

「燁聯鋼鐵股份有限公司申請對自德國及義大利進口熱軋不銹鋼捲課徵反傾銷稅暨臨時課徵反傾銷案」產業損害初步調查聽證紀錄

時間：九十二年二月二十五日下午二時三十分

地點：台北世界貿易中心展覽大樓之會議室（台北市信義路五段五號二樓）

三、主席：朱委員雲鵬

四、紀錄：邱光勛、蔡佳雯

五、出席人員：

燁聯鋼鐵股份有限公司

楊森隆、黃培特、戴智文、戴全一、廖國文、

楊程棟、李幸文

理慈國際科技法律事務所

吳綏宇、羅培方、顧思敏

唐榮鐵工廠股份有限公司

魏昇堂、梁進民

中國鋼鐵股份有限公司

林坤海

ThyssenKrupp Steel Italia

Mr. Ulf Koller

ThyssenKrupp Stainless Export (H.K.) Ltd.

Mr. H. Joachim Spottke

甲尚國際開發有限公司

李台生、陳益蘭、黃啟倫

東盟開發實業股份有限公司

吳日興、湯金文、臧敬仁、連維能、許瀚升、

劉碧蓉

葉碩堂、謝成志、陳春華

千興不銹鋼股份有限公司

義大利經濟貿易文化推廣辦事處

Italian Economic, Trade and Cultural Promotion Office
高樂群 (Alberto Gal Iuccio)

台灣區鋼鐵工業同業工會

吳聖峰

平凡國際股份有限公司

黃克威、林微

工業協進會

張文龍、曾瓊慧

德國通訊社

Grine Alule

財政部關政司

陳長庚

工業技術研究院產業經濟與資訊服務中心

蔡幸甫

經濟部國際貿易局

陳弘宜

本會

黃智輝、陳春山、薛兆亨、阮全和

趙麗年、于麗菁、黃建元、李淑卿、

邱照仁、林馨山、陳岳瑜、張乃文、黃錦堂

六、會議內容

主席：

各位好，首先說明聽證相關事宜：本案產業損害初步調查聽證之緣起有二：

(一) 產業損害初步調查聽證之緣起

1、財政部依據燁聯鋼鐵股份有限公司之申請，於九十二年一月三號該部第一〇一次關稅稅率委員會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」第三條規定，於九十二年一月十三日以台財關字第〇九二〇五五〇〇二八號函移送本部調查本案產業損害情形。

2、本會依據前開實施辦法第十二條規定，自九十二年一月十六日起進行產業損害之初步調查，除依規定就申請人及利害關係人所提資料，參酌其他可得之相關資料審查外，為便利申請人及利害關係人能充分表達立場及提供意見，特舉行本次聽證。

(二) 聽證之前置作業

本次聽證除已函知當事人及其他利害關係人外，並經本會於九十二年一月十七日及二月十日公告，一月二十三日、一月二十七日及二月十一日刊登經濟日報、工商時報及貿委會網站周知所有利害關係人。

(三) 請黃執行秘書智輝報告本案的處理原則。

黃執行秘書智輝：

主席、各位廠商代表、各位利害關係人，貿委會今天就燁聯鋼鐵股份有限公司申請對自德國及義大利進口熱軋不銹鋼捲課徵反傾銷稅暨臨時課徵反傾銷稅案產業損害初步調查舉行聽證。

(一) 聽證之法令依據

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

(二) 聽證主席之指定及立場說明

聽證主席之指定是依據「平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法」第二十三條、「貨品進口救濟案件處理辦法」第十條及第十五條，由貿委會主任委員兼部長指定之產業損害調查督導委員主持。本次聽證主席朱委員雲鵬是依主任委員指定之委員輪案順序，負責督導本案產業損害調查工作。朱委員來自學界，現任景文技術學院校長，立場客觀中立。

(三) 案件處理原則說明

1、依法辦理原則

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」第六十三條、第六十四條之二及「平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法」相關規定。

2、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，及應有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。

3、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，包括書面調查資料、實地訪查及舉行聽證，貿委會本著公開及透明化之原則，務使每一個程序圓滿達成。

4、依法定期限儘速處理原則

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日內完成，必要時得延長二分之一。本案因配合調查之必要，將產業損害初步調查期限延長二分之一至九十二年三月十七日，並於二月十七日以貿委調字第0九二0000五六一一號公告，另函知當事人及利害關係人。

5、廣納各方意見原則

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夠充分表達立場及提供意見。

(四) 接著請調查組阮組長全合說明本案之調查進度。

阮組長全和：

接著由我報告產業損害初步調查的進度

(一) 九十二年一月十三日 召開產業損害調查工作小組第一次會議

(二) 九十二年一月十六日 正式展開產業損害的初步調查

(三) 九十二年一月十七日 公告展開產業損害的初步調查及舉行聽證

(四) 九十二年一月二十三日 實地訪查國內生產廠商燁聯鋼鐵股份有限公司

(五) 九十二年一月二十八日 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，另因為

聽證時間有變動，所以在二月十日公告聽證日期展延及地點的變更

以上就是我們產業損害初步調查到目前的進度，謝謝。

主席：

謝謝。有關本聽證進行發言時請發言者就本案產業損害之有無與傾銷間之因果關係方面陳述意見，也就是請大家針對主題發言；如備有書面意見及補充資料而未於事先提出或放置於會場指定地點者，請即刻簽名或蓋章後置於指定地點，聽證進行中不再接受書面資料，以免干擾聽證之進行。另外在會場中，也有聽證注意事項，各位手上都有書面資料，一共有十項，就不再宣讀，請大家按照議事規則來進行。接下來就開始正式聽證程序，我們聽證進行的方式會分成四個部分，即意見陳述、相互詢答、調查工作小組成員發問及與會人員發問。有關程序的協商剛才已經開過會，請組長就協商結果作一個報告。

阮組長全和：

謝謝主席。第一個步驟是意見陳述，在剛剛的程序會議中已經做了安排，我再宣佈一次。首先是支持本案者，有三位要發言；第一位發言的是燁聯鋼鐵公司的李專員李幸文有十分鐘發言時間；第二位是理慈法律事務所的羅培

方羅律師有十五分鐘發言時間，第三位順位是燁聯鋼鐵公司的楊總經理有七分鐘發言時間。反對本案者有四位要發言，第一位發言的是甲尚國際開發有限公司李經濟分析師李台生有十八分鐘發言時間；第二位發言的是東盟的湯總經理有五分鐘發言時間；第三位是千興的謝廠長有五分鐘的發言時間；最後一位是甲尚國際開發有限公司的李經濟分析師李台生有四分鐘的發言時間。等一下發言就按照這個順序，首先發言就是由支持本案者開始。

主席：

我也請主辦單位說明一下，時間快到的時候，使用何種方式表達請說明。

阮組長全和：

發言時間到之前兩分鐘，我們會按鈴一聲並舉手示意，請示範。發言時間到時，我們會按兩聲鈴並舉手示意，請示範。

主席：

就是這樣，大家應該都瞭解了。接下來我們就按照剛才的順序，第一位請燁聯鋼鐵股份有限公司李專員幸文作十分鐘的發言，請開始。

燁聯鋼鐵股份有限公司李專員幸文：

現在我針對「德國及義大利進口熱軋不銹鋼捲課徵反傾銷稅暨臨時課徵反傾銷稅案」作一個說明，以涉案國長期傾銷的事實，以及因為各項傾銷所造成的價格抑制來說明，涉案國傾銷對產業造成的損害及危險。從德、義傾銷的事實，民國八十七年國內不銹鋼產業就面臨德國、義大利等涉案產品嚴重傾銷的損害，一直到八十八年的六月國內主要的生產廠商：包括燁聯、唐榮、中鋼公司，透過台灣鋼鐵公會準備對德、義鋼品提出一個傾銷控訴，在八十八年下半年德、義廠商得知我們要控訴的消息，為避免反傾銷的課徵，所以主動採取減量的措施，由於八十八年的減量進口，八十九年傾銷的危害稍告緩解，使得國內的市場恢復比較正常的銷售。在九十年起德、義涉案國又開始對我國傾銷涉案產品，使得國內產業又再度招受嚴重的威脅。以上的事實可以知道，德、義對我國的傾銷，可以說是從八十七年開始就從不間斷，所以我們在此呼籲評審委員能夠重視德、義長期傾銷對我國產業造成的一個影響。

我們來看一下歐洲產銷結構失衡以及各國保障措施所造成的貿易轉向，從這個圖可以看到美國產銷大致平衡，其他地區也是一樣，歐洲這個地區產量是 OVER SUPPLY，產量大於消費量，所以就全球不銹鋼產業來說是主要輸出地區，歐洲產能本身是過剩，又持續的擴建，擴建之後的輸出量，可以達到二百到三百萬噸。面對美國反傾銷措施以及中國的保障措施，歐洲對這兩個地區輸出，可能同時受阻。以至歐洲擴建後這樣大的輸出量，可能會加強對亞洲地區輸出，所以使得台灣地區，這個未設防的一個市場，可能會成為他傾銷相當好的一個選擇。

從這表格來看，這是原料扁鋼胚的價格，這邊是熱軋黑皮鋼捲，就是涉案產品的價格，原料扁鋼胚經過熱軋後，可以製成熱軋黑皮鋼捲。正常來講，熱軋黑皮鋼捲的價格應該比原料扁鋼胚的價格高，根據這個數據來看，它的價差卻呈現負字。也就是說，德國傾銷到台灣的黑皮價格遠低於國際原料扁鋼胚價格。這個證據顯示出德、義長期以

