

附件二

「台灣區鋼線鋼纜工業同業公會申請對自西班牙、印度、韓國進口預力鋼線課徵反傾銷稅暨臨時反傾銷稅案產業損害最後調查公聽會」會議紀錄

一、時間：民國八十七年八月二十五日下午一時三十分

二、地點：台北國際會議中心二〇二室

三、主席：周委員添城

四、紀錄：邱照仁

五、出席：台灣區鋼線鋼纜工業同業 余進福、吳綏宇、闕雅薰、傅靜

????TRENZAS Y CABLES, S.L. Giles Brown

??

??

??

????? ???

??

??

??

??

??

??

??

?????(????????????????)

??

??

??

????????? ???

六、會議內容：

主席：

簡單說明整個案子的背景，基本上財政部是依據台灣區鋼線鋼纜工業同業公會申請，經過財政部關稅稅率委員會，在八十六年十一月十五日第六十九次會議決議，就預力鋼線進行調查，財政部同時依據貿易法第十九條，平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法第九條規定，在八十六年十一月二十一日以台財關第八六二〇〇五號，請經濟部調查本案產業損害情形，經濟部從財政部接獲預力鋼線及預力鋼絞線兩反傾銷案後，貿調會依照法令在去年十一月二十五日展開產業損害初步調查，經過貿調會第十四次委員會審定，初步認定兩案產業損害成立，並函知財政部由該部繼續針對傾銷進行調查。另外，財政部就預力鋼絞線及預力鋼線兩案，分別在八十七年四月十四日，第七十二次關稅稅率委員會，及八十七年四月三十日第七十三次關稅稅率委員會審議，初步認定有傾銷的事實，事後在八十七年七月九日第七十四次關稅稅率委員會審議，對這二案做成有傾銷事實的最後認定。

財政部依照規定在八十七年八月三日行文經濟部對產業損害進行最後調查，貿調會依據前項實施辦法第十二條規定，自八十七年七月五日，展開產業損害最後調查，除了依照規定，就申請人及利害關係人所提供資料，參酌其他可得相關資料，為便利申請人及利害關係人充份表達立場及提供意見，舉辦這次公聽會。

此次公聽會相關前置作業如下：貿調會於八月七日公告，並正式函知本案申請人、國外涉案生產廠商、在台代理商、進口商，涉案產品國內其他生產廠商，水泥製品工業同業公會、營造工程工業同業公會、進出口商業同業公會以外，同時在八十七年八月十一、十二日刊登在經濟日報及工商時報，周知所有利害關係人。黃執行秘書：

首先，說明此次公聽會主席指定及立場，公聽會主席指定是根據「平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法」第二十條及「貨品進口救濟案件處理辦法」第十條及十五條，由本會主任委員指定之產業損害調查督導委員周添城主持，周委員來自經濟學界，為中興大學的經濟系教授，立場中立客觀。

第二點、公聽會是調查案件的重要程序之一，法令依據主要是根據「貨品進口救濟案件處理辦法」第三章第十一、十三、十四、十五、十六條相關規定及「平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法」第二十條。第三點、本會處理本案的幾點說明。一、根據法令程序辦理，即根據「平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法」及「貿易法」第十九條，「關稅法」四十六條之一、二等相關規範辦理；二、所有的流程均為公開透明化，包括書面資料及實地查訪、舉行公聽會都是本著公開化及透明化的原則，使上中下業者、利害關係人都有表達及陳述意見的機會，我們也會將資料全部記錄下來。三、我們的處理時限，根據「平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法」規定，財政部移案至經濟部以後，於四十五天內完成產業損害後調查，必要時延長二分之一。因此本產業損害最後調查應在八十七年九月十八日完成。四、兼顧上中下游業者，本會對反傾銷案之產業損害調查，提供下游業者充分表達意見的機會，俾利做成最客觀之認定。五、廣納各方意見原則，此次舉行公聽會，要求利害關係人、申請人提出相關書面資料外，還有實地查訪，希望今天公聽會，利害關係人能充分表達立場及意見。最後，有關委員會的合議制度，所有調查報告經辦案委員督導之後，提委員會審議。委員會由十三位委員組成，此案透過採取合議制，三分之二以上委員出席，三分之二以上同意，這個案子才算成立。

