

「台灣百利達股份有限公司申請對自西班牙、義大利、南非進口鋼珠、鋼礫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紀錄

一、時間：八十七年五月二日上午九時

二、地點：台北國際會議中心二〇二室（台北市信義路五段一號）

三、主持人：蔡英文委員

四、紀錄：郭妙蓉

五、出席：

台灣百利達股份有限公司

顏瑛宗、孫睿健、林景鴻

利基研磨有限公司

呂明駿、張郁敏

西班牙 TALLERES FABIO MURGA, S. A.

Jose Luis Fernandez Getino

Marisa Flores

國際通商法律事務所

蔡德揚、徐立人、李貴敏

全國工業總會貿易發展委員會

蔡宏明、羅維德

台灣區石礦製品工會同業公會

邱益壽、廖明山、張鴻鈞

台灣區金屬品冶製公會

黃崇晃

石材工業發展中心

簡超俊

敏達公司

呂泰昌

田源貿易

賴佩君

財政部關政司

戴秋萍

本會

黃智輝、阮全和、劉金明、李木青、郭妙蓉、邱光勳

## 六、意見陳述會內容

### 主席：

請各位就位，我們準備要開始了，本案是依據台灣百利達股份有限公司申請，經財政部關稅稅率委員會於八十七年四月七日第七十一次委員會議決議對本案進行調查，該部並依據貿易法第十九條及平衡稅及反傾銷稅實施辦法第九條規定，於八十七年四月十日以台財關第八七二〇四五〇〇七號函請本部調查本案產業損害情形。本會依據前開實施辦法第十條，自民國八十七年四月十七日起，進行本案產業損害初步調查，除依規定就申請人及利害關係人所提資料參酌其他可得之相關資料審查外，為便利申請人及利害關係人能充分表達立場及提供意見，特舉行本次的意見陳述會。在各位進行意見陳述之前，我們先請本會黃執行秘書報告本案處理的原則，之後再由我們調查工作小組的阮副組長簡單說明調查情形。

### 黃智輝執行秘書：

主席、各位廠商代表，經濟部貿易調查委員會從這次我們為什麼會舉辦意見陳述會的立場、法定依據以及處理原則向在座諸位做個說明。首先，我們這次意見陳述會的主席是根據平衡稅及反傾銷稅實施辦法第二十條及貨品進口救濟案件第十條、十五條規定，由本會的主任委員即部長指派產業損害調查的督導委員負責這次的調查工作小組，我們的蔡委員來自於法學界，立場可以說是中立、客觀。

第二，意見陳述會的法令依據，這次的意見陳述會雖然說在法令上沒有很清楚的規定，為了讓業界及利害關係人都能夠有陳述意見的機會，根據平衡稅反傾銷稅實施辦法第十六條第四款的規定，主管機關對案件的調查過程中，必要的時候得定期通知申請及利害關係人陳述意見，所以我們特別舉辦意見陳述會。

第三，說明一下本案處理案件的處理原則：1. 依法令辦案原則：根據貿易法第十九條、關稅法第四十六條之一、四十六條之二以及平衡稅反傾銷稅實施辦法相關的條文。2. 程序公開及透明化的原則：我們所有的初步調查

過程包括書面的審查資料、實地查訪以及舉行意見陳述會，希望我們所收集到的資料都是本著公開以及透明化的原則，每一個程序都辦理好。3. 我們處理的時限：根據產業初步損害調查報告，財政部移案到我們經濟部貿易調查委員會，我們整個時程都排定了，在四十五天之內一定要完成，必要時延長二分之一，我們希望往不延長的方向努力。4. 上、下游業者兼顧的原則：也就是說我們這次舉行意見陳述會，希望能夠讓上、下游業者都能夠做充分表達的意見，以利作成最客觀的認定。5. 廣納各方的意見：也就是說除了申請人及利害關係人所提供的書面資料外，我們還會去做實地調查，今天的意見陳述會，希望到場各位能夠充分表達自己的立場跟說明，或者提供自己有利的證明。6. 委員會採合議制原則：換句話說，我們產業損害調查工作小組經過蔡委員之督導所撰寫的調查報告，應提交委員會議審議，換句話說我們有十三位委員意見是採取合議制，至少三分之二的出席，出席委員三分之二的同意，決議這個案件到底成立還是不成立。以上做說明。

#### **阮全和副組長：**

接著跟各位報告一下我們調查工作小組的調查情形。我們這個案子是在四月十七日展開調查，四月廿三日進行第一次工作小組會議，四月廿四日函請申請人及利害關係人提供調查資料，今天進行本案之意見陳述會，另預定在五月五日實地訪查國內的廠商台灣百利達公司。整個案子如果沒有延長的話，預定五月底以前完成調查報告，提本會的委員會議審議，並將最後結果通知財政部。以上是我們調查的情形，謝謝。

#### **主席：**

本次的意見陳述會除了本會函知本案申請人、國外涉案的生產廠商、進口商、涉案產品國內其他生產廠商、台灣區金屬品冶製工業同業公會、台灣區石礦製品工業同業公會、台灣區石材製品同業公會、石材工業發展中心、金屬工業發展中心、進出口商業同業公會外，並經本會於八十七年四月廿三日公告及於八十七年四月廿五、廿七、廿八日刊登於經濟日報及工商時報，周知所有對本案涉案產品具產業利益者及利害關係人。在本會函知及公告之後，申請發言的團體有四至五個團體，本會初步做成發言順序是這樣：第一個先請本案的申請人台灣百利達股份

有限公司先做陳述；發言順序第二個是進口商利基研磨有限公司；我們再請國外涉案廠商也就是順序第三代表發言；第四個我們現在不確定，我們可能還要再徵詢一下，也就是說國內相關產業代表全國工業總會的代表是否要發言，這裡我們先確認一下，沒有要發言，所以我們發言順序第四是其他利害關係人，也就是台灣區石礦製品工業同業公會，這四個人要同時共同分我們現在給每一個團體在第一輪迴發言的十二分鐘，所以我們再申明一次，在第一輪的發言裡面，每一個剛才唸個的四個團體的代表都有十二分鐘，如果每一個團體裡面有1個人以上發言的話，請共用這十二分鐘。這些是事先登記發言的團體，我們剛才講過這幾個團體每一個團體共用十二分鐘，我們有第二輪發言，也就是說第一輪發言完畢後，如果有必要的話我們會給每一個上述的團體六分鐘的第二輪的發言，沒有事先登記申述意見的我們會在第二輪發言之後，徵詢是否有要發言的人或團體，那個時候我們在時間許可的範圍之內，會給一定的時間作意見陳述。

