

「亞洲水泥、台灣水泥、幸福水泥、信大水泥及中國力霸等股份有限公司申請對自韓國、菲律賓進口卜特蘭水泥及熟料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程序會議紀錄

一、時間：九十年八月二十日上午九時整。

二、地點：台北國際會議中心二〇一A、B、C室

三、主席：阮組長全和

五、出席人員：

台灣區水泥工業同業公會

台灣水泥股份有限公司

亞洲水泥股份有限公司

幸福水泥股份有限公司

信大水泥股份有限公司

中國力霸股份有限公司

建台水泥股份有限公司

台灣區預拌混凝土工業同業公會

裕成工業股份有限公司

國勝建材有限公司

理律法律事務所

駐台北韓國代表部

Ssangyong Corp.

Tongyong Major Corp.

CEMEX

義信會計師事務所

新時代經貿法律事務所

常在國際法律事務所

四、紀錄：邱照仁、陳世昌

裴傳忠、王慶堂

黃健強、尤亞元、張政堯

楊桐欣、余佩萍、陳國樑、陳國欽

陳坤源、劉彥麟

張清壽、洪瑞婉

盧俊良、杜聰明

黃本明

陳麒麟

林生財

林國順

王仲、徐雪舫

李丞宰

Park Chung-suk、Hsing Dong-chun

李鎔仲

Jannette V. Sevilla

賈國棟、陳香君

黃鈺華

黃慶源、何麥克、許純菁、

華虹企業股份有限公司  
台宇實業股份有限公司  
東宇興業股份有限公司  
馬頓公司  
工業總會  
台灣省工業會  
財政部關政司  
調查工作小組

本會顧問  
本會

Chan C Saik ,  
Elián S. Habayeb, CPA ,  
Joaquin Grillo , 吳冠昇  
王進財  
吳林聰、魯肇燦、黃桂真  
何榮華、魏敏惠  
劉邦基  
羅維德  
鄭福生  
戴秋萍  
陳淑杏（請假）、黃裕峰（請假）、  
林美杏、鄭瑞熾  
沈筱玲  
黃智輝、阮全和、李木青、  
劉金明、邱照仁、邱光勛、  
郭妙蓉、蔡佳雯、陸淑華、  
李淑卿、張碧鳳、劉公君、  
劉必成、林馨山、陳雅玲

六、會議內容：  
主席：

程序會議最主要的目的就是讓大家瞭解我們今天聽證的程序，各位的手上應該都有今天聽證的注意事項，請大家詳細的閱讀一下。另外聽證的第一個程序是意見陳述，支持本案者跟反對本案者之中，到底有哪一些人要先發言以及發言的時間，所以我們借用這次程序會議，希望把發言人的發言時間及發言順序做一個安排。特別是在發言比較多的人，例如菲律賓的APO水泥公司，目前已經有三位要發言，另外有代理人兩位律師及一位會計師要發言，所以在時間的分配上，可能要請代理菲律賓APO的團體的人能夠做一個安排。原則是每一個團體一支持本案者或反對本案者都各有三十六分鐘，來做意見的陳述。在三十六分鐘當中，例如支持本

案者有三個團體，包括台灣水泥公司、水泥工業同業公會還有預拌混凝土工業同業公會，三十六分鐘分成三個單位，所以一個單位有十二分鐘；台泥有兩位要發言，一位是黃副理黃健強與代理人王律師王仲，看你們如何來協調這十二分鐘；另外反對本案者，韓國部分比較單純只有一位發言人，他們可以分攤這三十六分鐘的九分鐘。另外菲律賓部分，剛才提到過登記發言的有三位，另外還有三位代理人，所以這一部分可能要麻煩兩位黃律師協調一下，在九分鐘當中由哪一位來做發言，煩請事先協調一下再告訴我答案；除了這些以外需要大家注意一下的是，聽證有一個出席者發言重點，希望就本案的產業損害的有無，及損害與傾銷間的因果關係方面陳述意見；另外華虹、台宇因為個別的話比較單純一點，我想應該沒問題。另外與會場秩序有關之議事規則部分，我再稍微念一遍讓大家知道：將手機關機或靜音，這點請大家特別注意；另外對發言者意見陳述時應避免鼓掌或鼓譟，他人發言時不得加以干擾或提出質疑，發言時應針對相關事項及提出意見陳述，不得做人身攻擊；另外聽證的目的為聽取多方意見，現場不做任何結論；本會會詳實記錄各與會者發言內容，並納入產業損害調查報告固定資料，提供委員會審議時之參考；另外事先登記不能與會之當事人及其他利害關係人，可委請其代理人陳述意見，本會不會代為宣讀；與會代表發言提起本會時，可使用簡稱——貿委會。

聽證的進行方式分成三部分：第一部分是意見陳述，就是剛才和各位提到的，雙方各有三十六分鐘的意見陳述時間。第二部分是相互詢答。對不起我在意見陳述這方面還有要補充的，每個團體正反雙方各有三十六分鐘，因為登記發言的人數不一樣，所以正方支持本案者每個團體各有十二分鐘，反方有四個單位，每個單位有九分鐘；每個單位在分配時間結束前的兩分鐘，我們會有訊號提醒發言的代表，請同仁示範一下。並舉手示意；結束前兩分鐘按一下鈴，時間到時會按兩下鈴。另外同一個團體內發言者如發言時間未使用完畢，可讓予指定的其他單位，正反雙方可互相協調；另外意見陳述以中文進行，外國廠商應自備翻譯，唯翻譯時間亦包括在發言時間內，這是我們的規範。另外未事先登記發言者如有意見表達，可透過已事先登記者，宜在分配的時間內代為陳述，這是有關意見陳述的這部分。相互詢答部分，進行方式是每回進行相互詢答時，主席會確認所有發問的人員，有問題的舉手，算有幾個人要發問，再來按支持本案者反對本案者順序相互發問，由正方先問，然後反方回答。也許正方會認為第一個問題可能答覆的沒有很完整，他可以再問，就同一個問題，請反方再答。這一輪如果結束之後，就由反方問正方答，這樣相互的進行下去，直到所有的問題都問完。但是因為我們有時間的限制，所以可能沒辦法讓大家暢所欲言。另外發問的內容，還是限於本案產業損害有無及損害與傾銷之間因果關係方面有關的問題。發問者離題或回答問題答非所問，主席可要求停止發問、回答，或要求同一團體人員補充。另外發問及答覆的時間分配，我們原則上發問一分鐘，回答三分鐘；不過主席可視問題的複雜程度予以加長，另外沒有事先登記發言者如果有問題詢問對方時，可透過已事先登記者的公司或機構代為發問，如有必要主席亦可請非屬前列團體的與會者回答相關詢問。剛才正方已經提過類似的問題，但我想還是麻煩沒有登記事先發言者，如有問題詢問可以透過原來登記發言的人，來表達問題。另外接下來就是調查工作小組成員會問一些問題，他們對本案有一些問題，請正反雙方來答覆。另外一個節目是主席會徵

詢正反雙方對於本案，目前本會處理的一些程序如果有不清楚的地方，我們可以代為回答，最後是聽證後資料的補充，及聽證紀錄確認的相關事宜。我想資料都在給大家的聽證注意事項裡面，我想大家可以仔細的看一下，如果有不清楚的地方可以再詢問我們。那有關於意見陳述的部分，我不曉得支持本案者的發言次序及時間是如何？

申請人代理人王仲律師：

有關正方及反方發言時間分配的問題，按照原本我們所收到的通知函，和貴會有關聽證的規則，我們看不出來在分配的時候，會由貴會來事先針對每家公司，來安排它的發言時間，因為原本我們的瞭解而且按照貴會的慣例，是按照正方、反方，或者說是利害相同的團體，那麼統計出來分配一個時間，例如說本國的申請人，他們的總時間是多少？那麼反方的有關外國的廠商或是進口商等等，他們時間是多少？那麼目前按照這個程序規則來講，似乎跟我們的瞭解和貴會的規則，還有以往的慣例等等，似乎有所變更，我們想是不是能夠給予雙方發言的團體，相當的一個彈性能夠讓與會者能夠就他的部分，儘量的來發言，那麼只要總發言時間，不超過每一方所謂三十六分鐘的這樣一個時間安排，我想就應該可以准許，是不是能夠請主席同意這件事？

主席：

我想這一方面應該是沒有問題，因為總時間是三十六分鐘，就正方來講，原來登記發言四位，但我不曉得你們這四位怎麼來分配這時間？

申請人代理人王仲律師：

現在我們所分配的時間，預定是先由台灣區水泥工業同業工會裴總幹事，他的時間是兩分鐘，接下來是台灣水泥公司黃健強黃副理，他的時間預計大概是十三分鐘。

主席：

請再重述一遍

申請人代理人王仲律師：

第一位是裴總幹事，兩分鐘。第二位是黃健強黃副理他的部分是十三分鐘，第三位是陳麒麟陳理事長，他的時間大約是五分鐘，

最後再由我來做一個說明，時間是十六分鐘。其次；抱歉，主席我還是要提出這個問題，因為我們瞭解就是同時這個，在事先登記發言的時候，我們鑑於有關本案申請人總共是五家公司，當然就是說，我想如果五家公司都上場的話，可能會讓時間的安排並不是很理想，大家都沒有辦法暢所欲言，所以我們也是選擇性要求申請人廠商的部分，我們只有由台泥公司來代表，他們的人來代理、來發言，那其實其他的與會的廠商，當然也是有意見，只不過是當時可能並沒有做這樣的登記，那麼實際上也是考慮到有關時間分配的的問題，但不表示其他公司並沒有意見，特別是本案從前一案有關於預力鋼絞線以後，採取這種交互詢答的方式，那麼在第二輪交互詢答的階段，雙方其實是很難預期，對方在他的陳述中間是不是有任何特殊的事實，會牽涉到申請人或者說是反方的外國廠商、進口商，他們本身公司特殊事實的部分，而針對這些特殊事實的部分，其實是屬於個別廠商、個別公司代表，他們可能本人所知悉的事實、或證據資料，那如果說不由他們本人來直接提出意見或來發問，或來答覆的話，事件上可能會影響到相關廠商代表、公司代表他們的權益，那麼我們建議至少在第二輪的時候，在發問和答覆的這個部分，是不是能夠對於要事先登記發言的這部分限制加以排除，我想這是不是能請主席斟酌？特別是我們也在事前有把這個請求跟貴會提出。

主席：

我想王律師我瞭解了。我不曉得反方有沒有意見？

APO Cement Corp.代理人黃鈺華律師：

我們有意見。因為這個規定就是說，如果你要發言就要事先登記，那如果沒有事先登記，照規則就是不能發言，那我們也是希望說在這個遊戲規則裡進行，否則的話到時候會很亂。而且這上面已經說明，如果沒有登記發言的可以把這問題轉給已經登記發言的人發言，那這個規則其實也是可以達到目的。

主席：

OK！既然有意見，我們還是維持我們原來的作法。

申請人代理人王仲律師：

對不起，我還要澄清一下，抱歉。主席請問一下，這是發問的部分有限制，但是答覆的部分呢？

主席：

答覆沒有限制，只有發問。所以正方的意見陳述發言次序，我想已經安排好了。那我不曉得反方部分，因為有四個團體，第一個是韓國的雙龍公司，是有九分鐘的發言時間，也就是意見陳述時間有九分鐘，那次序上是由韓國的雙龍公司，大家沒有意見的話，就由他們為發言的第一順位。由朴總經理來發言，由邢先生來翻譯。OK！那第二順位是菲律賓的APO不曉得你們現在安排如何？你們九分鐘之內是由誰發言，你們最後一個？OK！那再來是華虹公司在不在？三分鐘！OK！

主席：

要讓給誰？

要指定，假如不指定，那個時間就放棄。

主席：

請確認一下要給誰？給菲律賓的還是給韓國的？OK！台宇公司的吳總經理你有九分鐘的發言時間，OK！順位第三。所以APO有十五分鐘，那你們由誰發言？OK！那黃律師有十五分鐘。那還有沒有其他問題需要我們回答？

另外我補充一下，在交互詢答的部分，問問題跟回答問題基本上是一分鐘、三分鐘，那因為我們為了避免去干擾到大家陳述，所以我們不按鈴去提醒你現在還剩幾分鐘，完全由主席來掌控，因為主席看你們問的問題跟回答問題，是不是很貼切，是不是已經足夠了，他來做控制，只有陳述意見的地方，我們會由按鈴來控制時間。

主席：

不曉得還有沒有其他問題？

申請人代理人王仲律師：

有關交互詢答這個部分，發問的順序是說正方這邊問完一個問題，反方馬上回答，然後再由反方問第二個問題，正方回答，還是正方問第二個問題，反方回答。

主席：

我想是這樣的，由正方先問一個問題，然後反方回答，回答時主席可以聽他回答的情況，可能你問的問題覺得他回答不是很切合的你的問題的話，主席可以請你再針對剛才那個問題，繼續再問一下，對方可以再繼續回答。把第一個問題解決完以後，再接下來換反方問題。是交叉的，第一個正方的問題解決了以後，反方開始發問，然後反方的問題解決了後，然後正方再發問，接下來就以此類推。所以這個時間完全是由主席掌控。

主席：

如果沒有什麼其他問題，我們九點半等吳青松吳委員，然後正式開始。謝謝。

最後面後座的人，不好意思我們沒有預備桌子，所以不方便擺茶水，所以你們需要用茶水的話，在我們旁邊有預備一些茶水，請自行取用，謝謝。

「亞洲水泥、台灣水泥、幸福水泥、信大水泥及中國力霸等股份有限公司申請對自韓國、菲律賓進口卜特蘭水泥及熟料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紀錄

一、時間：九十年八月二十日上午九時三十分整。

二、地點：台北國際會議中心二〇一A、B、C室

三、主席：吳委員青松

五、出席人員：

台灣區水泥工業同業公會

台灣水泥股份有限公司

亞洲水泥股份有限公司

幸福水泥股份有限公司

信大水泥股份有限公司

中國力霸股份有限公司

建台水泥股份有限公司

台灣區預拌混凝土工業同業公會

裕成工業股份有限公司

國勝建材有限公司

理律法律事務所

駐台北韓國代表部

Ssangyong Corp.

Tongyong Major Corp.

