

「中華民國台灣半導體產業協會申請對自美國進口之動態隨機存取記憶體課徵反傾銷稅暨臨時課徵反傾銷稅案產業損害最後調查公聽會」會議紀錄

一、時間：中華民國八十九年一月十八日上午九時整

二、地點：台北國際會議中心二〇一EF室

三、主席：陳委員添枝

五、出席人員：

四、紀錄：邱照仁

中華民國台灣半導體產業協會

理律法律事務所

台灣茂矽電子股份有限公司

世界先進積體電路股份有限公司

南亞科技股份有限公司

力晶半導體股份有限公司

Hyundai Electronics America

萬國法律事務所

台灣積體電路製造股份有限公司

Micron Technology, Inc.

Hale & Dorr LLP

名揚翻譯有限公司

博欽法律事務所

美商美光亞太科技公司台灣分公司

台灣科學工業園區科學工業同業公會

台北市進出口商業同業公會

胡正大、李湘君

王仲、徐誌鴻

張東隆、劉安國

黃俊傑、吳志銘

許家銘、張麗端

雷巧雲、陳美華

南政均

蔡宜倫

余尚善

Brian Henerety、Linda Turner

Gilbert B. Kaplan

雷其蓁

吳綏宇、邱忠宜、李秀芬、楊玉澤

林嘉星

邱濱棋、李煜梓

紀博棟

台灣區電機電子工業同業公會
瀚元科技股份有限公司
致福股份有限公司
晶揚科技公司
勝開科技公司
神達電腦公司
宏基科技公司
華新先進公司
中華民國全國工業總會
美國在台協會台北辦事處 (AIT)
台北縣電腦公會
財政部關政局
財政部關稅總局
台灣大學電機工程學系
經濟部貿易調查委員會

詹錫東、宋雯霽
郭上平
許慧娟
詹崇祥
劉福洲
張珮瑾、李惠玲
田志敏
蘇俊仁、劉仲杰
蔡宏明、羅維德
Mary Tarnowka、Lisa Yang
林俊廷
陳志妃
黃仲臺
劉致為
黃智輝、黃立、莊雅馨、阮全和、李木青、劉必成、邱光勛、
劉公君

六、公聽會內容 主席：

現在開始「中華民國台灣半導體產業協會申請對自美國進口之動態隨機存取記憶體 (DRAM) 課徵反傾銷稅暨臨時課徵反傾銷稅案」產業損害最後調查之公聽會，首先我說明一下本次公聽會的由來。

一、公聽會之緣起：

(一) 財政部依據中華民國台灣半導體產業協會之申請，經該部關稅稅率委員會於八十八年四月十二日第八

十次會議決議就本案進行調查，該部並依據「貿易法」第十九條及「平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法」第九條規定，於八十八年四月十六日以台財關第八八二〇一六一九六號函移請本部調查本案產業損害情形。

(二) 本會依據前開實施辦法第十條規定，自八十八年四月二十日進行產業損害之初步調查，經本會第二十次委員會會議審議，初步認定本案產業損害成立並函知財政部，由該部續行傾銷之調查。

(三) 財政部於八十八年九月十七日第八十四次關稅稅率委員會就美國 DRAM 反傾銷案進行審議，初步認定有傾銷事實，嗣後於八十八年十二月十五日第八十六次關稅稅率委員會對本案作成有傾銷事實之最後認定。

(四) 財政部依前開辦法第十二條規定於八十八年十二月三十一日以台財關第〇八八〇五五〇〇七三號函移請本部進行產業損害最後調查。

(五) 本會依據前開實施辦法第十二條規定，自八十九年一月五日展開產業損害最後調查。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，為了便利申請人及利害關係人能充分表達立場及提供意見，特舉行本次公聽會。

二、產業損害公聽會之前置作業：

本次公聽會除函知各利害關係人外，並經本會於八十九年一月三日公告，及於八十九年一月五日及十日刊登經濟日報與工商時報，周知所有利害關係人。

黃執行秘書智輝：

主席、本案工作小組、各位與會廠商代表，謹代表貿委會就本案處理立場說明如下：

一、公聽會主席之指定：

公聽會主席之指定係依據「平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法」第二十條、「貨品進口救濟案件處理辦法」第十條及第十五條，由本會主任委員指定之產業損害調查督導委員主持。本次公聽會主席陳委員添枝係依

主任委員指定之委員，負責督導本案產業損害調查工作小組。陳委員來自學界為台灣大學經濟系教授，其立場中立客觀。

二、公聽會之法令依據：

公聽會係案件調查重要程序之一，其法令依據主要有「貨品進口救濟案件處理辦法」第三章之第十一條、第十三條、第十四條、第十五條及第十六條，以及「平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法」第二十條。

三、本會案件處理原則說明：

(一) 依法令辦案原則：

反傾銷稅案件之產業損害調查法令依據為「貿易法」第十九條、「關稅法」第四十六條之一、第四十六條之二及「平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法」。

(二) 程序公開及透明化原則：

反傾銷稅案件之產業損害最後調查程序包括書面資料審查、實地訪查及舉行公聽會，本會均本著公開及透明化之原則，務使每一個程序圓滿達成。

(三) 處理時限：

反傾銷稅案件產業損害最後調查，依法令應於財政部移案送達經濟部之翌日起四十五日內完成，必要時得延長二分之一。故本案之產業損害最後調查應於八十九年二月十八日完成，必要時延長二分之一則為八十九年三月十三日。

(四) 上、中、下游產業兼顧原則：

本會對於反傾銷稅案件之產業損害調查，提供下游業者對案情充分表達意見之機會，俾利作成最客觀之認定。

(五) 廣納各方意見原則：

本會對於案件之調查將廣納各方之意見，因此除要求申請人及利害關係人提供書面資料外，另亦進行實地訪查，並舉行公聽會，使申請人及利害關係人能充分表達立場及提供意見。

(六) 委員合議制原則：

產業損害調查工作小組撰寫之調查報告應提本會委員會議審議作成產業損害成立與否之決議，此決議採合議制，即應有本會全體委員三分之二以上之出席，出席委員三分之二以上同意。

莊組長雅馨：

一、申請人：中華民國台灣半導體產業協會

二、涉案貨物：動態隨機存取記憶體 (DRAM)

稅則號別：八五四二·一九·九〇·二〇等十三個稅號

三、涉案輸出國：美國

四、申請人主張：自美國進口容量為一百萬位元以上之動態存取記憶體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，嗣後並申請臨時課徵反傾銷稅。

五、產業損害最後調查進度：

(一) 八十八年十二月二十七日

函請國內生產廠商、進口商及國外涉案廠商配合提供調查所需相關資料

(二) 八十八年十二月三十日

召開產業損害調查工作小組第三次會議

(三) 八十九年一月三日

公告舉辦產業損害最後調查公聽會

(四) 八十九年一月五日

展開產業損害最後調查工作

(五) 八十九年一月六日

函請茂德科技公司及世大積體電路公司配合提供調查所需相關資料

主席：

接下來進行公聽會之程序，首先我說明一下公聽會所進行之一些原則及規則，即請各位針對本案產業損害之有無及產業損害與傾銷間之因果關係兩項重點發言，至於傾銷事實部分，已經財政部認定，因此不在本會調查範圍之內，所以也不需要在這一方面多所著墨。

接下來說明議事規則如下：

- 一、為維持會場秩序及避免影響意見之陳述，請將手機關機或靜音。
- 二、對於發言者之意見陳述應避免鼓掌或鼓譟。
- 三、於他人發言時不得加以干擾或提出質疑。
- 四、發言時應針對案件相關事項提出意見陳述，不得做人身攻擊。
- 五、公聽會目的為聽取各方意見，現場不作任何結論。
- 六、與會者之發言，本會均會詳實加以記錄，於產業損害調查報告中供委員會議參考，主席於會中不予重敘。
- 七、對於不能與會之申請人或利害關係人，其意見本會不代為宣讀，並請其委託律師或其他利害關係人代為陳述意見。

接下來說明今天發言的順序，基本上有兩輪，至於第三輪則視時間是否許可而定。第一輪每一組之發言時間為十五分鐘，剛剛各位在程序會議時，已經協調了發言順序，我便不再報告。每一組如果有兩人以上發言者，則須共用此十五分鐘。如果用英文發言時，必須要有翻譯。第二輪的發言時間為六分鐘，發言順序各位也都已協調清楚。如果時間足夠，將有第三輪之發言。在發言完後本會調查組將有一些問題請各位回答，資料已經事先發給各位，這部分純粹是為了調查案件所需，希望各位協助，惟各位並沒有回答之義務，所以各位可選擇回答或不回答。

接下來開始今天之公聽會。首先進行第一輪之發言，請本案申請人台灣半導體產業協會胡秘書長正大發言。

台灣半導體產業協會胡秘書長正大：

陳委員、黃執行秘書、莊組長、貿易調查委員會所有工作人員，大家早。我是台灣半導體產業協會秘書長胡正大。半導體產業是我國十大新興工業之一，在近十年來政府之輔導，以及我們國人共同努力之下，好不容易才在世界嶄露頭角，半導體產業一方面對我國資訊電子產業提供了強有力的支持，另外一方面，也對我國整體經濟及國民生計之提昇都有實質上之影響。

我們知道半導體產業中，DRAM和晶圓代工是其兩大支柱，其中DRAM就佔了整個半導體製造業產值之三至四成，

因此 DRAM 產業之興衰，對我國半導體產業有非常大之影響。目前國內主要 DRAM 製造廠商包括茂德、力晶、南亞、茂矽、德基、華邦和世界先進等七家公司，由於大都是最近幾年方投入之廠商，因此與國外大型製造廠商相較，不僅體質較弱，規模更是瞠乎其後。國外業界，如果用任何不正當之競爭，將會對我國尚在萌芽階段之產業造成無可彌補之傷害。我國目前擁有每年約二十億美金 DRAM 內需市場，而我國本土廠商在供給方面，於一九九四年以前幾乎為零，但過去六年來，在大家共同努力下，國內廠商之佔有率逐漸上升。惟在這段期間，美國廠商想藉著我國產業界尚在萌芽階段，規模還很小，亦即腳步還不穩的時候，採取一些不正當、不合法之傾銷行為，俾打擊我國廠商，使其未來不論在國內或國外市場上都無法和他們競爭，因此在他們傾銷事實下，我國 DRAM 產業整體之累計虧損，一直在持續擴大中，直到今天景氣已經逐漸恢復，但累計虧損仍然在持續擴大中。由於 DRAM 產業是一個資本及技術密集的產業，需要不斷投入資金才能維持正常發展，假如我國持續遭受美國 DRAM 大廠價格之打壓，未來我國 DRAM 之競爭力將持續減弱，而台灣內需市場自給率也會逐漸降低，屆時我國光是有發達之資訊產業，即使每年有數十億美元 DRAM 市場，也無助於我國 DRAM 產業之存續。

基於美光公司兼併了德州儀器公司之後，其規模幾乎足以代表全美國 DRAM 產業，因此我們今天多以美光公司之數據為代表，據一九九九年理律法律事務所之調查，美光公司外銷到我國之 DRAM 價格居然比其在美國之售價還低，而且差距高達七五%，我國財政部公佈傾銷差率更高達一一一%，因此美光在台灣傾銷手段之劇烈可見一般。事實上，美光公司在台灣之售價不僅低於其生產成本，根據我們海關統計資料顯示，美國廠商之進口平均單價要比同類型韓國進口產品還低，因此其傾銷之事實已造成我國產業界之傷害，這是不容忽視，也不容置疑的。這種不當之競爭行為，使得我國產品必須降價求售，導致我國 DRAM 產業蒙受重大傷害，例如從一九九七年開始，德基和南亞合計就虧損達九十六億新台幣，一九九八年之情況更為嚴重，德基、南亞、力晶和世界先進這四家，光是虧損就達一七七億，其嚴重程度可以說是國內前所未有的。即使在一九九九年之今年，大家都知道景氣已經復甦了，而全球 DRAM 市場也大幅成長了三八·七%，但是我國主要四家 DRAM 廠商，根據目前統計虧損依然高達了四〇億之鉅，根本無力再投入研發下一世代之技術，因此一九九九年研發經費，較一九九八年經費減少一八%，造成了茂矽和世界先進等廠，不得不轉戰晶圓代工，或者像是德基，乾脆拱手讓出自己的經營權，從 DRAM 市場上完全退縮。以世

