

行政院及所屬各機關出國報告  
(出國類別：參加國際會議)

參加亞洲區貿易救濟調查機關  
研討會議

服務機關：財政部關務署

姓名職稱：張科長瑞紋

派赴國家：印度

出國期間：105 年 10 月 3 日至 5 日

報告日期：105 年 12 月 29 日

## 摘 要

鑒於亞洲地區國家頻繁採取反傾銷措施，105 年 10 月 3 日至 5 日世界貿易組織 (World Trade Organization, 下稱 WTO) 與印度外貿協會 (Indian Institute of Foreign Trade) 共同辦理「亞洲區貿易救濟調查機關研討會議」，透過亞洲區開發中國家調查機關間之經驗交流，期使其實施之反傾銷措施能符合 WTO 相關規範。本次研討會議內容均為傾銷調查程序面及實務面之技術性議題，故與會者皆為各國負責反傾銷調查之資深官員，講座包括 WTO 秘書處規則小組(Rules Division)之成員、已開發國家如美國、歐盟、澳洲等國之資深調查官員或頻繁使用反傾銷措施國家之調查官員。會議討論議題包含最頻繁使用反傾銷及平衡措施之國家及受影響者、近期貿易救濟措施之法理、問卷資料之蒐集與實地查證、最佳可得資料之運用、個別待遇及其他稅率、出口國同類貨物之銷售量佔其輸出至進口國數量 5%之測試、通常貿易過程之測試 (20-80 成本測試)、國內產業定義及其代表性、落日調查。會議進行方式類似 WTO 每半年舉辦之反傾銷技術小組會議，由 WTO 秘書處規則小組(Rules Division)臚列討論議題及導引式提問大綱，每議題安排 1 位引言者(moderator)，由兩位會員國之資深調查官(多為已開發國家，或頻繁使用反傾銷措施者)說明所屬國家調查機關對前開議題實務做法，再由其他會員國官員提問、分享及討論。

## 目錄

壹、 會議目的 .....	3
貳、 會議大綱及進行方式 .....	3
參、 會議內容重點 .....	3
一、 全球貿易救濟措施實施情形 .....	3
1. 反傾銷措施 .....	4
2. 平衡措施 .....	4
3. 防衛措施 .....	4
二、 反傾銷調查 .....	5
1. 問卷、資料蒐集及實地查證 .....	5
2. 最佳可得資料之運用 .....	7
3. 個別待遇及其他稅率 .....	9
4. 5%銷售數量測試及 20-80 成本測試 .....	14
5. 其他爭端解決案例 .....	17
肆、 心得及建議 .....	18
伍、 附件 .....	21
一、 <b>Program</b> .....	21
二、 <b>Issue outlines</b> .....	21

## 壹、會議目的

鑒於亞洲地區國家頻繁採取反傾銷措施，105 年 10 月 3 日至 5 日 WTO 與印度外貿協會 (Indian Institute of Foreign Trade) 共同辦理「亞洲區貿易救濟調查機關研討會議」，透過亞洲區開發中國家調查機關間之經驗交流，期使其實施之反傾銷措施能符合 WTO 相關規範。

## 貳、會議大綱及進行方式

本次研討會議內容均為傾銷調查程序面及實務面之技術性議題，故與會者皆為各國負責反傾銷調查之資深官員，講座包括 WTO 秘書處規則小組 (Rules Division) 之成員、已開發國家如美國、歐盟、澳洲等國之資深調查官員或頻繁使用反傾銷措施國家之調查官員。會議討論議題包含最頻繁使用反傾銷及平衡措施之國家及受影響者、近期貿易救濟措施之法理、問卷資料之蒐集與實地查證、最佳可得資料之運用、個別待遇及其他稅率、出口國同類貨物之銷售量佔其輸出至進口國數量 5% 之測試、通常貿易過程之測試 (20-80 成本測試)、國內產業定義及其代表性、落日調查。會議進行方式類似 WTO 每半年舉辦之反傾銷技術小組會議，由 WTO 秘書處規則小組 (Rules Division) 臚列討論議題及導引式提問大綱，每議題安排 1 位引言者 (moderator)，由兩位會員國之資深調查官 (多為已開發國家，或頻繁使用反傾銷措施者) 說明所屬國家調查機關對前開議題實務做法，再由其他會員國官員提問、分享及討論。

## 參、會議內容重點

### 一、全球貿易救濟措施實施情形

會議首先由 WTO 貿易規則小組專家 Seref Coskun 介紹貿易救濟主要使用者及受影響國家等相關背景資料，其表示依據 WTO 成員通知文件統計數據，1995 年 1 月 1 日至 2015 年 12 月 31 日總計採行之貿易救濟案件共 5,709

件，其中包含 4,987 件反傾銷措施、410 件平衡措施及 312 件防衛措施。

### 1.反傾銷措施

1995 年至 2015 年間啟動反傾銷調查件數最多者為印度(770 件)，再來則為美國(569 件)、歐盟(480 件)、巴西(392 件)及阿根廷(322 件)，約 37%反傾銷調查係由亞洲國家啟動；2005 年至 2015 年間啟動反傾銷調查件數最多者則為印度(370 件)，再來則為巴西(276 件)、美國(213 件)、歐盟(177 件)、及阿根廷(137 件)。1995 年至 2015 年間遭控傾銷件數最多者為中國大陸(1,123 件)，再來則為韓國(366 件)、台灣(275 件)、美國(271 件)及印度(205 件)；最常遭控之業別為金屬類(30%)、化學類(20%)、塑膠類(13%)；1995 年至 2015 年間被實施反傾銷措施件數最多者則為中國大陸(820 件)，再來則為韓國(225 件)、台灣(184 件)、美國(169 件)及日本(139 件)。

### 2.平衡措施

1995 年至 2015 年間啟動反補貼調查件數最多者為美國(178 件)、歐盟(76 件)、加拿大(52 件)及阿根廷(20 件)，約 4%反補貼調查係由亞洲國家啟動；2005 年至 2015 年間啟動反補貼調查件數最多則為美國(108 件)、加拿大(36 件)、歐盟(34 件)、及阿根廷(14 件)。1995 年至 2015 年間遭控補貼件數最多者為中國大陸(99 件)，再來則為印度(70 件)、韓國(27 件)、印尼(20)、美國(15 件)；1995 年至 2015 年間被實施平衡措施件數最多者則為中國大陸(820 件)，再來則為韓國(225 件)、台灣(184 件)、美國(169 件)及日本(139 件)；最常遭實施平衡措施之業別為金屬類(47%)、化學類 9%)、塑膠類(7%)。

### 3.防衛措施

1995 年至 2016 年 7 月 31 日間啟動防衛調查件數最多者為印度(42 件)，再來則為印尼(27 件)、土耳其(21 件)、智利(19 件)及約旦(18 件)，約 48%防衛

措施係由亞洲國家啓動；1995 年至 2016 年 7 月 31 日間採行防衛措施最多者為印度(20 件)，再來則為印尼(17 件)、土耳其(15 件)、智利(9 件)及約旦(9 件)；最常遭實施防衛措施之業別為金屬類(21%)、化學類 19%)。

