

「燁聯鋼鐵股份有限公司及唐榮鐵工廠股份有限公司  
申請對自中國大陸及韓國產製進口之不銹鋼冷軋鋼品  
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：102 年 3 月 26 日上午 9 時 10 分

地點：臺北國際會議中心 201DE 室

臺北市信義路 5 段 1 號

「燐聯鋼鐵股份有限公司及唐榮鐵工廠股份有限公司申請對自中國大陸及韓國產製進口之不銹鋼冷軋鋼品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

主持人貿調會劉必成組長：

我們舉行程序會議的法令依據，是根據「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 條之規定，本會於正式舉行聽證之前得先召開程序會議，決定發言順序、發言時間及其他相關事項。

第二部分，有關要提出文書及證據部分，聽證要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，請於外面簽到處即刻簽名或蓋章後置於指定地點。

第三部分，有關議定發言順序及時間分配部分：

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：

支持本案者：

發言人	所屬單位	職稱
郭中起	燐聯鋼鐵股份有限公司	總經理
戴智文	燐聯鋼鐵股份有限公司	協理
鍾自強	唐榮鐵工廠股份有限公司	董事長
潘永山	唐榮鐵工廠股份有限公司	業務助理副總
黃瑞呈	裕笙工業股份有限公司	董事長
林鳳	理律法律事務所	律師
邱碧英	中華民國全國工業總會	組長

反對本案者：

發言人	所屬單位	職稱
Miseon Kim	Pohang Iron and Steel Company (POSCO)	Manager
胡耀仁	舜億企業股份有限公司	總經理特別助理
顏德和	運鋁鋼鐵股份有限公司	董事長
顏德威	運鋁鋼鐵股份有限公司	總經理
王必然	紅雲國際股份有限公司	顧問
黃鈺華	新時代法律事務所	律師

### 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 7 人，反對本案而登記發言者計 6 人，兩方各有 40 分鐘之發言時間。每人所分配發言時間結束前 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，並高舉手勢比 2 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：鈴響長聲 2 次，並高舉手勢握拳示意），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。
- (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。

以上是我們程序會議的程序，接下來請剛才登記的支持方及反對方，分配一下你們的發言順序，我們會把發言順序表給兩方，麻煩將分配時間登記上去。

支持本案團體與反對本案團體之發言時間分配都已經提出來，我在此做最後之確認，支持本案團體方面，發言順序及分配時間為：第 1 位是唐榮公司鍾自強董事長，發言時間為 8 分鐘；第 2 位是燁聯鋼鐵公司郭中起總經理，發言

時間為 4 分半鐘；第 3 位是唐榮公司潘永山業務助理副總，發言時間為 3 分半鐘；第 4 位是燁聯鋼鐵公司戴智文協理，發言時間為 8 分鐘；第 5 位是裕筌工業股份有限公司黃瑞呈董事長，發言時間為 3 分鐘；第 6 位是中華民國全國工業總會邱碧英組長，發言時間為 4 分鐘；第七位是理律法律事務所林鳳律師，發言時間為 14 分鐘，以上是支持方。

在反對本案團體方面，發言順序第一位是浦項鋼鐵公司（Pohang Iron and Steel Company）Miseon Kim 經理，發言時間為 8 分鐘；第 2 位是舜億企業股份有限公司胡耀仁總經理特別助理，發言時間為 2 分鐘；第 3 位是運錫鋼鐵股份有限公司顏德和董事長，時間為 6 分鐘；第 4 位是運錫鋼鐵股份有限公司顏德威總經理，發言時間為 5 分鐘；第五位是紅雲國際股份有限公司王必然顧問，發言時間為 3 分鐘；第 6 位是新時代法律事務所黃鈺華律師，發言時間為 16 分鐘。

以上支持方及反對方是否確認無誤？如無誤在隨後的聽證，發言的時間即照此順序及發言時間分配，程序會議至此結束，9 時 30 分開始正式聽證，謝謝各位。

「燁聯鋼鐵股份有限公司及唐榮鐵工廠股份有限公司  
申請對自中國大陸及韓國產製進口之不銹鋼冷軋鋼品  
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

## 聽證紀錄

時間：102年3月26日上午9時30分

地點：臺北國際會議中心 201DE 室

臺北市信義路5段1號

「燐聯鋼鐵股份有限公司及唐榮鐵工廠股份有限公司申請對自中國大陸及韓國產製進口之不銹鋼冷軋鋼品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：102年3月26日上午9時30分

貳、地點：臺北國際會議中心 201DE 室（臺北市信義路5段1號）

參、主席：謝委員文真

記錄：黃如雲

肆、出席人員（按簽到簿順序，職稱敬略）：

燐聯鋼鐵股份有限公司

郭中起、戴智文、徐文鍵、王家珍、杜雅健、  
李幸文、戴全一、楊程棟、吳國維、王殷震、  
林俊毅、陳千嫩、陳建宏

唐榮鐵工廠股份有限公司

鍾自強、潘永山、曾輝文、李丹玢、蓋台忠、  
劉岳前、何青蓉、蔡榮華、林俊吉、劉志敏、  
林 郁、張懷陸、薛仲祐

理律法律事務所

林 鳳、林致珣、張月瑛

遠龍不銹鋼（股）公司

楊明得

嘉發實業工廠股份有限公司

邱 泰、柯國偉

中華民國全國工業總會

邱碧英、黃令喬

POSCO

Miseon Kim、Byung-Chan Son、Jinhan Kim

韓商大宇國貿股份有限公司

曲壽吉、朴顯烈、郭婕妤、游阜毅、陳奕安

駐台北韓國代表部

崔龍鎮、金怜實、韓玲娥

韓國貿易館

鄭多恩

裕挺工業股份有限公司

黃瑞裕、徐惠萍、卓麗施

允強實業股份有限公司

陳明裕、鄭育憲、許明鑫

彰源企業股份有限公司

楊霏基

伍經企業股份有限公司

莊博凱

建鋁實業股份有限公司	吳正統
運鋁鋼鐵股份有限公司	顏德和、顏德威、王冠文、蘇哲弘、朱培誠、顏博堅、吳慧琪
紅雲國際股份有限公司	王必然
舜億企業股份有限公司	胡耀仁
新鋼工業股份有限公司	林家弘
力春實業股份有限公司	張上成
裕笙工業股份有限公司	黃瑞呈、王泰元、賴彥旭
昱龍不銹鋼股份有限公司	蕭任奇
大才不銹鋼股份有限公司	李清標、李志堅、陳慧君
隆安工業股份有限公司	林煌隆、徐子欽
鼎弘金屬科技股份有限公司	陳怡霈、黃元隆、康啟文
燁茂實業股份有限公司	許祺祥、曾彥雄、王則琮
毅鋁金屬股份有限公司	李昭麟、林勻彥
燁興企業股份有限公司	戴德璋
安茂有限公司	劉名帆
美亞鋼管廠股份有限公司	林茂生
義信會計師事務所	甘逸偉
曉星股份有限公司	李炳哲、張朝璋
台灣聚合化學品股份有限公司	賴賢達、李育叡
經濟部貿易調查委員會	阮全和、劉必成、邱光勛、梁明珠、張碧鳳、林馨山、許承賢、郭妙蓉、蔡佳雯、林素娟、陳育慧、劉建宏、謝愛玲、陳俊佑、羅忠佐
經濟部貿易局	詹勇銘
財政部關務署	張世棟、蔡佳靜
財團法人金屬工業研究發展中心	林偉凱
新時代法律事務所	黃鈺華
東盟公司	徐廣農、陳昱宏

## 伍、聽證內容

### 聽證程序開始

**主席：**各位早，我們開始進行聽證，我是貿易調查委員會的委員，今天擔任這次聽證會的輪值委員，忝為主席。今天輪案擔任督導委員，在場者還有貿易調查委員會的阮代執行秘書及各部會相關成員來參加調查工作的小組。有關產業損害調查聽證之緣起為：

- 一、燁聯鋼鐵股份有限公司及唐榮鐵工廠股份有限公司於 101 年 7 月 17 日向財政部提出對自中國大陸及韓國產製進口之不銹鋼冷軋鋼品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 102 年 2 月 20 日公告展開反傾銷調查並移請經濟部交本會於 102 年 2 月 22 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。

接下來請調查組劉組長說明會場秩序守則及議事規則。

**劉必成組長：**在此說明會場秩序守則及議事規則，各位於報到時若有拿到聽證須知者，亦可從中一併參考：

- 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，並納入產業損害初步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「貿調會」。

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記錄。

**主席：**最後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。現在開始進行聽證程序，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。

首先進行意見陳述，請調查組劉組長說明有關意見陳述之進行方式。

**劉必成組長：**依據剛才程序會議議定的發言順序，在意見陳述部分，會分成支持本案團體及反對本案團體兩方進行發言，各 40 分鐘。支持本案團體的發言順序及時間為：第 1 位是唐榮公司的鍾自強董事長，發言時間為 3 分鐘；第 2 位是燁聯鋼鐵公司郭中起總經理，發言時間為 4 分半鐘；第 3 位是唐榮公司潘永山業務助理副總，發言時間為 3 分半鐘；第 4 位是燁聯鋼鐵公司戴智文協理，發言時間為 8 分鐘；第 5 位是裕筌工業公司黃瑞呈董事長，發言時間為 3 分鐘；第 6 位是中華民國全國工業總會邱碧英組長，發言時間為 4 分鐘；第 7 位是理律法律事務所林鳳律師，發言時間為 14 分鐘。

在反對本案團體方面，發言順序第 1 位是浦項公司（Pohang Iron and Steel Company）Miseon Kim 經理，發言時間為 8 分鐘；第 2 位是舜億企業股份有限公司胡耀仁總經理特別助理，發言時間為 2 分鐘；第 3 位是運鋁鋼鐵股份有限公司顏德和董事長，發言時間為 6 分鐘；第 4 位是運鋁鋼鐵股份有限公司顏德威總經理，發言時間為 5 分鐘；第 5 位是紅雲國際股份有限公司王必然顧問，發言時間為 3 分鐘；第 6 位是新時代法律事務所黃鈺華律師，發言時間為 1 分鐘。

**主席：**現在開始進行意見陳述，請唐榮鐵工廠股份有限公司鍾自強董事長，發言時間為 3 分鐘。

**鍾自強董事長：**主席、貿調會長官、各位長官。我是唐榮公司董事長鍾自強，首先感謝貿調會給本公司陳述意見的機會。

唐榮公司為國內專業生產不銹鋼的生產廠商，涉案貨物冷軋鋼捲是本公司主要產品之一，只是燁聯與唐榮公司為生存，尋求本案的救濟啟動反傾銷措施，主要是有下列五項考慮因素：第一、國內不銹鋼因傾銷致生產設備閒

置，將造成成本上揚，最終將失去競爭力。第二、國內不銹鋼生產製造者，無法以合理利潤銷售，長期虧損將不利於企業營運，以本公司近年來，本業經營受到傾銷之影響已經呈現虧損。第三、國內不銹鋼生產在如此的狀況之下，無法投入適當資本、更新設備和投資，將造成產品、品質無法提升、研發能力下降，及大型的節能減碳措施無法實施。

基本上，本公司近年來因本業虧損，已無多餘資金投入重大設備改善。第四、所有與不銹鋼生產有關的經濟活動，包括國內運輸產業、原物料供應商及設備製造商等，均將因此受損，造成整體產業鏈之失能。第五、為此可能衍生大量失業人口，進而衍生更為嚴重的社會問題。反傾銷的提出，在於維持市場、貿易秩序，唐榮公司期能藉由本案遏止中國大陸及韓國的不公平貿易手段，以達到整體產能都能互蒙其利的目的，謝謝大家。

**主席：**請燁聯鋼鐵公司郭中起總經理，發言時間為 4 分半鐘。

**郭中起總經理：**主席、各位委員、各位產業界的先進，大家早。我是本案申請人之一，燁聯鋼鐵公司總經理郭中起。

首先，要感謝經濟部、財政部真的體會到企業界面對不公平競爭的無奈與束手無策，而能夠對本案展開調查程序。近年來，臺灣不銹鋼品遭受包括美國、印度、俄羅斯、土耳其、歐盟及巴西等國家之傾銷控訴，有些案件，出口量不過幾千噸，其中還包括中國大陸、韓國的進口料經由臺灣轉出口，但是仍然輕易的被控成立並遭到課稅，導致臺灣的外銷市場一個一個被關閉。

上個月，我們還畢恭畢敬的接受巴西商務部官員在公司內翻箱倒櫃的調查。今天，罕見的能夠以原告的身分站在這裡，對傾銷者大陸與韓國提起控訴，心情上感到十分複雜，確也帶著幾分感慨，縱使感受到臺灣救濟措施的種種困難，但實在是因為臺灣不銹鋼產業，已經面臨生死存亡的歷史關鍵時刻。

根據 WTO 的反傾銷協定，進口品若有傾銷事實，且因此造成國內產業的實質損害，自然得以反制外國進口商不公平的貿易行為，有無傾銷不是今天聽證會的目的，但傾銷進口品是否造成國內產業的實質損害，在判斷上卻往往難以有比較客觀的標準。在中國大陸及韓國將進口品大量傾銷到我國市場前，不銹鋼產品至少還有合理的利潤空間；但是自 2010 年下半年開始，

包括生產商及下游客戶，市占率大幅下滑、營業利益大幅衰退、產業因而停工、平均薪資下降、投資意願受阻，而這段期間內，除了涉案國進口品數量越來越多、價格越來越低之外，其他的產業經營條件幾乎沒有太大的變化。

明顯的，就是因為涉案國傾銷進口品造成產業的實質損害，燁聯公司自1988年積極配合政府的獎勵投資政策，投入數百億資金興建一貫作業不銹鋼廠，燁聯公司面對競爭激烈的不銹鋼市場，持續供應我國中下游業者優質的不銹鋼品，並且以快速的交期與完整的產品組合滿足產業需求。

而今，我們遭受到傾銷國的傷害，經營上面臨前所未有的衝擊。相關的報導足以讓我們相信，涉案國於本案調查程序中及可預期的未來數年之內，去化產能過剩的問題會越來越嚴重。因此，對於臺灣不銹鋼產業的損害不僅將持續，也將更為擴大。最後，我想強調的是，我們不怕面對競爭，但是不應該再繼續坐視進口品用傾銷這種不公平競爭的手段，來破壞國內市場秩序。期盼，政府能儘速對涉案國進口不銹鋼冷軋鋼品課徵反傾銷稅，及臨時課徵反傾銷稅，以維護臺灣的重要基礎產業，以及數以萬計的勞工必要的權益和生機，謝謝大家。

**主席：**接下來請唐榮鐵工廠股份有限公司潘永山業務助理副總，發言時間為3分半鐘。

**潘永山業務助理副總：**主席、貿調會長官及各位同業先進，大家好。本人是唐榮公司業務助理副總，謹代表本公司支持本案的意見。

市場的競爭本來就是商業經營的本質，以較低的價格銷售原本無可厚非，但是在WTO追求貿易自由化的理想之下，也應遵循一定的競爭原則。如果價格低到一定的程度而不予以制止，則市場的競爭性將會逐漸的喪失，嚴重影響產業的存續，反而損及所有人的利益。

