

「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」產業損害最後調查聽證

## 程序會議紀錄

時間：102 年 12 月 24 日上午 8 時 30 分

地點：臺北國際會議中心 101C 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」產業損害最後調查聽證  
程序會議紀錄**

主持人（貿調會劉必成組長）：因為今天下雨，外面交通狀況不是很好，所以我們稍晚一點再開始。

我們現在開始進行今天有關「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」產業損害最後調查的聽證程序會議。

我首先說明法令依據，根據「平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法」第 22 條以及「貨品進口救濟案件處理辦法」第 15 條的規定，本會即貿調會，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。

接下來提出有關文書及證據部分，若發言者備有書面意見及補充資料而沒有事先向本會提出且尚未放置於會場指定地點就是外面的報到處，請即刻簽名或蓋章後置於指定地點。

第三，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、事先登記發言者的發言順序：

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的先後，請各團體到時候排定發言順序。

事先登記發言並支持本案的團體，總共有 6 位：

發言人	所屬單位	職稱
張仲傑	唐榮鐵工廠股份有限公司	理事長
潘永山	唐榮鐵工廠股份有限公司	代理副總經理
戴智文	燐聯鋼鐵股份有限公司	協理
林 鳳	理律法律事務所	律師

林致珣	理律法律事務所	律師
邱碧英	中華民國全國工業總會	組長

事先登記發言並反對本案的團體，總共也有 6 位：

發言人	所屬單位	職稱
金怜實	駐台北韓國代表部	政務經濟組長
Jang Jeong Hyuk	韓國鋼鐵協會國際協力組	Manager
蕭憲文	萬國法律事務所	律師
柴志勇	山西太鋼不銹鋼股份有限公司	副總經理
黃鈺華	新時代法律事務所	律師
楊耀淇	嘉發實業	經理

剛剛提到這些登記發言的團體，支持本案的 6 位，反對本案的也是 6 位，所以我們安排兩方各有 60 分鐘之發言時間。等一下各個發言者的實際發言時間請自行分配，而在每人所分配時間結束前 2 分鐘會有訊號提醒發言代表（鈴響一聲並且高舉手勢，請工作人員示範）；另外，在發言時間結束的時候也會有訊號提醒發言代表（鈴響 2 聲並且高舉手勢示意，請工作人員示範）。

這時候就請停止發言，我們分配予每人的發言時間，登記發言者跟他的代理人的發言時間可以自行決定，還有同一團體內的發言者如果發言時間沒有使用完畢的，可以讓予他指定的其他人。

以上就是程序會議的規則，不知道各位有沒有問題？如果沒有問題，接下來就請支持方以及反對方的團體，剛剛登記發言的各 6 位，請你們分配一下發言時間。等一下我會再做詢問，確定各發言人的發言時間，謝謝。

不知道正反兩方團體的發言時間分配好了沒？如果分配好了，是不是可以先詢問支持本案團體的發言順序與分配時間？

**林鳳律師：**主席，首先向主席更正一下，支持方這邊發言的人數是 5 位，理律法律事務所只有我個人林鳳發言。我們的發言順序以及發言時間的分配如下：是根據發言的順序來做一個報告，首先是唐榮的潘副總，5

分鐘；接下來是燁聯的代表戴智文協理，15 分鐘；再來是唐榮工會的張理事長，10 分鐘；接續是工總的邱碧英組長，5 分鐘；最後是我個人理律法律事務所林鳳，30 分鐘，合計是 60 分鐘，謝謝。

主持人：剛剛說明的加總起來是 55 分鐘...

林鳳律師：那應該是我的部分 25 分鐘。

主持人：25 分鐘。接下來請教反對本案團體的發言順序跟時間分配。

蕭憲文律師：今天嘉發實業楊經理好像還沒有到場。我們這邊的時間順序是：第一位是山西太鋼的柴副總，他是 20 分鐘；再來新時代的黃律師 10 分鐘；再來是我們萬國的蕭律師 15 分鐘；再來是韓國鋼鐵協會的也是差不多 5 分鐘；另外一位就是我們的代表也是 5 分鐘，最後就是嘉發實業的 5 分鐘。

主持人：程序會議我現在跟雙方確認一下我們登記的發言時間分配有沒有錯誤。支持本案團體方面，第一位是唐榮鐵工廠股份有限公司潘永山副總，時間是 5 分鐘；第二位是燁聯鋼鐵股份有限公司戴智文協理，時間是 15 分鐘；第三位是唐榮鐵工廠股份有限公司張仲傑理事長，時間是 10 分鐘；第四位是中華民國全國工業總會邱碧英組長，時間是 5 分鐘；第五位是理律法律事務所林鳳律師，時間是 25 分鐘。不知支持本案團體方面是否正確？（是）。

在反對本案團體方面，第一位是山西太鋼不銹鋼股份有限公司柴志勇副總，時間是 20 分鐘；第二位是新時代法律事務所黃鈺華律師，時間是 10 分鐘；第三位是萬國法律事務所蕭憲文律師，時間是 15 分鐘；第四位是韓國鋼鐵協會國際協力組 Jang Jeong Hyuk Manager，時間是 5 分鐘；第五位是駐台北韓國代表部金怜實組長，時間是 5 分鐘；第六位是嘉發實業楊耀淇經理，時間是 5 分鐘。請問反對本案團體方面是否正確？（是）。

等一下我們在今天正式會議開始後，各位在陳述意見的時間，就會照這樣子的發言時間分配發言。在程序會議結束前，最後要提醒等一下在聽證的時候，除了在意見陳述的時候，主席會照這樣子的發言順序請各位發言之外，接下來我們會有一個交叉詢答的時間，因為交叉詢答可能不限於這些登記發言者，所以到時候請務必要說明自己的單位、職稱及姓名，以方便我們記錄，程序會議至此結束，謝謝。

「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  
害最後調查聽證

## 聽證紀錄

時間：102年12月24日上午9時

地點：臺北國際會議中心 101C 室

臺北市信義路5段1號

「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」產業損害最後調查聽證紀錄

壹、時間：102年12月24日上午9時

貳、地點：臺北國際會議中心101C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）：

燁聯鋼鐵股份有限公司

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

唐榮鐵工廠股份有限公司

張仲傑、劉家進、程明守、黃鴻都、  
鄭明正、潘永山、張懷陸、黃銘恭、  
曾輝文、劉岳前、侯金生、蔡榮華、  
林俊吉、劉志敏、黃國松、蓋台忠、  
李丹旻、何青蓉、張群正、林郁、  
薛仲祐

理律法律事務所

林鳳、林致珣

遠龍不銹鋼股份有限公司

李建興、林鼎翔

嘉發實業

楊耀淇、丁柏森

華新麗華（股）公司

陳鏡全、黃耀弘、黃柳紫、鄭博謙

中華民國全國工業總會

邱碧英、顏維震

中貿國際股份有限公司

吳淑華

隆安工業有限公司

林煌隆、林鴻安

大才不銹鋼股份有限公司

李清標、陳慧君、李志堅

鼎弘金屬科技股份有限公司

康啟文、時嘉謙、彭冠傑

彰源企業股份有限公司

楊霏基

允強實業股份有限公司

許明鑫、陳明裕

昱龍不銹鋼股份有限公司

蕭仕奇

裕笙工業股份有限公司

王泰元、黃瑞呈

新鋼工業股份有限公司

林家弘

力春實業股份有限公司

林耀泉

美亞鋼管廠股份有限公司

林茂生

裕挺工業股份有限公司

黃瑞裕、黃筱琄

運錫鋼鐵股份有限公司

顏德和、顏德威、顏博堅、牟美春

蘇哲弘、王冠文、吳慧琪、張玉瀟

朱培誠

紅雲國際股份有限公司	王必然
世華金屬科技股份有限公司	葉俊賢
曉星股份有限公司	張朝璋
韓商大宇國貿股份有限公司	曲壽吉、郭婕妤
山西太鋼不銹鋼股份有限公司	柴志勇、張浩
北京市中倫律師事務所	蒲凌塵、劉建偉
新時代法律事務所	黃鈺華
萬國法律事務所	翁乙仙、蕭憲文
POSCO	Miseon Kim
韓國鋼鐵協會國際協力組	Jang Jeong Hyuk
駐台北韓國代表部	崔龍鎮、金伶實、盧開朗
毅鋁金屬股份有限公司	李昀彥、李昭麟
有益鋼鐵股份有限公司	劉建良
燁茂實業股份有限公司	曾彥雄、王則琮、許祺祥
中龍鋼鐵	紀孟嘉、張鴻卿
太普高精密影像股份有限公司	陳柏勳、林景明、楊仲慧、沈家達
	周寶明、黃旭光
台塑公司	許煥奇、林赫廣、徐亦昕
經濟部貿易調查委員會調查組	謝文真、翁永和、阮全和、劉必成
	張碧鳳、許承賢、郭妙蓉、蔡佳雯
	林素娟、陳育慧、黃如雲、劉建宏
	高金鈴
經濟部貿易局	詹勇銘
財政部關務署	蔡佳靜、黃雅玲、陳雅音
財團法人金屬工業研究發展中心	林偉凱
結進材料科技股份有限公司	曾美惠
佳施際株式會社台北分公司	許晏紋
傑期企業股份有限公司	蔡西昌
建鋁實業股份有限公司	吳正統、張昭熙
臺灣鋼鐵工業同業公會	沈錦全
陽明公司	陳維利

## 伍、聽證內容

### 聽證程序開始

**主席（謝文真委員）：**在座的各位，我們現在就開始進行聽證相關的事宜，我們現在聽證開始。首先容我自我介紹，我是本會的委員，輪按順序擔任本案的督導委員，在我的右手邊是我們的協同督導委員，再來是我們阮代執行秘書，左手邊是我們調查工作小組的調查組長劉組

長，現在開始進行聽證事宜。

首先我要說明這個損害調查聽證的緣起：第一點，是因為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。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。

案經本會 102 年 4 月 12 日於第 78 次委員會議決議產業損害初步認定成立，嗣經財政部於 102 年 8 月 13 日公告初步認定中國大陸及韓國涉案廠商有傾銷情事，並自 8 月 15 日起臨時課徵反傾銷稅，該部於 102 年 11 月 21 日公告傾銷最終認定結果傾銷差率，分別為：中國大陸 20.18%~38.11%，韓國 26.53%~37.65%。

經濟部於接獲財政部最後認定中國大陸及韓國涉案廠商有傾銷事實之通知翌日，即 102 年 11 月 22 日展開產業損害最後調查，爰依據「平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法」第 14 條、第 19 條及第 22 條規定，本會除函請當事人及其他利害關係人提供相關資料外，為便利當事人與其他利害關係人能充分表達立場及提供意見，並蒐集案件對國家整體經濟利益影響之相關資訊，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，與會的各位是否能將手機關機包括我自己在內。謝謝。

**劉必成組長：**我以下的說明，各位可以參考本會的聽證須知：

- 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、聽證目的是為聽取各方意見，現場不作任何結論。
- 六、本會均詳實記錄與會者之發言內容，並納入產業損害最後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，請在本會指定區域四周於聽證開始後 10 分鐘內完成。
- 八、事先登記而不能與會之當事人，得委請其代理人陳述意見，不過剛剛之前程序會議的時候，各事先登記發言者都有出席，這邊就不宣讀這項注意事項。
- 九、與會代表發言提及本會時，可使用簡稱「貿調會」。
- 十、與會代表於陳述意見前，除了按事先排列順序外，在相互詢答的發



言前請說明單位、職稱及姓名，俾利本會進行錄音及記錄，以上報告。

**主席：**最後要強調的是本次聽證的發言重點：第一，對本會 102 年 12 月 16 日揭露之產業損害調查資料表示修正的意見。第二，為本案產業損害之有無及損害與傾銷間之因果關係。第三，為本案對國家整體經濟利益影響的意見。現在開始進行聽證程序，聽證主要分四部分進行，第一部分是意見陳述，第二部分是相互詢答，第三是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，請調查組劉組長再說明有關意見陳述之進行方式。

**劉必成組長：**依據剛剛聽證前程序會議排定的意見陳述順序是：支持本案的團體，第一位是唐榮鐵工廠公司的潘永山副總，時間為 5 分鐘；第二位是燁聯鋼鐵公司的戴智文協理，時間為 15 分鐘；第三位是唐榮鐵工廠公司的張仲傑理事長，時間為 10 分鐘；第四位是中華民國全國工業總會的邱碧英組長，時間為 5 分鐘；第五位是理律法律事務所的林鳳律師，時間為 25 分鐘。

在反對本案團體方面，第一位是山西太鋼不銹鋼股份有限公司的柴志勇副總，時間為 20 分鐘；第二位是新時代法律事務所的黃鈺華律師，時間為 10 分鐘；第三位是萬國法律事務所的蕭憲文律師，時間為 15 分鐘；第四位是韓國鋼鐵協會國際協力組的

Jang Jeong Hyuk Manager，時間為 5 分鐘；第五位是駐台北韓國代表部的金伶實組長，時間為 5 分鐘；第六位是嘉發實業的楊耀淇經理，時間為 5 分鐘。這一部分就是等一下意見陳述的順序，以上報告。

**主席：**現在開始進行意見陳述，首先請支持本案方的代表開始陳述，第一位是唐榮鐵工廠股份有限公司潘永山代理副總經理，時間為 5 分鐘，請把握時間。

**潘永山代理副總經理：**各位同業先進大家好，我是唐榮鐵工廠股份有限公司業務部門的副總經理潘永山。首先很感謝相關單位正視臺灣不銹鋼產業目前所面臨到的困境，臺灣不銹鋼產業的發展配合政府產業政策的規劃不斷成長茁壯至今已 41 年。我國更因為經濟之成長、生活品質之提昇，對不銹鋼的需求亦與日俱增，因此設立不銹鋼的上游煉鋼及軋鋼工廠，以促進我國不銹鋼產業的健全發展。

然而，不銹鋼的市場在近幾年來因中國大陸不銹鋼產業的快速崛起大量的擴產，市場需求卻自 2011 年起趨緩的情況之下產生了供過於求的現象。根據相關的報導指出，韓國於 2012 年之過剩產能已達 100 萬公噸，中國大陸預計於 2015 年將更有高達 400 萬公噸的過剩產能，

中國大陸及韓國的不銹鋼生產商為了積極去化多餘的產能，事實上已陸續招致各國紛紛對其祭出貿易救濟的措施，使其將目前為零關稅的我國市場列為最重要的去化市場之一，申請書中亦已提供資料說明，中國大陸方面表示他們仍將維持出口價格之低利潤的情況。

有鑑於此，我國不銹鋼產業之經營將更顯得艱困，各國生產商積極拓展海外市場本無可厚非，但其若以低價傾銷方式出口並因此損害我國不銹鋼的產業，進一步造成我國不銹鋼產業面臨生存的危機，降價求售虧本經營，則對國內不銹鋼產業必定遭受重大的損害，難以存繫。

今年 8 月起，財政部已對中、韓課徵臨時反傾銷稅，國產品價格已較平穩，不再無限制下跌至低於變動成本價格求售，雖然仍處於虧損的狀況，但已趨緩，不再是鉅額的虧損。這對任何一個想要永續經營的企業或產業而言，都相當重要，也是最基本的。顯見對中國大陸及韓國傾銷進口品課徵反傾銷稅對我國不銹鋼產業而言已刻不容緩，再次感謝 貴會對於我們的主張予以審慎的查證及評估。

**主席：**好，我們時間已經到了。

**潘永山代理副總經理：**我們並懇求 貴會對中國大陸及韓國做出有產業損害之最終決定，給臺灣不銹鋼產業一個繼續生存的機會，感謝各位長官。

**主席：**我們進行第 2 位的是燁聯鋼鐵公司戴智文協理發言，時間為 15 分鐘，謝謝。

**戴智文協理：**主席、各位委員、各位承辦人員、各位先進、各位朋友，大家好，我是燁聯鋼鐵公司營業部協理戴智文。我今日要陳述的主題是本案成立有利產業發展及國家整體經濟利益，今天我預計分兩大部分來敘述，第一部分從臨時課徵反傾銷稅後臺灣出口數量逆勢增長，第二部分臺灣早已具備全面充足且完整的不銹鋼冷軋生產供應量。

我將從課徵臨時反傾銷稅後臺灣出口數量逆勢增長談起。首先我想告訴大家，低價進口鋼品並不等於國際競爭力。這張表記錄了臺灣 11 年來每年不銹鋼涉案產品的出口數量，從 2003 年到 2013 年。我首先想要請各位記住一個數字就是一年 35 萬噸的數字，大概就是臺灣每年出口的低標，不管這十幾年來市場景氣的狀況為何，臺灣一直有每年有 35 萬噸的出口實力，所以由這張表我們知道臺灣產品出口數量從 2003 年以來是以長期維持在每年 35 萬噸以上的出口水平，這個不需要低價原料或低價傾銷料的進口到臺灣，臺灣每年長期以來就一直有這個實力，所以證明臺灣產品是具國際行銷力與競爭力的。

