

「台灣百利達股份有限公司申請對西班牙、義大利、南非進口鋼珠、鋼礫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紀錄

八十八年一月三十日

主持人蔡委員英文：

鋼珠鋼礫反傾銷案係由台灣百利達股份有限公司於八十七年二月五日向財政部提出申請，經財政部關稅稅率委員會於八十七年四月七日決議進行調查後，該部依據「貿易法」第十九條及「平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法」第九條規定，於八十七年四月十日函請經濟部初步調查認定產業損害情形。本案先由貿委會於八十七年六月十二日完成初步調查認定產業損害成立，交由財政部進行傾銷初步調查，財政部於八十七年十月八日第七十五次會議審議決議初步認定有傾銷事實，初步調查認定之傾銷差率為：涉案貨物傾銷差率分別為：南非Thomas Abrasivi, Ltd. (簡稱Thomas) 二十一%；西班牙Talleres Fabio Murga, S.A. (簡稱TFM) 二十八%；義大利Abrasivi Metallici Industriale S.p.A. (簡稱AMI) 公司四十四%，義大利的Pometon公司四十七%。財政部於本(八十八)年元月八日第七十九次會議審議，最後認定有關傾銷事實，最後調查認定之傾銷差率為：南非的Thomas公司為二十一%，西班牙TFM公司及其他廠商的傾銷差率為二十九%，義大利的AMI公司傾銷差率為三十六%，Pometon公司傾銷差率為三十九%，其他廠商之傾銷差率為三十七%。該部並依前項法規於本年元月八日函請經濟部進行產業損害做最後調查認定，貿委會依據前開實施辦法第十二條規定自本年十四日展開產業損害之最後調查，為使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公聽會。本次公聽會依規定貿委會於本年元月十四日公告並正式函至本案申請人，國外涉案生產廠商，國外出口廠、出口商、在台代理商、進口商、涉案產品國內及其他利害關係人，國內相關產業代表外，亦於本年元月十六日、十八日、二十二日刊登工商時報與經濟日報，週知所有利害關係人，在說明本案緣起與前置作業後，我們先請本會黃執行秘書智輝報告本案的處理原則，再由本案調查工作小組莊組長簡單說明本案調查工作情形。

黃執行秘書：

主席、專案小組委員、諸位廠商代表、貿委會今天就台灣百利達股份有限公司申請對西班牙、義大利、南非進口鋼珠鋼礫，課徵反傾銷稅暨臨時反傾銷稅案，產業損害最後調查舉行公聽會，下列幾點說明：第一、公聽會主席的指定及

立場說明，公聽會主席是根據「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」第十條及第十五條由經濟部貿易調查委員會主任委員即經濟部王部長兼任指定產業損害調查督導委員來主持。本次公聽會主席蔡委員英文督導這個案件，蔡委員是政大國貿系教授，專長於國際法，來自於學界立場可說是中立客觀。第二、公聽會的法定依據，公聽會是依據貨品進口救濟案件處理辦法第三章第十一條、第十三條、第十四條、第十五條和第十六條相關規定，以及平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法第二十條。第三、貿委會案件處理的幾點說明：一、依法令辦案原則；反傾銷案件的產業損害調查，係根據貿易法第十九條，關稅法第四十六條之一、第四十六條之二，以及平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法相關法規辦理。二、程序公開及透明化的原則：反傾銷案件，產業損害最後調查，包括：書面調查、實地訪查、以及舉辦公聽會。貿委會本著公開以及透明化的原則，務使每一個過程都能有表達意見的機會。三、處理時限：反傾銷稅案產業最後調查認定，根據法令財政部移案送交經濟部第二天起四十五天內完成，必要時可延長二分之一，根據本案產業最後調查認定，應該在八十八年二月二十七日前完成，必要時可延長二分之一，也就是八十八年三月二十一日，如有必要，我們會通知在座的各位。四、上下游業者兼顧的原則：貿委會對於反傾銷案件產業損害調查，提供下游業者對於整個案件，能夠充分表達意見，供委員會做最客觀的認定。今天所有的意見陳述，我們都會在委員會裡，跟委員作完整報告。五、廣納各方意見的原則：貿委會對案件調查，將廣納各方意見。因此，除申請人及利害關係人提供的書面資料外，另外亦進行實地調查，並舉行公聽會，讓申請人及利害關係人能充分表達立場及意見，所有會場中的任何言詞，我們都會記錄下來供委員會參考。六、委員會的合議原則：產業損害調查工作小組撰寫的報告，應提到委員會，作成產業損害成立與否之決議。因此整個會議的決議都是由貿委會十三位委員，經過全體委員三分之二出席，出席委員三分之二以上同意決議。以上報告完畢。接著請調查組莊組長簡要說明本案的調查工作情形。

莊組長：

本案申請人為台灣百利達股份有限公司，涉案產品為鋼珠鋼礮，稅則號列是七二〇五·一〇二〇·〇〇·三，第一欄稅率是二·五%，第二欄稅率是〇，輸出國西班牙、義大利、南非均適用第二欄零稅率，申請人主張自西班牙、義大利、南非進口鋼珠鋼礮傾銷，造成國內產業重大損害，爰依平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法，申請課徵反傾銷稅暨臨時反傾銷稅。本案調查工作小組的進度，八十七年四月十七日進行產業損害初步調查工作，並組成工作小組，四月二十二日召開第一次工作小組會議，決議調查程序及範圍，五月二日召開意見陳述會，五月五日實地訪查台灣百利達股份有限

公司，六月十二日委員會初步認定，自西班牙、義大利、南非進口鋼珠鋼礫對國內產業造成實質損害。六月二十二日，本會將產業損害初步認定結果通知財政部，十月八日財政部關稅稅率委員會初步認定有傾銷事實，並決議不予臨時課徵反傾銷稅，十一月六日本會召開第三次工作小組會議，並決議產業損害最後調查的程序及範圍，八十八年一月八日財政部關稅稅率委員會最後認定有傾銷事實，八十八年一月十三日，本會收到財政部移案進行產業損害最後調查，本年一月二十七日，實地訪查台灣百利達股份有限公司，本年一月三十日召開公聽會，本案預定完成日期，執行秘書已報告過不再重覆，報告完畢。

蔡委員英文：

各位意見陳述之前，我們先說明發言順序與時間分配，在本案申請發言團體中，我們將依據團體來分配時間及順序，第一組是本案申請人台灣百利達股份有限公司為第一順位發言人，第二組是涉案產品國內及其他利害關係廠商，目前並沒有人登記發言，第三組是國外涉案生產廠商與出口商，登記發言的有好幾位，第一位是代表西班牙TFM公司國際通商法律事務所李貴敏律師。第二個順位是代表義大利AMI廠商的徐宏昇律師事務所徐宏昇律師。第三位發言的是代表南非Thomas公司的唐月妙律師事務所唐月妙律師，第四組登記發言的是進口廠商，有利基研磨股份有限公司及通躍企業股份有限公司登記發言。敏達公司與順民公司，在登記發言日期截止後才通知本會要陳述意見，須待公聽會時間許可範圍下，再請這兩家公司發言。第五組登記發言的是國內相關產業代表，共有兩家，一家是台灣區金屬冶製品工業同業公會，另外一家是華峰大理石工業股份有限公司，發言順序也是像我剛剛所唸的。最後一組是其他利害關係人，這一組目前還沒有有人登記發言。

發言的時間，每一組也就是每一個團體，都有兩輪的發言時間，第一輪的時間是十五分鐘，於結束前二分鐘會有一個訊號，以提醒發言代表，發言結束時也有訊號。第二輪的發言時間暫定是六分鐘，那麼可以視情況來調整，我們預計在十一點結束本公聽會，如果在那時仍有充裕的時間，我們就會再給各位多一點的時間，結束前一分鐘會有訊號提醒發言代表。同一團體有數位發言的請推派代表發言，或自行協商分配發言時間，因為剛才有好幾組有好幾位登記發言，那麼我們先請這幾組的代表，自己先協商發言的時間與順序，如果沒有特別的協商的話，我們建議以剛才跟各位所報告的時間，來做發言的順序。講發言的重點之前我先請問一下：各位對剛才我所宣佈的發言順序與時間的分配，是不是有什麼意見？沒有意見的話，我是不是可以提示一下今天發言的重點，因為本會的主要的旨意是產業損害的調查，所以我請各位發言時針對產業損害之有無及傾銷與損害之間因果關係之重點陳述，如果備有書面意見，可以在發言之前，交給本

