

「台灣區鋼線鋼纜工業同業公會申請對自南韓、泰國及馬來西亞進口預力鋼絞線課徵反傾銷稅暨臨時課徵反傾銷稅案」產業損害初步調查聽證記錄

一、時間：九十年一月九日上午九時整

二、地點：台北國際會議中心二〇一D室

三、主席：廖委員義男

五、出席人員：

四、紀錄：邱光勛、陸淑華

財政部關政司

李文捷

財政部關稅總局

簡泉濤

工業技術研究院

蔡幸甫

台灣區鋼線鋼纜工業同業公會

余進福

友力工業股份有限公司

莊紹濃、洪聰銘、邱忠偉

佳大世界股份有限公司

周江金

理慈國際科技法律事務所

黃清雄、陳正平、段志誠

至安重工有限公司

吳綏宇、林鳳、李秀芬

Thai Land Trade and Economic Office, Commercial Division

王宜楨

Weerachai Nopsuwan Wong

林漢財

新時代經貿法律事務所

楊其松

黃鈺華

Kiswire Co.

莒泰實業股份有限公司

中華民國全國工業總會

馬來西亞友誼及貿易中心

台北市進出口公會

大然法律事務所

楠友有限公司

Southern Wire

義信會計事務所

本會

J. Lann

王明輝

邱碧英、詹雅雯

Rusiah Mohamed

林淑宜

蔡文彬

涂雪

Anath Kumar

賈國棟

黃智輝、林永樂、阮全和

劉金明、邱照仁、郭妙蓉

陳世昌、蔡佳雯、趙麗年

劉必成、陳雅玲、李木青

李淑卿、張碧鳳、劉公君

黃孟瑩

六、會議內容

案件及聽證說明

主席：

現在開始舉行「台灣區鋼線鋼纜工業同業公會申請對自南韓、泰國及馬來西亞進口預力鋼絞線課徵反傾銷

稅暨臨時課徵反傾銷稅案」產業損害初步調查聽證。

產業損害初步調查聽證之緣起

財政部依據台灣區鋼線鋼纜工業同業公會之申請，經該部關稅稅率委員會於八十九年十二月五日第八十九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」第九條之規定，於八十九年十二月十三日以台財關第○八九○五五○五七七號函移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之規定，自八十九年十二月十五日起進行產業損害之初步調查，除依規定就當事人及其他利害關係人所提資料，參酌其他可得之相關資料審查外，為便利當事人及其他利害關係人能充分表達立場及提供意見，特舉行本次聽證。

聽證之前置作業

本次聽證除函知當事人及其他利害關係人外，並經本會於八十九年十二月二十二日公告，及於九十年一月三日刊登工商時報，周知所有利害關係人。

黃執行秘書智輝：

廖委員、阮代組長、各個與會廠商、各位女士、各位先生，今天貿委會召開「台灣區鋼線鋼纜工業同業公會申請對自南韓、泰國及馬來西亞進口預力鋼絞線課徵反傾銷稅暨臨時課徵反傾銷稅案」產業初步損害聽證，就本會處理的立場，做下列幾點說明：

聽證會主席之指定及其立場之說明

聽證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，由本會主任委員就是我們的林部長，指定之產業損害調查督導委員主持。本次聽證主席廖委員義男係根據輪值委員的順序，負責督導本案產業損害初步調查工作小組。廖委員來自學界，為台灣大學法律學院院長，其立場中立客觀。

聽證之法律依據

聽證係案件調查的重要程序之一，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。

本會案件處理原則說明

依法令辦案原則：

反傾銷稅案件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」。

程序公開及透明化原則

反傾銷稅案件之產業損害初步調查程序包括書面資料審查、實地訪查以及舉行聽證會，本會均本著公開化及透明化之原則，務使每一個程序圓滿達成。

處理的時限

反傾銷稅案件產業損害初步調查，依法令應於財政部移案送達經濟部之翌日起四十五天內完成，必要時得延長二分之一。故本案之產業損害初步調查應於九十年一月二十八日完成，必要時延長二分之一則為九十年二月二十日為止。

上、下游產業兼顧原則

對於反傾銷稅案件產業損害調查，本會提供下游業者對案情充分表達意見之機會，俾能夠作成最客觀的認

定。

廣納各方意見原則

本會對於案件的調查，採取廣納各方的意見，除了上游業者、下游業者，還有其他利害關係人，今天在會場上我們座位排法就是希望大家有說明的機會，而且我們根據新的程序法，讓程序的進行能夠有一個交叉詢問的方式，也是今天主席要主持運作方向。

委員合議制原則

產業損害工作調查小組，撰寫的調查報告需提本會委員會審議，作成產業損害成立與否之決議。此決議採取合議制，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。

阮代組長全和：

廖委員、執行秘書、各位業界朋友，由我來報告一下本案的調查進度：

本案的申請人：是台灣區鋼線鋼纜工業同業公會。

涉案貨物：預力混凝土用應力消除無被覆鋼絞線，簡稱預力鋼絞線。英文簡稱為 PC Strand。海關進口

稅則號別及商品標準分類號列為七三一·一〇·九〇·一〇（八十九年十月十五日以後改列七三一·

一〇·九〇·一二）。涉案產品範圍為直徑 12.7mm 及 15.2mm 兩種規格的七線預力鋼絞線。第一欄稅率

一二·五%，第二欄稅率一一%。

涉案的輸出國：南韓、泰國及馬來西亞。

申請人主張：自南韓、泰國及馬來西亞進口之預力鋼絞線，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課徵反傾銷稅並依法追溯課徵，這是案件大概情形。另

外我們到目前為止所做的調查工作小組進度：

八十九年十二月十五日，開始展開產業損害初步調查工作。

八十九年十二月十八日，我們召開內部產業損害調查工作小組第一次會議。

八十九年十二月二十日，函請各利害關係人提供調查的資料，相信很多人都收到了。

八十九年十二月二十日，公告展開產業損害初步調查及舉行今天的聽證。

九十年一月五日，至佳大世界股份有限公司及友力工業股份有限公司，做實地訪查的工作。

主席：

謝謝黃執行秘書和阮代組長的報告，現在開始進行聽證程序，我在這邊還是要提示一下，等一下請發言者就本案產業損害的理由以及損害傾銷之間的因果關係方面來陳述意見，如果備有書面意見以及補充資料，而沒有事先向本會提出或是放置在會場指定地點者，請即刻簽名或蓋章以後放在指定地點，在聽證進行當中就不再接受書面資料，以免干擾聽證的進行。至於在一般會場的秩序及議事的規則，請各位看一下聽證注意事項。我們這次聽證進行的方式，是要分三部分來進行，也就是 意見陳述 調查工作小組成員的發問 相互的詢問、詢答。在時間的分配上九點半到十點十分這四十分鐘，由正方來陳述意見，十點十分到十點五十分由反方來陳述意見，接下來再由調查工作小組來加以發問，十一點到十一點四十分進行相互詢答。

以上就是我們這次聽證程序的主要流程，不知道這樣的流程是不是各位都已經了解了，都已經同意了？

新時代法律事務所 黃律師鈺華：

主席，因為我們被告 KINSITE 公司總經理是韓國人，他不是非常了解中文，因為我們有會計師在幫他翻譯，

是不是在每一次發言完可以停頓一下，因為我們怕翻譯時，下面的又沒有聽到。可否考慮？

主席：

好，我們考慮不懂本國語言的人要借重翻譯，讓他有多點時間，但是時間還是要自己掌控，以下我們就開始意見的陳述，首先由支持本案之台灣區鋼線鋼纜工業同業公會余總幹事發言，發言時間是五分鐘。

意見陳述

余總幹事進福：

主席，黃執秘、各部會的長官、各廠商的代表大家早安，我是鋼線鋼纜公會的總幹事，在這裡先提出報告，我們謝謝貿委會今天舉行這樣的一個聽證，讓各廠商有一個陳述意見的機會，我們代表公會提出幾項報告：

第一、鋼線鋼纜這個產業到底是怎樣的，我們在整個鋼鐵產業裡面我們是屬於中游的一個行業，上游是做粗鋼的鋼廠，那麼下游有螺絲、螺帽、手工具、彈簧跟五金這些行業，所以我們在中間的關聯性非常的廣泛，那麼也是一個技術工業的一種。我們提出的這個傾銷案產品「預力鋼絞線」主要是用在橋樑、高架的道路或是地錨這些公共工程。我們一再對這個產品提出傾銷案，我們八十六年曾經對巴西、阿根廷及印度提出，我們同業之間對提出課徵反傾銷稅跟臨時課徵反傾銷稅的申請，是基於保障會員廠的權益，不受到進口貨不合理的削價的競爭，所以我們才一再地提出來。

第二、要先向各位報告的是我們提出這個傾銷案申請書上面的數據，是依據海關進口的資料。在進口資料裡面，提出來是用七三一·一〇·九〇這個 C.C. Code 的，這個 C.C. Code 除了預力鋼絞線之外還包括鍍鋅鋼絞線、鍍鋅低碳鋼絞線，這個預力鋼絞線產品沒有一個專屬的 C.C. Code，所以在申請書上面我們提出來是以國家為一個單位，進口價格係利用通關資料，刪除比較偏高或偏低的部分而得到，其方法我們

已經在申請書上面提出來了，那麼我們提出的資料已經是盡我們公會跟業者能夠之最大力量，所能蒐集到的資料提供出來。

第三、最近兩年來，由於精省及政府採購法之施行，所以公共工程招標的方式已經發生很大變化，以往是用工程及材料分開來標的，現在已經將這個兩個合起來標，那麼營造廠商他們自己得標了以後，它可以自行找人來議價購買這個材料，所以有一部分大型營造廠商，也跟國外結盟起來，所以我們業者要參加營造廠公共工程報價的機會大為減少，這是預力鋼絞線進口量一再增加的一個主要原因。目前經濟不是那麼好，也不景氣，公共工程也不是很多的情形下，會員廠非常珍惜每一次交易的機會，經營是非常困難也很不容易，至於整個案情的內容及分析的資料，我們請我們的律師來向各位做說明，謝謝。