在本案發言或者陳述的時候，我們希望相關的代表能夠就本案產業損害之有無，及損害與傾銷間因果關係方面作陳述，如果有書面意見的話可以在發言前交給本人，並於發言後另交本會工作人員，為了維持會場秩序，因為我們在過去的例子中，因為有不同的產業利益及有時候會使會場有失序的現象，所以我們希望在場的各位能夠遵循以下幾個意見陳述會的規則：1. 對於發言者之意見陳述應避免鼓掌或鼓噪。2. 於他人發言時不得加以干擾或提出質疑。3. 發言時應針對案件相關事項提出陳述，不得做人身攻擊。4. 與會者之發言，本會均會詳實加以紀錄並附於調查報告供委員會參考，主席即本人在會中不予陳述、不予重述。不能與會的申請人或者利害關係人的意見本會不代為宣讀，請委託律師或其他利害關係人代為陳述，這是我們本會對意見陳述會，要求在場的各位遵守的幾項規則。是不是我們現在就開始意見陳述會，第一個我們先請本案申人台灣百利達股份有限公司的代表發言，時間是十二分鐘，結束前兩分鐘我們會有一個提醒的鈴聲。

**台灣百利達股份有限公司代表孫睿健總經理：**

各位女士、各位先生，本人代表台灣百利達公司針對本公司所提出的反傾銷申請案件，在這裡向各位做一個

說明，鋼珠鋼礫這個產品全世界的年產值大概是新台幣一五〇億，其中使用在表面處理市場大概佔 75%到 80%；而用在花崗石切割市場大概是佔 20%到 25%，也就是說全世界花崗石切割所消耗的鋼礫年產值大概是新台幣三十五億元，其實花崗石切割用的鋼礫和表面處理用的鋼礫的規格是相似的，我們做這樣的區隔主要是為了便於市場的分析統計。我們都知道台灣並沒有生產花崗石，但是台灣最近幾年來花崗石的加工產業發展迅速，根據我國海關進口統計的花崗石原石進口量，民國七十九年是三十四萬噸到民國八十三年已經增加到一百三十九萬噸，台灣的花崗石產業目前已經超越西班牙、僅次於義大利，居世界第二位。整個台灣花崗石所消耗的鋼礫產量也就佔了台灣鋼珠鋼礫市場的 75%到 80%，台灣花崗石的產品能夠快速成長，可以歸因於 1. 產業東進政策。2. 大陸花崗石原石的開放進口。3. 因為花崗石天然的花紋，品質優於磁磚甚多，而價差大幅減少以後，在市場上廣受歡迎。

隨著花崗石加工產業的成長，花崗石切割用的鋼礫需求量亦快速的成長，台灣百利達公司為了應運市場需求，在民國八十三年進行了擴廠增產的可行性評估；民國八十四年三月經過本公司董事會通過增資擴廠；民國八十五年五月完工正式生產，台灣百利達公司增資擴廠的著眼點就是在能夠應付市場需求、增加生產，同時我們的生產線達成自動化，提高效率、改善品質，根據本公司調查得知：民國八十六年間涉案國西班牙、義大利、南非各該國內的正常售價都是在一公斤十七元到二十元的價格間。而西班牙、義大利輸出到我國鄰近的泰國、印尼、日本等，根據各該國的海關統計資料顯示，CIF 的到岸價格均在十八塊到二十一塊中間，以輸入台灣最多的西班牙為例，在民國八十五年，就是台灣百利達公司擴廠完成以前，一月到五月 MURGA 公司進口到台灣的 CIF 價格是十八塊四毛五到十八塊七毛三中間，這是我國的海關進口統計資料。

民國八十五年五月台灣百利達公司擴廠完成；八十五年六月到十二月，西班牙進口的 CIF 價格已經從十八塊五降到十六塊毛五、十六塊七毛三中間；八十六年一月 MURGA 公司宣佈第二次降價，八十六年一月到六月西班牙進口的 CIF 價格再降到每公斤十四塊八，民國八十六年六月該公司宣佈第三次降價，進口的 CIF 價格再度降到十三塊八毛的一個水準；民國八十六年十一月到十二月，台幣對美金的匯率由 28 元貶到 33 元，各涉案國維持在台

灣的台幣售價不變，也就等於美金價格再度降低到與貶值相同 17%的幅度，美金升值本來是國內產業競爭力增加最好的機會，然而本公司卻面臨原材料進口大幅上漲，再一次受到嚴重的打擊，同屬花崗石切割用的耗材，鋼砂拉鋸用的鋸片，這是所有花崗石業最大的兩個耗材，第一個是鋼砂、第二是鋸片，鋸片本身的材質跟鋼砂可以說是非常接近，同屬於高碳鋼的產品，兩者在全世界的市場價格也都非常接近。民國八十五年五月以前，鋸片在台灣的市場價格是每公斤十九到二十元，與當時鋼砂的台灣市場價格非常接近，到今天一年半的時間，鋼砂台灣的價格降格降到十五塊多，而據我們很清楚的得知目前鋸片，同樣一個材質的鋸片，一公斤的售價是每公斤二十三塊。這裡我們特別要強調，西班牙的 MURGA 公司、義大利的 AMI 公司跟南非的 THOMAS 公司同屬於法國的 ALLEVARO 控股集團，該集團控制全世界鋼珠、鋼礫近半的產業，其中 MURGA 這家公司是五年前被 ALLEVARO 所收買的，THOMAS 公司則是在二年前才被收買做該公司的一個成員，以最近半年前八十六年十月全日本最大的鋼珠鋼礫生產者日本 IKK 公司也被她收買了 80%以上的股權，台灣百利達公司擴廠完成以後，三家公司以一致的降價行動、齊一的價格策略讓本公司擴廠後的產能完全沒有發揮的機會，其司馬昭之心意圖甚明。台灣百利達公司遭受損害的情形已詳 88 述於申請書內，民國八十六年下半年和八十五年下半年，兩個半年間的比較，台灣的市場總需求量，鋼砂鋼礫的總需求量增加大概 10%，而涉案國這三個國家總共的進口量卻成長了 30%，同期間台灣百利達公司銷售量卻減少了 10%，除我們原來規劃的設備率的原來的 50%的使用率都沒有辦法達成，公司的獲利率大幅降低，庫存也由國八十三年底五百多噸到民國八十六年底已經到四千噸的水準，以今年三月、在三個月之間我們的庫存已經增加到四千七百噸。台灣百利達公司配合國內的需求成長而擴廠，卻遭遇到目前的困境，國內的石材業界不斷的在呼籲國內的鋼鐵業者加入我們剛才所提的拉鋸用的鋸片生產，以抑制進口的高價格，如果了解到我們公司目前所遭遇到的命運，我不知道是否仍有任何勇敢的鋼鐵業者願意投入鋸片的生產行業。二十一年前台灣百利達公司創立，使當時國內的鋼珠鋼礫的市場價格由每公斤 30 多塊的水準，在短期間、非常短的期間內降到 21 塊到 22 塊，全世界各國普遍的鋼珠鋼礫售價水準，本公司這次的擴廠再度使台灣石材用的鋼砂價格從原來的，八十五年五月以前的每

