

附件二

「東和鋼鐵企業股份有限公司申請對自波蘭、俄羅斯、澳洲、韓國進口之H型鋼課徵反傾銷稅及臨時反傾銷稅案產業損害初步調查意見陳述會」會議記錄

一、時間：民國八十五年十月二十八日下午二時

二、地點：台北國際會議中心二〇一C室

三、主席：陳委員添枝

四、記錄：劉必成

五、出席：東和鋼鐵公司 許志銘、董柏勳、江嘉斌、吳子富、潘偉光、趙振奮

鋼鐵工業公會 郭金茂、吳勝峰、蔡伯強

桂裕公司 施樹芬

工業總會 蔡宏明、邱碧英

BHP公司 Greg Booth、John Huet

理律法律事務所 范鮫

現代綜合商事公司 徐英俊、藍淑瑛

華太豐公司 蔡品正

德富高公司 沈富國

艾伯得鋼鐵公司 曲明仁、張政鳴

群錦公司 劉廷烈

慎泰貿易公司 汪明英

永光華公司 賴世傑

普魯士格公司 陳子建

永和興鋼鐵公司 黃明傑

誠鋼公司 蘇貞凱

立達鋼鐵公司 張和亮、徐仁哲

群武公司 梁福臨

盈發五金公司 林浚源

太聯金屬公司 陳明富、金智康

欣政貿易公司 周重吉

豐暉鋼鐵公司 黃輝明

國鋼鋼鐵公司 黃國榮

茂大公司 黃啟村  
昇達鋼鐵公司 廖明堂  
曉星公司 姜京泰  
台北市進出口商業公司 林淑宜  
高雄市進出口商業公會 林榮松  
中到工程顧問公司 吳學榮  
華南銀行 洪登利、盧淑華  
瑞士聯合銀行 宋家群  
中華徵信所 洪儒瑤  
建弘投信公司 傅兆康  
台灣經濟研究院 楊秀玲  
經濟日報 劉惠鄰  
經濟部工業局 馮新輝  
工業技術研究院 蔡姓甫  
本會 黃智輝、李開遠、林永樂、王廷驊、劉金明、李淑玲、邱光勛

## 六、會議內容：

主席：

各位先生、女士、今天經濟部貿易調查委員會召開的意見陳述會，現在準時開始。

這是東和鋼鐵企業股份有限公司申請對於來自波蘭、俄羅斯、澳洲、韓國進口的H型鋼課徵反傾銷稅及臨時反傾銷案的產業損害初步調查意見陳述會。本案是根據中華民國「貿易法」第十九條及「平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法」第九條的規定，對於東和鋼鐵公司所申請的反傾銷案，舉辦意見陳述會。在會議開始之前，先請本會黃執行秘書說明本會對於調查處理的基本原則。

黃執行秘書：

陳委員、各位廠商代表、各位利害關係人，今天謹代表經濟部貿易調查委員會說明為什麼要召開意見陳述會，以及我們處理本案的三點原則。

首先，本會根據「平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法」第十六條第四款的規定，如果在平衡稅及反傾銷稅案件初步調查認為有必要時，我們可以舉行意見陳述會。意見陳述會主要是讓申請人與利害關係人能夠有面對面溝通表達的機會，同時於不能明白的地方，由相關單位及列席各單位提出說明，我們希望綜合今天的陳述會、申請人與利害

關係人的書面資料，包括我們實地調查的資料，作成一個最客觀立場的報告，然後提交委員會。

第二點向各位說明的是，意見陳述會主席的指定，是根據「平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法」第二十條及「進口救濟案件處理辦法」的相關規定，本會主任委員依規定指派一位委員，作為案件損害調查的督導委員，今天的陳委員是以學術界經濟學家客觀而中立的立場，來督導這個案件。

第三，意見陳述會的幾點處理原則有：（1）我們辦理本案的意見陳述會，是根據「貿易法」第十九條及「關稅法」第四十條之一、第四十六條之二，有關於外國進口產品造成國內產品受到嚴重損害的情況或延緩我國產業建立時，如果事實存在，我們得課徵平衡稅或反傾銷稅。（2）我們所有有關初步調查的程序都是公開的，包括書面資料、實地查訪，意見陳述會也刊登在國內各大報紙周知，希望各位都有公平表達的機會。（3）我們處理的時間程序是財政部在十月五日發文，在十月九日經濟部貿易調查委員會收文後，在四十五天內我們必須完成整個初步調查報告，所以我們規定要在十一月二十二日之前要完成初步調查報告，但是必要時可以延長二分之一，換言之，十二月十四日是最長的期限。（4）我們尊重中、下游業者的利益，所以今天希望邀請各相關單位、利害關係人出席能夠客觀地表示自己的意見。今天意見陳述會所有的內容都會錄音下來，提供給委員會作為參考。（5）我們接納各方的意見，在本案一進行調查以後，初步上我們成立專案工作小組，其中包括政府的相關單位如工業局、貿易局、財政部關稅總局等，同時我們會實地訪查，此外今天列席的各位利害關係人都可以陳述意見，希望能夠充分地表達客觀的立場。（6）我們所有的工作小組成員在調查報告作成以後，會在時限內提交委員會。委員會是採取合議制，由部長主持，共有十二位委員代表，其中四位是政府官員，另外八位是學者與專家代表，需要三分之二委員的出席，出席委員三分之二的同意才能成立。我們處理的基本原則，在此向在座的各位做一說明。

另外，有關於本案處理的經過情形，請本會林組長做一簡單補充說明。

林組長：

本人代表工作小組，將專案工作小組的調查工作情形跟各位做一簡單的報告。本案是財政部在本月五日正式進行調查，我們是在十月八日收到財政部行文，在十月九日展開產業損害初步調查。為了客觀公正地來進行這個案件，我們組成了一個調查工作小組，由陳委員督導；成員除了本會的同仁之外，還包括以工業技術研究院材料所的蔡研究員、工業局的馮研究員，以及貿易局、海關的同仁。另外，我們在產業與財務方面，我們已經在十月十五日時用書面調查方式、用電傳的方式，通知申請人及國內其他廠商，國外出口商、生產者，以及進口商，就有關產業損害方面提供意見，以及就產銷一般情形提供資料。到目前為止，我們也陸續收到一些廠商的回覆，在此非常感謝一些廠商的配合，如果還有資料要提供，但是沒有在我們規定的時間內提出的話，也希望儘速配合提供給我們。另外我們在十月二十四日，也到申請人在苗栗的工廠做實地查訪，我們在此也謝謝申請人非常配合我們做訪查的工作。剛才執行秘書提到，本案如果能夠順利進行，沒有延期的話，我們是預定在十一月二十二日之前，就