界先進為例，我國政府次微米計劃，花費了大量資源，投入研發，並延伸出我國第一個本土 DRAM 廠商，但在這種不正當之競爭環境下，我國本土 DRAM 廠商，難以與外國大廠進行價格競爭，致最近張忠謀董事長也宣佈了世界先進將轉型為晶圓代工，這對我國整體產業之長遠發展和資源應用，已經造成了鉅大之影響。

由以上這些數字與案例，可見不公平競爭，對我國 DRAM 產業傷害之大，反觀美光公司藉由不公平競爭，不僅在全球 DRAM 市場衰退三〇%之一九八八年，逆勢成長了九%，更在一九九九年成長高達七二%達三二億美元，穩居全球第三大公司，因此才有能力投入大量資本，擴張其規模。根據 DATA QUEST 的資料，它在一九九八年資本支出，還比一九九七年成長了三〇%，在一九九九年比一九九八年，又再成長了一六·七%，它現在年平均投資規模，就達到一〇億美元。今天美光公司已經是全美第一大 DRAM 製造廠商，一方面，它是低於生產成本價格在台灣銷售，造成台灣 DRAM 產業鉅額虧損，另外一方面，又利用其雄厚資金，不斷擴大產能，還有市場佔有率，對於正在起步階段之我國，造成嚴重威脅，也是雙重打擊，DRAM 產業是整體半導體產業中最大之單一產品，也幾乎是所有的電子產品當中之關鍵零組件，我國如果無法在這個關鍵領域，具備有自給能力的話，更枉談我國要成為一個科技大國，因此政府必須要重視美國廠商在台灣 DRAM 市場上之傾銷行為，並瞭解我國 DRAM 產業所遭受來自美國廠商之傷害與威脅，並立即依法阻止，讓國內半導體產業能夠與國外有一個公平競爭以及成長之機會，謝謝！

主席：

謝謝。請繼續發言。

理律法律事務所王律師仲：

主席、黃執行秘書、莊組長、黃顧問，以及在場各位貴賓、業者代表，大家好。剛才胡所長已經針對國內產業受到美方低價傾銷行為，導致嚴重受損之事實，作一個大體的描述。實際上，這個事實包括兩方面，第一有關傾銷方面，財政部已經判定有傾銷差額，第二有關損害方面，從九八年到九九年初之產業損害資料，事實上已經通過會出席委員全體決議一致通過，初步認定國內產業確實因美方傾銷而導致損害。

產業損害調查之主要目的，就是要從本案初判開始，或者是再往前推一點，從調查程序開始，國內產業是否因美方已經停止一些傾銷行為，而減少損害，或者是已經從損害程度中有所回復，其間我們當然要從量、價等國內產業經濟指標來觀察。首先我們看一下有關美國進口量，也就是美方在本案開始調查以後，是否仍然有繼續大量對我國進口之事實，從投影片所呈現進口量之資料，大家可以看到九八年十二月至九九年九月進口量之變化，大約是往上成長的趨勢，不過有幾個有趣的點，須向各位說明一下，譬如說這個趨勢在去年大概是二月份的時候降到最低，有趣的是，本案三月份開始提升起來，然後到去年五月份的時候，鈞部展開初步調查之意見陳述會，Micron 達到這段期間之歷史新高，然後到六月份通常預期是一個 Down time 的期間，又 drop 下來，但是在這期間之後，又有逐步回升的現象。再來看看進口量、進口價格、進口總值等資料，大致上也呈現類似之趨勢。但是各位可以看到今天這個趨勢，事實上是因適值六月份，而使逐步下滑之趨勢更明顯，同時也是因五月份出現一個非常高檔之狀況，這樣的數字產生什麼樣的意義？請大家再看一下這張數據，這張數據是有關 Micron 之我國海關統計資料，但本案所控訴之涉案產品，事實上包括 DRAM 之晶粒、DRAM 之模組、DRAM 之晶圓。按照我們所掌握的一些資料，國內進口廠商或者說是 Micron 對台灣之晶圓出口，事實上一年出口的量可以高達七十萬片晶圓。這個數據代表什麼意思，第一個他可能相當於國內三個晶圓廠的產能，而不光說是產量；第二個，如果說要把七十萬片晶圓換算成晶粒，我們用一個非常偏低的良率來看，其結果可以換算出兩億兩千萬顆的晶粒，所以，可以看到，對於量的影響是如何。如果說我們只單純去統計有關晶粒之趨勢，大概在這個期間，會有一個大幅增長之狀況。

接下來這是國內的產量，各位可以看到產量是往下降的，內銷量在這段期間，也是往下降的。我們統計有關從九八年第四季至九九年第三季之產銷存資料，可以看到國內業者，事實上並沒有大幅增加產量之事實。從這裡可以得到一個關係圖，美國對我國之進口量，在這個期間它是呈反向成長，甚至並沒有因為本傾銷案調查之開始而有所收斂，特別是在本案損害初判、傾銷初判、傾銷終判以後，還是繼續這樣一個狀況。這反映出什麼樣的一個事實，就是把剛才進口量、價等相除以後，即可知國內產業受損之原因為何。從這張圖可以清楚的看出來，我們特別比較有關韓國之量和韓國之價格，因為韓國基本上大概是佔我國進口量的第一位。那麼，韓國的價格，按照他們月平均單價，我們得出來的平均曲線是這樣子，然後呢這個是美國業者的一個曲線，這個是國內產業者之平均

單價。大家可以清楚的看出一個趨勢，韓國業者事實上是居高。

主席：

請停止發言。

接下來我們請涉案產品之國內其他廠商發言，一共有四組廠商登記發言，時間為十五分鐘。再提醒各位一下，剛才那鈴聲第一次響的時候，表示還剩下兩分鐘，第二次響的時候就請結束發言。那麼按照剛剛協調之順序，我們首先請南亞科技公司之徐經理家銘先生發言。

南亞科技公司許經理家銘：

陳委員、黃執行秘書、各位與會代表，大家好。我是國內 DRAM 生產廠商南亞科技代表行銷處經理許家銘。

我們南亞科技是一個成立五年的 DRAM 專業廠商，當年我們在呼應政府發展高科技產業理念下，投入國內生產 DRAM 之行列，這是因為政府將高科技產業列為重大之策略性工業。而當時 DRAM 產值佔國內不到兩成之情形下，市場需求量又不斷增加，所以本公司計畫以自有品牌及自有研發能力為兩大特點，致力於國內零組件之研發製造，以便在不受限於國外廠商之情形下健全資訊產業之上、中、下游生產。民國八十五年本公司一廠建廠完成，八十六年開始生產低密度的 DRAM 產品，但卻遭逢美方 DRAM 以低於國際市場價格在台灣低價傾銷，直接衝擊到我們剛要起步的 DRAM 產業。在八十六年及八十七年兩年，大量虧損已經造成我們以下三點結構上之改變。第一點，在市場方面，自美國進口 DRAM 以其行銷方式在國內銷售的結果，使得國內 DRAM 售價遠低於國外價格，進而迫使供應國內市場之 DRAM 產品改以六成比例外銷，只有四成內銷。第二點，我們在產能利用率方面，由於受到傾銷之影響，售價低於成本，僅能維持較低比例之生產量，甚至在將來可能被迫減產，此一造成本公司投資生產設備計劃腳步減緩，進而脫離產品應有之世代交替，而延誤了商機。相對的，美方在此卻加快步伐，併購其他 DRAM 廠商，大舉提昇 DRAM 生產產能，此種情形與本公司所面臨之情況差距極大。第三點，在自有研發能力上，更由於受到傾銷以及虧損之影響，所能使用的研發經費減少許多，無法支持需要長期投資研發自主技術之工作，而形成短期內必須與國外大廠技術合

作，更將部分產能轉成他人代工，尤其在今年度本公司代工比例更有明顯之增加等現象可為佐證，此些情形在在反映出這是不不得已之措施。以上三種變化使本公司自成立以來，一直營運艱困，也使國內好不容易形成之 DRAM 產業，發生停滯現象，並可能面臨消失之命運。雖然我們晶圓二廠已在建構中，但這是遵循本公司王董事長之鴻圖願景，扶植國內資訊產業、擴大國內市場需求等所作之重大投資，但事實已告訴我們，倘若美方 DRAM 傾銷之事實持續存在，而一直傷害我們 DRAM 產業的話，本公司之長期投資勢將面臨血本無歸的可能，進而脫離 DRAM 產業。謝謝各位。

主席：

謝謝。接下來，請茂矽電子公司張副總經理東隆發言。

茂矽電子公司張副總經理東隆：

主席、各位先進，我是茂矽電子公司副總張東隆。

各位都知道 DRAM 是一個具有共通規格之產品，在任何公司生產之產品都具有絕對之互相替代性。美光公司於過去幾年，當 DRAM 非常不景氣之時候仍為全球唯一大幅擴張產能之公司。各位都知道，美光充分認知 DRAM 產品是絕對有充分完全之替代性，在這市場需求不振的時候，如產能仍不斷擴大，其唯一方法能夠銷售掉你的產品就是降價。這項事實在前一次意見陳述會，已由我們同仁作了許多陳述，我再重複一些上次由王律師所提之數據，各位都記得於一九九八年，首先在 DRAM 十六 MB 價錢還維持在三塊錢的時候，全球第一次降到二塊二毛錢的是誰，就是美光公司。當全球六十四 MB 價錢都維持在一〇塊錢的時候，首先以八塊錢在銷售的是誰呢？就是美光公司。美光公司為了能奪取市場佔有率，它銷售管道非常多，剛才王律師也作了陳述，本人上次也提出美光在台灣之銷售，事實上叫做 Micron Inside，因為它賣晶圓，而晶圓的數量非常龐大。剛才王律師亦提及，根據海關統計資料，美光公司在台灣一年銷售晶圓之數量達到七十多萬片，相當於台灣最大的 DRAM 廠商兩個晶圓廠才有辦法產得之數量。以茂矽公司而言，係台灣 DRAM 產業中，最早設立之廠商之一，接下來藉著幾張圖表來表示我們公司過去幾年之營業情形。各位可以看到，過去我們公司之營業，從營業獲利到去年前三季達到四十一億台幣之虧損；同期間我們晶圓

廠之產出，本來是以 DRAM 為主，現在 DRAM 所佔之百分比正不斷下降，與九六年 DRAM 產出結構比較，去年只剩下四〇％。同期間，我們不像美光這麼不負責任的擴廠，事實上在過去幾年本公司在整個資本支出上有相當速度之縮減，從去年第一季到第三季，本公司總共只投資了兩億多台幣。DRAM 是一個完全可互相取代之產品，總結而言，全球都有此認知當該產業不景氣時，只有美光公司大幅增加產能，為達到銷售產品之目的，它唯一採取之措施就是降價。謝謝。

主席：

謝謝。接下來請世界先進公司黃經理俊傑發言。

世界先進公司黃經理俊傑：

主席、黃執行秘書、莊組長、各位代表，我是世界先進積體電路股份有限公司代表黃俊傑，職位是行銷副處長。我今天在這裡跟各位報告世界先進的一些情形。我想大家都知道於民國七十九年七月，經濟部為了台灣半導體製成技術之發展，在工業技術研究院內成立了次微米製成技術發展計畫，經過了四年半努力之後，經濟部為了落實科技專案之成效，並帶動我國電子工業發展，決定公開徵求合作夥伴籌組成立公司，所以於民國八十三年十二月台灣積體電路公司率同台灣聚合、華新麗華、華泰電子、系統科技、大眾電腦等十餘家公司共同投資，以自主研發生產 DRAM 為宗旨，招攬國內外各種高科技人才，順利成立了世界先進積體電路股份有限公司。在這種以自主研發 DRAM 為使命感下，使得許多高科技人才，放棄了當時高薪職位而轉任世界先進，譬如本公司之行銷及業務副總當時就毅然決然放棄了人人稱羨的台積電高薪和高福利，此後，陸續有營運副總、總經理也都由台積電轉入世界先進。他們為什麼都自願放棄人人羨慕的工作而加入世界先進呢？我想一定很多人會說是他們很笨，其實這都是使命感的關係，他們想利用其專業知識和技術，看是否能成功的把這種自主研發及生產 DRAM 的高科技產業在國內生根。