臺灣目前的不銹鋼市場，已經面臨如此的窘境，依現有資料解析，大陸300系的產品在臺灣的銷售價格，其傾銷差率達19.61%，而韓國更高達23.08%，兩國用傾銷的價格銷售到臺灣，確實使其出口到臺灣的數量逐年成長，但犧牲的是國內合理的競爭空間，我們為了保住銷售就必須跟隨進口品降價。為了生存，縱然價格已經低生產成本，我們只能賠錢的銷售。我們企圖增加出口自救，但國外市場的價格，亦因涉案國廠商的倒貨，讓價格跌倒不合理的水準，我們只能配合這樣的價格出口，否則公司只能大量的減

產或停產，而大量的減產或停產，對於任何一個鋼廠來講，損失更大。

因此涉案國的傾銷已經造成我們經營上的困境，在臺灣經濟成長持穩的狀況之下，提升產品市場的需求增加，已經呈現穩定的狀況，但我們的銷售量卻是降低，而兩國進口率卻是大量的增加，在市場需求變化不大的條件之下，涉案國以傾銷價格銷售涉案產品到我國，已經破壞我國市場的合理性。

根據我們的估計，若不及時遏止涉案國的傾銷，到 2020 年 兩國的產品在臺灣市場的占有率，可能將達到 50% 甚至更高，這表示國內生產商的銷售量、市占率、生產量及產能利用率等經濟表現將急遽的惡化，這對我國整體不銹鋼產業的發展，及對國家經濟成長而言，都是相當不利的。

以唐榮公司而言，不銹鋼冷軋品的營運已經連續三年大虧損，預期於 102 年的虧損狀況將會比 101 年更嚴重，因此若不過止涉案國的傾銷進口，則唐榮公司將不堪經營的虧損，而邁入關廠的命運，基於上訴的理由，我們希望能對涉案國產品課徵反傾銷稅，以維護產業的生存機會。

**主席：**接下來請燁聯鋼鐵公司戴智文協理，發言時間為 8 分鐘。

**戴智文協理：**主席、各位委員、各位前輩，大家好。我是燁聯公司營業部協理戴智文，我今天要陳述的主題為，中國大陸和韓國傾銷已危及國內不銹鋼產業之生存，我將分為三個大綱向各位陳述。

第一、本案課徵反傾銷稅已刻不容緩。燁聯公司自民國 84 年投產以來，歷經 20 年來，上中下游業者的共同努力，原本以為臺灣已經建立完整自給自足而且供需平衡的產業鏈，我舉以下表 84 年到 98 年間，燁聯與客戶的成長情形為例來說明。A 公司 15 年來的銷售成長率達近 8 倍，相同期間，燁聯在臺灣的銷售成長率也近 12 倍。這反映出，我們產業上中下游是蓬勃發展共蒙其利的，但這個美好的過去，現在已經被陸韓低價傾銷品破壞而成為歷史。

剛一開始，我們也不是站著白白挨打，我們跟我們的客戶，首先想到的也是自救與反擊，於是我們降低售價，企圖鞏固我們原有的客戶與市場，但很快地我們就發現降價求售造成了惡性循環。燁聯面對進口品的低價，一再降價為求保住銷售，但我們降、他們降得更多，我們只好被迫再降，甚至以虧損的價格來銷售，但仍逐漸失去原有的客戶，市占率也逐年的下滑，試問有哪一間公司能承受長期的虧損？很遺憾的，這就是我們現在的困境。更令

人難堪的，不銹鋼還是一個需求穩定成長的產業，這就是我們不得不提出本案，希望我們的政府能給予救濟的原因。

第二、傾銷已危及整體不銹鋼產業的生存。臺灣自從加入 WTO 後，不銹鋼進口關稅從 14% 降為 0，我國不銹鋼業者，面對全球化的競爭從來沒有少過，我們不斷要求自己進步以面對更多的競爭。事實上，鋼鐵產品近年來確實受到很多障礙的。根據國貿局的統計，臺灣產品 2012 年遭它國展開反傾銷或反規避調查案件共 26 件，比之前大增近 3 倍，其中鋼鐵業首當其中有 14 件，是最多的。

這顯示各國在經濟前景不明確的情況之下，皆視鋼鐵業為本土最需要被救濟的產業，例如美國及鄰近的印度、俄羅斯和泰國都已經祭出反傾銷措施，越南最近更將對臺灣的關稅從 5% 上調到 10%，這樣的國際情勢，非常不利臺灣增加出口。被傾銷搶走了國內市場，又因為國內市場價格已被傾銷的低價產品破壞殆盡，事實上，臺灣業者都處在內外夾擊誰都無法獲利的窘境。

我國對進口不銹鋼除零關稅外，也未設有要求驗證的非關稅障礙，這對鄰近我國每年有高達 500 萬噸的過剩產能的環境，臺灣無疑是倒貨的天堂，在鄰近的國家紛紛逐起貿易的障礙，且在近 1、2 年進口量實際成長的情況之下，我們合理的相信，國內的產業往後將受到更嚴重的損害。我舉一個市場流傳的故事為例進行說明，為什麼我要買低價品？那是因為我要跟別人的低價品競爭。為什麼你買我的低價品不會賺錢？那是因為我賣你低、也賣你的對手低，而賣你的客戶更低，你們都跟我賣，但在市場上你們的價格都低不過我，因為我們家有 500 萬噸的過剩產能，我又要減產，所以我就是必須把鄰近你們家的花園當作我家的垃圾場來倒，那個沒有什麼好客氣的。

除此之外，如果我們無法遏止傾銷進口，整個臺灣不銹鋼業者將全部暴露在被他國控訴傾銷的風險之中，這是為什麼？因為臺灣是一個淺碟市場，大量的進口就要有大量的出口，而不銹鋼市場需求是穩定成長的，因此要大量出口就必須靠比別人低的價格來推動，如此循環就使得臺灣中下游不銹鋼產品，也成為其他國家傾銷控訴的對象；最終，不僅會賠上我國的國際形象，整個產業也將無法發展及生產。

第三、懇請政府立即對傾銷進口品課徵反傾銷稅。遭受中國大陸與韓國

持續性的不公平價格競爭，燁聯已經暫停部分投資擴廠計畫，並關閉一部 2 號冷軋機，冷軋機對一貫作業廠的產能關聯性最大，關閉的傷害也最大，直接影響本廠的運轉，員工工作權、公司生存能力。上述這種的負面影響反映在營業利益的逐年遞減，而 101 年從 1 月到 6 月已成營業淨損之情形，此一情形若不改變，燁聯公司要繼續生存下去是悲觀的。

如上所述，希望政府能及時遏止陸韓的傾銷進口，對其課徵反傾銷稅，國內整個上中下游才能避免受到國外反傾銷措施的控訴，這對國家長遠的產業發展來看，絕對是最有利的結果。我們今天僅是針陸韓的傾銷行為提告，並不是要求政府對全世界築起貿易壁壘，因此燁聯在此懇請各位委員支持本案對陸韓課徵反傾銷稅，給國內產業一個公平合理的競爭環境，讓我們在這裡能夠繼續生存、發展，以上陳述，敬請指教，謝謝，拜託各位支持。

**主席：**接下來請裕笙工業股份有限公司黃瑞呈董事長，發言時間為 3 分鐘。

**黃瑞呈董事長：**主席、各位委員、各位前輩，大家好。我是裕笙公司董事長，我們在 96 年曾獲經濟部頒發相關之獎項。本公司是做裁剪、表面處理及製管三合一之不銹鋼加工廠，往來客戶數量達千家。

我向各位報告，本人及公司支持唐榮與燁聯提出向中國大陸及韓國課徵反傾銷稅及課徵臨時反傾銷稅，為什麼呢？因中國大陸及韓國除了拼價格比我們厲害之外，什麼都輸我們，但卻把臺灣市場搞得誰都無法獲利及生存，我感謝大家讓我有機會向大家報告。

我將以他們傾銷前後，我們的公司經營與員工生活的變化作為報告的主題。傾銷之前，市場價格合理，國內市場需求也穩定成長，我們跟鋼廠時常討論有關業務成長、新進多少員工、因訂單增加需要覓地另建多大的新廠房等等，也時常比較我們賺了多少錢、你的員工領了多少獎金，但現在談論的內容改成沒錢賺了。員工跟我們反映，他們沒獎金可領、收入少了多少等等。現在我常思考的是，現在這樣惡劣的價格競爭狀況若無法改變，公司確定是不可能獲利的空間，這行業也不能再投資了。

但若是轉行或是不做了，那員工怎麼辦？我們的員工也不是沒有憂慮，他們很清楚公司不賺錢，會擔心是否可能休無薪假、被裁員、孩的註冊費跟房貸怎麼辦？年紀都是中其他年人，能輕易的找到工作嗎？其他工作能有現在的收入好嗎？這些轉變都是因為中國大陸及韓國傾銷進口後，將國內市場

合理利潤空間破壞掉，大家都在比誰的價格低，沒有人獲利，大家事實上都是傾銷進口的犧牲者；因此，我支持向中國大陸與韓國課徵傾銷稅及臨時反傾銷稅，而且要越快越好，謝謝大家。

**主席：**接下來請中華民國全國工業總會邱碧英組長，發言時間為 4 分鐘。

**邱碧英組長：**謝委員、阮代執座、貿調會各位長官、各位先進，大家早安。我是全國工業總會邱碧英，在此表示五點意見：

### **一、鋼鐵產業是工業之母**

鋼鐵產業對國家基礎與民生產業的重要性，是毋庸置疑的。今天的涉案產品，它同時也是帶動我國機電產品與民生產業成長的重要動能，我們都知道，鋼鐵產業是一個內需型的產業，它的重要，除了可以引領產業成長外，更重要的是，它養活非常、非常多的勞工。

### **二、評估產業損害應考慮市場及產業特性**

我們都知道，任何案子都應該依照 WTO 反傾銷協定或課徵實施辦法進行產業損害評估。在本案中我們似乎應該特別注意市場特性及產業特性。因為，當進口價格對於整個市場價格的影響力是即時而且迅速的時候，進口價格可能會直接影響到申請人的出貨狀況，即使其產能設備利用率達到有效率的營運，也可能會造成產業的直接損失，我們要特別注意，這個案子價格被抑制的情況，及其對產業發展的影響。

### **三、本案應考慮損害擴大之虞**

本案之涉案進口國，自 2010 年以來，其進口量便逐年大幅增長，除了已經顯見之進口量增長外，更為大家所關切的是，這兩個國家還有非常高額的過剩產能，其過剩的產能大概是臺灣所有內銷量的 10 倍，其產能是臺灣內需的 50 倍，這是一個非常驚人的數字。

### **四、初步調查不需考慮公共利益的問題**

目前進行的是產業損害的初步調查，今天召開的聽證會，主要是為了聽取我國之「不銹鋼冷軋產業」有沒有因為中國大陸及韓國進口，而受到實質損害或損害之虞。

與產業損害認定無關的其他產業因素，例如，對下游產業的影響，這些因素也非常重要，但這些重要的因素應該不是這次「產業損害初步調查」中所應審查或討論的。因為，依照課徵實施辦法第 16 條的規

定，有關本案課徵反傾銷稅可能會對國內其他不同產業造成衝擊或影響時，應該是在最後調查認定有損害時，以及決定是否要課徵反傾銷稅時，才需要做這項整體因素的考量與評估。所以，今天我們應該要把重點放在「不銹鋼冷軋產業」有沒有因為進口貨物受到衝擊、影響與實質損害。

## 五、結語

被認定為「重工業之母」的鋼鐵產業，具有能源密集、內需型需求與高投資低報酬率等較不吸引投資特性的一個產業，因此國際間對鋼鐵工業的發展一向受政府相當程度的保護與重視。剛才戴協理也向各位報告過，我國去年遭到反傾銷控訴的案件是過去的3倍，其中以鋼鐵居冠，約占受控案件的一半，顯見各個國家對鋼鐵產業的重視，我希望在這個案子也能受到合理的對待，以上，謝謝。

**主席：**接下來請理律法律事務所林鳳律師，發言時間為14分鐘。

**林鳳律師：**主席、各位同業先進，大家早安。我是理律法律事務所林鳳，謹代表本案的申請人燁聯及唐榮兩家公司，針對產業的損害在此向各位做分析。

國產品跟涉案兩個國家的進口品，事實上在製程、原料的使用、用途、特性以及銷售通路等方面都是相同的。在購買者的認知上，也具有競爭性、替代性，所以是屬於同類的產品，應該是沒有疑義的。根據我國海關的進口統計，涉案兩國的進口量比例都超過三成六，換言之，本來沒有所謂微量的問題，再加上涉案國的產品，它是屬於彼此具有競爭性、替代性的，所以當貿調會在評估本案的國內產業，是否受到涉案兩國進口傾銷所造成產業損害的時候，應該要累計兩個國家的進口量來合併評估它們對國內產業所造成的影響。

根據申請人在申請階段所蒐集的資料，涉案兩個國家確實有非常嚴重的傾銷情事。以中國大陸來說，它的傾銷差率達到將近20%；以韓國來說，它的傾銷差率比中國大陸更為嚴重，達到23%，貿調會在做產業損害調查的時候，當然是要根據我們的課徵實施辦法第36條審視各項的經濟分析以及事證，但是本案是屬於初步的認定調查階段，根據貿調會過去的案例以及全世界各國目前反傾銷的調查實務，只要有合理的跡象顯示國內的產業確實受到傾銷進口的影響、受到損害，就應該要做出肯定的判斷，然後繼續調查下

去。

待會在我們的說明會發現，事實上，本案不是只有合理的跡象，本案事實上已經有充分的事證，顯示涉案的 2 個國家的進口，已經對國內的產業造成非常嚴重的損害，應該要做出肯定的產業損害判斷結論。

任何一個產業的損害判斷，我們都不應該要忽略產業的特性。以不銹鋼產業來說，它具有所謂的資本高度密集以及固定成本比重非常高的特色，因此對於涉案產品的生產商來說，停工的損失是最大的，為了不要讓銷售量被進口的產品奪走，為了能夠維持機器的運轉，最有效也是最痛的方法，就是立刻降價、跟他們競爭，保住我們的客戶、保住我們的市場。

也因為臺灣的市場本來就很小，價格的資訊非常透明，傳遞也非常迅速，再加上彼此之間除了價格之外，基本上都是相同的。因此價格是決定購買者主要購買來源的決定性因素之一，在這樣的狀況之下，當然很快的我們要跟進口低價的產品來競爭的時候，要搶回我們的市場，價格無疑是本案涉案產品的國內產業，受到損害最直接、最快，而且最大的衝擊。價格降低，那麼直接受到影響的，就是獲利率的降低了。

除此之外，很重要的一點，這個產業跟其他產業不一樣。在過去數年間，它的國內需求事實上是穩定成長的，所以我們在看這個產業受到損害的時候，好像它的內銷量、好像它的產量絕對值的增加，是呈現成長的趨勢。但事實上，因為進口國以低價進口到臺灣來的影響，導致事實上相對的數量，也就是我們的市場占有率事實上是逐漸在流失的。