CEMEX

義信會計師事務所

新時代經貿法律事務所

常在國際法律事務所

四、紀錄：邱照仁、陳世昌

裴傳忠、王慶堂

黃健強、尤亞元、張政堯

楊桐欣、余佩萍、陳國樑、陳國欽

陳坤源、劉彥麟

張清壽、洪瑞婉

盧俊良、杜聰明

黃本明

陳麒麟

林生財

林國順

王仲、徐雪舫

李丞宰

Park Chung-suk、Hsing Dong-chun

李鎔仲

Jannette V. Sevilla

賈國棟、陳香君

黃鈺華

黃慶源、何麥克、許純菁、



華虹企業股份有限公司  
台宇實業股份有限公司  
東宇興業股份有限公司  
馬頓公司  
工業總會  
台灣省工業會  
財政部關政司  
調查工作小組

本會顧問  
本會

Chan C Saik ,  
Elián S. Habayeb, CPA ,  
Joaquin Grillo , 吳冠昇  
王進財  
吳林聰、魯肇燦、黃桂真  
何榮華、魏敏惠  
劉邦基  
羅維德  
鄭福生  
戴秋萍  
陳淑杏 (請假)、黃裕峰 (請假)、  
林美杏、鄭瑞熾  
沈筱玲  
黃智輝、阮全和、李木青、  
劉金明、邱照仁、邱光勛、  
郭妙蓉、蔡佳雯、陸淑華、  
李淑卿、張碧鳳、劉公君、  
劉必成、林馨山、陳雅玲

## 六、會議內容：

主席：

### 一、產業損害初步調查聽證之緣起

財政部依據亞洲水泥、台灣水泥、幸福水泥、信大水泥及中國力霸等股份有限公司之申請，經該部關稅稅率委員會於九十年七月十六日第九十二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，於九十年七月十九日以台財關第〇九〇〇五五〇三九七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，自九十年七月二十五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。

## 二、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，並經本會於九十年八月八日公告，及於九十年八月十日刊登經濟日報，周知所有利害關係人。

## 三、請黃執行秘書智輝報告本案處理原則。

### 黃執行秘書：

#### 一、聽證主席之指定及其立場之說明

聽證主席之指定係依據「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。本次聽證主席依主任委員（經濟部林部長兼任）指定之委員輪案順序由吳委員青松擔任本案督導委員，負責督導本案產業損害調查工作小組。吳委員來自學界，為台灣大學國際企業學系教授，其立場中立客觀。

#### 二、聽證之法令依據

聽證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

##### 1、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」。

##### 2、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、實地訪查及舉行聽證，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。

##### 3、處理時限

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日內完成，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九月七日完成，必要時延長二分之一則為九十年九月二十九日。

4、上、下游產業兼顧原則

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

5、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，因此除要求當事人及其他利害關係人提供書面資料外，另亦進行實地訪查，舉行聽證，使當事人及其他利害關係人能充分表達立場及提供意見。

6、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。

接著請調查組阮代組長全和說明本案之調查進度。

阮組長：

一、申請人：

亞洲水泥、台灣水泥、幸福水泥、信大水泥及中國力霸等股份有限公司

二、涉案貨物：

卜特蘭水泥之第一型水泥、第二型水泥暨其第一型、第二型熟料，英文名稱為 Type I and Type II of Portland Cement and of its Clinker。海關進口稅則號別及商品標準分類號列為二五二三·二九·九〇·〇〇·二及二五二三·一〇·九〇·〇〇·三。關稅稅率第一欄及第二欄稅率皆為〇%。

三、涉案輸出國：

菲律賓、韓國

四、申請人主張：

自菲律賓、韓國進口之卜特蘭水泥及熟料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。

五、調查工作小組進度：

1、九十年七月二十五日

展開產業損害初步調查工作

- 2、九十年七月二十七日 召開產業損害調查工作小組第一次會議
- 3、九十年七月三十一日 召開產業損害調查工作小組第二次會議
- 4、九十年七月三十一日 函請各利害關係人提供調查資料
- 5、九十年八月八日 公告展開產業損害初步調查及舉行聽證
- 6、九十年八月十六日 實地訪查國內生產廠商台灣水泥股份有限公司和平廠

主席：

我想等一下就進行聽證會，那我們已經有事先協調好各位發言的一些次序跟時間，那請發言人就本案產業損害之有無及損害及傾銷間的因果關係方面做陳述意見，如果你們有書面意見及補充資料，事先還沒有向本會提出，請簽名、蓋章，並自行放在場外指定的場所，聽證進行中我們就不再接受書面的資料，以免干擾聽證的進行。那簡單的再說明一些，因為我們剛才已經有事先協調過一些聽證的注意事項，在這邊再強調幾項重點，為了便利我們聽證程序的進行順利，把我們的手機關機，第二聽證的目的是為了聽取各方意見，所以現場我們不做任何結論，那麼第三與會的代表發言提起本會時，就簡稱貿委會就可以了，發言期間，我們盡量能夠對意見的陳述，避免對他人發言進行干擾，那麼針對案件相關事情，提出意見陳述，不做人身的攻擊。那麼接下來我們再簡單的說明聽證的程序，我們基本聽證程序分為三部分：第一部分是意見陳述部分，第二是相互詢答，以及調查工作成員發問，有關意見陳述的進行方式，是不是可以請阮組長說明，事先登記發言的發言順序與時間

阮組長：

在支持本案者這部分，意見陳述的順序是這樣的，剛才已經協調過，第一個發言的是台灣區水泥工業同業公會的裴總幹事，裴傳忠裴先生，他是第一個發言，發言的時間是兩分鐘，那第二個發言的是台灣水泥股份有限公司黃副理黃健強先生，他有十三分鐘的發言時間，然後第三位是台灣區預拌混凝土同業公會的陳理事長，他有五分鐘的發言時間，最後一個發言的是理律法律事務所王仲王律師，他有十六分鐘的發言時間，這是支持本案者。另外反對本案者，發言的次序和時間是這樣分配的，第一個發言的是韓國的雙龍水泥股份有限公司，MR.PARK，他有九分鐘的時間，當然包括翻譯時間。第二個發言的是華虹企業股份有限公司，王經理，他有三分鐘的發言時間，第三個發言的是台宇公司吳總經理吳林聰先生，他有九分鐘的發言時間，最後一個是常在國際法律事務所黃律師，他代理 APO，發言時間是十五分鐘，這是意見陳述的發言順序及發言的時間，報告完畢。

主席：

因為我們的效率還蠻高的，所以我想我們就開始進入意見陳述的部分。

台灣區水泥工業同業公會裴傳忠總幹事

吳委員、各部會長官、各位廠商代表，早安！我是裴傳忠，代表台灣區水泥工業同業工會總幹事之發言。首先，感謝大家有抽空到這裡來參加此次的公聽會，此次公聽會對我們水泥工業有深遠的影響。尤其對本會會員廠商的未來有重大的意義，本工會關切會員廠商的委屈跟損失，由於菲律賓及韓國業者繼這幾年來以低價大量，對我國市場傾銷水泥及熟料，致我國產業及本會會員廠商嚴重損失，除了亞洲水泥、台灣水泥、幸福水泥、信大水泥以及中國力霸公司已經提出，課徵反傾銷稅以及臨時反傾銷之申請案以外，本會徵詢全體會員的意見，全體一致，強烈的支持本案。那麼下面我們請台泥水泥公司的黃副理黃健強先生，為我們陳述本案的原委，謝謝。

台灣水泥股份有限公司黃健強副理：

主席、各位長官、各位廠商代表，我是台灣水泥公司業務部副理黃健強，我今天代表本公司以及亞洲水泥公司、幸福水泥公司、信大公司、中國力霸公司，針對菲律賓跟韓國進口水泥及熟料，涉及傾銷的案件。我們提出課徵反傾銷稅與臨時課徵反傾銷稅，那麼感謝貿委會以及財政部已經展開初步的調查，那麼今天舉辦這個公聽會，我今天很簡單的，首先把水泥工業的特色跟地位說明一下，也講一下我們全球水泥產業結構的變化，那麼以及菲律賓及韓國進口水泥對台灣傾銷的事實，以及對我們產業的影響，以及我們申請人訴求的希望。那麼我簡單講一下，大家都知道水泥工業是一個資本密集的工業，那麼以現在年產一百五十萬噸的規模旋窯設備，需要耗值新台幣三十五億，它是一個內需型的，內需導向的工業，因為他的體積很笨重，不經濟於長程的運輸，不容易久存，這個是典型的內需型產業，那麼它是一個民生國防基本建材，舉凡一般建築，各種公共工程、基礎建設、國防工事，都需要這個建材，它沒有辦法由其他產品來全部替代，那麼水泥產業它是一個連續生產的製程，這就是為什麼水泥業它也有少量、適量的出口，也有少量、適量的進口，來做調解。那麼另外水泥產品它的同質性很高，因為產品的差異不大，因此進口品與國產品可以相當的替代，那麼國產品的品質甚至高於進口品，但是在需求彈性很低的這種產品特性，當然價格條件是一個很重要的因素。那麼我們看看台灣水泥工業的重要性，在過去十年，我們水泥工業的產值大概是在每年平均三百五十億到五百億之間，那麼佔全國製造業產值大概百分之零點五到一之間，雖然這個產值不是很大，但是剛才提到這是一個不可或缺的產品，那麼在新興的國家，它可能有一個成長的空間，但是在先進國家已經開發國家呢？它也是需要一個成熟穩定的需求，我們以美國、日本、西歐等先進國家，它都有一定

相當的產能。那麼水泥工業對國家稅收的貢獻，過去五年，總共繳納的貨物稅達將近三百五十億，佔貨物稅課徵的百分之四點六七，可以說對於政府的財政，有相當大的益助。那麼第三我簡單說明一下，現在全球水泥產業產生一個結構的變化，就是產生一個全球化的現象，那麼以去年來講，全球前六大的水泥工業集團，控制了全球百分之二十四的市場，大概四點五億公噸的水泥產能，這個六大集團呢，它已經全球化，那麼它進入亞洲的市場，是在一九九七年亞洲金融風暴以後，那麼到目前為止，這六大集團佔菲律賓的產能百分之九十，印尼的產能百分之六十五，馬來西亞的產能佔百分之五十，泰國的產能佔百分之三十九，那麼韓國佔百分之十一，現在已經也進入到日本，台灣可以說在亞洲，唯一沒有由歐盟集團進入的生產國家。全球性的集團工業進入我們台灣，進入全球化它的策略，第一就是它用很低的價格以略奪性進入新的市場，第二就是進而擠壓當地的水泥產業，使得它的財務跟經營上發生困難，進而低價加以併購。第三在它完成整合以後，再提高價格，獲取暴利。那麼這個我們很明顯的可以從中南美洲、歐洲，它們水泥的銷售價格高達美金九十塊、八十塊一噸，那麼相當於台灣的水泥價格是兩、三倍。那麼下面我簡單說明一下，我們認為菲律賓跟韓國進口水泥對台灣傾銷的事實，根據我們調查，今年三月，菲律賓當地銷售的價格是美金五十八塊五毛七，如果折算成台幣加計貨物稅，相當於在台灣賣二千二百四十三塊錢一噸，那麼韓國一噸是五十塊七毛美金，那麼折合台幣加計貨物稅為一千九百八十五塊錢，那麼我們看看，這兩個國家它供應給台灣的進口商的成本，C.I.F一噸九百塊在加上我們課徵三百二十塊的貨物稅，那麼它的變動進口成本就已經一千二百多，再加上通商港口儲庫的折舊銷管費用，我們估計它的成本是一千四百二十塊，目前這些進口商在台灣銷售的市場價格是新台幣一噸一千一百塊錢，那麼這裡很明顯的有傾銷的事實，是用低於變動成本的價格在銷售。那麼我們來看這個差異圖，我們看兩國水泥的進口商，從去年到今年上半季的銷售價格，去年第一季的時候，他們的銷售價格還在一千六百五十塊左右，那麼在第二季、第三季以崩盤的方式，一噸下降了四、五百塊錢，開始以一千二、一千一的價格長期的虧本銷售。談到價格以後，我們看看這個量。韓、菲兩國它的進口量，佔台灣進口總量的比例，在一九九七年它佔百分之六點三七，去年提升到百分之二十點八，那麼今年第一季達到總進口量的百分之六十，我們看它市場佔有率的變化，一九九七年，韓、菲兩國在台灣市場的佔有率是百分之零點六五，到去年提升到百分之六點零二，那麼今年第一季已經提升到百分之十一點六九，相對國產業者市場佔有率就受到擠壓，從將近百分之九十降低到百分之八十，那麼我們再談一談韓、菲兩國對我們台灣水泥工業的影響，那麼我舉我們本公司台灣水泥公司為例，台灣水泥公司響應政府的號召，在經濟部開發的和平工業區、水泥工業區裡面，建了和平水泥廠，建廠的目的就是希望能平衡東、西部的發展，配合產業東移，填補西部礦源枯竭以後，各廠減產的產能。另外，就是根留台灣，我們投資了二百四十億建造水泥廠，當然另外投資了四百億的發電廠和一百二十億的港口，那麼這兩套設備分別已經投產。那麼鑑於進口水泥低價傾銷，使得台泥公司不得不宣佈第三套的旋窯無限期暫停。那麼這個是目前和平水泥廠的工業區的鳥瞰圖，這個是水泥廠，這個是新建的港口，這個是發電廠。那麼由於進口水泥大量的傾銷，使得台灣水泥公司不得不在其他的工廠，也因為庫滿，

停窯減產。那對於整個其他的公司來講，也是不得有庫滿、停窯、減產的計劃，那價格下跌，當然是因為受到市場價格破壞性的價格損害。那麼是整個價格往下降，當然這個結果從去年開始，國內水泥同業整體而言，本業就陸續出現虧損，持續到今年第二季，那麼最後我說明我們今天申請訴求的目標，我們不反對進口水泥，因為我們是水泥業，我們也出口水泥，我們剛才講到水泥業的特性，就是用進口、出口做整個產銷的調解，但是我們比較不樂意見到的是，這種略奪性的傾銷背後，是不是有隱藏著某種玄機跟危機。那麼我們不希望未來，我們的產業、我們的國家，以及我們的消費者受到傷害，那麼我們需要的是什麼呢？我們需要的是建立一個公平合理競爭的環境，我們希望在供需原理的情況下，能夠有一個合理的利潤，我們除了價格競爭以外，我們也希望能做非價格的競爭，那麼最後我是呼籲政府能夠重視，希望讓我們產業有一個健全發展的空間，也使得我們的產業能夠根留台灣，謝謝！上面我簡單的做了報告，那麼接下來我想請我們水泥業最大的消費者，就是預拌混凝土業，台灣區預拌混凝土工會理事長，陳理事長。對於這個案子，發表他的看法，謝謝！