可以把調查認定結果送到財政部，如果因為調查意見比較多，或是資料比較複雜，有需要延期的話，至遲也必須在本年十二月十四日之前，將意見函覆財政部，本調查工作小組會盡我們的能力，在最短的時間之內，做出初步調查認定的結果。

最後一點，如果財政部最後認定傾銷成立的話，本工作小組將配合財政部的決定，繼續進行產業損害的最後認定，謝謝各位。

主席：

各位女士、先生，我們現在就開始進行意見陳述會。在開始之前，我先將會議的規則向大家說明。針對本案登記發言的有五個團體，這五個團體包括（1）本案申請人，也就是東和鋼鐵公司；（2）進口商的部份，目前有四家廠商登記，包括永和興鋼鐵公司、群武企業公司、誠鋼實業有限公司、以及立達鋼鐵有限公司；（3）國外涉案的生產廠商，登記發言的有一家，是華太豐實業股份有限公司；（4）國內相關產業代表，登記的是台灣區鋼鐵工業同業公會；（5）其他利害關係人，登記的是群錦實業股份有限公司及常順鋼鐵股份有限公司。按照會議規則，發言將分成兩輪，在第一輪的發言中，每個團體有十二分鐘，因為是以不同的角度來看這個問題，所以給的時間都完全一樣。對於進口商的部份，因為有四家廠商登記發言，一共有十二分鐘，這中間發言時間要如何分配，由廠商自行決定，如果四位都要發言，就是每人三分鐘；如果你們推派一位代表發言，就可以發言十二分鐘。我們會控制時間，到十二分鐘時就會結束，所以待會兒進口商的部份要發言時，要告訴我將用什麼樣的方式發言。第一輪發言完了以後，還有第二輪的發言，每個團體的發言時間是六分鐘，所以可以再補充陳述你的意見，在第一次陳述裡沒有辦法為全表達時，可以在第二次發言時再表達。在第一輪與第二輪的發言時間結束以後，可能還會有一些時間，如果大家能夠節約時間的話，到時候就開放發言，所以希望在發言的過程裡，如果有哪一位或哪一個團體必須再補充意見時，可以寫張紙條，傳到貿調會工作同仁的第一排，等到兩輪發言完了以後，我會分配給各位適當的發言時間，如果還有時間的話，但是我沒有辦法保證每一個人一定有發言的機會。在兩輪發言之後，你希望陳述意見的話，請遞紙條通知我們。但是如果今天你沒有任何機會發言，或是在發言時間內沒有辦法完全表達你的意見，你可以在會議結束之後，用書面方式補充意見，我們一樣會納入正式的文件記錄，所有的發言都會全程錄音，所以你不用擔心你講的話我沒有聽到，待會你發言後我也不回重複你的發言，我們會很詳實地做一記錄。

請注意，貿易調查委員會所調查的重點，並不是傾銷，我們調查的重點是損害，所以請你在發言的時候，要著重在東和鋼鐵公司或是H型鋼產業本身有沒有受到損害，而這個損害到底和傾銷有沒有關係，這兩者是發言的重點，這是我們要調查的部份。至於有沒有傾銷的調查，是屬於財政部的範圍，不在我們討論的範圍。

接下來，我有幾點發言的原則。第一，待會發言時間請到前面的講台發言，我們會控制時間，時間到時就請你結束發言。發言時，不管是什麼人發言，台下的女士先生們請你們不要鼓掌，也不要鼓譟，這是大家非常正式地陳述意見的機會，而不是辯論場。第二，對於他人的發言，請不要干擾，也不要舉手表示你要提出意見或質疑，我們不會開放這個機會，輪到你發言時，你自然有機會發言。第三，發言時請針對本案來發

言，不要作人身的攻擊。第四，對於任何的發言，我們都會做詳實的記錄，請不用擔心你的話我沒有聽到。第五，如果有其他的意見沒有辦法在本次的會議裡說明的話，都可以用書面來表達；對於沒有出席的單位，我們也沒有宣讀書面意見的時間和安排。接下來，我們就開始進行第一輪的發言。每一個團體是十二分鐘，請你控制時間。首先請本案的申請人，東和鋼鐵企業股份有限公司的代表發言。

許志銘先生（東和鋼鐵公司執行副總）：

主席，各位與會的小姐、先生們，今天我謹代表東和鋼鐵公司來陳述東和鋼鐵對於因為H型鋼傾銷所受的損害問題，在此提出東和鋼鐵的立場和報告。東和鋼鐵在民國八十年破土興建H型鋼廠，當時，我們知道，國內市場對於H型鋼來講是百分之百依賴進口；所謂的百分之百的依賴進口，就是指國內的市場已經有實際需要H型鋼的市場形成，而且數量逐年成長。從民國八十年以來，甚至從民國七十八年以來的統計數字，我們可以看出，國內的產業或是國內的建築業對於H型鋼的需求，是呈高速度的成長，中間甚至以每年百分之二、三十的高成長率在往上走。東和鋼鐵身為鋼鐵業的一員，我們知道鋼鐵業是工業之母，所以我們也認為在國內能夠提供一個穩定合理價格的H型鋼，來滿足國內使用者的需求，是必要的，所以東和決定進行這個投資計畫。當時進行這個投資計畫時，我們當然會衡量整個合理的投資報酬率，和H型鋼市場的情況，在當時很合理地去評估世界的H型鋼市場價格，以投資報酬率來算，我們任為一噸約為新台幣一萬二千元，這是個很合理的價格。當然，我們也知道，價格的變化不是那麼一成不變，不過整個計畫在當時總是有一個合理的評估基礎。在這個基礎之下我們就進行建廠工作，直到民國八十二年十一月完成，然後開始進行試車，在八十三年七月算是正式進入量產階段，從當時到現在約有兩年多。但是我們已面臨到一種狀態，這個狀態我可以很清楚地在這裡講，並不是東和鋼鐵這個生產事業的管理不善、或是投資成本過高，以致於生產成本太高造成沒有競爭力，真正的問題是在於市場上有太多的貿易商、或是以前的進口商，他們以前佔著這個市場，因為在以前國內沒有生產產能時，他們已經在國內了，而且噸數每年是呈高成長，所以各國的H型鋼廠大多把台灣的市場當成是他們一個很重要的市場。當然，國內現在的生產廠商出來了，自然地產生了排擠的作用，他們不會認為國內市場存在，進口是為了調節國內的不足，而是他們想要繼續地高度佔有這個市場時，因此產生了他們用價格來逼迫生產廠商面臨很大的挑戰。我想這個問題是我們今天談的傾銷的重點，也是造成損害的重點。我們今天談傾銷時，為什麼特別要強調傾銷會造成對我們的損害呢？因為我們可以了解，自從工廠一成立以後，我們就面臨到市場價格節節往下滑，我雖然有了工廠，可是要打入市場時，不是由我主導價格，而是價格已經壓下來了，工廠已經蓋好，除非不開工，一旦開工，就一定要去推銷，為了在國內佔有市場，勢必面臨價格競爭。

