

「中國鋼鐵股份有限公司、燁輝企業股份有限公司、裕鐵企業股份有限公司、盛餘股份有限公司、中鴻鋼鐵股份有限公司及欣建工業股份有限公司申請對自中國大陸及韓國產製進口特定鍍鋅、鋅合金扁軋鋼品課徵反傾銷稅、臨時課徵反傾銷稅暨回溯課徵反傾銷稅案」產業損害初步調查實地訪查紀錄

一、訪查時間：105 年 3 月 25 日（星期五）

二、訪查對象：中國鋼鐵股份有限公司（高雄市小港區中鋼路 1 號）、燁輝企業股份有限公司（高雄市橋頭區芋寮里芋寮路 369 號）。

三、訪查人員：王連委員常福、金屬工業研究發展中心陳經理建任、財政部關務署王專員麗鈞、本部工業局郭技正天舜、貿易局吳承駿約聘技術員、本會劉必成組長、張碧鳳科長、蔡佳雯視察、黃如雲組員、廖美玲辦事員。

四、訪查情形：

（一）訪查中國鋼鐵股份有限公司

- 1、本次訪查由中鋼公司簡述產業概況及進行簡報，隨後即參觀位於軋鋼三廠廠區的熱浸鍍鋅線及電氣鍍鋅線，嗣後於中鋼公司辦公大樓 2 樓會議室進行座談（相關出席人員名單如後附）。
- 2、針對本會當天及後續之提問，中鋼公司之回覆併如附件 1。
- 3、本會請該公司盡量提供產品規格之說明並盡速回復本會所提相關資料。

（二）訪查燁輝企業股份有限公司

- 1、本次訪查由燁輝公司簡述產業概況及進行簡報，隨後即參觀鍍鋅產品產線。並藉座談會時間請燁輝公司與其餘 5 家公司代表（中鋼公司、中鴻公司、盛餘公司、裕鐵公司、欣建公司）就其產品之訂價相關策略、

供貨制度、內外銷情形以及市場狀況等，進行溝通（相關公司出席人員名單如後附）。

2、針對本會當天及後續之提問，燁輝公司之回覆併如附件 2。

3、本會請該公司盡量提供產品規格之說明並盡速回復本會所提相關資料。

## 中國鋼鐵股份有限公司

### 一、產業特性及經營狀況

1、問：申請書提及鋼鐵產業原屬「高度資本密集」之「內需型產業」，請定義「內需型產業」。又鋼鐵相關產品廣泛，請貴公司依「內需型產業」之定義說明何以鍍鋅鋼品為「內需型產業」。申請書亦提及國內鍍鋅鋼品多是大宗產品，請說明何謂「大宗產品」？又各類鍍鋅鋼品(包括 GA, EG...)是否都屬「大宗產品」？

答：內需型產業，係指與食衣住行息息相關、以國內為主要消費市場之產業，典型的例子如營建產業。鋼鐵產業原屬內需型產業，但鍍鋅產業下游用途分散(50%以上外銷)，自由進口，非內需型產業。中鋼係從上游一貫作業鋼廠，資本密集性必然高。所謂大宗商品是指可進入流通領域，但非零售環節，具有商品屬性，用於工農業生產與消費使用的大批量買賣的商品，各類鍍鋅鋼品皆屬工業品，用於工業生產與使用，都屬「大宗產品」，依國際規範大量生產。

2、請說明國內鋼鐵產業之供貨方式及銷售制度，包括：

(1)問：針對國內外市場之銷售制度及接單原則是否相同；該項銷售制度是否因應景氣好壞而改變等。

答：國內鋼鐵產業對國內外市場之銷售制度如訂價、開盤機制等，並無太大差異，且價格會參考當地進口流通行情，訂出市場可接受之價格，考量內、外銷價格平衡性。關於接單原則，我國鋼鐵產業對於國內外市場同採接單生產模式，依需求排定生產。

(2)問：就貴公司所知，國產品及涉案產品是否均主要透過所謂的「盤商」交易？國外鋼鐵業在我國市場之供貨方式為何？

答：中鋼交易對象主要包括裁剪商與直接用戶，無盤商(代理商)交易。至於國外鋼鐵業於本國市場供貨方式，主要透過貿易商(trader)，亦有直接用戶進口。中鋼對所有客戶係採開放下單的方式，無會員制；交易對象都是長期往來的長期客戶。本公司係採接單生產，依產能產量衡酌供貨，對長期往來、忠誠度高的客戶當然是優先供料。

(3)問：又部分進口商主張優先向國內生產商採購，但受限於國內採購有額度及規格之限制，故轉向國外採購，對此貴公司有何意見及說明。

答：本公司並無採購額度及規格之限制。中鋼係採接單生產，對所有客戶開放下單，未限制採購額度，亦無規格方面的限制。過去三年以來，中鋼就客戶之詢單，並未因規格而受限。據了解，國內生產商針對量少、短期、忠誠度低的詢價客戶，可能會因為雙方就價格、交易條件無法達成一致，或是服務方面對詢價客戶較不利等情況，而引介給裁剪業，並非不賣。