## 二、反傾銷調查

因主管國內產業損害業務之經濟部貿易調查委員會亦派員參加會議，故謹就本署傾銷認定相關議題，包括問卷、資料蒐集、實地查證、最佳可得資料之運用、個別待遇及其他稅率、出口國同類貨物銷售量佔其輸出至進口國數量 5%測試、通常貿易過程測試（20-80 成本測試）等，併同 WTO 秘書處規則小組律師 Jesse Kreie 介紹之爭端解決案件相關爭點進行說明。

### 1. 問卷、資料蒐集及實地查證

#### A. 歐盟 Frederic Michiels：

執委會於展開傾銷調查後，為調查歐盟境內產業是否受損，及認定國外生產者／出口廠商傾銷差率，將對涉案貨物之進口商、出口商、歐盟同類產品生產者分送不同問卷，摘述如下：

- (1) 國外生產者／出口商：將作為執委會判定是否有傾銷事實，及是否造成產業損害之依據。問卷要求出口商填答過去 4、5 年產品輸往歐盟之價量資料、調查期間逐筆輸歐(出口價格)及涉案國內銷價格(正常價格)資料、出口商之生產成本及計算至出廠層次之各項扣減費用，以作為計算傾銷及損害差額之基礎。
- (2) 關聯進口商：要求提供購買價格、轉售價格及其間所產生之成本，俾利推算出口價格 (constructed export price)。
- (3) 無關聯進口商：利用於核對第(1)項問卷之正確性，並估算「推算出口價格」之利潤率。

(4) 歐盟生產商：作為決定歐盟產業是否受到損害之依據，通常要求提供過去 4、5 年來歐盟生產者的生產數量及交易價格等資料。

問卷提供格式為 Excel、Word 或 OASIS，依據歐盟反傾銷規章第 6 條第 2 項規定調查者應有至少 30 天時間答覆問卷；如受調查者能提出正當理由，可延長 30 天，但實務上執委會通常只會同意延長 14 天。

執委會於初步認定前，即派員至涉案廠商營業處所進行實地查證，以確保填答問卷之正確性。依循 WTO 反傾銷協定規定，執委會進行實地查證前會先得到出口商同意，並通知出口國政府。實地查證時廠商須提供之資料：(1) 銷售相關資料：發票、應收帳款明細分類帳、財務報表、會計師簽證。(2) 生產成本相關資料：直接原料、直接人工、製造費用相關憑證及帳冊。調查人員進行實地查證前，會先詢問廠商是否有要更正資料，一旦展開查證則不會接受更正資料。

#### **B. 澳洲 Dale Seymour：**

展開初步傾銷調查後，反傾銷委員會為認定國外涉案廠商之傾銷差率，將調查問卷寄送國外生產者、出口商（問卷含 Word 及 Excel 檔）及進口商，要求進口商提供之資料係用於確定出口價格，無損價格。另寄發問卷予澳洲同類貨物國內產業，分析該類產業於過去 2 至 3 年間之產能、生產力、銷售、獲利能力及市場佔有率等變化，並與涉案出口商填答問卷之成本及價格相互比對，以確定澳洲產業損害是否肇因於傾銷之故。出口國政府及出口商回復問卷期限為 37 天，進口商為 21 天，進口商或國外出口商填答問卷不完整，反傾銷委員會將要求其於期限內補正，未補正相關資料者視為不合作廠商。

財務和其他數據查證是委員會調查之核心，委員會通常會進行以下方面之

查證：澳洲產業在反傾銷措施申請書中提交之數據；合作出口商和進口商提交答復問卷之數據，委員會獲得受調查廠商明確同意後才會安排實地查證行程。委員會 2014 年及 2015 年實地查證情形說明如下：

	2014-15	2015-16
合作出口商	32 家	47 家
實地查證家數(%)	15 家 (47%)	35 家 (74%)
按涵蓋之出口值	74%	83%

查證程序：資料將進行交叉比對，驗證銷售和成本數據，以確定數據是相關的、完整的及準確的，相關性和完整性查證係抽核數據能勾稽至明細帳及經會計師之財務簽證；準確性查證係指抽核數字能對到原始憑證。

### C. 中國高性能不銹鋼無縫鋼管案爭端解決小組判決 (DS454/460)

爭點：調查機關可否拒絕接受於實地查證期間才提交的資料？該資料於實地查證前並未提供。

判決：不得拒絕。調查機構必須平衡利害關係人正當程序利益並控制和加速調查。

影響：調查機關於認定時，應考慮其他因素，特別是新資訊提交時間是否造成調查機關過分負擔；該等文件是否僅涉及計算修正；是否涉及第 6.9 條所稱必要事實；以及該等資料是否為調查機關指定要求的。

## 2. 最佳可得資料之運用

- A. 美國 Steve Presing：1930 關稅法第 776 條(a)規定，(1) 在記錄中無法得到必要之資料，或(2)利害關係人 (A) 持有主管機關或委員會所要求之資料 (B)



未能於要求期限內或以一定之形式與方式提供資料 (C) 相當程度地妨礙調查程序，或(D) 提供之資料無法查證等，主管機關及委員會應使用其他可得事實作成認定。依據 1930 關稅法第 776 條(a)及 782(d)規定，如主管機關或委員會認為請求提供資料不符規定，主管機關或委員會應立即通知瑕疵之性質，並應於可行範圍內，給予機會補正或於調查時限內給於解釋該瑕疵機會。依據 1930 關稅法第 776 條(c)如主管機關或委員會依賴二手資料而非調查或檢討程序中所獲資料者，主管機關或委員會應儘可能向其合理可得之獨立來源查證資料之確實性。另依據 1930 關稅法第 782 條(e)下列資料由利害關係人所提出，雖未符合主管機關或委員會要求，仍不得拒絕作為認定所必要之資料如：(i) 該資料在限期提出前提出(ii) 資料可被確認(iii) 資料並非不夠完整而不足以作為達成認定之可靠依據 (iv) 利害關係人說明其已盡最大能力提供資料，並已盡力符合主管機關或委員會對該資料之要求及(v) 在不造成過度困難之情形下，資料可以使用。依據 1930 關稅法第 776 條(b) 如主管機關或委員會認為利害關係人並未盡其能力合作，作成可行之認定時，得選擇其他可得之事實，對該當事人為不利之推論。不利推論該不利之推論得包含依賴以下情形所得之消息：(i) 申請書 (ii) 依本編所為調查之最後認定(iii) 任何先前依第七五一條之檢討或依第七五三條之認定或 (iv) 紀錄所載之任何其他資料。

