

「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等 6 家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」產業損害初步調查聽證

## 程序會議紀錄

時間：105 年 4 月 1 日上午 9 時 10 分

地點：經濟部標準檢驗局報驗發證大樓 2 樓

臺北市濟南路 1 段 4 號

「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等 6 家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。

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，請於簽到處即刻簽名或蓋章後置於指定地點。本會聽證意見陳述部分之紀錄改採「發言重點摘要」形式呈現，為便利本會紀錄精確呈現重點內容，請發言者逐一條列內容重點，以不超過 1 千字為原則，會後請將發言摘要連同電子檔案交本會。

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
陳森龍	燁輝企業股份有限公司	副總經理
李秀芬	禾同國際法律事務所	律師
邱碧英	中華民國全國工業總會	組長

郭毓倫	弘運鋼鐵股份有限公司	特助
陳盈如	壹東實業	業務專員
邱至良	欣建工業股份有限公司	協理
林敬航	裕鐵企業股份有限公司	特助
陳冠君	中鴻鋼鐵股份有限公司	處長
吳金龍	中國鋼鐵股份有限公司	組長

反對本案者：

發言人	所屬單位	職稱
黃振新	盟鑫金屬有限公司	業務代表
孫大傑	臺灣美達王股份有限公司	部長
張嘉真	POSCO CO., LTD. (萬國法律)	律師
張子柔	POSCO CO., LTD. (萬國法律)	律師
余宗勳	尚興鋼鐵股份有限公司	總經理
曾健智	江陰宗承鋼鐵股份有限公司	協理
賈國棟	義信會計師事務所	會計師
王濤	北京瑞銀律師事務所	高級合夥人
李祥烈	駐台北韓國代表部	副代表
千成煥	駐台北韓國代表部	政務經濟組長
金志永	駐台北韓國代表部	研究員
Seo, Seung-Kyo (徐承教)	KOSA (Korea Iron & Steel Association)	Dept Head
李璪宇	恆業法律事務所	律師
林繼恆	恆業法律事務所	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 9 人，反對本案而登記發言者計 14 人，兩方各有 50 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。

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 50 分鐘。支持本案團體的發言順序及時間為：第 1 位是燁輝企業股份有限公司陳森龍副總經理，發言時間為 6 分鐘；第 2 位是禾同國際法律事務所李秀芬律師，發言時間為 16 分鐘；第 3 位是中華民國全國工業總會邱碧英組長，發言時間為 3 分鐘；第 4 位是弘運鋼鐵股份有限公司郭毓倫特助，發言時間為 5 分鐘；第 5 位是壹東實業陳盈如業務專員，發言時間為 3 分鐘；第 6 位是欣建工業股份有限公司邱至良協理，發言時間為 3 分鐘；第 7 位是裕鐵企業股份有限公司林敬航特助，發言時間為 3 分鐘；第 8 位是中鴻鋼鐵股份有限公司陳冠君處長，發言時間為 3 分鐘；第 9 位是中國鋼鐵股份有限公司吳金龍組長，發言時間為 8 分鐘，總計 50 分鐘。

在反對本案團體方面，發言順序第 1 位是北京瑞銀律師事務所王濤高級合夥人，發言時間為 6 分鐘；第 2 位是恆業法律事務所李璨宇律師，發言時間為 5 分鐘；第 3 位是代理 POSCO 的萬國法律事務所張子柔律師，發言時間為 8 分鐘；第 4 位是駐台北韓國代表部千成煥政務經濟組長，發言時間為 5 分鐘；第 5 位是 KOSA 部門主管徐承教，發言時間為 5 分鐘；第 6 位是盟鑫金屬有限公司黃振新先生，發言時間為 2 分鐘；第 7 位是臺灣美達王股份有限公司孫大傑部長，發言時間為 2 分鐘；第 8 位是尚興鋼鐵股份有限公司余宗勳總經理，發言時間為 3 分鐘；第 9 位是江陰宗承鋼鐵股份有限公司曾健智協理，發言時間為 3 分鐘；第 10 位是義信會計師事務所賈國棟會計師，發言時間為 11 分鐘，總計 50 分鐘。不知是否正確？如正確無誤，在此謝謝雙方團體的配合，程序會議至此正式結束，謝謝各位。

「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等 6 家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」產業損害初步調查聽證

## 聽 證 紀 錄

時間：105 年 4 月 1 日上午 9 時 30 分

地點：經濟部標準檢驗局報驗發證大樓 2 樓

臺北市濟南路 1 段 4 號

「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等 6 家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」產業損害初步調查聽證紀錄

壹、時間：105 年 4 月 1 日上午 9 時 30 分

貳、地點：經濟部標準檢驗局報驗發證大樓 2 樓（臺北市濟南路 1 段 4 號）

參、主席：王連委員常福

記錄：廖美玲

肆、出席人員（按簽到簿順序，職稱敬略）：

中國鋼鐵股份有限公司	何惠民、劉敏雄、林俊廷、王義仁、李泰霖、林俊宏、韓義忠、趙子謙、李政謀、周庭麗、蔡輝宏、吳金龍、朱建忠、林武聰、劉香吟、鄭永裕
燁輝企業股份有限公司	陳森龍、田明嘉、田文中、魏興華
盛餘股份有限公司	吳明鴻、鄭景文
裕鐵企業股份有限公司	林敬航、李穩長
欣建工業股份有限公司	邱至良、林永杰
中鴻鋼鐵股份有限公司	陳冠君、潘哲仁、畢瑞昇、馬頤然
弘運鋼鐵股份有限公司	郭永成、顏珍貴、郭毓倫
壹東實業	陳盈如
禾同國際法律事務所	吳綏宇、李秀芬、詹芝怡、廖郁茹、廖丹翡
中華民國全國工業總會	邱碧英、顏維震
新光鋼鐵股份有限公司	吳金璋、羅文杰、蔡霽諄
鴻鈞機電工程(股)公司	葉茂雄、葉志明

萬國法律事務所	張嘉真、張子柔、許茹媛
POSCO CO., LTD.	KU,SUNG MI (具成美)
上鋼股份有限公司	陳柏宏
日商寶和通商有限公司高雄事務所 (代表寶山鋼鐵參加)	侯燕
世照有限公司	張曉慧
北京瑞銀律師事務所	王濤
台北市進出口商業同業公會	謝岱珉
臺灣三洋電機(股)公司	林韻倫、許安琪
臺灣美達王股份有限公司	孫大傑
臺灣曉星股份有限公司	李炳哲
臺灣鋼鐵工業同業公會	吳秀美、趙修晨
永發鋼鐵工業(股)公司	黃耀斌
立勳聯合會計師事務所	甘逸偉
光南鋼鐵股份有限公司	林廷州
江陰宗承鋼鐵(股)公司	曾健智、賴冠宏
尚興鋼鐵股份有限公司	余宗勳
育億鋼鐵企業有限公司	林政億
宜泰國際股份有限公司	羅惠君
昇利鋼鐵工業(股)公司	李正源
東元電機股份有限公司	彭舒渝、郭煌檳
金輝鋁鋼鐵有限公司	楊尚勳、楊尚霖
泰得興實業股份有限公司	許佳銘
凱景實業股份有限公司	廖雅莉、陳川豐、許孟軒
富聖機械有限公司	洪啟超

華新麗華(股)公司鹽水廠	黃柳紫、邱子豪
瑞祥鋼鐵有限公司	李惠國
盟鑫金屬有限公司	黃振新
義信會計師事務所	賈國棟、林麗鈴
福建凱景新型科技材料有限公司	陳富澤、李曉鷺
福特六和汽車	褚泓毅、郭秉昀
駐台北韓國代表部	千成煥、金志永
燁聯鋼鐵(股)公司	廖國文、李俊儀
聯鐵企業股份有限公司	翁存義
韓商佳施國際(股)公司台北分公司	鄒德政、陳嘉宏
鐙冠鋼鐵	周明本、周庭葳
KOSA (Korea Iron & Steel Association)	Seo, Seung-Kyo(徐承教)、Kim, Do-Hyun(金到炫)
恆業法律事務所	李璨宇、林繼恆、葉維軒
華文光鐵網	劉惠臨
徐國勇國會研究室	劉李俊達
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、黃如雲、高金鈴、羅忠佐、林明智
財團法人金屬工業研究發展中心	陳建任、王家蓁
台北商業大學國際商務系所	盧智強
經濟部貿易局	吳承駿
經濟部工業局	郭天舜
財政部關務署	張瑞紋、王瑞鈞

## 伍、聽證內容

### 聽證程序開始

主席：各位早，我是貿易調查委員會的委員王連常福，依照本會委員輪案順序擔任這個案子的督導委員，今天擔任這次聽證會的主席。首先介紹一下在我右邊的是貿調會的阮代執行秘書全和，左邊的調查組劉組長必成，後面是貿調會的調查工作小組及其他單位的代表。有關今天聽證之緣起為：

- 一、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於 104 年 10 月 1 日向財政部提出對自中國大陸及韓國產製進口之特定鍍鋅、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稅之申請案件。
- 二、財政部於 105 年 2 月 22 日公告展開反傾銷調查並移請經濟部交本會於 105 年 2 月 24 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：在此說明會場應注意事項：

