

加拿大邊境服務署針對我自行車及車架產品之落日複查傾銷判斷說明

整理◎編輯部

加拿大邊境服務署 (Canada Border Services Agency, CBSA) 業已於今 (2007) 年 7 月 26 日作成關於自中國和台灣進口之自行車及車架產品將有重新或繼續造成傾銷之虞之認定，摘譯相關重要內容如下：

一、本件傾銷部分之複查程序，係於今年 3 月 29 日展開，其目的在於由 CBSA 判斷若現行之反傾銷措施失效後，來自中國和台灣進口之受調自行車及車架產品（以下稱「受調產品」），是否有重新或繼續造成傾銷之虞。而經 CBSA 為肯定之判斷後，加拿大國際貿易法庭 (Canadian International Trade Tribunal, CITT) 將後續針對現行反傾銷措施失效後，是否可能造成加拿大國內產業之損害繼續或重視一事進行調查與判斷。倘 CITT 最後作成有損害之認定時，則現行之反傾銷措施將繼續維持，且原措施之內容或有被修正之可能。目前 CITT 已於今年 7 月 27 日公告開始進行損害相關部分之調查與認定，並預計於 12 月 10 日作成判斷。

二、在本件傾銷部分之複查程序進行過程中，台灣四家應訴廠商 菲力工業股份有限公司 (Fairly Bike)、巨大機械工業股份有限公司 (Giant Taiwan)、愛地雅工業股份有限公司

(Ideal Taiwan) 及威輪工業股份有限公司 (Willing Industries) 曾提出以下主張作為因應，包括：

1. 台灣廠商受限於生產成本無法與中國、越南、泰國、墨西哥及孟加拉等地之生產者為低價格之競爭，因此均致力於中、高價自行車產品之製造與銷售，而加拿大之國內生產並未投入高價自行車產品之生產。
2. 台灣輸加拿大之自行車產品之 FOB 價格有所上漲，現有反傾銷措施對象即 FOB 價格低於加幣 225 元之產品比例則持續下降；另台灣輸加拿大產品之平均 FOB 價格，更多在反傾銷措施所排除之加幣 225 元以上。
3. 因產業結構的改變，即使現行之反傾銷措施失效後，台灣業者不可能重行投入低價自行車產品之製造與銷售。
4. 台灣本身內需市場對高價自行車產品之需求呈現上昇之趨勢。
5. 從台灣出口之自行車產品在數量上呈現減少之趨勢，同時銷售價格卻在上漲。

另加拿大當地之進口商公會，the Retail Council of Canada 及 the Canadian Association of Specialty Bicycle Importers (CASIB) 亦提出以下有利於我方之

其他主張，認為現行反傾銷措施失效後，並無重新或繼續造成傾銷之虞：

1. 在過去五年中，CBSA 僅徵收到比例極小之反傾銷稅金額。
2. 加拿大市場並非台灣生產者之主要市場，蓋美國、歐盟及日本等地始屬台灣生產者之主要市場。

三、惟上述有利於我方之主張，並不為 CBSA 所接受；另 CBSA 更基於以下之理由，作成如現行反傾銷措施失效後，受調產品將有重新或繼續造成傾銷之虞之判斷：

1. 台灣生產者有閒置之產能得隨時用於生產自行車及車架產品：

台灣自行車產業僅次於中國及印度，有著第三大之產業規模。而根據 2006 年 8 月 15 日 Bicycle Retailer 的報導，台灣自行車 2006 年之全部出口量為 406 萬台，較前一年度減少 11.58%。此一證據足以顯示台灣自行車產業在 2006 年末時，較前一年度具有 60 萬台之間置產能。據此，CBSA 認為台灣自行車產業之間置產能有增加之情形。