## **B. 美國對自印度進口鋼板案爭端解決小組判決 (DS206)**

爭點：由於涉案國國內市場價格數據問題，調查機關可拒絕所有出口價格資料嗎？

判決：不得拒絕所有出口價格資料。必須根據具體數據確定是否訴諸現有的事實。如果該數據是可驗證的、及時提供的，並使用上沒有困難的，則必須採用該等資料。

影響：僅部分遺漏而拒絕所有資訊是不被允許的。相反地，調查機關必須逐

案確定遺失數據而造成資料不可採用之程度（例如，缺少成本資料可能無法篩選國內銷售價格）。

**C. 中國高性能不銹鋼無縫鋼管案 (DS454/460)及中國白羽肉雞雙反案爭端解決小組判決(DS427)**

爭點：可使用可得事實來計算“所有其他率”嗎？

判決：可，只要調查機關已通知出口商所需資料，並敘明如不提供將使用最佳可得資料核定其傾銷差率。

影響：調查機關必須詳細說明生產者/出口者必須提供哪些資料，包含調查機關所不知信息。

**3. 個別待遇及其他稅率**

**A. 美國調查官 Eric Greynold**：當受調查的出口商/製造商、進口商家數眾多無法全部納入調查時，商務部得採取抽樣方式進行調查，抽樣廠家約 2 至 4 家，抽樣方式：(1) 調查機關依據有效統計資料而得出之涉案廠商名單；或 (2) 以涉案國占其出口涉案產品比例最高之廠商為抽樣廠商。美國採指定答卷方式，對於被選定且配合調查之廠商，商務部將授予個別傾銷差率，而未被選定答卷之廠商，商務部將以受調查廠商加權平均傾銷差率做為其稅率（all others rate），該加權平均數須排除微量標準（2%以下）或適用最不利可得事實資料（adverse facts available）。另商務部將關聯公司視為單一個體計算傾銷差率。被列為指定調查對象卻拒絕合作之涉案廠商被視為不合作廠商，逕依可得事實認定（通常課以最高懲罰性稅率）。

美國 2015 年貿易優惠延長法案第五部分（修法第 506 條）規定，修正現行美國 1930 年關稅法第 782 條，若廠商申請自願受調者，僅於美國商務部認為額外調查該等自願受調廠商不會造成商務部過度負擔（unduly

burdensome)，且不會阻礙調查即時完成（timely completion）時，方能接受自願受調之申請。該次修法亦新增第 782(a)(2)項中(A)至(D)四款要件，明定是否接受自願應訴者時，應考量該調查之複雜性、美國商務部先前經驗、目前同時進行的調查與複查數量及其他相關因素等。商務部於初步或最終裁定時，對於判定傾銷差額低於 2%以下之出口商或製造商，將依「微量」(de minimis)原則，不對其臨時課徵反傾銷稅或課徵最終認定反傾銷稅（微量標準在初始調查為 2%，其後之各類複查則為 0.5%），另傾銷差率低於 2%之涉案廠商，行政復查仍會被列為調查對象。

針對非市場經濟國家，美國商務部推定其國內所有廠商均為政府控制下之經濟體，適用固定反傾銷稅率，即所謂國家別單一稅率。除非廠商通過「個別待遇測試」(separate rate test)證明其非為政府所控制之獨立經濟實體，方可不適用國家別單一稅率而獲得個別稅率。若廠商自願要求接受調查，且通過個別待遇測試證明其為非受政府控制之經濟體，即可適用由所有差別稅率加權平均所得之其他稅率 (all other rate)。

## **B. 歐盟中國緊固件案「個別待遇」爭端解決小組判決 (DS397)**

中國大陸入會議定書第15 段 (a) 項 (ii) 款規定，如受調查廠商不能明確證明生產該同類貨物之產業於製造、生產和銷售方面具備市場經濟條件，則 WTO 進口會員可不依據中國大陸國內價格或成本進行嚴格比較。故本案中國大陸並不爭歐盟第 1225/2009 號<sup>1</sup>規則第2.7條(c)款市場經濟規定，惟主張中國大陸即使被認定為非市場經濟，仍應個別認定廠商之傾銷差率，認為歐盟對所有廠商課以國家別單一稅率之作法違反WTO規則。**本案小組裁決歐盟**

---

1 中國原指控歐盟第 384/96 號規則 (Council Regulation (EC) No. 384/96) 違反 WTO 規則，然於小組成立後，歐盟已修法廢除第 384/96 號規則，並以新通過之第 1225/2009 號規則取代第 384/96 號規則。小組認為，第 1225/2009 號規則與第 384/96 號規則使用之文字極為相似，因此其授權審查條款含括第 1225/2009 號規則，且為求簡便，於審查過程中將第 1225/2009 號規則，簡稱為「反傾銷基本規則 (Basic AD Regulation)」

第1225/2009 號規則第 9.5 條違反WTO反傾銷協定第 6.10 條<sup>2</sup>及第 9.2 條<sup>3</sup>規定，此意味非市場經濟國家之個別廠商亦應適用個別稅率。

歐盟第1225/2009 號規則對於反傾銷調查分為兩階段，第一階段係第2.7 條所訂之市場經濟測試，第二階段係第9.5 條所訂之個別待遇測試，摘述如下：

**(1) 第一階段依歐盟第1225/2009號規則第2.7條判定該出口國是否為市場經濟**

中國於歐盟對其發動反傾銷調查時已為WTO 會員，故歐盟優先適用第1225/2009號規則第2.7 條 (b) 款<sup>4</sup>，若中國個別廠商通過第2.7條 (c) 款市場經濟測試，該廠商享受等同一般市場經濟國家之待遇；換言之，中國受調查廠商無法通過第2.7 條(c)款之市場經濟測試時，則依第2.7 條(a)款規定，以市場經濟第三國或該第三國出口至其他國家(包含歐盟)之價格或推算價格作為中國大陸受調查廠商之正常價格；如某市場經濟第三國亦為同案之受調查對象，則得以該第三國內銷價格作為中國大陸受調查廠商之正常價格；若前述價格無法取得時，則得以歐盟同類貨物經適當調整後加合理利潤之價格作為中國大陸受調查廠商之正常價格。

歐盟第1225/2009號規則第2.7條 (c) 款市場經濟測試，包含充分證據以證明生產者係按照市場經濟情況來營運，即 (i)有關價格、成本及投入，包括例如原物料、技術與勞工成本、產量、銷售及投資等，依反映供給與需求之市場信號來做公司之決定，並在此方面無重大之政府干預，及實質反映市場價格之重要的投入成本，(ii)公司具備一整套基本的會計記錄，並符合國際會計標

---

2 原則上，主管機關應就每一已知的出口商或生產者決定受調查產品個別之傾銷差額。如涉案出口商、生產者、進口商或所牽涉的貨物類型過多，致個別決定並不可行時，主管機關得依可得資料所作統計上有效之選樣，選擇合理數目之利害關係人或貨物，或選擇可合理調查之涉案國家輸出數量占最大比例者為對象，限定其查證範圍。

3 課徵反傾銷稅時，應以不歧視的原則，對一切有傾銷並引起損害之所有來源之貨物，依個案課徵適當之稅額，但依本協定條款提出價格具結而被接受者不在此限。主管機關應列出涉案供應商之名稱，如果同一國家有數位涉案供應商，難以詳列其名稱時，主管機關得僅列出該涉案國名；如涉案之數供應商分屬不同國家，主管機關得列出全部供應商之名稱，或如不可行時，列出所有涉案供應國。

4 在中華人民共和國、越南及哈薩克以及發動調查時為 WTO 會員之任何非市場經濟國家進口貨品之反傾銷調查，若基於一個或多個受調查之生產者適當證明之主張，及上述生產者按照市場經濟情況製造與銷售涉案相同貨品，正常價格將依第 1 項至第 6 項及第(c)款規定之標準與程序來決定。在非上述情形時，應適用第 2.7 條(a)款規定。