台灣區預拌混凝土工業同業公會陳麒麟理事長：

主席、各位部會的長官、各位廠商代表，大家好。我是台灣區預拌混凝土工業同業工會理事長陳麒麟，也是？公司的負責人，我從預拌混凝土的角度來看向各位報告，我贊成控告反傾銷法，我覺得水泥業最傷腦筋的地方就是成本大起大落，尤其是水泥在預拌混凝土業所佔的成本，在三成到四成。假使水泥的單價大起大落，會造成混凝土成本的控制非常困難，因為我所做的工程，這個公共工程都要好幾年的時間，所以我要和客戶談生意都很難談的好，為什麼呢？因為單價的起落，增加糾紛而產生較大的風險，所以在我混凝土的這幾年來都很不好經營，大部分的業者也都是賠本在做，因為糾紛多風險大，所以別間的公司都在賠錢的邊緣，因為最近的景氣不太好，跳票的機率業很高，所以有部分的混凝土業者，要調低單價來不正常的搶生意，讓我們非常難做，以我們這幾年來的經驗，原料跟成本都相當穩定，這個行業一直都是良性競爭，像三、四年前，水泥在二千塊上下，浮動不大，我們在做就不像現在這麼激烈；因為最近一年來，有進口水泥安置在菲律賓、韓國進口到台灣，當時它用超低的單價來搶這個市場，到目前拼的比我國成本還低，在我瞭解，這幾年來菲律賓在國際大集團下的水泥公司控制，成本超低來搶這個市場，讓它們沒辦法撐下去。最後，幾間合併，聯合產銷控制水泥單價，這種作法讓我感到非常擔心，萬一這個情形發生在台灣，我們會像菲律賓一樣也受他們控制，他們搶去了消費者，讓台灣的業者做不下去，最後，我以我的立場與角度，我希望維持這個市場的穩定，避免將來發生市場上的紛爭，我支持反傾銷案，謝謝大家。

申請人代表人王仲律師：

主席、黃執秘、各位長官，各位廠商代表，各位來賓大家好，我是理律法律事務所的王仲律師，那麼接下來就由我來代表亞泥，台泥，幸福，信大，還有中國力霸等五家申請人。來說明國內水泥產業，因為韓國和菲律賓低價傾銷水泥和熟料的原因，導致國內產業受到重大損害的一個事實，和一些詳細的數據。首先我想先簡單介紹一下本案的涉案的同類貨物，那麼本案的涉案的同類貨物，包括

卜特蘭水泥中的一型和二型水泥，還有它一型和二型的熟料，一型水泥也就是一般的水泥，那麼二型水泥比較是用在一些特殊的工程上面，包括港灣、碼頭等等這些特殊工程，至於熟料的部分，那麼基本上熟料它只是水泥的半成品，本身除了研磨成水泥以外，並沒有其它的使用，那麼也沒有一個獨立的經濟價值。所以基於這些理由，我們在現實處理面都有做一些相關的說明。我們請求貿委會能夠將一型，二型水泥，和一型二型熟料列為單一的一個同類貨物，那麼基本上水泥它的稅號是 25231090003，水泥熟料是 25231090003，我們在這邊必須特別要說明一點；就是無論是韓國和菲律賓進口的水泥，或是國產的水泥，那麼從它的物理特性，從它的特徵，基本上是毫無歧異的，那麼對於消費者來講，一桶國內的水泥，和一桶韓國或菲律賓的水泥，大概很難分辨出來它們中間的差異，另外在銷售對象和通路上面，韓菲進口的水泥和國產的水泥事實上也是，具有一個相同的銷售對象和通路。換句話說，在這些物理特性、特徵，還有銷售對象和銷售通路都相同的前提下，錢，價格變成消費者在購買選擇上的一個唯一，或者說一個主要的選擇，這也可以說明，為什麼會在一個價格競爭的狀況底下，為什麼韓國和菲律賓的水泥，它們可以在過去幾年用低價競爭到國內，特別是在二〇〇〇年三月以後，更用一個崩盤的方式，用一個價格打壓的方式，大舉入侵我國市場，更利用去年三月以後，菲律賓業者跟國內經銷商簽定長期的經銷合約以後，取得據點，大舉入侵我國市場的事實。那麼基本上本案雖然是由五家公司來提出本件申請，但基本上這個案子，我想無論是說從法令要件，從產量的比例來看，申請人已經高達百分之八十三，另外剛才工會的總幹事，裴總幹事，也說明過本會的其它會員，也包括嘉新，欣欣，東南，建台，環球等，都對本案表示支持，表示他們受到韓、菲水泥傾銷，受到嚴重損害的一個事實。那相關的本案的同意書等等，這些會員廠商都有提陳給鈞會，還有財政部做一個參考。那接下來針對產業損害的一個考量因素，按照課徵實施辦法第二十六條的規定，基本上是要考量三個層面：

第一個是有關進口數量，這個當然是包括有關進口的絕對數量，和相對於國內的生產量和國內的消費量的一個數字，它的成長的變化等等。第二個層面是要來看價格影響的部分，就是包括韓、菲進口它們的價格，對於國內同類貨物市價，所造成的影響，第三當然是說從產業的衝擊面，來考量有關產銷存，設備利用率，銷售價格、獲利率等等，還有投資報酬率等等這些淨指標，因為進口韓、菲低價水泥的關係，導致國內產業受到嚴重損害的一些經濟上指標，出現了一些變化。接下來，我們就來看一看，按照這個法規所規定，三個層面，我們來逐一解釋一下本案，它確實符合產業損害的事實，那麼首先，各位可以看到，在菲律賓和韓國從一九九八年，也就是鈞會所選定的資料選樣期間之內，九八年、九九到二〇〇〇年，事實上都持續維持著一個大幅成長的幅度，那麼在目前



這個表單上面，大家可以看到，這個最後一欄，看起來似乎有稍微減緩的一個現象，但事實上我想請主席，和執秘和各位長官要注意的就是說，基本上最後一欄所呈現的數字是二〇〇一年第二季的數字，換句話說，按照這個數量比的增加幅來看，單是到今年的第二季，菲律賓和韓國全年輸出到台灣進口量的數字，已經和去年全年度的進口量數字是相當的，那麼如果說再將菲律賓和韓國，這兩個進口量合併來看，那剛才台泥的黃副總也做了一個說明，事實上菲律賓和韓國進口量佔我國整體進口市場佔有率，已經從九八年的百分之三持續攀升到二〇〇〇年的百分之三十左右，那麼到了今年第二季的一個數字的時候，菲律賓和韓國它的進口量佔我國全體進口市場比例，已經高達百分之六十三點一，那麼可見菲律賓和韓國確實是我國進口的主要來源，那麼方才黃副總也做了一個說明，基本上從另外一個相對數量，相對於國內消費量的數字來看，事實上也可以看到菲律賓和韓國他們合計的市場佔有率，從百分之一不到持續攀升到二〇〇一年第二季的百分之十二左右，那同樣一個增長的比例，一樣也是類似的曲線，也是持續往上攀升的一個狀況，為什麼菲律賓和韓國的進口同類貨物，能夠從市場佔有率不到百分之二的狀況，持續攀升到市場佔有率高達百分之十二的狀況，很簡單，我們剛才台泥的黃副總也提到，水泥業基本上它是一個內需型產業，運費上基本上是一個價格或成本中間一個非常重因素，所以原本國產業者應該有一個它非價格的競爭優勢，但是面對一個價破壞性的價格，一個低價的價格，顯然國產業者再怎麼樣節省成本，再怎麼樣努力銷售，可能都沒辦法面對，這樣一個低價求售的一個事實。那麼這個有關菲律賓和韓國進口商，它們C.I.F.的價格，和菲律賓和韓國進口商，它的基本上進口成本和售價推估的數字，我們可以看到，基本上它們進口商要銷售的水泥至少它的價格應該是一千四百二十塊，這中間還未含利潤，但實際上在菲律賓水泥在台灣的内銷售價，已經低達一千一到一千二左右這一個數字。但是如果我們來比較有關菲律賓和韓國有關它的進口單價和國內的内銷平均價格的比較，我們可以看到，首先這條是有關韓國稅後的單價，我們這邊計算是把它按照海關統計的一個C.I.F.的價格，加上按照一型水泥的三百二十塊貨物稅的方式，來計算出它的稅後的售價。這個是菲律賓的部分，基本上也是按照C.I.F.加上一型貨物稅，一型水泥貨物稅三百二十塊的價格，大致上可以看到菲律賓和韓國大概維持在差不多類似在一千一到一千二左右一個稅後的價格，第三條線，是國產水泥的平均售價，基本上從九九年第一季度大概是兩千塊，那麼持續滑落到兩千零一年第一季不到一千五百塊，大概一千四百塊左右，當然，這個數字是用進口C.I.F.價格加上貨物稅，做的一個推估的數據。那麼或許沒有完全反應有關市場的行情、實際的現況。我們再來看下一個售價上的比較，我們可以觀察到這條曲線，從九九年的第一季開始，原本當時韓菲進口商它們的進口售價，大致上還維持在九九年差不多是一千八百左右的水準等等，到了九九年的第三季，大概有些小幅的攀升，但是我們可以發現這中間產生了一個非常大的變化，這也是我們剛剛跟主席、跟各位報告的是，在二〇〇〇年的三月發生了一個重大的變化，也就是菲律賓業者跟國內進口商，簽定了長期經銷合約後，事後，開始施展一些價格破壞的手段，從售價的調查上，我們可以很清楚的看到，從九九年第四季，原本大概是在一千七百或一千六百五十左右，大幅下滑到二〇〇〇年第一季接近到一千六百左右，再往下滑到第二季的低於一千六百，大概只有一千二

百五十左右，然後再持續滑落，到了第四季已經低於一千兩百，到了今年第一季更低達一千一百的水準。這也可以說明為什麼菲律賓和韓國可以在我國的內銷市場上，在短期內，把市場佔有率大幅拉升到從不到百分之一，持續拉升到百分之十二的一個結果。各位可以看到這條線，事實上在九九九以前，雖然雙方還維持一個可以忍受的差距，但是實際上從二〇〇〇年開始，特別是第二季，原本國產業者售價是微幅往下滑，到了第三季降幅更厲害，可以看到從一千到一千五百左右，大幅下降到一千五或一千四百五十左右這個區間，然後再持續往下滑，雙方差價的幅度持續的擴大。那麼這正可說明，我們觀察到一些進級資料，為什麼它持續往下滑的原因，如果從產量來看，左邊這邊，是我們按照工會所統計會員廠商產銷存的數字，所彙整的一個資料，可以很清楚的看到從九八年、九九、二〇〇〇年這個產量是持續滑落，基本上這個趨勢跟按照申請人他們個別產量統計的數字，是相當的。這個是國內整體產業的內銷量和申請人內銷量，和內銷值的對照。基本上工會因為並沒有統計內銷的銷售金額，所以我們沒有另外再做一張表格來說明有關工會的內銷值。從這個圖表上面來看，其中最重要的意義，各位可以看到的，在內銷量的部分，申請人的部分，從九八年、九九、二〇〇〇年有持續滑落的現象，在九九到兩千年這產量滑落的比例大概是百分之二到百分之三左右。但另外一方面，在生產人內銷值的部分，卻有一個巨幅滑落的現象，高達百分之十到百分之十二，這可以說明國產業者在內銷的通路，因為受到韓、菲業者低價傾銷水泥的打壓，導致它的單價嚴重的壓縮，所以才會發生內銷值事實上它所衰退的幅度遠大於內銷量，再接下來，我們看一下有關庫存量這部分，基本上，水泥原本是一個不耐久存的产品，所有的業者都盡量會消化庫存等，但是二〇〇〇一年第二季，事實上卻出現一個庫存積累的一個狀況。設備利用率，我想是呈現一個相同的趨勢，我這邊就不再多做說明。申請人合計的營業利益和虧損，在九八年、年都呈現了持續下降的幅度，特別是在二〇〇〇年，以二〇〇〇年全年目前來講，雖然是從全年的數字來看，似乎還是一個正值，但實際上如果是從全年的數字來看，似乎還是一個正值，但實際上如果是鈞會在審議研究申請人所填答的問卷以後，更可以發現，在二〇〇〇年從第二季或第三季開始，幾乎每家國內產業都發生虧損的現象，那麼這個虧損持續到兩千零一年的第一季，投資報酬率同樣呈現了一個下跌的幅度，我們在這裡更加以說明，除了本案有重大產業事實的以外，將來更有受到重大產業損害之餘的一個狀況，這個基本上是菲律賓它的產能和需求量的對比，各位看到從二〇〇〇一年按照菲國業者他們自己預估，大概會有一千一百萬噸的過剩產能，韓國也類似這個狀況。剛才我們也談到，原本水泥是一個內需型的產業，實際上因為有全球化的趨勢，因為整合的關係，再因為菲律賓和韓國相對於台灣的位置來講，基本上從菲律賓和韓國運水泥到台灣來，和本國的業者為了配合政府產業東移的政策，移到東部後，事實上船運的距離是相當的，換言之，以往傳統運費價格的優勢可能已經不再存在了，所以鑑於菲律賓和韓國有過剩二千三百萬噸的產能，台宇公司和菲國業者有一個長期經銷合約等等，而且陸續購併其他業者，那麼我們可以發現確實國內產業有受到重大損害之餘，那麼我們請求鈞會特別注意的一個事實就是，我國產業在本案特別有在暫時保護的必要，因為他們在今年前三季之進口量已比去年同期巨幅增加百分之四百六十四，謝謝！

主席：

謝謝，因為時間已經到，有些部分我們有書面的資料。接下來我們就請反對本案一些相關的業者代表，及相關人員，就本案提出他們的意見。第一位是 Mr. PARK。

Ssangyong Corp. Mr. PARK：(翻譯)

