

美日半導體協定

雙邊協定對GATT的衝擊

彭 慧 鸞

(國際關係研究中心助理研究員)

壹、前 言

美日於一九八六年七月卅一日達成半導體協定，①協定中並以五年內外商在日本半導體市場占有率必須達二〇%為努力的目標。在一九九一年六月續約五年，並以一九九二年底為達成二〇%市場占有率延長期限。在兩協定的架構下，終於在一九九二年第四季達成預定的目標②。對傾向「管理貿易」(managed trade)的柯林頓政府而言，確實是一大鼓舞。姑且不論此一目標的達成與國際經濟因素的相關性如何，柯林頓政府似乎有意將此一模式套用在其它產業的對日貿易競爭之上。

本文撰寫的目的在於介紹和分析美日半導體協定的簽約背景、過程、影響以及所引起的爭議。本文將依次就(一)戰後國際政經環境因素；(二)美日半導體協定的背景與協定主要內容；(三)歐洲共同體國家對協定的批評與關稅暨貿易總協定(General Agreement of Tariff and Trade, GATT)的處理態度及其主要爭議等三部份作深入探討。最後以雙邊協定對多邊主義的衝擊做為本文的總結。

貳、戰後國際政經環境因素

導致第二次世界大戰爆發的重要原因之一，便是一九三〇年代保護主義所帶來的經濟蕭條。因此，二次世界大戰結束之

註① 正確名稱應為「美日半導體貿易安排」(Arrangement between the Government of Japan and the Government of The United States of America

Concerning Trade in Semiconductor Product)。本文採一般通稱「美日半導體協定」(U. S.-Japan Semiconductor Agreement)。

註② The Asian Wall Street Journal, June 7, 1993, p. 14.

後，美國和英國在戰時同盟關係的延續下，共同主導戰後國際經濟秩序的建立。一方面結合主要國家在布列登森林（Bretton Wood）召開會議，並於一九四四年共同擬定一套國際匯率釘住美元的國際貨幣政策，建立穩定的全球金融體系。接著於一九四七年完成關稅暨貿易總協定的簽署，將自由世界的主要經貿活動納入GATT的自由貿易體制之中。依照GATT的最初簽定宗旨，國際貿易必須遵守不歧視（nondiscrimination）與多邊主義（multilateralism）等原則。依照此一原則的最初構想，各國必須放棄高關稅政策，讓市場機能獲得完全的自由運轉。即使必須進行雙邊協定，也以不違反上述基本共識為原則。

然而，科技的進步帶動日本及新興工業國家的快速經濟成長，逐漸形成新的國際貿易競爭壓力，再加上國際政治環境變遷，影響國際政治經濟權力的重分配，使得冷戰時期以美國為首的國際政經秩序呈現霸權相對式微的趨勢，以及後冷戰時期國際政經結構的不確定局面。此一現象充分反映在美元的匯價變遷上。第二次世界大戰結束後美國國力強盛時期，美元受到英國、德國的支撐一直處於高估地位，美國經濟結構長期建築在虛胖的美元基礎上，加上雷根政府時代的擴張性總體經濟政策，終於雪上加霜造成今日美國貿易與聯邦預算雙赤字的局面。

相對於美國在國際經濟上的表現，日本從一九七〇年代開始則展現經濟實力的增長。美國尼克森政府為了確實反映一九六〇年代末期的美國國際貿易收支結構，以及國內政治壓力，曾於一九七一年八月十五日以拋售黃金方式片面促使美元貶值，^③經過四個月協商各主要貿易大國終於達成美元貶值一〇%的共識，但經過兩年之後美元仍無力支撐，各國不得不放棄一九四四年所建立的布列登森林固定匯率體制，而改採浮動匯率制度。^④在新的體制下，美國外貿收支於一九七三年一度出現九億美元的順差，（參考表一）然而美國對日貿易逆差卻未因此而緩和，反而加速擴張。（參考圖一）從一九七三年到一九八〇年間美國對日高科技貿易順差，卻由一五〇億美元成長到五二〇億美元，^⑤仍保持一定的成長趨勢。

