

附件二 公聽會記錄

「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」產業損害最後調查公聽會會議記錄

一、時間：民國八十四年十一月二十三日下午二時

二、地點：台北國際會議中心二〇一D室

三、主席：蔡委員英文

四、記錄：房文英

五、出席：

榮剛公司：陳興時、戴政光

鋼鐵公會：郭金茂

螺絲公會：劉天民

唐晟公司：呂學進

盧森堡公司：張正鳴

盛餘公司：陳臧之

工總：蔡宏明、邱碧英

財政部關政司：陸美鳳

經濟部貿易局：廖春恆

經濟部工業局：梁宜源

行政院公平會：林慶虞

旁聽：

吳芳玉

工商徵信：洪儒瑤

建弘投信：傅兆康

主席：

現在開始舉行今天的公聽會。今天的公聽會，是有關於榮剛重工股份有限公司申請對自日本進口的不銹鋼條、桿課徵反傾銷稅。貿易調查委員會在初步調查的階段裡，曾經舉辦過一次公聽會，在該次公聽會之後，我們作成了決定，認為有必要繼續調查，然後把我們的決定送交財政部之後，財政部也做出了初步決定，對本案做出繼續調查的決定；現在是位於第二階段的調查，依照法律的規定，我們有必要開公聽會，我們現在是在進行法律上所要求的程序。

在請今天出席的代表陳述之前，我們先做幾項說明。首先請貿易調查委員會的黃執行秘書向各位報告本會處理類似案件的法律依據以及處理原則；之後再請調查組的林永樂組長向各位解釋本案現行調查的情況。

黃執行秘書：

經濟部貿易調查委員會今天舉行榮剛公司控告自日本進口不銹鋼條桿課徵反傾銷稅案的最後調查之公聽

會，本會就處理本案的幾個基本原則，向大家做一報告。（一）公聽會主席的指定，是根據貨品進口救濟辦法第十條的規定，本案的調查委員是由本部的江部長兼任主任委員所指派；蔡委員為法學專家，他的立場比較超然中立。（二）本案公聽會的舉辦，是根據平衡稅與反傾銷稅課徵實施辦法第二十條、就國內產業有損害的部份，貿調會要進行調查。另外，相關的法令包括；貿易法第十九條、關稅法第四十六條之一、之二，以及平衡稅與反傾銷稅課徵實施辦法等相關法令來做。（三）調查的作業程序，都採取相當透明的方式：首先我們會組成專案小組，該專案小組由本會調查組、財政部關稅總局、本部國貿局與工業局、工研院的專家組成，由蔡委員督導調查的經過情形，因此，我們從書面的資料、時地的查訪、舉行公聽會，透過這些公開的方式讓大家來討論，使疑點能一一說明清楚。（四）處理的時限：根據本案，以及平衡稅與反傾銷稅課徵實施辦法，在四十五天內，必要時可以延長。本會最後的調查期限為十二月十日，必要時可延長二分之一（如果資料不足，或有幾個疑點需要查證）；原則上我們希望在十二月十日完成。（五）在處理的過程中，上、下游的業者都會兼顧，我們除了在初步調查的階段，已經拜訪過上、中、下游業者，我們在八月底至九月中旬時，也分別拜訪了上、下游業者，希望能得到最客觀的資料。（六）我們透過官方的管道，收循各方的資料，除了公聽會的舉辦之外，另外也徵詢相關公會的意見。（七）所有的調查報告的結果，都是經過委員會的票決，不是任何一個委員決議的，換言之，我們必須經過全部十三位委員三分之二的出席，三分之二的出席委員之同意，案子才算是通過。

