

附件三

「榮剛重工股份有限公司申請對自日本進口之不銹鋼條桿課徵反傾銷稅案」產業損害初步調查意見陳述會會議紀錄

- 一、 時間：中華民國八十四年四月七日下午二時
- 二、 地點：凱悅飯店一樓嘉賓廳
- 三、 主持人：蔡委員英文
- 四、 紀錄：謝瑞陽、房文英
- 五、 出席：

榮剛重工股份有限公司：陳興時、戴政光
華新卡本特特殊鋼公司：歐陽博文
正大特殊金屬公司：林德薰、王敏榮、林育賢、鄭景中
立聲貿易公司：陳忠彥
帝祥工業公司：連榮次
SANYO SPECIAL STEEL CO.,LTD. MR. IYAMA(飯店)
常在法律事務所：黃慶源、鄧星昊
全國工業總會：邱碧英
手工具公會：于允剛
螺絲公會：林長庚
鋼鐵公會：李秋錦
正裕公司：魏孝芬
高力熱處理公司：何信煜
日商金商又一公司：高澤則幸、李文棋
博森金屬公司：簡家聲
財政部關政司：陸美鳳
財政部關稅總局：謝芬香
經濟部工業局：林全能
經濟部貿易局：廖春恆

旁聽：

大華工專：張瓊玉
東和鋼鐵公司：毛逢達
工商時報：彭志中
經濟日報：劉惠臨
中國時報：曾建華
皇冠金屬公司：郭頌華
股市日報：許翠瑄

六、 意見陳述會紀錄：

主席：

現在開始榮剛公司申請對自日本進口之不銹鋼條桿課徵反傾銷稅案的產業損

害初步調查意見陳述會。

這次是陳述會；本案的調查，是因為依據榮剛公司的申請，經財政部關稅稅率委員會第五十六次會議，決定要開始調查本案。就貿調會的職職來講，我們的職權是在於貿易法第十九條及平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法第九條。在今年三月十日，財政部將本案移送給本會，就反傾銷稅的產業損害部份，做初步的認定。本會接到財政部函以後，就從民國八十四年三月十二日，開始進行產業損害的調查。在產業損害調查的過程中，我們除了請申請人及利害關係人提供資料外，同時也舉行本次意見陳述會，給予相關當事人進一步的機會，除了畫面以外，能夠有機會口頭陳述意見。

就本案在本陳述會之前的前置作業：我們已經以信函，通知申請人、涉案人、相關的公會、以及其他關係利害人；本會同時在經濟日報及工商時報，分別在民國八十四年三月十二日、二十四日、二十五日公告，這就是本陳述會的前置作業，在此做一報告。

今天陳述會的進行，我們先要確定各登記發言人的發言順序。本會暫擬的發言順序是：首先是由本案申請人，也就是榮剛重工股份有限公司做陳述；第二順位，由進口廠商，也就是正大特殊金屬有限公司林經理育賢，做第二順位的陳述；第三位做陳述的，是國外生產廠商，登記的有二位：一位是廠商代表，一位是律師代表，都同屬第三順位。第四順位是其他利害關係人，所登記的是日商金商又一股份有限公司。我們希望日商金商又一股份有限公司在陳述意見的時候，先陳述他們跟本案的利害關係，以協助我們確定它的利害關係人身份。

至於發言的時間，我們預計有兩輪的發言時間：

*第一輪：榮剛公司-因為是主要申請人，分配的時間是二十分鐘；

其他涉案人-每一個涉案人是十二分鐘；同一涉案人如果有兩位發言的話，合併計算成十二分鐘，所以請不要超過時間。

在第一輪陳述完了之後，我們再由第二輪發言，每位發言的時間：

*第二輪：榮剛公司-還是一樣，有十分鐘的發言時間；

其他涉案當事人-五分鐘的時間。

如果事先沒有申請、要陳述意見的，我們要看時間來決定，是不是有時間、以及有必要，來決定是不是要給之前沒有登記、而今天到場希望發言的人一個陳述的機會。如果我們最後的決定是：沒有事先登記、但是也希望在本會陳述，而我們決定不讓他陳述的話，我們在做相關決定的時候，會考慮這一些人所提供的書面意見。

這是我們今天陳述的順序以及發言的時間。本席徵詢今天出席的各位，對於剛才發言的順序及時間的分配，有沒有特別的意見？(眾無異議)如果沒有的話，我們就以剛才所報告的發言順序及時間為主要的依據。

今天的陳述會，主要是希望各位在陳述過程中，給我們提供必要的相關資料：

- (一) 我們希望各位在陳述的時候，能夠對涉案產品的定義有所陳述。
- (二) 我們希望各位在陳述的時候，能夠提供是不是產業有受到損害；以及「有沒有損害」跟「傾銷」之間，有沒有因果關係。

就這一部份的發言，我們也希望發言人能夠就產業的現狀，給我們一些背景資料。

今天如果發言有補充資料的話，請在會後交給本人，或交給本會的工作人員。

至於會場秩序方面，我們希望各位能遵守下面三個原則：

- (一) 對於發言者的意見陳述，應該避免鼓掌或鼓譟。換句話說，如果發言人的意見，是其他在座人士所贊同的，請不要鼓掌；如果是反對的話，也請不要鼓譟。
 - (二) 他人發言的時候，不能加以干擾或提出質疑；如果要提出質疑意見，或者有不同意見的話，請在所分配的時間裡發言，而不需要、也不能夠在他人發言的時間，提出質疑或干擾。
 - (三) 我們希望特別注意到的一個事情是：發言的時候，應針對案件相關的事項提出意見陳述，不得做人身攻擊，這一點我們希望各遵守。
- 另外附帶有一個規則也希望各位能遵守：表示意見而沒有到場者所提供書面意見；本會在本次陳述會裡，不代為宣讀。

對剛才所報告的這些陳述會的進行事項，如果有問題的話，是不是現在就提出來？(眾無異議)如果沒有的話，我們請執行秘書就本案調查的細節，給各位做一個報告。

執行秘書：

貿易調查委員會有幾點報告：

- (一) 意見陳述會主席的指定，根據平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法第二十條、以及貨品進口救濟案件處理辦法第十條、第十五條，由主任委員(經濟部江部長兼任)所指定。我們的主席蔡委員英文，可以說是法學專家；因此由中立性的法學專家來主持這個會議，我們行政部門不參與。

過去我們也常跟各與會的廠商代表報告，我們的委員一共有十三位，主持督導專案小組的委員只有學者專家，政府代表不做這種行政上的指導。

- (二) 意見陳述會的舉行，雖然說到目前為止，沒有一個法源的依據；但是各個委員認為，為了使整個調查程序能夠更周延，所以根據平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法第十六條第四款的規定，主管機關在必要的時候，得通知申請人或利害關係人舉行陳述會。

- (三) 本會對於處理本案的法源依據，剛才主席已經報告了。在這裡我們舉行意見陳述會主要的目的，就是除了我們在調查報告裡，根據各個利害關係人的書面報告，還有對中下游業者做實地訪查，同時我們舉行意見陳述會，實際了解各個與會代表的意見。對這些陳述，我們都會逐字摘錄下來，提供給委員會委員參考。我們所有的案子，損害成立與否，都是要十三位委員裡，過三分之二的委員出席，三分之二的出席委員投票通過的表決。

