

生产商/出口商调查问卷

中国

关于直径小于 4 英寸的钢制研磨球倾销调查

产品归类于智利海关关税税则编号 7326.1111

答复截止日期：2024 年 1 月 22 日

其他信息: 如果您对所附调查问卷或与本次调查相关的其他问题有任何疑问, 请联系:

Claudio Sepúlveda B., 委员会技术秘书

(Email: csepulvedab@bcentral.cl)

Felipe Aguilar M., 委员会副技术秘书

(Email: faguilar@bcentral.cl)

请将答复发送至:

Claudio Sepúlveda B.,

委员会技术秘书

智利中央银行

Agustinas 1180

Santiago-Chile

sectec@bcentral.cl

说明

1. 请明确负责向委员会技术秘书处提交信息的联系人姓名、地址、电话及电子邮箱。
2. 发放本问卷旨在让贵方有机会在本次调查中维护自身利益。为此，贵方可提交任何自认为对调查过程重要的信息。
3. 问卷回复应涵盖所有要求内容，并尽可能详细。如有疑问，请联系委员会技术秘书处。
4. 若认为某个问题不适用，或无法提供所需信息，请简要说明原因，避免仅标注“不适用”“无答复”或“无法提供”。
5. 以保密形式提供的任何信息，必须在包含该信息的页面标注“机密”字样。为确保调查透明度，并向所有相关方提供机密信息的公开版本，需同步提交一份机密信息公开摘要。若未提交公开摘要，委员会可能不予采纳该信息。
6. 本次调查受智利法律规定的具体截止日期约束，因此及时提交所需信息至关重要。虽然在截止日期前提交信息为自愿行为，但此举符合贵方利益，便于委员会充分了解情况并作出合理建议。

7. 信息可使用英文提交。若使用其他语言，则必须附上西班牙语译文。
8. 回复文件需以文字处理软件（如 Microsoft Word 或同类软件）格式提交，附件需采用电子表格文件（如 Microsoft Excel 或同类软件）格式。问卷回复需通过邮寄方式提交纸质版、光盘或 U 盘存储版，并同时发送至邮箱 sectec@bcentral.cl。
9. 请在回复中酌情注明信息来源。
10. 委员会可能对问卷提交信息进行核查。为便于核查，请妥善留存用于准备问卷回复的所有证明文件。
11. 若所需信息与贵方会计系统中的财年数据存在冲突，请进行相应调整并作出说明。
12. 若提交数据为估算值而非实际金额，请说明估算方法及数据来源。
13. 若贵方掌握与调查相关但问卷未要求提供的信息，请以附件形式补充提交。

初步考量

被调查产品: 直径小于 4 英寸的锻钢磨球, 归类于智利海关关税税则编号 7326.1111。

调查期 (POI): 设定为 2023 年 2 月至 2023 年 7 月期间抵达智利的进口产品。鉴于产品抵达智利需要一定时间, 因此请针对 **2022 年 12 月至 2023 年 7 月期间** 进行回复, 以便我们能够与 2023 年 2 月至 2023 年 7 月期间的进口情况进行公平比较。

本问卷分为以下几个部分:

- 一、出口商的一般信息
- 二、被调查产品的正常价值
- 三、出口到智利的价格
- 四、调整

(附表格)

一、出口商的一般信息

本节的目的如下：

- a) 了解被调查公司的企业架构、产品分销体系及其会计处理方式；
- b) 确定被调查产品的规格参数；
- c) 明确贵公司销售被调查产品的各个市场规模大小。

基于上述目标，现需贵方提供以下信息：

（一）企业架构

- 1) 请说明贵公司是否为被调查产品的生产商及/或贸易商。
- 2) 请描述贵公司的企业架构以及所属关联关系（如控股公司、母公司、子公司等）。若在调查期（POI）内企业架构发生变动，请详细阐述所发生的变化情况。
- 3) 请指明在智利销售被调查产品的公司与贵公司之间是否存在关联关系¹。

¹若符合以下情况，则生产商应被视为与出口商或进口商存在关联关系：a) 一方直接或间接控制另一方；b) 双方均直接或间接受第三方控制；或 c) 双方共同直接或间接控制第三方，且有理由相信或怀疑这种关联关系会导致相关生产商的行为与非关联生产商不同。就本条款而言，当一方在法律层面或业务运营中能够对另一方施加约束或指导时，该方应被视为控制另一方。