(4)問：另貴公司是否曾有延遲交貨甚或因無法供貨而取銷訂單的情況。

答：本公司過去未因延遲交貨、無法供貨而取消訂單或被取消訂單。

3、請說明貴公司如何決定內外銷目標數量及訂價 包括：

(1)問：說明貴公司就內、外銷接單如何進行生產排程(是否先接單後生產、是否以外銷為主)。又內外銷同類貨物之主力產品與規格是否相同。

答：本公司就內外銷均採接單後生產，且以國內客戶/市場為優先供應對象。本公司內外銷之同類貨物產品及規格，係依客戶需求而定，惟近年主力產品及規格無太大差異。

(2)問：請說明貴公司如何訂定盤價，又盤價與售價間之關連性為何？內銷與外銷價格差異之主要原因為何？是否將國際行情列入考

量。據悉國內生產者盤價分內外盤，同時開盤，但外銷盤較內銷便宜，對此貴公司有何意見及說明。

答：本公司盤價訂定係隨行就市。由於涉案貨物進口至我國市場無任何關稅障礙，本公司盤價訂定須全方位參考中、日、韓等國的內外銷價格，除須貼近主要競爭鋼廠同品級鋼材價格外，也須慮及本公司同類貨物成本。不論是內外銷售，若有盤價短期內高於市場流行情者，則於下次盤價降價反映。近年則常遇及涉案貨物以掠奪性價格進口我國市場，致本公司盤價被迫降價，並予以追溯。

(3)問：另請舉例說明「歷史訂購紀錄」所指為何。

答：歷史訂購紀錄為該客戶過去幾季的訂購數量。

4、問：貴公司是否瞭解鍍鋅鋼品之最新市場需求為何？鍍鋅鋼品之運用極廣，請問貴公司是否瞭解新近與其密切相關之行業為何？及其下游產品之供需變動情形、經濟指標或景氣變動之看法。請儘可能提供具體佐證資料。

答：鍍鋅鋼品之最新市場需求包括：單面鍍鋅的機車油箱、伺服器用機殼、衛星天線盤面等。其中，衛星天線盤面以往由 GA 所製，最近已逐漸被 GI 取代。鍍鋅鋼品主要應用在烤漆業、建材業、家電電腦業、電子零組件及汽車業等，新近所涉產業應用十分廣泛。由於所涉產業甚廣，各產業景氣榮枯或變動互見，故鍍鋅鋼品較能承受下游供需變動、經濟指標或景氣變動的不良影響。

5、問：貴公司對於調查資料涵蓋期間及未來，國內外整體需求變化及內部經營環境變化之意見或看法為何？請儘可能提供具體佐證資料。其中美國對我鍍鋅鋼品反傾銷案對於國內產業之銷售及外銷等策略上有何改變。

答：請參見上題 4 回覆。因中國大陸產能、產量過剩，國內市場需求疲弱，去化壓力增加，四處倒貨，近期遭墨西哥、美國提起貿易救濟。我國位於涉案國鄰近地利之便，且無關稅障礙，原已是被倒貨的市場，再加上美國等對中國大陸、韓國等貿易救濟，還須面臨貿易轉向的風險。涉案貨物以掠奪性的價格大量進口銷入我國市場，我國同類貨物就國內銷售只能不斷被迫降價，尋求外銷市場。

6、問：貴公司認為鍍鋅鋼品產業之利潤率（營業利益率）行情為何？是否了解其他國家廠商之利潤率行情？

答：鍍鋅鋼品產業利潤率並無行情。不過，過去 5 年受涉案貨物大量低價進口我國市場，我國鍍鋅鋼品產業受惡性削價競爭影響，利潤率甚低，近年則毫無利潤可言。

7、問：請再說明調查資料涵蓋期間中國大陸涉案產品之出口退稅情形（所謂假合金真碳鋼）。

答：中國大陸有關於合金鋼出口退稅之規定，退稅率在 9% 至 13%。大陸鋼鐵業者為享受出口退稅之優惠，而以碳鋼添加微量硼（0.0008 % 之硼）之方法，將碳鋼本質之鋼品，以合金鋼名義申報出口，因為加硼是符合合金鋼名義成本最低的做法，以每噸人民幣 10-20 元左右之成本，即可換取 300 元左右的出口退稅。添加微量的硼元素，不若真正的合金鋼係以硼、鉻或鈦等合金元素產生化學變化，因此不會改變產品物理特性，與碳鋼本質，其物理特性、化學性質及機械性質與以碳鋼鋼品完全相同。此不僅發生在碳鋼鋼品，鍍鋅鋼品亦有之。依中國大陸海關最新稅則稅率稅則公告，稅號 7225910000(電鍍鋅的其他合金鋼寬平板軋材)、7225920000(其他鍍或塗鋅的其他合金鋼寬板材)、7225991000(寬 $\geq$ 600mm 的高速鋼制平版軋材)、7226991000(電鍍鋅的其他合金鋼窄平板軋材)、7226992000(用其他方法鍍或塗鋅的其他合金鋼)之合金鋼扁軋製

