

# 行政院公平交易委員會處分書

公處字第 094136 號

被處分人：臺灣水泥股份有限公司

統一編號：11913502

址 設：台北市中山區中山北路 2 段 113 號

代 表 人：○○○ 君

地 址：同上

被處分人：東宇興業股份有限公司

統一編號：23469224

址 設：台北市信義區基隆路 1 段 333 號 8 樓

代 表 人：○○○ 君

地 址：同上

被處分人：亞洲水泥股份有限公司

統一編號：03244509

址 設：台北市大安區敦化南路 2 段 207 號 30 樓

代 表 人：○○○ 君

地 址：同上

被處分人：士新儲運股份有限公司

統一編號：23465944

址 設：高雄市小港區亞太路 35 號

代 表 人：○○○ 君

地 址：同上

被處分人：嘉新水泥股份有限公司

統一編號：11892801

址 設：台北市中山區中山北路 2 段 96 號

代表人：○○○ 君

地 址：同上

被處分人：幸福水泥股份有限公司

統一編號：40601248

址 設：宜蘭縣南澳鄉東岳村蘇花路3段101號

代表人：○○○ 君

地 址：同上

被處分人：東南水泥股份有限公司

統一編號：83078600

址 設：高雄市五福三路21號4樓之1

代表人：○○○ 君

地 址：同上

被處分人：嘉環東泥股份有限公司

統一編號：16773305

址 設：台北市中山區中山北路2段96號

代表人：○○○ 君

地 址：同上

被處分人：信大水泥股份有限公司

統一編號：03279507

址 設：台北市中正區寶慶路37號7樓

代表人：○○○ 君

地 址：同上

被處分人：環球水泥股份有限公司

統一編號：07568009

址 設：台北市南京東路2段125號10樓

代 表 人：○○○ 君

地 址：同上

被處分人：中國力霸股份有限公司

統一編號：03090407

址 設：台北市大安區忠孝東路4段219號8、9樓

代 表 人：○○○○ 君

地 址：同上

被處分人：台宇實業股份有限公司

統一編號：22822418

址 設：台北市內湖區安康路142號7樓

代 表 人：○○○ 君

地 址：同上

被處分人：欣欣水泥企業股份有限公司

統一編號：36513594

址 設：台北市中山區松江路121號6樓

代 表 人：○○○ 君

地 址：同上

被處分人：萬青水泥股份有限公司

統一編號：86686472

址 設：台南市南區新港路23巷6號

代 表 人：○○○ 君

地 址：同上

被處分人：環中國際股份有限公司

統一編號：86003245

址 設：台北市中山區南京東路2段125號10樓

代 表 人：○○○ 君

地 址：同上

被處分人：國興水泥股份有限公司

統一編號：86378284

址 設：高雄市前鎮區大華3路21之1號

代 表 人：○○○ 君

地 址：同上

被處分人：嘉新國際股份有限公司

統一編號：04401230

址 設：北市中山區中山北路2段96號1樓

代 表 人：○○○ 君

地 址：同上

被處分人：建台水泥股份有限公司

統一編號：03322504

址 設：台北市信義區基隆路1段432號5樓之2

代 表 人：○○○ 君

地 址：同上

被處分人：華東水泥股份有限公司

統一編號：89390918

址 設：台北市中山區中山北路2段96號2樓

代 表 人：○○○ 君

地 址：同上

被處分人：通發進企業股份有限公司

統一編號：82042268

址 設：台北市信義區基隆路 1 段 432 號 5 樓之 2

代 表 人：○○○ 君

地 址：同上

被處分人：中聯爐石處理資源化股份有限公司

統一編號：86119908

址 設：高雄市前鎮區一心一路 243 號 10 樓之 1 及之 2

代 表 人：○○○ 君

地 址：同上

被處分人因違反公平交易法事件，本會處分如下：

#### 主 文

一、被處分人以合資、契約、集會或其他方式之合意，與有競爭關係之他事業共同決定調漲價格、限量發貨、轉銷水泥、退出市場或不為進口等為相互約束事業活動之行為，嚴重影響國內水泥供需之市場功能，違反公平交易法第 14 條第 1 項本文聯合行為之禁制規定。