公斤十九塊到二十塊的水準降到目前的每公斤十五塊多的一個水準，台灣百利達公司對國內鋼珠鋼礫的價格，抑制了國內鋼珠鋼礫的市場價格及提升台灣產業的競爭力功不可沒，這可以從所有的石材客戶裡面，得到明確的答案。

台灣百利達公司跟台灣大部份的中小企業一樣，二十一年來兢兢業業、力爭上游，為了應付國內石材業的需求而擴廠增資，如今卻要孤立的面對國際卡特爾商業手段的競爭威脅，台灣百利達公司所以要提出反傾銷申請案件，所要爭的就是要在公平的競爭環境下台灣百利達公司股東的投資權益，我們要爭的就是在公平的競爭條件下，台灣百利達公司員工的工作權益，更重要的是，要確保台灣石材業所需要的鋼砂不被壟斷，避免像鋸片一樣因為國內沒有供應廠商下而需負擔高成本的支出。本公司衷心的希望在面對經濟自由化的潮流下，政府能夠確保商業上公平競爭的環境，制止不正當的商業手段以避免台灣的產業受到傷害，造成我國產業重大的損失，謝謝各位。

#### **進口商代表利基研磨有限公司吳明駿先生**

各位好，我是代表利基公司，我們是西班牙花蓮 MURGA 兩家經銷商中的一家，我們是利基研磨有限公司，首先我們來簡介一下，在民國七十六年八月的時候我加入石材界，至今已經十一年又八個月，剛好我也覺得我很幸運，能夠來見證這十年來石材界的發展。當時石材界之切割機械非常少，在民國七十六年的時候一百多台又小又舊、切割又沒有效率，所以非常多的部分是仰賴由國外進口石材。當時的鋼砂是透過兩家提供，一家是代理日本跟美國鋼砂；另外一家是百利達公司。百利達公司實際上據我們了解是日本集團佔有超過 50% 的股份，所以在民國七十六年的時候，台灣鋼砂的市場是百分之七十由日本人所控制，所以當時的價格是居高不下。在我加入石材界五個月後突然台灣的鋼砂缺貨，所以逼得使當時的石材業者，靠近過年的時候只好提早停止工廠生產，甚至把她們的開工日期延到元宵節以後，當時就很多人要求我所服務的公司進口鋼砂，所以當時我們向日本進了三個貨櫃鋼砂，這個鋼砂的 size 是非常小的，比正常規格還小，客戶們非常抱怨，但是沒有辦法。所以當時我們就在想是不是可以引進別國的鋼砂，像歐洲或是美國地區，這個時候我們剛好選擇西班牙的 MURGA 鋼砂，因為這一家我

們當時的評估是配合度最高、品質最穩定又能解決當時的問題，所以在當年的三月三十一日，MURGA 鋼砂第一次來登陸台灣市場，從此以後台灣的鋼砂市場，從來沒有缺過貨。到現在十年以來，從來沒有缺過貨，而且我們也透過西班牙鋼砂引進很多先進的鋼砂管理技術，而且黏度的分析現在幾乎為所有石材業者所普遍使用，這是七年前由花蓮 MURGA 鋼砂所引進。MURGA 鋼砂在台灣已經進口十一年，已經融入台灣石材界的脈動，她隨著石材界的呼吸而呼吸，所以我要說明的是花蓮 MURGA 西班牙這家公司已經成為石材界的好朋友。抱歉我們收到這個開會通知時間太晚，所以我說明實在是沒有辦法完成，很抱歉這個文件是我昨天晚上自己打的，有些錯別字還請各位原諒。

提到新廠的擴建跟完成的市場說明，台灣百利達公司申請書中的第十頁，說明八十四年三月的時候股東會議決定擴廠計畫。八十四年三月那時候是台灣石材界開工率最高峰，次月就發生了著名的茂誠倒閉事件，也就是說在當時過度的擴充導致一些財務管理不佳、財務不良的就當時倒閉，而且建築業已經開始邁向所謂的開始不景氣的循環，所以很明顯的台灣百利達公司在決定擴廠的時候是鋼砂的耗料最高峰的時期，但是當市場發展與她預期所不符合時，她並沒有去調整她的生產計畫，我相信這是對於未來過於樂觀所致，當然是我的推論。另外談到台灣百利達申請書第十一頁，所謂進口貨低價傾銷台灣嚴重打擊鋼砂鋼珠這個部分，我常在想：如果說我們國外有六家生產業者她願意損失 15% 的利益，就為了來爭取百利達 20%~30% 的市場占有率，然每個月卻要減少利潤大概七、八百萬元，一年大概將近八、九千萬元，而且這個事情已經持續快十一個月，我實在不了解台灣百利達所指控的動機跟目的，如果說這件事情是對的話，那麼外國廠商有什麼好處？因為這一個是比較競爭的市場，跟鋼板的市場不一樣。鋼板在全世界的生產廠商是非常非常的少，不像鋼砂，全世界的鋼砂生產是比較普遍的，如果說她為了把台灣百利達公司弄結束了以後，再來提高售價到非常高的地位，我想別的競爭者會進來，所以市場機制會來抑止這件事情，比如大陸鋼砂，她們早就磨拳擦掌看著台灣市場，所以如果價錢高到太離譜，我想大陸鋼砂會進來。



另外，我來關心一下所謂的東部的發展，這裡我做一個比較表，是一個非常簡單的比較表，比如說我們在花蓮設分公司，一家公司如果覺得這是很重要的產業的話，在花蓮百利達並沒有設她的分公司，但西班牙 MURGA 她的兩家經銷商都有分公司在花蓮。第二個有關技術服務，台灣百利達公司就我所知，並沒有特定的人在特定的時間到花蓮做巡迴訪問，只有說她的客戶有問題才去拜訪，但是西班牙 MURGA 定期每一年兩次派技術人員到台灣來巡迴服務，像今年 MURGA 的人員才在四月二十八日剛剛離開，這是老早敲定的行程，和政府這次的公告沒有關係。第三件事情，生產技術提升的引進，我想這石材界都很了解，目前最流行的鋼砂控制黏度基礎是由 MURGA 引進，現在為大部分石材界所採用。第四個 MURGA 在台灣有召開技術說明會，我沒有聽說過台灣百利達公司有做這樣的服務。第五個去年比如說花蓮好不容易爭取到世界石材的產品展覽會，這是世界級的，但我沒有並看到所謂宣稱台灣唯一的製造商，在那樣的地方有擺攤位、有支持石材的發展，但是 MURGA 在花蓮那裡擺了四個攤位，我相信她的知名度不需要去擺攤位，但是她願意來協助石材界發展，這是去年十一月七日到十三日在花蓮舉辦的事情。