主席：

現在我們是請理慈國際科技法律事務所林律師鳳來發言。

理慈國際科技法律事務所林律師鳳：

主席、各位委員還有與會來賓大家早，首先我們來看一下我們今天涉案的貨物，預力鋼絞線它在做產業損害分析的時候，應考量產業之特性。因為這個涉案貨物「預力鋼絞線」的主要用途，是用在橋樑的建設，橋樑建設一般來講都是屬於公共的工程，所以施工的期限會比較長，也為了要控制公共工程建設的品質，所以一般來講只要是這個營造商得標以後，它會希望跟預力鋼絞線提供者，建立一個比較長期的契約。換言之，單價跟數量在簽約時就決定了，而因為公共工程大概施工期限大約是一到兩年，所以涉案貨物的契約期限也差不多是一到兩年，交貨期也蠻具彈性的，會根據公共工程施工的進度來交貨。

其次，公共工程因為它並不像一般的消費用品，所以每一年的市場需求量會根據每一個國家公共工程的計畫，隨之增加或減少。近年來因亞洲各國因金融風暴的影響，所以大多數的國家財政都比較困難，公共工程的數量減少，它的國內需求量也會跟著降低，台灣跟中國大陸相對在亞洲各國來講，受到金融風暴的影響比較小，所以國內需求量呈現一個比較穩定增加的狀況，也因此成為亞洲鄰近各國預力鋼絞線生產者消化產能最佳的一個市場。我們的公共工程一般承包給營造業者，營造業者一般是屬於包工包料的方式，再由這個營造業者去跟國內的業者或進口商來詢價，是屬於比較大多數的狀況，那當然也有一些是屬於由國營機構來承包，這就用公開招標的方式，所以銷售管道基本上銷售對象是很特定，就是幾家國內固定的營造業者，及少數的國營工程承包單位。因為公共工程數量本來就很有有限，所以銷售機會也非常有限，在銷售的對象及銷售的機會非常有限的狀況下，每一次的銷售機會對國內的業者來講都是彌足珍貴，失去一次的銷售機會、失去一次的公共工程，也就等於失去龐大數字的銷售數量。而國內的進口商本身因為不從事生產的工作，所以國內的進口商在跟國內的製造商在進價的過程裡面，它會去選擇最低的一個單價引進國內，比如說它如果以十八塊的單價得標，它如果可以取得越低單價的進口貨，對他來講利潤會越高，所以對於國外的製造商來講，當它在爭取跟國內進口商合作機會的時候，國外製造商也自己形成一個所謂競爭的狀況，因為他們也希望以最低的單價和國內進口商合作的機會，透過國內進口商引進它們的產品到台灣來，那麼先取得銷售的一個 Records，以後它就可以掌握國內的一個銷售紀錄，它在國內的公共工程就是有它的一個口碑在，有一個口碑以後就可以慢慢地再侵蝕國內的市場。因為進口商這樣的銷售特性，所以單價在國外業者來講，為了要爭取銷售機會，國外製造商的報價會越來越低。

其次因為銷售的對象以及銷售機會的有限性，所以價格不管是透過公開招標的方式，或者是透過跟民營的營造業者報價的方式，價格基本上都是屬於半公開化的，換言之，對國內業者來講，如果它因為要爭取銷售

機會而降價，他下次對同一個營造業者，或者是相鄰近的營造業者，可能就沒有辦法提高價錢，因為它的價格已經暴露出來了，下一次的單價就從已經降低的這個單價開始再往下降。其次進口商的報價也會對國內業者造成一個價格壓抑的效果，國內的營造商會以進口商的報價去壓迫國內的業者，說進口商已經用這樣的價格要來跟我們訂約，那你們是不是願意配合呢？如果不願意配合，那麼我們可能就已經沒有辦法達成銷售合約，國內業者在面臨到自己在報價的時候，因為受到進口商這樣一個低單價報價的影響，而不得不繼續降價然後延續到以後的契約，同時也因為進口商的持續降價的一個效果，而被壓迫到不得不降價求售的方式，這兩種的效果交互影響之下，國內的單價就越來越低。

那麼分析完了預力鋼絞線產業特性後，我們就來看一下進口數量，在一九九七年的時候，基本上大概是沒有什麼進口量，可是從二〇〇〇年一到九月的進口 Data 來看已經到達了將近一萬公噸（九五七一公噸）。至於一九九八年南韓的數字必須要澄清一下，很可能因為國內的 C.C. Code 那時候並沒有特別針對涉案貨物有一個涉案產品的 C.C. Code，所以申請人在選擇進口數量以及進口金額的統計時，是把單價過高以及過低的每一個月的進口數量跟金額排除掉所累計出來的數字；另一九九八年根據申請人的會員廠國內製造商表示，南韓的進口數量應該不到二三七二公噸，裡面可能有夾雜一些非涉案貨物在裡面，所以南韓的數字在一九九八年的時候看起來會比較奇怪，但是我們知道南韓在一九九九年下半年開始以後，已經陸續有搶得國內的一些大型的公共工程，所以它在一九九九年下半年得標的契約相對已經在二〇〇〇已經都陸續進口來了，所以二〇〇〇年的數據已經達到一〇八八。

相對於南韓進口數量的增加，我們來看一下這個涉案三國的市場佔有率。涉案三國的進口市場佔有率除了一九九八年因為南韓數字比較奇怪一點以外，一九九七年、一九九九年跟二〇〇〇年我們可以看到二〇〇〇已經到了二二%，已經將近四分之一的國內市場的市場佔有率。接下來看一下進口數量的增加，對國內的市場

穿透率，也就是跟國內生產量的比較，從八十六年也就是近○%這樣的狀況，躍升到今年預估已經要達到十五·一二%市場穿透率，增加的幅度以及速度非常非常的快。隨著進口數量的增加，我們來看一下涉案三國的進口價格，從它們進口比較多的一九九八年看起，泰國在一九九八年是十九塊的單價，到二〇〇〇年已經剩下十五塊；馬來西亞也是一樣，在一九九八年單價就已經非常低為十四塊，但是那時候量還不多，一九九九年、二〇〇〇年的時候相繼已經到達十三塊多了，這樣的單價，三國平均在這三年的期間也都是呈現一個大幅下滑的趨勢，所以我們可以看得出來，進口貨用它低價的這個策略，已經成功的把大量的進口貨物引進台灣。

接下來看一下進口貨的低價跟國內銷售價格的差異，我們用公共工程透過公開招標的資料，在一九九九年十一月份，南韓貨的進口商對公共工程的得標單價是十八·四九，而同樣工程國內的製造商報價是二〇·二，差率是十三·〇二；短短半年之間，二〇〇〇年五月份。泰國的進口貨單價已經變成十六·一九，而國內那時候的報價事實上已經有呈現明顯的降低，從二十塊降成十九塊，但是仍然不敵進口貨的低價。進口貨的低價在那個時候的傾銷幅度又上漲到將近二成，所以可以看得出來，進口的產品用低價以及削價的方式，導致國內的業者在訂單的上面已經從八十八年下半年到八十九年度，已經損失了兩萬六千公噸的銷售訂單，也就是兩萬六千噸都已經被國內的進口商搶奪去了。

相對於這樣子的一個低價的方式，申請人在申請書裡面也已經講到，南韓的傾銷差率其實將近有九成，那麼泰國的傾銷差率從一九九九年到二〇〇〇年從五五·一六升到八八·三〇；馬來西亞的傾銷幅度，從一九九年的三四·九三上升到四六，五八將近五成。所以看得出來單價在下滑；傾銷差率在增加；削價幅度在提高，那麼這樣子的一個狀況，怎麼能夠不使進貨大量地蠶食國內的市場。

價格的降低跟原料價格是不是有關係我們來看一下這個圖表，其實從這個圖表可以看得出來，這四、五

年的當中，國內原料價格其實是相當穩定的，那麼穩定的過程裡面單價卻是一路下降，以這國內單價下跌的狀況，並不是因為原料價格的波動而產生的影響。那麼接下來我們再來看一下，因為我們涉案貨物是屬於長期合約的一個方式，那麼八十八年下半年開始，進口貨所得到的訂單，因為它長期交貨的一個特性，從八十八年因為低價進貨所爭取到的訂單，會陸續在未來二〇〇一、二年交貨國內業者的狀況可以看到。此外，單價已經從二〇〇〇年的十八塊一路降到，二〇〇二年的時候只剩十六·八七，十六·八七在我們等一下的說明裡面會了解，其實已經不符成本了。

接下來我們看一下國內業者的產量以及設備利用率的狀況。這個是四個年度的第一季的比較，各位可以看到國內業者在第一季的時候生產的數量雖有增加，但是相對於國內市場需求量增加的幅度是遠遠不及的，換言之國內市場需求量增加的部分大多數是被進口商蠶食去的。設備利用率也是在八十六年、八十七年的六三·一二%降到八十九年剩下將近四成；第二季的變化更為明顯了，由八十七年的五七·五二降至八十八年之五〇；第三季也是呈現一個下滑的趨勢，即從八十七年開始一路往下跌，因為是第四季的關係，所以在八十八年第四季是比較好，八十九年第四季有比較下降的趨勢，那我們的業者是從八十八年第三季開始，受到進口貨的影響，所以到八十九年第四季如果沒有接到新的訂單，八十九年第四季的生產跟銷售自然是降低的現象。這個圖表是產量以及設備利用率年的一個比較，八十六年還有五四·八八的一個狀況，到八十七年、八十八年、八十九年都呈現一路下滑的一個趨勢。所以可以看得出來國內業者的設備利用率，在進口貨的壓迫之下，已經年年敗退的一個狀況。同期間的期末存貨以及存貨率，可以看的到第四季的表現也是往上升的，存貨量越大；存貨積壓的壓力就越大，第二季也是一樣是上升的趨勢，第三季也是一樣是上升的趨勢，不管是在量或存貨率，第四季也是一樣是呈現一個下滑的趨勢，到了年底的時候，也是呈現一個往上升的趨勢，就是跟存貨率都是屬於一個上漲的狀況。