很可惜的是，這十年的努力都白費了，世界先進因遭逢美國美光公司挾其龐大資金和行銷規模，以低於國際市場行情價在台灣傾銷，打擊國內剛要起步之 DRAM 廠商，使得世界先進連續幾年都大幅虧損，於民國八十五年虧損

大概四億五千萬，民國八十六年七億九千萬，至民國八十七年甚至擴大為五〇億，加入所謂的「五〇億俱樂部」，至於去年前三季我們還是虧損到十四億。在這種年年虧損之情形下，公司為了減少損失不得不採取許多措施來降低成本，而其中之一就是降低調薪幅度、停止加薪，甚至處長級以上的人都以減薪五%來因應，在此情況，有些人才為了養活妻小和付貸款，不得不另外再找工作，因此人才不斷的流失。譬如說本公司八十五年離職率大概十八%，八十六年十七%，然後八十七年二十二%，甚至到了去年增加為二十七%。由於人才不斷流失，使得像這種以資本密集、人才技術為主之 DRAM 產業變得難以存活。然後在這種資金和人才繼續流失之情形下，世界先進仍咬著牙做最後一擊。民國八十七年九月宣佈和台灣 DRAM 設計廠商鈺創策略聯盟，接著又於八十八年六月宣佈引進日本三菱之技術與產品，以便繼續以自主研發生產 DRAM 產品為使命，但是由於人才技術之重新培育並不是一、二年可以做到，所以在世界先進之經營團隊審慎評估下，於日前宣佈世界先進決定放棄自主研發生產 DRAM 之宗旨而轉入晶圓代工，我相信此種轉變必然會造成我國半導體產業未來發展之重大打擊。

最後我想引用我們張董事長與世界先進一個高階主管的對話來結束我的報告。在張董事長與我們進行溝通之會議上宣佈放棄 DRAM 自主研發而轉入晶圓代工的時候，這位高階主管問張董事長，他說：「當時世界先進剛成立的時候每個人都以 DRAM 自主研發為使命，如今大部分員工都已經離職，不知董事長對尚留在世界先進的員工有何話要說？」我們張董事長想了一下說，其實他也不能講什麼，我們只能抱首痛哭，真的，我相信不只是世界先進的員工，而是所有有志提高台灣科技產業的人都會抱首痛哭，最後請諸位看一下這則報導，這是工商時報宣佈我們世界先進變身為晶圓代工廠。謝謝。

主席：

謝謝。接下來請力晶公司發言。

力晶半導體公司雷經理巧雲：

各位先生、各位女士，我是力晶半導體公司代表雷巧雲。

在聽完其他廠商報告之後，本公司半導體之遭遇，與他們也相去不遠。從一九九六年八月十六日正式展開主要營業活動，就剛好碰到 DRAM 價格滑落，無論本公司怎樣努力來提昇製程、減低成本，仍然步上和他們一樣的結果，本公司之營業收入由盈轉虧，連我們兩年前想要興建之第二廠也因資本限制，而一直延誤到今天都還無法實現。各位都知道 DRAM 價格受限於美、韓業者，其除了引發 DRAM 價格下跌之外，也對我們廠商造成嚴重虧損，這已經是不爭的事實，我們今天要在這裡呼籲的是，這個產業的未來將會更嚴重的受到他們的威脅。請各位看看我們所帶來的資料，第一是從海關那邊取得的資料，從一九九九年一月至六月，自美國進口之涉案產品已經佔了二二·二%，請各位再看美光公司在亞洲地區之銷售收入，根據他們年報顯示，一九九八年是一·八億，一九九九年是四·二億，短短的一年他們增加了一三三%，而且它們還說預計未來還要繼續增加海外之銷售。第三點，各位請看看，當我們這些廠被逼的延緩建廠及投資計畫之時，美光公司卻大舉在美國、新加坡、日本、義大利進行擴廠還有併購之動作，這是他們五個新購廠房。各位再看，他們在全球之銷售據點，台北是其中之一，另外根據他們地區別之廠房機器設備等，新加坡這一個地方，居然就增加了四·六億，這較一九九八年增加一〇〇%，我們實在對其將來是否以台北地區擴大銷售據點感到憂心忡忡。各位再看看，你們一定都知道報載美光公司與德州儀器公司記憶體部門合併之事情，他們於一九九八年九月三十日完成了併購，這個併購一共花了他們差不多是八·三億美金，而且他們預計從投資起三年內，要繼續投入七億到十億來提昇被併購公司之製程及產能。另外他們又與 INTEL 策略聯盟，所獲得之資金挹注更是高達了五億。

主席：

請停止發言。待會兒還有第二輪發言機會。接下來我們就請國外涉案廠商，按照剛才協調次序，首先請 Micron Technology 的 Ms. Linda Turner。

Micron Technology 公司 Ms. Linda Turner..

委員、各位女士、各位先生，本人 Linda Turner 是美光半導體業務部負責人，十四年來我所負責的業務包括

督導對台灣的出口，因此我對台灣的市場及客戶相當熟悉，感謝您給我這個機會說明本公司的看法。首先對於損害的認定，我認為應該從整個 DRAM 市場今天之情況來判斷方是關鍵之所在，你們必須自問對美國進口之 DRAM 課徵反傾銷稅有道理嗎？我認為鑒於目前市場情況之正面發展，加上美光在台灣市場佔有率很小，這個問題的答案必然是沒有道理，對美光的 DRAM 課徵反傾銷稅是不會幫助台灣的 DRAM 業者，反而只會對那些需要在產品中使用 DRAM 的台灣電子業造成傷害。

從去年春天開始進行這個案子之後，台灣以及全世界的 DRAM 市場都有大幅度改善，在這個期間，現貨價格增加了一倍，從九九年七月最低的六十四 MB 四·五美元增加到十二月的九美元，市場需求轉強，預測今年以及未來幾年內都會繼續增加，經過三年不景氣之後，供需終於取得平衡，未來幾年的價格應該趨於穩定。各個 DRAM 主要分析機構都認為我們將進入一個由需求主導之市場成長期，也因為供給量維持不變，價格及獲利率都會因此而提高。事實上大部分的分析機構都認為二〇〇〇年下半年及二〇〇一年市場上會發生短缺，台積電以及聯電都已經宣佈將價格提高十五%，可以想像在這樣的市場狀況下實在沒有傾銷之誘因，而且在這樣情況下針對美國進口的 DRAM 課徵反傾銷稅只會使得台灣的電腦及電腦零件製造商之 DRAM 成本增加，而喪失其國際競爭力。

台灣 DRAM 產業也自近年來的不景氣快速復甦，雖然大部分台灣業者是在 DRAM 產業最不景氣的時期開始生產，然而全球的佔有率已有實質的成長，估計今年可達全球市場二〇%的佔有率，這個成績相當可觀，而台灣業者在銷貨收入方面也有相當的成長，舉個例來說，力晶公司從九八年到九九年淨收入成長了六六%，而華邦公司在九九年比前一年同一時期成長七九%，茂德公司十二月份的銷售業績據說比九八年十二月成長了一二〇%，不斷成長之營業收入已經促使台灣 DRAM 業者增加晶圓廠及設備之資本支出。根據南亞科技之網站消息，今年南亞將在林口科學園區建立每月可生產三萬片晶圓的工廠，他們也已經著手規劃二〇〇五年建造兩座十二吋晶圓廠，華邦不久前開始了晶圓五廠量產，茂德也公佈計劃建造新的十二吋晶圓廠。

另外一項可以顯示台灣 DRAM 業者市場健全的跡象是，台灣業者在去年十月向美國國際貿易委員會陳述他們正以全能的生產方式營運生產，有一點也必須注意的是，台灣的業者大部分因為受大型日本和美國 DRAM 廠商委託生產，而遭受景氣循環的衝擊，如各位所知，華邦公司為東芝公司生產 DRAM、力晶為三菱、南亞為 IBM 及富士通、茂

德及茂矽則為 INFINEON，這些公司與台灣業者間之技術合約，讓台灣業者在生產時面臨比較低的風險。此外台灣業者間相互購併的結果，也使得台灣業者成為全球強勢之競爭者，舉例來說，台積電目前已經取得宏基半導體及世大積體電路之營運主導，台積電、世界先進、鈺創和力晶也透過相互持股、技術分享及共同開發合約之方式來加強彼此聯繫。此外，於絕大部分之調查期間，我們主要銷售給第一線的 OEM 廠及電腦主記憶體生產廠商，我們已經脫離了現貨市場，而台灣業者之情況正好相反，他們主要是賣到現貨市場，甚至還沒有被主要的 OEM 廠認可作為合格之供應廠商。有鑒於現在市場條件，很難想像美光公司會對台灣業者造成損害，價格上揚，需求也強，平均銷售價格都比台灣業者的美金三至五元單位成本高出許多，台灣業者資本支出也很健康，銷售正在增加當中，同時美光也不過是國內市場很小之一員，而且是集中在不同的客戶層面上，我衷心建議各位如果對美光的 DRAM 課徵反傾銷稅將是毫無意義。謝謝各位。

主席：

謝謝。繼續請國外涉案廠商，代表美國現代公司之 Mr. Nam 發言。

Hyundai Electronics America J. G. Nam..

我的名字是 Nam，我代表韓國現代電子公司，我將很簡短的解释現代電子公司之立場。現代電子公司從未出口其產品至台灣，也沒有理由出口其在美國製造之產品至台灣，因現代電子公司在美國建廠之主要目的是為避免美國反傾銷之問題，我想要在這裡闡明，台灣政府對我們現代電子公司所提及的一些問題，台灣政府曾經跟我們講在去年底的時候現代電子公司已經進口一項產品到台灣來，如果我們要避免在美國受到美國海關反傾銷稅之課徵，我們就得告知他們我們哪些產品是在美國做的、哪些產品是在韓國製造的，因此很容易區分哪些產品是在美國製造的，哪些產品是在韓國製造的。我在此誠懇的向台灣政府請求，請他們了解現代電子公司對本案之立場。謝謝各位。

主席：

謝謝。繼續請涉案廠商代表發言。

Hale & Dorr LLP Mr. Gilbert Kaplan..

謝謝委員會的各位先生、女士，本人是 Gilbert Kaplan，美國華盛頓特區 Hale & Dorr 法律事務所資深合夥人。本人在貿易法領域執業已超過十年，執業之前本人是美國商務部進口部之代理助理部長，負責執行美國反傾銷法，今天我想依據 WTO 反傾銷協定關於因果關係之規定，就本案之幾項事實加以討論，以及美國國際貿易委員會是如何認定這些因果關係。美國對台灣 DRAM 案件，最後作出沒有損害之認定。WTO 反傾銷協定第三條要求調查機關應該以客觀之標準來認定損害：第一、傾銷進口數量以及其對國內市場同類價格之影響；第二、傾銷進口對國內同類貨物生產者所造成之影響。

首先而且是最重要的一點，本人想指出的是美光在台灣之市場佔有率很小，而且仍在繼續衰退中，因此在任何分析下，不論是絕對量或相對量，美光在台灣之市場佔有率都不可能被認定為重要的，而且台灣業者在台灣市場佔有率，於調查期間明顯增加，這些成果都是直接取代美國製造商原有之利益。就市場佔有率而言，本案情形與剛剛結束之美國調查案，有其重要相似之處；在該案中，美國國際貿易委員會認定，台灣進口品只佔美國 DRAM 市場相當小之比例，而美國產品之市場佔有率則在增加；委員會認定台灣 DRAM 進口量很小，特別是與佔有率更大的其他國家進口量比較，顯得相當不重要，如貴會所知這個結論使得委員會作成了台灣進口產品沒有對美國產業造成損害之決定。本案之數據甚至更為明顯，因為美國產品在台灣市場佔有率比台灣產品佔美國市場佔有率還小，而台灣產業在台灣市場佔有率比美國產業佔美國市場佔有率還高，如果貴會就此少量的美國進口能夠作出造成台灣產業損害之結果認定，則必然與 WTO 之規定相抵觸，而且與貴會在美國對等機構所作之結論明顯衝突。

第二、本案中根本沒有證據證明美光有削價競爭之事實，如果沒有事實，則美光在台灣市場日益萎縮之情況，根本不可能和台灣產業可能遭受任何損害有因果關係，欠缺因果關係之損害認定將違反 WTO 規定。第三、美光唯一可能對台灣產業造成損害的方式，就是美光產品和台灣產業所生產之產品 DRAM 間有替代性，而且就相同客戶加以

