

「台灣區水泥工業同業公會申請對自中國大陸產製
進口卜特蘭水泥及其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

時間：100年1月18日下午1時40分

地點：台北國際會議中心 101C 室

台北市信義路5段1號

「台灣區水泥工業同業公會申請對自中國大陸產製進口卜特蘭水泥及其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

貿委會劉組長必成：

壹、法令依據

根據「平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法」第 22 條及「貨品進口救濟案件處理辦法」第 15 條規定，本會於正式舉行聽證之前，於 1 時 40 分先行召開程序會議，來決定發言順序、發言時間及其他相關注意事項。

貳、提出有關文書及證據

發言者如備有書面意見及補充資料而未於事先向本會提出且尚未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。我們在聽證會前收到了 6 份資料，分別是理律法律事務所、昌興水泥有限公司、萬國法律事務所、嘉新水泥股份有限公司、晉瑜、華中興業之共同代理人黃鈺華律師、台灣區預拌混凝土工業同業公會等 6 份資料。因為份數有限，只能提供現場人員 10 份，支持方和反對方各 5 份。

參、議定發言順序及時間分配

一、時間之分配

發言時間的長短係根據案情繁簡及發言人數的多寡，由主持人加以衡酌分配。

二、事先登記發言者之發言順序：

本會將事先登記發言者分為支持本案及反對本案等 2 個團體，每個團體再依照登記之先後排定發言順序：

目前支持方登記發言者：台灣區水泥工業同業公會裴傳忠總幹事、中

華民國全國工業總會邱碧英組長、台灣省建築材料商業同業公會聯合會王榮吉總幹事、台灣區預拌混凝土工業同業公會柯志忠理事長、理律法律事務所林鳳顧問、理律法律事務所王仲合夥人、台灣水泥股份有限公司黃健強資深副總經理、幸福水泥股份有限公司黃振庫協理、協和建材有限公司李國勝董事長、裕成工業股份有限公司林生財總經理等 10 人。

反對方登記發言者：台灣區綜合營造工程工業同業公會沈華養常務理事、台灣區綜合營造工程工業同業公會蔡錦沂常務理事、萬國法律事務所陳黛齡合夥律師、楚曉雯初級合夥律師、廖郁晴初級合夥律師、蘇宏杰初級合夥律師、謝易哲律師、晉瑜、華中興業之共同代理人黃鈺華律師、嘉新水泥股份有限公司委任代理人黃子恬律師、昌興水泥有限公司黃懿行執行董事、卓明忠總經理、黃國雄經理、大宇水泥（山東）有限公司 Kim Young Su 副總裁等 13 人。其中，台灣區綜合營造工程工業同業公會蔡錦沂常務理事及大宇水泥（山東）有限公司 Kim Young Su 副總裁 2 人未到場。

三、事先登記發言者之發言時間分配：

- (一)前述登記發言之團體，支持本案而登記發言者計 10 人。反對本案除不在場者，登記發言者計 10 人，兩方各有 50 分鐘之發言時間。每人所分配時間結束前 2 分鐘會有訊號提醒發言代表（請工作人員示範：鈴響聲 1 次，並高舉手勢示意），發言時間結束也有訊號提醒發言代表（請工作人員示範：鈴響聲 2 次，並高舉手勢示意），此時請停止發言。
- (二)分配予每人之發言時間，登記發言者與其代理人之發言時間，可自行決定。給予 5 分鐘由雙方自行協調。
- (三)同一團體內之發言者如發言時間未使用完畢，可讓予其指定之其他人。

參、提出有關文書及證據

發言者如備有書面意見及補充資料而未於事先向本會提出且尚未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。

接下來會給予兩方 5 分鐘的時間協調發言人員順序和分配時間，協調

完畢之後請立刻告知確定的發言順序和分配時間。

理律法律事務所林鳳律師：

50 分鐘的發言時間，如果有人沒有用完，是不是可以讓給其他發言人？

貿委會劉必成組長：

如果沒有用完，可以指定讓予團體內其他代表發言，稍後發言會做計時。

晉瑜、華中興業之共同代理人黃鈺華律師：

順序表上有序號和分配時間，所以支持本案方是不是可以自行排序，不一定依照方才宣布的順序？

貿委會劉必成組長：

對，剛才提到的順序是指我們收到的申請發言排序，和稍後發言順序無關，兩方團體可以自行決定誰先發言及時間分配。

理律法律事務所王仲律師：

你剛才提到發言剩餘時間可以讓予其他人，如果完全沒發言，可以讓予嗎？

貿委會劉必成組長：

你們事先自行協調好，哪些人發言，哪些人不發言，原則上就是把 50 分鐘的發言時間用完。所以不需要等到發言時才決定哪些人不發言，現在就可以協調。

(協調進行中)

貿委會劉必成組長：

根據方才協調結果，現在確認兩方發言順序和時間。支持本案者的發言順序及時間分配如下：第 1 位發言的是台灣區水泥工業同業公會裴傳忠總幹事，發言時間 2 分鐘；第 2 位發言的是台灣水泥股份有限公司黃健強資深副總經理，發言時間 4

分鐘；第 3 位發言的是幸福水泥股份有限公司黃振庫協理，發言時間 3 分鐘；第 4 位發言的是理律法律事務所林鳳顧問，發言時間 30 分鐘；第 5 位發言的是台灣區預拌混凝土工業同業公會柯志忠理事長，發言時間 2 分鐘；第 6 位發言的是台灣省建築材料商業同業公會聯合會王榮吉總幹事，發言時間 2 分鐘；第 7 位發言的是協和建材有限公司李國勝董事長，發言時間 2 分鐘；第 8 位發言的是裕成工業股份有限公司林生財總經理，發言時間 2 分鐘；第 9 位發言的是中華民國全國工業總會邱碧英組長，發言時間 3 分鐘；合計發言時間是 50 分鐘，請支持本案團體表示是否確認無誤。（支持方無人表示異議）

反對本案者依照事先登記發言所排定的發言順序和時間分配如下：第 1 位發言的是晉瑜、華中興業之共同代理人黃鈺華律師，發言時間 34 分鐘；第 2 位發言的是萬國法律事務所陳黛齡律師，發言時間 8 分鐘；第 3 位發言的是昌興水泥有限公司卓明忠總經理，發言時間 5 分鐘；第 4 位發言的是台灣區綜合營造工程工業同業公會沈華養常務理事，發言時間 3 分鐘；合計發言時間是 50 分鐘，請反對方團體表示是否確認無誤。（反對方無人表示異議）

若兩方皆確認無誤，程序會議到此結束，至於陳述意見資料則雙方各分配 5 份，以下緊接著進行今天的聽證會議。

「台灣區水泥工業同業公會申請對自中國大陸產製
進口卜特蘭水泥及其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

時間：100年1月18日下午2時整

地點：台北國際會議中心 101C 室

台北市信義路5段1號

「台灣區水泥工業同業公會申請對自中國大陸產製進口卜特蘭水泥及其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

壹、時間：100年1月18日下午2時整

貳、地點：台北國際會議中心101C室（台北市信義路5段1號）

參、主席：謝委員文真

紀錄：林素娟

肆、出席人員（按簽到簿順序）：

台灣區水泥工業同業公會

裴總幹事傳忠

台灣水泥股份有限公司

黃資深副總經理健強、彭副理德瑛

亞洲水泥股份有限公司

陳經理明燦、鍾主任振和

幸福水泥股份有限公司

黃協理振庫、謝課長錫沂

信大水泥股份有限公司

吳副總連富、張經理清壽

東南水泥股份有限公司

吳副總長直、陳副總冠華

環球水泥股份有限公司

王協理瑞毅、卓襄理文熙

欣欣水泥股份有限公司

林副理媛珠

潤泰水泥股份有限公司

李經理重印、王凱平

理律法律事務所

王合夥人仲、林顧問鳳、

吳資深律師雅筠、

協和建材有限公司

李董事長國勝

裕成工業股份有限公司

台灣省建築材料商業同業公會聯合會

台灣區綜合營造工程工業同業公會

台灣區綜合營造工程工業同業公會

萬國法律事務所

昌興水泥有限公司

台宇實業股份有限公司

晉瑜企業股份有限公司

華中興業股份有限公司

晉瑜、華中興業之共同代理人

嘉新水泥股份有限公司

寶虹水泥股份有限公司

康森國際有限公司

通宇聯運有限公司

中華民國全國工業總會

台北市進出口商業同業公會

台灣區預拌混凝土工業同業公會

大宇水泥（山東）有限公司

林總經理生財

王總幹事榮吉

沈常務理事華養

蔡常務理事錦沂

陳律師黛齡、楚律師曉雯、

廖律師郁晴、蘇律師宏杰、

謝律師易哲

黃執行董事懿行、

卓總經理明忠、黃經理國雄

徐秘書維琳

林總經理騰輝、王協理進財

張協理明正

黃律師鈺華

黃委任代理人子恬、黃副理華宙

朱協理明輝、黃繼興、蔡清休

徐業務代表雲舟

唐業務代表淑釗

邱組長碧英、梁專員祐華

吳專員燕惠

朱常務監事瑞爐、柯理事長志忠

Kim Young Su 副總裁、Han Kyu

Yang 經理、Chang Wook Lee 經

泓杰企業有限公司

台灣區石油化學工業同業公會

貿易調查委員會

理、莊文豪

陳協理建良

蔡肇斐、林德勳、李彥澔、王永康

謝委員錦堂、阮副執行秘書全和、

劉組長必成、謝主任亞杰、

邱副組長光勳、張科長碧鳳、

梁科長明珠、林技正馨山、

郭視察妙蓉、蔡視察佳雯、

陳視察俊佑、蔡專員麗容、

陳專員育慧、黃組員如雲、

謝辦事員愛玲、劉辦事員建宏、

施能淳、林雍修

財政部關稅總局

連股長文全、李炳倫

本部貿易局

孫科員世婉

財政部關政司

張科員瑞紋

伍、聽證內容

主席：

各位午安，大家好！今天的聽證開始，首先容我自我介紹，我是成功大學經濟系教授謝文真，依照貿委會委員輪案順序擔任本案之督導委員，同時也擔任今天聽證會主席。現場有本案協助督導委員謝錦堂教授、貿委會阮代執行秘書全和、調查組劉必成組長及各相關單位指派成員所組成之調查工作小組。現在宣布聽證開始，先請調查組劉組長說明聽證的注意事項。

貿委會劉必成組長：

以下將說明本次聽證之法律依據及聽證規則。

一、產業損害調查聽證之緣起

- (一)台灣區水泥工業同業公會代表國內水泥業者於 99 年 10 月 4 日向財政部提出對自中國大陸產製進口之卜特蘭水泥及其熟料課徵反傾銷稅暨臨時課徵反傾銷稅之申請案件。
- (二)財政部於 99 年 12 月 6 日公告展開反傾銷調查並移請經濟部交本會於 99 年 12 月 8 日起進行產業損害初步調查。
- (三)本會爰依據「平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法」第 12 條、第 19 條及第 22 條規定，除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、本日聽證之會場秩序守則及議事規則：

- (一)請將手機關機或靜音，以維持會場秩序及避免影響意見之陳述。
- (二)對於發言者之意見陳述應避免鼓掌或鼓譟。
- (三)他人發言時不得加以干擾或提出質疑。
- (四)發言時應針對案件相關事項提出意見陳述，不得做人身攻擊。
- (五)聽證目的為聽取各方意見，現場不作任何結論。
- (六)本會均詳實記錄與會者之發言內容，並納入產業損害調查報告之附件資料，以供委員會議審議之參考。
- (七)與會採訪播報之媒體請列席於記者席，如有照相或攝影之需要者，請在本會指定區域於聽證開始後 10 分鐘內完成。
- (八)事先登記而不能與會之當事人及其他利害關係人，得委請其代理人陳述意見，本會不代為宣讀。請受委任陳述意見之代理人先行將委任狀交予本會工作人員。
- (九)與會代表發言提及本會時，可使用簡稱「貿委會」。
- (十)與會代表於發言前，請說明單位、職稱及姓名，俾利本會進行錄音及紀錄，並請務必使用麥克風。

主席：

再次強調本次聽證的發言重點為本案產業損害之有無及損害與傾銷間之因果關係。開始聽證程序。

以下聽證主要分 4 部分進行，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。請調查組劉組長說明事先登記發言者之發言順序及發言時間。

貿委會劉必成組長：

剛才程序會議時大家已經討論過了，也排定了發言的順序。支持本案者總共登記 9 人發言，分別為：第 1 位發言的是台灣區水泥工業同業公會裴傳忠總幹事，發言時間 2 分鐘；第 2 位發言的是台灣水泥股份有限公司黃健強資深副總經理，發言時間 4 分鐘；第 3 位發言的是幸福水泥股份有限公司黃振庫協理，發言時間 3 分鐘；第 4 位發言的是理律法律事務所林鳳顧問，發言時間 30 分鐘；第 5 位發言的是台灣區預拌混凝土工業同業公會柯志忠理事長，發言時間 2 分鐘；第 6 位發言的是台灣省建築材料商業同業公會聯合會王榮吉總幹事，發言時間 2 分鐘；第 7 位發言的是協和建材有限公司李國勝董事長，發言時間 2 分鐘；第 8 位發言的是裕成工業股份有限公司林生財總經理，發言時間 2 分鐘；第 9 位發言的是中華民國全國工業總會邱碧英組長，發言時間 3 分鐘。反對本案者依照事先登記發言所排定的發言順序和時間分配：第 1 位發言的是晉瑜、華中興業之共同代理人黃鈺華律師，發言時間 34 分鐘；第 2 位發言的是萬國法律事務所陳黛齡律師，發言時間 8 分鐘；第 3 位發言的是昌興水泥有限公司卓明忠總經理，發言時間 5 分鐘；第 4 位發言的是台灣區綜合營造工程工業同業公會沈華養常務理事，發言時間 3 分鐘。

剛才主席說明，登記發言結束以後，會進行相互詢答，屆時同樣按照支持本案團體和反對本案團體的順序相互發言和答覆，亦即，支持本案團體發問以後，由反對本案團體進行答覆；再來輪由反對本案團體發問，由支持本案團體答覆，以此模式交叉進行。到時會由主席詢問發言者和答覆者。在交互詢答方面，發問和回答的人員不限於剛才排定的登記發言者。有關安排的詢答時間，發問以

1 分鐘為限，回答以 3 分鐘為限，結束的時候一樣會以鈴聲作提醒。前述相互詢答會反覆進行，原則上，最慢會進行到下午 5 時左右，停止相互詢答的程序。

以上是主要聽證會程序，稍後會依據主席宣布的順序進行各階段議程。

主席：

其他出席聽證者，如果未事先申請陳述意見而有意見表達，可透過已事先登記陳述意見之人士，於上開分配時間內代為陳述。現在開始進行意見陳述。

第 1 位請台灣區水泥工業同業公會裴傳忠總幹事發言，時間 2 分鐘。

台灣區水泥工業同業公會裴傳忠總幹事：

首先感謝財政部對本案控告展開調查，也感謝貿委會給本公會及所屬會員公司陳述意見的機會，本公會將由兩家所屬會員公司派員就目前經營情形及受中國大陸傾銷進口水泥所受影響，加以說明。我們也瞭解稍後工業總會、預拌混凝土公會、建材公會以及兩家下游廠商亦將依他們的立場分別表達支持本案的意見。

水泥是內需產業，因為台灣市場不大，所以水泥業的經營原本就較其他產業困難許多，近年來又因中國大陸以低價傾銷的方式大量出口水泥到台灣市場，對國內各水泥生產業者已經造成重大衝擊。大的生產廠商如台泥、亞泥，中、小型生產廠商如幸福、信大、潤泰、東南、欣欣、環球等無一倖免，所有業者都因中國大陸進口水泥低價的不公平競爭，而不得不調低價格因應，並因此導致虧損，公會有感再不及時制止中國大陸傾銷，我國的水泥生產商恐怕要紛紛關廠倒閉。

站在公會的立場，我們希望市場競爭機制是公平合理的，這樣才能帶給水泥產業以及全體國民最大的福利。假如繼續容任中國大陸這種傾銷的行為，對於我國產業所產生的損害將難以估計，進而對我國整體社會民生造成嚴重的不利影響。因此本會懇請貴會支持本案，對中國大陸進口水泥、熟料，課徵反傾銷稅暨臨時反傾銷稅，以遏止中國大陸這種不正當的競爭行為。謝謝！