在我們對於不銹鋼產業的特色有所瞭解之後，我們可以知道在做產業損害分析的時候，價格、獲利率以及市場占有率，是評估這個產業是否受到實質損害最重要的三大指標。

接下來我們根據課徵實施辦法第 36 條的規定來看以下各項的事證，這個表是根據我國海關的進口統計所累計的統計數字，各位可以看到，非常明顯在 98 年的時候，涉案的 2 個國家的進口量只有不到 3 萬公噸，這樣的進口數量，在後面的 3 年呈現急遽的成長，到了去年 101 年已經將近 10 萬公噸的進口量了，在短短的 4 年當中，兩個國家的進口數量增加了高達 7 萬公噸，隨著絕對數值的增加，當然相對數值也是增加的。

在這一張表裡面，紅色的部分是屬於市場占有率的部分，藍色的部分是

屬於進口量相對於國內生產量的比例，各位可以發現過去這幾年，進口品的市場占有率從 5% 提升到 16%，在短短的 4 年當中，就增加了 11%，當然相對於國內生產量的比例，也從 4% 提高到 16%，短短的 4 年就增加了 12%，可以看得出來，進口品的增加數量，在過去的 4 年當中，增加的幅度及速度是相當快、相當猛烈的，這無疑是用傾銷的方式來達到它們掠奪臺灣市場的目的。當然，這個傾銷進口的數量，能夠在短短的期間之內掠奪國內的市場這麼多的銷售量，無疑用的就是非常低的價格。

在這個表裡面，根據從海關的統計資料以及國內業者自己所填答的資料可以看得出來，事實上過去這 4 年，以中國大陸而言，它的價格總是低於國產品的價格，紅色的部分是中國大陸進口 CIF 的價格，藍色的部分是國產品的價格，在 98 年的時候，溢價幅度達到 8.67%，99 年溢價幅度 6.32%，不要以為這個時候是因為中國大陸把價格抬高了，事實上是因為進口品的進口數量大幅增加，從不到 3 萬公噸變成 7 萬公噸了，所以感受到進口對於產品的掠奪，國內的廠商只好在這個時候降價因應，這也是為什麼拉斷了 2 個期間的溢價幅度。到了 100 年的時候，即便我們還是願意繼續降價來搶回我們的客戶，我們發現溢價幅度幾乎仍然有 6%，在 101 年不要忘了，7 月份是申請人提出本案調查申請的時候，但中國大陸有因此而節制嗎？沒有！反而變本加厲，溢價的幅度達到 6.15%。

接下來是韓國的部分，韓國在過去 4 年的價格也是低於國產品的價格，紅色的部分是韓國 CIF 的進口價格，藍色的部分是國產品的價格，溢價的幅度在 98 年的時候高達 6.01%，99 年為了要能夠搶回市場的占有率，為了能夠維持住我們的銷售、保住我們的客戶，我們做了降價的動作。

那韓國的產品做了什麼事呢？它降得更多，溢價幅度比 98 年更為嚴重，高達 7.23%，100 年溢價的幅度持續，101 年我們已經提出了本案的申請，仍然不加以節制，它的溢價幅度達到歷史的高峰，變成是 8.81%。可見在過去 4 年，為了要能夠把它們過剩的產能去化到臺灣的市場，事實上，即便我們提出了本案的申請，中國大陸及韓國兩個國家的進口品只有變本加厲的傾銷到臺灣來。

對於我國產業所受的影響。我們來看一下這個圖表，藍色的部分，是國內 2 家業者填答給貿調會的公會內銷數量統計，紅色的部分，是屬於生產

量。各位可以發現，在 98 年及 99 年的時候，這個時候國內的需求是在增加的，但不幸的，國內的業者竟然發現我們的內銷量竟然還不如 98 年內銷的數量，還竟然往下，於是在這個時候只好做了一個小幅度的降價動作，企圖挽回國內的市場。事實上，在生產量方面也是一樣的，即便國內的需求再增加，99 年的生產量也比 98 年還要低。

我們剛才提過，產業很重要的就是要維持機器的運轉率，不要讓固定成本過高，所以這時做的降價動作有挽回頹勢嗎？是有的。在 100 年的時候，銷售數量已經往上攀升到 54 萬公噸，在產量的部分，從 60 萬公噸到 68 萬公噸，看起來好像是欣欣向榮的樣子，等一下看數字，就會知道其實是不然的。

這其實是反映國內的需求事實上也是大幅度增加的一個結果，到了 101 年的時候，即便我們願意降價再繼續保住客戶，各位可以發現，在 101 年的時候，我們內銷量事實上已經創新低了，比 98 年還要低，隨著內銷量的新低，當然我們的生產量也是 4 年來的新低，因此可以看得出來，國內的產業在內銷量以及生產量，受到進口品傾銷所造成的嚴重損害。

隨著銷售量的減少，當然我們可以看到市場占有率的變化，藍色的部分是屬於內銷量，我們剛才已經看過這個數字，紅色的部分是國內的需求，可以看得到從 98 年到 100 年的時候，國內的需求是年年增加的，在這過程裡面，各位不要忘了第 2 個年度，也就是在 99 年我們的內銷量是往下降的，所以降價事實上在 99 年就開始了，只是 100 年降的比 99 年更為嚴重而已。即便在 99 年做了小幅度的降價，原因是，我們這時發現我們的市場占有率還比 98 年來得更低，從 86% 降到 81%，有 5% 的市占率已經被進口品搶走了，那這個帶給業者的警訊是什麼？表示我可能降得不夠多吧！為了要搶回這 5% 的市占率，我只好降得更多，所以 100 年降價更多，所以內銷的絕對數量是上來了。

但是各位可以發現，我們做了那麼大的降價幅度，但進口的產品降得更多，所以對於國內業者來說，我僅僅是維持住了 81% 的市占率而已。到了 101 年，降價的空間更大了，事實上都已經不夠 cover 它的生產成本，已經是以虧損的價格在賣了。各位可以發現，我們還是失去了我們的客戶，我們的市占率從 81% 降到 77%，那這顯示什麼呢？因為在價格競爭的過程裡面，

中國大陸以及韓國把我們當成倒貨的市場，我們願意降價，它們降得更低，我們降得更低，它再更低，在這樣的價格競爭環境之下，事實上逐漸的我們會發現，除了我們願意比它更低，否則我們是搶不回我們的市占率的。

這個是價格的趨勢圖及內銷的成本狀況比較，各位可以發現，98年當涉案2個國家的進口品量還不是很大的時候，每一公噸大概還可以維持4千元左右的獲利空間，99年已經開始做降價的動作之後，獲利的空間事實上已經被壓縮到2千700多元，但沒有關係，這時候還是有獲利的，即便沒有以前好，至少我們把市場占有率從86%維持到81%，把它hold住。但是在100年的時候，我們的價格再降，降到成本與銷售的價格只有99元，幾乎已經是沒有賺錢的價格了，但是我們的市場占有率還是維持到81%，為什麼？因為進口產品的降價幅度比我們更大、更快、更猛。

所以各位可以發現，100年損害的發生事實上已經是相當嚴重了，各位可以看到在這一個人年度，生產成本從1公噸9萬8千9百多元，增加到了10萬元，而我們的銷售價格，99年還比100年高，這表示不僅是被涉案的進口品溢價，我們還因為它應該要合理的反映生產成本增加的價格，卻沒有辦法合理的反映我們的價格。到100年更慘了，為了要能夠維持我們的市場占有率，我們把我們的價格，已經降到比生產成本1公噸8萬7千多元降到8萬5千了，賣1公噸都要損失2千5百元了。

在這樣的結果之下，事實上我們已經造成了嚴重的營業虧損，但我們的市占率，各位如果還記得的話，是增加了77%，這表示中國大陸、韓國的價格更低，營業利益的虧損，當然顯示我們剛才所說的結論。過去這4年來，98年當每一公噸還有四千多元的獲利的時候，我們有11億元的營業利益逐年往下滑，到了101年，因為每一公噸已經是賠本在賣了，所以營業利益已經是由盈轉虧，虧損已經是10億元，幾乎是把以前賺的錢統統都吐回去，所以100年已經出現虧損，101年的虧損擴大，我們當然有合理的事實可以相信，這樣的損害會在這個案子的調查程序當中持續的擴大。

根據上述的說明，我們認為這已經是充分的事證，可以證明涉案的進口品已經對於國內的產業造成相當嚴重的損害，本案應該要做出有產業損害認定的結論，根據課徵實施辦法，我們也認為貿調會應該基於在調查當中涉案國仍然有大量的產能需要去化，以及在這個過程當中，涉案國的進口品並沒

有因為本案的提出而自我節制，它的進口量仍然還是持續增加，它的進口價格仍然還是持續的低迷、屢創新低，建議財政部在本案的調查過程當中，對於涉案國的進口品課徵臨時反傾銷稅，以維護我國業者生存的權益，我的報告到此，謝謝大家。

**主席：**工作同仁，支持方的分配時間 40 分鐘是否已經用盡？還有沒有剩餘時間？還有 2 分 15 秒，支持方還有沒有要說明的？支持方沒有要補充說明，現在進行反對方的陳述，第 1 位請 POSCO Manager Miseon Kim 發言。

**Miseon Kim：**(本段以英文論述，以下由翻譯人員曲壽吉協理口譯)。

**曲壽吉協理：**各位長官、委員，大家好。本人是韓國公司 (POSCO) 的代表 Miseon Kim。今天本人將對本案發表意見，對於本案本公司覺得非常的遺憾，因為本公司以往對臺灣的市場是非常的尊重，將對臺灣的客戶繼續努力，接下來先說明今天發表的主要內容。

**Miseon Kim：**(本段以英文論述，以下由翻譯人員曲壽吉協理口譯)。

**曲壽吉協理：**我們將會說明我們並不構成產業損害。對於臺灣國內產業的數量及價格的損害是不存在的，而對於調查申請人的營利狀態跟僱用狀態的損害也是不存在，產業損害的威脅性也是不存在，因為 POSCO 沒有產能擴張的計畫，而產品有計畫轉換成 400 系不銹鋼冷軋類的產品，對臺灣同產品的進口量往後並不會突然的擴張。

接下來再說明缺乏關連性的部分，因為被調查進口品和申請人的營利狀況沒有直接的關連性，而被調查進口品和臺灣國內的價格，也沒有存在直接的關連性。

**Miseon Kim：**(本段以英文論述，以下由翻譯人員曲壽吉協理口譯)。

**曲壽吉協理：**關於數量部分也是不存在實質的產業損害，因為大部分從韓國進口的 300 系不銹鋼冷軋產品並沒有跟臺灣產業的業者做直接競爭及給產業造成損害，POSCO 出口臺灣數量大約有 80% 的用途是在出口，大家請看藍色的部分，這個是我們客戶用在出口業者的部分。

**Miseon Kim：**(本段以英文論述，以下由翻譯人員曲壽吉協理口譯)。

**曲壽吉協理：**接下來是不存在的實質產業損害有關數量的部分，大家請看圖表，近年來出口量增加是一個很自然的事，都是取決於臺灣國內市場表面消費量的增長，所以對臺灣國內產業沒有構成實質損害，而這份資料我們是從

台灣鋼鐵協會得來。

**Miseon Kim**：(本段以英文論述，以下由翻譯人員曲壽吉協理口譯)。

**曲壽吉協理**：請大家再看價格的部分，國內市場價格的動向其實與全世界的價格圖表很類似，所以這個是沒有疑問的，該產品的國內價格是單純隨全球性價格而變動，不是因為受韓國或中國大陸進口價格的影響。大家請看圖左邊，德國、美國、日本、中國大陸同一段期間的價格和臺灣同一時期的圖線幾乎完全是一模一樣。

**Miseon Kim**：(本段以英文論述，以下由翻譯人員曲壽吉協理口譯)。

**曲壽吉協理**：關於營利的部分，我們認為燁聯和臺灣公司利益減少的原因，在於他們以低於生產成本的價格來增加出口量，這些圖我們是取自於這兩家公司的財務報表。大家請看左圖，它的出口量急遽增加 60%，內銷量只有增加 16%；右圖部分，顯示它的出口價格都在成本價格之下。

**Miseon Kim**：(本段以英文論述，以下由翻譯人員曲壽吉協理口譯)。

**曲壽吉協理**：這是它的僱用狀況部分，燁聯公司在這段期間增加了 148 位，唐榮公司則是減少 52 位，在鋼鐵產業員工人數的變動的原因有多種，像設備自動化、設備擴張保持平穩或是減少的狀態等。

**Miseon Kim**：(本段以英文論述，以下由翻譯人員曲壽吉協理口譯)。

**曲壽吉協理**：POSCO 對臺灣產業損害的威脅也不存在，因為 POSCO 未來對於不銹鋼冷軋產品並沒有新的生產計畫。目前 POSCO 的 300 系產品正在進行轉換成 400 系的產品中，在臺灣也只有保有 5 個固定客戶而已，而這些個客戶也是出口業者，所以我們並沒有擾亂臺灣市場，也不會造成臺灣進口數量急遽的增加。

**主席**：jump to the conclusion, please. Time is up.

**Miseon Kim**：(本段以英文論述，以下由翻譯人員曲壽吉協理口譯)。

**曲壽吉協理**：綜合上述所講的內容，我們對臺灣國內產業並沒有造成實質的損害，就是數量、價格、申請人的營利、僱用狀況，如果貿調會認為有損害本土產業的情事，一定要辨識及區別是被調查進口品以外還有實際上對產業造成損害的其他真正原因，假如還是繼續……

**主席**：請精簡。

**曲壽吉協理**：好，有關質疑產業損害部分，希望認清被調查品與產生損害的產

品之間是沒有存在關連性的，謝謝。

**主席：**好，接下來請舜億企業股份有限公司胡耀仁總經理特別助理，發言時間為兩分鐘，請把握，謝謝。

**胡耀仁總經理特別助理：**主席、各位委員、各位公司代表，早安。我是舜億企業股份有限公司胡耀仁，目前擔任總經理特別助理，我代表公司來表達本公司的立場，本公司是反對反傾銷成立。

鋼廠的生態各位都相當明白，行之有年的遊戲規則，鋼廠與客戶簽訂年約、議定數量、價格由鋼廠逐月開盤，客戶沒有討論空間，只能接受鋼廠開出的價格。

鋼材銷售上，在地生產廠商有多項條件都較進口廠商有相當多的競爭優勢，如交貨期等等。自 2008 年金融風暴之後，市場多半處於下跌狀態，進口交貨期長是一項非常不利的因素，但為何國內多家廠商仍要從中韓日歐等國家進口，是否就是因為國內廠商開盤價格沒具競爭力，沒有考慮到下游加工業者的立場。

再者，在服務的上下游溝通方面，國內鋼廠也具在地優勢，客戶服務效率上在地廠家都較有更多的競爭力。臺灣客戶卻寧願捨棄國內鋼廠優勢而從國外進口，冒著跌價風險也要從國外鋼廠採購，此點請主席及各位委員思考。