準之獨立查核，且應用於所有用途，(iii)公司之生產成本與財務狀況不受自前非市場經濟制度繼續存在之重大扭曲影響，特別是有關資產折舊與經由債務補償方式之其他抵銷、以物易物及付款，(iv)涉案公司按照破產與財產法令，對於公司之營運擁有法律確定性與穩定性保障，(v)匯率兌換按照市場利率進行。

## (2) 第二階段依歐盟第1225/2009號規則第9.5條<sup>5</sup>進行個別待遇測試

未通過市場經濟測試而被視為非市場經濟之個別廠商，若通過個別待遇測試則可適用個別稅率，即比較「替代第三國」同類貨物之正常價格與該涉案貨物出口價格兩者間差異，以其差額核定個別廠商之傾銷差率。「個別待遇測試」係指出口商能舉證：(i)全部或部分外資公司或合資公司之情形，出口商自由匯回資金與利潤；(ii)自由決定出口價格與數量及銷售條件與條款；(iii)多數股份係由私人持有。佔董事會席次或重要管理職位之政府官員，應屬於少數，或證明公司充分不受政府干預；(iv)匯率兌換係依市場利率進行；及(v)若授與個別出口商不同之傾銷差率者，政府干預不得允許反傾銷措施之規避。

個別廠商未通過第2.7 條 (c) 款之市場經濟測試，且無法證明其得適用第9.5 條之「個別待遇」，即適用第2.7條 (a) 款之一般情況，此時出口商將被指定國家別稅率，稅率之計算是用替代第三國價格作為正常價格，至於出口價格歐盟會依可得事實（如不合作之比重、進口統計等）計算。

## WTO反傾銷協定第 6.10 條

進入爭點實質審查，小組同意中國大陸對協定第6.10 條之解讀，除非涉案出

---

<sup>5</sup> 反傾銷稅之課徵應以不歧視方式，對所有被認定傾銷成立及造成損害來源之進口貨品，依個案課徵適當之稅額，但依本規章之條件提出具結而被接受之進口貨品，不在此限。課徵反傾銷稅之規章應列明每一供應商之稅率，或若個別列明稅率不可行，及通常在第 2.7 條 (a)款適用之情形，列明涉案供應國之稅率。

口商、生產者、進口商或產品種類過多，得允許選取部分廠商或產品類別做為調查對象（抽樣調查，sampling），此為第6.10 條應核定個別傾銷差額之唯一例外情況。

## **WTO反傾銷協定第9.2 條**

協定第9.2 條之規定與歐盟第1225/2009 號規則第9.5 條第一段近似，規定主管機關應列出涉案供應商名稱，若同國家有數位涉案供應商，難以詳列其名稱時，主管機關得僅列出該涉案國，如不可行時，列出所有涉案供應國。中國大陸認為「不可行」應指涉案供應商數目過於龐大。小組指出協定第6.10 條較第9.2 條更明確地將「不可行」連結至「當涉案出口商或供應商數目過於龐大」之情況，故認為應將協定第9.2 條之「不可行」依協定第6.10條解讀。換言之，協定第9.2 條僅限於涉案出口商或供應商數目過於龐大，致無法列出個別廠商名單而課予個別稅率時，始得課國家別稅率，此與歐盟第1225/2009號第9.5 條，除非非經濟市場國家之個別廠商可證明符合該規則所訂之個別待遇測試，否則直接課予國家別稅率之作法實為不同。因此，小組裁決歐盟第1225/2009 號規則第9.5 條違反協定第9.2 條規定。

上訴機構認定反傾銷協定第6.10 條及第9.2 條為強制性規定，反傾銷調查機關必須對每一已知出口商或生產者個別計算其傾銷差額及傾銷差率；當涉案廠商或產品類別過多，導致個別決定傾銷差率不可行時，得例外以抽樣方式為之，然應由調查機關負舉證責任。國家別單一稅率之適用，自始即推定涉案廠商均為政府控制下之經濟實體，僅於涉案廠商通過個別待遇測試時，始不適用國家別單一稅率。此方式已將反傾銷協定第6.10 條及第9.2 條之舉證責任不當轉予涉案廠商，有違反傾銷協定之立法目的，且協定中無任何條款

允許進口國針對非市場經濟國家訂立單一稅率<sup>6</sup>。美國對越南冷凍溫水蝦案核定國家別單一稅率，小組亦持相同見解<sup>7</sup>而駁回美國主張，認定其違反協定第 6.10 規定及第 9.2 條之規定。

#### 4. 5%銷售數量測試及 20-80 成本測試

A. 美國 Eric Greynolds：出口國國內市場同類貨物之市場銷售數量不足輸美數量 5%(係指總銷售量)或市場狀況特殊無法適當比較時，則其內銷價格被認不具代表性而以第三國交易價格(涉案貨物出口商/製造商銷售至美國以外第三國之價格)，或推算價格(受調查廠商生產涉案貨物之成本加計銷管財費用及利潤)做為正常價格。之前，若出口國國內市場無可資比較價格時，美國商務部傾向採用銷售第三國價格做為正常價格，然美國於 2016 年 8 月公布提案法規而改變此偏好(參見 81 FR 58419)，在此提案下，若出口國國內市場無可資比較價格時，美國商務部第一順位將採用推定價格，第二順位才使用銷售第三國價格計算正常價格。

2015 年「美國貿易執法有效性法案」修法第 505 條規定，美國商務部懷疑受調廠商有低於成本銷售情形，即可要求受調廠商提供計算推定價格或生產成本必要資訊，此舉將大幅增加受調廠商負擔。第三國銷售時而涉及與銷售美國相似但不完全相同之產品，而推定價格數據則反映與涉案貨物相關之生產及銷售。故商務部認為推定價格數據優於第三國銷售額而提供更合適之比較基礎。被商務部認定涉案國內銷價格不具代表性(涉案國內銷數量占外銷數量 5%測試)之例子很少，5%銷售數量測試後，美國商務部就涉案國提供之內銷資料會進行常規交易測試(the arm's length test)and 及成本測試(cost of

---

<sup>6</sup> Appellate Body Report, *EC – Fasteners (China)*, ¶¶ 310-354.