以上報告本會處理本案的處理原則。

主席：

我們再請林組長就後續的問題報告一下。

林組長：

我想把我們進行調查工作比較詳細的情形，跟各位做一個報告。

我們在三月十二日，正式開始產業損害的調查。然後在三月十六日時，邀集關稅總局、本部的工業局及國貿局、以及本會調查組的同仁，組成專案小組，開過一次專案小組的會議，研訂整個調查的細節。然後，在三月二十二日的時候，我們發函通知各申請人及各利害關係人，提供相關資料。同時，我們有公告、刊登報紙，及今天舉行意見陳述會這件事情，也周知所有的人。在三月二十四日時，我們曾經到申請人榮剛公司、以及另一個關係廠商進行訪查；非常謝謝榮剛公司，與我們配合地非常好，我們也現場去做了實地了解。另外就是今天我們舉辦意見陳述會，我們預定在這個月底，整個產業損害的調查工作就可以結束，我們會撰寫一個詳細的報告；有關各位所提供的資料，以及我們訪查所發現的事實，我們都會寫在報告裡，包括今天意見陳述會的整個過程，我們都會詳細的記載。調查報告出來以後(預定是五月一日)，本會會舉行委員會議來討論這個案子，整個過程大概就是這個樣子。

另外，今天有相關的同仁：本會調查組的同仁坐在這邊，可能他們有什麼問題的話，也可以就教於各位；關稅總局、財政部關政司、還有本部工業局及國貿局的同仁也在第一排的位子，也許有些問題，可以就教各位。大致上將整個調查過程，向各位做簡單的報告。

(日商山陽公司問)：

本公司在本案裡，是最主要的製造商，影響最深切；另外我們有位從日本來的代表要發言，因為他需要翻譯，所以時間可不可以稍微長一點，和榮剛公司有相同的時間？

主席：

我們是不是把被調查人(涉案廠商)的時間延長為二十分鐘？

(申請人代表)：

我想，這個會是以國內廠商為主，所以希望維持原案。

主席：

國內配銷廠商並沒有登記發言。現在國內所登記的部份，除了榮剛公司之外，一位是進口廠商正大特殊金屬公司，另外一位是以利害關係人身份登記的日商金商又一股份有限公司。

請教涉案的生產廠商山陽公司，是否有翻譯？(有)所以陳述時間要加上翻譯時間嗎？(要)

我想徵求榮剛公司的同意，因為翻譯恐怕要重覆，會花掉一部份的時間，是不是可以請榮剛公司給予特別的考慮？

(榮剛公司代表)：

我們同意。但是我們希望讓今天參與廠商有機會發言。

主席：

可以，如果我們大家都遵守時間進行的話，我們應該還有一些時間給予沒有事先登記、但是也希望發言的人。不過沒有事先登記、但也希望在發言登記的人陳述完了以後，能夠有陳述的機會的話，是不是至少在程序進行到第一輪完的時候，給我們一個紙條，告訴我們以什麼樣利害關係人的地位陳述。

如果各位對我們今天程序的進行，沒有其他的意見的話，現在就開始今天陳述會陳述的過程。請本案的申請人榮剛重工股份有限公司，發言人是戴副課長。請教戴副課長，您是一個人發言二十分鐘，還是還有其他發言人？(註：戴副課長確認只有一人發言)

戴政光先生(榮剛重工股份有限公司副課長)：

主席，各位來賓，非常感謝你們在百忙之中，撥空來參加這個陳述會。我謹代表榮剛重工，來說明在本案裡本公司所遭受的損害。以下整個簡報內容，分成八個部份來說明：

- (一) 涉案產品的說明
- (二) 針對不銹鋼條、桿，國內的總需求及金額、市場占有率的分析
- (三) 榮剛重工生產、銷售、庫存、及設備利用率的分析
- (四) 我們控告的300系(304及316)的價格比較圖
- (五) 整個榮剛重工虧損的分析
- (六) 阻礙產業建立的證據
- (七) 其他傾銷行為的佐證
- (八) 結語

首先說明涉案的產品是什麼樣的產品：主要是不銹鋼的條、桿，以這個規格來說，它本身是SUS304、304L、316、316L，但是依照海關的稅則來分的話，可以統括在三個稅則裡：

- (一)72221000這是不銹鋼的桿或條；有熱軋、熱抽、還有未進一步加工，一般所謂hot rolling 的方式。
 - (二)72222000屬於冷成型，或冷處理後、未進一步加工；包括表面的車削，或是經過冷抽的東西。
 - (三)72223000不在這兩個號列裡，都屬於其他不銹鋼的行列裡。
- 稅則分成兩部份：第一欄是10%，第二欄是7.5%。我們控告的主要對象，是大同、

還有山陽、住友金屬這三家。

接下來我說明整個國內不銹鋼總需求的數量及金額。從這裡面，大家可以很明顯地看出來，我們從1989年開始算起，因為榮剛開始生產，是從1991年開始在市面上銷售。從1989年到1994年之間，日本的市場占有率(這是經過海關進口數量裡評估出來的，就剛才那三個稅則，把它列出來)，從51%到42%；看中間的過程，跟榮剛重工開始進入生產的整個過程裡，它的數量上的演變，包括金額。在這整個數量裡，我們可以明顯地看得出來，日本的市場占有率，大概是在40%到50%之間(攏總來看)。而實際上，榮剛在開始進入生產之列，日本的量有沒有大量的減少？並沒有大量的減少，換句話說，這意味著什麼？日本的產品特別好嗎？我們可以提一個說明：這是榮剛重工產品品質的說明：這是我們在1993年九月得到ISO；這是BSI，這是英國的認證；我們都得到了，所以我們的品質是有一定的品質。可是我們整個市場裡面，日本並沒有很大的變化，而其他的變化都出現在那裡？當然，品質的提昇對我們整個市場的銷售量有增加；但是我們的虧損也相當嚴重，因為售價比我們的成本還要低，也造成我們的虧本。為什麼我們虧本還要繼續做下去呢？這個問題我待會再提出說明。

接下來我再說明榮剛重工整個生產、銷售、庫存、及設備使用率。在這一張裡面，大家可以仔細看一下，榮剛重工從八十一年到八十三年第四季，整個量的變化，包括內銷量、外銷量、庫存、設備使用量的變化。榮剛重工在整個 rolling 上的設計是八萬噸；不銹鋼的部份，我們的設計是二萬噸。實際上，我們從開始生產到現在，可以看出來，我們一直都做不到二萬噸，這個原因是為了什麼？第一個部份是景氣的關係；但是最重要一個部份是因為日本傾銷的關係所造成的，我們整個的銷售量沒有辦法去提昇。可以看得出來，在第四季的時候，整個生產量的設備利用率，只用到38%；而在這之前更為嚴重。這個38%本身，這個量的提昇，並不是因為國內產量的增加所造成的，而是因為外銷市場數量大量地增加。而外銷市場數量增加是為什麼呢？是因為日本在美國被控告傾銷，而這個是有事實的證據：它是在去年第三季的時候被控告傾銷，而傾銷被課的稅是61.47%。大家注意到這一點，它是被控告傾銷；因為我的外銷主要是集中在美國，它被控告，所以今天我能夠賣進去，也是因為它的價格能夠拉上來。待一會我再說明，日本賣到美國及賣到台灣的價格，它的差異有多少；我們的外銷價格又是賣多少。