另外我想請各位看一件很有趣的事情，2012 年與 2013 年。2013 年我們課徵反傾銷稅後，出口數量不僅大於 35 萬噸，且遠大於 35 萬噸，而且比我們受傷害時候的 2012 年出口數量還要多，也就是說，沒有低價進口鋼品就沒有國際競爭力這件事，顯然對臺灣來講是一件無稽之談、混淆視聽之說。

本案課徵臨時反傾銷稅有利於整體產業發展，我舉這張表是要分析近 3 年來進出口數量的變化，我們看到 2013 年是我們提出本案並課徵臨時反傾銷稅的一年，進口數量是減少的，但出口數量是比 2012 年增加的，2012 年進口數量是近 4 年的最高，但出口數量是近 4 年最低。2013 年出口數量是近 4 年的最低，但出口數量比 2012 年高很多的。所以我們發現 2013 年 8 月 15 日課徵臨時反傾銷稅之後，臺灣在進口減、出口增就代表國產品的銷售是增加的、產能利用率是提昇的，所以說課徵反傾銷稅對臺灣整體產業經營是有利的。

這裡我要說明的是，MIT 廣受國際肯定及信賴，這張表為臺灣 2013 年 1 月到 10 月的出口數量表，有一個背景資料是 2012 年的月均量大概是一個月 35,000 噸。後面這三個紅色的代表是，2013 年課徵臨時反傾銷稅之後，中國大陸跟韓國的低價原料沒有辦法進來臺灣，但臺灣每月出口數量反而是都在增加的，這清楚的告訴我們臺灣製品已成為國際賣點。之前不問中下游加工廠以進口品混充國產品出口的作法，在課稅之後確定臺灣出口商賣的都是 MIT 產品，杜絕混充不實的疑慮後出口量反而逆勢大增。所以僅有低價在臺灣是行不通的，MIT 產品要有價值跟魅力，一定要兼具品質、誠信及價格公道，這三者是缺一不可的。

再來我想跟各位報告，臺灣早已具備全面充足且完整的不銹鋼冷軋生產供應量。目前臺灣有嘉發、千興、東盟、華新麗華、結進、燁聯、唐榮及遠龍等 8 家軋鋼業者，總計擁有 22 台的冷軋機。我預估一年的產能有 155 萬噸的冷軋產能，因此我想跟主席和各位委員報告，由這張表看到我們應該可以相信臺灣冷軋產品完全可以自給自足的。那麼多的同業廠商、那麼多的軋延機、那麼多的年產量，這種市場根本無法去壟斷它，這種市場我再強調它根本是沒有辦法有一個人可以去壟斷它的市場。

陸、韓傾銷之後臺灣不銹鋼業者多數是虧損的，這張表我也是舉了 11 年來，我們不管市場的狀況、國際情勢怎樣，這些因素我都排除。這條線是傾銷前後的分野，傾銷之前臺灣業者在這張表看起來有一個結論是大家都一起賺錢，而且獲利的能力都很好。2003 年起在傾

銷之前大家都一起賺錢，惟一虧錢的是在國際金融海嘯大家都一起虧錢，但是過了之後，大家很快又恢復賺錢了。

傾銷之後，從這張表我們都知道一個企業如果是在虧損經營，它對股東和員工是不利的，基本上這種企業是對不起股東跟員工的，但在陸韓傾銷之後，我們看到多數的企業都虧損，虧損的金額是比賺錢的金額多的，而且是年年的虧損。這種情況如果沒有辦法儘速改善，不銹鋼業者真的會有活不下去的問題，這些問題是一個嚴肅的議題，沒有任何一個公司可以承載長期虧損而能活下去的。

最後我將用以下 4 點作為我今天陳述的結論：第 1 點，陸韓傾銷不僅對國內產業造成傷害更拖累了臺灣外銷市場，我想大家都應該清楚今年以來臺灣又被巴西、土耳其、越南提出傾銷控訴或是課徵傾銷稅，這個大家應該都是清楚的。但我們目前的狀況是已經到了所有臺灣廠商都全部減產的情況，沒有一個廠商能全產的，8 間冷軋鋼業者都減產，這種情況如果沒有辦法積極改善而且虧損繼續下去，終將有人會陸續關廠。

第 2 點，很現實的告訴我們中國大陸跟韓國現在是有 500 萬噸的過剩產能在那裡，這兩個地區一味的追求全產能的生產，因此我們不得不在這裡呼籲不要讓臺灣成為中國大陸、韓國產能嚴重過剩的傾銷地。

第 3 點，從課徵臨時反傾銷稅後，臺灣有一個清楚的結論是進口減少、出口增加，也就是說臺灣的自產是增加的。自產增加表示產能利用率是提昇的，對員工尤其是勞工來講是好的，因此得以證明，課徵反傾銷稅對不銹鋼業及國家整體經濟發展是有利的。

第 4 點，只要維護國內基礎產業的合理經營環境，一定就可以保障臺灣的就業、促進整體經濟發展。我真的再次呼籲千萬不要被逼走到上游關廠、中下游淪為陸、韓加工廠的絕境。以上報告，敬請指教，謝謝。

**主席：**接下來請中華民國全國工業總會邱碧英組長發言，發言時間為 5 分鐘。

**劉必成組長：**依序輪由張理事長報告。

**主席：**應由張理事長先報告，謝謝糾正。請唐榮鐵工廠股份有限公司張仲傑理事長發言，發言時間為 10 分鐘，謝謝。

**張仲傑理事長：**主席、各位委員、各位長官、各位同業先進，大家好，我是唐榮公司工會理事長張仲傑。很高興有這個機會能在這裡表達一位不銹鋼產業資深員工的心聲。相信各位明白，身為勞工只能靠自己

的勞力求得溫飽，但現在靠勞力想努力工作可能也沒有機會。因為沒有工作做，還得靠政府的德政與國際大環境的配合，勞工這碗飯要捧得穩，否則只能羞愧於家人、靠朋友的援助以及政府的失業救濟金來協助，這對一個人的尊嚴是多麼無情的踐踏與羞辱。

最近幾年臺灣不銹鋼產業的發展，因為陸韓兩國貨品的傾銷導致國內煉鋼設備的閒置、生產稼動力降低、固定成本居高不下。公司為了應付傾銷貨低價的競爭、減少損失只好認賠銷售，公司不賺錢也使得勞工的薪資停滯，不升反降，跟不上物價膨脹，甚至公司為了降低人事成本遇缺不補、裁減人力，這些作法使得勞工的經濟生活越來越困苦，明天的希望越來越渺茫。

臺灣的不銹鋼產業已有將近 40 年的發展，培養了許多優秀的人才，臺灣不銹鋼產業在這群人的共同努力之下已經擁有穩定優良的品質，以專業的勞工素質能力讓 MIT 變成了品質保證，熟練的技術能力也可以說是臺灣不銹鋼產業競爭的最佳後盾，如果因為陸、韓便宜的產品傾銷臺灣，而導致臺灣不銹鋼產業的沒落，這對 40 年來默默在煉鋼廠辛勤付出的勞工是情何以堪！

然而，自 2010 年下半年以來，唐榮公司因為陸韓產品低價傾銷臺灣，公司的營運狀況陷於不穩定及嚴重虧損，這與中國大陸不銹鋼產業近年來快速崛起、大量的過剩產能傾銷到臺灣，是有直接的關係。

為了生存、為了訂單，公司的銷售價格屢創新低、賠錢也都賣，因此資方百般要求縮減勞工的待遇與福利，員工怨聲四起，勞資糾紛層出不窮，公司經營會議常常因為勞資雙方爭執不下最後也都不歡而散。但綜觀事實，經營部門的也希望努力讓公司的營運能夠好轉，現場的同仁也很努力的在打拼，雖然整體的經濟環境不好，公司這些年實在也不應該年年的虧損。

看看臺灣一年內需 300 系產品約 60 萬噸，但中國大陸及韓國 2011 年一年進口的市占率成長將近有百分之二十，這就是造成臺灣不銹鋼產業嚴重損害的原因。

各位長官，公司虧損經營、員工基本工作權受到威脅、勞工工作權的不穩定、基本生活差，是直接影響社會問題的主要原因之一。這絕不是在危言聳聽，就在前陣子，我們公司的獨立董事還認為公司虧損沒有賺錢、乾脆關廠。獨立董事將這把大刀直接無情的砍向勞工、影響勞工的工作權，實在辜負長期以來信賴公司、為公司努力付出的員工。

我看報導，中國大陸多家的鋼廠因供過於求而造成本業的虧損，

如果深入瞭解其中的原因，中國大陸盲目的擴建、產量過剩、低價廝殺，導致無利可圖，這大概是這裡面最主要的原因。

與中國大陸市場相比較，臺灣不銹鋼的市場小，他們只要進口幾千噸過來，就足以讓整個價格崩盤。而今中國大陸跟韓國過度擴張的結果，產量過剩超過 500 萬公噸，是臺灣整體產能的 3 倍，臺灣市場當然無法承受。

我今天代表唐榮公司工會來這裡，想請各位委員瞭解臺灣不銹鋼產業的經營困境，主要是因為陸、韓低價傾銷，自從 8 月份課徵臨時反傾銷稅後，本公司的銷售量立刻較同年前幾個月增加 5~6 千噸，這就是很明顯的證明。

低價傾銷嚴重破壞產業秩序、違反市場行為，是一種不公平的競爭。但有人或許會說，中國大陸的成本比較低，因為他們用比較低廉的紅土鎳煉鋼，但用紅土鎳冶煉不銹鋼，卻是與先進國家的環保政策與要求背道而馳。例如，以內含量百分之 2 的紅土鎳冶煉 1 噸含量 8 % 的 304 鋼種，就會使用到 4 噸以上的紅土鎳，年產量 300 萬噸 304 鋼種，就會挖出至少 1,200 萬噸的紅土，這些有毒的廢土又倒到哪裡？大家想想，所產生的 1,00 多萬噸有害廢土都到哪裡去了呢？這種犧牲地球環保的冶煉方式還要持續多久？

事實上，中國大陸對於紅土鎳煉成的鎳生鐵，出口時還課徵了百分之二十五的出口稅，就是希望以破壞環境做為代價所換來的便宜原料能夠多多用在中國大陸市場，盡量不要出口，而這種犧牲環保的作法，對我們國家人民是最好的嗎？所以我們經濟部工業局不同意臺灣用紅土鎳冶煉鎳鐵。為了保護這塊土地、為了環保，我們也都願意配合，在座的是產業界的菁英，做生意本來就是以賺錢為目的。可是各位想想，如果產業以危害環境、犧牲環保來獲取利益，嚴重破壞地球的生存環境，根本失去做生意應有的良知，更不是你我所樂見的。況且，陸韓產品競爭力追究根本的原因，就是透過傾銷的方式用便宜兩三成的價格賣到臺灣，這點已經由財政部調查確認，陸韓傾銷把大量的產品賣到我國，造成我們嚴重虧損，這才是本案的重點。

總之，不銹鋼廠的勞工是陸韓傾銷最直接、無知的受害者，因此我以身為勞工的一份子，期盼主管機關能即時作為，對陸韓課徵反傾銷稅，遏止他們將過剩產能傾銷到臺灣，以拯救不銹鋼產業、拯救投身於這個產業的眾多基層勞工，以免重創臺灣的經濟發展及人民的就業率，謝謝。

**主席：**接下來我們請中華民國全國工業總會邱碧英組長發言，5 分鐘，

謝謝。

**邱碧英組長：**主席、委員、阮代執座、劉組長、各位長官，各位業界先進，大家早安，我是中華民國全國工業總會代表邱碧英。今天在這邊表示三點意見：第一，鋼鐵產業是工業之母。第二，評估產業損害應該要考慮市場及產業特性。第三，反傾銷稅之課徵，它其實最可以直接保護國內產業免於受到國外的不公平貿易競爭。

首先我們大家都知道，鋼鐵產業對於國家基礎與民生工業的重要性，這是無庸置疑的。它除了是國內公共工程及民間投資的重要支柱之外，也是金屬製品、機械、汽機車、家電、造船及資訊電子這些重要產業的重要上游原料，由於鋼鐵產業建廠的時間非常的長，設備技術要求也非常嚴格、非常精良，資本支出非常大、人力需求很高，卻是回收很慢的一個產業。

以財務的觀點來看，它絕對是一個高投資、低報酬的產業。既然它是一個高投資、低報酬的產業，為什麼每個國家從來不吝嗇對它保持高度的關注？為什麼美國與歐盟對於鋼鐵產業的照顧，大家都看得到？我想答案非常清楚。因為鋼鐵是各行各業發展所不能欠缺的基礎工業，更是任何一個工業國家所不可或缺的重要產業。

第二個要向大家報告的是，評估產業損害應該要考慮到市場特性及產業特性。我想今天的聽證會是非常重要的聽證會，大家也都知道。事實上，臺灣在整個反傾銷的制度設計上面，其實是考量到非常多面向的，所以這個聽證會它其實是在財政部做完最終的傾銷認定之後才來召開的聽證會，也就是說今天聽證會的重點其實應該要看到幾個面向：第一包括國內產業的損害，它實質受損的情況。第二當然要看到這個進口和損害之間的因果關係，所以我們今天可以把面向直接關照到產業損害，今天在看產業損害的時候，這個案子特別應該考慮到市場跟產業的特性。

我們都知道，任何一個案子都應該要按照 WTO 反傾銷協定或者是課徵實施辦法進行產業的損害評估。在這個案子中我們看到一個非常奇特的現象，那就是國內產業的平均外銷價格居然高於平均的內銷價格，這代表什麼意思？國內產業的價格受到嚴重的價格抑制，也就是說，進口價格它對於國內市場價格具有穿透力，使得內銷價格無法充份的反映成本，這個情況更直接影響到申請人的獲利狀況，我們從貿調會所揭露的資料就可以非常清楚的看到，國內產業的平均投資報酬率是負的，我想這是非常重要的是一件資訊。

第三，反傾銷稅之課徵，最能夠直接達成保護國內產業免於受國

外不公平競爭，我們強調的是不公平的貿易競爭。根據 WTO 的最新統計資料，近年來反傾銷案件有明顯的增加。從去年反傾銷年報裡面我們看到，這段期間總共有 209 件新的反傾銷案件，比前期增加了 5%，反傾銷稅課徵案件較去年同期增加了 30%，顯示各個國家都透過 WTO 合法的工具，協助國內產業免於不公平的競爭，這包括美國與歐盟，所以我們大家都知道這是非常重要的機制。

「創業維艱，守成不易」每個產業的建立與發展都是前人心血的結晶，產業的消失未必是資源最有效的配置，而且它可能是一群勞動力的失業和技術的失傳。如果這個市場不能夠受到合理、公平保護，市場價格任由外人來宰制，我想對社會絕對是弊多於利。因此，我們在發展競爭力的同時，更應該珍惜這些過去對臺灣付出的產業，謝謝各位。

**主席：**接下來請理律法律事務所林鳳律師發言，發言時間 25 分鐘。

**林鳳律師：**主席、各位產業界的前輩們、朋友們、大家早。本人代表本案的申請人，針對於本案的產業損害以及因果關係在此對各位做一個報告與說明。

我們都知道這個案子在今年 2 月 20 日的時候由財政部公告展開正式調查，然後在今年的 8 月份有了臨時的決定，在 11 月份的時候由財政部針對傾銷的差率做出最後的判斷，確認中國大陸進口的涉案產品到臺灣來的傾銷稅率是 20.18%~38.11%，韓國部分傾銷的差率有 26.53%~37.65% 的比率。這樣的數據告訴我們非常明顯、非常肯定的是，中國大陸跟韓國進口涉案產品到臺灣來，不但是用傾銷的方式，而且傾銷的幅度非常嚴重。透過這樣的方式確認後，當然很明顯的帶動他們到臺灣來的進口數量，不管是在絕對值上面或是相對值上面都是增加的，因此本案移到 貴會針對於產業損害的部分做最終的判定。

接下來，按照課徵實施辦法第 36 條，我們在做產業損害認定的時候必須要看幾個事實：第一個是進口數量增加的狀況，這包括絕對值增加的狀況以及相對值增加的狀況，相對值增加表示的是市占率的增加情形以及進口數量相對於國內產業生產數量的比率。

接下來是考量我國同類貨物的市場售價，是不是有受到進口品價格的影響以及對我國產業各項經濟指標的表現？在做各個產業的分析時，當然我們不能夠排除每一個產業有每一個產業的特性。以不銹鋼產業來說，我想就跟任何一個鋼鐵產業一樣，它是一個高度的資本密集，是一個固定成本比重相當高的產業，而且因為市場上價格的透明度、公開度，所以它的價格敏感度是非常高的。



因為這樣的三種特性，所以一旦市場上的價格有風吹草動的時候，對於廠商來講，反應必須是很快的。而在這樣的過程裡面，再加上過去這幾年來臺灣不銹鋼市場的需求是呈現一個穩定的狀態，它並不是一個大幅度在一個年度裡面會突然增加很劇烈的這種狀況，如果市場的價格是很不合理崩跌的時候，對於為了要維持住基本的產能稼動率、不要讓固定成本過高來講的產業而言，那最快、最直接的反應方法就是降價。