二、被處分人自本處分書送達之次日起，應立即停止前述各項違法行為。

三、被處分人臺灣水泥股份有限公司及東宇興業股份有限公司各處新臺幣 1,800 萬元罰鍰。

處亞洲水泥股份有限公司新臺幣 1,600 萬元罰鍰。

被處分人士新儲運股份有限公司及嘉新水泥股份有限公司各處新臺幣 1,500 萬元罰鍰。

被處分人幸福水泥股份有限公司及東南水泥股份有限公司各處新臺幣 1,400 萬元罰鍰。

處嘉環東泥股份有限公司新臺幣 1,000 萬元罰鍰。

被處分人信大水泥股份有限公司、環球水泥股份有限公司及中國力霸股份

有限公司各處新臺幣 900 萬元罰鍰。

被處分人台宇實業股份有限公司、萬青水泥股份有限公司及欣欣水泥企業股份有限公司各處新臺幣 800 萬元罰鍰。

處環中國際股份有限公司新臺幣 700 萬元罰鍰

被處分人嘉新國際股份有限公司及國興水泥股份有限公司各處新臺幣 600 萬元罰鍰。

被處分人建台水泥股份有限公司、華東水泥股份有限公司、通發進企業股份有限公司及中聯爐石處理資源化股份有限公司各處新臺幣 500 萬元罰鍰。

## 事實

- 一、本件緣於某政府機關於 90 年 11 月 1 日密函移送國內台泥、亞泥、幸福、東泥、建台、信大、環泥、嘉泥等 8 家水泥業者略以，鑒於行政院推動「八一〇〇」專案工程招標作業已接近完成，屆時水泥需求將增加，為聯合壟斷水泥市場，該等業者日前協議將縮減供應量 10%，並計劃透由「華東水泥股份有限公司」（下稱華東）作為統一對外報價窗口，俾控制水泥價格乙案，請本會參處。另台灣省建築投資開發商業同業公會於 90 年 11 月 8 日據高雄縣建築投資公會反映，水泥業自 90 年 9 月、10 月起同步調整水泥價格並降低配售量，涉有聯合壟斷乙案、高雄市建築投資商業同業公會 90 年 11 月 3 日函請本會有效制止高雄地區水泥業者聯合壟斷哄抬水泥價格乙案、經濟部工業局函移內政部警政署有關中部地區袋裝水泥漲價之情資，認係聯合行為之調查，移請本會主政乙案，均與國內水泥業者被檢舉壟斷國內水泥市場情事相關，爰併案處理。

## 二、國內水泥產銷概況：

- （一）國內水泥消費市場：台灣的水泥產業具有內需區域型、資本密集、連續性生產製程、季節性需求及受營建業景氣牽動、高耗能及高污染等產業特性；依據水泥公會資料顯示，我國水泥消費市場於 82 年創下 2760 萬噸天量（國產供應 2307 萬噸，餘進口），嗣受房地產不景氣及景氣趨緩影響逐年衰退，惟至 91 年因高鐵及捷運工程加速發包影響，消費量仍達 1820 萬噸，92 年又回跌至 1560 萬噸（含進口水泥及熟料近 170 萬噸）以下，

但國內對於水泥消費需求仍具有相當之規模。

(二) 國內水泥供應市場：國內原本有臺灣水泥股份有限公司(以下簡稱台泥)、亞洲水泥股份有限公司(下稱亞泥)、幸福水泥股份有限公司(下稱幸福)、東南水泥股份有限公司(下稱東南)、建台水泥股份有限公司(下稱建台)、信大水泥股份有限公司(下稱信大)、環球水泥股份有限公司(下稱環球)、嘉新水泥股份有限公司(下稱嘉新)、中國力霸股份有限公司(下稱力霸)、欣欣水泥企業股份有限公司(下稱欣欣)等 10 家水泥生產供應業者(15 座水泥廠)，在 89 年底前之水泥年產能共 2385 萬噸，受限於國內西部地區水泥礦區於 86 年底起陸續屆期禁採，台泥新竹廠、亞泥新竹廠、嘉新、環球(含大湖廠、阿蓮廠)、東南(含正泰廠)、欣欣、建台等 8 座水泥廠之石灰石圍石來源均受影響，自 90 年起或之前，台泥以和平廠代替新竹廠，環球、東南、欣欣則以外購石灰石或熟料方式生產水泥，90 年 4 月起嘉新水泥廠停窯(自 91 年 4 月起始停止銷售)，90 年 10 月起建台水泥廠停窯，國內水泥廠僅剩 8 家業者 11 座水泥廠生產水泥，國產水泥市場寡占情形日趨嚴重，表面上，各水泥廠之超額產能壓力稍有舒緩，然依水泥公會所統計之 92 年底各水泥廠水泥旋窯之年產能合計達 2823 萬公噸，扣除已停產之嘉新 186 萬公噸及建台 171.6 萬噸產能後，仍可達 2466 萬噸，而 92 年度國產水泥內銷數量不足 1400 萬噸觀之，國內水泥廠內銷水泥之設備利用率約僅 6 成，各業者仍有大量過剩產能(若以水泥公會所統計之國內水泥產能超過 2823 萬噸觀之，國內水泥廠內銷設備利用率不足 5 成)。