在這一張裡面，這是螺絲公會所出的資料，我想這個資料有一定的可信度。這個主要是線材，但是線材和條線類的東西，本身有一個價差，大概是五十元。我們用這個當base 來看，它賣到台灣的總數量是4,700多噸，這是賣到美國的線材類；它的價格，各位可以看得出來，是1,700多元、2,100元，台灣是賣它的八五折；可以看到剛剛它為什麼被課那麼多稅，賣得那麼高還被課稅。

這一張是304，以榮剛重工來講，整個內銷價格與外銷價格。很明顯可以看得出來，內銷價與外銷價有一定的價差存在；我們外銷賣得比較好，價格確實比較高，這是304的部份。

316的情形也是一樣，還是一樣有這個差異存在。

這張圖形，我們同時分析四個點：第一個點，這是日本它本身本土的價格，而這個資料，待一會再提出另一個說明。再過來是我們本身目前的售價，就是以這個價格來計算。而我們的成本是在這裡，而日本的價格是在這裡。各位可以看，我們為什麼不賣高一點？因為日本賣這個價格，而市場占有率又那麼高，我們能不跟著它一起賣嗎？這是我的問題點。

剛剛我們有提到，日本在本土的價格，跟它賣到台灣來的價格之間的差異是多少。這一張是整個在八十三年三月份的時候所報的價格；到台灣時大概是八月，所以我們是以八月的價格來做計算。它賣到台灣來的報價是C&F US\$1,700，相當於是這樣的價格；而我們判定它的出廠價是US\$1,635，這中間包括：海陸運輸、報關費用、內陸運輸費用，我們把它扣掉US\$65。再來是日本本土的售價是US\$2,613，這個價格不是捏造的，這是日本鐵鋼新聞所刊登出來的價格；而這個價格我們又扣掉三成，這是一般合理的，不是我們自己去算的，而是一般的講法，要扣掉三成，所以算出來是US\$2,613。中間的價差是US\$978，也就是說，它的傾銷是59.8%，這也是我們今天在利潤上整個傾銷稅建議的稅，就是這二項。而在國內的價格，國內的進口商，如正大、立聲、或其他廠商進來的價格大概是49-63元；而我們的價格，剛剛提到，我們是follow 他們，所以我們的價格就一直跟著他們走。這是一個很不合理的現象，因為原料漲了，我們怎麼去解決呢？在整個價格裡，有人會提出一句話：既然國外的價格賣得特別高，為什麼不通通拿到國外賣？這是一個很好的問題，我提出一個說明。因為榮剛在國內，建立了一個銷售管道，還有一些基本的客戶群，而這些實際上已經變為黑名單的客戶；一旦榮剛不供應它們，它們勢必會產生很大的後遺症，這也就是為什麼我們不輕易退出這個市場的主要原因。如果我們一旦退出台灣的市場，台灣就一定是日貨所壟斷，到時候，大家想再低價，這個機會不會再有了。過去發生過很多的歷史，大家可以去看，譬如說，台機所碰到的問題，這是在特殊鋼裡，也曾經碰過這種問題，也不是一次二次。所以台灣的用戶，就要忍受一些高價的價格，因為市場並不是一個自由的常態，所以很多世界優良的產品都進不來，譬如，以不銹鋼來講，還有巴西、西班牙、義大利、法國，都可以進來；但是為什麼不賣來台灣呢？這是一個很好的問題。所以為什麼我們不會退出這個市場的原因，主要是我們對國家整個產業發展有使命感，因為當初建立榮剛重工，有主要的意義存在，所以我們不會退出這個市場。

再來我報告一下榮剛重工虧損的圖面。說實在很慚愧，榮剛重工從開始生產到現在，不銹鋼這部份一直都是虧本，而且虧得相當慘。各位看得出來，都是minus，唯一出現的正值在這裡。但是這個問題可能從plus 變成minus，如果各位不支持的話。這張圖表，我把內銷與外銷分出來看，情況更明顯。在82年裡我們整個獲利的分析，內銷部份是-6.16%，83年又擴大到負22.98%，84年第一季變成負25%，八十四年第二季會變成正的。我們都知道原料漲了，日本也漲了，所以我們有機會調著漲，機會在這裡。而外銷呢？從八十二、八十三年負10.20%，到八十四年第一、二季已經為正值，內銷仍為負值。這兩個相差有多大，各位來比較一下，八十

二年距離才五點多，而八十四年第一季已經相差27%了，內外銷的價差相異有多大，從這裡我們可以很明顯地看得出來，內外銷本身的價差差異相當嚴重。

在過來，我再介紹一份，它阻礙整個產業建立的一個證據。剛才已經有提到，我們的產品設備使用率，最高到38%、39%，所以造成整個產能上都沒法去發揮。當然，我們公司所丟下那麼多錢，總共的投資大概是40億左右，整個設備閒置得非常嚴重，當然也是國家資源嚴重的浪費。另外，從生產與庫存來看，在81年我們的生產量是2,257噸，82年增加，83年也增加，存貨也開始大量增加，金額也大量增加。而這裡每個人會提，在這個地方我們的增加是什麼造成的，真正把量趕出來。從4,000多到6,000多，都是屬於外銷量的大量增加，而我的庫存的增加是因為內銷部份沒有辦法大量成長而造成的；而內銷無法大量成長，是因為整個價格開始往上飆，而我是賠本在做，所以在這種情況下我不太容易；但我盡量不賣國內的，而我又不得不賣，這是我的立場；賣了是流血，可是不賣又對不起別人，而整個價格波動得相當嚴重，譬如榮剛重工，整個成本在這段時間裡，上漲了18.6，也就是因為我是買Billet，所以我整個生存的空間就一直往下減，可是我整個售價的提高相當嚴重，反提高了13%，我們售價只能提高0.9%，還差異相當大。剛剛提到，我們是採購Billet進來做加工，有人說我們告日本告成功，日本不賣給我們怎麼辦？是不是就缺貨了？這一點我們幫各位想到一些辦法：

第一個，台灣整個國內不銹鋼廠商生產的主要能力，到目前所知道的、已進入生產或規劃中的，大概有11家左右，預估有這樣的作法。在煉鋼，鋼水部份，台灣未來可達72萬噸，而榮剛也要投入VOD跟熔鑄，這也是說我們自己可以走熔煉，這樣來講我們可確保鋼水的穩定性。(警示鈴響)因為時間的關係，我直接講結論。