競爭，然而，在美國最近作成之決定中，委員會發現由於在產品和客戶之市場區隔，美國與台灣產業間之競爭是相當薄弱的，特別是委員會發現台灣製造商在新世代產品及製程技術上，較美國及第三國落後達一年以上；委員會也發現，美國生產者傾向賣他們的產品給第一級的OEM客戶，而台灣傾向賣給無品牌的電腦製造商及電腦週邊設備商，基於台灣與美國生產者間有有限度之競爭，委員會認為沒有損害之事實；在台灣市場中，欠缺此種直接競爭關係也相當明顯，這將由我們客戶之證詞中得到印證。另本人亦請求貴會仔細審閱本案因果關係所要求之相關事實，特別是在考慮WTO所建立之標準及與貴會對等之美國國際貿易委員會所作成之結論。謝謝各位。

主席：

謝謝發言。還有一分鐘，願意繼續發言嗎？

博欽法律事務所吳律師綏宇：

主席、各位先生、女士大家好。我簡單的就剛剛幾點問題予以回應一下。第一，申請人部分一直希望貿委會認定本案損害的時候，只要看從初判以後至現在之狀況，事實上不是這樣子，我想貿委會可以參考申請人於初判時所為之答辯書，其中大概不下五次提及希望貿委會採取所謂合理跡象之標準來判定有否損害；既然是合理跡象，就不是一個確定的認定，這一點我們必須提出來，所以剛剛申請人所作之解釋，都只是把初判後之狀況向各位作一呈現；事實上，這是一個偏頗、不完整之作法，所以希望貿委會特別注意這一點。第二點，於所有資料呈現時，我希望貿委會能特別注意資料之來源；剛剛申請人提供很多資料，沒有註明來源，這種圖表的參考價值，我想從任何資料或學術研究觀點來看都是有瑕疵的，所以我們希望所有的資料都能註明來源，讓大家能有一個公開辯論的機會。第三點，談到很多關於美光在其他地區之情況，我們想說的是貿易法不是解決這一類問題之一個方式。

主席：

謝謝發言。接下來請進口商代表，美光亞太科技公司台灣分公司發言。

博欽法律事務所吳律師綏宇：

剛剛申請人部分提到很多美光進口造成他們的損害，我想反舉一個很明確之事實：去年十一月二十日南亞科技副總接受媒體訪問，並刊登於電子時報，請各位看下一頁經放大之報導；當被詢及對 DRAM 未來走勢之看法時，申請人之一南亞公司，提到歷史上幾個波段循環分別出現在八五、九一和九六年，每一次循環發生之原因，八五年是因為日本人切入，而且晶圓尺寸從四吋到六吋；九一年係韓國人切入，從六吋到八吋；九六年則是台灣大舉進入，而且晶圓尺寸由六吋轉進八吋，所以從這些因素不難發現，DRAM 每次發生崩盤的時候，都是因為有新競爭者加入，及晶圓尺寸大小之改變。我想這篇報導足以說明很多事情，全球 DRAM 市場是一個波段循環非常明顯的市場，那麼既然有景氣循環這個特性在裡面，因果關係之認定除了判斷景氣循環外，不難從這篇報導去推敲真正發生景氣循環之原因。所以今天提出控訴之申請人究竟是受害人還是加害人，這一點我們希望在今天一開始的時候，有機會說明這個事情。

既然這是一個景氣循環很明確之產業，則判斷損害時，是否採取一成不變之標準，還是應該把這個產業循環特性納入考慮。這個產業有什麼特性呢？我們可以先看一下，這是經濟部委託工研院電子所所做的 LUIS 計畫，出版日期是在去年的一月，從過去十年，DRAM 景氣全球，這不只是台灣，台灣是全球的一部份，十年來每年的價格會跌三十六%，每年出貨量用 Byte 這個基礎，其成長六十八%；DRAM 產值每年增加八%，這是一個過去十年的平均值，包括景氣循環高檔及低檔之一個平均值。無可諱言的，九六到九八年是一個 DRAM 歷史上最黑暗之期間，而且這個黑暗期間是因為有新競爭者加入，新競爭者加入是誰？我想剛剛已經說過了，所以調查期間要涵蓋到九六至九八年，並與一個正常狀況比較，如果都沒有任何變動時，應該是什麼狀況呢？我們看一下生產量，這些資料都是有註明來源，我們可以看中間之數字，如果這是實際之類數，然後再把它轉為 Byte 數，因為有世代交替，及集積度變化在裡面，上面這些數據中，前面四年係援用貿委會初判報告，九九年資料是我們推估的，推估之方法寫在下面。如果你用一個正常標準，即每年只成長六十八%時，從第一年至最後一年應該成長八倍，即七九六%；但是今天國內產業生產量成長多少呢？為四十二倍，所以這情況有沒有受到景氣循環之影響，還是受到景氣循環影響是比平均

水準好還是壞呢？如果從銷售額來看也是一樣，我們照剛剛推斷之模式，這個推斷模式不是我們說的，是工研院電子所 ITIS 計畫之報告，屬經濟部之委辦計畫，如果用八%來推估時，則應成長到一三六%，惟實際是二六六%。如果你看佔有率，中間這一行，這個內銷銷售值佔有率成長了五一〇%。同一期間國內市場需求只有成長九〇%，所以市場佔有率從十八%到六〇%。我們看到這個數字，同一個期間你看到從美國進口之值，為什麼我們都用值呢，因為事實上美國 TIC 在這次認定也是採用值，而且因為這個顆數據裡有 byte 世代交替等問題在其中。你可以看到美國的進口值下滑二十六%，總進口值減少六%，國產品增加了五一〇%，這很顯然是進口替代之現象，因所有進口都減少，而國產品大幅增加。如果這情況還是有損害時，我們不禁要問，那要到什麼程度才算沒有損害。今天國產品之市場佔有率是要到七〇%還是八〇%才算沒有損害呢？如果已經超過正常成長六〇%時，這樣還能夠說是進口有傷害嗎？而且這些進口事實上正在大幅減少。

資本支出，這張表我們上次已經給各位看過了，這九六、九七年整個 DRAM 產業之大幅投資，已超過營業收入，即資本支出超過營業收入，這是一個相當大的投資金額。如果我們看一下最近九九年的數字，這也是從電子時報上摘錄下來，今年一月八日最新的統計，可以看到台灣、韓國、歐洲、日本、美國各自是多少，當然各國業者之比例或許有所不同，但今天我們是看一個大數。這張也可以看出佔全球半導體產業總支出之比例，全部一〇〇塊錢裡有將近十八塊錢是來自台灣。這個大幅的資本支出造成產能增加，可以看到下面這兩行，如果轉換成八吋晶圓廠每年成長幅度，這也是 ITIS 計畫裡之數據，那麼佔全球產能之比重，可以看到從最初九六年之六%，到今年約十二·六%左右，已經達到相當大的一個比重。這麼多的生產、這麼多的銷售，存貨並沒有減少，可以看到存貨率的變動是很平穩，一直維持這樣子。在此情況下，想要提醒貿委會，在這景氣循環這麼強烈的一個產業特性裡，調查期間又經歷了 DRAM 最黑暗期，國內產業在產、銷、存、投資資本支出等表現，事實上，反而顯現出一個很成功的例子。我相信今天不講，未來兩年如果我們回頭看的時候，一定會有很多人說當初台灣做了很正確的決定，大舉切入這個市場；所以在國際上已經產生了一個很重要的變化；今天所講的到底是一個成功的故事，還是一個受害的狀況，這是一個很有趣的問題。

那麼我們今天談第二個問題，除了有否受損害這個問題外，我們看一看如果有損害的時候，因果關係會是在哪

裡。從進口情況可以看出，進口產品之市場佔有率，中間這一行，已經從十六%降到六%，這個也是以進口值為統計基礎，採取與USITC相同之作法。同期間韓國和日本進口之市場佔有率在這裡。我們可以看到從九五到九九年，三個國家都是穩定一路下滑，唯一例外出現在九八年，為什麼九八年會增加呢？國內產業生產趕不上時，市場需求必須靠進口來填補，所以九八年是唯一的例外。你看這個穩定下滑唯一有反彈，是出現在九八年，但九九年又回去了，日本和韓國都反映此一情況，你說為什麼是Micron或者是美國單獨被挑出來，並指其造成我產業之損害，那其他國家呢？如果進口真的造成損害，那為什麼其他人沒有呢？我們把美國和台灣這兩個案子裡之市場佔有率做一個簡單之比較，在USITC裡面，他認為台灣這樣的一個市場佔有率不會造成損害，這點可供各位參考。所以除了市場佔有率這麼小是否具因果關係外，第二個問題是他們到底是否在同一個市場區隔裡面競爭。我想等一下各位都會聽到很多的證詞，貿委會的問卷裡面也問到這個問題，事實上兩個產品是具市場區隔的，Micron主要在國內行銷，即所謂OEM個人電腦製造商所使用主記憶體內之DRAM。在此市場區隔裡，因為都有所謂之指定合格供應廠商制度，所以你如果不在這個名單之內呢，那真的是很抱歉，因為客戶就是不指定要用你的產品；因此一情況，使這兩種產品間之競爭有相當程度之落差存在。在USITC裡，它也認可此種處理方式，雖我認為說這是美國的狀況，並不是台灣的狀況，但事實上，這些所謂的PC OEM包括Compaq、IBM還有惠普，他們全球採購政策是一樣的，如果你在美國沒有被認可，你在台灣的市場裡面，他的客戶也不會指定用你的產品，此現象表示這有兩個主要市場。如果在一個不同的市場區隔裡面，這中間僅有六%是進口，其會對你造成多大衝擊呢？

再談第三個有無削價競爭之問題，USITC作了一個判斷，各位可以看一下，所有採購之決定，我想貿委會的問卷裡面有問到這個問題，即價格是否為最重要的一個因素呢？事實上並不是，重要的因素各位可以看到進口產品有二·八天的交貨速度，當然比三·〇天之國產品有較快之交貨速度，以及有無適合之產品可以賣、產品品質、產品之穩定性及其比重，都遠遠超過價格，這也印證剛剛講的，你在不同的市場區隔，如果沒有被指定作為一個合理的供應廠商的話，你賣的價錢再低，也是不能夠扭轉這個趨勢的。即便如此我們看一下，這個是用所有的海關統計裡面的平均值來算，當然業界都會認為這個數字事實上是一個平均值，真的只是一個平均值，但是在沒有其他更好資料來源下，我們來看一看有沒有所謂削價競爭，國產品九十七·四元，美國進口品九十一·一八元，這個是C.I.F.