那如果在它降價後，對方再繼續降，那它的反應就是我再降的比你更低、好保住我的銷售、保住我的生產量、保住我的產能利用率，讓我的固定成本不要變高。因為對於這種高度資本密集固定成本比重非常高的產業來說，它的最大損失與損害，就是減產、就是停工，即便是虧損銷售，它可能對於這個產業造成的損害的情況，都沒有減產或停工來的嚴重。

因此，面對中國大陸及韓國用低價傾銷的方式來掠奪國內的市場的時候，國內的業者為了能夠保住銷售、為了能夠保住它的產量、為了能夠保住它的生產利用率，它能夠做出最快速的反應方法就是跟著降價。

所以在以下的說明裡面，我們提到產業的損害狀況以及分析因果關係的時候，我們可以看到在民國 98 年，也就是傾銷還沒有發生的時候，不但進口數量是比較少的，也沒有傾銷的情形。但是在 99 年下半年開始，中國大陸、韓國用低價傾銷的方式，開始陸續大量增加進口到臺灣來的數量之後，100 年、101 年是他們進口數量最高的時候，也是我國產業受傷最嚴重的兩個年度。102 年如果不是因為我們提出這個案子、如果不是因為臨時課徵了反傾銷稅，事實上這個情況會跟 101 年是一樣慘的。

接下來我們看一下進口的數量，以下分析所使用的數據都是貴會在 12 月 16 日所公布最終調查的相關統計。從此表我們可以看到中國大陸過去幾年來進口數量的變化。98 年，也就是傾銷還沒有發生的時候，各位可以清楚的看到，中國大陸的進口量一年不過 17,000 公噸，99 年下半年開始，為傾銷開始逐漸慢慢嚴重的時候，進口數量達到了超過 4 萬公噸，接下來每一年都超過 4 萬公噸，到 101 年的時候也是 47,000 多公噸，這樣的情形每一年增加的比重都是超過，與 98 年相較事實上都是超過了一倍多，幾乎到達兩倍的增加，在短短的期間之內用傾銷的方式確實讓中國大陸搶占了非常多的國內市占率。

到了今年 102 年，我們提出了本案，中國大陸的進口產品是不是

有稍稍節制呢？從這個表裡面我們可以發現今年的前 3 季跟去年同期的前 3 季來比較，中國大陸的進口數量仍然是在增加的；換言之，中國大陸的進口產品並沒有因為申請人提出本案而稍稍有所節制。如果不是因為在八月份開始課徵臨時反傾銷稅，他們有 20%、38% 左右臨時反傾銷稅的話，我們相信 102 年整體的進口數量會比 101 年更為可觀。

接下來是韓國的進口數量，它與中國大陸有非常類似的趨勢。98 年一年也才 11,000 公噸，99 年下半年開始傾銷以後它的數量增加到了 25,000 多公噸，100 年、101 年都呈現一個急遽增加的一個趨勢，到了 101 年事實上它的數量已經是 48,000 多公噸，比中國大陸的進口數量還要多，可以看的出來在短短的三年內，韓國的進口數量每一年都是成為倍數的成長，一倍、兩倍、三倍。

到了今年度，以今年度的前 3 季和去年的前 3 季來比較，它的數量呈現一個下滑的狀況；換言之，中國大陸跟韓國唯一不同的地方，只有在今年度的因為申請人提出了本案，所以韓國事實上做了一些調整，那它的進口數量有了一些減少，比去年同期大幅下降了 61.7%，這表示韓國已經放棄了臺灣的市場嗎？事實上不然，各位知道，韓國主要的生產鋼廠是 POSCO，POSCO 在韓國有鋼廠之外，事實上它在鄰近的國家也有鋼廠。各位不要忘了泰國有它的鋼廠、越南有它的鋼廠，所以可以去看這個時期的統計，事實上從一些非韓國以外 POSCO 所控制的鋼廠進口到臺灣來的數量，已經漸漸在增加了。

從申請人在海關上面所看到的數據顯示，其實越南在這個期間已經從以前的微量到現在前 3 季已經超過 1,000 公噸了，所以它慢慢的，當它發現韓國可能必須要課徵長達 5 年以上的傾銷稅時，它已經開始做 shift 它到臺灣來的數量，從韓國的基地到別的它可以控制的生產基地了，所以韓國並沒有因為今年度的課徵反傾銷稅，就放棄把它全球過剩的產能銷售到臺灣來。

由於韓國跟中國大陸的產品，基本上跟國內的產品都是可替代的產品，所以按照法規的要求，我們要做一個合併的評估，於是我們把兩個國家進口的數量做一個合併的累計。我們來看它對臺灣產業的影響，加總起來之後兩個國家的數量呈現一個年年增漲的趨勢，基本上從 98 年的一年才 28,000 公噸，到了 100 年、101 年也就是傾銷的情形最為嚴重、國內產業被他們打得最慘的這兩年，我們可以看的出來進口的數量已經到達將近一年 10 萬公噸了。

那臺灣不銹鋼 300 系一年的需求量是多少？60 萬公噸。所以如

果有任何人說中國大陸跟韓國進口到臺灣來的數量一點都不顯著，顯然子虛烏有、顯然與事實不符！到了今年 102 年 1 到 9 月份與 101 年去年同期的比較，看起來因為韓國銳減的關係所以數量稍稍有減緩，但這其中不要忘了中國大陸還是在增加的。

我們也相信如果不是因為課稅的原因，事實上這個數據會比 101 年還要高。隨著絕對數量的增加在臺灣的市場需求還是一個蠻穩定緩慢增漲的狀況下，當然相對進口數量的增加也是會呈現同樣的趨勢。藍色的這個圖形是涉案國占我國總產量的一個比率，紅色的部分是涉案國進口量的市占率。事實上，各位不要管紅色或藍色，你會發現數據非常、非常的接近。從 98 年還沒有傾銷的時候，不管是所謂的市占率也好，或者是他們占國內的一個生產的比重也好，都不到 5%，然後非常快速的在 99 年、100 年、101 年都達到了兩位數 11%，太劇烈了！11%、13%，到了 101 年達到最高峰幾乎是 16%。

我們用今年度的前 3 季跟去年度的前 3 季來比較，從 15% 降到 10%，看起來好像是一個好的表現，事實上是有所下降的，但是這樣的下降除了是因為本案提出的原因跟課徵臨時反傾銷稅，那即便是這樣子的緣故，各位，我們去跟 98 年來比較，還是會發現這個時間點即便只有 9 個月，它的市占率跟占我國產量的一個比重，事實上跟 98 年比較也幾乎都超過了兩倍，可以看的出來，在這段期間中國大陸跟韓國用低價傾銷的方式確實非常成功的搶占了我們的市占率，以及大幅增加他們進口量占國內生產量的一個比重。

那除了數量的變化，我們再來看看價格的變化，這個部分我們當然不得不再請各位回顧一下我們剛剛講到的產業特性。從這個表裡面紅色的部分是中國大陸的進口價格，藍色的部分是國產品的價格，看起來好像抑價幅度都不大，但不要忘了這個產業的特性是它的價格敏感度非常高，所以一旦國產品知道進口的價格是低的時候，為了要保住銷售、保住它的產量、保住它的產能利用率，它首先會做的反應動作就是降價求售，因為我跟著你降，我就能保住我的訂單，所以事實上各位可以看到，在 100 年以及 101 年也就是傾銷最為嚴重的時期，反而彼此之間的價差拉近了。

這個事實上顯示的是什麼呢？顯示的是彼此之間的價格戰已經進入到白熱化的階段了。因為已經進入價格廝殺的階段，如果我不降價的話我就無法保住銷售，於是我只好更低的價格來搶攻、來保住我的市場占有率，因此我們看到 98 年的時候價差還有將近 5%，99 年也就是只有下半年才開始傾銷的時候也是將近 5%，那這一個年度是

比較特殊，在中國大陸進口價格的統計上面是 10 萬元，或許在這個過程裡面它的統計上面有一些比較奇怪的一些進口數量，這我們不清楚，但這個東西也不符合我們申請人的理解，因為申請人的理解是長期以來中國大陸產品的國內銷售價格事實上都是低於國產品的，那這個等一下我們在看進口統計的時候也會找出一些些的端倪。

再來是 101 年的部分，各位可以看到這個中間彼此的價差變成 2.3%，這事實上不是因為中國大陸進口到臺灣來的價格變高了，從這裡面看到事實上是變低了，而是因為國內的價格開始降價來跟中國大陸的進口品來競爭，那麼 102 年的時候這樣的趨勢看起來好像其實又沒有抑價，因為是 -0.5，事實上這 -0.5 幾乎是 0，可以看的出來中國大陸跟國產品的價格已經是非常、非常的接近了，所以在今年提出這個申請案以及今年度臨時課徵反傾銷稅之後，價格戰有因此終結嗎？並沒有。價格戰仍然在持續並且越來越激烈、越來越惡化。

而這個時期看起來沒有傾銷的部分，我們來看一下逐月的這個進口統計，這個表是 2013 年 1 月份至 9 月份中國大陸與韓國的進口數量，為什麼把韓國也列下來？因為這是下一張表要說明的，但是韓國有非常類似的情形。

各位可以看到，在今年度的價格來講是呈現一個下滑的趨勢，8 月份開始課徵臨時反傾銷稅，那基本上從 7、8 月份之後，這兩個國家事實上進到臺灣來的數量都大幅減少，涉案產品在 7、8 月份各位可以發現，它的價格事實上是我們涉案產品的一個相對低點，67,000 元、73,000 元，所以當我們在統計 1 到 9 月平均價格的時候，我們用的是中國大陸相對來講比較高單價時期的一個平均，而跟中國大陸進口的情形不一樣的是，這兩個比較低價的時期，反而是因為國產品因為進口量減少的關係，我們的量開始往上提昇，所以臺灣國產品部分在統計的時候，我們有比較多的量是屬於這個低價格。

這種情形在韓國，為什麼提到說會有一些很奇怪的數字？是因為到了今年度 9 月份有 3 公噸的進口，這個量非常、非常的少但是單價非常、非常的高，這個凸顯的是因為我們稅則稅號的關係，所以可能有一些統計是有一些特殊的鋼品，這個單價比較高。這其實反映了剛才我在說明的過程中有一個年度 100 年度的時候，中國大陸的平均進口價格統計高於國內價格的原因，因為這不符合申請人的瞭解。

韓國的情形與中國大陸也是非常類似的，事實上，在比較低單價的這兩個時期，它的進口量是少的。而這兩個時期的單價比市場上的價格事實上是在跌的，因為鎳價下跌的關係。但是統計出來它的價格

卻也不符合我們認定的一般所謂的涉案產品，它或許是涉案產品，但它可能是一些特殊鋼種，所以價格比一般的涉案產品 6 萬、7 萬多元都來的高，那這或許摻雜一些特殊的鋼種。因為這樣的關係所以統計起來看起來好像沒有這個抑價，事實上，各位如果看到我剛才所說的，這一些比較正常狀況的價格跟申請人該月份銷售的價格來比較，事實上都非常接近了。

換言之，國產品跟進口品的價格，事實上，在 101 年、100 年以及在 102 年今年的前 3 季，都是在一個競爭非常激烈的時機。韓國的部分，藍色的 bar 代表還是屬於國產品的價格，而天空藍的部分，是屬於韓國進口的價格。跟中國大陸非常類似的是，在 100 年及 101 年的時候，這個彼此的差價的幅度事實上都開始減緩，尤其 101 年，當競爭越來越激烈的時候，差價就越來越接近了。到今年的時候，這個-1.2 事實上也是表示，除了有剛剛我們講的期間問題之外，事實上這樣的一個比重，看起來其實雙方的價格基本上是在伯仲之間、是非常、非常接近的一個市場價格。

換言之，如果國產品不跟進口的國產品價格趨於一致的話，那你就不要想保住你的銷售了。那麼因為價格戰，我們是不是確實把生產量跟銷售量給 hold 住呢？從這個表裡面，藍色的 bar 是生產量的部分，粉紅色的 bar 指的是我們內銷量的部分，各位可以看到，在傾銷最為嚴重的這兩個年度，事實上是臺灣的經濟最好的兩個時期，所以看起來我們的產量有增加，但是即便是如此，到了 101 年，各位可以發現，即便我降價，但進口產品降得更低，所以我們的產量事實上是降到 4 年來的新低、我們的內銷量也是 4 年來的新低。

在 102 年 1 至 9 月份可看得出來，雖然因為我們這個案子的提出來、雖然因為課徵臨時反傾銷稅，但是事實上就以國內的內銷量跟生產量的回復之外，還是一個緩慢回溫的趨勢。在看絕對數量之後，我們要來看一個相對數量，也就是國內產業的市占率，好像產量是增加的、內銷量都是增加的，但是這個反映到國內市場，本來是一個在緩慢增加的需求市場。從這個圖表綠色的圖線就可以看得出來國內產品的一個市占率，在 98 年沒有傾銷的時候，我們還能維持 87% 的市占率將近九成，99 年下半年開始傾銷開始嚴重了以後，我們的市占率一下子從 87% 降到 82%，100 年傾銷越來越嚴重了，我們的市占率只剩下 82.1%，快要守不住 82% 這條線，到了 101 年進口量最大的時候、價格戰最白熱化的時候、進口的數量最高的時候，我們的市占率跌到 78%，不到八成了。這時候如果再不想辦法，難道我們要坐

以待斃嗎？

所以在這個年度的 7 月份，為什麼申請人會提出本案，希望能夠尋求政府的救濟，也是因為這個原因。到了今年 1 至 9 月因為提出本案我們確實在市占率有比較和緩的、往上的這個趨勢，85.1%與去年前 3 季同期 77.0%比較，事實上看起來改善得非常多。但各位不要忘了，在傾銷發生之前，我們的市占率是 87%，所以即便是課了臨時反傾銷稅，我們還是希望有一點時間，讓我們的產業可以回到過去沒有被傾銷的狀況。

剛才有提過，我們這個產業是一個價格敏感度非常高的產品，當然不銹鋼尤其是 3 系列的產品，它的市場價格受鎳價的影響非常大。所以各位看到這條線，這是屬於國內國產品的內銷售價，看起來高高低低的，好像不具有太大的意義，所以申請人在這一邊，紅色的部分它是每一個單位也是每 1 公噸內銷的營業利益，每 1 公噸的內銷營業利益是怎麼來的呢？是用 貴會所統計的總內銷營業獲利金額，去除以總內銷數量得到的單位內銷營業利益，所以我們這邊不用去考慮到什麼鎳價的波動或者是其他成本，我們就看業者賣每一公噸能夠獲得多少的營業利益來看它所受到的損害情形。

在 98 年，各位不要忘了，98 年事實上什麼樣的事情呢？97 年年底的時候開始全球金融風暴，所以 98 年的年初上半年事實上還受到一點點金融風暴的影響，到了 98 年下半年開始才慢慢的緩慢的復甦，各位還記得剛才燁聯戴協理的投影片嗎？在金融風暴的時候，大家是一起賠錢的，可是即便如此，在 98 年前半年我們還受到一點點金融風暴影響的時候，這時候我賣每 1 公噸還能賺 2,500 多元，在內銷 1 公噸還能賺 2,500 多元。

99 年下半年開始，傾銷以後這樣子的獲利空間壓縮到不到 1,000 元，這時候我們勉強還有獲利。100 年、101 年傾銷最嚴重、價格最為競爭白熱化以及進口到臺灣來的數量最多的時候，各位可以發現已經是負值了。每賣 1 公噸就是賠錢的，各位或許會問，這樣你為什麼還要賣？關門算了嘛！但是不行！因為這個產業的特性是：如果你減產、如果你停工，那你所受的損害比你賠錢銷售還來得大。因此就算是虧本銷售，我還是必須要咬著牙開門做生意、把產品賣出去，想辦法讓我們的客戶能夠接受我們的價格、想辦法讓我們的價格可以跟國外中國大陸跟韓國進口來的低價產品來競爭。

到了今年度 1 至 9 月份我們提出了本案，事實上中國大陸到韓國的數量，雖然有稍稍的抑制，但是事實上價格還是不高，彼此之間的

價格還是非常的接近。所以雖然我們現在處於虧本的狀況，沒有 101 年的 2,000 將近 3,000 元來的多，事實上賣 1 公噸還是虧損 2,000 元，它的狀況不但沒有回到 98 年還沒有傾銷的時候，事實上，跟這個 100 年傾銷非常嚴重的時候還是頗為接近的。

我們有在轉好，這是因為課稅的關係，但是我們還需要更長的時間。隨著每 1 公噸在內銷銷售的虧損，當然獲利的表現也會呈現同樣的趨勢，98 年整體國內的產業，獲利還達到一年 13 億新台幣的水準，99 年還有五千萬，到了 100 年、101 年，各位可以發現，虧損急劇的擴大，到了 101 年已經虧損 15 億了，今年度還是在虧損，只是虧損的狀況有好多了，就像唐榮的代表剛才講的，自從課稅之後，每年我們的內銷銷售增加了 5 千噸、6 千噸，事實上這裡面有一部分是來自於因為虧損實施反傾銷稅之後所造成的結果。