接下來我們看一下內銷的數量以及內銷的單價在第一季的表現，看一下數量雖然有年年增加，但是跟國內需求量的增加還是不成比例，而第一季單價是直線下落的一個狀況；第二季的比較也是一樣，像溜滑梯一樣往下降的趨勢，尤其到八十九年的時候，因為受到進口貨的影響，下滑的幅度更加的快；八十九年第三季也是一樣，各位可以看到單價都是屬於一個極度下降的趨勢，八十九年第四季也是一樣。

再看一下年別的比較，可以看到單價也是一樣，從八十六年還有二十塊的狀況到八十九年只剩十八塊，那之前我們看過的一個圖表裡面可以預估到，因為受到進口貨傾銷的影響，我們現在已經接單，而陸續在未來兩年要出貨的這些單價只剩下十六·八七，換言之價格還再往下跌。我們看一下國內業者的獲利率，獲利率在八十六年的時候，事實上還有十%以上的一個狀況，但是因為受到進口貨的影響，只剩下八%而已。我們蒐集到的資料裡面，泰國的製造商在其國內已經沒有什麼大型的公共工程，在生產商有十二萬的產能及四十%的利用率下，所以我們要求在這麼多的閒置產能之下，有所謂的緊急情況應該要課徵臨時反傾銷稅。

主席：

現在我們再請友力工業股份有限公司的莊副總經理發言。

友力工業股份有限公司 莊副總經理紹濃：

廖委員、黃執行秘書、代組長、各位先生各位女士大家好，我是友力工業代表莊紹濃。簡單介紹一下友力，友力工業在台灣已經生產三十五年也是所有鋼鐵線材製造廠最早的一間公司及工廠，所以在碳鋼部分不管從含碳量○·○一到高碳鋼○·八二所有線材統統有生產，此次預力鋼絞線此案貨物是友力工業其中的一個產品，在台灣預力鋼絞線真正大量在使用是從八十二年開始，國內製造產能也一直陸續在發威，台灣經濟一直

成長，之前八十二年、八十三年、八十四年所有公共工程一直推展出來。

八十七年因為全球性的經濟風暴，使得各國的景氣低迷，尤其是東南亞、東北亞受害深重，很有幸我讓大家了解台灣跟大陸公共工程推展到目前為止，完全沒有受經融風暴的影響，而且每年還逐漸在提昇所需的使用量，可是很不幸地我們國內的製造商卻無法得到這份該有的訂單。經濟風暴在東北亞、東南亞使很多公共工程完全幾乎停擺，台灣卻持續地增加，是全世界都知道的，以往經濟正常情況下，進口有的話也是一批一百噸、二百噸的少量進來，因為經濟風暴的情形導致各國產能設備完全維持一樣，可是沒有銷路，導致全部到台灣或大陸來競標，一次可以拿四千、五千噸的標，所以我們國內製造業者受到很大的衝擊。

另外要強調，這些貨物大部分都是用於公共工程，今天看到進口量已經達到二十五、二十二%，對製造商來講，我已經看到後面一年的生產量會降到五十%以下，公共工程是要二年、三年才會完成，進口量顛峰期在簽約完成一年之後，也就是八十八年初簽單，八十九年初量達到巔峰期，所以等到進口量已經明顯增高的時候，我們已經看到後面的狀況是怎麼一回事，不是說我們產量減少而已，而是會一年後完全沒有訂單。因為我的訂單會因為低價而全部拿走，除非一樣惡性競爭，不計虧損低價搶標，所以因為時效問題我希望各位調查委員能夠慎重地重視。

接下來我針對友力預力鋼絞線的售價情形跟各位報告一下，一九九七年平均售價一公斤二〇·八六，一九九八年平均售價十九·八八，降了將近一塊錢，一九九九年平均售價十八·五，到二〇〇〇前三季降到十七·八四，這是從問卷調查表三〇五都可以查出來的資料，我特地從第四季算出來只剩下十七·六元，平均售價到今年已經到十七·六，八十九年平均因為接單情形一直下滑，我把接單的平均單價已經降到十七·〇四，這表示有很多標也是要到十六塊低於十七塊錢以下去做，不然已經無法得到訂單生產。

八十八年第三季、第四季以友力所得知的報價紀錄國內總共大約有二十筆，國內廠拿到的標總共的數量大

約是一萬三千二百一六噸而被進口貨所拿走的大約有一萬七千七百七十九噸，總共是三萬零九百九十五噸，國內的製造商只佔了四二・六四％，國外佔了五七・三六％，到八十九年第一季，所有招標數量其一萬六千七百噸，國內產業拿到七千二百四十三噸，進口貨有九千四百五十七噸，國內佔四三・三七，進口貨佔五六・六三。這是一年前發生的事情，那往後一直持續發生，國內製造業降價速度來不及，以至於進口貨一下子拿走訂單，到九十年六月份已經沒有訂單可生產，所以我希望特別對於時效性的問題特別關注一下。

友力三十五年來各國的料都已經買過，國際行情原料價格都很清楚，從八十六年第一季澳洲的原料單價三七〇美金，日本差不多三七〇第三季三八〇，八十七年也是三八〇，到第三、四季慢慢降到三六〇，到八十七年第四季那時候最便宜二八五美金，八十八年一、二、三季都差不多到八十八年第四季又回到三〇〇以外一直到目前，我們所用的材料除了中鋼之外，就是澳洲BHP公司還有日本、南非也用過，所以各國料幾乎都知道他特性所在，所以價格也都很清楚，表示所有成本都在我們掌控之中，對於出口能力目前各國也是沒有數量可以銷售，我就報告到此。

主席：

我們現在請佳大世界股份有限公司黃副總經理清雄發言。

佳大世界股份有限公司 黃副總經理清雄：

主席、黃執行秘書、代組長、各位正反雙方的代表、各位列席人員，今天我代表正方佳大世界股份有限公司陳述我們產業的特性。各位一定非常清楚，我們所謂的產業，它是一個有營利事業單位登記的，我們是營利事業的團體，製造業、服務業均不例外，如果任何的產業不能得到任何的利潤，甚至於低於成本的價格銷售

的話，這個企業勢必要倒閉，這個企業勢必在社會上沒有經營的意義和價值，這是我必須要在報告以前說明我們的政府和我們產業的立場。產業的特性各位非常的清楚，屬於長期性的回收非常緩慢的一種產業，它不僅是技術的密集，也是勞力的密集，短期間根本沒有辦法回收，因為這樣的原因，我們必須要說明下面幾點事實：

第一、我們的原料是屬於高碳鋼線，剛才我們友力工業莊副總已經報告過了，高碳鋼要製造成預力鋼絞線，必然有其他金屬不同的化學成分和填充物，在製造的當中和產品的品質上我們要負很大的風險，不良成品的發生將大福增加成本，到了使用的階段我們必須承擔產品的品質，我們必須承擔售後服務跟品質的保證，尤其是公共工程有公共危險，我們必需要承擔。每一次從原料進廠、加工製造、銷售、運交公共工程的工地，然後收取三個月以上的支票，從原料的進廠到現金的回收，長達一二〇天到一八〇天，我們不能不承認這是一個國內艱苦的產業，我們沒有任何的政策保護，沒有任何的保護傘，我們在艱苦的經營。

從八十六年以來我們已經分別對國外涉案的國家進行兩次的反傾銷的告訴，雖然前一段沒有能夠像我們預期達成的理想，可是這一個階段比上一個階段還厲害，這一次剛剛已經報告過了，整個一個年度的需求量，涉案國可以在短短的兩年到三年之間，竟然能夠有二萬六千三百零四噸的合約量。我們必須要在這裡報告的，因為產業特性的關係，假如長期間產業都無利可圖，假如他的成本不斷的提昇，對一個產業的結構來講，勢必財務會發生惡化，結果將會造成社會成本，這無形的成本會因為每一個產業遭受了大量進口傾銷的結果，會產生在我們的社會上，由於涉案進口商和涉案的進口國沒有投資報酬的需求，甚至於因為傾銷的結果導致我們國家的產業對投資報酬率還是個負數，我們的產銷計劃沒有辦法推展，我們庫存的成品不斷的增加，剛才我們的律師代表也曾經在我們的投影片上呈現出來，因為設備利用率很低，相對於我們的成本不斷的增高，員工的士氣低落，影響產業的持續發展。

因為這項產業我們自認為沒有遠景，所以對於我們國家公共工程需要的原料，長期而言他不願意擴廠，也不願意投資，我們可以跟各位報告的，由於不斷的涉案進口，以迫使我們內銷的價格不斷的下降求售，產能已經由原來的六十幾%降低到目前低設備使用率，影響結果有可能將來如果不斷地傾銷，我們勢必要停產或產業外移，相對地對於進口商和涉案國家來講，涉案的進口商沒有製程的風險，沒有產品品質的風險，不需要設備、不需要資金、不需要原料、不需要倉庫，這些投資都是不需要的，唯一要的就是透過它的仲介以收取佣金，沒有任何的責任承擔，這是違反公平交易，在開放的社會裡這是沒有社會的正義，也沒有社會的公平。

第二、涉案的進口商和進口國，到目前接單之多已經明顯地影響到我們，涉案國進口以拓展他的海外市場，相對的增加成本的分攤，鯨吞蠶食進口國，造成進口國的產業毫無生存的權利，這是不道德的行為。我想在這裡特別強調，如果本案沒有辦法有效地嚇阻勢必無法根留台灣，到時候我們一直再聲稱產業空洞化是必然的結果。

最後，我想民主開放的社會是講求公平與正義，我們歡迎在公平和正義的原則下，願意跟來自國內跟國外的廠商同業之間作同質性產業競爭，主要是合理的我都可以跟他們以合理的方式共同來競爭，但是我們堅決的反對用不正當的、不道德的、沒有良心、沒有道義的方法，來大量傾銷國內的產業。我們呼籲政府重視公共工程的品質、重視公共工程的售後服務、重視公共工程的品質保證，尤其涉及公共危險的工程，來維護我們國內的安全。最後我希望涉案的國家、涉案的進口商拿出良心和道義，共同來維護一個公平競爭的社會。謝謝。