林組長：

我簡單地把調查工作小組的情形向各位報告。各位手上可能都有一份資料，我們把整個調查過程寫成紀要，提供各位基本的資訊，有關財政部、經濟部的處理過程，在這份資料中都有。有關傾銷的部份，一些適時的描述，也摘路在記要中。現在進行的是最後一個階段，有關於產業損害的最後階段之調查認定；其中的過程，我們也是用問卷的方式、實地調查的方式、公聽會的方式，來蒐集所有可能蒐集到的資料，做一個最完整而客觀的報告。在此，非常感謝當我們做實地訪查時，不管是下游廠商或是申請人，都非常地合作，我們也花了很多的時間去收集資料，廠商配合的程度也非常高，如果有意見的話，可以提出來，讓我們將報告的資料作最完整的表達。報告完成之後，會提交委員會來做審查；預定本案在經濟部處理的時間至十二月十日會有一個結果，但是如果不夠的話，依照法律的規定，可以延長至明年元月二日，經濟部最後的決定會送到財政部；然後財政部會就這個案子作最後的決定。

主席：

今天的意見陳述，以預定的時間和到現在為止登記發言的人數來看，時間是相當的充裕，事實上到現在為止，登記請求發言的人有；榮剛重工股份有限公司；在進口商、國外涉案廠商、以及國內其他生產業者的部份，都沒有登記要發言。不過今天有一些其他相關產業有派員出席，同時也有其他的政府單位與公司團體派員參加，在榮剛公司陳述完了之後，如有必要的話，也請其他的出席人員表達意見。現在先請榮剛公司陳述。

陳興時先生（榮剛公司總經理）：

首先，我對於諸位委員和諸位長官為了敝公司的小案，花了那麼多的心力及時間，出乎我個人的意料之外，我非常地感激；在這個過程中，榮剛公司真的學了很多。榮剛公司的基本訴求，主要是希望能塑造一個公平競爭、合理競爭的環境，所有都是以這一點為出發點，不過，榮剛公司在這個過程中，實在是沒有經驗，所以讓長官時常來回地跑，知道我們什麼地方有缺失，隨時來補救、改進，在這個過程中，本人學得最多，同仁也了解到，在以往的系統上，有什麼缺失，是我們的系統上有什麼不良之處，這個過程，也變成了公司改良的契機，所以是多方面的好處，在此特別表達個人、也代表公司，向所有的長官們致最高的敬意。為了力求公平、公正、透明，我相信長官們的確花了大量的心血。接下來請本公司的戴正光先生來說明本次我們補充的資料。

戴正光先生：

由我針對本次涉案的產品，做一簡單的陳述。在整個簡報的內容裡，分成以下幾項：（一）涉案產品的說明；（二）本公司的製造流程；（三）傾銷行為的一些佐證；（四）傾銷適時的說明：包括進口產品數量的變化、國內同類產品在市價所受到的影響、以及國內產業的影響；（五）不鏽鋼產業對整個國家的重要性與建設性；（六）結論。

本次涉案的產品，主要是不鏽鋼的鋼條及鋼桿，規格分成四種：SUS304、304L、316、316L，而尺寸方面，因為榮剛公司現階段只生產15-80mm，所以我們控告的產品尺寸是從15-80mm。這些產品的用途，主要是鍛造用料與機械軸心這一部份；在進口的稅號上分成三項：（一）熱抽成或熱軋後，未經過進一步的加工；（二）經過冷成型和冷處理的進一步加工；（三）其他不鏽鋼。在後面的資料中，我曾經引用過日本的出口稅列，日本的分類共有五項，和台灣現行的稅制稅號是不太一樣的。控訴的對象，主要是大同、山陽、住友共三家。

在製程方面，必須做依說明，說明我們的產品和他們的產品是屬於同類產品。在整個製造流程中，我們以大同與住友為例：它們是從煉鋼爐（EAD，經過AOD，然後做CC，經過滾軋，然後是表面車削的過程，最後是成品。以榮剛現階段來講，我們是從LOADING開始，經過滾軋，然後做削皮、車光；雖然在前段的製成部份有所不同，但是最後的產品是相同的，不管是形狀、規格、品質、用途，完全都是一樣，因為我們所採用的ELITE鋼胚，也是經過前面的過程而產生的。