(三) 國內水泥商品替代性與市場範圍界定：查水泥種類雖有普通卜特蘭水泥與特殊水泥之分，一般水泥生產以卜特蘭一型水泥為主，約占水泥使用量的 90% 以上，要成為不同性質的特殊水泥則只要在研磨過程中加入不同的添加劑即可，特殊水泥依國內國家標準又可區分為 I A 型輸氣卜特蘭水泥、II 型改良型卜特蘭水泥、III 型早強卜特蘭水泥(III A 型為輸氣早強卜特蘭水泥)、IV 型低度水合熱卜特蘭水泥、V 型高度抗硫酸鹽卜特蘭水泥、I S 型卜特蘭高爐水泥等，俱屬同一產品範圍；至於飛灰與爐石粉為水泥之膠結性材料，與水泥具有部分替代性，然尚不能完全替代；各水泥之銷售

範圍原則上以水泥廠或發貨站為中心，由於水泥笨重易潮，運輸成本占價格之一定比例，除非降價求售，否則不易運到遠地出售，且為因應西部礦權的中止並伴隨部分水泥廠之停止發貨及產業東移，除現有儲庫外，相關水泥廠均積極在西南部各港口興建水泥儲運站發貨，不論東泥西運或進、出口，水泥儲存庫廠為水泥公司在碼頭週邊之必備設施，同時也是各公司在全國各地重要的發貨中心，為期充分提供各區域市場之需，各水泥廠亦有形成多重發貨中心現象，如幸福在花蓮、宜蘭、桃園、台中港及高雄港等五地設置水泥發貨站，水泥來自宜蘭東澳廠，台泥除蘇澳廠、和平廠及花蓮廠外，也在基隆港、台中港、安平港及高雄港等地設置水泥儲槽發貨，並由東部水泥廠供應水泥，亞泥新竹廠之水泥發貨範圍從桃園至高雄，進口水泥業者如台宇台中港水泥儲槽之水泥發貨範圍可從台北至台南，信大及力霸所產之水泥可遠從宜蘭以卡車運至台中銷售，甚至基隆港、台中港、安平港及高雄港將有水泥來自國內東部之台泥及亞泥所產水泥，而台泥及亞泥在東部所產之水泥均有外銷遠至美國及非洲奈及利亞之情形，由於本案涵蓋國內多數水泥業者，加上各業者之銷售區域有重疊情形，故論以國內為單一水泥市場。

- (四) 國內水泥儲槽(即 silo) 通路：水泥銷售方式，可分為袋裝與散裝兩種，目前國內水泥約有 8 成 4 是以散裝方式多由水泥供應業者直接出售，主要係銷售給國內預拌混凝土業者，其餘為袋裝水泥，多採經銷制，售予建材行。由於袋裝成本比散裝每噸高約 200 元，基於節省成本考量，各業者水泥發貨站主要以發貨散裝水泥為主。至於水泥發貨站之設置，超過一定運距後，海運即比陸運成本划算，加上各港口水泥儲運站具有資源稀少特性，又為進口水泥業者搶占國內市場必建必備之灘頭堡，因此各港口之水泥儲槽乃成為國內水泥供應業者參進之關鍵性樞紐設施。我國除蘇澳港、和平港及花蓮港為水泥輸出港外，目前在基隆港、台中港、安平港及高雄港共設置有 19 座水泥儲槽(每座水泥儲槽由數個水泥庫組成)，其中台泥在台中港及高雄港各設置 1 座，在基隆港向嘉新分租 1「個」水泥庫(三分之一座儲槽)，在安平港由其轉投資之萬青水泥股份有限公司(下稱萬青)設置 1 座水泥儲槽；而亞泥在基隆、台中及高雄等 3 港各設置 1 座；