第二點關於品質的問題，我們很強調，品質是沒有問題的，還是要比價格。再加上我們也很了解，國內到現在為止，對於品質與價格之間的要求，以各位的經驗應該都很了解，便宜是大家主要的採購意願，而不是品質高低的問題。東和鋼鐵的另外一項產品「鋼筋」，我們就很知道，因為他長期在國外，國內的鋼筋是由小做到大的，所

以至今我們在鋼筋的項目，是國內的第一品牌，我們是品質最好，價格也賣最貴。事實上，到今天來講，東和鋼鐵所謂「貴」的意思，就是價格比較高，但是他可以存在，因為他的品質比較好，已經被普遍認定。但是H型鋼市場是相反的，本來市場就存在了，而且是由國外的廠商所佔有；或是產生排擠的作用。在這個背景之下，我們的價格只有跟隨著進口價格，人家定得多低，我們只能用多低去賣，才能將市場穩固住，才能讓工廠正常地運作。一個大的投資案，如果工廠不運作的話，他的折舊與利息成本更高，而這也就是造成所謂「產業損害」的問題，所謂的產業損害就在這裡，甚至是這個產業沒有辦法生存，我想重點就在這裡。

其次，也許大家認為國外的價格既受國際行情的價格，事實上，這個問題是一個很吊詭的觀念。我們今天控告所謂傾銷對我們所造成的損害，就是在於他並不是以他的國內價格，正常地賣到國外，而是以一個相當大的價差，也就是說，他在他的國內是高價，但是他慢到國外是低價。今天還不是談關稅保護，因為關稅保護的面更廣；我們今天談的是他用一個不正常的價格來打擊，或是大量地賣到這個國家，而且這個低價如果我們沒有一個合理的最低限度的保護，這個國家的產業絕對沒有辦法建立。同理以證之，今天任何的國家我以同樣的外銷價格，大量地賣到他的國家，我相信他也絕對會控告東和鋼鐵傾銷。我們也可以用一個證明來講，今天，東和並沒有用所謂同樣的價格賣到當地去，或是大量地賣到當地，讓對方來告我們傾銷，足以證明這一點；但是我們也可以看出，韓國在今年七月一日時，就把他們的關稅由百分之八提高到百分之十五，這還不是反傾銷，他就是普遍把H型鋼這個項目的關稅提高，表示他一方面在保護國內的產業，而且在國內到現在的價格還是一噸每斤四百元以上，但是他賣到台灣時可以賣到三百二十元、三百三十元，還是到岸價，這就是我們說的傾銷問題。如果東和鋼鐵在國內可以賣到類似韓國國內的價格，國內進口的價格比較低就沒有問題；問題是東和鋼鐵今天受到這個價格的牽制，所以東和鋼鐵要去賣相當於到岸價格美金三百二十原或是美金三百三十元的價格，東和鋼鐵就受到極大的損害。所以從我們設廠以來，到現在為止，除了因為日本神戶地震時，也就是去年一月以後，產生了國外H型鋼預期心理，甚至有很多國外廠商不報價，東和鋼鐵在反映市場的清況下，除在去年的三、四、五、六月曾經有過H型鋼的盈餘以外，所有從開始生產到現在，H型鋼廠都沒有盈餘。也許在報表上看到，東和鋼鐵還有盈餘，事實上我們所做的包括處分資產、或釋出受股票的情形，真正來講，東和鋼鐵的H型鋼真的是從建廠以來，就遭受到傾銷這樣的打擊，造成產業確實有危機，所以我們今天才很合理地提出控訴。以上是我們的報告。

主席：

接下來請進口商的團體來發言，請發言。

黃明傑先生（永和興鋼鐵公司負責人）：

本人是永和興鋼鐵有限公司的負責人。本人從事H型鋼的買賣已經有十四年的時間，這段時間之內，如同東和鋼鐵的代表所言，H型鋼從民國八十三年以後才開始有量產。所以，針對這個事實，我有幾點意見在這裡陳述：（1）在八十三年以前，國內的

H型鋼雖然沒有量產，但是因為經濟的發展、民間的建築以及政府重大的公共建設投資，對H型鋼的需求量在短時間內迅速地成長，所以吸引了來自日本、韓國、南非、盧森堡、英國、法國、德國、義大利、澳洲等國的工廠相繼來台灣，爭取台灣H型鋼的市場；在蘇聯瓦解以後，又加入了俄羅斯和波蘭。所以這段時間，可以說是H型鋼最多國家來台灣爭取訂單的時間。這麼多的國家在台灣爭取市場，他們如何爭取市場？就是互相比較、競爭價格，所以，他們取得台灣市場訂單量的多寡，就完全取決於哪一個國家的工廠所提供的售價比較便宜。事實上，這麼多的國家在台灣市場銷售H型鋼，以價格來爭取市場，是早就已經存在的事實。

第二點，H型鋼到目前因為國內只有東和鋼鐵在生產，他的產量以及其所生產的規格尺寸，到目前為止也還沒有辦法完全滿足國內市場的需求，所以，現階段已有計畫、或已經開始要設廠投入H型鋼生產的工廠，目前有東和鋼鐵的高雄廠、桂裕鋼鐵、燁隆一貫煉鋼廠、高興昌等工廠，可見台灣的市場還容許其他的工廠加入這個市場的競爭。

以上兩點只是我針對台灣在東和鋼鐵還沒有生產以前，以及東和鋼鐵生產以後的事實家已闡述，最後在此作個人在這方面的結論。台灣因為自然資源比較欠缺，經濟的成長高度地仰賴出口商品來維持，台灣製的商品能夠在國際市場開闢土，最主要的力氣就是價廉，所以世界ABS大王、奇美實業的許文龍先生在最近出版的一本書「觀念」中，他口述提到：保護是自我封鎖，是退化的開始，是特權的溫床，有保護才會有反傾銷，台灣沒有道理推行反傾銷。美國是因為市場大、人口多、資源豐富、自給自足，才可以反傾銷；台灣是以外銷為主，市場小，根本不用擔心別人來傾銷，所以台灣的商品能夠在國際市場上無往不利，最重要的就是因為國際市場提供給我們一個自由競爭的市場。謝謝。

主席：

謝謝黃先生的發言。進口商的部份還有時間，可以繼續發言。

蘇貞凱先生（誠鋼公司總經理）：

主席，各位長官，各位同業先進，我從事H型鋼這個行業已經近二十年了，我是進口商，同時我也是東和鋼鐵的經銷商。這二十年來，從來沒有像這一兩年來經營得這麼困苦，我相信所有的進口商都有同樣的感覺。從去年五月開始，一直到今天，已經是十月底了，整整一年五個月，我想請問在座進口商，有哪未能賺錢？如果沒有一套有效的方法，最後，我相信台灣從事這個行業的人都會同歸於盡。