<sup>7</sup> 2014 年 11 月 17 日公佈美國對越南冷凍溫水蝦案反傾銷措施案 II 之小組報告 (DS429)

production test)，且進行該等測試後並不會再進行 5%銷售數量測試（home market viability）。

### **成本測試（cost of production test）－低於成本銷售（Sales Below Cost）**

低於成本銷售將視為非通常貿易過程，若美國商務部懷疑出口商/製造商以低於成本價格銷售，將進行生產成本調查（cost of production investigation）（商務所發問卷將包含成本調查問卷），如經調查確有低於成本銷售且該部分銷售：(1)已持續一段期間（通常指一年，任何情況均不得少於 6 個月）(2)具有相當數量（低於成本銷售占總銷售量 20%以上，或加權平均售價低於加權平均成本）(3)銷售價格於一合理期間無法回收所有成本，則商務部認定該部分銷售非通常貿易過程而予以排除，以其餘不低於成本之銷售資料做為計算正常價格基礎；如皆低於成本銷售，則應適用推定價格；低於成本銷售數量低於 20%則保留全數交易資料計算正常價格。2015 年「美國貿易執法有效性法案」修法第 505 條規定，針對受調廠商屬於非市場經濟體時所尋找之市場經濟體替代價格亦可能有扭曲情形，賦予美國商務部得排除使用經其認定為扭曲替代價格權限，根據新法，若存在市場情況特殊，使材料和任何形式加工或其他加工成本不能準確反映於通常貿易過程中之生產成本，商務部可使用其他方法計算正常價格，因該條文剛修正，故商務部還無任何實際案例。商務部按產品別（按控制編碼）進行成本測試，應訴廠商須按傾銷問卷控制編碼進行成本分攤，商務部會評估各控制編碼成本分攤之方式是否合理，並就該等數字進行帳簿及憑證勾稽。另商務部會檢視是否有成本移轉情形，亦即審查應訴廠商是否將涉案產品之成本轉移給非涉案產品。



## 銷管財費用 (SG&A) 之分攤

商務部將應訴廠商損益表銷售、管理及財務費用 (SG & A) 除以銷貨成本得出 SG & A 比率，再以各產品製造成本乘以該比率得出各產品之銷管財費用，然講師提及部分國家一般公認會計原則並未要求公司單獨列示 SG & A 或 銷售成本，此種情況下，要得出 SG & A 和銷售成本可能具有挑戰性。

## 常規交易測試 (the arm's length test)

僅當應訴廠商所提供之內銷交易資料符合常規時，美國商務部計算正常價格時才會考慮納入，即商務部會將關聯人內銷價格與其他非關聯廠商銷售價格進行比較。對於每個關聯廠商，在相同交易層次下，商務部會將每個產品之加權平均價格與銷售給非關聯客戶同一產品之加權平均價格進行比較，並算出每個關聯廠商特定產品別之常規交易比率，接著再就該等比率算出每個關聯顧客之單一加權平均常規比率。為符合常規，關聯廠商之整體價格比率須介於非關聯廠商價格 98% 至 102% 間，低於 98% 或高於 102% 之銷售資料，美國商務部將拒絕接受。故常規交易測試最終應用於每個關聯企業，而非該關聯企業銷售之個別產品。涉案國內銷價格倘所有或大部分百分比係由關聯人交易所構成，商務部會根據關聯人銷售給第一個非關聯人之下游銷售價格計算正常價格。

## B. 歐盟阿根廷生質柴油案爭端解決小組判決(DS473)

爭點：阿根廷認為歐盟以反傾銷協定第2.2 條生產成本加上一般利潤推算正常價格時，未以廠商提供之資料為成本計算基準，違反反傾銷協定第 2.2.1.1 條；歐盟則認為阿根廷政府採取的差別稅制扭曲了國內原料價格，造成廠商資料未合理反映產品成本，故作此調整以認定正常價值。

判決：調查機關在推算正常價值時，除非廠商記錄資料未符合一般公認會計原則，或未能反映出廠商「實際付出」之價值，否則應以廠商記錄之

成本價格作為計算基礎，以符合反傾銷協定第 2.2.1.1 條之規定。故本案歐盟因阿根廷採用的差別出口稅制造成原料價格扭曲，而捨棄以廠商成本記錄作為計算基礎之作法，被小組認定違法。

影響：調查機關不能因國內原料價格受到政府扭曲而捨棄以廠商成本記錄作為計算基礎之作法（澳洲亦有類似案例）

## 5. 其他爭端解決案例

### A. 歸零法則: 美韓洗衣機案爭端解決小組判決 (DS464)

依據反傾銷協定第2.4.2條規定，調查機關決定是否傾銷時，應公平比較出口價格與正常價格，通常以加權平均正常價格和加權平均出口價格作比較(W-W)；或以逐筆正常價格與逐筆出口價格作比較(T-T)；若主管機關發現因不同的買主、地區或期間而呈現顯著的價差(針對性傾銷 Targeted dumping)，並可解釋何以不採用「加權平均對加權平均」或「逐筆交易對逐筆交易」等比較方法，得以加權平均正常價格與逐筆出口交易價格作比較(W-T)。

當美國調查機關認定存在「針對性傾銷」時，商務部會對所有出口交易適用W-T比較法。小組認為，美國該措施違反WTO規定，因為W-T比較法只涉及「針對性傾銷」態樣之出口交易，並非適用所有出口銷售；且使用W-T比較法前，美國調查機關並未檢視是否存在針對性傾銷以外之原因所造成價格差異，故小組認為違反協定第2.4.2條規定。美國於2013年3月後以差別定價法則(Differential Pricing Methodology)取代前開做法。新方法使用統計檢定以確定不同的買主、地區、或期間之價格差異是否顯著及顯著差異程度，且亦確認僅使用W-W比較法能否適當說明此等差異。韓國指控新方法本身(as such)認為該方法違反協定第2.4.2條規定，小組亦持相同看法。

於WTO爭端解決多次敗訴後，美商務部雖宣布原則上不再對反傾銷調查與各類反傾銷複查採用歸零計算方式，惟實務上倘遇有針對性傾銷之情況，商務部仍會使用歸零計算傾銷差額，小組認為美國歸零措施不符反傾銷協定2.4.2條規定。

#### B. 墨西哥牛肉爭端解決小組判決 (DS295)

爭點：出口商/生產者其傾銷差率為零或屬微量，可否採用反傾銷措施？

判決：否。在此種情況下，必須終止對出口商/生產者調查。

影響：由於出口商/生產者必須排除在措施之外（不僅限於零稅率），如果以後開始傾銷，必須展開新調查，無法啟動期中檢討或複審。

#### 肆、心得及建議

一、本次會議首先由WTO秘書處規則小組專家介紹全球貿易救濟措施實施情形及爭端解決案例，該等案例與各國調查實務息息相關，有助於調查機關研判其認定是否違反WTO反傾銷協定之情形。如1999年美國對自印度進口鋼板爭端解決小組判決（DS206）即為值得借鏡之案例。該案印度、美國各自主張及小組判決結果說明如下：

1. 印度主張：美國不應以部分資料未繳交或部分資料（如出口美國價格資料）有誤為由，而拒絕使用其廠商SAIL提供之所有資料，該做法不符反傾銷協定第 6.8 條及其附件二規定。
2. 美國主張：因受調廠商未提供調查機關所須之必要資料，故依據反傾銷協定第 6.8 條及其附件二規定，「全部資料」採可得事實認定。
3. 爭端小組判決：小組認為反傾銷行政決定，必要資料之要件或內容審查皆相關聯，使某特定資料未提供而影響其他要件之判斷。如成本資料未提供，調查機關即無法判斷是否為「通常貿易過程」（ordinary course of trade）之交易，亦無法計算推定正常價格，故若缺乏成本資料，除成本