余進福先生(台灣區鋼線鋼纜同業工會總幹事)：

本案自去年八月中旬向財政部提出到現在，正好一年，上週貿調會的同仁到華新、友力、佳大三家公司實地查證，相當辛苦，謝謝貿調會的長官們。

各位了解，我們鋼線、鋼纜產業是屬於鋼鐵產業的中游。下游有螺絲、彈簧、手工具及五金這些產業，關聯性蠻大的。我們所提出的預力鋼線是傾銷案的其中一項產品而已，在預力鋼線的相關特性、用途、製造過程在書面資料中均有很清楚的說明。

由進口資料來看，我們在沒有提出傾銷案以前，八十三年度平均每個月在六百噸

左右，他們的價格 CIF 一公斤為一四元八毛多，八十四年約五百一〇噸，平均約一五元，八十五年開始收集資料後，消息曝光，數量便降低很多，平均一個月只有二百六〇噸左右，價格提高到十五塊多，八十六年提出後，平均每月在四百三十噸左右，平均單價為一四·六元，八十七年第一季進口一百零四噸，平均單價為一一·六元。第二季為一百三十九噸，平均為十四·五元，由於資料看出，這個案子在調查後有阻嚇的作用，其中韓國進口貨變動非常大，韓國八十三年進口六千六百多噸，八十四年剩一半，約三千七百五十幾噸，八十五年一千九百一十幾噸，去年一千四百噸而已，今年第一季至第二季只有三四噸，這個效果看出，提出傾銷案，有防止進口貨大量低價進來的現象。

我們沒有對韓國提出預力鋼絞線傾銷控訴，所以其進口量與鋼線的進口量就截然不同。韓國的鋼鐵在最近一年的金融風暴中，大量低價外銷到我國後，除了我們的行業受不了外，上游的大鋼廠中鋼業受不了，正想辦法請求政府幫忙。目前鋼鐵產業是屬於國內基本工業，雖然目前很傳統，但是還是要大家的幫忙，這個幫助的過程中，我們常常受到進口貨的威脅，也造成傷害及部分產品的衰退，對我們整體的產業，不是很好的現象。所以，我們去年根據這個理念，提出傾銷案。最近這兩季（第二季、第三季）我們這個行業的景氣，工程施工的進度也受到其他因素，而有減緩的趨向，使得我們目前的行業相當的辛苦，希望貿調會及相關的長官能夠幫助這個行業很快的渡過不景氣的階段。

吳綏宇先生(博欽法律事務所律師)：

??

在初步認定時，貿調會已就整個產業有一初步明確的了解。以公共工程為主要的建材，使用用途在橋樑及餘樑方面。第二，他是標準的內需型的產業。第三、他的銷貨通路短，交易機會少，每次的成交都很重要，對業者都是必須爭取的目標。第四、價格敏感性高。在很少的交易機會中，價格的競爭變成一個重要的因素，縱使有時必須低於成本，為了保持銷售金融來分擔固定成本，產業必須降價以求。第五，以長期契約為主要交易模式，所以在價格會有一個遞延的情況產生。第六，強調價格示範性的效果很強，因為他是一公共工程為主的銷售型態，公共工程很多是比價來招標，這種記錄透明化非常高，一旦有一個成交記錄存在，以後的成交會要求比照上次的底價來處理，所以他價格示範性效果非常強，一旦有一次低價成交記錄，會對以後國內銷售產生干擾及壓抑的效果。在這樣的產業特性中我們認為，要認定產業受到損害，主要有二點要特別注意，第一，國內價格的走勢。第二，因為價格被壓抑後，國內產業的獲利率降低。

所以我們認為，這個案子要特別提醒貿調會來注意國內價格的走勢及國內廠商的獲利率。就進口數量來講，貿調會剛剛提出的資料，有一點點不同的是，在八十七年部份，我們拿到一至六月的數據，我們認為第二季的數據，應該要列入本案調查的範圍，因為現在已經是八月份，第二季的數字，我們為國內廠商受到的傷害一項，如果能列入考慮，將更完整。