- 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。這包括意見陳述及相互詢答部分，請各位配合。謝謝！

主席：我想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，希望大家的發言針對以上重點。今天聽證不作任何結論，僅是蒐集各方意見。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，最後聽證結束。

接下來的意見陳述，先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：依據剛才程序會議已經議定支持本案團體及反對本案團體的發言順序，支持本案團體會有9位發言，總計時間是50分鐘，反對本案團體會有10位發言，總計時間也是50分鐘，發言順序表已交給主席，等一下就請兩方依序上台發言。

主席：現在開始進行支持方的意見陳述。

陳森龍副總經理之意見陳述摘要如下：

- 一、國內產業申請此案非臨時起義，實乃情非得已。因國內產業經多次與中國大陸鋼鐵協會溝通，仍無法遏止中國大陸產品以大量、低價進入國內市場。由中國大陸涉案產品對台銷售變化，從2003年230噸，至2006年突破10萬噸，2012年突破20萬噸，至2014年更突破了30萬噸，達337,650噸，大量低價傾銷，嚴重影響臺灣市場穩定，其傾銷行為明顯逐年增加。
- 二、臺灣簽訂FTA國家寥寥可數，因此外銷較中、韓更加困難。
- 三、國內鋼鐵業係長期經營，不怕競爭，但不能坐視涉案國的不公平競爭，破壞臺灣國內市場秩序。爰期望政府相關單位能協助企業，創造公平的競爭環境，維護臺灣重要基礎產業，以及數以萬計的勞工生機。

李秀芬律師之意見陳述摘要如下：

- 一、中國大陸及韓國傾銷情形非常嚴重，低於正常價格37.08%到86.23%。涉案進口貨物於絕對數量有顯著增加，自2011年15萬噸增加至2015年35萬噸，短短4年間成長128%；涉案進口貨物市場占有率自2011年之9.61%成長至2015年之20.42%。損害調查資料涵蓋期間，熱浸鍍鋅產品進口價格均低於國產品，且削

價情形始終存在。即使國產品被迫減價因應，冀圖縮小價差，2015年中國大陸及韓國之削價幅度仍分別達到8%及11%；涉案電鍍鋅產品持續削價之情形與熱浸鍍鋅產品相同，2015年高達6.49%。

- 二、國內產業因涉案傾銷貨物大量增加進口及持續削價，國產品市占率自2011年78.92%，至2015年已衰退為73.35%。然國內市場需求於損害調查資料涵蓋期間之小幅成長(2011年約160萬，2015年約172萬，成長12萬，增幅7.5%)，國產品內銷量即使不斷降價也只能勉強維持2011年之水平，國內市場需求之成長完全遭涉案進口傾銷貨物所侵奪。國內產業因涉案傾銷貨物持續削價影響而受有實質損害。國產品2011年之內外銷價格相當(外銷價格僅高於內銷價格1.77%)，自2012年涉案產品低價傾銷，內銷價格已低於外銷價格2,000 NTD/MT，2015年價差更高達4,000 NTD/MT(外銷價格已高於內銷價格19.48%)。
- 三、國內業者已有申請人6家業者相互競爭，國產品品質優良，涉案進口貨唯有以價格始可能於我國市場競爭。徵諸USITC初判報告，臺灣為中國大陸第十大市場，亦是價格最低之市場(僅2014年稍高於韓國市場)，甚至比鄰近的菲律賓還低12%，顯見中國大陸確係在我國市場殺價。臺灣目前雖非韓國之主要出口市場，然以USITC初判報告，韓國與中國大陸在相同市場競爭，如美國、泰國及俄羅斯，韓國貨單價都高於中國大陸貨至少美金160元，韓國貨卻在臺灣市場比中國大陸貨還低(2015年中國大陸削價幅度8%，韓國高達11%)。
- 四、國產品在內銷市場受低價傾銷進口之持續削價的影響，為保住銷售及市占率，必須不斷降價，甚至低於成本銷售，內銷虧損自然無可避免。2011年內外銷利潤率相差不大，僅小幅虧損，然2015年內銷虧損擴大4倍，幸好外銷仍有利潤，否則國內業者早就無以為繼。此外，產能利用率由2011年之80.16%下降到2015年75.04%，存貨由2011年之4.76%到2015年增為5.88%。雖然鋼鐵業以技術性員工為主，不輕易裁員，但在虧損擴大之下，業者已無力負擔生產獎金及其他津貼，員工生計自然不免受到影響，2015年下半年每小時薪資已較上半年下降28%，每個月要少2萬元的收入。
- 五、迫在眉睫的尚有涉案國中國大陸及韓國受到各國貿易制裁(根據USITC初判報告已有6個國家展開反傾銷調查，3個國家就相關鋼品提高關稅，有2個國家實施防衛措施，還有2個國家等著要

對中韓展開反傾銷調查)，原來到這12國家的量，臺灣地理位置接近，首當其衝。美國甫於去年對鍍面鋼品展開反傾銷調查，今年鋼鐵業已準備祭出全球防衛措施，以中國大陸龐大過剩產能，就算不倒貨到美國，其他國家的貨還是要倒來美國。同理，誰還能說中韓5千萬過剩產能與我國市場無關，中國大陸貨韓國貨不會湧進臺灣？

邱碧英組長之意見陳述摘要如下：

建議貿調會審酌 4 個面向：鋼鐵產業對國家基礎的重要性、產業損害應評估市場特性及產業特性、產業損害初步調查不需考量國家整體經濟利益，以及根據 WTO 統計，我國出口遭控的反傾銷案件有 120 件，其中有 53 件與鋼鐵產業相關。由此可知，國際間對於鋼鐵工業的生存發展非常重視，我國也不應該忽視這個課題，因此提供鋼鐵產業一個公平合理的競爭環境是政府責無旁貸的責任。

郭毓倫特助之意見陳述摘要如下：

- 一、中鋼於100年曾提出鍍面鋼品反傾銷案，惟政府未同意展開調查，國內電鍍廠由原本的5家迄今只剩弘運以及中鋼。本公司員工自100多人已縮編至80人。
- 二、電鍍鋅平均每年進口5-6萬噸，大多來自韓國。韓國電鍍鋅價格偏高，但我們懷疑他們在發票上已先調高售價，等貨到再以退傭方式作業，有客戶反應韓國電鍍鋅較國產品便宜約每噸100美元左右。以本公司為例：去年韓國報價為每噸465美元，到貨時間為今年2-3月間，當時即有客戶要求本公司每噸價格至少減少80美金，本公司無法同意因而流失客戶，並導致今年2月客戶的提貨量也減少50%。電鍍鋅可被GI取代，本公司磷酸處理的電鍍鋅產品也可被次級的鍍鋁鋅產品取代。

陳盈如業務專員之意見陳述摘要如下：

- 一、本公司出售烤漆鋼品並承接工程，目前國內工程 95%以上仍採最低價格標。
- 二、現今鋼鐵生產供過於求，若不設立標準防堵劣質鋼材進口，國內公共工程品質令人堪慮。

邱至良經理之意見陳述摘要如下：

- 一、本公司目前有 1 條鍍鋅線、2 臺軋延機及 1 條酸洗線，員工人數 260 人皆為本地的技術員工，無聘用外籍勞工，亦無後續裁剪等加工後製作業，面對同類貨物的進口品衝擊，本公司是最

直接且無可避免的受害者。

- 二、進口品的數量成長驚人，價格下降更如溜滑梯般，客戶常拿進口品的價格來詢價，此情況下接單本公司有苦難言，但若不接單勢必將停止生產線，只能硬著頭皮接單。本公司員工都是技術員工，若非訓練 2、3 年無法上線工作，為能留住人才只能以最低薪資維持公司營運。另本公司亦盡力培養能長期配合的廠商，盼與客戶群共體時艱，等待市場供需正常化的來臨。希望政府能採行反傾銷措施，遏止進口品無理性的價格殺戮。

林敬航特助之意見陳述摘要如下：

- 一、本公司主要係作鍍鋅及烤漆鋼品為主，為滿足國內需求於 2010 年新設鍍鋅產線稼動率僅 60%~70%，主因是部分進口品以不合理的價格銷入國內市場。中國大陸因有政府補貼得以低於成本的價格銷入國內市場。
- 二、臺灣是一淺盤經濟，又因地理位置臨近中國大陸，故近年來進口量呈明顯成長。本公司為維護員工權利，即便虧錢也得繼續營運，只希望政府能以公權力維持國內銷售秩序。

陳冠君處長之意見陳述摘要如下：

- 一、中鴻公司近年來受到進口品影響的情形，分別以公司虧損狀況、產能利用率、員工薪資、離職率及衍生之社會問題等 5 個面向作具體說明。
- 二、本公司長期被客戶要求比照中國大陸或韓國進口價格銷售，致內銷價格長久低於成本，因而造成虧損。產能利用率年年下滑，從原產能 30 萬噸/年逐年下降到 2015 年(合計 3.2 萬噸)約 10%的產能利用率。鋼鐵業雖不主動裁員，但員工士氣受打擊致人心惶惶。鋼鐵業的薪資不高主要是靠獎金，過去鋼鐵業長期穩定，員工早將獎金視為薪資中很重要的一部分，惟現況已無獎金可發。公司栽培的年輕人看不到未來，旋即離職。中鴻員工平均年齡為 46 歲，為養家活口甚至向高利貸借款，衍生出社會問題。最後，期盼政府給臺灣鋼鐵業一個公平競爭的生存空間。