然而，控制高科技產品中重要上游產品的半導體產業（semiconductor industry）卻從一九八〇年代開始出現在美對日貿易赤字的产品項目之中。由於早期半導體產業關係著尖端武器的發展以及國防安全，加上近年來又成為高科技電子通訊商品的關鍵上游產品等潛在條件，因此很快成為美日貿易談判的主要議題之一。日本自一九七〇年代起為了擺脫對美高度依賴的經貿關係，積極輔導民間進行產業升級。由紡織輕工業、鋼鐵與汽車重工業到家電民生用品，其中又以鎖定半導體產業為策略性輔導產業。二十年間歷經兩次石油危機，日本政府惡劣的國際經濟環境下求生存的過程過程中扮演了相當積極而重要的

③ I. M. Destler, *American Trade Politics*, (Washington, DC: Institute for International Economics, 1992), p. 41.

④ *Ibid.*, pp. 43-44.

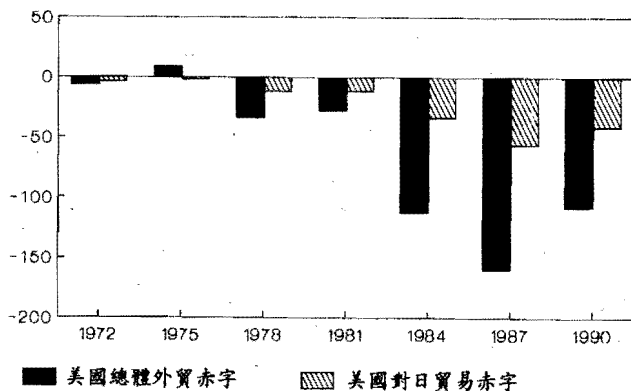
⑤ Robert X. Lawrence, *Can America Compete?* (Washington: Brookings Institution, 1984), p. 95.

表一：美國商品貿易進出口及國際收支平衡總額
(1960~1991) (十億美元為單位)

年代	出口	進口	差額
1960	19.7	14.8	4.9
1965	26.4	21.5	4.9
1970	42.5	39.9	2.6
1971	43.3	45.6	- 2.3
1972	49.4	55.8	- 6.4
1973	71.4	70.5	0.9
1974	98.3	103.8	- 5.5
1975	107.1	98.2	8.9
1976	114.7	124.2	- 9.5
1977	120.8	151.9	- 31.1
1978	142.1	176.0	- 33.9
1979	184.5	212.0	- 27.5
1980	224.3	249.7	- 25.4
1981	237.1	265.1	- 28.0
1982	211.2	247.6	- 36.4
1983	201.8	268.9	- 67.1
1984	219.9	332.4	- 112.5
1985	215.9	338.1	- 122.2
1986	223.4	368.4	- 145.0
1987	250.3	409.8	- 159.5
1988	320.3	447.3	- 127.0
1989	361.4	477.4	- 116.0
1990	389.6	497.7	- 108.1
1991	416.5	490.1	- 73.6

資料來源：Economic Report of the President, February 1992, 及 Joint Economic committee, Economic Indicators, March 1992.

圖一：美日貿易逆差與美國總貿易逆差的成長對照圖
(1972~1990) (十億美元為單位)



資料來源：U.S. Department of Commerce Economics and Statistics Administration Bureau of The Census, Statistical Abstract of the United States, 1991, 1985. 及 U.S. Department of Commerce, Survey of Current Business, June 1975; December 1976, 1977, 1978, June 1979.