品，退稅稅率為 9%。此類貨物稅號，相對應我國稅號 72259200004、72259910005、72269910004、72669920002，即可能以添加微量的硼元素之方式，以「假合金鋼」、「真碳鋼」樣貌進口至臺灣。不過，鍍(純)鋅、鋅鐵合金、鋅鋁、鋅鋁鎂或鋁鋅之鍍鋅鋼品，向來享有 13%之退稅優惠。因此目前並無添加微量合金元素之動機，以「假合金鋼」、「真碳鋼」樣貌進口至臺灣。但本案涉案貨物之鍍鋅鋼品一旦遭課徵反傾銷稅，中國大陸鋼廠勢必如同其他碳鋼鋼品以添加微量合金元素之方式，就涉案貨物改以合金鋼底材名義，以合金鋼稅號申報進口以規避反傾銷稅。關於中國大陸海關最新稅則稅率稅則，見中國大陸海關資訊網首頁：<http://www.china-customs.com/customs-tax/72/10/>。

## 二、產品之製造、價格與成本

1、問：國內生產者的生產設備及技術是否有更新？最近一次更新時間為何？請問貴公司的一貫化生產是否與國外新廠的一貫化相同？有進口商主張國產品會出現折痕，是否係因設備老舊，製程未更新，導致品質較差。另有進口商主張，國產品無法符合購買者要求的規格或品質。對此貴公司有何意見及說明。

答：中鋼建置產線皆採用與國外相同之最新技術及設備，目前使用及保養狀況良好，尚無設備更新之需求。中鋼鋼品係透過冶金設計以避免折痕的產生，品質良好，無此問題，也從未聞客戶因此而無法使用，也未聞客戶反應。目前市場上泛用之規格、品質之鍍鋅產品，中鋼皆可供應。

2、問：請問貴公司 104 年度前 10 大銷售規格與先前之主要銷售規格是否相同？當市場有不同規格需求出現時，貴公司之因應策略為何？依貴公司了解，有哪些規格或尺寸是國內生產廠商沒有生產或無法供應？

答：是。本公司於 104 年前 10 大銷售規格與先前主要銷售規格無太大差異。對於客戶就不同規格之需求，本公司均全力配合供應。據中鋼了解，大部分規格及尺寸國內生產商都可供應。

3、問：GA 及 GI 似可用來取代 EG 供汽車及家電之用途，請問貴公司是否有購買 EG 的客戶轉向採購 GA 或 GI？數量上有何異動？貴公司如何因應？以及原有 EG 生產線或產量如何處理？

答：電腦殼、機上盒、伺服器、工業電腦、事務機器等辦公用品，漸有轉購 GA/GI 之趨勢。對此，本公司除生產電鍍鋅供傳統用途外，也朝多方用途發展，包括單面鍍鋅產品、特殊薄板用途等，並進行\*\*\*以促銷 EG 產品。惟，即使盡力開發、深耕新市場，仍不敵涉案產品持續大量進口。舉例來說，7、8 年前每季約\*\*\*公噸採購量，約\*\*\*公噸。故本公司 EG 產線稼動率已逐年偏低。如本公司 3 月 16 日提供之數據也顯示，熱浸鍍鋅及電鍍鋅的產能利用率均逐年下滑。

4、問：以特定的規格而言，貴公司之定價與涉案國進口品之價格在市場上是否存在一定價差？與中國大陸及韓國之價差各為多少？是否比照國際行情？

答：誠如一、3、(2)的回覆，本公司之價格訂定係隨行就市，除須同時慮及成本，也須參考中、日、韓等國的內外銷價格，以貼近主要競爭鋼廠同品級鋼材價格。近年來更被迫不斷地透過降價追溯等方式，因應涉案貨物的掠奪性價格。因此，就相同規格而言，本公司的定價與涉案國進口品價格並非存有價差，而是涉案國之涉案產品價格以低於正常價格之不公平傾銷價格進行削價銷售。

涉案貨物此掠奪性的進口到岸價格，與本公司國內價格削價幅度，表列如下：

## 熱浸鍍鋅產品

單位：新台幣

年度	2011	2012	2013	2014	2015
中鋼內銷單位價格 (指數化)	100	92	85	86	72
涉案貨物平均到岸 價格	24,728	22,126	21,188	20,821	16,013
削價金額(指數化)	100	125	83	107	177

資料來源：中鋼內銷價格源自 2016 年 3 月 16 日產損答卷表 305；涉案貨物平均到岸價格則係海關統計資料。

## 電鍍鋅產品

單位：新台幣

年度	2011	2012	2013	2014	2015
中鋼內銷單位價格 (指數化)	100	93	89	89	80
韓國涉案貨物平均 到岸價格	27,160	22,812	23,618	23,546	20,438
削價金額(指數化)	100	5,351	1,471	1,776	3,082