由於電腦及電訊工具的發展，世界越來越像地球村，所以台灣的經濟不可避免一定要國際化、自由化。台灣如果經不起國外廠商的衝擊，我想她的存在我們就要考慮，而且一家工廠她所考慮的必須是生產、行銷、售後服務、財務的管理，如果說一家工廠在成立二十年以後，她發現竟然要要求政府以某種的手段來保護，真的是情何以堪？所以現在百利達所宣稱的所謂的傷害的事實，我個人覺得：她在擴廠的時候是景氣最好的時候，當時她所決定第二個月已經開始發現一連串的倒閉、產能的減少，她並沒有去因應，而且在市場集中到百分之七十五的地方竟然沒有設分公司，所以市場資訊跟她所謂的規劃是不是已經脫節，所以今天所導致得情況就是說，因為當時市場收訊的不夠積極所以導致她做出錯誤的決定。第二個如果一個庫存在四千多噸的時候，超過她營業額二、三倍的時候，沒有採取適當的因應措施，我實在不曉得所謂的管理技術或者產銷之間的關係她是否去管理，她並沒有想到這些事情，只是一昧的想要求政府把售價提高到十九、二十元，而將她錯誤的決定要求下游產業就是石材界提高到二十元，我想這樣是公平的吗？對不起因為這個文收到的時間實在太晚，昨天資料打到深夜 2 點多，所

以說如果有時間我願意再來提這件事，資料會後再補充，謝謝大家。

**國外涉案生產廠商西班牙 FABIO MURGA 公司律師代表李貴敏律師：**

主席、各位長官、各位廠商代表、各位貴賓大家好，國際通商法律事務所代表西班牙的廠商對於這一次對於進口的鋼珠、鋼礫課徵反傾銷稅的意見陳述會，提出答辯的說明。我們今天答辯的說明最主要分為四點，第一個是關於申請資格方面，第二個同類貨物，第三個是產業損害，第四個我們做一個總結。因為時間關係，我們把順序稍微調一下，我們先提到第一個申請資格、第三個是產業損害，然後我們直接在做一個結論之後，再回去看看這個產品的性質。

關於申請人的資格方面，我們要說明的有兩項，第一項是法律的依據，第二項我們要說明的是百利達公司並不是一個適合的、並不是一個同類生產者，所以她在本案中並不是一個適合的申請人，我們再看一下這個法律的依據，我們的法律依據，我想諸位都很了解，在我們的實施辦法裡面第五第一項特別講到說：中華民國同類貨物生產者，可以申請對進口貨物課徵反傾銷稅，那我們看一下，這個所謂的國內生產者，關於這一條，她是不是國內生產者？如果說她跟進口的國外生產者或者出口商有關聯的時候，事實上就不會被認定為同類貨物生產者，這個在經濟部貿調會出版的反傾銷實務中對於這一點有特別的說明，那法律的依據我們今天不在這裡詳說的說明。我們再看下一頁的地方，我們說為什麼申請人並不是同類貨物的生產者，事實上申請人百利達公司，在她的持股中，有百分之六十的持股事實上是日本的生產者，日本生產商也是在本案裡面，所主張的同類貨物進口到台灣的進口商，百分之六十是由日本的這家生產商所持有，依照公司法第三百六十九條的規定說，如果說你公司持有其他公司股份，持有在百分之五十以上，她是認為是這是有控制關係跟從屬關係的關係。想這一點已經不用說明，我們參酌日本的生產商事實上持有百分之六十的情況，那我們知道日本生產商跟我們的申請人是有相當大的關係。接下來下一頁，我們看一下日本的這一家生產商的持股狀態百分之六十是由日本的公司所持有，另外事實上由國內產業所持有的可以看得出來是非常非常少的。所以根據我們的實施辦法的規定，可以很明顯的看出來，申

請人並不是同類貨物的生產者，她在本案中提起的申請資格也是非常非常有問題的。

我們跳到第三個關於產業損害的分析，因為我想事實上經濟部執掌的是關於損害的部分，所以我們看一下她損害分析的時候，你我們會發現非常有趣的事情，我們這個產業損害的分析基本上來講，是根據我們的實施辦法第二十六條逐項來做分析的，第一個我們看一下進口的數量；第二個我們再看一下對國內有關產業的影響。進口的數量，我們可以看到的，我們今天會有圖表來顯示，第一個是絕對的進口數量；第二個是相對進口數量，也就是說市場占有率的情形我們來看一下，我們看一下這個絕對的進口數量，從這個圖表中，這裡面的數字事實上都是我們相關政府機關所提供的的資料裡面所可以查證的到，關於詳細的資料來源、詳細的說明，我們在會後會做一個書面的答辯、更細節的書面的答辯，今天因為時間的關係所以我們只能做這樣的說明。

諸位看一下廠商的 FABIO MURGA，在這個地方這個是我們所代表的相對人，這個地方事實上是申請人的數字，如果我們看一下這邊的數字我們可以看到在九四年的地方進口量是一萬三千多噸；九五年是一萬四千多噸；九六年是一萬一千多噸；九七年是一萬五千多噸，我們再回來看一下台灣的地方，九四年百利達的進口是一萬一千多；  
然後一萬四千多、一萬六千多、一萬五千五，從這樣的一個數字我們在詳細的說明，因為時間的關係所以我們無法給各位做一個詳細的計算，但是如果我們去看一下，這個從九四年一萬三千噸到九五年一萬四千噸相對人在台灣的成長是多少？是 13% 的成長，如果各位有計算機的話，可以計算一下。我們再看一下台灣百利達的部分，一萬一千噸到一萬四千噸，相對申請人的成長是多少？是 27%，換句話說就國內的整個供應的情形之下，從九四年到九五年相對人的供應只有多了百分之十三；但是申請人的供應多了百分之二十七，我們再比較一下九五年到九六年之間，相對人部分從 14805 噸降到 11865 噸，這個部分相對應的情況，事實上相對人部分是減損了百分之二十，換句話說她的供應量是降了百分之二十，所以從九五年到九六年是降了百分之二十；但是我們再看一下台灣百利達的部分，從 14000 噸到 16000 噸這個地方，申請人的供應是提高了百分之十四，所以她還是一個成長的狀態。我們再看到九六年到九七年的部分，這個地方雖然我們看起來，現在就是說這個申請人用後段的數字來主張

說：相對人的市場占有率增加，事實上從這個地方我們看起來，提高了多少？從這個地方相對人是提高了百分之二十八，申請人部分降了百分之三，降了百分之三，申請人就利用九六年到九七年這一段這樣的情形，利用這樣的數字來主張。但是我們剛才從利害關係人的說明，我想諸位可以了解到相對人在台灣提供這樣一個產品並不在這一、二年的事情，她事實上存在台灣已經有十年的歷史了，所以如果我們回去看看，我們如果不是單純看九六、九七，她利用這段時間提起反傾銷的控訴的話，我們看看她整個趨勢，雖然說相對人的部分，從九六到九七的部分她看起來好像提升了很多，可是實際上來，如果我們將九五年跟九七年的數字比較，相對人九五年數字是 14805 噸到九七年數字是 15253 噸，她只成長了多少？她只成長了百分之三，她只成長了 3%，但是我們如果說看到這個就比較台灣的部分，我們看她九五年到九七年部分，從 14000 噸到 16000 噸到 15500 噸，看起來比較九六跟九七的時候看起來她好像下滑了，可是如果你看整個趨勢，事實上申請人是一個繼續供應、是在成長的一個趨勢，所以從這個圖表中諸位可以非常非常的清楚究竟申請人有沒有受損害，從這一點可以很明顯的給各位做出這樣說明。