主席：

第 2 位請台灣水泥股份有限公司黃健強資深副總經理發言，時間 4 分鐘。

台灣水泥股份有限公司黃健強資深副總經理：

我今天代表本公司說明中國大陸水泥及熟料傾銷對國內水泥產業造成的重大影響。首先，大家都知道，水泥是國防民生基礎工業，通常世界各國或多或少都會給予關稅或非關稅的障礙，以保障這類本土產業，以免影響對國家建設之發展，這在美國、日本甚至韓國等先進國家都是如此。但台灣是少數對水泥不課徵進口關稅的國家，基本上並不予以保護。事實上，我們並不反對進口水泥，台灣進口水泥存在已經有二十幾年，但我們反對大陸水泥及熟料以傾銷的方式大量進入我國，這會嚴重影響我國水泥產業。基於這點，水泥公會才提出反傾銷控訴的救濟。

我們知道台灣已經是一個成熟的市場，這兩、三年來，中國大陸水泥及熟料大量以低價傾銷的方式進入台灣，市占率從不到 10% 增加到 20% 以上，增加達 1 倍，造成國內水泥價格下跌。國內水泥業者在銷量減少之下，不得不以降價、減產、停產的方式因應。目前我國水泥的價格不但比先進國家低了許多，也低於東南亞鄰近國家。事實上，99 年，也就是去年，各公司本業的獲利基本上都是呈現虧損狀態。

反觀中國大陸，由於經濟快速發展，大量的基建及高度城市化的需求下，水泥需求每年都以 2 位數的百分點大幅成長。去年，即 2010 年，水泥整體需求已經達到 18 億公噸以上，市場需求相當強勁。再加上去年中國大陸政府為了節能減排，實施政策性的限電，這也造成水泥供應的吃緊，水泥價格因此飛漲，有些地區幾乎上漲 1 倍以上。但在此同時，大陸水泥業者還是以內銷一半的價格，低價輸出到台灣，這個價格也比其銷到世界其他國家的水泥售價還低，進口商亦以虧損的價格在台灣轉售。身為台灣水泥業者，我們不得不相信這是一種刻意的傾銷行為，先破壞市場，進而掠奪市場。

最後我要提到，兩岸經濟交流在簽訂 ECFA 之後，事實上是更

加和諧、熱絡，本公司也在大陸投資設置水泥廠，相信經由兩岸經濟的互惠，可為民間業者創造更大的利基。但我們希望政府在經營兩岸關係的同時，仍要兼顧本土企業的生存，如果本土產業受到傷害，政府應予以救濟及保護。台泥公司是台灣最大的水泥生產業者，因為受到中國大陸的傾銷，98年已經關閉了1條年產100萬噸的生產線，99年也關閉了1座生產水泥紙袋的工廠，我們已經遣員工近百人，本月亦呈虧損狀態。我們希望政府正視這個問題，儘速完成調查，對大陸銷台的水泥及熟料，課徵反傾銷稅暨臨時反傾銷稅，以使本土的水泥產業得以生存並永續經營。謝謝！

主席：

接下來，請第3位幸福水泥股份有限公司黃振庫協理發言，時間3分鐘。

幸福水泥股份有限公司黃振庫協理：

由於中國大陸對我國傾銷水泥及熟料，本公司已經遭受非常嚴重的損失，所以藉由這次聽證會表達本公司的意見。大家都知道，水泥在台灣是一個很成熟的產業，消費者沒有品牌認同的問題，誰提供的價格較低，消費者就向誰購買。中國大陸進口的水泥價格，根據海關統計資料顯示，在98年初大概還有1,700到1,800元，當然，這些價格都不含貨物稅；到了98年下半年，價格降到1,600元到1,500元；99年以後更低於1,500元。在短短的時間內，每公噸降價了三、四百元，本公司當然也受到客戶非常大的壓力，所以不得不忍痛降價因應。

台灣水泥市場需求是逐年減少，以今年論，大概只有1,170萬公噸，但中國大陸挾其年產量18億公噸的優勢產能，且採低價傾銷策略，每年進入台灣市場的數量反而逐年增加。所以本公司的銷售量也因此大幅衰退，已經停止一套設備的生產，被迫減產50%，並大量減少員工人數，公司面臨非常大的虧損。我瞭解其他同業也面臨相同的困境，同樣是銷售量下滑、生產設備閒置、水泥本業全數虧損的狀況。假設這種情況持續下去，我國業者將受到更大的損害，無法繼續經營，面臨關廠的命運。因此本公司在此懇請各位委員及單位體恤廠商經營的困難，遏止中國大陸這種不公平競爭

的行為，避免國內產業被淘空，對中國大陸傾銷水泥及熟料課徵反傾銷稅暨臨時反傾銷稅，以維護我們的權益。謝謝大家！

主席：

接下來，第 4 位請理律法律事務所林鳳律師發言，時間 30 分鐘。

理律法律事務所林鳳律師：

以下由我本人代表本案申請人即台灣區水泥工業同業公會就本案的產業損害相關事證進行簡要說明。

一、課徵反傾銷稅之法律依據及要件：

在我們進入各項數據分析之前，我們先來看一下法律規定，本案根據貿易法規定，調查結果如果發現中國大陸進口到台灣的水泥及熟料價格有所謂傾銷的事實，而且造成我國產業的實質損害，或者有實質損害之虞，甚至對我國產業的建立造成實質阻礙，換言之，如果有發生產業損害的狀況，就應該對中國大陸進口到台灣的水泥及熟料課徵反傾銷稅。本案在去（99）年 12 月 6 日財政部審查申請人所提出的所有相關佐證之後正式展開調查，並且將本案轉到經濟部貿易調查委員會進行產業損害的調查。也就是說，傾銷的部分將由財政部繼續調查，而由貿委會負責產業損害的調查。所以等一下的說明主要會著重在產業損害的相關事證，而不是針對傾銷的部分進行論述。

二、國產水泥與進口貨物為同類貨物：

根據我國海關的進口統計資料，中國大陸這幾年進口到台灣的涉案產品數量，在所有水泥及熟料的市場占有率大概是九成左右。也就是說，本案沒有所謂微量進口的問題，自然不需要因為中國大陸有微量進口的問題而終止本案調查，中國大陸的進口數量絕對足夠支撐本案調查繼續進行。另外，根據申請人蒐集到的資料，中國大陸所生產的水泥和我國水泥產業相同，都必須符合我國的 CNS 標準。不管是國內還是中國大陸，生產水泥的過程都是使用最先進的設備和製程，所以無論是在製程、用途、特性和購買者的認知方面都具有替代性；在銷售通路方面，大家也都是針對同一群客戶進行競爭。所以這當然

也符合課徵實施辦法第 5 條的規定，我國的國產品和中國大陸輸入台灣的進口品是屬於同類貨物。

三、傾銷事實：

我接著討論傾銷的事實，這是申請人根據 98 年下半年到 99 年上半年所蒐集到的資料，圖表藍色的部分指的是中國大陸銷到台灣的價格，紅色部分是指中國大陸自己在國內銷售的價格。我們可以非常清楚看到，水泥產品的傾銷差率高達 46.91%，即將近 47%；熟料的情況也並不比水泥來得好，傾銷差率高達 53.07%。透過水泥和熟料進口數量的加權平均，我們發現中國大陸進口到台灣的水泥及熟料加權平均後之傾銷差率高達 50.88%。這種傾銷差率相當嚴重而且明顯，並對國內造成非常大的降價壓力。

四、產業損害調查暨評估事項：

根據我國課徵實施辦法的規定，貴會在調查產業損害時應該要分析以下幾個事項，第一是關於進口數量的部分，這包括進口增加之絕對數量；第二是所謂進口增加之相對數量，這指的是中國大陸進口到台灣所增加的市場占有率及市場穿透率。市場占有率是指中國大陸進口的數量相對於我國需求量的比率，市場穿透率是指中國大陸進口到台灣的數量相對於我國國產品的生產數量比例。

其次要看中國大陸進口到台灣的產品對我國同類貨物的市價所造成的影響，包括國內同類貨物減價或者無法提高售價等狀況，以及進口產品的價格低於我國同類貨物的價格狀況。

第 3 種應該要評估的事項是針對我國產業所受到的影響，這包括 15 項經濟指標的分析，這類分析指的當然是一個趨勢，因為各項經濟指標必須從趨勢之中才能看出變化，不管是根據貿委會過去幾個案例，或者是根據目前全世界各國在進行反傾銷調查的實務，大概都是以申請該年度前 3 年的數據一併列入評估，檢視各項經濟指標的趨勢究竟有沒有受到中國大陸進口傾銷的影響並造成波動。

1、進口數量：

看完法律分析之後，我們接著討論進口數量，這個表非常清楚的顯示自中國大陸進口到我國的絕對數量，其中，因

為是根據我國海關資料，申請人提出申請的時候，99年還沒有結束，所以99年的數據有部分還是用預估的方式。目前99年的海關資料已經完整，所以我們這次用的是自中國大陸進口到台灣全年的實際進口數量。從紅色的部分可以看到，自中國大陸進口到台灣的數量，96年大概只有153萬公噸、97年是202萬公噸、98年及99年則呈現巨幅成長，在99年已經成長到218萬公噸，短短3個年度內，自中國大陸進口到台灣的产品數量增加了65萬公噸。以97年、98年、99年分別與96年進口數量的絕對值做比較，我們發現，光97年，中國大陸的進口數量就增加32%；98年與96年相較，增加的比例是36%；99年則增加了42%。由這樣的趨勢可以看出，自中國大陸進口到台灣的絕對數量是逐年增加，而且增加的幅度絕對不是小幅度，換句話而言，其增加的幅度非常巨大。

接下來我們再看中國大陸進口增加之相對數量，紅色的部分指的是中國大陸進口數量的市場占有率，藍色的部分指的是中國大陸進口數量的穿透率。我們可以看到，中國大陸在96年的市場占有率只有11%；到了97年、98年則都是往上提升；99年仍高達18.66%。事實上，以99年和96年相較，已經增加了7%，而有關於此比率稍微下降的原因，我稍後會再詳細說明，主要是因為國產品為了要搶救他們被中國大陸所侵蝕的市場，所以不得不降價求售，才使得中國大陸的市場占有率得以稍稍減緩。但從剛才的圖表可以看出，絕對數量還是呈現增加的趨勢，雖然相對數量有稍微減緩，但以99年和96年相較，仍然增加了將近7%。

再來看穿透率的部分，它的增幅和市場占有率的幅度也是非常接近，96年只有8%；97年、98年往上增加到11%、13%；99年則增加到13.34%。以99年和96年相比，3個年度當中，穿透率即增加了5%。可以看出，中國大陸在過去3年以所謂低價傾銷的方式，確實成功的在絕對數量及相對數量上於台灣市場占了一席之地，不但數量增加，相對的市場占有率以及穿透率也都呈現上揚的趨勢。

2、我國市價所受的影響：

我們接著看國內同類貨物受到中國大陸低價傾銷所造成的影響。這個圖表當中，紅色的部分指的是中國大陸進口品的平均進口單價，因為是我國海關的統計資料，其中不包含貨物稅；藍色的部分指的是國產品同類貨物在國內的銷售價格，其中包含貨物稅。為了做公平的比較，我們將進口價格加上每公噸 320 元的貨物稅，計算出本圖表的紅色矩狀圖。即便我們加了 320 元，各位還是可以從這個表當中非常明顯看到，我國國產品的價格遠高於中國大陸進口品加上 320 元貨物稅的價格。96 年兩者的差價是每公噸 370 元，97 年還有三百多元，98 年達到四百多元的最高峰，99 年因為國內業者被迫降價，差價幅度有稍微比 98 年下降一些，但每公噸的價差還是達到三百多元。隨著這樣的價差，綠色的曲線代表差價幅度，各位可以看到，無論是 96 年、97 年、98 年還是 99 年，大概都維持在 17%、18%，即將近二成的差價幅度。水泥產品不類似 iPhone 或 HTC 產品有所謂的品牌問題，消費者當然會轉向購買比較便宜的進口產品，以減低成本和增加國內的獲利能力，進而使中國大陸進口水泥的數量增加，以及我國業者的銷售量一再被中國大陸進口品侵蝕的結果。

下一張圖是進口商購買中國大陸產品之後，進口到台灣的轉售價格與國內國產品的價格進行比較，藍色的部分分別指的是 98 年和 99 年國產品的銷售價格，粉紅色、黃色和綠色是申請人蒐集到的這兩年度進口商轉售價格的發票所呈現的數據，無論是什麼顏色，和藍色相比，各位可以看出，都是明顯低於國產品水泥的價格。在 98 年，中間的差價最少也有 230 元，大概是 10% 的差價幅度。最高的時候每公噸差價將近 400 元，差價幅度也有 15%。99 年如同我剛才所說，因為國內業者實在受不了，所以必須降價求售，差價幅度才稍有減緩，即便減緩，但情形仍然未有太大的改善。從此表可以看出，最小的差價幅度均超過每公噸 100 元，最高的差價幅度將近 250 元，差價幅度的比例也是二位數百分點以上，高達 11.82%，將近 12%。所以我們看到，中國大陸的轉售價格遠低於國內價格，這對國產品的售價造成很大的

抑制。

3、對我國產業之影響：

再來是對我國產業的影響，我們首先要看生產量和產能利用率的狀況，黃色的部分指的是產能，藍色的部分指的是我國所有業者的生產數量統計。有關產量的數據，因為去年的申請書只蒐集到 9 月份，目前數據已經更新到全年的數據。我們可以從圖表藍色的部分看出，我國國產品業者的生產數量從 96 年每年 1,895 萬公噸，因為受到中國大陸進口傾銷的影響，一路往下滑，到了 99 年只剩下 1,630 萬公噸。在短短 3 個年度之間，產量減少了 265 萬公噸。綠色這條線代表的是產能利用率，96 年的產能利用率還有 92.75%，一路往下滑，到了 99 年只剩下 78.38%。產能利用率在短短 3 個年度當中下降了 14%。申請書當中有提到，水泥這項產品的單位固定成本相當高，因為產能利用率的下降，使得每家生產業者的固定成本提高，但價格卻無法調漲，在這種狀況下，當然就造成虧損。這在稍後的說明都會提到。

隨著生產數量的減少，我們接著看綠色圖表的部分，這指的是我國國產品業者的存貨量和存貨率。在存貨量的部分，96 年的存貨量是 47 萬公噸；97 年、98 年和 99 年分別都往上漲，99 年已經達到 65 萬公噸，在短短 3 個年度當中，增加的存貨量大概是 20 萬公噸左右，存貨率也從 2.5% 一直往上增加到 99 年的 4.01%。所謂的存貨率是指存貨量相對於生產數量的比例，六十幾萬公噸對各位來說可能只是一個數據，但對水泥業者卻是非常沈重的負擔，因為水泥這項產品儲存不易，它不像很多產品生產之後可以放在倉庫待價而沽，等到消費者購買為止，水泥這項產品的儲存有它一定的期限，一旦存貨增加，我國業者就不得不在存貨壓力非常大的情況下，儘速設法將它銷售出去，否則這些產品就會變硬，然後報廢。因此存貨量的增加對國內生產業者的經營當然會造成很大的壓力。

相對於生產數量，自中國大陸進口的產品因為傾銷的關係，對我國業者的銷售數量以及市占率也造成影響。藍色的

部分指的是我國國產品的內銷數量，紅色的部分指的是需求量，綠色的部分是國產品的市場占有率。從藍色的部分，各位可以很清楚看到，96年，國產品的銷售數量還有1,168萬公噸，之後銷售數量一路往下滑，到了99年只剩下920萬公噸。每年內銷數量從1,168萬公噸驟降到99年的920萬公噸，短短3個年度，內銷量就減少了250萬公噸。隨著內銷數量的減少，國產品內銷的市場占有率也從96年的86.63%一路往下滑，到了99年只剩下78.96%，市場占有率在短短3年當中也減少了大概8%。可以看到，這些都是因為中國大陸低價傾銷，蠶食我國市場所造成的結果。