在此我進一步地做一佐證。在剛才所陳述的同類產品裡，以日本為例，它也曾外銷到美國，而美國在一九九四年時通過整個傾銷的案例，是控告巴西、印度等國家把剛才所陳述的同類產品外銷的美國，而美國針對這一個產品針對這五個國家提出傾銷稅。在傾銷的稅額中，我們可以發現日本的傾銷稅額相當地高，是61.47；在這個比率中，我們又發現到日本賣到美國的價格與賣到台灣的價格相比，賣到台灣的價格比較低，這麼低的價格在美國又被控告以這麼高的稅額，可見我們在陳述的案例裡所建議的傾銷差額，是相當地合理的。

接下來我舉出第二個佐證：我們曾收到一份資料，其中顯示在「FINANCIAL TIMES」這份雜誌中，再依九九五年三月二十四日提出一個標題：日本在被國控告傾銷以後，把銷往美國的量全部集中到東南亞地區，而在東南亞地區裡包括南韓、台灣、泰國等國家；從整個比率上來看，從一九九四年被控告以後，數量開始下降，從原來的一萬四千多噸，降到四千六百多噸，到了下半年度更為明顯，幾乎等於零，到了一九九五年僅剩下非常少的數量。而日本把多出來的量集中到東南亞地區，在東南亞地區大幅度的成長，而且台灣成長的幅度相當地高，在金額上卻成長地非常有限。例如從數量上來講，成長的比率是19.4%，但是總金額只有成長13.7%，這樣大的數量進入到台灣以後，造成非常嚴重地影響國內產業的正常發展，尤其在不鏽鋼條的部份。

接下來我針對整個產業的損害事實做一說明。我提供一個數據：剛才有提到，在原先的進口稅列裡，總共有三個稅列；這三個稅列不僅包含了304、316的部份，還包括400系列，為了公平起見，我依照我們自己評估所佔的比率，304和316所佔的講，應該76%左右，在這76%中去做一調整；以日本為例，再依九九二年所佔的比例是56%；如果進口是86%，以100%來講，日本戰國內總需求量的58%。到一九九三年，已經漲到53%，這時候我們的數量開始成長，我預估一九九五年一到七月的數量是四千三百九十噸（以佔76%來算），日貨是佔59%。而榮剛只銷售了一千九百三十七噸，市場佔有率是26%；以量來說，榮剛的成長是非常地緩慢，日本還是維持相當高的佔有率。

接下來針對價格做一說明。以八十四年度的第一季與八十三年度的第一季來做一比較，我們在內銷與外銷上，價格的差異相當地大；在304的部份內銷價大概成長了4.9%，但是外銷價上漲了23.26%；304也是一樣的情況，外銷升值的幅度更高。榮剛在內銷上受制於日本，它採低價傾銷的方式，為了維持在國內的佔有率為50%的影響下，整個壓抑了我們國內的售價，在整個漲幅上，根本沒有辦法做一同步的調整，完全違反了市場銷售的習性（一般而言，應該是外銷的漲幅比內銷的漲幅還低才對，實際上是完全相反的）。因為國際景氣的好轉，在座有很多是鋼鐵業界的人士，在去年、年底應該是最好的，在今年的第二季我們試圖把我們的內銷價往上調，待下一張跟著獲利率做比較詳細的說明。以獲利率而言，到第三季才開始轉虧為盈，而在數量上，成長相當地有限，在第四季時，我們的數量影響更大，因為我們把價格往上調，造成我們的訂單萎縮的非常嚴重。