第一、從進口數量來看，強調八十五、八十六兩年的數字，這當然與貿調會準備

的資料有些不同，這最後我們會與貿調會溝通，看看是否有差異的原因在內。不過八十六年和八十五年雖然三國進口產品有非常大幅度的成長，從三千一百噸至五千一百噸，大概是六十五%的成長，八第一、十六年是一個大幅度衰退，需求減少二十八%，所以在國內市場需求減少二十八%的大環境中，三國進口增加六十五%，這是八十六年國內產業造成傷害的重要原因，八十七年進口減少的原因，我們認為是傾銷已經展開調查。第二、是我們國內產業已經降價去把已失掉的產業搶回來。所以，八十七年進口量很少，但是傷最大的發生是在八十六年，有一個很明顯的成長，依貿調會數字來看，從八十五年的二千六百噸到八十六年的四千七百噸，有七十六%的成長，這比我們預估六十五%成長還大，所以我們認為八十六年是本案的關鍵年，關於進口銷價的程度，我們統計的數字與貿調會也是有出入，基本上，大概都在十%價格的燻類削價競爭，這是把進口的平均單價和平均國內售價來作比較，大概有十至二十%的 **under cutting** 的存在，這跟貿調會的資料，大約有九至十三%的 **under cutting** 存在，顯示這三國確實有低價進口的情況。

關於國內產業產量的部分，很明顯的看到，八十六年比八十五年有大幅度的衰退，從二萬八千噸降到一千七百九十噸，大概一萬八千噸的降幅。同樣的，八十六年是需求退的時候，整體的市場需求減少二十八%，國內的產業可以發現大幅度的衰退，達到三十七%，縱使八十七年的一至六月推算全年約是一萬九千噸，但是雖然比八十六年有小幅度的回升，但是，還是比八十七年的數據減少三十一%，所以國內產業並沒有回復到八十五年的水準，八十五年比八十四年高，主要是因為製造商的家數從三家增加到四家，所以產量增加，但是並不是因為市場的改變。

接下來是設備利用率的部份，我們的數據顯示，八十六年因為產量非常少，所以設備利用率只有到五十三%，八十七年小幅度的回升到五十六%，可以注意到五十三%和五十六%在八十三年到八十七年期間為歷史的最低點，比八十三年六十九%減少相當的多。

存貨的部份，八十三年到八十四、八十五、八十六都是維持在一千噸以下的水準，但是八十七年到六月三十日為止時，是到二千一百九十噸，佔整個產量二十二%，所以存貨在八十七年的情況有大幅度的增加、倍增的成長，反應出已生產的部份無法消化掉，所以有大批的存貨，影響業者資金周轉的能力。

內銷數量的部份，跟剛剛產量的情況一樣，八十六年的數字也是在歷史的低點一萬六千噸，雖然這時候製造商的家數從三家變為四家，但是八十六年時，還是在一萬六千噸左右，八十七年上半年有小幅度的回升，但還是並沒有辦法彌補，甚至八十六、八十五年的量比八十三年的一萬六千噸都還要少。

市場佔有率的部份，要注意的是八十六年市場的總消費量從三萬三千噸降到二萬三千噸，減少二十八%，但是，國內的內銷數量從二萬七千噸降到一萬六千噸，減少四十一%，換句話說，市場萎縮的時候，國內產業的銷售量比市場萎縮的幅度還大很多，反觀進口從五千五百噸增加到七千五百噸，增加六十%。這時候發

生了進口衝擊非常大，這就是什麼在八十六年時，我們的業者終於沒有辦法忍耐而提出控訴。

市場佔有率雖然從八十六年到八十七年回溯到八十七%的高點，但這只是回到八十五年的水準，回到這個水準的代價就是因為要降價，國內產業降價，把失掉的市場再搶回來。

最後，我們估算了一個值，為什麼市場佔有率會到二十四%，因為我們很重要的一個廠商華新麗華已決定在八月停產，退出這個市場，退出之後，假如沒有傾銷稅來救濟的話，依據目前 **under cutting** 的程度，很可能大部份讓出來的市場會被進口拿去，如果那種情況發生時，國內產業市場佔有率會滑落的相當多，也許不會到二十四%這麼低，我們求的是一個最壞的情況。

