

美國商務部認定之集中傾銷門檻過高而倍受批評

編譯：廖唯宸

2008.05.23

商務部下集中傾銷貿易爭端之原被告律師表示在商務部有一項新的提案，依照該提案則商務部將幾乎無適用「集中傾銷之認定方法」的餘地。在「集中傾銷之認定方法」中，被WTO爭端解決小組裁定違反國際貿易規則之「歸零法則」¹可以例外被適用。律師們表示聯邦公報於五月九日所公佈之「集中傾銷之認定方法」因設定之門檻過高將窒礙難行。來源表示商務部將因此放棄使用歸零。據專家表示，該項提案對於「集中傾銷」之認定建立了兩階段檢驗，以定義何種情況下商務部得運用該種認定方法，因其在美國法中並未被明確定義。

「集中傾銷」(Targeted dumping)之定義為：當出口國對某特定群體（例如某國家中特定區域的消費者）進行傾銷，並對群體範圍外以「正常價格」銷售來掩飾傾銷事實之情形。依照反傾銷協定第2.4.2條，以「加權平均正常價格」對「逐筆出口交易品價格」作比較之「集中傾銷之認定方法」得在特例中使用，其成為是繼小組裁定美國使用「歸零」屬違法後卻仍繼續使用之特例。

若要引用「集中傾銷之認定方法」，商務部必須找出被集中傾銷群體範圍內、外之出口價格有「顯著價差」之「模式」。五月九日之提案中試圖去定義「模式」、「顯著價差」等字語；但受到批評其設定門檻過高。此外對於許多關鍵議題，例如在新認定方法下使用歸零法則之範圍等，相關貿易爭端之雙方皆尚未達共識。

第一階段檢驗，即是當對特定群體之銷售價格比起整體銷售到美國的加權平均價格低於一個標準差，其價值占整體銷售值之33%以上；標準差將因個案而異。原告指控此種嚴格檢驗方法限縮了認定集中傾銷之可能性，此為美國產業界所不樂見者，因其希望擴大被認定為集中傾銷群體之集合之可能。

在第二階段的檢驗，商務部建議四個步驟來決定被假設為集中傾銷群體範圍（以下簡稱「群體」）內外之出口價格是否存在「顯著價差」。

步驟一：計算出口商對達到標準差要求之群體內所定價格之加權平均。

步驟二：計算對群體以外之每一消費者之加權平均價格，用以決定非屬群體間之加權平均價格差距。

步驟三：計算「群體內之平均價格」與「群體外加權平均價格之次高者」之間差距。此差距必須大於步驟二之值，始符合集中傾銷。

步驟四：對產品所有的變形產品（如鞋子的變形產品可能是女跟鞋）個別地重複前述步驟計算，若對群體內之銷售價值超過該變型商品總銷售價值百分之五者，則符合「顯著價差」之要求。消息批評若是在非集中群體中的某特定產品只有一種價格則無法適用此方法，因為需要計算出非集中群體間之價格價差。而此階段

¹ 「歸零」是指商務部在計算整體傾銷差額時，以集中產品之出口價格與正常價格相比後，排除計算負的傾銷差額。歸零法則將會擴大整體傾銷差額。

同樣被認為門檻過高。（資料來源：Inside US Trade, May 23, 2008）