鋼廠站在自身角度開盤，制訂遊戲規則，也多次自己更改遊戲規則，開盤後因市場狀況改變，在月中時重新制訂新盤價，月盤改為半月盤，上游鋼廠沒有與下游加工業者協商，在沒有共識的情況下自行決定盤價調整。上游有改變遊戲規格的權利，應該也要讓下游加工業者有自行挑選使用材料的權利。

我想重申的是台灣不銹鋼生產量遠大於需求量，是淨出口國。除上游鋼廠直接出口外，國內中下游業者加工出口占相當大一部分。因國內採購的種種優勢，下游加工業者從國內採購原料的意願一定較進口意願強。在此情況下，上游應用優良品質、合理價格來獲得支持，而非以用反傾銷作為限制下游進口的手段。

**主席：**時間已經到了。

**胡耀仁總經理特別助理：**用反傾銷作為限制下游進口的手段，實屬無理，謝謝

各位。

**主席：**接下來請運錫鋼鐵股份有限公司顏德和董事長發言，時間 6 分鐘，請把握。

**顏德和董事長：**主席、各位委員、各位嘉賓，早上好。我是運錫鋼鐵負責人顏德和，今天我們的立場是站在支持進口的。

事實上，我們業者都知道，今天雖然是唐榮、燁聯 2 家公司聯合告反傾銷，但卻是 1 家公司在主導。我們清楚在國內不銹鋼產業是燁聯及唐榮 2 家鋼廠為主，因為他們具備了一貫作業的流程工藝，也就是此次反傾銷案件的申請人，這 2 大工廠主導了國內不銹鋼產業的市場行情脈動。

在早些年前，2 家鋼廠間還可以藉由市場機制來相互牽制、良性循環。但在民國 95 年唐榮民營化後，燁聯及其關係企業持續買進唐榮股權。

據報導指出，燁聯亦於民國 98 年向公平交易委員會提出合併申請，雖然經公平交易委員會禁止，但其仍不斷採取數次的行政救濟程序上訴，截至目前為止，臺北高等行政法院依舊駁回其上訴，這裡有民國 101 年 9 月 5 日的判決書，裡面都有詳細的附件，在申請合併上，雖然不斷遭到挫敗，但在實質股權上燁聯掌控了唐榮的運作，只要燁聯的杯葛，唐榮董事會就無法召開，董事長就無法產生，據報導指出，經濟部長針對此事亦專程南下拜訪燁聯集團負責人，也就是燁聯大老闆，尋求解決之道。

再來就去年(民國 101 年)唐榮董監改選結果來看，燁聯集團又再次大獲全勝。11 席董事之中，燁聯占了 5 席，裡頭有 3 席獨立董事全部都是燁聯的人，由此可見國內之不銹鋼產業實在已經是由燁聯一家公司在掌控，這些都有附件的。我想在座的業者，雖然包括支持反傾銷的業者，但我想大家都心知肚明，這都是很公開的秘密。

我這裡有 1 份 2008 年、2009 年、2010 年、2011 年及 2012 年我國的生產量、進口量、出口量及出口的比例，從資料上顯示，我國的出口比例占了 60% 以上，事實上它的出口是在增加的。從這個比例來看，有 6 成以上是出口，但是價格卻是由 1 個集團，就是說由 1 家公司來主導，鋼廠占了絕對的主導性。

目前我們每個月制定 1 次價格叫做盤價，這個盤價都是由鋼廠內部制定，過去下游有被邀請參與協商或是反映市場的看法，以便制訂比較客觀、

比較符合市場的價格，但目前的運作卻是由鋼廠自己訂價，價格能不能符合市場、下游能不能接受，這個並不是鋼廠的事，下游只能幹嘛？只能配合，沒得選擇，也會斷料，非常無奈。

事實上，上游主導的只有 1 家，下游二次加工的產業包括裁剪業、製管業，臺灣少說也有 300 家以上，應該有 300~400 家或 300~500 家，另外三次加工的產業整個遍布汽車、機械、交通、建築、石化、航太、食品家電；工業用品呢、船舶、化工桶槽等等；民生用品呢、食衣住行育樂幾乎息息相關，影響之大層面之廣包括各行各業，我們的競爭非常辛苦，利潤也很微薄、非常有限，但我們的成本卻僅僅掌握在 1 家公司手上，不具客觀、沒得比較，尤其國內不銹鋼產業是一個高度發展產業，市場飽和，是必須仰賴出口的低毛利產業，若市場價格因寡占壟斷將使國內下游產業原本低毛利的經營演變成毫無競爭力、虧損的經營。

鋼廠每個月 25 日左右開 1 次價格叫盤價，甚至過去有好幾次的紀錄，盤價已經定了叫開盤，遇上成本上漲以後鋼廠重新開盤，也就是 2 次開價、3 次開價，差價部分完全由下游承受，下游群起譁然、苦不堪言，但是也只能委屈默認求全，結論是沒得選擇，上游鋼廠也不理你。

燁聯一方面從中國大陸的子公司大量進口不銹鋼熱軋品，也就是我們現在涉案產品的上游產品。根據資料統計，2011 年、2012 年進口數量每年都超過 30 萬噸以上，亦即申請人將涉案產品的源頭，不銹鋼的熱軋品，穩固控制在採購的環節中，確保其主要產品投入的貨源免於競爭，另一方面希望透過政府反傾銷的措施限制涉案產品的進口，這種作法容易導致申請人對臺灣整個市場上游或下游產業的控制。

我們這裡有一份資料，有關臺灣的表面消費量這幾年一直在成長，從表中可以看到臺灣的表面消費量確實是呈成長的趨勢，而申請人的產量、發展、銷售量等的發展與之並行，並沒有因而減少。在這種情況之下，確保滿足臺灣市場的需求和市場的穩定，應是委員會多方考慮的重點，委員會不應僅僅從申請人角度考慮臺灣市場的發展，而應該著眼於產業鏈的整個發展及下游產業加工商及銷售的利益。

各位委員應該清楚，申請人一直希望將市場獨占，但合併行為屢屢受到公平會制止，不排除申請人希望透過貿易救濟措施阻礙臺灣市場的競爭、透

明度與自由度……

主席：好，我們時間已到。

顏德和董事長：不恰當的保護將促使臺灣產業的壟斷，損害臺灣的市場發展，希望我們各位委員務必重視，謝謝。

主席：好，時間已到。接下來我們請運錫鋼股份有限公司顏德威總經理發言，發言時間 5 分鐘，請掌控發言時間，謝謝。

顏德威總經理：主席、各位委員、各位女士、各位先生。我是運錫鋼鐵公司總經理顏德威，我想就幾個重點跟各位報告。首先，所謂產業損害的部分，我們知道鎳價的漲跌是左右不銹鋼產業的最關鍵因素，每一噸 304 冷軋不銹鋼的生產約 6 成的成本來自於原料鎳，因此，不銹鋼的市場行情也就圍繞著鎳價的漲跌而劇烈變化。從 2009 年到 2012 年的鎳價，我們可以很清楚地看出來，2009 年鎳價從低點 1 萬元左右，漲到 2011 年年初的 2 萬 8 千元；然後從 2011 年的 2 萬 8 千元跌到 2012 年的 1 萬 7 千元，這樣子劇烈的漲跌，就影響了我們整個行業的經營狀況。

2009 年、2010 年鎳價上漲，所以我們全行業普遍獲利；2011 年鎳價自高點大幅滑落，加上歐美經濟衰退、需求萎縮、大宗商品價格下跌，因此全球範圍裡面不銹鋼行業普遍遭遇損失，可以說覆巢之下無完卵，這個是大環境制約下的環境特性。我們可以從歐美、日本、韓國、中國大陸、臺灣等全世界各主要不銹鋼鋼廠的股價走勢圖，很清楚地看出來，我們這個行業從 2011 年到 2012 年所面臨到的整個非常不利的經營環境。歐洲芬蘭的 Outokumpu 股價，甚至 2 年跌了 9 成以上；德國的 Thyssen Krupp 跌了 40%；西班牙的 Acerinox 跌了 35%；美國的 AK Steel 跌了 72%；日本的 Nisshin Steel 在 2012 年 9 月重組之前，一年多的時間裡面跌了 55%；韓國的浦項跌了 26%；中國大陸的太鋼、寶鋼一樣跌了 20%、30%；臺灣的燁聯跌了 11%。其中燁聯還是全世界主要鋼廠裡面跌幅最少的！這就說明了全球景氣的衰退，導致所有上游鋼廠經營的困難。但是把這個困難直接歸因於進口的衝擊，並因此建立起因果關係，我們認為這個實在是張冠李戴！

再來一點，我想就規格方面做一些說明。在這次的申請案裡面，300 系的規格，因為有厚度、寬度、表面、材質各種不一樣的規格，很大程度上並不能互為代替，但是在這次案件裡面，涵蓋各式各樣的規格，可以說一網打

盡，這樣是逼我們下游死路一條！

再來就是由生產跟銷售的情況我們可以看得出來，燁聯和唐榮的年報裡面顯示出來，其實他們的生產量、銷售量在這幾年裡面，是相對處於穩定狀態的。燁聯的年報甚至顯示出來，冷軋產能的利用率在 2010 年、2011 年甚至是超過 100% 的產能利用率。另外，由燁聯的年報顯示它的獲利狀況，我們注意到 2011 年鎳價重挫、行業普遍虧損嚴重，但是燁聯仍然有營業利益，其實其虧損來源主要來自於轉投資。2012 年上半年的年報也一樣顯示出來，它的虧損是來自於轉投資。

再來是就進出口數量的探討。我們自己公司的進口、出口其實是完全平衡的狀態，換句話說，我們要進口越多，其實目的是要做出口，所以我們並未對國內市場造成任何的衝擊，更沒有任何的損害。

最後一點，我們想請大家思考一個問題，那就是我們臺灣經濟的未來，我們要的是一個封閉或是開放的環境？我們要的是壟斷或是競爭？我們相信我們現在政府大力倡導的自由貿易……

**主席：**時間已經到了，謝謝。

**顏德威總經理：**加入 FTA 是正確的方向。

**主席：**請結束發言。

**顏德威總經理：**謝謝。

**主席：**接下來我們請紅雲國際股份有限公司王必然顧問發言，發言時間 3 分鐘，請掌控，謝謝。

**王必然顧問：**主席、各位委員、各位來賓，大家好。我今天代表紅雲國際股份有限公司，本人是王必然，擔任顧問，謝謝各位，我先這樣子先做報告。

我的報告分做 4 點。第 1 點是「東亞及兩岸涉案貨物的發展消長」。唐榮及燁聯分別於 30 年前及 20 年前，比韓國浦項及中國大陸更早投產，而最近 10 多年的演進，到目前中國大陸及韓國浦項，無論在生產工藝、產品種類、產銷秩序方面，都遠遠地勝過臺灣。唐榮原來就是公營的體制，主其事者都不是資本家，即使轉型為民營，它的基本架構仍然難以擺脫羈絆，雖然正在接受資本市場的考驗，但仍然沒有辦法徹底改造，它的效益沒辦法發揮。而燁聯在中國大陸投資成立聯眾，然後每年從聯眾進口 30 萬噸的熱軋，這 30 萬噸假如沒有進口的話，基本上來講，對臺灣會形成一個更穩定

的狀態。在兩家都競爭力流失的情況下，假如予以救濟，實在是非常不妥當！

第 2 點，我來質疑申請人所提供的公開版的數據。申請人於涉案國的當地價格跟輸入我國的價格，中間的差額折合新臺幣大概是六、七百元美金，這一個相當誇張、不正確的數字，假如依據公開版裡面第 31 頁申請人所說「進口單價較國產品報價約低 100 美元/噸」來算的話，區域之間的價差還達到 600 美元左右，假如這個價格是正確的、是真實的，那申請人應該率領我們到場業者，把涉案國優先做為出口的目標，那所有的這些爭議完全都不存在！所以我想請貿調會針對這個數據做徹底的查證，以避免申請人惡意扭曲、刻意地誤導大眾。以上，謝謝各位。

**主席：**接下來請新時代律師事務所黃鈺華律師發言，發言時間 16 分鐘，請掌控，謝謝。

**黃鈺華律師：**我是新時代法律事務所黃鈺華律師，我是山西太鋼不銹鋼股份有限公司的代理人，我們的答辯有四大重點，今天有發簡報資料，詳細的內容有答辯書可參考，我現在簡要報告一下。我們答辯的四大重點是：第一個部分是申請資料嚴重誤導及涉案產品界定不合理；第二個部分是損害認定的法律問題；第三個部分是因果關係的問題；第四個部分是不符合臨時稅要件、應該考慮整體的利益。

第一個部分是關於「產品界定不合理以及資料嚴重誤導」的部分。在資料嚴重誤導方面，譬如說申請書第 26 頁關於中國大陸產能過剩的論述，它引述的並非涉案產品的產能和產量，而是所有不銹鋼產品的產能和產量，這點請貿調會幫我們注意。申請人主張本案調查產品範圍限於 300 系冷軋不銹鋼鋼品，但申請書中多處使用的數據包含非涉案產品。

至於產品界定重大疑義方面，申請人自陳「不銹鋼冷軋鋼品尺寸，依厚度區分，0.7 公釐以下的稱為薄板，0.7 公釐以上的是中厚板，產品厚度越薄其產製時間越長，成本相對較高」，但是它所列的稅則號列，將厚度 4.75 公釐與 0.5 公釐之用途與價格均完全不同的產品並列，不符法律所要求的同類產品的要件。產品界定重大疑義部分還有「厚度不同沒有替代性」、「寬度不同也沒有替代性」，因為這個寬度跟厚度不同，根本不可能相互取代，消費者如果要寬的、要厚的，不會拿薄的去併合，因為要焊接或切割都另外要有

成本，這個完全不符合市場的需求。另外，申請人並沒有生產下列產品，卻將其列入控告範圍：(一)寬度超過 1524 公釐的；(二)寬度 600 公釐以下的；(三)寬度 1524 公釐表面 BA 處理的；(四)3 公釐到 4.75 公釐之間的。這些都沒有生產，它憑什麼去告進口商？還有一樣也是產品界定重大疑義部分，就是第 9 頁到第 10 頁所稱：「以下 10 個稅則號列，根據我國稅則號列之定義，為其他不銹鋼冷軋鋼品，然申請人認為涉案貨物可能曾經、且未來亦可能，以該稅則號列申報涉案貨物之進口」，但這個是單純的臆測，法律上絕無准許當事人以臆測方式提出控告；主管機關更無可能基於申請人之臆測作為判斷基礎。

第二個部分是損害認定的法律問題。其中關於基期年之認定，所謂最近 3 年，顯然是指開始調查前 3 年，而且應該是有代表性的年度，也就是 the previous representative three years。財政部及貿調會發動調查時間是本年二月，但是申請人所提供之資料僅到 2012 年上半年，換言之，本案開始調查以前，有超過半年多的期間毫無資料，無法進行國內產業遭受損害的合理評估。此外，在基期年的認定上，依申請人所自承之「2008 年因為全球金融風暴，各國、包括國內市場，在該年度之下半年景氣均受到嚴重衝擊...，迄 2009 年景氣始開始逐漸復甦」，所以 2008 年、2009 年 2 個年度均屬特殊狀況，不具代表性，不足以當作基期年。而 2010 年才開始恢復較為正常之市場狀況，自然應該以該年度開始作為 3 年基期年之始年。