（二）营销体系

- 1) 请详细说明被调查产品在贵国国内市场以及智利市场的分销渠道。如有可能，请附上分销流程图。
- 2) 请说明针对不同类型客户（如批发商、零售商、生产商、生产商等），产品的价格及/或销售条款是否存在差异。若存在差异，请分别列出各类客户的销售条款及价格，并解释产生差异的原因。
- 3) 请指明在智利销售被调查产品的公司所属客户类别，以及授予该公司的销售条款。
- 4) 若贵公司通过间接方式分销被调查产品，即通过关联或附属公司进行销售，请注明这些关联或附属公司的名称和地址，并说明贵公司与这些公司之间的关系类型。同时，请说明针对这些关联公司的价格和商业条款与针对非关联客户的价格和商业条款是否存在差异。

（三）被调查产品的描述

列出被调查产品的技术规格。说明这些规格与在出口国国内市场销售的产品的规格是否存在差异。

（四）各市场销售总额

提供被调查产品在 2022 年 12 月至 2023 年 7 月期间对国内市场、第三市场（按国家）和智利市场的销售额（美元）和数量（物理单位）。使用附件 1 中的表格。

二、被调查产品的正常价值

为确定是否存在倾销幅度，需将被调查产品的正常价值与其出口至智利的价格进行对比。

正常价值是指被调查产品在出口国国内市场的销售价格。

然而，根据世界贸易组织《反倾销协定》²第 2.1 条的规定，当此类销售无法进行适当比较时，正常价值可依据以下标准确定：

即根据原产国的生产成本，加上合理数额的管理费用、销售费用、一般费用以及利润，来推定被调查产品的正常价值。

为落实这一标准，现需提供以下数据：

（一）国内市场销售情况

提供被调查产品在 2022 年 12 月至 2023 年 7 月期间于国内市场的销售清单，内容包括：

² http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/legal_e.htm.

- 1) 相应发票的编号及日期；
- 2) 每笔交易的付款条件；
- 3) 每笔交易的价值（以美元计），按出厂价及销售条款计算³；
- 4) 以物理单位计算的交易量；
- 5) 每物理单位的价格（以美元计），按照出厂价及销售条款计算。

请注明每笔交易与买方是否存在关联关系。若存在关联关系，请告知转售给首个独立购买者的价格。

请使用附件 2.A 中的表格。

1. 国内市场销售价格调整

根据第四节中列出的指导原则，提供 2022 年 12 月至 2023 年 7 月期间对被调查产品国内市场销售价格所做调整的详细信息。如适用，请注明交货成本和销售成本，以便得出调整后的出厂销售价格。

请使用附件 2.B 中的表格。

³注明销售所适用的《国际贸易术语解释通则》术语，如工厂交货价格（EXW）、船边交货价格（FAS）、船上交货价格（FOB）、成本加保险费、运费（CIF）等；

（二）基于原产国生产成本的推定价值

- 1) 提供生产被调查产品所使用的原材料和材料清单。请注明在 2022 年 12 月至 2023 年 7 月期间，每单位产品所使用的投入要素数量，以及所售产品所使用的每种投入要素的平均价格。请使用附件 2.C 中的表格。
- 2) 将 2022 年 12 月至 2023 年 7 月期间被调查产品在国内市场的单位销售价格，细分为制造成本、管理费用、销售费用、一般费用以及利润。若您更倾向于按较短时间段划分，只要这些时间段能涵盖 2022 年 12 月至 2023 年 7 月整个期间亦可。请使用附件 2.D 中的表格。若被调查产品在国内市场无销售记录，则将出口至第三市场的平均价格进行细分。

三、出口至智利的价格

提供 2022 年 12 月至 2023 年 7 月期间被调查产品出口至智利的清单，注明以下内容：

- 1) 相应发票的编号及日期；
- 2) 每笔交易的付款条件；

- 3) 每笔交易的价值（以美元计），按照出厂价及销售条款计算；
- 4) 以物理单位计算的交易量。
- 5) 每物理单位的价格（以美元计），按照出厂价及销售条款计算。

请使用附件 3.A 中的表格。

请注明每笔交易与买方是否存在关联关系。若存在关联关系，请针对每笔交易填写附件 3.C 和附件 3.D。

（一）对智利出口价格的调整

根据第四节所列的指导原则，提供在 2022 年 12 月至 2023 年 7 月期间对被调查产品出口至智利的价格所作调整的详细信息。如适用，请注明交货成本和销售成本，以得出调整后的出厂出口价格。