剛才我有提到，今天因為日本的低價傾銷，造成價格的扭曲，也使我們的投資在整個生產上產生很大的損害，而這個我們必須加以遏阻，這是大家的責任。而如果這個案子通過以後，很多消費者非常顧忌的幾個問題：價格上漲、貨源不足、交貨怎樣掌握、技術服務等問題，我在此提出解答：價格本身就是合理，不能讓別人老是賠錢來賣給你，這是不合理的一種現象。但我們經產銷協調，這就是過去中鋼所做的作法。

其次，我剛才也提到，鋼水未來在台灣一定會供應充足，我們也提出一些作法；而事實上我們從15mm-80mm，還可以擴大到300mm，都是由現有的設備去做調整。

交期方期，如果原料沒問題的話，交期可以如期完成。而技術服務，我們在工業界，目前在特殊鋼裡，是有口皆碑。我們做的售後服務，大家都可以認同；包括日本，我想它也可以認同。所以我們也將這個模式，擴展到不銹鋼的領域。謝謝各位。

主席：

下一位陳述的是正大特殊金屬股份有限公司(進口廠商)林經理。發言的時間是十二分鐘。

林育賢先生(正大特殊金屬股份有限公司經理)：

本人代表正大特殊金屬股份有限公司，是一個已經在國內成立超過二十年的進口廠商。今天本人除了代表正大特殊金屬股份有限公司發言之外，也要替廣大的下游加工業者說幾句話。

因為公司型態的不同，本公司一向居於配銷的角色，因此服務的廠商，多半是屬於規模比較小的加工業者。這幾天許多客戶知道今天要召開公聽會這個消息，紛紛跟本公司反應。其中有很多意見，我請他們整理成書面資料，這些資料我在會後會轉交給貿調會的工作同仁。

在這許多意見當中，有褒有貶。今日同樣身為國內產業界的一員，本公司也非常樂見國內廠商能夠自主化，能夠扶植本土的產業；但是因為不銹鋼的進口，各位從各個統計資料可以發現，不銹鋼棒、不銹鋼條桿的進口量，大概佔40%，換句話說，國內的自給率只能達到60%。除了60%以外，都要依靠進口，所以這也是進口商對國內的產業有小小的貢獻的地方之一。今天，我也不去分析榮剛公司提出來的資料、或是日本廠商出口的價錢、它們的出口政策，而是僅僅居於一個進口商的角色，為各位報告幾件事情。

自從榮剛公司從八十年開始生產不銹鋼條桿以來，我們公司也慢慢在調整進口的比例以及鋼種；譬如說榮剛公司生產304、316、410，範圍從15mm到80mm，所以本公司進口的比例，日漸移轉到榮剛公司所沒有辦法生產的尺寸，但在整個進口量來講，從八十二年到八十三年，根據貿協的統計資料，約略是增加2,000噸。大家如果能仔細地看它每個月的進口量；我這邊缺乏比較詳細的資料，但一年成長2,000噸，相信是基於國內產業的需求，所以從這點來看，進口量並沒有急遽或大量進口。再

從進口數量來分析，因為進口的尺寸和鋼種除了304、316以外，還包括其他很多鋼種，尺寸是從80mm以上到35mm，都有人進口，所以根據本公司在銷售上的統計，15mm到80mm的進口量，雖有11,000多噸，可是其中只有六成，也就是4,000多噸是在15mm到80mm這個範圍。我們在比較進口數量的4,000多噸，跟榮剛公司所生產內銷的4,000多噸相比較，可以發現在八十二年榮剛的銷售數量要遠高於進口數量；在八十三年，也達到30%，而這30%是基於榮剛的內銷量跟整個進口量、加上國內生產量總和，榮剛的銷售比例達到30%；所以我想從數字上來分析，榮剛在15mm到80mm的占有率，不可說是不低，都超過30%。在一開始我所提到的自給率，因為國內只能達到60%，所以榮剛的銷售比例佔30%，等於是佔國內產量的一半，這是從進口數量來分析。

從生流給本這一點上面來講，因為剛剛榮剛的代表有提過，榮剛公司是外購鋼胚進來，基本上貨源穩不穩定、價格的波動，這一點可能都不是榮剛公司自己可以掌握的。再加上它的加工成本，又高達一噸702美金，我想把這個成本加上，大家不難發現，為什麼榮剛公司的獲利率不能夠提高。我想在這裡給榮剛公司一個良心的建議：希望你們檢討你們的生產結構，以及內外銷的比例。進口是一個不可避免的國際貿易的原則，進口、出口都是一個國家賴以生存的兩大法則；加上許多下

游加工廠，他們也是以外銷為導向，所以品質對他們來講，是他們能夠繼續生存下去、繼續往前、繼續成長的最好保證。

當然不敢說外國的月亮一定比較圓，但是長久以來，國內廠商對於日本貨已經有了相當高的評價；今天，國內如榮剛、台機，他們也能夠生產相類似的產品，對國內廣大的加工業者，或下游廠商來講，也是一個福音。但是為什麼他們寧願捨價格低廉的榮剛公司產品不用，而寧願多花三塊到五塊錢的成本，來購買日本的產品，這點我想需要大家去深思。就我的一些客戶來講，因為榮剛公司的產品品質不夠穩定，而且因為服務的對象不同，今天一個配銷廠和一個生產廠商，他們的規模和他們配銷的網路不同。

接下來講一講榮剛公司是否會因日本貨的原因而遭到損害。我們知道，榮剛公司的產能一直不能突破，不能夠達到完全生產，這一點除了進口數量佔掉一部份以外，我想榮剛公司自己也生產特殊鋼材，榮剛公司在特殊鋼方面也做得非常好，所以產能不能充份發揮，應該從榮剛公司本身生產的結構來探討。民國八十三年間，剛剛榮剛公司的代表也提到，他們的價格一直沒有辦法提高，這一點從本公司提供給貿調會的資料裡可以印證：在去年五月到九月之間，我們的銷售價格在全年一月到十二月當中，五月這一段時間，價格也是最低的，這一點跟榮剛公司所提供的資料不謀而合。這個代表什麼呢？代表鋼鐵市場景氣非常低迷，不單單是進口的價格，不單單是銷售的價格，甚至影響到廠商出口的價格，甚至整個世界鋼鐵市場的全面性景氣低迷。我相信一般的直接用戶，一般使用者，他們也希望買到價廉物美的產品，今天怎麼達到價廉物美，而刺激他們產品的出口競爭能力呢？就是貿易商、進口商能夠在一個商情資訊發達的貿易網路下，去尋找能夠降低廠商成本，換句話說，能夠提高廠商產品良率的途徑。

最後，對於今天調查榮剛公司受損案裡，如果一旦成立，將有什麼影響，簡單做一結語。這個受損案一旦成立，我相信因為榮剛公司沒有辦法充份供應國內產業的需求，所以勢必會引起其他進口業者從其他國家進口次級品，或者是試車品，並且以低價、非正當的價格來擾亂市場，引起惡性競爭，這對國家出口的整體形象也是不利的。所以我希望，基於對下游產業的扶植，以及他們的需要，我想在這裡請求大家能夠詳細地審思這次事件，並請貿調會諸位委員能夠詳細調查，謝謝。