接著這張圖是顯示我國國產品的市場價格，紅色的數值指的是每公噸銷售價格，銷售價格包括國產品貨物稅的統計；綠色的部分指的是國產8家業者所有的內銷市場銷售金額的累計。我們可以發現，96年水泥每公噸的銷售價格是2,075元；到了97年全世界能源價格大漲，國際煤炭價格大幅攀升，造成水泥成本的增加，所以售價往上提升到2,290元。這個時段不只是國產品價格上漲，進口產品的價格也同樣增加，這稍後會再說明。到了98年、99年，尤其是99年，因為我國國產品業者受不了中國大陸業者不斷用低價傾銷的方式搶食市場，在不得不降價求售的情況下，內銷價格降到了2,098元，幾乎和96年處於相同的水準，但是當時的國際煤炭成本是96年的2倍，但價格卻幾乎站在同一個水平線上。從中可以得知，我國國產品價格不但受到中國大陸進口品低價傾銷，以致無法漲價，事實上，還不得不將價格調降，降到幾乎等同96年的水準。隨著銷售價格的降低以及內銷數量的減少，我們可以推知一個當然的結果，就是國內所有銷售金額的累計數值絕對也是往下的趨勢，此銷售金額96年還有216億元，之後一路往下滑，銷售金額都不超過200億元；99年甚至只剩下159億元。3個年度當中，內銷總銷售金額減少了60億元，60億元就這樣被中國大陸吃掉了。

因為銷售數量被蠶食，以及銷售單價的降低，導致銷售收入的減少，隨之而來的是營業利益的下降，甚至到今年為

止，幾乎每一家國產水泥業者的本業都已經開始虧損。有關這張圖表的數據，我們必須特別強調，8 家業者根據貿委會的要求，都已經提出初判的答卷，所以這張圖表是申請人用 8 家業者營業利益的加總更新數據所得。從這張表可以看到，96 年，8 家業者營業利益累計還有 38 億元；到了 97 年、98 年，大概只剩下 20 億元左右；很不幸的，99 年已經轉為虧損，該年前 3 季都是實際數字，但第 4 季的統計因為各家會計帳還沒有結算出來，所以第 4 季是預估的數字，但已經可以窺探整年的營業狀況，8 家累計下來是五億多元的負值。在短短 3 個年度當中，因為中國大陸傾銷的影響，我國 8 家業者的營業利益減少了大概 43 億元之多（即 38 億元加上 5 億元的負值），由此可知，由於中國大陸低價傾銷進口的緣故，8 家業者的經營確實已經到了危急存亡之秋，如果沒有立即遏止中國大陸的低價傾銷，8 家業者可能不得不關廠、歇業，或用裁員的方式解決目前的困境。

隨著剛才提到的營業利益的減少，當然投資報酬率也會往下降，大家可以看到藍色的曲線，96 年，8 家業者投資報酬率的加總是 102%；97 年、98 年持續往下降；到了 99 年的時候，8 家的加總竟然變成負值，營業完全沒有任何報酬，而且是負值的結果。在 3 個年度當中，各位可以看到投資報酬率減少超過 100%，中國大陸的傾銷對我國國產品業者的負面影響實在太大了。

這張表當中的粉紅色曲線圖指的是我國 8 家業者本業所有雇用人數的累計，剛才台泥代表也提到，該公司在 98 年的時候已經關了一個廠，而且停了一家紙袋工廠的生產，關廠後面代表的當然就是裁員和精簡人事。我們可以看到，在雇用人數方面，8 家業者的累計在 96 年是 2,261 人，之後一路往下降，到了 99 年，所有雇用人數只剩下 1,898 人，減少大約 400 人，400 人代表的是 400 份薪水，400 個家庭失去了工作和薪水。接下來再看在職員工口袋的錢有沒有受到影響？96 年每人平均還可以拿到 72 萬元的收入，到了 99 年只剩下 50 萬元，每一個實際在職員工口袋中的錢也減少了，原因是因為公司沒有賺錢，由於處於虧損的狀態，自然

發不出年終獎金，所以員工實際拿到的薪資當然就會減少。員工的人數減少了 400 人，每一位在職員工的年工資也減少了大概 20 萬元。

4、產業實質損害評估：

接下來這張圖表所要展現的是關於產業實質損害的評估，紅色部分指的是中國大陸進口量和 96 年數值的比較，每年都是呈現成長的趨勢。相較於中國大陸進口數量絕對值的成長，我們接著看藍色的部分，這是我國的市場需求量，我們不得不坦承，水泥在臺灣已經是成熟的市場，既然是成熟的市場，它的需求量因為公共工程的減少，所以會有逐步下降的趨勢，但這是一個逐步、緩慢的趨勢。如果進口水泥不採傾銷的方式，它和國產業者彼此之間應該同樣都會隨著需求量呈現緩步下降的趨勢。從這個表來看，需求量每年大概是減少 10%，但中國大陸的數量卻是往上成長，即悖離於需求量緩步減少的狀況，呈逆勢成長。逆勢成長的原因剛才已經提過，他用的是低價的方式搶攻國內市場。誠如我剛才所講，如果大家都是站在公平的立基上做競爭，國產品內銷量的減少理論上應該要和需求量大致成相同的比例，但粉紅色的部分是指國產品的內銷量，各位可以看出來，因為受到中國大陸低價傾銷而且數量節節升高的影響，國內業者的銷售數量被蠶食了，導致國產品呈現衰退的百分比竟然遠遠高於我國市場需求量的下降幅度。

接下來這個圖表是指 96 年到 99 年第 3 季每一季的銷售價格統計，下面紅色的部分是指中國大陸的進口價格，申請人為了比較的公平性，所以先加了 320 元的貨物稅。上面這個部分是國產品內銷價格每一季的比較，從這個圖表可以看出，這事實上是呈現正相關，對方漲價，我方也漲價；對方跌價，我方也跌價。比較特別值得說明的有兩個時點，第一是約在 2008 年初，因為國際原料大漲，所以國內業者有進行漲價的動作，進口的部分也漲價了，但各位可以發現，進口漲價的趨勢和速度比我方快了很多，由於我國國產品受到進口價格的抑制，所以即使漲價也比他們緩慢；另外一個時點是 97 年最後一季到 98 年第 1 季，在毫無理由的狀況下，

進口價格突然巨幅的往下降，這時候國內價格還沒有感應到，還是處於漲價的狀態。可見進口價格不知為何原因，率先降價，我認為這是為了搶攻市場，國產品因為感受到這股壓力，所以從第 2 季開始，也不得不往下降。我們可以看到，是進口品率先降價，目的是為了增加市場占有率及進口數量，逼迫國內業者為了保護國內銷售市場，不得不降價因應。

五、結論：

貿委會在做初判的時候，通常只要有合理的跡象認定有產業損害的事實，就可以判定有產業損害的可能，而繼續往下調查。但根據方才種種各項事證及說明，我們可以知道，本案事實上已經有充分的事證顯示，自中國大陸進口的貨物對國內產業已經造成非常嚴重的實質損害，所以我們懇請貴會應該對本案做出有產業損害的認定。

其次，根據我國課徵實施辦法第 13 條的規定，基於以下理由，我們認為貴會應該向財政部關政司建議，在本案調查期間應對中國大陸進口品課徵臨時反傾銷稅。因為根據申請人蒐集到的資料，中國大陸在去年，也就是 2010 年下半年的時候，他的國內需求強勁，內銷價格全面上漲，在這種狀況下，他們進口到台灣的價格仍然偏低，進口數量仍然偏高，由此可見，他們持續增加對台灣進口的企圖心並沒有改變。

接下來，如果以中國大陸年產量和台灣相比，兩者的規模非常不對等，他們要傾銷台灣輕而易舉，每年對台灣輸出三、四百萬噸產品，對他們而言是不痛不癢、非常容易。因此我們認為我國產業在調查期間將繼續受到損害，所以應該對他們課徵臨時反傾銷稅，甚至最終對他們課徵反傾銷稅，以遏止中國大陸用這種不公平的低價傾銷方式不斷的蠶食我國市場，讓誠實經營的國內產業受到非常大、而且無法彌補的損害。

我的說明到此，謝謝大家。

主席：

接下來請第 5 位台灣區預拌混凝土工業同業公會柯志忠理事長發言，時間 2 分鐘。

台灣區預拌混凝土工業同業公會柯志忠理事長：

站在公會的立場，都希望我們的會員能有很好的經營成效以及合理的利潤，除了國內建設要持續穩定發展之外，還要有供應充足、便利、品質良好、價格穩定的水泥原料。水泥品質、價格及供應的穩定性對預拌業而言是非常重要的，雖然預拌業也希望可以拿到比較便宜的水泥原料，但我們必須考量到長期穩定的供應，這樣才能讓我們的會員長久經營下去。如果台灣任由大陸低價傾銷，讓所有本土水泥業全數關廠，市場上只剩下中國大陸的進口水泥，水泥價格將因此受到中國大陸操控，不但價格將居高不下，水泥的供應也會不穩定，品質更是難以預期。以長遠的經營眼光來看，沒有本土的水泥業，對整個預拌業是絕對不利的，對我國整體產業發展及開發自然更是不利。

基於上開因素，我們並不樂見中國大陸低價傾銷水泥到台灣，使得我國水泥生產業者受到嚴重的損害，以致無法繼續經營下去，導致我們只能仰賴中國大陸進口的水泥。本人提供上述各點作為相關單位和各位委員評判之參考，也希望各位能支持預拌業永續發展。

主席：

接下來請第 6 位台灣省建築材料商業同業公會聯合會王榮吉總幹事發言，時間 2 分鐘。

台灣省建築材料商業同業公會聯合會王榮吉總幹事：

商業同業公會的會員來自每一個縣市的通路商、經銷商、批發商和零售業等，對我們從事建材買賣業的業者而言，建材的供應，尤其是水泥是最基礎的產業，這也是重要的民生工業，我過去很長一段時間曾經在標檢局擔任過技術委員和審查委員，產品最重要的因素是品質的穩定，再來是貨源的穩定，其次才是價格。

最近建築業相當景氣，我今天早上才到營建署參加綠建材的審查會，幾乎在座的每個人都有參加尾牙，但我必須坦承，我們這個行業沒有尾牙，因為工廠不賺錢，我們通路商賣出的水泥每包賺不到二、三塊錢，所以我們沒有尾牙。

由於中國大陸的傾銷，從前（98）年開始，我們內部在舉行理監事會議時，就有很多會員在會議上反映，這個月出貨，等到下個月收錢的時候，價格又跌下來了。從剛才林律師的簡報也應證了我們內部開會經常反映出來的事實，尤其是從中國大陸低價傾銷的進口水泥，並不會為中間的買賣業帶來獲利。如果在座有從事營造相關行業的人應該都知道，我們這個行業是採月結，即每月結算一次，每次價格一低下來，我們的損失都非常慘重。

再來，我希望政府單位能注重這個問題，我個人也在標檢局擔任過技術委員，即大陸的標準和我們相差很大，他們低價傾銷隱藏的問題是品質的不穩定；第二，低價傾銷也違反政府和國際上節能減碳的政策，因為兩方呈現不公平競爭。最後，我希望在座的長官、國產業者、進口業者要深思一點，所謂 MIT，代表的是國產產品的品質是經得起檢驗的。謝謝！

主席：

接下來請第 7 位協和建材有限公司李國勝董事長發言，時間 2 分鐘。

協和建材有限公司李國勝董事長：

本人除了擔任協和建材有限公司董事長之外，同時也是台北縣建材公會理事長。首先，本公司是國內袋裝水泥經銷商，向各水泥公司購買水泥轉售使用人，賺取微薄的價差，因此競價、削價、爭取客戶是我們主要的生存因素。

第二，站在經銷商立場，以進價高低來決定售價，因為國內市場競爭，彼此相互削價，因此進價雖低仍無利可圖。國內大部分使用人都會向售價較低的業者購買，也就是說，誰售價較低，就向誰購買。

第三，進口水泥傾銷到台灣售價較低，而且進口量愈來愈高，為保障消費者權益，建議政府應對進口水泥之品質加強抽驗、控管，並於包裝上標示成分，以維護國內營建品質，讓使用者安心。謝謝！

主席：

接下來請第 8 位裕成工業股份有限公司林生財總經理發言，時間 2 分鐘。

裕成工業股份有限公司林生財總經理：

本公司主要是經營預拌混凝土廠，我們先購入水泥再製造混凝土供應給使用者。對我們混凝土業者而言，我們當然希望能購買便宜的水泥，但更希望能有穩定的供應量和價錢。中國大陸這幾年來用傾銷的方式出口水泥和熟料到我國，導致國內價格有暴跌的趨勢。水泥不管是來自中國大陸或是其他地區，前提都必須維持一個穩定的價格。對混凝土業者而言，我們的主要工作是提供混凝土給營造廠，在報價的過程中，營造廠對我們的殺價也是不遺餘力。

這幾年來，尤其是去年，雖然公共工程的混凝土量有增加，但整體獲利卻沒有隨著增加，99 年度的營業額還呈現衰退的現象，獲利也不斷下降，甚至到目前為止，我們是處在虧損的狀態。不只是剛才提出的水泥業者在數據上呈現虧損的狀態，經過結算，我們去年的經營情況同樣也是虧損。

在市場價格暴跌以後，想再將混凝土的價格拉上來其實是相當困難的，因這有其僵固性，需要很長的一段時間。這對混凝土產業而言，將使我們虧損的時間拉長，進而造成更大的傷害，所以我們強烈支持要課徵反傾銷稅。謝謝！

主席：

接下來請第 9 位中華民國全國工業總會邱碧英組長發言，時間 3 分鐘。

中華民國全國工業總會邱碧英組長：

今天在此做簡單發言，我的發言重點大概可以分成 3 個部分。第一，我要再次提醒和陳述，其實水泥產業對台灣的工業及整體建設相當重要；第二，本案評估產業損害的時候，請特別考量本產業的特性；第三，我們必須特別考慮產業損害擴大的可能性。

首先，在座的各位先進無論是支持本案還是反對本案，大概沒有人反對水泥產業對各個國家經濟建設的重要貢獻，所有工程建設都需要水泥，所以每一個國家都會把水泥產業的榮枯發展，列入國

家的重要產業政策計畫當中。對台灣水泥產業發展而言，它更攸關整個台灣基礎建設的完備，因此我們認為水泥產業對台灣工業的貢獻和未來發展相當重要。

第二，我建議在本案評估產業損害的時候，應該特別考量產業特性，不管是依照反傾銷協定，或是課徵實施辦法第 36 條進行產業損害評估，當中的產業特性都必須特別列入考量，尤其是本案的水泥產業。事實上，兩岸產業對環保的投入或是成本的設算存在著本質上的不同，而且各位都知道，水泥是一個應施檢驗的產品，一旦有標準，在檢驗把關的時候，產地或品牌效益就會被稀釋。什麼才是最重要的因素？我可以告訴各位，最重要的因素就是價格。在這個案子當中，價格變成決勝關鍵的重要因素。

另外一點需要注意的是，誠如剛才申請人所說的，這是一個資本投入大、進入門檻高的產業。也就是說，當這個產業如果難以為繼的時候，它所屬的數千名員工，以及其後所代表的數千個家庭可能就會立刻面臨生活的壓力，這是在毛巾案當中的深刻體悟。

另外，在這個案子當中，我建議應該要特別考量損害擴大之虞的問題。因為據資料顯示，中國大陸的產能是台灣的 100 倍，目前中國大陸的產能甚至大概是我們的 102 倍左右，將近 18 億公噸的產能。而台灣每年的表面消費量大概只有一千多萬公噸，也許生產量會更多一點。但我們必須要看台灣整個表面消費量，各位可以想見，中國大陸只要釋出小於 0.1% 的量，大概就可以吃掉台灣整個表面消費量還有剩餘。因此，在這個案子當中，我們應該特別考量有關損害擴大之虞的問題。同時也應該要重視中國大陸以低於成本銷售的問題，因為低於成本銷售一向都是 WTO 各會員所嚴重唾棄的議題。

以上是我今天的報告，謝謝各位！

主席：

以上謝謝支持本案 9 位代表的意見陳述。接下來我們進行反對本案者的意見陳述。首先請反對方第 1 位晉瑜、華中興業之共同代理人黃鈺華律師發言，時間 34 分鐘。

晉瑜、華中興業公司之共同代理人黃鈺華律師：

以下係就進口商有關產業損害部分之答辯，我們答辯大綱共分成七項，第一，本件應除適用國內反傾銷規定，並應受行政程序法及反傾銷協定規範；第二，本案申請人保密資料不符合相關法規；第三，水泥與熟料非同類貨物，以及熟料產業損害之認定是否應該與水泥併看；第四，申請人提供之損害認定因素並不完整，各項因素並未顯示有顯著影響；第五，本件並不存在法律所要求之因果關係；第六，本案未達課徵臨時反傾銷稅標準；第七，國家整體利益考量及法律要件的考量。