人，在發言後，交給貿委會的工作人員。為了維持會場的秩序，請各位注意一下會場對秩序的幾點要求：一、對於發言者意見陳述時，應避免鼓掌或鼓譟。二、在他人發言時不得加以干擾或提出質疑。三、為維持會場的秩序，及避免影響意見的陳述，請將手機關機或靜音。四、發言時間應針對案件相關事項提出陳述意見，陳述時不得做人身攻擊。五、與會者之發言，貿委會均會詳實加以記錄，並附於調查報告供委員會之參考。所以本人在會中不會予以重覆，對不能與會的申請人及利害關係人所提的書面意見，本會不代為宣讀，可由其委託律師或其他利害關係人代為陳述。以上是在本項公聽會進行中希望各位遵守的幾項規則。現在我們開始本公聽會公聽程序的進行，首先，先請本案申請人，也就是台灣百利達股份有限公司，孫總經理睿健先生先提出陳述。

第一輪的發言：

(一) 本案申請人

台灣百利達股份有限公司孫總經理睿健：

各位女士、各位先生，本人代表台灣百利達股份有限公司，針對本公司所提起的鋼珠鋼礫反傾銷申請案件，在這裡向各位做一個說明。台灣百利達公司鑑於國內鋼砂需求量的急速成長，在民國八十三年進行增產的可行性評估，並迅速決定進行擴廠計畫，新廠在民國八十五年五月如期完成加入生產。台灣百利達公司之擴廠增產，引進了自動化生產設備及技術，符合政府促進產業升級條例之規定，同時，根據石材工業發展中心（八三）石發中字第八三一五八號函，其中之第二項即是鋼砂鋸板回收提鍊之規劃，該文中並請各受文廠商，協助配合推展。本公司之擴廠計畫，與該項計畫之要旨，提供國內石材業者自給自足鋼砂，並增加石材產品國際競爭性之目的，可以說是完全符合的。那麼接下來，我們用圖表來做一個說明：本公司是在八十五年五月擴廠完成，正式加入生產，我們就以八十五年的下半年的半年期間，來做一個比較的基準。就台灣的市場規模而言，我們以民國八十五年台灣的市場規模，以一〇〇%作基準的話，八十六年的上半年，也就是一月到六月，市場規模成長到一〇五%，八十六年的下半年，台灣的市場規模增加到一一〇%，八十七年上半年是一〇六%。那麼就台灣百利達公司國內銷售量而言，八十五年的上半年銷售量是一〇〇%為基準。八十六年的上半年，受到對方降價以及傾銷的影響，台灣百利達公司的銷售量降低到八十三%，八十六年上半年八十九%，八十七年上半年八十七%。涉案三國的進口量，根據中華民國海關進口的統計資料，以八十五年下半年為一〇〇%，八十六

年上半年，透過它價格的傾銷策略成長到一二三%，八十六年的下半年更成長到一三一%，八十七年上半年是一一三%。就其他的進口量而言，我們可以從這裡看到，其他進口國在八十五年下半年是一〇〇%，八十六年上半年是一〇四%，八十六年下半年是一〇一%，維持在一個相當穩定的水準，那麼我們這裡特別要強調一點，在八十七年的上半年，可以看到一個大幅的成長，請各位特別注意：涉案集團在民國八十六年，除了併購了澳大利亞唯一的鋼珠鋼礮生產廠商 Consteeel 公司以外，同年涉案的西班牙TFM公司，也併購了日本IKK鋼珠鋼礮生產業者之大部分股權。

據我們了解，最近期間內，同樣涉案的西班牙公司，更進一步的併購了韓國最大的鋼珠鋼礮生產業者Seoul Shot 公司大部分的股權，那麼我們請大家特別了解，日本的IKK公司與韓國的Seoul Shot公司，均是產銷規模大於台灣百利達公司之鋼珠鋼礮生產業者，本公司尤其在最近期間內，更在表面處理市場上，遭遇到已經變成涉案集團一人的韓國公司 Seoul Shot 非常劇烈的挑戰，除了我們喪失部分的顧客以外，勉強維持住的一個顧客，售價也受到一個非常嚴重的抑制，我們請貿委會特別清楚查證，上項最近發生的一個事實。就市場的售價而言，我們發現八十五年下半年，本公司的售價，就是本公司擴廠完成以後的售價，是維持在十七元至十七·五元每公斤的水準，涉案公司當時的售價，是每公斤十八元至十九元的水準，涉案集團為了掠奪台灣市場，在八十六年一月初，降價到低於本公司的水準，涉案國的進口量，同時也獲得了相當大幅的成長，八十六年六月涉案公司更進一步的降價到十五·三元至十五·八元的每公斤水準，本公司在八十六年的六月份，喪失七〇%的石材市場上的一個顧客，不得已在八十六年七月再度降價到十五·五元至十六元的水準，以挽回部分的石材顧客。本公司在八十七年的二月間，正式提出反傾銷控訴以後，到目前維持相同售價，反觀涉案集團在這段期間內，違反中華民國公平交易的規定，採取一致的價格策略，並且完全無視於我國政府反傾銷調查的進行，在這段期間持續為了搶奪市場，繼續把價格降到目前十四·八元至十五·三元的一個水準，我們請貿委會務必清楚調查，我剛剛所敘述的這個事實。所以從這個圖表裡，已經可以很清楚的了解到，以八十五年下半年台灣百利達公司擴廠完成以後當作一個基準，市場消費規模仍在繼續成長下，台灣百利達公司銷售量卻減少，市場銷售比率減少十三%，反觀涉案廠商進口增加之絕對數量，市場的銷售比率，在其採取顯著連續不正當傾銷手段下，急速的成長，產生進口貨物因傾銷而危害國內產業不爭之事實，我們要特別強調一點，本產業是屬於連續量產型的鋼鐵業，本公司自從利用自動化生產設備開始連續生產以後，涉案廠商藉機，因為市場的特性是以價格考量為主，而採取了傾銷的方式，以影響市價，從而達到其擴增進口數量之目的。

那麼下面我們再以另一個圖表做解釋，同樣以八十五年下半年當做一〇〇%為基準，就我們設備的一個稼動率而

言，八十五年台灣百利達五月擴廠完成以後，八十六的下半年我們設備稼動率是六十二%，八十六的上半年在對方把價格降到低於百利達的水準以後，百利達設備稼動率降到五十四%，八十六年是四十七%，八十七年上半年五十三%，八十七年下半年是四十五%，從我們的設備稼動率部分當然跟我們的庫存是習習相關的，以我們百利達公司八十五年下半年的第一天，就是八十五年七月一日的庫存量當作一〇〇%來做比較的話，八十六年一月一日，台灣百利達公司的庫存增加到二〇六%，八十六年七月一日增加到二九九%，八十七年一月一日百利達公司的庫存是三二一%，八十七年七月一日庫存是四三九%，售價和之前所說的是一樣的，所以我們可以很清楚的從這個表看出本公司所受到的影響，設備稼動率降低了三成，售價降低了約一成，庫存量增加高達四·四倍之嚴重損害情況。台灣國內的鋼砂市場，由早期的高稅率的進口關稅，已經轉為免稅進口關稅市場，已經有相當長的一段時間了，早已屬於一種自由開放的國際市場，本公司的增資擴廠，係在維持國內鋼砂自給自足率，提高石材業國際之競爭率，並與石材業者以共存共榮的理念，達成永續經營，並避免國內市場上之任何壟斷，長期在國內提供穩定低廉的鋼砂，以牽制市場。新台幣的匯率，在這段的期間內大幅的貶值下，從二十七·八元的水準降到三十三·四元，但最近回升到三十二元，這樣的一個情況下，台灣百利達在匯率大幅的貶值之下，因為台灣百利達公司的存在，非但鋼砂市場的價格並沒有上升，反而是大幅的下跌，台灣百利達公司的擴廠，已經使台灣的石材業者充分受益，台灣百利達公司亦以沉默維持目前市場的價格不變，我特別要強調：不斷有人在造謠，但台灣百利達公司，已經正式向台灣百利達的顧客，承諾我們維持目前市場價格不變，只要石材業者願意繼續支持台灣百利達公司，讓它能夠存在於台灣的市場上，台灣的石材業者、業界也可以繼續獲得低廉鋼砂的供應，以上列舉的所有事實，可以非常清楚的明瞭，以八十五年下半年本公司擴廠完成後，六個月的期間當作一個基準，二年多來，台灣的市場規模成長，而市場價格卻大幅滑落，本公司庫存量大量的增加，而國內銷售量減少，設備稼動率降低，利潤減少，而同期間涉案廠商在市場上的銷售量、增加量超過市場規模的成長，在比對涉案國各該國內的正常售價，與其銷售第三國之售價都已非常明確地顯示涉案廠商傾銷的行動，以及本公司持續受到因果損害之事實，謝謝各位。