至於進口數量增加這部分，不管是絕對數量或相對數量，依法律規定，都必須達到「顯著增加」的程度，但是依據申請書所提數據(扣除 2008 年及 2009 年不具代表性年度)，由中國大陸進口的絕對數量並沒有增加；依據申請書所提的數據(扣除 2008 年及 2009 年不具代表性年度)，由中國大陸和韓國進口之相對於我國國內需求之相對數量也沒有顯著增加；依據申請書所提數據(扣除 2008 年及 2009 年不具代表性年度)，由中國大陸及韓國進口之相對於我國國內生產的相對數量也沒有顯著增加；依據申請人所提涉案產品削價幅度表的數據(扣除 2008 年及 2009 年不具代表性年度)顯示，由中國大陸及韓國進口之價格及國產品價格也十分平穩，毫無削價跡象。這些部分我在答辯書裡面都有詳細的論述，也都有引述申請人的數據。

在對價格的影響部分，由於申請人為國內 2 家寡頭壟斷廠商，市場占有

率遠超過 55%(公平會所顯示的資料)，所以申請人為價格領導者，諸多由 2011 年到 2013 年的報導顯示，它調價目的包括調節匯率影響、回應原料(包括鎳)價格、或不附理由調漲，這個在我們的答辯書裡面也有詳述。譬如說申請人在 2011 年強調，它調降價格「主要用意在於調節新臺幣匯率持續升值的影響」；「燁聯主管表示，今年 1 月到 4 月產能全部滿載，百分之百的產銷結構下，證明進口貨影響不大，主因在於進口鋼材無法替代燁聯品質以及服務二大強項」。申請人於 2012 年 3 月表示「全球不銹鋼市場逐漸平穩，原料價格部分，鉻礦略漲而鎳價走弱，整體來看仍是持平，另一個重點在於歐美債信風暴仍懸而未決，前景不太明朗，加上大陸調降經濟成長預估，造成市場採購信心不足，影響不銹鋼價格」，所以調降內銷價格。申請人在 2012 年 11 月曾經表示，由於近期不銹鋼之供需已趨平穩，各項原物料價格也不再下跌，且有低點反彈向上趨勢，該公司考量市場供需已近穩定，因此決定 12 月份不銹鋼價格一律平盤。申請人在本年 1 月份時，宣布調漲 2 月份發貨的冷軋鋼品價格，調漲幅度每噸調漲新臺幣 1,500 元。另依照報導，申請人年營收 800 億元，它是基於國內龍頭地位，且為國際不銹鋼產業領導廠，而且依照不銹鋼市場情形，調漲本年(2013 年)1 月份不銹鋼價格。以上報導都可以顯示它是一個價格領導者，絕不受外國進口產品的影響。

至於對產業衝擊，有關生產量的情形，以申請人自陳的，其生產量變化，由 2010 年到 2011 年增加率為 12.86%，這種增加數量，不但顯示系爭進口貨物未對國內產業造成任何負面的經濟影響，申請人反而有極高成長，但是 2012 年資料並不完備，完全沒有辦法評估。如果未扣除 2008 年及 2009 年不具代表性年度，國內產業生產量也有明顯增加，依據申請書中所列示的產量變化，2008 年國內產業的產量為 54 萬多公噸，2009 年到 2011 年為 63 多萬公噸、60 多萬公噸及 67 多萬公噸，所以這個現象顯示是非常平穩地上升的；另外依照申請書所示，申請人生產力的情形幾乎毫無變化，完全不見有受任何負面影響。

至於庫存量的情形，申請人聲稱「我國產業庫存量」有所增加(申請書第 39 頁)，但是本件申請人是以 2 家公司為國內產業計算基礎，但是其他廠商並沒有表示贊成本申請案，所以申請人以我國全體生產者庫存為基礎，顯有誤導，而且這樣子的比較，完全都沒有同一個比較基礎，是不合理。

另外就銷售情形來看，申請人所聲稱的國內產業內銷數量的變化(扣除 2008 年金融風暴年度)，由 2009 年到 2011 年間，不但並沒有下降，反而還明顯上升(由 2010 年的 47 多萬公噸增加 2011 年的 54 萬多公噸，2012 年資料不全)。縱然由 2008 年作為基期，2008 年臺灣的產業銷售數量為 43 多萬公噸，2009 年到 2011 年的銷售量則分別為 47 多萬公噸到 54 多萬公噸，相較於 2008 年，也是呈現增長的情形。

另外在產能利用率的情形，則完全都沒有變化。這些全部都是申請人自己提出來的資料。

至於現金流量的情形，扣除 2008 年跟 2009 年金融海嘯年度，在 2010 年到 2011 年是微幅增加的。員工僱用情形也沒有什麼太大的變化。

另外還有其他因素部分，就傾銷進口對工資、產業成長性、募集資本或者投資能力、以及其他相關因素等，均未進行任何分析，這個顯然與課徵實施辦法第 36 條及前述 WTO 規範不符。

第三個部分則是因果關係問題。這部分並不如申請人所說的只是考量單一因素，而是所有因素都應該考量進去。本件不構成因果關係，理由為：(一)申請人 2 家生產者為國內寡占廠商，國內其他小規模的生產廠商均不參與本件反傾銷的申請，足見其他廠商並沒有遭受損害的問題，且足證本件申請案係申請人意圖將國外產品逐出國內市場策略之一部分，目的在進一步聯合獨占國內市場，其具有極為優勢之市場地位，如受實質損害，絕非進口所造成；(二)冷軋不銹鋼產品單位價值高，受鎳價影響大，有理由相信，申請人大量的高價原料庫存，是導致其經營指標在特定時期內趨勢下滑的主要原因；(三)國際市場的經濟與市場需求變化也會導致國內產業情況的惡化，這不應該完全歸因於進口產品；(四)建立因果關係之前提為進口產品涉有傾銷，雖然貿調會不調查傾銷的部分，但是也應該初步瞭解本件是否有構成傾銷。申請人主張來自中國大陸產品涉有傾銷之唯一依據為以泰國作為計算傾銷差額基礎，但是財政部在其他案件已經以中國大陸的價格作為計算傾銷的基礎，中國大陸國內不銹鋼生產及銷售廠商極多，競爭極為激烈，無國家干預生產、銷售與定價情形，其在不銹鋼產品，絕非「非市場經濟國家」。申請人對於其指控中國大陸涉有傾銷，不但沒有「表面證據」，且實際上「毫無證據」；在對傾銷毫無證據的情形下，其主張「傾銷」與「損害」之間有

因果關係，絕無法律上之正當性。

第四個部分是不符合課徵臨時稅要件、且應考量整體國家利益。平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法第 13 條已經有所規定，所以臨時稅措施須符合比較高的門檻，也就是要有證據表明不採取臨時措施可能導致臺灣產業在調查期間繼續遭受損害，才可以課徵。

另外，從前述討論中可以看出，申請人多項經營指標是朝著正面發展，本件並沒有合理跡象顯示國內產業因進口遭受實質損害，所以完全不存在採取臨時措施的任何必要；並且申請人為市占率達 55% 以上、且意圖藉由兩廠結合達到市場寡占的國內業者；課徵臨時反傾銷稅，將造成下游產業不可回復的損害；課徵臨時反傾銷稅，將使不銹鋼價格在短時間內大幅上漲，最後將反應在消費市場上，而由無法參與決定的消費者承擔！

至於在國家整體利益評估方面，課徵反傾銷稅將進一步惡化國內競爭市場，使國內兩大業者得以肆無忌憚地聯合壟斷。燁聯公司一方面從中國大陸的關係企業大量向臺灣進口(據統計 2011 年及 2012 年均超過 30 萬噸)不銹鋼熱軋產品(涉案產品的上游產品)，對冷軋鋼課徵反傾銷稅，使其得以控制與獨占整個臺灣市場的上游與下游產業；此外，我國不銹鋼產業屬於典型的「兩頭在外」(上、下游均不在國內)，不恰當的反傾銷措施將提高臺灣不銹鋼加工產業的成本，削弱國內不銹鋼製品(下游)產業的國際競爭力，不恰當地保護不銹鋼冷軋產業，會對更大範圍、更多就業人數的下游產業及加工商造成傷害，對臺灣整體利益不利。不銹鋼的價格是由申請人領導定價，其市占率已經高達 55% 以上。這部分我們要強調一下：申請人自己的申請書上說整個國內的產業是從 89% 一直到今年(2012 年)上半年的 73%，但是公平會的資料是 55% 以上，這個我們還是請貿調會查證一下公平會的資料來源到底是什麼？也就是說據我們業者的資訊顯示，它其實應該不只是 55% 以上，所以當時它申請聯合的時候，所呈報給公平會的資料是不是故意保守？這個也請貿調會做一個證據上的評斷。

所以應該營造一個競爭環境，以擴大消費者選擇的自由。我們的結論是我們反對課徵反傾銷稅及臨時稅。以上的報告，請委員重視。

另外我還提出兩點建議：第一點，申請人的申請書上，幾乎把所有的數據(80%)都把它覆蓋住，照以往主管機關的作法，都是要求申請人要提出為

什麼蓋住的說明，如果沒有正當理由，應該把它揭露，這點我請貿調會處理。第二點，這個公聽會法律規定要開 1 次以上，但是最少的門檻應該 1 次，我們希望以後在財政部初步判斷是不是可以成案的時候，就讓這個廠商也能夠有陳述意見的機會，就像這次的稅則號列，列了這麼多，實際上有些申請人根本就沒有生產，但是財政部也把它列上去，所以我們認為是非常不恰當的。

以上報告，謝謝。

**主席：**請問本會工作同仁，反對方是不是還有剩餘時間？沒有了，所以沒辦法再補充。

我們接下來應該進行的是下一階段的相互詢答。首先請本會調查組劉組長說明相互詢答的規則。

**劉必成組長：**謝謝主席。等一下接下來進行相互詢答的階段，詢問或回答的人不限於剛剛這些有事先登記發言者，只要是兩方團體內的人員都可以發問或回答。等一下的順序是先由支持方提出發問、由反對方回答；然後再輪由反對方發問、支持方回答，這樣交互地進行。所以等一下會按照順序由主席詢問是否提出發問，然後再看另一方要回答的人員是誰。至於發問跟回答的內容，請針對今天聽證的重點範圍去進行發問、回答，不要離題，如果有離題的話，主席可以要求停止發問、回答，或者轉指定其他人員進行補充。

至於發問跟回答的時間長短，為了讓大家都能夠有充分問答的時間，原則上希望大家儘量朝著「發問 1 分鐘、回答 3 分鐘」這樣的原則進行；當主席認為有需要的話，可以容許發問跟回答的時間可以超過這樣的限制，不過前提還是必須在我們今天聽證的重點範圍內進行。

這樣的交互詢答，原則上我們最多的容許時間，依程序是到中午 12 時止，除非在這個時間之前雙方都已經沒有問題要問或答覆。另外，在相互詢答的過程中，如果有問題是跟支持及反對兩方團體以外的團體有關的，主席也可以斟酌請其他相關的與會者去回答問題。

因為在相互詢答時問答者不限於剛剛事先登記發言者，所以等一下進行問答時，請發問或回答的人在發言前務必先說明單位、職稱跟姓名，以便利本會做詳實的紀錄。以上說明。

**主席：**接下來我們就開始進行相互詢答。請支持本案的代表先發問。發問時請

先說明您的單位、職稱及姓名，謝謝。

**林鳳律師：**我是理律法律事務所林鳳，剛才我們聽到反對方不斷地提出說「申請人這邊有壟斷、寡占甚至是國內價格的領導者」這樣的批評，當然我們也覺得這個其實是非常諷刺的，如果我們是價格領導者、如果我們有市場壟斷、寡占的問題，那怎麼會價格降到低於成本之下？反對方事實上也提出國際上 300 系產品的價格趨勢，試圖證明事實上這個價格的跌幅，好像看起來是大環境所趨、事實上國際上的價格都是這樣。但是就申請人的瞭解，事實上以韓國浦項來說，在 2009 年也就是民國 98 年 12 月底的時候，它有一個新的 40 萬噸 CR(冷軋)產能出來，中國大陸也因為對於市場過度樂觀，所以擴張得過快，導致有好幾百萬噸冷軋不銹鋼的過剩產能，於是開始向全世界倒貨，這是為什麼會把全世界不銹鋼的價格打趴、打壞、打爛的一個最大影響，因此而造成國際的價格崩跌，包括臺灣！所以針對這樣的情形，我不曉得反對方的浦項公司代表或者是中國大陸鋼廠代表，對於這樣的產能擴增導致全球不銹鋼價格的崩跌，又能夠提出什麼樣的說辭？謝謝。

**主席：**請反對方代表回答，回答完後可以再提問。反對方原則上可以有 3 分鐘的回答時間，目前時間持續計算中，請問反對方代表有沒有人要提出說明？

**顏德和董事長：**林律師，我是運鋁鋼鐵負責人顏德和，剛才您提到中國大陸的冷軋產品，從申請書裡頭有看到 2,800 萬噸、400 萬噸的數據，其實這個資料怎麼來的我們都有點存疑。另外，關於裡面的 2,800 萬噸、400 萬噸的部分，因為我們今天比較主要、非常主要的焦點是在 304，但是現在整個大市場，剛才我們總經理也報告過了，這個 304 裡頭含有百分之 8 的鎳，這百分之 8 的鎳大概占了成本 60% 以上，這幾年因為鎳本身受了外國基金的炒作，這幾年鋼廠是苦不堪言，所以這幾年整個大潮流一直從有鎳系的部分(即所謂的 304)，轉到 430 的趨勢，已經沒有鎳系了，這裡頭多出這 400 萬噸，就是這 2,800 萬噸是真的一個事實，多出這 400 萬噸。

其實據我所知道的，中國大陸這幾年 430 的比例，從過去的百分之二十幾，到現在幾個帶頭的鋼廠都已經增加到百分之五十幾以上，而且還一直在往上提升，因為他們本身鎳的產量非常豐富，而且價格基本非常穩定。而鎳這幾年好像在坐雲霄飛車，這些鋼廠非常辛苦，這些鋼廠投資很多錢，但是他們虧在這些鎳礦，這些鎳礦是基金在對賭，所以這裡頭 2,800 萬噸和 400