來用相當低的價格來向我國傾銷涉案產品。推算德國國內的正常價格是每公噸1,292美元，他卻以每公噸945美元的低價向我國出口，推算義大利國內正常價格每公噸1,272美元，他是以每公噸1,023美元的低價來向我國傾銷，這可以看出他傾銷的價格。這一張是涉案產品進口貨品的價格，和國產產品內銷的價格來做比較，比較的結果德、義進口價格，長期都是低於國產品的價格，從這個表的數字來看，國產品內銷的價格長期遭到攢壓，所以必須用比較接近甚至低於進口貨品的價格，才有辦法在國內市場銷售。再來看國產品內銷及外銷的價格做比較，從這個數字可以看出德、義低價傾銷導致國產品的內銷價格嚴重受到壓抑，價格甚至低於國產品的外銷價格，使得國產品沒有辦法用合理的價格在國內市場上銷售，當然也沒有辦法獲得合理的利潤。這個國產品的內銷售價會低於外銷售價的這種現象，在正常銷售環境的國家並不會出現，以加工成本跟售價來分析他的議價程度，這個表是原料扁鋼胚跟熱軋黑皮產品的加工成本還有售價。正常來講，原料扁鋼胚跟熱軋黑皮的售價，這個售價差，應該會高於這一段的加工成本，就是說比較合理的黑皮鋼捲的價格，應該是扁鋼胚的售價再加上這一段加工成本，才是他合理的目標價。但是我們現在去分析他的扁鋼胚跟黑皮鋼捲的售價，跟他的加工成本的時候，可以發現這個價差，它們之間的售價差，遠不及於它之間的加工成本。也就是說，正常來講，原料扁鋼胚跟熱軋黑皮之售價差應該要高於加工成本，這樣才能回收這一段的製程成本，熱軋黑皮的合理目標價格，至少應該是扁鋼胚的售價再加上這一段的加工成本。但是現在分析出來，可以看到合理目標價的差距都是呈現負指數，我們的售價，都不及這一段的加工成本，所以可以看出，熱軋黑皮的售價受到相當程度的抑價，使得這個售價差遠低於這一段的成本，也導致熱軋黑皮沒有辦法用合理的價格在國內市場銷售。要強調的是，燁聯公司致力於成本的降低，以求產品的競爭力，我們公司因降低成本所

造成的競爭力，應該是成為公司獲利的一個利器，而不應該淪為傾銷的一個籌碼。

再來看產品別的價差，這個Z.O.1黑皮鋼捲再加上一段製成為Z.O.1，正常來講，鋼廠的外銷報價，這兩個產品價差，正常應該是一百到一百五十美元，但是國內產品內銷價格，因為受到議價，使得這一段的價差，差到二百五十到三百美元，國內市場產品的售價，因傾銷每噸被壓低了一百五十到兩百美元，換算台幣的話每公斤至少被壓低新台幣五塊錢。以現在產品國內產銷的情形來看的話，國內的生產量是一百一十七萬噸，需求量是一百零一萬噸，也就是說他的自給率達到115%，就是說國內的產業有能力去供應國內的需求。那麼我們來看國內主要的三家鋼廠，中鋼在八十三年第四季到九十年的十一月有銷售涉案產品，到九十年十一月停售的原因，是因為銷售價再來看產品別的價差，這個Z.O.1產品是黑皮鋼捲再加上一段酪洗製程製成為Z.O.1，正常來講，依鋼廠的外銷報價，這兩個產品的價差，正常應該是一百到一百五十美元，但是國內產品內銷價格，因為受到抑價，使得這一段的價差，差到二百五十到三百美元，國內市場產品的售價，因傾銷每噸被壓低了一百五十到兩百美元，換算台幣的話每公斤至少被壓低新台幣五塊錢。以現在不銹鋼產品國內產銷的情形來看的話，國內的生產量是一百一十七萬噸，需求量是一百零一萬噸，也就是說他的自給率達到115%，就是說國內的產業有能力去供應國內的需求。那麼我們來看國內主要的三家鋼廠，中鋼在八十三年第四季到九十年的十一月有銷售涉案產品，到九十年十一月停售的原因，是因為銷售價格、數量受到下游客戶的牽制，導致營運虧損、沒有辦法回收成本，所以停售。就這個來講，涉案進口量持續在增加，可以看到德國九十年進口量七萬五千噸、九十一年九萬四千噸，成長率高達百分之二十四；義大利進口量增加的更多，原本是三千五百噸，九十一年時候已經達到三萬八千噸；可以看出涉案國的進口量持續在增加，：（時

間到)

理慈國際科技法律事務所羅律師培方：

可否將我發言時間給李專員幸文講完。

主席：

請你們留意一下時間。

燁聯鋼鐵股份有限公司李專員幸文：

從上表可以看出，涉案國的進口量持續在增加，由於他的擴建計劃逐年完成，產量也逐漸釋放，所以預料進口量會隨著擴建計劃，將會持續的一直往台灣進口。

主席：

你只超過十秒鐘，所以下一位只要少十秒就好了。第二位理慈法律事務所羅律師培方發言時間是十五分鐘減十秒。

羅律師培方：

各位長官、各位與會者，我們再進一步的分四個面向探討以下的問題。依據「平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法」第三十七條，損害認定必須注意進口數量、及國內同類市場市價所受的影響，所以第一及第二部分，就這個方面來說明。在貿易法規定下，所謂損害中華民國產業是指產業受到重大損害及受到重大損害之虞；所以第三、第四的部分，我們就由這方面來進行說明。第一個在進口數量方面：首先我們認為合理的傾銷認定期間，應該是從八十九年開始一直到九十一年上半年，而且應該集中在涉案產品的外用銷售市場上面，從這幾個數據來看，第一個是涉案進口量的絕對增加，可以看到在八十九年上半、下半的時候，涉案產品進口的比例，大概都是在五十、六十的地方；九十年開始傾銷發生之後，涉案產品進口量佔總進口量的比例馬上飆漲到七十、八十；在九十一年第三季，燁聯提出申請後，進口貨物有所警覺而下降後，比例仍然是高於正常期間。接下來看市場穿透率，在八十九年時大約都是二十幾的水準，到九十年開始傾銷發生後，市場穿透率便提升到六、七十的水準，到九十一年下半甚至預估已經到達91.6%的市場穿透率。相對於國內需求的市場佔有率這部分，在八十九年都是二十幾的水準，慢慢的提升到已經四十幾的水準；另外從圖表上看，這一段期間就是國內市場未受傾銷損害的正常期間，數據大約是在三、四萬噸的地方，到了傾銷發生後，進口量持續的上揚；這就是涉案進口佔總進口的比例，也是從正常期間時大概五、六十的水準，傾銷一開始後就急速的拉升，到了九十一年上半甚至到了百分之八十七的水準；其他第三國的進口量幾乎完全被取代；在市場佔有率的部分，我們也可以看到，八十九年時的市場佔有率大概在百分之二十、三十，然後慢慢提升到百分之四十幾——約占總進口半數左右的水準。市場穿透率亦是，從八十九年正常期間涉案產品的市場穿透

率，大概在百分之二十幾的地方，隨著傾銷的發生一直提昇到這裡；在看完進口量持續的增長後，可以感覺到進口數量是以一個非常急速的速度在上升，涉案產品與進口國在規格、品質上沒有太大的差異下，若是沒有有計劃作為傾銷的方式來進入國內市場，實在很難想像為何會有如此迅速的成長。

第二個我們來看，國內產品受到同類貨物市價所受到之影響：這一些簡單的數據是德國、義大利根據他本身應有的成本及管銷費用，所算出在德國市場上應該有的正常價格，而這個是輸入我國的價格，同樣的貨物為何可以在兩個市場達到幾乎三成的價差，這有很明顯的人為操作的因素在裡面；接下來的圖說明一個很重要的問題，我們知道涉案產品大概有五成左右的成本，都是花在鎳上面，從圖可得在價格上也有快要一半的比例都是鎳所花的成本，所以一個合理的涉案產品價格，應該要與鎳價的走勢有相當程度的相關性；由圖得知這個是國產品的價格走勢，這個是鎳價的走勢，兩者幾乎是呈現完全相同的趨勢，這是一個正常的涉案產品價格必須要有走勢，因為他必須合理反映出他的成本；可是我們反觀涉案產品的價格，黑線是德國的價格，義大利由於進口的時間比較零星，所以我們以粉紅色為代表，可以發現德、義的價格幾乎與鎳價沒有相關性，同樣是以鎳為主要成本來生產涉案產品，為何涉案國的價格可以與鎳價會做這樣毫無關係的變化？這就是涉案產品傾銷的一個證明。特別是看尾端這部分，從九十年第四季開始鎳價開始持續上漲，所以一個合理的市場價格，就必須要跟著他上漲，就如同國產品的價格一樣；然而可以看到德國的價格是持續平穩甚至略為下降，而義大利的價格也是呈現下降，直到我們的申請案提出的第三季開始，價格才慢慢的上漲，這價格完全的背離成本的走勢，顯然不是一個正常的價格應該會有的表現；另外提出統計學上相關係數的分析，所謂的相關係數分析就是兩個變數之間的關係，相關性的大小就以數值來表示，零到一

之間是正相關，零到負一之間是負相關，相關性的程度分別都列在下面，數字越高就代表他的相關性越高；可以看到在八十八年第三季到九十年第二季間，無論是涉案產品還是國產品的價格，他們與鎳價的關係都是呈現正相關，也就是說當鎳價上漲時價格也會跟著上漲，不但是正相關、而且是相當高度的相關性。然而到九十年第三季開始，可以發現涉案產品價格與鎳價的關係，居然開始出現相當高程度的負相關，一方面就顯示他完全背離了鎳價的走勢，另一方面國產品原本也是要顯示出幾乎是百分之百要反映鎳價的，所以他跟鎳價的相關性幾乎是快要到百分之百的，可是在傾銷開始之後，他卻受到涉案產品價格的壓抑，所以不能夠如同原來一樣完整的去反映成本。