此外，在土耳其、阿根廷及巴西等國對於台灣生產之自行車產品實施反傾銷措施後，台灣業者雖因而轉往越南、中國等地設置生產線，並將生產移轉至該地等；惟台灣業者仍保留在台灣原有之生產工廠及設備。此亦顯示台灣生產者具有高度閒置產能之事實。抑且，台灣自行車之內需市場規模不大（每年約僅 70 萬台），台灣自行車產業顯然具有出口導向。

2. 如對台灣之反傾銷措施失效時，中國之生產將移轉至台灣作為規避：歐盟在 2005 年增加對中國自行車產品之傾銷稅率後，在中國之生產即被移回台灣；台灣對歐盟之出口量亦自 2004 年之 250 萬台增加至 2006 年時之 300 萬台。換言之，自行車產品之生產具有在台灣與中國兩地工廠間迅速移轉的可能性。準此，CBSA 認為如對台灣之現行反傾銷措施失效時，將促使中國生產者將其生產移回台灣，以規避對中國產品所實施之反傾銷措施。

3. 有台灣生產者出口低價之受調產品至加拿大之情事：儘管過去數年間大多數之台灣生產者均銷售高價產品予加拿大之專賣店 (independent bicycle dealer)，惟進口數據仍顯示，有某台灣生產者開始銷售低價自行車產品予加拿大之量販店。抑且，該台灣生產者於 2006 年 9 月 1 日至 2007 年 4 月 30 日間出口相當數量之自行車至加拿大，現並為對加拿大出口自行車產品之最大廠商。準此，可見台灣生產者仍有向加拿大出口低成本、低價位自行車產品之情事。此外，資料數據上亦顯示該生產者截至 2007 年 4 月底止，出口至加拿大之量販店作為銷售對象，CBSA 並不認為此一微小之差距足以表示出口價格大幅高於正常價格。

4. 台灣生產者之出口價格，並未高於正常價格：於 2006 年時，台灣前三大出口商之銷售價格僅分別高

於正常價格 9.2%、8.5% 及 9.8%。對此，有鑒於此些銷售係提供高價產品予加拿大之專賣店之事實，CBSA 並不認為足以顯示台灣生產者之出口價格與正常價格間有實質上之差距。

5. 現仍有台灣之受調產品傾銷進入加拿大之事實：CBSA 於 2004 年 1 月 1 日至 2007 年 4 月 30 日間針對台灣進口之自行車產品所徵收之傾銷稅金額為加幣 240,198 元，占有進口產品課稅價格（value for duty）總值之 0.9%，此一比例為中國產品之兩倍。而在 2006 年時，台灣與中國進口產品被課徵反傾銷稅金額占課稅價格總值之比例，分別為 1.59% 及 0.39%，呈現更高之差距。據此足以顯示台灣生產者進行傾銷銷售之傾向。何況，在現行傾銷措施有效的情形下，仍有台灣生產者之受調產品被課徵反傾銷稅之事實，及台灣受調產品被課徵反傾銷稅金額占課稅價格總值之比例從 2004 年之 0.62% 升高至 2005 年 0.82%、2006 年之 1.59% 之事實，亦使 CBSA 相信如現行傾銷措施失效後，可能發生台灣之受調產品大規模傾銷至加拿大的情形。
6. 台灣生產者在價格上進行競爭：CBSA 認為，數據上顯示台灣之受調產品於 2006 年之銷售價格較前一年下降 9.4%；此一下降幅度高於加幣之貶值情形。且如慮及某一特定台灣生產者有向加拿大之量販店銷售低價產品之事實

時，台灣受調產品 2007 年之銷售價格勢必更低。因此 CBSA 認為台灣生產者有為增加銷售量及市佔率之目的，而降低其銷售價格之意願。

7. 綜上，CBSA 認為，如現行之反傾銷措施失效時，台灣之生產者將有可能繼續或重新對加拿大進行傾銷之銷售，以減少其閒置產能。何況，最新之進口數據亦顯示，台灣生產者之受調產品在加拿大市場有成長中之利益。