(三) 國外涉案生產廠商及出口商

國際通商法律事務所李貴敏律師（代表西班牙 TALLERES FABIO MURGA, S.A. 發言）：

國際通商法律事務所代表西班牙廠商 TFM 發言，對於本件對西班牙進口鋼珠鋼礫反傾銷的產業損害最後調查，因為我們的時間有限，所以我們會針對幾個重點來發言，誠如剛才主席所指示的，本件發言是限於三個方向，第一個是對

於產業的損害部分。第二個是對於因果關係。第三個是結論。我們就於產業的損害部分，我們現在來看一下，產業損害部分基本上，我們區分成三個方向，一個主要根據平衡稅反傾銷稅的二十六條的規定，我們逐項來看，第一個是進口數量，第二個是對同類貨物市價的影響，第三個是對國內產業的影響，進口數量我們分為兩個部份，一個是絕對進口數量，第二個是相對進口數量。對於絕對進口數量的部分，我們要提醒主管機關，西班牙商在一九九六年的進口數量，急遽下降二十%，一九九七年之後，它並不是大量的擴充在國內的市場占有率，它其實是回到一九九五年進口的數量，在一九九五年它其實是在比較高的地方，到一九九六年下滑，在一九九七年回到一九九五年的位置，但到一九九八年事實上它是呈現一種下跌的趨勢。我們再看到第二點是，一九九八年的進口數量是回跌，剛才的那張的圖表只有看到一九九五年到一九九七年，在一九九八年時我們看到西班牙商，事實上它的進口數量是持續的下降，而且下降的比率相當大。我們再看一下國內廠商申請人的部分，事實上它在一九九八年時是持續的上揚，我們可以比較一九九七年第一季到第三季跟一九九八年的第一季到第三季，我們看到西班牙商的部分它是持續下滑，就相對進口數量部分，我們先看一下它的市場占有率，從待會的圖表大家可以看到，就西班牙商的部分它的市場占有率是遞減，可是申請人的市場占有率事實上它是遞增的，我們可以看到西班牙商的占有率從一九九四年開始到一九九五年有一點上揚，可是到一九九六年時它是持續的下跌，到一九九七年時它回復了一點點，可是到一九九八年時它卻是急速的下降，我們看一下西班牙商的進口，對同類貨物市場的影響，西班牙商它的零售價格，從來沒有低過申請人的零售價，剛才申請人所提出來的圖表一與圖表二裡面的數字，對於西班牙商數字的部分並不真實，那待會在價格的地方，我們會有一個分析。就目前來講，TFM就是西班牙商目前的零售價格，事實上是比申請人的零售價格高八%，所以申請人絕對不可能因為TFM受影響。另外講到TFM事實上它在最近提升價格以後，申請人價格它還是沒有變動，圖形中貝塔這個地方是就申請人部分的，我們是根據申請人它的公開資料，所做的一個比較，TFM的部分是我們零售價格，諸位可以看到不管是在任何一個時點，TFM的價格都比申請人來的高，所以從剛剛申請人所提出的一個圖表以及它在申請書裡所提到的一個事實，不管它是就價格的分析，還是就石材業者的供需，諸位都可以發現事實上它的資料並不真實。

第二點我們要強調的就是說，申請人它在它給相關企業的函件裡面都提到說，將來它的生產成本可以降低，而且它可以持續降價，那麼這樣的一個聲明事實上在它剛剛的說明裡，也是一再的重覆說，不但它可以保持目前的價格不變，而且它可以再接再厲的繼續下降這個價格，就市場占有率來講，我們剛剛強調TFM的市場占有率並沒有增加，這個跟剛才申請人主張說，TFM市場占有率增加並不相同，待會我們看一下圖表，從圖表G的地方大家可以看到，這個斜線

的部分是TFM的部分，而畫格子的地方是申請人的部分，諸位可以看到從一九九四年申請人的這塊大餅，事實上是在增加，一九九六年增加這麼大，到一九九七年時增加到三十二%，所以從這個圖表上面可以看到，所謂國外的進口商它的餅，事實上是被申請人侵蝕的狀態，所以其實國外進口商並沒有增加其市場占有率。就出口能力上面來講，我們講到申請人的零售價大概是這樣的一個價錢，同時亞洲地區的進口價格也在這個價錢，所以亞洲地區實際的零售價格更低，可是在這種情況之下，申請人主張它有很多庫存可是它卻不出口，為什麼呢？因為事實上根據資料來源，因為申請人它是日本的關係企業，所以它受到該集團出口的限制，所以沒有辦法出口。就銷售價格的部分來講，我們剛剛提到這銷售零售價，我們事實上都比申請人的零售價高，我們在零售價格上漲之後，申請人的零售價還是沒有上漲。就獲利的情況與投資報酬率上面來講，申請人的獲利與投資報酬率，我們無法看出，但是我們要提醒主管機關的就是，即使它的獲利或投資報酬率有減少，這是為什麼呢？剛才它在很多報導之內提出來，它的庫存增加，可是為什麼它的庫存增加呢？我想有一個比較的基準，希望大家不要忘記了，它比較的基準不是在它原來擴廠之前，它比較的基準點是在擴廠之後，從待會我們的圖表諸位可以看到，它擴廠擴了二·四倍以上，所以當然它產能的利用率會減少，也當然它的庫存會增加，更同時因為它的擴廠，所以它的獲利與投資報酬率不可那麼快就實現，那麼我們就聘用員工的情況，我們來分析的時候，諸位可以看到在一九九七年它雖然有減少兩個人，比一九九六年只有減少兩個人，但是我們看它的比例在一九九六年到一九九七年它的員工的雇用人數，它事實上是增加十六%跟十一%。那我們看看其他因素有什麼因素可以認定有沒有損害呢？石材產業從一九九五年以後急遽的萎縮，剛才申請人它主張事實上這個產業是一個持續的增加，在它的圖表一它說到原來的市場占有率是百分之百，然後是一〇五%，然後是一一〇%，有相關產業在這邊待會可以證明一下。事實上從一九九五年之後，這個石材產業它是一個萎縮的狀態，而不是一個擴充的狀態。第二個申請人講到說，它可以再接再厲的降低這個價錢，那我們要試問：如果申請人的確受到損害，它怎麼可能再接再厲的降低價格。第二個·就因果關係分析的部份，我們要提到申請人它不是只有出產與TFM有競爭關係的產品，事實上它出產了別的產品，我們假設如果本案的涉案產品，的確是因為涉案廠商產品所造成的話，那麼為什麼在TFM它沒有競爭關係的產品，它會跟著有價格下降的情況。第二點我們提到說，申請人自己承認它的降價與TFM無關，在圖表F的地方顯示百利達給顧客的函件，信件中說它的降價是因為它的成本降低，所以以它自己所承認的降價事實上來看，它的降價與低售的價格都與TFM無關。第三點我們要提到實際上面，為什麼會導致申請人有損害或有獲利不高的情況發生？最主要歸根於它的擴廠不當，因為申請人在一九九五年石材工業非常好的時候，它決議要擴廠，可是到後來景氣不好時，它還是決定要擴廠，而且它