的金額，還沒包括所有的進口費用，及進口商的利潤在裡面。從日本來之進口品只有七十元，韓國來之進口品是很高價，一百八十元，那我們就要問了，如果九十七元的東西會對你造成價格上的壓力，那七十元的東西怎麼樣呢？為什麼七十元的東西不會造成你傷害，九十七元的東西會對你造成傷害呢？事實上真正的原因是什麼？真正的原因就是如這個簡報上所說的，真正的原因就是因為景氣循環到了九六年進入了一個低檔，這個低檔是什麼原因切入呢？有一個技術上的原因，就是晶圓尺寸六吋轉到八吋，另外一個原因就是台灣大舉切入這個市場，因為它景氣循環是這麼強，所以一旦市場反轉的時候，你可以看到，這個獲利狀況馬上有一個明顯的轉換，這些數據都是從五家國內廠商公開的財務報表裡面摘錄出來的，可以看到，今年一到三季與去年一到三季做一個對比，可以發現所有的銷貨都有大幅成長，這是三個季，不是只有一個月，都有大幅的成長。所有的淨利都轉虧為盈，除了世界先進以外；我想世界先進的情況大家會比較清楚，主要是因為它從十六MB轉型到六十四MB中遇到了非常大的困難，所以到現在為止六十四MB都還沒有辦法變成他的主流產品，所以這是一個技術上的原因。

主席：

接下來，請國內相關產業代表發言。

勝開科技公司劉總經理福州：

主席、貿委會各位女士、先生、各位產業先進。本人是勝開科技公司總經理劉福州，很高興能夠有機會在這裡表達對此案的看法。

本公司購買 DRAM 產品，但我相信對美國進口之 DRAM 課徵反傾銷稅，是不符合經濟效益。盛開科技股份有限公司員工近三百名，預計今年兩千年之營業額將達六十億新台幣，是一家最先進之封裝及測試廠，我們於新竹廠房有十七萬八千平方英尺，去年四月間，本公司公開量產極為特殊、先進之 TINY BGA 晶片封裝技術，此產品最適合高密度產品之應用，且比既有晶片封裝技術，像 TSOP 之封裝技術，體積小近達七〇%，我們必須採用非常小尺寸的 DRAM 晶片，以生產 TINY BGA 晶片，美光可以生產最小尺寸之 DRAM 晶片，而我們無法自其他來源取得同樣品質或同

樣規格之產品，尤其本公司在今年即將量產更先進之技術，如 True CSP、Freechip 複晶封裝技術，尤其需要美光公司之先進產品，如一二八 MB、二五六 MB、DDR 產品及 Rambus 晶片，上述的技術將普遍於數位相機、個人數位助理、甚至大哥大等產品上運用，對台灣在此類產品上立於領先地位，扮演非常重大之角色。其次，今年將普及下一代之記憶體技術，如 DDR 及 Ram bus 晶片，台灣尚沒有其它供應商能夠提供，美光領先的地位也補足了台灣資訊產業需求的鴻溝，因此，倘我們不能夠自美光進口或購買這一類產品，我們的營運將受到很大影響，美光在台灣僅佔小部份之市場佔有率，但對我們的營運卻非常重要，而且我相信對台灣整體產業也是一樣重要。就本公司與美光公司兩年來的生意往來，相同產品、相同規格，在同樣時間內美光之價格並沒有比其他國內供應商便宜，反而貴一點，在此我甚至要求美光公司能夠給予本公司更好價格。

最後，基於兩國公平貿易與及平等互惠之原則，既然美國貿易調查委員會並未對台灣 DRAM 製造商課徵反傾銷稅，因此台灣應該同樣回報，況且所有最近關於 DRAM 市場之分析報告，都肯定這個產業將朝向 DRAM 供應吃緊之狀況發展，此一趨勢加上對美光產品的制裁，對於像我們這一類的公司，將造成供貨來源上的困擾，甚至損害到我們的營運。在此情況下，我相信台灣政府對 DRAM 進口所加之限制是不智的，因為我們的電子產業的確仰賴其高成本效能，先進技術水準之零件，如對美光公司產品課徵反傾銷稅，不僅不會協助台灣 DRAM 產業，反而會對依賴 DRAM 之下游電子產業產生重大之危害，謝謝您的傾聽。

神達電腦張經理珮琪：

各位先生、各位女士大家好，本人張珮琪任職於神達電腦股份有限公司，全球採購中心之採購經理。非常感謝各位給我這個機會，在此提供本公司對美國製造 DRAM 課徵反傾銷稅利弊之看法。

神達電腦於一九八二年成立，是全球資訊科技領導科技公司之一，神達電腦總部設於台灣，是全球製造及提供服務之中心，在其他七個國家設有委託製造及委託設計中心，神達電腦專精於高功能之主機板，桌上型電腦系統、工作站、筆記型電腦及伺服器。去年九月份，神達電腦被 Global Technology Business 雜誌評選為全球成長最快速之系統供應商，而且為世界排名第十七之最大系統供應商，於一九八八年，我們的營業額已為美金三十三億，在

九九年為美金四十億，預計在兩千年可達美金六十五億，其中 OEM、ODM 均佔八〇%以上。神達電腦現在為一個重要客戶康柏電腦公司生產個人電腦，亦為其它跨國性之電腦製造商委託製造其所訂製之電腦，包括昇揚電腦股份有限公司及惠普科技股份有限公司，我們現在為康柏電腦公司製造之產品，自主機板、機殼至最後組裝，美光為本公司為康柏、惠普及昇揚公司製造系統所需 DRAM 之合格指定供應商。根據其委託之製造合約，自客戶指定之合格供應商取得 DRAM，對本公司而言是非常重要的，因為這些客戶對品質之要求是相當重視，神達電腦相信對美光 DRAM 產品課徵高額反傾銷稅是不合理的，受限於前述重要客戶合約指定廠商之名單，對美光 DRAM 產品課徵反傾銷稅將限制本公司原料取得之能力，而且增加原料取得成本。事實上，神達正是支付高額反傾銷稅之受害者，根據合約上之條款，美光是被指定之原料材料供應商，更何況神達均以康柏、昇揚與美光議訂之合約價購買，神達只提供組裝業務，並無利潤空間在零組件上，若因反傾銷稅課徵而導致我們增加成本，客戶是不願意完全配合支付增加之部分。最後，如果政府開始課徵高額反傾銷稅在我們產品所用之零件上，我們必須考慮轉移至海外生產之可能性，而轉移至海外生產至少須六個月的移轉計劃，因此，一旦要課徵，政府應給我們至少六個月以上的緩衝期；另一方面，保稅廠本來就視為外銷廠商，故所進之原料亦應排除適用反傾銷稅。如果我們增加了進口之成本，將使我們喪失競爭之能力，因此請政府妥善考慮，避免本公司喪失商機，謝謝。

主席：

謝謝。接下來請致福公司許特助發言。

致福公司許特助慧娟：

各位好，我是致福公司的許慧娟，我們與 Micron 合作多年，雙方合作愉快，我謹代表我們公司發表簡單聲明如下：第一點，在產品品質上，Micron 產品普遍上都會有 OEM 客戶採用，因此只要是 OEM 客戶沒有問題，我們當然很樂意用客戶所認可的 Memory。第二點，基於長期業務往來關係，只要雙方配合良好，供應商均會依我們的 forecast 狀況提供充足貨源，在過去貨有短缺的時候，或有主要客戶緊急需求時，本公司覺得 Micron 都在盡力支援我們。

第三點，在價格反應上，本公司覺得 Micron 需加強的一點，他們報價雖然不會是市場上最高的，不過，還是有其他廠商可提供更具有競爭性的報價，因此我們希望以後他們能在這方面多多加強。第四點，就產品線而言，有時候 OEM 客戶會指定使用規格特殊之 Memory，而 Micron 常為少數可符合之供應廠商，以上謝謝。

主席：

謝謝。接下來請瀚元科技公司發言。

瀚元科技公司郭董事長上平：

大家好，我是瀚元科技股份有限公司總經理郭上平。瀚元科技在台灣是從事電子零件之專業代理和銷售業務，除此以外，我們也是美光科技 DRAM 的經銷商，我在此敦促貴會重新考慮是否要對美光 DRAM 課徵反傾銷稅，因為本公司堅信這會對國內 DRAM 的生產廠商和下游製造業造成莫大損害且會延緩國內下游製造業的技術研發，並且喪失在國際市場上的銷售先機。在過去數年來，DRAM 產業經過了高度專業化及產品區隔化之發展，因為 DRAM 不僅使用於電腦的主記憶體，而且也衍生至其他如通訊電子產品、消費性電子產品之應用上，並且特殊功能的 DRAM，包括高速之五 nano-second 這一類產品國內就尚未開發成功，六十四 MB 的 EDO 這類產品國內大部分廠商並沒有生產，即使有，也已經停產，另外工業用的 DRAM，Low Power 的 SDRAM，台灣製造商在這些尖端應用領域上，產品沒有辦法繼續提供給客戶使用，我相信如果我們希望這些尖端應用能夠繼續在台灣發展下去的話，政府必須確保這些下游製造業能夠充分取得此最新之 DRAM 技術，包括由美光所生產提供小而美且具利基之 DRAM。其次，作為一個 DRAM 經銷商，本公司對市場銷售價格相當敏銳，我可以告訴諸位，依照十多年的經驗，美光的價格高於其他廠牌，在台灣並沒有削價銷售，並且美光在這個市場上也沒有傾銷之情形，謝謝各位。

主席：

謝謝。國內相關產業代表還有一點時間，還有代表願意發言嗎？如果沒有，我們就結束第一輪之全部發言。接

下來馬上開始第二輪之發言，第二輪發言，每一組時間是六分鐘，在結束前一分鐘會有按鈴提示，同時時間控制人員會高舉手勢，讓各位知道時間只剩下一分鐘，各組廠商代表請自行協調由哪一位代表發言。目前公聽會並沒有交叉詢問之設計，不過我倒是非常歡迎各組發言能針對利害關係人所質疑或疑點提出說明，這對我們委員會進行認定時非常有幫助，譬如美國涉案產品和國內產品是否有市場區隔之問題，像這一類問題，我覺得都是相當重要，所以如果能夠在第二輪發言時，針對這些問題有所回應，我想是有幫助的，我這只是提示，請各位自行裁量。現在我們就開始第二輪的發言，我們發言順序，按照程序會所協議結果還是仍以相同方式進行，首先請本案申請人發言，時間是六分鐘。

理律法律事務所王仲律師：

主席，各位來賓，謝謝。我想針對剛才有關國外申請廠商，還有進口商所作之主張予以回應。首先是針對國外生產廠商，特別是美國 Micron 代表，不斷用一些投影片，然後看一些簡報，似乎想表達不斷擴廠才能擴增等產量，但是各位可以注意到一個問題，它指的是 IC 晶圓，不是 DRAM，這兩件產品事實上是區隔的，我們舉個例子來講，台積電去年，或者說是九九年，用於 DRAM 代工生產部分，事實上根本不到 5%，其他都淪為生產其他產品上面，因此我們也鄭重呈請鈞會審酌有關 DRAM 和代工是具有區隔之事實，特別是作為未來產業指標時，也要特別注意到有關 DRAM 業者實際上之財務指標、營業損益等等，他們損害之狀況應該是以 DRAM 的專業廠商為對象。

美國代表不斷陳述未來成績大好，需求大增等等，這個簡報是去年美國 DRAM 案終結以後，美光所發佈的一些消息，這裡面說明了幾個重點，其一，未來按照美光方面之看法，事實上會供過於求；其二，美光有能力在三個月內，讓價格暴跌，可見他們奠定共同競爭的一個狀況。第三有關產品區隔之問題，剛才美國代表不斷引述有關 TIC 案例，說明產業區隔之問題，我想這也是美國市場結構之問題，與本案事實上有完全不一樣之情況，等會我們會請業者代表作一個說明。

然後看看有關市場佔有率的問題，在談市場佔有率問題之前，我們必須要看兩個事實，這是有關國內產量的一個變化，各位可以看到這是呈下降幅度，然後呢，各位可以再看一下這個資料，因為剛才美國代理人，不斷主張有

關市場佔有率之問題，首先我們要說明市場佔有率之統計應該以涉案產品為對象，而不是單純只以一個稅號、一個晶粒之量來觀察，縱使如此，如果以晶粒數量作統計時，美國以值計算之市場佔有率，事實上並沒有下降，甚至還有微幅成長之情況。當然，國內產業內銷量呈往上之走勢，但是事實上，其產量是下降的，這表示量降但是值提高。此可說明一個事實，有關市場佔有率絕對不能只有從值的方面來做判斷，更要注意一點就是說，美方業者在初判的時候不斷陳述市場穿透力之問題，此現象正反應在這數字上。如果說我們真的把相關之晶圓換算晶粒後，還有模組等等，事實上它的市場滲透率是呈現這樣的一個走勢，它高達三〇%以上，這只是相對於我國國內業者生產量之部分，還不是國內業者內銷量之部分，單純以生產量都已經達到三〇%，所以如果今天再進一步把晶圓等等作市場佔有率之分析時，這個值顯然會更高。

另外一個重點就是說，美方業者不斷陳述有關他們沒有削價競爭等等這些主張，我們看一看實際上之分析，剛剛已經看過這一張圖，事實上這樣的分析可以看得出來，美國業者它的價格，事實上是遠低於國產品，然後再看他們自己的資料，事實上在他們資料上所顯現的一個趨勢，在九九年他們也是低於國產業者之售價。綜合以上因素，國內業者之所以受到損害，完全因為美方業者有目的進行不公平競爭所然，謝謝。

主席：

謝謝。接下來請國內廠商發言。

世界先進公司黃俊傑經理：

第一，請各位了解剛剛美方所提很多數據，實際上都引用台灣之成長率，但是台灣之經濟規模一開始非常小，像是華邦，在九六年根本是零，所以看起來成長率很高，希望委員能夠了解。另一重點是光看價值是不正確的，因為美光進口除了它的晶粒以外，還進口很多晶圓，我想向各位做一個報告，平常一片晶圓的價值差不多兩千元，但Micron進口的平均價值不到兩百元，它以不到十分之一的價格在台灣銷售，那當然價值看起來非常低，每年有七十