吳金龍組長之意見陳述摘要如下：

- 一、想以另一個角度闡述何謂鋼鐵業。臺灣早期並沒有鋼鐵業，僅有電鍍廠，原料的取得要看別人願不願意給。中鋼自 1971 年成立後，歷經摸索期到現在已能外銷全球，成為臺灣奇蹟，中鋼生產早已成為品質保證。國內產品的外銷價格並不低於內銷

價格，甚至在美國調查案件中全身而退，顯示我國廠商的謹慎。

- 二、臺灣的貿易環境不算有利，簽署的 FTA 其實很少。
- 三、世界各國鋼鐵過剩產能，應該無庸置疑，而中國大陸不只有過剩產能、傾銷行為，甚至還有出口退稅，造成最近的傾銷調查特別多。除課徵反傾銷稅及臨時提高關稅甚或 FTA 的差別性關稅外，印度最近還實施了最低進口價格措施，還有很多國家採用貿易救濟措施，直接就把貿易障礙築了起來，美國甚至還考慮採用 201 條款。
- 四、全球鋼品的產量約 16 億噸，中國約 8 億噸，其外銷雖僅有 10% 約 1 億多噸，但我認為那不只是淹到腳上的水，而是海瀟級的潮水，故各國都築起防波堤。臺灣是個很有趣的地方，我們為了維護自由貿易採取零關稅，但卻不像其他各國築起任何防衛措施，謹代表業界說一句話，臺灣沒有設立任何障礙，反傾銷措施是業者的最後一道防線，希望政府單位還給我們一個公平競爭的環境。

中華民國全國工業總會邱碧英組長補充意見陳述摘要如下：

- 一、下游業者非常關心本案，但是在產業損害初步調查階段，主要仍應考量鍍鋅產業是否受到進口品的衝擊及影響。
- 二、除了應考量業者受到的實質損害部分，也應考量是否會繼續遭受損害。因為涉案國的過剩產能達 5,168 萬噸，約為臺灣內銷量的 30 到 31 倍，該 2 國若為去化剩餘產能及外銷受阻的產量，可能將貨倒入國內市場。
- 三、依 WTO 資料 1995 至 2014 年間，共有 4,757 件反傾銷調查案，而臺灣只提了 36 件，目前課稅的僅 5 件，顯示臺灣政府對反傾銷案的立場是保守且嚴謹的。但臺灣出口被控反傾銷案的件數達 120 件，其中 53 件與鋼鐵業相關，顯示國際間對鋼鐵業的保護。

韓義忠處長補充意見陳述摘要如下：

- 一、中國大陸、韓國外銷的鋼品是否有傾銷，這個答案是肯定的。近幾年來，韓國進口量增加 2 倍，中國大陸增加 1 倍，造成國內廠商的市場流失。中鋼去年下半年沒有獎金，即是實質減薪，有員工訂屋後因無獎金收入，怕無法支付房貸旋即又退訂。甚至許多業者寧可轉移到國外，因為外國政府重視產業，有採行貿易救濟措施給予保護。

- 二、美國歐巴馬總統公開表示，中國大陸及韓國是衝擊美國鋼鐵產業的頭號殺手，因此，提出反對中國大陸於 2016 年底成為市場經濟國家之主張。中國大陸及韓國是產能過剩最嚴重的國家，產能過剩、國內需求減少，代表必須仰賴出口，以拋售去化產品來解決。

李秀芬律師補充意見陳述摘要如下：

- 一、根據貴會歷年判例及各國實務，產業損害初步調查只要有合理跡象即應為肯定認定。之前我所做的陳述可視為有合理跡象顯示國內產業受有損害，因此我們認為本案初判應為肯定認定，繼續調查。
- 二、美國最近為配合 TPP 談判進行修法(時間到)..

主席：現在進行反對方的意見陳述。

王濤律師之意見陳述摘要如下：

- 一、本案屬法律調查，希望能由法律的角度確認中國大陸是否有傾銷以及臺灣是否有受到損害的內容來進行。以下將以 4 個面向進行發言：申請人提供之事實不正確、在中國大陸的臺資企業並未對臺灣產生惡意的傾銷行為、臺灣企業並未發生反傾銷協定之損害，以及在沒有反傾銷的損害情況下，採行反傾銷措施，只能達到排除競爭對手，阻礙國際貿易公平競爭的結果。
- 二、申請書主訴中國大陸產能過剩，需求疲弱；人民幣及其他貨幣競相著底；中國大陸引發各國反傾銷調查，多餘產能將轉移至臺灣。但事實是：全球經濟復甦緩慢，原物料下跌，中國大陸 2015 年的 GDP 達到 6.87%，大陸 GDP 確實是降到 7% 以下，但降幅很小。國際大宗物資價格持續下降，不論是鋼鐵還是原物料價格均創新低。人民幣實際上是在升值，相對的臺幣對美元卻是持續貶值，換個方向看，因為是在跟臺灣做生意，但人民幣對臺幣，臺幣也是在貶值，希望傾銷不要以貨幣貶值為藉口。中國大陸遭受 6 個國家的反傾銷調查，但臺灣也未能倖免，其中有 3 個國家同時也對臺灣提了反傾銷調查，尤其是澳洲的調查中，燁輝被判規避成立。臺資企業並未對臺灣產生惡意行為，江陰宗承及福建凱景的進口量占了近一半，且申請書的損害指標僅是個位數。

李璦宇律師之意見陳述摘要如下：

- 一、財政部認定標準是 10 年作成，現仍將中國大陸認定非屬市場

經濟國家顯不合理。

- 二、中鋼協主張本案以印度為替代國是不適當的。
- 三、量與價的部分：依申請書公開版表 5-2 及表 5-8 顯示涉案進口品增加係屬正常，恰好是彌補需求的增加；由於產品原物料成本下滑，涉案產品的價格下跌實係與國際市場環境及生產成本相一致之結果。
- 四、損害因素：申請書所提有多個經濟指標不能滿足反傾銷協定第 5.2 條的要求，包括：產能和產能利用率穩定；存貨量穩定；總銷量、內銷量及外銷量均逐漸增加；投資報酬為正且穩定；雇用員人數穩定增加。
- 五、因果關係：申請人指控的「實質損害」與「涉案進口品的數量增加與價格衝擊」，僅具「時間上之緊密關聯」，對可能導致損害的其他因素隻字未提，不能視為論證充分。

張子柔律師之意見陳述摘要如下：

- 一、涉案產品共有電鍍鋅產品(EG)與熱浸鍍鋅產品(GI 及 GA)共三項，其中 GI 及 GA 兩種商品進口量低於百分之 3，應終止調查。
- 二、進口品並未造成國內產業實質損害：國際鋼鐵價格下降乃全球趨勢，主要原因係受國際鐵礦與鋼價持續低迷影響，申請人主張之價格降幅，較國際鐵礦價格降幅小，亦與國際價格下降幅度相符或甚至更小，並無所謂韓國進口價格過低傾銷之問題；依申請人統計，EG 貨物自 2013 年與調查期間(2014 年 7 月至 2015 年 6 月)進口量相近；GI 及 GA 貨物則自 2012 年起即呈現進口數量大幅下滑，中鋼公司於 2015 年亦自陳仍保有 62% 之市占率，何來損害。POSCO 出口臺灣之鍍鋅鋼捲大部分是寬度 1,524mm 以上之熱鍍鋅鋼捲，但國內鋼廠大部分並無生產此規格之業者。
- 三、不當之傾銷認定將損害臺灣業者及消費者之權益：日本為調查期間出口特定鍍鋅及合金至臺灣之大國，然而日本並未列入此次調查之涉案國家，對 POSCO 可能將造成不公平之調查結果，也因此無法正當化其課徵反傾銷稅等之理由。懇請貴會重新考量調查之涉案國家，並就排除日本在涉案國家外作一合理之解釋。
- 四、申請人所提事證不足且前後矛盾。

千成煥政務經濟組長(以韓語表達，另請他人口譯)之意見陳述摘要如下：

- 一、韓國政府希望有公正的調查，並請臺灣經濟部特別重視調查對象選定的公平性問題，日本為臺灣第 2 大進口國卻非調查對象，似不符合公平性原則，在進行調查過程當中，不應排除佔有臺灣進口量相當部分之日本產品，也不應將有可能因日本產品發生的產業損失，歸屬於韓國產品的進口。
- 二、實際損失以及損失的憂慮不存在：臺灣的鍍鋅鋼品進口量中，韓國產製之產品所佔的比重微乎其微，所以難以認定韓國產製產品的進口對臺灣鋼品產業造成直接的損失。
- 三、傾銷不存在：調查期間韓國價格下降係跟隨原材料價格的下降，在此期間鍍鋅產品的國際價格也下降了同樣的幅度，不應將韓國價格下降歸因為傾銷行為。即使是為正當的救濟貿易而採取的措施，也會萎縮交易，臺灣和韓國的經濟通商關係非常友好（時間到）...