第三個我們會舉出一些數據來證明傾銷對國內產業造成的實質損害，從第一個圖來看，這是成品黑皮的產量變化，從八十九年開始，正常期間成品黑皮的產量原本在這裡，傾銷開始之後，降到這裡，這是總產量的變化，也略為下降；不過必須要強調，如果要把下製程自用量也拿進來看的話，就一定會混淆了下製程的產品，也就是熱軋與NO.1市場的產品，所以這個數據只能提供參考，尤其是九十年中燁聯的冷軋廠擴建完成，開始量產後，熱軋產量有增加，所以如果要連下製程的自用量一起來看生產產品的產量，就會有這樣的上升，這也是為什麼我們主張主要的觀察重點，應該要擺在外售市場的本身來看；這個是從成長率的變化來看，可以看到在傾銷未發生前的成長率，相對於傾銷後都是一個相對的高點，而這個是國產品的市場佔有率，可以看到在八十九年正常期間下，國產品的市場佔有率是在這裡，隨著傾銷的發生而不斷下降；

第四個必須要提到，國內產業除了有受到實質損害之外，這個損害將會繼續發生，對將來的國內產業也會造成損害；大家從報章雜誌可以知道，九十年時因為產能過剩，所以國際的鋼價也創下這二十三年來的新低，但是九十

一年開始，由於國際市場重建庫存的需求遠遠超過預期，再加上美國 201 調查以及 OECD 推動減產的等等因素，造成九十一年國際鋼價大幅上漲，光是九十一年上半年就漲到四成的幅度，而且國際鋼廠也有很大的獲利，就連台灣的不銹鋼市場，各位從報章也知道，九十一年也有很好的獲利；鋼價的上揚雖然使得國內業者在傾銷損害之間可以稍微喘息，但是我們知道這次鋼價上漲是由於一個技術性的短缺，是由市場恐慌性回補所造成的，所以鋼價上漲可以持續到什麼時候呢？市場的預期並不樂觀；因為我們知道一個好的景氣榮景，必須要一個真正好的經濟復甦率以及實質需求的增加，才會產生。但是我們這一次的鋼價上漲並不是因為這樣的原因，所以等到國際庫存調節結束之鋼價回軟之後，國內市場是否能承受傾銷所帶來的損害呢？這是很值得疑問的；另外一個原因，為什麼去年國內業者會有獲利的原因，是因為去年買進比較便宜的原料庫存，造成成本的下降，我們知道從去年開始，涉案產品的主要成本包括鎳跟廢鐵，這些價格都在上漲，持續上漲的結果短期間可以反映在市場上的價格上面，但是若景氣發展不明朗的話，上漲的趨勢很快就會超過市場所能夠負荷的程度，那到了這個時候，廠商就必須要壓低獲利來維持銷售，那國內業者所獲得的獲利，便很快又會再消失了；這個圖是剛剛申請人提出的，我們再補充說明一點，由於燁聯致力於成本的控制，所以成本從八十九年開始有略為下降，這也就是為什麼抑價的程度可以略為減緩，再加上九十一年國際鋼價大漲，所以說抑價的程度看起來不低，但是我們可以說明一點，即使在國際鋼價這麼好的時候，涉案產品的價格仍然無法回收這部分的加工成本，就又是再一次的抑價證明，也就是說，當明年如果國際鋼價沒有這麼好的時候，國內市場就無法承受抑價所帶來的損害；這個是全球不銹鋼的供需，從剛剛的申請報告可以知道，歐洲市場是一個供過於求的市場，而且還在繼續擴產，這個結構性的供需失衡，一定必須要往外銷市場來發展，但是台

灣相對而言，雖然產品的關稅現在是百分之四，即將在九十三年完全取消變成零，相對於其他的國家而言，第一個在關稅上比人家低，第二個沒有任何的進口救濟措施，所以直接就會變成這些供過於求的產量倒貨的地點；另外必須強調一點，由於國人對於不銹鋼上游產業投資意願本來就很缺乏，這是因為投資的資本非常大，還有回收的時間非常緩慢，所以時至今日，能夠有能力生產上游產品的廠商還是不多，就是這個原因。如果涉案產品受到國內市場持續傾銷，沒有辦法去合理的反應成本以及利潤，國內業者即將就會步入中鋼的後塵。謝謝。

主席：

在交互詢答的階段可以再補充剩下沒有報告的部分，第三位請燁聯鋼鐵股份有限公司楊總經理森隆，發言時間七分鐘。

燁聯鋼鐵股份有限公司楊總經理森隆：

申請人要對這個案子提出損害調查，燁聯公司在民國八十年就開始建廠，我們股東和國內外的法人機構和我們董事長，陸續投入資本一百三十二億元，然後再從國內的銀行辦理聯貸和短期的貸款，兩百多億元，總共投入四百多億元。我們建立一貫的鋼鐵生產系統，國內一貫的鋼鐵公司，大概有中鋼（碳鋼）。一貫鋼廠作業以不銹鋼來說是以燁聯為主，我們現在的煉鋼量年產量是一百萬噸，在座應該有唐榮的代表，唐榮的煉鋼量是三十萬噸，我們的熱軋也應該有九十萬噸，我們有四十萬噸冷軋的能力。理論上，這是一個資本和技術密集的投资，民國八十年開始投

資後，民國八十四年開始有生產，這個規模以全世界公司的產量看來，我們是排名第七位，一百萬噸的煉鋼廠排名第七位，而一到四名全是歐洲的公司，他們的規模全在兩百到兩百五十萬噸以上。因為歐洲本是不銹鋼的發源地，所以他們的產量規模特別大，那麼亞洲講起來我們排名第二，第一是浦項鋼廠，第二是燁聯，所以燁聯公司是以國內資金，包括個人和銀行，所扶持出來的技術資金密集產業。理論上這樣的一個產業應該有很好的獲利空間才對，在八十四年投產後，這個公司應該會賺錢，但是跟諸位委員報告，我們在投產後，就一直在虧損，原因是什麼，我想大家剛剛那張表也看得出，因為世界各廠看到台灣有這個廠出來之後，他們就想不要讓這個廠過得太好，所以在價格方面給予競爭。所以我們剛剛講起來，從民國八六、八七年的時候，就開始有第一階段低價產品的銷售，那麼諸位也許想到國內假使能買到低價的原料，那對下游的業者好啊。我跟諸位報告，燁聯從八十四年以來一直到九十一年才開始賺錢，九十年虧本，八十九年賺點小錢，燁聯在八十九、九十年經濟不好的時候，燁聯也紓困，這麼大的資本，我們紓困的時候，好險銀行有把利息降低下來，幫我們度過難關。這麼大的投資，對投資者來說，要走上紓困，真是情何以堪，因為敵不過國際大廠的競爭。那麼諸位也曉得，下游業者假使有買到便宜原料的話，下游業者也會有好日子過。諸位委員也可以去調查我們的同業和下游業者們，他們這幾年也走向紓困，那麼就奇怪了，他可以買到便宜的原料，卻也走向紓困，上游也紓困，下游也紓困，為的是什麼？很簡單，因為下游買到便宜的原料，他加工以後賣出去，那樣的價格也是便宜的，所以導致於我們的主要市場中國，就在兩岸協調之中認為我們台灣的產品賣的太便宜了，中國就對我們的不銹鋼在去年採取保護措施，他說我們賣的太便宜了，導致他們也受不了。我們燁聯公司所主張的就是自由貿易，也很歡迎國外的產品賣到台灣來，因為我們也把產品賣到國外去，這也是WTO

裡面的重要精神。今天提出來是希望我們也能尊重WTO裡面的機制，希望價格是公平合理的。

我們也曉得在2004年台灣也會遵照WTO裡面的架構，將關稅減到零，而歐洲在最近幾年還一直在擴廠，我們看出來2004、2005年後，他的產量將是over supply 需求到達兩百萬噸以上。所以我們今天才提出呼籲我們歐洲競爭的夥伴，尊重台灣市場的公平價格並以公平價格銷售到台灣來，我們沒有說他們不能賣來，而且還歡迎他們一起賣，但是以一個公平合理的價格，我今天的重點是說他們不要低價的太厲害，如果是一個公平的價格的話，我們也歡迎大家可以在這一個市場內競爭。那麼歐洲為什麼能用那麼便宜的價格呢？我們發現因為他們建廠很多年了，資金是十分雄厚，幾乎是以變動成本在賣，固定成本是不去COVER，能夠賣的出去，就賣了，所以假如有不公平的價格存在，台灣要如何跟他們競爭，我們呼籲因為長期結構性的因素，這個因素沒有消除的時候，希望委員和主席能夠注意到他們的價格是不合理賣到台灣來，這是我今天特別陳述的，我們大家也很尊重WTO的架構，支持自由貿易的精神，謝謝。

