

「台灣區鋼線鋼纜工業同業公會申請對自巴西、印度、阿根廷進口預力鋼絞線課徵反傾銷稅暨臨時反傾銷稅案產業損害初步調查意見陳述會」會議紀錄

時間：民國八十六年十二月十五日下午三時卅分

地點：台北國際會議中心二〇一C室

主席：周委員添城

紀錄：邱光勛

出席：台灣區鋼線鋼纜工業同業 余進福、羅常芬

博欽法律事務所 吳綏宇、林鳳

華新麗華股份有限公司 陳定鋒、孫善祥、考偉廷

友力工業股份有限公司 楊劉健生、洪聰銘、褚金俊

佳大實業股份有限公司 吳大和、黃清雄、陳正平

明品股份有限公司 胡文興

星美行鋼鐵股份有限公司 許正清

菁中國際開發公司 趙怡然

西班牙商務辦事處 林正吉

財政部關政司 丁國貞、陳志妃

工業技術研究院 蔡幸甫

經濟部工業局 馮新輝

經濟部國際貿易局 陳佩君

本會 黃智輝、莊雅馨、阮全和、邱光勛、郭妙蓉、蔡佳雯、李叔玲

主席：黃執行秘書、莊組長、小組的各位同事、各位先生女士，現在是三點半，進行第二場次的意見陳述會，主要涉案產品是預力鋼絞線，涉案的背景，因為同時是由台灣區鋼絞鋼纜工業同業公會提出反傾銷的控訴，在此簡單的陳述一下，至於陳述會的前置作業背景，為了慎重起見，我們陳述會除了函告申請人、國外涉案廠商在台的代理商、進口商、本產品國內其它生產廠商、水泥製品工業同業公會、營造工業同業公會及進出口商業同業公會外，本會還在八十六年十二月三日公告，同時在八十六年十二月八日及九日還刊登在工商時報及經濟日報，告知所有的利害關係人。有關的發言時間和順序，陳述會主要的目的，主要是聽取各方的意見，所以在會議最後，我們也不會有意見，也不會做任何回應，主要是各把對本案的意見做一陳述，作為會後我們本會一個重要的依據及參考，所以請各位一定要把握時間。至於陳述會發言的重點，我在此向各位做一說明，發言的重點在於本案產業損害的有無，以及損害與傾銷的因果關係，有任何意見、資料與推論都歡迎提出，如果有書面意見，本會也會列為相關資料。如果事後還有補充資料，請於十二月十八日以前傳真或寄達本會，可以列為我們參考。同樣地，待會兒陳述時，也希望維持我們會場的秩序，避免鼓掌、鼓躁，對於其他人發言時也不要提出質疑，意見陳述時不做人身攻擊，與前一場次是同樣的道理。在請各位發言之前，仍請執行秘書對本案的背景作一簡單說明。

黃執行秘書：主席、專案小組成員、廠商代表，因為本案與前一案的參與對象差不多，但本案其中有一位未參與前案，所以在此強調貿調會處理案子的原則及法令依據，及本案的簡單說明。剛剛已

向各位報告，今天陳述會的主要依據就是平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法第 條以及貨品進口救濟案件處理辦法第 條及第 條，規定主席即督導委員是由主任委員王部長所指定的，為了使調查工作小組能順利進行，我們由周委員來負責督導，因為周委員是來自學術界，在立場上是相當中立，沒有任何政府官員來督導本案，過去幾年也是如此。第二，這個案件為了讓當事人及利害關係人有充份表達意見的機會，根據平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法第 條第 款的規定，舉行意見陳述會，讓大家有充份溝通的機會。第三，本案處理的幾個原則，法令的依據，除了根據剛才提到的平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法，根據貿易法第 條對不公平貿易的部分，以及關稅法第 條之、第 條之 相關規定，我們所有的一些程序，以及處理的原則，我們都秉持公開化，除了通知利害關係人外，我們也刊登報紙在工商時報、經濟日報，除了這些資料外，業界所提出的書面資料、業界的實地查訪，以及今天的意見陳述會，我們都會完成紀錄，提報我們委員會。第三，我們處理的時限，第一個階段損害的調查是 天內要完成，事實上，我們都在作業程序內完成，都縮短至 天把它處理完畢，因為這中間包括了實地調查、陳述會、給大家準備資料的時間外，我們寫報告，為了審慎起見，我們還請了專案小組中，有一些專業知識，內部的溝通，所以報告經過二、三次的修潤。本案在一月八日前要完成，必要時可延長十五日，延長 ，延長到一月三十日，原則上不用，必要時才用。第四，上中下游業者都有一個兼顧的機會，我們對於本案的申請人、上中下游業者、進口商，大家都有表達意見的機會。最後一點說明，本案的決議不是任何一個人就能決議的，也不是今天會有結論的，我們都要提報到委員會，委員會由部長主持，有 位委員， 位委員都有不同代表，官方有 位，學者有 位，必須全體委員 出席及出席委員 同意，以上簡單向各位報告貿調會處理案件的原則。以下請莊組長報告本案簡單的情形。