一、本件應除適用國內反傾銷規定，並應受行政程序法及反傾銷協定規範

本件為我國近年來影響國家建設與經濟發展最重要的反傾銷案，非純屬業者商業利益。且本件涉及國內寡頭壟斷，業者企圖利用反傾銷制度，進一步強化其壟斷地位，涉及國家經濟發展與整體利益，故法律的適用，更必須謹慎與完備。

根據平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法第 48 條：本辦法有關案件之調查、認定等相關事宜，本法及本辦法未規定者，得參照有關國際協定或慣例辦理之。所謂的國際協定和慣例就是反傾銷協定，故本件應參照反傾銷協定。再來是行政程序法第 36 條：行政機關對於當事人有利及不利事項應一律注意。

二、本案申請人保密資料不符合相關法規

申請人請求保密必須有正當理由。雖然課徵辦法第 20 條第 3 項有規定：「申請人及利害關係人對其所提資料請求保密而有正當理由者，主管機關未經其同意，不得公開之。」WTO 反傾銷協定第 6.1.2 條及第 6.4 條也有規定：「除機密資料應予保護外，任一利害關係人以書面提出之證據，應即公開予其他參與調查之利害關係人參閱，且主管機關應提供所有利害關係人及時之機會以閱覽所有與該案有關之資料。」反傾銷協定第 6.5 條也有類似的規定。但我們可以看到本件的申請書，申請人將下列資料遮蓋，此係不符合剛剛所陳述之機密規定，使得反方無法答辯，第一是中國大陸內銷及出口至我國之水泥與熟料價格；第二是出口國（即中國大陸）之內銷價格或正常價格、傾銷差額；第三是申請書第 22 頁表格中 3 項「標題」，答辯人連申請人所提出者係關於何事，以及其與本件之法律要件

是否有關，均毫無所悉；第四是國內水泥內銷平均價格。他們將上列資料統統遮蓋，使答辯人無從答辯，因為無從答辯，所以也只好仰賴貿委會委員花比較多的時間來認定，但認定的結果到底有沒有說明理由？我們則無從知悉這項認定是否存在依據。

三、水泥與熟料非同類貨物，「熟料產業損害」之認定

水泥與熟料到底是不是同類的貨物？我們經常在課堂上聽老師提到，牛奶和奶粉不是同類貨物。今天這個情況也非常相似，卜特蘭水泥是以水硬性矽酸鈣為主要成分之熟料研磨而得的水硬性水泥；熟料則要經過粉碎研磨等加工程序，其中需要加入其他原料。在特徵方面，水泥是粉狀，熟料是大顆粒狀；水泥的用途可以直接使用，但熟料必須經過研磨及添加才可以使用；兩者在海關稅則列的稅則號也不同。所以到底能不能把兩者列為同類貨物？我們認為這可能還要再做審慎評估。

我們主張水泥和熟料不是同類產品，所以針對此兩種非同類產品，應該要分別提出符合反傾銷稅課徵的所有要件之證據。但本次申請書卻將兩者混為一談，並不是分別提出。

再來是有關熟料產業損害的認定：

- 1、申請人所提出之中國大陸出口至我國之價格，全部為「水泥」之價格。申請書所計算之傾銷差額，亦為「水泥」之傾銷差額，而與熟料無關。
- 2、申請書第 20 頁表格提出熟料的進口價格，係以大陸「水泥價格」作為大陸「熟料」內銷價格的推算基礎，機械式的扣減一定金額，即宣稱其為熟料在中國大陸的內銷價格。其推論方式沒有證據，極為武斷，非常危險。
- 3、申請人既然無任何證據證明熟料的「正常價格」，申請人自然無法證明有關熟料有任何傾銷差額，則「縱使」國內熟料產業有任何損害，所謂「縱使」為假設語氣，則申請人亦無從證明「損害」係因「熟料傾銷」所導致。
- 4、申請人並未針對「熟料」提出任何「國內熟料有任何遭削價競爭」，或「國內熟料有任何遭價格壓抑」或「國內熟料有任何跌價」，或「國內熟料銷售減少」等任何資料，國內「熟料產業」自更無遭受任何實質損害可言。

5、申請人甚至並未說明其在國內有無熟料銷售市場。銷售熟料的產業到底在哪裡？包括哪幾家？全部都沒有說明。申請人在國內固有銷售「水泥」，但其為「水泥產業」，而非「熟料產業」。申請人對於熟料部分既然並未提出有關「熟料產業損害」之資料，故有關熟料部分，應請貴會直接做成產業無任何因傾銷所造成損害之證據或跡象。

四、申請人提供之損害認定因素並不完整，各項因素並未顯示有顯著影響

以下說明可以證明申請人提供的資料並不完整，並無法顯示有顯著的影響。

1、系爭貨物之進口數量並無「顯著增加」，對此，WTO 協定的用語是 significant increase。所謂「顯著」到底是用何標準？到目前為止，我們沒有看到多少百分比以上可以認定為「顯著」，當然，這是依照貴會以往的經驗來看。

(1) 華中興業和晉瑜企業從 2008 年開始，進口量都是持續下降，下降的原因是因為國內價格一直下跌，剛才也有提到，跌到連煤的成本都無法支應，所以進口商不得不減少進口量，否則進口越多，賠得也越多。

(2) 由中國大陸進口水泥所占台灣總進口量比例增加有限：2008 年至 2009 年由中國大陸進口水泥之比例亦顯示有下降情形。2008 年，或從 2009 至 2010 年度觀之，其增加亦僅屬相當有限。所以在這部分，即使申請人主張有增加，但什麼叫作「顯著」？這才是本案的關鍵。

(3) 由中國大陸進口熟料所占我國進口量比例：2008 年至 2009 年之比例顯示竟下降 13.71%。

(4) 有關由中國大陸進口水泥及熟料之市場占有率而言：2009 年至 2010 年之進口量係由 20.24% 增加至 20.85%。其增加之比例僅為 0.41%，完全不符合法律所要求之「顯著」增加。在此要附帶說明一件事，我今天所用的所有水泥數據全部都是申請書上的數據，並未另外調查其他數據，因為我們的時間和財力有限，所以我們全部都是使用申請書的數據。但由他們的數據來計算，得

到的結果就是如此。各位剛才也可以看到他們提出的一些數據，例如雇用人數減少了 400 人，但他們為何不談比例？因為如果從比例來推算，減少的幅度其實很小，所以他們才不用比例來表現。

(5)由中國大陸進口水泥之「市場穿透率」：所謂市場穿透率如剛才所言，是指進口數量占我國業者生產量之比例，2008 年是 11.68%；至 2009 年是 13.16%，僅增加 1.48%；2009 年是 13.16%；至 2010 年是 14.49%，僅增加 1.33%。其比例顯難稱為「顯著」。

2、系爭進口貨物並未對國內市場同類貨物之價格造成「顯著」之負面影響：調查主管機關應考量剛才正方自己所列的 14 項因素所顯示的趨勢，等一下我們也會一一檢討。其中包括與國內同類貨物相較，傾銷貨物是否有顯著的削價行為？傾銷貨物是否以其他方式使得國內價格顯著跌落？是否有顯著使得國內價格應上漲而未上漲，即所謂顯著價格抑制的情形？本件縱以申請人所提資料觀之，系爭貨物之進口價格，於各年互有增減，顯然毫無「顯著跌價或削價或抑制」可言。

(1)有關由中國大陸進口水泥及熟料價格而言：兩者在 2007 年至 2008 年之單價均有增加，而非削價。在次年價格雖有降低，但亦極為微量。其降價比例僅約為 1%，與「顯著」削價之要件，是完全不符。我們在此有分別列出水泥和熟料的單價予貴會參酌。

(2)所謂「價格抑制」係指應漲價而未能漲價或漲價幅度未達應漲幅度的情形；「價格跌落」則係指價格不應跌落而跌落之情形。不論何者，申請人均需證明「『應』漲價而未能漲價」之情形，或「『不應』跌價而跌價」之情形。但本件申請人僅以國內價格與進口價格做比較，得出一個百分比，即稱「抑價幅度」，此可見申請書第 33 頁及第 34 頁至第 35 頁之表格；而並未說明「應漲價」與「不應跌價」之任何證據或事實。顯然誤解法律所規定之「價格抑制」或「價格跌落」的含意，且不滿足此二要件所需之事實以及原因。

3、系爭貨物之進口，並未對國內產業造成衝擊或負面之經濟影響：課徵辦法第 36 條規定，主管機關於認定我國產業是否有因進口貨物傾銷而受有損害時，除應調查並綜合評估該進口貨物之進口數量及我國同類貨物市價所受之影響外，尚須考量進口貨物對我國有關產業相關經濟因素的影響，共 14 項。這 14 項在近年 WTO 實際案例當中，申請人只要有 1 項沒有說明，就會被駁回，所以我們希望貿委會的水準也要比照 WTO。

(1)生產量：依照申請人所自稱，國內生產量於 2010 年已經逐漸增加達 2.78%，這可見於申請書第 35 頁第 2 項表格及該頁末段。我剛才已經提到，我提出的所有數據都是依照申請人所列。足見由生產量而言，國內產業並未受到衝擊，自亦無實質損害可言。

(2)產能利用率：由申請人所提資料，國內生產者之產能利用率雖於 2009 年間有下降，2010 年由於國內生產量增加，故其產能利用率亦有明確增加，這可見申請書第 36 頁第 2 段與末段。故以產能利用率而言，顯然國內產業亦無受實質損害之證據，而且其營運愈趨健全。

(3)存貨狀況：國內產業各年度情形增減互見，如以最近趨勢而言，國內產業庫存情形則逐漸減少。如申請書第 39 頁所載，國內產業在 2010 年間庫存量明顯下降。足以顯示國內產業並未受實質損害。

(4)銷貨狀況：國內產業的內銷情形各年互有增減；但若以最近趨勢而言，則國內產業於國內銷售數量是逐漸增加。以申請書第 40 頁第二項表格所載數據及第 41 頁說明顯示，國內產業之內銷情形，在 2010 年增加幅度達 12.71% 之多。法律上絕無可以做為認定國內廠商受到實質損害的依據。

(5)獲利狀況：雖 2010 年之前或有虧損，然 2010 年時，國內業者即開始恢復獲利，此見申請書第 44 頁。足見本案國內廠商不符產業損害之要件。

(6)現金流量：申請書對現金流量如何變化，完全遮蓋，以至於無法使答辯人為有效答辯。縱使我們沒有看到數

據，但依申請人提出之申請書第 45 頁第 2 段的文字說明，可知國內 8 家廠商當中，僅有 3 家廠商面臨現金流量問題，其他 5 家無此問題。此足以推論這 5 家國內廠商經營較有效率，故未面臨現金流量問題；其他 3 家廠商則因其個別因素面臨現金流量問題，而與進口無關。

- (7) 雇用員工情形及工資：申請書中所稱雇用員工情形逐年減少，這包括 2010 年，相關資料可見申請書第 45 頁，其原因絕非進口水泥傾銷之結果。因為 2010 年的國內產量及產能利用率均有增加，庫存亦減少；故在正常情形下，該年雇用員工情形應會提高。足見其減少員工係有其他原因。
- (8) 其他相關因素：市場需求相關影響因素如前引申請代表人所承認，水泥產業與景氣情形息息相關；且 2010 年之前受不景氣影響甚大。申請人的成員之一台泥公司曾於媒體上表示，他認為進口是正常現象，而 2010 年度是因為受到不景氣影響所致，此在我們書面資料當中有提供這份資料。

4、對以上陳述作以下小結：

- (1) 生產量：如前所述，申請人所提資料不足以說明有實質負面影響。
- (2) 生產力：未提出任何資料。
- (3) 產能利用率：如前所述，申請人所提資料不足以說明有實質負面影響。
- (4) 存貨狀況：如前所述，申請人所提資料不足以說明有實質負面影響。
- (5) 銷貨狀況：如前所述，申請人所提資料不足以說明有實質負面影響。
- (6) 市場占有率：申請人未獨立分析市場占有率的情形。
- (7) 銷售價格：申請人未在「產業衝擊」部分提出任何說明；其在進口貨物對國內貨物價格造成之影響，不足以說明有實質負面影響。
- (8) 涉案貨物之傾銷差額：申請人未提出任何傾銷差額對產業損害影響的分析資料。當然，正方代表人在簡報當中

提到，傾銷差額經過他們的計算是百分之五十八點多。但傾銷的部分並非本階段所討論，而且據當事人告訴我，大陸的報價分成中央報價、地方報價兩種，大陸幅員廣大，山東、西南部等地都有生產水泥，所以他們提供的數據到底是屬哪一個地區？是中央還是地方？申請人完全沒有提出說明。所以傾銷差額到底是不是真的那麼大？這是值得懷疑的。

- (9)獲利狀況：如前所述，申請人所提資料不足以說明有實質負面影響。
- (10)投資報酬率：書面當中未提出任何分析資料。剛才代表人有提到投資報酬率的部分，但他們今天提出的資料並沒有說明相關資料的數據及來源，所以我們也無法答辯。
- (11)現金流量：如前所述，申請人所提資料不足以說明有實質負面影響。
- (12)僱用員工情形及工資：僱用情形，不足以說明有實質負面影響；工資部分，未提出任何分析資料。
- (13)產業成長性：未提出任何分析資料。
- (14)募集資本或投資能力：未提出任何分析資料。

在這 14 項因素當中，有多數因素完全沒有提出分析資料，如此對貿委會率由認定這對產業有顯著影響，進而造成損害，我們認為這非常不合理，而且也不符合法律規定以及 WTO 的協定和實務處理方式。

五、本件並不存在法律所要求之因果關係

- 1、申請人稱：「傾銷僅需為產業損害之『其一原因』即可，而無須為主要或相當之原因，更無須比較各項產業損害因素之原因力」，文字可見申請書第 46 頁第 2 段。但反傾銷協定第 3.5 條提到：如有傾銷之進口以外之其他因素亦同時造成國內產業損害，由此等因素所造成之損害，不得歸因於傾銷之進口。WTO 上訴機構表示：依據反傾銷協定第 3.5 條，調查機關必須分別審查並區別傾銷進口之損害效果以及其他因素之損害效果。所以這與申請人主張完全不同。
- 2、進口數量增加與否亦與國內產業之損害無涉：

- (1)2008 年至 2009 年之大陸水泥進口占我國進口量比例，顯示有下降情形。
 - (2)進口熟料所占我國進口量比例，由 2008 年至 2009 年之比例下降 13.71%。
 - (3)由大陸進口水泥及熟料之市場占有率而言，2009 年至 2010 年之進口量係由 20.24%增加至 20.85%；其增加之比例僅為 0.41%；完全不符合法律所要求之「顯著」增加的要件。
 - (4)申請人並未說明，為何此種有增有減的情形，甚至增加時，其幅度亦極為有限之情形，足見導致國內產業受損，貴會應認定進口量與國內產業受損，毫不存在因果關係。
- 3、國內廠商帶領降價，故進口商不但無顯著的削價、價格跌落、價格抑制，更無因果關係可言。剛才正方代表人提到，是進口商先將價格降下來，導致他們不得不降價，這完全與事實不符。是國內廠商帶領降價，進口商不但無顯著的削價、價格跌落、價格抑制，中間也沒有因果關係可言。是我們隨著他們降，不是我們帶頭降。關於這點，申請人剛才有 1 張圖表顯示，雖然漲價的幅度不是很大，可是跌價的幅度卻很大，而且跌價的驟降幅度曲線顯得很可怕。我可以告訴各位其中的原因，因為進口商實在受不了相關價格一再跌價，為了因應國內水泥產業的降價，所以進口商不得不跟進降價，但降價之後連支付煤礦的成本都不夠，所以進口商又希望漲價，進口商先在媒體上發布他們準備漲價的消息，國內的水泥生產業者則表示要觀望，觀望的結果是決定不漲價。由於進口商對此感到很憂慮，因為訂單都沒有了，end user 也告訴他們，既然台泥、亞泥都沒有漲，為什麼進口商卻調漲？因為這種壓力，進口商只好趕快把發票收回來，重新計價，所以才會有價格曲線驟降的情形。也就是說，是進口商先帶頭漲，但因為漲不上去，所以一下子又得跌價，最後才出現這種曲線。我認為正方代表人的說明很容易造成誤導，因此，我一定要問清楚一件事，正方指控我方是價格領導者，是我方率先跌價，請問證據何在？進口商的熟料加水泥在國內市場只有不到 20%的占有率，我方有什麼能