角色，以各種政策措施提升產業競爭力，將日本蛻變成爲鼎足國際間另一股不容忽視的經濟力量。
在一九七〇年代以前國際貿易體制 (trade regime) 是以 GATT 的不歧視與多邊原則爲國際貿易遵行的基本遊戲規則。
一九七〇年代之後，日本與歐洲等國的非關稅貿易障礙以「新保護主義」(new protectionism) 的姿態向 GATT 自由貿易原則挑戰。^⑥

就日本半導體產業而言，政府的策略性輔導政策包括：

(一) 由中央協調並建立產業共識：

(1) 通產省、產業界與自民黨間有關產業政策方向的協調；

註⑥ Vinod K. Aggarwal, Liberal Protectionism: The International Politics of Organized Textile Trade, (Berkeley, Ca.: University of California Press, 1985), pp. 5-8.

(2) 協調全國性大型的研究計畫；就政府與民間實驗室作一分工；

(3) 在政府與業界之間建立資訊交換與溝通管道。

(一) 供給面的誘因：

- (1) 課稅獎勵辦法；
 - (2) 折舊率 (depreciation) 的提高；
 - (3) 研發融資課稅優惠 (tax credit) ；
 - (4) 經營虧損保證金制度；
- (三) 需求面的保證：

- (1) 政府採購；⑦
 - (2) 以刺激經濟成長率方式間接帶動半導體的需求；
- (四) 幼稚工業的保護措施：(到一九七〇年代為止)

- (1) 進口稅；
- (2) 管制外人投資；
- (3) 管制技術授權；

(五) 立法：

- (1) 通過強化機械電子資訊產業的法案；
- (2) 選擇性的加強反托拉斯法的執行。⑧

其中又以(三)與(四)的保護主義色彩最為濃厚。對日本而言，借政府力量協助提升半導體產業競爭力是其後來居上的重要戰略。但日本實施電子產業政策對美國半導體業者而言，已經面臨產業生存危機。⑨早在一九七三年開始，美國政府先將半導體貿易問題提到關貿總協定的議程上，希望透過多邊談判迫使日本對外開放半導體市場。一方面由於日本並未採取配合行

註⑦ 政府採購包括日本電報電話公司在內的公共部門。引自 Okimoto Daniel I., Takuo Sugano, and Franklin B. Weinstein, *Competitive Edge: The Semiconductor Industry in the U. S. and Japan*, (Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1984), p. 124.

註⑧ Okimoto Daniel I., Takuo Sugano, and Franklin B. Weinstein, *Competitive Edge: The Semiconductor Industry in the U. S. and Japan*, (Stanford Calif.: Stanford University Press, 1984), pp. 99-100.

註⑨ 一九八四年美國半導體在日本的銷售急遽下跌。反之日本半導體在美國大量傾銷，日立公司 (Hitachi) 以低於市價一〇%的銷售策略，日本產品迅速的以四十億美元的傾銷代價搶占美國電腦隨機記憶體 (DRAM) 市場，造成四分之三的美國業者從此喪失競爭能力。直到一九九三年開始才又恢復其競爭力。

動；再者，高科技產業在多數締約國中仍屬於必須加以保護的成長中產業，尤其是與該高科技產業密切相關的智慧財產權問題更是敏感，因此始終未能被排上 GATT 的議程上。於是美國在一九八二年改採雙邊途徑促成兩國成立「美日高科技工作小組」(U. S. - Japan High Technology Working Group, HTWG)。半導體貿易成爲美日兩國在一九八〇年代的主要雙邊談判的議題之一。

叁、美日半導體協定的主要內涵

自從一九七〇年日本政府鎖定半導體產業設計了一套電子產業政策，包括限制外國半導體產品進口、外商在日本投資、以外國產品授權交換日本的市場開放等政策以來，日本廠商的產品競爭力很快的超越美國廠商，尤其是在一九八〇年中期以後，全球最主要的半導體廠商中，日商即占了全球生產半導體廠商總數的五成左右。(請參考表二)

相對而言，美國廠商只占三成。在此競爭壓力之下，兩家美國廠商透過半導體產業協會 (Semiconductor Industry Association)

美日半導體協定——雙邊協定對GATT的衝擊

表二：主要半導體生產廠商：(1988)