萬片的 wafer，它的封裝成品相當於一萬多片，所以有相當於七十倍的晶圓沒有被統計在裡面，請大家應該注意這件事實，謝謝。

主席：

接下來，再請國內其他生產廠商發言。

南亞科技公司許經理家銘：

剛剛美方所陳述的一〇七·二一%成長率，是因為本公司是家新公司，由試產到量產過程當中，產能與良率間維持穩定之正常結果，非因市場價格好而造成之因素。第二點，二廠擴建是早期的計畫，也是因為市場價格不好，所以擴建已經延滯多時，而且嚴重影響本公司未來發展，擴建一直是早期的計畫，此將決定於未來市場之變化；建廠是以國內市場為目標，這也是呼應我剛才所陳述。另回應美方之陳述，本公司並未與富士通有任何之接觸，或以晶圓代工作任何交易，另外IBM主要是因為有生產技術移轉之條件，價格以市場為其決定因素，如果市場價格低落，本公司將持續遭受影響，謝謝。

茂矽電子公司張副總經理東隆：

主席、各位女士、先生，我是茂矽張東隆。我想剛剛看到美光這份文件，前後矛盾非常多，我不知道他們是否看自己看過一次，他說台灣技術落後美光一至兩年，後面又說我們台灣的技术超過他們，我不知道他們是否有前後溝通過，美光說我們的市場和他們的市場事實上有所區隔，我遺憾的講，台灣的公司現在都與人家策略聯盟，我們的產品和外商是一模一樣的，譬如說，Infineon 的產品就是我們的產品，這怎麼會與他的市場有所區隔呢？是不是。像我們公司與美光公司所賣的客戶是一樣的，我舉個例子來說，像宏碁、華碩及致福，這些公司都是做 OEM 的公司，包括廣達，它也是我們的一個大客戶，同時也是美光的客戶，我們的產品和美光的產品是一模一樣的，以上說明請參考。

主席：

請繼續說明。

力晶半導體公司雷巧雲經理：

我是力晶公司的代表。剛才從美光公司資料裡看出，力晶一九九九年淨收入成長了六十六%，這應屬嚴重扭曲，因為我們自己都還沒有結算出來，他們是怎麼會得到這個數據的呢？勝開公司、瀚元科技都點出我們業者心中的痛，我們也希望供應他們最先進之產品，但是囿於以前的限制，美光公司對我們的打擊，我們沒有辦法作更深的研發，並希望將來能有合作的機會。那麼我現在繼續我剛才的發言，我剛才提及，美光與Intel策略聯盟，它所獲得的資金挹注已經高達美金五億，這樣與德州儀器之併購，兩項結合之功效，使得美光公司在一九九九年單一會計年度淨現金收入流量增加了美金一一·八億，約折合台幣三八〇億，這麼龐大的金額，無異使得美光公司在未來的競爭當中如虎添翼。請各位再看看，根據美光公司年報資料，它在一九九九年投資於半導體部門之廠房及機器設備，支出高達美金七·六億，比一九九八年多出了十三%，而他相關的研發支出也是高達了三·二億美金，也比一九九八年多出了十三%，請各位想一想，這麼巨額的併購案，這麼龐大的資本支出，再加上這麼高額的研發經費投入，怎麼不會創造出絕對優勢呢？使得美光這種大廠在價格上具主導及讓步上有極大之運作空間，而我們國內業者當然難敵這種價格之控制，更不要提怎麼去掌握獲利，對於新產品之投資計畫當然會受到限制，像我們力晶延緩建廠就喪失了市場很多的先機，這樣長久下去，自然就會形成大者恆大的局面，這些大廠為了求他們自己獨利一面，永立於不敗之地，一面利用反傾銷的手段來扼殺其他國家剛萌芽之同業競爭者，另外一面又不定期的出清存貨，來削價求售，打擊市場的行情，所以我們國內的業者才會一家一家的不敵長期虧損而紛紛轉作代工業務，就連剛剛結盟的世界先進盟友也都放棄了我們。

各位，中國人在這個產業雖然屬於新進，我們已經嶄露頭角了，但是對於美光這樣的大廠，他們認為我們是芒刺在背，所以他們是欲除之我們而後快，若你們因為DRAM價格暫時上揚，就以為這個產業不會受到損害，於是就

鬆懈了防禦之心，那無異是引狼入室，後患無窮。面對美光這麼大的巨人，我們不僅想到，連美國的聯邦法院為了維護其國內業者之公平競爭，而判定了微軟公司違反了反托拉斯法，必須要分成三家之際，我們也誠懇的希望，這個全球 DRAM 產業，不要自一個完全競爭之市場，變成一個寡頭壟斷之市場，屆時受害的不只是我們，也是我們國家未來的生機。另外我們想提醒各位，美光公司至一九九九年之淨收入增加二四%，也就是七·四億美金，相當於台幣二·三六億，這比我們公司的資本額還大，相當於一·五個資本額，這個收入實在可觀，美光公司在兩千年的第一個會計年度，他們獲利也是高達了五八%；我們想請問，像這麼一個公司，它在這樣子的一個獲利情況之下，它有沒有在美國撤銷它的產業損害之訴呢？我的報告到此結束。

主席：

謝謝。接下來請國外涉案生產廠商發言，時間也是六分鐘。

博欽法律事務所吳綏宇律師：

我們還是回到剛剛那張投影片，這個資料來源是各家公司之季報，今年第三季季報，所以我想不需要去爭執這數據是真的還是假的，如果是假的那來源根本是有問題，景氣循環之趨勢是很明顯的。剛剛申請人有提到，現在是賺錢沒有錯，但是我過去虧的還沒有補回來，所以這是損害。不是損害，這累積虧損並不是今天貿易法要保護的現象，如果你過去虧了很多年，你說今天市場已經反轉了，現在沒有受損害但是我過去還是受損害，我還沒有賺回來，那要賺到什麼時候才夠？我想這個觀念是要看市場變化之趨勢，而不是看過去我賠了錢今天我賺回來了沒有，才能說我還有損害。申請人可能會提這只是一個短暫現象，我們看看真實的狀況是怎麼樣？這是世界上四大主要產業分析機構所做的推斷，可以看到兩千年到兩千零一年，四家的看法都一樣，大幅的成長，至於兩千零二年，上面兩家和下面兩家有不同之看法，但是兩千和兩千零一年都一樣，一片榮景。再看一看國內各家廠商自己怎麼說。世界先進在不久以前，去年十一月的時候，表示景氣至少維持五年，從九九年開始；第二家，茂矽，表示景氣預計到兩千

零一年上揚，DRAM 仍屬缺貨，還要準備在海外興建十二吋晶圓廠；第三家，力晶，表示 DRAM 至少有兩年左右的行情，已經步入復甦期；第四家，茂德，表示需求成長可以達到七〇%以上，目前可以肯定，短缺之情況會出現在兩千年的下半年。這張我們剛剛看過，是南亞的看法，保守估計有三年屬供不應求之狀況。

所以我們可以綜合剛剛國際上四大主要預測機構和我們申請廠商自己的看法，其實這東西沒有什麼機密可言，只要到業界多去問一下就可以知道真相是怎麼樣，到底這個短缺會持續多久，到底 DRAM 步入這個復甦期可以維持多久。所以呢，今天我們看到進口這麼小的市場佔有率會對這麼大的產業規模產生這麼長久的傷害，但是一旦反轉的時候馬上就可以回來，所以真正的原因是什麼？真正的原因是景氣循環，這景氣循環被什麼東西加速而使它的效果被放大了呢？是因為有很多投資在這個時間從台灣投入到世界市場裡面去，所以我今天覺得貿委會提的問題很好，就是最近的這些合併、擴廠和併購真正的原因是什麼？是不是因為當初你投資得太多，DRAM 產業事實上大家都知道是一個成本很高的產業，你一直要研發，你今天太多的廠商加進來之後是不是每一個人都有能力做這樣的一個研發，當能力玩到一個程度，你沒有能力的時候你必然走向合併和整合，所以今天這個狀況，事實上我們認為是反映了九六年一窩蜂投入該產業之情形。申請人當然會說，那些投資很多是 IC，不是 DRAM，但是製造設備是可以做 DRAM，即代工廠商也可以做 DRAM，要不然本案申請的時候要把台積電和聯電做申請人，為什麼？為什麼在講說 DRAM 受害的時候這些人都受害，但是今天講投資的時候又這些都不是 DRAM 的投資不應該算進來。

貿委會前不久以前丙烯 案子裡，曾經做出這樣子的一個認定，認定丙烯 產業國內市場是國際市場的一部份，因此，涉案傾銷進口產品，如果以國際行情進口的時候，尚難有合理跡象顯示對國內產業造成損害。所以我們希望貿委會在這個案子裡面，深入去了解為什麼景氣循環會在這個階段發生，持續這麼久，這中間如果景氣循環是這麼強烈，評判損害之標準，是否應該有一個變動的標準，不應該一成不變的要求說一定要達到什麼標準才能夠算是沒受到損害，或者是過去累積的虧損一定要彌補回來以後才沒有損害，我想這是整個背離了該產業循環的特性，謝謝。

主席：

接下來請進口商代表發言。

美光亞太科技公司台灣分公司林經理嘉星：

各位女士、先生早，我是林嘉星，目前擔任美光亞太科技股份有限公司台灣業務經理。本人已經在台灣美光服務十一年，對於台灣 DRAM 市場、台灣用戶、台灣 DRAM 製造商及供應商都非常熟悉。

首先我必須要向各位說明，台灣在一九九六年以前並沒有一家具規模的 DRAM 產業存在，在那之前德基和茂矽是台灣唯一在市場上生產和銷售之廠家，那個時候進口到台灣之大部分 DRAM 是日本和韓國產品，而他們也一直在台灣市場上佔有主要地位，美光從未在台灣市場上主要供應商，這點從美光的低市場佔有率可以得到印證。如今台灣有很多 DRAM 生產廠家，如華邦、南亞、力晶、世界先進、茂矽、茂德、聯電、台積電、世大、德基、旺宏，他們的成長速度相當驚人，這些新的生產者加入之後，造成台灣市場生態重大影響，特別是因為市場供給已經過剩了二〇%以後，他們才開始生產，為了取代原有市場佔有率之擁有者像韓國或日本，他們通常用低於原有生產廠家的價錢，當然也包括低於美光之價格，俾擴張他們的市場，在這種惡性價格競爭下，美光已經因為不願意沒有利潤之銷售而逐漸失去台灣市場，這可以從我們過去四年來市場佔有率穩定減少看出，很顯然台灣製造之策略是非常非常成功，因為他們的市場佔有率已經超過了五〇%。

在台灣市場，雖然美光已經降低對台灣市場之銷售量，但是對台灣電子業所需最先進之 DRAM 產品公司而言，像剛才所說神達、勝開、致福等公司，他們都有提到美光是個非常穩定而且值得信賴的供應廠，許多台灣公司生產自己品牌或者是幫其他大型公司 OEM 生產的個人電腦或筆記型電腦、工作站或伺服器，這些公司必須仰賴最先進的半導體技術以保持市場之競爭力，這一點尤其對尖端伺服器或複雜的圖形應用這些設備之生產者特別重要；台灣 DRAM 廠家並未提供台灣電子市場這一部份的需求，反而把重心放在沒有品牌的個人電腦、電腦週邊設備或是記憶體模組的生產廠商，因此在這調查期間美光公司並沒有真正的和台灣製造商在市場上相互競爭，因為美光是將重心擺在台灣部分區隔市場上。由於台灣廠商和許多國外廠商簽訂 DRAM 委託製造，或者是設計生產之協議，美光與台灣廠商間之競爭更加有限，比如說力晶與 Mitsubishi 簽下長期之生產供應合約，華邦與 Toshiba，茂德與 Infineon，

南亞與 IBM，台積電和聯電曾經為美國及日本設計公司代工生產，這些公司他們不同於台灣之製造商，如何銷售在台灣生產之 DRAM 有完全的主控權，包含價格訂定及銷售地點，這些代工產品，大部份或甚至都不會留在台灣，所以我們根本無從與他們在台灣競爭。