接下來的議題是日本的傾銷對國內售價的影響。台灣本身在島內的行銷網路，主要是分成代理商，經銷商（大盤、中盤），以及直接客戶，因為日本在國內的佔有率一直維持相當高的比率，所以對於市場有非常強烈的主導能力；榮剛也分成經銷商與直接客戶這兩個網路，同時並進。榮剛在銷售的需求上，也非常地清楚，因為我們在國內有相當強的服務網路和能力，我們也加強對客戶的售前、售後服務，在座的貿調會人員在調查時應該很清楚，我們對於售前、售後服務，花了相當多的功夫，我們以非常樂意協助國內產業的升級。在範圍上，雖然現階段的產品是從15-80，實際上我們未來的目標，希望能做到14，甚至做到300，這個目標預計在明年初可以達到、能做到300，因為我們又添購了一些設備。如果榮剛能在國內充分供應的話，對於下游產業最大的好處，就是能夠有效地降低庫存，減少資金的積壓，而這個可能包括倉儲設備可以做有效的運用。雖然我們做了這麼多的努力，但事實實際上並沒有辦法扭轉傾銷對我們造成的損害，我們有一點感覺：我們所做的努力，好像都是徒勞無功。

以整個榮剛的生產面我們來做一分析：我們可以看得出來，從八十二年度第一季（因為我們的數量從此時開始大一些，所以我們從這個地方開始來看），我們的量開始有了成長，從九十七到二百二十；雖然數量有成長，實際上整個設備的利用率相當地低，在今年第三季才到達25%，一個設備有這樣的使用率，是非常不合乎經濟效益的。對於日本，我在同一時間針對每一季做一調整來看，日本進口量這樣地成長，可以看得出來它所維持的量相當地高，而且有成長的趨勢，尤其到今年年初，已經漲到68.1%，第二季、第三季也是在63.2%，相當地高。當然，我們的內銷量與外銷量都有增加，但是我們在國內的市場上，佔有率還是相當地低。

接下來是針對雇用員工的分析。我們從八十年真正開始大量生產，在八十年代的平均員工是三百五十人，直接投入不鏽鋼生產的人共有八十人；但是在八十一年，我們開始進入市場，但是受到日本的影響，被日本打擊得相當嚴重，所以減班、減產，人數急速下降到一百八十人，嚴重影響了我們的生機，我們發覺到這樣的作法不一定是正確的，所以開始在數量上做一調整，員工人數、產量都增加。然而這樣的成長在八十三年度時，尤其在下半年度，原料價格大幅攀升，原料之一的鎳漲幅相當地高，時際上日本在此時並沒有反映在價格上，我們很難再去面對這個市場，我們也非常擔心這個問題，所以我們在八十三年正式提出傾銷案的控訴。

前面曾提到，在第三季我們的財務狀況才變得比較好一點，可是看看，其實也好不到那裡。從八十二年第二季來看，我們虧損得相當地嚴重，其中最高可達-46%（以獲利率而言）；在第三季時，雖然有9.07%，但是如果各位是產業界人士，這種獲利率其實不應該稱為獲利率，還是屬於虧損，因為還有多成本還沒有計算進去。在整個鋼鐵業、裡，今年在第四季可能已開始調價，中鋼最近已經調低價格景氣開始回暖，雖然我們已經有些許的獲利，但是可能在下一季就會出現問題。

在這之前有人提到，如果今天不鏽鋼業沒有辦法在國內生根，會有什麼樣的影響？其實不鏽鋼只是特殊鋼中的一種產品，而這個產品對國內的發展有相當大的助益，不僅僅是看產品。今天我們一直強調我們要成為亞太營運中心，而亞太營運中心裡的製造中心，則是其中六大單元的一個單元，它主要是以關鍵性的零組件及產品為主；要作成這些產品，雖然我們有製造能力，必須擁有材料，如果材料沒有辦法擁有的話，永遠沒有辦法進步，也沒有辦法談到生根的問題，這是我們今天提到、整個特殊鋼產業對國內產業的影響，影響到什麼樣的程度。如果今天案子沒有辦法通過，未來我們特殊鋼如何去生根立足？