註 冊 國	估計產量 (百萬美元)	市場占有率 (%)
NEC	4500	7.3
IBM	4400	7.1
東芝	4300	6.9
日立	3600	5.8
MOTOROLA	3000	4.8
TEXAS INSTRUMENTS	2700	4.4
富士通	2400	3.9
INTEL	2350	3.8
三菱	2300	3.7
松下	1900	3.1
PHILIPS - SIGNETICS	1800	2.9
NATIONAL SEMICONDUCTOR	1700	2.7
ADVANCED MICRO DEVICES	1100	1.8
三洋	1090	1.8
SGS-THOMSON	1080	1.8
夏普	1040	1.7
OKI	950	1.5
新力	920	1.5
三星	900	1.5
AT&T	860	1.5
SIEMENS	780	1.3
總計	43670	70.0

資料來源：Dataquest

⑩向美國商務部國際貿易局 (International Trade Administration, ITA) 提出申訴，要求美國政府對日本廠商在美國傾銷六四 K DRAM 及 EPROM 等半導體產品的所謂之「不公平貿易」事實實施「三〇一」制裁行動。⑪除此之外，該局也主動展開調查行動。

當時美國政府當局的策略選擇有四：(一)逕行採取反傾銷制裁措施；(二)引用GATT反傾銷條款；(三)交由GATT仲裁委員會依第二十三條規定處理；(四)簽署雙邊協定。⑫以當時美日半導體市場占有率的消長態勢，第一至第三似乎緩不濟急。同時日本爲了防範美國政府制裁行動的付諸實施也願意和美國政府簽署該項協議。於是促成一九八六年協定的簽署。

美日兩國在一九八六年七月卅一日第一次簽定半導體協定(以下簡稱一九八六協定)。五年之後，兩國政府又在一九八六協定的基礎上，於一九九一年六月四日完成新的協定(以下簡稱一九九一協定)。以下先就兩項協定的主要內涵先做一說明，再就其主要爭議部份加以陳述。

一九八六年美日半導體協定(以下簡稱一九八六協定)

一九八六協定中的主要內容包括：(一)暫時終止有關三〇一的調查作業⑬及暫緩執行反傾銷制裁；(二)兩國同意致力於拓展美國及其它外國產品在日本的市場占有率；(三)日本政府同意不在美國以及第三國傾銷。

在具體作法上，日本政府將成立特別組織協助美國公司在日本拓展市場，對美國晶片進行品管，以及爲外商設置研究獎助和舉辦研討會。同時加強美國半導體業者與日本用戶之間的持久性關係的聯繫；並對美國廠商開放日本政府贊助的研究計畫，以便美方隨時掌握日本政府的相關政策。此外，雙方以秘密信函方式達成默契，將於一九九一年達成外商在日本半導體市場二〇%市場占有率的目標。⑭依據此協定，雙方同意建立一個「價格監督系統」，由日本通產省向美國商務部提供

註⑬ 半導體產業協會成立於一九七七年，由全美半導體生產廠商所組成，爲一半導體製造同業公會之遊說組織。

註⑭ 依照美國國內法的定義，一旦外國商品被美國商務部認定是以「低於公平價格」(less than fair value)，也就是低於其在本國或第三國的價格，或者以低於生產成本在美國市場上銷售時，傾銷的事實便成立。依法美國得課以相當於傾銷價與「公平價」差額部份的反傾銷稅。

註⑮ Timothy J. Bartl, "The 1991 U. S. - Japan Semiconductor Agreement: Will the New Approach Yield Old Results?" in *Minnesota Journal of Global Trade*, Fall 1992, p. 117; John C. Kingery, "The U. S. - Japan Semiconductor Arrangement and the GATT: Operating in a Legal Vacuum," *Stanford Journal of International Law*, Vol. 25, No. 2, Fall 1989, pp. 474-478.