Seo, Seung-kyo(以韓語表達，另請他人口譯)之意見陳述摘要如下：

- 一、2014 年 7 月至 2015 年 6 月間，韓國進口量占總口量小於 3 %，2014 年第 3 季的進口比重僅 1.8%；對於進口量第 2 高的日本未被列入調查對象感到疑惑。韓國產品對臺灣國內鋼鐵造成損害的因果關係不成立。
- 二、2014 年底開始全球鋼鐵業疲弱，鋼價下跌主因係原料價格下滑，申請書主張韓國價格下降，主要原因是 2014 年原料價格下滑較 2011 年大。
- 三、排除進口量低於 3%的韓國產品應屬合理。希望能藉由雙方對話溝通達到解決歧異。

黃振新先生之意見陳述摘要如下：

- 一、公司主要銷售鋼捲烤漆或貼皮，外銷市場大於內銷市場。國內無法製造 0.2mm 的鋼板，不應涵蓋在內。若要追溯，應該給廠商應變的時間。
- 二、三菱電梯是主要客戶，但仍無法滿足產線，故也會做量少的產品以扶植較小的下游廠商。

孫大傑部長之意見陳述摘要如下：

- 一、我們今天提的是一個個案。敝公司接受福特六和汽車股份有限公司委託，進口中國大陸寶山鋼鐵股份有限公司生產之鍍鋅扁軋鋼品，供應其製造汽車。
- 二、敝公司認為未對我國相關鋼鐵產業造成損害之原因如下：進口之寶山鋼鐵產製之鍍鋅扁軋鋼品價格並未偏低，沒有低價傾銷

的事實；福特六和指定部份零件使用最先進的高強度等級的烘烤硬化鋼，國內中鋼公司與亞洲其它鋼廠尚未生產銷售。進口之寶山鋼鐵產製之鍍鋅扁軋鋼品數量不大，且只供應福特六和製造汽車使用，並未在市面流通，未對我國鋼鐵產業造成任何損害。

余宗勳總經理之意見陳述摘要如下：

- 一、涉案產品的市場區隔：申請人在涉案產品鍍鋅的生產，一向以出口外銷為主，國產品自給率不足，多數廠商本來就須仰賴進口。2015年6月美國對鍍鋅鋼品提出雙反調查，因此，燁輝趁此對中國大陸提出反傾銷調查，以利自己重返臺灣國內市場。然而，2015年12月12日美國反傾銷稅率初判：中國大陸255.8%，韓國2.99～3.55%，印度6.64～6.92%，義大利0～3.11%，唯獨臺灣0%，因此最近新聞皆顯示臺灣外銷訂單滿水位，燁輝是否還會照顧臺灣市場，這點希望大家能考量。
- 二、2014年至2015年間，裕鐵跟燁輝自中國大陸進口了29萬噸及18噸的冷軋鋼捲，再加工製成涉案產品在國內銷售，造成臺灣下游廠商失去競爭力（時間到）..

曾健智經理之意見陳述摘要如下：

- 一、中鋼答卷309題稱涉案貨物之進口對該公司營運與財務造成影響，中華信評公司於去（100）年度9月信評報告，將其長期信評由「穩定」調降為「負向」，以及本公司客戶流失、內銷接單不足，均造成本公司獲利轉差。  
宗承抗辯實情：中鋼涉案產品2015年銷售量僅佔1成，且2011年涉案產品進口量很少，因此中鋼信評遭調降與進口涉案產品無關，且最近相關新聞顯示中鋼Q2訂單全滿且優於預期，明顯與其答卷所述客戶流失、內銷接單不足不符。
- 二、購買進口品的原因主要是中鋼不供應0.2mm以下以及2.0mm以上的鍍鋅板，故其無法供應國內市場需要的規格。中鴻回覆之問卷表示未因涉案產品受到損失。燁輝公司的鍍鋅產品占46%，但八成是外銷，卻說進口品造成損害是不合理的。盛餘在國內鍍鋅鋅的銷售是一枝獨秀且其價格遠高於同業，獲利率驚人；裕鐵回覆問卷之銷售量空白，不明白為何遭受產業損害；欣建回覆問卷之員工人數未變動，不符合產業有遭受損害。

賈國棟會計師之意見陳述摘要如下：

以下將就8個面向說明：1、申請人提起反傾銷調查的動機-怕失去

美國市場重新檢回過去忽略的市場；2、申請人之一的燁輝公司自己也向中國大陸進口熱軋鋼捲生產涉案產品；3、鍍鋁鋅鋼捲為管制進口產品，為何列入被調查對象；4、涉案產品數量應考慮國內單烤廠原料需求；5、國內進口商與涉案國(中國大陸)生產商有其關聯關係；6、人民幣與新臺幣貶值升值亦步亦趨-申請人指鹿為馬；7、涉案國供給側減產能的決定對我國未來市場需求會有不利的影響；8、申請人(上市公司)財報獲益率及配股情形呈現之未有受到損害。

綜上，本案並無成立的理由，請委員鄭重考慮本案到此為止，就此結束。

王濤律師補充意見陳述之摘要如下：

- 一、生產力部分從 953 公噸到 860 公噸是因歐債危機所導致之下降，若以 2013 年與 2012 年及 2014 與 2013 年相比，應該都是正數；產能利用率逐年升高，產能利用率扣除產線因素能達到八成就接近飽合了；存貨數量約 5%左右，應屬穩定；銷貨數量也相當穩定；員工人數穩定且增加。
- 二、鍍鋅產品的問題應是全球經濟放緩、原料價格下跌、需求疲弱，臺灣的鍍鋅產品與全球產品一樣，隨著市場變化而調整，申請人的上述各項經濟指標表現良好，沒有產業損害的現象，在此情況下實施反傾銷措施就達到了排除競爭對手，阻礙國際貿易公平競爭的結果。

主席：接下來我們進行相互詢答。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：在相互詢答階段，由支持本案團體與反對本案團體輪流發問與回答，先請申請支持本案團體提出問題，然後由反對本案團體回答。如果針對同 1 個問題有後續詢問，由支持本案團體再提出追問，然後由反對本案團體回答，如此交叉到將這個問題釐清為止，釐清以後就輪流由反對本案團體提出發問，然後由支持本案團體回答，就依照這樣的程序到那幾個問題釐清為止。發問的內容我們希望限於主席先前所說明的，因為今天的重點是產業損害有無及損害與傾銷之間的因果關係，所以如果發問的問題離題，或者是答覆問題的答非所問，主席可以要求停止發問答覆，或者要求同方團體的其他人員來做補充。

我們希望在詢答過程中，發問者與答覆者各掌握發問 1 分鐘後回答

3 分鐘的原則來進行，當然主席可以視問題的內容及複雜程度酌予延長。因為時間的關係，我們希望整個詢答過程最慢在 12 時 20 分的時候停止。

主席：我們現在開始進行相互詢答。首先請支持方代表發問，再請反對方回答。

詹芝怡律師：要在這裡請教反對方。中國大陸長期以來都有產能嚴重過剩的問題，他們不但不減產，反而還增加產量，以大量出口的方式衝擊全球市場。大家都知道，印度的 Tata 鋼廠前天左右才宣布，因為遭受中國大陸低價削價的關係，而必須要銷售虧損的工廠。針對這個問題，很多國家都提出傾銷及防衛救濟措施。當然中國大陸政府也針對產能嚴重過剩的問題提出所謂供給側的改革，在口號上是說要從勞動力、土地、資本及生產要素著手，設計從 2016~2020 年的十三五規劃，但臺灣的鋼鐵沒有另外一個 4 年，也沒有另外一個 3 年，甚至沒有另外一個 1 年。所以想要請教中國大陸生產商，就鋼鐵產業供給側的改革，有沒有什麼具體的執行計畫，你們要怎麼樣去落實？如果有，需要花多少時間？能夠減少多少的產量？如果沒有，在短時間沒有辦法改善的情況下，要如何消耗這麼龐大的過剩產能？謝謝。

主席：請反對方回答。

王濤律師：我想提兩點，第一點，在申請書中，申請方表示中國大陸產能時有提出兩個數據，第一個數據是中國大陸我的鋼鐵（Mysteel.com）出具的數據是中國大陸的產能是 9 千多萬噸，第二個數據是 WSD (World Steel Dynamic) 國際鋼鐵聯盟的數據是 6 千多萬噸。這份申請書裡面的兩個數據差距達到 27%，那麼我認為這兩個數據都不一定可信，請問你相信哪一個數據？第二點，有關中國大陸的產能，可以看出這幾年的中國大陸市場是穩定的，持續在增長；現在全球出現困難的時候，中國大陸也已經在供給側做改革，實際上都在削減產能。根據報導，粗鋼將壓縮到 1 億至 1.5 億噸，約占中國大陸粗鋼產能的 8% 到 12%，大家可以查一下有關的新聞報導。另外一方面，中國大陸因為環保及其他技術要求，近 3 年來已不再新增及擴大產能，同時也要求現有的產能必須達到環保和技術標準，中國大陸做了非常大的努力。