主席：

下一位輪到陳述的是國外生產廠商山陽公司。是不是由代表Liyama先生陳述？(否)請Liyama先生先做陳述，總共時間是二十分鐘。

飯山先生(山陽公司經理)：

本人是山陽特殊製鋼公司飯山經理，今天代表公司出席本次公聽會；本次公聽會上答辯的部份，已經委託常在國際法律事務所處理，在此之前簡單陳述我方的意見。

山陽公司在台供應不銹鋼原條，已有二十餘年的歷史。在此期間，是應用戶的

需求，提供高品質的不銹鋼棒材以至於今。據我方的了解，不銹鋼棒材在台灣廣泛用於琺瑯、水、空氣、油壓滑門、空氣壓縮機、馬達軸心、各種產業中零組件、其組裝的成品、半成品的大多數，並且輸出到國際市場。我等自信多年來，對台灣本地用戶有所幫助，並對外銷產業提供貢獻。此次無奈受到傾銷的告訴，誠屬遺憾；我等一向希望，對日本與台灣友好關係上盡一己之力，往後也將秉持此種精神，繼續努力。

主席：

請山陽公司代理人常在國際法律事務所黃慶源先生陳述。

黃慶源先生(常在國際法律事務所律師)：

本所謹代表日商山陽特殊製鋼公司，對榮剛公司的指控，提出一些說明與意見。

山陽公司認為，榮剛公司以及國內的產業，並沒有遭受到所謂「重大損害」或「重大損害之虞」或「重大延遲產業建立」；待會以幾個因素來加以證實。而且即使榮剛公司有受到些許的損害，這些損害不是日貨的進口所影響，而是有其他的經濟因素，待會就逐項說明。

首先，我們先看一些數字就可以了解，榮剛公司並沒有遭受到所謂的「重大損害」：

(一) 剛才榮剛公司的圖表裡也顯示出市場占有率。它的市場占有率從81年的12%，增加到83年的25%；反過來，我們看到日本的進口，從81年的49%下降到83年的40%，由這個也可以看出來正好是相反的方向，而不是所謂遭受重大傷害。而市場占有率喪失的情形，剛才正大公司也提到，假如就本案涉案的產品來講，它的市場占有率可能更高，約50%。

(二) 關於獲利的情況：鋼鐵公司是一個相當大的投資，所以在創設的初期，當然會有些虧損，我想這是一個正常的狀態；而且榮剛公司在成立的時候，正好是整個鋼鐵工業全世界非常不景氣的時候，時機上也是不太好，所以才會有一些虧損。但是從剛才的數字可以看出來，從去年下半年到今年，就已經有相當好的獲利情況出現。

(三) 員工雇用的情形：由榮剛自己的數字，我們可以看得出來，在81年的時候，雇用的員工是40人；在82年就提高到60人；83年又提高到75人，所以這些數字也可以看出，員工在最近三年，都一直有增加的趨勢。

(四) 關於產能方面：榮剛公司提到它們的產能一年有二萬噸，但是根據我們的了解(當然這個需要由 貴會再做進一步的調查)，由於削及設備等的限制，在1994年之前，它們最高的產能應該只到一萬噸，而不是二萬噸。假如用這個數字來算，設備的利用率不應該是30%，而是60%，這一點也是要澄清一下，也希望 貴會進一步加以調查。

(五) 價格的問題：提到價格，剛才榮剛公司的數字顯示，山陽的價格比較低，可以實際上根據我們的了解，以及業界所熟知的事實(剛才正大公司也證實這一點)，賣給下游業者的價格來講，大概山陽公司的產品應該是高一點，每公斤高到3-5元；也就是每噸會相差到美金100-150元。這一點也請 貴會進一步做深入調查，到底

榮剛所提的數字是不是正確。

由以上這幾個因素可以看出來，榮剛公司實際上最近幾年的情況，是一直在改善，情況應該是相當不錯。所以，這樣能不能說是遭到重大損害，我想值得懷疑。

接下來我想說明的是：即使我們很寬地去解釋有一點損害，這些損害是以下這些經濟因素所造成的：

(一) 榮剛的資料中自己也承認，在過去二年，他們之所以必須增加生產，主要是維持設備人員，不得不增加生產，而不是整個世界景氣因素加以考慮，然後去調整。大家都曉得，過去2-3年整個世界鋼鐵業的景氣是非常不好，所以在景氣不好的時候，每家公司應該是往減產的方向去做才對；山陽提給貴會的資料也顯示出來，他們在過去幾年產量確實減少很多，今年第一季因為景氣復甦，增加很多；這是符合市場的原則。可是榮剛公司因為在投資的時機上有問題，所以不得不生產，才導致必須要生產更多；但是價格因為國際價格的影響，沒有辦法提昇。

(二) 山陽公司產品的品質、種類、規格，比榮剛公司要好很多：它的規格從13mm-500mm都有生產。就一般用戶來講，它當然喜歡從一家公司，能夠買到所有它需要的產品，而不需要分好幾家去買；分好幾家去買，成本當然會提高，這也是為什麼國內用戶仍然有相當大不滿的原因。

(三) 另外還有因素。剛才正大公司也提到，榮剛公司生產的過程是只做後半部，而前面煉鋼部份並沒有，所以要進口鋼胚加以加工；進口鋼胚供應來源，到底能不能穩定地掌握，可能是一個因素。尤其是今年，由於景氣復甦以後，原來的歐洲供應廠商，也許就喜歡供應本國或其他地方，會不會再持續穩定供應給榮剛公司，是一個不確定的因素，這個也可能是國內廠商用戶考慮的因素之一。

(四) 還有一個經濟因素。在過去2-3年，因為世界鋼鐵業景氣不好的影響，所以其他的鋼鐵產品，除了現在我們調查的條桿外，還有像鋼板、盤元、其他鋼鐵產品等。這些產品的價格相當低迷，所以這些產品都有類似的部分，所以不太可能只有本案這些產品的價格提高，其他產品的價格低迷。事實上，這些產品的價格是有一個連動的關係：過去2-3年之所以價格低迷，跟其他鋼鐵產品的低迷有連帶互動的關係，也是另外一個因素。

(五) 另外一個我們所了解的因素是：銷售管道方面，也可能會有影響。談到銷售管道，我們的了解是，榮剛公司以立聲公司做為獨家代理；由獨家代理的行銷方式，可能會導致在行銷管道方面，沒有辦法暢銷，跟日本製造商行銷管道，就可能有些不同。

(六) 我們考慮到，去年下半年及今年，景氣已經好轉多了；這個時機仍然提出反傾銷的控訴，是不是有其他的動機呢？我想也是值得加以考慮。

(七) 最後我想提出的是關於「重大損失」，應該是沒有辦法證明。至於有沒有動大損害之虞，我們也認為是沒有。主要的考慮是鋼鐵業的景氣，今年是相當好，預期今年整年及未來1-2年，應該會持續的看好，我想「重大損害之虞」不會出現。

以上，我們可以做一個結論：榮剛公司並沒有受到重大損害；即使有些許損害，

是很多其他因素的影響，跟日本進口並沒有關係，以上是做簡單的說明。

最後，因為時間的關係，尤其是前一陣子有休假的关系，有些下游的業者用戶可能沒有時間提出陳述意見，希望 貴會可以准予他們在最近幾天可以補充書面意見，我們會儘快請他們提出來。