力、財力、資源帶頭降價？

今天這個案子和前幾年在打的紙業案子的生態環境非常類似，永豐餘業者在國內紙業是寡占市場，在紙業市場當中，永豐餘根本是價格領導者。在那件案子當中，貴會所做的判斷極為明智、英明，貴會認為進口業者根本沒有能力做價格領導者。

我們再繼續提出我們所做的分析如下：

- (1) 中國大陸進口之水泥與熟料兩者在 2007 年至 2008 年之單價均有增加。
 - (2) 在 2009 年價格雖有降低，但亦極為微量，其降價比例僅約為 1%。與「顯著」削價之要件，完全不符。
 - (3) 且申請人均未證明「『應』漲價而未能漲價」之情形，或「『不應』跌價而跌價」之情形。
 - (4) 故申請人聲稱之「削價」、「價格跌落」與「價格抑制」之情形並不存在，更未達於「顯著」之程度。
 - (5) 此等情形均與申請人聲稱之系爭進口貨物傾銷無關。我國在 2009 年之前受到不景氣影響，銷售與價格本來就有所不利。以前述例如 1% 的削價，絕非國內產業損害之原因。
 - (6) 本件國內廠商始為價格之領導者，決定國內水泥售價。一，進口廠商無任何經濟上或策略上之理由或誘因帶頭降價。二，答辯人與大陸生產者或出口商「絕無」任何補償協議存在。三，在市場法則下，進口商唯一可能的合理決定，自然為將價格定在有利潤，又有競爭性，對其最有利。進口商不可能帶領殺價到無利潤甚至賠本的程度。國內價格降低到賠本的程度，唯一合理的解釋，應為國內水泥製造業者帶頭殺價，進口商僅能被迫跟隨降價，以免立即被迫離開市場。
- 4、由進口商之實際作為而言：根據報紙的報載，進口商曾表示進口水泥、熟料應予漲價，且亦曾進行漲價，但因國內水泥生產業者如台泥、亞泥觀望，雖曾考慮調漲，但並未跟進漲價，故進口商只能調回原來的價格，這就是剛才顯示的曲線圖原委。但這張圖的數據是否真的正確？這點我們還要詳細研究。無論如何，實際狀況是進口商想漲，國內業者不想

漲，最後進口商也漲不成。

- 5、由市場占有率而言，進口商毫無可能帶頭降價，國內水泥業者始為價格領導者，並始有能力帶頭降價：由中國大陸進口水泥及熟料之市場占有率而言，2010年進口量之市場占有率為20.85%，其他水泥業者之市場占有率高達79.15%，況且進口水泥業者因不具品牌優勢，台泥的品牌在國內占有極大的優勢，甚至別的廠商買了台泥的水泥，再掛上自己的商標販售，它的價格一定要再降一點，否則就賣不掉。即使市場上確實有少許價差，但價格之領導權、定價權仍掌握在本地水泥生產業者之手，進口商實無法帶頭降價之能力。
- 6、國內水泥業者有誘因帶頭降價：由於國內水泥業者具品牌優勢，且占有市場占有率之79.15%，又是價格之領導者，故有市場地位可率先以低價進行促銷，以使進口商無法生存，進而擴大市場占有率，以達壟斷市場之目的；因此國內水泥業者確有誘因帶頭降價。
- 7、由下游業者所提供之說明，確係國內水泥業者帶頭降價：
 - (1)國內水泥生產業者，以台泥、亞泥為市場之主要領導品牌，同時亦為價格領導者。
 - (2)國內水泥生產者憑藉其成本優勢、品牌領導優勢，率先以低價促銷，以擴大市場占有率。關於這一點，我們有提供書面證明，下游廠商有提出幾十份的陳情書、證明書和陳述書來表達到底是誰率先降價，以及誰是市場價格的控制者。我將這些書面證明列為機密資料，因為他們擔心將來貴會如果認定有傾銷、產業損害，將導致他們以後失業、丟掉飯碗的結局。他們剛才一直強調，國內水泥業者擔心沒有飯吃，難道進口廠商和業者丟掉飯碗就不嚴重嗎？難道他們的家庭就比較不重要嗎？
- 8、國內產業縱有蒙受經濟上損害，亦均非可歸因於傾銷進口：申請人對於國內產業之生產量等14項因素，有些並未提出任何說明，有些提出之資料完全無法證明產業如何受到顯著之衝擊。並且其「縱使」確有受到任何負面影響，亦均非可歸因於傾銷。所以對於他們提出的產業損害，我們認為並不存在。

六、本案未達課徵臨時反傾銷稅標準

課徵反傾銷稅及臨時反傾銷稅的決定，係由財政部為之；但依照以往實務，貴會亦在報告中對於是否課徵，表達意見。由於本件情形並不符合反傾銷課徵的損害要件；或是否構成損害之要件仍有重大疑義，如貴會認有進入「最終損害調查」的必要而做成初步損害認定時，仍應請貴會建議財政部不做成臨時稅課徵之決定。

本案不符課徵臨時反傾銷稅之要件：如前所述，幾乎每一項產業損害的指標均顯示，自中國大陸進口的水泥及熟料並未造成我國產業損害，課徵臨時稅必須是對於在調查期間防止損害有「必要」的措施。申請人並未證明必要性。若課徵臨時反傾銷稅，將造成水泥價格欠缺進口商品之制衡，使國內產業形成壟斷、寡占市場，導致營建工程漲價之損失，造成不可回復的損害。

剛才有提到中國大陸目前價格呈上漲的狀態，價格之所以上漲是因為需求上揚，所以他們現在外銷台灣的意願並不是很高。就像剛才講的，中國大陸那麼大，台灣那麼小，他們能進口多少額度過來？根據業者的說法，他們其實並不一定要將這些產品傾銷到台灣。

七、結論：法律要件與國家整體利益考量

1、市場經濟應回歸自由競爭為原則。

(1)反傾銷稅課徵之最後手段性。

(2)避免聯合壟斷之市場地位形成。

2、避免過度保護國內產業，促進產業之外部效益，始有利於經濟發展。

3、水泥業不符合國家產業發展策略，且其發展將使國家付出龐大之社會成本。

我們有申請到一張空照圖，請諸位參照本答辯書附件。空照圖顯示台灣東岸正在逐步消失的青山。隨著全球化經濟結構之發展，往全球分工之方向進行，台灣是否適宜發展水泥業，並以反傾銷保護？抑或應放棄以反傾銷保護，使水泥生產轉型，轉而依賴更多的進口水泥及熟料，以保護台灣好山好水，值得深思。

綜上所述，從經濟面、社會面、產業面，以及對環境與教育之影響，本案涉及層面甚廣，且本案事實不符合傾銷要件以如前述，衡諸法律面以及現實面，皆不應對系爭產品課徵反傾銷稅。貴會依據答辯人所舉之事實與理由，顯可瞭解本件申請人完全係利用反傾銷調查干擾市場；各項指標幾乎均指向進口貨物對申請人並未造成傷害，且毫無因果關係可言。貴會依法顯然應做成實質損害不成立之決定。

我要再提一下這張空照圖，這是東部台、亞泥生產的地點，這座山已經被挖成這樣，但卻還繼續挖，直到山的下方全部化成一片白，東部的好山好水就在他們的商業利益下消失了，這難道是國家整體的利益嗎？新加坡沒有水泥產業也活得好好的。我們不是要根絕台灣的水泥產業，但也沒有必要保護到這種程度，讓一些進口業者進來平衡市場也無不妥。正方代理人自己也提到，有進口產業是好事，能夠平衡和調節市場供需。反觀他們認為只要站在產業保護的立場，政府都應該保護他們有穩定的價格，讓他們繼續開發、賺錢。但我們的國家、人民利益，以及政府節能減碳的政策也同樣需要納入考量，開採水泥後續的製程需要煤炭，燒煤炭的過程將會增加二氧化碳的量，這並不符合國家整體利益考量，純粹是為他們自己的商業利益，這點也請貴會納入考慮。

最後我要強調幾件事，有關申請人率先領導跌價的指控，我們完全沒有看到他們的舉證資料。如果他們沒有舉證資料，貴會如何認定進口商是率先降價的領導者？市場上縱使有跌價，但要如何證明是我方率先跌價？另外，我剛才聽到申請人這一方所為的陳述，他說他並不反對進口水泥，但反對中國大陸水泥以及熟料的進口，他的理由是中國大陸幅員那麼大，生產量是台灣的 100 倍，所以只要隨便進口一點產品進來，我們的產業可能就會備受打擊，甚至可能關廠。但台泥也到中國大陸設廠，1 年都賺 53 億元以上，所以這種說法並不適當，而且其中還包含意識型態在裡面，我們認為不可取。

有關上述答辯，我們亦有提出書面資料，請貴會委員詳讀我們的資料以後，作為申請人無理由之判斷。謝謝！

主席：

接下來請第 2 位請萬國法律事務所陳黛齡律師發言，時間 8 分鐘。

萬國法律事務所陳黛齡律師：

我們今天是代理昌興水泥有限公司提出答辯。關於申請人申請書上提出的各項主張，除了提出書面資料做詳細答覆之外，今天因為時間比較短，所以我們想要提幾件重要性的指標和經濟上的數據來與各位討論，證明這個案子並沒有傾銷的事實，產業也並無受到損害。

產業有沒有受到損害無非是看兩件事，一個是價格的變化；另外一個是量的變化，誠如剛才黃律師所言，這個案子的重點是有沒有顯著增加的問題。申請人剛才提出的數據都是將水泥和熟料混為一談，剛才黃律師也提及，水泥和熟料根本不是同類貨物，要分別來看，這樣我們才可以知道水泥和熟料是不是符合課徵反傾銷稅的要件，有沒有造成實質損害，並分別做認定。我們先看一項數據，2008 年到 2009 年水泥增加的數量非常有限，中國大陸占整個進口量的比例是下降的。如果今天中國大陸要傾銷水泥到台灣，照道理而言，占的比例應該是上升，而不會是下降的趨勢。

接下來這張圖是將剛才的數據以圖表的方式表示。下面一張圖則是熟料銷售數量之比較，2008 年、2009 年，即申請人主張的傾銷時間，數量不但沒有上漲，而且還下降，占有率更是呈現下降的趨勢。再回頭看水泥進口的數量，雖然 2008 年到 2009 年呈現上漲，但 2009 年的進口數量比 2006 年還低，2006 年未傾銷的時候，中國大陸進口的數量還遠超過 2009 年，這更可以證明中國大陸進口到台灣的水泥數量並沒有發生顯著增加的情形。

看完量的比較之後，我們再來討論一個問題，申請人一再強調中國大陸出口到台灣的水泥都是削價競爭。根據答辯人這邊所蒐集到的資料，事實上，中國大陸出口到台灣的水泥銷售價格並非最低，國內有些水泥的出售價格還遠低於進口價格。今天另一位答辯人提出的資料亦具體指出國內有哪些水泥業者的價格遠低於進口水泥的價格，大家可以參考這些圖表。

我們在這邊還要強調一點，申請人一再表示要拿中國大陸的生產價格與出口到台灣的水泥價格做比較，事實上，國內銷售的價格和出口價格是兩件事，兩者必須分別來看，要出口到第三國家必須符合國際行情。我們可以從關稅總局的資料來看台泥、亞泥歷年出口到第三國的外銷數據，再比較本案當事人出口到台灣的價錢，雙方水泥價格的級距都在 34 美元到 37 美元，熟料則是 30 美元到 31 美元，這更可以證明國內的銷售價格和出口到第三國家的外銷價格必須分別來看，兩者並無一定的連動性。我們要再三強調，出口一定要符合國際行情，否則將無法和其他國家競爭。

剛才申請人一再強調國內業者的價格受到中國大陸出口到台灣的影響。但我方和黃律師持相同的看法，如申請人所言，進口商進口的數量只占 20%，實在無法看出進口商如何主導價格之決定。台泥和亞泥占整個總產量的 85.8%，他們當然具備品牌優勢和決定價格的優勢。我們這邊要提出一點，2005 年的時候，公平會做成一項決議，認定國內主要水泥業者以聯合行為壟斷台灣市場，決定價格，限量發貨，甚至要求一些國外進口商做成市場性的決議，不要出口相關產品到台灣，或是對出口到台灣的产品進行量的限制。此種行為嚴重影響台灣國內的市場機制。就壟斷這部分，我們也將公平會的決定做成資料提供給各位參考，公平會的決定也受到台灣高等行政法院的維持，業者的上訴被駁回。判決當中有提到每年價格攀升的數據，我們亦有提供相關資料給大家做參考。截至目前為止，台灣國內水泥業者的壟斷行為好像也未曾停止。如果在課徵反傾銷稅的情況下，阻絕了所有國外進口，讓台灣形成一個沒有競爭的市場，嚴重影響市場機制，國內業者就可以予取予求，這對下游業者未必是好事。下游業者如營造業的成本會因此升高，將來如果轉嫁到消費者身上，國家的經濟利益將遭受重大損害。

最後結論有幾點要強調，中國大陸出口到台灣的水泥並沒有做削價競爭，大陸出口到台灣的比例是呈下降的趨勢，並不是如正方代表所說的，是上升的狀態。再來是獲利的變化，我剛才也聽到申請人一再表示他們的獲利下跌，但這並沒有考慮到 2008 年下半年到 2009 年的國際金融危機，大部分的產業都遭受到非常嚴重的打擊，這些因素都沒有納入考量。2010 年的時候，水泥產量有稍微上升，但據我們瞭解，這是國內有一位水泥公會的會員轉單所造成

的效果，他原本是向台泥、亞泥購買，現在將它轉向由大陸進口，目的無非是希望能多一點自由選擇的機會。

請委員能夠參考我們答辯書所提的所有理由，做成不構成傾銷、不課徵反傾銷稅的決定。謝謝大家！

主席：

接下來請第 3 位昌興水泥有限公司卓明忠總經理發言，時間 5 分鐘。

昌興水泥有限公司卓明忠總經理：

我想發表一點意見，今天正方每個人都提到，中國大陸進口水泥的市場占有率是 20%，其實這 20% 的占有率又分散成 8 到 9 家，包括台北、台中、高雄、蘇澳、花蓮等都有，分得相當散，難道這 8、9 家的進口商可以主導價格嗎？絕對不可能！

大家不要忘記，剛才反方律師也有稍微提到，台灣水泥工廠在 2005 年已經被認定有聯合壟斷行為。如果他們沒有感受到競爭，就可以把價格提高一些，藉此多賺一點錢。到今天為止，每個人都認為水泥價格很低，為什麼會那麼低？國內業者是希望藉此把 8 到 9 家的進口商全數踢出去，踢出去之後，價格就可以再逐漸拉高，多賺一點錢。所以我認為這種事不能發生，如果反傾銷成立，對所有進口商會造成很大的影響。我記得有一位客戶問我：「卓先生，今天水泥價格怎麼會訂得那麼低？有沒有辦法找其他的貨來磨一下？」我的客戶有些真的跑去磨爐石、石灰石等，之所以會有這種現象，就是因為他們被這種市場手段傷害到了。

我現在要再談出口的價格，以出口到台灣而言，我認為大陸的出口價格還是按照國際市場的走勢進行。我們可以比較韓國和日本出口價格的定位和市場走勢，再來看台灣市場的走勢。我舉一個例子，昌興公司也會出口到非洲和剛才提到的新加坡，我們每年都會努力和其他業者競爭，看能否獲得一張長期合約，但年年都失敗了，最後仍然無法進口到新加坡，因為我們的價格不具備競爭力。

我們的出口價格絕對合理，都是按照市場的走勢。最主要還是要談到品牌，其實台灣當地生產商的品牌絕對具有品牌優勢，雖然我們進口的水泥品質也不錯，但我們不具備品牌優勢，這是品牌所

帶來的效應。無論是昌興水泥，還是海螺水泥，海螺是上市公司，規模相當大，它難道還要跟台灣業者拼價格，用低價來補貼嗎？這是絕對不可能的事情，我們還是有合理的營利考量。