主席：這個問題有沒有要繼續問？

吳綏宇律師：我想中國大陸方應該告訴我們，你們自己的產能是多少？

王濤律師：就像申請書中臺灣的產能也是幾個工廠加在一起，中國大陸的產能也應該是各個工廠如實報出自己的產能，然後再相加在一起。其實中國大陸沒有這個數據，不可能去把那一百個工廠，每個工廠的產能加在一起，做那樣的事情。

余宗勳總經理：想要對產能問題來做補充。大家一直認為中國大陸的產能很大，而我們看到的實際狀況是整個統計出來的 8 億至 9 億噸，這是叫設計產能，那設計產能不代表實際產能，這是我們所有鋼鐵同業都必須去承認的一個現象與事實。那實際能夠製造出來的產能到底有多少？大概可能在 6 億到 7 億噸之間。那目前的供給側改革，跟實際的財務的限縮，就是中國大陸的銀行政策在這方面真的很明顯，現在只要是鋼鐵金屬產業就是不予貸款，我們有一個很明顯的例子就是天津軋一，國營企業東北特鋼的倒閉就是這樣的狀況造成。因為我們在中國大陸也有一個廠必須要向中國大陸的鞍鋼購買熱軋，相信燁輝在中國大陸也是他們一個很大的客戶。我想中鋼也很清楚，以中國大陸目前對環保的控制，如果以它目前的產能去增設同樣能夠達標排放的這樣一個標準，應該是很多的民營廠都付不起這樣的成本，所以才造成目前中國大陸鋼材價格飆漲的實際情況。到目前為止，還不知道它要漲到什麼時候？所以目前它的產能有一個非常非常明顯減少對市場供應的一個幅度。以上報告。

韓義忠處長：我是中鋼公司韓義忠……

主席：你是要對這個問題持續發言？

韓義忠處長：對，我要強調的是，根據中國大陸中鋼協的估計，中國大陸粗鋼產能過剩超過 4 億噸，而且中國大陸經常會有「上有政策，下有對策」的問題出現。表面上中央政府積極要削減產能，但是地方政府根本不配合，所以所謂十三五規劃未來要削減 1 億多噸的產能，通常根據過去的紀錄根本不會達到目標，而且中國大陸去年對粗鋼的需求減少了 5%，今年中鋼協自己的預測還會減少 4%。需求減少、產能嚴重過剩的情況下，儘管中央要求削減產能，但地方政府卻不配合，削減產能沒有進展，產量持續大量過剩，所以去年中國大陸鋼材出口超過 1 億噸。剛剛有人提到為什麼這一波中國大陸鋼價會上漲，就是因為他們以鄰為壑，把過剩鋼材全部拋到國際市場，造成自己國內供貨吃緊，結果中國大陸國內鋼價上漲，反而其他國家的鋼價卻漲不起來。中國大陸鋼價最高已經漲到 1,260 元人民幣，如果換算成美金也超過 200 元，可是其他國家根本漲不起

來，就算有上漲，幅度不過 30 至 40 元。因為中國大陸持續大量出口，而且很多媒體、很多專業研究機構也說，中國大陸雖然到處被告傾銷，到處被圍堵，但是中國大陸經常為了去化過剩產能，只要能夠拿到訂單就不計代價、不計成本地大量出口，造成其他國家受到中國大陸出口產能的壓抑，讓它們的鋼價漲不起來。反而中國大陸因為把過剩產能拋到國外，讓它自己國內的供需有了改善，國內鋼價上漲，而這也是我們最擔心的。過去因為中國大陸賠錢，賠到受不了，所以他們也要努力……

主席：你現在是提問？還是希望對方回應？

韓義忠處長：我是補充剛剛的議題。

主席：我知道，但是你不要發表個人的意見，等一下你可以在回答的時候再說明。現在請反對方發言。

廖雅莉協理：我特別代表單烤廠發言。所謂的單烤廠，就是我們沒有生產鍍面鋼品，但是我們是鍍面鋼品最大使用者，是鋼鐵產業原料面的最後一端，所以我們也是鋼鐵業。那我想請問一下，6 個贊成方中，燁輝、盛餘、裕鐵這 3 家也有生產跟我們同樣的下製程的烤漆產品，多年以來，國內的單烤廠因為國內外市場競爭關係，因而將許多有競爭關係的下游產品規格列為不銷售的產品。其餘 3 家雖然沒有下製程烤漆產品，也因為產線設備或製程條件無法生產，或能生產但品質達不到標準，進而將許多規格列為不供應也不銷售的產品。舉例來說，中鋼無法生產 2.0mm 以上和 0.2mm 以下，那它可生產的 0.476mm\*1250mm，我們凱景每季都拋出 1 萬噸的 enquiry（詢問函）給中鋼，但是他們也正式回 e-mail 給我們，因為他們主要銷售汽車鋼板，這個品質不達標，沒辦法提供。盛餘、裕鐵雖然可生產 0.2mm 以下，但因為此項產品用於加工到烤漆產品，跟我們在國內有競爭，所以他們也不供應。燁輝生產的其中一項涉案產品—5% 鍍鋁鋅鋼板，多用在國內公共建設，燁輝為了寡佔在臺灣的供貨市場，除了積極以此規格綁標，本身也不銷售，並嚴禁其經銷商轉售給國內單烤廠家。如果我們需要用到這個產品，加上這個產品在 13 年前就禁止從中國大陸進口，反對方如要接單，只能從其他國家進口高價產品，所以我們也流失了非常多的訂單。因為以上種種原因，導致反對方無法從國內取得的這些產品、料源，而必須去進口涉案產品以保有我們的訂單。請問贊成方未來若傾銷案成立，貴方將如何解決我們這些下游客戶缺乏料源的困境？凱景公司

在國內有 3 百多家的客戶，我們代表的是 3 百多家下游廠商的生計，還有我們 80% 的出口導向，請問我們要怎麼辦？

主席：我想等一下正方可以回答問題，但是在還沒有回答之前，還是要先提醒大家掌控好時間，讓更多人可以發表意見。原則是發問者 1 分鐘，回答者 3 分鐘，除非你覺得講的不夠明確，需要再說明，否則還是請大家儘量掌握時間。現在請支持方發言。

田明嘉協理：關於反方剛剛提的意見，請她具體提出她從進口的數據裡面如何去體現它是我們無法交的產品，包括 0.2mm 以下，還有她剛剛提到的幾個產品。臺灣燁輝公司當時設立的宗旨，就是以生產國內可以銷售的產品為優先，事實上，在我們國內的銷售政策上，也絕對是高於外銷接單的要求，我們副總也一直要求我們一定要優先滿足國內的需求，行有餘力之後再做外銷。所以，我希望反方不要拿那一點點的量當作理由，說我們無法供應，事實上在這個案子開始提之後，內銷的量和價格都增加了，我們非常高興，也希望這個案子能夠堅持到底。謝謝。

主席：反方有沒有意見？

余宗勳總經理：我來稍微解釋一下這個狀況。尚興公司是燁輝公司最大的客戶，燁輝公司成立後，第一顆鋼捲就是賣給我們公司，我們也是他們在臺灣的總代理、總經銷。可是當燁輝發展出新產品的時候，價格比較高，它就減我們公司的量，這也是一個明確的現實，因為我們跟他們做生意已經做了 20 年了，當初鴻海出來之後，就把我們的量減少，然後去賣給鴻海，還說「尚興你們要拿少一點，你們日本那邊可以進口，你們去進口，因為鴻海的價格好。」，這也是一個明確的現實，從他們的王前總經理，一直到現在的吳總經理都是如此。尚興公司是家族企業，之前我就待在尚興，後來才去中國大陸建廠，因為我們在臺灣沒有辦法取得合理、公平的待遇，量不足，中鋼也是一樣的狀況。因為中鋼的汽車鋼板剛出來的時候，也是我負責接洽中鋼，汽車鋼板在試車的階段，我們可以從中鋼拿到相當大的量來做為我們公司底材的原料，但是等到中鋼的汽車鋼板銷南美、銷美洲、歐洲的量達到一定程度時，我們跟中鋼購買鍍鋅鋼板做為我們自己的烤漆底材，是因為中鋼在製程轉換的過程中，必須要有這些量，它才能去做品質好的 GA。因為鍍鋅鋼板它整個各項產品之間有不同的轉換製程，比較複雜，我這樣簡單說明。所以事實上申請人在說明書上說的很多東西，其實有避重就輕的嫌

疑。因為我也是臺灣人，因為在座各位與我也都 20 年的交情，我也不希望跟他們這樣坐在對面，因為每個人進來都還可以打招呼啊！這些人哪一個不認識啊？講實在話就是這個樣子啊！因為我們臺灣的產業就這 6 家，但是臺灣的產業必須要怎麼去生存？那是五、六百家，甚至上千家的下游製成品，根本不是他們可以用很公平的待遇來對待我們。我們今天要講的就是這些而已。以上報告。