擴張產能到二·四倍。我們要提醒主管機關就在這個地方，它所有的比較基準是根據它擴充產能之後這樣的一個基準，當然它的庫存會增加，當然它的成本會增加。而實際上在它擴充產能之後，諸位可以看到它的石材工業的需求已經下降了二十八%以上。

最後做一個總結，第一，申請人並沒有任何的實質損害，同時它也沒有損害之虞。第二，我們要假設就算申請人它有受到某種損害，這個某種損害應該是因為石材工業市場的萎縮，以及申請人自己本身的營運計畫缺失，與擴廠的錯誤。第三，我們要請主管機關特別注意的是，申請人提出傾銷案件的控訴，最主要的目的是在壟斷國內市場。從剛才那個市場占有率的大餅圖，諸位可以看到其實它是一直不斷的在侵蝕這個市場，而我們要提醒主管機關特別注意的是，申請人它是一個日本集團下的成員，它的半數股份是日本集團所持有，那麼申請人它開始所做的動作，是受日本集團的指示，所以它開始降價來擴張它的市場占有率，在降價之後，它發現它擴充市場占有率的速度不如它所預期的，所以接下來它就受它的指示提出申請反傾銷調查來打擊國外廠商，希望透過這樣的情況，讓日本集團能夠達到它壟斷亞洲市場的目的。我們要提醒主管機關，世界各國它鋼砂供應的市場，最少都有兩家以上的供應商，如果我們讓本案成立的話，那麼台灣會成為世界上第一個鋼砂獨佔市場。最後我們要提醒主管機關特別注意的是，在這次平衡稅反傾銷稅的草案中，我們有提到整體經濟利益，本案若成立後真正獲得利益的是一個只有五十人公司的申請人，可是成立之後，台灣的鋼砂市場會變成獨佔，它對於下游產業是影響非常大的，因為下游產業會被迫使用大陸的鋼砂，可是大陸的鋼砂它的品質不佳，而且它的供貨不穩定，終究會導致製造成本的增加，而且影響石材工業辛苦建立的名譽，我們最後提到，石材工業已經有兩萬多人的規模，跟申請人的五十人是不同的，有這樣兩萬規模的情況，它原來是世界第二大的石材生產國，可是因為本案它變成第三大的生產國，將來根據申請人跟大陸供應商品質與供貨不穩定，它可能會令下游產業石材供應毀於一旦。我想，我們接下來的時間，是不是交給另外一個的進口商。

徐宏昇律師代表義大利 ABRASIVI METALLICI INDUSTRIALE S.P.A. 翻譯出口業務部經理 Mr. Fabio Lombardi 發言。

我們公司是在一九八九年進入台灣市場，跟台灣的石材業者一起合作，然後開創了一個很好的市場，我們也提供了很好的技術服務，所以才能夠有一個相當的成果，方才第一個圖裡面提到，在泰國與菲律賓我們也面對了台灣百利達公司這個集團的競爭，在那個地方我們可以看到價錢是這樣子的，大概有二十%的差別，我們的價錢比它們高二十%，在菲律賓也是同樣的一個情況，另外一個圖表顯示我們的銷售數量，在九〇年到九二年時銷售量有一個成長，可是之後我

們卻面臨了一個很大的下降，下降到差不多維持這樣一個水準，在這當中我們面臨了一個很大的競爭，是因為台灣百利達公司它們率先降價。我們才必須調整我們的價格。

（四）進口廠商

利基研磨股份有限公司吳董事長明駿：

各位大家好，蔡主席、王執行秘書、莊組長，以及各位官員，各位關心石材界的發展的朋友，大家好，今天來這裡，我看到的都是為了關心石材界發展的朋友，我也看到我們亞洲第一大的石材生產商，邱董事長他雖然受傷，但是他今天來當然不是為了關心鋼砂的價格如何，他是為了關心石材界的發展，那我呢？各位可以聽聲音，我也感冒，昨天才離開醫院，但是我離開醫院到這裡來，不是為了一個鋼砂或是關心石材的價格，我們今天來是因為台灣百利達公司庫存太多，它的設備率又下降，台灣百利達公司認為是國外廠商不當的價格競爭，但是我們看到它的管理是不是完美的？一個公司怎麼可能讓它的庫存超過四〇〇%沒有去調整，它說連續性生產可是現在花了一年半的時間沒有調整過來，我相信這是違反常理的。剛剛我們的律師也談了很多，所以我縮短一點。第一個，因為市場不景氣，各位石材相關的朋友也知道石板的價格下降了十%，但是我們的石板從來沒有漲過價，即使我們的匯率從二十七·五元下跌到三十四·五元，我請問在座各位：我們石板有漲過價嗎？沒有但是我們的耗材一直在降價，不管是磨石，不管是鋼砂，各方面都在降價，所以我們說，今天市場的價格是因為市場所導致的，而不是某種人某些人的市場價格所導致的。第二個，我們可以看到所謂的台灣百利達公司所強調的，都是它在生產規模上的努力，所以我們可以大膽的假設它做的努力，前任的理事長也大致的抨擊說，我們在第一次參加國際石材展的時候，沒有看到攤位，沒有看到技術服務，它所強調的只是一個生產導向，也就是說這是我的一個大膽發揮，要提醒主管當局，是不是在成立的時候因為它的生產導向？它從來不曉得如何去做它的行銷，所以說今天它的行銷與生產是不是脫節了，這個我們有待考慮。那我剛剛也看到了TFM所提的市場價格，我在此重申，因為我非常了解這數據，我不知道那數據涉案商是不是就是指西班牙TFM，至少對於我們公司，我們從來沒有市場價格低於它們市場價格，當然我不知道也許它沒有在花蓮分公司，所以它的花蓮市場是不是太過遙遠，所以傳輸上面出了問題，我是不知道。所以為什麼我們可以培養出亞州第一大的生產商必需有幾個條件。一、我們台灣的經濟一直都保著非常好。第二、尤其是政府相關的稅率措施，原始的零關稅進口，導致像台灣這種缺乏資源，我們又如果能立足全世界、前三大，甚至第二大的事業生產王國。第三、不可否認的，我們的石材界是非常非常的努力，我相

信拉距當天停下來老闆當天睡不著覺的，所以可以看到的，各位石材業者頭髮是白的，當然我頭髮也掉了。第四個、因為花蓮是跟義大利的生產條件幾乎一模一樣，小港，小村淳樸，好的觀光地點。所以說，因為這些事情可以孕育出全世界在亞州地區最大生產的王國，但今天我們回想，如果今天它成立了，當然剛才我們孫總也提到，它說它不漲價，但我也搞不清楚今天提這個要幹嘛？而它的價格一直低，我不曉得提這個有什麼意義，今天如果漲價了，各位可以看到，今天一個沒有技術服務的國家，一個工廠，今天我西班牙工廠，每年派人來巡迴服務，試問今天的各位廠商在那個年計是誰提供的，是由西班牙募款提供的，我們固定派人來移轉西班牙最新切割技術，所以說如果今天不做這件事，如果說這件事發生了，那麼因為它們石材成本增加，台灣的國際競爭力實在薄弱，那麼它們就會被迫出走，台灣石材風光不在，那麼屆時損失的將是台灣百利達，同樣的因為市場需求量減少，石材業必須離鄉背景，這個我想是台灣很多生意人的悲哀，政府將損失稅收及減少就業機會。