簡而言之，低價最主要的原因是因為去年 2010 年，水泥公會的某位會員過去是向水泥公會的其他會員購買水泥，但不知何故，他轉向海外進口。對方律師也提到，2010 年的數字突然往上漲，其實我們沒有能力造成這種現象，這是因為水泥公會的某位會員轉向海外中國大陸進行採購。以整個案件來看，這是水泥公會內部會員之間的商業糾紛，這是最主要的原因。

我還有最後一點要補充，剛才對方也提到兩年前生產線關閉的事情，其實台灣每年出口大概是 800 萬噸，本地的 domestic demand 大概是 1100 萬噸，生產線關閉其實不是當地的原因，而是出口市場不佳。謝謝！

主席：

接下來第 4 位請台灣區綜合營造工程工業同業公會沈華養常務理事發言，時間 3 分鐘。

台灣區綜合營造工程工業同業公會沈華養常務理事：

一樣的场景讓我回想到 90 年間，我也代表營造公會在這個場所，同樣是參加公聽會，只是對象不是中國大陸，而是菲律賓和韓國，我也藉一點時間讓大家回顧一下，至少可以鑑往知今。從 91 年 7 月 19 日，財政部開始對菲律賓、韓國兩個國家課徵反傾銷稅，在 5 年屆滿之前，又受到幾家業者的繼續申請，希望繼續課徵。所以財政部在 96 年開始予以調查，97 年 4 月 10 日經濟部調查委員會第 62 次委員會審議通過屆滿 5 年是否繼續課徵反傾銷稅的相關產業損害調查報告。我先引述這份報告的結論摘要，在 91 年到 95 年對菲、韓兩國課徵反傾銷稅的期間，國內水泥產業因為有持續投入研發費用，積極致力於提升我國產品的品質，所以調查報告指出，當時國內業者已經足以和中國大陸、日本等其他國家的同類產品相互競爭。也就是說，我國產業已經恢復健全的體質，不容易再遭受進口材料的損害。同時，當時中國大陸和日本都以低於國內產品三成的價格進口水泥到我國，但我國產業仍然能夠以較高

價格擁有 83% 以上的市場占有率。剛才有提到，到了 99 年，國內業者的市占率已經達到 79.15%，這個比例仍然相當高。

另外，綜合評估當中也強調，當時菲律賓的產能稍微高於我國，韓國的產能則為我國的 3 倍，我國的出口與菲、韓相同，都是進口到美國及奈及利亞，可是我們的出口量卻大於這兩個國家，也就是說，我國的產品優於菲律賓、韓國。從這份調查報告的結論來看，我們得知當時我國水泥產品的品質已經有長足的提升，足與中國大陸、日本等其他國家的同類產品相互競爭。同時，水泥產業經過那幾年的調息，也已具有應變市場消長的能力。以上是我們鑑往知今的資料。

有關當時課徵反傾銷稅對市場的影響，剛才反方也提出一些意見。因為有這種優渥環境，在沒有壓力的情況下，讓他們足以壟斷市場，當時公平會對這些業者分別處以 500 萬元到 1800 萬元的罰鍰，合計課以 2.1 億元的罰鍰。

最後，我要強調對社會環境的影響，政府目前大力倡導節能減碳，水泥是高耗能的產業，我們是否可以.....

主席：

沈常務理事！對不起，時間已經超過 1 分鐘，你的發言請到此結束。

以上已經完成本案正反雙方之意見陳述，接下來我們開始進行相互詢答。剛才工作同仁已經報告過進行的方式，現在先請支持本案者做詢問。在此之前，有沒有其他意見需要補充？

貿委會劉必成組長：

在此做以下補充：有關相互詢答的時間，原則上每位發問者的時間是 1 分鐘，答覆者每位 3 分鐘。希望大家朝這個原則做提問和答覆，實際時間的控制交由主持人負責，只要不要太離題或太冗長，基本上會儘量讓大家清楚提問和答覆。每一回合的發問不限 1 人，發問者如有數位，請自行排定發問順序，再由另一方依據問題答覆。一方進行完第一回合之後，第二回合再換由另一方發問，並由對方答覆。以上補充說明。

主席：

現在請支持本案者提問。

貿委會劉必成組長：

發問者請先向主持人表明身份，不限剛才登記發言的人員，在主持人許可下，即可提出發問。

主席：

請問支持本案者有哪幾位要發言？（理律法律事務所林鳳律師及王仲律師舉手），那先請林鳳律師提問。

理律法律事務所林鳳律師：

非常謝謝反對方今天熱情的參與本案。我有一個問題，剛才無論是黃律師，還是萬國法律事務所的陳律師，或是昌興公司的代表都有提到進口到台灣的價格符合國際行情。這個問題事實上應該要問昌興的代表，根據申請人蒐集到的資料，這些數據是中國大陸政府對自己水泥業者的統計資料，上海海螺公司銷到澳大利亞、納米比亞、加彭、汶萊及俄羅斯每公噸單價都是超過 50 美元，但根據 2010 年 8 月的數據，同期銷到台灣的價格只有 37.2 美元。相同的資料指出，預估到 2010 年銷到台灣的數量是 118 萬公噸，其他到香港、蒙古、澳門、澳大利亞的數量都只有十幾萬公噸到二十幾萬公噸。我們想要瞭解的是，為何銷到台灣的價格會低於其他國家，這符合國際行情嗎？另外，如此低的價格，為何你們還要銷最大的量到台灣來？根據中國大陸的內部資料顯示，中國大陸現在每公噸價格大概是 55 美元，剛才提到銷售台灣的價格 37 美元，事實上還是 CIF 的價格，不是 FOB 的價格。為什麼如此低的價格，你們寧可捨棄 profitable 的市場，也要銷到台灣來？而且銷售數量也絕非小額。這是我的第一個問題。

第二個問題，根據你們提供給貿委會初步判決的答卷，每一家業者均表示，過去這一、兩年來都沒有利潤，為什麼在沒有利潤之下，你們還要持續用這麼低的價格來販售？根據我們剛才提出的數據，從 97 年第 4 季一直到 98 年的第 1 季，你們就已經開始降價

了，如果沒有利潤，為什麼你們還要主動降價？還聲稱這樣的降價是由國內廠商所帶頭領導。以上是我的 2 個問題。

主席：

請反對方答覆。

昌興水泥有限公司卓明忠總經理：

有關林律師提到的問題，銷到汶萊、納米比亞等國家的價格是 50 多美元，甚至可以高達 60 多美元，但為什麼到台灣只有 30 多美元？最主要原因可能是你還不瞭解國際市場的行情，汶萊也是我們的客戶，基本上，汶萊是用袋裝水泥，袋裝水泥和散裝水泥要如何比較？這兩者無法比較，因為品種不同。以汶萊為例，不是很多國家可以做到這種品種，你可以再做進一步瞭解，汶萊市場的規格是 62.5 的水泥，也就是 28 天的強度要達到 62.5，基本上，整個市場誰能達到 62.5？我們之所以可以做到，是因為 specializing，根本不是所有客戶都能做到，我指的是在生產上。如果你需要進一步的資料，我隨時很樂意提供給你。另請問正方的另一個問題是什麼？

晉瑜、華中興業公司之共同代理人黃鈺華律師：

我回答一部分的問題，剛才林律師問及在沒有利潤之下，為何我們還要繼續販售？我也要問你們同樣的問題，你們也知道沒有利潤，但為何你們還要繼續賣？你們剛才提到水泥業者已經虧損到必須倒閉或關廠以減少損失，但為何你們還要繼續販售？既然成本已經不符效益，為何還要繼續賣？我們剛才已經提及，我們沒有率先降價，進口業者是跟著國內業者調整價格，因為你們降價，所以我們才降價。我們想漲價，但你們不漲，以致我們必須將已經開給人家的發票拿回重新計價，情況就是這麼慘。

主席：

反對方還有人要回答嗎？（昌興水泥有限公司卓明忠總經理舉手）請問黃律師剛剛也是你的提問嗎？（黃律師搖頭）

主席：

請昌興水泥有限公司卓明忠總經理答覆。

昌興水泥有限公司卓總經理明忠：

剛才有提到量的問題，其實水泥是非常具地區性取向的產品，如果產品要出口，海運這個因素占的比例相當大。中國大陸銷往台灣，在海運方面之相關成本會比較低，所以在這方面我們擁有優勢。如果是銷往非洲、新加坡，距離都太遠了，我們這邊反而不具優勢。

昌興水泥有限公司黃經理國雄：

提到散裝水泥的價格，台灣生產商如台泥銷往奈及利亞的價格也是相當低，差不多是 34 美元左右。

昌興水泥有限公司卓總經理明忠：

所以這要如何比較？我們的價格是 37 美元。

主席：

請反對方提問。

晉瑜、華中興業之共同代理人黃律師鈺華：

我要請教一個問題，進口水泥及熟料只有占國內市場的 20%，國內業者占 80%，顯然具有寡占的地位。在法律上必須證明大陸進口產品對價格有造成影響，就是剛才提到的削價、價格抑制和價格跌落。依照我們蒐集到的證據，包括 end user 依據每季價格變動的報價，事實上，都是國內水泥業者率先降價，而不是進口產品率先降價。今天申請人主張是我們率先降價，造成對價格之影響，進而對他們造成損害。這個問題相當關鍵，所以請問證據在哪裡？

主席：

請問正方誰代表回答。

理律法律事務所林鳳律師：

我先代表申請人回覆，第一，我們不是反對自中國大陸進口。也就是說，自中國大陸的進口如果不是用傾銷的方式，我們也不會反對，其實台灣原本對進口水泥、熟料是採所謂的零關稅，即不做任何限制。自中國大陸進口到台灣的市場占有率是 20%，因為水泥產品是屬於內需型產業，所以一般而言，國產品的市占率原本就會比較高。但絕對不能因為國產品市占率達到 7 成、8 成左右，就將它稱為寡占。我相信如果去看所有教科書，寡占都不是這樣做定義，即寡占不是用進口市占率和國產市占率彼此之間的百分比去做認定。

另外，到底是誰在用價格的方式破壞市場？長期以來，根據我們所蒐集到的中國大陸進口價格，或是國內的轉售價格，普遍都是低於國產品價格。也就是說，長期以來，中國大陸的價格就比國產品的價格還低，過去或許量還不多，大家可以忍受，但這幾年來，數量實在增加得太快而且太大，進而影響到國產品業者存貨量的增加、銷售數量和金額的減少，以及獲利率的降低。國內業者總要想辦法生存，所以他們才開始設法因應，既然價格是決定購買者的主要因素之一，而你們的價格又那麼低，國內業者只能和你們競爭，看能不能把數量挽回一些。所以怎麼可以說是國產品業者率先降價？這基本上存在一個非常大的邏輯錯誤，中國大陸長期以來的價格就是比國產品價格還低。今天如果要討論到底是誰率先降價，我認為應該要釐清這個觀念，更何況剛才在數據上已經可以看出，97 年第 4 季到 98 年第 1 季，當國產品的價格還期望往上漲，以反映國際煤炭價格成本時，是進口產品率先降價，你們都只有提到 end user 告訴你們的事實，但你們並沒有提出實際的數據讓我們瞭解，那段期間在沒有任何因素影響的狀況下，為何你們要降價？導致國產品為了挽救自己的生存機會，也只好降價。這是申請人這邊的聲明。

台灣水泥股份有限公司黃健強資深副總經理：

我是台灣區水泥工業同業公會的代表，我要補充一些意見。剛才反方提到 20% 不夠高，事實上，水泥業是內需產業，它的投資

很大，先進國家或開發中國家因為擔心影響國家的政策，所以希望水泥產業能自給自足，假如 20% 會傷害到當地產業，在產業無法生存的情況下，就會影響到未來國家的建設發展。在場的營造業代表可能很清楚，3 年前當台灣進口砂石大部分仰賴中國大陸的時候，中國大陸突然宣布停止砂石出口，台灣的砂石馬上暴漲 1 倍，在座無論是一般混凝土公會或者營造公會應該都深受其害，這就是內需產業希望自給自足的原因。

另外再補充一點，台灣也有外銷，台灣外銷價格為何一樣很低？台灣的外銷價格也要符合國際行情，但台灣都是外銷到國際市場供應不足的地方，我們不會銷到一個供過於求的國家，如果銷到供過於求的國家，我們也會被告反傾銷，就像今天日本、墨西哥銷到美國也受到反傾銷的控訴，這是同樣的道理，此係國際市場供需的關係。

此外，反方提到明明國內產業也是虧損，為何我們還要繼續做？事實上，我們的水泥廠都是整廠設備，投資非常大，完全是根據政府要求的產業政策來經營，如果長期虧損，在投資那麼大的情況下，我們將無法生存。國內業者無法和進口商相比，他們是從事買賣業，只要虧損可以隨時不做；如果賺錢，就多做一點；有虧損，則少做一點。但台灣水泥產業的投資量很大，如果不能賺錢，這家公司未來的生存將出現問題。謝謝！

主席：

支持方還要回答嗎？（理律法律事務所王仲律師舉手）請王律師答覆。

理律法律事務所王仲律師：

剛才有一個問題必須要釐清，反對方的黃律師一再提到申請人有舉證義務，並一再強調申請書並沒有提出相關證據。坦白說，各位如果仔細讀一下平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法，它的規定是：只要提出資料就可以了，其中並沒有證據的問題；如果再看 WTO Anti-Dumping Agreement 第 5.2 條，你也可以看到該條有規定：The application shall contain such information as follows。基本上，它所列舉的事項和我們的課徵實施辦法是相類似的。所以為何會沒有

舉證的問題？請各位瞭解，雖然本案看起來像是一個爭訟程序，但這並不是法院程序，更不是民事程序，它是一個行政調查程序。

何謂行政調查程序？我們非常樂見黃律師在答辯意見書當中提到的一件事，他說我們要注意行政程序法第 36 條的規定，我可以把條文念給大家聽一下：「行政機關應依職權調查證據，不受當事人主張之拘束，對當事人有利及不利事項一律注意。」坦白說，本案申請人有沒有舉證的義務？第一，按照法規規定是沒有；第二，我們也沒有能力舉證。因為所有成本資料和銷售資料等，包括往來關係、銷售通路，這些資料除了反對方海螺水泥以及昌興公司等才有外，我們怎麼可能舉證？我們要如何取得相關的所謂證據資料？這也是為何反傾銷的程序設計必須要由兩方填答問卷，提供相關資料，而且要經過查證的原因。請各位不要忘了，反傾銷協定的附件 2 提到，如果雙方或一方不提供相關證據或證據資料，主管機關可以用 facts available，即可以用可獲得的資料來認定事實，做成裁定。所以是否舉證並非本案法律上的重點。

我們當然期待而且相信貿委會會發揮法定職權，盡到調查的義務，我們更期待卓先生或海螺水泥，請詳細填答貿委會以及財政部關政司所發出的問卷，請不要再迴避台灣的主管機關所提出的調查程序，不要在這邊空口說白話，指稱聽到這裡的進口商說：價格突然下降是因為國內廠商的原因，但請問證據在哪裡？請你們填答問卷，把證據交給主管機關審查，證明你們沒有傾銷。很抱歉，在國際間，傾銷剛好是推定被告有罪的程序。所以只有各位填答問卷，澄清你們沒有 below-cost sales 和 dump price 等，如果你們可以提出，就不會受到課稅的結果。但按照我們所蒐集並呈給貿委會的資料，我們相信，顯然相對人或反對方的進口商以及中國大陸的生產商確實有傾銷的行為。謝謝！

主席：

請問還有沒有要回答？若已回答完畢，支持方可提出一個問題，不是一次提 2 個問題，請支持方提問。

理律法律事務所王仲律師：

我們只有一個地方需要澄清，有關昌興有限公司的代理人萬國

法律事務所提出的資料，我想請問資料內的一個問題。請各位看第 21 頁，你們主張按照答辯人目前蒐集所得的資料顯示，2009 年中國大陸 PO 級水泥每噸約為新台幣若干元，而非申請人指稱的每噸 1,959 元。我們可以看一下相關的註腳，這是不是確定只有一張發票？