資料部分可訴諸可得事實外，其他資料亦須按可得事實認定。然小組強調，即便有上述考量，亦不支持美國調查機關全部依可得事實認定之裁決，認為調查機關為決定時，須考慮資料是否滿足附件二第3點規定，即「所有得以查證資料，其已被適當地提出可供調查使用而不致造成不當之困難，且其提出亦於及時情況為之，主管機關宜在作成認定時予以納入考量。」解釋上，每一份受調廠商提出之資料，若滿足前開要件，調查機關為決定時即應考量。故小組裁決美國因印度廠商未提供部分必要資訊而全部訴諸可得事實以認定其傾銷差額之作為，違反協定第6.8條及其附件二第3點規定。從該判決可知，若涉案廠商部分資料未提供，僅該部分資料得依可得事實認定（Partial Facts Available）。

今年兩件鋼鐵反傾銷調查案（鍍鋅鋼品及碳鋼鋼板），部分中國大陸涉案廠商因放棄市場經濟地位，僅提供外銷價格資料，本署依Metal Bulletin印度內銷價格作為其正常價格，以計算其個別傾銷差率，此做法就個人見解，應屬前述Partial Facts Available之運用。碳鋼鋼板案中，印尼某涉案廠商於傾銷初步調查階段，未提供調查資料期間依產品控制編碼所列逐筆正常價格、出口價格、CIF價格及成本等資料，致無法核算其個別傾銷差率，本署依平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法第21條（協定第6.8條）規定，依已得資料予以審查。該公司於傾銷初步認定後，始陳報逐筆正常價格及出口價格資料，並一再來函強調本署應給予其個別傾銷差率，惟缺乏其成本資料，本署無法進行成本測試以決定其正常價格，故最終認定仍維持原核定，該處分與小組裁決前段論述情形相符，本署原核應無違誤。

二、參與亞洲區貿易救濟調查機關研討會議者，皆為各國從事反傾銷調查之資深官員，透過與渠等調查官員就「問卷資料之蒐集與實地查證、

最佳可得資料之運用、個別待遇與其他稅率、出口國同類貨物之銷售量佔其輸出至進口國數量5%之測試、通常貿易過程之測試（20-80成本測試）、國內產業定義及其代表性、落日調查」等議題之實務經驗分享，進一步掌握各國立場及法令見解，除可做為我國未來辦理反傾銷調查之參考外，亦有助於我國出口商參與其他國家之反傾銷調查。

三、經由此次會議，瞭解各國調查官也常面臨到許多挑戰，例如藉由分攤方式將涉案貨物成本分攤到非涉案貨物，造成涉案貨物成本低估；特殊銷售條件亦可能造成比較基礎不一致，如銷售時以長度為單位，惟成本計價時卻以重量為單位；應訴廠商將特殊獲利列為成本減項，影響正常價格資料篩選；藉由降低正常價格（增列調減項目），調高出口價格（蓄意隱藏調減項目）方式以降低傾銷差率等，因各國調查官不一定具備會計背景，故成本分攤、會計科目查核、問卷數據與財務報表勾稽對他們來說是一大考驗。反傾銷是相當複雜、專業且具技術性業務，調查官員常面對應訴廠商之委任律師或會計師，除需具備反傾銷協定專業知識外，亦需具備法律素養、會計專業知識及外語能力，於分析問卷資料、計算傾銷差率或實地查證時，始得針對癥結點，發現問題所在。

由於全球經濟不景氣，反傾銷案件大幅攀升，我國辦理反傾銷調查之專業人才嚴重不足，建議本署積極培養是類人才，例如請國內反傾銷專業律師分享幫出口商應訴經驗、參與全國工業總會所辦反傾銷研習營、派員參加反傾銷年度例會、技術小組會議或W T O辦理之區域貿易救濟研討會。藉由積極參與是類會議，以增加反傾銷專業知識及參與國際會議能力，對於未來實質業務之推動有相當助益，對爾後業務承辦將有加乘效用。

伍、附件

一、**Program**

二、**Issue outlines**

**DELHI REGIONAL ANTI-DUMPING WORKSHOP  
FOR ASIAN INVESTIGATING AUTHORITIES:**

**3 -5 OCTOBER 2016**

**Sponsored by the World Trade Organization  
and the Centre for WTO Studies, Indian Institute of Foreign Trade**

**Venue: Conference Hall, 2nd Floor, Indian Institute of Foreign Trade, New Delhi**

Day 1 Monday, 3 October 2016		
0930-10:00 hrs	<i>Registration</i>	
	Topics	Speakers
10:00-11:00 hrs	<p><i>Session 1</i> <i>Inauguration</i></p> <p>Welcome Remarks</p> <p>Welcome Address by Host Country Authority</p> <p>Address by Rules Division, WTO</p> <p>Address by Director IIFT</p> <p>Inaugural Address</p> <p>Vote of Thanks</p>	<p>Mr. Abhijit Das Head and Professor, CWS</p> <p>Mr. A.K. Bhalla, Additional Secretary &amp; Designated Authority</p> <p>Mr. Johann Human, Director, Rules Division, WTO</p> <p>Dr. Surajit Mitra</p> <p>Ms. Rita Teatota, Commerce Secretary, DoC</p> <p>Mr. Mukesh Bhatnagar, Professor, CWS</p>
1100-1130 hrs	<i>Group Photograph &amp; Tea/ Coffee</i>	
1130-1300 hrs	<p><i>Session 2</i> <b>Trade Remedies and the WTO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Background information on top users of AD/CVD, and countries affected</li> <li>• Recent WTO Jurisprudence in the field of trade remedies</li> </ul>	<p>Seref Coskun, Technical Trade Specialist, WTO Rules Division</p> <p>Jesse Kreier, Counsellor, WTO Rules Division</p>
1300-1430 hrs	<i>Lunch</i>	

1430-1630 hrs	<p style="text-align: center;"><i>Session 3</i></p> <p style="text-align: center;"><b>Questionnaires, information-gathering and verification</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• The parties to whom questionnaires are sent</li> <li>• The information requested in questionnaires</li> <li>• Standards applied to requests for extensions</li> <li>• The formats of questionnaires</li> <li>• The circumstances for supplemental questionnaires or deficiency letters</li> <li>• The time provided to parties for responding questionnaires</li> <li>• Verification of responses; verification procedures</li> </ul>	<p>Moderator: Mr. Marco Fonseca</p> <p>Speakers: Frederic Michiels (European Union) Dale Seymour (Australia)</p>
	<i>Tea/ Coffee</i>	
<p>Day 2 Tuesday, 4 October 2016</p>		
0930-1100 hrs	<p style="text-align: center;"><i>Session 4</i></p> <p style="text-align: center;"><b>Use of “Facts Available”</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Informing the interested parties about the possible use of “facts available”</li> <li>• Situations in which “facts available” may arise, such as: late submission of information; submission of partial or incomplete information; submission by some but not all entities involved in a transaction; non-compliance with a preferred format; inability to verify information</li> <li>• Decision on the use of facts available: when and by whom</li> <li>• Informing the interested parties about the decision on “facts available”</li> <li>• Use and verification of the information contained in the application</li> </ul>	<p>Moderator: Mr. Hannes Welge</p> <p>Speakers: Steve Presing (United States) Asuman Kilic Turkes (Turkey)</p>
1100-1130 hrs	<i>Tea/ Coffee</i>	
1130-1300 hrs	<p style="text-align: center;"><i>Session 5</i></p> <p style="text-align: center;"><b>Individual treatment/all others rates</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• The principle of individual margins</li> <li>• Situations for sampling/limited examination</li> <li>• The treatment of voluntary respondents</li> <li>• Treating related companies as a single exporter</li> <li>• The application of “all others” and residual rates</li> <li>• Treatment of exporters with zero or <i>de minimis</i> margins of dumping</li> </ul>	<p>Moderator: Ms. Carina Van Vuuren</p> <p>Speakers: Eric Greynolds (United States) Mr. Ming Bai (China)</p>