莊組長：主席、執秘、各位工作同仁、各位與會代表，我簡單說明本案摘要，因其提出時間完全與預力鋼線相同，不再重覆說明，有關預力鋼絞線涉案的部分我簡單說明，涉案貨物指的是預力鋼絞線，是由鋼鐵製七線絞股線，原料高碳鋼，主要用途為橋樑，也有用於高塔，而本國業者的生產多用於橋樑的建造，且多屬於公共工程的建造，有關申請人的主張，認為雖然從八十三年生產量及銷售量都有增加，但這是因為抑制價格因應方式的結果，其它在雇用人工方面、設備使用率都有不利的影響，雖然進口貨物的市場佔有率並不高，可是這是比價的效果，因為進口貨只要削價幅度大，就會迫使國內業者降價，所以這方面是降低售價因應進口貨衝擊，所以他提出這個傾銷案，同時也申請課徵臨時反傾銷稅，有關所有的程序，主席都已經報告過了，在此補充報告，本案的組成小組成員，是由本會的周委員負責督導，成員包括財政部關稅總局科員黃先生、經濟部工業局研究員馮先生、經濟部國貿局科員陳小姐、工業技術研究院工業材料所研究員蔡先生、本會的組成人員在預力鋼線有副組長、技正、專員，在鋼絞線的部分，也是副組長、專員，還有組員，以上是簡單的報告。

主席：我們馬上進入意見發言，目前登記要發言的共有四個團體，包括本案的申請人、涉案產品的國內廠商、進口商、及國外涉案廠商，仍是前一場次的時間分配，第一輪有 分鐘、第二輪有 分鐘。時間不以團體中有多少人要發言為準，所以共計發言 分鐘。在此特別宣布，時間到了，一定請各位結束發言。首先請本案申請人發言。

余進福先生(台灣區鋼線鋼纜工業同業公會總幹事)：周委員、黃執行秘書、各位先生小姐，首先代表台灣區鋼線鋼纜工業同業公會對本案說明。預力鋼絞線是屬於鋼纜的一種，又和鋼纜不一樣，是由七條鋼線絞成，目前市面上與這兩種線徑為主，此一產品與預力鋼線一樣，是屬於很專業性的產品，用途與銷售通路都非常短，可是與預力鋼線發生同樣的問題是CCC Code也無法分，分與其它的鋼絞線無法分，用7312109010這個CCC Code除了包括預力鋼線，還包括了鍍鋅鋼絞線、鍍鋅低碳鋼線，這是我們普通所說的鐵絞線，在選擇上、在統計上會包括不少的困擾，另外的困擾是

7312109020是鋼纜的CCC Code，曾經發現鋼纜的CCC Code進口鋼絞線，因為在八十年以前這個CCC Code還未劃分出來，後來才劃分，我們也看到八十二年下半年、八十三年印度的鋼絞線開始進口，平均單價不到一元，在八十四年除了印度外，還增加阿根廷，八十五年又增加巴西，影響業者，從進口數量、進口資料來看，我們公會去年十二月份就決定要提出本案，收集資料之後，當然報紙也披露這個消息，批露後倒沒有看到這三個國家有進口預力鋼絞線進來，從海關的資料來看並看不到，可是從公路局招標的過程看，我們的貿易商曾經得標過，他的貨是用其它的CCC Code進口或是其它國家的產品進口，我們公會無法得到資料，公會是屬於我們業界是依業界要求，公會依相關法令，提出這樣的反傾銷的案子。以上就是簡單的報告，至於詳細的數據方面，由吳律師說明，謝謝。

吳綏宇先生(博欽法律事務所律師)：主席、執秘、莊組長、各位同仁，我還是用簡單的數據向各位報告。這個產業與前案預力鋼線產業事實上是大同小異，只是有最大的不同是公共工程，用於橋樑，與預力鋼線用於水泥製品不同，所以它的集中程度更集中，所以它的數量與契約使用程度更集