主席：

以下就開始進行反對本案者的陳述，請甲尚國際開發有限公司李經濟分析師台生，時間是十八分鐘。

李台生經濟分析師：

主席、委員、各位律師各位先生午安，我代表克魯柏德國義大利廠作以下這個說明，我現在要報告的內容呢，

大致上是這樣：本案相關的公司、有台灣鋼鐵產業的概況、另外損害的部分、再來是在燁聯申請書上錯誤的地方、再來是涉案國的地方，最後作一個因果關係。本案相關的公司大家都很清楚，我把他們重新再表達一遍，事實上在進口涉案國有兩個廠，而產品都交給克魯柏集團的出口公司，然後讓他銷售到台灣來，且也只有東盟和千興兩家公司他們在買，那麼台灣同類相關產業公司，我們都知道有三家，都在列為申請書上，我們發現中鋼，他並沒有表示任何支持和反對的陳述和書面，這裡我們要提出他的質疑，所以請評審委員能注意到這一點。再來德國和義大利給東盟和千興的產品方面，都有三百系列和四百系列兩個黑皮，其中三百系列特別要強調，賣進來的都是薄板的黑皮，2.5mm以下，但以2.5mm最多，佔了80%而四百系列呢，佔了三百四百加總進來的20%，就是二八之比，而反觀燁聯、唐榮、中鋼這邊，當然剛剛他們已經報告過了，只有燁聯對外釋出黑皮販售，那麼燁聯主要是在國內就是要賣給東盟和千興，燁聯只賣了三百系，而四百系燁聯沒有辦法達到東盟的要求，因此沒有接受，其中只有三百系，而其中最重要的重點就是2.5mm，燁聯只少量供應但沒有辦法滿足東盟、千興的要求，因為東盟千興大量需要薄板，等下就請東盟、千興解釋他們為什麼需要薄板。

接著我們來看一下我們公司整體相關營收的狀況，我們先看從受調期間的損害，我們特別強調今天是損害的調查，我們從八八到九一年來看，這是已經公佈的財報，我把他引述出來，請各位注意看，燁聯公司所強調的是從九零年涉案國開始傾銷，那麼照這個遞延效應的推算下，真正開始遭到損害，如果有的話，應該是九〇年下半年以後到九一年真正受到損害，我們要把這個焦點聚好，不要把他散掉，九〇年來是虧，但是是全世界都虧，並不是只有燁聯一家虧，但是以虧的程度來看好了，燁聯在稅前的損益虧的程度連50%都不到，但是我們看看他所供應的下游廠

商，東盟、千興，尤其是千興，虧了超過20%，東盟也好不到哪裡去，我們看九一年上半就賺錢了，誰賺的最多，燁聯，他賺了超過10%到11%多，這是他上半年財報中揭露的數字，反觀其他兩家少賺而已，反過來看，有遭到損害嗎？九一年是真正遞延效果所浮出的年度，上半年燁聯公司賺了二十二億之多，這已經是破記錄了，而以全年度來看，他們總共賺了四十八億元，我這裡還只寫四十七億，受調期尤其是傾銷（dumping）這一塊，九零年的十月到九一年的九月，一年期間的九個月，他都賺了這麼多的錢，請問各位，損害在哪裡？再下來呢，就是九零年燁聯說虧的時候，燁聯真正虧，原因是在哪裡呢？第一、全球鋼鐵不景氣，產品售價下跌，第二、也是最重要的，燁聯在八九年底呢，有超高量、有超單價的鎳原料的庫存，等一下在他們庫存資料裡就可以顯現出來，而這個是燁聯葉財務長所轉述的一個事實，我們已經附在我們的說明書後目錄裡面，這也是他們自己承認的事，在九十年燁聯公司的銀行貸款負債，已達到兩百五十億，因此光九十年他所付出的貸款利息就有十四億，這是一個沉重業外的負擔，接下來在匯兌損失之中，財報揭露，匯兌的操作，讓他損失三億五千萬，他的冷軋二廠，九十年開始量產，該廠折舊是要新增提列的，這又是一個營運成本的增加，再加上業界都知道，一個新廠的成立，在第一年產能絕對不會正常，這個也是一個虧損的原因，我們很快來看九十年燁聯的銷售組合方面，我們可以看到在真正受調產品這一塊佔總銷量不到17%，總金額來看不到15%，其中給東盟和千興的不到12%，因此我們要講有這個虧錢，因為受調產品的影響非常少，同時燁聯公司的冷軋二廠，他們是在申請書裡面講說是要吸收八十九年高庫存，但事實上根本不是這樣子，事實上要規劃一個廠，要從八十七年就要規劃，在八十八年的年報揭露出來，已經開始在投入資金了，九十年完工，請問八十七年開始規劃怎麼會跟九十年的庫存量有關係呢？這是完全沒關係。

另外在中國大陸的廣東黃埔那邊，燁聯已經破土要投資一個連動不銹鋼廠，初期產能會達到三十萬噸的冷軋，總金額投資進去的有八億美金，再來我們講到損害的部分，絕對及相對進口量的話，我想這個不用多講，這個各位可以參考我們的說明書，總之我們要提的就是我們要講的他跟整個絕對量來比我們佔的比率低，那麼進口價和燁聯價這邊我要稍微講一下，在申請書這邊，他們把三百系和四百系，混在一起算，這是絕對不可以，四百不含鎳，所以價格要低很多，不可以混在一起。關於進口價，我們在和燁聯價格時，剛剛我們在看到他的報告，他完全沒有採用正確的時間點，擷取他的價格，我們要採取下單的時間點，因為下單後，在國外生產要一個多月，在海運要兩個多月，加起來要四個多月，如果往後推到海關進口後的價格，根本反應不到鎳價，這點是非常重要的，請各位委員注意，這點是非常重要的比較基礎，他們剛剛有比了一個圖，我們這邊是真正顯示出鎳價逐月的走勢，我們做了更詳細的正方形圖形，如果採取交易時間點，所顯示出來的交易時間點進口價，實心三角形完全，這就是我們的結果，兩邊都符合，但是時間點一定要拿準，否則做出來答案是錯的，另外所有的月份，我們的價錢都比他高，燁聯不銹鋼黑皮的生產量，我們可以看到九零年因為景氣不好，下降了一點點，但九一年上半和九零年上半來比增加了將近四分之一，銷售量是指他釋放出來的銷售量，各位可以看到，八九年他釋放出來的銷售量很多，九零年以後，幾乎降了一半了，為什麼呢？，冷軋二廠完工了，燁聯須自行用作成Z01，以及做成了冷軋的產品賣出去，賺更多的錢，在申請書來看，生產力完全跟我們是沒有關聯的，產能利用率也很平穩沒有問題，存貨狀況剛講了，他們強調八九年的高存貨，其實攤開財報，一切就清楚，他們的存貨包含三大部分，一個是原料，一個是在製品，一個是製成品，原料裡面大部分是鎳原料，剛剛講進口八九年大概進太多，價錢太高、消化不良，那麼製成品方面大約是冷軋，

所以把那三個一看就知道，在製品是熱軋的，熱軋還有黑皮加ZOL，不是只有黑皮，事實上相對低很多，那麼銷售方面，說明書上面也講的很詳細的，我就不再贅述，各位可以看到以八十八年為基期來比的話，八十九上升非常多，九零年下降一點點，但是增減率來看的話，與基期來比，他還是增很多，所以這個我並不詳述，主要就是跟各位報告說，他沒有受到太大的影響，那麼市場佔有率的話，燁聯計算市場佔有率的時候，完全把自己用的黑皮去掉不算，這完全是不對的，黑皮就是受調產品，受調產品就是黑皮，不論是自用也好、外賣也好，他就是受調產品，應該這麼算，所以得出來還是可以看到燁聯的市佔率還是非常高，燁聯剛剛所提出的傾銷差額，可以說是完全不足採信，因為把三百和四百的價格混為一談，他們假設LC一百八十天的付款也是錯的，等下有相關公司會提到，投資報酬率他們完全沒提出任何的因果關係，我們要提的就是九十年冷軋二廠的折舊提列，還有九十一年賺大錢，他的投資報酬率是越來越好的，那麼我們在講到現金流量在申請書上，沒提到產業成長率都只有臆測都沒有關聯性講到，僱用員工是在九十年八月是減了10%沒錯，立刻在九十一年四、五月的時候全部恢復，那麼同時去年年底他們發了每個人3-5個月的年終紅包，這哪來的損害，根本就沒有損害，沒任何人被裁掉，那麼其他相關因素，燁聯也根本無法滿足東盟、千興要的薄飯，另外燁聯既是球員也是裁判，他供應給你黑皮，但也做冷軋跟你做市場競爭，我們請委員們能夠注意，另外，如果說進口貨都進不來的話，只有一家供應商，根本就是扼殺了中下游，這點請各位注意。

另外，沒有進口的話，會嚴重的不足，為什麼呢？因為，根據燁聯網站揭露九十三萬噸的產能，我們根據不銹鋼公會總出口顯示，光是出口就高達九十三萬公噸了，還不包含內銷，加總起來的話，根本不夠，假使不進來的話，

中下游就是不夠用的，那麼在燁聯裡面發生錯誤來說的話，他的成品黑皮，一直強調這個定義，其實燁聯排除自己的黑皮，以便於在市占率等等……他們在算的時候放大好幾倍，這就是我們剛剛所說這是錯誤的，因為在實施辦法裡，根本就沒有規定自用的黑皮就不算，不算一個受調產品，那麼這點要把他恢復成正常的比法，另外它們比較的基期也不大，在他們的申請書裡面，他把這十二個月，和八九年的十二個月做這樣的比較，在統計學和貿調會裡面的歷史個案裡，全都不是這麼比的，這是增減率和成長率，成長率是前後年比，增減率是找一個數字做基期都跟他比，這樣才是對的，那麼講到涉案國的狀況呢，在庫存量方面，因為都是接單生產，所以德國廠、義大利廠都沒有做庫存，所以都沒有這方面的問題；在未來產能方面，德國廠根本就沒有計劃做擴充，而AST義大利廠是有計劃擴充，但完全是為了供應內部需求的增加，這是唯一的目的。