萬噸的數字，本身可能不一定是焦點。當然我們非常樂意接受大家，因為整個市場是大家一起來維護，我們並不是站在哪一方。這個部分是我這裡的一個回答。

**主席：**接下來請問反對方代表有沒有要提問？

**顏德和董事長：**我是運鋁鋼鐵負責人顏德和，我從公開申請書裡面有看到某些隻字片語，這裡我有 2、3 個問題請教貴方。

第一點，這裡頭的第 2 頁有寫到 4.75 mm 的冷軋，我有看到 1,554 mm 以上的寬度，在座的業者非常多，並不是只有我跟燁聯、唐榮等鋼廠而已，1,554 mm 以上的部分目前燁聯沒有在生產，甚至於過去沒有在生產。我們現在談的是有受到損害的或是有受損害之虞的部分，但是沒有生產的我不知道有什麼損害。這個 1,554 mm 以上的部分，其實這種是很寬的東西，全世界現在有 3 家工廠在生產，它的生產成本要很高、要有特殊用途，如果沒有特殊用途，它的成本很高，買過來光要加工就一個頭兩個大。簡單講，現在燁聯公司所生產的，最大寬度大概在 1,500 多公釐，這裡頭有小部分公差，但這是一個規格、一個規範，1,500 多公釐再上去的 size，就是 2,000 公釐了。我看起來提告方所講的，應該是比較主要在談 1,554 mm 以上的部分，我們業者都知道，這個再上去就是 2,000 公釐了，再來就是 2,400 公釐、2,500 公釐了，這種東西如果沒有特殊用途，買進來根本沒有用，而且到今天為止，臺灣的下游廠商要加工這些設備，我看目前可能沒超出 2、3 家。這種東西買進來沒辦法做到物盡其用、貨暢其流，但是假如有需要的話，譬如說在座有一些製管的管廠，可能他們要做的工業用管，譬如要做到直徑 600 公釐的產品，以圓週率 3.1416 去算，這個板可能就要超過 1,800 公釐以上，它沒有這種寬板，就沒辦法進來。這種東西基本上提告方沒有在生產，所以我們覺得這種東西丟進去是非常不合理的！這是第一個。

第二個，我們在第 2 頁也有看到 1,524 mm BA 跟 1,500 mm BA，如果我沒有記錯的話，燁聯跟唐榮本身應該沒有生產這些東西，是不是未來會生產我們不知道，但是我們現在在敘述的，是產業有受損或是有傾銷的這個說法，是目前、昨天以前基本上應該不存在的東西。這是第二點。

第三點，這裡頭有看到 600 公釐以下的部分，這一塊我剛好稍微懂一點，因為我在國外有一個這種工廠，這種東西是專門在生產高精細的產品，

譬如說我們現在的手機、Notebook 等一些很精細的東西，這些東西是很薄、很精、很有特定性的東西，目前燁聯跟唐榮並沒有在生產這些東西，也就是寬度 600 公釐以下的產品。當然理論上設備是可以生產，不過這個完全沒有經濟效益，這個不是他們應該要做的工作。

我想就這 2、3 個問題，應該是這樣講，我想我打個比方應該無所謂吧？委員？

**主席：**請就相關的重點來發言，其他不相關的或是離題比較遠的，就請你打住，謝謝。

**顏德和董事長：**好，我想大概就這 2、3 點請教貴方，這個不知道是什麼情況？謝謝。

**主席：**我們請反方代表就相關的重點來回答，其他不相關的就可以不用回答；或者是有必要的話，可以提出書面回答。

**林鳳律師：**謝謝主席。我是理律法律事務所林鳳律師，關於規格的問題，除了顏董事長剛才提到的寬度問題，譬如說寬度超過 1,554 mm 的部分，在申請書第 2 頁裡面申請人也說明得非常清楚，因為超過 1,554 mm 寬度的涉案產品，事實上是以簡單的物理裁切，就可以達到符合 1,554 mm 以下的產品要求，而這個裁切本身不需要非常昂貴或是複雜的生產設備或生產流程。以反傾銷調查來說，除了受損害部分之外，當然我們還要兼顧到受損害之虞的部分，姑且不論將來海關執行的困難度如何，如果我們只有針對 1,554 mm 以下的產品來實施反傾銷措施的話，那麼未來可能有超過 1,554 mm 規格以上寬度的產品進到臺灣來。

但是我其實不想要這個案件淪為規格之戰，因為一開始在陳述的時候，反對方有提到包括厚度是多大的，或者是屬於 304 等等的鋼種，但不管是哪一種鋼種、不管是哪一種厚度、不管是哪一種寬度，它所使用的原材是一樣的、它的生產製程是相同的、它的生產設備是一樣的，它的最終用途也是一樣的！在這樣的狀況之下，事實上我們沒有任何的理由可以支持或是讓申請方這邊認為「我們應該把特別的或單一的規格調出來看它在臺灣的市場裡面現在的需求量多不多？是不是值得列為涉案產品？」因為如果單一看某一種規格的話，maybe 它的市場需求本來就不多，譬如說我們找的是厚度 2.0mm，我們如果光挑 2.1mm 這個厚度的涉案產品，那大家也可以來爭執它

的需求量多不多？它是不是值得列為涉案產品？我相信全世界各國現在針對冷軋不銹鋼產品，沒有人是這樣處理的。應該以它在生產製程裡面所使用的原料、製程、設備等等是不是相同，來認定它是不是應該納入所謂涉案貨物的產品範圍裡面；再加上我們在考慮涉案貨物產品的時候，很重要的一部分是在考慮能不能生產跟有沒有生產，這是兩件事情。

剛才反對方也有提到他們現在要把基本的設備從 300 系轉換成 400 系，我想每一個生產商都知道，300 系轉成 400 系 0 這個生產是非常簡單的，the other way around，你要把 400 系再轉成 300 系也是非常簡單的，基本上對於生產不銹鋼的鋼廠來說，這就像吃飯一樣，是任何廠都可以做到的事情。而這跟規格是一樣的道理，今天我沒有做這個規格，可能是因為國內的需求不夠大，或者是國內的 order 還不多，但這並不表示我不能做，也不表示將來在實施反傾銷措施以後，進口的產品不會用這個規格大量進到臺灣，然後施以簡單的加工把它變成我們原來規格的涉案產品，所以在這樣子的考量之下，我想這也是為什麼世界各國在針對不銹鋼產品界定涉案貨物範圍的時候，並沒有人特別去針對它是屬於厚度 2.0、2.1、2.5mm 還是寬度 1,554mm 的這種規格來界定，而是把它認定為以鋼種的部分去做大的分類，我想主要是基於這樣的考慮，謝謝。

**主席：**請問支持方代表有沒有要提問？

**林鳳律師：**我是理律法律事務所林鳳律師，剛才反對方有提到，我們涉案產品有非常大量是經過簡單加工之後轉出口到國外去的，大家都知道臺灣是一個很小的市場，事實上是出口為導向的市場，許多產業不止是只有鋼鐵產業，包括紡織業也是有同樣的情形，大家買了原料以後做成衣服，很大一部分的比重其實是出口的，內銷的市場其實沒有那麼大。如果這樣子的產品，在進口商提供給貿調會的答卷裡面幾乎都提到「涉案產品中進口品跟國產品事實上除了價格之外，沒有其他太大的差別」，換言之，如果可以取得比較便宜的原料，那對於是大家來說，事實上在加工之後出口，也可以賣得比較低的價格；可是因為在出口的時候賣了比較低的價格，當然會引起國外對於臺灣不銹鋼中下游產品反傾銷的控訴。對於過去這些年來，在全世界遇到的這些紛紛逐起的反傾銷措施，來針對中下游產品出口市場的阻絕，我想也聽聽反對方的意見，對於自己中下游產品價格這樣子惡劣的競爭環境，難道你們沒

有痛定思痛過、覺得這不是解決之道嗎？

**主席：**請反對方回答。

**顏德和董事長：**我是運鋁鋼鐵負責人顏德和，抱歉我剛剛沒有聽得很清楚，但是我有聽到可能這個價格惡意或者惡定，當然從剛才我們有很多資料看出來，這幾年整個臺灣裡頭它的產量是成長的，它的出口也是成長的，那所謂惡意跟惡定這個字眼怎麼定義出來，我也不太清楚。我想這些東西還是要有數據，但是剛才我們總經理也報告得很清楚，從我公司來講，我們是很清楚的，過去的燁聯跟唐榮，在座的各位都是我的老長官、很要好的好朋友，他們過去也曾經幫忙我很多、支持我很多，那今天我並不是刻意跟各位站在一起，但是我們結論還是希望這個大家庭未來要慢慢提升，慢慢讓它有一個良性的環境，因為這是整個一個 team、整個一個大家庭，並不是說我們坐在這裡大家彼此在吵架，我想我不是這樣定義，所以這個價格我們本身很清楚，我自己公司都有在管理，進來多少，原則上要出去多少，我們的數據是可以負責的，所以「惡意」這 2 個字眼我不太清楚。

**黃鈺華律師：**我是新時代法律事務所黃律師，其實剛才這個問題我在簡報裡面已經回答，我們這個不銹鋼產業是典型的「兩頭在外」，就是上游跟下游都不在國內，假設今天你認為課徵反傾銷稅措施對你自己是有利的，可是實際上對整體國家利益來講，是削弱國內不銹鋼製品尤其是下游產業的國際競爭力，是不恰當地保護不銹鋼冷軋產業，會對更大範圍、更多就業人數的下游產業以及加工產業造成更大的傷害，對臺灣整體利益不利。而且剛才我們這邊幾位簡報人士都有講到，燁聯鋼鐵公司在定價上面根本不顧下游的問題，而且因為價格常常有很大的波動，我們其實在和我們這一端的消費者訂好約的時候，價格都固定了，你們的盤價是在交貨前 1 個月定價的，定價以後，如果這個月有波動，你們又再定 1 次！再定 2 次、第 3 次！而我們這一端的價格都已經定了，那損失就是我們自己要負責！這種鴨霸的作風，在業界早就讓大家都已經很受不了，所以你今天再提這件事情，我們反而覺得你自己應該要檢討！

**主席：**請問反對方代表有沒有要提問？

**顏德和董事長：**我是運鋁鋼鐵顏德和，我請教貴方，剛才林律師有提到「從我們現在提告的主項 300 系轉 400 系的東西其實是非常簡單」，我想從煉鋼的

製程來說，它基本上是沒有困難、確實是很簡單，這是事實。但是我剛才也報告過了，我們這個產業從上游到二次加工、三次加工，整個產業息息相關，但過程中改變了它的原料、改變了它的習性。二次加工跟三次加工改變了它的製程，這裡頭不是三言兩語，也不是 3 個月、半年可以做得到的，它是整個產業的改變，整個產業的改變，快的話可能 1 年、2 年，慢的話可能 3 年、5 年，這是整個全世界的流通，因為這種東西它是整個產業在調整，所以方向要這樣定，整個目標要這樣定。其實它的戰略思維很清晰，因為這幾年鋼廠對原料痛不欲生，我們都知道。但是這種東西它不轉不行，要轉的話它也非常痛苦。不過轉回去呢，你說明天、下個月、3 個月以後你要跟它訂 304，有沒有那麼容易？其實沒那麼容易。其實我們燁聯包括郭大哥都在這裡，這種東西要轉很快，但是它裡頭.....

原來是要提問喔？不好意思，因為是第 1 次所以我不太懂。我

想大概這樣子，因為我也不懂，這個 300 系轉 400 系的流程沒那麼快。

**主席：**提問了是不是？還是回答了一部分？請澄清一下。

**顏德和董事長：**(在席位上)我想.....

**主席：**現在才提問嗎？還是現在是在回答剛剛的問題？您現在是新的提問嗎？

**顏德威總經理：**現在可以提問嗎？

**主席：**現在才提問？

**顏德和威總經理：**是，現在才提問。

**主席：**OK，請就重點掌控來提問。

**顏德威總經理：**我是運鋁鋼鐵總經理顏德威，我想請問支持方，我們從燁聯公司的年報中可以發現，2011 年有 51.72% 和 2012 年上半年 37.39% 的進貨來源，來自於中國大陸子公司聯眾，燁聯公司 2011 年的年報有如下的敘述：「由於向聯眾購買再製品供燁聯生產，所生產之產品成本，在市場上較具競爭力，故 100 年度供貨比例增減變動頗大，聯眾供貨比例增為 51.72%，當年度(2011 年)超過 30 萬噸的半成品從子公司而來」。如果是這樣，請問：為何貴公司從大陸進口大量成本較低的黑皮當冷軋的原料對產業沒有損害，而下游進口冷軋數量不及原料的 1/3 就有了損害呢？

**主席：**請支持方就前述問題回答，謝謝。

**戴智文協理：**我是燁聯公司營業部協理戴志文，我回答反對方的問題。燁聯進

口熱軋鋼捲的時間，是在我們被中國大陸跟韓國傾銷開始更嚴重的時候，不得不的決定。燁聯進口熱軋鋼捲，基本上對這個產業只有好處而沒有壞處，因為我們關了我們的煉鋼廠跟熱軋廠，我們用我們的損失來支持臺灣下游所有產業的發展，我們沒有因為這樣而得到好處，但是燁聯進口了我們子公司的原料來當我們部分生產的原料，是為了應對中國大陸跟韓國低價傾銷品，也就是我在報告的我們降價、再降、被迫再降，所以我們想盡辦法要去應對這個傾銷，想盡辦法自我進步、自我突破，取得最有競爭力的原料，但是那個競爭力再怎麼大，都不是有能力可以應對傾銷的！這個是我的回答。

**主席：**請問支持方代表有沒有要提問？

**林鳳律師：**我是理律法律事務所林鳳律師，剛才反對方一再地抨擊國內兩家主要生產商(燁聯跟唐榮)，說他們「不顧中下游的死活，價格都自己定」。但是我們從相關的數據去瞭解，101 年的國內內銷價格，生產成本以營業利益不考慮其他費用跟利息費用的狀況之下，生產成本已是 8 萬 7,000 元/噸了，那我們的售價已經降到 8 萬 5,000 元了，換言之，每賣 1 噸就要損失新臺幣 2,500 元，賣得越多虧得越大！我們已經降到虧本在賣了，請問你們覺得還不夠嗎？你們覺得我們還不夠配合你們嗎？我們還不夠想盡辦法去迎合進口品的低價嗎？在這樣的狀況之下，你們還能夠抨擊或指控說國內的 2 家廠商事實上操控國內的價格、事實上是國內價格的領導者？事實上有壟斷、獨斷甚至於宰制國內市場價格的這種狀況嗎？如果我們真的有這個能力，那我們早就把價格調到遠遠高於成本啦，怎麼會有人有這種市場的主宰能力卻把它的價格降到低於成本這種不合理的事情呢？所以我們已經降到沒有獲利的價格了，而進口的價格更低，所以你們到底要怎麼樣才認為國內的產品，事實上是考慮到中下游業者的生存呢？謝謝。

**主席：**請反對方代表回答。

**黃鈺華律師：**我是新時代法律事務所黃鈺華律師，其實你現在問的問題，這個部分的前提事證是不是成立我們覺得有所懷疑，因為在你們自己向報紙披露的消息裡面，2012 年 3 月你們表示「全球不銹鋼市場漸趨平穩，原料價格部分鉻礦略漲而鎳價走弱，整體來看仍是持平」，那表示說其實對於成本部分以及售價部分，真正影響最大的就是鉻跟鎳嘛，你們並沒有提到進口對你們的威脅。另外你們又說「另個重點在於歐美債信風暴仍懸而未決，前景不