所以從剛才的說明裡面，我們可以發現，傾銷最嚴重的時期 100 年、101 年，也是我們的產損最嚴重的時候，價格戰最激烈的 100 年、101 年也是我們損害最嚴重的時期。所以從以上的事證裡面，不僅證明我們的產業損害已經到達了實質的程度非常嚴重的程度，而且具體的說明了我們所有的損害都是因為傾銷低價進口所造成的，因此我們請求 貴會針對於本案最終產損的決定為有損害的產業認定，謝謝。

**主席：**請問我們的工作同仁，支持本案方是否還有剩餘時間？

**工作同仁：**6 分 10 秒。

**主席：**還有 6 分 10 秒。接下來請問有無代表要補充說明的？沒有。接下來請反對本案方的代表開始陳述，第一位陳述的是山西太鋼不銹鋼股份有限公司柴智勇副總經理，發言時間 20 分鐘。

**柴智勇副總經理：**謝謝，謝謝主席，各位委員、各位反對方的朋友們。當然我看支持方在過去也有很多朋友，我相信以後可能也是會有很多朋友。

其實我應該首先要先感謝一下剛才支持方的這位律師，她做了很多細緻的工作，她至少讓我知道一個事實，我們確實在最近幾年往臺灣賣了一些不銹鋼的產品，我們的價格有時候比島內的低，有時候比島內的高，最低的時候比他們低 5%，高的時候比他們高 2%，但是就這麼的狀況被財政部裁定我們有百分之 20 幾的傾銷稅，所以我感覺非常不能理解。

我今天不是很懂得有關的法律，這方面我可能就不是專家了，我有律師。但是我是基於事實想和各位委員、各位同行做幾點說明和交

流。很明顯的，我確實第一次來臺灣，而且是第一次參加這樣子的活動，但是我感覺到非常驚訝的是，居然有那麼多人參加，所以我認識到也許以前臺灣地區也和世界各個地方有些貿易糾紛，但是我不知道出席會議的人是多還是少，今天我看到的是很多人的，那就說明了這個案子的最後的裁決對於臺灣的影響是比較重大的，有這麼多人出席，我就認為他們有這麼多人關心這樣子的一件事。

我想說這麼幾點：第 1 點，當我們聽到臺灣給我們反傾銷的時候，我感覺到非常的驚訝和吃驚。因為時間過得實際上很快，我相信在座的各位都有知道，在過去特別是 2000 年，我說是公曆 2000 年之前，臺灣是向中國大陸出口的主要的一個區域，那個時候是以我們為主，我是太鋼的，我們向韓國、日本等鄰國，也是為了保護我們自己，向他們發出了反傾銷的調查，當然是向中國大陸政府提出的，而且中國大陸政府也接受了。

當然那個階段，其實出口量最多的是臺灣，我們沒有，因為我們認為我們跟臺灣的關係可能是不一樣。第二，儘管是臺灣提出這樣子的一個反傾銷調查，就我們公司來說，我們認為給了百分之百以上的配合，我們積極的、全面的去做了配合。但是到今天為止出現了這樣子的一個結果，我們非常不理解，最主要的有兩點：第一點，剛才說到了這麼高的一個高稅率，在基本上就是宣告說你不要來了，我不知道有什麼企業能夠拿到 20% 的利潤，特別我不知道有哪一家鋼廠能夠拿到 20% 的利潤？不要說 20%，你在營業利潤能夠有 2% 就好，這基本上，就是拒絕你，你不要來了，這是第一點。

第 2 點更奇怪，希望對方的律師思考一下，在臺灣我認為涉案產品最寬的就是 5 英呎，5 英呎以上是臺灣人不會生產的，那恰好我們會生產，但是卻被告知這個東西可以焊接起來用，我認為非常不理解。在基本上，在我看來這是不講道理的一些話，所以我們對反傾銷到今天為止做出來的裁決是非常不理解的。第二個我想講的事是在過去幾年，也就是涉案的這些期間時間段裡面，實際上全世界的鋼廠當然包括不銹鋼廠都是營運困難的、非常困難。事實上不僅僅是鋼廠，幾乎所有的製造業都困難，包括我覺得我們臺灣下游的一些製品製管廠，這是我的觀察，我認為全世界現在的經濟確實處於非常獨特的階段，賺錢是非常不容易的。

臺灣的不銹鋼企業，在這個階段沒有賺到錢、賠了錢，我非常理解，這是事實。但是賠錢的我認為不僅僅是他們，坦率的說，就目前來說，我認為今年中國大陸可能會有 80% 左右的鋼廠會虧錢，我們是



比較僥倖，太鋼沒有虧錢，因為我們製程有自己的優勢，歐洲的鋼廠我懷疑有一半以上的都虧錢。

事實上，在全世界我認為 POSCO、臺灣的中鋼、中國大陸的寶鋼這些都是全世界最具競爭力的鋼廠。就我所知，POSCO 今年依然有 25 億美元的利潤，但是他們的會長將在明年的第 1 季辭職，為什麼？因為他們去年有 50 億美元的利潤，今年下降 50%、降了一半，所以他們感覺很難受。

我相信中鋼在最輝煌的日子，一天能賺 2 億新台幣的錢，當然現在沒有這個好日子，有時候它也得虧，這不是別人造成的，這個就是今天市場普遍的狀況；另外，你們再看看歐洲的通杭，那麼好的管理、那麼好的技術，ThyssenKrupp 那麼驕傲的公司，在開辦了一百七、八十年之後必須賣掉了、他們活不下去了。Outokumpu 一虧虧十多個億，那不是新台幣是歐元！這就是我認為今天的市場造成的、經濟新制造成的，ArcelorMittal 也沒有辦法，它是全世界最大的鋼廠，他們把不銹鋼的部門單獨整合出來，成立的一個叫做 Aperam；一樣，成立兩年連續虧損，今年第三年依然要虧損。

所以我覺得這幾年鋼廠的日子不好過，但是基本上，我的觀點是和貿易沒有關係，當然是經濟形勢造成的。如果個體表現的不一致的話，是競爭力不一樣造成的。說到 300 系的涉案產品，各位，我相信大家都瞭解，這裡面有兩個重要的原料構成：第一個是鎳，第二個是鉻鐵。我們很榮幸，在中國大陸過去幾年，在中國大陸由於很多人做了很多的新興工作，其中最重要的鎳的原料比國際市場要便宜太多了，最多的時候便宜 30%，也就是說倫敦的價格比如說是 2 萬塊錢美金 1 噸的話，我們能拿到手的大概 14,000 價值就能拿得到，這就是中國大陸得天獨厚的一個競爭力。第二個鉻鐵，當然日本鐵、歐洲鐵，他們在一磅 120 美分的時候，可能我們用每一磅 80 美分就能買得到，這是中國大陸企業的競爭力，當然這個競爭力到底怎麼來的，因為時間關係我不論述，但是我要告訴各位委員的是，這個就是中國大陸的競爭力。

所以最近幾年，就因為這個國產的鎳、鐵的存在，鉻鐵和國際市場不是很接軌這樣子的一個情況，導致了中國大陸成為成本最低的鋼廠。我們歡迎財政部也好、經濟部也好，各位官員都可以去調查。

事實上，我認為還一個例證可以說明這一點，那就是本案的原告之一燁聯，燁聯他們在大陸投資也很不少，過去有聯眾在廣州設立工廠，好像最近在福建也有一些打算，不管是鋼鐵，可能是非鋼鐵的項

目，我說的就是鋼鐵，你們看一看，除了涉案產品還有非涉案的產品，就是說熱軋黑皮鋼捲或者甚至是板皮。在高雄燁聯可以煉鋼，在廣州燁聯的聯眾工廠也可以去煉鋼，但是最近幾年的情況，燁聯在高雄工廠生產的情況不斷的在減少，而他們在廣州生產的板皮或者是鋼捲不斷弄到臺灣來。

我覺得這個沒有別的，就只有一點，我就想說的是中國大陸的競爭力。當然我相信聯眾不是中國大陸最具競爭力的不銹鋼企業，當然是比燁聯在高雄的廠來說，它的競爭力是明顯的，所以才有這樣子的一個物流的活動。這個事實也在證明，中國大陸和臺灣企業相比較，或者甚至是和全世界其他地區的不銹鋼同業者來說，我覺得我們是更具有成本優勢的。

還有一點更重要的是，太鋼我們履行了這樣子的一個原則，我們希望全世界的客戶都能夠使用我們的產品，如果我們的產品能夠被世界不同地區、不同膚色的這些消費者使用的話，我們會感到非常高興的。但是我們有一個最基本的原則，我們不會低於中國大陸國內的價格去銷售，不然的話沒有道理，如果我在國內賣的價格更好、收益更好，我不會腦袋壞了要賣到別的地區當然包括臺灣，所以我覺得我要小結一下我的結論是這麼幾點：第 1 點，最近幾年鋼廠的日子是不好過的，包括我們我覺得我們以前賺錢不少，現在是賺得越來越少了。第 2 點，臺灣的同業在最近幾年，也許在今後幾年依然要困難的。第 3 點，這些困難和國際貿易沒有關係，也就是說臺灣企業的困難和我們的一些出口沒有什麼關係。第 4 點，我們對臺灣沒有傾銷，我們對世界上任何地區沒有傾銷。第 5 點，我想請官員們注意一下，如果就是這樣裁決，韓國、中國大陸都要這麼高的反傾銷稅，我不知道受益者是誰？但是我知道受害者是明顯的。

事實上請注意一下，臺灣這個地方本地的消費是非常有限的，70%都是要在這個地方做了一些加工、製了一些鋼管、做了一些不銹鋼製品要分銷到世界各地。如果說本案真的成立的話，我覺得這麼多從業人員，他們將在國際市場上失去他們應該有的競爭的優勢，所以我覺得在座的特別是下游行業的各位兄弟，如果我覺得臺灣的政府做出這樣子的裁決，我建議你們如果有想法還是到中國大陸那邊去做一些製品，你們做管也好做甚麼也好。因為來之前，中國大陸的商務部領導跟我說、協會的領導也跟我說，我公司我當然也管一些什麼招商引資的活動，包括本公司在內，一句話中央政府、地方政府包括本公司在內將給予你們全力以赴的配合，謝謝。

主席：我們請新時代法律事務所黃鈺華律師發言，時間 10 分鐘。

黃鈺華律師：各位，我是新時代法律事務所黃鈺華律師，我是代表對方太鋼公司做以下的陳述，我們有比較詳盡的書面報告已經呈交給貿調會，今天這個投影片是做摘要的說明。首先說明，在這個投影片裡面所使用的資料數據，都是以貿調會調查出來的數據及支持方公告的財務報表所陳列出來的數據，去做研究分析的。

我們今天報告的重點共有下列幾項：首先，審查及認定標準，依照平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法，調查機關應該適切調查，綜合評估，並且參照國際協定、慣例，來做適當的調查。依照國際慣例，反傾銷協定 ADA 第 3.1 條：產業損害調查的基本原則和法律標準，應該要有積極證據，客觀的審查，必須有肯定性、客觀性、可查證、可信賴的證據；而且必須基於誠信、公平原則進行調查。但不管是財政部或貿調會在調查期間所做的調查行為，我們其實有諸多質疑。關於進口量與因果關係，我們的基本論點是近兩年這個數量減少，在進口數量減少的情形下，申請人仍有損害，足見其損害與進口，沒有因果關係。進口增加的同時，申請人產量與內銷量均有增加，足見其若有損害也與進口沒有因果關係。其次，國內市場仍由申請人獨占或寡占，在獨占或寡占的情形下，申請人仍有損害足見與進口是沒有因果關係的。

這張表是我們統計從中國大陸進口到臺灣的涉案產量，可以看到 2011 年比 2010 年少了 3,161 公噸；而在這張圖裡面，紅色部分指的是國內內銷的數量，藍色部分指的是國內廠商的產量，綠色是進口的數量；從上圖顯示，進口數量增長的同時，臺灣產業的產量與內銷數量是同步增長的；從 100 年到 101 年，儘管臺灣產業的產量和銷售數量呈現下滑，但進口是增長相對的淨值。由上圖也可以見到國內數量的優勢地位，是達到獨占或寡占的程度。

我們也可以看到申請人所主張的傾銷期間，價格仍有上升一段時間，足見價格的升降與傾銷是沒有關係的；價格上升期間，其利潤持續下滑，足見申請人損害與其後的價格下降沒有關係。在 2011 年和 2012 年期間，大部分時間和大陸進口價格高於臺灣產業價格，足見申請人的損害與大陸產品價格沒有關係。

我們再看下一張圖示，是進口價格與臺灣產業價格的變化。從 98 年到 99 年，紅色的進口價格是跟著國內價格上升，到 99 年、100 年的時候，進口價格還是在上升，奇怪的是國內的內銷價格卻開始下跌，到了 100 年、101 年則是同步下滑。究竟 99 年、100 年發生了什

麼事情？為什麼國內的價格往下滑，而進口價格卻往上揚？我們提出這樣的質疑，是希望調查機關能做一個合理的調查與合理的說明。

進口價格一直隨著臺灣內銷價格上升，當進口價格在 99 年、100 年之間繼續呈上升的態勢的時候，什麼原因導致臺灣的內銷價格從 99 年開始首先出現下滑？從 100 年到 101 年，臺灣價格的下滑幅度如此之大，是進口價格這唯一因素所導致的嗎？可是 99 年到 100 年的進口價格，還是處在上升的態勢啊！

我們再看這兩張圖，左邊那張圖，剛剛已經研究分析過，右邊那張圖可以看出來，在這個期間裡面，它的利潤是急速下滑。我們可以看到進口價格，從 98 年、99 年到 100 年，一直處在上升趨勢，臺灣產業的內銷價格也處在上升趨勢；利潤趨勢怎麼從 98 年開始便出現直線下滑的走勢，調查機構在這個事情上，有沒有做出合理的解釋呢？紅線是中國大陸進口的價格，藍線是臺灣的價格，下面這張圖是從價格比較的變化趨勢角度來分析，最下面比較深藍的部分是中國大陸進口數量，紅色是中國大陸貨品進口的 CIF 價格，藍色是臺灣產品的內銷價格，方塊部分比較綠的顏色是臺灣產業稅前損益，另外那個是臺灣產業的營業利益。從這張圖所顯示的各項數據，有沒有辦法看得出來臺灣的虧損是中國大陸進口產品的因素呢？看不出來啊！

2009 年、2010 年大陸產品進口價格低於臺灣產業的同類產品價格的期間，臺灣產業是有營利的；2011 年、2012 年臺灣產業出現虧損，但是在這期間的大部分時間，中國大陸進口價格是高於臺灣產業價格。所以結論是價格比較關係著變化趨勢，與臺灣產業利潤情況變化趨勢顯然不一致，從邏輯上無法形成中國大陸產品進口與臺灣產業損害，特別是利潤下降方面的因果關係。至於產業利用率與因果關係的問題，我們的基本論點是產能利用率，在國內廠商來看，尤其是燁聯，幾乎是沒有變化的，足見申請人的損害與進口是毫無關係的。這張圖是臺灣產業產能利用率的圖示，看起來是相當的平穩，也就是說，根本沒有因為這個進口數量有什麼樣的變化。

300 系是不銹鋼產業的一個組成部分，調查機構沒有解釋臺灣產業的產能和利用率是如何計算的；利潤率的大幅度下滑，是否由其他原因導致的，調查機構沒有針對這一個變化做出合理的說明。其他因素就是這個鎳的問題，鎳在不銹鋼產品上，所占的成本比例非常高，最高可以達到 85%。實際上，臺灣的不銹鋼價格與鎳價是同步上升或下降，鎳價的波動是導致盈虧的主要因素，足見與進口無關。這張圖示就是鎳在不銹鋼裡面的成本比例，而這一張是臺灣產業價格與國際

鎳價的變化，可以看出來，都是同步走向。所以價格與鎳價之間的變化可以由燁聯的調價事實說明不銹鋼和鎳價波動的關係、成本的變化。所以 2009 年到 2013 年燁聯共調價 63 次，申訴方聲稱這個期間……

主席：麻煩發言人做結論。

黃鈺華律師：是的，我們這句話就講完了。所以經營出現虧損的時間裡面，實際上有調價 25 次，這個調價係與鎳價緊密相關的，其他部分就請調查機關參閱我們的詳細報告。

主席：接下來請萬國法律事務所蕭憲文律師發言，報告時間 15 分鐘，請把握時間。

蕭憲文律師：大家好，我是萬國法律事務所蕭律師，我代表反對方 POSCO 公司來做以下的答辯說明。我今天主要會針對幾個部分來做說明。首先是它的背景，希望各位委員能注意這個案子有它的特殊性，另外也會針對國內產業其實沒有受到實質損害部分，不論是數量、價格或市占率等各方面，做很詳細的說明。同時，我們也會針對 POSCO 他們特別的部分，即涉案貨物的進口中有 80% 是完全再出口的部分，其實它對國內產業沒有相關的影響，我們會就這個部分，進一步來向大家報告。還有因果關係的部分，其實也沒有相關問題產生，這部分就要請委員們和大家去注意。