孫善祥先生（華新麗華股份有限公司科長）：

華新在生產預力鋼線已有將近三十年的歷史，基本上，該項產品是供應國內基樁、電桿還有水管的水泥製造廠，大致而言，國內市場的需求尚稱穩定，大概只有兩成到三成的幅度，但是因為這幾年來，受到國外成品進口的影響，不僅相對成本沒有辦法實際反應於售價上，即便是銷售的數量也有所減少，撇開價錢因素不談，實際上，預力鋼線產品雖然不是高科技的產品，但是基本上也有其特殊的性質，比如其製造性是比較特殊的、用途是比較針對公共工程的用途。

在八十三年以後，我們在拜訪客戶時發現，在南部的一些水泥製品廠，諸如振農和德欣這兩家較大的水泥製品廠，它有進一些印度及韓國的成品，但品質上若發生瑕疵或異常時，通常是以折讓金融來處理，就我所知，去年這兩家折讓了一百多萬的金額。至於這些不良品，是否繼續使用或做其他用途，我們就不得而知了。我提出這個事件，是想闡述，進口的成品除了會易影響後續的工程品質之外，基本上，在我們廠商的供應上，是不太可能發生這種情形，我的意思不是說，我們不會發生品質的問題，而是在發生品質問題時，我們會做換貨的處理，而換貨的不良成品，我們通常當成廢料處理，不會任由廠商繼續再使用下去。

進口商的模式，大多是以抽傭或跑單幫處理庫成品的游擊方式，這與國內廠商是立足點的不平等。除了這個方式之外，還有一個低價的策略，可能這段期間某一個國家進口成品，在價格上跟國內製造廠商沒有競爭的優勢，他可能就換一個地方來進口，短期會影響售價及銷售數量，長期會造成工程品質的堪慮，相對會造成對製造商投資意願的降低，生產量的減少會造成勞工士氣的低落，甚至薪資所得的減少，這一年來，東南亞的金融風暴，不但影響了該地的工程進行及市場需求，也引起了多數廠商，不管是東南亞的廠商，甚至是韓國外銷換匯的動作，所以這幾年有大量的成品銷到台灣來。

黃清雄先生（佳大實業股份有限公司副總經理）：

今年，本人於五月間到雲林一家水泥製品製造工廠，這家工廠本身即有直接及間接從韓國辦理預力鋼線的進口，根據內部人員的透露，該公司於八十六年度的時候，他們辦理韓國進口的預力鋼線，大概有一百噸左右，因為品質上發生嚴重的異常，導致加工時發生困難，該批貨原本是要退貨，可是經過與韓國方面協商後，

大概以一百萬新台幣接受勉強使用，我們必須強調的事實，這種嚴重的品質問題，在國內我們自己製造的預力鋼線是不曾發生的。

進口及我們製造的二者比較之下，進口的預力鋼線，有的是低價傾銷的價格優勢，但是我們國內製造的，不管是在品質上或是交貨的配合或是售後服務，及少量製造方面，我們都是優於進口的，可是今天進口預力鋼線，在價格方面，已經成為劣幣驅逐良幣的效應，導致我們的售價每況愈下，一年比一年低，我們也體會到，一個公司要經營，難免要面臨競爭，但是，我們並不怕競爭，我們希望的是在一個公平合理的競爭條件下發展，今天進口價格以惡性削價方式傾銷，已經影響到預力鋼線產業的正常生存空間，所以我們今天必須提出嚴重的控訴。

住聯工業代表：

由貿調會統計的資料，我們可以看出在國內 PC 市場，包括水泥製品及土木建築結構工程用的 PC 鋼線，年需量平均在三萬噸左右，而我們國內四家廠商生產能力已達到三萬八到三萬九，所以我們國內的開工率，只要達到八十%，就可以充分供應國內市場所需，由於國內 PC 市場是固定的，所以國外進口的多少，很明顯就影響國內廠商的開工率。