註⑯ 美國半導體產業協會在一九八五年六月十四日引用一九七四年貿易法案第三〇一至三〇六條規定，民間業者得向美國貿易代表署提出申訴，要求總統對外國政府的以下行爲進行調查：(一)未履行貿易協定；(二)對美國商務造成不正當、不合理、歧視和加重負擔以及採取限制性政策等。請參考 19 U. S. C. § 2411 (a) (Supp. IV 1986)

註⑰ 有關此三〇%目標是否以一九九一年爲期限，還是如日本政府所稱三〇%市場占有率僅爲努力的目標，仍有一些爭議。

日本電子生產廠商有關生產成本運費及出口價格等多達三十五項的報表資料。以季為單位通報一次。商務部則針對個別廠商每項產品的國外市場價格 (foreign market value) 進行評估。^⑮一旦美國商務部查獲任何低於「公平價格」的案例，將立即向日本通產省提出事實證明並要求磋商解決。日方同意盡其可能要求廠商出口定價接近美國商務部所評估的價格標準。同時，為了防範日本透過第三國轉向美國市場傾銷，協定中要求日本政府也必須監督所有輸往第三國的產品價格，以期達到全面扼止日本半導體產品在美國傾銷的目的。

由於美日兩國幾乎壟斷百分之八十的全球半導體市場，因此，一九八六協定直接影響到全球半導體價格上揚，形成價格壟斷。^⑯對於擁有許多電子產業，本身又不生產卻需仰賴進口半導體的歐洲共同體 (European Community, EC) 而言，一九八六協定直接影響到其電子產業的競爭力。^⑰因此向GATT仲裁委員會提出控訴，指稱日本政府的作法將違反GATT規定。有關此項爭議將在第三節進一步討論。

一九九一年美日半導體協定 (以下簡稱一九九一協定)

自一九八六協定實施以來，受到美國業者強烈的批評。起初，日本廠商並不理會協定中的規定繼續在第三國傾銷。因而導致雷根政府在一九八七年四月宣佈對日採行三億美元的反傾銷經濟制裁。然而，就在日本產品供應快速下滑的同時，美國電腦業者對 DRAM 需求量急速上升，其幅度達三〇%。在美國國內供不應求甚至嚴重缺貨的情況下，DRAM 變成奇貨可居，價格遠超過美國商務部所設定的價格標準，連帶造成個人電腦業競爭力衰退。^⑱至於在日本方面，則因協定而整合原本彼此競爭的半導體業者，在海外市場形成價格壟斷，彼此分享壟斷所得的利潤。反觀日本電腦廠商所需的半導體有其一定的內部供應管道，因此，能保持一定的競爭能力，並有餘力將利潤投入新一代產品的研究與發展。不過也由於在一片電腦業不景氣中，日本的產品一枝獨秀的結果，使得生產過剩與海外傾銷等問題更加嚴重。

五年期限即將屆滿之際，市場占有率在一九九一年達到二十%之目標似乎仍遥遥無期。因此，美國半導體產業協會積極遊說美國政府簽定新的半導體貿易協定。然而經歷了一九八六協定所產生的後遺症之後，代表美國電子產業的另一股勢力的半導體使用者——電腦系統政策建言會 (Computer Systems Policy Project, CSPP) 對一九八六協定多所批評。同時，美

註⑮ 通常商務部的做法是以平均成本價加百分之八為個別產品的當季「公平價格」。

註⑯ Kingery, *op. cit.*, p. 488.

註⑰ Dorinda G. Dallmeyer, "The United States Semiconductor Accord of 1986: The Shortcomings of High-Tech Protectionism," 13 *Maryland Journal of International Law & Trade* (1989), p. 200, note 169.

註⑱ 由於海關人員因主機板具備資料處理功能而將之歸類為資料處理設備而課以百分之百重稅，一度引起商務部、財政部與貿易代表署之間的摩擦。

國貿易代表席爾斯 (Carla A. Hills) 對續約的意願並不高。^⑱因此，美國半導體產業協會與電腦系統政策建言會共同擬出一套聯合說帖給布希政府，此一說帖乃成爲一九九一協定的主要基礎。^⑳