主席：

請萬國法律事務所代表答覆。

萬國法律事務所廖郁晴律師：

針對申請人詢問的問題，提供給貿委會的資料附件 17 是綜合數份資料所提出，分別包含我們蒐集到的各家廠商銷售資料，不是只有 1 份或 1 張，以上補充說明。

主席：

我們沒有看到附件 17，我們只看到附件 16。

請萬國法律事務所謝易哲律師答覆。

萬國法律事務所謝易哲律師：

我們答辯資料分成公開和不公開資料，附件 17 附於不公開資料，已經送到貿委會供參。

主席：

若回答完畢，請反對方提問。

萬國法律事務所謝易哲律師：

根據我們從申請人自行統計的各會員公司在 2009 年以及 2010 年的產銷數據，即我們今天所呈的公開版附件 2，這份資料顯示，在 2009 年之前，申請人會員公司沒有在台灣國內銷售熟料，當然也不會有國內熟料銷售價格、銷售量、存貨、市場占有率可言。換句話說，無論熟料如何進口，國內產業是不可能受到影響的。在這個情況下，我們想請問申請人，有什麼樣的依據指控自中國大陸所進口的熟料造成國內產業的損害？

主席：

請支持方代表回答。

理律法律事務所王仲律師：

感謝大律師的問題，你問的問題很有趣，但我可以告訴你，我們談的是同類貨物，即 like product，我們談的不是 product type、product model、product control number 或 column，所以很抱歉，有內銷、沒有內銷在此不是一個問題，我們只看它是不是有同類貨物的定性。在本案中或者在前案，剛才反對方的某位代表先進也提到有關 2000 年的案件，向各位報告，2000 年的案件也提到何謂同類貨物，即水泥和熟料；如果各位有興趣，可以看一下 1970 年代的一個美國判決，這也是針對水泥和熟料。如果你要詳細資料，我們會後可以提供相關詳細資料讓你閱卷。

主席：

若已經回答完畢，請支持方提問。

台灣水泥股份有限公司黃健強資深副總經理：

水泥公會要提出一個問題，雖然今天海螺水泥沒有參與這次聽證會，但我們還是要提出這個問題，希望反方能夠答覆。我手上的資料是 99 年 12 月 23 日網站上的報導，安徽省合肥公共工程因為海螺水泥不能充分供應，導致合肥市豫溪路高架橋、南北高架橋等多項重點工程陷入停工狀態，這是 12 月 23 日的媒體報導。接著，12 月 24 日海螺發出一份聲明稿，認為自己已經盡力供應，但是鑑於水泥供應的持續緊張，合肥市重點工程建設認為這對合肥市工程建設將帶來一定的影響。12 月 22 日合肥市重點工程管理局以長豐海螺水泥公司供應水泥不足違約為由，申請合肥市中級人民法院向長豐海螺水泥有限公司下達民事裁定，當日凍結海螺公司的帳戶，封存公司的帳務系統，提走了公司的車輛，導致公司生產經營嚴重受阻。從這裡可以看到，大陸供應那麼吃緊，影響那麼大，但 11 月、12 月，大陸海螺水泥還持續每月以十幾萬噸的水泥運送到台灣。我想請教反方，其動機是什麼？

主席：

請反對方回答。

昌興水泥有限公司卓明忠總經理：

謝謝你提出這個問題。有關剛才提到的安徽省合肥市的工程，基本上，他的水泥品種和出口的水泥不同。就我所瞭解，這項公共工程使用的水泥是低鹼水泥，在當時的情況下，因為產品有限電措施，導致海螺無法充分供應這個工程所需。但我們出口到台灣市場的水泥不是低鹼水泥，而是 P2 425，這是普通水泥。所以，第一，這兩者不能做比較；第二，這也不能取代；第三，海螺 1 年生產超過 1 億 5 千萬公噸，以此做計算，每月起碼有 1,200 萬公噸的生產能力，而且出口到台灣市場也有和昌興水泥公司簽訂長期合約，係有保證的。

主席：

請反對方提問。

萬國法律事務所廖郁晴律師：

我代表昌興公司請教申請人，關於中國大陸水泥的內銷正常價格和在台灣內銷水泥正常價格的比較，剛才申請人也自承沒有舉證責任的問題，也就是說，就提供和主張的資訊真實性部分，申請人其實沒有確實舉證。在這部分，我們想進一步再確認，申請人在調查中國大陸水泥內銷的正常價格時，是不是有區分袋裝水泥和散裝水泥的不同？是不是有區分廠交和庫交價格的不同？是不是有區分地區別的不同，也就是西部水泥和東部水泥的不同？你們蒐集水泥價格的區間是一個特定期間？還是一個長期的平均值？再來，你們有沒有區分熟料和水泥銷貨價格的不同？以上請申請人再幫我們做補充說明。

主席：

請支持方代表回答。

理律法律事務所林鳳律師：

關於中國大陸的內銷價格，也就是剛才廖律師提到的中國大陸的正常價格，按照申請書申請人蒐集的資料，我們使用的是中國大陸的官方統計，即國家發改會的價格監測中心，他每月都會做一次水泥價格的統計，我們蒐集了 98 年下半年到 99 年上半年的資料，也就是等於蒐集了 12 個月，並且分為不同的區域，例如北京、天津、河北以及不同的市，這在我們的附件都有呈現，1 頁當中大概會有三、四十個中國大陸內地不同省分、城市的價格。因為我們計算時沒有針對某特定生產商的價格，所以是將這些價格做平均之後所計算出來的正常價格，並提交財政部關政司做傾銷差率的計算。

貿委會不針對傾銷的部分做調查，這是財政部關政司的職權，所以我們建議如果你們對計算方法有意見，最好的解決之道是：海螺和山東大宇等主要的中國大陸水泥出口商，自行提供在當地實際內銷價格以及銷售到台灣相同品級水泥的價格比較資料；如果你們不提供資料，財政部關政司根據剛才提到的種種規定，只能用 facts available，也就是根據可以蒐集到的資料做傾銷差率的計算。所以這個問題與其丟給申請人，不如丟回去給這個案子的被告，也就是山東大宇和海螺公司，拜託你們回去提供資料，或許計算出來的傾銷差率可能比 50.88% 還要低，但也可能比 50.88% 還要高。這是你們的責任，和申請人無關，我們已經盡到我們最大的能力來蒐集相關資料。

理律法律事務所王仲律師：

我呼應一下林律師的意見，提問人既然提到袋裝水泥、散裝水泥以及不同地區等差別，請你們再次檢視，如果你們還沒有填答貿委會的問卷，請趕快填答；如果你們認為提供的相關資料不夠充分，請你們趕快充分化，特別是根據法規的規定，相關產業損害的調查，在貿委會的職權範圍內，他其實只要看同類貨物就可以了。貿委會的各位長官都很清楚，陳律師、黃律師和昌興公司的代表應該都很清楚，我們只談同類貨物。

至於你剛才所舉的袋裝水泥、散裝水泥、不同地區，甚至路途遠近、功能區別等，拜託你們趕快把資料填寫出來，而且我們也建

議你，這產品的區分不牽涉價錢，是規格上的問題，也請你不需要將它列為機密資料，能讓我們閱卷，並把相關資料提供給財政部，同時附上我們的意見，建議財政部做成有關產品類別、column 或產品型號等區分方法，讓財政部關政司在進行傾銷調查時能有更清楚的依據，瞭解海螺公司到底有沒有傾銷或 below-cost？就像卓先生所說的，我相信海螺公司身為上市公司，它絕對不可能犧牲它的信譽，用低於成本的價格對台灣傾銷，我們非常高興聽到你的說法，也希望你能趕快提出相關證明。

我再次強調，不要再迴避台灣主管機關給予你澄清自己清白的機會，希望你能提供這項資料，甚至最好直接公開，以昭公信。

主席：

時間剩下不多，提問時請簡短，再各輪迴 1 個問題。請支持方提問。

理律法律事務所林鳳律師：

我只剩下最後一個問題，剛才無論是黃律師或陳律師在做 presentation 的時候都有引用一些進口市占率的資料。但根據我看到的市占率統計資料，你們講的是進口市占率，也就是說，自中國大陸進口到台灣的數量占整個水泥或熟料進口到台灣數量的比率，這不是一般用需求量所做的市占率比例。其中可能有一個方法的問題，所有經濟指標的分析都必須基於一個趨勢，我看剛才 presentation 當中，有的是用 2009 年和 2008 年比較，有的是用 2010 年和 2009 年比較，這種比較都不足以說明產業長期以來，各項經濟指標受到中國大陸低價傾銷進口之長期經濟指標的情況。所以在做分析的時候，為了避免有扭曲的狀況，我們建議反對方在時間上應該要符合 ITC 過去一貫做法，以 3 年作為比較的基礎，而不是一下子用 2009 年和 2008 年比較，一下子又用 2009 年和 2010 年比較，因為 1 年絕對不是一個趨勢，1 年只能稱為變化。在聽證會後續的資料補充上，我希望能看到一些改善。

主席：

請反對方回答。

晉瑜、華中興業之共同代理人黃鈺華律師：

我不曉得這是不是一個問題，但我要說明一下，我已經說過，我們 presentation 所用的數據都是根據申請人所列的資料，我們在做圖表的時候，也將它從 2007 年畫到 2010 年，在年份上，2010 年的數據是用到 7 月份，所以大概有 3 年半的時間，這不是逐年做比較，例如 2009 年和 2008 年比較，情況不是這樣。

在進口或數量狀況的說明上，相關趨勢完全和他們所說的損害不符，有時候是有增有減，這在說明上應該已經充分顯示。而且我們是根據法律的規定，也就是針對要求調查的 14 項逐項做檢視。反而是申請人對於這 14 項並未能逐項做說明。我剛才已經說過，近年來 WTO 對反傾銷的認定是愈趨嚴格，只要有 1 項沒有提出數據說明就會予以駁回。不是如他所說的，只要隨便提出一項資料，貿委會就忙得半死幫他調查，他們完全不需要提出任何證據，貿委會就可以很聰明的自行做事實認定，其實他們所負的舉證責任在 WTO 當中已經相對增加許多。王仲律師是這方面很有經驗的專家，我也不便多做批評，但我們的理解不是這樣。

萬國法律事務所謝易哲律師：

我一樣要補充申請人認為自己沒有舉證責任這個問題，我直接援引 WTO 反傾銷協定第 5.3 條，它要求主管機關做出認定之前必須要審查證據的正確性和適當性，它的原文是：The authorities shall examine the accuracy and adequacy of the evidence provided in the application to determine whether there is sufficient evidence to justify the initiation of an investigation。換句話說，申請人這方負有相當的舉證責任，要能夠確認本件提出來的證據是 sufficient，才可以讓後續程序進行下去，而不是如申請人所說的，只要提出初步證據，剩下的都是主管機關的事情。

萬國法律事務所陳黛齡律師：

除了黃律師提到，他們是用申請人的資料，我們剛才 Power Point 提出的資料是使用關稅總局官方的資料，和黃律師一樣，我們的表是從 2006 年到 2009 年，再到 2010 年，所以表所呈現的也

是一個趨勢。

晉瑜、華中興業之共同代理人黃鈺華律師：

剛才有提到產業保護政策和國家整體利益的考量，我在答辯書當中有引用剪報資料，這一篇剪報提到，政府應該拒絕金昌石礦的聯合開採案，重新檢討我國的水泥產業政策，作者是台灣蠻野心足生態協會的楊士慧所做的報導或討論，他說能源支出占總生產成本的三分之二以上，被公認是高耗能、高污染、嚴重破壞環境景觀的產業。在2008年5月19日，有環保團體呼籲建台水泥停止蹂躪半屏山，也就是我們剛才提出的空照圖，剛才支持方很多公會代表都有出來說明一定要保護他們的產業，要給他們穩定的價格和環境，但如果國家的環保政策及全體國民的利益與你們的產業保護政策是相抵觸的，請問你們要如何說明？

主席：

請支持方回答。

台灣水泥股份有限公司黃健強資深副總經理：

水泥公會的代表做以下答覆，第一，水泥工業是一個產業，這個產業是根據國家的產業政策從事經營，國家的產業政策就是希望台灣有自給自足的水泥工業。因此，水泥公會的會員是在國家的產業政策之下，建設和生產水泥工業，以供國內之需。

至於環保的部分，基本上，所有水泥公會的成員都是依據並通過國家嚴格的環保標準，甚至我們還超越國際的標準，剛才反方特別提出一張空照圖，事實上，這張空照圖是我們水泥公會的會員引進國際目前最先進的豎井採礦方法，即在山頂上開採，然後由豎井送到山裡面，經由捷運系統送出來，完全不破壞景觀，這項投資是非常龐大的。台灣的豎井開採是全世界首屈一指，全世界的水泥國際大廠都來台灣參觀，投資是相當龐大。

為什麼水泥公會的會員會那麼笨，投資那麼大，要根留台灣？主要原因就是我們希望讓台灣變得更好，否則今天水泥公會的很多會員都在大陸進行大規模投資，在大陸的產能可能是台灣的數倍，為什麼我們要根留台灣？因為我們希望台灣能更好，台灣的將來要

有更充足、品質良好和穩定的水泥供應。剛才很多水泥產業的下游廠商也提出說明，事實上，我剛才提到，所有台灣水泥公會會員所採用的環保標準、生產標準都是遵照國家的產業政策，在國家的環保標準監測下完成。

中華民國全國工業總會邱碧英組長：

針對剛才謝律師的發言，我非常有興趣，如果依照協定第 5.3 條的規定，它其實應該是指所有人，包括利害關係人。我非常呼應王仲律師的發言，如果申請人和利害關係人就本案都能充分回答問卷，這將有利於主管機關進行裁定，這是非常好的建議。

另外，剛才黃律師提到國家整體經濟利益，這部分應該是後段才需要考慮的問題，即最後到底要不要課徵的時候再來考慮。在產業損害初步認定上，我認為現階段暫時不太需要考慮這個課題。我要呼應剛才台泥黃副總經理的說法，大家剛才也都提到，為什麼進口商虧錢還要賣？以及為什麼申請人虧錢還要賣的問題？進口商虧錢可以不賣，但申請人虧錢卻不得不賣，因為他後面有太多的勞工需要照顧，他們需要盡到這份社會責任，這是台灣產業的社會責任。

這個案子未來到底會不會課徵反傾銷稅，我們相信主管機關會做很好的認定。但以工業總會的立場，我們希望台灣的產業在盡到社會責任之後，也能享受 WTO 所賦予的權益。各位都知道，水泥是零關稅，在零關稅的競爭態勢下，他們其實經營的非常辛苦，因此，在符合反傾銷課徵實施辦法各項要件下，應該給他們合理的對待。以上是我的補充發言。

理律法律事務所王仲律師：

首先謝謝黃律師剛才的指教，實在是不敢當。我只是有一些經驗要提供給各位參考，我覺得今天這個場合好像是在公平會談聯合行為，或者是在經濟部工業局或行政院討論產業政策，或者在關稅稅率委員會就國家整體經濟利益的問題要進行決策。但好像都不是，我們是在貿委會，我們要進行產業損害的聽證會，即到底有沒有 reasonable indication？貿委會針對許多前案在進行產業損害調查的初判時，所採取的標準就是合理跡象。有沒有合理跡象的存在？

我認為答案不言自明，我們確實有充分的事證。

也再次回應黃律師剛才所說的，我並沒有主張申請人沒有舉證責任，我只是告訴各位，按照法規的規定，它並沒有要求在申請書內必須提供證據證明傾銷和產業損害事實的存在兩者之間有因果關係。對不起，請讓我講完，我是要回答剛才的問題。

晉瑜、華中興業之共同代理人黃鈺華律師：

你不是在回答我這個問題，而是在回答上個問題。

主席：

王律師請針對問題回答，將主題拉近。

理律法律事務所王仲律師：

因為要回答剛才的問題。

晉瑜、華中興業之共同代理人黃鈺華律師：

好像有違規。

理律法律事務所王仲律師：

這當然是在回覆問題，黃律師提出的問題剛好涉及反傾銷法規以外的一些政策問題，所以我要把問題拉回來，告訴你本案在談的法律問題是什麼。尤其我要提到，第一，反傾銷法的法源在哪裡？這包括關稅法、課徵實施辦法等，如果你細讀課徵實施辦法最後一條，它的規定不是直接適用有關 WTO 等其他國際協定，或者 WTO panel report，辦法之中並沒有這類規定，它是規定：本法未規定者得參照國際協定或慣例來做成判決。也就是說，WTO 的決定或協定的規定是不是當然得以適用本件，或台灣任何一件傾銷調查程序或產業損害調查程序？我的答案是：沒有直接適用的餘地。請聽清楚，沒有直接適用的餘地。而且按照國際條約法，WTO 本身不是 self-execution agreement，在座的黃律師、陳律師等各位大律師應該都很清楚我在說什麼，它不是 self-execution agreement，必須透過內國法的轉換，變成內國規範後才能加以使用，並沒有直接適用協定或者 dispute settlement 之 panel report 決定的空間，更不要

提 panel report 根本沒有 stare decisis，即沒有判決拘束或判決尊重的效力和適用，它每件都是個案判決。我們再回過來，有關剛才黃律師...