幸福在台中港及高雄港、嘉新在基隆港、並以其轉投資公司嘉新國際股份有限公司（下稱嘉國）名義在台中港、建台集團分別由東宇興業股份有限公司（下稱東宇）及士新儲運股份有限公司（下稱士新）分別在台中港及高雄港，均各設置 1 座水泥儲槽；環球轉投資之環中國際股份有限公司（下稱環中，日本最大水泥業者太平洋水泥公司持股約 3 成）在台中港、力霸以其轉投資公司力華國際股份有限公司（下稱力華）名義在高雄港、嘉新環球東南等 3 家水泥業者合資成立嘉環東泥股份有限公司（下稱嘉環東）在高雄港，均各設置 1 座，合計國產水泥業者設置 15 座水泥儲槽，至於進口水泥業者台宇實業股份有限公司（下稱台宇）在基隆、台中、高雄等 3 港各設置 1 座，國內最大專業預拌場國產實業建設股份有限公司轉投資之國興水泥股份有限公司（下稱國興，日本太平洋水泥集團亦持股約 4 成）在高雄港亦設置 1 座；上述 19 座水泥儲槽之總容量計 67 萬 9000 噸。

### 三、國內水泥業者與東亞水泥市場之關聯性：

- （一）出口水泥屬調節性商品：依日本水泥協會資料顯示，91 年全球水泥市場消費量為 17 億 2100 萬噸，按水泥生產向以內需市場為主，至於出口僅屬調節性質而已，此由 89 年世界前 5 大水泥進口國美國、西班牙、孟加拉、奈及利亞及中國等之進口數量（分別為 2868 萬噸、491 萬噸、470 萬噸、350 萬噸、98 萬噸）合計為 4277 萬噸，僅佔世界前 5 大水泥消耗國合計消耗量 9 億 1227 萬噸（分別為中國 5 億 8500 萬噸、美國 1 億 1447 萬噸、印度 9250 萬噸、日本 7230 萬噸、南韓 4800 萬噸）之 4.7% 可見一斑。
- （二）國內水泥價格居高不下，與進出口競爭機制失序有關：我國每年進口、出口水泥數量占消費比重約各在 1 至 3 成間，在 89 年以前，國內水泥每年進口總數量尚大於出口總數量，且進、出口水泥價格均遠低於國內內銷價格，足見，國內水泥市場雖較國際市場不競爭，但當時國內市場仍受制於進口水泥之抑制而較有競爭，惟自 90 年以後，我國每年水泥出口總數量即遠高於進口總數量，表面上是國產水泥具有國際價格競爭力，然從國內水泥價格由每噸 1300 元以下飆漲至每噸 2200 元，甚至發生國產水泥以 FOB 每噸 800 元以下「低價外銷」而同時期進口業者再以每噸 1400 元以

上「高價向國外購買水泥」之不合理情形，國內水泥市場之需求已買不到較便宜之進口水泥供應，從而水泥進出口市場機制有失衡且不具有效率現象。

- (三) 亞洲金融風暴後，東亞水泥供過於求對全球水泥造成影響：近年來由於我國進出口水泥貿易數量頗受國際區域東亞（含東南亞）水泥市場之影響，東亞含東南亞 12 國或地區在 90 年之產能為 8 億 9840 萬噸，但消費量僅 8 億 1490 萬噸，剩餘產能多達 8350 萬噸，其中中國消費量由 86 年之 5 億噸增至 92 年之約 7 億 5000 萬噸，年需求量超過全球 35% 以上，惟其水泥除少數外均屬低標準水泥，品質尚待提昇，且出口量亦有限，至於日本水泥需求量由 79 年高峰之 8629 萬噸降至 92 年之 6000 萬噸，其中出口量約維持在 800 至 1000 萬噸，東亞扣除中國、日本外之其餘 10 國或地區（泰國、印尼、菲律賓、馬來西亞、新加坡、緬甸、越南、韓國、香港及我國，其中緬甸、香港及新加坡未生產水泥）之水泥消費量在 86 年創下 2 億噸之天量紀錄後，受 87 年亞洲金融風暴之影響，各國景氣下滑，至 88 年之需求僅剩 1 億 4310 萬噸，比較最高產量減少約 5700 萬噸之過剩水泥因有流竄之虞，使得東亞水泥業前景陷入空前未有之危機，東亞並成為全球水泥最重要出口地，其中泰國、印尼、日本等 3 國分別為 89 年世界前 3 大水泥出口國，為解決區域性之產銷嚴重不平衡現象，東亞水泥生產國 91 年、92 年外銷至美國及非洲之水泥數量即高達 3000 萬噸以上。
- (四) 依據我國水泥公會提供資料顯示，世界前 5 大水泥集團在 89 年底約控制泰國、印尼、菲律賓、馬來西亞及越南等東南亞水泥生產國之 53% 產能，尤其菲律賓水泥市場集中化程度最嚴重，世界水泥集團前 3 大法國 Lafarge、瑞士 Holcim、墨西哥 Cemex 控制菲國 88% 產能，再加上世界第 4 大德國海德堡 Heidelberg、世界第 6 大日本太平洋水泥 Taiheyo 及我國台泥也分別在菲國收購 1 家（產能均在 100 萬噸以內），合計外資已控制菲律賓水泥市場之 95% 產能。由於菲律賓之水泥廠及儲槽之分布相當分散，易導致進口機會，台泥曾在 90 年 7 月之前，每月尚有從台灣出口約 10 萬噸水泥至菲律賓，引起菲律賓水泥業者抗議，除對台灣提出反傾銷控訴外（91 年被菲律賓政府認定傾銷案不成立），亦以相同低價之手法銷