我們再反過來看東和鋼鐵的情形。東和鋼鐵的經銷商，從原先有三十八家，一直到今天只剩下十二家在苦撐。起初，大家爭著要做東和鋼鐵的經銷商，可見有錢可以賺，也可以證名，在正常的情況下，國外合理的報價之下，大家都有利潤的空間，都可以生存。漸漸地，價格一直在壓低，以至於國內的H型鋼根本就無法來競爭，經銷商也一家一家地退出，他只單純地從事進口，反而可以生存。如果沒有解決之道，我相信這十二家、連我在內，都想要退出。也許有人會舉出，過度的保護，像汽車業，保護了十幾年，但是到頭來，價格又貴，品質又差。我同樣不贊成過分地保護國內的產業，

但是我要提醒各位，論品質，國內的H型鋼絕對沒有比蘇聯、波蘭、韓國來的差，因此常有客戶指定要東和鋼鐵的產品，因為速度快、不生鏽、看起來更新更漂亮，這一點，我相信在座進口商都不容否認。而且，所有的進口商，不只是經銷商，連其他的非經銷商，也或多或少會拿東和鋼鐵的產品，因為他供應的速度快，市場不會斷或斷的太久，這一點就是國內產業有其存在的價值。如果讓市場繼續惡化下去，國內產業到時候被打倒，我想進口或不報這種價，長遠來說，消費者也不會受益，如果到時候急用H型鋼，我相信一定適控制在日本人的手中。我們也不用擔心東和鋼鐵會漫天叫價因為光是在亞洲，還有日本、泰國、印尼等其他國家，像永和興鋼鐵的代表剛才所說的，還有那麼多的國家可以來報價，我非常贊成良性的競爭，但是我不同意把自己國家的產業讓人家趕盡殺絕，否則韓國、泰國為什麼要提高關稅來保護自己，難道我們這個地方永遠要成為國外產業的殖民地？謝謝。

主席：

謝謝。好像還有一點時間，請發言。

張和亮先生（立達鋼鐵公司總經理）：

我是立達鋼鐵的代表，本人經營鋼鐵業務已經有二十五年，其中有二十三年是在生產事業的工廠經營，但是最近二年參與到H型鋼大批發的買賣業。立達鋼鐵本身是東和鋼鐵的經銷商，也是進口商，所以基本上是扮演雙重的角色。當初我在參與H型鋼的業務時，因為只有東和鋼鐵一家在生產H型鋼，台灣一年有將近一百萬噸的需求量，東和鋼鐵從資料上來看，只能提供百分之五十五的產量，約還有百分之四十五要靠進口，以我個人的看法，有適量的進口，有合理的價格來競爭的話，基本上這個行業應該很好做。但是我加入這個行業以後，我發覺到事實不然，為什麼？從我一開始加入時，總共有三十八家經銷商；為什麼都參與東和鋼鐵？因為他們認為跟著東和鋼鐵再有秩序的產銷制度下有利可圖。但是後來不到三、五個月，從三十八家一直減少成十二家，原因可以從其中看得出來。從進口資料可以看得出來，台灣在一九九五年約有五十八萬噸的進口，再加上東和鋼鐵的五十五萬噸，就已經超過了二、三十萬噸。我想，為什麼這個市場被打的這麼亂的原因，主要是因為供過於求，而供過於求的原因是進口量太大。剛才東和鋼鐵的代表也提到，為什麼會有這麼亂的秩序，因為有那麼多的國家、那麼多的人，聚集在台灣H型鋼的主場，原因就在於低價銷售進口。

我個人的看法是：目前台灣的型鋼，不只是H型鋼，還有百分之十點二的進口關稅再抵制，但是在未來加入WTO以後，是不是將來這百分之十的關稅也沒有了？或許會到這種地步。現在有百分之十的關稅成本在抵制，再加入WTO之後會不會更嚴重，也是其中的因素之一。我建議政府方面是不是有適當的措施，能夠調查H型鋼在進口方面的事實，為什麼會造成今天H型鋼的情況。未來還有桂裕鋼鐵、燁隆鋼鐵、高興昌等，都有意加入H型鋼的生產行列，未來這個行業，跟據我所知，因為過去我在這個行業作了二十幾年，投資生產H型鋼，至少都要百億元以上。一個公司投資百億元，從原料、加工、成品，都要有相當的成本，而且有些原料還是從國外進口，成本都相當地高，結果今天做到目前的價位，相信經濟部已經調查過了，這種價位已經有相當的損害。

以上是個人的見解。

主席：

時間已經差不多了，進口商的部份還有一家群武企業還沒有發言，如果想要發言，還有第二輪的時間，稍後再發言。

接下來進行國外涉案廠商的部份，請華太豐實業股份有限公司發言。你希望用書面意見來表達就好？不用口頭發言？謝謝你為我們節約時間。接下來進行國內相關產業的代表，請台灣區鋼鐵工業同業公會發言。

郭金茂先生（台灣區鋼鐵工業同業公會總幹事）：

主席，各位長官，各位先進，本人是鋼鐵公會的代表。今天，本會的會員東和鋼鐵公司提出H型鋼的反傾銷案，本人在此感到非常心痛，為什麼會非常心痛。台灣一年的銷量要一百萬噸，東和鋼鐵只有百分之五十五的產量，還不夠百分之四十五，為什麼進口商和製造商不能來保持正當的產銷秩序，大家有錢賺，而造成今天的結局，本人感到非常心痛。

第二，本會的會員絕對有認識到自由化、國際化的世界潮流，我們絕對不會反對哪一個國家的進口鋼品。但是今天我們受到國外的不公平貿易，不公平的傾銷，造成我們的損害，我們今天不得不提出告訴，我們不是提出禁止進口，我們是提出傾銷的控訴。大家都知道，進口H型鋼有那麼多的國家，為什麼東和鋼鐵只有提出四個國家？因為這四個國家在傾銷還沒有判定以前，有傾銷的嫌疑，我們一具所有直接或間接的資料，得出其有傾銷的嫌疑。為什麼別的國家，像日本，向台灣出口很多H型鋼，為什麼東和鋼鐵不提出控訴？因為他沒有傾銷的證據，我們絕對告不通的。

其次，H型鋼是終端商品，也就是產品做出來以後，稍微加工一下就可以直接利用，不像鋼鐵的板類，經過熱軋、冷軋、表面處理。因為他是終端商品，假若反傾銷案成立的話，對於進口商有所不利，沒有影響到其他的製造業工業。