臺灣的鋼鐵市場有一個非常獨特的特性，首先，申請方的燁聯公司及唐榮公司，他們剛剛在自己的報告裡面，也很清楚的說明，全國的產量大概 155 萬噸，他們的產量就占了 6 成，將近 90 萬噸。所以他們在國內的產量裡面，是具有決定性的，而且是獨占，甚至寡占的地位。另外，這個鋼鐵市場其實是很獨特的，它是透過每個月的盤價來決定下游廠商的購買價格，下游廠商沒有辦法去決定它的價格，生產廠商要看整個國際鎳價的漲跌，去評估它自己價格的起伏。尤其從 2011 年以後，整個鎳價是大幅往下降，還有金融海嘯等因素，其實我們可以看到國內各個產業在 2008 年以後，一直是呈現負成長，就是因為國內需求量大減，所以才會有申請方認為的一些相關問題產生。我們也可以從申請人自己的年度報告裡面看到，其實他們的價格是跟鎳價比較有連動的，我們後面也會繼續說明，其實與相關的進口並沒有太大的關聯。

先從數量來看，申請人不斷認為從 2010 年開始就有所謂的傾銷產生。但是我們也可以看到，國內的生產數量及內銷量，從 2009 年到 2010 年是持續不斷上升的狀況，雖然韓國的進口量也在緩慢上升中，

但是我們也看到國內生產業者在他們主張的傾銷開始期間，到 2011 年甚至都還持續的上漲。至於 2012 年為什麼會有下降的情形發生？其實在申請人自己 2012 的年度報告中，也講的非常清楚。為什麼會有這樣的狀況？就像我們剛剛所看到的相關圖示，就是因為鎳價的整個下跌，而且在 2009 年金融海嘯之後，國內各行各業對不銹鋼的需求量正不斷下降，所以才會導致它的生產量與內銷量下降。

但是我們也可以看到很有趣的一點，即國內業者的內銷量占自己生產總量的比例是不斷攀升的，甚至到了 2012 年，雖然整體來看是下降的，但是我們也看到臺灣的內銷量本身的比例其實是增加的。所以從這個數據可以很清楚的看到，從他們認為 2010 年開始有傾銷情形產生時，其實與我們的進口量是完全不相關的，甚至我們的進口量，不論是增加或減少，他們的生產量與銷售量也是增加的。

另外，我們從 WTO 反傾銷協定，可以很清楚的知道，所謂進口數量的增加，需要很顯著的增加，既然我們的增加完全不影響他們的增加量，甚至他們還相應的增加，所以這部分我們也要考慮到，是不是有其他因素導致 2012 年的下降？其實他們自己在跟股東說明時，也承認 2012 年的下降是世界不銹鋼產業的問題，而當年度全球不銹鋼生產廠商也確實呈現出虧損的狀況。

這個數量也牽涉到我們剛剛不斷提到的，即 POSCO 的進口量裡面，有高達 8 成是直接進口後，幾乎沒有做任何的加工或是只做簡單的切割，就直接由臺灣的進出口廠商出口。所以我們可以知道，目前貿調會所公布的市場占有率部分，有一個很大的誤解與曲解。針對這部分，我們要跟委員們說明，其實目前市場占有率的計算方式是用所謂的表面需求量，表面需求量在我們表格裡面的說明，是由國內產業的內銷量加上總進口量作為分母的評估標準，這部分其實有一個很大的誤解，既然你是以內銷量計算，而不是以國內產業的總生產量來評估這樣的市場占有率時，那麼你就要去考量這個總進口量，它算不算內銷？它是內銷還是外銷，就要做相關的判斷。所以，我們必須將總進口量分為內銷和外銷，把所謂的內銷量合在一起做為分母去計算各個涉案國與國內市占率的比例，這部分我們後續會再做一個說明。我們初步計算，其實 POSCO 的市場占有率僅在 0.4% 至 1.7% 之間，較貴會所認定的 7% 以下的部分還少很多。

另外針對價格部分，我們也要做相關的說明。其實從價格可以看到一個很有趣的現象，雖然韓國的價格大概比國內內銷價格低了 2% 至 4% 左右，但是他們相關的漲價幅度，其實是差不多的；而且從 2010

年到 2011 年，他們認為有傾銷情形發生的這兩年之間，其實韓國的貨物降了 1 千元，國產品內銷價格也降了 1 千元，可以看出它降價的比例，並沒有被壓抑，甚至要降到更低來與它比較趨近，來刺激其產量這樣的行為。而且到了 2011 年、2012 年，雙方都稍微下降了，而且下降的幅度幾乎是一樣的，都是 15% 上下。從這個數字就可以看得出來，韓國的進口價格其實並沒有影響到國內的價格，也可以驗證我們剛剛講到的，影響國內鋼鐵價格，甚至全球的鋼鐵價格，最主要的因素就是與鎳價有關。因為 2011 年整個鎳價下跌後，才會導致 2011 年不論是韓國、中國大陸或我們國內的銷售價格都下降，即使我們比他低，也都維持低了 2% 至 4%。如果真的壓抑到國內價格，其實它應該是慢慢趨近的，但是我們看到的數據並未如此，而且他們下降的幅度是一樣的，這就可以看得出來，不管是他們的價格還是我們的價格，真正連動的因素是鎳價及國際市場的價格。

另外，我們可以看到更有趣的現象，即貴會目前所調查出來的外銷價格，甚至不管他們所認為的傾銷行為，它都是不斷的攀升，其實我們對這整個數據是有很大的疑問。因為從韓國關稅廳相關的數據來看，臺灣外銷到韓國的價格，每噸大概在美金 2,000 元至 2,500 元之間，也就是台幣 6 萬至 7 萬左右，事實上並沒有這麼高。我們也要把這個現象告訴委員們，即國內生產業者外銷到韓國的價格，竟然比韓國進口到臺灣的價格還低，如果這樣的價格都能在國外行銷獲利的话，就可以知道他們在國內賣這樣的價格，其實就像他們剛剛講到的，因為他們有 6 成以上的高占有率。更有趣的是，國內業者的內銷其實占了 8 成以上的內銷量，因為他們有這樣一個獨占與寡占的力量，所以他們不怕他們的價格高，而且他們還有規模經濟及在地性的優勢，根本不需要被我們的價格做任何的壓抑，所以他們減的價格竟然一模一樣，都是減 1 千元，這樣有做任何的壓抑嗎？可以看出來，其實是完全沒有壓抑的。

除了剛剛提到的市場鎳價因素影響到它的價格之外，還有一個很有趣的現象，即我們的進口量與實際內銷量，實在太低了，他們根本看不上眼。為什麼？我們可以看到 POSCO 的進口量，光總進口量也不到國內業者的 5% 至 10%，而且還有 80% 是直接出口，根本沒有進入內銷市場。如果跟它的內銷量來相比較，其實 POSCO 進口的內銷量，total 不超過 2%，一個不到 2% 的數量，你覺得有辦法影響到獨占 80% 生產量與銷售量業者的價格嗎？的確是沒有！所以從貿調會調查出來的數據，可以看得出來，是一點影響也沒有。我們甚至還不斷的質

疑，他們利用相關的獨占與寡占地位，去做市場的操弄，所以下游業者為什麼需要我們少量的進口，就是需要我們去提高他們相關的競爭力。

其實貿調會所調查的外銷價格，還有一個很大的疑問，從韓國的關稅廳來看，是低了很多，剛剛講的 1 噸 6 至 7 萬其實比我們的 7 至 8 萬都還要低 1 萬多，甚至市場占有率也是如此，臺灣出口到韓國的市場占有率已經到了 17% 至 39% 之間，而且愈來愈高。可以看到臺灣的廠商透過它的價格優勢，在國內故意用高價格賺取暴利，再以低價行銷到國外，甚至有傾銷的問題，這部分已逐漸在韓國浮現相關的問題。

所以我們想告訴委員們，其實 POSCO 的進口，第一、它完全沒有影響內銷市場，不僅內銷市場沒有影響到，而且申請方也看不上眼，他們不會因此而去壓抑他們相關的價格或數量。第二、我們是在協助國內整個鋼品市場做健全發展，萬一下游廠商無法從申請方或國內其他大量生產業者取得相關資源，或其成本過高，導致其在國際市場的競爭力過低時，它就需要國際相關生產商的協助。所以從這個部分，我們可以看得出來，即便下游廠商有此需求，但是它的量還是很少，因為申請方在國內市場占了非常大的獨占 power，所以下游廠商也不敢做相關的一些聲明。這部分，我可以很清楚的告訴大家，不管是韓國的進口貨物或是 POSCO 的進口貨物，對於相關的數量與價格的確是沒有影響的。

剛剛黃律師也特別提到，即：一個進口是不是對國內產業有負面的影響，要看各個方面。我們剛剛都已經對生產量、市場占有率及銷售價格說明過，看起來這個部分的進口對國內業者，尤其是內銷市場一點影響都沒有，對其相關產量也沒有太大的影響。我們這邊要再特別強調，POSCO 的貨物跟其他國家進口的貨物有非常大的區別。至於機密的部分，我們今天有發送機密版與非機密版的答辯書，裡面有相關的資料可以請委員參考。我們至少有 8 成以上的數量由國內進出口業者進口之後，他們只做簡單的裁切或相關的包裝等就出口到歐美地區。所以在這部分，我們的進口是有助於他們相關的生存與發展。而且從國內業者的總生產量有高達 8 成 5 是作內銷之用，可以看得出來，國內生產的東西與我們進口的貨物，是完全不同的市場，一個是外銷市場，一個是內銷市場。在這樣的狀況下，我們剛剛講到的我們真正的市場占有率只有 0.4% 至 1.7%，這麼低的市場占有率，怎麼可能會對國內市場有任何不良的損害？這部分可能要請申請人多作說



明，要有顯著的影響、相關的價格與產量的壓抑。

另外在因果關係上，從我們剛剛所講的，就可以很清楚的看到，既然申請人可以以更低價的價格出口到韓國，這時候我們就要考慮臺灣的鋼鐵產業在國內市場的價格，到底是不是一個健全的价格？如果不是一個健全的价格，就應該要開放由全球來做市場合理、良性的競爭，讓我們下游業者，更能夠合理的去生存，而不是由國內的生產業者去控制全國內銷的價格，導致下游業者年年虧損。這對臺灣鋼鐵業的產業鏈來說，其實是不健全的，未來在國際市場競爭上，也是處於非常弱勢的地位。我們不清楚其他國家的進口，到底他們的產銷情形是怎麼樣，但是 POSCO 的產銷方式，主要是以出口為主，其對內需的影響十分有限。所以，這部分的確沒有相關的影響。

**主席：**請下結論。

**蕭憲文律師：**好。可以看得出來，POSCO 從 2009 年一直到 2012 年，不論數量或價格，都沒有做任何的壓抑，其實連申請人自己都認為，它的 2012 年下降是因為國際鋼鐵等相關市場所導致的，所以我們可以知道，其實目前在……

**主席：**請結束，謝謝。接下來請韓國鋼鐵協會國際協力組的 manager Jang Jeong Hyuk 發言 5 分鐘。

**Jang Jeong Hyuk：**(本段以韓文論述，以下由曲壽吉協理口譯)。

**曲壽吉協理：**大家好，我是韓國鋼鐵協會國際協力組的 Jang Jeong Hyuk。韓國鋼鐵協會今天對於各位參加公聽會的臺灣和韓國政府及相關業者代表，簡略說明目前兩之間不銹鋼冷軋產品交易，以及兩國鋼鐵產業間合作交流的情況。

**Jang Jeong Hyuk：**(本段以韓文論述，以下由曲壽吉協理口譯)。

**曲壽吉協理：**首先對大家說明臺灣及韓國之間不銹鋼冷軋產品的交易狀況，我們看最近 5 年兩國不銹鋼冷軋鋼板交易的統計紀錄，從 2009 年到今年 11 月，韓國對臺灣的總出口量是 15 萬 5 千噸，反觀臺灣產出到韓國的數量為 21 萬 6 千噸，所以在這部分，臺灣對韓國達到約 6 萬 1 千噸的淨出口值。這是韓國關稅局的統計資料。

以年度來看，最近 5 年除了 2012 年，韓國紀錄 2 萬 4 千噸的淨出口值以外，從 2009 年到今年 11 月間，臺灣對於韓國的出口一直是持續性的貿易順差。尤其在 2009 年，臺灣淨出口規模達到 5 萬 2 千噸以上，也是歷史上最高的紀錄，而今年 1 月到 11 月，也有 2 萬 1 千噸的淨出口水準。

**Jang Jeong Hyuk：**(本段以韓文論述，以下由曲壽吉協理口譯)。

**曲壽吉協理：**從兩國間不銹鋼冷軋鋼板進出口金額除以進出口量，換算出來的平均單價，也可以看到韓國的出口單價比臺灣出口單價更高；最近5年來，韓國對臺灣的平均出口單價為每噸2,748美元，但臺灣出口到韓國的平均單價為每噸2,187美元，這之間已發生560美元的差距。

所以，鋼鐵協會認為，以往臺灣和韓國的不銹鋼貿易是以互相補助的方式在做交流，而不是以競爭的方式，往後為了持續這樣健全的共生關係，我們認為發動貿易制裁不是很正確的方式，希望能透過對話的方式，來解決問題才是最重要的。為了持續兩國鋼鐵業界互相發展的友好關係，希望臺灣政府部門可以給予支援與幫助，謝謝。

**主席：**請駐台北韓國代表部金伶實組長發言，發言時間5分鐘。

**金伶實組長：**(本段以韓文論述，以下由盧開朗研究員口譯)。

**盧開朗研究員：**各位早安，我是駐台北韓國代表部經濟組金伶實組長，由我來這邊陳述韓國政府的立場。

**金伶實組長：**(本段以韓文論述，以下由盧開朗研究員口譯)。

**盧開朗研究員：**關於不銹鋼冷軋鋼板反傾銷調查，韓國政府希望臺灣政府能用公正客觀、合理的方式來進行調查。主要陳述內容如下。

**金伶實組長：**(本段以韓文論述，以下由盧開朗研究員口譯)。

**盧開朗研究員：**第一個論點是，韓國政府認為選定調查對象國家的標準方面有質疑。

**金伶實組長：**(本段以韓文論述，以下由盧開朗研究員口譯)。

**盧開朗研究員：**目前不銹鋼冷軋鋼板反傾銷調查對象以韓國、中國大陸企業為主要調查，但是反傾銷調查期間，臺灣的不銹鋼冷軋鋼板輸入國不只是韓國、中國大陸，也有相當量的日產不銹鋼冷軋鋼板進口，尤其2009年到2010年間，日本與中國大陸一樣被排第一名、第二名的輸入國。韓國政府認為臺灣經濟部未將日本列為反傾銷調查國名單是不公平的。

**金伶實組長：**(本段以韓文論述，以下由盧開朗研究員口譯)。

**盧開朗研究員：**雖然臺灣輸入不銹鋼冷軋鋼品中，含有相當數量的日本產製品，但臺灣產業損害調查範圍中卻不包含日本產品，不該發生因為日本產品而所造成的臺灣產業損害轉成為韓國產品。

**金伶實組長：**(本段以韓文論述，以下由盧開朗研究員口譯)。

**盧開朗研究員：**下一個論點是，產業損害以及損害憂慮根本不存在的，而且傾銷進口與國內產業的實質損害之間，因果關係也是難以證明的。

金伶實組長：(本段以韓文論述，以下由盧開朗研究員口譯)。

盧開朗研究員：接下來是 WTO 反傾銷協議第 3.2 條的內容，臺灣輸入韓國產製鋼板進口量及進口價格對臺灣產業，所造成的影響。

金伶實組長：(本段以韓文論述，以下由盧開朗研究員口譯)。

盧開朗研究員：根據 POSCO 調查，調查期間，輸入於臺灣的 POSCO 產製品中有 80% 以上出口到歐洲及南美洲等地的第三國家，所以臺灣並不是最終消費地，而是經由地。

金伶實組長：(本段以韓文論述，以下由盧開朗研究員口譯)。

盧開朗研究員：在價格方面，經濟部雖然判斷，低價進口不銹鋼冷軋鋼不致引起國內價格上漲，但是考慮到臺灣的國內價格變動，是以主要原料鎳價格與國際不銹鋼冷軋鋼價格的變動等等為主要原因。

金伶實組長：(本段以韓文論述，以下由盧開朗研究員口譯)。

盧開朗研究員：接下來，我準備的是傾銷物品之外的一些因素影響以及產業損害的憂慮，還有公共利益等論點，因為時間的關係，只能提重點。

金伶實組長：(本段以韓文論述，以下由盧開朗研究員口譯)。

主席：簡單結論，一句話。謝謝。

金伶實組長：(本段以韓文論述，以下由盧開朗研究員口譯)。

盧開朗研究員：臺灣政府認為反傾銷是正當的貿易求救措施，但這是不是會導致市場萎縮的效果，為臺灣進口企業的利益，所以我請求以不課徵……

主席：請結束發言。謝謝。請嘉發實業楊耀淇經理發言，發言時間 5 分鐘。

楊耀淇經理：主席、各位委員、中華民國臺灣不銹鋼業界的前輩、先進，大家好。針對本案在最終判定之後，我們要從宏觀的角度來做思考，並提出相反意見的陳述。

一、以臺灣產業型態與政經結構的特殊關係，來設立這種非關稅的貿易障礙，對臺灣產業一定會有正面及反面的影響，絕對不會都是好的，也絕對不會都是壞的。這對中華民國整體經濟利益而言是不利的，畢竟我們是一個島國。