九十二年就是今年準備進口到台灣的量，比九十一年度還要再下降百分之十五，所以根本沒有威脅到；再來提到傾銷案裡，所有國家傾銷案都沒有包含黑皮，我們已經把這個證明附到說明書中的附件裡，所以這個案子可能是全世界唯一的黑皮傾銷案，請各位注意這一點。所以因果關係根本就沒有舉出來，我們在根據實施辦法以及各位以前審理的辦法，可能必須要有一個準則，傾銷可能導致損害情況的變化，一定要明顯、要可以預測、要有立即性，那麼這些在裡面的各個因素都沒完全展現出來之外，我這邊還沒有列出來的是，以上各點的每一項也不能夠代表就有損害，必須全部都成立了，才代表有損害，尤其是重大損害；所以拜託大家能夠注意到這個關鍵性，申請人提出的幾乎都是主張、都是預測，或者是比較錯誤的比較、定義錯誤的定義，完全沒有把損害與可能的損害之餘，建立起任何的因果關係，更談不上有怎麼樣的損害；像這樣的一個情況之下，因為我還有一點時間，我還可以再補充一

下；我再重複一遍，在算傾銷的差率時，三百、四百系列不能混為一談，四百系列比三百系列要便宜很多，另外我們比較的基準，進口價與國內燐聯的售價比較的基準，一定要考慮到下單的時間點，因為下單的那一點是我們談好的賣價、買價，是根據國際鎳價的行情在走，如果你要調出海關的進口報單來看的話，已經往後挪了四個月了，這四個月已經都跟鎳價的走勢完全脫離了，說明書有提到相關的曲線，各位可以參考；所以我要強調這一點，請各位委員注意的基準的重要性，否則照他們的圖勢，是完全往後推了四個月以後做比較基礎，當然不合、當然失真很多，所以這一點是我要特別特別強調的地方。

除此之外，我還要再強調一點，進口價照這個時點來比的話，在受調期間的每一個月，都比燐聯的內銷價要來的高，只是高高低低的幅度不一樣而已，我講的進口價是把定單價，加上關稅加上運費加上所有的費用以後的價格，在這樣的情況之下來比的話，我們認為是一個正確的比法、是一個合理的比法也是一個應該的比法，那麼這幾點，我是要特別的強調，請各位委員們能夠多加參酌。最後我還是要強調，燐聯公司既賣黑皮又生產冷軋，這就是球員又兼了裁判，他一方面賣給你一方面又控制貨源，九十年他的冷軋二廠成立了以後，他就不賣那麼多啦！留給他自己用，這就是他所謂內銷量下降真正的原因，你只要看他的總量就可以知道，他賣的總量並沒有掉下來，只是他賣的黑皮內銷量掉下來，證明他把大部分留下來都做成ZOL、都做成了冷軋來賣，所以九十一年他們的利潤是非常好的，有四十八億；謝謝各位。

主席：

我們現在請第二位發言的是，東盟鋼鐵股份有限公司的湯總經理金文，時間五分鐘。

東盟鋼鐵股份有限公司湯總經理金文：

主席、各位先進大家好，針對燐聯告德國的傾銷案，東盟在這邊有幾點要陳述；所有的書面資料都已經送到貿委會這邊，所以我在這裡只是簡單的摘錄了三點出來報告：第一點是燐聯在申請書上第十二頁陳述，始稱方面涉案進口品與燐聯分布的狀況大致相同，可以完全互相替換，但是以東盟這邊的經驗來講，東盟是一個專業的不銹鋼冷軋廠，他是單軋廠，並沒有煉鋼及熱軋，整個公司的員工大約三百五十人。剛剛我們會計師有提到，燐聯是一個有生產熱軋、也有煉鋼、也有冷軋，所以以我們公司來講，不但要跟他們買原料，而且成品又要跟他們相互競爭，在這種競爭很激烈的情況之下，我們只好去生產比較薄的產品，生產薄板來求取一些生存的空間。在受調期間，東盟在生產的厚度來講，是零點六五以下的薄板，總產量是三十八萬五千噸，占全廠總產量五十三萬六千噸的百分之七十一點八的比率。那麼由於東盟生產主要著重在薄板，所以對原料的厚度需求，當然也是要比較薄的厚度。東盟把生產條件，或是一般冷軋廠的生產條件列表來做一個比較，以東盟的產品厚度零點七以下，公稱的厚度是零點七，實際的厚度差不多是零點六五以下，且薄板的比率占七十一點八，一般所謂的中厚板，像燐聯、唐榮來講，他們是以中厚板為主，反而在東盟來講，是佔百分之二十八的厚度。那麼以整個軋延的軋延率是以百分之五十到百分之七十五是最適當，若超過百分之七十五以上，整個加工成本會增加的很多，所以在厚度零點七以下的產品，我們勢必需要二點五或二點八的產品來作為我們的原料。就這個部分而言，接著下面就來看我們的供料情況，比較一下兩個

工廠供料的情況是否能適合東盟的需求。就燁聯這邊而言，他供應給我們的原料，從過去一直到目前，他供料的厚度一直都有一個限制，二點五毫釐是限量百分之二十，二點八、三點都是一樣，但這個部分來講，並不是東盟所需要的，東盟需要的是二點五的，那麼德國這邊可以以百分之八十以上，來供應我們所需要的部分。所以在這種情況，我們也把過去的資料統計出來，燁聯供應二點五的只有佔百分之十七，涉案國供應二點五佔百分之七十八，這才是我們東盟生產所需要的。

第二點，燁聯陳述意見的時候，在他提供的資料裡，進口數量有八萬四千噸，平均單價是九百四十五塊，這個第十八頁裡所陳述的意見。我們特別要強調，他們把鋼種混合在一起，304的鋼種含有百分之八的鎳，430是不含鎳，把這兩種混合在一起，所有的推論都是錯誤的。那麼依東盟本身統計的資料來講，從同樣一年的期間裡比較，或是整個三年九個月比較期間來說，所有的價格，不管是德國的價格、涉案國的價格都比燁聯來的高。同樣的，我們會計師剛剛強調，所謂相同的交易時間，是要在訂購時點來比較才比較準，所有訂購時間比較的前提，也是涉案國的平均價格，會比燁聯的價格來的高。第三點，針對燁聯所陳述的部分來講，國內進口商的付款條件，是遠期信用狀一百八十天，在東盟實際過去所有開狀的狀況是一張信用狀，但是因為東盟在一段時間財務比較困難後，就開始要求開成兩張信用狀，一張信用狀一定就是裝船後、三十天付款的信用狀，兩次開的話，第一張裝船後是三十天付款，第二張就是即期信用狀。

主席：

如果有不足的地方，等一下相互詢答的時候，可以再做補充。第三位我們請千興不銹鋼股份有限公司謝成志廠長發言，時間五分鐘。

千興不銹鋼股份有限公司謝廠長成志：

今天我在這邊稍微說明一下，燁聯跟我們的關係，由原來他是我們的供應商，到現在變成跟我們競爭的廠商，這個過程來跟各位說明一下。千興公司本來一向是為維護本國產業，先有中鋼公司，後有燁聯公司，表一我們可以看到，中鋼公司在開始做熱軋板的時候，我們就開始跟他買東西，燁聯也是一樣，從他建廠開始；然後到八十六年開始，中鋼公司因為燁聯出來以後所以就不做了，所以他變成我們主要的供應商，在八十九年的時候，供應千興的需求達到百分之九十八，也就是達到我們買原料量的百分之九十八，所以本公司一向都是維護本國產業的，絕對不是像燁聯所說的。因為燁聯公司在交期各方面一直拖延，所以本公司自從增設了第二條的冷軋線以後，供貨減量的情況非常嚴重，本公司為了要自保，只能增加外購量。那各位可以看到表三、表四、表五，表示他的延遲交貨情況，他甚至有一個月都不接單啦！不接單冷軋廠該怎麼辦，這是燁聯答應我們要怎麼交貨，結果他都沒有照時間，所以在我們跟燁聯一再反應之後，我們只好增加進口的數量，要不然叫我們單軋廠怎麼辦。

接下來我要反駁燁聯申請書裡所提到的，剛才東盟公司也有提到，他說受熱軋鋼捲的影響，八十九年庫存增加。我們剛才可以知道，燁聯並不是因為這個因素，燁聯八十七年就開始計劃了，為了消化自己的產能，他才要擴建冷軋二廠。我們都知道燁聯本身，板材的產能沒有那麼大，後來煉鋼跟鑄造廠改了，所以他的產能從六十萬噸增加到

八十萬噸以上，所以才要建冷軋廠，並不是因為受到國外進口擠壓的關係，我們從義大利進口的熱軋鋼捲、冷軋加工後也大部分銷往海外，不會影響台灣的市場。我們看到表七，這個是我們歷年來外銷與內銷的比例，現在已經增加到去年的百分之六十一，所以我們從國外買的原料，其實做成冷軋鋼捲以後也是外銷，所以本公司留在國內的成本，並不會影響到國內的市場，且本公司外購的總成本事實上是高於內購的成本。各位可以看到這個表，事實上，我們要以到廠的價格來比，我們如果是一月訂貨，他可能是四月、五月才會到，可是我們簽約的時候當然是三、四個月以前，因此不能把價格與時間差故意忽略不計，故意忽略不計就是一個非常不應該的比較方法。剛才甲尚的李先生也有提到，我們曾經很多次跟燁聯反映過交貨、量、交貨期的問題，但是都沒有所獲，而且燁聯的林董還建議我們的董事長說：「你可以去跟國外買，可以補足你不足的量。」可是很奇怪，他鼓勵我們向國外買，然後又一方面來向主管機關說，千興跟東盟怎麼樣……，不能再讓他們進口，要課徵什麼稅？我覺得這對我們單軋廠非常不合理，而且不利於台灣整體不銹鋼產業的發展，謝謝各位。