第三，我剛才提到，我們是控告傾銷，不是要求禁止進口，我以前聽過幾次公聽會，大家都搞錯了，台灣廠商不是為了保持獨佔台灣市場，所以提出傾銷的控訴，我們的鋼廠絕對沒有這個道理、沒有這個意思，是因為讓我們沒有辦法生產，這個在全世界都是一樣的。所以我們希望界這個機會，我誠懇地拜託各位進出口商，台灣市場有一百萬噸的需求量，東和鋼鐵是沒有辦法在進入市場後就獨佔市場，沒有錯，還有幾家要建工廠也會加入市場，但是要等到工廠蓋好還有好幾年的時間，不是今年或明年的事情，從試車到生產，最快要三到四年，在這幾年中，進口商也賠錢，製造商也賠錢，我們為什麼不回歸公平交易的原則之下，為什麼大家不來維持一個合理的產銷秩序。總而言之，我們的損害非常嚴重，希望政府有關單位站在公平合理的立場上，讓台灣的製造商有一個公平合理的機會，讓台灣的製造商可以活下去，謝謝各位。

主席：

接下來進行最後一個團體的發言。現在請其他利害關係人的群錦實業股份有限公司發言。

劉廷烈先生（群錦公司董事長）：

主席，各位先進，大家好。我是專門進口蘇聯H型鋼的，我現在是代表H型鋼工廠的一些意見和我們的看法。第一點，從剛才到現在為止，各位手上拿的資料，有些都是經過了扭曲，不太齊全，如果我們拿世界銀行統計，台灣八十二年的進口量是超過一百二十萬噸，今年為止，從一月到八月是二十三萬噸，估計到今年底也不會超過三十五萬噸。東和鋼鐵從八十二年時，從零噸的市場佔有率起，到現在每個月，根據一月到八月的統計，是三十五萬噸，到年底是五十五萬噸，這種情形下，在市場佔有率方面，因為他是唯一一家，泰利已經停止生產，所以佔了百分之六十五。在這種情形之下，和我們的需求可能有關係，因為到今年為止可能估計就是八十五萬噸，如果和四年前比較，是九十五點七萬噸，這是表面消費量，當時的進口量是一百一十萬噸，今天才不過是三十五萬噸，我想，所有的進口商都已經很節制了，都比去年的五十五萬噸少很多，今年最多是三十五萬噸，去年是五十五萬噸。今年的價格應該要漲，為什麼會跌呢？我想這大概是東和鋼鐵的關係。今年他還是將每年五萬噸的產能，發揮到五十五萬噸。我算是進口蘇聯鋼鐵最大的廠商，我從去年四月就停止進口，和東和鋼鐵談，第一次是請經濟日報吳特派員安排，侯董事長不能會面，第二次我委託中鋼潘組長想和東和鋼鐵見面，還是不能見面，所以，這種老大心態；我想每個進口商不是想把這個市場毀掉，這些人都可以作見證，他們是怎麼安排，好幾個星期都見不到。到現在為止，我們也節制，從去年的四月份到現在，平均一個月進口不到一千二百噸，在這種情形之下，蘇聯其實有他的委屈，為了經濟，他要出口一些來賺取外匯，補貼國家的收入，這也是難免，為什麼說他的價格低，因為和我們一比較，以前戈巴契夫一個月的薪水才二元美金，化為H型鋼在國內的價格能有多？所以不可能這樣算。如果以最大消費地莫斯科來講和我們現在的價格相比，他還是有錢賺，還是有賺取外匯，所以他的政府還是會提出這些資料，以後靠數字來說明，我會進一步再說明。

第二點，我想任何國家對於國內產業加以保護是應該的，而且我們也贊成政府一定要圖利廠商，但是到目前為止，還沒有聽說哪一個先進國家，除了圖利廠商之外，還保護壟斷的，因為現在只有一個工廠，佔了百分之六十的市場。首先，日本也好，美國也好，他們試圖立場商，但不保護壟斷，超過百分之三十五就要嚴厲的處罰，但是我們現在到了百分之六十五，這種事做賊喊捉賊的心態，若我們政府想求國際化，單靠口號適不行的，要實際做出來。東和鋼鐵為什麼不告日本？因為東和鋼鐵本身就是向日本的東京製鐵買二手貨機器，以很高的價格買舊的機器，那是不合理的價格，很容易就查得到，這是東京製鐵的岡山廠，現在二國廠商已經達成了策略聯盟，企圖要壟斷台灣的H型鋼所有的市場，這種獨佔的意圖是相當的明顯，所以他不敢告、也不許告，將來就像張先生所說的，就由日本控制，如果不控告他們，將來就由他們控制，由東和鋼鐵控制，這是毫無疑問的。

以我們來講，現在我們是所有的工程都延誤了，但是如果明年一開工，舉例來講，

本來在去年高雄的地下鐵就要開工，每二公里就要三萬噸H型鋼、高雄市就需要七十五萬噸H型鋼。過去用的H型鋼，大家認為高爐煉製的東西好的太多了，不用說交貨；沒有錯，交貨若從遠處來沒有話講，但是如果需要的話，在訂貨後十天就能收到貨，因為在海參威裝貨要四天，船期要四天，總共八天就能到台灣，十天就能讓你報關提貨。所以，如果政府要繼續走這條路，公共建設不要中斷的話，需要開放一條路，讓緊急需要時貨能夠進來。百分之十點多的進口稅在全世界已經很高了，為什麼同樣是進口稅，這麼多家鋼筋廠商從來不要求保護。前年我們嚐到一個苦果；我們把鋼筋的價格拉到一公噸一萬三千多元，結果廠商多了三十幾個百分比，造成現在所有的鋼筋廠倒成一片。為什麼H型鋼去年年初進口那麼多，或是說前年為什麼進口那麼多，現在會嚐到苦果，就是從每公斤九元多一拉拉到十六元，也就是一公噸一萬六千多元，這是東和鋼鐵的市場戰略。在這樣的情形之下，這是一個後遺症，慢慢地延續下去，今年進口量至今為二十三萬噸，竟然會把整個市場拉下來到低於成本二成，這是要怪東和鋼鐵，全世界沒有這樣進口的。韓國的產能比他的需求大很多，韓國至今還進口了相當多的蘇聯H型鋼，從來也沒聽說過有反傾銷的情形；韓國這個國家是到處都要反傾銷的，就單單不提反傾銷，因為他把國內的價格壓抑得相當合理，但是對進口的價格，讓它們自由競爭，讓用戶自由選擇。

我想，鋼鐵公會是不是能很理智地來分析這個，把數據統計好，這裡有些數值也是根據鋼鐵公會的資料，但是為什麼自己不去看看？今年的進口量是不會超過三十萬噸，佔整個市場只不過百分之三十九，獨佔的東和鋼鐵佔了百分之六十一，這已經是違反美國政府非常嚴厲的反托拉斯法，我們的政府如果不查的話，讓東和鋼鐵與日本一起來壟斷國內市場，讓所有其他的國家認為我們幾乎是閉門造車，我認為實在有點說不過去。我們所有的進口商都很願意和東和鋼鐵談，我們也願意限制自己的進口量，把進口量壓到每個月進口幾千噸，在將來市場有需要的時候，公共工程有需要的時候，我們會很節制地把這個市場維持好，請給我們一個機會，謝謝。