基本上，一九九一協定可以說是「一九八六協定的修正版」。其最主要的改變，在於前者將協定的重點從反傾銷改爲市場占有率和建立生產與用戶廠商間的溝通聯繫管道。在一九九一協定中，將二〇%市場占有率的期限延長到一九九二年底。美國業者相信市場占有率的設定將有助於推動日本業者積極建立國外長期合作管道。爲了有效達成此一目標，美國半導體產業協會積極推動日本電腦廠商以美國的半導體爲其內部設計 (design-in) 使用之特殊應用積體電路 (Application Specific Integrated Circuit, ASIC)。換言之，美國半導體生產將與日本使用半導體的電腦或其它相關產業廠商形成一種長期的依賴關係。因此美國將更易於長期掌握全球最大的日本半導體市場之一。

對於美國所提的新協定，日本方面原先的意願並不高，然而，歷經四個月協商的雙方獲得以下的結論：

(一) 日本同意美方所提將二〇%市場占有率在一九九二年底達成並列入協定之中；美方則同意撤銷一九八七年實施的一六·五億美元的反傾銷稅，^㉑作爲交換條件。不過市場占有率的估算標準，雙方仍各執一辭。在一九九一協定中，雙方仍應尊重對方的立場和評估方式。折衷之計是，由美國政府負責統計外商在日本銷售總額市場占有率的分子值，日本通產省則負責估算日本市場半導體市場總市場占有率的分母。^㉒如此所算得的百分比，可作爲較具說服力的市場占有率評估依據。

(二) 一九九一協定也對反傾銷條款做了修正，主要是以快速審查程序取代以往的「外國市場價格」制度。要求日本廠商在傾銷事實成立的十四天之內提供所有產品相關成本價格資料，以爭取時效。但是在事實成立之前，美國政府仍需要用六到十二個月的時間收集相關資料，對生命週期相當短的半導體產品而言，可說是緩不濟急。更值得一提的是，在產業全球化經營的趨勢下，各國產業間相互依賴的程度愈來愈高，使得反傾銷制裁措施的可行性愈來愈低。

肆、歐洲共同體對協定的立場與 GATT 的處理態度

正如前面所述，歐洲共同體國家對美國和日本這項半導體協定表達了強烈的不滿。一方面對於美日兩國簽署雙邊協定完

^⑱ General Developments, Japan: U. S. Semiconductor Producers, Users Join to Unveil Plan for New U. S.-Japan Accord, 7 International Trade Representative (BNA) Oct. 10, 1990, p. 1533.

^⑲ "Finding a Common Ground," Electronic News, August 5, 1991, p. 32.

^⑳ 原先雷根政府對日本課三億美元的反傾銷稅，但六個月後因部份產品傾銷情況略有改善而分別於一九八七年六月九日減少五千一百萬美元，一九八七年十一月減輕八千四百萬美元，因此仍在課稅中的只剩下「一億六千五百萬美元」。

^㉑ "Why the Numbers Don't Always Add Up," Electronic Business, August 5, 1991, p. 31.

全不尊重歐洲國家的作法頗有微辭，同時又以一九八六協定中有關日本不得在第三國傾銷部份，頗不以爲然。對於一九八六協定的既成事實，歐洲共同體國家只有訴諸 GATT 仲裁委員會。指稱日本的行爲已觸犯 GATT 第六條與第十一條。

依據 GATT 第六條之規定，GATT 特許進口國在國內產業遭受實質損害時得課反傾銷稅。歐體國家認爲傾銷行爲的認定權在進口國本身，而非出口國，在進口國未認定傾銷事實之前，日本政府不得就此自行中止其廠商之「傾銷」行爲。又依據 GATT 第十一條之規定，「締約國之任一產品之輸出入數量，除關稅、國內稅及其他規費外，不得以配額、輸出入許可證、或其他措施，予以限制。」^{②③}因此，歐體國家指稱日本在一九八六協定中同意進行數量的管制已侵犯到進口國家的主權並違反 GATT 第十一條的「廢除數量管制原則」(General Elimination of Quantitative Restrictions)。