1300-1430 hrs	<i>Lunch</i>	
1430-1630 hrs	<p style="text-align: center;"><i>Session 6</i></p> <p style="text-align: center;"><b>The Sufficiency and Ordinary Course of Trade Tests</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Application of the 5% sufficiency test</li> <li>• Types of sales outside the OCT</li> <li>• When are sales outside the OCT by reason of cost?</li> <li>• The basis to perform the OCT test: product as a whole or model-by-model</li> <li>• Sequence of the OCT and 5% sufficiency test</li> </ul>	<p>Moderator: Mr. Marco Fonseca</p> <p>Speakers: Mr. G.R. Wadhwa (India) Eric Greynolds (United States)</p>
	<i>Tea/Coffee</i>	
<p>Day 3 Wednesday, 5 October 2016</p>		
0900-1045 hrs	<p style="text-align: center;"><i>Session 7</i></p> <p style="text-align: center;"><b>Standing and domestic industry definition</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Determining whether an application is made by and on behalf of a domestic industry, including the tests applied, procedures and information sources for the determination, and addressing the challenges presented by a fragmented industry</li> <li>• Defining the domestic industry, including the major proportion test, the issue of related producers, and regional industry</li> </ul>	<p>Moderator: Ms. Carina Van Vuuren</p> <p>Speakers: Mr. Frederic Michiels (European Union) Mr. D.P . Mohapatra (India)</p>
1045-1115 hrs	<i>Tea/ Coffee</i>	
1115-1300 hrs	<p style="text-align: center;"><i>Session 8</i></p> <p style="text-align: center;"><b>Sunset reviews</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• The procedural and substantive aspects of sunset reviews</li> <li>• Requirements and duration for sunset reviews</li> <li>• Retroactivity</li> <li>• Ways to determine whether dumping and injury are likely to continue or recur</li> <li>• Calculation of dumping margins in sunset reviews</li> </ul>	<p>Moderator: Mr. Hannes Welge</p> <p>Speakers: Ms. Melanie Brandia (Australia) Mr. S.S. Das (India)</p>
1300-1330 hrs	<b>Closing remarks</b>	
1330-1430 hrs	<i>Lunch</i>	

Monday, 10 October 2016

## **STANDING AND DOMESTIC INDUSTRY DEFINITION**

### **Standing**

- ❖ What information do you require in a complaint in support of standing? Must complainants provide information on whether individual producers support or oppose the application? If not, how would you collect their data?
- ❖ Do you always assess standing in volume terms? Or can you also assess in value terms?
- ❖ Do you verify standing information provided in the application? If so:
  - How do you verify producers' production volume? Do you send out additional questionnaires? Perform pre-investigation verification visits? Require source data in the application?
  - How do you verify total production volume? What information do you require from the producers? Do you seek additional information? How do you check information and data on "other known" producers? What if public statistics are not available?
- ❖ How do you approach standing determinations where there are large numbers of domestic producers?
- ❖ How do you handle cases brought by industry associations?
  - Do you require associations to provide original documents of individual producers or do you allow them to simply provide aggregate information on their behalf?
  - Do you poll or otherwise verify support of individual companies within the association?
  - Are there legal or economic/numerical requirements for associations to be eligible to lodge an application?

- ❖ Do you ever take into account the support of employees or employee representatives in determining standing?
  - If so, what do you do if the employees and producers have different views?
- ❖ Do you ever revisit standing determinations after initiation? What if you discover that a producer was voluntarily or involuntarily excluded at application stage?
- ❖ How do you deal with companies that are related to (themselves are) exporters/importers of a product? How do you deal with entities assembling the product from imported parts? Would you seek to investigate their operations and consider their production for standing purposes?
- ❖ How do you deal with companies that express opposition to the application?
- ❖ Have you encountered cases of non-cooperation for standing purposes?

### **Defining the domestic industry**

- ❖ Do you have a policy or preference between determining the domestic industry as "producers as a whole" or "those whose collective output of the products constitutes a major proportion of the total domestic production"?
- ❖ Upon choosing either of the two definitions, do you ever further limit the domestic industry to a subset of domestic producers for the purposes of analysis? If so, when?
- ❖ When defining the domestic industry using the "major proportion" approach, on what basis do you decide which proportion is major and which producers to include in the definition?

- ❖ How do you define a "domestic producer of the like product"?
  - Who is a "producer"? Can a company that assembles a product from parts be a producer? What if those parts are imported? How do you take account of tolling/work-for-hire operations? Are value-added considerations ever a factor?
  - Who is a "domestic producer"? Are subsidiaries/affiliates of foreign companies considered "domestic producers"? Are producers located in free zones "domestic producers"? What other factors may be important?
  
- ❖ Do you ever reconsider the definition of the domestic industry during any stage of the investigation?
  - Which is the latest point in the investigation at which those conclusions can be made to ensure the meaningful analysis of the industry as properly defined?
  - Can you make a preliminary determination with one set of producers in the definition, and the final with a narrower/broader set?
  - What types of circumstances have given rise to such reconsideration?
  - Are those conclusions exclusively at the discretion of the investigating authority? Can other parties ask that a producer be or not be included in the definition of the domestic industry?
  
- ❖ Do you ever identify unknown or new producers in the course of the investigation? Would you include them in the definition of the domestic industry? Would you analyse their data?
  
- ❖ Do you ever encounter cases of non-cooperation of domestic producers? What is your response to those cases? Do you include those producers in the definition of the domestic industry? Would you seek available information or make assumptions on their situation?
  
- ❖ Regional industry
  - Have you ever investigated injury to a regional industry?

- If so, what issues have you encountered in your regional injury investigation?
- Do you require that the application allege injury to a regional industry in order to consider the issue?

Tuesday, 04 October 2016

## **USE OF FACTS AVAILABLE**

### **❖ Avoiding the use of facts available**

- Amount of information requested.
- Do you explain the possibility of using facts available? If yes, how and when?
- Do you use deficiency letters in case of missing information?
- In what circumstances do you grant extensions?
- Do you allow corrections? Before/at/after verification?

### **❖ Reasons for resorting to facts available**

- What conditions constitute non-cooperation?
- Have you ever faced coordinated non-cooperation (e.g., related to the selection of respondents)?
- Under what circumstances would late submission result in use of facts available?
- Have you rejected information based upon the failure to submit data in the proper format? Or failure to translate?
- Do you accept submission of partial information? Does it depend upon the extent of the missing information?
- What happens if one of the related parties does not fully cooperate during the investigation? Does this affect other related parties which have cooperated?
- Do you differentiate between non-cooperating parties and the parties which cooperate to the best of their ability?
- How do you evaluate whether the party has acted to the best of its ability, or not?