首先，對於今天的來賓、長官，各位產業界的代表，參加這個聽證會。今天需要翻譯在旁邊說明，不曉得在時間上是否合宜，請大家諒解。首先，對於韓國對台灣水泥出口的動向做一個說明，之前，韓國水泥每年外銷到台灣的數量，大概在二十萬到三十萬噸之間的數量，韓國水泥的主要供應廠商，是以水泥生產的廠商為主，去年二〇〇〇年到今年二〇〇一年上半年數量所增加的原因，主要的原因在韓國有一家 LAFAGE HALA 他的數量進口到台灣，新的取得量所造成的。別掉多出來量的話，從去年到今年的量，跟以往所進口到台灣的量並沒有多大的差異，現在說明的是韓國一個業界的立場，韓國跟台灣在一九七六年開始在韓國的漢城，我們創始了一個叫做 ACPAC 的會議，透過這個機構，每年雙方面加上現在亞洲七個國家的水泥業者，一年一次的聚會，透過這個聚會，大家交換了很多區域內的意見。另外說明韓國跟台灣的水泥業者，以往開始對水泥方面雙方面的市場都維持了一定友好的關係，下面對於這次提起控訴的公平性做一個說明，以往以來，台灣進口最多量的國家是日本，日本本身是透過雙方面事先的協議，在控訴案的對象裡面剔除。但是韓國的情形，因為台灣跟韓國歷久以來，一直就維持了一個良好的關係，可是在這次案件中沒有任何事先的意見及協議，提出來控訴的部分，韓國水泥業者感到非常驚訝，也非常遺憾，下面對於產業控訴的部分，有違公平性方面做一個說明。對於事先篩選國家進行協商部分，似乎有違公平性，而且對於這次處理的模式，是不是有抵觸貴國內的相關法規，或者是國際的相關法規。下面說的是產業的傷害方面，我們分做價格方面，數量方面，對未來的產業傷害的分析，來提出說明，價格方面來講，韓國出口到台灣的價格，這次提出反傾銷東部地區的五家廠商，銷貨到台中地區的出廠價格並沒有太大的差異，也因此可以證明並非是韓國生產廠商的低價供貨，而導致貴國市場價格的傷害。以數量方面來說，以去年為準，韓國進口台灣水泥的數量，跟貴國所需求的相比，大概只有百分之二左右，跟總年度的進口量相比大概百分之十的水準，而相較於日本、菲律賓的年度進口量，佔整個進口量的百分之八十來看的話，實在是微不足道，下面對於往後傷害的分析做一個說明。

主席：

很抱歉，時間到。是不是可以改以書面來報告，因為我們事前有約定是九分鐘，已經到了。所以書面資料給我們。

Ssangyong Corp. Mr. Chung-suk PARK : (翻譯)

韓國最後要做一個結論。

主席：

恐怕時間超過，是不是等一下協調其他人員，如果有時間的話再發言。

Ssangyong Corp. Mr. Chung-suk PARK : (翻譯)

那這樣的話，我們其他部分就用書面資料。最後祝大家身體健康。

主席：

好，謝謝。因為時間的不足，等一下用書面資料。那接下來另外一位，華虹企業公司王經理。

華虹企業股份有限公司王經理進財：

主席、各位長官、各位同業先進，我是華虹企業股份有限公司貿易組經理，本公司為水泥熟料研磨廠，下列三點意見報告說明：

第一、本公司去年從日本跟韓國總共進口了一型水泥、熟料，大約十八萬公噸，主要是製造爐石水泥，進口數量不多，僅佔全台灣總生產量大概百分之一，比例極小，價格大約在 C.M.F. 二十二塊左右，進口成本換算 C.M.F. 二十一乘以匯率三十三，再加上港口的裝卸費用 R.S.D 加上卡車運費到本公司所屬的工廠，總計大概新台幣九百一十六元。本公司亦從國內亞洲水泥公司購買水泥熟料，價格為新台幣七百九十七元，也就是說從國外進口成本高於國內水泥製造商的賣價。

第二、目前新加坡進口水泥熟料價格約在 C.M.F. 美金二十二塊左右，由此可見這乃是世界的行情價格，故不必要限制進口。如限制進口且國內水泥製造商又聯合壟斷，不賣水泥熟料給熟料研磨廠，那本公司所有的研磨工廠全都要關廠歇業。

第三、水泥製造業乃是高浪費能源的工業，且政府已經保護水泥業，獲得暴利幾十年，故應該積極開放，才能促進貿易自由的發展，活絡國家的經濟，故本公司反對進口設限，及反對對特定國家進口卜特蘭水泥及熟料，課徵反傾銷稅暨臨時課徵反傾銷稅，謝謝各位。

主席：

謝謝，接下來請台宇實業吳總經理林聰先生，五分鐘發言。

台宇實業股份有限公司吳總經理林聰：

各位長官、各位產業的代表，大家好。我是台宇實業吳林聰。我在這邊想說明幾件事情，我們舉個例子，今天我們要談的是水泥產業的受損，那麼我舉一個實際上的例子讓大家來做個參考。我們台灣的營建產業最近有夠慘，倒的倒、下市的下市、關的關，我想營建產業有進口商嗎？沒有。我們再舉個例子，跟營建產業最有關聯的是，我們的預拌混凝土工業，預拌混凝土工業最近這幾年來的經營狀況呢？好不好？應該是非常的不好，競爭嗎？非常的競爭。競爭到什麼程度呢？也是一樣根本就是賠本在賣，那麼為什麼賠本在賣呢？因為每個企業主都有它一定的企業社會責任，它要去履行，所以雖然它賠本在賣，可是有沒有在經營？還是繼續經營。只不過財力不好的，就關廠。相對的我們再舉個例子，我們台灣的水泥同業，是不是也一樣在賣水泥之餘、生產水泥之餘，轉投資相當多的預拌混凝土，那麼我們來請問他們，他們所經營的預拌混凝土賺錢嗎？據我所知，我在這個行業內二十年，我相信也是虧錢虧了一大堆。那麼我說的這些事情只是在證明一件事情，這是上下游產業關聯所產生的一個不幸的狀況，跟進口商有關嗎？當然有關，但不是絕對關聯。我再舉一個例子來說明，如同水泥工業理事長王令台先生所說的，去年全年水泥總共的使用量有一千八百五十萬噸左右，可是在水泥需求最高峰時候，水泥需求總共有二千八百萬噸，從二千八百萬噸一路降到去年的一千八百五十萬噸，這個降幅有夠可怕吧！另外又很不幸的，就誠如我剛才所說的，我們預拌混凝土同業為了生存，所以不惜使用爐石和飛灰來替代水泥，一年替代多少呢？一年總共替代了六百一十五萬噸，換句話說一千八百五十萬加上六百一十五萬，全年換算成水泥的總使用量，也將近有二千四百多萬噸，這在說明什麼呢？今天如果水泥如果不被這些爐石、飛灰所替代，那麼我們來算一算，台灣目前水泥同業能夠生產多少？他們是不是能夠足額的供應，我們再回歸歷史，在民國八十二年、八十三年時候，台灣的水泥市場總共需求二千八百萬噸，台灣的水泥同業生產只有二千三百萬噸、二千二百萬噸左右，當年進口五百多萬噸的水泥，為什麼當時水泥同業不提出傾銷的訴訟呢？為什麼這個時候來提？這個動機我覺得有非常的可議之處。那麼我只是在舉上面的一些例子來說明，什麼叫產業受損？我認為這只是一個上下游關聯產業的一個景氣循環而已，並不能因為最近的低價，因為最近菲律賓或是韓國的水泥進來多了一點，就說人家傾銷。我再舉一個例子來說明，我們公司在民國八十年從國外進口第一條船到現在為止，在這個過程慢慢的十幾年當中，我們也曾經跟台泥、跟亞泥買它們的水泥，把它們當成出口商。我們會在後面來提供相關的數據來證明，在當時我們跟台泥或亞泥所買到的水泥成本是多少呢？跟各位報告，我們當時所買到的水泥，到岸價格，從它們的花蓮港也好、從和平港也好，

到我們的基隆港，到我們的台中港，每一噸的價錢是一千二百三十塊錢左右，扣掉貨物稅、扣掉碼頭通過費跟管理費，一切的費用之後，換算成花蓮或是和平的離岸價格，也不過是七、八百塊錢。那麼我們現在跟菲律賓、韓國進口一噸的POB換算成台幣多少呢？也一樣是七、八百塊錢，所以我再用這個例子來證明，事實上，我們國內的水泥同業絕對有這個能力、也絕對有這個條件來跟國外的廠商競爭。所以我用這些例子來證明，今天，就如同剛剛台灣水泥公司他們有談到，他們希望能夠做到除了價格競爭因素之外，他們也希望能夠做非價格的競爭。非價格競爭的手段有很多種，除了我們都知道的服務之外，那麼我們今天是不是可以推論，提出傾銷的訴訟，是不是也是一種非價格競爭的手段。我用了很多例子來證明，我剛剛所下了這個小小的結論：今天提出傾銷訴訟，只是一個非價格競爭手段之一而已，因為從我們過去跟台亞泥買的價錢，跟我們現在進的價錢基本上是一樣的，所以從競爭條件而言，國外的廠商跟國內的廠商，都具有同樣的競爭優勢。就如同剛剛華虹經理所講的，是一個國際性的行情。另外，剛剛水泥同業也一直談到，最近這幾年來產能減少、雇用員工降低等等，我們其實都很清楚，為什麼我們國內產能不斷的在減少，那是因為從民國八十二年以來，南部石灰石礦源陸續的到期，所以包括嘉新水泥、環球水泥、欣欣水泥、東南水泥、建台水泥全部在陸續的關廠，那麼如果把這種原因也歸咎於進口水泥，所導致產能不斷的減少，這樣的原因是對的嗎？我想從水泥工業同業工會每年的年報，都可以看的出來，我剛剛舉例的這些廠商，在年產量不斷的減少，我預估在今年、明年之後，這些我剛剛所舉例這些公司的產能，應該會陸續接近於零。因為他們也轉分為進口廠商，所以我再從這個例子，跟各位舉證一下，今天我們洋洋灑灑台灣同業水泥工會，提出了這麼多的進口商，但是有幾家到了？只有台宇和華虹兩到了，為什麼其他的沒來呢？難道這些事情與他們無關嗎？他們不是進口商嗎？他們是，但是只是他們這些進口商，是由國內水泥工業去轉投資的，舉個例子而言，嘉新投資的一個嘉新國際公司，它的進口量會小於台宇嗎？還有很多類似的案例，我在這邊做一個結論：我們不希望我們貿委會成為水泥工業非價格競爭的一個手段、一個工具。謝謝！

主席：

好，時間到，謝謝。接下來請常在法律事務所黃慶源先生，做意見陳述。

APO Cement Corp.代理人黃慶源律師：

主席、各位長官、各位先進，我是常在國際法律事務所律師，代表菲律賓的APO發言。我們主要有三點看法，事實上這件事情沒有那麼複雜。

第一、我們認為我們國內廠商沒有受到損害，我們待會可以舉出一個數據來加以說明。

第二、即使有一點點損害，但這些損害，實際上都不是因為進口所造成的，也就是說，損害和進口並沒有因果關係。

第三、這件案子之所以提出，主要是我們在台灣東邊的廠商跟西邊廠商，他們之間的利害衝突，所造成的一些因素。而只是拿進口當作代罪羔羊而已。接下來我會針對這三點進一步加以說明。首先，我們要注意的是，依照我們的關稅法，要構成傾銷一定要對我們國內的產業，造成重大的損害，我強調這個「重大」。那可是我們來看看，國內產業的數據卻顯示說，它仍然是過的去。第一個我們看二〇〇〇年的總生產量，跟一九九九年來比它，只減少了百分之三，所以減少的數量相當少，而且剛才台宇也提到了，水泥被爐石粉跟飛灰所取代，就總生產量來講卻反而是有增加。第二個我們看台泥在東部的水泥廠，事實上已經擴建二廠了，總生產量五百多萬公噸，這個是對於市場造成最大影響的原因之一，也就是供給增加了非常的多。第三、我們就整體五家申請人來講，我們的一個統計，我們在去年的產量它有增加百分之二點八三，那預估今年會增加百分之十點五九，所以就五家的生產量來講，反而是一直在增加；另外在外銷方面，在去年國內產業外銷也有增加了百分之二十二，這也是相當重要的數據；我們再看進口，剛才提到要構成損害一定是進口突然增加，英文所謂的 Surge，然後導致國內損害，但我們看看整個進口的數據，卻發現，在兩千年進口的維持在百分之二十點二一，那今年上半年整個進口反而下降為十九點四五，所以進口的數量不但沒有遽增，反而稍微減少；當然從菲律賓和韓國是比較增加，可是就整體的進口量而言卻反而下降，所以這個請貿委會進一步調查一下，到底真正的原因在哪裡？那就菲律賓和韓國的市場佔有率來講，也只有百分之五或六，大家都知道，大部分都是從日本進口的，所以我們從這些可以看出來，實際上我們國內的產業，並沒有受到重大損害，或損害之虞，或是產業的建立受到延緩，因為從我們東部廠商擴廠，可以看的出來。第二點我想強調的是，即使某些一些數據可以顯示說某些一些損害，但事實上這些損害跟進口沒有因果關係。我們也可以舉幾個事實來看，第一我們認為國內價格的下降，主要是因為供給的增加，供給的增加最大的是台泥的和平廠，這是一個重要的因素。第二點我想指出來就是，就韓國和菲律賓它的進口只有在基隆、台中二個地方，並沒有包括高雄，可是高雄地區的價格，實際上也在下跌，這就可以看出來，是因為其它的因素，我想指出來最大的因素就是，我們東部的廠商在高雄地區事實上也有水泥的點可以去銷售，所以價格的主導事實上是國內廠商在主導，所以連高雄雖然沒有進口，但價格也是受到影響，所以可以看出來跟進口沒有關係，而是國內廠商自己的一個問題。第三點、國內業者認為它們的財務狀況不太好，而事實上，財務狀況不好都跟進口沒有關係，而是整體經濟環境的影響。第一點大家都曉得，台灣的經濟這一兩年來走緩，這是一個公認的事實，主計處還公佈今年會有負的經濟成長，這是一個不可否認的事實，那第二點就是剛剛台宇提出來的，我們對於水泥的需求，因為整體營造業的低潮，所以造成水泥的需求在去年減少了百分之五點七，另外的一個因素是東部的廠商，它降低水泥的價格，還有去年有關燃料的價格，就是生產成

本的價格也有上漲。另外有人提到股市下滑，這也是整體經濟因素所產生的。我們也做了一個統計，有關東部的水泥業股價下滑，到六月底是百分之四十四，而台灣整體的指數下滑了百分之四十五；實際上是幾乎完全一樣的，所以並不是因為進口的關係而導致股價下跌，而是我們整體經濟環境的關係；那另外一個因素，我們剛剛提到日本這個因素，我們國內的業者曾經在去年對日本提出反傾銷的控訴，所主張的反傾銷差額高達百分之一百三十三，可是我們覺得很奇怪，為什麼這個案子後來自動撤銷了，沒有繼續去進行。這其中的原因，我想值得貿委會繼續去調查，以上這個因素我們可以看出来，即使廠商有若干的損害，也跟我们進口並沒有關係。最後我想提出的一個重點就是，事實上這個案子之所以會被提出來，以及我們國內水泥的價格之所以會走滑，主因是我們東岸的廠商跟西岸的廠商利害關係所造成的。首先，我們來看看在十年前，我們政府為了鼓勵水泥產業向東移，因為西邊這邊人口比較多，而且礦源已經都沒有了，所以鼓勵我們廠商向東邊設廠，在我們今天提出這個案子的廠商，各位可以看出來就是台泥、亞泥、幸福、信大跟力霸五家，那這五家全部都是在東邊的廠商，那西邊的廠商是建台、正泰、嘉新、環球、東南跟欣欣，沒有一家是在作申請人的，所以也讓我們好奇，為什麼會有這個現象發生，當然我們東邊的廠商很想要降低價格，把西邊的廠商能夠驅逐到市場外上去，可是西邊的廠商為了能夠繼續生存，它最主要的方式當然是依賴進口，所以大部分的西邊廠商都從國外進口原料來加工，或者直接進口產品來銷售，我們東岸的廠商為了能夠達到控制市場的目的，它會採取一個降價的行為，我們從以下事實看出，這樣的一個策略，實際上已經在進行。