主席：

最後一位請甲尚國際開發有限公司李經濟分析師台生作四分鐘的發言。

甲尚國際開發有限公司李經濟分析師台生：

各位好，現在我是代表東盟公司副董事長吳日興先生來做報告，因為他的喉嚨非常不舒服，有四點意見要跟各

位表達的，第一點是販售不銹鋼鋼捲部分，燁聯不但獨占市場而且嚴重違反公法，且燁聯是國內廠商唯一的供應者，所以沒有任何廠商能供應。燁聯多年來對我們限制數量、單價、交期，且長期威脅主要的國外廠商，嚴格限制國外廠的進口數量，就在聽證會不久以前，他還跟我們簽了一份合約，這合約上面已經有講了，第四款、第五款，請各位可以參照，裡面就有兩個不平等條約，反則不簽的話，三月份他們就要減量漲價。

第二點有關燁聯公司寡占不銹鋼冷軋產品市場的情況也使違反了公法的情況，更為嚴重了，因為在冷軋市場上面，長期壟斷的價格各方面，因此，現在更進一步，在大陸開會，每個月密商會議做牌價的制定。

第三點有關於不銹鋼下游廠商，陸陸續續往大陸移的原因，就是原告燁聯公司，長期間壓迫，致使很多廠商無以為繼，且中下游廠商不僅僅受制於燁聯公司販賣不公，原料成本長期居高不下，加上在台灣的製造成本又高，比大陸高出好幾倍，使的許多台灣廠商無法生存，也只有這樣，大家早早就外移了，這是第三點。

那麼第四點，有關燁聯公司在申請書上說遭到產業損害這一節，簡直就是子虛烏有的論調。因為燁聯公司，他的資本額，他剛剛已經報告過了，在八十八年產生重大經濟危機時，九十年他們的負債額高達二十五億，靠政府和財團大力的支持，使燁聯安然度過，但燁聯現在竟罔顧政府的規定，去大陸投資，而且將來還有一個計劃，就是要蓋大煉鋼廠有一貫作業也開始規劃，那麼我們也附了新聞稿，來證明這樣的說法，如果他有損害的話，哪來的財力去做這樣一個投資呢？去年又賺了四十八億，所以根本談不上什麼損害。基本上以上四點理由，我們相信原告這種得了便宜還賣乖，浪費公器，和各位委員長官的時間，絕非國家社會之福。在這邊，我要誠誠懇懇的，請諸位委員長官主持公道，顧念我廠創業艱辛，給於公平待遇，也請燁聯公司的高階主管放中下游業者一條生路吧。那麼還有

一點時間，我舉一個例子，有一個公司也要移到大陸去但不行移，那就是東昇金屬公司的洪登科，他其實和阿扁總統是很好的朋友，可是他經濟困難，他很想移，但是移了又違反政府的政策，也是很兩難，像這樣非常苦，情何以堪，那燁聯不但沒有損害，而且還能充分掌握市場，不管是熱軋冷軋也好，以上這四點就是東盟公司副董事長吳日興先生的報告，謝謝。

主席：

我們現在開始交互詢答。

甲尚國際開發有限公司李經濟分析師台生：

最後我做一個結論我想都可以證實燁聯沒遭受損害，所以想請各位做最好的評斷，而且有反傾銷稅的話，中下游的員工有很多會失業的，謝謝。

主席：

接下來開始詢答，詢答時間原則上是要到下午四點半，每一組詢答，大家手上都有規則，就是問的人一分鐘回答的人三分鐘，也就是一組四分鐘，四分鐘從現在看起來，最多是八組，先徵求哪些人來發問，如果大家同意的話，如果支持本案和反對本案的，兩邊如果要發問的都超過四個的話，請雙方自己協調，就是說一邊最多不超過四組，

兩邊最多各提四個問題，一個問題一分鐘，回答問題三分鐘，一共是八組，一組四分鐘，總共三十二分鐘。先請支持本案的四組中的第一組先發問，反對本案的第一組先回答，接下來就輪流由反對本案問，支持本案答覆，現在我希望無論是反對或支持本案的，你希望提出發問的廠商代表請舉手，反對方三位發問順序請協調，現在請支持本案者發問，請問決定好順序了嗎？還有想好答覆的人嗎？問的一分鐘、答的三分鐘，在發言前把自己單位職稱，報告一下以利紀錄。

燁聯鋼鐵股份有限公司楊總經理：

我不是要發問，我要補充剛剛吳副董的說明，剛剛他說燁聯公司違背政府法令到廣州投資，剛剛他講說違背政府法令，但是我們完全依法申請，因為這點在公聽會上不能亂講，我們有經過股東大會通過，有向投審會通知，我們到大陸投資，是合法的，其他你們亂說沒關係，這一點千萬不要亂說，謝謝。

主席：

有反方要表示意見嗎？三分鐘。

東盟開發股份有限公司吳副董日興：

剛剛投資了八億美金到大陸是事實，我也不是說……。

主席：

對不起，請你先報一下單位跟姓名。

東盟鋼鐵股份有限公司吳副董：

我是東盟股份有限公司副董事長吳日興，剛剛如果是這樣的話，就很抱歉……。

燁聯鋼鐵股份有限公司楊總經理森隆：

沒有八億，我們是有一個合格的金額……。

東盟鋼鐵股份有限公司吳副董：

我是從網路上看的，是八億美金，像我剛剛講的有新聞稿為證，那有沒有經過政府核准，我是來不及去查證，不過我要告訴你這個是事實；因為如果燁聯產業受到傷害的話，那麼哪有那多的資金去投資，謝謝。

主席：

第一輪結束了；第二輪我們請反對本案的來發問，支持本案的來答覆，你們剛才協商好了嗎？是哪一位先開始

發問，時間一分鐘，請。

東盟鋼鐵股份有限公司吳副董日興：

剛剛有提到八十九年進口量有增加，那八十九年我跟燁聯簽訂的合約，是六千到一萬，這個有合約在，但是燁聯不顧生意道義，在八十九年二月一噸都沒有交，林董事長親自到我們工廠來道歉，後來改為六千，結果有去查證，每個月只有兩千到五千，所以他跟你所陳述的不是事實。那第二點，中鋼的部分是因為被你淘汰，因為中鋼是高爐，燁聯是電爐，他的原料是鐵水，你的原料是廢鋼，那是不一樣的，而且他的高爐做碳鋼要轉換成不銹鋼的話，他必須要清除；八十六年的時候，因為他沒有清除乾淨，造成幾萬噸有灰渣的不銹鋼，這個問題是我後來幫他解決的，所以你陳述的事實是不符的；第三點是燁聯不顧道義，停止供應千興，這個事情在工業局協調了兩次，你們的代表也鼓勵千興可以自己到國外去買，他跟我講：「你們自己到國外去買，不必依靠燁聯。」那你現在反過來要告人家，而且我跟你訂合約書也是你們所提出的，你要求的數量四千、五千、六千，而我東盟所需要的原料數量是一萬四千，那你給我四千到六千，請問我怎麼生活，請問燁聯，你得到便宜還不賣乖，你叫我們情何以堪，謝謝。

主席：

請支持本案者答覆。

燁聯鋼鐵股份有限公司戴處長智文：

主席好，我針對東盟吳副董簡單的部分做一個回答，第一個部分：我們在八十九年吳副董談的這段期間，東盟與千興有簽了一個購料備忘書，就這個期間來講，東盟的六千到一萬的時候，這整年燁聯的月平均量是七千一百多噸，這是在我們合約的範圍之內。千興的部分我們也簽了一個購料合約意願書，但他自從四月份簽了以後，就開始違約，就是只要進口量一多、進口價格一便宜的，他就不提貨了。所以那時我們月平均算起來只有四千一百噸的履約的量，所以不是燁聯不交貨，是千興違約。那在今年最近這段期間，我們又開始跟東盟談了一個銷售合約，東盟是希望燁聯公司可以改成備忘書，我們也在往上呈的過程之中，備忘書主要是由東盟提出，他是一個單軋廠，東盟需要有穩定的料源，他希望燁聯能幫忙，所以在東盟呈上來的備忘書資料有一點說：燁聯希望以滿足東盟每月自用量滿足為準。這個立場來談供應量，以東盟提出一個月最大原料需求是一萬四千噸，所以進口的七千噸的三百系，加上一千多噸的四百系，有八千多噸，希望由燁聯供應六千噸的量，所以這個本身是由東盟公司提出來，我們兩家公司可以確保像這樣的原料供給，燁聯當然是希望能配合長期的客戶。但是就燁聯提出這個傾銷案來講，不是賣不賣的問題，而是進不進口的問題，我們只要求在 WTO 的架構之下，一個合理的進口價格，在一個公平的競爭機制之下，我們靠彼此的努力在這個市場上存活。但是進口的價格相當不合理，德國、義大利賣到自己的價格，跟自己在國內當地賣的價格，可以加以計算而且是完全不合理。就中鋼來講，不管他有很多的問題，但是最終以生意點來看，因為我賣這個虧本，我划不來、所以我不賣了，為什麼會虧本，還是有牽涉到競爭者低價的問題。那剛才的問題有一個點，他跟德國進口的話，燁聯的交期是很不穩定的，很不能滿足客戶的需求，但是燁聯接單以後，一定在一個

