costs）、運費（transport costs）等；接著再加上其他費用調整為 FOB 價格。

2. 美國

除了已經提過的數量折扣、廣告費用，美國還會做其他調整，例如陸運、海運費用、保險費、再保險費、倉儲、佣金、仲介費、包裝費、技術服務費、存貨持有成本、信用支出、保固.....³²。

相關費用涉及利率部分會以聯邦準備理事會的利率（the Federal Reserve rate）及出口國的短期利率（local short term interest rate）

³¹ 例如關稅之徵收、返還，及出口退稅（customs duties/refund of customs duties/duty drawback）。

³² rebates, inland freight, pre-sale warehousing expenses, plant warehousing expenses from port to exit, technical services, international freight, brokerage, repackaging, insurance, reinsurance, commissions, inventory carrying cost, credit expenses, warranties, inventory carrying cost for the manufacturing, advertising, early payment discounts, quantity discount, and other discounts.

計算。

(八) 出口價格與正常價格之比較方法 (W-W 或 T-T) 是否影響調整方式

此部分討論僅美國發言，表示尚無影響，因類似存貨持有成本及信用支出之調整係逐筆進行 (on a line by line basis)，易言之，調整發生在加權平均之前，不受比較方法影響。

五、損害認定 (comparison in injury determinations)

上述有關價格可比較性之調查方法，是否適用於損害差率 (injury margin) 計算，其適用程度如何，有何不同等討論限於使用 lesser duty rule 之會員，僅巴西與 EU 分享調查作法。

巴西及 EU 均以到岸價格 (cost, insurance, and freight, CIF) 計算，價格調整類似傾銷調查，但應該進行何種調整須視個案情形而定。

柒、心得及建議

一、近年鋼鐵產品防衛案件增加，為防衛委員會上多數會員所關切。先進國家會員莫不強調防衛措施之例外特殊性，且國內產業損害認定門檻之嚴重性應高於傾銷及補貼造成之損害，不應輕易實施。儘管如此，防衛措施仍為部分會員偏好。其中據 WTO 通知文件，馬來西亞與海灣合作理事會 (Cooperation Council for the Arab States of the Gulf, GCC) 分別於本年 5 月、6 月展開新的鋼品防衛調查，可以預期本年秋季例會，會員將持續爭辯防衛措施氾濫之問題。在全球鋼品產能過剩問題緩解前，對鋼品出口有切身利益的會員將被迫對此問題投入更多關注，或許藉由更多相關意見交換，會員們能有機會釐清防衛協定模糊不清之處。

二、多數會員同意政府補貼之透明性不足，且亟需改善，然仍有部分會員認為改善提案係添加新義務，對發展中國家會員構成沉重負擔。不管係因能力或意願不足，渠等尚不願具體承諾策進作為，是以關於促進會員及時、完整地提

交通知，歷經多年討論，成效仍頗為有限。

有關巴西建議成立 SG 及 CVD 執行工作小組，目前尚無具體目標及討論範圍，部分會員對成立之必要性或迫切性亦提出質疑。就本會而言，各種救濟措施之產業損害調查之方式大同小異，然而因我國幾無 SG 與 CVD 調查之經驗，且他國調查方式不易自公開資料得知，倘執行工作小組未來得獲成立，我仍可藉機參與，瞭解其他會員之調查實務，或可成為我國將來處理防衛或平衡稅案件之參考。

三、有關確切的產業損害資料，各會員係於不同的反傾銷調查階段蒐集。某些會員在展開調查時已掌握詳細資料，幾可確定能夠作成初步肯定認定始決定展開調查，故對申請書之要求較高，通常也不再更新資料，且實地訪查會儘早執行以確認申請書內容正確性。其他會員在申請階段雖然力求瞭解產品與產業，申請書資料僅須滿足表面證據之要求，而大部分的傾銷及損害資料是在展開調查後才以發送問卷方式取得。

無論如何，幾乎所有會員都致力於展開調查前瞭解產品特性，並儘早確認涉案產品範圍。產品特性與範圍是嗣後資料蒐集與比較的基礎，且產品範圍僅能限縮，無法擴大，故會員傾向在一開始蒐集愈詳細的資料愈好。故而調查機關在申請階段須與國內產業或申請人就此充分討論，並要求申請人對涉案產品特性及範圍有清楚的認識。

四、綜觀會員對產品分組（matching/categorization）比較之實踐，產品物理特性為最重要的分類依據，其他特性或因素之重要性視其對價格影響程度而定。先進國家會員通常設有精細的產品控制碼，較能做精確的產品比對；無此設計的會員，有些參考出口商內部產品碼，有些參考申請人之產品分類。我國損害調查尚無將涉案產品分組比較之經驗，因出口商資料向來難以取得，未來若考慮分組比較，除參考財政部為傾銷調查設計之產品控制編碼，似僅能與國內產業諮商適當的分類方式，並輔以提供利害關係人就此陳述意見之機

會³³。至於調整（adjustment）問題，除國內法令已有規定外，何種情況應為調整，視個案情形處理，需要何種證據亦無規範可循，此時主張為特定調整者負有證明之責。

五、我國不常採行貿易救濟措施，調查機關累積之案例有限，部分調查方法仍在摸索階段，尚未發展出行政慣例，然「他山之石，可以攻玉」，我國可藉由積極參與非式之小組會議與一窺其他會員調查實務作法，深入瞭解相關調查技術，引為借鑒。爰此機會難得，建議未來出席人員儘量蒐集實務問題，踴躍提問。

³³ 加拿大選擇數項重要特性作為區隔相同（identical）及相似（similar）產品之標準，相對簡便，不採產品控制碼之調查機關似可仿效。

附件

1. 防衛委員會例行會議議程 (WTO/AIR/SG/3)
2. 防衛程序之友非正式會議討論提綱及我國分享資料
3. 補貼及平衡措施委員會特別會議議程 (WTO/AIR/ASCM/8)
4. 補貼及平衡措施委員會議程 (WTO/AIR/ASCM/9)
5. 反傾銷措施委員會反規避非正式小組會議議程 (WTO/AIR/ADP/6)
6. 美國避稅調查程序 (G/ADP/IG/W/55)
7. 反規避非正式小組會議文件 (非正式文件：美國之避稅調查流程圖)
(RD/ADP/IG/1)
8. 反傾銷措施委員會例行會議議程 (WTO/AIR/ADP/7)
9. 反傾銷措施委員會執行工作小組會議議程 (WTO/AIR/ADP/8)
10. 反傾銷措施委員會執行工作小組會議討論提綱 (RD/AD/WGI/5)
11. 貿易規則談判之技術小組會議非正式文件 (RD/RL/TG/2)
12. 美國於貿易規則談判之技術小組會議分享之產品比對範例