最後我做一結論。如果這個案子通過以後，對於整個下游會有什麼樣的影響？時際上，大家可以很清楚地看到，台灣在未來，不鏽鋼可能是出口量最大的產品，以目前來講，國內在不鏽鋼的生產能力（最低的估計）約有七十一萬噸；如果以現在已經提出的計畫，大概將近一百五十萬噸。在這一百五十萬噸中，國內的需求（如果以最低的估計）是四時萬噸，有人說應該是五時萬噸，那麼將近有一百萬噸必須往外銷。或許有人說，我們不需要在國內生根；而日本場期間都是以這種低價傾銷的方式，造成價格的扭曲，如果在這個產業我們沒辦法進行、國內的產業沒有辦法獲利，會有很重大的影響，而我們這些重大的投資可能都是白費的。

對於國內來講，使用者又有什麼樣的影響？價格是不是一定會上漲？時際上，今天不是因為我們透過傾銷的方式，而造成榮剛可以獲利多少，這不是一個很正確的講法；我們今天的訴求中，只是希望能得到一個公平合理的市場，而市場價格完全是由國內的供需來做調整，而不是個人就可以做調整。在貨源方面，有人說控告日方傾銷以後，國內的貨源就會不足，其實這也是不正確的，為什麼呢？時際上榮剛現在的設備利用率也只有20.5%，把這個比率換算進去，我們的供給絕對可以滿足國內的需求；同時，不僅是我們增加了設備，把我們的產品尺寸擴大，在鋼胚部份，我們也有很多的來源，包括剛才提到國內的鋼水產量可達一百五

時萬噸；我們也和國內的產業做一些結合，包括唐榮、華新卡本特，它們都可以製造鋼胚，我們基本上的原料都可以足夠。而我們自己來講，我們可以向大尺寸來發展，因為鋼胚只能做到80，如果是80-300的部份，就必須用VOD的設備，把它作成INGOT，來作成300的尺寸。這是我們整個的作法，我們主要的目的，就是要確保國內的貨源非常地充裕。

接下來談到交期如何去掌控。其實我剛才提到，我們在原料上能夠做控制，當然在交期上也能夠有辦法如期交貨。在技術服務部份，今天榮剛的產品相當地多，不僅僅是不鏽鋼而已，我們還也生產其他的工具鋼，而工具鋼必須深入各階層、各個產業，所以可以對國內的不鏽鋼業界在材料的使用上，有很大的助益。所以，今天這個案子不能通過，可能榮剛的虧損還是繼續存在，因為我們控告的產品是300系列，我們沒有辦法拿回來，400系列我們將失去；更甚遠之，其他的特殊鋼、工具鋼的產品也可能會這樣，以後我們也不用講說我們要發展關鍵性的零組件，或是產業升級，這些都是不可行的事實。以上是我的報告，謝謝。

主席：

現在請教國內的相關產業代表，有沒有希望發言的？首先是台灣區螺絲公會林總幹事是否要發言？（沒有）台灣區鋼鐵工業同業公會郭總幹事是否要發言？（郭總幹事要發言）請發言。