資料來源：中鋼內銷價格源自 2016 年 3 月 16 日產損答卷表 305；涉案貨物平均到岸價格則係海關統計資料。

5、問：影響鍍鋅鋼品成本變動的主要因素是熱軋鋼捲；另 100 年至 104 年間原物料如鐵礦石(iron ore)、鋅、鋁、煤、廢鋼鐵(iron and steel scrap)、天然氣、電價，其國際行情價格與製成品成本有無連動關係。

答：原物料之國際行情與鍍鋅鋼品之原料成本連動關係，惟與供需競爭、補貼、出口退稅措施亦有關係。一般而言，鋼品價格受國際競爭之影響高於原料價格，同時原料價格會再反饋。簡單說，原料成本主要是受鋼市競爭影響：鋼品價格降，原料才降。

6、問：請問貴公司鍍鋅鋼品之原料的取得來源為何？比例各占多少？購買方式是否為現貨交易，實際購買價格與當時之國際價格是否呈相同走勢？請問貴公司生產本案同類貨物之料源有多少比例來自貴公司集團？請問是否有自貴公司之國外集團企業進口？

答：原料為冷熱軋及鋅錠。冷熱軋均為本公司自產，鋅錠來源約\*\*\*%外購自國外廠商(\*\*\*)，\*\*\*%採購自\*\*\*。鋅錠的購買方式以\*\*\*計算，故實際訂購價格與國際行情呈相同走勢。

### 三、回覆問卷之問題

1、問：請說明問卷中外銷數量如何統計。

答：外銷數量同內銷數量之陳報基礎，範圍包括正常品及次雜級品，資料來源為公司銷貨收入明細。

2、問：請說明問卷中之內外銷價格是否為出廠價？有無含運費？請說明內陸運費（從工廠至客戶端）如何計算？換算成每噸約多少？外銷部分，從工廠至出口港之運費如何計算？換算成每噸各約多少費用？

答：內銷同類貨物價格如答卷所述，為淨出廠價，不含運費。外銷價格為 FOB 價格，故不包括海運費。內陸運費部分，以 2016 年第 2 季為例，自廠區至高港碼頭每噸約\*\*\*元。請參見下列核算表：\*\*\*。

3、問：請問鍍鋅鋼廠是否實施成本中心或利潤中心？請說明 305 表之 3 相關成本、費用及利潤資料如何計算，或以特定方式分攤(分攤基礎)。

答：本公司鍍鋅鋼廠係實施\*\*\*。關於表 305-3 之相關成本，係填報\*\*\*；利潤資料則是依\*\*\*計算。

4、問：有關表 305-1，請進一步說明表 305-1 之直接材料內容（熱軋鋼捲或冷軋鋼捲）及評價方式。另請說明直接人工及間接人工各包含哪些？是否即為表 209 之平均僱用員工數？

答：鍍鋅鋼品之直接材料主要為\*\*\*。GI/GA、EG 直接材料之評價方式，係以\*\*\*。本公司之生產成本分三大部分：直接材料、直接人工及製造費用。直接人工係指\*\*\*。表 209 之平均僱用員工數則以\*\*\*計算。題意所指的間接人工，係指\*\*\*。

5、問：請說明何謂「溢產品」？（405 題）

答：多配料、下限提貨剩餘品

#### 四、有關對造之主張

以下就對造之主張，請問貴公司之意見：

1、問：進口商主張涉案產品之規格及採購國多由其客戶所指定(基於客戶主觀認知及使用習慣等)，非其能任意改變，且部分品級亞洲鋼鐵只有寶鋼量產，例如高強度等級之烘烤硬化鋼，國際上高品級汽車用鋼製技術門檻高，國際上一般價格是由鋼廠與汽車廠議定，與一般鋼品相較價格波動較平緩。貴公司之看法為何？

答：(1)中鋼鍍鋅產品可產製多數規格，包含所提烘烤硬化鋼。近期就有\*\*\*客戶洽詢\*\*\*，經開發建立產製能力後，產品驗證報告也已通過\*\*\*審查(如下\*\*\*)，可提供國內客戶訂購。

(2)汽車規格少量多樣，門檻較高，但中鋼已具備大部分規格供料能力，均可產製。又，認證需由車廠決定；只要屬於中鋼可產製規格，即可配合認證。

2、問：進口商表示就國內有產製的規格，會有優先向國內採購的意願，惟囿於額度及規格之限制方轉向國外採購，且國內鋼廠本身又多有進口冷軋及熱軋產品加工製成鍍鋅鋼捲之情事；以及本案主要係導源於美國對臺灣展開反傾銷調查，美國初裁後國內生產商交期已排到3個月後。貴公司之看法為何？

答：中鋼可供應多數 CG/EG 規格。本公司內外銷均採接單生產，並以內銷為主要優先供應對象，交期約\*\*\*天左右，內銷訂單並無所謂「已排到3個月後」乙情。

3、問：有涉案國廠商主張，應以2012年為資料比較之基期，理由為2011年全球經濟及金融危機，請問貴公司之看法。

答：涉案國於 2012 年大量且低價進口。2011 年涉案進口約 15 萬噸，2012 年涉案進口 24 萬 6 千多噸，增加近 10 萬噸，不但一舉成為主要進口來源(占總進口超過 50%以上)，僅僅一年間市占率就增加六個百分點，而且對國產品的削價幅度亦較 2011 增加。2012 年並不具代表性，不能做為資料比較之基期。又，全球經濟及金融危機係發生在 2011 年以前，2011 已是市場回復之年，具有代表性。