我們再看一下下一個圖表，在這個圖表中是關於台灣進口數量的一個圖表。第一個方形的地方，所謂 TOTAL IMPORT 的地方事實上我們是指台灣的總進口量；第二個我們指 TAIWAN 的部分，事實上指的是申請人的部分，就是這個菱形的部分是申請人的部分；第三個是關於整個台灣的 total market 是指整個台灣市場的需要，從這樣的一個趨勢圖中事實上可以看到的她的國內的本件產品的供應，申請人是逐漸成長的趨勢。還有兩分鐘，因為時間的關係，我們再看到下一頁，我們會提出很多的圖表在會後我們會補充，從這個圖表上面、從這些數據，諸位可以看到，這是國內整個需要的數量，這個是申請人的供應量，這個是相對人的供應量，你可以從每一個地方都看到，事實上申請人供應量絕大部分是比相對人高，只有在後面的地方，事實上只有這兩個地方是比較低的，因為時間的關係，我們跳過好了。

所以我們要講一下第三個的第二項是對國內產業的影響，第一個我們從百利達的生產資料及銷售資料來看，我們對於申請人的主張是她的資料不實，所以我們對於申請的資料也不作逐一的答辯。簡單來看這一個圖表，

Exhibit G 我們就可以看的出來，Exhibit G 中可以顯示她在申請書中所做的所有分析，事實上都是不可採信的，這個是申請人做分析的一個基準，在這個上面顯示出石材供應的情況，但是今天有很多業界的人在此，業界的人你可以發覺石材供應不可能有這樣極劇的變動，她每個月的需求量是非常非常穩定的，可見申請人提出來的資料作為她分析的依據是不正確的。

我們最後做一個總結，簡單來說共有四點： 1. 百利達公司申請人事實上是日本人控制的公司...(鈴響了)，或者我們輪到第二回合再做陳述，我們留到第二回合再做陳述。

### 其他利害關係人台灣區石礦製品工業同業公會廖明山先生

主席、各位女士先生大家好，我是台灣區石材公會常務理事廖明山，對這個傾銷案我們石材公會覺得是一個受害者，因為百利達對石材景氣判斷的錯誤，做不當的擴充，今天雖然她還在成長，事實上我們本業已經在走下坡，我們本業也就是石材業從八十三年到八十六年底，我們本業的產能是下降了 29%，從百利達的申請書 28 頁裡面，稍為推算一下八十四年她的產能大概在 13950 噸；八十六年我們根據她的報表推算大概在 14670 噸，成長了 24%，我們不認為百利達在這個案件裡面是一個受害者，大家都在走下坡而她在成長，只是她成長不達到她的目的而已。第二個我們要談的就是說，當然以前我們台灣在需要鋼砂的時候，我們也跟日本廠商做過分析的，當時的分析是以鋼、廢鋼，每一公斤台幣三·五元，用現在的工業用電，月產能一千噸來設計，那我們每噸的廢鋼可以生產 600 公斤到 650 公斤的有效用沙，在這種狀況之下，製造成本應該在新台幣九元到十一元中間，所以在八十四、八十五這一段的鋼砂事實上是暴利的，那現在以我們推算的話，她的製造毛利率、銷售毛利率，應該還在 26%、27%。同時我們認為鋼砂她在石材業只是個物料，在我們石材業的定義，應該是我們的周邊產業，如果為了一個工廠五十個員工的生存，而傷害到我們石材本業兩萬個工作者的機會，我想主管機關應該會衡量輕重，第四點就是說如果這個傾銷案成立的話，我想每一公斤大概要增加我們的成本，大概新台幣六塊錢。我想剛剛也有很多人提出到說，台灣的石材業在八十三年底、八十四年初達到高峰，但是八十四年初以後，就是陷入極端的不景

氣，八十四、八十五兩年花蓮的退票率高居全省的第一名，就是表示我們石材業的艱困，當時的石材業倒的倒、減產的減產、我們轉外銷的轉外銷，到八十六年底跟八十三年底比，我們的產能當了 29%，可見我們這個行業的艱苦，好不容易我們稍微調整過來了，現在如果這個傾銷案成立的話，我想政府如果一意支持，猶如為虎做猖，打擊石材業未來的生路。謝謝！

主席：謝謝！我們現在先請第二位的代表。

其他利害關係人台灣區石礦製品工業同業公會第二位代表邱益壽先生：

主席、女士、先生們大家好，我想剛剛我們聽百利達公司說的，我們台灣現在已經進入為這個世界鋼砂消耗第二大市場。台灣有關我們的石材業的從業人員有兩萬人，間接的從業人員有十萬人，在它的末端產品包含施工，大概一年新台幣一千億元，我想光這些問題，還有這個百利達本身的一些問題，我等一下再講。我想鋼板跟鋼砂不能做一個同類比，為什麼？鋼板就是因為全世界只有一家鋼板的製造廠商—義大利，她佔了世界上百分之八十市場，所以她做 monopoly，壟斷去了。我們石材的使用者，我們希望能夠在自由競爭的原則之下買到好的產品、買到便宜的東西。但是今天就是鋼板它已經 monopoly，對不對！難到還再讓一個鋼砂生產廠商，在臺灣為了一個日商佔了 60% 的一個公司，員工只有五十幾個人，讓它來控制整個臺灣的鋼砂市場嗎？再來做個 monopoly 嗎？我覺的很奇怪，這是我個人一個看法。還有，我這邊我們有做一個結論說明，為什麼我們業者對百利達非常的不滿意，我想有幾點，第一點，花蓮是鋼砂所有消費量的 75% 以上，對不對？百利達號稱是本土的產業，居然沒有在花蓮設分公司，居然沒有設售後服務，什麼都沒有。我不曉得百利達用什麼來跟我們業者做說明，然後希望利用不是用服務的取向來做生意，而是希望利用不同的途徑來做生意，來威脅我們非買它的產品不可，我想今天在自由競爭的條件之下，這是非常不合理的，這也是我們非常反彈的一件事情。

第二點，我們石材業在去年十一月七日舉辦全世界，我們台灣的第一屆石材的 exhibition 世界石材大展，而號稱台灣的百利達居然連來參加都不來參加，不曉得她對台灣的石材業者居心如何？然後要利用這種手段，來硬