郭總幹事（台灣區鋼鐵工業同業公會）：

今天因為本會的會員、榮剛公司，向日本提出不鏽鋼傾銷的問題，本人代表公會來此，能夠來講幾句話，本人趕到非常榮幸。大家都知道，我國要進入GATT，在台灣，各種商業的排名，各種能力比不上權勢的強國，我們靠誰來照顧（不是保護）台灣的各種商業呢？靠各位長官，靠政府的反傾銷制度與法律來照顧我們。剛才對於榮剛代表的發言，我非常有感：我們希望創造一個公平合理的環境，讓我們公平競爭，我們絕對不要求政府給我們特別的保護；現在的環境要來照顧一個行業，是絕對辦不到的事情。大家都知道，為什麼日本這樣來傾銷我國？因為日本是全世界鋼鐵工業最發達的國家，年粗鋼產量一億萬噸左右，它的技術、它的行銷管道，是最有競爭能力的一個國家；台灣是全世界排名四、五名的國家而已，我們鋼胚的生產量，一年只有一千兩百萬噸的粗鋼而已，一億萬噸與一千兩百萬噸的國家的競爭能力，你們都知道；但是我們認識到公平合理的環境，我們絕對不是用傾銷的手段來禁止、防止別的國家出口產品到台灣，我們絕對沒有這個權力，也沒有這個能力，日本沒有來，別的國家也會來。常說鋼鐵公會的會員靠用傾銷的手段，來禁止、防止別的國家出口到台灣，因為現在全世界鋼品最OPEN、能夠公開進口的國家，全世界只有台灣，沒有任何的照顧，沒有任何的保護，什麼垃圾都可以來到台灣，別人不要的次級品、不合格品，台灣全部照收無誤。我們在這個困難的環境中，我們不要求哪一個國家，假如傾銷成立、日本沒有來，別的國家還是會來，所以我們提出控告時（上次對巴西），他們說：為什麼要控告我們？我們出口到台灣的产品數量不是最多，為什麼控告我們？我常說：是因為你們有傾銷，如果沒有傾銷，我們絕對不會控告你；沒有錯，巴西與韓國都說：日本的數量都比我們多（不過只是某一種產品而已，因為鋼鐵產品不是水泥、只有一種，有好多種）；但是你們傾銷的東西日本沒有傾銷，雖然從海關的統計數字中，日本的數量是巴西和韓國的四至五倍，但是日本沒有傾銷，憑什麼去告人家呢？我們沒有辦法去告，因為你們傾銷，我們才提出控告，我們有證據。為什麼我們政府辦事，絕對不會馬馬虎虎，我們的案子還在這裡，台灣一個中小企業在這個環境當中，在全世界的強國競爭當中，能夠被別的國家傾銷一年還能夠活下去嗎？我常常對榮剛幕後的大老闆、長榮的張榮發先生，特殊鋼、不鏽鋼是附加價值高、提高我國工業非常重要的原料之一，雖然這個賠錢；賠錢的東西附加價值高是沒有錯，但是技術密集的產品不是普通的產品，多投資幾年，幾乎都是來做這件事情，一流的設備，一流的人才，才能夠做這個東西。榮剛的張老闆為了提高台灣的产品升級，不知道賠了多少錢，今天是長榮，換成別的公司老早就關門大吉了，所以政府應該對長榮的張榮發先生予以表揚才對。

現在我在擔心什麼呢？今天這個冷冷清清的環境，是什麼原因呢？因為去年的第四季開始，全世界的經濟復甦，很多國家不用傾銷了，但是能維持多久呢？全是泡沫經濟在發生，今年第四季又走下坡了，這個案子不趕快處理的話，我們會很採的。我站在公會的立場，希望政府有關單位拿出魄力，應該有確實的證據、

有事實，就快裁決。現在全世界的鋼品又開始走下坡了，連中鋼第四季牌價都要調高五百元以上，這一點，請政府有關單位來面對事實。我再次強調，我們鋼鐵公會的會員絕對不會利用政府的反傾銷制度，來禁止國外產品的進口，我們歡迎全世界的鋼品、好的鋼品，來台灣公平競爭；我們最不希望用傾銷的制度來打擊這個小孩子，希望政府有關單位面對事實、拿出魄力，趕快解決這個案子，應該要處理就要馬上處理，不要再拖了謝謝各位。

主席：

我想本會也是有關機關之一，我們現在就在面對事實，分析事實，還要把法律適用於事實。是否工業總會的代表也希望發言？

蔡秘書（全國工業總會貿易救濟處理委員會執行秘書）：

本人在此就提供國內廠商有關反傾銷法律諮詢，及維護國內市場公平競爭的立場，就本案發表幾點意見。首先，我想要提出來的是，不鏽鋼條、桿的產品特性，可能是我們在這個案子的調查過程裡需要注意的：它主要的用途是在於鍛造用料以及機械的軸心，換句話說，它和過去我們一般所常看到的直接材料的案件是不一樣的，它是屬於一般機械的O組件；由於它的附加價值很高，所以它特別強調售後服務，這樣的特性所衍生出來的，它的供應以國內市場供應較為適當。