主席：

現在我們請反對本案的代表發言，先請泰國貿易經濟辦事處偉立才先生發言。

泰國貿易經濟辦事處 林漢財先生：

本來是泰國貿易經濟辦事處偉立才代表發言，我當他的翻譯，但是因為要爭取時效，就直接由我來代替他，向大家報告。我有兩個立場代表兩個單位，一個是泰國商務部外貿廳另一個為泰國的廠商 Siam 的看法：

第一、首先泰國外貿廳非常感謝主辦單位給我們這個機會來發表意見，其實他們也是希望能夠親自過來發表這個意見，因為這個案件他們被通知的時間很短，在過年元旦之前沒有幾天，所以來不及準備相關的事宜以親自來發表意見，這不是表示他對這個案件不重視，他真的很關心，也是會跟我們的泰國廠商 Siam 配合這次的調查，要提出的觀點如下：

所謂有傾銷的現象泰國外貿廳認為本案提出的證據不充足，為何泰國那邊的銷售價格還是維持在一個比較高的價格，而我們出口價也不是要傾銷，而是本身有優勢的價格銷售到台灣的市場，所以我們認為這一點應該不是傾銷，泰國 Siam 公司一定能夠證明我們真的沒有要傷害到台灣的產業，因為貿易調查委員會目前給他們的資料還沒有把申訴者所提的價格告訴他，所以他還沒有辦法做一個比較，希望將來能夠有這個資料。

這次的調查好像有選擇性，其他國家也是有同樣的出口產品到台灣來，但是只針對泰國來調查，為什麼其他可能有涉案的國家不列入，我們這樣講法並不是要把他們一起拖下水，會不會有什麼原因，然後能不能也考慮一下為什麼會產生這種情況，所以我們要提出的另外一點是說，會不會這一次傾銷是其他的國家造成的，而不是泰國。

再來就是所謂的台灣產業有賠錢的情況，按照泰國那邊的原料成本，依據廠商提出的資料，原料成本大概在一公噸三〇〇美金，加工成本大概五〇美金，但是目前台灣的銷售價格還是可以維持在大概差不多

每公噸五八〇美金，所以這樣來看的話，還是有相當的利潤不致造成已經在賠錢的現象。

申訴者已經提到面臨關廠的階段，如果按照剛剛這個成本分析，還有其他的數據的話還可以看到本土的產業還是可以維持，這裡就是我們泰國外貿廳要發表的一個看法，也希望將來如果有意見能夠再補充。

第二、是要代表 Siam 的一些意見，他們也是非常遺憾沒有辦法來參加這次的聽證，但是他要聲明的：

傾銷不是他們公司的政策，銷售的價格真的就是按照正常出口的價格出口，Siam 銷售到台灣的產品只有賣給三家廠商，出口的量也是在最近才有的。他們決定銷售到這個市場是因為他們有優勢的價格，而且這種拓銷也是一種正常的貿易行為，他們覺得對他們調查很訝異，為什麼泰國會被列入調查，因為他們在銷售的量跟沒有列入調查的國家還要少，但是那個國家不被列入。然後在所謂已經有賠錢的情況，他們也是覺得目前台灣國內價格還是可以維持在一個有利潤的水準，而且在設備利用率及國內的高價格下，不至於會變成關廠的現象，希望貿易調查委員會對本案能慎重的考量，說真的我們沒有傾銷的動作，謝謝！

主席：

現在我們請新時代經貿法律事務所黃鈺華律師發言。

新時代經貿法律事務所 黃律師鈺華：

主席，我是韓國及馬來西亞 Kiswire 公司的律師代表，我們現在就對本案提出陳述：

第一、我們對本案的申請人資格提出質疑，本案是台灣區鋼線鋼纜工業同業公會提出申請的，可是我們知道這個公會涵蓋的產業非常多，而且它的會員也不在少數，有很多鋼絞線、鋼線、鋼纜線，產品又有被覆、

沒有被覆的絞線業者兩種，而申請人卻是一個涵蓋這麼多產業這麼多會員的一個公會，所以他在本案是不是有代表性？在程序上是不是合法？請貴會斟酌。

第二、本案已經將停止生產的廠商華新麗華納入認定國內產業損害的廠商範圍，這個也不是合法的。因為按照反傾銷協定第四之一條規定說，所謂國內產業一定是指同類產品目前的國內生產者而言，華新麗華現在已經停產了，所以按照這個規定，並不屬於現存的廠商，所以應該把他剔除掉。但是申請人還是在申請書上表示說這三家製造商主要之一還是華新麗華，在八十七年十月份正式停止生產，而將這個停止生產的因素，歸責於說出口商跟進口商進口的產品造成損害，實際上我們知道華新麗華公司停止生產是因為他將這個產業移至印尼，並不是因為在國內生產有什麼困難或者是虧損，完全是因為他們考量到印尼生產對他們非常有利，那就跟本案陳述的原因無關。

第三、本案捨棄很大的出口國印尼，把他排除在涉案國之外而不予處理，僅對韓國、泰國及馬來西亞來處理傾銷有否造成損害因果關係之認定乙事，是非常不公平且違反國際最惠國待遇的原則，剛才泰國的代表也提出這一點而認為有選擇性的情形。實際上印尼的出口量跟馬來西亞的出口量大致上是相同的，如果申請人認為印尼的出口量不會對國內廠商造成損害的話，那麼馬來西亞在同樣判斷的基礎上也不會造成損害，而且印尼價格實際上跟馬來西亞價格也沒有什麼太大的差別，他是按照出口量比例也是非常的大，這一點還是請貴會斟酌。

第四、我們依照產品的需求性及交易特性，國內廠商是不至於受到我們出口的實質損害，為什麼呢？從預力鋼絞線的各個產品特性及國內市場的需求量來講，他都是用在國內的重大工程，預力鋼絞線這一項材料只佔了工程總成本非常低的部份，所以國內的營造商不會以預力鋼絞線價格些微的差距來決定要用進口貨或本國貨，他們考量的因素都是在於貨品是不是長期的、穩定的供應。因為進口的產品常常會

有船期的因素，還有匯率的差價等等，所以營造商比較不喜歡用外來的貨品，比較喜歡用國內的貨品，因此我們所能跟他們競爭的不在於這個重大公共工程市場而是比較小型的，所以認為我們對他們造成損害是子虛烏有的事情。

我們可以從一個事實來看，在八十七年的時候他們曾經告過預力鋼線，貴會最後認定成立，可是到八十八年的時候這個價跟量都是呈現跌幅的狀態，量方面跌了超過百分之九十；價格方面跌幅超過百分之五，那是為什麼呢？如果說課徵反傾銷稅的話應該是價量齊壓才對。至於國內這種市場情況為什麼會發生，是因為國內的基樁高壓水管等等，他們發包的量並沒有增加反而減少，而且基樁的部分六輕從大陸進口，所以這一點可以證明課徵反傾銷稅對國內的廠商來說沒有幫助，對國內廠商有幫助的只是要使得國內的公共工程的發包量加大，才會使國內廠商生產的東西有地方去，而不是用反傾銷稅的方式來處理。另外，預力鋼絞線是以長期合約為交易的主要方式，所以說進口產品往往不可能在長期的合約市場與國產品競爭，所以這一點也請各位考慮不可能跟國內產品有所競爭。

第五、我們看申請人的進口量資料，他自己承認以七三一·一〇·九〇·一〇這個稅則號列作為基礎，但是這個基礎包括兩種產品，申請人把單價過高及單價過低的部分剔除，但是用這個方法我們看不出有任何合理的基礎，依照法律的規定及WTO的協定，申請人必須要提出傾銷損害因果關係的充分證據，但是在本件案子裡他所提的幻燈片數據其實都並不是確實的，對於這一點也請貴會斟酌。

第六、在價格方面，申請人說我們是以低價策略搶攻我國的市場，實際上我們剛才也已經提到，我們的產品跟國內的產品就是有一個不同的地方，承包商基於供貨的穩定性及工程時間的掌握，使用國內產品的趨勢比較大，所以說我們沒有佔有比較優勢競爭的地位。另外我們在去年也就是八十九年度這整年的報價上面，在從這個曲線上看起來是十分平穩的，也就是說並沒有降價的這種情形，這個資料係從海關的資料

中可以查出來，所以並沒有低價搶單的情況。從申請人申請文件來看，進口國對國內產業影響之數據都與實際情形不符，並沒有邏輯上的合理性：

有關設備利用率的降低問題，我們發現他是把華新麗華停產的資料也列入，華新麗華停產的資料列入就相當的不合理，因為剛才我們已經提出來華新麗華停產完全是因為轉移重心到印尼去，而不是因為說他東西銷不出去而停產的，所以這點請各位要斟酌。

市場佔有率的問題。在申請人自己提出的資料中，其實我們已經懷疑是不是計算的非常的正確，資料顯示，一九九七年國產品市場佔有率就高達九五·七六%，縱使在最壞的情況國產品仍然維持七〇%的佔有率，這麼高的佔有率他還認為不足而這不曉得是什麼道理？在維持市場競爭及保護消費者的理念下，國產品佔有七〇%而另外三〇%由國外進口，實際上是非常合理且能維持價格的穩定，他們企圖以反傾銷的控訴以提高其市場佔有率至九六%的作法，對國內工程不但沒有降低反而有推波助瀾的效果。

關於產能利用率降低問題，我們認為新增的產能不可能馬上就得到投資的回收，而必須經過相當的時間。申請人在一九九八年增加產能，那當然不可能立即爭取到市場佔有率，所以說市場投資報酬率的計算是非常的不合理。我們有一份資料顯示：友力公司在八十五年的時候擴充DC單線產能一倍達到八千四百公噸一年的產量，八十五年九月佳大DC絞線投產，八十七年友力又增加一條DC絞線，使產能到達三萬六千公噸一年，八十七年的時候佳大增加伸線機組DC絞線產能到達一年二萬公噸；八十七年華新麗華停產，八十八年華新麗華又大量進口。所以可以從產能擴充的情況看出，友力跟佳大是為了爭取上櫃、上市、增資等等的情況來擴充產能，可是這樣快速的產能擴充，使得競爭加劇、供過於求，這是他們自己問題。