另外，我們所提到的今年台灣百利達在去年如火如荼的進行的時候，大陸鋼砂已經大舉來叩關，我相信以大陸市場佔有九十五%的佔有率，它號稱宣稱要佔有台灣市場四十%，那麼可以想見的大陸的業者相信台灣可以提供大陸一個非常好的訓練機會，因為台灣業者可以告訴它什麼是符合世界潮流的鋼砂，那麼試問三年以後它是不是反看回來試問台灣業者何以生存？今天我們想到政府所有的考慮都是要提昇國家產業的競爭力，考慮整體的利益，而不是讓世界先進技術的廠商能夠出走，而讓一些比台灣還次級的產業譬如像大陸，來讓我們學習我們不再是別人的殖民地，我們不再是別人訓練基地，我們應該走出自己的路，相對的是要引導台灣的業者能夠去降低它的成本，能夠在生產技術、成本控制、行銷方面達到世界一流。我真的希望有一天它是不要其他日本控管，因為台灣一個公司，我們能行銷到世界其他地方，甚至可以回銷到歐洲，我想這樣才是不會造成劣幣逐良幣。今天為什麼會這樣？當然最近景氣也不好，從年初政府一千五百億的低利率方案再再的說明我們建築業非常的不景氣。在石材界呢？我相信在座的每一位都很清楚，是跟建築業息息相關，所以說它對建築業緊縮它也對我們緊縮，那麼我們一向以依賴的中國市場、日本市場、美國市場的我們生存空間在哪裡？今天如果說台灣市場需求巨幅降低台灣市場的生產業者會不會因為類似像此案的發生，生產條件的惡化加上中國官方關稅的引誘，譬如說它把原料製成品、半製成品的關稅拉大，腹地就是吸引台灣的業者移轉它的經驗、移轉它的資金。第三個、中國畢竟對全世界的生意人來講它是有廣大的市場，會不會將工廠移至大陸生產以降低它的關稅，以貼近它的市場，據我所知，有許多工廠的負責人這樣的規劃，但是為什麼不敢去呢？我相信許多人心裡有數，因為對它的稅法一直很有疑慮，如果因此而加重實在的負擔反而促使業者加速移往大陸，相信這不是政府相關部門所樂見的。目

前我在此沉重的呼籲，石材業者已經到了生死存亡的關頭，懇請政府相關部門審慎評估此案，判定台灣百利達沒有受到傷害，沒有受到傷害之虞，誠懇的希望本案不要成為最後壓死駱駝的那根稻草，謝謝，祝在場的各位先進身體健康，心想事成，謝謝。

通躍企業股份有限公司劉總經理蒼梧：

由於時間的不足僅以重點報告。本公司自南非進口鋼砂及鋼珠的價格實際上是逐年上升，這格可以在貴會的調查報告中可以看得出來，進口價格一直再上升，所以並沒有削價來競爭。第二、本公司南非公司在市場占有率非常的低，沒有辦法也沒有能力來造成對申請人之實質損害，這個也可從數據上顯示我們市場占有率只有三%至五%的水準，然後無論石材或金屬表面處理用之鋼砂或鋼珠皆與一般鋼鐵材料不同，因為在生產過程之技術會影響其品質及使用壽命，故價格競爭並不是取得市場之因素，而且SAE規範只是一種參考規範，即每一家製造者皆有其製造之技術，所以在品質上每家產品也會有所不同，Thomas公司之銷售政策是以品質及技術服務為主軸，而非以低價來取得市場，申請人剛才所說我們售價不漲反降，甚至到每公斤十四·八元的水準視為不正確之指控，我們的售價已經提高到每公斤十六元以上，請貴會明察。再關於申請人之資格方面，本人認為本案之申請人為日本之新東百利達佔有股權五〇%以上之公司，故依實施辦法第五條第三項但書規定，因不具申請本案的資格，請各位委員明察。至於對於國內相同的製造業的損害而言，實際上只有申請人一家，本人認為如果有損害的話申請人之僱用人數應該會減少，但資料顯示，申請人在八十五及八十六年之員工人數反而較八十四年增加，而且申請人在八十四年又決定要增加產量，由原來年產量一萬五千噸增加到目前之三萬六千噸的年產量，另申請人之投資報酬率減少是因為整體市場需求量的萎縮，及其錯誤之擴廠政策。在市場方面，石材切割廠之家數由剛剛的圖表顯示已經降低了很多，而且在表面處理業方面也全面萎縮，例如貨櫃製造廠只剩下目前只有一家，鋼構場及鑄造場也關掉了許多工廠，而且目前許多很多生產中工廠的產能也降低了二十%至三十%左右，所以申請人去年發函給許多客戶聲明價格不變，口頭上也聲明可以維持一年，而我們售價已經調漲，但是申請人能維持原售價，表示申請人可以用原售價來供應，並未受到申請本案理由之損害，綜合以上我認為本公司進口之南非產品對於申請人並無實質上的損害，如果本案成立的話，本人認為只有對於申請人一家約五十人的工廠有絕對之好處，然後對於石材加工業及所有金屬表面處理業，這個包括鑄造、造船、鋼構、金屬、金屬品的製造業等等，至少有超過十萬個從業人員之許多產業，造成不良之影響，例如以石材業切割來講，大部分會被迫來使用申請人之鋼砂，但是在很多客戶訪問及

實際經驗，在較硬的石材方面，許多用過申請人鋼砂的廠商的經驗來講，其切割速度會降低，而且提高了生產成本，其切割的消耗量也會增加。間接也降低了其石材工業的競爭力，所以這就是對一些下游產業的影響，而其他產業也會產生類似的狀況。另外這些產業也因而減少了材料的選擇性及使用國外技術的機會，由於供應商很少，也會降低了服務品質。謝謝各位。

（五）國內相關產業代表

台灣區金屬冶製品工業同業公會黃組長崇晃：

主席、各位長官還有各位業界先進，大家好，本人是台灣區金屬冶製品公會組長黃崇晃。今天來這邊跟各位報導一下我們公會對這件案子的看法，請各位多多指教。我知道我們台灣是一個非常開放的市場，我們的金屬業面臨是一個非常不景氣的狀況，也有很多國內的金屬業受到外國低價的競爭壓力，當然我們的因應措施就是盡量找尋我們國際間低廉的價格還有高品質的材料以及耗材來作為因應，但是因為我們台灣說實在這個市場國內的市場蠻小的，所以金屬業所受的壓力不只我們自己本身來講，壓力是蠻重的，我們最期望的就是政府能夠給我們做一個在競爭的情況之下給我們做一個保護，但是我們不希望能用一個傾銷的手段允許國外能夠在台灣等於說無窮無盡的進口，這個會造成台灣很多產業的受傷。關於百利達這個案子，我們是認為說這個鋼砂因為我們是有表面處理，那我們利用這個鋼砂的話，我們是希望能夠雖然一時間的價格不是很高，但是我們希望如過說能再降價的話，那是最好，那當然我們也希望百利達公司能夠存在，因為它如果不存在的話，沒有競爭台灣產業一定沒有辦法享受到比較低廉的價格。關於現在很多的產業最怕的就是面臨傾銷，那如果傾銷成立的話屆時因為我們成本將增高、而我們大部分的金屬業都是從國外進口，就是我們的原料大部分都是國外的，台灣沒有生產鋁、銅這一類的產品，那我們既然沒有這種東西，那我們如果說很多的中下游都有限制國外的產品的話，是不是造成國內的一種傷害？所以我希望貿委會在這一方面能夠替國內業者把關，公平合理的處理本案，以保障國內正當企業，制止不法的傾銷行為。謝謝各位。

華峰大理石工業股份有限公司邱董事長益壽：

主席，還有各位的貴賓，本人是代表華峰大理石工業的董事長，我做了六年的台灣區石礦製品公會的理事長，那麼剛好在三個多月前另外兩任剛好下任，再這六年之中我相當了解鋼砂業是一個什麼樣的情況，我想本人在這個地方做出