從上述來看，本公司如此低而且逐漸下滑的市場佔有率，更欠缺與台灣 DRAM 廠商在本地市場進行直接競爭，我實在不認為對台灣 DRAM 產業造成損害，所以希望貿委會能審慎考慮作出美光對台灣 DRAM 產業沒有造成損害之決定。再者我想剛才我看了幾個台灣 DRAM 產業對我們公司資料上面之引用，我們自一九九六年三月以後，從我們肯定市場景氣在反轉，即在 Utah 的 V-trigon 建了九億美元的新廠，甚至德州儀器之併購、Intel 給我們的資金，事實上到現在為止那整個廠是空在那裡，我們在一九九八年十月接收德州儀器記憶體製作部門在德州的 Richardson 廠，原本是一個月產一萬片八吋記憶體晶圓之生產設備，自從美光接手之後從那時候開始我們把它停產，所以說美光是一個非常負責任的 DRAM 製造商，謝謝。

主席：

請繼續發言。

博欽法律事務所吳律師綏宇：

兩產品之競爭性，在 USITC 處理台灣 DRAM 傾銷案時，有一位南亞美國公司代表 Ken Herley，他那邊做了證詞，這我們會提供給貴會參考，很明顯的講，這兩產品是不同市場區隔的，縱使有部分的台灣廠商在所謂 T1 第一級的廠商，但是所有的銷售和生產決定都是控制在國外的技術合作夥伴手裡，所以不會有市場競爭之問題。我想這多多少少反映了市場實況，關於世界先進退出 DRAM 市場的決定，我想我們會有一些簡報，謝謝。

主席：

謝謝。現在請國內相關產業代表發言，時間也是六分鐘。

勝開科技劉董事長福州：

主席、各位女士、先生、及各位先進。本人很高興能再有一次機會陳述我個人之立場，這個立場無意對國內相關 DRAM 賣主產生不利影響，但就本人所屬中下游產業陳述下列事實。勝開科技股份有限公司，員工近三百人，是一個封裝測試廠，含關係企業勝創科技員工五百名，所以加起來員工將近有八百名，勝創科技和勝開科技整個集團之營業額，今年將達一百六十億產值。我對下列有三點陳述，第一，勝開科技先進之封裝科技，如 Tiny BGA、True CSP、free chip，這樣的封裝技術，對國內產業的下游如數位相機、個人數位助理及大哥大之應用，將產生重大影響和協助；有這樣的技術，對國內是有幫助，藉由美光公司提供先進 DRAM，所以我們能提供這樣的產品。第二，就我對美光公司產品之認知，它與國內廠商，事實上有一些產品區隔，就如我剛才所述，新一代記憶體產品如 DDR、如 Rambus 晶片，甚至 PC 一三三，這樣的一個產品，事實上國內在時間上面並沒有像美光公司早能提供到市場上，所以這類產品我們能夠取得，能更增加我們中下游產業之競爭力。第三點，我要陳述的是，就兩年來我們和美光公司之交易，如果扣除封裝及測試成本，當然封裝及測試對國內產業是有附加價值的，那如果扣除這樣封裝和測試的成本，就我們所購買的價格，並沒有比國內相同產品來得便宜，甚至貴了一些，我剛才才有公開陳述希望美光公司對我們公司能夠給予降價。這是我以上三點補充說明，謝謝各位。

主席：

我們就結束第二輪發言。事實上我們還有一點時間可以進行第三輪的發言，請想發言之各組舉手，我們先看有幾位？發言順序，首先有兩個事先沒有登記，所以我們就擺在最後面，請園區工會代表與工總代表最後發言，剩下來我們有五組的代表發言，就是進口商代表、申請人本身、Micron 公司、茂矽公司及力晶公司，申請人建議把發言順序按照剛剛第一輪和第二輪之順序倒轉過來。換句話說，原來最後發言的國內廠商最先發言，接下來是涉案廠商，接下來是申請人，請問大家可以同意嗎？同意。一共有七組廠商，所以每組發言時間三分鐘，前一分鐘提示。

先請茂矽公司張副總發言。

茂矽電子公司張副總經理東隆：

主席、各位女士、先生，我是茂矽張東隆。剛才有些公司針對我們公司是否有損害作一些說明，我看到這裡有一張圖表，就是剛才美光公司律師提出來的，我覺得很驚訝，因為他們並沒有把本公司放在這裡面，就是有虧損部分的資料它就不呈現，改善的部份就拿出來，每次都是用這種斷章取義的方式來代表事實。他剛才也提及我們在海外蓋了十二吋廠，但他也沒有說這十二吋廠並不是要生產 DRAM，他以為我們要生產 DRAM，這資料裡面都很詳細的說到下次蓋的十二吋廠不是用來生產 DRAM。在我們整個討論過程中，美光公司與他們相關之團體，常常用斷章取義的方式來誤導整個事實。DRAM 產品，我再三講就是說任何公司所做的產品都是絕對有其替代性，不管是 A 公司或 B 公司，對廠商而言完全是一致的。剛才已經向各位報告過說，在過去幾年 DRAM 市場非常不好，整個半導體都不好，可是只有美光公司增加它的產能，剛剛有人報告說美光在德州有一個廠不生產，可是他為什麼不說它在日本的廠為什麼沒有停產？在新加坡的廠為什麼沒有停產？為什麼不說呢？有生產的地方不講，有一個廠關閉了，然後他就這樣講，我是覺得整個過程裡面他沒有把全體事實做一個充分陳述，誘導大家進入一個模式，好像美光在這不景氣的時候是一個非常負責的公司。

力晶半導體公司雷經理巧雲：

這邊我要向各位解釋一下，力晶公司和三菱公司合作的方式是這樣子，三菱對本公司進價完全是取決於台灣市場之售價，如果說今天美光對台灣市場以低價傾銷時，這價格使國內售價下跌，當然三菱也會跟著調低對本公司之採購價，所以 DRAM 產品具完全競爭性之屬性，致本公司受到損害，他們不可能長期彌補我們而犧牲他自己。這邊要再強調一下，就是美光公司於一九九八年亞洲地區之銷貨收入，只有一·八億，但是於一九九九年亞洲之銷貨收入居然成長到四·二億，這個漲幅居然高達一三三%。我們大家都在受害，大家因景氣低迷都在虧損，唯獨美光公司有這麼大的受益，而且獨獨針對亞洲如此，我們無法想像將來他對亞洲地區還會進行什麼傾銷動作。另外

我要再一次代表其他業者做沉痛的呼籲，目前全球最大 DRAM 製造商，正在挾持其雄厚財力，對我們最先進的製程技術，一方面處心積慮的打擊，阻礙我們進入他們的本土市場，另外一方面又不定期的藉著出貨來打壓市場行情，把價格降低求售。所以台灣業者面臨市場即將對外開放，價格無法自主，利潤也無法自保；美國又障礙重重，所以我們根本沒有辦法和他們競爭。這種雙面夾擊之下，我們台灣業者將來生存的空間實在是堪慮，本人謹代表業界對下游業者呼籲，唇亡齒寒的道理，如果你們飲鳩止渴將來只有任人宰割的悲慘下場，支持我們就是給你們自己及給國家更寬廣的空間，謝謝。

主席：

謝謝發言。接下來請進口商代表發言。

博欽法律事務所吳律師綏宇：

我只有簡單兩點陳述。第一點，很多人一直談到美光在其他世界各地的狀況，貿易法並不是要解決這類的問題，這是國際反托拉斯法的問題。今天我們在談論的是從美國進口在美國鑄造之 DRAM 到台灣來，不是針對美光這家公司在全球的情況來做一個調查，這是不同的問題。所以不應該說，今天你告這個國家這個產品，然後把他在其他國家產品都拿出來說你有很大的威脅，其實這如果成一個模式，將來人家也會反過來講我們。今天我們產品也要到海外去，所以這個問題要照法律規定來看，今天你調查的國家是什麼？你產品的原產地是哪裡，談這個問題，不要把这些其他問題放進來，這不是貿易法要解決的問題。如果是這樣的話，應該要談反托拉斯法的問題，這是第一點要說明的。第二點，關於世界先進要退出 DRAM 市場，我們也不妨說明一下，即是用跟剛剛世界先進公司代表同一個簡報，可以看得出來世界先進為什麼選擇在這個時候，他在去年十一月的時候會講說還有五年的榮景，他們準備看好這五年，為什麼兩個月不到，要退出呢？事實上沒有要退出，從這邊畫線的地方可以看得出來，他還會繼續使用從三菱取得的○·一八微米技術繼續生產 DRAM，繼續要生產，他們沒有要退出，他們停止的是自主開發的部分，因為自主開發太貴、太困難了，遇到瓶頸，所以不如去向外取得技術還來得快，然後繼續生產，並等待這兩年的市場

復甦景況；這在世界先進的網站裡面也有同樣之說法，最下面提及○·一八微米將繼續生產，期能於今、明兩年DRAM市場景氣復甦的時候獲利。德基之狀況也是一樣，為什麼在早期的時候強調晶圓代工也要做，原因是一樣的，新技術取得困難，製程技術層次不足，新產品量產進度落後，所以要開發新的來源，所以真的原因不是說這六%的進口造成的。反觀台灣，成為DRAM的第二大生產國，這是去年十一月的報導，十二月的報導DRAM產量佔全球二五%，這是DRAM，這不是IC，謝謝。

主席：

謝謝。接下來請美光公司代表發言。

美光亞太科技公司代表：

關於國內產業累積虧損的問題如果要歸因於美光的話，實在是令人難以想像，因為在這個期間，從美國進口，不只是美光，從整個美國進口到台灣之市場佔有率，從十六%劇降到五%左右，這樣的一個變化，怎麼會造成國內產業這麼大的累積虧損。這麼大的虧損主要原因是很多競爭者在台灣加入，剛剛各位也聽到。反觀美國產業，事實上在這個期間是大幅減少，Motorola、IBM和德州儀器都退出了，唯一存活的只有美光，所以在這樣子的一個此消彼長的狀況下，怎麼可能是造成損害的原因。

主席：

謝謝。接下來請申請人發言。

理律法律事務所王律師仲：

謝謝主席。我想簡單回應一下，剛才有關美國廠商的部分，就是說有關景氣循環的問題。基本上我們也要指出一個事實，如果是景氣循環的問題，我相信美國業者大概不會針對DRAM這個產品或SRAM這類半導體產品，在美

國先後提出七件反傾銷案，顯然這不是一個景氣循環的問題。再其次，美國廠商有提到有關反托拉斯法的問題，事實上我們提出這些數字，主要是在說明幾項事實，就是有關美光有產能擴增之事實，同時，台灣正是美光在亞洲五大據點，而事實上在九九年他們對亞洲的銷售，除了日本之外，也成長二〇%；事實上亞洲主要市場就是台灣，可見確實有繼續成長的事實。更重要的一個事實就是美國廠商不斷說市場佔有率是六%，我們要鄭重說明，事實上在統計涉案產品時，絕對不是一個稅號的統計而已，而應該把所有涉案產品包括模組和晶圓等等之進口數量一併統計，這樣才能夠看出真正的一個衝擊，相關資料我們會在會後補呈給鈞會參考，謝謝。

台灣半導體產業協會胡正大秘書長：

我想談兩件事實，就是傾銷的事實已經不容置疑，主席在一開始已經講明 Micron 在台灣有確實傾銷之事實，已經確定，財政部已經裁定稅率高達一一%。在傾銷的事實已經確定的情況下，還有什麼我們可以談的，就是說我們台灣有沒有被傷害，被誰傷害。台灣有沒有被傷害？當然有，台灣有七家最主要的 DRAM 廠商，現在有兩家已經關門了，不做了，還有比這傷害更大的嗎？我們剩下來的幾家，基本上大家都聽到我們產業界代表所陳，到目前為止還在賠錢當中，有少數幾家勉強不賠錢的，但基本上他們都已經轉行，不僅是做一些代工的，或者是與日本人或歐洲人聯盟，即靠著替日本人或歐洲人做一些製造的工作；實際上，這些製造出來的產品，大部分是外銷回日本或回歐洲，對我們台灣的市場並沒有什麼大的助益，因此假如我們以今天台灣市場來看的話，我們原來這些廠商受的傷害是非常大的。而基於這些廠商逐漸轉型替日本和歐洲人代工，我們自主研发能力完全喪失，既然花了錢從 Mitsubishi 買了〇·一八微米技術，張忠謀董事長都不願意繼續做下去，因為沒有前途，完全沒有前途。