與會人員名單

中鋼營業銷售處	何惠民副處長
銷售第五組	王義仁管理師
銷售第六組	黃凱民副組長、林俊宏管理師
營業管理處	趙子謙副處長
國內市場研究二組	李政謀副組長、周庭麗管理師、蔡輝宏管理師
國外市場研究組	吳金龍組長、朱建忠管理師、林武聰管理師、劉香吟管理師、鄭永裕管理師
冶金規範及放行課	曾文宏工程師、林軒甫工程師
塗鍍品管課	鄭暉志課長
冷軋生產計劃組	洪智遠工程師、吳宜哲工程師
軋鋼三廠	曾貴松副廠長
軋三作業規劃組	劉清讓組長、邱斌棟副組長
作業技術課	譚昌隆課長、歐文雄工程師、李季春工程師
連續退火鍍面工場	歐陽明主任
電氣鍍鋅課	黃泰誠課長、翁仁祥工程師
封盒退火精整工場	尹守綱副主任
1CGL 辦公室	林玉才課長
熱浸鍍面工場	許澤位主任、陳正隆副主任
2CGL 辦公室	楊竣閔工程師
第三冷軋工場	陳熙怡副主任
熱浸鍍鋅三課	陳建銘課長
禾同國際法律事務所	吳綏宇律師、李秀芬律師、詹芝怡律師

## 燁輝企業股份有限公司

### 一、產業特性及經營狀況

1、問：申請書提及鋼鐵產業原屬「高度資本密集」之「內需型產業」，請定義「內需型產業」。又鋼鐵相關產品廣泛，請貴公司依「內需型產業」之定義說明何以鍍鋅鋼品為「內需型產業」。申請書亦提及國內鍍鋅鋼品多是大宗產品，請說明何謂「大宗產品」？又各類鍍鋅鋼品(包括 GA, EG...)是否都屬「大宗產品」？

答：鋼鐵產業原屬內需型產業，但在運輸便利、全球化日益普及且自由貿易盛行之背景下，加上鋼鐵產業亦屬技術密集產業，部份開發中國家/地區隨經濟成長需要大量鋼材而自身又無法建置供應鏈，因此，近年情勢已有所變化。加上鍍鋅產業下游用途分散(50%以上外銷)，內需型產業之特色已不若以往明顯，但仍以支持國內需求為主。所謂大宗商品是指可進入流通領域，具有商品屬性，廣泛用於各種行業生產與消費使用的大批量買賣的商品。各類鍍鋅鋼品皆屬「大宗產品」，但採購者依其用途、需求搭配成本等綜合考量選擇合適之性價比產品，故各類鍍鋅鋼品之使用量會有所差異。

2、請說明國內鋼鐵產業之供貨方式及銷售制度，包括：

(1)問：針對國內外市場之銷售制度及接單原則是否相同；該項銷售制度是否因應景氣好壞而改變等。

答：本公司採用接單式生產，內、外銷都相同，與客戶完成訂單確認之後，會開始原料的訂購，國內客戶屬性 50% 以上是經銷商，其餘是直接用戶。銷售制度已經行之有年，並不會因景氣而改變；倘若接單不足即減少生產產線開班數進行減產。

(2)問：就貴公司所知，國產品及涉案產品是否均主要透過所謂的「盤商」交易？國外鋼鐵業在我國市場之供貨方式為何？

答：國產品在內銷方面普遍透過經銷商或銷售直接用戶皆有。國外進口則透過貿易商供應給用戶或由用戶自行進口。

(3)問：又部分進口商主張優先向國內生產商採購，但受限於國內採購有額度及規格之限制，故轉向國外採購，對此貴公司有何意見及說明。

答：A.本公司當初設立之宗旨，就是以供應國內建築材料需求為主，因為鋼鐵是非常笨重的貨物，搬運/運輸都需要專門的設備與昂貴的運輸成本，生產後當然以就近的市場供應為優先考量，從來沒有對國內銷售限制額度，國內銷售行有餘力，才配合政府政策，行銷全球賺取外匯。

B.本公司可產製的產品規格涵蓋全球主要規範，例如 JIS/ASTM/EN/AS/CNS…等，可說範圍廣泛，產品從最薄的 0.15mm 到厚達 4.5mm 都可以接單，鍍鋅 GI / 55% 鍍鋁鋅 GL / 5% 鍍鋁鋅 GF 都可以生產，國內同業如中鋼也可以生產其他規格產品如電鍍鋅 EG / 鋅鐵合金 GA，幾乎沒有甚麼產品是國內業者無法生產的。

