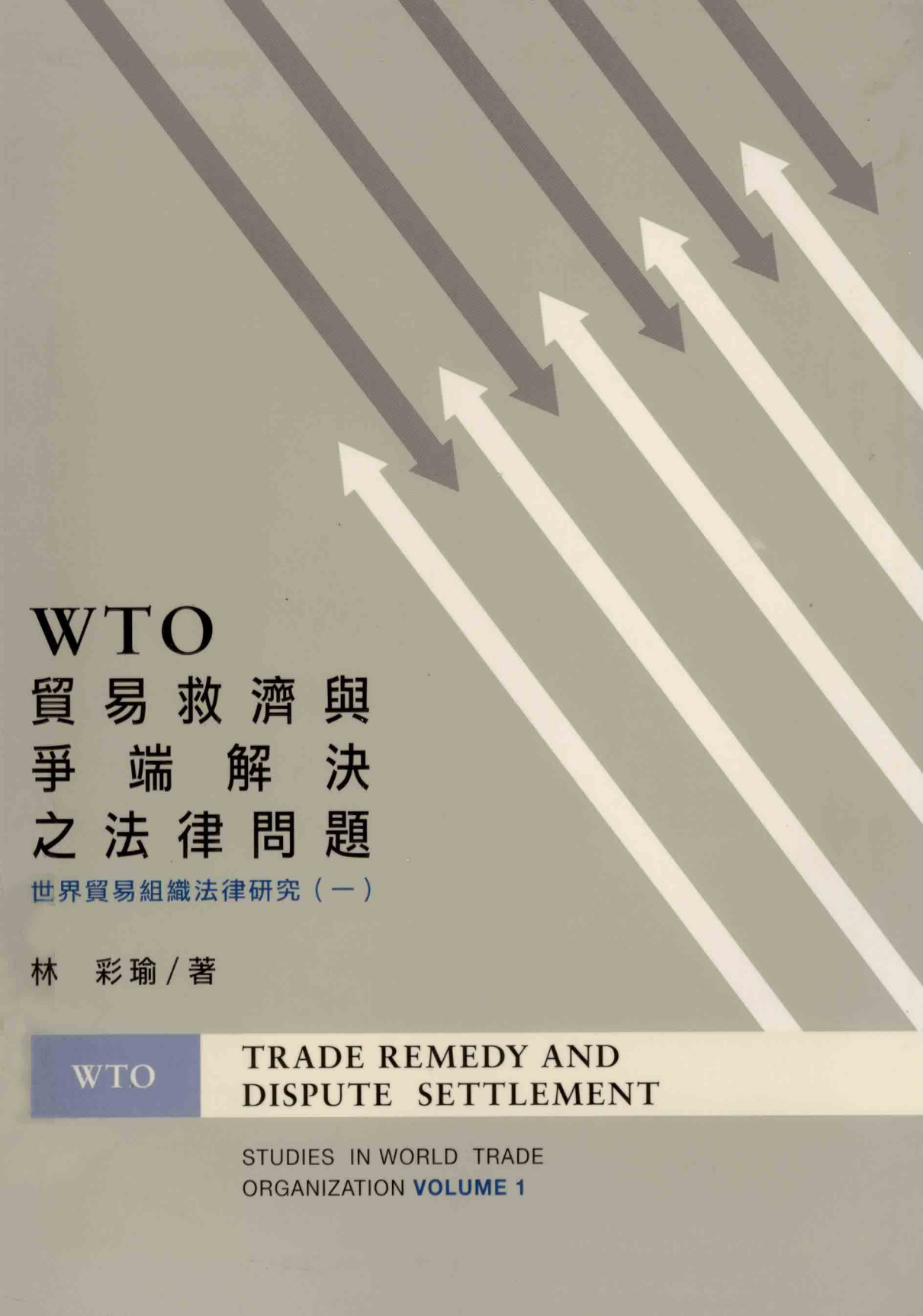


The background of the cover features a series of parallel diagonal lines. Overlaid on these lines are several arrows pointing in different directions, some pointing upwards and to the right, and others pointing downwards and to the right, creating a sense of movement and complexity.