那我們再看雇工人員減少的問題，因為係以產業整體雇工人數計算，資料中把華新麗華因停產而使得員

工數量減少也算進去，這樣是非常不合理的情形。我們剛才講佳大公司從他的財務報表來看，它是賺錢的公司，而不是虧損的公司，所以申請人說我們出口的產品造成他們年年虧損，我們不知道這講法是從何而來？那另外友力公司雖然有虧損，但是請貴會去看他的財務報表，它是業內損失只有一%，其他是因為貸款利息負擔過重所造成的損失，這跟我們有什麼關係？以上種種可以看出因果關係根本就不存在。還有，雖然國內售價有降低，可是因為中鋼的原料也是降低的情況，它的銷售毛利並沒有下跌的情形，這一點也請貴會加以參考。

此外還有金融風暴，申請者說金融風暴對國內沒有影響，也就是說國內的市場變動不大；可是國外市場有變動，也就是說本來友力、佳大有把他們的剩餘產品銷到國外，這樣也可以造成他們的利潤增加，可是因為金融風暴的關係，外國重大工程都已經停頓，所以他們沒有辦法出口，他們也把這種損失計算在這個裡面，這也是非常不合理的。

還有一點就是庫存量的問題，高鐵工程在未來三年以後要開始施工，他們的產品跟我們產品規格不同，他們是屬於 15.24mm 的規格，一般的產品是 12.70mm，所以說高鐵工程這特殊產品的規格，使得廠商必須要先預做生產，而且也是長期的合約，那高鐵的工程預計三年要完工，所以可以看得出來需求量非常大的，而且非常的集中，但是很不幸的是高鐵因為種種因素延後施工，延後施工造成配合工期延後交貨，所以今天為什麼申請人會有存貨的情況，實際上是這個原因而不是因為銷不出去的原因。

我們從未來市場展望來看，未來三、五年之內，台灣高鐵在九十年三月到九十二年需要八萬到九萬公噸，機場捷運九一年需要一萬公噸，高雄捷運需要三千五百公噸，所以三年的預估就需要十萬公噸，平均每一個月是二千八百公噸，目前已經簽訂的合約是有三千公噸一個月，所以可以看得出來每個月需要五千八百公噸。但是從供給量來看，佳大一個月的生產量是一千六百公噸，友力是一千六百到一千八百公噸，所以說他們的總供

給量是三千二百公噸到三千四百公噸，所以看起來他們實際上沒有辦法完全供應未來市場的需求，是需要我們進口商來調節供給量以及價格，才能夠使市場有穩定的趨勢，以上就是我們答辯的內容請貴會參考。謝謝。

主席：

現在我們請莒泰實業股份有限公司王總經理明輝發言。

莒泰實業股份有限公司 王總經理明輝：

主席、各位先生、各位女士大家好，我是莒泰公司我姓王，我本身是專業進口商，除了進口商之外我也是國內生產工廠的用戶及買家。

第一、首先我先回應一下佳大黃副總的話，他說產業可能要外移我是肯定的，除非你調整寡占壟斷的心態。從內銷導向轉為外銷導向的話，由於只有在公共工程的產業特性，以後工程量三到五年減少之後，必須面對的一個課題，即供給量國內沒有需求的時候你一定要轉做為外銷，所以您說要外移到時候您不調整的話這是必然的。

第二、正方律師所提進口的數據可能有很嚴重的出入，在民國八十八年，我從馬來西亞進口量只有八十一噸，在八十九年我從馬來西亞進口的量也不到二千噸，我這個數據全部是因為我自己本身是進口商而且是代理商。另外我來報告影響價格下滑的原因，除了我們剛剛反方黃律師所講供過於求的因素之外，公會對我們約束力式微的因素影響到價格的劇烈下滑，八十七年下半年友力公司發生財務危機，他們公司採取低價搶單，然後把這個合約提供給債權銀行參考的這種市場競爭策略，破壞原來透過公會預定每一生產者的佔有率以及價格，再以存入保證金方式約束彼此行為之協商議價分配機制破壞掉。所以銷售價格從

八十六年到八十七年初，從二十塊二、二十塊三逐步下滑，八十七年在市場上你們搶的合約價格是八十七年五月十七·六，八十七年九月十七·四，去年八十九年十月份佳大跟友力公司所簽訂的高鐵的合約為十六·九。

第三、另外造成影響價格下滑的因素為營造工程公司低價搶標，他們搶標之後再跟供應商議價，因為有上次友力公司有拿到這種低價，就變成市場的一個行情，所以我想說造成這種價格下滑不是因為進口商而引起而是因寡占壟斷。另外就國外價格加以比較，八十七年非涉案國印尼賣到泰國的C11價格為四三〇，八十八年印尼賣給泰國四二七，印尼在八十九年報到台灣的價格為四三〇，這都是C11台灣的價格，八十九年南非報到台灣的價格為四三〇或甚至有更低的。在國際行情方面，涉案國馬來西亞賣到新加坡為四二五，這個都遠比我們目前進口C11到台灣的價格還低。國內線纜業者生產的鋼絞線內外銷也有一個差價，八十五年內銷價格差不多二十五塊左右，外銷價格差不多十七·四，八十六年內銷二〇·五，外銷變成十六·四，八十七年因金融風暴的影響出口停頓，這時候內銷價已經從十八·五，八十八年十七·四，八十九年變成十六·九，所以提供國際行情內外銷價格給貴會參考。

第四、另外所謂導致產業損害，這個產業所指的是預力鋼絞線部分還是鋼絞線整個產業，請貴會能夠注意一下讓我們了解，因為鋼線佔這個產業三十%的比重，另外華新麗華現在也是進口商，而你們把他定位為生產廠商？這是我的意見，謝謝。

主席：

謝謝王總經理的發言，現在我們請至安重工有限公司王總經理宜慎發言，時間三分鐘。

至安重工有限公司 王總經理宣慎：

各位委員還有在座各位，我今天在這邊陳述的是，我們公司雖然是進口商，但是我本身是營造業出身，我在營造業已經做了將近二十年，所以我對我們本國的營造業相當地清楚，那麼今天國內的生產廠商對 PC-Strand 提出傾銷案，我這邊有幾點意見：

第一、我們公司在量上面能夠逐年增加，那是因為我們本身對 PC-Strand 具備專業知識，我們公司雖然是進口商，但是我們不惜花費很大的成本派我們的業務員，甚至只是一個交貨的小弟，我們都送到國外製造工廠去受訓，我們花下了很大的成本，甚至派遣我們的業務員到營造商的施工場地去受訓，所以我們有很好的專業知識，這就是我們售後服務最佳取勝的原因。

第二、還有針對佳大說我們進口商有不公平的競爭，他說我們沒有責任、沒有成本、沒有庫存的壓力、沒有資金其實這是不對的，我們只是拿佣金也是不對的，因為我們花費了很大的成本在裡面，還有他們說他們的工廠是勞力密集的，試問：如果說你的產業一直是停留在這種老舊設備而沒有在你的機器設備上面改進的話，那麼你勢必要被淘汰；還有我們要加入 WTO 的話我們怎麼樣去跟人家競爭？

第三、如果我們政府只是保護你們這些產業的話，如果以後我們要加入 WTO 的話，我們國內營造業所受的衝擊，甚至其他相關的產業產品的那些產業，所受的衝擊可能不只是這些，可能受的衝擊更大。

第四、還有第四季你們的庫存量會增加，那是因為你們為高鐵所準備的，還有今天你們會來對我們告傾銷，是因為你們對高鐵將來的需求量，還有國內將來東岸的一些重大公共設施所需要的需求量所提出的一些競爭策略。因為你們在報上大肆的渲染以致於造成國內高鐵的這些使用戶，尤其是國外的聯合廠商他們很質疑，所以他們現在都不敢下訂單，這是你們的策略之一，其實對你們的產業並沒有造成什麼多大的損害。

第五、還有就是說你們的工廠會面臨關閉的話，那是因為你們的財務狀況差，為什麼？因為據我所知有某些公司是因為炒股票所造成的，並不是因為本業經營的問題，是因為他們沒有好好經營本業，都把時間精力發揮在炒股票上面。

主席：

現在進行相互詢答，我再提示一下進行相互詢答的規則：

第一、首先先確認擬發問方的人員，也就是說應該是限於事先登記陳述意見的公司或單位，然後第一個是按照支持本案者的發言，然後再由反對本案者做順序的相互發問及答覆，也就是說第一類者發問以後，由反對者隨即答覆，然後再由反對者發問，由第一類答覆，彼此反覆進行，一方發問如果有數位，請彼此先依照協商或主持人排定的發問順序。

第二、發問的內容，必須是跟我們聽證的目的有關的，也就是應限於與本案產業損害之有無及損害與傾銷間之因果關係方面有關的問題為限。如果發問者離題或回答問題者答非所問，在主席的立場可以要求停止發問或回答。

第三、每次發問的時間，原則上是發問及回答，各以一分鐘至三分鐘為限，在回答問題結束之前兩分鐘，會有訊號提醒發言代表，先把規則再一次跟各位提醒。調查工作小組有沒有要發問？

工作小組發問及回應

貿委會 劉科長：

主席，我是工作小組劉科長劉金明，我這裡希望申請人說明一下：

第一、剛剛進口商這邊提到兩點，印尼跟馬來西亞的進口量跟價相當，為什麼只告馬來西亞、韓國和泰國，而不告印尼？

第二、進口貨品只有競標小型工程，大型工程好像沒有競標，我想聽聽你們的意見。

理慈國際法律事務所 吳律師綏宇：

我是公會的法律代表吳律師，那麼針對剛剛劉科長提到的兩個問題，我想第一個就是說印尼的部分。

第一、印尼的部分我們目前為止並沒有發現有傾銷的一個資料，那麼當然也不排除是說萬一有傾銷的狀況的時候，會另外考慮採取必要的一個救濟措施，我想這裡面申請反傾銷稅有一個很重要的要件就是必須有傾銷的事實，損害是另外一個要件，所以傾銷的部分我們目前沒所蒐集到有這樣的一個資料，所以這是一個要說明的。