中，所以它的客戶數量、長期契約使用的情況更集中，所以價格衝擊的程度會更高，在此強調這三個國家都有很高的傾銷幅度，如阿根廷有到達二〇〇%，當時在控訴書的階段，關政司有提出質疑，我們也有說明，提出我們收集到的資料，有相當大的傾銷程度，當然傾銷程度的存在代表一個事實，就是國內的價格非常高，反映了獲利非常高，或是內銷的利潤來貼補外銷，或是外銷價格低於成本在賣，無論是何種情形，都是用它的進口價格發生在市場上擾亂的效果。削價的幅度，我們可以看出來，我們看這個削價幅度時，已經把一二·五%的關稅考慮納入，還是有六·四%到十七·四%的削價幅度存在，這個產品，我們也說明是一個工業原料性產品，所以價格敏感性非常高，所以有這樣的價差存在時，對業主使用的來源就會發生一個干擾或是替代的一個效果。國內的售價來講，從九四年十九·六元到九七年十九·八元可以看出來是幾乎沒有上漲，只有二毛的差距，事實上，在這四年的期間，國內的通貨膨脹是遠遠高出這二毛的，但是從總成本上可以看出，從十八·五元一直升到二十二·二元，獲利率也從原來的五·六%，到了虧損的狀況，虧損了二%，所以這個地方，莊組長報告，為何國內的銷售量和市場佔有率都還在一個成長的階段，為何我們會控訴，最主要是說一個價格比較的結果，事實上會對業者的價格產生很大的壓力，所以被迫降價，去和進口品競爭，所以會讓獲利的情況，從原來的有獲利的情況到達一個虧損的狀況。所以，市場佔有率來講，雖然與九四年比較，事實上是成長，雖然是繼續在成長、繼續在佔有這個市場，但是屬於一個被迫防禦性的作法，防禦性的結果價格無法上漲，成本卻是在增加，所以獲利率已經是在虧損的狀況，設備利用率來講，可以看出來，與九四年比較，已經有了將近 %，與最高點 %，已經有了九·三%的設備利用率減少，設備利用率減少來講，必需要增加出口，所以出口量事實上在今年來講有增加，但是增加的幅度並沒有超過九十四年和九十五年的比較高的水

準，還是維持在一個低的水準，這邊我們是用一到十二月做一個推算，只是一月至九月的平均值來推算全年的數量。存貨來講，因為市場佔有率在增加，所以存貨率是一個減少的狀況。雇用人數來講，可以看得出來，從八十四年產業能雇用的人數都是在一個萎縮的狀況，是一個直線下滑的狀況。這邊最後還是來談一下，因為這個案子市場的集中程度比剛才的鋼線還要更集中，所以每一次的交易機會對廠商來講都是非常重要，廠商比價、降價，和進口品競爭，不管是經濟上的誘因，或者是壓力，都非常的高，價格示範的效果，因為主要是用在公共工程，所以所有的資訊都是透明化，在競爭都是非常直接的，所以這個價格示範效果是很強的，這邊有一個說明，為何在今年沒有進口，這一個部分主要是因為價格干擾的一個效果，在這個產業來講，進口數量的這個問題，遠遠不及於價格比價效果來得直接，關於這一點，等一下製造業者會再說明，最後說明因為本案現在是在初判的階段，各方面的資訊，我們公會這邊雖然掌握了製造商的資訊，可是在進口商的部分，還有國外出口商的狀況，我們都沒有看到資料，所以我們沒有辦法做更進一步的說明，本案既然在初判，認定有無產業傷害的標準，事實上，依據國外判例的一個做法，只要有合理的懷疑，就可以成立，這一點也是我們提醒貴會來注意，謝謝。

主席：還有一分鐘，如果沒有人要發言，我們申請人的意見陳述到結束，接下來我們進入第二個團體，涉案產品的國內生產廠商，登記要發言的有華新麗華、友力、佳大公司的代表，總共也是有一分鐘，請問總共有幾位要發言？

吳大和先生(佳大實業公司總經理)：周委員、黃執行秘書、各位委員、各位廠商代表，各位午安，

我今天要談的有幾件重點。第一點就是說政府一再強調自由化與國際化，我想我們廠商應該配合政府的腳步，尤其在加入WTO以後，關稅會越來越低，我想我們廠商老早就有這個心理準備，問題是自由競爭要在何種狀況下來競爭，第一個就是在品質，同一個條件、同一個標準來競爭。第二點就是價錢，也是要在相同的價錢。比如說一個進口廠商，不管是印度、巴西價錢賣得很高，可是賣到國內來賣得很低，這樣很不公平，所以沒有辦法讓我們去面對，所以我們立場是面對市場的國際化和自由化，但是重要的是品質和價錢在同一個標準下來競爭，這才是一個自由化的國際社會。第二點，進口數量的多寡，我想不足以代表數量多就會影響我們整個的競爭力，有時數量少也會影響很大，數量少的話，隨便一批幾百噸近來，價錢賣得很低，我們這客戶就拿這個來壓我們，這是第一點，第二點，我們為了保護市場，我們當然也要保衛，所以我們只有降價求售，本來設備的運用率已經很少了，那今天又有競爭，我們當然要降價，如果說，我們沒有降價，數量又已經很少，會虧損得更厲害，所以我們在去年沒有進口，這也是一個很大的原因，所以我們廠商都有一個共同的想法，一定要把這個單子爭取到，不管價錢如何，最主要是我們工廠已經有員工了，我們一定要讓員工有生存的空間，不惜降價求售的手段來保衛我們的市場，這幾點就產生我們的獲利非常不好，獲利已經降到 $\%$ 以下了，正常來講一個企業很合理化的經營， $\%$ 的獲利率是一個很正常的，是應該要保障的，尤其我們是一個上櫃公司，更應該保護我們股東的權益，在這狀況下，我們一直虧損，我們何去何從，所以我們只要提出控訴，這也是不得已手段，不這樣做，股東權益如何保障，如何投資企業，這一點也是我們控訴最主要的一個重點，因為我們已經確實沒有一個獲利的能力，已經降到 $\%$ 了，放在銀行的利息都不夠了，那股東權益又怎麼辦。第四點，有關進口數量，我想要再強調一下，剛才特別提出CCC Code的問題，我就發現有很多進口廠商，他的確有