太明朗，加上中國大陸調降經濟成長預估，造成市場採購信心不足，影響不銹鋼價格」，所以那個價格的影響是因為剛才講的因素，就是採購信心不足的問題。而在 2012 年 11 月你們又曾經向媒體表示「由於近期不銹鋼之供需已趨平穩，各項原物料價格也不再下跌，而且有低點反彈向上趨勢，該(燁聯)公司考量市場供需已近穩定，因此決定 12 月份不銹鋼價格一律平盤」；另外在本年 1 月份的時候因為貨品價格有好轉現象，所以調漲 1,500 元。所以我們看不出來到底進口對你們有什麼威脅？你們所講的通通都是原料的問題。

另外，你們自己說你們年營收 800 億元，其實這個在市場上是非常可觀的，而且你們自己 2011 年跟 2012 年上半年第 2 季的財報顯示，你們即使有虧損，也是因為你們轉投資到中國大陸的那家工廠所導致，因為剛剛轉投資，所以帳面上會有虧損。所以你們講的前提事實要先證明，才能夠提這種問題，謝謝。

**主席：**請問反對方代表還有沒有人要提問的？

**顏德威總經理：**我是運鋁公司總經理顏德威，我想再請教一個問題。關於申請書上面第 35 頁對國際鎳價的算法，我們覺得有很多偏頗甚至有故意誤導之嫌！我們知道 2011 年鎳價自高點 2 萬 8,000 多元，跌到年底的 1 萬 8,000 元左右，這樣子的劇烈跌幅，在我們這個產業裡面，對大家每個人而言都是非常痛苦的 1 年，由高而低，是非常痛苦的 1 年。但是申請人的資料，卻把 2011 年每噸鎳的價格，標得比 2010 年還要高，我們不能說這個數字是錯的，確實來講 2011 年全年度的鎳價平均是上漲 4.68%，確實這樣也是正確的數字，但是這樣子對我們這個行業裡面的人來講，卻是誤導的一種作用，因為我們的重點是由上而下這樣一個趨勢，才真正是對我們這個行業具有重大意義的、有重大影響的，所以 2011 年由上而下這樣是一個很慘烈跌幅，所有行業裡面的人都是虧損累累的！這個申請書上面甚至還說這樣是一個上漲的年度，因此而據以計算相關的市場影響等等、等等，我們實在對這樣子的做法感到很遺憾，是不是可以請申請人也說明這一點？謝謝。

**主席：**請支持方代表回答。

**林鳳律師：**我是理律法律事務所林鳳律師，現在回答剛才反對方的問題。2011 年跟 2011 年鎳價的價格，我們是根據 Metal Price 所統計的國際鎳價；相對

於國際鎳價，因為鎳價不可諱言的是 300 系不銹鋼產品主要的成本要素，我們所使用的國產品價格，也是用年度的平均，所以在取捨上面來說，我們已經是用一個期間的比較，來顯示出價格本身變化的不合理性。假如反對方有更詳細的資料，當然是可以提供，但是我相信任何一個反傾銷調查裡面，當我們在取捨價格的比較、成本的比較時，勢必要取決於一個區間嘛，如果對它的價格變化覺得用季、半年度或一年度來表示比較合適，那是可以討論的；但是要抨擊說我們的資料是不正確或是有扭曲，我想這個部分顯然是有點太 over 了。

另外，關於價格的變化部分，事實上剛才反對方也有提到在 102 年當燁聯對外表示說「各種的成本、各種的市場環境條件都支持、是平穩的，市場需求也是穩定成長的」，那麼試問：在這樣的狀況之下，為什麼價格是跌的？甚至於跌到比成本還要低呢？國際原料的價格在跌沒有錯，事實上鎳價或鉻價事實上是平穩的，如果假設價格的連動性是完全成正相關的，應該我們國內的售價也不會這樣無限制的崩跌啊！但事實上顯然不是這樣的一個狀況，這一定有一些除了原料之外的因素在裡面，所以在申請書第 35 頁裡面的這個表，事實上凸顯的倒不是原料價格跟國產品價格之間成為什麼樣的完全正相關的關係，而是在凸顯一個事實，那就是：當國內的國產品售價，跟主要的成本要素也就是鎳價，完全呈現一個相反的趨勢的時候，也就是當鎳價是上漲的，可是我們國內的平均價格卻是下跌的時候，那我們就要問自己發生了什麼事嘛！。試圖尋求一個解釋，到底是什麼因素造成本來原料上漲我的價格也應該上漲，可是現在卻不是，呈現相反的趨勢，那一定有除了市場以外的因素，而這個市場以外的因素，當然就是因為進口的低價，導致我必須要 meet 它的價格。我想這個一部分解釋了黃總經理剛剛的質疑：為什麼我們是用年度的方式？我們倒不是在呈現鎳價的趨勢，而是主要在反映鎳價本身的價格走勢，跟國內價格走勢的不合理的地方。

以上這是我們的說明。燁聯公司有另外的說明。

**戴智文協理：**我是燁聯公司營業部協理戴智文，我這裡補充說明一件事。反對方代表黃律師一直在提的部分，就是新聞報導，但是我覺得在陳述一件事情時，我們強調在這個廠裡面是完整，那個新聞報導不應該只取片面，你只取你講的那個部分。當燁聯在市場上因為遭受低價傾銷，因而面臨該漲而降、

該漲而平或是不該降而降的情況，這些部分都沒有提，我覺得就這個部分來講，不應該是這樣子的一個討論形式。報告完畢。

**黃鈺華律師：**請問如果是後來提的問題，但回答的是前一個的問題，那我們可以這樣子嗎？如果是這樣子，那我們也可以這樣子。

**主席：**所有提的問題還有回答的問題，如果有未盡事宜，事實上都可以事後補充。

**黃鈺華律師：**好。

**主席：**所以您認為對方的回答沒有針對您的問題回答，您就把它當做他沒有回答。

**黃鈺華律師：**我的意思是說，我現在在問的時候，他們回答；然後問下一個問題的時候，他們又回答上一個問題，這樣的次序是可以的是不是？

**主席：**當然我們不希望有這樣的情況發生，可是問題是我們也得考量有的時候這個問題可能一時之間沒有辦法回答。

**黃鈺華律師：**好，沒關係。

**主席：**還有另外一個就是，問問題的時候，可能在現場沒有來得及發問的問題，或者是沒有思考到的問題，我們都容許在會後 7 天內提出所有的問題；而提出來的意見，我們也都會給對方，請他們來做一個回覆。我想這一點是整個流程沒辦法完完全全盡如人意的部分，就像我們剛剛講的「提問以 1 分鐘、回答以 3 分鐘為原則」，我們也大概沒辦法掌控得很好，因為我們可能有一些問題要花更多的時間來澄清，既然這是一個很難得的溝通平台，我想這樣的情況也難免會發生。

至於有沒有針對問題來回答，事實上也有很難判斷的地方啦，所以我想這部分可能要兩方的代表都給予一些空間，謝謝。

另外，你如果覺得對方還沒有回答到，你也可以再問，所以我們這邊還有時間可以再相互詢答。

現在輪到支持方代表提問。

**徐文鍵副總經理：**我是燁聯公司營業部徐文鍵，請問反對方的律師關於剛剛提到的新聞稿問題，請問你有沒有看到 2010 年 4 月我們開盤時的新聞稿？以及 2010 年 6 月、7 月及 10 月的新聞稿？在這些新聞稿裡面，我們全部都有說到進口、被傾銷的損害疑慮，待會我把新聞稿傳過來念給大家聽。

主席：這是你的問題嗎？

徐文鍵副總經理：我是在問她有沒有看到這 4 篇新聞稿？為什麼她念的新聞稿是這幾篇，而沒去看這 4 篇新聞稿？

主席：請反對方代表回答。

黃鈺華律師：我是新時代法律事務所黃鈺華律師，對於支持方的行業，也不是專門在注意你們的新聞。但是我剛才提到的這些新聞，確實也是你們提出來的，而且報紙報導以後，你們並沒有提出這些報導是錯誤的糾正。我們剛才講到的是，到底構成你們損害的原因是不是只有一個進口的因素？這個其實牽涉到法律問題，是只考慮到進口的因素？還是說今天的損害還有其他因素？照申請人在申請書上所講的，只要考慮進口因素，這個是不對的！因為現在不管是法律或者是 WTO 國際機構，對於這個的基本見解是「這因果關係是每一個因素都要考慮，包括生產力、庫存、現金流量、轉投資等等，都要考慮」，如果今天把傾銷的因素去除，就可以把產業救起來，那當然政府會做；如果說今天把傾銷因素去除，你們還是不能救起來，那政府為什麼要救你們？所以這些全部的因素都要考量，所以我今天提出的價格跟售價等等的走勢，並不全部都是因為進口的因素，跟原物料有很大的影響。還有就是你們轉投資到底有沒有造成虧損，這個我們剛剛都提出來過。

此外，您剛剛提到產品替代性的問題，因為主席說可以回答，那我現在就做一個回覆。照課徵實施辦法第五條第一項規定「同類貨物是指與進口貨物相同的產品或相同物質所構成具有相同特徵、特性的產品」，所謂產品的相同特徵及特性，我們還是要參考一下 WTO 的見解：「除物理特性之外，產品在市場的競爭關係，包括其用途、替代性以及消費者、購買者的喜好及價格的差異，均顯現其特性的一環」，我們就請問：你這個厚度包山包海、寬度也包山包海，我們剛才已經解釋過，600 公釐以下也就是 60 公分以下，它是做手機那些高附加價值的產品，它的寬度很窄、厚度也非常薄，所以價格也比較貴，那我請問你，你說這有替代性，那做水管的人會不會買這些東西，然後把它一直加厚，然後來做水管呢？不會嘛！他要買那種規格的東西買得到，不需要拿這種規格的東西去加工，拿這種規格的東西去加工只會給自己找麻煩，運費又高、加工費用又高，怎麼有替代性？這種替代性不是你說物理特性這一項考慮因素就夠了！我們現在頭腦都沒那麼簡單，我相信委

員對這個事情也非常瞭解，所以我們希望不管泰國怎麼做、中國大陸怎麼做，我們臺灣一定有自己的作法，因為我們是符合法律的規定，以及市場的看法，不要貽笑大方。這是我的回答，謝謝。

**主席：**請反對方代表提問。

**王必然顧問：**我是紅雲公司顧問王必然，剛剛我在報告的時候提到，申請人在公開版裡面的第 21 頁到第 24 頁，這 2 頁就分別秀出中國大陸跟韓國當地的正常價格，它的代號寫 A，然後也寫到輸入我國臺灣的價格，代號是 B，那中間的傾銷差額是  $A-B$  為 C，它每噸差額達到新臺幣 2 萬 2,000 元以上，這是 2011 年正常價格和輸入我國價格的價差，這 2 萬 2,000 元以上的價差折合美金是 750 美金/噸，而韓國貨正常價格跟輸入我國價格的傾銷差額，折合美金 726 美元/噸。以我們在這個行業的理解，在涉案跟臺灣之間有這麼大的價差存在嗎？假如有這麼大的價差，那我們把它當做一個目標市場，是不是會有很大的利益在裡面？我想就這點請教申請人，請他們把這個數字做一個澄清。

一般來講，我們國際間的貿易，1 噸能夠賺個美金 30 元、50 元就非常困難了，那以臺灣跟韓國之間竟然存在 7 百多元美金的價差，這一點我想請申請人做一個說明。

**主席：**請支持方代表回答。

**林鳳律師：**我是理律法律事務所林鳳律師，關於反傾銷的傾銷差率部分，當然不是貿調會調查的範圍，主要是屬於財政部關務署主管，關務署的長官今天也到場，我想我們所引用的資料、計算的方式、計算的公式，都是根據財政部過去調查反傾銷時計算傾銷差率的作法，至少是就申請書階段所引用而可以被接受的方法。假設出口商認為它沒有這樣的價差，那我們非常歡迎它在後續的調查階段裡面，提供完整的答卷給財政部，讓財政部可以針對傾銷的差率、它有沒有以低於成本價格銷售，在國市場做一個詳細的調查。我簡單回覆到此，因為這不是本次貿調會聽證的一個重點。

**主席：**請問支持方要不要提問？

**戴智文協理：**我是燁聯公司營業部協理戴智文，我在這裡向反對方提 2 個問題，就是反對方在整個敘述之中一直在重複提起的。第一點是關於鋼廠的盤價制定政策，我想要請問反對方，燁聯的盤價制定政策，跟其他國際上與我

們相同規模鋼廠的盤價制定政策，有無重大差異？我想請顏董回答這一點。

第二點，反對方一直在質疑燁聯公司在一段時間內當月盤價異動這件事。我請黃律師回答：中國大陸的太鋼公司在這段期間的盤價制定策，跟燁聯來相比，有沒有重大差異？謝謝。

**主席：**請支持方代表回答。

**黃鈺華律師：**我是新時代法律事務所黃鈺華律師，反對方代表剛才問我們太鋼公司的盤價制定政策跟你們燁聯公司的盤價制定政策有沒有什麼太大的差異，我要先講到你們的制定方式，你承不承認剛才我們所指控的事情？也就是說你們制定價格的時候並沒有去跟下游協商，因為我們買賣應該都是雙方要協商價格，而且大家都要顧慮到各自的生存嘛，可是燁聯公司並沒有顧慮這個，它自己制定價格我們只有接受的份，如果不接受它就不供貨嘛！這個還有得講，反正你價格這麼高我不買也就算了，可是問題是已經下了單、它也接受了，而且盤價也已經公布了，然後到了鎳價一上漲之後它馬上就說它要漲，不漲它就不給你，這樣可以嗎？這樣跟我們法律的要求是有誠信原則嗎？

但是我們太鋼不會這個樣子，我們太鋼非常顧慮下游廠商的問題，因為我們大家都是工作伙伴，我們如果沒有這樣子的好客戶的話，我們也很難生存，所以今天為什麼運鋁這些進口商會轉而跟外國買？就是因為受這個氣受太久了嘛，不想這樣子再被欺壓下去了。

這個部分我不曉得這樣回答你是不是滿意，但是你如果下次要問我，請你先說是要我回答，不然你的問題我沒辦法理解。

**顏德和董事長：**我是運鋁鋼鐵顏德和，當然感謝我們戴協理，剛才您好像指導了 2 個問題，1 個是「燁聯盤價制定的政策跟國際鋼廠有沒有什麼差別」是不是？我不曉得這個話題好像是這樣子是嗎？這個是交代要我回答，那另外 1 個則是跟黃律師有關，就不關我的事了。是「燁聯盤價制定的政策跟國際鋼廠有沒有什麼不一樣的情況」嗎？

很抱歉，我剛剛還不知道徐副總在這裡，真的很不禮貌，沒看到，對不起！對不起！真的這些過去都是我的老長官，我剛才也說了，我們並不是家庭來這裡針鋒相對，希望這個家未來越來越好。