第二、要說明的部分就是說，印尼進口的產品和涉案三個國家進口通路是不一樣的，印尼進口的產品大部分是回銷給他台灣的母公司華新麗華公司，華新麗華公司他的通路跟進口商的通路是不同的，如何去做利潤的安排，其實是一個更複雜的問題，這個跟一般進口商為了要去搶市場，可以自己決定價格是不一樣的，因為華新麗華曾經是國內的一個製造商，所以他在回銷時候，他的通路跟進口是不同的處理方式，那根據我們相關的法令反傾銷稅傾銷幅度的計算方式，如果是進口給國內的關係企業再轉售，他有不同的計算方式，這個也是一個我們沒有辦法掌握傾銷證據的一個原因，所以我想這個不能只看進口的量來做這樣的一個推論，當然如果說涉案國家願意提供這方面的資料給我們參考，我們也很歡迎。

佳大世界股份有限公司 陳正平先生：

大家好，佳大公司代表陳正平答覆，所謂進口商只有針對小型工程銷售的狀況提出一個說明。我們現在針對榮工處從八十八年六月三十日開的標到八十九年五月八日止共有五個標，這五個同樣是榮民工程股份有限公司所開的標，開第一次標是一千四百四十噸，第二次標是同年八十八年十月六日是兩千噸，第三次標是八十八年十月十一日是一千二百九十二噸，第四次標是八十八年十一月二日四百六十一噸，八十九年五月八日是四百七十八噸，這五次標的數量總共是五千六百七十一噸，進口商標得標數量就佔了三千七百七十噸，他的比例是六六·五%，所以他絕對不是只針對小型的工程來做的，謝謝。

相互詢答

主席：

工作小組還有沒有要請教雙方的？如果都沒有，我們現在就進行相互詢答的階段，相互詢答的部分我們是首先請剛才支持正方的代表先提問，有三位，反方這邊要發問的只有一位。好，我們先請吳律師來發問：

理慈國際法律事務所 吳律師綏宇：

我這邊事實上可以把他濃縮成一個問題，我想請教涉案國的代表包括進口商，還有國外出口商，從八十八年第四季開始，國內的價格有沒有下滑？這是一個很簡單事實的問題，國內的價格有沒有下滑？那麼剛剛有很多代表提到不同的原因，事實上會後都有紀錄可以參考，我覺得很多地方是互相衝突和矛盾的，國產品價格下滑的原因到底是國內供過於求？還是國內廠商炒股票？還是進口的低價所造成？其實有數據可以查，當然我也想聽一下剛剛不同代表之間的說法是不是要澄清一下。

主席：

反方有可以有三分鐘的時間答覆，有沒有人要針對這個問題答覆？

至安重工有限公司 王總經理宜慎：

針對對方的質疑，我這邊有幾點說明：我們雖然是進口商但是因為我們的成本也很高，實際上我們在國內的售價並不便宜，我們真正賣給客戶的都在十八塊以上，我們有提供給貿委會的資料可查，我們公司從國外進口實際上是從八十八年的第四季才開始進口，所以價錢會下降的原因，跟我們進口商根本沒有關係，是國內產業競相惡性競爭，就像剛剛對他們幾家代表的質疑一樣，雖然他們有一些協定，但是可能是有些人破壞協定的關係，所以把價錢壓的很低，我們俗話說的一句話很好：「紙包不住火」。因為國內營造廠只有這麼幾家，能夠做公共工程的也就只有這幾家有能力的，那麼你說別家都不知道這個價錢嗎？不可能的，我們現在公共工程競爭的這麼厲害，價錢現在連五%的利潤都沒有，你們還要把價錢抬的這麼高，這是不可能的事情，否則營造廠根本沒有辦法生存，營造廠一定到處打聽哪邊成本比較便宜，所以這是你們自己互相競爭的結果，跟我們進口商根本沒有關聯。我們的售價一直都比你們高，而你們只拿我們進口（CIF）的價錢來比這是不對的，你們根本沒有把我們成本、進口稅十一%、所有相關的匯率風險，還有利息、運費等適當的費用計算在內，這是不公平的。

主席：

友力工業股份有限公司洪副理聰銘請提問。

友力工業股份有限公司 洪副理聰銘：

廖委員、黃執行秘書、阮代組長、各位女士、各位先生，我是友力公司代表洪聰銘。

第一、剛才對方有提到，我們庫存太多是因為我們針對高鐵做庫存，剛才你們也講到高鐵的規格是一五·二的，目前我們庫存的規格沒有一五·二的，所以我們的庫存並不是為高鐵所生產。

第二、剛剛王小姐說在國內的報價通通是十八塊以上，您在八十九年三月二日對 MHG3 標報價十七·八元，在六月三十日對花蓮大橋報價已經低於十七塊，經過我調查八十九年三月到六月像我們國內生產的原料價錢是一樣的，為什麼差距會這麼大？我請問涉案三國出口商或是進口商，你們低價銷售到台灣，你們的這個價錢是你們出口商決定還是進口商決定？

第三、我再請問你們三家出口商你們內外銷比例是多少？

至安重工有限公司 王總經理宜幀：

針對對方的質疑，因為他有一些是針對本公司，我可以做回答：

針對 MHG3 的報價十七·八因為要看條件，所謂的報價我們台灣當地的工廠他們的售價有包括實驗費、運費甚至期票都在內，甚至有些營造廠根本不用庫存，他們購買國產品隨叫隨到，所以對他們來講，營造廠會覺得沒有資金的壓力，但是對我們進口商情況就不一樣，我們的售價就是你一次一定要把量買到足，那等於是說他一定要找到一個很大的庫存場地，如果營造廠他沒有庫存場地要叫我們幫他庫存的話，那麼我們 Charge 倉租費用，這個是不一樣的報價。還有實驗費，對方的報價都包括實驗費在內，他們因為自己工廠有實驗機器所以在他們的成本來說比較便宜，但是對我們來說我們卻很貴，因為我們進口商我們自己沒有實驗設備，我們必須要送到被指定合 CNLA 標準的場地是去做實驗報告，這個 Charge 費用在國內有一定的行情表且非常高，而且佔的比例也非常高，所以說我的報價並沒有包括這些的費用在內，這可以詳查，還有就是說花蓮這個標有一些費用

是由他們去攤提的，還有是卸貨、堆高機的費用、還有實驗室的檢驗費、還有運費，所以你要看我們的報價所包括的條件是哪些？

主席：

剛才還有一個問題就是出口商或進口商是由誰來決定價格？這個問題請誰來答覆？

至安重工有限公司 王總經理宜幘：

價錢是由我們進口商自己決定，因為我們還有售後服務、以及看購買者的需求是什麼，所以國外出口商沒有辦法了解我們所接洽的條件是什麼，而且我們的成本是多少他們也不知道，所以價錢是由我們進口商自己來做決定的，他們國外廠商並不知道。

友力工業股份有限公司 洪副理聰銘：

你說出口價格一般首先根據國際行情，由進口商去比較進口行情，然後從進口商再根據國內目前售價再反推回去，由這樣來決定的。

主席：

能不能再重複一下子，因為這個要做紀錄，剛才那位說的不太清楚。

至安重工有限公司王總經理宜幘：

出口價格是剛剛洪先生問，到底由國內進口商決定還是國外出口商決定，根據我自己的經驗，進口商有需求的時候他會跟國外工廠去詢價，國外詢價報價過來之後，我們進口商會根據國內的售價以及國際行情的價格，斟酌拿捏然後再報價。

主席：

另外還有一個問題還沒有答覆。

義信會計師事務所賈會計師國棟：

KiSwire 的總經理願意回答這個問題，為了節省時間我們就直接把這個數據跟各位報告：以韓國為例，一九九九年外銷到台灣不到一%，出口到第三國八五%，韓國本身內銷十四%左右，加起來一〇〇%；至於馬來西亞方面，KiSwire 馬來西亞一九九九年進口到台灣五%，出口到第三國五十%，在當地的內銷四五%，兩位可以看得出來在比例上對台灣的進口量非常的微小。

主席：

第三個問題我們請陳經理發問。

佳大世界股份有限公司 陳經理正平：

我想請教一下如果說進口商跟國內的製造商來比較，你們認為除了價格以外的優勢，其他方面你們還認為還有哪些優勢呢？

主席：

請你再解釋一下。

佳大世界股份有限公司 陳經理正平：

價格優勢方面我們可以從榮工處的五個標看得出來，佳大公司八十八年六月三十日標得的價格是新台幣十九·一五每公斤，八十八年十月六日進口商所標的價格是十八·四九，八十八年十月十一日進口商所標的價格是十七·九四，八十八年十一月二日同業所標的價格是十七·七七，八十九年五月八日進口商所標的價格是十六·一九，從這個價格方面來看價格的滑落，從最高到最低差十五%，我想對方一定不否認這不是一個良性的競爭吧？

主席：

吳律師你要補充問題嗎？

理慈國際科技法律事務所 吳律師綏宇：

我們因為剛剛聽到不同的代表講，一方面說進口價格很高沒有低於國內價格，一方面又說國產品有各種的優勢，有檢驗的設備、有穩定的供應來源，所以他們根本沒有競爭，所以我們想了解一下，進口貨方面除了售價以外其他部分有什麼競爭優勢？跟國產品比較，除了價格競爭以外還有什麼是可以競爭的？

莒泰實業股份有限公司 王總經理明輝：

這就牽涉到市場的特性、市場跟通路的關係，因為國內產業是寡占壟斷，所以能夠維持一個好的價格，因為這個因素才能夠讓貿易商至國外進口這種產品。通路方面呢？其實我們進口商很可憐，有點在夾縫中求生存，尤其是以前，你們只針對回款慢的客戶才要轉讓給我們這些經銷商。我算是你們的經銷商，一年平均跟你提領了五千噸的量，對你們一個生產廠商，幾乎占四分之一的量應該不算小吧？知道你們只有將回款慢的客戶，轉價給經銷商來承接，所以對我們有點非常不被尊重這種感覺。