主席：

謝謝劉董事長的發言。我們第一輪的發言就到此結束，接下來進行第二輪的發言。我再次提醒各位，這是損害調查，所以在此很重要地是要說損害的發生。損害的發生當然有很多種，包括進口量的增加、價格跌的不合理，希望大家多提到國內H型鋼價格的機制，到底是怎麼樣的情況，目前的價格是不是一個合理的價格，和以前比較起來如何，或是東和鋼鐵生產前與生產後種種情形，這樣有助於我們在這方面的判斷，或者適這方面的資訊提供。現在就開始第二輪的發言，在第二輪的發言裡，每個團體是六分鐘，我們仍然請本案的申請人及東和鋼鐵公司來發言，謝謝。

許志銘先生：

主席，各位與會的小姐、先生，我想在此再次強調的是，東和鋼鐵到今天，並沒有如部份進口商所講的，我們在企圖壟斷市場，或是我們要讓進口不能存在；基本上，我們不反對進口，我們認為台灣應該是一個自由開放的市場，但是進口貨不應該用遠低於其國內的價格，低價去打擊外國產業的價格，也就是以傾銷價來攻擊我們，讓我

們國內的產業受害，不能生存，重點還是在這裡。

第二點，我特別要強調的是，剛才群錦公司所提到的所謂扭曲資料的問題，如果就我手上的資料，我覺得他正好是扭曲資料，這一點並不是所謂攻擊防禦方法，我是覺得講的資料實在是太離譜。例如說我們為什麼不告日本？因為我們不具被告日本的條件；他可以說成我們和日本去聯合壟斷市場，各位要了解，在國內H型鋼沒有開始生產之前，事實上市場佔有率最高的適日本，佔了百分之七十五，其他的國家合起來大概佔百分之二十五，如果今天東和鋼鐵退出市場，獲利最大的是日本，並不是我們和日本聯合來控制台灣的市場，所以這一點正好和事實是完全相反。第二點，他約略提到，我們因為有另外一個新建的廠，有向日本買了機器，所以我們就控制了市場，我想，機器設備在國際上買來買去，是一個很正常的行為，所以這一點在此要稍微澄清一下。

至於特別談到進口量的減少表示已經相當尊重國內市場，我們都可以了解國內的市場景氣，事實上在今年來講是下降的，當然今年還沒有結束，所以表面需求量最後的統計數字還沒有出來，但是從市場的反映，事實上是市場不好，所以真正實質需求量、或是表面需求量都再下降。所以，東和鋼鐵的工廠既然開工，東和鋼鐵的鋼鐵廠就要維持一個適當的開工率，否則他折舊成本與固定資產成本會相當地高，每噸的成本更高，在這種情況下會沒有競爭力。我想，這些所謂會傾銷的國家，為什麼要低價去賣，也就是要維持高的開工率，他把國內的市場維持了以後，再提高的開工率就是降低成本，所以他們才會用傾銷的價格賣到國外。相對地，對我們來講，如果他在國內也賣這個價格，他絕對不會生存，所以我們才說他是傾銷，這一點還是要強調的。至於說東和鋼鐵的市場佔有率還相當地高表示應該是我們再主導或壟斷市場，如果說今天東和鋼鐵是個獨佔事業或是壟斷市場，我想公平會早就要調查東和鋼鐵；今天變成東和鋼鐵是個受害者，要控告傾銷，所以事實正好相反，就足以證明東和鋼鐵今天不但沒有辦法壟斷市場，而且也沒有辦法在市場上獲取合理的利潤，更談不上暴利，也談不上壟斷市場。從這一些觀點來看，還是要提出請相關的單位了解，東和鋼鐵今天是面臨傾銷的受害者，身為受害者，我們只是想要達到一個最低不要讓國內產業不能建立、或過度受到傷害的條件為訴求。以上是我補充的報告。

主席：

謝謝東和鋼鐵公司。接下來請進口商團體的部份發言，不知道四家廠商還要繼續發言嗎？剛才沒有機會發言的群武企業要發言嗎？請不要客氣。

梁福霖先生（群武公司高專）：

我適群武公司的代表。我們公司從事鋼鐵業已有十幾年，做H型鋼有三年，坦白講，資歷很淺。在公司的立場，進口也好，承銷東和鋼鐵也好，我們只要求一樣東西，就是利潤，公司不賺錢就是罪惡。在東和鋼鐵來講，本來有三十八家經銷商，為什麼剩下十二家，就是因為利潤下降。在我們公司有一個很實際的例子，就是台灣早期的H型鋼市場，外國報價據說有比較高於單價約每噸五元美金，所以公司政策認為國內好不容易有一家H型鋼製造廠，政策性地就完全支持，不然的話，我們從蘇聯進口五千噸，

從波蘭進口一萬噸，我們經常進口，為什麼要支持東和鋼鐵？除了東和鋼鐵可以順利交貨之外，我們希望把國內H型鋼的市場導正為中、小盤商，產銷秩序能夠明朗化。以上是我的報告，謝謝。

主席：

謝謝你的發言。進口商的部份還要繼續發言嗎？請發言。

黃明傑先生：

永和興鋼鐵第二次發言。以一個H型鋼進口商與買賣商來講，當然很贊成也很歡迎東和鋼鐵對於國外廠商提出反傾銷的控訴。為什麼呢？因為在反傾銷控訴案進入調查的階段，國內的H型鋼的行情已經有止跌回穩的現象，而且也可能在短期間內，跟歐、美、日的價格上升而調漲，這是從事這個行業很樂意看到的。但是我在第一次發言時講到，我提出來的幾點意見，就是事實的闡述。印象中我在民國八十一年底和東和鋼鐵的何董事長在一次的餐會中，他提到當時國內的鋼筋行情約為一噸一萬三千多元，H型鋼東和鋼鐵當時還沒有量產，但是行情也只有在一萬元左右，何董事長就說：我投資了一百億來建H型鋼廠，每一噸才能夠賣一萬元，鋼筋只要投資二億，就可以賣到一萬三千元。所以，H型鋼在民國八十一年價格和目前的行情價格差不多，但是東和鋼鐵當時並沒有開始生產。這是一個事實。