C.曾經有進口商(下游客戶)要求本公司生產鍍層低於 50g/m<sup>2</sup>的低規格產品，那是中國大陸常用的低規格產品，產品耐腐蝕性能很差，本公司與同業都是正派經營的公司，雖然可以生產該規格，但我們拒絕生產傷害消費者的產品，我們的產品有品質保證，必須經得起市場的考驗與贏得消費者的信賴。

基本上對國內客戶並無額度及規格之限制。但如客戶欲下單不符

國際正常規範要求(如不正常之極低鍍層)之訂單時，基於企業責任，自然無法同意供應，但此情況極少發生。

(4)問：另貴公司是否曾有延遲交貨甚或因無法供貨而取銷訂單的情況。

答：本公司一旦答應客戶接單，都全力以赴如期交貨，無接單後再取消訂單情況。

3、請說明貴公司如何決定內外銷目標數量及訂價包括：

(1)問：說明貴公司就內、外銷接單如何進行生產排程(是否先接單後生產、是否以外銷為主)。又內外銷同類貨物之主力產品與規格是否相同。

答：本公司係接單生產，不論內銷訂單或外銷訂單，簽訂合約即進行備料及安排生產，接單時會考慮原料和廠內排程狀況，告知客戶合理交期。內銷客戶都是長期與本公司配合，故生產安排時會優先考量，盡量提前交貨，優先程度高於外銷。

內/外銷訂單以用途區分，相同用途之產品其規格基本上相同，生產製程也相同，因應各地建築設計使用習慣不同，僅產品厚度/寬度/鍍層略有不同。

(2)問：如何決定鍍鋅鋼品外售及內部使用(轉下製程之烤漆鋼品)之數量及生產排程。

答：本公司鍍鋅生產線可 24 小時連續生產，每月可生產鍍鋅產品的產能固定，會優先規劃滿足國內客戶鍍鋅產品需求，剩餘產能再依照國內烤漆訂單需求，及外銷訂單彙總情況做彈性調整。

(3)問：請說明貴公司如何訂定盤價，又盤價與售價間之關連性為何？內銷與外銷價格差異之主要原因為何？是否將國際行情列入考

量。據悉國內生產者盤價分內外盤，同時開盤，但外銷盤較內銷便宜，對此貴公司有何意見及說明。

答：本公司經\*\*\*訂定之價格，若雙方同意則進行接單。外銷接單方式與內銷類似，依照接單區域客戶可接受之價格協商(考量\*\*\*等)，實際售價則為雙方協商而定。

4、問：貴公司是否瞭解鍍鋅鋼品之最新市場需求為何？鍍鋅鋼品之運用極廣，請問貴公司是否瞭解新近與其密切相關之行業為何？及其下游產品之供需變動情形、經濟指標或景氣變動之看法。請儘可能提供具體佐證資料。

答：本公司長期與國內建築業/3C 產業/家電業等客戶密切配合，國內各項產業需求平穩，全球經濟穩定成長。

5、問：貴公司對於調查資料涵蓋期間及未來，國內外整體需求變化及內部經營環境變化之意見或看法為何？請儘可能提供具體佐證資料。其中美國對我鍍鋅鋼品反傾銷案對於國內產業之銷售及外銷等策略上有何改變。

答：對本公司而言，目前美國抗腐蝕鋼品反傾銷案尚未結案，依然存在一定風險，故仍以綜合效益最大作為決策之考量。

而中國大陸產能過剩且頻受他國反傾銷、反補貼控訴，美國抗腐蝕鋼品案之初判，中國大陸傾銷差率為 255.8%(臺灣則為零稅率)，2015 年中國大陸共出口約 70 萬噸各式鍍面鋼品至美國。在未來無法出口美國之後，勢必轉向其他地區流竄，臺灣因地緣近且進口零關稅，將面臨立即性威脅。

6、問：貴公司認為鍍鋅鋼品產業之利潤率（營業利益率）行情為何？是否了解其他國家廠商之利潤率行情？

答：本公司內銷鍍鋅產品近年來，受到中國大陸及韓國低價品傾銷之衝擊，利潤為負數，其他同業因每家情況不同，虧損情況不一。其他國家廠商之利潤率行情則未予特別統計。

7、問：請再說明調查資料涵蓋期間中國大陸涉案產品之出口退稅情形（所謂假合金真碳鋼）。

答：涉案產品無論碳鋼或合金鋼底材，中國大陸均退稅 13%。而中國大陸自 2010 年 7 月 15 日起，取消碳鋼熱軋產品出口退稅後，鋼廠即於煉鋼時添加少量合金(依國際慣例，最簡易之方式為添加硼，硼含量達 8ppm 以上即屬合金鋼)，以合金鋼熱軋產品名義即可繼續享有原有碳鋼出口退稅率迄今，而其化學性、物理性與碳鋼實質上並無不同，此即所謂假合金真碳鋼，中國政府雖明知此情形卻未出手干預，近年也引發歐美及亞洲國家等鋼鐵業強烈抱怨。於本案中，由於有熱軋產品先例在前，故亦將合金鋼底材稅號列入，以避免假合金真碳鋼之情況重演。