至安重工有限公司 王總經理宜幘：

在這邊我再補充一下，除了價錢以外當然還要以服務取勝，我們公司今天能夠拿到這些業務量，並不是因為我們價錢的關係。第一我們價錢並不比當地的工廠還要低，我們得標價錢相當高，可以由我們所開出的發票，還有就是說跟當地營造廠所訂的合約就可以看出來。今天我們能夠在夾縫中求生存，第一因為國內的營造廠對於國內工廠聯合壟斷的意圖非常不滿，我們不曉得他們有沒有？但是據聞是有這個意圖，甚至還指定廠商供應，就是說某些營造廠分配給特定工廠供應，不可以再跟另一家買，造成營造廠非常的反感，他們說我跟這家買但這家工廠的財務狀況這麼的差，我去拜訪國內生產工廠的時候卻在開債權會議，如果以後貨交不出來時將會影響到我的工程進度，我們所花的錢不只是鋼絞線而已，整個工程的逾期罰款相當的高，這樣我們風險太大，所以我們不敢跟國內某些工廠買，那麼當他們再轉而向另外一家買的時候，他們因為有協定的關係吧？結果對方卻拿翹拒不供應造成營造廠非常的反感，他們想既然這樣就算再高的價錢，不如向國外進口這是你們國內生產工廠應該反省的。

主席：

還有沒有答覆？

義信會計師事務所 賈會計師國棟代表 KISWIRE 總經理答覆：

- 第一、預力鋼絞線的產品生產流程非常的單純，韓國、馬來西亞的機器生產設備以及生產流程跟我們台灣幾乎相同，但是在優勢方面的比較，馬來西亞所聘用的工人數，就比韓國少，甚至有可能比台灣少。
- 第二、馬來西亞當地工廠他們所需要支付的工資比我們台灣低。

Southern Wire Industries SDN BHD Mr. Anath Kumar..

廖主席、阮組長、黃執行秘書和各位來賓，我是馬來西亞 Southern Wire 的代表，現在我要回答的問題是剛才友力所問的一個問題，我們的出口比例有多少？Southern Wire 的總出口是六五%，台灣才二%，我們本地用了三五%，所以進口量不是很大。

主席：

其他還有沒有要提出問題的，我們現在在預定的時間裡面還有一些時間。有沒有要提問題或是詢答的？

友力工業股份有限公司 洪副理聰銘：

剛才講到壟斷，事實上我認為如果有暴利你去壟斷才有意思，產品價錢已經節節下滑了怎可能還去壟斷，有沒有人說這個東西虧本我把他壟斷我自己來虧，有這種事嗎？我想是不太可能。再來講政府採購法，也公開

公平在進行，任何一個採購案，一定在政府採購公報白紙黑字寫的清清楚楚的，我們怎麼去壟斷呢？我這邊有資料從八十六、八十七、八十八、八十九年，你們進口商也拿的蠻多，我簡單唸一下：八十六年全部的採購案子一千八百多噸，進口拿了一千二百多噸；八十七年全部的採購案一千一百多噸，進口拿了一千一百多噸，佔了九三%；八十八年採購案子五千九百三十九噸，國內拿了二千五百九十二噸，進口拿了三千三百四十六噸，進口佔了五六%；八十九年採購案子六百多噸，進口拿了四百七十八噸，佔了七四%；這樣算壟斷嗎？謝謝。

莒泰實業股份有限公司 王總經理明輝：

進口廠商很多，我不能夠代表全部其他的廠商，所以有些新加入的情況我不了解，他們做法我不予置評，但是對於列入被告而且銷售這個項目比部分廠商還早的一個廠家，就八十六年度來講，我跟華新提貨一百五十二噸，佳大當初還沒有生產。然後第二透過志聯，八十六年度提貨量是五千二百五十三噸，志聯當初他的貨源是華新跟友力兩家公司，八十六年度我的進口量從韓國進口六十噸，從南非進口二百四十三噸，八十七年度我從華新採購量是一千五百七十四噸，從佳大提一千兩百六十噸，從志聯提二千二百九十噸，我進口的部分從泰國SIM提一百八十五噸，從印尼提二百噸，八十八年度我跟華新提一千零一十五噸，從佳大提四千六百七十六噸，Kiswire提八十一噸，八十九年度從華新提二十二噸，從佳大提一千九百八十三噸，從Kiswire提二百九十五噸，從Southern提一千七百四十五噸。為什麼要進口？因為八十九年度開始華新麗華當我要跟他提貨，他說他們不出給我，第二、市場行情八十八年度市場行情已經在減了，已經降的很厲害我請求供應商佳大公司價格能不能比照華新的價格，佳大沒辦法接受，面對市場價格已經很低的情況，我沒辦法生存，對於經營十年的一個貿易商，你們要生存我們進口商也要生存，所以我只有跟國外求援，向國外去用進口，以履行我對客戶的一個長期合約。

主席：

這邊他有提出一些數據出來，對這問題有沒有人要說明？其中還有沒有要詢問或答覆的？

新時代經貿法律事務所 黃律師鈺華：

對方說印尼沒有發現這個傾銷的情形，是不是有很具體的數據提出來，因為我們也有做一些調查，實際上跟我們的情況相當，也就是說印尼的價格跟量和馬來西亞相當，而成本方面依照印尼跟馬來西亞不會有太大的差別，剛才我們總裁也說過這個產品生產線非常的單純，所以說應該不會有很大的差別，您剛才說因為通路的不同會造成費用的不同我也看不出來，實際上你在申請書上面也是推算的，那你也可以用推算的方式推算一下，到底印尼有沒有傾銷如果沒有傾銷的話，那我們也應該沒有傾銷啊！這個是合理的推理，請對方答覆一下你有沒有具體的數據？

主席：

你們哪一位要答覆？好，吳律師請答覆。

理慈國際科技法律事務所 吳律師綏宇：

這是通路的問題，印尼進口貨回銷給母公司，母公司的售價跟他們進口商在國內市場的售價是不一樣的，定價方式也不一樣的。根據我剛才說明，傾銷的計算方式，當你銷售給關係人再轉售的時候是不同的計算方式，各位也可以想一想華新在國內的規模也很大，他經營的成本應該是比他們進口商來的多，所以他要加碼的部分

也是加不同的碼上去，這個不難去推想，至於有沒有發生傾銷的證據，我剛才已經提過，如果你們有證據的話也可以提給我們，但是我想今天不需要去模糊焦點就是說，印尼為什麼不告？應該是說印尼口貨有沒有傷害？進口會不會造成傷害才是重點？不是說今天人家有沒有打你一下，而是說你今天打我有沒有讓我受傷才是重點，不能說今天交通警察取締，他說你違規，你說那個人也違規為什麼不去取締他？你違規就是違規，我想事情是應該這樣子來看的。國內的價格可以查一下華新的價格，華新在國內的價格，是從印尼進來之後是透過華新銷售，他的銷售我們是認為比較負責任的銷售方式，謝謝。

主席：

各位還有沒有什麼問題？

泰國貿易經濟辦事處 楊其松先生：

我是代表泰國貿易經濟辦事處偉立才代表，答覆剛剛有提到一點，為什麼只針對某一些國家控告傾銷而印尼不被列入，對方提到的那一點可能在台灣國內法律可以行的通，但是在WTO的規定是不能有discrimination就是不能有選擇性，我就提這一點，謝謝。

理慈國際科技法律事務所 吳律師綏宇：

我想他們剛剛不同的代表已經提過兩次提到最惠國待遇，我想傾銷案控訴的最惠國待遇，他是規定在GATT的第六條，不是規定在第一條裡面，那最惠國待遇是規定在第一條的條文，而第六條裡面所講的，就是說你如果有發現傾銷的時候，應該不歧視，所以我剛剛就有講，有沒有傾銷才是重點。今天我們掌握的證據是

這三個國家，這三個國家進來有沒有造成傷害，我們認為是這個案子的一個重點，今天就算是要控告印尼好了，那也是另外一個案子，何況我們現在沒有掌握證據，我剛才已經說明不需要重複，所以所謂不歧視的原則，應該是有的條件，不能夠說這樣就是不歧視。

主席：

針對這個問題，可以再交互詢答一次。

新時代經貿法律事務所 黃律師鈺華：

最惠國待遇在GATT依照第一條的規定，他說會員國必須給予其他會員國出口的產品最惠國待遇，所以如果我們對某一國家給予任何優惠的話，將構成對其他國家產品的歧視而違反GATT第一條的結果，那反傾銷稅的課徵雖然是GATT第一條的例外，但是這一條例外也僅是適用於有傾銷與無傾銷之國家之間，也就是說一國可以針對對傾銷的進口課徵反傾銷稅而無須對其他未實施傾銷者課徵同樣的反傾銷稅，可是如果有傾銷的話，第一條最惠國待遇仍應該適用，這個是我要說明的。

主席：

現在控方這邊認為，目前他們所掌握的資料印尼部分好像還沒有傾銷證據，這個問題我們就談到這裡，是不是各位還有沒有什麼問題？

至安重工有限公司王總經理宜幀：

針對對方友力工業提出幾點質疑，你們所做的統計表說你們八十七年平均售價在二十·八六元，八十八年十九·八八元，八十九年十八·五元，九十年第三季十七·八四元，九十年第四季十七·六元，我想請問一下貴公司在民國八十六年的時候售給南庄營造 C324 標，C342 還有 C339 在十七·五元這又怎麼解釋？十七·五元跟十七·八元，C324 是十七·八元，342 跟 339 是十七·五元，還有就是說對嘉興營造售價只有十六塊一千零九十噸只有十六塊，包括實驗、運費所有的費用在內只有十六塊。大協進營造 W118 標六百九十三噸也只有十六塊，這個做何解釋？還有利德工程 C384 跟新竹市政府總共將近二千噸售價只有十六·二元，做何解釋？還有德寶案，剛剛佳大世界公司所詢問有關德寶營造 W163 六百四十五噸跟 F206 標一千零七十一噸，低於十七塊的售價做何解釋？這個跟你們所提出來你們所平均的售價不一樣的，可見你們友力工業跟所提出的數據差距太大了，我們進口商所報的價錢一直都維持在一定水準而且都很平均，都在十八塊以上，而且我們所拿的合約都在十八塊以上，並沒有對你們造成損害，針對這幾點你們友力工業是不是可以做個解釋？