第一我們東邊的廠商是我們價格的主導者，從今年四月到六月的統計，看的出來價格已經上漲了百分之六點五，進口增加了百分之二十。假如提出控訴這方的說法，進口一增加，價格應該是下跌才對，可是在四月到六月我們卻發現價格反而是上漲，而這個時間點正好是西部廠商停止向日本進口，而改向東部的廠商去買原料，所以這個時間點正好可以看出來，進口停掉而向東邊廠商買，這個價格又上漲了，所以跟菲律賓的進口並沒有關係，另外我們還看到有一個有趣的事實，我們東邊廠商的股價下跌了百分之四十四，但是我們西邊廠商的股價也做了一個統計，他們下跌了百分之五十三，它們下跌的幅度反而更大，為什麼反而它們沒有加入控訴，提起反傾銷的案子，也是值得探討的一個事實。另外，西部的廠商為了求生存，一些情況不得不把它的儲槽賣掉，其中一例子是建台它將它們的儲槽賣給一家廠商，其中的廠商買方台泥佔了百分之四十的股份，所以由這些事實我們可以看出來，我們在考慮國內產業是否受損時，必須要把整個上中下游，對於我們全國經濟的影響，做一個整體的考慮才是比較適當的。尤其是我們營建業方面所受損害之打擊，是非常的大。而我們政府是最大營建業的來源，根據我們的統計，政府需要水泥的公共投資佔整個 CONSTRUCTION INDUSTRY 之百分之三十，政府可以說是水泥最大消費者，我們假如沒有



進口水泥做為價格平衡，而讓國內東部的廠商最後操控整個市場的話，無論對於我們消費者或政府都會有損害，還有一點就是我們考慮到對環境的破壞跟影響，我們大家都曉得水泥業對環境影響是非常大的，我們希望對環境的影響能夠考慮進去。

主席：

好的，謝謝。因為時間的關係，我們到這裡為止。我們已經對正反雙方的意見陳述，做了一個結束，我們接下來要進行相互詢答的規則，基本上每回進行相互詢答的時候，對發問的人員是不是有一個安排？

我想我們的聽證的注意事項，在相互詢答這部分，一開始主席會徵詢提問題的人舉手，我們會做發言順序的一個安排，接下來我們會做一問一談、一問一答這種方式，一開始，接下來請主席：

主席：

剛才已經進行的次序是，我們想確認的是有沒有女發問人員，從正方、反方，反方、正方開始，那我想請問一下正方有沒有願意或是希望，對於反方這邊進行相互詢答，請王律師。

申請人代理人王仲律師：

主席，是不是可以請教一個問題。抱歉，這可能在整個會議中間已經提過的一個問題。但是我還是要請求主席，是不是能夠再做一個考慮。就是說，因為今天現場狀況是進行交互進行意見的陳述，或許有部分的事實是從意見陳述中間所衍生出來的，當時因為申請人公司因為利害關係是相同的，所以它們也不願意佔用太多時間，所以它們推派業者代表台泥公司總幹事和我本人來發言，但是在發問的程序中間，事實上有可能有些問題，是可以從對方意見陳述中間所衍生出來，所以我們可不可以請求主席考慮說，現場其實來的廠商代表蠻多的，大家對於遭受韓、菲水泥傾銷，遭受損害的事實也感同身受。所以還是會有其他廠商代表會請求發問，或者針對對方所提問題提出回覆，是不是可以請主席考慮，問問題一定要是我們在座三位來發言，還是讓廠商代表也有一個發言的機會，謝謝。

APO Cement Corp.代理人黃鈺華律師：

主席，我們反對。因為會前都已經做過決議，我們剛剛也有表達過意見，那現在這個時間，實在不是討論這件事情的時間。

主席：

好，我剛剛也詢問過阮組長了，事實上這部分會前會已經討論過了。在座後方未登記發言的，如果有意見要轉達，是不是可以透過你們已登記發言的人？

申請人代理人王仲律師：

抱歉，你的意思是發問的人還是限於我們，然後回答時可以由其他人作答嗎？

主席：

對！

申請人代理人王仲律師：

好，謝謝。

主席：

那反方有沒有哪一位願意發言的？你們要不要發問題？有哪幾位？請先安排一個次序，好嗎？。我要徵求你們有哪一些人願意發言的，你們這三位？

申請人代理人王仲律師：

抱歉，主席，我們對這個程序有意見。因為如果是這樣的話，我們在當初在登記發言時，可以全體廠商代表都登記發言，剛才顯然反方的部分，他們有禮讓互相決定由誰發言的這個部分，顯然對雙方產生了一個不公平的現象，所以我們建議以剛才發言的人來提出問題，如果說對方他們也有其他的廠商代表，他們也有問題的話也應該透過他們的發言代表。

主席：

這問題是沒有錯，我的意思是說，先確定發問的人員限於事先登記陳述意見的公司或單位。也是你們三位正方代表，因為你們是正方，所以第一個發言，原本有四位，現在缺一位。看看是不是三位都要發言。因為我現在要開始做正反方面的陳述，那對方也是一樣，對方是限於剛才有事先陳述的四位先生。當他們要回答問題，請你們發問題時，你們可以請後面的人發言。你們要請他們回答的時候，他們也可以後面其他相關代表來做。我現在只是想確認你們有幾位要先開始，因為你們有第一個的權利。那另外這邊，哪一位要第一個來回答。

APO Cement Corp.代理人黃鈺華律師：

我想澄清一下，應該發問的是我們已經先登記的人。剛才這四位是因為 STATEMENT 裡面我們不需要這麼多人上去，那現在發問應該以我們已經登記的人，都可以上去發問。

主席：

你們的登記人數有這麼多！好，謝謝，不好意思，澄清一下。登記的共九位。

申請人代理人王仲律師：

我們反對。因為如果是這樣，貴會應該在規格裡面必須要陳述清楚，就是應該是所有發言的人，不管在第一輪或是第二輪，都應該加以登記，我們很遺憾的就是，在貴會的規則裡面和貴會給我們的通知函裡，事實上並沒有載明這一點，讓我們誤導廠商代表就是為第一輪的意見陳述，那麼只限於陳述意見的部分，才需要登記。我們也特別針對這個問題，跟貴會的承辦的長官，我們有曾經請教過、溝通過，才瞭解到在第二輪的交互詢答的時候，事實上是必需要針對對方發言的內容，才會產生問題。或者說有關切的議題要提出來，這些關切的議題都可能牽涉到個別廠商，它所遭遇到特別的困難，那並不是說由其他的代理人所能代為發言的。所以鑑於這樣的一個情形，既然主席您剛剛採制說要限制於已經事先登記發言的人的話。那麼我們建議主席還是維持這個裁定，謝謝。

APO Cement Corp.代理人黃鈺華律師：

但主席剛剛的裁定跟書面的規定不合，他現在只是澄清而已，他澄清的是跟原來的規定是相符的。

主席：

好，我想我可以解釋一下聽證的注意事項裡面有提到就是，我們在意見陳述各個登記發言的人，都可以在相互詢答的部分，來提問題的工作，我想現在我們已經定下來了。現在是說正方有四位曾經發言過，那在反對本案者登記的有九位，正方提到提問題的話，如果反方每位都提，那就是九個問題，那正方只有四個問題，我想應該不致於這樣子；我想在這裡先徵求一下，如果正方有這樣的考量的話，是不是我們在問題數上能做一個對等的限制，是不是這樣比較好，是不是可以這樣處理呢？我不曉得反方有沒有意見？我想提問題的數量是一樣的話，應該就沒有什麼問題了吧！

主席：

我想確認一下，正方有幾位要提問題？順序如何？

申請人代理人王仲律師：

我是第一個，如果黃副理在我的問題之後，有想到問題的話……

主席：

先確認一下。

申請人代理人王仲律師：

那就是三位。

主席：

好，黃副理，再來是裴總幹事，三個問題。那反方呢？黃鈺華律師第一個，黃慶源黃律師第二個。那基本上我們就先來進行相互詢答，首先是由正方代表。

申請人代理人王仲律師：

抱歉，我剛剛的意思是說，我們是保留三位發言的權利，但如果黃副理或總幹事沒有問題的話，可能還是由我來代表發言。

主席：

沒有問題，你本來就有這個權利，不過總要有人開始，那接下來就請你開始，那反方準備回答。不過我想再說明一點，發問的內容限於跟本案產業損害之有無，及損害與傾銷之間因果關係相關問題，若發問者一離題，或回答者問題者答非所問，主席可能會停止發問、回答、或者要求同一團體的人補充。基本上發問及回答的時間長短，我們可以盡量根據問題的環節，跟發問人數多寡加以權衡分配。當然我們是希望集思廣益、充分發揮，不過原則上我們是發問一分鐘、回答三分鐘。原則上是這樣子的。

申請人代理人王仲律師：

我是理律法律事務所王仲律師代表，代表信大水泥公司發問。首先，請看一下張投影片，當然字小了一點，但這是有關CEMAX他在自己公司網站上的公開資料，主要是宣佈CEMAX它在菲律賓的業者，已經跟台灣的台宇公司簽定經銷的合約的資料，那麼按照它本身網站資料的說明，它每年至少會從菲律賓的子公司銷售九十萬噸的水泥到台灣，供台宇公司對外銷售。另一張投影片，剛才台泥公司黃副理曾經做過一些介紹，有關進口商的成本，從這個投影片大家可以發現，實際上台宇公司每賣一噸水泥至少大約每公噸會虧三百元，換句話說，台宇公司每年至少要虧損大概二億七千萬元，根據業界外傳台宇公司銷售水泥所發生的虧損，均由菲國業者來加以吸收。菲國業者甚至根據雙方的約定，更保障有關台宇公司每噸至少二百元的利潤，所以我們必須要代信大水泥公司張副理質問說：請問菲國業者或是台宇公司的代表吳總經理，你們到底有沒有這樣的約定？第二個是不是有其他有關補貼或其他暗盤的交易？否則台宇怎麼可能用長期這樣的一個低價，在台灣銷售水泥？謝謝！

主席：

有要指定回答人嗎？只針對台宇嗎？

申請人代理人王仲律師：

總代表或是台宇公司，還是他們兩位都可以。

APO Cement Corp.代理人黃鈺華律師：

我先來回答，如果我的回答不夠詳盡，再由台宇公司來補充。剛才對方王律師所說的完全不是實情，並沒有他所說的九十萬公噸，而現在的銷售並不是這個情況。另外，所謂二百塊錢等等，我想先請問王律師，您這份資料是從哪裡來的？請先舉證這個事實。

我們先請他舉證，這不能空口說白話的，所以先舉證。

主席：

我們現在是這樣子的，他可能是等一下會舉證，不是馬上舉正。妳把你的問題提出來，他那邊可以再回答。相互詢答的意義不是當場就在我們這邊增加爭議。

APO Cement Corp.代理人黃鈺華律師：

對！

主席：

妳把你的意見提出來，等一下他們會有回答機會，自然就會回答。

APO Cement Corp.代理人黃鈺華律師：

所以我現在第一個疑點就是說，他現在這樣指控這個長期合約裡面，有這樣的一個價格上的約定，第一個他現在就要舉證出來有這個事實，第二我們有否認這樣的一個事實。

台宇實業吳總經理林聰：

要不要我補充一部分的說明嗎？

主席：

你們要去請主任來嗎？因為剛才提到的是台宇。我們這邊不是法庭，我們是想把意見互相溝通，所以我們不判決。

台宇實業吳總經理林聰：

跟國外訂定契約，這在貿易上是很正常的事情，但你剛剛提到有所謂補貼的事情，我想我還是要重覆一下黃律師所講的，我不曉得這是從何而來，也不曉得你們有資料可以佐證，我們有補貼的情形。因為過去我們公司在多年之前真正大量的進口，還是從日

本，就以菲律賓水泥來講，您剛提到我們以比較低的價格，來進入市場。事實上，我們營建業的人都很清楚或是預拌業的人都很清楚，菲律賓的水泥在我們台灣人而言，它代表了某種程度的低價、廉價跟低品質的印象，如果不以較低的價格進來，那麼我請問你它怎麼能夠進入這個市場？很多年之前我們剛引進日本水泥進來後，我想日本的工業產品，一向都是受到相當的肯定，但是基於台灣的水泥同業，在台灣三、四十年來的市場優勢，所以當日本水泥剛進入到台灣時，也不得不以較低的價格來進入市場，那個都是歷史可以證明的。我們把時間往前回溯十年，我們過去十年的水泥價錢或是進口的價錢，日本來源的價錢，包括現在菲律賓、韓國的價錢，其實都是有同樣的軌跡可循的，所以我提出過去這樣的一個事實來證明，菲律賓的水泥以比較低的價錢來到台灣，這是它必須做的，因為它被人家認定菲律賓的水泥本來就是比較廉價、比較低品質，雖然我們水泥同業說，它相關的替代性都很好，或者是同質性都很高，沒有錯，水泥的同質性都很高，但是就使用上的習慣來講，國產的水泥同業絕對具有地利、人和這樣的一個優勢，而且我們也很清楚水泥同業，在過去台灣這麼多年來，具有賣方的一個優勢的市場，我請問各位在台灣產業裡面，有哪一個行業，是可以先收錢、後給貨的，大概只有水泥同業吧！我的回答完畢，謝謝！