WTO

貿易救濟與 爭端解決 之法律問題

世界貿易組織法律研究（一）

林 彩瑜 / 著

WTO

TRADE REMEDY AND
DISPUTE SETTLEMENT

STUDIES IN WORLD TRADE
ORGANIZATION **VOLUME 1**

WTO 貿易救濟與爭端解決 之法律問題

——世界貿易組織法律研究(一)



林彩瑜 著

元照出版公司

國家圖書館出版品預行編目資料

WTO 貿易救濟與爭端解決之法律問題：世界貿易組織法律研究(一) / 林彩瑜著. -- 初版. --
臺北市：林彩瑜出版：元照總經銷，
2005[94]
面：公分

ISBN 957-41-3223-4 (精裝)

1. 貿易協定 2. 貿易 - 法規論述

558.6

94021137

WTO 貿易救濟與爭端解決之法律問題
——世界貿易組織法律研究(一)

5D72GA

2006 年 1 月 初版第 1 刷

作 者 林彩瑜
出 版 者 林彩瑜
總 經 銷 元照出版有限公司
100 臺北市館前路 18 號 5 樓
網 址 www.angle.com.tw
定 價 新臺幣 450 元
訂購專線 (02)2375-6688 轉 503 (02)2370-7890
訂購傳真 (02)2331-8496
郵政劃撥 19246890 元照出版有限公司

Copyright © by Angle publishing Co., Ltd.

登記證號：局版臺業字第 1531 號

ISBN 957-41-3223-4

gate gate pāra-gate pāra saṃ-gate bodhi svāhā

恭錄自「般若波羅密多心經」

自序

在我國於2002年成為世界貿易組織（World Trade Organization，簡稱WTO）之會員後，如何有效掌握WTO經貿法律發展趨勢，並對相關規範之實務及運作有所體會與運用，為確保我國經貿權益之不二法門。貿易救濟與爭端解決，係WTO重要且極具挑戰之經貿課題。貿易救濟涉及反傾銷稅措施、平衡稅措施與防衛措施，影響進出口廠商產業競爭利益甚大，對我國出口產業之國際市場進入尤具有實務上的重要意義。貿易爭端之解決攸關WTO多邊貿易體系可預測性及確定性之建立，對爭端解決實務及相關爭端裁決內涵之熟稔及瞭解，亦為處理我國與他國經貿往來關係及維護產業權益之基礎。

本書收錄之九篇論文係作者近年來於貿易救濟與爭端解決領域研究之論文選集，包含多邊貿易及區域貿易架構下制度面及實務面相關法律問題之探討。要言之，本書從國際競爭及杜哈回合（Doha Round）觀點討論反傾銷制度之變革；以區域貿易協定之角度處理反傾銷措施及防衛措施之法律爭議；並透過WTO爭端裁決實務個案之分析，釐清爭端案件所涉爭點並對相關制度提出建議。每篇論文文末並以「後記」方式補充說明，以呈現相關議題目前之最新發展。

作者自任教以來即專注於學術研究及教學工作。2003年起擔任台灣大學法律學院WTO研究中心諮詢委員，曾多次隨我國代表團參與WTO、OECD及台加相關經貿會議，從事法律諮詢之實務工作。在相關經驗中，則進一步體認，經貿法律係經貿政策之基石；對各項經貿議題之法律運用能力，實為我國能否積極參與國際經貿事務並貢獻於國際社會之關鍵因素。

本書承蒙台灣大學法律學院羅昌發院長再三鼓勵及政治大學法律系黃立教授與元照出版公司之協助始能付梓出版，至為感謝。本書係作者有關WTO系列論文之首冊，希望本書之刊行，有助於國內對WTO經貿法律之討論研究。