要我們買她的產品。我想今天以我一個石材業者，也是一個石材公會的台灣區石礦公會的理事長來講，我發出非常劇烈、非常強烈的一個反對，真的是太糟糕了！還有我想很重要的一點，我希望我們政府應該要了解，在一個以自由競爭的架構之下，我們石材業者，我們沒有辦法去提供很精確的一些數字來做反駁，因為我們並不是鋼砂的生產業者，但是我相信今天在國際自由競爭的貿易之下，在國際競爭之下，我相信我們業者有權利在這個自由競爭條件之下，我們買到好的產品、買到便宜的產品，而且很諷刺的是居然是由西班牙的 MURGA 公司來請國外的律師，來幫忙我們產業來說明這件事情。我真的搞不清楚，今天我們台灣到底在幹什麼！今天如果以西班牙的 MURGA 的立場，以美國等的立場來講，希望說你漲價漲的越多越好，對我們非常有利，為什麼她不要這樣作？為什麼她還認為我們是合理的？如果今天 MURGA 認為不合理的話，我相信她不可能這樣做，我相信 MURGA 認為今天還是在合理的利潤之下，對不對？而且 MURGA 不是今天進來的，是十年前就進來了，而且全世界進來台灣的市場不是只有 MURGA，南非的、美國的、義大利的通通都有進來，因為台灣是全世界的第二大鋼砂使用國，當然進來嗎！以生意的的立場她們當然進來，所以今天我們業者很簡單，我一直強調，我不是要政府保護我們業者兩萬多人員工的生活，而是希望我們政府應該是在了解我們業者，希望一個自由競爭貿易之下、平等之下，我們能夠買到好的產品、買到便宜的產品，我們買進來的物料能夠將來我們加工之後，她是只有我們的消費物料而已，能夠讓我們降低成本。而且 MURGA 在這方面對我們業者的服務非常的好，常常派人過來在技術方面的指導，常常開 seminar、常常開研討會，大家共同來研究，這個從頭到尾通通都是她們外國人自己出錢，我們公會不用出一毛錢，但是號稱台灣的百利達，前面還加了兩個台灣，居然沒有在花蓮設分公司，也居然沒有辦過一次所謂的 seminar，也居然沒有看過一個 service 來過花蓮，也居然我們這麼重要的世界石材大展，台灣花蓮世界石材大展，是第一屆世界石材大展，所有世界各國二十幾個國家來參展，所有世界各國四百多個單位來參展，居然號稱台灣的百利達，唯一的台灣百利達的鋼砂公司居然不參加。我是為我們業者報不平，我相信我們所有的業者，對這件事情也是非常憤怒，號稱日資有 60%，日本人做事業是售後服務是最重要的，一切是以服務來代替銷售，居然今天日資

佔 60%的公司，居然是以圖以服務來為業者服務來爭取業務，而是以不相同的一種手段，不同於正規的手段，來要求、來威脅、來壓迫我們來買她的產品，我認為這一點非常不公平，好，謝謝！

主席：謝謝！我們是不是開始第二輪的發言，請台灣百利達公司，也就是申請人發言。

**台灣百利達公司孫睿健總經理：**

剛剛邱理事長講的非常的慷慨激昂，因為邱理事長的公司拒絕買百利達的產品，所以他當然得不到台灣百利達的服務。到底石材業者真正的反應是什麼？我想我們經濟部貿易調查會，可以針對所有的客戶，因為今天來代表石材公會的，並沒有任何台灣百利達的支持者，那麼剛剛首先提到一個資格聲明的問題，台灣百利達公司確實是有超過 50%的外資，但是剛剛所顯示的數字絕對是錯誤的，絕對不是 60%，超過百分之五十幾是台灣百利達的母公司三洋金屬，在遭遇美國控告傾銷之前的時候，三洋金屬公司股東欠錢，變成把一部份的股票賣回給日本，然後再答應承諾一個時間內，台灣方面還買回來，而且最近也會有這樣買回的活動，那麼我要強調一點，法國的 ALLEVARD GROUP 在所有的投資廠商中，不管是 MURGA、不管是 AMI、不管是 THOMAS、甚至包括是日本，都是百分之八、九十，甚至是 95%、99% 的股份佔有，那麼新東百利達這個公司，她在亞洲各國都有投資，她所投資的股份都是 41%、51% 與 49%，都是當地國居多的情形，台灣百利達最初設立時也是 51%、49%，等到政府開放限制以後，因為三洋金屬被美國控告傾銷，資金沒有辦法籌措的時候，日本的股東很善意的從日本協助了這樣一筆金錢。我剛剛在強調一點，日本新東百利達在世界各地的投資，可以查證，我也可以舉證，都是百分之五十、百分之四十九、跟百分之五十一的。在我們的一個母公司方面，在台灣有設立一個永瑾的文教基金會，針對台灣表面處理業界，每年都提供講學金，那麼這個企業形象，跟目前不斷的已經佔有接近世界上的百分之五十，那麼我希望將來有一天，她也不要跑到百分之八十，跟鋸片一樣，造成我們石材業者的一個威脅，那麼剛剛我們還非常驚訝的聽到說，台灣百利達公司是一個外資公司，確實是有超過一半多一點的股份是外資，但是一個外資工廠在台灣設廠，那麼在台灣設廠的時候，所有的利潤百分之二十五要交營利事業所得稅，當她要把錢拿回去國外的時候，還要



再付稅金，所以這一個情形剛剛被引證來說是一個外資企業，我是覺得這樣的說法，那麼是不是所有台灣的外資都應該要撤回，所以這一點是我要特別說明的。

剛剛西班牙公司強調說：九十四年、九十五年很好，九十六年、九十七年只是稍微受到一點打擊，我們現在強調的就是九十六年、九十七年，在台灣百利達九十六年設廠完成以後，新廠的能力不但沒有辦法發揮，反而被壓抑的一個事實，那麼剛剛大家一直在強調台灣百利達要大漲，台灣百利達公司到目前為止從來沒有宣佈要漲價，所有宣佈漲價的，都是台灣百利達的競爭對手，利基研磨公司跟順民公司，這個事實可以請貿調會做一個確實的調查。台灣百利達的擴廠，就是為了台灣石材業的一個發展，台灣百利達的永續經營，絕對是需要台灣石材業的繁榮發展，因為大家剛剛都很清楚，本身這個石材業鋼砂的消耗量，佔到百分之七十五到百分之八十的一個市場。剛剛甚至有一些資料方面，西班牙的代表聲稱所謂的資料跟消耗不合，我想我們舉證都是海關的一個進口資料，所以我不在這裡再做任何的查證。那麼至於台灣百利達是不是有暴利？請問 MURGA 是不是有暴利？台灣百利達有沒有暴利，我們的財政部可以把台灣百利達的所有帳本搬出來，台灣百利達一本帳本，所有東西都是經過台灣最知名的會計師事務所查證，所以我希望大家，剛剛石材公會的一個代表們在發言裡面也強調到，不要鋼砂讓像鋸片一樣，世界百分之八十的市場掌握在一個公司手中。我們不要忘掉一個事實，進口已經從百分之二十、三十、四十到五十，它可以說是不斷的在覬覦這樣的一個市場。那麼這個事實，我希望貿調會能夠針對這一方面的事實，做一個確實的調查。台灣百利達所提供的所有資料，台灣百利達都負一切責任，所有的資料，都是從我們的非常確實的資料所收集出來的。台灣百利達說真的，剛剛講的非常的清楚，是台灣石材界未來的一個繁榮，台灣百利達公司從來沒有宣佈漲價，請大家了解！