標到工事，他又沒有向我們叫貨，如何叫貨，所以我想有一部分的進口有其它的管道進口，他們在規避這種規格，讓它進來，我們也沒辦法去查。以上是我的幾點報告，謝謝各位。

楊劉健生先生(友力工業公司經理)：周委員、黃執秘、莊組長、各位調查委員、各位先進，大家午安，我現在要補充三個數據。第一個是在八十六年三月五日，榮工處有發標一個二六九噸，結果是進口料所標到，標價是十八·九元一公斤，三月二十五日有一個一三五·三四噸，結果也是進口料標到，是十八·六元，六月十三日公路局新工處旗山工務所有一個六二·六噸的工程招標，結果也是進口料標到，標價是十八·四七五元，所以從這三個數據可以看出，這個競標的價格節節在下滑，所以說為何今年沒有進口，從紀錄上我們可以看出進口貨的確有標到，我們也實在不明白為何沒有進口的紀錄，謝謝各位。

主席：現在時間還有，關於國內廠商部分若沒有要再發言，我們就結束這個部分。

吳大和先生：我再補充一點，這個削價的結果，讓我們價格就沒辦法一直拿去了，因為我們這都是長期的合約，合約都是一年，客戶有合約價，有時他就說我慢一點再叫，其實他都是叫進口貨，所以削價結果變成一個很示範性的效果，已經造成我們精神壓力很大，只要有標我們一定去搶，所以造成沒進口，價錢一直在跌，我們也有去找他，請他不要削價進口，一個提醒，如果再這樣，我們就要訴諸於法，我們都是營業團體，當然要保護股東的權益，這種使命感與責任感，使命感就是要

去創造利潤，當然不是暴利，絕對是合理的利潤，也就是配合我剛才說的政府自由化、國際化的政策，一定要公平競爭，所以我特別提醒進口商一定要瞭解到我們經營者的心聲，今天我們會提出這種控訴，我想我們一定有充足的理由，謝謝各位。

主席：下一個團體是進口商，登記發言的有星美行公司的代表，有 分鐘的時間。若沒意見，就下一個團體，是代表印度的公司來發言，請胡先生來發言，你有 分鐘。

胡文興先生(明品公司負責人)：謝謝，這個P C鋼絞線，我建議確實去瞭解這種東西的直接製造成本、間接製造成本，直接營管費用，再參考標單得標的價格以前，這個東西高達每公斤 元，這是大家都知道，我給調查單位的資料，使用客戶名單也有包含在內，調查單位收到我的資料後，他可以慢慢的一家一家去查證。第二，最近的價格，據我市場上所瞭解到的，也有華新賣到 元的，也有佳大賣到十九·四元的，但是這是市場傳聞，正確不正確，我沒有負責任，但是最重要的是要查這個東西的製造成本，加營管費用，這一點可以參考中鋼的每一季的價格，大家可以去很仔細的計算。第二，為何調查資料表內沒有給進口商成本計算，你知到嗎，從開狀、保險、通關、關稅十二·五%的情況下，內陸運費，在貨櫃場的 free time 如果超過的話，以及東西拉回來自己倉庫囤積的時間，以及開票時，也就是貨款開票時，萬一有貨款換票、退票的情況下，這種風險又有誰知道。很巧的，我代理的T A T A工廠，它是一貫作業的大鍊鋼廠，它在印度是第一大的民間鋼鐵集團，它的年產量是八五〇萬噸，這個P C只是它的一個工廠生產線的一個產品，它要降價大有可為，我已經給經濟部貿調會資料，這個數據我們不用相瞞，都是有法律責任的，我建議從一九