對於歐體的指控，美國的反駁是，日本政府要求其本國廠商不得對外傾銷是屬於其內部主權範圍，並未侵害它國反傾銷行動的主權問題。至於日本政府所謂的「行政指導」是否違背了第十一條原則的問題上，美國則處於比較尷尬的立場，一方面美國也不接受日本政府對「行政指導」不具約束力的解釋；但另一方面卻不希望美日半導體協定因此而留下違背 GATT 第十一條的口實。至於協定是否違背「數量限制原則」？則以價格限制不屬於數量限制予以反駁。另外，市場占有率是否圖利美國而違背最惠國待遇不歧視原則問題，雖協定中主要是針對美國在日本之市場占有率，但爲了避嫌而在協定中使用「外國產品在日本之市場占有率」等較廣義之用辭。

GATT 在歐體請求之下依第二十三條第二款之規定成立爭端處理小組 (dispute settlement panel) (以下簡稱仲裁小組)，調查一九八六協定簽約國日本在此協定中的行爲是否與 GATT 條文規定相抵觸。依規定美國並非此案的當事國，^{②④}只能在有限的範圍內表達意見。但是 GATT 理事會 (Council) 特許美國以締約當事國身份參與並在關鍵問題上發揮重要的影響力。仲裁小組在一九八八年三月完成小組報告 (Panel Report)。報告中多半採美日說詞，對歐體的控訴皆予以反駁。

報告中認爲日本政府在不違背 GATT 第十一條原則下，有權要求出口廠商中止傾銷行爲。但是，該條的主要癥結在於「廢除數量管制原則」應從歐體的廣義解釋，將價格管制納入數量限制原則，或從美國方面的狹義解釋，將價格管制排除在數量限制之外。關於這一點，報告中只以第十一條的數量限制範圍相當廣泛 (comprehensive) 一辭帶過，卻未明確指出其包含價格管制。在報告的結論中，指出價格本身並不違背第十一條的數量限制原則，而是日本政府對半導體產業的整套管制措施，其中包括 (一) 不得以低於成本價出口；(二) 對其廠商的價格限期報價，否則罰款；(三) 有系統的監督廠商對美國以外第三國出

註^{②③} 李光華，「關稅暨貿易總協定」，沈鈞傳編，國際重要經濟暨金融組織（台北，國立政治大學國際關係研究中心，民國七十九年十月初版），第五九頁。
註^{②④} 此案的當事國爲日本與歐體國家。

口產品價格；(四)由通產省規定每季做成供需報表供廠商分配產量的參考等整套措施，才足以構成對第十一條的抵觸。²⁵

此外，第十二條中雖允許締約國要求同為締約國的第三國進行反傾銷行為，但是該條文同時列舉四點限制條件：

(一)必須以第三國提出為前提；

(二)在申請期間第三國必須隨時提供詳細的進口價格資料，證明其國內產業因外國產品傾銷而受到損失。

(三)第三國因傾銷所造成業者損失的事實必含蓋所有其它進口此產品的第三國，而非僅由提出傾銷受損的當事國單方面所能決定。

(四)反傾銷行為應由進口國採取主動。

基於上述限制，通常如果進口的第三國並未因出口國傾銷而受害，或甚至是享受低價的獲利者時，其配合進口當事國的意願自然不高。更何況一旦進口當事國無法要求所有第三國確實做到全面實施反傾銷行為時，徒然提高本身產品相對價格因而喪失競爭力，尤其對屬於高科技上游產品的半導體而言，則更經不起反傾銷稅的成本負擔。因此第十二條將也不適用。更何況半導體這類生命週期較短的高科技產品，透過 GATT 試圖對受損害產業給予救濟往往緩不濟急，因此，雙邊主義 (bilateralism) 成為必然的選擇。