林新瑜

2005年11月

作者簡介

林彩瑜

現 職

東吳大學國際貿易學系教授

經 歷

東吳大學國際貿易學系副教授

東吳大學國際貿易學系助理教授

國立台灣大學法律學院WTO研究中心諮詢委員

國立政治大學商學院國際經貿組織暨法律研究中心諮詢委員

全國工業總會貿易與發展委員會諮詢委員

我國參與WTO、OECD及台加雙邊經貿會議隨團法律顧問

學 歷

國立政治大學法學博士

英國愛丁堡大學（The University of Edinburgh）法學碩士

國立政治大學法學學士

目 錄

自 序

第一章 國際競爭下的反傾銷變革

壹、前 言	3
貳、反傾銷法的正當性	3
參、反傾銷措施與競爭之互動	15
肆、多邊貿易下反傾銷法與競爭法的調和	28
伍、結 論	60
後 記	62

第二章 WTO「杜哈回合」反傾銷議題談判與台灣 參與之立場建議

壹、前 言	65
貳、杜哈部長會議對反傾銷議題之定位	66
參、台灣參與反傾銷談判的總體立場及方向	72
肆、台灣對個別反傾銷議題之立場建議	74
伍、結 論	115
後 記	117

第三章 論自由貿易區內反傾銷法之廢除

壹、前 言	123
貳、反傾銷與自由貿易區之關係：GATT第24條	123
參、以競爭法處理跨國界差別取價	127
肆、澳洲紐西蘭自由貿易區	130
伍、歐洲經濟區	139

陸、北美自由貿易區	144
柒、結 論	159
後 記	160

第四章 論WTO架構下區域貿易協定防衛措施適用之有關問題

壹、前 言	165
貳、RTA防衛措施條款概況分析	167
參、區域貿易與防衛措施適用之基本問題	176
肆、WTO防衛措施爭端裁決之回應	183
伍、對有關問題之整體法律評析	201
陸、對我國立場之建議：代結論	217
後 記	221

第五章 WTO爭端裁決執行爭議之處理 ——以DSU第21.5條法律分析為中心

壹、前 言	225
貳、DSU爭端裁決之執行體系	227
參、履行審查程序之功能	232
肆、履行審查程序之相關問題	234
伍、結 論	250
後 記	251

第六章 GATT/WTO反傾銷爭端案件之研究

壹、前 言	255
貳、GATT時代反傾銷爭端解決體系	256
參、以WTO爭端解決機制處理反傾銷爭端案件	261
肆、授權條款	264

伍、審查基準	271
陸、舉證責任	279
柒、當地救濟用盡原則	282
捌、救濟措施	285
玖、建議或裁決之執行	287
拾、結 論	293
後 記	295

第七章 評析WTO「瓜地馬拉課徵墨西哥波特蘭水泥反傾銷稅」貿易爭端案

壹、前 言	299
貳、案例事實	300
參、尋求WTO爭端解決之路	301
肆、爭端解決小組裁決內容要點	301
伍、上訴機構之裁決內容要點	313
陸、案例評析	315
柒、結 論	323
後 記	323

第八章 WTO 2000年瓜地馬拉與墨西哥有關波特蘭水泥反傾銷爭端之法律分析

壹、前 言	327
貳、瓜墨兩國之爭端背景	328
參、爭端解決小組裁決報告要點	333
肆、案例評析	356
伍、結 論	366
後 記	368

第九章 WTO爭端解決機制與國際貿易反競爭行為 ——以美日「消費性照相用軟片及相紙」市場 爭端案為中心

壹、前 言	373
貳、WTO貿易協定下的競爭條款	374
參、WTO爭端解決機制之變革	378
肆、以WTO爭端解決機制處理國際貿易限制競爭行為之要件	387
伍、美日有關「消費性照相用軟片及相紙」市場爭端案之挑戰	390
陸、結 論	400
後 記	402