主席：

下一位登記陳述人是日商金商又一股份有限公司，是不是請日商金商又一股份有限公司說明它與本案的利害關係。

高澤先生：

我是日商台北分公司的高澤經理，今天有機會在這裡陳述意見，非常感謝，我們公司全名是日商金商又一股份有限公司，我們公司就是一般所了解的綜合商社。這次的情形是：我們是主要日貨的出口商，我們除了貿易進出口以外，也有一部份製造的產業。剛才有提到，本公司除了日本進出口以外，在台灣或第三國的貿易，多方面都有展開，這次涉案對象的商品，我們是日本的出口業者，我們今天以日本產品的外銷商及日本商社的立場來陳述我們的意見。

這回榮剛公司所提出的申請，日本製品不銹鋼棒反傾銷的案件，我們公司認為，我們並沒有傾銷的企圖，完全沒有。而且相信並沒有因為有傾銷的事實，而造成台灣國內產業的傷害。以日本商業習慣來講，本次涉案物品的販賣方式，是經我們商社在販賣。我們公司在國外的分公司會經常注意當地社會的狀況，時常有調查；對我們的客戶，也就是本地的進口商，進行談判交涉、成交、以及實際覆約及執行角色。在這個商品的販賣上，我們要批價，然後再談判成交，我們會把台灣市場狀況，經常放在腦袋裡，把這些情報提供回饋給日本廠商，生產者。當然日本的生產者，也不是只靠我們的情報來做生意，他也會顧及國際的需求、供需關係、國際的行情、以及他本身生產的成本，整個做一個評斷以後，才決定它的價格。我們商社的機能不只是只賣東西而已，在賣東西的時候，一定要把使用方法正確地提供，以及售後服務，品質方面的影響，都全部負責處理；也就因為如此，日本的貨物可以在台灣廣泛的流通，這一方面是我們基本的機能。因為日本品的販賣，大部份都是經過進口商，有時會經過中盤商，甚至有小盤商，才會到達用戶的手裡；因為用戶通常是比較小規模的零件加工業者，因此零件加工業者的實際聲音，有時候我們很難聽到；這一點下游的聲音，我們認為貿調會，是不是有必要進行更深入、以及更慎重的調查，了解他們對日本品需要的聲音。

這次傾銷控訴的對象商品，相當廣泛地用於各種加工業者，譬如：食品染料、機械零件、水閥、彎管配件、馬達軸心等等，使用的地方很多，這些都是台灣在國際有競爭力的輸出商品，因此，原料的供應商在台灣不是從一貫的煉鋼開始作業，而是從半成品的鋼胚進口來加工，這個中間成本的掌握，因為鋼胚也是會漲會跌；還有它的品質來源，它不是同一個地方供應的鋼胚；或是供應的安定性，景氣好時可能供不應求，景氣不好時量太多，這些安定性的問題，是不是會影響下游的供料的問題，因此對台灣市場的下流產業的立場考量的話，本地的廠商生產者跟日本的

生產者有一個相當程度的協調，才能讓材料的供應有安定的來源。

我們公司在世界各國，擁有分據點及情報網；以我們的經驗來講，一個製品的販賣方式，由一家公司總代理處理的時候，已經形成一種寡佔的局面，假設由廠商提出的反傾銷控訴成立時，是不是會產生獨佔的嫌疑？這當然是一種假設。在我們的經驗過去在獨家販賣的情況下，要排除其他競爭者，這種情形在其他各地都是少見的，這是順便提出，供 貴會參考。

這一次我們本來不知道我們可以登記發言，所以準備得非常倉促，讓各位聽得不是很順，我們會再提出書面資料補充。

主席：

在開始第二輪陳述以前，是不是先問一下，今天到場的各位，有沒有任何的公司認為跟涉案產品有利害關係，而希望在第二輪之後，有陳述的機會？請跟我們的工作人員登記。在登記時，麻煩寫上您所屬的單位，以及和本案的關連，以便於我們辨識您是不是有利害關係，在這個作業過程中，繼續進行第二輪的發言。

現在請榮剛公司做第二輪第一順位的發言，時間是十分鐘。

陳興時先生(榮剛公司總經理)：

首先我特別要強調的，也許剛才我們的友邦說，它們沒有傾銷的企圖，但卻有傾銷的事實。非常感激剛才常在的代表提出的幾個問題，如果有機會，利用這個場合特別補充說明一下，強調一下，傾銷的道理在那裡。

日本在幾年前，他們外銷的比例(現在的我沒有資料；以前的我大概知道)，20%外銷，60%內銷；20%的外銷裡，以美國和台灣為主市場。而美國，在這裡看得很清楚，它的價格比台灣高，結果被控以傾銷61.47%；而台灣的價格非常的低，竟然還沒辦法成立傾銷，所以這一點可以做非常好的佐證。主市場是二個地方，當然勢在必得，一定要把它控制好，而它的主要利潤來源不是外銷，而是內銷，以內銷做為外銷的貼補。

第二個，關於我們的產能問題，非常謝謝給我有進一步補充。去年年終以前是一班產，所以削皮機無法發揮；而現在是三班，主要的原因是由於不銹鋼，主要是工具鋼，前年我們增加一倍的產能，去年增加一倍，double 再re-double，所以我們削皮機不夠，現在我們第二台削皮機已經安裝完成，進入量產，還是三班；可是我們不銹鋼並沒有特別增加，為什麼？請委員們深思：我們三班的產能，而竟然不銹鋼不能夠存在，這是主要的佐證。產能存在沒有問題。

Billet的來源，除了在國際市場上，我們有七大來源，主要是台灣被傾銷，以致於沒有辦法站得很好，以致於比例上沒有辦法提昇；但是在國際市場，我們站得非常好，我們的ISO9002代表有絕對的品質保證系統。如果沒有這個保證系統，外國如何能接受？如果品質不穩定，外國如何讓我們繼續供應？

在國內目前已經有唐榮不銹鋼有連鑄設備，而我們也已買了VOD，也可以鍛，而連鑄機也在規劃中，也就是我們增資計畫已經列入；所以在國內有三個來源，國內國外併行；再加上大鍛棒，精密鍛造機可以做到300，在這種能夠熔煉、又可以製造的環境下，為什麼不能做，這也是一個值得深思的問題。

獲利率方面，剛才我已經特別說明，工具鋼前年增加一倍，去年增加一倍；我們所以能夠有這個利潤，是由於overhead的分擔，咬著牙根拚命撐下去，因為我們要替台灣的特殊鋼業留一個根，而上面所顯示的，是由於管銷費用的分擔造成的結果。當然，我們要繼續活下去。