由進口量的統計資料可以看出，八十三年有七千多噸，八十四年有四千多噸，幾乎佔國內需求的二十%，所以相對國內的廠家開工率就下降很多。以本公司為例，八十六年的開工率，只用到四十·一%，而另外六十%的時間，機器在閒置狀態，對我們廠家來說，這是一個相當嚴重的問題，不但浪費設備的運用，整個公司的營運成本，就會受到很大的影響，八十七年因為進口量減少，設備利用率便提高到四十七·六%，所以進口的影響對我們廠家的營運，是非常嚴重的問題，一般 PC 鋼線，直接的生產設備，一套做起來約要六千多萬，若操作率無法達到五十%，那就幾乎沒有投資報酬。

以本公司來說，投資總希望有一個合理的投資報酬，以目前受到外來的壓力及縮價的影響，我們幾乎沒有投資報酬率，甚至還有虧損的情形，在我們的調查表中已有詳細的陳述。另外，關於市場價格及國內價格的影響，剛剛有一些統計的資料，第一季平均進口價格為十一·六元，這簡直是不可思議，原料由中鋼進來，如果以一二〇元的話，價錢大概要十三·七、八元，十三元的原料，進口價錢要十一多元，幾乎所做的東西，都要貼鈔票，才能送到客戶的手上，所以造成廠家一個非常大的損害。

如果以八十六及八十七年同一季的原料價錢及售價來比較。八十六年及八十七年第一季中鋼的原料價錢大概跌了四·三%，而售價反而跌了三·五%，所以相差大約有〇·八%，幾乎沒有加工費，當然，經營工廠並不求發大財，但總希望能盡點社會責任，也希望事業能永續經營，並且能繼續成長，所以本公司最近這一、二年來，幾次增資，以擴展事業，評估投資環境，最後不得不選擇到國外，所以這次的投資大概白白花費了一千八百多萬美金到國外，當然這是一個相當遺憾的事情，我們也希望根能留在台灣，但希望產銷秩序及產銷市場能夠讓我們有一個生存的空間。

吳綏宇先生（博欽法律事務所律師）：

根據我們自己的資料，八十六年消費量比八十五年有一大幅度的萎縮，剛剛說的是二十八%的萎縮，但是國內的內銷量從二萬七降到一萬六左右，所以這是四九%的萎縮，所以在一個萎縮的市場裡，內銷受到傷害更大。進口成長，三個國家的進口量會由三千一百噸到五千噸，所以成長會比這裡的五千噸到千噸的成長幅度還大，大概在六五%或七〇餘%，所以八十六年我們認為是國內產業受到最大傷害的部份，八十七年進口量在一至六月，雖然有一個大幅度的減緩，但我們認為這是在提出控訴後，進口商有一個比較收斂性的作法，所以才會讓進口減少，但是結構上的原因並沒有改變，將來這個案子若未對進口課反傾銷稅的話，再加上國內有一家製造商已準備退出這個產業的情況下，讓出來的空間，進口商會以低價的方式，來攫取更大的市場比率。

國內內銷單價可以由表上來看，一直維持一個蠻穩定的狀態，八十三年一八元，八十四年將近一九元，八十五年一九元，八十六年降下來一點，到八十七年有更大的降低幅度，到一七·八元的水準，所以價格從八十五年一直往下滑，但是單位成本可以看出，是往上升的趨勢，到今年上半年，成本會將近到一九元，所以今年國內產業的銷售產量有回升的趨勢，但事實上，他是以降價求售的方式來彌補固定資本的支出，所以在獲利率上看來，八十三到八十七年時，今年上半年的獲利率，是一個負值，而且負值到一個最大的程度，負到六·三%，所以雖然說，其他的經濟指標上，看起國內產業有復甦的狀況，實際上他的復甦是付出很沈痛的代價。