第一章 國際競爭下的反傾銷變革*

壹、前言

貳、反傾銷法的正當性

一、經濟學上的傾銷

- (一) 跨國界的差別取價行為
- (二) 低於成本的跨國界銷售
- (三) 掠奪性價格與傾銷

二、GATT反傾銷法之規範目的

- (一) GATT並不非難傾銷
- (二) 成員國無執行反傾銷法的義務

三、反傾銷法之正當性基礎

- (一) 傾銷為「不公平」貿易行為之探討
- (二) 自經濟效益的角度觀之

參、反傾銷措施與競爭之互動

一、反傾銷保護之趨勢

二、內國法制下濫用反傾銷措施

- (一) 以平均價格為不公平之價格比較
- (二) 低於成本銷售之問題

三、反規避條款

四、反傾銷措施的反競爭效果

- (一) 反傾銷案例的若干特徵
- (二) 反傾銷程序對競爭的阻嚇效果

* 本文原刊載於《歐美研究》(TSSCI期刊)，第28卷第2期，1998年2月，中央研究院。

五、反傾銷行動中的反托拉斯責任

- (一)諾爾——布林敦原則及「掩護」例外
- (二)具結協議的反托拉斯問題

肆、多邊貿易下反傾銷法與競爭法的調和

一、WTO反傾銷協定對競爭政策回應之有限性

- (一)反傾銷協定對競爭政策之回應
- (二)反傾銷協定對競爭政策回應之不足

二、以國際競爭法取代反傾銷法之方案

- (一)以WTO為調和各國競爭法之論壇
- (二)可行性評估

三、以競爭原則修正反傾銷法之方案

- (一)全面納入競爭法則之標準
- (二)可行性評估

四、以積極禮讓原則執行競爭調查之方案

- (一)以出口國之競爭法替代進口國反傾銷程序之設計
- (二)可行性評估

五、以WTO爭端解決程序處理限制競爭行為之方案

- (一)違反協定行為／非違反協定行為之控訴
- (二)可行性評估

六、以WTO爭端解決機制控制反傾銷濫用之方案

- (一)爭端解決機制對反傾銷爭議之處理
- (二)可行性評估

七、以特別關稅談判機制取代反傾銷規範之方案

- (一)將反傾銷稅納入拘束關稅結構之設計
- (二)可行性評估

伍、結 論

後 記

壹、前言

GATT烏拉圭回合（Uruguay Round）談判雖將「市場進入」（market access）之概念擴及於服務業貿易、投資及智慧財產權之政策上，不再侷限於關稅及傳統上用以保護本國產業的邊界措施，然並未就「市場可競爭性」（the contestability of markets）¹的問題加以處理。隨著全球經濟的日臻國際化，市場開放使外國貨品更自由的進入內國市場，並加劇內國市場之國際競爭。貿易救濟法的實務運作，除優惠本國產品，進而影響其與外國產品間相對的競爭地位外，甚至成為各國限制進口競爭、阻絕外國事業進入市場的工具，尤以反傾銷措施為然。因而，反傾銷措施限制貿易與競爭之效果，即成為貿易政策與競爭政策衝突之所在，此亦為後烏拉圭時期以國際競爭為市場開放重心的政策論辯中必須面對的重要議題。本文嘗試以競爭法的角度，就反傾銷措施的正當性基礎、對競爭秩序產生的反競爭效果為剖析，並進而探討在多邊貿易體系下整合反傾銷政策與競爭政策之方案及其可行性。

貳、反傾銷法的正當性

一、經濟學上的傾銷

傳統上，經濟學家將傾銷定義為，在不同國家市場間所為的跨國界差別取價行為。惟近十年來，產業組織理論的快速發展及其在國際經濟學上的應用，有學者認為傾銷包括低於成本之跨國界銷售。因此，即使低於成本之銷售發生於事業的本國市場，通常亦被視為傾銷。惟差別取價與低於成本銷售二者之間並不具有直接的關聯性。