## 二、產品之製造、價格與成本

1、答：國內生產者的生產設備及技術是否有更新？最近一次更新時間為何？請問貴公司的一貫化生產是否與國外新廠的一貫化相同？有進口商主張國產品會出現折痕，是否係因設備老舊，製程未更新，導致品質較差。另有進口商主張，國產品無法符合購買者要求的規格或品質。對此貴公司有何意見及說明。

問：本公司為提升產品品質，對於設備之更新不遺餘力，今(2016)年才又裝設一部最新之冷軋機，預計今年 3 月底完成試俾。本公司引進日本 JIPM 之 TPM 工廠管理制度，陸續取得優秀賞/特別賞/繼續優秀賞，是全亞洲第一家取得此殊榮之鋼廠，也是第一家取得

QC080000 無有害物質之認證工廠。本公司品質管理、設備維護、工廠管理都是世界一流，品質豈會較中國大陸遜色。

2、問：請問貴公司 104 年度前 10 大銷售規格與先前之主要銷售規格是否相同？當市場有不同規格需求出現時，貴公司之因應策略為何？依貴公司了解，有哪些規格或尺寸是國內生產廠商沒有生產或無法供應？

答：本公司與客戶長期配合開發，規格無太大差異，國內業者基本上皆可製造。若客戶或市場有提出不同規格，本公司都會配合客戶或者市場需求，盡快進行產品開發，在最快時間滿足客戶與市場需求。此外本公司也會參考歐美日等市場的新產品，主動開發提供客戶推廣至市場給消費者使用。

3、問：以特定的規格而言，貴公司之定價與涉案國進口品之價格在市場上是否存在一定價差？與中國大陸及韓國之價差各為多少？是否比照國際行情？

答：市場價格由供需決定，進口涉案產品為求順利銷售，通常會以低於國內鍍鋅產品價格銷售，沒有固定之價差。但最近幾年進口涉案產品步步威脅國內產品，市場占有率逐年擴張，由於中國大陸鋼品全球到處被控訴傾銷，產品無路可去化，遂以低於成本之不公平競爭價格，低價銷售至臺灣國內，劣幣驅逐良幣，讓國內正派經營之鍍鋅製造同業苦不堪言。

4、問：影響鍍鋅鋼品成本變動的主要因素是熱軋鋼捲；另 100 年至 104 年間原物料如鐵礦石(iron ore)、鋅、鋁、煤、廢鋼鐵(iron and steel

scrap)、天然氣、電價，其國際行情價格與製成品成本有無連動關係。

答：國際行情除與原料成本連動，亦與市場供需競爭有關(過度競爭會使價格偏離成本)，中國大陸鋼廠受國家補助，可能以低於成本之價格供應熱軋原料予下游業者生產各式鋼品，或轉自身下製程生產同類鋼品。

5、問：請問貴公司鍍鋅鋼品之原料的取得來源為何？比例各占多少？購買方式是否為現貨交易，實際購買價格與當時之國際價格是否呈相同走勢？請問貴公司生產本案同類貨物之料源有多少比例來自貴公司集團？請問是否有自貴公司之國外集團企業進口？

答：本公司\*\*\*%原料為熱軋，均來自\*\*\*，沒有自本身公司集團購料。主要原料除熱軋外，另有\*\*\*%冷軋鋼捲。

鍍鋅鋼品之原料的取得來源及其採購自國內外的比例如下表：

原料項目	來源	2011-2015 年
熱軋鋼捲	國內採購(***)	***%
	國外採購	***%
冷軋鋼捲	國內採購(***)	***%
	國外採購	***%
鋅錠	國內採購	***%
	國外採購	***%
鋁錠	國內採購	***%
	國外採購	***%

以上購料方式\*\*\*，本公司下單後由供應廠商排單生產後出貨，其價格與國際價格呈相同走勢。

本公司熱浸鍍鋅線之投入，除外購熱軋鋼捲經本公司廠內酸洗、冷軋製程之自產冷軋鋼捲，或少量僅經酸洗製程的自產酸洗後鋼捲外，另由於

\*\*\*，還包含採購自國內生產商\*\*\*，或國外量價合適之冷軋鋼捲，前者占比約\*\*\*%，後者占比約\*\*\*%(包含自中國大陸進口部分)。惟該冷軋之採購，也沒有來自本身公司集團購料。外購冷軋主要為填補冷軋產能不足之處，以避免停機損失，並此敘明。

### 三、回覆問卷之問題

1、問：請說明問卷中外銷數量如何統計。

答：外銷數量係依裝船日期統計。

2、問：請說明問卷中之內外銷價格是否為出廠價？有無含運費？請說明內陸運費（從工廠至客戶端）如何計算？換算成每噸約多少？外銷部分，從工廠至出口港之運費如何計算？換算成每噸各約多少費用？

答：內銷同類貨物價格如答卷所述，為淨出廠價。外銷價格依客戶交易條件訂定，包括如\*\*\*等。關於外銷的內陸運費計算方式，則依\*\*\*計算，每噸價格因\*\*\*不同皆有差異，運費表如附件 5。舉例來說，在\*\*\*期間，載運鋼品自燁輝橋頭廠至高雄碼頭，運費每噸\*\*\*元。