主席：

那反方有沒有問題要請教正方？

APO Cement Corp.代理人黃鈺華律師：

申請人你們不是在今年二、三月到四月之間，我們不知道確定時間，但是你有提出一次反傾銷的控訴，當時你控訴的對象，是不是包括日本在內，但後來因為某種原因，我們希望你回答這個原因，把日本的部分又撤回去。那我們很好奇的就是，日本其實是最大宗的出口國，在民國八十七年時，它佔進口量是百分之九十五以上，在八十八年時候它也有百分之八十五，而到了民國八十九年的時候，它還是佔總進口量的百分之六十，佔國內市場佔有率是百分之十二，反觀我們菲律賓和韓國到了八十九年，我們菲律賓其實就是八十九年三月才開始進口的，總進口量佔台灣的市場佔有率也不過百分之五而已，那這麼小的佔有率，您認為我們的進口對你們造成損害，那為什麼日本這麼大的進口量，您卻認為它沒有損害，那您如果認為說它可能沒有傾銷的問題，但是在您提出控訴的資料裡面，它的傾銷差額又是百分之一百三十三，但是您卻把它撤回了，您認為它沒有對您損害，那為什麼你認為我們對你有損害，那如果今天依照你們這樣計算傾銷差率，而它的總進口量又這麼大，如果你沒有告他。而貿委會依照你們的處理方式，課徵我們菲律賓跟韓國傾銷稅率的話，那麼會不會有GATT的差別待遇，這個不歧視的原則問題，請您回答。

主席：

請正方代表回答。

申請人代理人王仲律師：

那我現在來回覆這個問題，首先針對第一個問題就是，為什麼我們第一次控訴日本的時候，然後把這個案子撤銷，又延了大概半年以後，再提出本案件。首先，先跟主席報告，我們這個案件真的是蒐羅了相當多的資料，不管是國內外的資料、產業的資料等等各種的資訊，才準備好這個申請案。我們甚至也委託有關相關的徵信單位，來進行價格、成本還有各個市場的調查，也感謝財政部還有貿委會非常盡力的調查，對我們申請資料也提出了相當多的問題，實際上第一次的案件確實在去年十二月份有提出來，但財政部也要求我們不斷的補件，當然我們這部分也是有疏忽等等，但還是不斷補充相關的資料。但我們發現有部分產業的價格和成本資料，我們卻實是難以在補件的期限之內提出來，所以我們只好大家經過討論以後暫緩，先把這個案件撤回來。同時也來觀察有關國內一個產業環境的變化，到底會發生什麼變化？國內同業是不是能夠忍受，有關韓國和菲律賓業者他們低價傾銷的行為，所以在第二案的時候，我們發現國內產業確實有發生一些變化，那麼在進口市場上也產生了一些變化，在這邊首先要跟主席和執秘報告的就是說，基本上剛才反方也提到國內需求量的問題，扯到總體經濟等等，我想這些問題就是說，我們總是要回到基本面，這個案件的基本面，也就是水泥的需求量到底是多少？回到這個問題上面我們來看，第二個回覆反方所說日本進口量等等比例的一些問題，我們所主張的事實就是從二千年開始，韓國和菲律賓水泥開始大量進來，進來以後更用低價開始傾銷，透過它的進口商、透過雙方的經銷契約的一個內部約定，開始打壓國內市場，奪取市場佔有率，從這個層面看出，基本上水泥國內整體的需求量，九八年大概是二千萬噸，九九年降到一千八百五十萬噸，到了兩千年時又微幅下降到一千八百二十萬噸左右，那麼到今年第二季大概是八百三十八萬噸，這個是需求，換句話說，從貴會所選定資料期間來比對，我們大家可以發現從九八到九九，需求量大概是減少了二百零七萬噸，那麼九九到二〇〇〇需求量僅微幅減少了三十萬噸左右，如果用比例來看，需求量九八到九九大概減少了百分之十，九九到兩千需求量大概減少了百分之左右，然後面對了這樣一個需求量減少的狀況，國內的業者和進口的業者分別有什麼樣的反應，首先，生產量的部分，國內的業者生產量已經從一千九百六十萬噸，降到一千八百一十萬噸，然後到了二〇〇〇年面對需求減少的狀況，國內的業者更是開始停窯、減產來配合有關國內需求下降的一個現實的狀況，已經減少到一千七百五十萬噸，如果說要換算成數量的話，從九八到九九減少的數量大概是一百四十六萬噸，九九到兩千大概是減少了六十萬公噸。如果從比例上來講，九八到九九大概減少了七點四八，九九到二〇〇〇減少了三點三四，換句話說：基本上國內業者並不是沒有注意到有關需求量減少的現實，也開始減產因應，事實上，從內銷量的層面來看，從內銷的供給層面我們的降幅是更大的，如果看九八到九九我們總共降了一百八



十萬，九九到二〇〇〇我們降了一百一十三萬，若說從比例來看，我們降了百分之十點四，九九到二〇〇〇年我們降了百分之七點一。但是我們再來觀察有關總體進口量的問題，我們先來看這一欄，總進口量的部分，可以觀察到對總進口量來講；九八到九九大致上維持在二百八十六到二百八十八萬噸左右，到了二〇〇〇年確實數量增加了，增加的部分從哪裡來？各位可以對照這三欄，這邊是日本、這邊是韓國、菲律賓，這邊是總進口量，更重要的是到了二〇〇一年第一季的時候，總進口量是高達一百六十一萬公噸，從這個數字來看，相對於相關的期間，我們可以看到，九八到九九年的總進口量增加一萬七千公噸，九九到二〇〇〇年增加七十七萬公噸，從比例上來看，零點五，然後這邊是二十六點九六，我們來看有關日本和韓國的進口量，特別是要觀察九九到二〇〇一年第二期的變化，也就是我們剛剛所說的，從我們第一個案件提出申請後，國內產業和進口市場到底發生什麼樣的變化，我們可以看到清楚的看到，到了二〇〇〇年第二季的時後，這個數字可以看到日本的進口量已經開始減緩，但是相對的韓國和菲律賓的進口量卻持續增高，甚至單純這兩季的進口量，幾乎要等於去年全年度的進口量，增幅更是高達百分之四百六十四，我們在投影片曾經看到過。所以從一個量的比來看，進口市場是不是有跟著國內需求減少而減少，事實上是沒有，而且還增加的更快。但如果要從日本跟韓國來做一個對比的話，更可以看到事實上日本已經開始下降了。那不僅有關量上面的變化，我們更可以來看有關價格的變化。因為他剛才問到兩個問題，一個需求下降、一個為什麼要對日本撤案，然後因果關係，我們現在在針對這兩個問題在回答，所以我才分析這案件。

主席：

那是不是可以請你加速一點。

申請人代理人王仲律師：

是，當然，我瞭解。主席，執秘，各位可以看到，實際上有關從進口（CIT）事實上就像我們剛才跟各位報告的，並沒有辦法完全反應有關韓菲進口的產品和國內業者的產品，他們價格競爭的一個狀況。銷售到本地市場以後，他們到底是用什麼樣的價格來進行銷售的？我們強調這個案件真的發現了一些產業損害的徵兆，當然是從九九年第三季、第四季陸續出現，到二〇〇〇年第一季的時後，這個趨勢才更明顯，所以我們來看二〇〇〇年第一季到二〇〇一年第一季的價格走勢，有關這個黃線的部分，是我們的申請人內銷的平均單價，這是我們去統計有關日本進口商，他們內銷的平均單價。這紅線的部分，是韓菲的進口商的內銷平均單價，各位可以看到日本和我國業者內銷的平均單價，事實上它們比例差額並不是太大，甚至有時候日本的售價還高於我們，但相對於韓國與菲律賓進口商，它們的售價卻是大幅的下降，差額是非常高的。特別是從去年的第二季到第三季，下降的幅度更是大，這也可以解

釋在量和價的關係上面，我們不得不在控訴的對象上，必須要加以選擇。來證明這個案子的因果關係確實是存在於韓菲業者的低價傾銷上面。

主席：

接下來是反方代表發言

APC Cement Corp.代理人黃鈺華律師：

我們看到售價，日本的價格和申請人方面很接近，甚至比他高一點。那我們菲律賓的價格是比較低一點，但今天不是光談價格高低，而是有沒有傾銷，當然我們貿委會不考慮傾銷。但是不是光看價格高低，這是我強調的第一點。第二點是我剛才強調量的問題，日本的進口量這麼大，到百分之六十你都認為它沒有損害，為什麼我們百分之五你就認為我們有損害，那他還提到二〇〇一年一到六月的情況，日本的進口量有大幅的減少，我們很好奇為什麼他會大幅的減少呢？就我們在市場上查證的結果，我們發現台泥公司主要出口到日本的量，也同時間大幅的減少，所以我們很強烈的懷疑，他們之間是不是有某一種的協議？當然，我們要請貿委會來替我們查證，在這裡先說明，我們沒有實際上的證據，我們聽到的只是市場傳聞，但是還是提供給貿委會一個線索，來查證這件事。那剛才我們第二個問題就是：有沒有GATT第一條差別待遇，這個你沒有回答。那我繼續延伸這個問題，如果說今天您只告菲律賓跟韓國，那我們菲律賓跟韓國被課徵反傾銷稅，降低我們的競爭力的話，會不會產生貿易轉向，也就是說國內廠商還是向日本購買，那就沒有達到這個目的了。

主席：

算是還在這個問題之內，你還是可以回答，但是你也可以同時發問。

申請人代理人王仲律師：

這是她第二個問題對不對？因為我們剛剛交互詢答的順序是，我問第一個問題，她問第二個問題，再由反方再問一個問題給我，然後我再回應回去。所以我現在要回應她第二個問題呢？還是說她還算在第一個問題裡面，然後接下來她可以再問一個問題？抱歉。

主席：

我想根據我的判決是應該還在那個問題之內，所以你是還是可以繼續回答，然後等一下可以再問下一個問題。

申請人代理人王仲律師：

我想本案應該沒有違反WTO反傾銷協定第一條的問題，因為基本上，傾銷本身就是針對，按照證據資料，來決定控訴的國家或地區，然後決定傾銷差額。它本來就是一種可以說是最惠國待遇的例外，所以應該沒有違反。至於將來會不會發生轉向，那是個別廠商的行為，我想個別廠商會自行決定。

主席：

我想是不是可以等下在第二輪的時候．．．

APO Cement Corp.代理人黃鈺華律師：

因為這個最惠國待遇的問題，我們還是要說明一下給主席瞭解。

主席：

我看我們還是按照剛才的次序來好不好？

APO Cement Corp.代理人黃鈺華律師：

但是假設像他這個問題就沒有？

主席：

我們會瞭解，因為這是答詢，還是可能有其他意見、法律等

APO Cement Corp.代理人黃鈺華律師：

那沒有關係，我們請主席參考我們的答辯書第十五頁第三項，有關於最惠國待遇的解釋。

主席：

好，謝謝。接下來請黃副理，剛才是不是登記第二位發問？如果沒有，那再請王律師繼續。

申請人代理人王仲律師：

代表亞洲水泥公司楊經理提出一個問題。請教台宇公司的吳總經理，剛才您曾經表達過，過去曾在台、亞泥購買價格大概是一千二百三十塊每公噸，現在原則來講大致上是這個價錢，那亞泥提出問題是，以前既然並沒有發生價格破壞的狀況，並沒有用掠奪性的價格來侵奪國內市場，為何會在最近一年之內，貴公司會決定虧本，每公噸只賣一千一百元？

主席：

那是不是請台宇回答一下。

台宇實業吳總經理林聰：

這個問題我好像之前有做了一個說明，在很多年之前，就整個台灣而言，跟水泥同業毫無關係，也就是在會計學上所說，所謂非關聯的、或是子母公司的，大概只有台宇這麼一家公司是非常單純的進口公司。其他的在我剛剛陳述時有講到，嘉新水泥轉投資的嘉新國際，環球水泥轉投資的環中國際，在之前建台也投資了士新儲運、東宇興業和、通巴進公司，這些都是水泥公司轉投資的進口公司，所以很清楚的在我們反方也看不到這些人，因為這些都是水泥同業，我之所以要提出這個背景說明就是說，一個產品要進入到一個市場，而且是一個被長期所經營，有優勢賣方的一個市場，那麼誰來教教我，應該用什麼樣的方式才能夠比較快的進入，當然你的價格就是比正常行情要稍微低一點。就誠如剛才台泥黃副理也講，這是價格因素在主導，尤其菲律賓這麼被我們形容，一個比較落後的國家，你沒有在價格上稍微做一個差別，那麼請問你，我們如何去建立這樣的一個市場。當然因為過去我們跟亞泥或是台泥購買時，為什麼不用這種方法，那是因為我賣的東西跟你賣的東西一樣，我為什麼要用這個方法？所以我回答這個問題，謝謝！

申請人代理人王仲律師：

是不是能夠補充程序一下。就剛才台宇公司吳總經理他一直在強調的，其他的業者包括國內生產業者，像嘉新、環球等等，都有進口。我想向主席報告的就是，沒有錯，這部分我們在申請書都有做過表明，我想鈞會都會考慮有關這個事實，對於本案在法律

層面會怎樣的一個影響。另外，我們必須要向主席報告的是，有關進口數量的狀況。按照工會的統計，二〇〇一年到七月為止，總進口量韓菲部分總共是一百零二萬噸，台宇公司它的總進口量已經高達九十七萬兩千噸，所以說有關嘉新跟嘉國，可能屬於嘉新的系統，基本上它們的進口量大概是十萬公噸左右，當然產地可能不限於菲律賓和韓國，環中大概是七萬噸左右，這個給貿委會參考。

主席：

這個資料可以做副件嗎？

申請人代理人王仲律師：

會在相關資料裡再加以補充。另外剛剛問題後面還有幾句話，就是業者表示，對於台宇公司和菲國業者都不敢回答有關這樣的一些問題，他們表示很遺憾。但是要鄭重請求貿委會，還有財政部的主管機關，針對有關菲國業者還有台宇公司進口商之間，雙方不是有任何一個補貼虧損的約定，或者是貿易補償上的約定，有沒有所謂的一些暗盤交易，都會牽涉到有關傾銷差額的調查，都會牽涉到進口價格是不是打壓國內同類貨物市價，產業損害的認定的一些重要的議題。那麼請求鈞會、財政部針對這個部分應該要加以調查，謝謝。

主席：

那接下來請反方常在法律事務所的黃慶源律師發問題，還是由誰？

APO Cement Corp.代理人黃鈺華律師：

我們還有一些問題，這個問題在我們答辯書第十八頁有一個表，這個表是說我們市場的一個區隔。就是台灣散裝水泥價格，北區、中區、南區、東區的價格，台灣雖然很小，但還是有市場的區隔。那主席您可以看到這個北區的價格，到九十年五月的時候是一千七百七十五塊錢一公噸，那中區是一千七百塊錢，南區是一千七百二十五塊，東區是一千八百二十五塊錢。那麼南區剛才黃律師說過南區是高雄市、高雄縣，他們這地方的水泥貨物，我們菲律賓和韓國完全沒有進去，可是這個價格您看，跟台中我們菲律賓和韓國有進去的價格，北區有進去的價格，相差無幾。那請問對方，如果您說我們菲律賓和韓國貨物對您有損害的話，那為什麼在南區高雄，我們貨物沒有進去，這個價格還是跟中區、北區的價格非常接近。那請問您這樣還能說我們對您有損害嗎？