廖雅莉協理：剛剛支持方要我們拿出證據，說實在話，我不太想拿這個 mail 出來，但既然你要我舉出證據，也只好提出來。很抱歉，我們是盛餘最大的客戶，不是燁輝最大的客戶，因為同業競爭，大家都知道。至於中鋼公司，我們大家都有向中鋼買，因為它是臺灣唯一的龍頭，3 千萬的碳鋼都在它手裡。這是給我們公司正式的 mail，裡面有我剛剛提到的 0.45mm\*1250mm，這是我們外銷波蘭非常重要的尺寸，我們每次的訂單都是 5 千噸到 8 千噸。我們很希望中鋼可以供應給我們，可是中鋼說：「本單屬薄板厚鍍層 PPGI 產品，（這是我們烤漆用途產品），現場無生產實績(同尺寸產品鍍層最高為 7\*18)，主要有大批量盤捲鼓起的高度風險(主要因為薄板冷軋後邊降不足及鋼帶邊緣鋅層較厚的物理現象的串製程之不利因素造成)，需確認串製程的生產能力後再決定是否接單。」。那我手裡有一個 8 千噸的波蘭外銷訂單，你叫我去哪裡找料？我的同業燁輝、盛餘在波蘭都有生產烤漆鋼品，他們也跟我競爭，那你認為他們會賣我什麼？我想他們就算會賣我，也會讓我沒辦法銷售出去。所以，我們會進口，並非我們不願意跟國內的廠家購買，而是我們有全球競爭的壓力，也請給我們公平取得原料的競爭力，不然我們的鋼鐵產業損失可能會超過各位委員所預想的。

李泰霖組長：GI 產品主要是由我們這一組來負責內銷，針對凱景所提 HGI 2.0 及薄板 0.2 以下的產品，我在這邊澄清一下。這兩種產品，其實以中鋼的生產設備來說，是可以生產的，我們也跟凱景公司說過，可以接受試製，雖然我們的生產單位因為以往試製這項產品的經驗可能會有一些品質上的問題。但最主要的是凱景公司所提出來的價格問題，這的確要回溯到我們所提傾銷價的競爭，一出價就是 30 元美金、50 元美金，甚至 100 元美金的差價，當然我們是尊重凱景公司為了拓展外銷所接受的訂單，但是對生產單位來說，這樣的成本是虧損接單，會讓我們回到低價競爭所造成的傷害，會造成我們做 1 噸就虧 1 噸的情況，在這裡要澄清一下。

主席：請問支持方有沒有問題？

韓義忠處長：我補充說明剛剛的問題。凱景公司應該知道中鋼能做的是什麼，但因為中鋼有些設備與同業設備來比較，中鋼是比較大型的，同業是比較小型的。剛剛我們同仁也說了，中鋼可能要進行試製，但是凱景應該也很清楚，國內還有其他幾個同業，他們也都能生產，關鍵點就在於凱景，講得難聽一點就是很會殺價。這也是為什麼全球到處在告傾銷，希望我們的貿調會能夠重視這一點，因為中國大陸目前正被許多國家告傾銷，反傾銷稅率達到兩百多%，如果我們進口太多中國大陸料源，將來美國可能會把臺灣列為是有中國大陸料的反規避行為。

主席：支持方有沒有問題要提？

詹芝怡律師：中國大陸的鍍鋅產品，眾所皆知不僅有一個 13% 的出口退稅政策，還有對各項冷熱軋原料的補貼措施，使得鋼廠能夠大量出口以解決產能過剩的問題。這些變相的補貼與措施，導致中國大陸出口鋼品不公平地競爭到全球，造成各產業的損害，包括美國、澳洲、泰國、墨西哥、哥倫比亞，以及現在立案的越南、印尼的防衛案，都有針對這部分的問題提出貿易救濟，以及課徵反傾銷稅、防衛措施的權利案。就我所知，中國大陸銷往美國的鍍鋅產品有 70 萬噸，2015 年銷墨西哥約有 14 萬噸，銷越南目前就有 80 萬噸，這是海關的數據，銷哥倫比亞有 14 萬噸，總共是 178 萬噸，這些外銷可能會因而受阻。這 178 萬噸正好是臺灣市場的量。請問中國大陸廠商，對於這些沒有地方可以去化的量，之後要如何處理？謝謝。

余宗勳總經理：針對上述問題，我回答一下。其實就我所知，中國大陸在整個量的轉移上，因為我本身是鍍鋅行業，我們也做鍍鋅的出口，其實針對美國市場及其他上述市場，對東南亞地區，我們有一些鋼廠是可以符合他們一些品質認證的，我們還是可以進。至於中國大陸銷往美國市場的量，並不是很大，它是在 2014/2015 年發生的傾銷，其實我們在整個產能的去化及市場的去化上，早就做轉移了，並沒有很刻意的要去轉移到臺灣來。就中國大陸來說，銷美國比較大量的應該是鞍鋼吧！那鞍鋼並沒有因為美國提傾銷之後，對臺灣有任何的銷售動作，所以在這個數據上，我覺得是比較沒有疑慮的。

詹芝怡律師：謝謝尚興公司的說明，我們想請中國鋼協予以回應。

王濤律師：我不代表鋼協，我代表了凱景以及中國大陸的企業。但是關於

這個問題，我想先評價一個問題，就是徵 17 退 13 這個退稅率，因為我是專業的反傾銷律師，實際上大家都認為是補貼，我想強調一點，事實上沒有哪個國家把這個當作補貼，因為很多國家都有。第二、徵 17 沒有退足 17，只退了 13，這樣的退稅對中國大陸的外銷價格是不利的，也就是要徵 17 退 17 才會有利，這是專業的反傾銷知識，也就是從你的外銷價格調的不是 13%，而是調 4%；如果中國大陸的產品徵 17 退 17，實際上我的 FOB 價格是 10 元，我的外銷價格就是 10 元，若是徵 17 退 13，實際上你的外銷價格要從 10 元再去減 4%。所以，兩點法律知識：第一、這不是補貼；第二、應該徵 17 退 17 才對，就像臺灣徵 5 退 5 才好。這是一個法律問題，我希望下面可以再來探討這件事情。第二個問題是，中國大陸被其他國家告傾銷，6 個國家裡面有 3 個國家同時綁了臺灣，這 3 個國家包括美國、墨西哥、泰國，只有拉美國家沒有同時綁臺灣，我查了一下他們沒有提到臺灣的原因，可能因為臺灣對拉美國家的銷量比較小。我一再強調，現在全球貿易已將貿易救濟措施轉化成貿易保護措施，這一點是無庸置疑的。所以我希望對於這個案子，我聽到對方提到公平、公正，事實上，我來的目的也是在追求公平、公正。謝謝。

主席：請反方提問題。

吳綏宇律師：主席，我們剛才是想請問中鋼協。

主席：請中鋼協代表發言。

李璦宇律師：感謝您的問題，跟您報告一下，這個問題我們會帶回去給中鋼協，請他們給我們答案，我們也是臺灣人，我們聽到你們的訴求，我們會如實反映給中鋼協。

主席：請反方提下一個問題。

周明本負責人：這次提出來的，關於鍍鋅的部分全都一網打盡，它也沒有考慮到只有中鋼能夠做而其他鍍鋅廠都不能做的 GA 產品，如今 GA 產品也被列在裡面。問題是，我們客戶的外銷訂單，往往不希望由一個鋼廠來控制價格，它必須要分散風險，而且中鋼的交期常常會 delay，delay 它也沒有在負責，它說要延就是要延，可是我們的客戶要怎麼辦。你們只考慮到你們的產損問題，其實我們與客戶的搭配都是十幾年的時間，為什麼客戶會慢慢變得與中鋼還有這些鍍鋅廠互信度不夠？你們要去找真正的原因才對，你們拿出來的東西有沒有反映在中下游所面對的損失這一塊？他們都不敢講。我

希望把它一樣一樣去提列出來，看看這裡面是不是有壟斷的情形，而造成中下游客戶無法擁有競爭力？謝謝。

主席：請支持方回答。

劉敏雄組長：這邊要澄清我們交期 delay 及不負責的問題，其他對於中鋼有壟斷汽車料的這個部分，這個的確不是事實。剛剛有人提到進口料中有日本料、韓國料，甚至寶鋼的料也都進來了，這些也都有汽車 GA 的料，不一定是汽車用的 GA。中鋼接單都是按照訂單生產，我們接單的時候，會有 45 天的 lead time，對於這個 lead time，我們會充分告知客戶，如果是比較難做的，會有 60 天的 lead time。客戶大致上都會遵從生產單位的 lead time，這是全世界所有鋼廠都一致的，就是 45 天到 60 天，高級產品一定要有這個天數。事實上，我們在供料給國內汽車廠的時候，它常常會有追料的情況，我們也都非常迅速、很快地應變供料的問題，我想來往的福特或國瑞等車廠能夠留在國內生產，我相信中鋼的供料提供了很大的幫助。所謂不負責的問題，其實這個交期 delay 是個案，或者是非常少數的情形，當然訂單擁擠的時候的確會有 delay 的情況，中鋼絕對沒有不負責，或者就取消訂單、不供料，這個絕非事實。