九一年開始計算，因為我做這個行業從民國七十六年到現在，算這二、三年來的帳沒有意思，要算就算總帳，PC鋼絞線，印度TATA一九九四年它的產能是二·三四萬噸，它賣到台灣是一三三一噸，一九九五年它的產能是一樣，但是它賣到台灣是六九六噸，一九九六產能是一樣，賣到台灣是一七三二噸，一九九七年一月到九月它的產能是一·七五五萬噸，賣到台灣一二五六噸，剛剛也有國內廠家有疑問，為何今年有進口貨進來，第一個我向各位保證這個東西不可能走私，也不可能夾帶，一定是光明正大的進來，這是我向各位表達的，一定是正式進口的，絕對沒有走私或是夾帶，關於降價求售，沒有錯，當你瞭解製造的成本後，你就不會覺得這是降價求售，這只是把假鮑魚、假燕窩改回來吃魯肉飯一樣，這個不是降價求售。關於獲利率，你原料多少價格去買進的，生產出來是多少？你要知道PC鋼絞線的生產設備，一部機器從頭開始是七條線拉到最後就是鋼絞線出來，自動包裝就出來了，設備利用率低，或是員工閒置，這些你可以去開發外銷，世界之大，任你遨遊，讓自由貿易業在台灣有一點點生存空間。再來就是大家共同的問題，CCC Code我一再建議，一定要把台灣的五大商港，花蓮、蘇澳、基隆、台中、高雄，進口報關逐一清除，逐一的挑出來，一筆都不能有漏，既然要查，就查得正正當當，心服口服，國外進口商、代理商也都心服口服，我相進信這大家沒有意見。至於虧本，做生意，不是了錢就是賺錢，虧本就不要做，我虧本的行業我不做，有賺錢我才做，台灣政府要保護的行業，從雨傘開始，要保護得太多太多了，不能說是因為一個行業的進口。所以我一直建議調查單位一定要去瞭解台灣省貝代表性的建設公司，他們的標單、他們的合約書調出來看看，看他們標到的價錢，以前的價錢比上現在的價前，以前的數量比上現在的數量，到底是誰是真實的，調查單位我鼓勵你、勉勵你們，多多往這方面去努力，不要倉促去做決定，這樣會貽笑大家，而且如果真正的達到傾銷，讓人家心服口服，站在代理

商的立場，我沒有第二句話，但是我還可從第四個國家，因為我的PC鋼絞線第一進口是南非，為何這次你們沒有把南非列進去我也很不懂，再來我第二個產品貨源是南韓，然後再轉到印度，以此這類類推，我很搶手的地方是東歐，我已經找到了三家潛在性的工廠，你們阻擋的了嗎？很簡單，通常本地市場不行就做出口，如果各位想出口，我還可以幫幫各位一點小忙，我相信我有能耐，我以這三、四年開始的BOT，向各位報告，鋼絞線十五·二四的有六·三萬噸，要拼大家來拼，大家都有機會，所以你要算間隔，我們台灣需要的是多少，公共工程結束的是多少，未來的是多少，進行中的的是多少，將要結束的是多少，將要開始的是多少，這樣去算那個量，有打擊到嗎？不是你說有打擊就有打擊，也不是我說有打擊就有打擊，讓自由市場、自由化去評斷，今天講這個問題是很沉悶的，說實話，PC鋼絞線做是很簡單的，那台機器要是買得對，就是會下金蛋的金母雞，要是買不對，就頭痛了，韓國的廠商在做鋼絞線的，我去那時，每家工廠都有ISO9001、ISO9002的，它的原料要是再加上處理控制時間，那有問題，你要是看到它的製造時間，這樣好賺，一公斤十九元、二十二元、三十二元，所以你要向中鋼反映，中鋼把你們要賺的錢都賺去了，真實說，中鋼今年是二十五億，我們都被它害死，不要說你們被害死，我也被害死，我以個人的看法，你們要向中鋼說，今天中鋼缺席是很可惜的，真的很可惜，那天我就向經濟部貿易調查委員會說中鋼要請，我就是要講這些話，所有的人都要請，中鋼它一家暴利，原料廠暴利，當然成品廠就很辛苦的在工作，應該是進口商和國內廠商聯合起來供應這個市場的所需，沒有不可以談的。關於合理的懷疑，我是覺得大家都可以懷疑，你們可以懷疑我是夾帶，坐飛機用帶的，剛才我很坦白，我已經把印度傳給我的數量向大家報告，一清二楚，這個量對印度來講，如果他們要大軍壓境，不是沒可能，讓大家都無法生存也不是沒可能，但是沒這樣做，PC鋼線有近二十間，我賣三間，預

力鋼絞線我賣一間。

主席：這個時間剛好，我們第一輪的發言到這告一個段落，我們開始第二輪發言，每一個團體有六分鐘，我們現在請問申請人，還是請吳律師，六分鐘。

吳綏宇先生：主席，就幾點作一個簡單的回應。剛剛進口商的代表也說明，今年是有進口，數量是一二五六噸，這個事實上也解除了大家心中的疑惑，為何今年沒有進口，現在也澄清了。我相信這是一到九月的數據，折算起來，全年大約有一七〇〇噸，與去年的高點是差不多的，九四年是一三〇〇噸，九五年六九六噸，九六年一七三二噸，所以大概會維持這樣的成長、這樣的幅度，我想這也是說，今天進口商出來，他不是以進口商的身份，他是以外國製造商代表出席，代表他對將來台灣市場還是有很大的興趣，事實上，剛剛進口商也有提，縱使印度不能進，韓國、東歐也可以進，而且甚至可以大軍壓境，我想這些都是貴會在判斷有無損害之虞可以做一個參考，事實上，我想最主要的因素，為何印度可以大軍壓境，最主要就是它有傾銷，為何它有傾銷，因為它國內可以獲得足夠的利潤，國外的數量對它來講一千多噸，大概佔它二・三萬噸的產能大概 %而已，所以用這量隨便賣，它都有辦法 COVER 回來，這就是我們在講這個案子，價格擾亂的示範效果是這個產業受到的最大威脅，量其實不需要太多，就足夠讓你的獲利率下滑，我想這也是今天我們很高興聽到直接的對這個產業的狀況做一個分析，至於說調查期間是否應從一九九一年起算，我想這是貴會的一個職權，這都有國際慣例可以參考，這邊就不多做建議，謝謝。