请使用附件 3.B 中的表格。

四、调整

为准确地比较被调查产品的正常价值与出口至智利的价格，可能需进行一些调整，以使比较能在相同商业水平且基于可比价格的情况下进行。通常，比较是在出厂价格水平上进行的，因此需从国内市场销售价格和出口至智利的价格中扣除销售成本。此外，为实现价格的准确比较，可能需要对产品的实物差异以及不同市场交易中产生的特定费用进行修正。

对于贵方回复中列出的每项调整，贵方必须对相关概念进行解释，并说明调整的理由。

请详细说明每项调整的计算方法，具体指明 2022 年 12 月至 2023 年 7 月期间所使用的计量单位和换算系数。当通过任何分摊方法得出调整金额时，需详细阐述所使用的方法。在适当的时候，提供获取调整信息的来源及日期。

（一）销售费用

若销售费用与向每个特定市场的销售存在直接关联，则可从价格中扣除。与固定生产成本相关的费用不可扣除。此外，只有

当销售费用可列为应收账款（不包括库存费用及与维持生产库存相关的任何其他财务费用）时，方可扣除。

以下(1)至 (8)对需考虑的概念进行了详细说明：

1) 支付给销售人员的报酬

若报酬仅与上述特定市场中的某一个（而非其他市场）的销售存在直接关联，则可扣除该报酬。必须清晰阐明所采用的扣除标准以及作出该决定的依据。

2) 信贷费用

若为资助客户购买而获取贷款，请注明实际支付的利率。

另一方面，若公司直接为客户的购买提供资金，这意味着存在未获得的收入，因此需尽可能详尽地解释量化信贷费用的方法。

3) 担保、维修和技术服务费用

若公司向客户提供的维修服务或咨询费用包含在销售价格中，则可扣除这些费用。

研发费用被视作生产费用，因此不在调整范围内。

4) 销售佣金

若销售佣金包含在销售价格中，则可扣除。请说明授予佣金的条件，并指明所支付的佣金是否取决于客户类型或产品类型。

5) 广告费

仅针对特定产品和特定市场的促销及广告费用可进行调整。相反，企业层面的推广费用（针对整个公司的）不可扣除。

6) 包装费用

若国内市场或第三国的包装规定与智利适用的包装规定不同，且这对销售价格产生影响，请注明适用的调整标准。

7) 赊销成本

若出口商以赊销方式进行销售，需明确这些销售的金额、给予的付款条件以及适用的利率。尤其要说明选择适用利率的准则。

8) 其他销售费用

请注明未包括在第(1)至(8)项内的任何其他销售费用。请勿将此类费用累加，而是针对每笔交易逐项报告说明。

（二）交付费用

注明与国内市场、第三市场和智利市场销售相关的所有交付费用。针对每个市场，请提供以下信息：

- 1) 产品处理成本；
- 2) 国内和/或国外运费金额；
- 3) 国内和/或国外保险费用；以及
- 4) 产品运输至交货地点的其他费用（请详细描述）。

请详细阐释计算上述各项费用的方法。

（三）其他调整

i) 物理差异:

若出口至智利的产品规格与国内销售的产品规格存在差异，则需对国内市场的销售价格进行调整。调整金额应等同于两种产品生产成本之间的差值。

ii) 出口税

若对智利的销售需缴纳出口税，则需对国内市场的销售价格进行相应调整。调整金额必须添加到国内市场的销售价格中。

请使用附件 2B 中的表格。

iii) 退税

对于在生产出口至智利的产品过程中所消耗的进口投入要素其已缴纳的进口费用的减免或退税金额，应从国内市场的销售价格中扣除（见附件 2B）。

iv) 数量折扣

若国内市场的销售价格、在智利市场的销售价格与出口至智利的价格之间的差异，是由于不同商业水平（如批发/零售销售、数量折扣等）的比较所导致的，则需对国内市场的销售价格进行调整，调整金额等同于该差异金额。

v) 退款

针对在任何市场的销售所支付的任何退款金额，均需从该市场的销售价格中扣除，以体现该销售的最终价值。

vi) 其他调整:

对于影响国内销售价格与出口价格可比性，但在前述各项中未提及的事项，需进行报告并阐述做出调整的理由。