月以內把他交應完畢，我的交期在一個月，他的訂單交貨期是四個月的期間，那麼我的交期一個月怎麼會比四個月差呢？但是進口者來講，常常以期貨的價格，例如像三個月以後要交的期貨的價格，用一個比較低的價格來攢壓國內生產廠商，一定要去比照那個價格供應，但是後面的變數很大，或是那個價格在成本上根本就沒有辦法承擔，所以我們沒有辦法去配合這樣的價格來銷售，但是他們就會把這個價格，或是趁著燁聯反正你不賣我；用我們成本划不來的價格一直進口，來打擊國內這些產業，但是雖然他拿到了一個低成本原料的價格，但是還是一個低成本的需求產品在銷售，因此燁聯紓困，東盟、千興也不是很好過，並沒有說大家因而獲利。所以說主要整個產業的因素來講，上、下游都很辛苦，是因為外來大量、而且低價不正常價格傾銷所造成，造成這麼大的投資、花費那麼多心血建立的鋼廠來講，大家都很好生活，所以我麻煩主席及各位委員，燁聯不是要求東盟、千興不能進口，我們只要求不應該用傾銷的價格，來打擊國內上、下游的產業。

主席：

我們等一下請支持本案者發問。請照剛才排定的發言，請先報單位、職稱、姓名，謝謝。

理慈國際科技法律事務所吳律師綏宇：

我有一個問題想要請教進口商，就是我們剛才也有聽到，就是事實上有很多事實可能是混淆的，各說各話；有一個很重要的問題是比較的時點，不能看市場上價格的情況，不能說三月去比三月的到岸價格，跟三月的國產品價

格，要回到訂購以前、四個月、五個月以前，訂購的時點來比，這時進口價格比國產品的價格還貴，這是我們剛剛聽到的。另外一方面，我們又聽到，訂貨以後要四、五個月以後才交貨，這又有所謂的遞延效果的問題，至於國產品這邊，是一個月就交貨了，所以把這些事實放在一起想想，跟義大利、德國買，又貴交期又長，那為什麼還要跟進口買。換句話說，從燁聯的角度來講，我們可以想像嗎？如果我可以賣給千興、東盟，賣的越多，我照我的合理價格買，又是國內的客戶，我為什麼不賣？有一個講法是，因為你自己要做冷軋，所以你不要賣給他，因為他也是競爭者，你自己留著內部用。那既然是這樣的話，為什麼我的黑皮還有這麼多的庫存，所以雖然在各說各話的情況下，但是你把所有的事實都放在一起時，就會發現這說法是不合理的。

主席：

請反對本案者做答覆。

東盟鋼鐵股份有限公司湯總經理金文：

針對剛剛的問題，我們做一個簡單的說明。第一個是有關進口的時點，到底要不要往前推四個月的問題。因為事實上大家都知道，假設我現在跟燁聯買貨，是二月初交易訂貨，二月底之前大約就會交完了，但是同樣的，我在二月初去跟 KRUPP 訂的時候，因為對方是在海外，他們有一個排產的時間，船運兩個半月，加起來約當是四個月的時間，所以說變成以上個月的鎳價，假設是八千塊，我跟燁聯討價還價也是依鎳價八千塊做基礎，我同樣跟 KRUPP

去買五月份交的，這個月在談五個月成交的，他也是以現在他所掌握的鎳價，就是上個月的鎳價做基礎，在這個相同的鎳價基礎之下，只是一個人的交期是當月交，另一個人的交期因為進口的因素、海運的因素，是四、五個月以後交。所以我們強調所謂訂購的時點、交易的時點，和大家基於鎳價的均點是相同的，大家來交貨做一個交易，而不是說四個月之後，我今年五月到來的價格，再跟燐聯當月買的價格去辦。那假設燐聯在這幾個月期間，五月份鎳價的價格一直在上漲，那燐聯五月的價格，一定會比我在四個月之前訂的價格會貴很多，相反的，當鎳價一直在下跌的時候，我五月份跟燐聯買的時候，鎳價下跌已經變成很便宜的原料，但是我四個月之前跟KRUPP訂的，四個月之後到港了，現在我到港的價格，當然就會貴很多，所以在這種情況，我覺得比較的基礎應該要一致，這是第一點。

第二點：剛剛問說燐聯有很多的原料，為什麼東盟、千興不跟他買，那麼我剛剛就一直在強調的，就是厚度的規格。一個單軋廠，他能夠生存，就是要做薄板，他們煉鋼廠來講，可能一方面賣量，一方面他們中厚板的比率較高，我們單軋廠來講就是要做薄板，那麼假設我要跟你買的原料、規格，你沒有辦法可以提供我東盟所需要的。事實上，我根本就不可能去增加我的生產成本，去跟你買比較厚的料，來作第一次軋研、第二次軋研，發生兩次的加工成本，我們一定會去找適合東盟所需要的厚度原料買進，即使比你燐聯買要貴個百分之三、百分之五，我們還是寧願去買這個二點五的薄料，因為我雖然以貴個百分之三、百分之五的價錢在買，但我在加工成本的部分，也許可以省個百分之十、百分之八。所以應該是以整體東盟的需求來講，否則東盟不會這麼傻，我去跟銀行申請額度，三個月之前就開信用狀了，東盟是一個紓困公司、千興也是一個紓困公司，拿現金馬上跟燐聯買，當月就買到了，怎麼會那麼傻還要去借錢，又是紓困公司，三個月之前把銀行額度用完了，又買比較貴的東西進來。我想東盟、千

興不是傻蛋，一定有他的原因，我想請求的是大家把這個原因說清楚，真正的需求，而不是彼此互相在講的，謝謝。

主席：

我們現在請反對本案者來提問題，剛才你們是哪一位要提的？請。

代表千興不銹鋼股份有限公司葉董事長碩堂李金億先生：

主席、各位委員，本人姓李，是葉董事長的私人代表，我也是一個投資者，有買到千興公司的股票；我要講一個商場上最基本的產銷次序，就整個燁聯與千興有長久的合作關係，供料的數字我們都看的很清楚，然而在一再的毫無預警之下，來斷料、甚至於減料，剛剛還講是因為千興毀約，這實在是很殘忍，你東西不賣給人家還要冤枉別人，然後在這個處境之下，不得已停工四十二天，讓員工與社會投資者的權益遭到損害。他的董事長也用很支持的口吻說，你趕快去跟進口買；人家買了，再給人家控訴傾銷，不管這個案子成不成立，他騷擾的目的已經達到了，讓人家人心惶惶，真是情何以堪呀！這個道德的瑕疵，說實在的今天總統還聘這種人來當國策顧問，是一種羞恥。所以我覺得應該要有公平性的。

主席：

我想不要做人身攻擊，那你發言完了嗎？

代表千興不銹鋼股份有限公司葉董事長碩堂李金億先生：

就剛剛他們說他們現在有很多庫存，我建議即刻去檢查他們的庫存有多少。

主席：

接著我們就請支持本案者來答覆，你們哪一位要答覆，開始。

燁聯鋼鐵股份有限公司戴處長智文：

燁聯公司營業處戴智文來回答，實際上千興所講的就是合約的部分，履約與否的問題。但是燁聯在這裡有一個說明，燁聯從頭到尾都不反對進口這件事情，但是我們Care的是，一個合理價格的進口，報告完畢。

理慈國際科技法律事務所吳律師綏宇：

剛剛在東盟副董事長的回答裡，我們慢慢有釐清出一些事實。就是當鎳價在上漲的時候，你現在訂購五月後才交貨，你剛剛是這樣講的，那燁聯是一個月就可以交貨了，所以在鎳價上漲的時候，你之前所談的價格，一定比五個月之後的價格。戴處長的意思就是說，你用期貨的價格，因為這邊要一個月就可以交貨給你了，你五個月前談的是比較低的鎳價，現在鎳價都上漲了，到你要進口開始接貨的時候，你會跟燁聯講說，你要拿那個價格賣我，不然

的話就不行。這就是今天要跟你簽的合約這麼多，但是你不拿貨有什麼辦法，你不提貨有什麼辦法，對不對？所以你剛剛的答案就是反映了事實。當然我們各自有各自的解讀，這是沒有問題的，這是公平的場合；但是事實上，就是這樣的情況。

主席：

那我們進行支持本案第四個的問題，請開始發問。

理慈法律事務所吳律師綏宇：

我有一個問題想要請教出口商，在我們剛剛所提到的，整個歐洲市場供需的狀況，他基本上是一個 Over supply 的情況，他有兩百萬到三百萬噸的量需要出口，這是不爭的事實。在這樣的情況下，有什麼理由去解釋，目前我們所看到的現況，就是賣到台灣的價格比在歐洲國內的價格，少掉百分之三十到百分之四十，甚至是百分之五十，在定價的策略上面，有什麼理由，可以支持這樣子不合理的定價。這樣子的不合理，剛剛我們看到好幾個原因，我們的解釋是第一個你跟鍊價是背道的，第二個你的價格比扁鋼胚還低，有什麼樣的理由去支持你要用這樣的低價出口，市場上的原因是什麼。

主席：

我們現在就請反對本案者，就剛才的問題進行答覆。

甲尚國際開發有限公司李經濟分析師台生：

首先，我想要先把焦點拉回來，我們一直講到傾銷，今天是產業損害與損害之虞，希望大家把焦點抓回到這個地方，不要一直講到傾銷去，這樣就失焦掉；另外談到歐洲數字，我要請問：第一這個數字哪裡來的，正確性如何？第二歐洲涵蓋範圍包含哪裡？有包含波蘭、東歐嗎？語焉不詳，完全是憑空預測，抓一個雜誌上的數字就講，我們要強調的是，要有真實的數據，是要怎麼樣解釋超過、過剩兩百萬噸，哪裡來的數字，這是我們要質疑的地方；我覺得說這只是個預測而已，涵蓋的歐洲範圍在哪裡，也沒講清楚；第二段請吳副董說明。

