

如何因應國際傾銷調查

業者、公會與政府因應 傾銷調查的策略

文◎編輯部

產業公會（或協會）在協助與整合台灣產業力量上扮演重要之角色

台灣半導體產業協會在整合及協助台灣涉案半導體業者因應美國反傾銷調查及後續的上訴過程中，發揮相當大的功能，尤其是本案被課反傾銷稅後向美國國際貿易法庭(CTI)提出上訴及因應美方再向美國聯邦巡迴上訴法庭(CAFC)提出再上訴的過程中，均係由半導體產業協會策劃、行動及負擔聘請律師之費用等。

台灣業者合作之重要性

本案半導體產業協會雖然一開始即召集台灣涉案業者研商對策，但由於各公司的自主性過強，立場差異頗大，使整合的工作倍感困難，例如有些公司如：天下電子、德基公司等因為並未產生及出口 SRAM 產品，一開始即抱持不理會調

查的態度，致最終被課以高達 113.85% 的反傾銷稅，雖然對該公司外來的輸美產品沒有影響，但對公司的形象及股價仍造成很大的殺傷力。

此外，有些公司因為具有自己的法務部門，不願參加共同因應的團隊，但由於本案係台灣半導體產業首次遭遇美國反傾銷調查案件，各相關公司的法務部門未必熟悉美國反傾銷的調查程序，故這些公司最後被課高達 63.35% 至 94.10% 的反傾銷稅；這些經驗值得台灣其他產業未來遇到類似情況時引為警惕。

聘請能勝任之有經驗律師

台灣涉案廠商中以 ISSI 公司在美國商務部公布之最終裁定中被課的反傾銷稅率最低（僅 7.59%），該公司管副總經理表示，在反傾銷調查初期該公司決定擇換勝任的律師因應對於案情的發展具有關鍵性的影響，好律師條件至少應包

括：對美國反傾銷調查規定及程序的熟悉程度及勝訴經驗、協助業者做好因應調查的準備工作及提供答辯策略等，若律師能夠具有中文溝通的能力，將使因應工作事半功倍。

公司內部因應小組之機動性與配合度

公司一旦捲入反傾銷案件，必須立即成立因應小組 (TEAM)，及有效整合公司內部的銷售、會計、財物及生產等部門，甚至需配合反傾銷調查的流程，另外製作一套會計流程系統。問卷有關的單據亦需做好完整及正確的分類，俾有效因應美國調查官員實地查證的查驗。

選擇最有利於公司產銷結構之成本計算基礎

矽成公司係美國 ISSI 在台之子公司，主要負責製造及行銷美國與歐洲的工作，其所

生產的晶圓(Wafer)，主要向台積電購買，占其 SRAM 產品成本約 70%，故該公司在接獲美國控訴後，即向美方要求並獲同意，以台積電的生產成本，而非以該公司自台積電購入晶圓的成本做為計算該公司產品成本之基礎，至大幅降低該公司產品的本國市場價格(home market value)或正常價格(normal value)，並因此拉低該公司的本國市場價格與出口價格的差額（即傾銷差額）。

製作台灣銷售資料之重要性

以南韓因應美國 SRAM 反傾銷案最終獲判傾銷不成立為例，倘台灣廠商能於外銷某類貨品時，即同時創造同類產品之國內銷售(match sales)紀錄，將有利於未來不幸被告傾銷時，即可提供對我較有利的國內銷售資料，使反傾銷差率得以降至微量(dc minis)以下。

應備齊美官員來台實地查證時之所有可能資料

在美官員來台實地查證時，所有可能查證之資料均應備齊，並統一置於另一資料室中，俟相關官員要求調閱時，再予提供，並不必主動提供，以免衍生不必要之困擾。另，在美官員詢問或要求調閱資料

時，宜於 5 分鐘內回覆及提供，以免被疑心及質疑所提供資料有不實之處。美官員實地查證時，第一天多在瞭解該公司之普通會計系統、成本會計系統、資訊管理系統(MSI)等，第 2 天起開始抽驗相關資料。

仍需要政府的大力協助

政府相關單位可提供業者的協助如下：

1. 協助提供業者所需的統計資料。
2. 透過控訴國產品使用者提出反對的聲音。
3. 律師費的補助。

結語

本案例提供台灣業者可以採取的策略如下：

1. 分散市場：在被訴地以外的第三地建立銷售據點，增加第三地出口比例。自美國控訴台灣業者 DRAM 傾銷後，台灣 1999 上半年前十大 DRAM 出口國排行中，已增加其他國的銷貨比例如日本、愛爾蘭、德國和墨西哥等。
2. 降低單一產品所佔比重：發展替代性產品以因應

反傾銷控訴時期，避免公司業務重心全數投入價格波動劇烈的標準型 DRAM 產品。

3. 改變銷貨模式：藉 PC、主機板、繪圖卡形式進入被訴地市場，規避傾銷稅率課徵。
4. 轉移交貨市場：將產品轉至被訴地以外的海外據點。
5. 其他：例如在進口地成立新公司，以新公司名義銷售產品等。