主席：就這個問題本身還有沒有後續的問題？沒有的話那我們請支持方提問。

田明嘉協理：主席，我也補充一下。關於這個交期 delay，我們在之前的詢答裡面也有討論到。事實上，剛剛中鋼的代表講的沒有錯，國內的標準一般是 45 天到 60 天，可是據我所知，進口業者也都要 60 天以上，所以我覺得不宜在交期上去擴大解釋成國內業者因此就沒有競爭力。也就是說，外銷產品的 lead time 只會比國內更長，並不會更短。這是我的補充，謝謝。

主席：我們現在請支持方提出下一個問題。

詹芝怡律師：之前報告的時候提到臺灣國內鍍鋅產業市場的競爭力很強、品質優異，基本上整體的產能都能夠足以供應市場的需求，鍍鋅產業都是優先供應國內的客戶，從來沒有因為品質不佳或延遲交貨而取消訂單，在這樣的情況之下，我想請問進口鍍鋅產品的競爭優勢是什麼？

主席：接下來請反對方回答。

廖雅莉：我們凱景實業公司與尚興公司都有在中國大陸設廠，誠如先前我

們所論述的，因為福建凱景在廈門廠的產線比尚興少，所以我們進口的量就會比較少。基本上，在進口的部分，我們第一優先的考慮是由我們自己的母廠進來，第二優先才會考慮其他的進口國家，這個我們剛剛已經陳述了。這一定會有我們的關聯公司要支持，這也是多年前配合政府推動的西進政策，希望能進口原料至臺灣、再從臺灣出口產品，使產業更具有競爭力，這是第一點。第二，我們這幾年會轉向進口一些特別是中國大陸的產品，主要是因為國內產品的品質雖然很好，但是臺灣的內銷市場非常小，所以在座所有 6 家申請方，包含我們反對方，有 70% 以上都是以加工出口為主。我們一直在強調，我們是跟全世界在競爭，所以臺灣如果沒有辦法公平地取得有競爭的原料，臺灣如果採用鎖國的政策，可以呀！凱景在 2015 年剛完成了兩條新的烤漆產線，花了 40 億元建在臺灣，為什麼？是為了臺灣的出口。如果我們沒有辦法取得公平競爭的料源，臺灣只有這麼小的內銷市場，我們要如何發揮我們的產能？臺灣凱景可以關廠，甚至我們的員工希望中鋼來收購我們，因為大家都知道，中鋼員工的福利及獎金在業界是高不可攀的。我們是一家民營企業，為什麼還會在臺灣投資 40 億元，就是覺得臺灣所有的產業都不能夠消失。最重要的就是剛剛王濤律師提到的，所有的東西要站在公平的立場，中鋼如果沒有我們這些千千萬萬個下游產業的支持，你要如何能夠過活？我們之所以會進口這麼少量的東西，為的就是增加我們的出口競爭力而已，就這樣！如果我們反過來只跟你們買 5%，跟外國進口 90%，我想這個當然就是不合理，我們唯一的考量就是為了我們的出口。尤其中國大陸這幾年的品質也進步得相當多，所以我們不是只為了價格才向它買，剛剛的汽車鋼板業者也知道。這是我們未來即將要面對的問題，我們不能把頭埋在地底下當一個鴛鴦、不去正視這個問題。臺灣沒有條件鎖國，我們只能夠跟全球攜手競爭、攜手合作，這就是為什麼我們政府必須對外拚經濟。這是我對於律師所提有關進口的回答。

主席：針對這個問題，贊成方有沒有其他後續的意見？

陳冠君處長：針對這個問題，我再進一步請教一下，凱景實業公司及尚興公司都有在中國大陸設廠，實際上在貴公司進口量裡面，真正進自中國大陸廠的產品回來做烤漆的比例大概有多少？

主席：請反方發言。

余宗勳總經理：其實在我們的答辯狀裡面也有載明，我們大概在百分 40%

～60%，你們只要去查就知道了，那是有實際的統計數量的。其次，我們也是燁輝、裕鐵、中鋼、盛餘的客戶，我們是一家自己既有生產、又有銷售渠道的公司。有時候有些客戶可能要開票、可能不是付現金，這是一個銷售模式的問題，為了應付這些臺灣比較中小型的下游加工廠客戶，我們就買燁輝的東西、買盛餘的東西、買裕鐵的東西，可能沒有跟你們做，我們也有跟欣建做，他們的東西都是我們在代銷，我們自己也有進口一部分我們公司在中國大陸廠的東西來彌補這個缺口，事實上是這樣的狀況。臺灣在這個行業裡還是一個以外銷為主要市場的產業。外銷市場不管是針對美國也好，主要的考量是臺灣的產業政策的確很優秀，產出的東西質料比較好，可以賣到比較高價，但是如果以國內市場的價格來賣的話，可能他們也不願意，所以這是因為售價、產品的限制而產生的組合。謝謝。

主席：針對這個問題，支持方有沒有後續的發言？

廖雅莉：我再補充一下。我們凱景進口福建凱景的產品之中有 80% 都是用作我們烤漆線的產品，這就符合我們當時在中國大陸建廠的原因，不管是國內或出口，我們都需要這樣的量。

王濤律師：我想在這裡再提醒委員會一點，我碰到那麼多反傾銷案，但是我頭一個碰到這樣比較奇怪的案子，就是我的下游用戶向自己的關聯生產商採購卻被告傾銷。我粗略算了一下，我拿到了中國大陸的出口數據，我看到有將近一半的企業是凱景及宗承，也就是說，這些臺灣的企業在中國大陸設廠，然後買自己關聯公司的貨品，卻被告傾銷。

陳森龍副總經理：我代表燁輝補充一下。我們燁輝也在中國大陸投資，當初設廠的立場就是要服務中國大陸的國內客戶，我們目前沒有 1 噸回銷到臺灣來，我們對外投資的目的就是在要當地發展。剛剛提到，我們大可從中國大陸拿比較有競爭力的原料回到臺灣來，其實這會傷害到臺灣整體的行業，因為你所取得的熱軋原料，是享有政府補貼的成本優勢，把它變成了終端的產品，再拿到臺灣做成烤漆的底材，實際上是會傷害到臺灣。因為是你也是我的客戶，你因為拿到了進口原料，就少跟我買，然後你再出口，又變成出口同業的競爭對手，這些都是因為你取得的成本低，所以可以去外銷，其實你就是真正的傷害到臺灣。我們設廠的目的不是為了要壯大臺灣的企業，所以我認為從中國大陸進來其實是一個傷害，我主要是陳述

這一點。謝謝。

廖雅莉：我回應一下。中國大陸的燁輝的狀況不太一樣，是因為它所有的產線、所有的產品跟臺灣燁輝是一模一樣的，他們是講好互不侵犯，但是當他們在美國受到反傾銷調查的時候，事實上他們有在臺灣接單、在中國大陸燁輝加工，也就是訂單是由臺灣燁輝接單。我們本身是沒有鍍鋅產線，如果真的是正如他們所講的，我們是為了要殺價，剛剛中鋼的代表說我很會殺價，這是站在彼此公司立場，請不要這樣誣衊，我們是採購，是有競爭的。我們本身為什麼還花 40 億元蓋烤漆線，而不蓋鍍鋅線呢？因為我們也是要保護臺灣國內的產業，我們要特別解釋，我如果花 40 億元也可以蓋 1 條鍍鋅線，我們為什麼不蓋？因為我們尊重所有的同業，希望跟大家攜手保護國內外，你支持我，我支持你，所以絕對不是說我進口自己關聯公司的東西，會傷害到我自己國內外的市場。更何況它的成數占我們採購的比例也非常低，我們向福建凱景採購的成數也並不是非常高，我們是因為沒有生產這個產品。中國大陸的燁輝與臺灣的燁輝是從上到下所有的產品的產線都有，是一模一樣的。我在這裡作一下釐清。

吳綏宇律師：主席，我可不可以回應剛剛王律師的發言。

主席：請。

吳綏宇律師：現在的反傾銷協定在課稅的時候是看一個國家的整體出口到另外一個國家的進口，所以不會因為單一的廠商、出口商在臺灣也有設廠或有關聯企業就有特殊的處理，整個產業的損害評估是看整體產業的經濟現象。所以我們剛剛一直想要請教中國鋼協，我們也不想要一直繞著尚興和凱景，事實上大家在臺灣都是同業，也都認識那麼久，這個問題被特殊化了。今天產業損害的整個目標應該是在看整體中國大陸出口到臺灣有這麼快速的成長，韓國有這麼大的剩餘產能，削價競爭的幅度也這麼大，對臺灣產業造成的衝擊是不是有客觀的證據；我們不應該把這個對話的焦點流於凱景、或跟燁輝有商業上的競爭、PBGI 在國際上的競爭，坦白講這樣會把這個問題看小了，所以我們應該把這個焦點轉回來。

主席：因為時間的關係，現在就讓反對方再提最後一個問題。

賈國棟會計師：我手上持有這份是裕鐵在美國反傾銷調查案中的產業損害答辯狀，這是公開版，大家不用擔心。在本案的 post conference brief，也就是裕鐵的美國律師向美國 USITC 遞交的報告，其中第