幾點看法。第一點、我們石材業者並不是說鋼砂並不是說要以大家聽的多少價格然後我來跟誰買，我想這一點我絕對不是以價格來取勝，而是要以品質的穩定度。第二點、要以技術服務，因為鋼砂它是不斷地在進步，我想各位都知道，今天的科技就是明日的黃花，那麼石材業者也是一樣，今天為什麼台灣這麼小能夠製造出生產國是全世界第二大的生產國，為什麼？也就是說所有的石材業的老闆都是拼了命在幹，可以講一天二十四小時，一年三六五天通通沒有在休息，你們以為我在開玩笑，可是事實是相當的辛苦的工作，所以我們並不計較價格你們少給我一公斤、五毛錢、三毛錢，不是這個東西，我們要求的是第一點、品質穩定。第二點你們要定期的為我們技術作服務，那麼在我六年的理事長當中，在我三年的石材工業發展中心的董事長當中，我深深的了解到國外的鋼砂業者它們對於技術的服務、它們對於品質的穩定、供貨期的穩定、實在講我們沒有話講，做的非常的好，而且它們每一年定期只要有新的技術肯定會到台灣來為我們做解說，所以說這一點我們貿委會拜託拜託要注意，不是價格的問題，而是品質穩定的問題以及技術服務的問題。還有第二點、我個人認為TPC也就是我們台灣百利達，它的這個新廠的設廠是時機的不對，也就是它們政策上的不對，但是政策上的不對不能拿到執行面叫大家硬要用你的東西，對不對？今天你是八十五年五月開工生產，八十五年剛好開始下降，照我們公會紀錄所知道的八十五年如果說我們機器的開工率是一〇〇%來講，八十六年我們已經降到七十五%，八十七年時大概降到六十五%，今年可能會更快，可能會降到六十%我希望貿委會能注意這一點，這是它們在設廠開工決策的錯誤，但是不能拿到技術層面來懲罰我們所有的業者來作技術層面的懲罰，這是我個人的第二點的看法。

還有，號稱台灣百利達公司口口聲聲為業者服務，我過去當六年的石礦公會理事長中，從來沒有看過一次台灣的百利達公司為我們石材業者做什麼業者的技術服務，但是很簡單的講。今天台灣的石材業者在花蓮佔七十五%至八十%的機械生產，居然台灣百利達公司在花蓮沒有設立辦事處，居然沒有看到台灣百利達一年甚至是不知多久有沒有來過或是沒有來，我都不知道，我不曉得它們到底是在做什麼事。還有一點我認為為國外的尤其是西班牙的，它們找對代理銷售公司，為什麼？今天台灣作石材業者，最好的代理銷售公司就是順民跟利基，尤其是順民公司，在我們石材業者做了二十幾年，它們不是只有做鋼砂，也做磨石，等於說是做全套性的服務，而且服務都可以說是非常的好，今天我們業者所要的是服務，像我來講，剛剛它們有人說我們公司是全亞洲最大，我是不好意思說啦，但是事實也是如此，我今天以全亞洲最大的工廠來講，我從來沒有看過百利達公司到我工廠來，從來沒有，我不曉得百利達公司在做什麼。第二點、平常我們在買貨，我們只要求品質穩定、只要求技術服務、價格只要不要比別人貴我們就不會囉唆了，甚至比別人貴個三毛錢、五毛錢、一塊錢我們也買，為什麼？我們是要買技術嘛！我們是要買服務嘛！我們是要買品質嘛！我們不是要買

價格嘛！所以我想這幾點應該讓我們業者吐吐心聲。還有，號稱口口聲聲為我們石材業者服務的百利達公司，居然在我做國際性的石材大展它沒有來參加，它沒有來捧場，很多家都有來捧場偏偏它就沒有來捧場，不曉得這是什麼意思？它說號稱為石材界服務。還有，它說有設立獎學金，但是獎學金卻是給別的小單位，它的生產量銷售不知是十%還是二十%的地方，它的獎學金竟然也沒有給我們石材業八十%以上在用它的東西的人，那設獎學金我不知道那在幹什麼？所以有很多的地方矛盾，有很多的地方我不知道它在做什麼，所以今天做一個工廠不是只有在生產，做一個工廠要銷售、要技術、要服務，還有在增加設備的時候政策性要正確而不能把政策性的錯誤在技術層面方面來壓迫我們石材業者硬要用它們的東西，否則就排斥別人，我想這是我們業者最受不了的，所以我想如果今天傾銷案成立，我們石材業者會很慘痛，我們石材業者會有很大的變化，可能我們兩萬多的員工可能面臨很快的會失業，我們的很多大工廠，尤其像我們這種大工廠可能就要轉移到海外去生產，我想這一點也希望我們國家能正視我們業者的心聲，謝謝各位。

第二輪的發言：

台灣百利達股份有限公司孫總經理睿健：

我想我在這裡強調我們公司在強調國外涉案生產廠商的降價傾銷行動，是從民國八十五年台灣百利達公司擴廠完成以後才開始的，至於剛剛講的市場規模是根據中華民國海關統計進口資料，都是有根有據的，並不是說我們個人說今年的市場哪一個市場好、哪一個市場不好，那至於說剛剛提到的一些價格的部分，對方在做價格具結申請以後在市場上宣佈漲價，那麼關於一個實際上的銷售價格我想只要這些涉案廠商、涉案代理商配合政府貿易調查委員會的調查工作，所有的事實都可以很明朗很清晰的呈現出來。至於剛剛一直提到說台灣百利達公司是日本的股份，那麼台灣百利達公司是設立在二十一年前，當時台灣方面的資本是五十一%，日本方面是四十九%的股權，透過技術的引進，使台灣建立了鋼珠鋼礫的產業，台灣百利達公司的外資經過我們國家的投資審議委員會核准合法在國內設廠，引進國外的一個新技術，增加本地的就業機會，同時提供國內石材業及表面處理業穩定的價廉的一個鋼砂鋼礫產品，也依法繳稅，對國內的一個經濟的發展可以說是貢獻匪淺。那麼至於說台灣百利達公司有受到任何的限制，那麼台灣百利達公司二十一年來董事長、總經理及全體從業員都是由本地人擔任，日本從來沒有派任何人駐廠，有關所有的行銷經營管理都是由董事長、總經理負全部的責任，那麼至本公司成立以來每年均有外銷實績，最高的時候曾經達到年銷售量二十六%，就以總銷售量而言近三年來達到最高峰，去年因為受到東南亞金融危機的影響，外銷量減少，那麼實際上呢，在我們全體努力之下，近幾

月來我們的新市場開拓成功，外銷量已經急速的成長，預計今年我們可以創造一個更高的出口佳績，那麼剛剛華峰公司代表提到說我們從來沒有去過華峰公司，我去過五次華峰，對不起邱理事長，你只有第一次跟我打招呼，後面四次等於是在講難聽一點是被趕出來的，那麼至於說台灣百利達公司有沒有服務，對方進口商一年做一次的服務，台灣百利達公司一年三百六十五天在國內服務，這是台灣百利達公司中文的石材服務手冊裡面針對於石材技術都是經過專人專家、經過相當的一個深入檢討以後所做成的，今天假設一直有在強調台灣百利達公司沒有服務，你不買百利達公司的，你當然得不到百利達公司的服務，涉案的進口代理商當然得不到台灣百利達公司的服務，所以我想這一點是我強調的。

至於剛剛提到說台灣百利達公司為什麼不參加石材大展，這對我們來講也是非常遺憾的事，在報名截止的八十六年六月份石材大展報名，台灣百利達公司失掉了七十%的石材市場，百利達公司有沒有辦法繼續生存幾乎都是我們非常關切的事情，在那個節骨眼裡面我們耽誤了也沒有去做一個參加石材展覽，我們也表示非常的遺憾。我想我們還是回歸主題，針對台灣百利達公司所受到的損害的情況做一個討論，那麼我想最後我還是希望能來做一個說明，我們台灣百利達公司跟台灣絕大多數中小企業一樣，二十一年來兢兢業業，力爭上游，貢獻了台灣表面處理業，為了應付國內石材業需求而增之擴廠，兩年多來更達到了抑制國內鋼砂售價的目的，如果是在一個公平的競爭環境下，如果是在一個公平的競爭下，台灣的市場和這個環境認定台灣百利達公司已經沒有存在的價值，我們坦然接受，中小企業過去對台灣經濟的貢獻因為社會福利制度的改善，失業保險也即將開始給付，中小企業的員工過去所做的努力與貢獻將會獲得回饋，但是我們絕對不能服氣的是讓台灣百利達公司的股東以及員工在惡質的商業手段與政治的干擾下成為犧牲品，台灣近十年來政治的發展讓全世界另眼相看，我們也都知道台灣政治的前途完全寄望於經濟的發展，台灣經濟的發展必須依賴各級政府、公會與產業界共同來掃除惡質的商業行為，讓台灣在商業上的競爭能夠達到透明化、公平化、與法制化的水準，也唯有經濟持續的發展，台灣的未來才有前途，如今面對國內市場遭受不為全世界所接受之卡特爾，及傾銷規定之商業行為，考量台灣百利達公司正確執行增廠擴產計畫完成後，涉案廠商降價傾銷之具體事實，與台灣百利達公司各項受害之具體事實，我們祈求政府堅持法律的精神確保台灣公平之競爭環境，謝謝！