第二點，今天型鋼在台灣市場售價這麼偏低，經銷商和進口商都無利可圖，我想這和進口商的進口量是不是有傾銷，應該不能劃上等號。目前以台灣今年度的經濟不景氣，各行各業，除了鋼鐵以外，其他的產業也都不是很理想，以H型鋼目前在台灣市場的售價，東和鋼鐵出來的售價約為一萬八百元，以這樣的行情來講，比起鋼筋、角鋼都要來的高。在這樣的比較之下，因為他們都是由廢鐵煉製的，廢鐵的成本都一樣；還有一點是H型鋼目前在國內買賣的方式都是以規格重量來計價，東和鋼鐵所生產出來的H型鋼，他的重量損失約為百分之五，把一萬零八百元乘以百分之五，他的售價已經達到一萬一千多元，再以這個價格和鋼筋、角鋼做這樣的比較，很明顯的，事實上H型鋼已經高出國內其他鋼種的價格。所以我一再講，大家在經銷或是進口H型鋼時沒有利潤，不應該和進口量的多寡劃上等號，而是東和鋼鐵本身的銷售制度有很大的可議之處。為什麼呢？他一個月生產五萬噸，由十二家經銷商來經銷，每家經銷商必須要在當月份銷出多少量，無形中造成他們庫存的壓力，和財務上利息的壓力，所以不得不彼此之間互相地競爭。剛才我們也提到，國內市場的需求，今年可能在九十萬噸，東和鋼鐵的產能也才五十萬到六十萬噸而進口量只有三十幾萬噸，在這種供需之間幾乎平衡的情況之下，大家還沒有利可圖，為什麼？這是值得我們深思的，謝謝。

主席：

謝謝黃先生的發言。進口商的發言時間止剩下十二秒，是否就不再發言？請問國外

廠商代表的華太豐實業現在要補充發言嗎？不需要，謝謝。接下來請問國內產業代表的台灣區鋼鐵公會要補充發言嗎？

郭金茂先生：

在此補充發言。簡單的幾句話。我們今天這個會，是依照「關稅法」第十六條第二項，以及「平衡稅及反消稅課徵實施辦法」而舉行，大家手上都有這份資料。今天不事生產量與進口量多少的問題，因為今天我們不是依「貿易法」來舉辦這個意見陳述會，不是大量進口而損害到台灣的製造業的不公平貿易情形；今天東和鋼鐵所提出來的是依照「關稅法」第十六條第二項、是依照這個主法來辦理，目的就在於有傾銷的行為，不是數量多少的問題，因為現在貿易公開化、自由化，哪一個國家都沒有辦法來限量哪一個國家能夠進口多少，這是絕對不可能的事。

第二點，公會所有公佈的資料，今年和去年的進出口資料有差異是沒有錯的，但是公會公佈的數量不是我們自己想自己寫的，進出口通關資料是一樣的，是從海關買進來的磁帶、磁片所弄出來的。我們控告人家，不是依「貿易法」控告別人的不公平貿易，東和鋼鐵是控告傾銷，法源是不同的。以上是我的補充說明，如有不對的地方，請各位先生多多原諒，謝謝各位。

主席：

謝謝郭總幹事的發言。接下來是第五個團體，請群錦實業發言，時間是六分鐘。

劉廷烈先生：

我剛才少講了一句。剛才在分析成本的部份我非常佩服，因為現在鋼筋的價格不過是七千多元，我們還能夠生存下去，因為廢鐵三千五百元，加上煉鋼二千五百、二千六百元，加上八、九百元的製鋼，大概是七千一百元就很好了，你能夠賣一萬一千多，應該要謝謝東和鋼鐵的市場很好，也很有勇氣提出傾銷的控訴。

我今天在飛機上看到經濟日報報導，其中最後一句話是：根據東鋼發言人的話，四國傾銷案，這四國要付出百分之二十的反清銷稅，東鋼的獲利可大有起色。這是內線交易，我在想，東和鋼鐵是不是利用這段時間在股票方面有些幫忙，還是真正要告傾銷？向成本低如鋼筋，我們都可以生存，你還沒有開始就天天出現在股票版，我想，這不是內線交易的話，也是引用內線交易。今天是否要告傾銷，其實我們做進口的人，如果今年東和鋼鐵能夠和我們議定進口數量，我們都很贊成，但是今天如果我們贊成的話，可能他的價格又要拉到一萬六千元，對將來我們國內的產業是絕對沒有什麼幫忙。國外也計算過了他的成本，沒有人願意賠錢來這裡交貨，自然以量制價、以價制量，你今天因為價格不比以往好，沒有一萬六千元，一萬六千元是五、六百美金，全世界那有H型鋼適這麼高的價格，沒有道理。去年東和鋼鐵把價格從九千多元拉到一萬

六千元，超過日本國內價格，日本的國內價格大多平均在四萬日幣，約為台幣一萬多元而已，也沒有聽說日本要去告誰，和我們的國內價格差不多。所以若說傷害國內產業的話，我倒勸他，市場的戰略，銷售的規矩，不要再讓自己的經銷商亂殺，因為他是經銷商，本身也是進口商，都是一樣的角色，今天我們在東和鋼鐵都被犧牲掉了也說不定，但是東和鋼鐵告我又有什麼用，將來這十幾家還是殺他殺的要死，所以我勸東和鋼鐵，市場戰略要修正一下。還有，進口量我們已經減了一半以上，要減也可以，就請東和鋼鐵再把價格殺到和鋼筋一樣的價格，我們自然就不會進口，因為全世界沒有這麼便宜的H型鋼，現在日本的國內價格是日幣四萬多元，和你一萬多元的價格，是一樣的價格，沒有任何造成傾銷的理由。謝謝。

主席：

謝謝劉董事長的發言。我們第一輪與第二輪的發言完全結束，現在還有一些時間，諸位如果希望能夠發言的話，請遞張紙條到前面來，我們會儘量安排。首先，有位澳洲BHP公司代表要發言。我們給你五分鐘的時間。

Mr. Greg Booth (BHP公司)：(由理律法律事務所范蛟律師翻譯)

謝謝主席，在H型鋼所有的進口產品當中，BHP的供應量只佔其中非常少的一部份，以一九九五年為例，這個年度BHP出口到中華民國的數量只有一萬七千公噸，當年中華民國全年的消費量，大概是一百一十萬噸，其中有五十八萬三千公噸左右是進口的，在同年，BHPH型鋼產品出口到中華民國的數量，只佔所有出口國家的第七位，其中最大的出口國是日本，數量大概是十八萬九千公噸，但是日本的出口業者並沒有在本案中被控。在BHP所有銷售到中華民國的產品中，絕大部份都是東和鋼鐵所不生長的尺寸，所以在這兩國之間彼此競爭的情況非常地微小，實在是可以略而不談的。BHP在中華民國境內銷售的價格，一向都是依照市場的行情來決定，並沒有殺價和中華民國國內的生長者、或是其他進口廠商競爭的情況。我們也特別強調，BHP產品的尺寸，因為和東和鋼鐵所生長的不同，一般而言，兩者並沒有替代性。雖然BHP在過去兩年中，在中華民國的銷售量有增加，但是因為原來的銷售量就非常地少，即使有增加，總量從絕對值來看，還是很少的。此外，在增加的量當中，絕大部份也是東和鋼鐵所不生長的尺寸。BHP本身不具備增加對中華民國銷售量的能力，事實上，BHP在可預見的未來，還打算減少對中華民國的銷售量，以因應其他市場的計畫成長。BHP的銷售策略，一向是側重在內國生長者所不生長的產品，例如東和鋼鐵最近開始生長150\*150的產品，BHP的銷售量馬上就下降。綜上所述，BHP不認為出口在同類貨物的範圍之內，對中華民國國內的生長者，能造成有重大的損害，或重大損害之虞，謝謝。