19 頁到第 20 頁當中，裕鐵表示市場鋼價不正式受到原材料在 2012 年的價格巨幅下跌（由於受到歐債的影響所致），雖然 2013 年有小幅的上揚，但 2014 年中到 2015 年已經又開始嚴重大幅地下跌，進而影響整體鋼鐵產業，尤其以 2014 年及 2015 年最為明顯。請問裕鐵，您在美國的反傾銷案調查中用這種報告答辯，但今天在告這幾項自中國大陸或韓國進口的部分，你又不接受同樣的理由。請問您能說明嗎？

吳綏宇律師：我來說明一下。反對方剛剛的論點認為價格的下滑是反映原材料的價格下滑，不是因為要傾銷造成的，這個我們一點都不反對，這根本不是本案的爭點。價格一定有走勢，一定會反映主要原料的走勢，全球都一樣，這根本不是本案的爭點。本案的爭點是進口價格的下滑幅度比臺灣本地的流通價格低 10%，為什麼會這樣子？這個才是爭點，這個叫做 price undercutting。今天價格走勢其實不需要在反傾銷稅案當中討論，很多經濟分析都會告訴大家價格為什麼會下跌，但是下滑的幅度比臺灣的價格低 10%，造成我們的市占率流失這麼多，損害擴大這麼多，這才是產業損害要探討的標的。所以我們不需要講 2012 年礦砂降了多少、煤降了多少，臺灣的價格也在跌，鋼的價格也在跌，全球都在跌，所以這根本不是焦點。

賈國棟會計師：很感謝贊成方的回答，正好落到我們一開頭在螢幕上所跟各位委員報告的，當你在討論、主張進口產品有傾銷事實的時候，您別忘了，占 57% 以上最大的兩個進口商都坐在這裡，他們是從關聯公司進口、買進來，到了臺灣經過加工、分條之後，他們在臺灣再賣出去的价格絕對遠貴於裕鐵或燁輝自己在臺灣賣的价格，所以我剛剛在台上報告的，市場破壞是原告的事情。

魏興華經理：在這裡我簡短地報告兩點。第一點，呼應剛剛吳律師所說的，鐵礦石的成本在反方這邊認為很重要，它確實很重要，包括它對鋼材的影響、鋼材的成本，可是我必須強調，鋼材的价格是受市場供需關係的影響。第二點，我覺得今天反對方好像聚焦在尚興及凱景兩家公司，我必須強調，在各國的海關通關資料中，廠商別是絕對看不到，我手頭有統計中國大陸的資料，也有統計臺灣海關的資料，我們看不到任何一家公司的名稱，全球世界各國的海關皆然，我們只是針對這些產品反映出來的整體量價的脅迫作陳述。以上報告。

主席：我想相互詢答部分就進行到這裡。因為時間已經超過了，我們預訂的時間是 12 時 20 分，現在是 12 時 22 分了，而且剛剛雙方都各提 3 個問題，如果正方再提問，反方也要再提一個問題的話，恐怕我們的時間就沒辦法掌握。所以如果有任何問題的話，請相對地再以書面提出來好不好？接下來請調查工作小組成員發問。

張碧鳳科長：這裡有 2 個問題，因為時間的關係，我們先提出，會場上如果沒有辦法立即回應的話，我想提醒正反雙方都在會後給我們書面資料或具體事證。

第 1 個問題是，剛剛正方主張有某些進口商在進口發票上面有提高售價，然後在進入國內市場的時候再退傭的情形，希望正方針對這個部分於會後提出具體的事證。也想請問反方對這樣的主張有什麼看法，或者有什麼相關的事證可以提供給我們調查工作小組參考？第 2 個問題是，反方剛剛有多位主張，認為日本應該列入這個案子的涉案國，我想針對這一點請問正方是不是有一些看法，或是可以提供一些資料？也請反方在會後提供他們的主張，譬如日本有哪些傾銷或造成我國國內產業損害的一些具體事證。

以上我再次強調，如果正反雙方沒有在這裡回應的話，請正反雙方針對我剛剛提的這兩點，於會後提供相關的事證及資料給調查工作小組。謝謝。

主席：正反雙方還有沒有意見要表達？

詹芝怡律師：回應剛剛有關日本的問題，日本的價格從 2011 年到 2015 年來都比臺灣國內的平均價格來得高。舉例來說，2015 年日本的價格是 24,777 元，國內的單價大約是 17,626 元，總共的價差了七、八千元左右；2014 年，日本的價格是 25,200 元左右，國內的價格是 21,000 元，也差了 4,000 元；2013 年，日本的價格是 24,239 元，國內的價格是 21,000 元，差了 3,000 元；2012 年，日本的價格更高，為 26,000 元，國內平均價格大概是 23,000 元；2011 年就不用說了，日本的價格是 27,000 元，國內的價格是 25,000 元。所以一路以來日本價格都是比國內的平均價格來得高。暫時回應到此，謝謝。

韓義忠處長：我補充說明。其實日本賣到臺灣的熱浸鍍鋅鋼品是以汽車產品為主，具有比較高的附加價值。另外我們也發現日本最近 4 年賣到臺灣的數量減少了一半，這跟我們政府的管理，還有就是我們的進口預警制度有關。在這個進口預警制度之下，如果發現中國大

陸、韓國、日本等等國家的數量及價格有異常，我們會善意地提醒他們，不要破壞臺灣市場。結果我們發現只有日本比較善意，他們賣到臺灣的數量就減少一半，但是中國大陸增加 1 倍，韓國還增加 2 倍，這是很明顯地擺明吃定臺灣、轉移市場。另外，我們要特別提到，因為有些汽車廠，在日本的母廠會指定用料。我要特別強調即使是汽車廠，像國內最大的車廠 Toyota，它使用中鋼、也就是國產化的比例已經從以前的 20%、30%，提高到現在的 50%、60%，將來還要提高到 70%，這證明日本賣到臺灣的情況跟其他業者是不太一樣的，其他業者可能是建材類為主，Toyota 這個汽車業者是直接賣給 end user，不會去破壞市場，可是建材類是廣泛、大量流通的，對市場的破壞相當大。

主席：如果各位沒有補充的話，這個部分就到此結束。最後請與會人員發問，就是向調查工作小組提問，有關這次案件相關的法律、程序及處理方式等是否有有疑慮、疑問，如果有的話，可以提出來，由調查工作小組回答。

如果沒有的話，我想再強調一下，這次聽證的目的，主要是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，重於案件事實的發現，聽證中不對案件實體加以判斷，不作出決定。本次聽證後，本會將綜合書面意見、書面調查、實地調查及聽證所發掘的事實，對案件作成最正確及最妥適的決定，若未能提供具體事實資料，本會將依據法律進行合理推估或判斷證據力加以斟酌辦理。有沒有其他問題？

最後，這次聽證各方意見如果正反雙方不能在現場提供相關資料及事證，可於會後 5 日內即 105 年 4 月 6 日（星期三）以前，以傳真、電郵、郵寄或親送等方式送本會，以利於調查時限許可下列為參考。

張嘉真律師：今天大家的 powerpoint 我們可以用什麼方式取得？什麼時候可以提供？我們可能先要看到對方的主張才能回應。

吳綏宇律師：主席，這是我們共通的問題。

張科長碧鳳：可以到本會閱覽。如果你們雙方都同意的話，就請大家儘速提供公開版。

主席：今天大家在會場上所提供的 powerpoint 應該都有現成的電腦檔案，是不是可以在會後直接交給工作人員？需要的人也可以當場索取或複印書面資料。

張科長碧鳳：今天大家都在場，如果兩方都不反對的話，就請現在相互 copy 對方的檔案。

主席：OK，那這樣就沒有問題，因為是公開資料。時間的話，因為剛好碰到連續假日，如果今天你們已經拿到資料，是否還需要延長？

吳綏宇律師：還是需要。

張科長碧鳳：請問雙方認為需要多少時間？

吳綏宇律師：4 月 8 日。

張科長碧鳳：如果兩方都同意的話，那 4 月 8 日之後收到的資料，我們就不再接受或跟各位確認，我們對正反雙方的待遇都是一樣的。

張嘉真律師：還有一個程序問題，4 月 8 日之後，對於對方的公開版，如果還想補充，有沒有辦法？

主席：到今天聽證會結束，我們只能把補充意見納進來，我想不可能一直讓各方再互相回應下去，否則永無結束之日。那接下來，請於會後 11 天，也就是 104 年 4 月 12 日（星期二）上午 9 時到下午 5 時，到本會閱覽聽證紀錄，確認簽名並蓋章，不克前來可以授權代理人進行確認，未至貿調會簽名或蓋章，視同認可本會的聽證紀錄。重申 4 月 12 日早上 9 點到下午 5 點請到貿調會閱覽聽證紀錄並簽名，如果沒有來就表示同意我們所做聽證紀錄。有沒有其他問題？

張嘉真律師：請問聽證紀錄會上網嗎？

主席：不會，要親自過來閱覽。有沒有其他問題？沒有的話，我們今天的聽證會就到此結束，謝謝。

陸、散會：12 時 37 分。