事實上，美日半導體協定中，尤其是有關「日本政府必須禁止其廠商在第三國傾銷」部份已不純為雙邊性質的安排，而是介於雙邊與半多邊協定之間。以美日兩國在當今半導體市場上的壟斷地位，所謂市場占有率的多寡之爭只存在美日之間，其它國家很難有舉足輕重的作用。倒是兩國半導體協定使得兩大半導體生產國形成價格上的壟斷，對其它半導體消費國家的電腦和通訊等高科技產業競爭力產生不利的影響。歐體國家即為後者的主要代表。不過，為了擺脫半導體對外高度依賴，扶植本國產業方為治本之道。歐體也展開對日本半導體產品——EPROM 及 DRAM 的調查，以保障僅有的少數半導體生產業者——菲力浦 (Philips) 和西門子 (Siemens) 的既有市場。

從以上分析顯示，仲裁小組的報告本身似乎有意對美日半導體協定的仲裁保留一定的模糊性。它也反映了多邊架構在現今國際政經環境中功能遞減的現象，以及受到強權利益的主導的結果，多邊架構之下仍有雙邊協定的運用空間。

伍、結語

基爾平 (Robert Gilpin) 認為自由市場經濟秩序的維持必須仰賴強有力的領導者。諸如穩定匯率與開放市場等屬於公

註② Japan - Trade in Semiconductors: Report of the Panel, GATT Doc. L/6309 (March 24, 1989), Para. 117.

共財的維護都需要某種程度的管理。^②寇翰(Robert O. Keohane)在霸權之後(*After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy*)一書中，則主張透過合作及多邊管理以取代霸權結束後所留下的責任和義務。^③自一九七〇年代以來美國沒有能力也無意願獨自承擔國際間公共財的供應者角色。代表戰後貿易體制的GATT東京回合談判(從一九七三年到一九七九年)中，「反傾銷協定」與「補貼及平衡措施協定」的簽署正反映出GATT自由貿易原則與多邊主義開始面臨新保守主義與雙邊主義的挑戰。也就在此一背景環境下，美日兩國關係由冷戰時期的軍事防衛分攤問題之爭議，逐漸在後冷戰階段轉變為有關國際經濟公共秩序與公共財該如何維護與責任分擔問題，而後者正是美日貿易摩擦問題的癥結所在。

到了一九八〇年代中，美國更借口外國不公平競爭而不願意單獨承受經濟領導者的責任。於是所謂的「互惠性」(reciprocity)成爲一九八〇年代美國重要貿易政策的基本原則。吉爾平將此互惠性貿易原則稱之爲「迷你多邊主義」(minilateralism)。他認爲依照此一原則，美國政府開始要求貿易夥伴國：(一)放棄福利國家政策、減少政府干涉；(二)美國應享有在貿易對手國相對的市場占有率；(三)就個別產業進行雙邊談判。^④一九八六年展開的美日半導體貿易談判與半導體協定中有關相對市場占有率問題，即爲美國「互惠性」貿易原則的最具體實現。

綜觀美日貿易與GATT之間的衝突，前者予人新經濟霸權的隱憂，後者又逐漸喪失其多元協調功能，國際間自然走向區域經濟秩序的建立。如歐洲單一市場、美加墨自由貿易區和整合度較低的亞太經濟合作會議，爲當前主要三股潮流。這些區域秩序建立雖仍有政治、文化、社會方面的障礙，但經濟利益的整合力量仍不可忽視。面對區域經濟整合的壓力，美國與日本一方面借雙邊談判鞏固既有的市場，另一方面則積極參與，同時呼籲區域經濟秩序的建立要兼具整合與開放的特性。尤其值得注意的是，美國柯林頓政府上台後，力圖挽回美國經濟頹勢，積極與主要貿易夥伴國如我國、韓國與中國大陸等進行雙邊談判，試圖建立一個以美國爲主軸的雙邊談判，編織成一個以個別產業爲主的新貿易秩序網。美日半導體協定對美國政府而言，或可謂一次嘗試成功的鼓舞。

(民國八十二年六月二十日完稿)

^② Robert Gilpin, *The Political Economy of International Relations*, (Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 1987), p. 364.

^③ Robert O. Keohane, *After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy* (Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 1984).

^④ Gilpin, *op. cit.*, p. 372.