¹ 當事業間的對抗關係（rivalrous relationship）不受到政府或私人反競爭行為的不當扭曲，則以此競爭條件為特色的市場，即可視為具國際可競爭性（internationally contestable）。意指在該市場中的競爭條件允許外國商品、服務、構思（ideas）、投資及業者「未減損的」市場進入（unimpaired market access），使其可受益於以同等或可資比較的條件與本國競爭者競爭之機會。Americo Beviglia Zampetti and Pierre Sauv'e, "Onwards to Singapore: The International Contestability of markets and the New Trade Agenda," in 19(3) *The World Economy* 333-343 (May 1996), p. 337.

4 WTO貿易救濟與爭端解決之法律問題

低於成本銷售可在有或無差別待遇下發生，而差別待遇亦可在未低於成本銷售下產生。本節擬討論此二種傾銷類型之基本經濟學理論及事業採行此等價格行為之理由。

(一)跨國界的差別取價行為

若一事業就同一品質貨物在不同市場有不同的售價，此種行為在定義上即為差別取價（price discrimination）。差別取價本質上即意味著與完全競爭的若干背離，蓋一完全競爭的事業在市場中會選擇以較高價格銷售所有的產出。若一事業無法在特定的市場中以所期待的特定價格銷售，則須依其能力另為訂價。價格之決定倚賴許多因素，若諸多因素使一事業在不同市場中為相同的訂價，此僅為一巧合（coincidence）。若無該巧合存在，事業即從事所謂差別取價。

當上述差別取價行為發生在國際上，不同國家形成區隔的市場，而出口市場之價格低於出口人母國市場之價格，此種行為稱之為傾銷。²一般而言，傾銷的先決條件有二：

1. 有二區隔的市場存在。此區隔可為社會的、地理的、文化的或法律的。易言之，生產者必須有效地劃分市場，以防止價格較低之貨品在有限的成本內回銷至價格較高的市場。

2. 一市場較他市場不具競爭性。銷售者在一個或數個區隔的市場內有若干程度的獨占力，而能控制該特定產品的供給。在此情況下，若不同之市場有不同之需求彈性，則銷售者可在需求彈性較低的市場內訂定較高的價格，而在需求彈性較高的市場內訂定較低的售價，以獲取最大的利潤。

就事業傾銷的動機論之，莫過於基於擴大利潤的理由，分析如下：³

1. 當出口國具市場力之生產者欲進入一新市場行銷，而該市場係由關稅、運輸成本、技術標準或其他因素所區隔，為與在市場行銷已久的製造商競爭，該生產者可能在此更具競爭性之新市場中維持較低

² Jacob Viner, *Dumping: A Problem in International Trade* (New York: Kelly, Reprinted in 1966), p. 3.

³ Gabrielle Marceau, *Anti-dumping and Anti-trust Issues in Free-trade Areas* (Oxford: Clarendon, 1994), pp. 12-13.

價格（但仍在有利潤之水平上）以吸引消費者，而不具任何消除競爭之意圖或能力。

2. 為促銷或測試新產品以達到規模經濟，生產者可能需要拓展新的地理市場。若價格在主要市場中由卡特爾或政府所控制，則因產量增加引起的價格下跌僅可能發生在次要市場中。

3. 在經濟不景氣或產能過剩時期，為防止過剩的生產干擾主要行銷市場，而將過剩生產的產品以較低價格在次要市場賣出，以維持該產品主要市場的高價。

4. 國際掠奪行為亦有發生的可能性。一具有市場力的生產者得使用差別取價並以高價格市場中所得之利益交叉補貼低價格市場，以消滅低價格市場中之競爭並進而攫取獨占利益。

就以上事業傾銷的原因觀之，事業並不盡然具有損害競爭、意圖壟斷之目的。事實上，在上述前三種類型中，生產者在正常生產開始時，即可能立刻提高價格。該生產者並無能力從事掠奪行為，消除來自各方之競爭以獲得獨占利益（假設事業之行為只為求得最大利潤）。因此，就經濟上言，傾銷未必屬於掠奪行為或不合理之行為，其不乏有關產業競爭環境者。