銷售的管道，說起來慘不忍睹，為什麼我們後來會變成一家，這是正義之士，我們中間曾經有過一年根本沒有辦法生產，被打得頭都抬不起來，而終於有正義之士站起來說，台灣一定要活下去，一定要存在，我們至少要有一個正義廠商來繼續奮鬥下去。我說：好，你願意，我也願意，我們一起做吧；這就是為什麼虧本還繼續做。再看看，當初我們是這樣嗎？不是，我們是相當地公開；當然，我們也要選管道，因為能夠協助我們、能夠造成更好的服務、能夠讓我們的品質為大家所享用，是我們樂見的事實，但是並不見得是唯一、寡佔、獨佔，只有在稅則的保護下才存在。大家知道，馬上就是 GATT，進去後根本沒有，那是國際市場，我們的訴求在於合理、公平的競爭，否則我們怎麼到國際上打？以台灣所謂特殊鋼的需求，能夠讓它生存嗎？台機，一個活生生的案例，每個人都看到，當初它的特殊鋼，從87元一降降到56元，讓它短短半年一下子全部放棄。而我們從最原始的投資股東，從口袋拿了十五億，變成零；再從頭開始(那是長榮特殊鋼)，再拿八億出來，不到一年，從八億再減資四億，再增資五億，變成九億。誰能這樣做？各位委員，各位親愛的同胞，想想看，整整一共十五加四變成零，我們還在繼續虧損中，誰造成這樣的結果？公平嗎？我們的占有率是這樣存在嗎？今天我不訴求要贏要輸，只在於訴求說我們有一個正確的競爭環境，而不淪為一個材料的殖民地，這是我今天的訴求；所以不管結果，我們繼續做到底。

再看市場占有率，多可憐。想想看，這一張18,000噸，我們是4,000噸，而這4,000噸也有正義之士跟我們一樣，咬著牙根在撐。再看看削皮機是不是全部？沒有，中間25%是黑皮，不要經過削皮機的，鍛造棒直接出去的；所以必須知道真正的製造程序，才知道那個時候我們的產能能夠發揮是錯的。很可憐，一個那麼高級的特殊鋼設備，有30%-40%現在在做什麼？跟各位委員報告，我們在做碳鋼，十塊錢一公斤的碳鋼；我們替中鋼代軋，一年給我們4,000噸代軋。為什麼？為了咬著牙撐下去，替台灣留一個根，這個根就在於在座每一位的支持、良心的支持，讓我們在台灣，能夠進入工業化國家一個基本原料的存在。我們要求一個公平競爭，當稅則從7.5降成3.53以後，我們根本沒有任何保護；所謂寡佔、獨佔，絕不存在，存在的是、需求的是一個合理的公平競爭環境。謝謝各位。

主席：

第二輪第二順位發言的是正大特殊金屬有限公司，時間是五分鐘。

林育賢先生(正大特殊金屬股份有限公司經理)：

我在此再簡單補充剛剛來不及講的。

第一點，去年整個國際鋼鐵市場的低迷，可以從其他國家進口到台灣的報價，做一個佐證：包括韓國、印度，他們出口到台灣的價格，甚至比日本還要低，因為敝公司沒有進口韓國的產品，所以這點可能需要花一點時間再去搜證；但是因為有其他公司有進口韓國產品，比進口日本的還要低。韓國的進口，從貿協的鋼鐵統計資料可以知道，是僅次於日本、出口到台灣不銹鋼棒的第二個國家。

第二點，價格方面。眾所周知，目前日本貨在市場上流通的價格，要比榮剛公司所生產的條鋼的價格高出3-5元，有時差距更大。我們歡迎榮剛可以提高價格，大家公平競爭。

第三點，最重要就是品質的問題。我在此引述客戶委託我代轉貿調會的書面資料：它們提到，價格是不是它們選購材料的優先條件，他們這麼回答：價格不是我廠的先決條件，主要跟品質、品管有關；還有一家公司提到，榮剛的價格是可以，但是加工不好車(「車」就是車床加工的意思)，材料太硬。他們又提到，如果本案成立，對他們的影響很多，廠商提到因為它們都是以外銷輸出為導向，所以一旦產品品質有點瑕疵，將來在國際上會引致很大的貿易糾紛，所以它們寧願，雖然在成本上會高一點，他們還是必須要使用日本進口的東西。

主席：

第三順位發言的是山陽公司，時間是十分鐘。(放棄發言機會)

第四順位是日商金商又一股份有限公司。是不是有補充?(放棄發言機會)

這裡有三位登記發言者，現在開始以登記順序請它們來發言。第一位登記補充發言的是中華民國全國工業總會，代表工業界發言，請邱小姐發言，時間是五分鐘。

邱碧英小姐(中華民國全國工業總會)：

我代表工業總會，在這件案子上表達一些意見。

首先，我們知道，一家大鋼廠在成立的當時，一定已經做了相當程度的詳細評估。依照一般經濟理論來說，一家甫上市的产品，它的市場占有率應該是爬昇得相當快，但是我們在這件案子上可以看到，榮剛並沒有這個現象；而且一般來說，不可能一個產品經過詳細評估以後，還虧損這麼多，大家應對這件事做相當的考量。另外，常在律師事務所的黃律師有提到，榮剛人數增加的部份；我想這點應該從兩個方面來考量：第一個是因為榮剛的外銷量逐漸地在增加，它必須要增加相當的人手來補充這方面的工作量。第二，我們也知道，鋼鐵業是著重老技術的行業，它必須要有非常老的技術和經驗，才能從事這方面的工作；因此它即使在市場價格不好的情況下，也不能隨便裁員，我想這是一般鋼鐵業界的老朋友都知道的現象。另外，

黃律師提到，山陽的價格每公斤都比榮剛貴3-5元，我想提醒大家一件事情：今天我們談的是一個反傾銷的事件；在傾銷的事件上，山陽銷往台灣的價格，應該是以山陽在日本的市場價格來做比較，而並不是跟榮剛的市場價格做比較。

主席：

現在請第二位登記發言的博森金屬公司的簡先生，是下游業者，時間是五分鐘。

簡家聲先生(博森金屬公司)：

我謹代表博森金屬股份有限公司表達兩點意見。我們是下游廠商。

第一點，日本廠商過去幾十年來，利用低價傾銷，打擊台灣新生產業的手段，台灣工商業人士應該都很有經驗。以目前日幣長期強勢升值的情況，而且還能夠低價出售產品到台灣，這個低價應該是以國際行情來做比較，而不是以某兩個本地市場價格做比較。所以，日本廠商的動機和目的，是不是和過去那一套是一樣的，務必請各位委員要明察。

第二點，從本地廠商的立場，我們期待台灣的不銹鋼產業，能夠早日建立上、中、下游完整的體系，就像過去台灣的塑膠產業和目前的電子產業。台灣現在幾個進行中的不銹鋼投資案，對產業長期的發展、國際市場的競爭力，都很有幫助。低廉的進口原料，對我們廠商的短期利益非常明顯；但是損害和後遺症卻是長期的，尤其是不公平的傾銷。我們希望這一次的貿易調查也要考慮到台灣不銹鋼產業長期利益的觀點來做評估。