主席：好、謝謝！我們再請進口商，沒有要發言，沒有人要發言，那我們下面再請國外生產廠商。

西班牙 FABIO MURGA 生產廠商代表李貴敏律師：

我們就接著剛才第一輪的說明，我們從第三個部分開始，是對國內有關產業的影響，那麼這裡面分為五點，

第一個是對百利達的生產資料，還有她在申請書裡面的這個資料，我們剛才已經做過說明了，第二個、第三、第四、第五我們逐項來看它，第二個是關於它的出口能力。百利達的出口能力，事實上來講，它在國內銷售的價格，跟鄰近國家的價格，事實上它是比較低的，所以我們講說，它如果沒有其他特別內部的營運狀況出問題的話，它應該是具備出口的競爭能力，第二個它庫存的數量非常、非常的多，所以它內部營運的策略裡面，它事實上自己應該好好做一個規劃，怎樣來減低存貨的壓力，而不是說提起以不正當的手段，提起一個傾銷的案件，試圖來排除國外的競爭廠商，來達到這樣的目的，第三個我們要說，為什麼百利達它不出口，事實上真正的原因，是因為我們剛剛提到，它的一個主要掌控百利達公司，它是一個日本新東公司，那日本公司在亞洲地區，在每一個地區，它都已經做了市場奪取的規劃，在我們下一頁資料可以看到，在這樣的規劃下，我相信在座的法學人士都知道，在這樣的一個投資計畫裡面，通常我們都會說，它會有 territory 的限制，所以換句話說，它會不希望造成它整個集團裡面的相互競爭的關係，所以它在每個地區投資的時候，事實上它會掌控那個地區，是不是可以出口到別的地方，然後跟別地方的子公司相互競爭，那麼在本案裡面，事實上就百利達是有這樣的情形。

10

那我們看一下這頁，可以看到非常它非常有趣的情況，這個也就是剛才跟申請人它所承認的事實一樣，我們看看日本這家公司呢，它在亞洲地區，它的各個投資、各個分部，它希望掌控整個市場的情形，它在台灣地區，根據我們的資料顯示它是百分之六十，剛才申請人也同意按照它的內部資料，它是百分之五十，那麼我們姑且不論它是百分之五十也好，或者是百分之六十也好，按照我們公司法的規定，事實上它是以控制從屬關係，這一點已經沒有意義，不管是百分之五十也好，百分之六十也好。接下來我們看日本這家公司，事實上它在南韓、在泰國、在中國大陸呢？它都有掌控的關係，按照我們的資料顯示出來，它的掌控關係是百分之三十九跟百分之四十九，剛才申請人自己也同意說，就它的了解，日本這家公司在亞洲地區的掌控，都是百分之四十九或百分之五十一，那麼我想這個剛才又相呼應我們資料的正確性，也呼應了一件事實，足見日本這家公司有奪取亞洲市場的。

我們再看下一頁，我們單純不去討論它的最大股東日本它的企圖心是怎樣？我們看一下，就百利達公司自己

的資料，它的銷售價格呢，事實上是百利達公司它擴廠之後，開使削價競爭，諸位如果仔細去看一下申請人申請資料的時候，可以發現它在擴廠之前，它的產能是多少？它的產能是一萬五千噸，那麼在擴廠之後呢，提升到三萬六千噸(根據它的資料)，所以換句話，它成長產能的擴充是兩倍以上。我們下一頁簡單來講僱用員工的情形，事實上，百利達並沒有裁員的情況，那麼我們講說是其他的因素，剛才相關的廠商已經提過，真正的原因是因為國內的市場需求降低的這個原因造成。最後我們作個結論，結論的部分，我們講這一個案子，由申請人提起來的真實目的是為了要利用這個傾銷的案件，達到它排除國外廠商的目的，這樣的一個情況呢，可以從剛才申請人它提到，它希望呢這個本案產品的價格能夠跟鋸材的價格一樣。事實上，她能控制這樣的一個價格存在，但是我們對政府、對我們國內的法制有很深、很深的期許，我們不希望反傾銷法規，事實上本來是為了要保護國內的廠商，我們希望它是透明化的一個作業方式，我們不希望政府受到國外廠商的蒙蔽，讓它們利用這個關係企業結構的方式，來達到排除另外一個國外廠商市場佔有的一個情況。我們要強調的是在本案裡面，第一個：我們主張，事實上申請人並沒有損害的情況，第二個：我們要主張的，就算申請人有損害發生，這個損害也是因為不當的擴廠，所造成它的產能不當。她完全沒有考慮到市場的需求，產能由一萬五千擴張到三萬六千所造成的，它並不是因相對人所造成的。那另外最後我要提到申請人剛才特別說明一點說，真正要漲價的人是誰？真正要漲價的人是進口廠商。進口廠商剛剛跟誰進口呢？跟相對人進口。所以事實上，是相對人的價格上升，真正削價的人是誰？是申請人。謝謝！

主席：好，謝謝！那麼利害關係人。台灣區石礦製品工業同業公會有沒有要做第二輪的陳述，請！

台灣區石礦工業同業公會張鴻鈞先生：

主席、各位先生、各位女士、大家好，我是石礦公會的一員，也是石材業者，那今天我們花了很多時間在這裡討論這個問題，但是大家也花了很多時間提到了石材業使用鋼砂的情形，大家也講說這個石材業使用鋼砂的比例，到底佔整個鋼砂進口量或鋼砂生產工廠的比例到底有多少？百利達這位先生剛剛談到說，他們也非常注重石

材業的前景和發展，他們也希望來幫忙石材業的成長。但是今天我們面臨一個非常現實的問題，就是只要價錢波動兩塊錢、三塊錢，對我們的物料的成本影響會有多大？如果以一個進口貨櫃二十噸來講，你漲價四塊錢的話，等於是八萬塊錢，假設我的工廠一個月至少用一櫃，十二個月我大概會提高九十六萬塊。相對的石材的鋼砂的比例，佔整個鋼砂生產的比例是多少？其他金屬表面處理的工業，會受到影響有多大？這個我想相關單位應該仔細去考量！還有一點就是說，百利達公司一直在強調一點，這個是因為傾銷造成他們的庫存、生產受到影響，但是貴公司生產鋼砂的比例是多少？賣給石材業大概有將近百分之八十，石材業者從兩、三年前開始走下坡到現在，今年目前這個節骨眼是最慘的時候，當然你們的銷售也會受到影響，希望你們也能夠從這個角度去考量。不是只有你們的產業受到影響，我們石材業、其他產業受到的影響也是非常大的，最後百利達公司提出這個控訴，我想我們也能夠了解，但是在市場機能的作用之下，希望你們也能夠了解到整個相對利益的情形，謝謝！