主席：

謝謝BHP公司的發言。在場的諸位不知道還有哪一位希望能夠發言？請東和鋼鐵公司代表發言，時間為三分鐘。

許志銘先生：

我在此補充發言一下，就是有關東和鋼鐵的H型鋼賣這個價格，而鋼筋是賣更低的價格，這樣之間，可見H型鋼還有多大的利潤。第一點，我們是一個上市公司，所有的財會報表都是由證管會或是會計師處理，我想，東和鋼鐵是完全沒有不良記錄的公司，在這一部份有沒有賺錢，是不能隱瞞的。我特別要強調的一點是：鋼筋和H型鋼的生產設備、投資成本完全不一樣，就好像剛才所說，鋼筋如果只有一個軋鋼線，可能可以用二億、五億元投資，就生產出鋼筋的產品，但是投資生產H型鋼，多要百億元以上，多寡視其規模大小。這樣所產生的投資固定成本，兩種產業基本上結構是不一樣的，所以也不是說東鋼同樣是用廢鐵。今天可以去生產鋼筋，七、八千元都在賣，H型鋼所謂的一萬元還在講賠錢，這一點，基本上對於產業的結構或知識比較不夠。

第二點，我想要強調的是，他們強調，東和鋼鐵的H型鋼已經賣到一萬零八百元，我想這也和事實不和。我們的經銷商現在都在場，都了解今天我們給經銷商的價格是多少。所謂經銷商的價格不是說我們給他們有很好的利潤，他們今天也是賠錢的狀態，事實上，東和鋼鐵今天賣的價格是一萬到一萬零二百元之間，並不是他們所講的，賣到一萬六千或是一萬三千元，然後用臆測的，我想所有的事實都要以實際的證據來做判定的基礎。

主席：

謝謝徐副總經理。還有沒有哪一位要發言？不知道主席能不能發言？我想請教澳洲的BHP公司，這也許對我們在資訊上有幫助，你可以選擇不回答。BHP公司同樣的H鋼廠裡，不知道在澳洲國內的正常價格是多少？

Mr. Greg Booth:

現在沒有詳細數字資料，會後以書面資料提供。

主席：

同樣地，不知道能不能請教群錦公司的代表，您說您現在的進口價格，就蘇聯的國內市場來講，仍然有利可圖，也就是說這個價格是一個可以長久維持的價格，而不是一個短暫特別的價格？

劉廷烈先生：

因為蘇聯的結構，國內的市場價格是以莫斯科為準，再加上一萬多公里的運輸，他們覺得運到這裡還算是可以，有些資料我希望由廠方再提供，因為廠方下個月就會來台。

主席：

因為在座的人士好像沒有其他的意見，不知道我們參與調查工作的政府部門，工業局或是貿易局有沒有希望發言？另外有一代表欲發言，我們給你三分鐘的時間發言好嗎？請發言。

曲明仁先生（艾伯得鋼鐵公司經理）：

主席，各位先生、女士，台灣的傾銷法實際上我們公司已經有受害經驗，因為我們過去在巴西的線材已經被財政佈告過傾銷，就我們的經驗來講，在判定傾銷的過程，我們發覺到我們受到相當不公平的待遇，因為涉案廠商所提供出來的資料，讓我們感覺財政部並沒有去接納，我們做了一些辯駁，可以說沒有什麼效果，我們在當時是希望邀請財政部的官員能更實際上到當地查個價錢，不能只是聽申請廠商所提供的資料。

第二點，對於國內的傾銷法，為什麼今天國內這麼多的進口商會有這麼多的反彈，因為在台灣被判銷，就表示你這個廠商大概就永久沒有進來台灣的機會，因為台灣的傾銷法並沒有落日條款，不像美國的傾銷法，在幾年以內可以再申請複查。有關這點，我們到目前還是有委託律師和財政部請教這一點，而財政不一直沒有辦法給我們一個肯定的答覆，給我們一個明確的答案，所以為什麼今天國內的進口商對於傾銷案，反對的聲浪這麼地大。

第三點，關於這個傾銷案，因為目前全世界已經是自由貿易，今天台灣廠商的生產越來越大，我們對於國外廠商作這個反傾銷的動作，難保哪一天我們台灣廠商走出去的時候，對方也會很容易地找一些對自己國內廠商有利的證據，來對台灣廠商作某一方面、某一程度的傷害，希望就這一點來講，財政部或是貿調會能夠做一個相當的考慮，謝謝各位。

主席：

謝謝。還有沒有其他的廠商代表要發言？請到前面來發言。發言時間為三分鐘。

邱碧英小姐（全國工業總會）：

主席、各位代表，大家好，工業總會在此代表業界表達一些意見。以東和鋼鐵這個案子來說，東和鋼鐵從生產H型鋼到現在為止，他所受的損害可能是一般產業沒有辦法負擔的損害，他到八十三年底，虧損金額可能會達到三百億元左右，這個金額不是一般的產業可以負荷的，在他損害的部份，我僅提出這個非常明顯的例子來告訴大家。剛才有位業者說，因為傾銷在台灣來說沒有落日條款，所以對各位進口商可能非常地不利。依照「平衡稅及反傾銷稅實施辦法」第二十八條，我們可以知道，如果傾銷案件遇到傾銷的事實或是其他原因變更之後，你可以立即提出來，在以前的時候，甚至有一年就檢討的情形。所以各位不用擔心，如果各位在傾銷稅率判定之後，對各位來說是不公平的，或是傾銷的情形已經沒有了，我想，所有的利害關係人都可以就這件

事情向財政部提出申請，在此提醒各位，謝謝。

主席：

謝謝工業總會的說明。還有哪一位廠商代表或是單位想要發言？如果沒有的話，今天的意見陳述會就馬上要在此結束。我再提醒各位，如果各位利害關係人，或是其他廠商、發言代表，有任何補充的意見的話，請在開會以後三天之內，也就是十月三十一日之前，用傳真或是以書面的資料記達本會。今天的意見陳述會就到此結束，非常感謝各位花了時間來跟我們說明有關本案的一些情況，非常謝謝。

散會：下午三時三十分。