（二）低於成本的跨國界銷售

定義傾銷的另一方法，係出口價格低於某些定義之成本。主張此定義者認為，低於成本銷售除非以其他時期或其他市場高於成本的銷售抵銷之，否則將無法獲利。因此，低於成本之出口常為事業在母國市場訂定較高價格之證據，此即為差別取價；否則，該事業將使所有營運呈虧損狀態。此外，低於成本之銷售亦可作為出口商在未來提高價格之證據，故亦可證明掠奪行為之存在。

在討論以低於某些層次之成本銷售時，有三種主要類型：平均總成本⁴、平均變動成本⁵及邊際成本。⁶不論以何種成本為衡量基礎，

⁴ 所謂平均總成本即平均每一產品單位所分攤的固定成本與平均變動成本之和。

⁵ 所謂平均變動成本乃指平均每一產品單位所分攤的變動成本數額，亦即變動成本與生產量之商數。

⁶ 所謂邊際成本乃總產量增加一單位時，總成本之增量。同時，因為固定成本不變，邊際成本亦是總產量增加一單位時，變動總成本之增量。若價格低於邊際成本，隨著產量之增加，利潤將遞減。

專家及法院在掌握此等經濟概念時常感相當之困難。對產品做成本確認須先對生產者的生產、原料來源、產品設計、運輸、配銷、提供上市時間等相關問題有充分瞭解。限於訊息的不對稱性（information asymmetry），執法者的訊息，一般少於生產者的訊息，實務上成本確認的工作並不容易執行。何況，成本的結構及分攤（structure and allocation of costs）亦隨國家、管理模式、會計方法、社會機構、文化、立法之不同而有差異。⁷對多國籍、多元化生產之事業而言，認定此等成本更易形成專斷。在國際層次中，涉及特定的成本時，應考慮各國合法之差異。

對事業而言，持續生產而未彌補（recoup）其總成本亦可能具合理性，例如：⁸

1. 在某段時期內，為測試及推廣新產品，以低於平均總成本甚或低於邊際成本之銷售，係正當的。

2. 市場不景氣或有過剩產能（由於錯誤的決定），一具有高固定成本（及低變動成本）之事業可能從事低於平均總生產成本之銷售以減少因生產設備閒置而遭致的損失。若該事業預期未來有較佳的時期，且認為解僱勞工及減少產能的成本高於以未涵括所有成本之持續生產，則此係完全合理的商業行為。

3. 一事業欲進入新市場從事競爭，其可能暫時先放棄（forgo）利潤（因此以低於總變動成本銷售），以使其知名於消費者，並很快地以包括總成本之價格銷售，此尤發生在新發展的高科技產品案例上。

4. 一事業基於利潤的限制而欲將銷售極大化而非利潤極大化，⁹亦可能以未涵括邊際成本的價格出口。此種正面的傾銷（head-on dumping）可作為對特定出口市場中價格主導者（price leader）的正面攻擊（frontal attack）。¹⁰其雖未具消滅競爭者之意圖，但常為競爭者

⁷ 莊春發，〈「立法管制價格歧視」問題的研究〉，《經社法制論叢》，第10期，1992年7月，頁272-273。

⁸ Marceau, *supra* note 3, at 13-14.

⁹ 1980年代日本半導體及電器產品出口商在美國及歐洲市場廣泛採用此類傾銷，其偏好市場占有率的成長大過於利潤之獲得。

¹⁰ Bernard M. Hoekman and Michel M. Kostecki, *The Political Economy of the World Trading System, From GATT to WTO* (Oxford University Press, 1995), p. 177.