鋼鐵工業必須要有一合理的報酬，才能維持永續的發展，如果長久沒有合理的報酬，產業則沒有辦法繼續投資或生長下去。

外銷能力部份，傳統上預力鋼線是一個內需型的產業，所以外銷並不是主要產品的通路，所以沒有很明顯的變化。

僱用人數方面，因為在期間內，廠商家數有變動，在八十五年時增加第四家，所以把人數折算成同一個基礎時，可以發現折算人數從八十三年六九人降到八十六年五四人，八十七年若此家廠商退出生產，人數會大幅再降低到二七人，所以在僱用人數上，下半年會有很明顯、急遽的變化。

最後，廠商投資意願方面，根據在報表裡的資料可以看出，所有的製造廠商都有撤銷投資的計劃，剛剛住聯鄭副總有提到，最近的擴廠，已選擇海外來投資，撤銷擴廠計畫，甚至有準備關廠的廠商存在，所以這個產業，今年已經面臨到是否要繼續投資或是存活的問題。

莊紹農先生（友力工業股份有限公司助理副總）：

本公司從事生產鋼線製造業已有三十餘年，這十年來，尤其後面這幾年更慘，不曉得怎麼經營下去，從獲利狀況去看，幾乎完全沒有辦法去做，本業完全都是虧損狀態，不得不董事長親自下去規劃怎麼去投資，鋼鐵業沒有辦法生存，華新最早做 PC，第二家是友力工業，今年上半年度，友力虧損八千八百萬本業部份，老闆的政策，我要如何在台灣繼續生存，怎麼繼續把根留在台灣，只有一個要求，

你要怎麼做，只要不賠錢就好。

今天我們製造業在台灣真的很難生存，我們講到預力鋼線的東西，以前價錢可以賣到多少錢，現在賣多少錢，從八十三年到現在，從一九元到今年一七元，客戶認為還是比進口貨高，沒有訂單，如何去做，不曉得如何生存，銷售量也不好。今天，在東南亞經濟風暴之下，台灣確實是佼佼者，任何量都比其他地方還高，公共建設也多。我們很慶幸沒有移到別的地方去做，可是，雖然有比別的國家好的環境、好的立基，可是完全沒有利潤，匯率貶值到現在，應該所有單位都能了解，中鋼的量品質最穩定，可是數量很小，友力必須還要靠進口原料才有辦法滿足生產需求，PC 原料在今年第一季，成本高達一公斤一四元，成品售價一七元沒有人要，我怎麼做，最後加工費用三元做的起來嗎？營業費用、管銷費用統統不要算，就算加工費用就好也沒有辦法生存，為了取得量，必須低價跟進口貨來比，若之後不做，賠的又更多了。今天站出來，主要目的是單價問題，我們也希望 WTO 要開放，對大家產生良性的循環，也希望國家對這些製造業者能有比較好的福利、方案。全國所有鋼鐵業中僅中鋼賺錢，去年二百億，今年目標也是二百億。另外一個賺錢的是貿易商。中間的製造商、加工業，全部都是賠錢，可是我們配合政府必須繼續做，必須生存，繼續往工業去發展。那我們說的，貿易商會賺錢，貿易商有進口也有出口，在這個時期，我們不用出口來賺外匯，來鞏固國家的利益，反而進口更低的單價，來打擊國內的產業，對我們這些製造業者，必須走到別的地方去，才有辦法生存。台灣生產成本高是不爭的事實，也希望藉這次的調查，能有一公平合理的機會給我們。

黃清雄先生（佳大實業股份有限公司副總經理）：

什麼叫公平和正義，如果這個社會沒有公平和正義，我們還能不能活下去，從這個地方提出三點：

第一點今天台灣的製造廠家，還有多少成本可分擔。其中製造成本包括直接及間接的人工，每一年根據物價指數來調漲，我們要保護我們的勞工，我們的勞動條件不斷的提升。剛才友力工業莊先生提到，原料成本每年每季都調升，這些調升的成本，本來就非常艱苦的製造業者，根本沒有多少生存空間，也沒有所謂的利潤。剛才吳律師提到，一個製造業者，沒有一個合理的利潤，他怎麼有長久儲蓄，穩定經營的空間，這是絕對沒有的事情。從我們的成本來看，如果我們進口業者還有一點道德良心，還有公平正義，誠如前面幾位所提到，就應該為我們國家長久的建設，投入的血汗，過往廿年來所貢獻給國家的，應該給予他存活的空間。