二、我們這次對大陸和韓國採取反傾銷措施，是不是能夠真正達到阻止傾銷的目的，仍有待觀察。剛剛也有不少先進提到，像韓國在泰國、越南都設有工廠，從泰國、越南來的鋼品，你要如何管制它？

三、在這次反傾銷調查之後，所產生的市場反制動作，也發生了效應，未來更可能引發這種貿易戰爭的危機，現在越南也在對臺灣進

行臺灣銷售的冷軋不銹鋼品的反傾銷調查，同時土耳其在 10 月 3 日也提高了非歐盟國家進口至土耳其的關稅等等，都是市場反制的效果。

最後，我們認為產業的思考是要以整體來做考量，不要因為一些業者本身的利益，而忽略整體，從上到下的產業利益。希望未來相關產業舉行會議的時候，可以擴大邀請相關的業者參加，不要只侷限於上游的煉鋼廠。以上。謝謝。

**主席：**還有 9 分鐘，請問本案的反對方是否有任何要補充的？如果沒有的話，我們就進行下一個階段。意見陳述進行完畢，接下來進行相互詢答。請調查組劉組長說明相互詢答的規則。

**劉必成組長：**接下來我們進行相互詢答的階段，發問跟回答的人員都不限於剛剛事先有登記要陳述意見的這些人員，兩方人員都可以發問或回答。我們進行的順序是先由支持本案方進行發問、由反對本案方答覆；然後再輪由反對本案方發問、支持本案方答覆，就這樣反覆地進行。如果同一方發問或答覆的人員有數位時，可以依彼此洽定或者主持人排定的發問或答覆順序來進行。

其次，關於發問的內容，限於剛剛主席在會議開始時說明的發言重點範圍，如果發問或回答時離題或答非所問的話，主席可以要求停止發問、回答，或者要求由同一團體的其他人員來補充。

至於發問跟答覆的時間分配，我們原則上希望各位掌握「發問 1 分鐘、回答 3 分鐘」的原則來進行；不過主席可以視問題的繁簡、要回答的內容或者發問回答人數多寡來衡酌分配。

剛剛說明的這些相互詢答的反覆進程序，原則上我們希望進行到上午 12 時為止，希望大家在時間內儘量爭取能有多輪的發問跟答覆。在相互詢答進行的過程中，如果有必要的話，主席也可以斟酌請不屬於支持本案方或反對本案方的與會者來回答相關的詢問。以上說明。

**主席：**接下來我們就開始進行相互詢答。發問或回答時請先說明您的單位、職稱及姓名。首先請支持本案方的代表林律師發問。

**林鳳律師：**我是理律法律事務所林鳳，針對反對方我有一個關於方法上的問題，因為在剛才的簡報過程裡面，太鋼的代表或者是 POSCO 的代表律師提出了相當多的數據，我發現有一些數據是根據初判時候貿調會公布的數據，有一些又是根據終判的數據，但至少針對同一代表在同一個簡報內容裡面，我們認為其實是應該用相同的基礎，而不是去選擇哪一個部分對它是最有利的，尤其這個案子已經進入終判了，所以其實還是建議我們根據終判的結果來做為最後確認的數據。

當然做為一個律師，在這種案子裡面，我們比較好奇而且比較有興趣的是，因為這個案子事實上在貿調會這邊還是比較多產業的分析，而產業的分析當然根據的是經濟的理論。我們看課徵辦法第 36 條裡面，針對進口數量的增加，有提到要去看它的絕對數量增加跟相對數量增加，而在相對數量增加的部分有一個部分是「進口數量增加占國內生產量的比率」。但是我們在看國內的產業是不是有受損的各項經濟指標裡面，它提到的是所謂的市場占有率，換言之，就是說由國內自產的國產品內銷的數量占國內整個市場需求的百分比，來看它是不是有受到損害。剛才 POSCO 的律師提到一個很有趣的觀點，他是用國產品內銷量占國內生產商的產量比率，來告訴我們說在過去這 4 個年度中，其實這個比率不但沒有下降，而且還是增加的。基於我自己個人做為一個律師對於經濟的好奇，我不知道這是基於什麼樣的理論，因為通常來講，我們講市場占有率時，不管是對生產商、進口商或使用者來講，消費量是一個比較沒有辦法控制的數據。而且對於一個穩定的消費型市場來講，它是一個相對比較穩定的數字，除非是特例，不然它不會大幅的變動。但是產量的部分是可以控制的，所謂「可以控制」就是說你可能會因應自己的銷售狀況或市場的預期狀況，所以你會有比較大幅度的變動。所以我們在看國內的廠商所受損害的時候，我們會去看市占率，但是我們不會去看它占產量的比率，所以 POSCO 的律師提出這個觀點，不曉得是基於什麼樣的經濟理論，或者是哪一個國家的反傾銷規定，或者是 WTO 的哪一個規定。這是方法論上的第一個問題。

第二個方法論的問題也是從 POSCO 的律師代表開始的，接下來有非常多的發言都是類似的論點，就是說「國內有大概 80% 以上的東西，在做簡單的裁切或者是表面處理之後就再出口」，所以認為「進口產品對於國內市場沒有造成損害」，但是不管是在申請人的申請書裡面，或者是在初判的調查報告裡面，貿調會都已經很明顯地說出，事實上不論是不是有簡單的加工，進口品跟國產品賣的客戶對象都是同一的，譬如說裁剪廠；在客戶是同一的狀況之下，它不是跟國產業者買就是進口商買，然後不管這個產品的來源是國產品或是進口品，在加工之後再出口，因為國內的市場消費腹地確實是有限的，多數加工之後的產品是出口的，而加工之後再出口的來源有可能是國產品、有可能是進口品，當今天來源中的國產品比較便宜時它就買國產品，當進口品比較便宜時它就買進口品，因此它會對於國內的生產業者、國內的產業造成損害！

而今天的論點是講說「因為是再出口，所以進口產品對於國內的產業不會造成損害」，我也不知道這個是基於什麼樣的論點，因為如果按照這個理論可以成立的話，那國內幾乎很少有產業會有所謂的「國內產業損害」，因為我們是屬於加工再出口型的島嶼國家。這樣的論點，我也不知道是基於什麼樣的國際研究報告或者是經濟學理論，能夠告訴我們說因為我們是這種再出口型國家，所以對於我們國內的產業(還不是國內的經濟)、生產廠商不會造成任何的產業損害。

以上這個部分可能我要就教於 POSCO 的律師，您的法律根據或者是經濟分析的根據是什麼？可能要請您跟我們大家分享一下。

**主席：**請反對方 POSCO 代表回覆，謝謝。

**蕭憲文律師：**我是萬國法律事務所蕭憲文律師，我代表 POSCO，我簡單地回覆一下。第一，當然我們的數據都是用 12 月 16 日的數據，這部分其實不是終判，其實我們就是要討論這些相關數據有問題的情形。第二，剛剛講到其實我們提出國內內銷量占它總生產量比例的問題，這個不斷攀升的狀況，其實是要告訴大家，我們認為韓國的進口量或是中國大陸的進口量，會影響到國內生產者的內銷市場。目前貿調會計算市場占有率是以內銷量來看，那如果能夠影響到內銷量，那就要來看看，如果它自己的生產量在內銷的比例上是不斷攀升的時候，其實相對而言是沒有減少的，這裡是指相對而言，當然絕對而言是有減少嘛。至於為什麼會減少，是因為 2012 年整個市場、全球各個生產者都減少。所以這個部分的減少其實跟到底會不會受到影響，是要去看到底它對於國內的銷售量有沒有因此就減少。其實它在相對的比例上是沒有減少的，如果因為韓國的大量進口，所以導致它的內銷量會減少的時候，它那個比例是會下降的，而不會是減少的，因為彼此都是減少的，雖然彼此的總量、絕對量是減少，但是要去看看那個相對量的問題。

這個部分其實我們不是在講市場占有率，所以可能申請人這邊有誤解，我們講的市場占有率就是要告訴委員們，如果真的要內銷量去看市場占有率的話，那當然就要去瞭解到底這樣的內銷量是怎樣的內銷量，尤其是 POSCO 的部分。就像剛剛講的，如果是透過第三國轉過來的傾銷，我們就不會認為那個第三國是傾銷國，只會認為它最終的母國才是傾銷國，因為如果它只是透過第三國完成轉出口之後來到臺灣，這時候的銷售量其實是會歸入為最終母國的傾銷量的！所以我們會這樣講的原因，就在於如果我們臺灣的進出口廠商，只是進口之後再轉出去的話，假設它轉出去地方是美國好了，這時候以美國的

立場來看的話，它針對這樣的情形甚至有可能認為最終的出口來源是韓國而不是臺灣，臺灣的進出品廠商只是做一個轉口的動作。尤其我們 POSCO 的很多買受的廠商，真的是幾乎沒有做任何相關的加工，所以國外在某種程度上不一定會認為這是臺灣的產品，因為它只是進口之後就把它出口，只做相關的裁切或是簡單包裝之後就出口了，甚至都沒有裁切。所以這一塊為什麼我們會這樣來說明？其實我們可以看調查報告的內容，之前的調查報告講得很清楚，國內的產品就是經過相關的加工，一次或多次的加工後去賣給相關的終極消費者。其實如果一個產品從韓國進口來之後，幾乎沒有做加工就轉出去了，到底可不可以算是影響到國內的內銷量問題？我覺得這是值得委員們去思考的。

關於這一塊為什麼我們會這樣子去做處理，以上是大概的說明。而這其實也可以看得出來，的確透過把真正的數據去切割之後，目前市場占有率的數據是有膨脹的問題，大概從百分之七點多降到百分之一點多，這其實是差很多的，也要請各位委員去參考。

**主席：**請反對方代表提出問題。

**蕭憲文律師：**我是萬國法律事務所蕭憲文律師，也代表 POSCO，我要簡單請問申請人幾個問題。第一，因為目前在 12 月 16 日公布的資料中，有蠻多的資料是透過國內生產廠商提供的資料，而剛剛我們也不斷提到關於外銷價的部分，其實跟我們所認知的韓國官方相關資料是差非常多的，6、7 萬元的出口價跟我們實際在韓國所收到的 10 萬元資訊，有 4、5 萬元以上的差距，這部分可能要請申請方做一個相關的說明。

另外就是關於產能利用率的部分，也就是剛剛我們也不斷提到的，一直都沒有針對系爭的產品做相關的產能利用率調查，即使是針對全部的不銹鋼產品，看起來其實也沒有太大的影響，尤其產能利用率是跟生產量做連動，所以看起來所謂的會有降低的情形，真的就是 2012 年的情形，2012 年是全球都降低，不止是臺灣的產業降低，所以這部分可能要請申請方去做說明，到底怎麼從這個部分看得出來有所謂的損害。

另外一個部分就是虧損的部分。其實在申請人過去給股東提出的相關年報裡面，都非常清楚說明 2012 年虧損的狀況是什麼，這個就是全球鎳價的下跌跟需求的降低，而且它很清楚地都有去做相關的分析，當時它提供給相關股東的報告都是這樣的說明；今天它在事後提出這樣一個反傾銷的主張，我們還是要請申請人更清楚地說明，到底

中國大陸或韓國的進口貨物對於數量、價格、市場占有率到底有什麼樣的影響？因為剛剛我們已經有相關的說明了，其實看起來是沒有影響的，甚至其實是申請方主導了相關的價格，而那個價格反倒是進口商只能跟著調整，假設它降了 1,000 元，進口商可能也要降 1,000 元，甚至是反過來的問題，因為臺灣進口的廠商其實缺少了相當的一些競爭力，這部分可能要請申請方做相關的說明跟澄清。

**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，聽完剛才的問題後，如果我認為那是問題的話我就來回答。第一是關於對出口價格統計的疑慮，按照我們填給貿調會的調查答卷，我的瞭解跟認知是我們提供的出口數量跟價格是所有的出口，換言之，這是一個加權平均的結果。而您收集到的數據，我當然不知道它的來源是什麼，但是您提到「根據韓國的進口統計，臺灣的進口價格是什麼」，所以顯然 base 是不一樣，因為臺灣這邊貿調會要求我們提到的是所有出口的金額、數量，然後做一個所有國內廠商的加權平均價格，所以它是 global 的。而您提出來的數據如果確實無誤的話，那是只有國內廠商出口到韓國去的數據，因為第一個我們不知道它的期間，所謂的「期間」是指我們到臺灣去的出口還有時間差，以這個統計本來就有時間差的問題。所以第一個是 base 不一樣，第二是時間差的問題，第三是您統計的是哪些稅則、稅號我們也不知道。但是很清楚的是，申請人這邊報給貿調會的是「所有涉案產品(300 系產品)我們賣到所有國家的出口價格跟出口數量」，更何況在這個案子裡面我們討論的，其實不在於臺灣產品到韓國去，到底價格是高於還是低於韓國的價格，我們其實討論的是「韓國跟中國大陸的產品賣到臺灣來的價格，是高於或低於臺灣自己本身內銷產品的價格」、「中間有沒有被它影響」、「有沒有應該漲價而不能漲價」、「有沒有被抑價」的狀況，所以這個事情我想基本上看的重點是不一樣的。

第二是您提到而如果我認為它是一個問題的話，似乎是在產能利用率這個問題上面。在產能利用率這個部分，按照 ITC(貿調會)這邊終判裡面的附註說明，其實它就有提到，雖然涉案產品事實上主要在生產的過程裡面，我想不論是中國大陸的生產商或國內的生產商，都有生產 200 系、300 系及 400 系的產品，而 200 系、300 系及 400 系產品的生產製程、所用的設備事實上是可互換的，所以如果要去計算所謂的產能利用率，本身它就有一些困難。因此在貿調會的表三裡面的註二其實就有提到「因為不銹鋼冷軋廠的產線可以轉換生產 200 系、



300 系及 400 系的產品，既然轉換是這麼容易的，所以在計算產能利用率的時候，採用的生產量包括不銹鋼冷軋廠的全部產量，去計算這個產能利用率」。以申請人來講，我們認為這個方法是合理的，因為如果今天市場上 300 系產品的需求量比較大的時候，我就多生產一點 300 系產品嘛。如果今天市場上的 400 系的產品需求變得比較好、價格比較好，那我可能就生產比較多一點 400 系的產品，所以它的轉換事實上是容易的。因此如果要單獨去切割 300 系或 400 系的產品，要去計算它的產能本來就不容易，雖然產量本身是有的，但是要計算這個產能本身是有困難的，所以把所有的不銹鋼冷軋產品當做是一個總數、把所有的產能當做是分母，計算出來產能利用率，我相信 ITC 也是使用這個辦法，而且認為這個辦法一定程度上是合理、可以反映涉案產品的產能利用率的。

第三您提到的，是關於 2012 年我們對股東提出的報告裡面的內容，如果這是一個問題的話，我也在這邊回覆您。我相信按照反對方的用功程度，各位一定也可以去看到這兩家公司的領導人在各種對外的發言稿、對外公布的訊息上的發言內容，其實除了鎳價之外，都有提到「受到傾銷的影響」，所以怎麼樣、怎麼樣、國內的價格怎麼樣、怎麼樣，而這個東西在我們的申請書裡面是有附的。事實上這個議題在初判的聽證會裡面也有討論到，我們也有把相關的發言稿在現場做一個檢驗，所以那個部分我想是對於股東報告內容的回覆。我想有一件事情是不容大家否認的，因為涉案產品本身的鎳價占它整個成本的比重非常高，所以它的售價當然會受到鎳價的牽制，當鎳價漲的時候，比較合理的作法是我們應該要調漲來反映這個增加的成本；當鎳價下跌的時候，我們也應該要調降價格來反映下跌的成本，這個不管是國內的鋼廠或國際的鋼廠都一樣。可是當今天明明鎳價的走勢有變化，譬如說理論上來講按照鎳價的走勢我們應該跌 10%，但是國內的售價卻超跌的時候，那我們就不得不問自己說「除了鎳價的原因之外，是不是有其他的因素造成我們必須要超跌？」如果申請人按照你們講的是「主宰國內、壟斷國內市場」的話，如果有這樣的 power、有這樣的地位，那它根本就不要管鎳價的漲幅，就愛漲價就漲價、愛跌價就跌價，那不就好了嗎？所以顯然事實上這個不銹鋼產業、其實以鋼鐵產業來講，因為它有盤價的制度，它是一個價格非常公開的市場，而且它又不是一個消費者在使用上有很大認知、一定要選用哪家廠牌的市場，在這種狀況之下，事實上它的價格是非常、非常具有競爭性的，因為它的產品是具有替代性的，所以幾乎不可能有一家鋼廠