### **❖ Procedures**

- Who makes the decision on resort to the facts available?
- When do you make this decision?
- Do you inform the relevant party about your decision on the use of facts available? When? Do they have a chance to contest that decision?

- What do you do if you cannot verify the data/information submitted? Do you automatically reject it the information or request an explanation?

❖ **What data/information is used as facts available?**

- Have you ever used the information provided in the application? If yes, do you verify this information, how?
- What other sources of information might you use as facts available (such as other parties' average, highest margins found, transactions with the highest dumping margin, etc)?
- Have you ever used adverse facts available? If yes, under what conditions?

Monday, 10 October 2016

## **INDIVIDUAL TREATMENT/ALL OTHERS RATES**

- ❖ Do you ever treat related companies as a single exporter such that they receive a single rate?
  - If so, what criteria do you apply?
  - If you calculate a single dumping margin for related companies, how do you compile the data you need?
  
- ❖ Limited Examination
  - Under what circumstances do you use sampling? Do you have a numerical test for deciding to engage in a limited examination?
  - How do you choose which exporters to examine? Do you focus on the largest exporters, or is there a qualitative element to your selection? Are these approaches reflected in your national legislation?
  - Do you issue some kind of sampling questionnaire in order to gather information required to choose exporters?
  - How do you address situations where an exporter chosen for an individual rate does not cooperate in the investigation?
  - Under what circumstances do you proceed to determine individual rates for voluntary respondents not selected for examination?
  
- ❖ What issues do you confront in calculating the rate for companies not individually investigated?
  - Under what circumstances do you disregard rates calculated using facts available when calculating the limited examination rate?
  - What do you do if the rates for all of the investigated companies are either based upon facts available, or are zero or de minimis?



- ❖ Application of "all others" and "residual rates"
  - Do you distinguish in your rates between cooperating but non-investigated companies and non-cooperating or unknown companies?
  - Do you have guidelines or pre-determined methods to calculate an all others rate for non-cooperating or unknown companies?
  - If you apply facts available for non-cooperating or unknown companies, what data do you use?
  - How do you notify non-cooperating and unknown companies of your intention to apply the facts available?
  
- ❖ Zero or *de minimis* margins of dumping
  - What treatment do you apply to exporters who have a zero or *de minimis* margin of dumping in the original investigation?
  - Do you terminate the investigation in respect to those exporters? What would happen if a complainant subsequently asked for a review on the grounds that such an exporter was now dumping?

-----

Monday, 03 October 2016

## **QUESTIONNAIRES, INFORMATION GATHERING AND VERIFICATION**

### ❖ Questionnaires

- Do you have a standard list of recipients of questionnaires for each investigation or do you decide on a case-by-case basis?
- Do you use preliminary questionnaires or do you request all the information at one time?
- Do you require specific formats for questionnaire responses?
  - Do you accept electronic submission, or do you request hard copies of the documents?
- In what language(s) must questionnaires be submitted? Do you treat annexes in the same manner as other materials? Do you require certification of translations?
- How much time do you provide to submit questionnaire responses? Is the time provided the same for all parties (importers, exporters, domestic producers, etc.)?
- Under what circumstances do you consider accepting requests for extensions? How do you decide on the length of the extension provided?
- How do you evaluate the completeness of the responses?
- Do you send deficiency letters to the related parties whatever the level of completeness of the responses?

### ❖ Verification

- Do you typically perform verifications? Does it vary depending on the type of respondent (export, domestic producer, etc.)?
- What kind of team do you usually send on verification? Does it include accountants? Translators?
- Do you send letters before verification including details on the scope of the verification visit and/or verification outline?

- Do you accept new information during verification?
- Do you allow parties to change or supplement information during verification?
- Do you allow government officials to be present during verification?
- Do you request any additional information or documents during verification including the ones on the adjustments not individually claimed by the parties?
- Do you issue a verification report? If so, what kind of information or evaluation does it contain? How do you make this report available to other interested parties?

Monday, 10 October 2016

## **SUNSET REVIEWS**

### **I. Process and timing**

- ❖ Initial duration
  - Do you ever impose initial duties for a period of less than 5 years?
- ❖ Applicability: duties v. price undertakings
- ❖ Initiation of sunset review
  - Timing
  - Upon request/self-initiated
  - Standing requirement?
  - Evidence required
- ❖ Duration of review proceedings
  - Time limits
- ❖ Effective date of review
  - Retroactive to end of 5-year period?
  - Interest on refunded duties?

### **II: Substantive tests**

- ❖ Country-wide/exporter-specific?
  - Would you exclude specific exporters for whom dumping was not likely to continue or recur?
- ❖ Standards/basis for review
  - Written guidelines?
- ❖ Questionnaires
  - Distinct for sunset reviews?
  - To whom?

- ❖ Factors for continuation/recurrence of dumping
  - New margin calculations?
  - Role of calculations from reviews, refund proceedings?
  - NV calculation?
  - Export prices to third countries?
  - Spare capacity?
  - Relevance of dumping in other jurisdictions?
  
- ❖ Factors for continuation/recurrence of injury
  - Comparable to threat?
  
- ❖ How to address possible situations:
  - Exports cease after duties imposed
  - Dumping ceases after duty imposed
  - Are there special challenges for PNV systems?
  
- ❖ Lesser duty rule?
  - If you apply the LDR, do you make a new LDR determination in your sunset review?
  
- ❖ Public interest assessment?
  
- ❖ Relation to interim/changed circumstances reviews
  - Do you consider changing levels of duties as well as expiry?
  
- ❖ Outcomes
  - Share of cases subject to sunset reviews
  - Frequency of extension/termination where reviews occur

Monday, 10 October 2016

## **THE SUFFICIENCY AND ORDINARY COURSE OF TRADE TESTS**

### **The 5% sufficient volume test**

- ❖ Do you apply the sufficiency test to sales of the product as a whole? Or on a model-by-model basis?
- ❖ Do you apply the sufficiency test with respect to all sales, or only with respect to sales that you determine to be in the ordinary course of trade, or both?
- ❖ Have you ever determined that the volume of home market sales is sufficient to determine normal value, even though such sales represent less than 5 % of export sales, as envisioned by ADA note 5?
  - If so why, and in what situations?

### **Ordinary course of trade**

- ❖ Under what circumstances have you determined that sales are outside the OCT?
  - Below-cost sales?
  - Sales between related parties?
  - Other?
- ❖ Do you apply to OCT test to sales of the product as a whole? Or on a model by model basis?
- ❖ Do you always seek cost information to perform the OCT test? Or only where the applicant has alleged below cost sales?
- ❖ What challenges do you face when calculating the cost of production?

- ❖ What issues do you face when determining the amount to be allocated for SG&A?
- ❖ How do you determine whether below-cost sales are made:
  - over an extended period of time;
  - in substantial quantities;
  - at prices which don't provide for the recovery of costs within a reasonable period of time?
- ❖ Once you have determined which sales are outside the OCT, do then re-apply the 5% test? Do you apply some other test for determining whether the remaining sales are sufficient? Or do you use the remaining sales, regardless of volume?