主席：

請第三位登記發言的正裕特殊金屬股份有限公司，是進口業者。

魏孝芬小姐(正裕特殊金屬股份有限公司)：

本人謹代表正裕特殊金屬股份有限公司，我們是不銹鋼原條進口商之一。在這件事情發生之前，我們跟下游業者，也就是我們的直接用戶業者，有直接溝通過。剛剛陳總提過，有ISO做技術方面的保證；但是一個Billet，還是有不同工廠所生產出來的Billet，所以它的成份、內容到底是怎樣，不管榮剛的技術是多好，Billet的源頭還是問題之一。所以，品質穩定，就變成榮剛若自己沒有熔爐的話，沒有從頭生產、一貫作業的話，品質的主控權就不在榮剛身上，而變成下游業者的擔心點之一。所以，根據這一點，品質穩定是直接用戶所考量的點。

另外一個就是料源穩定。至少從榮剛出來到目前為止，剛剛提到過單一銷售管道制，這個可能也是其中一個點為什麼榮剛沒有辦法真正把量衝出來的原因之一；因為一個銷售網的觸點也有關係。所以這裡我們也很誠心地希望榮剛後市能夠正式開放它的銷售網路，而不是一個封箱式的作業。對不起，說不定我的用辭有不妥，請原諒。

第三點，有關虧損的問題。根據我們不銹鋼業界大家都有的共識，82年與83

年這二年是不銹鋼市場最不景氣的時候；而虧損並不是只有上游業者有虧損，連同中游、下游統統有連帶的關係，這是一體成型的，針對這個虧損點，不是一、二家能夠扭轉的事實，而是一氣呵成的、一連貫的、相關連的關係存在。根據這一點，我覺得損害是一條線，大家一起受損，有時候會碰到，這是一個波段的關係。至於不銹鋼原條的用量，成長也是非常有限，我們國內業界非常希望有一個本土產業在這邊能夠茁壯成長；這一點我相信本土的業界，也就是一般的中盤商也非常希望能夠加入榮剛的銷售網路之內，因為再怎麼說，如前一位先生所提的，我們也需要有本土產業在台灣慢慢成長起來，我相信不管是日本廠家、或歐洲廠家，也都是抱著同樣的理念。

主席：

現在登記發言的已經全部完畢。因為還有一點點時間，是不是剛才發言過的或未發言的，有人希望再發言？(眾無附議)
沒有的話，請問貿調會的調查小組，是不是有什麼問題，要請我們在場的，不論是廠商或者是關係人回答？

劉先生(貿調會科長)：

我想請教榮剛公司：剛才有人質疑你的產能是二萬噸，實際上他認為你是一萬噸；你有做一部份的解釋，你可不可以再就這個數字再詳細解釋清楚，二萬噸是否確實？請詳細做一個解釋。

榮剛公司回覆：

鋼廠的製程相當地長，我們剛才說沒有熔煉，那是說我們有完整的熔煉，我們從熔煉，到鍛造調質、改質；然後從鍛造進入滾軋。我們鍛造的能力，做鍛棒本身就可以做到二萬噸，約15,000噸到20,000噸；其他多出來的部份是做鋼胚，就是Billet，比較偏向於特殊鋼的Billet。我們rolling滾軋的產能，現在已經到達55,000噸，設計產能是65,000噸，應該可以衝到70,000噸，這是兩班為準，如果進入三班，我們的rolling mill有接近十萬噸的可能性。剛才很多位先進說，我們的瓶頸在那裡？瓶頸在我們的削皮，我們本身的削皮量可以達到15,000噸，那是當初一台一班；可是我們只做一班，所以產生了誤解，說我做不到一萬噸，因為當初就是一班在做。這種東西一般至少都是兩班，從去年中開始我們進入到二班，去年底到現在，尤其是今年，我們是四班三輪；而同時我們買了第二台，所以關鍵點是在那一個點，當初之所以沒有辦法進入二班，就因為市場一直被壓著，站不起來。我們的削皮機可以到達15,000噸，而國內的特殊鋼，尤其是工業鋼本身，它是要求黑皮，也就是不要削皮；事實上，我們的特殊鋼裡，有一半不要削皮，一半在削皮；而不銹鋼是百分之百要削皮，所以現在我們有二台不銹鋼削皮機。熱處理設備，我們大概是台灣唯一連續熱處理設備，不但有一台，現在再另外設計一台，因為吃到了工具鋼的產能，所以另外買了一台，專為不銹鋼做的。我相信未來，剛才講得不錯，我們需要為業界做完整的服務；當然，產銷的秩序和系統，我們要考慮從前的朋友，同時考慮民間的需求，兩者一起來，大家坐下來一起看看，怎麼樣把市場造成一個正確、良性的秩序。產能一點都不是問題，我們也不要求百分之百都自己做，沒有這樣的

道理，能夠買便宜你去買便宜，但是要求是合理、公平、正確、合乎邏輯。

主席：

調查小組的同仁是不是還有其他的問題？(無附議)我們再問一下，列席的機關代表是不是有其他的問題？(無附議)如果沒有的話，我暫時拋開主席的位子，因為我也是貿調會的委員，所以有幾個問題想請問剛才陳述的榮剛公司。

第一個想請教榮剛公司的是：剛才提到，山陽公司的特殊鋼出口到美國，也被課徵反傾銷稅；我想請問一下，美國的程序是否已經完成？這61%的反傾銷稅，是臨時反傾銷稅，還是最後反傾銷稅？是否可以告知？

第二個，剛才在第一輪陳述的時候，也提到黑名單這件事，是不是可以再加以澄清，這個黑名單究竟是什麼樣的情況？

第三個，就剛才陳述時所提出來的資料，這些資料裡包括獲利率：等，是否以專屬於涉案產品的獲利率，分開來計算還是以整個榮剛公司的獲利率來計算？換句話說，我想請榮剛公司確認一點，就是：在這裡提出來的資料，是不是以涉案產品分開來所做的統計？

是不是請榮剛公司就這三個問題回答。

榮剛公司回覆：

我針對剛才所提的三點，提出一個說明。

日本在美國被課以反傾銷稅，這個案子是成立了，已經通過了；我在申請書中有附這個文件。

所謂的「列入黑名單」，這是業界的一種講法。大家都知道，我們從15mm做到80mm，所以在這段尺寸裡，大家買的價格都是跟我們一樣的價格，可是如果你要買其他的價格，他們會提高一點，那就特別地貴，等於說我們目前的銷售管道裡，它們必須分開來買，所以價格會有很大的差異；為什麼今天在座的很多人在做陳述的時候，他們都提到我們的尺寸不夠齊全，造成他們很大的困擾；而也就是為什麼我們在尺寸不齊的情況下，我們又投資了這麼多的設備，以增加我們供應的能力，包括我們跟國內的廠商合作。

獲利率的分析，我們是針對304、316，分開來計算。

主席：

在今天的陳述會結束以前，我想再確定一件事，因為今天涉案人、以及利害關係人都在場，對於我們調查的範圍與項目，以SUS 304、304L、316、316L，從15mm-80mm；對這一個產品的調查範圍，是不是有不同的意見？如果現在沒有辦

法做成決定的話，是不是請山陽公司在三天之內，給我們一個回答好嗎？

如果在場各位沒有任何其他要發言的，我們今天的陳述會就到此為止，謝謝各位