國外生產廠商與出口商：

徐宏昇律師事務所徐宏昇律師（代表義大利 ABRASIVI METALLICI INDUSTRIALE S.P.A. 發言）：

我只有三個問題，第一個問題是，在我們看到的初步調查報告裡面，提到說國內產業就是等於申請人，那我們覺得

這個不是很對，尤其我們今天在證明國內產業有沒有受到損害，結果是調查申請人有沒有受到損害，那我們質疑這一點，我們認為所謂的國內產業並不是這樣認定。第二個、在初步報告裡面有提到說一九九六年、一九九七年申請人面對了一個很大的衰退，這些資料都是從初步報告裡面摘錄出來的，我們看到它在一九九六年有一個很大的發展，在生產量上面、在銷售量上面、市場占有率上面都有很大的發展，在九七年有一個微幅的下降，我們認為在一個很大的發展之後，有微幅下降是很正常的事，申請人認為它們在當時的擴廠計畫是一個正確的決定，根據某一個研究報告做出來的，不過我們根據一個初步調查的數據換算出來，全台灣的需求量大概是這樣穩定的情況，並沒有增加，但是我們從申請書看出來申請人的擴張是二·四倍的產能，但是市場並沒有這樣一個擴張，本件的調查期間是八十四年的一月至八十六年三月，我們認為並不是一個很好的取樣期間，也許在九七年的時候申請人它面對了一個比較大的衰退，但是整個趨勢是這樣子的，那麼圖表下面是我們AMI公司在台灣的市場占有率，上面是申請人的市場占有率，那麼剛才申請人也提到了，它們最近有一個非常好的成長所以曲線占有率一直在下降，申請人一直在上升，所以是不會有損害的，謝謝！

唐月妙律師事務所唐月妙律師（代表南非Thomas Abrasivi, Ltd. 發言）：

各位好，我是唐月妙律師，我代表南非Thomas廠商，李貴敏律師已經用過了我們就沿用，我們直接進入產業損害的部分，進口數量我們可以直接看附件一的部分，南非Thomas的進口量與台灣百利達的進口量，Thomas的進口量雖然從一九九四年至一九九七年是微幅增加，可是我們可以看到的到台灣百利達公司是大幅的成長。我們進到下一頁相對進口數量的部分，Thomas公司的市場占有率均在三%以下，除了八十六年以外均在三%以下，到八十七年還降低了三%，只剩四%而已。下一頁對於同類貨物市價的影響，因為Thomas公司的進口價我們申請人所提出的資料來看，它八十四年是十一·八九，八十五年是十三·一九，八十六年是十三·六五，八十七年是十三·七一，也就是說Thomas公司的價格是逐年在漲價，我想百利達也有一個癥結是削價競爭，那麼Thomas公司就不符合這個要件，因為它逐年才漲價，從八十四年的十一·八九，漲到八十七年的十三·七一，所以台灣百利達公司的價格絕對不可能受到南非Thomas公司價格的影響，對國內有關產業的影響，我們剛剛講過了，南非Thomas公司市場占有率大部分都在五%以下，而且它每年都在調漲價格，所以在這樣子的狀況下，它根本不可能去影響到台灣百利達公司的市場占有率，而且我們看過附件二，台灣百利達公司市場占有率遠遠高於南非Thomas公司，那我們現在來看因果關係的部分。我想本案的癥結在於申請人指控涉案的廠商削價競爭導致它跟著降價，降價導致它生產及銷售量減少，銷售量減少導致它產生損害，那麼這是一個因果關係，因為Thomas

公司它們每年價格都在調漲，所以它沒有削價競爭的問題，它每年都在調漲，它的進口量又很少，它的市場占有率都在五%以下，它的進口量在微幅成長的時候，台灣百利達公司是在大幅的增加，也就是說Thomas公司的進口量並不能取代申請人的內銷量，申請人的內銷量不會因為Thomas公司的進口量受到影響。第二個、就是說我們剛剛講到，Thomas公司市場占有率只有五%，因此它也不具有影響市場的地位。那麼再來Thomas公司八十六年的進口量比八十五年成長，我們剛剛講過了它們的價格是每年調漲它沒有所謂的削價競爭，所以它們的成長並不是源自削價競爭的關係。那麼最後我們講Thomas公司進口價格既然每年調漲而沒有削價，那如果說台灣百利達公司有所謂的價格跌落問題，跟南非Thomas之間沒有任何的因果關係，那麼我們做一個總結，既然南非Thomas公司的進口量少，那麼它的市場占有率比每年調整的價格沒有所謂削價競爭的問題，那麼它跟台灣百利達公司之間的損害就沒有任何因果的關係，那麼台灣百利達公司的損害就不是南非Thomas所造成的，謝謝。

順民企業股份有限公司吳董事長國政：

雖然我是一個經銷商，但是今天我以一個業界的立場來說明，我既不偏向經銷商，也不偏向這兩位的內鬥，首先我要先說的第一個，就是閩南語所說的：乞丐趕廟公，台灣的石材界能有今天的局面，是順民引進全世界最好的品質進來，當出順民選擇TFM公司一路配合下來打開台灣市場，今天它每年都有做售貨的服務及辦理研討會，我們切割成的成本由一平方米平方米從五元降到二元，這種努力不能給人家抹煞掉，這種每年的舉辦，我不曉得申請人有沒有做過這種服務，我想剛才已經有人在說明，我想申請人應該再追求我成本的降低，我的生產流程是不是能夠降低來改善，來提升競爭能力，而不是用旁門左道的方式，想要利用政府這種傾銷的方式來做無謂的鬥爭。第二個、要來說明企業經營之道是在永續的跟合理的利潤。目前的售價是否合理，目前從國外進口大概是從十六·五元到十七元之間，TBG的售價大概是十五元到十六元中間，我們隔壁的對岸現在也已經進來了，它們售價是在十四元到十六元，你們在這邊吵有什麼好吵的？大陸雖然今天品質不穩定它馬上跟著進來，自己不從品質來降低，來做這邊無謂的競爭並不是做生意之道，不要玩任何遊戲，而是大家怎麼來追求合理的利潤，第三件事、我想業界的心聲，因為業界不希望只有一家供應業界希望有兩家以上供應，尤其是政府單位，一定要了解這個，後面又有大陸產業來，原來是鋼砂產業，全世界又變成三大GRUP，現在又加了一個大陸的產業，我們要生存唯有追求生產流程的改善，唯有降低成本，才能夠立足。第四、我想對政府公權力的期許希望政府相關單位明察秋毫，訪問業界的心聲，到底業界真正的需求在什麼地方？不要讓我們供應商的誤

導做錯誤的決策，不要像台灣以前香蕉輸入產業做錯誤的決策，結果呢，把我們高屏地區的農民的所得都破壞掉了，所以我希望政府有關單位能了解當競爭力降低的時候，我們石材界如果競爭能力消失的時候，競爭力降低也就是業界要消失的時候，那如果說這些產業沒有的時候我不曉得台灣現在努力到第二位，大家業界努力要進入第一位呢，那我想政府應該好好去了解，把我們是不是爭取到全世界的第一位，謝謝！

敏達有限公司呂負責人泰昌：

敏達公司負責人呂泰昌，我是AMI公司的代理商，我想今天大家所談的都產生了一點盲點，石材業界說鋼砂鋼礫的需求量一直降低，降低了三十、四十%，事實上是不是這樣很容易查，營造業這麼樣的在萎縮之下，確實是這樣，但是由另外一個角度又講了說鋼砂和鋼礫的進口量並沒有那樣的減少，台灣百利達也調查出來說是有這樣的增加，這兩個是有點矛盾的，我相信兩邊都對，兩邊都對因為鋼砂鋼業的進口不只用了石材業，所以不要把這兩個盲點弄混淆，我們只能講一個事實，鋼砂鋼礫的石材業確實在整體銷售需求量上是減少了三分之一以上，應該是這樣，結果也是這樣，這都是有例可查的。