主席：如果沒有要補充的，我們就把時間向後。同樣地，我也是問一下生產廠商有幾位要發言，總共有六分鐘，有一位，如果時間有剩，再請其他人發言。

陳定鋒先生(華新麗華公司副理)：黃執秘、各位調查委員、各位同業，我是華新的代表，我要說一下就是，我剛才非常高興，聽到進口商的代表所做的說明，我是覺得就預力鋼絞線來講，我要說的就是關於如何去計算成本、原料成本、變動成本，以及管銷費用，這些廠商都會有詳細的數字。鋼絞線，我的想法是從某一個角度來講，當然這不是一個複雜的生產程序，但是你從另外一個角度來講，它是一個一貫的生產製造程序，也可以這樣說，第一個，我們任何一個產品都是一個程序，做成絞線，絞線以後再做處理，再做成成品，這些投資並不是很少的事情，當然我們也知到整個社會進步是非常快的，尤其是鋼鐵工業，應該講它是一個層屬工業，正因為它如此，所以它技術分散非常容易，換句話說，過去我們可能要花十幾二十年才能完成的技術，現在只要買到新的機器，很快的時間就可以做出成品來，但是這不意謂著它投入不需要很大、也不意謂著它的成本就可以大幅度的下降，我們不再爭論這個數字，我們說鋼絞線不會比單線容易，事實上它的生產成本，我認為也有它的合理的程度，我們只是說明鋼絞線絕對不會比單線容易，生產成本也有其合理程度，這點也是我們和進口商最大的爭論所在，我們更關心的應該是這樣講，我們雖然講鋼鐵工業是一個層屬的行業，我們卻不能說鋼鐵工業不是一個基礎的工業，既然它是基礎的工業，從我們的立場來講，我們做這個行業，我們選這個行業，我們也基於是我們對社會、國家應該有怎樣的貢獻，當然同樣地我們也接受著國家政策的指導，自由化與國際化是我們必然要做的，廠商一定會不斷地努力降低自己的成本，我們想辦法降低自己的成本，我們怎樣控制我們的人力，怎樣提高我們的效

率，怎樣讓我們的機器設備有最大的產量出來，我們最小的投入、最大的產出，不管如何做，都有它的極限度，換句話說，我也覺得應該說，您代表外國的廠商，把便宜的東西進口到國內來，我只想這麼說，第一，對方是不是做一個很公正的跟我們來競爭，是不是一個很合理的跟我們來競爭，如果是合理、是公正的，我們當然要接受競爭，但倒過來講，如果不是，是不是我們也應該來保障我們自己，我們不能因為我們自己國內的廠商做了這麼大的投資、也投下了這麼多的從業人員在工廠，我可以賣便宜，我不管你是怎麼樣，我賣便宜就是對的，這個話，我想大家都應該審慎的來思考一下，我自己認為華新是不斷地在追求成本的降低、效率的提高，我認為我們也有一個成本的極限，那就是我要說的，我也要說我希望我們自由化、國際化，我也把我的產品賣到國外去，謝謝。

主席：還有一分四十三秒，有沒有人要補充。

吳大和先生：我想我們身為一位國民，我們都應盡我們的義務，有權利就有義務，我想我們台灣已經變成國際的一員，國際組織的一員在國際上都有它的權利義務，不是說今天把這個價錢很便宜賣出去就可以了，那一天我們賣得很便宜，被人家控傾銷怎麼辦，那我們政府加入WTO，我們的立場在那裡，這就是身為一個世界公民應該盡的義務，所以不是像進口商剛才講的你賣多便宜都可以，傷害到我們的政府可以嗎？我們可以這麼做嗎？以上謝謝。