或者是一、兩家鋼廠把門關起來，自己在裡面圓桌會議，就確定要賣多少錢而市場上大家就會買帳的，所以這是一個沒有辦法宰制或是獨斷或是壟斷的市場。在我們剛才的說明中也看到國內有這麼多家的鋼廠，如果自己關起門決定一個市場上不能接受的不合理價格，我想消費者或者客戶也不會買單的。這就是為什麼我們在 100 年、101 年明明成本沒有降那麼多的狀況之下，可是為了要能夠保住銷售，我們必須要降價求售甚至於賠本銷售的狀況。以上這是回答您的第三個問題，我不曉得有沒有漏掉的部分？謝謝。

**主席：**接下來請支持方提出問題。

**戴智文協理：**我是燁聯公司營業部協理戴智文，就這個案子來講，我們一直在傳達一個訊息，就是「臺灣自產是充足的、我們可以自給自足；低價的進口、簡單的加工再大量的出口，讓臺灣淪為他國傾銷的市場」，這個是我們一直在談的。我在看這個報告的時候，反方來講的律師也一直在談，而且標榜他們是進口後簡單加工就出口，所以他認為這件簡單的事情，但對燁聯、整個臺灣業者來講卻是一件嚴肅的事。所以我想請問萬國的蕭律師，就您的報告內容，我聽到 2 個訊息，1 個是「簡單」、1 個是「轉出口」，那 POSCO 難道不能自己出口，一定要到臺灣來轉出口？那目的是什麼？請你回答。

**主席：**請反對方代表回答，謝謝。

**蕭憲文律師：**我是萬國法律事務所的蕭憲文律師，代表 POSCO 回答。其實從剛剛這樣一個疑問，就可以很清楚地問到了，為什麼？，既然我們臺灣有辦法吸引人家來這裡簡單轉出口，就表示其實這是在增加我們臺灣產業的競爭力，而且其實是在幫助我們臺灣廠商的生存，所以這個問題反而凸顯出「如果因為透過這樣子的過程，臺灣廠商不用做很複雜的加工處理，就能夠轉出口去賺一個外匯的話，其實對臺灣的整個產業是有幫助的」。那這個部分到底它是為什麼呢？就要看它買受的對象是誰，那就有很多種不同的考量、很多種商業考量，這就是我們臺灣進出口行業厲害的地方，它為什麼可以透過進口再轉賣而賺到相關的一些外匯呢？這部分就要看看每個地方，大家都知道在 ECFA 簽訂之後，也許在中國大陸這邊，如果它真的再轉去中國大陸說不定有不同的部分，這部分其實有很多商業上的考量，不是我能夠為我們臺灣的下游廠商去做說明的，但是它的確有相關的考量，而且確實因為這樣他們才有辦法繼續生存。所以我相信這部分從申請人這個問題反倒就可以看得出來，這個進口其實應該是有利的。

另外一個問題是，剛剛不斷地講到說「自給自足」，怎麼樣叫做

「自給自足」？其實在自給自足的過程中我們可以看到，目前申請方所有的產量在臺灣的內銷量占了8成以上、占了8成5，越來越高，但這些進口其實對臺灣的內銷量沒有影響，多的是什麼？反倒是把這個餅做大，其實臺灣的進出口可能因為有外銷的市場進來之後，它的餅做大，它也透過不同的更有競爭力的方式，可以在國際上做相關的行銷，我相信這對整個國內的產業鏈是沒有不好的！我們剛剛也不斷提出因為那個價格的因素，其實他們剛剛對我們的問題還是沒有回答，這個我等一下再一起問好了。其實從剛剛申請人的問題，反倒可以凸顯說其實下游是有需要這樣少量進口的，而這個進口不會影響到臺灣國內的內銷量，那這樣的進口我相信是國內進出口商他們選擇的一個商業模式，這也不會是我們POSCO去要求他們要這樣做的，因為這絕對是一個他們自己的商業決定嘛，也的確不是我們能夠代他們做相關回答的，對不對？謝謝。

**主席：**請反對方提出問題。

**柴智勇副總經理：**我是山西太鋼公司副總經理柴智勇，我有2個問題，第一個問題我想給律師問一問，其實這個問題我不知道該不該問，也許不太禮貌。假設明天燁聯和唐榮這2個公司合併了，我不知道它今天做為這樣的原告是不是還是合理的？我想這是個很明顯的法律問題，這是第一個問題。

第二個問題需要2個人回答，我剛剛注意到燁聯和唐榮的2位同事做的報告裡，對於中國大陸的產能過剩都有一些表述，說是有400萬噸和500萬噸的產能過剩，我希望唐榮的代表能夠跟我們解釋一下，他們是怎麼知道有400萬噸到500萬噸的產能過剩？其次，我們要注意到的就是，在燁聯的報告裡頭說臺灣島內有155萬噸的冷軋產能，當然這個市場是60萬噸，請告訴我你們這個過剩的情況是有多大？跟中國大陸那邊相比較是更嚴重一些呢？還是什麼樣的一個狀況？謝謝。

**主席：**請支持方回答。

**林鳳律師：**我是理律法律事務所林鳳律師，我先針對柴副總的第一個問題回答。您的問題是說假設燁聯跟唐榮在明天就合併的話，那它是不是能夠做為一個申請人？我想貿調會人員在這裡，他們比我更專業，他們應該比我更適合回答這個問題；不過我做過反傾銷的調查，雖然我不能說以臺灣來講做了10件，因為也沒有那麼多件，但是我做了這麼多件、唸了那麼多次課徵實施辦法，裡面針對什麼樣的條件構成產業代表性而可以做為申請人的資格，是有明確規定的，當然它需要具

備一定的產業代表性。就我對課徵實施辦法的瞭解、認知、研讀跟解釋，裡面並沒有排除 2 家公司合併之後做為申請人的資格。這是我的理解，謝謝。

**主席：**請問還有要回覆其他的問題嗎？像是產能過剩的估計。

**戴智文協理：**我是燁聯公司營業部協理戴智文，我來回答柴副總的這個問題。我估算的 155 萬噸產能是以冷軋機數量推算回來的，臺灣有 155 萬噸的冷軋產能，我們現在面對陸、韓的傾銷所做的第一件事情就是減產，甚至冷軋機停產！這是我們第一件做的事情。

第二件要談的事情是，「60 萬噸」是指涉案產品，我們也做一些涉案產品以外的產品來減少冷軋機的閒置，我們是做這樣的處理。我們也一直在強調就這個產業來講，基本上臺灣做的是這樣的付出，而韓國跟中國大陸相對於此則是產能過剩，我相信這方面的問題也應該要去思考，而不是一昧地用低價把東西倒到臺灣來。

**主席：**如果反對方沒有其他回覆的話，那就請支持方提出問題。

**林鳳律師：**我是理律法律事務所林鳳律師，我有個問題想請問蕭律師。蕭律師我並不是特別針對您，但是因為您提出來的觀點真的非常新鮮，所以我特別針對您剛剛講的問題再進一步發問，這主要是在出口量這方面。因為您提到「貨品從韓國到臺灣來之後，簡單加工以後出口，事實上是做大了這一塊餅」，感覺起來好像是「我們從國外把涉案產品進口之後，做了表面處理及裁切之後再出口，事實上低價的進口貨可以讓我們的廠商在出口的時候更加具有競爭力，可以給我們更多的外匯，帶給我們國家經濟更加繁榮的貢獻」等等。不過，在我們一開始的陳述過程裡面，我們也提出了出口的統計數據，這是中華民國海關的出口統計數據，不是韓國的統計數據那裡面所顯示的是，不管是韓國也好、中國大陸也好，2012 年是涉案產品進到臺灣來的量最高峰的時候，就是在 2012 年！但是因為涉案產品在裁切跟表面處理之後，出去還是屬於涉案產品，稅號還是同樣一個，那根據海關的統計，2012 年涉案產品的出口量卻是過去這幾個期間裡面最低的！

2013 年我們開始提這個案子了，韓國的量開始有一些節制，中國大陸當然量還是持續增加，但是 2 國加起來的量事實上數量是減少的；加上 8 月份之後課了臨時反傾銷稅之後，韓國跟中國大陸基本上量已經 drop 得很凶了、他們基本上不太進得來了，結果我們 1 月到 9 月的涉案產品出口量是不減反增的，預估比 2012 年還多！我們用 1 月到 11 月實際上涉案產品的總出口量來預估全年，那怎麼預估？就是把 11 個月的總出口量除以 11 再乘以 12 嘛，就是這樣 analyze 整年的出

口量，我們發現 2013 年臺灣涉案產品的出口量反而是增加的。因此，如果您的論點是成立的，當我們拿不到便宜的韓國料、拿不到便宜的中國大陸料，那我們的出口量應該是在 2013 年銳減才是啊！為什麼反而按照您的邏輯之後，我們得到的結論是臺灣的出口量卻是增加的？而這裡面每年 35 萬公噸的量，各位，按照貿調會的調查，在表三裡面 item 6 的出口量，是只有生產商的出口量，1 年也才不過才 7 萬、8 萬噸嘛！而每一年 35 萬公噸的出口量裡面，有很多都是簡單裁切、表面處理後出去的，換言之，在這個期間裡面，2013 年開始課稅了，這些拿不到便宜的料而可能照您講的必須被迫拿國產品料的這些廠商，為什麼反而增加了他們的出口？這跟您的理論似乎不相符合，所以我不曉得針對這一點，您是不是有什麼樣子的解釋或說明？如果按照您的邏輯這是可以成立的話，那我們也不得不說「課了反傾銷稅之後，反而對於臺灣製造外匯、對於國家整體經濟的發展是向上的」啊！這也是我們剛才說明的一個結論，謝謝。

**主席：**請反對方回覆。

**蕭憲文律師：**我是萬國法律事務所的蕭憲文律師，我代表 POSCO 回覆一下。其實我們可以稍微看一下整個餅做大的意義在哪裡，這部分可以跟你們稍微說一下。目前申請人不斷講是 2010 年開始就有所謂的傾銷產生，可是我們可以看到目前貿調會所做來的相關表單，裡面有講到一個國內業者的總生產量，其實從 2010 年到 2011 年都還是上升的，內銷量也都還是上升的，這個可以顯現出來的是什麼？就是這部分其實沒有影響到。剛剛說因為傾銷所以要停產、要把冷軋機都關廠，但是看起來其實沒有這樣的狀況。那我們剛剛不斷講到「唯一有的」是什麼？就是 2012 年的部分，2012 年是一個很獨特的年份，那一年全球都因為鎳價的下跌以及相關產業在金融海嘯後的需求不如預期，而全面受到影響，所以這部分是全球都這樣下降的情形，不是只有臺灣的一個生產廠商才有這樣的情形。所以我們要從歷史上來看，不能只拿一個年度來看，我們從歷史上來看，在申請人主張有所謂的傾銷行為開始之後，其實臺灣的廠商並沒有受到影響，價格也沒有受到影響，我剛剛也不斷在講價格也沒有受到影響！

另外我們也可以看到剛剛講的出口量部分，其實你可以看到目前表三所顯示的出口量，就是生產業者自己的出口量嘛，對不對？那它的內銷量也是不斷地上升，出口量其實是維持在大約相等的部分，從這個出口量來看，我們就認為這其實是有 2 個不同的市場，連在這樣的分類裡面都分成一個內銷量跟出口量，所以這是 2 個不同的市場；

但是進口量的部分卻直接把進口量全部歸到內銷量裡面去跟它做比較，這其實是非常不合理的！剛剛申請人也自己承認了，這裡所謂的出口量是他們生產業者在簡單裁切後就出口的部分，既然是這樣的話，而且所謂的進口量又是分成這樣子的2個市場，那這2個市場就應該分別去比較。當然今天我沒有特別去比較所謂簡單裁切之後出口的市場，也許我們可以來做進一步的分析，但是我必須要強調，針對所謂的產業內銷量，其實從2010年開始他們主張有傾銷以來，其實並沒有因此減少，他們的內銷量還是幾乎占了臺灣總產量的85%，而韓國產品在內銷上的影響才不到2%，從百分之一點幾上了一點點，不到2%，只有百分之一點多，請問這麼小的對內銷量的影響，有辦法影響到申請人的價格跟產量嗎？我們從數據上看起來也還是沒有嘛，從2010年、2011年來看，它整個量是增加的、內銷量也是增加的，價格其實也沒有因此被壓縮。剛剛申請人不斷講說因為鎳價的下跌它價格降得非常多，可是我們從真正的數據來看其實是沒有的，它的降幅跟所謂的進口價降幅其實是一模一樣的，那就可以看得出來為什麼這個連動到國際的鎳價跟整個市場需求的問題。

從這些數據來看，我們其實更可以證明一些事情，其實這部分就是等一下我想要反過來問的，可能申請人要去做個說明。我不知道要怎麼回答它的問題，因為從我剛剛所講出來的，其實可以看得出來確實是沒有影響，甚至是這些數據就顯現出來的確是受到國際鎳價跟市場的影響。謝謝。

**主席：**對不起，你現在是補充剛剛的回答還是你要重新提出問題？重新提出問題？好，現在請反對方提出問題。

**黃鈺華律師：**我是新時代法律事務所黃鈺華律師，我是代表太鋼公司。剛才支持方有提到在8月反傾銷稅課徵以後，申請人(支持方)他們還是在虧損的狀態，那到底虧損的幅度是多少？為什麼在8月以後當韓國和中國大陸的貨品都不再進口以後，它還是虧損？這個虧損是什麼原因造成的，他剛才沒有講清楚，因為他說之前有虧損是因為我們進口所造成的，那之後沒有進口為什麼還虧損？這個虧損是不是因為鎳價還在跌的原因呢？這就是我們剛才一直講說「他們的價格調漲跟鎳價的漲跌幅是一致的」的原因，所以今天可以大膽下結論說「在他們的價格調漲過程中，鎳價是一個很緊密、相關的因素」，因為今天我們已經不進口了他們還在跌、還在虧，那就表示是由其他的因素所造成，這是不可否認的嘛。

剛才支持方代表也一直說他很納悶，怎麼會有一些什麼狀況、很

奇怪，可是他講了半天、分析了半天我都聽不懂。在 2011 年、2012 年由大陸進口的不銹鋼進口量呈負成長，而且進口價格高於申請人，但是為何那個時候申請人還是呈虧損狀態？難道也是我們造成的嗎？申請人的產能利用率一直是很平穩的，並沒有說像她所講的減少多少，也沒有解僱員工的狀況，何況我們的售價又比申請人的產品售價高，那為什麼說損害是我們造成的？以上這幾個問題如果申請人(支持方)認為是問題的話請回答。

**主席：**請支持方代表回覆問題。

**林鳳律師：**我是理律法律事務所林鳳律師，針對黃律師您剛剛講的，一開始命題就不對了，因為我們剛才在說明的過程裡面，包括我們所引用的數據，如果您還有印象的話，我們是說 1 月到 9 月國內的業者還是在虧本的。沒有錯，臨時課徵反傾銷稅是在 8 月 15 日開始，假設臨時課徵反傾銷稅是在今年 1 月，那我想情形就會逆轉了，但是因為是在 8 月 15 日，而 8 月 15 日基本上是第 3 季的末期了，因為在大多數的期間內中國大陸貨品還是有大量進口，我們剛剛有看到去年同期 1 月到 9 月中國大陸進口了 3 萬 5,000 噸、今年 1 月到 9 月進口了 3 萬 7,000 公噸，它還在增加，價格還是不好，所以當然我們還是呈現虧損的狀況。我想簡單回答您的問題。

事實上就我的瞭解，如果我沒有記錯的話，在申請人燁聯公司給貿調會的回答中，在第 3 季事實上已經有開始由虧轉盈的現象了，所以這個很明顯地凸顯出「事實上在課徵臨時反傾稅之後，對於國內的業者確實有很大的助益」，而這也證明了我們很大一部分的損害是來自於涉案產口的進口。

**主席：**是否有要補充說明的？不然的話支持方可以提出問題。

**戴智文協理：**我是燁聯公司營業部協理戴智文。

**主席：**請先說明您是要提出問題還是要補充說明。

**戴智文協理：**我要提出問題。

**主席：**好，請您提出問題，謝謝。

**戴智文協理：**我還是先以一貫的想法跟各位報告一件事情，就是到了下游，如果想要能簡單加工，以燁聯公司這種臺灣企業為例，必須先把煉鋼、熱軋、冷軋、調質、精整這一系列工作逐一加以完成，在投入很多人工跟心力、創造很多就業機會以後，才有後面的簡單加工。我在這裡要請問嘉發公司的楊經理 2 個問題，這也不算是問題，我希望你能再說明得更清楚一點。在您報告裡面的第二點提到「對中國大陸及韓國採取反傾銷措施是否真的能達到傾銷的目的？」因為你後面講

的「我們要注意的是如何防止其規避手段」，那我的第一個問題就是：據你的瞭解，他們現在的規避手段是什麼？

第二個問題是您報告裡面的第3點，提到「這次的反傾銷調查已引發報復行動」，這個報復行動您在後面做了一個結尾指出「都是 POSCO 引起的」，那 POSCO 是怎麼引起的？我是不是能請您進一步說明這兩個問題？