主席：

友力公司能不能做一個說明。

友力工業股份有限公司 莊副總經理紹濃：

關於單價的問題我講的是平均單價，我相信在問卷調查上面 C11 表裡面寫的很清楚，全部都是會計帳留下來，剛剛講的一些單價問題，他講的一些十六塊多、十七塊多的情況我不否認，為什麼？我不接單我怎麼生存？我剛剛已經解釋的很清楚，八十八年第三季第四季外面的標總共三萬零九百九十五噸，我想要拿就得降低去拿，結果我還是輸，我還是這樣一直輸，一直降一直輸，我會算成本，我虧本可是我沒有辦法我還是要

做啊，我也是跟著你低價去搶標，結果搶得還比你們少。國內不是我全部拿，國內總共才一萬三千二百一十六噸，進口商得標，佔五七%，對不對？八十九年年初第一季一樣，進口貨佔五六%，不惜老本下去接單，結果接得也比你們少，因為以後我不會做了，再下去我就怎麼做？做越多賠越多。

主席：

好，我想這個已經清楚了，還要補充是嗎？

友力工業股份有限公司 洪副理聰銘：

剛剛王小姐說十六塊的價格是錯誤的，我們講的是平均單價，因為大家都知道我們供應的是長期的工程，我現在手上可能還有二十塊，去年、前年、大前年八十五年的二十塊今天掉到十六塊，平均單價會比較高一點啊，並不是說我沒有十六塊的。那我的報價是這樣，今天有一個 case 我報十八塊沒拿到下一次我會報十七塊半，十七塊半沒拿到下一次我就報十七，十七還拿不到我就十六塊半，所以我們的價格會跟你們節節下滑，謝謝。

友力工業股份有限公司 莊副總經理紹濃：

我剛剛有報告，我今年的平均接單的售價十七·〇四，因為我的價格持續下滑，也是平均來計算，我之前提十八、十九，平均我現在十六塊多變到十七·〇四，我不希望他再下降。

至安重工有限公司 王總經理宜慎：

你們產業會造成損害，由今天你們的回答我們可以知道，並不是我們進口商售價太低所造成的損害，是國內生產廠為了股票上市、為了拿到好的業績炒股票，把售價節節拉低，所造成的損害跟我們進口商根本不相干。還有我們的報價都一直維持在水準，我們從來沒有說因為你們的惡性競爭，還有你們的低售價，而把我們的售價往下拉，我們一直都還是維持在一定的售價標準，還有就泰國進口造成對你們的損害方面，我的答覆如下：

第一、我們從八十八年第四季才進口一百九十四噸，從八十九年三季下來連八十八年九月份第四季一直到八十九年第三季的結果，一共才進口一千零三十二噸，這麼微小的數字對你們來說根本不會造成威脅。還有就是說我們的售價平均都在十八塊以上，在十八·二，甚至有一些已經到達十九塊，跟貴公司所報出去的價錢差距太大了，以一個進口商來講的話，這個價格會造成他們營造廠積壓資金及庫存壓力，我們的售價價錢絕對在你們之上，並不會造成你們的損害。

第二、國內公共工程的承包營造廠總共只有這麼幾家，你說為了求生存所以你把價錢壓到十六塊去承接這個單子，對不起，我是一個進口商甚至是一個新手，我都能夠知道你的價錢，那麼試問其他的營造商又哪能不知道你的價錢，營造商他們也要競爭，他們也要去標工程，他們要算成本去參與競標，得標以後他們營造廠一定會找當初預估成本，那麼一定會要求以這個價錢去履行，你怎麼可以怪到我們進口商呢？何況我們的進口數量只有這麼少。

主席：

這個論點事實上剛才我們黃律師已經稍微提到了。

第一、有一個地方可能要請支持本案這一方做答覆，因為剛才反對本案的黃律師提出，申請人公會的代表性請

做一個答覆。

第二、華新麗華公司好像已經是停產了，在損害裡面你們好像有強調他們是在損害的範圍之內，這兩部分應該要做一個答覆。

台灣鋼線鋼纜工業同業公會 余總幹事進福：

主席，我是公會的代表，我們公會成立到現在已經二十幾年了，是依照工業團體法成立的，我們是要做鋼線鋼纜上二次加工、三次加工的都屬於加入我們公會的會員，那麼現在做預力鋼絞線同業只有友力跟佳大這兩家，這兩家都加入控訴的廠商，由公會來提出反傾銷申請案絕對是合法的，謝謝。

主席：

那華新麗華這部分呢？

台灣鋼線鋼纜工業同業公會 余總幹事進福：

華新麗華目前還是我們公會的會員，可是於八十七年十月以後已經沒有生產了，這一次並沒有加入本反傾銷控訴的廠商的代表裡面。

主席：

那麼損害的時候算不算？

理慈國際科技法律事務所 林律師鳳：

我想就華新麗華的資料在申請書上的統計做一個說明，因為華新是在八十七年十月份的時候才停產的，那根據現在目前行政院還沒有核定的處理辦法是要提供至少在目前兩年前的資料，換言之要包括八十七年的資料，八十七年的時候華新還是國內的製造商，所以我們在分析國內包括產銷存的狀況的時候是包含華新的資料的，但是到八十八年因為華新已經停產，所以八十八年及八十九年所提出來的資料裡面已經不包括華新麗華，所以這一點對方律師可能有一點誤會，謝謝。

主席：

各位都已經沒有問題再提出了嗎？好，還有一個問題。

至安重工有限公司 王總經理宜幘：

根據對方所提出的質疑，都是以多少噸多少噸來算，這樣是不對的，因為每個公共工程是以個案來算，每一個工程的量是不一樣的，就是說當營造廠接到這個量的時候，可能只有一百公噸；另外因為每個公共工程的性質不一樣，如橋樑的話可能他的量就是三千噸，有這麼大一個差距。如果說今天我剛好得到這客戶的認同他跟我買，可能我的量就是大到這三千噸，所以不能以說他拿一百噸跟我拿三千噸這樣來比較，這是不對的，應該以客戶多少來比較才對的，因為一個工程有牽涉到檢驗、品質還有責任的問題，所以他不可能說跟好幾家去買。

新時代經貿科技法律事務所 黃律師鈺華：

申請書中一三二頁列了僱用人數部分表，它說由上表可知我國產業的僱用人數主要因為某某公司停產於一九九九年及二〇〇〇年，較一九九七年及一九九八年大幅減少，所以他是年份這樣子的比較，可見是指華新麗華公司停產僱用人數減少，表示說這個產業蕭條，可是其所比較的數據實際上是用華新麗華公司來比較，這樣的比較對我們現在的案件實際上是沒有任何實益的。

理慈國際科技法律事務所 吳律師綏宇：

我想因為我們損害的分析是要涵蓋過去幾年，它不是取一個特定時間，所以要看一個趨勢這也是課徵辦法為什麼要求提供過去三年的資料，甚至貴會的很多資料要求過去四年，你必須把這些年度的狀況都列出來才達到法定的標準，這個產業全部的狀況才可以呈現，而且我們經濟指標的分析是要綜合分析，也不是說要針對一個數據就認定有沒有事實。我想剛剛另外一位代表所提要客戶的戶數，不應該用數量來分析，我想這也是我們做經濟分析都有一些基本的統計原則，如果是這樣子的話數據變成沒有代表性，我們今天很多的經濟分析都是要用數據，它是一個統計上的法則在運作，反映大多數的趨勢狀況，所以不用去 argue 這些比較枝節的問題，這是我個人的意見。剛剛對方也提到說平均單價高於國內價格，又說我們國內現在兩家是壟斷，我想剛剛一個很重要的論點其實可以澄清一下，如果是壟斷的話為什麼價格還是一直滑，這是沒有辦法想像的事情，如果我兩家壟斷了，你的價格卻比我高，然後我們兩個還要再繼續往下滑造成虧本，這是什麼樣的壟斷？

至安重工有限公司 王總經理宜幘：

針對他的疑問提出回答。我只是說你們有這個意圖，這個甚至是在營造業盛傳已久的話題，而且甚至有一些營造廠是我們的客戶，我只是說他們有意圖，我並沒有講他們是誰，因為我們沒有一個正確的證據，我只

是說意圖這兩個字而已。還有就是我說要以客戶數來算而不能以量來算，這是沒有辦法瓜分的，因為客戶他是沒有辦法瓜分的，一個公共工程他也沒有辦法將這段橋樑區分成幾段，這是行不通的，因為有牽涉到責任的問題，因為這個情形跟我們其他產業的銷售情況這是比較特殊的一點。

主席最後提示

主席：

我們詢問的時間到此結束，因為好像雙方問題都已經充分的表達了。最後說明一下今天舉行聽證的目的：

第一、是聽取各方的意見，我們不做任何的結論，另外我們在這裡提醒各位，如果有補充意見的話，可以在會後七天內，就是在九十年一月十六日之前儘速的以傳真、電郵或是郵寄或是親送本會俾使調查時限下可納為參考資料。

第二、第二、請今天有發言的人員，在九十年一月十九日星期五上午九點至下午五點到貿委會閱覽聽證紀錄，並且簽名或是蓋章來加以確認，如果沒有到本會簽名或蓋章確認者，視同認可本會的聽證紀錄，因為我們聽證要做紀錄我們是希望各位發言的人士能夠撥空在今年的二月十九日應該是下個禮拜五整天，上午九點至下午五點，來本會閱覽、來簽名、來認證。謝謝各位的合作，我們今天的聽證就到此結束，謝謝各位。