主席：

謝謝。請新竹科學園區公會代表發言。

台灣科學工業園區科學工業同業公會智慧財產權委員會召集人邱英崎：

主席，在場的各位女士們、先生們，大家早安。我是台灣科學工業園區科學工業同業公會智慧財產權委員會召集人邱英崎，今天非常榮幸有機會在這邊表達本人代表公會的兩點意見。第一點，要提供給各位的資訊就是說，從九六年至九九年，在新竹科學園區 DRAM 產業的投資額佔園區其他各產業的總投資額超過一半以上，達到五二·三二%。在營收來看，DRAM 產業在園區，與其他各產業營收比例來看，也超過三分之一，達三四·五七%，所以可以看見國人在 DRAM 產業的投資及所付出的心力是不容忽視。我們從另外一個角度來看，從九六年至九九年，從營收比例來看，確實可以發現，有逐年下降的趨勢，這隱含什麼？這隱含這競爭環境的惡劣，各位也可以從剛剛我們申請者的幾個代表表達了他們公司這三年來經營的狀況，也可以說這些公司三年來含辛茹苦，忍寒受凍。對照現在雖然在強調景氣即將高漲，我想各委員可以考慮這是往後的事情，我們看的是九六到九八年這一個區間，所以可以歸結國人本土產業要發展，必須要有一個合理的競爭環境，如果沒有合理的競爭環境，技術研發能力會受到扼殺。所以本會呼籲經濟部貿易調查委員會，能夠針對為維護合理競爭市場環境採取必要措施，這是本會所發表的兩點意見。另外，就針對剛剛有提及市場區隔的問題，我提出三個觀念來提供各位一個思考方向，市場區隔和價格排擠及利益擠壓，不是獨立事件，不是說你做了市場區隔以後呢，就可以把價格排擠效益排開，或者是把利益擠壓效果排開，因為你利潤降低的時候會影響及損害我們合理競爭市場環境的建立，謝謝。

主席：

謝謝。接下來請全國工業總會發言。

工業總會蔡執行秘書宏明：

主席，貿委會諸位長官，以及各位在座的先進大家好。今天很高興能夠來參加公聽會，對本案，本人在這裡代表工業總會發表幾點看法。第一點，我們都知道包括 DRAM 在內的 IC 產業，是台灣邁向廿一世紀一個非常重要的產業，所以在九六年開始大量投入這個產業的投資，事實上也是在為台灣未來的科技發展做準備，所以在這裡我必須要提醒委員會，就是這個產業在台灣市場的佔有率，從九六年開始穩定成長，這是一個新進產業的正常現象，倒是

我們要注意的是，這個案子有一個非常重要的關鍵，就是景氣循環對本案損害和傾銷間因果關係之決定性如何，對於這一點，我個人建議貿委會應該去評估傾銷事實及所謂景氣循環，這兩者對於損害之決定何者為重。就傾銷事實，我們可以注意到一點就是WTO反傾銷協定，明確要求主管機關在調查時應該要考慮傾銷額度的大小，換句話說，傾銷額度大，那意味著他對於損害的決定性應該是比較大的。第二點，就國際行情而言，今天美國是一個主要DRAM市場，他的價格應該是可以代表國際的價格，但是我們可以從傾銷事實發現，今天如主張以國際行情在台灣銷售造成台灣損害將會有問題。第三點，特別要注意的是，美國產品進口的比率高達二二%，這一點事實上對於台灣整個市場行情之主導和影響程度是值得注意的。最後對於特殊規格問題，我個人建議委員會，應該請涉案廠商提出到底有哪些是特殊規格，而且他的比重到底是多少。以上是我的幾點淺見，謹供參考，謝謝。

主席：

謝謝發言。現在就正式的結束所有發言順序。我要提醒各位如果在時限內沒有辦法充分發言的內容，還是可以以書面的方式提供本會參考。接下來我們工作小組將提出幾個問題，這些問題事先已經發給相關人士。為了節約時間，就每一個問題，如果願意發言就請舉手，每一個發言兩分鐘。第一個問題就是涉案產品對我國專業DRAM廠及晶圓代工廠之影響有何不同？原因如何？

理律法律事務所王律師仲：

我想首先要澄清就是有關剛才國外生產廠商提及在申請書裡面，申請人將DRAM生產廠商和晶圓代工廠，都納入範圍之內，其實並不是這樣子，我想如果鈞會詳細閱讀我們申請書和事後補充資料的話，事實上兩者是有所區隔的，我們在申請書和相關補充資料裡面對於相關指標及財務分析，都以DRAM專業廠商為對象，可見確實有相當的分隔。其中一個非常簡單與明瞭的說明就是，晶圓代工廠是提供以晶圓代工的服務，他所賺取的是服務或製造上的利潤，和DRAM專業廠商他必須要負責研發、負責行銷等等，實際上是非常不一樣的產業型態。因此單純統計涉案

產品之生產量或銷售量等等，雖然是針對涉案產品 DRAM 的數量統計，但是他背後所代表的意義，譬如投資報酬率、損益率、現金流量或資本出等等，事實上這兩個產業是要加以分開來，而不能一概而論，所以這影響一定是有所不同。而對於其他詳細資料我想我們會再進行相關補充資料，謝謝。

主席：

第二個問題是有關國內 DRAM 廠進行合併擴廠與轉型案例非常多，這對本案有什麼意義和關聯？

世界先進公司黃經理俊傑：

關於近來合併擴廠的案子非常多，基本上最重要的考量在各個廠商心目中，就是經濟規模。因為在半導體產業我們剛剛提到這是一個資本密集的產業，所以你必須要有非常大的資本，經濟規模越大，研發成本、管理費用都可以攤平，都可以平分在產品上，同樣技術可以做一百萬個，或者你可以做一千萬個，這其中成本就有很大的差異，這就是為什麼大家都希望拼命要把廠合在一起，他可以用同樣技術生產同樣產品，這是合併最基本的一個道理。目前台灣因為 DRAM 廠都太小，DRAM 廠商基本上只有一個廠，不會超過兩個廠，在這種情況下，沒有競爭能力，所以我們只好關廠，或退出不做了，因此張忠謀先生把世界先進轉型成晶圓代工，因他認為即使今天有此技術，惟明天的技術可能來不及做，這也間接回答了第一個問題。晶圓代工和 DRAM 廠完全是不一樣的，否則，張忠謀先生不會講說抱頭痛哭，假如這兩個很相近的話，可以移來移去，沒什麼好抱頭痛哭的，所以基本上有非常大的區隔。剛剛也解釋了，DRAM 做不下去所以只好轉型為晶圓代工，現在台灣代工是比較好的，因為價格比較好，而實際上，張忠謀先生與曹興誠先生在這方面是做得非常成功，因此晶圓代工與 DRAM 專業廠的區隔是非常之大，只有很小部份有重疊性，也許是五％之類的彈性運用，但基本上這些技術是完全不相容，半導體代工的技術和 DRAM 技術九〇％是不同。

主席：

謝謝說明。第三個問題是請教國外涉案廠商，近期有沒有新增產能計畫？所要新增的產能主要銷售地區和管道銷售為何？還有未來一年內美國公司本身供需情況？

Micron Technology Inc. Linda Turner...

The first answer on capacity is a very simple "No". Micron has no ability to increase production in the next twelve months. Yeah, that's not applicable to the second. The plan's going forward as same as we are seeing today. The increases are just normal production, which will be sold into the U.S. Market. We put a lot of discussion today about how strong the maker will be going forward and it is also Micron's forecast. The demand will be very strong, the memory content in PC's, which absorbs approximately 70% of DRAM in the world, is going from approximately 100MB per system in Calendar Q1 to 160 in Calendar Q4. So, that combined with a normal PC growth will show very strong demand for DRAM.

主席：

第四題，國產品及涉案進口產品及非涉案進口產品，就剛剛講的市場區隔的問題，有關規格、品質、品牌間的競爭，主要的原因是什麼？

茂矽電子公司張副總經理東隆：

各位都知道茂矽公司除了生產及行銷自己的 DRAM 產品外，我們也有模組公司，模組公司就是買別人的 DRAM，他的營運方式就像我們每天買菜一樣，每天早上去看看各家行情是多少，買 DRAM 的方式就是看誰今天的價錢最低就買他的，所以你會發現像我們過去的模組公司，買自己的 DRAM 反而最少，因為我們自己賣給他的價格反而比較貴，他通常是買美光的、日系的、韓系的，因他們過去幾年為了能夠賣的出去，基本上每天報價都在變動，所以說他們買賣的模式事實上是以價錢為主，各家產品基本上都是相通的。

理律法律事務所王律師仲：

問題可分兩點說明，第一點，有否特殊規格，在DRAM產品裡很小一部份屬特殊規格，其所佔的比例非常小，我覺得應該可以另予討論，而不要把他混在一起，我認為九九%的產品都沒有所謂的特殊規格。基本上剛剛好幾位業者都已經陳述了，DRAM是國際商品，幾乎都是一○○%替代性，但台灣有一個很奇怪的市場叫現貨市場，就如剛剛所講上菜市場一樣每天報價，模組廠商就在這大市場裡買晶圓，因此他就不在我們統計裡面。當他買晶圓後，將其製成成品，並以自己廠牌賣出去，所以一般人根本不知道晶圓之來源，以為他是台灣廠牌，事實上可能是美光的晶圓，可能是韓國的晶圓，可能是我們自己做的。我一再強調這是一個非常重要的分野，不論對規格或價格而言，這一點如不放進去考量時，你將無法看見整個台灣市場的一個真正特色。

博欽法律事務所吳律師綏宇：

關於市場區隔是存在的，這點在美國案件裡已經有一個認定了，Micron賣到台灣只有六%的情況下，它主要是賣給PC、OEM廠商。剛剛各位已聽到關係人的說法，他們主記憶體所使用的DRAM是來自所謂approval vender，合格供應廠商。所以剛剛神達公司採購經理陳述，你是否在他的合格供應廠商名單裡，這是沒辦法改變的。當然我想大家會流於情緒化說我的產品事實上不比外國差，但這是事實，我們不用去探討他原因是什麼；事實就是這樣，你沒有在那供應廠商名單上面，這廠商就不能去買，因為國外客戶規定你不能跟別人買，你只能跟這幾個人買。為什麼會這樣，當然這原因很複雜，所以就規格而言，這六%之進口就是鎖定目標在這樣的市場裡。本人剛剛已經陳述，進口貨已退出現貨市場，因現貨市場在殺價，所以他已經退出了，並集中在上述微小的市場區隔裡。另外一個影響競爭的因素是傾銷的稅率，但我簡單講一下，這個高稅額是BIA方式認定的結果，財政部自行認定的，並不是真實的稅率。另外，品牌間的競爭確實是存在。至於品質如何？我相信每人都有其說法，不過我想客戶的看法即所謂消費者認知才具客觀性，消費者怎樣看你的產品，比我們各自之說法都來的有說服力。

主席：

謝謝說明。最後一個問題是關於下游製造廠商與使用者採購之考慮因素？價格所佔的重要性如何？此問題與方才之問題事實上是有點關連。

勝開科技公司劉董事長福州：

勝開科技是下游製造商，我們在採購 DRAM 產品時，考慮的重要因素是這個產品在市場上是否能夠取得，這個重要性是第一點。如果說國內沒有其他供應商能夠提供，當然只能向美光公司購買。如果有相同的產品國內廠商也仍然能夠提供，我想價格、產品品質及可靠性等因素是同等重要的，本公司也希望能夠提供在市場上面具競爭優勢之產品，所以價格、品質、穩定性及可靠性是同等重要。預計未來一年內對不同規格產品，就本公司而言，希望所提供之產品能夠在市場上搶得先機，所以在 DDR 產品上面，像 Rambus，目前國內廠商比 Micron 可能稍微落後，所以我們也希望能夠儘早得到美光公司在這一方面產品上之支持，這是本公司所考慮之情形。謝謝。

主席：

謝謝說明。今天公聽會就此結束，在正式結束之前，我還是向各位說明一下，這個公聽會的目的主要是聽取相關各方之意見，本會不做任何結論，各位如有任何補充意見沒機會在這會中陳述時，請於七天內，也就是民國八十九年一月二十五日前以傳真或書面方式，直接送達貿易調查委員會，本次會議將列入正式調查紀錄作為最後認定之參考。非常謝謝各位女士、先生的參與。謝謝。