主席：

請王律師針對問題做回答。

晉瑜、華中興業之共同代理人黃鈺華律師：

這是程序問題，我們一定要提出異議，如果可以這樣，我們也可以就前面的問題再做回答，因為我們也有發現沒有回答完整的地方。

主席：

因為我並不清楚他要怎麼拉回來，所以我得先聽他講一下才知道，現在再一次請王律師儘量針對目前台面上的問題做回答。

理律法律事務所王仲律師：

謝謝黃律師的指教，我想我已經做了說明，謝謝。

主席：

這是初步調查的階段，我們會先蒐集各方面的意見，在座其他沒有發言的人，或者台面上的支持方或反對方有沒有任何意見需要提出？

請台灣省建築材料商業同業公會聯合會王榮吉總幹事發言。

台灣省建築材料商業同業公會聯合會王榮吉總幹事：

我不是完全幫水泥業講話，台灣有鋼鐵、石化業，針對水泥民生工業，我也寫過很多類似的文章，這基本上一定有存在的必要。水泥業者也提到，不管是哪個地區，他們不怕進口，但不要傾銷。因為通路商也是受害者，我只能這樣講，最後結果如何，我不清楚，但這個產業一定要存在。

主席：

因為這不是提問，所以反方也同樣有發言的機會。請台灣區綜合營造工程工業同業公會沈華養常務理事。

台灣區綜合營造工程工業同業公會沈華養常務理事：

本案的主題，營造業是最終的使用者，我要把營造業的心聲向各位做一個說明。在台灣這個自由競爭的市場，我們主張從任何一個國家進口任何一項具有競爭力的原物料到台灣來，因為一個公平競爭的市場才能對消費者提供最大的利益，在競爭的環境中，才能有助提升我國產業競爭力。過去我們曾經面臨菲律賓、韓國的競爭，也課徵了反傾銷稅，可是今天我們不僅面臨中國大陸的競爭，也面臨全球化、國際化的競爭，這是一個事實。所以我們擔心一旦對中國大陸課徵水泥傾銷稅之後，在沒有競爭的壓力下，這將重蹈覆轍，助長國內水泥業者聯合壟斷，提高水泥的售價，這會嚴重影響到水泥市場的供需，也勢必危急公共工程的推動，進而妨礙營建業生存的空間。所以營造公會今天堅決反對對中國大陸課徵水泥傾銷稅。

主席：

本階段到此結束。如果與會各位還有未盡之處，可以提出書面補充資料，我也希望補充資料能夠符合剛才大家所提的很多具建設性的要點。現在進行下一階段，由調查工作小組的成員提問。

調查工作小組成員黃如雲組員：

首先感謝雙方面的討論。我有兩個問題請教雙方，第一，剛才與會者都有提到熟料和水泥，我想瞭解熟料除了能做成水泥之外，還有沒有機會做成其他產品？第二，我想請教國內廠商，國內這兩、三年的外銷比例非常大，可不可以請再做進一步的說明，為什麼外銷量那麼大，但價格卻這麼低？

主席：

先請反對方回答。

昌興水泥有限公司卓明忠總經理：

熟料最主要是要磨成水泥，但水泥有很多不同的品種，包括剛才提到的低鹼水泥、礦渣水泥、卜特蘭水泥等。

萬國法律事務所謝易哲律師：

我想補充說明，熟料和水泥之間還有用途上的**差別**，誠如申請人這一次提出的調查標的是卜特蘭水泥。但如果看一下關稅稅則，除了卜特蘭水泥之外，還有其他不同的水泥種類，也就是剛才廠商提到的所謂不同品種的水泥，雖然熟料是水泥的半成品，但實質上，熟料可以成為不同的水泥。在這種情況下，雖然剛才王大律師有提到 WTO 的規定不能直接適用，但如果違反 WTO 的規定，就有可能被拿到 WTO 上控訴。

理律法律事務所王仲律師：

程序抗議。

萬國法律事務所謝易哲律師：

我道歉。基本上，我們認為這是不同的產品。

晉瑜、華中興業之共同代理人黃鈺華律師：

熟料和水泥到底是不是同類產品？就像剛才我們其他代理人所說的，熟料可以做成不同產品的水泥，而今天申請人指定的產品是卜特蘭水泥，所以這還是要有所區分。

另外，我們一再主張，既然把這兩項產品分開，就要針對熟料是不是具備每一個要件做認定，以及相關正常價格的資料顯示，而不是用水泥的價格做扣抵和推算，因為其中添加物的種類和價格不同，該產品有它本身的特性及產業需求。例如華中興業這家公司，它是政府獎勵投資輔導的產業，但政府的政策很奇怪，他認為熟料產業的成立需要輔導，但為何又認為它可以被打壓？相關產業政策是一個很專業的問題，到底哪一個需要優先被保護？剛才我有提及環保政策等問題，哪一個需要優先實施？怎麼做才符合全民利益？這些都需要思考。

主席：

請就提問的問題做回答。請支持方回答。

台灣水泥股份有限公司黃健強資深副總經理：

基本上，在座反方大概都不是水泥的生產者，支持方都是水泥的實際生產者，我們是以「專業」的角度來答覆這個問題。基本上，水泥熟料只能生產水泥，熟料沒有任何其他用途。水泥可以有不同的特性、化學成分，包括化學特性及物理特性等，但水泥還是要從熟料來生產，所以熟料是整個水泥製程中最重要的部分，當完成熟料製程之後，他可以添加不同的附加料，成為不同類型的水泥。但這些水泥必須符合工程的需要，有一部分原因可能是因為進口商不是水泥專業；但另一部分原因，他們很可能故意偷工減料，將熟料磨成不符合規定的水泥。所以我要再強調一次，熟料只能生產水泥，不能做其他用途。

為何熟料和水泥基本上是同類貨品？理論上，完整的一座水泥廠包括生料、熟料以及磨成水泥等製程。為什麼會有研磨廠將水泥後段的加工製程分出來？水泥廠大部分都靠近礦區，因為採 1.4 公噸的礦才能生產 1 公噸的水泥，所以水泥廠靠近礦區對製造水泥有利。但對幅員很廣大的國家，例如大陸，如果生產水泥要運到很遠的地方，相關水泥的保存和運輸都會發生困難，所以他會將研磨廠設在靠近市場的地方，經由熟料運到研磨廠，再磨成水泥供應到市場。事實上，原本是完整的水泥廠，後來為了要接近市場通路，所以將製程分開。但理論上，這還是同樣的貨品。這是第一個問題。

第二個問題，剛才問及為何國內業者的外銷量大但價格卻低？基本上，水泥業的投資很大，但因為面臨季節性的因素，或者是經濟淡、旺季的因素，水泥業必須要有所調節，我們不可能在經濟好的時候才建水泥廠，或者景氣不佳就把水泥廠關閉，關閉之後，水泥廠形同廢鐵。所以全世界的水泥公司，包括先進國家，都會保持一點外銷，作為這個產業生存的調節。我舉一個例子，日本每年也會外銷 1 千萬公噸的水泥，德國如此先進的國家，每年也外銷 800 萬公噸，這不是他們笨或沒有環保概念，他們是為了維持產業的生存，碰到淡、旺季或季節性的時候，他必須做一些調節。台灣也是同樣的情況，當我受到大陸傾銷的時候，如果我原本沒有外銷調節，請問我要如何生存？所以不管市場是好還是不好，水泥業基本

上都會維持一點外銷，市場好的時候，外銷少一點；市場不好，外銷則多一點，因為國際市場也不是你想進去就進去。所以我要在這裡解釋，台灣水泥產業外銷已經有四、五十年的歷史，從有水泥產業就有外銷，這是產業的特性。

至於價格為何會低？第一，外銷不必貨物稅，很顯然就比國內價格少了 320 元；另外，這還包括運輸和國際市場價格等因素，所以可能會比國內價格還低，但也可能比國內價格高，這必須視整體市場情況而定。

主席：

請反對方回答。

晉瑜、華中興業之共同代理人黃鈺華律師：

我們的結論是主張熟料和水泥兩者不是同類產品，而是競爭產品，所以應該用 Safeguards 的程序來處理，而非反傾銷的程序。

第二點，工作小組問到，申請人外銷量那麼大，但為何價格卻那麼低？其實我們的業者向我們反映，申請人 1 年前就已開始降價，目的是為了搶市場。剛才昌興公司也有提到，他們的會員裡面有一家公司不再向台、亞泥購買，而轉向大陸進口水泥，導致會員之間的商業糾紛。所以申請人 1 年前就開始降價，目的是為了搶占市場。剛才他也提到，為何水泥價格一直降？明明煤炭都在漲，水泥反而跌價，造成虧損的現象。為何他們虧損還可以這樣做？因為外銷有賺錢，例如他在大陸有賺錢，他們以這些盈餘來彌補虧損。因為他們的銀彈很多，所以可以維持 1 年，將證據累積下來之後，再以反傾銷的證據和理由等資料來控訴我方率先跌價。剛才我一再強調，是否率先跌價要有證據，我們問他們證據何在？他的回答是他們不需要舉證，只要提出證據資料即可。但我認為各方都有責任提供資料給貿委會，這才叫作依職權調查。

主席：

這個問題兩方面都已經回答了。另外，請各位針對問題回答，我們的時間不多，不要超越問題的範圍，讓大家都有機會反映意見。請貿委會調查工作小組成員提問。

調查工作小組成員張碧鳳科長：

我想請問正方，關於有利害關係人主張部分國內水泥廠商具有品牌優勢，所以擁有價格領導的能力，能否請正方就這方面做說明？

主席：

請正方回答。

台灣水泥股份有限公司黃健強資深副總經理：

提到混合材的問題，基本上，每個國家都有自己的國家標準，進口水泥是以屬地的國家標準為準。進口水泥一定要符合台灣 CNS 標準，台灣水泥和全世界的標準是同步的，包括 ASTM 或是 BS，水泥的添加物不得超過 5%，這在 CNS 規範當中寫得很清楚。但是中國大陸卻有不同的規範，中國大陸的水泥分成很多種，全世界只有中國大陸一個國家可以允許有好的標準和不好的標準，其他先進國家只有一個標準。理論上，標準也只能有一個，不好的產品怎麼還有標準呢？但是中國大陸的國情不一樣，他有很多水泥的標準，像台灣的標準是 P2，只能添加 5%；大陸的 P0 水泥可以添加 20%，另外還有劣質水泥叫 PC 水泥可以添加到 40%，所以這是不同的。

也因為如此，所以台灣進口業者的粉磨站才檢驗出問題，這不是我講的，我是根據檢驗局網站上公布的資料，進口水泥、熟料研磨以後添加超過 5% 的混合材，最多添加到 15%、20%，這牽涉到二點：一是標示不符，它不能叫作普通水泥，應該叫高爐水泥或是混合水泥；二是這些水泥供應到市場之後，受害最嚴重的就是營造業或預拌混凝土廠，因為他們買的是純水泥，可是裡面卻摻加了混合水泥，預拌廠在不清楚之下，又加了混合材進行攪拌，最後用到營造工程就成了豆腐渣工程。這點在公共工程委員會也已經做過檢討，這是我就混合材的部分所我提出的說明，無所謂優勢，完全是國家標準。

理律法律事務所林鳳律師：

因為反對方一再提及台泥、亞泥具有品牌優勢及價格領導能

力，是否也請亞泥做說明？

主席：

請亞洲水泥股份有限公司的代表回答。

亞洲水泥股份有限公司陳明燦經理：

剛才有提到所謂的品牌優勢。基本上，這不叫品牌優勢，台、亞泥在產量方面比較具規模，我們相關發貨據點、通路遍佈全省，服務客戶比較便捷，讓客戶感覺我們值得信賴。

主席：

正方如沒有要再回答問題，則請反方回答。

晉瑜、華中興業之共同代理人黃鈺華律師：

剛才正方代表提到熟料添加了一些東西，所以品質不好，而台、亞泥的水泥是因為品質好，並不是什麼品牌優勢。但剛才的問題還有一部分沒有解答，即進口水泥和台泥、亞泥的比較，不是純粹以進口熟料和台、亞泥的水泥做比較，這只是其中一部分。如果以水泥和水泥相比，這其中到底是否具有品牌優勢？我們已經提出證據，證據就是 end user 下游業者說，台、亞泥具有品牌優勢。假設今天其他業者和台、亞泥是一樣的價錢，台、亞泥絕對具有市場占有率，唯有價格比他低一點，其他業者才有可能占到一點優勢。甚至我們的當事人告訴我，向台、亞泥購入水泥原料之後，再貼上自己的商標，同樣的價格卻賣不出去，這就是品牌具有優勢的絕對證據。現在他們要我們提出證據，下游的 end user 的指稱就是證據之一，到底能不能採信，這還要視貿委會的判斷。

萬國法律事務所陳黛齡律師：

我想補充說明品牌優勢的部分，非凡新聞 2010 年 1 月 26 日有一則報導，台泥在新聞稿表示，台灣水泥業者比較瞭解客戶的需求，所以並不擔心大陸的水泥市場會為台灣水泥市場帶來很大的衝擊。他們本身發的新聞稿就可以證明他們的確具有品牌優勢。

主席：

若調查工作小組成員無其他提問，這個程序就到此結束。

今天聽證會與會人員如就本案的產業損害調查相關法律程序和處理方式有所疑問，現在可以提出，我們會請本會調查工作小組的成員回答。

萬國法律事務所謝易哲律師：

無論是黃律師還是答辯書上都有提到，針對本件申請書的機密資料的處理不太符合相關法規或協定，所以我想請問，有沒有可能允許答辯人閱覽本件申請書中所述之以下 3 個資訊：第一，中國大陸 P0 和 P2 級水泥銷售發票；第二，申請書提到他們所蒐集到的台灣進口商開立的進口水泥和進口熟料的銷售發票；第三，台灣生產商平均全年產量、產能利用率、期末庫存、營業淨利、投資報酬率和現金流量等資訊能否允許閱覽？

主席：

申請是可以，但申請是否批准則還要判斷，整個程序大概是這樣，畢竟國情和法規不同，國內法規沒有規範之處，當然可以比照國際法規；但國內有的法規則要遵照國內法規，所以我們得視申請內容是否符合國內法規而定。如果法規有未竟之疑，我們當然可以參考。所以請先提出申請，我們再來判斷。

理律法律事務所林鳳律師：

台灣並沒有像美國有所謂的 administrative protection order 這樣的制度，換言之，機密資料涉及申請人各公司的商業利益，這可能涉及競爭、生產成本、價格、客戶等，這些機密在申請書當中已經要求保密處理，所以無論有沒有反方的申請書，申請人這邊都是持絕對反對的立場。不論他們提出何種保證，申請人都無法接受這種風險，將機密洩露給對方，這也符合除了美國之外其他國家在反傾銷方面的實務做法。

主席：

林律師多慮了，我們絕對依法處理，不會違反你們的信賴託付。就本工作小組需要回答的範圍，與會人員還有沒有其他問題？
（無人回應）

今天聽證的目的是為了聽取各方意見，在現場並不做任何結論，如果有需要再說明補充資料，請各位在會後 3 日內，也就是 100 年 1 月 21 日週五之前，儘速以傳真、電傳、郵寄或親送本會，以利調查時限許可下納為參考。

今天聽證發言人員在會後 3 日，也就是 100 年 1 月 21 日週五下午 1 時 30 分到 5 時，都可以到本會閱覽聽證紀錄，並簽名、或蓋章確認，不克前來者，可授權代理人進行確認，未到本會簽名或蓋章確認者，視同認可本聽證會的紀錄。

以上是否還有其他問題？請理律法律事務所林鳳律師發言。

理律法律事務所林鳳律師：

關於提供補充資料之期限是 7 日？還是 3 日？

主席：

這次的規定是 3 日，因本案在時程上比較急迫，所以麻煩各位稍微趕一下。

今天非常謝謝大家抽空參與本次聽證會，我們貿委會會做成紀錄，並請大家進行確認。現在宣布散會，謝謝！。

散會