- 四、中國受調產品之部分：相對於台灣之受調產品，中國之受調產品亦因（1）中國生產者之產量下降導致出現相當之閒置產能；（2）中國國內市場對自行車產品之需求日減；（3）馬來西亞、墨西哥、阿根廷及歐盟對中國自行車及車架產品所實施之反傾銷稅措施將增加中國生產者將出口轉至加拿大之風險；（4）因前述內需減少及出口轉向等原因，中國生產者將積極投入未受保護之市場；（5）中國大型生產者永祺（Yong Qi）表示，如現行反傾銷措施失效，其個別商議價格時將不受正常價格之拘束，足被解讀為該生產者為在銷售上競爭而有意傾銷產品進入加拿大；（6）中國第二大及第三大生產者之銷售價格在 2006 年雖平均高於正常價格 1.2% 及 4%，但 CBSA 並不認為此差距足以顯示銷售價格高於正常價格；（7）雖然於 2004 年 1 月 1 日至 2007 年 4 月 30 日 CBSA 僅對中國產品課徵到極小比例的反傾銷稅金額（計加幣 822,674 元），但此已足以顯示即使在現行反傾銷措施

仍有效的前提下，中國生產者仍有傾銷產品至加拿大的情形，據此可認如現行反傾銷措施失效後，傾銷規模將更為擴大：(8) 至少有 12 家中國生產者，雖已知悉「暫訂正常價格模式 (interim normal value system)」，卻仍在 2006 年傾銷至加拿大而被課徵反傾銷稅；(9) 中國生產者在數量上的增加，顯示出對加拿大市場的興趣，甚至有中國生產者表示不惜以無利潤之價格出口至加拿大；(10) 證據顯示中國生產者多從事價格競爭；(11) 中國生產者降低其銷售價格，以擴大其市佔率；如現行反傾銷措施失效後，現有 (established) 的中國生產者勢必將低其售價以和其他新的中國生產者進行可預期的競爭。

五、前述 CBSA 傾銷判斷之問題：惟綜觀上述 CBSA 之傾銷判斷，未同認為有偏頗之處而難謂公允，蓋：

1. 台灣生產者在產量上之減少，並不即等於有閒置之產能：蓋自行車產業之產能係以人力及組裝線作為計算基礎，與閒置之生產線設備等並無關連。何況有無閒置產能及有無可能增加出口至加拿大之數量等，應屬 CITT 針在損害之虞部分所應進行之判斷，本於職司傾銷判斷之 CBSA 並無關連。
2. 依 CBSA 之說明，台灣出口至加拿大之產品遭課徵反傾銷稅之比例，自 2004 年起均在微量標準 (de minimis) 一即 2% 以下；換言之，已不該當於開始課徵反傾銷稅之要件。則何以 CBSA 又以此微量

之比例，遽認定台灣生產者現有傾銷，及將來可能擴大傾銷至加拿大，其間顯有矛盾。

3. 於 2006 年時台灣前三大出口商之出口價格已至少高於正常價格 8.5%，惟 CBSA 卻毫無理由即斷言此一差距不足顯示台灣產品之出口價格有實質高於正常價格之情形；亦未提出出口價格應高於正常價格多少方可認定為出口價格有實質高於正常價格之情事。
4. 台灣因人力成本居高不下，不可能轉頭重新投入低價產品之生產，中國產品之生產更無法移轉至台灣進行；歐盟 2004 年時即已透過落日複查程序取消對台灣之反傾銷措施；此外，歐盟調查機關於 2005 年公告越南自行車調查案及中國自行車年度複查案之反傾銷終裁中已經明白表示台灣出口係針對高價位市場，且就相同模型自行車之比較上，台灣之車款之售價亦比歐盟國內產業類似車款之單價高（參考歐盟此案終裁第 167 段），更足以證明台灣以不可能轉頭重新投入低價產品之生產。



(資料來源：禾同國際法律事務所；資料提供：TBEA)