第二點，假使從本案的傾銷事實來看，這個案子事實上是從美國控告日本不鏽鋼傾銷之後，才大量地轉向台灣，在這種情況之下，外銷價格的成長率遠高於內銷價格的成長率，從這一點可以充分地看出來，出口商希望藉著這種轉向的銷售，來消化它的庫存的取向，可能是我們在調查裡必須要注意的。假使我們就損害的部份來看，這個案子最大的一個關鍵就在於：因為傾銷的進口，讓申請人無法在國內市場上，以和國際市場行情接近的價格銷售。另一方面，就產業面而言，除了市場佔有率沒有辦法提昇以外，它本身的產能利用率也達到一個相當低的水準，一般低於30%就是一個相當低的水準；我們都知道，一般產業的產能利用率至少也要有70%-80%左右，才能達到經濟的規模。這樣的情況也導致了申請人的產量、內銷量、市場佔有率、甚至於獲利情況、員工雇用情況，都顯出損害的現象。而這些現象是不是可以歸諸於傾銷所造成的？換言之，在傾銷與損害的因果關係方面，我個人希望建議是不是可以從反事實的角度來思考？為我們從剛才榮剛所提供的資料可以看到，在八十四年的第三季開始，似乎榮剛的盈餘已經有增加的現象，但是這種現象是由於國際行情的走俏，造成外銷價格上揚，而使外銷費用以補貼內銷的結果。假使我們用反事實法來推估的話，假使今天國內的市場沒有傾銷的行為發生，那麼是不是我們可以推論國內市場的價格，應該與國際行情價格相接近；如果是相接近的話，那麼我們可以推論、計算出申請人的獲利情況，應該絕對不會比現在的來得少或許這一點可以證明傾銷和損害之間是具有因果關係的。

至於對於相關產業的影響方面，我建議是不是可以從產品特性的角度來思考？今天我們所影響的，可能是佔使用者的生產成本的一小部份，甚至於它所影響的對象，應該是比較特定的使用者。

主席：

還有幾位代表，我在此詢問一下，是否有發言的意願？唐城金屬股份有限公司？（沒有）盛餘鋼鐵公司？（沒有）

其他有幾位列席的先生女士，是否也有希望發言的？如果沒有的話，是否再回到榮剛公司；是否還有第二次發言？

（榮剛公司代表）：

由於剛才所講的，內銷與外銷所形成的特殊價差，外銷價格好、內銷價格差，事實上，在過程裡面，我們在特殊鋼與不鏽鋼的外銷數量，以前公司有一個策略：無論如何不讓它超過70%；但是在今年中以後，我突然對內說：我們實在撐不下去了，再這樣下去，很多的獲利時機已經不再來了，我們為了掌握還有可能的時機，趕快把公司進入正常狀況，於是從60%幾的不鏽鋼和高合金的比例提高到80%，對於國內的產業會是一個相當負面的情形，因為這是關鍵性 O 組件的材料，我們希望國內能製造出關鍵性 O 組件，增加它的附加價值，更何況國內的二次加工、精密加工的能力相當地強，就因為有這個能力，政府才會倡導讓國內變成一個可能的關鍵性零組件、或者是重要性質重工業的製造中心，但是現在我們把原材料往外銷，而不留在國內的話，這樣我們還有多少的機會去製造高附加價值品？當初做這個決定，我個人非常地遺憾，所以會在各種的機會，包括在公會裡，提出本公司的情況，我今天早上還特別趕到另一個工廠，還是努力、希望把材料變成高附加價值的關鍵性零組件及機械的外銷，然後再趕回來。我再此呼籲，希望我們有一個正確、公平、合理的環境，讓我們不只是原材料甚至是關鍵性零組件都在台灣，能變成世界上的重點供應國之一。

主席：

我再次徵詢一下：本會同人有沒有問題？如果沒有問題要提出的話，本次的公聽會就到此結束。本會預計按照法律的規定，必須在十二月十日之前作成決定，但是如果有必要的話，會依照法律、延長時間至民國八十五年元月二日。今天的公聽會就到此為止，謝謝各位。