主席：還有沒有時間，有沒有人要補充，沒有的話我們這個團體就到這告一個段落，進口商要不要發言？接下來是國外涉案生產廠商代表，你有六分鐘。

胡文興先生：還是一句話，謝謝指導，第一點，為何大家不把這個重點，你們說的不能賺錢，為何不考慮從國外進口比較便宜的原料，中鋼他賣多少錢，國外成本也是差不多這個行情。TATA它是一貫作業的大鍊鋼廠，以今年的一月到九月，實際上它到貨的數量一二五六噸，佔國內的總生產量多少百分比，請各位計算一下，實際上，你不去告它，因為匯率的關係它也不會再進來了，這一定是陰謀論、預謀論就是這個道理，為了明年的十二·二四公釐的鋼絞線六·三萬噸，大家搶著要，BOT的CSB我們在場的機會都均等，他們可以用專案申請，單鋼線台塑都能專案申請，自大陸進口PC，為何BOT的案子，他們沒有辦法去申請專案，我可以協助他們用專案的方式去申請，沒有問題，我可以幫這個忙，沒有問題是代表我的意願、我的能力與我的行動，我會做，至於准不准，我不知道。再來義務與公平，公平的基準在那裏，一二·五%的進口關稅保護是當今台灣進口鋼材最高關稅的item，一二·五%的保護關稅再沒有辦法的話，很難講，只好去搖頭了。再來是義務，進口貨難道就沒有付關稅、欠關稅嗎？這一點大家都心知肚明，關稅不能欠，還有些廠商投資到國外，你可以用這些設備，請你記下來，出口到大陸、出口到國外，現在都到國外去設廠，那當然台灣的設備就閒置，保證會閒置的，你們把那些要在國外賣的這些數量算一算、加一加，你們會忙得不可開交、三班加工。義務沒有錯，在這個世界村，我們繳關稅繳得很快樂、我們繳關稅繳得行動很快速，那是為何，因為我們認為繳關稅是我們的義務、我們的責任，我們盡義務、我們盡責任是一件很高興的事情。還有折算問題，這個折算問題絕對不能用一加一等於二、二加二等於四這個方式，我請問你，白馬是不是馬？是！黑馬是不是馬？那白馬是不是等於黑馬、黑馬是不是等於白馬？可議之處，你們要是把國外的基地當做台灣的基地使用，你們就不會這樣感

覺，如果你把海外的基地與台灣的基地搞不清楚彼此份量的使用，當然你在台灣的機器設備一定會閒置、利用率一定會降低。而且你們請外勞，你們到國外去設廠，去創造別人的經濟成長，自己請外勞，向外勞壓搾他們的薪水也沒有用，因為你們在那邊養了一群人，所以要考慮的就是說，這個行業應不應該在國內生存，這個行業不是技術性、不是科技產品，我一直強調這不是科技產品，為何你原料買得對、設備買得對，有一點 know-how 就可以做了。台灣以前是鋼鐵的輸入國，現在是鋼鐵的輸出國，平均國民鋼鐵表面消費量是去年一二六八公斤，七十八%是國內使用，包含加工以後再出口，二十二%是出口，現在台灣鋼鐵的大環境已經改變了，以前是輸入國，現在是輸出國，所以我勉勵台灣的廠家多做輸出的打拼。中鋼才是你們要去爭取的對象，中鋼才是你們要去殺他們的價格，你光是怪罪進口商來干擾你，你可以仔細的考慮一下，謝謝。

主席：我想我們第二輪的發言到此告一段落，在進入補充發言之前，我想我們今天到場還有我們調查工作小組的同仁，徵詢一下我們同仁有沒有問題要請教他們各位的，如果沒有，就進入補充發言的部分，我想這樣，剛剛這二輪，每一個單位都有十八分鐘，我想改變一下，每位五分鐘，先問有幾位要發言的，一位、二位、三位，我們就請這三位各五分鐘發言，這個順序如何，余總幹事第一位，第二位吳律師，第三位胡先生。

余進福先生：主席、各位先進，剛才胡老闆一直希望把印度的東西進口給我們業者用，一方面又想進口預力鋼絞線與我們同業競爭，這兩個是矛盾的東西，要求業者對中鋼提出反駁的問題，事實上，我們在製造業的角度來看，不是這個樣子，我們外移是不得已的，我們是希望把根留在台灣，

剛才華新提出鋼鐵工業是基本工業，過去幾十年來提出，不是基本的鋼鐵工業在這維持到台灣，各位有今天這種樣子？這是一個很讓我們製造業者對貿易業者一個很困擾的問題，現在提出這個問題出來，我們其它的貿易商，出口的貿易商拿一個訂單到我們廠商去兜，我有多少訂單、多少價格要不要，這對我們製造商是一個傷害很大的動作。第二個問題想請教一下，既然是印度八十六年一到九月份有一千多噸的進口，可是我從海關的統計資料裏面 7312109010~6，一月份到九月份的進口資料，我拷貝出來，沒有看到從印度進來，是不是用其它的 CCC Code，還是規避的方式來進口？我們希望今天財政部關政司、關稅總局大概有長官在這邊，是不是把這些進口用那一個 CCC Code 或是用那一個方式進來提供給貿調會做參考，我的發言到此，謝謝。

吳綏宇先生：我還是只做幾點簡單的回應。第一個就是說，剛剛說九七年自印度進口一二五六噸，我剛剛很快算一下，佔我們市場消費量來講，大概是佔四·八%，與我們國內產業產量作比較，比例會更高，所以這應該不是所謂的 WTO 規範下一個微量的問題。第二點，關於這個閒置產能，剛剛這個進口商有提出說明，事實上，如果說產業有外移的話，產能已經是拿掉的，他剛剛說為何我們的設備利用率低是因為閒置產能、有產業外移，事實上，這個產能如果外移，它已經從這個分母拿掉，所以不是這個原因，設備利用率低是因為設備閒置沒錯，這是因為產量減少，無法發揮產能，是一個直接結果，而不是說設備外移。那設備為何外移？並不說是因為設備外移才有閒置設備，設備外移是一個結果，是因為國內的市場狀況已經屬於虧損的狀況，越賣虧越多，所以變成這個經營環境已經不理想，所以才要考慮外移，這是一個結果，不是一個原因。事實上，對這個鋼鐵產業來講，是需要長期投資的，這種產業不是說你今天想要來做就來做，不是馬上可以做就可