東盟開發實業股份有限公司吳副董日興：

為什麼要進口，是因為我們買不到所需要的原料，剛剛講的很清楚，我要的是二點五毫釐，因為我們是一個加工廠，講求的是有效加工值，賺的是工錢，並不是煉鋼、熱軋還有冷軋，但是如果要做中厚板，我競爭不過燐聯，因為他自己有煉鋼、有熱軋，成本當然比我低，我只有死路一條，賺不到工錢，連工錢都沒有。那第二點，進口也有風險，如果像現在鎳價九千，我四月份的原料是在四個月前訂的，那當初只有六千，所以四月份的進口原料對我來講，我可以賺很多；但是如果現在原料是九千，等到四個月以後變六千的話，也會損失很多，所以這個是有風險的；為什麼要這樣做，何苦呢？因為我買不到，剛剛也講了燐聯的作法。因為律師不了解我們交易的過程實在是很

辛苦；另外剛剛戴處長沒有答覆的很正確，八十九年二月是不是連一噸都沒有交，甚至有一個月只有交兩千，你這兩個月叫我停工，然後其他的交一大堆，我財務週轉很困難，這是工廠正常的經營嗎？林董事長是不是親自來道歉，你也跟他在一起，是不是事實，你告訴各位評審，是不是事實；如果不是事實，你可以告我，但如果是事實，麻煩你承認，謝謝。

主席：

我們剛剛登記的所有相互詢答，都已完成。接下來就進行調查工作小組的發問。在座的調查工作小組以及本會顧問，現在跟大家介紹。第一位是薛顧問兆亨先生；調查工作小組的成員分別是工研院的蔡研究員幸甫先生，貿易局的陳研究員弘宜先生，本會工作同仁邱代科長光勛先生及蔡專員佳雯小姐，不曉得顧問以及三位調查工作小組成員，是不是有問題要來請教雙方代表。先從顧問開始，薛顧問你有要問的嗎？

薛顧問兆亨：

請問正方，他們要的是二點五釐米以下的，所以他們認為問題不在於價格，而是在於規格沒有辦法符合他的需求；那請問是不是如他所講的情形？

主席：

請答覆。

燁聯鋼鐵股份有限公司戴處長智文：

實際上在熱軋的過程之中，從扁鋼胚到產品各個不同規格的配比；規格的配比，基本上會因市場狀況，所用的原料厚薄是不一樣的，以燁聯來講，並不是說我能做的我不賣他，從東盟的資料看，他的需求是從二點五到六點零，燁聯也差不多從二點五賣到六點零，但是他的重點是我的二點五比例不夠，但是實際上我們提供給東盟二點五的比例，基本上是我的能力範圍之內所能提供的。我不是反對進口，我需要的是合理的進口，價格上的問題。我們從來沒有要求東盟，你們只能跟外面買二點八、三點零，不能買二點五。我也從來沒有跟東盟講過，我只供應二點八、三點零、三點五、四點零，我不供應你二點五的問題；所以基本上需求與供給的部分，都會依照市場的狀況，做一個合理的平衡。但是價格的部分，是燁聯今天提出的，我們受CTM的傾銷、或者德國、義大利傾銷，或者遭受損害的問題，在合理價格部分，燁聯希望主席及各位委員可以去調查，因為他有WTO的一個正常機制，我們燁聯要求的是在這個正常機制下可以合理公平。

主席：

謝謝你。幾位調查小組成員，蔡研究員幸甫你有要問的嗎？沒有。陳研究員弘宜，你有要問的嗎？沒有。本會工作同仁蔡專員佳雯，你有要問的嗎？

邱代科長光勛：

剛剛有幾個問題，例如說下製程、交貨地點、是不是留著自用還是外售，這些我想雙方都說明的很清楚，要請各位補充相關的佐證資料給我們。另外要提的問題就是，因為兩方面提供的進口數量的數據，有些差異，我想原因可能是，以稅率百分之十進口的，除了黑皮鋼捲以外，還有Z01也是屬於百分之十的進口，對不對？我要釐清的是這個數據之間的差距是不是Z01、黑皮鋼捲的部分，所以我有兩個問題要請各位確認：第一個，國內是不是只有千興跟東盟兩家有進口黑皮鋼捲，第二個問題是國內產業進口Z01鋼捲的情況，大致上是如何？麻煩雙方說明，謝謝。

主席：

請雙方做個說明。

東盟開發實業股份有限公司吳副董日興：

進口黑皮目前是只有千興跟東盟，Z01的話可能有嘉發跟以前有長銘，還有其他的裁剪商，那其他的話大概是沒有了。

主席：

正方要不要也做說明。

燁聯鋼鐵股份有限公司李專員幸文：

主席，我是燁聯行銷處李幸文，剛剛關於這個問題的話，黑皮的部分的確只有東盟、千興在進口；ZOL的部分，我想他不會涵蓋在我們的資料裡面，因為我們用百分之四的稅率來退的話，他必須是再軋延用料，所以應該是不會包括，所以另外一家廠商應該是不會包括進來。

主席：

調查小組成員還有要請教雙方代表的嗎？

邱代科長光勛：

請問是否只有東盟及千興進口熱軋不銹鋼捲？

東盟開發實業股份有限公司吳副董日興：

我是要請燁聯代表證實林董事長是否來到我們工廠道歉，那一個工廠能被斷料嗎？那我三百五十個員工，生計

如何，他說整年的平均，每一個月還有那麼多，會讓我餓死，停工，那多的時候使我的資金積壓，成本提高，是不
是讓我有損失，現在我是讓委員了解是不是有種事發生，林董事長是不是帶著他的幹部到我的工廠道過歉，我希望
你講實話，拜託。

主席：

交互詢答過程已經結束，但我們比原先時間還早一點，你現在雖然補提出問題，正方你們可以回答或不回答。
正方，不回答。

主席：

還有問題，請以一分鐘來發言，對方可回答可不回答，因為已超過答詢時間。書面亦可，我會宣佈聽證結束時
間，大家還意猶未盡的話，可以補書面資料。

代表千興不銹鋼股份有限公司葉董事長碩堂李金億先生：

首先我們肯定聽證會的程序上，讓我們覺得很大的安慰，也讓我剛剛覺得粗魯的言語，抱歉，如果傾銷成立，
我們買不到料，我們這些員工，我們這個廠完蛋，台灣的產業完了，如果不成立，這樣的騷擾，也已經受傷，現在
我們生產已經不能增產，這是一個很事實很殘酷的發生，謝謝。

主席：

我想這只是陳述你的想法吧，你們要選擇回答還是陳述？因為他們剛剛兩個人兩分鐘，希望你們不要超過兩分鐘。

燁聯鋼鐵股份有限公司楊總經理森隆：

我代表燁聯公司，向各位主席，委員，還有下游廠商進口商，表達我們的看法，我們沒有反對進口，我們尊重WTO之中自由貿易的機制，我們也是根據WTO所提出來的機制，根據對於出口商以不公平的價格賣到台灣，我們並沒有對進口商有任何情形，進口商也可以跟其他去買，但我們找到證據就是出口商在當地賣的價格和市場比，已經違反了這個事實，我們的進口商，世界上除了這兩個國家之外，還有很多生產的，他可以跟他去買，這也是WTO的機制，所以我們是世界各國都因用WTO機制來保護的產業，謝謝。

理慈法律事務所吳律師綏宇：

我現在只是要回應剛剛東盟吳副董講的，經營有很大的風險，我們絕對同意，事實上燁聯的風險比你們更大，這個很清楚，投資的更大了，但是剛剛你講的時候，鎳價上揚的時候，剛剛圖表的時間剛好是鎳價上揚，最後的期間，鎳價一直往上爬嘛，所以早期拿到國外的低價，五個月以後跟國內講說能不能比照，假使你不行，對不起，我

要買那邊的，那邊較便宜，但是鎳價下來怎麼辦，你剛剛說鎳價下來要承擔風險，沒錯，那個時候你就希望國內要供應你，因為國外訂的太貴，所以你想要有個合約 PROMISSE 六千噸到一萬噸，但是漲價的時候你可以不要，所以這是剛剛發言的時候的共同點。

東盟開發實業股份有限公司吳副董日興：

我可以解釋因為這樣影響視聽，他講的是錯誤。

主席：

給你一分鐘時間，除非對造還要一分鐘，最後兩分鐘，剩下的就是書面。

東盟開發實業股份有限公司吳副董日興：

剛剛那個律師，不好意思，我不知道貴姓，因為你不了解，所以你講的話和事實差距很遠，因為我進口，四個月的時間差，我有風險，因為規格沒有辦法，剛剛楊董也講不反對啊，你可以到其他去買啊，請問^①的除德國義、大利以外，哪幾家願意供應，你告訴我，誰願意賣我就跟誰買，你嘴巴講說你可以去跟別人買啊，不反對進口，但是沒有阿，日本可以買到這麼多^②嗎？韓國可以嗎？其他南非、西班牙有^③的可以供應嗎？

主席：

正方有需要回答嗎？如果有的話，給一分鐘，發言結束，非常謝謝大家的參與，今天聽證會的目的，主要是在給雙方提供陳述意見和證據的機會，主要做事實的發覺，聽證中不會對案件的事實加以判斷做出決定，但是剛剛各位說明覺得意猶未盡，還想要補充說明的話，請在今天聽證會後的兩天內，也就是九十二年二月二十七日以前，以傳真、電郵、郵寄或親送貿委會的方式辦理，請聽證會發言人員，請在九十二年三月五日午前九時到中午十二時，到貿委會閱覽聽證紀錄，並簽名或蓋章確認，不克前來者，可授權代理人前來確認，否則就視同認可本會聽證紀錄，今天就進行到此，散會，謝謝大家。