**主席：**請反對方代表回覆問題。因為楊經理已經離席了，請問有沒有其他人要回覆？如果沒有的話，那我們就只好抱歉，請反對方提出問題，開始下一輪的回覆；還是說支持方要提出另外一個問題？因為楊經理顯然已經不在現場了。那我們請反對方提出問題。

**蕭憲文律師：**我是萬國法律事務所的蕭憲文律師，我代表 POSCO 公司再問3個問題。第一個是有關價格的部分，其實剛剛申請人還是一直沒有去說明，到底從2010年到現在的價格變化是如何？因為他剛剛的報告其實都很簡單，只是講持續地低於國內價格，他也沒有做相關的比較。我剛剛也不斷說明其實從2010年開始，其實兩邊的價格的下降幅度幾乎是一樣的，2010年到2011年大概是1%，2011年到2012年大概是15%上下，其實並沒有剛剛他所說的「因為傾銷所以導致它特別的下降、有特別高的幅度，因而跟原本的鎳價等等市場情況不一致的情形」，這部分可能要請申請人再多做說明。還有連產量的部分也是，其實跟剛剛講的都不太相符，從真正的產量來看，2010年是有不斷的攀升，連內銷量也是不斷攀升的，所以不能只跳到2012年單一年度的特別情形，就說「因此就是下降的」，卻沒有去看整個全球是下降的，所以這部分可能要請你們說明2010年到2011年你們認為有開始傾銷之後，為什麼還是產量增加、內銷量還是增加？這部分的事實可能你們要做個說明。

另外，剛剛在講到出口時有提到「關於兩邊的出口資料，提供給貿調會的資料是全球的，但我們這邊從韓國官方關稅局所知道的資料應該是只有韓國的部分」，這部分可能要去說明「為什麼申請人光對韓國這個國家可以用這麼低(大概6成)的價格賣到韓國？是不是因此也才造成申請人的虧損呢？是不是因為它外銷有不同的作法，所以導致它的虧損產生呢？」這部分可能要請申請人說明，這跟本案有關嘛！因為他們不斷調強它虧損的唯一來源就是因為我們的傾銷才造成的，既然它可以用6成的價格賣到韓國去，那這部分可能要請他們說明。

另外，也要請委員們去核對他們提出的相關資料是不是相符？如果連韓國官方的關稅資料萬一跟他們提出來的資料不符，其實我們強



烈懷疑相關資料的正確性，這部分可能請委員們也去做相關的評估。

最後一個問題是關於 8 成以上賣出去的部分，其實剛剛講到了嘛，他們也認為因為他們是鋼廠上游廠，所以他們可以做簡單裁切，但因為我們也是上游廠商嘛，所以今天臺灣廠商就是因為這樣子，所以就買了臺灣的產品，也在做了簡單裁切之後就轉出口了，就不是想要賣給臺灣的終端消費者，所以這部分當然就是不一樣的。所以我也要請申請人針對市場占有率這一塊說明，他們到底怎麼認為？他們可不可以就我認為不合理的部分加以說明？到底在內銷、外銷的部分，他們是怎麼樣去評估市場占有率？既然他們都可以把自己本身的出口量拉出來，排除在市場占有率之外，那怎麼去合理化他們目前計算市場占有率的基礎？這部分當然要看看申請方可以怎麼樣回答。

**主席：**請本案支持方代表回覆。

**林鳳律師：**我是理律法律事務所林鳳律師，我從後面記得比較清楚的問題先回答您。第一個是 8 成出口的問題，我有一點不太懂說什麼我們把出口的部分排除啦，但是基本上貿調會現在所使用的表面消費量計算方式，跟我本人在做其他「臺灣出口到別的國家被控訴反傾銷案件」在計算表面消費量的方法是一致的，它就是用國產業者的內銷量加上進口量，equal 所謂的國內消費量。Base on 這樣的方式，我們來計算國內生產廠商所生產出來產品的內銷量占所有消費量的比率，這個我們叫市占率，所以我們從來就沒有用什麼排除出口或其他的方法，譬如說「除以生產量」這個方法，我沒有用過這樣的方法，我也看不到貿調會的報告裡面用的是這樣的方法。在此簡單回答您第一個問題。

第二個問題是關於韓國的出口價格，我剛剛也提過，因為我不知道您統計的海關稅則、稅號是什麼，我只能告訴您，我們所提供的數據，貿調會也派人到公司裡面去做了實地查證，verify 了所有數據的正確性，所以我想這個部分應該是沒有疑義的。

再來是您提到的一個我覺得是蠻有趣的問題，這個問題是有連結性的，一開始我們在做說明的時候，就不銹鋼產業而言，因為不銹鋼本身在鋼鐵產品上算是比較高單價的產品，所以按照一個比較成熟型市場的特性，隨著生活品質的越來越改善，大家對於不銹鋼產品的需求會增加，因為人們會追求美觀、耐用等等因素，所以那個需求會緩慢增加，當然到了一定程度的成熟市場，它基本上是還蠻 stable 的。那臺灣現在可以從表面消費量的數據裡面看到，它其實也是逐步在增加的情形，這就是為什麼在民國 98 年、99 年及 100 年的時候，它都

其實呈現出增加的幅度。這個直接反映的當然是進口量也會增加、內銷量也會增加、產量也會增加，其中進口量當然代表的是出口廠商，就是中國大陸跟韓國的出口廠商到臺灣來的進口數量會增加，而國內業者的內銷量也會受惠於國內消費量的增加而成長，那產量理論上也會成長；但是中間是不是有損害？應該來看一個相對的概念，那就是增加的幅度有沒有大於市場需求增加的幅？如果說這個期間市場需求的增加例如是 10%，但是進口量的增加卻是 1 倍、2 倍或 3 倍，那就是超額增加嘛，那一定有除了市場之外的其他因素更吸引了消費者，而這吸引消費的因素恰恰好就是低價、就是便宜！

上述這個情形就回應了您另外一個問題，就是當我們看到過去這幾個年度的情況時，好像大家漲跌的幅度都差不多嘛，我跌了 1,000 元，你也跌 1,000 元，那這事實上正反映了一件事情，就是彼此之間的價格戰。就像我所講的，它不是一個消費型產品的市場，當買方去買的時候會認它的品牌或是去認生產商是誰，而是誰是價格低的我就去買。所以當它遇到別人的價格是低的時候，為了要能夠保住訂單，它當然也只好降價，所以為什麼降價的趨勢會是一致的。所以您剛剛的說法其實是有點倒果為因啦，但是如果我們沒有看其他的指標，這個降價可能有很多其他的因素，第一可能是彼此價格競爭的因素，第二可能是因為成本下跌的因素。所以在剛才我們的分析裡面，事實上我們就撇除掉這些因素，光是看每一公噸我們能夠賺到的錢，如果每一公噸我們能夠賺到的錢事實上變少了，那我們就會發現，當我們今天成本漲的時候，我們不能漲；或是當我們的成本跌了，但是我們的價格竟然跌得比我們的成本還凶的時候，那勢必是有除了鎊價及生產成本以外的市場其他因素，導致我們必須要超跌，或是在我們不該跌的時候而跌，這樣才會造會虧損嘛，這個部分其實我們在剛才的說明中也已經有過解釋了。

我必須要講，因為這個案子在調查的其實是這樣，所有的產業損害調查都一樣，我當然不是這裡最為專家的專家，我只能講說按照我的經驗，「產損」是說「當進口的產品傾銷到臺灣來，對於國產業者在國內市場是不是有造成損害」，而不是在講國外市場嘛！所以我不知道這個對於我們出口到韓國去的產品價格高低有什麼影響，但我只能講，請各位看貿調會的報表裡面我們現在的營業利益部分，包括稅前淨利的部分，事實上統計的都是內銷的營業利益，我們已經沒有去看外銷的營業利益，從這裡就可以知道它的 methodology 是這樣，基本的 rational 是國外進口到臺灣來的產品影響到國內的市場，所以跟

export 沒有關係。所以我們在提供營業利益的數據統計分析的時候、我們在提供單價的時候，都是用內銷的單價、內銷的營業利益，這個也充分顯示了在 100 年、101 年時，內銷的市場確實因為低價的傾銷進口、大量的進口到臺灣來，而使得國內的內銷營業利益受到大幅的貶抑，甚至已經是由盈轉虧，這個是不變的事實。謝謝。

**戴全一協理：**我是燁聯鋼鐵公司協理戴全一，在此補充報告，我想補充說明一下。剛剛反對方的蕭律師一直講說韓國的出口價格比臺灣的出口價格高，那這個數據是怎麼來的，我手邊沒有資料沒有辦法回答。我想跟各位報告一個資料：在 2010 年韓國被印度課徵不銹鋼冷軋反傾銷稅；在 2012 年韓國被俄羅斯課徵不銹鋼冷軋反傾銷稅；在 2013 年韓國被巴西課徵不銹鋼冷軋反傾銷稅。剛才對方律師一直強調賣到臺灣的價格很高，我不曉得跟這個現象是不是有所衝突？以上。

**主席：**剛剛進行的是補充回答。現在我們預定的時間已經快到了，我們也已經進行了 4 個回合的相互問答，這是由支持方先提問、反對方回答，然後再由反對方提問、支持方回答，所以我們已經這樣進行 4 個回合了，時間也差不多到了，剩下 2 分鐘，我們沒辦法再進行另外一個回合，所以相互詢答的部分我們就到此告一個段落。

接下來我們要進行的是調查工作小組成員的發問。我們調查工作小組是由各個部門指定一個代表參加組成的，他們也有很多問題想要發問，我不曉得我們這邊的代表是誰要先發問？你們今天都沒有問題、都非常清楚了？OK！請問劉組長有沒有問題？

**劉組長必成：**我是貿調會調查組長劉必成，我想請教兩方一點小問題，主要是我們今天聽證的重點包括兩大部分，除了進口跟它導致的產業損害之外，還包括國家整體經濟利益，所以我對兩方就這兩部分有一點補充的詢問。

第一個，我想請教正方關於產業影響方面的問題，剛剛山西太鋼公司的代表在陳述時，有指明有部分規格的產品是臺灣沒辦法生產的，這是否屬實？等一下請正方稍微解釋。第二個，反方不斷強調它的進口產品對臺灣的下游業者是有利的，這牽涉到國家整體利益的評估，就這個觀點正方有什麼國家整體經濟利益方面的意見？我對正方有上述這兩個問題。

同樣的，對於反方同樣是這一類的問題。第一個是關於對我們產業的影響，剛剛反方尤其是韓國廠商不斷強調，有 80% 進來臺灣的貨品等於是直接出口，當然數據的解釋可以由各方來解釋，但是就數據的基礎本身，韓方是否有任何明確的證據，可以解釋你的 80% 是如何

計算以及它的原始資料來源是什麼？等一下請說明是否可以在會後提供給本會，以做為如果有明確證據時的認定參考？至於第二個部分的問題，因為剛剛反方一再強調對我們下游業者有利，所以這部分的詢問就沒有了。在國家整體經濟利益這部分，剛剛我已經請正方到時候也提供他們的意見。

總結而言，我對正方有 2 個問題，對反方有 1 個問題，是不是能夠請雙方答覆？

**主席：**請正方跟反方簡單回覆，如果在現場沒辦法周延回覆的話，也請提供書面資料。首先請正方代表回覆。

**徐文鍵副總經理：**我是燁聯鋼鐵公司營業部副總徐文鍵，在此簡單回答提問。第一個問題，燁聯是有做 5 呎以上產品的，燁聯可以做到 1,600 的冷軋，這個是沒有問題的。第二個問題，進口再出口是不是對國家利益有幫助？我從 GDP 來看，全世界所有 GDP 的計算都是  $(C+E+G+X-M)$ ，也就是 consumption 的消費、加「投資」、加 government expenditure(政府支出)、加「出口」、減「進口」，所以任何一個進口在 GDP 裡面都是 minus，都是負數！所以只要進了 1,000 噸的量，對國家的國民生產毛額是負的數字，是要減掉的。所以如果從國外進來臺灣再出去，其實如你所說的那個 8 成是錯誤的、是沒有數字根據的，即使是只有 1 成出去，也就是說進來了 10 出去了 1 或 8，留了 2，進口還都是大於出口，這對於我們國民生產毛額是負面的、是減項的，對我們國家的 GDP 是沒有幫助的！謝謝。

**主席：**請反方代表回覆。

**蕭憲文律師：**我是萬國律事務所蕭憲文律師，代表 POSCO 回覆。有關剛剛講到的這部分，其實我們今天有提供答辯書，裡面有非公開版跟公開版，在非公開版的部分有針對這一塊有特別指出我們相關的下游廠商，前兩大下游廠商就占了 70% 跟 7%、8% 左右，這每一年會有些不一樣，但他們大概就占了將近 8 成，他們其實就是直接再出口的廠商，因為這涉及商業機密，所以我們沒有在公開版提供相關的資料。其實相關的數據這幾個廠商他們本身有，之前我們在相關的調查如出口價格的調查等部分，其實是有相關的資料在裡面。這部分的資料我們可以再做一個相關的整理，提供給貿調會委員們來看，但是我們沒辦法整理出臺灣的下游廠商買了之後怎麼去做的資料，因為他們的確不是我們公司，他們賣出去的相關資料我們沒有，這部分可不可以請委員們再去對我們指出來的那兩家公司進行相關的進出口調查？這樣就可以很清楚地知道這兩家公司其實主要就是進口之後就出口了。我

們目前沒辦法要到他們公司本身的內部資料，但是我們可以儘可能提供我們這邊給他們的資料，不過他們出口的相關的單據資料，的確我們公司不會有，所以這一塊我們為什麼沒辦法提供單據資料，原因是單據在他們手上啦。這一塊我不確定之前有沒有去做相關的調查，但理論上他們會有資料在那邊，我們會儘可能再提出可以提出的資料給貴會；這部分我也要再次說明，其實從這邊可以看得出來，我們現在一直在用的、貴會現在公布的國內表面需求量，就很明顯地講是國內產業內銷量加總進口量，它的前提就是認為總進口量是全部用於內銷的嘛，否則的話它不會把不同的基準放在一起比較，這也就是大部分的前提假是它是內銷的。但是今天既然我們這個案子是有不同的情況，其實就要做不同的處理，因為我們的產品大部分不是做為內銷來用的。而我們所謂的外銷，其實就跟他們自己本身的外銷量是一模一樣的，他們的外銷量就沒有歸在這個國內表面需求量，他們是標在另外一個國內產業出口量，是完全不一樣的數據，而且是沒有包含在裡面的。所以剛剛申請人不斷用需求量來認為國內的需求量是多少，國內需求量其實不止這個，這個需求量是指國內內銷的需求量，但是它沒有把它自己本身生產出來要外銷的需求量甚至其他廠商要外銷的需求量表現出來，所以這一塊絕對是有誤導相關的市占率跟需求量的問題，這部分可能還要請貴會特別針對這一塊再去做相關的深入瞭解。謝謝。

**柴智勇副總經理：**主席我能不能回覆劉組長的問題？我是山西太鋼公司副總經理柴智勇，剛才徐副總說可能燁聯公司可以生產1米6的冷軋產品，我相信臺灣燁聯當然有一個正確的範圍，我相信它也可能提供吧！但是不銹鋼產品規格有時會用英制，有時候又會用公制，所謂英制就是3呎、4呎、5呎、6呎，到6呎就到了1米82.9，5呎就是1米52.4吧，而我們公司是全世界為數不多(大概有3家)可以生產到2米寬冷軋鋼板的企業之一。而在臺灣，就我們所知他們的極限是1米52.4，也就是5呎，當然如果說毛邊再寬一點也許是可以的，但這是不一樣的，不是一個小的差別，而是代表了一個級別，是5呎到6呎。當然各國的稅則號別安排也不一樣，國際上也不是很通用，所以我們那個稅則號別往往是不太能夠識別到的，因為我們並沒有訂3呎、4呎、5呎、6呎的規格，所以我要強調的是我們的某些產品在這裡是生產不了的。謝謝。

**主席：**接下來請問各位在座的與會人員，對於本案產業調查的相關法律、程序及處理方式，是不是有疑問？如果有疑問的話，我們可以視

需求請我們的工作小組成員回答。

如果各位沒有疑問的話，我們想再次重申我們這次聽證會的目的。我們是要提供案件當事人及其他利害關係人陳述意見、提出證據的機會，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的決定；本次聽證後本會將綜合書面調查、實地調查跟聽證所發掘的事實，對案件做成最正確、最妥適的決定；若未能提供具體事證的資料，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。

我們也要再次重申，我們在現場不做任何結論，如果在座各位有任何人要補充資料與意見，請於會後 6 日內(即於本年 12 月 30 日星期一以前)儘速傳真、電郵、郵寄或親送本會，以利於調查時限許可下納為參考。另外，請聽證發言人員於會後 7 日(即本年 12 月 31 日星期二)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。

我們在這裡宣布散會，謝謝大家的參與。

**散會(12 時)**