3、問：請問鍍鋅鋼廠是否實施成本中心或利潤中心？請說明 305 表之 3 相關成本、費用及利潤資料如何計算，或以特定方式分攤(分攤基礎)。

答：本公司係採\*\*\*，費用收集以\*\*\*計算之。305 表之 3 銷貨成本係依\*\*\*計算；銷售費用除以\*\*\*直接歸屬外銷產品外，其餘依\*\*\*；管理費用及其他費用(利息) 依\*\*\*分攤。

4、問：有關表 305-1，請進一步說明表 305-1 之直接材料內容（熱軋鋼捲或冷軋鋼捲）及評價方式。另請說明直接人工及間接人工各包含哪些？是否即為表 209 之平均僱用員工數？

答：表 305-1 之直接材料項目為\*\*\*，其係以\*\*\*方式\*\*\*評價\*\*\*價格。直接人工及間接人工為生產鍍鋅產品部門人員，其費用包括\*\*\*等。直接人工係指鍍鋅線直接操作人員之費用；間接人工係指鍍鋅生產線之管理人員(如課長)及間接參與生產之人事費用(如機器維修人員等)。

#### 四、有關對造之主張

以下就對造之主張，請問貴公司之意見：

1、問：進口商主張涉案產品之規格及採購國多由其客戶所指定(基於客戶主觀認知及使用習慣等)，非其能任意改變，且部分品級亞洲鋼鐵只有寶鋼量產，例如高強度等級之烘烤硬化鋼，國際上高品級汽車用鋼製技術門檻高，國際上一般價格是由鋼廠與汽車廠議定，與一般鋼品相較價格波動較平緩。貴公司之看法為何？

答：以烘烤硬化鋼來說，本公司\*\*\*。不過，據了解，中鋼可產製烘烤硬化鋼，並已經通過車廠產品驗證。事實上，國內生產商均可產製且供應多數規格，例如寬度大於 1,250mm、厚度大於 2mm，以及寬度介於 1,250~1,524mm 的熱軋熱浸鍍鋅鋼品。進口商的指摘或主張，並非事實。

2、問：進口商表示就國內有產製的規格，會有優先向國內採購的意願，惟囿於額度及規格之限制方轉向國外採購，且國內鋼廠本身又多有進口冷軋及熱軋產品加工製成鍍鋅鋼捲之情事；以及本案主要係導源於美國對臺灣展開反傾銷調查，美國初裁後國內生產商交期已排到 3 個月後。貴公司之看法為何？

答：本公司自 1990 年投產以來，因應國內及國際鍍面鋼品的消費量逐年增長，本公司也隨之逐年擴增設備產能，以因應國內外市場所需。

所謂額度及規格之限制並無此情況(如先前說明)，在每月產能固定下，以優先滿足國內客戶需求為主，再視海外各地區/國家之景氣及價格行情狀況，彈性調整各地區/國家之接單數量。目前美國抗腐蝕鋼品反傾銷案尚未結案，存在一定風險，本公司仍是以綜合效益最大作為決策之考量。

3、問：有涉案國廠商主張，應以 2012 年為資料比較之基期，理由為 2011 年全球經濟及金融危機，請問貴公司之看法。

答：涉案國於 2012 年大量且低價進口。2011 年涉案進口約 15 萬噸，2012 年涉案進口 24 萬 6 千多噸，增加近 10 萬噸，不但一舉成為主要進口來源(占總進口超過 50%以上)，僅僅一年間市占率就增加六個百分點，而且對國產品的削價幅度亦較 2011 增加。2012 年並不具代表性，不能做為資料比較之基期。又，全球經濟及金融危機係發生在 2011 年以前，2011 已是市場回復之年，具有代表性。

■ 6家公司Q&A座談人員名單

【燁輝公司】7人

營業部門：陳森龍副總、田明嘉協理、甘渭濱資深經理、魏興華經理

貿管室：田文中資深經理

技術部門：楊秉霖協理、賴建安高級工程師

【中鋼公司】14人

營業管理處：趙子謙副處長

營業銷售處：何惠民副處長

營業管理處/國內市研二組：李政謀副組長、周庭麗管理師、蔡輝宏管理師

營業管理處/國外市研組：吳金龍組長、朱建忠管理師、林武聰管理師、劉香吟管理師、鄭永裕管理師

營業銷售處/銷售第五組：林俊廷管理師、王義仁管理師

營業銷售處/銷售第六組：黃凱民副組長、林俊宏管理師

【中鴻公司】5人

營業管理處：李逸湘副總經理、陳冠君處長、潘哲仁課長、畢瑞昇課長、馬頤然管理師

【盛餘公司】2人

業務部：吳明鴻經理

業務部/國內業務處：鄭景文處長

【裕鐵公司】1人

林敬航 董事長特別助理

【欣建公司】2人

業務部：邱至良協理、林永杰外銷副理