**主席：**謝謝！我們已經完成兩輪的發言，現在我們先徵詢一下，在場有沒有事先沒有申請陳述意見，而希望要陳述意見的。如果沒有的話，我們現在是不是來請教本會的同仁，還有本案的調查工作小組，包括工業技術研究院、工業材料所的代表、財政部的關稅總局、工業局、還有本部的國貿局這些單位，先徵詢一下本會調查組的同仁是不是就今天陳述會的內容有問題要發問。請！

**劉金明科長：**

主席，那麼我代表工作小組提出一個問題，就是請百利達公司稍微說明一下石材業者所提出來擴廠時機的問題。對你對擴廠的時機，是不是可以再補充說明一下，讓我們多一分的了解。謝謝！

**台灣百利達公司孫睿健總經理：**

台灣百利達公司擴廠時機是不是正確，我想從讓國內的鋼砂價格從十九塊、二十塊能夠降到今天的十五塊多，這已經證明了一切，那麼台灣百利達公司從來沒有宣佈要漲價。台灣百利達公司絕對不是要利用反傾銷的控訴來牟取暴利，這個我們可以很明確的說明。我說整個石材業界，我比較驚訝的是聽到石材業界代表在敘述的過程

中，並沒有照大概是八十二年或八十三年石材發展中心與公會共同的決議，希望增加國內的鋼砂供應量，以避免受國外進口價格的牽制，而希望能達到競爭的境界。從過去的歷史，剛剛我敘述過了，百利達設廠以前台灣的鋼砂價格是三十幾元，這個都可以查的非常清楚，我們設廠以後，馬上把價格降到二十一元、二十二元與全世界相同的水準，台灣百利達是不是在爭取暴利？我想台灣百利達的設廠，剛剛講到一個時機，實際上以一個整個統計資料來講，八十三、八十四、八十五、八十六這四年來講，反而去年的石頭進口量是多的，我們從花崗原石的進口量就可以了解，民國八十三年是一百三十九萬噸，我記憶的非常清楚，民國八十三年我剛進入百利達公司，我去石材業看的時候，每一家工廠都堆滿了石頭。我說這是怎麼回事？石材工廠就是要堆那麼多石頭嗎？所以八十三年石頭是進口過多的一個情形，那麼八十四、八十五年都在一百一十七、一百一十八萬噸的合理水準，那麼在去年的量再增加一百三十六萬噸，從這樣的一個結果，您如果說台灣百利達設廠的時機錯誤，我想我是不能接受的。

另外一點，整個在企業上的競爭，最主要是兩個因素，一個就是所謂的設備，第二個就是你的管理能力。任何一個工廠，都必須要不斷的一個更新，台灣百利達也就是為什麼員工沒有增加，也沒有減少，實際上我們現場的作業員，我們在擴廠的計劃裡面，規劃的就是全世界最先進、最自動化的一個設備，我們員工沒有增加，我們保養人員增加，我們辦公室的職員增加，實際上整個人數並沒有很大的變動，所以我們包括希望能夠合理化，包括設備，也決定到一個品質的一個因素。另外一個，當然最重要的是管理，你有再好的武器，你說有幻象 2000，你不會開也沒有用，台灣百利達公司，也是在我過去做過業務的經驗的一段時間，跑過台灣四、五百家的工廠，確實跟宋楚瑜講的一步一腳印，走過台灣四、五百家的工廠，台灣百利達公司的管理，絕對是台灣中小企業的優等生，我們不僅是得到 SGS 的 ISO 9002 的認證，我們也歡迎金屬工業發展中心，或者是石材發展工業中心，或者工研院工業材料研究所的人員派員到台灣百利達公司，稽核台灣百利達的管理系統，稽核台灣百利達的品質管理系統，稽核台灣百利達的品質。這一點我可以在這裡非常公開的說，因為台灣百利達所努力的，就是為台灣的石

材業，為台灣的產業，包括表面處理業而努力。謝謝各位！

**西班牙 FABIO MURGA 生產廠商代表李貴敏律師：**

我想針對剛才主管機關提出的問題，以及申請人的說明，我想正好呼應在本案裡面，事實上在本件案件裡面，並沒有損害的發生，剛才申請人提出來兩點，第一個說明了為什麼價格下降，是因為它們的擴廠所以今天價格下降，所以換句話說，沒有它們的擴廠，今天價格就不會下降，它的價格下降到什麼樣的水準，剛提到的，今天是因為它的擴廠，讓價格下降到全世界同類產品的水準，所以這一點，我們特別要請主管機關特別注意。第二個，提到說公司的員工沒有減少，公司的員工事實上有增加的情況，它的保養人員、它的辦公室人員增加，所以在本件案子裡面，就申請人所提出來的事實，諸位可以非常非常的了解，它並沒有損害的發生，如果有損害的發生，它的原因呢，也是因為擴廠所造成的，並不是因為國外的競爭廠商有傾銷的動作。謝謝！

**主席：**我倒是有一個問題想請問一下台灣百利達公司，在你開始設廠製造之後，有沒有任何進口的行為。

**台灣百利達公司孫睿健總經理：**

剛剛說台灣百利達公司有沒有出口，我們去年出口至泰國超過一千噸，實際上我們也一直在朝外銷的方向努力。台灣百利達在設廠完成以後，有進口非常的微量，因為鋼珠、鋼砂、表面處理這個產品，它的市場的狀況，經常會有某項的規格不夠，所以我們過去確實有臨時缺貨的情形，譬如說台灣不銹鋼業者成長非常的快速，針對其中 S-110 跟 S-170 的規格需要非常的多，所以我們有從新加坡，買過六十噸的 S-170 來應付台灣不銹鋼產業的需要。至於我們未來因為目前東南亞的金融危機產生以後，其實我們的出口也遭遇一些阻礙，但是我們努力在克服朝向巴特爾(barter，以物易物)的方式，那麼最近我們也大概有先後跟韓國、跟泰國達成了協議，大概有七、八十噸巴特爾交換貨物的情形，因為他們以現在的情況不可能支付任何的現金。

**主席：**

好，謝謝！那我們是不是可以請把歷年來進口的資料，提供給我們。本會的同仁還有沒有其他的問題要發問

？是不是還有在場的有發言的要求？這個意見陳述會主要的目的，就是讓涉案的廠商，以及相關的當事人，有一個機會表示意見，所以本會在做法上，都是現場不做任何的結論。今天的意見陳述會完畢以後，在場的或者剛剛陳述過的幾位，如果有補充意見的話，請在會後三日內，也就是在八十七年五月五日以前，儘速以傳真或書面的資料寄到本會，一律在調查時限的許可範圍內納入參考，本意見陳述會到此結束，謝謝各位的參加！