關於盤價的制定政策，我們都清楚，在座的各位，非常多、非常多都是

燁聯的下游，我想我們在座各位都坐在這裡，這些話都是公開的。最少我們現在跟國際鋼廠買東西，價格是可以商量，因為市場很差，你假如長期跟鋼廠他們有一個配合性的話，有些東西它是可以商量的，但是商量不代表這個價格一定要破壞或者要很低，但是我們跟國內這些鋼廠在做，以過去的經驗來講，基本上我剛才也報告過了，我跟委員報告，我過去曾經有一段期間在在燁聯應該是一個相當大的經銷商；在唐榮基本上也一樣，大家感情都還很好。但是後來我們在唐榮這裡，本身他們每一個月要開盤，他們找下游來商量，叫做「有商有量」，最少就是瞭解下游到底怎麼樣，因為這個是下游關係到整個、全部工業、民生，細細麻麻，全部！但是有時候這個衝擊非常、非常大，有時候假如真的成本稍微高一點，有時候可以拖過 2 個月、3 個月，因為我們是長期在做經銷，也跑不掉，可以 2 個月、3 個月大家稍微緩和一下，但是我們沒有表達的機會，也不可能去表達，因為沒有這種空間。過去唐榮是有，我們今天在座的還有幾家冷軋廠，過去在開盤還是有商有量，但是惟獨我們跟燁聯在互動，因為燁聯我們這些長官一般也比較忙，所以可能這種東西，他們自己本身應該定了大概就算數了啦。

這部分我大概就跟協理您這裡回答這樣子，謝謝。

**主席：**反對方代表是不是要提問？

**黃鈺華律師：**我是新時代法律事務所黃鈺華律師，申請人所提的這個申請書上面的數據，都欠缺 2012 年下半年的資料，我們不知道為什麼主管機關沒有諭示它提出。在平衡稅暨反傾銷稅課徵實施辦法第 7 條所規定，申請人必須提供的損害我國產業的資料，包括「申請人及其所代表之產業最近三年生產、銷售之數量與價值、獲利、僱用員工及生產能量之使用等情形；該貨物最近三年之總進口數量與價值、在我國市場之占有率、來自該輸出國之進口數量與價值、對我國同類貨物價格之影響及產業損害之情形，並說明補貼與傾銷與損害之因果關係；申請人必須證明該產業即將建立，且產業之計畫已進行至相當階段」等。而所謂最近三年，顯然是指開始調查前三年，而且應該為有代表性的年度。

這些都是國際上面普遍的看法和見解，而這個調查發動的時間，在財政部跟貿調會所顯示的，因為貿調會是 2013 年 2 月才有公告，依照這個法律的規定，財政部也應該是在 2012 年 12 月就應該已經有進行調查，但之前這

個證據資料都沒有補足，這是我們覺得不太合理的地方。那申請人自己承認說 2008 年因為全球金融風暴，各國包括國內市場在該年度的下年年，景氣均受到嚴重衝擊，市場需求量也均大幅下滑。再者，2007 年下半年起鎳貨大跌，不銹鋼冷軋鋼品價格大跌，原料庫存大幅增加，使國內產業於 2008 年的各項經濟指標，受到全球金融風暴及市場價格大跌的雙重打擊，而遭受嚴重損失，迄 2009 年景氣才開始逐漸復甦。請問依照這個平衡稅暨反傾銷稅的課徵辦法以及 WTO 的見解，認為要有代表性的年度，那 2008 年跟 2009 年既然遭受到這樣子強大的全球金融風暴，以及剛才所述的理由，您認為這 2 年是否可認為有代表性的年度？

**主席：**接下來是要請支持方代表回答，不過我這邊先就本會立場做個澄清。剛剛反對方提出來的一些意見非常對，可是問題是這個資料是很早就送件了，所以在原始的申請資料上面並沒有呈現，而本會已經去文申請方補齊這些資料，這是就上面疑問的澄清。

此外，代表方提出來的一些要求也是很合理的，不過那不是本會的權責，而是財政部的權責，所以我們會把你的意見轉達，所以這部分我想您事後也可以有書面的意見來，我們就轉到那邊去，我想這邊不用再贅述了，謝謝。

現在請支持方回答。

**林鳳律師：**我是理律法務事務所林鳳律師，我想針對黃律師關於初步產業損害調查的資料期間做簡單的回覆。因為根據貿調會 102 年 3 月 18 日的函，已經將產業損害調查期間認定為從 98 年 1 月 1 日到 101 年 12 月 31 日，所以 97 年顯然是 irrelevant，顯然已經跟本案的產業調查期間不相關了，所以我想這個問題不需要予以回覆，事實上回覆也沒有任何必要，我想這個函如果黃律師沒有，可以請貿調會提供，或是到貿調會去閱卷，我想應該都可以明瞭這個事實。

**徐文鍵副總經理：**我是燁聯公司徐文鍵，剛剛對方律師提到燁聯的開盤有半月盤、會改，事實上，請問黃律師，你知不知道這個盤是誰開始的？你剛剛說燁聯的盤有再變半月盤，請問一下這個盤是誰開始的？我幫你回答好了：這是太鋼開始的。

**黃鈺華律師：**我是新時代法律事務所黃鈺華律師，我不需要你回答，因為這個

不是你回答的時間；但是你剛剛說是我講的，錄音帶可以聽看看，我從來沒有講過半月盤這件事情！

**徐文鍵副總經理：**我說「對方」。所以半月盤開盤整個盤價，其實是太鋼開始的，那麼這個開始的時間呢.....

**黃鈺華律師：**要提證據。

**徐文鍵副總經理：**證據都有，在 7 天之內會補，是從 2007 年開始的，燁聯是跟著他們開的。

第二，在新聞稿部分，黃律師你有念新聞稿喔？2012 年的 4 月你又漏掉了一段，那一段新聞稿說「燁聯表示，目前市場供需原料成本與 4 月相差不大，而且油電漲價，當場成本推升，但是受到中國大陸、韓國低價進口品持續衝擊國內市場，決定再次調降 5 月報價，這是連續 3 個月跌價，所以請律師在提新聞稿的時候，也麻煩一下，我們早就在新聞稿裡面提到進口對國內市場的影響。

另外，在國內整個冷軋廠裡面，是有 6 家，不是只有燁聯跟唐榮，也包括東盟、千興、佳發以及遠隆，所以之前燁聯就不可能是 1 家就可以決定價格的，只有 1 家一貫作業廠的，在歐洲德國、芬蘭、瑞典、法國、西班牙都是，在韓國浦項也是，但是就目前整個國內我們講的冷軋廠來講，國內是有 6 家的，謝謝。

**主席：**我們時間已到，那正好也到了一個輪迴，剛剛應該是支持方回覆問題，已經沒有時間再給支持方提問，而支持方也已經回答了問題，所以我們就是一個輪迴的結束，這正好是很公平的，我們開始的時候是由支持方先提問、反對方回答，然後反對方提問、支持方回答。剛剛支持方也已經回答了，所以已經是一個很公平的輪迴。

目前時間已經超過中午 12 時了，我們本來還希望能夠給一個非屬支持方及反對方的其他人有機會來提問，現在也沒有這個時間了，所以我們就要進行下一個議程，這應該是調查工作小組成員的發問。

我們現在就請調查工作小組的成員提問。在發言之前也同樣請您的單位、職稱及名稱報上來，讓我們與會的大眾知道您是哪個單位的代表。

**林素娟專員：**貿調會調查工作小組林素娟提問。我想請問兩方涉案貨物的交貨期限國內外的差異；請進口商跟我們講一下你們從下訂單到交貨的時間；請

國內廠商回應你們開盤價後他們下訂單到你們交貨的時間大概有多長。謝謝。

**主席：**請反對方代表回答這個問題。在座有沒有人要回答？如果在現場沒辦法回答的話，也請在 7 天內回覆。

**黃鈺華律師：**我是新時代法律事務所黃鈺華律師，這個問題我們以書面回覆好不好？因為我們進口商這麼多，我們要問清楚才能回答。

**主席：**OK。請問支持方代表有沒有人要回答？

**黃鈺華律師：**我們想請問這個問題是指「從下訂單到交貨」還是指「從生產到交貨」？就是客戶確認訂單到交貨是不是？

**戴智文協理：**燁聯公司營業部協理戴智文回答。以燁聯來講，有一套很完整、簡捷的產銷制度，這個所有臺灣不銹鋼業者都知道，我這裡講的是事實。第一點，燁聯接到訂單來講，我們每個月分 3 旬交貨，就是上旬、中旬、下旬，上一個月的上旬 10 日前給我們的訂單，我們在下個月 10 日前交運給客戶，我們以往的訂單達成率大概 90%；中旬給我們的訂單，我們在下個月中旬交貨，我們的訂單達成率會高於 90%；下旬給我們的訂單，我們在隔月下旬交貨，我們的訂單達成率趨近於 100%。報告完畢。

**主席：**是。請調查工作小組成員繼續提問。

**林素娟專員：**貿調會工作小組林素娟提問。我想請問有進口中國大陸涉案產品的進口商，因為有提到中國大陸有一種事後補貼——就是「滿千送百」的優惠，我們想請問是不是有這樣的事情？請為我們解釋一下，謝謝。

**黃鈺華律師：**這個部分我相信燁聯公司也有進口它聯眾公司的熱軋鋼，你們的原料熱軋鋼不是在中國大陸擁有一個廠——聯眾公司不是關係企業嗎？那是你們轉投資的，那你們從那邊進口原料進來，是不是也有這個規矩？實際上我們認為這樣的提問，有一點不是事實，我們會用書面回覆。

**主席：**好。接下來請問其他工作小組同仁還有沒有其他問題？

如果沒有的話，那我們可以有一些時間容許與會人員發問。有沒有與會人員要發問？

我們這個「與會人員提問」的範圍，是限制在「對本案產業損害調查相關的法律程序及處理方式等有疑慮，而需要我們調查工作小組來回答」的部分，就是限定在這個範圍之內，不開放其他的提問。

**顏德和董事長：**請問委員我可以講兩句話嗎？可以喔？

**主席：**只就我剛剛說的那個範圍來對我們提出疑問，也就是說，如果對我們工作小組成員在法律程序跟處理方式上面有疑問，請你提出來。謝謝。

**黃鈺華律師：**第一點，我們剛剛已經講過，就是這個申請書上面有很多地方都被蓋住，據我的瞭解，以前我也學習這種壞榜樣，就是把它蓋住，但是貿調會都會跟我講說「要蓋住要提出正當理由，因為那是商業機密才可以蓋住嘛」；那我們看這次很多資料裡面，幾乎全部都是○○，我不曉得我們看這個東西怎麼去做攻防。我覺得這個事情貿調會的小組成員或是委員應該要請它提出它蓋住的正當理由，而不是由我們這邊來提出！因為說實在的，我們這一方的當事人都是第一次被告的經驗很多，他們完全不知道，我也是上禮拜五才被委任的，所以我覺得在瞭解這個資料上面有很大的障礙，這個部分我覺得要公平處理。

第二點，剛才委員有說 2012 年下半年的資料有請它提供，但是我們到現在都不知道這個訊息，所以在這邊我還一直在講這件事情，已經是過時的新聞了！所以就這個部分來講，如果雙方有提供什麼資料的時候，都請告訴我們一下，我們是不是需要去閱卷？如果有需要，我們就會去閱卷。謝謝。

**主席：**您說的第一點，就像我剛剛已經跟您報告過的，除了我們的部分會公平處理外，我們也會轉告財政部，請他們提出充分的資訊，就像您講的，應該要陳述理由。

關於第二點的部分，因為補件的資料可能沒有辦法及時揭露，那就麻煩支持方代表跟反對方代表來閱卷，參閱更新的即時資料，我想是這樣的一個情況。

不曉得還有沒有什麼地方我們可以就「法律程序及處理方式」提供協助、回答、澄清問題的？

**林鳳律師：**我是理律法律事務所林鳳律師，針對申請書公開資料的部分，我們有信心相信本案的揭露程度事實上已經遠高於其他的案件；就我們曾經處理過的反傾銷調查案，包括國外的美國、歐盟，我們事實上揭露的程度已經相當大了，因為有很大一部分的資料是來自公會的統計，而我們把公會的統計認為是公開的資料，所以我們並沒有保密。

而所有凡是被認為機密的資料，是藉由我們自己委任的廠商，在當地蒐

集到的價格或費用的資訊，以及申請方兩家公司所整合的資料，這部分一般認為 by nature 它的性質本身就是一個商業機密，反傾銷調查不是一個透過調查的申請書來窺探他方商業機密的機會，而是只要能夠給予它適當理解申請書的資料即足，所以我們在申請書裡面就機密的資料部分，我們事實上也提供了 index，讓它能夠瞭解這個趨勢，我們相信整個揭露的程度已經非常詳盡了，所以這個部分當然反對方可以提供它的書面申請，我只是藉這個機會跟他們解釋一下，我們並沒有把大部分的資料都視為機密，而且就機密的資料部分，我們事實上也認為有它的必要性，也提供了指數的參考依據。謝謝。

**主席：**就綜合的情況來看，我們容許各個方面或各個與會人員有不同的主觀判斷，我們覺得主觀判斷是存在的；而反對方跟支持方的主觀判斷有差異的話，我們相信主管機關的能力，剛剛提出來的事項，我相信本會及財政部會就申請的意見或者是提出的意見，要求另一方提出合理的回答。如果事先的釐清或判定，使某一方認為造成不公平的現象，我想這部分它應該是可以做一個事後的補救措施。所以我想這個在 7 天之內，應該都還可以有一個補救的措施。

喔！對不起！這次跟以前不一樣，這一次是 6 天，大概是涉及到假日的問題，以往的慣例都是 7 天，這一次不好意思，就麻煩大家辛苦一點，趕在 6 天之內。

基本上，我想與會人員的發問是不是到此結束？還有沒有哪位與會人士要對工作小組的法律程序還有處理方式有所疑義？剛剛講的 6 天是包括星期假日在內。

**在場人士：**幾月幾日？

**主席：**不是，不是，我們是說 6 天之內。

**在場人士：**那是幾月幾日？

**主席：**4 月 1 日，6 天後就是本年的 4 月 1 日(星期一)。那就是麻煩大家可能辛苦一點，就是星期一就要提出來。

我不曉得與會人員還有沒有哪位要發問？如果沒有，那我們議程的第四部分「與會人員提問」就到此結束。

我們這次聽證會的主要目的，是提供案件的當事人及其他利害關係人陳

述意見、提出證據的一個機會，著重於案件事實的發掘，聽證中不對案件實體加以判斷或做出任何決定。本次聽證後本會將綜合書面調查、實地調查及聽證所發掘的事實，對案件做成最正確、最妥善的決定；若未能提供具體事證資料，本會將依據法令進行合理的推估或判斷證據力，再加以斟酌辦理。這是我們這一次聽證會的主要目的。

我們聽到各方面的意見以後，我們在現場不做任何的結論，如果有任何要補充的意見，或者是要提問還是補充證據的，請於會後6日內(即本年4月1日星期一)前儘速以傳真、電郵、郵寄或親送本會，以利於調查時限許可下納為參考，所以這是有時限的。聽證發言人員請於會後8日(即本年4月3日星期三以前)上午9時至下午5時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；未至本會簽名或蓋章確認者，視同認可本會聽證紀錄。

請問這樣大家是不是都清楚了？如果都清楚的話，那我們今天就謝謝大家撥冗參加這個聽證會，我們會議到此散會，謝謝。

**散會(12時15分)**