以馬上有產業，需要長期投資，需要吸引足夠的投資人願意把這個錢投進去，所以這個是從產業的經營角度來講必需有一個合理的利潤，讓他足夠一直投資下去，進口商講如果你一直虧損，那產業停掉做進口不是更快？這個是進口商都會這樣說，這就是為何要保護國內公平競爭的一個環境，這個產業的存在對整個國家經濟成長長遠上是有一個必要性，不然的話，為何韓國他要花這麼多，他要從重工業開始著手，為何國家要給這麼多的補助去發展重工業，我想這道理非常明顯，即便不要從這麼深遠的角度來看，從淺顯的角度來看，今天對製造業來講，我們有三大製造業在這邊，進口商來講，剛剛胡先生有講，他自己一個人就可以做生意，今天對國民經濟來講那一個會比較重要，不要去考慮整個產業的發展，從很簡單的數據上就可以看出來。講到原料的問題，中鋼的原料是否貴，這個問題基本上，不是我們這個產業能夠控制的問題，今天國內為何市場佔有率還可以七十%，為何我的價錢比人家高，還是可以有七十%，這是因為有附加價值在這個地方，要貨的時候我可以馬上供應，要有售後服務時我可以馬上售後服務，所以這個附加價值在這邊，所以這個產業對我們整個台灣經濟來講，還是一個很重要的。

主席：我想第三位發言是胡先生，你也是有五分鐘。

胡文興先生：個人的經驗，已經拜訪的國家已經有三十七個國家，個人經過的國際機場六十一個，去年我想賣的是西班牙的，不是印度的，你可以查證，可以查證華新貿易部的莊先生，及他們進口的顧問。再來就是我一再強調調查單位要把台灣五大商港的進口報單逐一挑出來，一而再再而三呼籲，用心良苦，至於說我這個東西怎麼進來，容許我在這裏賣個關子，因為我不知道國內的三家

廠家希望他們在市場的佔有率要多少百分比，他們才滿足，是不是可以請他們發表一下，國內三家廠家，要佔國內的消費量多少，他們才願意高高興興。你知道，鋼鐵這個東西很耗能源的，高耗能源的產品把它改成進口有何不可，要補救的、要挽救的行業何其多。雖然我一個人，可是我從貿易公司的小弟掃掃地、擦擦玻璃、端端茶、開開信箱開始，我一個人，坦白講，我一天十六個小時的工作時間，我可以抵過十個人的貿易公司，信不信，大家可以來較量一下，無所謂。設備方面，原來可以出口的，現在國外設廠了，本地的基地設備當然會閒置，這三歲小孩都知道。既然是這樣，為何還要跳下去？為何不看破？我看到危險我就走了，應該是放棄高耗電的產品，我們要考慮。剛剛計算這個消費量，印度的量佔四·八%，我請問你，你憑什麼去預估今年的需求量，你這需求量，你是不是使用單位，你是不是招標單位，你是不是所有的公共工程的甲方或乙方，這數據怎麼來的，以何為據，我盼望知道。我在跑國外時，外國人就問我，請問你們台灣為何有這麼好的經濟奇蹟？我只有回答一句話，因為我們沒有明天，今天不努力，明天政府不會給你飯票的。我只有回答他一句話，我們沒有明天，所以我們只有今天，昨天不管，來談今天、來談明天才有用。台灣的鋼鐵由本來的輸入國變成現在的輸出國，這個項目為何不往輸出的工作去努力，應該往外銷打，你們找不到原料便宜的，可以來找我，大家配合看看、試試看，共同打外銷市場，落實外銷出口國。因為TATA的礦砂原料是很便宜的，幾十年的合約，一路做下來的成品一定是便宜。我呼籲各位多做努力，你市場上要佔多少百分比，讓我們知道。這是違反公交法的，我們會自我控制、自我忍耐，不要說因為想要趕我們走，我可以告訴你們，趕不走我，再見。

主席：我想我們所有意見的陳述就到此告一個段落。今天這一場意見陳述會到此告一段落，我最後

再說明一下，意見陳述會的目的主要在聽取意見，我想有一些代表提出來一些詢問，我們沒有辦法在這邊回答，另外我也再說明一下就是，如果還有補充意見，請你在今天會後三天以內，也就是十二月十八日以前，可以利用傳真或是郵寄本會，我們會併入我們調查來做參考，我想今天意見陳述會就到此，謝謝各位。