主席：

那正方有這樣的資料嗎？答辯書上有沒有？

APO Cement Corp. 代理人黃鈺華律師：

我現在的問題是南區的價格跟中區、北區的價格沒有相差很多，這我想他們水泥工會一定非常的清楚。

亞洲水泥公司楊經理桐欣：

各位長官、各位廠商代表，我是亞洲水泥我姓楊，這個問題由我代表來回答。我想我們大家都知道，台灣南北是有四百多公里，在台灣這個島內有將近二十家以上的廠牌，包括國產十家，進口商十幾家左右，它是一個非常小的市場，台灣的水泥為什麼用量低，使用的消費量跟土地的面積來講，佔全世界算是高位了。前面幾年大概每一個人有一千公斤，那是因為台灣是個高度開發的國家，那麼二十幾個廠牌，我們那麼小，從台灣水泥業四十幾年來的經驗，它北、中、南雖然市場的價格不是完全都一樣，但是它絕對是一個互動的作用，這是有四十年的歷史都是這樣的，各位從工會的資料、從我們下游廠商、從我們購地營業單位的資料，全部可以印證，它是一個排擠的效應，非常明顯。所以雖然剛剛黃律師說到北部、中部是有這個現象，南部沒有菲律賓進口水泥進來，為什麼說是我國廠商自己在互相排擠，我剛剛跟各位報告，幾個世紀我可以證明，它一定是有互動的影響。這是我代表廠商跟對方回答的問題。

主席：

好，那正方還有沒有問題要請教反方的。

申請人代理人王仲律師：

我們想請教有關菲律賓跟韓國業者一個問題，就是依據 ACPAC 的資料，在會員國各國的售價當然還是印尼的價格，大概是每公噸三十四點五零美金。日本七十，韓國五十，馬來西亞五十二，菲律賓六十六，台灣是三十九，泰國是六十二，在另一方面，按照 ACPAC 的統計資料有發現，台灣是除了韓國和日本以外最大的水泥輸入國，每年的輸入量大概是一百零一萬公噸，然後按照我們海關進口統計的資料，韓國 C.I.F. 的價錢是二十六點二十塊美金，扣除運保費以後它的售價只有十九點二一，那菲律賓 C.I.F. 的價

格是二十九點零四，扣除運保費以後是二十二點零一，在各國價格高低出入甚大的一個情況下，請問為什麼菲律賓和韓國業者為什麼選擇台灣，做為一個主要輸出的目標國？甚至在國內台灣的內銷市場上用一個破壞性、掠奪性的價格進行銷售，同時上述的十九點二一跟二十二點零一這個價格，是不是低於他的生產成本，如果不是的話，是不是表示說，菲律賓和韓國他們是要用內銷所產生的一個高額利潤，來補貼外銷到台灣所產生的虧損？

主席：

是不是請反方提出他們的意見。

APO Cement Corp.代理人黃鈺華律師：

第一個問題好像問說，我們為什麼主要以台灣為出口國為對象，那當然是因為台灣跟菲律賓比較接近，地理上的關係。而實際上我們菲律賓也不是主要以台灣為出口國，我們在其他地方也有出口，我們在世界各地，西班牙、墨西哥還有其他的東亞國家都有出口，所以說申請人的資料是相當的不確實，另外你一直提到補貼這點，我已經說過，這個問題是第一個問題，我們是不是還要再對這個問題再加以詢問，我想請主席裁示一下。

主席：

等一下我們再把一些問題整理完，再回來一次好不好。那現在反方有沒有問題要請教？

APO Cement Corp.代理人黃鈺華律師：

在申請書公開版第七十頁提到說，國產品與進口品替代性極高，價格是主要的考量因素，實際上申請人您知不知道有哪些因素，造成進口水泥先天上不可能與國產品進行有效的競爭？我先列舉幾項，請問你是不是這個樣子：第一個水泥的體積重量，都是非常龐大，可是運送的成本卻很高，進口水泥要運到台灣來，它至少要增加一公噸要十五塊美金的成本，所以實際上進口的水泥跟台灣本地的水泥的競爭，實際上是處於劣勢的，而且考慮到即時供應的情形之下，營造廠傾向使用距離較近的生產者的產品，就是國內的水泥。再來進口水泥必須以特殊的設備，就是TERMINAL和SILO在碼頭的租用，因為我們台灣是屬於散裝貨不是袋裝貨，所以說一定要有這個設備才能夠進口，這些進口的設備大部分都控制在生產者的手上，這個在我們的答辯書上有列一張圖表，這台泥、亞泥兩大財團，實際上控制了百分之八十五以上台灣港口的TERMINAL，所以說生產者其實本身就可以調節進口量，

因為你已經控制了設備的利用，所以說您說價格是主要唯一考量的因素，我們很不贊同，請問您我們剛才所講的是不是一個事實？

主席：

接下來請正方代表回答一下這個問題。

亞洲水泥楊經理桐欣：

剛才水泥的特性我們已經說明的很清楚，不再重覆。那麼有關價格的部分是這樣的，就是說我們水泥業者從東部移到西部，必須在西部，誠如她剛才提到的所謂的 T E R M I N A L，這是分配通路的一個轉運站。那麼，國產業者並沒有反對進口業者，進口業者他如果願意，購用我們國產業者東部的水泥，既由它的通路銷售，我們也沒有反對，因為這是個自由競爭的市場。剛才講到進口業者，它要建 T E R M I N A L 要建港口，它要投資，它要折舊、它要經營的費用，那它可以這樣低價長期的虧損，這是我們比較有疑問的地方；我們希望我們的業者，能夠在供需平衡原理下，賺取合理的利潤。需求高的時候，我們可能利潤多一點，需求低的時候，我們可能利潤低一點，但是一個健全的業者，可能沒有辦法忍受長期的虧損，那麼進口業者是不是可以忍受長期的虧損，這是我們的疑問的地方。

主席：

好，接下來，就請正方來提出問題。

申請人代理人王仲律師：

就剛才那個說明，因為我們發現反方，也幫我們提出了事實資料可以供做，財政部在做傾銷調查時的一個參考。就是他剛剛提到有關進口水泥的成本，中間要加上每公噸十五塊的運費，如果是這樣的話，我們如果按照韓國 C I F 的價錢是二十六點二四塊，菲律賓的價錢是二十六點零四塊的話，至少扣掉十五塊的運費成本，在還沒有還原到出場價格，就已經要扣掉十五塊，那他們大概只有十一塊到十四塊左右的價格，我們必須呼籲財政部的主管機關，必須要對這件事情加以調查。

APO Cement Corp. 代理人黃鈺華律師：

等一下這個問題我要回應一下，我們今天貿委會所要調查的是損害存不存在，並不是在調查傾銷的部分，所以傾銷的部分、價



格的部分，我們會提出我們具體的事實來證明，我們沒有傾銷。但是今天這個不是主要調查的重點。

主席：

這個我了解，是不是請正方再提出問題。

申請人代理人王仲律師：

簡單回應一句話，價格影響絕對對產業損害是考慮的因素之一。接下來的問題，我是代表亞泥公司提出來的，有關菲律賓和韓國當地也是產能過剩的狀況，為什麼在這個產能過剩的狀況下，菲律賓和韓國業者他們能夠在當地的市場售價，遠高於他們出口到台灣的價格，是不是以內銷市場所賺的利潤，來補償外銷市場所受損的狀況，利用這樣的一個差別取價的方式達到不公平競爭的目的。

主席：

好，是不是請反方提出意見。

APO Cement Corp.代理人黃鈺律師：

這個問題仍然價格的問題，我們是不是以後傾銷的時候再談。

APO Cement Corp.代理人黃鈺律師：

意思就是這還是傾銷不傾銷的問題，就不再這裡討論了，不是在這裡調查的重點。

申請人代理人王仲律師：

這個部分絕對會有一個價格影響的效果出現，謝謝！

主席：

你們可以保留不回答的權利或者回答。基本上我們當然全盤性考慮，我們在做產業調查裡面，除了價格、數量等其他各方面都會考慮，所以說如果你們可以提供這方面的資料，當然是比較好一點，那我們也會收集這方面的資料。那反方已經回答了問題，那

現在請你們提出問題。

台宇實業吳總經理林聰：

我的問題是請國產業者來說明一下，有關於剛剛國產業者的利潤基礎，一直在說國產水泥同業近幾年來，產能不斷的減少，用產能不斷的減少來證實產業受損。那我想請國產業者來說明一下，關於產能減少的部分跟礦源停採，而導致產能減少的相對關係，是不是這個相對關係和互為因果的關係，請他們做一個陳述，謝謝！

主席：

好，謝謝，那麼請正方提出看法。

台灣水泥股份有限公司黃副理健強：

說明一下，有關產能減少跟西部礦源枯竭，事實上我們也很感謝政府，早在十年前他就瞭解水泥產業的重要性，對於國家整體發展的關鍵性，因此在十年以前，政府就有做產業東移的計劃，那麼台灣水泥公司，就是根據這個產業東移的計劃，所以才有經濟部輔導開發的和平工業區，也到那邊建廠，所以基本上西部礦源減少、東部增加生產，事實上是在循序漸進中，和平工業區的開發也不只為台灣水泥公司一家來發放，是為所有西部水泥廠開放，只是鑑於現在這個環境，不要說台灣水泥沒有辦法投資，西部的產業也不會繼續投資，假如進口商如此傾銷下去的話，那麼水泥業血本無歸，基本上產量減少是全部按照國家政策計劃，廠商配合國家政策計劃，循序漸進在替代中，無所謂產量不能銜接或減少的問題。

主席：

好，謝謝。你們要補充還是要問問題。

申請人代理人王仲律師：

補充。因為剛剛吳總經理問到這個問題，聽起來他是在談產能的問題，如果談到傾銷法上有關產業損害的意義的話，他應該指的是說，是不是國內的產業沒辦法供應國內內需的需求，答案是否定的。需求量在九八年到二〇〇〇年是在持續的減少，當中，目前前二〇〇〇年的數字大概是一千八百二十萬左右，但我想今天不管在座的或不在座的廠商，所有支持的廠商，事實上他們全部的產

能加起來，大概可以到二千二百萬噸以上，所以絕對沒有國內的產量或產能，不足以供應國內需求的狀況。

主席：

那正方還有沒有問題？

申請人代理人王仲律師：

我想請教韓國雙龍業者一個問題，他不知道韓國出口廠商，不是他們公司是別的公司，是 LAFAGE HALA，我想請教的就是說，他不知道他在台灣進口韓國水泥的是哪一家，它們之間有沒有特定的合約關係，謝謝。

主席：

請翻譯問題給韓國代表聽。

韓國雙龍公司 Mr.PARK：(翻譯)

剛剛的問題針對韓國 LABARCH HARAR 的水泥進口到台灣數量增加的情況，是這樣的嗎？

申請人代理人王仲律師：

是有關於他在台灣的進口商是誰？他們彼此之間有沒有長期經銷合約的關係？

Mr.PARK：(翻譯)

雙龍這邊 Mr.PARK 說明，具我們所瞭解，我們在 CEMEX 從韓國的 LAFAGE HALA 進口的一些量，那反面 LAFAGE 這邊也透過了一些其它的地區，在美洲市場跟 CEMEX 這邊有一些交易，這就是通常所謂的 SWAP，數量的一種交換這種情況。

主席：

那請問你們反方有沒有其它意見？那你們回答啦！那現在你們還有一個權利可以發問。

APO Cement Corp.代理人黃鈺華律師：

申請人他在申請書上主張說，他一九九七年或是一九九八年就開始遭受損害，申請人您的資料上面又說我們是從民國八十八年就開始進口，實際上您的資料是有錯誤的，我們是從兩千年也是民國八十九年三月才開始出口水泥到台灣，那您說您的損害一九九七年、一九九八年就開始，可是我們那個時候根本就沒有進口，那您如何控訴我們對您造成損害，也就是說您的損害早就開始了開始的原因到底是日本的原因，還是國內經濟不景氣、營建業不景氣而早就開始了呢？就另外一項資料顯示，今年四月到六月第二季，我們菲律賓的出口量是有微幅的增加，可是在這個期間內，國內的水泥盤價有明顯的上升，那逐見我們菲律賓國家進口是有一點增加，但是您的價格卻逆勢上漲，跟您所說因為我們的進口貨造成你們國內的低落，應該是沒有什麼明顯的關連，那請您做一個解釋。這如何解釋您的推論呢？

亞泥公司的楊經理桐欣：

價格的部分，我想水泥公司在投資水泥廠都耗費了很大的資本，從去年到今年第一季，水泥公司已經不堪虧損，所以我們不做無謂虧本的銷售，所以我們的價格回歸基本面，我們的銷售價格，絕對在我們的單位成本以上，我想全世界的水泥成本，坦白講我想大家都非常清楚，台灣如果加上貨物稅三百二十塊，加上銷售費用的話，成本沒有在一千四、五百以上的話，根本就是虧本。那麼台泥公司為了對所有的股東負責，對我們經營團隊對董事會負責，不會用犧牲價格的方式作為促銷，因此我們維護正常價格來交易。

主席：

好，那針對才第二部分有關時間點的問題。

APO Cement Corp.代理人黃鈺華律師：

有關台泥公司剛才說……

主席：

對不起，他現在還在回答中。

申請人代理人王仲律師：

有關時間點，我跟鈞會報告的就是說，因為按照法規的規定，原本要求在提出申請案時，必須要提出產業相關資料至少要兩年，因為新修定尚未正式生效新的課徵辦法，規定是三年。基本上這就是跟WTO反傾銷協定規定是相符合的，所以我們當然是要依法辦理，提出有關不管是兩年或三年的期間的資料，給鈞會做參考。至於說，損害是從哪一個時點究竟發生，那我們剛剛已經做一個說明，原本是要提供兩年或三年，產業動態資料的分析，當然我也要去對照以往的資料是如何，才能明確的做一個產業損害時點發生的判斷。這中間有關價格大幅滑落，導致國內售價大幅挫低的時間點，大概是發生二〇〇〇年三月第一季左右，然後陸陸續續發生崩盤的現象，這也就是為什麼國內業者會在二〇〇〇年底的時候，其實有很多的業者，包括在座的、包括今天沒有來與會的同業，同時都遭受到這個虧損的現象，相關的資料我相信業者在八月十七號填覆給鈞會的問卷裡，都有具體的呈現。另外針對黃律師剛剛提到的，在八十八年沒有出口，反傾銷案它本來就是針對國家和地區的來提出的，所以個別廠商當然按照申請人所知的部分，盡量提供相關資料，真的要確定出口來源是由一家特定廠商，我們沒有辦法掌控，但是按照海關統計資料來看，我們觀察到八十八大概七月份的時候，確實有菲律賓的量進來，這個量至少有三萬三千公噸，跟主席報告，謝謝。