自由發言：

華峰大理石工業股份有限公司邱董事長益壽：

我想再提的是剛剛百利達公司說希望有一個公平的競爭，什麼叫作公平的競爭呢？難道說把進口商課徵二十幾%就是公平的競爭嗎？它的公平競爭要求在哪裡？是不是以前的售價就叫做公平競爭？當國外的鋼砂鋼礫和國內製造的差一塊錢叫公平競爭？假若這樣叫公平競爭的時候，應該現在可以查的到，查到了我們的進口成本多少，因為這是零稅率的，很容易算，這個從海關那邊進口都不必爭吵，說我們買多少錢，進口稅是多少零，進口單價是多少，我相信很容易查的到。假若我們的進口價並不是十四塊八，早就超過十六塊的話呢，那這到底是不是屬於公平的競爭環境之下，我絕對同意也希望能夠保護國內的產業，也希望百利達能夠永續經營。我個人建議是百利達應該要調整市場的結構，不要光賣在台的石材業界而已，也應該擴張其他行業，更重要它應該擴充外銷的能力，這一點假如它能把國際市場當作一個市場的話呢，它就不會那樣的侷限，那麼當然假若台灣百利達能夠公平競爭，那是不是大家一起恢復到一七塊、一八塊，這樣就叫做一個公平競爭，當然這樣也是一個解決辦法之一。或者是說維持現在已經差了一塊錢也叫公平競爭，那我是希望

絕對的公平競爭不是把目前的AMI、TFM或是Thomas公司來課徵二十幾%的進口稅的時候呢，叫作公平競爭，這是我個人的看法。

我很誠摯的要求我們政府有關單位，特別是貿委會，是不是在做決策之前，能和我台灣區石化知名公會和貿委會來做個公聽會，因為我好像感覺到我們石材業者好像都沒有聲音，好像是讓別人隨便的要殺要剮都可以，我覺得我們石材業者太沒有尊嚴了，太沒有人格了，真的，今天我們在台灣這麼努力的，至少養活台灣二萬多的人口，我們一年的營業額六、七百億，我們在幹什麼，難道連一點人格的尊嚴都沒有嗎？連一點業界的本身的尊嚴都沒有嗎？真的我是相當的憤怒，我是認為我們的決策單位如果不跟石材業者辦一個公聽會的話，如果貿然的作決策，我相信後果一定會相當的嚴重，我想我們一定會有更多的舉動，我想這一點政府必須正視。我們絕對會服從政府以後正確的決策，但是在還沒有決策以前，我希望政府能審慎評估，我希望政府一定要和業者來做一個公聽會，我希望不要向台灣百利達公司政策的錯誤，而強押在業者身上，然後來排擠別人，我想我們業者一定不希望台灣只有一家，我們希望台灣有兩家以上的鋼砂業者來做自由競爭，我想這樣子大家才有前途，我們能夠買到品質好的、服務好的、價格合理的一個東西，所以我們還是希望政府要做決策之前能夠跟代表二萬多業者生計的業者公會可以辦一個公聽會，否則後果不堪設想，謝謝。

主持人：

我想跟邱董事長說明今天這一次的公聽會，是我們在舉行公聽會前先刊登公告，周知跟本案有利害關係及相關產業都能推派代表表達意見。很抱歉的就是說我們已經進入一個法律程序，我們必須要注意到的是說每一個相關的人在程序中都有一個平等的表示意見的機會，也就是說我們在本案的進行中不可能再為一個特定的產業召開一個公聽會，我們必須要讓整個案件進行中，意見表達機會的平等，希望您能諒解。

台灣百利達公司的法律顧問李達夫律師：

主席，各位先生、女士大家好，我是申請人台灣百利達公司的法律顧問，李達夫律師，我今天在這裡是代表台灣百利達公司做一個法律制度上的澄清。我想對進口產品課徵反傾銷稅，這是國際間，尤其是經濟先進國家行之一、二十年的制度，今天台灣百利達公司對涉案國家的進口產品要求課徵反傾銷稅，這並不是旁門左道。很多先進國家，包括中華民國台灣在裡頭，對進口產品課徵反傾銷稅的目的，並不是只是為了保護國內的生產者、國內的企業，讓國內的生產者

成為國內市場的獨佔者，而是為了要營造一個公平合理競爭的環境，當然更不是要把國外的生產者趕出國內的市場，當然也許有人認為本案成立後，唯一的受惠者是本案申請人台灣百利達公司，我想不盡然，我想各位可以從其他角度來思考這個問題，假設本案不成立的話，很可能台灣百利達公司或其他類似產品的國內生產者，會被迫退出國內生產市場，國內相同產品的生產者永遠沒有辦法在台灣生根，到了那個時候外國的生產者就可以宰制國內的市場，對我們台灣的國內市場的價格予取予求。很多相關業者對申請人提出批評，這就不對，台灣百利達公司服務態度不好，我想這個反傾銷稅的制度在建立一個公平合理的環境之後，那麼台灣百利達公司是不是有這些缺點，交給市場來自由決定，也許百利達公司就如許多相關業者所講的，品質不好、價格高、服務態度不好，就讓市場決定百利達公司是否要退出國內市場，謝謝。

西班牙TALLERES FABIO MURGA, S.A. 亞洲區代表Mr. Vincent Col發言：

(英文發言)

主持人：

本公聽會的進行，主要是以中文進行，所以剛才所做的英文陳述，如果有中文的摘要翻譯，是不是請補書面的全文翻譯，要不然我們在審查過程中就只用中文的翻譯部分。謝謝。

國際通商法律事務所蔡德楊律師代表翻譯：

剛才VINCENT先生是以TFM的亞洲負責人來這邊做一個報告，他強調是說TFM在過去十年來，就已經在台灣的市場，且他也提供了技術的服務，和技術的移轉，也提供了很多品質很好的鋼砂，而這些鋼砂也通過了ISO九〇〇二的認證，另外他們也提到說他們一直在關心台灣石材業的發展，也時時在注意在支持台灣石材業所有的一個動態。其中包括九七年在花蓮石材公會也辦了一個技術講習會，而他們也有派人參加，事實上他們和台灣的發展是緊密走在一起的。而剛才VINCENT先生也提到說事實上他認為並不是價格上的問題，因為事實上以現在的一個情況而言，TFM的價格已經高於申請人的價格六%至八%，可是申請人的價格卻沒有因此而有所變動，事實上他認為癥結點並不是來自西方的國家而是來自中國大陸，中國大陸已經有數十家的代理商在做這樣的準備，已經有陸陸續續的進口一些價格較

為低但是品質不穩定的鋼砂，事實上這才是影響國內產業的問題。它們也認為說申請人的問題是主要在於競爭的方式都集中在價格的競爭上，而沒有去考慮到技術上或是品質提昇上的問題，所以說這樣的一個問題是VINCENT先生他所憂慮的一個問題。

本案工作小組成員：

有關於這一次的公聽會之前我們貿委會曾經發函國外涉案廠商請填最後調查問卷，但是義大利的兩家涉案廠商均沒有填復問卷，是不是趁這次AMI公司有出席請於會後一併把這些資料補齊，另外剛剛各位發言人提出之論點請在七天內能把文字資料或是要補充資料一併補齊。此外價格的資料在以往廠商都認為是保密的資料，在今天各位秀出來以後是能否提供出來給我們調查小組，謝謝。

主持人：

是不是AMI公司代表在場是不是可以提出說明AMI有計畫提出問卷的回答。本公聽會在公聽會內所在的陳述我們都會在成書面紀錄，可供各位查閱，換言之各位所提交的書面資料我們也會給利害關係人閱覽。至於說如果資料有保密的話，也請在二月一日告訴我們，如果我們在下個期限內沒有接到申請的話，二月二日本案開始進行申請閱覽的作業。如果今天的英文發言沒有補充書面中文翻譯，我們以公聽會中文翻譯為準。本案公聽會結束謝謝各位的參加。