第二點，從產品的特性看，預力鋼線是最高級的高碳鋼。從他投資成本的大，設備的多，剛才住聯公司鄭副總所提到的，他在本國採用的設備五千多萬，一般從歐洲進口的設備，週邊設備及附屬設備不算，光主髒設備，在預力鋼線來講，如果合理的話，至少也要一億二千到一億五千萬。這樣的設備成本，還不包括產能設備，因為這樣的關係，他的製造過程有他的技術性，製程的成本高。他的用途又限定於特定用途，不能替代，在這種情形下，我們的成本應該非常高，我們希

望不能以進口廠商角度來考量，第二，以往在投資的過程，都是享有國家重大投資案的獎勵，今天我們有南北高速鐵路，有東西向高速公路，有濱海公路，還有重大的公共工程建設。今天在座的三家廠家，在過去三十年前到今天為止，都對我們國家的重大建設，有很重大的貢獻。如果今天我們的政府對這些廠家有政策性的指導，有全面性的輔導，我們還能在狹窄的隙縫中生存。我們希望貿調會能充分考量業者的生存空間，畢竟三家中有一家已經要關廠，我想這一點是事實的問題，請貿調會長官重視。

蔡宏明先生（全國工業總會執行秘書）：

第一點、我們認為本案在因子關係的認定上，雖然「平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法」第二十六條要求主管機關，在認定產業損害時，要考慮到十項的因素。但是就本案而言，本案的產業特性中，價格的敏感度，是主管機關在認定損害時，應該要特別注意的。特別是預力鋼線的交易是以契約為主，契約交易特性為每一批的交易量很大，即使價格做很微小的調整，就像貿調會所提供的資料中，內銷的平均價八十四年到八十六年只降了二·七%，但是事實上對於內銷量的影響是相當巨大的，我們可以看到產業的內銷量，減少了二二·五%，所以這價格敏感的特性及每一筆單一的交易量對於國內產業的衝擊是我們必須要予以正視的。

第二點、我們要特別注意的是，這裡面有一個相當重要的特性是預力鋼線是一內需性的產業。因為價格影響，所以除了上述內銷的數量減少之外，出口的數量相對也在增加。換句話說，原本是一個內銷性的產業，在國內市場受到低價侵蝕的情況下，必須要做外銷的擴展。這一點，對國內產業的影響也是相當值得重視的，特別是這裡面存貨量相對於產量的比重的成長也是相當的快速。這中間我們可以看到八十六年平均只有二·八%，到八十七年第一季已提高到二〇·四%，換句話說，國內產業在低價的競爭下，存貨佔產量的比率也相對的提高。最後，我們要提醒調查單位的是，從剛剛申請人的資料中可看出很多的廠商因為傾銷案件，已經停止了投資計畫。預力鋼線是用在基樁、電線桿、高壓水泥，這些用途都對於台灣的公共工程安全有非常大的影響。換句話說，當台灣的產品充斥著未符合國家標準，或品質沒有確定的時候，台灣的公共工程也會造成很大的影響。特別是台灣的廠商停止了投資，廠商在研究發展上的努力也會因為傾銷案件而受阻礙，對提升台灣的生活環境、提升台灣的公共工程品質也有鉅大的影響。

MR.BROWN(西班牙 RENZAS Y CABLES, S.L. 涉案廠商)：

我們出口到台灣從八十四年到八十六年約一千二百噸，其中八百噸非使用在 PC 上。我們生產出的東西，有時候會達不到規格，而這些產品可以用在不一樣的用途上，而且價格不一樣。八十四年到八十六年出口到台灣，屬 PC 用途的產品為四五五噸，每公噸價格為五五〇美金到五七〇美金，可以看出沒有低於市場的價錢，甚至在市場價格以上。

我們的工廠有五十多年的歷史，今年工人從五百多人增加到六百多人。這個行業隨世界在改變，追求成本的降低。非常歡迎各位到我們的工廠來參觀。