APO Cement Corp.代理人黃鈺華律師：

回答一下，因為我對他的說詞有點異議。第一點您談到虧損的問題，申請人他在申請書上面承認，他在二〇〇〇年以前他都是獲利的，只是他認為他賺了少了一點，當然有市場的競爭多多少少都會產生這個現象，他是從二〇〇一年第一季才略有虧損，那就只以第一季就來比較數年，第一季虧損就比較說之前的獲利，也是一種虧損，這樣的比較、這樣的說詞、這樣的推理是不是合理。那二〇〇〇年第一季到底虧損的理由在哪裡呢？就應該深入的研究，是不是成本過高呢？實際上我們也提出來，那時候的售價已經上漲了，那你還說你虧損，那為什麼呢？是不是成本過高？或是因為你花蓮的和平廠已經開始，所以你要投入更多的成本，是不是因為花蓮那邊環保的問題，你要給回饋金？增加了成本？這點要請貴會深入調查，謝謝。

主席：

我們就不再回答……

申請人代理人王仲律師：

重覆一下，因為她有提到一些……，我們是不是能夠很簡短的……

主席：

盡量簡短，一分鐘就好，好不好？

亞洲水泥楊經理桐欣：

剛才提到說在去年二〇〇〇年還有微薄的利益，我剛才提到的是以水泥公司來說，因為各家公司的結構不一樣，以我們台泥水泥來說的話，本業是虧損。換句話說我們的盈餘是從業外來，我想一個企業如果是本業持續虧損的話，不是一個健全的發展，這是第一點。第二點和平水泥廠的投資，在政府的輔導下，沒有任何的糾紛，也沒有任何成本的增加，我們台泥和平廠的生產成本是最底的，但是因為限於東部沒有市場，必須要經由船運運到西部來，所以我們的成本不會增加，我們的成本跟在西部生產是一樣的。

主席：

好，謝謝。

申請人代理人王仲律師：

我簡單講一下，補充一個資料。在美國控訴日本水泥和熟料傾銷的案內，事實上當時美國產業他們還享有百分之十二到百分之十六的利潤，他們仍然提出控訴，而且還仍然獲得勝訴，是確實有產業損害。可見不是一定要等到產業已經虧損了，沒有救了，沒有錢來循法律程序尋求救助，才能夠認定這個產業虧損，因為那時候可能沒有案件產損。第二就鈞會的案內裡面，一些公開的資料裡，例如說非土布紙案或銅板紙案等等，也都是有仍然有獲利的狀況下，仍然做成產業損害的判斷。最近的一個案件，預力鋼絞線也是在這兩家廠商還有獲利的狀況下，仍然做成了產業損害的一個處判。

主席：

這個我們瞭解，這個我們會納入。接下來我想再徵詢正方有沒有意見，有沒有其他問題。

申請人代理人王仲律師：

今天公聽會是預定到幾點鐘？

主席：

我們預定差不多要結束了。

申請人代理人王仲律師：

如果是這樣的話，我們其他意見就另外用書面來補充。

主席：

好的，謝謝你。因為正方是最開始的，我想你們是不是最後一個。

申請人代理人王仲律師：

對不起，主席。剛才他們已經問了我們問題，我沒有再問了。

主席：

對，我的意思是原本徵詢你的意見，接下來我要徵詢他們還有沒有要再問。因為他們現在好像沒有要再問，那可不可以最後一個問題以後，我們就結束了，好不好？

**Ssangyong Corp. Mr. PARK. (翻譯)**

對於剛剛提到的資料上所顯示，很多進口的水泥數量，都是菲律賓跟韓國加起來的數據，因為這是一個國家對國家廠商的反傾銷控訴，所以說這個數字會引起大家的混亂，就是不知道哪個國家是哪個國家，所以說這部分我們雙龍的 MR. PARK 希望台灣水泥公司黃先生能夠給予說明。

申請人代理人王仲律師：

因為這是法律上的問題，所以這個問題我想還是由我來回答比較妥當。因為這牽涉到底在產業損害因果關係上面，是不是要進行一個累積評估的問題，判斷有關涉案同類貨物，從韓國和從菲律賓進口的同類貨物，到底在物理特性、特徵、銷售對象、銷售通

路等等，這相關因素判斷下，決定是不是要進行一個累積評估，事實上從我們登記和調查和申請人提出的資料，事實上菲律賓和韓國的水泥，基本上是具有完全的替代性，然後也有相同的物理特徵、相同的用途、相同的銷售通路等等，所以基本上他們確實有累積評估的一個必要，所以我們才會把它加總，這也是合乎我國課徵實施辦法、關稅法以及WTO反傾銷協定的一個作法，謝謝。

主席：

好，謝謝。如果沒有問題的話，我想再徵詢本會顧問、及調查工作小組有沒有問題。

調查工作小組邱技正照仁：

主席、與會人員，我有一個簡單問題想要請教一下，台宇公司剛剛在陳述時有提到說，有提到一個爐石水泥它可以替代國內水泥，我想確定一下的是，你說的爐石水泥是不是涉案產品卜特蘭水泥一、二型的產品，這是要請教台宇公司。第二個問題要請教國內的廠商，這個爐石水泥真的屬於卜特蘭水泥的話，真的是對國內有這麼大的替代作用，它真的有提到的百分之三十市場佔有率那麼高嗎？這個是要請教國內的產業，謝謝。

台宇公司吳總經理林聰：

謝謝您再給我這個機會來補充說明這個問題，因為我可能比較內行，所以之前在陳述的時候，沒有說的那麼清楚，在先進國家裡面爐石和飛灰是把它加入到水泥裡面，在水泥的生產過程裡面。它就從鍊鋼廠的水粹爐石，然後再由研磨成粉，然後再把它跟水泥做一個混合，所以在我們國家規範中有一個高爐水泥，可是這是在日本或其他先進國家，可是在台灣我們不是，在台灣是例如說中鋼它有轉投資一個公司叫中研，那也是一個股票上櫃公司，他們專門就是從中鋼的水粹爐石出來後，投資成的一個研磨廠。就把這些水粹爐石研磨成粉，然後研磨的這些粉，經由它們中研的管道，賣給預拌混凝土的生產者。然後預拌混凝土的生產者，再去跟台電買發電過程所需的飛灰，然後爐石、飛灰之後再跟水泥供應者買水泥，然後預拌混凝土經由它們自己想加多少，就加多少的狀況之下，把它產製成為預拌混凝土，這是整個對於爐石、飛灰這樣一個銷售循環跟生產循環，那也就是因為爐石每一噸的單價，目前為止也不過六、七、八百塊錢而已，那麼它跟水泥的單價，在最高的時候有差到一千塊。那麼飛灰根本在台電而言是不用錢，是送給你的，你只要出運費來把我的飛灰帶回去，對台電以前來講，它是要拋海的。對中鋼來講以前這些水粹爐石也是要拋海的，所以它可以很廉價的供應到市面上來替代水泥產品，那麼也因為這個廉價的東西，加上很多的學者都認為，用爐石跟飛灰配合水泥去產製混凝土，很多學者的立論都認為，像這樣的混凝土會比用純水泥的混凝土要來的好，但我不是這方面的專家，可能一百年之後



才知道，是不是在經過九二一大地震後，房子倒的更多，才證實用了高量的爐石、飛灰造成了這樣的一個危害。所以爐石、飛灰這樣的替代量，這本是水泥工業的年報，在前年裡面申請人王理事長就講，總共被替代了六百一十三萬四千五百公噸的水泥，也就是在我們政府營建單位，它沒有加以嚴格管制爐石跟飛灰的這樣一個使用狀況之下，所以市場對於這個的需求這麼龐大，但是最主要的前提是，它實在是太便宜了，飛灰一噸大概二、三百塊錢，爐石一噸七、八百塊錢，相對於水泥一噸曾經最高到二千多塊，二千四百塊的時候，當然它有被替代掉的情形。即便是現在水泥一噸只有一千三、四百塊錢，相對的爐石一噸六、七百塊錢，它還是有被替代的可能，我想對於爐石跟飛灰的部分我就說明到這裡。

APO Cement Corp.代理人黃鈺華律師：

對，就是這個問題。我們在答辯書第三十、三十一頁，有做一個書面的說明。這個國內水泥消耗於替代品的比重，到一九九九年是達到百分之二十五點二九，在二〇〇〇年的時候高達百分之三十三，你看這個取代的量跟比例有多大，相較於我們兩千年的時候，我們國內進來菲律賓和韓國的進口量，只有在市場上佔百分之五。所以您看如果說，取代了國內市場的比例來看，到底哪一個影響比較大，請貴會再深入調查，謝謝。

台宇公司吳總經理林聰：

這個我再補充一下，在市場需求二千八百萬噸，前一年度大概是二千七百萬噸，在往前一年度大概是二千五百多萬噸，所以整個需求一路從二千二、二千三、二千五到二千八，然後一路從二千八幾乎在一個下降的速度在減少需求，我們去看爐石跟飛灰在整個市場的供應量，跟整個水泥市場需求量的相對關係，一定可以看的出來這個端倪。事實上今天台灣的水泥市場，需求減少這麼多的原因，所謂產業受損的原因，事實上認真歸咎起來，我們應該對爐石跟飛灰提出控訴，而不是對進口水泥，謝謝。

主席：

好，謝謝。

亞洲水泥楊經理桐欣：

那麼我簡單的補充一下，剛才吳總經理講的很清楚，爐石水泥跟參用爐石粉是兩件事情，爐石水泥就是在工廠裡面已經混拌好的爐石水泥，爐石粉是在加工預拌混凝土添加的，所以根據使用上來講，飛灰爐石粉是混凝土中的添加物，但是它絕對不能替代水

泥，它是沒有膠結性的，它只是添加物。當然在實物上混凝土的使用，學理上爐石粉跟飛灰可以參用在混凝土中，但是有一定的參用比例，所以也就是我們水泥同業工會鑑於這個，不是我們市場受到排擠的問題，而是為了我們建築物的安全跟工程營造的合理性的問題，我們工會曾經數度提請國家公共工程委員會正視這個問題，因為這是設置一個陷阱，讓不肖的預拌混凝土業或營造業以廉價的爐石粉替代水泥，那麼粗俗一點講就是偷工減料。所以我現在站在這個技術層面上來講，它可以參用，但是參用必須經過設計，經過配比、經過施工的配合來用，在國外爐石水泥跟飛灰水泥一般都是用在土木建築、地下混凝土的部分，一般建築物很少用，所以九二一的情況是不是跟這個有相關，我們不願置評，因為要由專家來答覆。但是所謂爐石粉跟爐石水泥的區別，跟現在使用的情形是有濫用的實情，在這裡補充說明。

主席：

我想我們技術性的問題，是有顧問來討論這件事情。你剛才問的問題已經回答了。

申請人代理人王仲律師：

主席，我不是能夠回應一下，他剛剛提出來的數字，因為我們所有的分析，是剛剛那個內需量是排出……

主席：

我想是不是能夠附上資料給我們，因為我們現在已經在進行最後一個階段，就是調查工作小組方面的。有關專業部分的，財政部有沒有問題要請教兩方。

財政部關政司戴編譯秋萍

主席、各位與會代表，我是關政司的承辦人員，我想請問韓國東龍公司的涉案廠商之一，因為韓國廠商曾經有跟我提出過，申請人所提出的兩家涉案廠商，但聽說其中有一家沒有進口，可是進口的是另外一家廠商，今天他們好像也有提出來這個問題過，所以我記得看過我們的工作手冊，如果你是涉案廠商或利害關係人的話，你要向主管機關表明你的身份，然後依我們限期提供問卷資料，因為到目前為止韓國還沒有另外一家廠商來跟我表明他的身份，所以我希望東龍公司如果知道這個事實的話，能夠提供給我們更確切的資訊，謝謝。

主席：

好，那我們就請徐先生翻譯，請韓國的 M.J.PARK 提供意見。國貿局有沒有問題。

國貿局林科員美杏：

主席、各位大家好。我是國貿局的工作小組成員，我在這邊提出一點簡單的建議，也是根據我們上次的工作小組會議決議，有關菲律賓跟韓國這方面，就涉案產品而言，以前不是曾經有過其他的傾銷的案件，也就是說有其他的國家來控告，這次我們本案的涉案產品有這個傾銷的案件，因為上次的會議有請國貿局進行相關資料的查詢，那麼今天的討論涉及或許菲律賓跟韓國，他們的業者認為這是它們在企業經營上，使用的一個價格策略，就企業的行銷來講，企業當然可以自由使用價格、產品推廣通路等等的行銷策略，但是在 G A T T E 下面呢，如果你使用價格策略，但是你的低價格涉及到另外一個國家，造成另外一個國家產業受損，而且有因果關係的時候，這是不被允許的，所以我們希望能夠瞭解，是不是以往曾經有過這樣傾銷的案件，就是說其他的國家控告韓國跟菲律賓，就本案的涉案產品，有相同的控訴？沒有！好謝謝。

主席：

那其他的專案調查小組有沒有意見，沒有意見的話，我想我再說明一下，與會人員，對本案產業損害調查相關的法律程序處理方式，是不是還有其他的疑問？那如果有需要的話，本會的調查工作小組能夠回答，有沒有這方面的問題？如果沒有問題的話，那我想今

天很感謝各位產業界代表、相關的律師還有相關的調查小組，各與會參加的產業先進，今天聽證的目的，最主要是聽取各方意見，我們不做任何結論，那麼對你們提出的問題，我們都會做現場的錄音，並且做書面的說明，所以如果有補充意見，可以在會後今天七日之內，也就是民國九十年八月二十七號以前，用傳真、電郵、郵寄或親送本會，一律調查時限下許可，做為調查的參考，那麼也請聽證的、今天參加發言的人員，在八月二十九號星期三上午九點到下午五點之間，到本會的閱覽廳，閱覽聽證會會議記錄，並且簽名或蓋章確認，如果沒有到本會簽名或蓋章確認，視為本會會議聽證記錄確定，今天很感謝各位蒞臨參加聽證會，本會會斟酌各位所有的意見，正反方面的意見，並且徵詢我們的顧問以及相關的工作小組，做一個初步報告，然後會送到我們的委員會，做一個最後的裁決，所以我們今天的聽證會感謝各位的參加，那今天聽證會到此結束，謝謝各位，謝謝。