售至台灣，然在 90 年 7 月間我國水泥業者與菲律賓水泥業者達成暫時性協議後，Cemex 轉介其在國內客戶台宇與子公司東宇向國內水泥業者台泥或亞泥購買水泥，從此台泥不再外銷水泥至菲律賓，甚至 Cemex 將其控制使用之國內台中港水泥儲槽交由台泥出貨及銷售，台泥在菲律賓之水泥儲槽交由 Cemex 出貨及使用，等於台泥與 Cemex 相互交換位於台灣與菲律賓之水泥儲槽使用，Cemex 並向台泥購買水泥外銷至美國，另據台泥表示，Cemex 除在非洲埃及及亞洲菲律賓外，亦在南美洲哥倫比亞採行相同低價手法。據本會瞭解，等到當地業者不堪累賠後，國際水泥集團再行整合當地業者聯合調高價格，目前 Cemex 之母國墨西哥水泥單價已漲至每噸 120 美元（新臺幣每噸超過 4000 元），復據水泥公會提供之水泥資訊報導資料顯示，菲律賓之水泥銷售價格與我國相當，然 92 年菲律賓幾無任何水泥進口紀錄，菲國飽受水泥壟斷之苦，並已取消額外水泥關稅，足見，國際水泥集團與菲律賓水泥之壟斷係密切相關，並已影響到我國水泥市場之進口數量與價格。

四、針對水泥業者是否有控制水泥數量及聯合漲價之行為，經訪查或函請各水泥業者到會說明，本案被處分人之證詞摘要如次：

（一）台泥○○○ 91.12.02 及 93.10.15 陳述證詞：

1、內銷價部分：「以目前 91.12.02 為例，本公司各水泥廠之發貨價格為 1750 元，各發貨站是 1900 元」、「有關報載本公司宣佈調整牌價一事（歷次水泥漲價如 91 年 11 月、92 年 10 月、93 年 1 月之前 1 個月，即預告水泥漲價，並由其他同業予以跟隨），皆由媒體記者披露，有時會向本公司查證，本公司會把未來水泥價格調整趨勢預判，記者主動把本公司售價調整情形之訊息揭露，至於其他同業是否跟隨本公司漲價，本公司無從影響。」、「商場上普遍手法皆以增加水泥產能來達到降低成本，且產能運作要能穩定有效利用，因此，當海螺接到新單時，只有採取外購或減少內銷二途，如果外購比較划算的話，海螺就不會砍單或減少舊單量，才會發生雖然國內進口業者高價向海螺購買熟料，而海螺即按國際行情向本公司購買水泥之情形。」、「受進口水泥價格之抑制，因此，本公司對轉銷水泥售價之調漲必須晚於本公司之牌價漲價日期，至於這些轉銷水

泥業者在轉銷水泥價格未調漲前，即跟隨本公司牌價反映售價情事，本公司無從干預。」

- 2、外銷部分：「本公司 90、91 年之外銷市場主要以非洲、美國及東南亞為主，每年外銷銷售數量約 200 萬噸至 250 萬噸間。由本公司國外部直接外銷，或透過國際貿易公司（如日商住友商社、三菱商社）外銷。本公司外銷價格除香港以外，皆以 FOB 價格計算，原則上都是簽訂年度合約（含數量及單價），但合約單價依照國際慣例可依國際行情由雙方協商調整，原本 90 年簽訂的 91 年對非洲的 FOB 價格為 19 至 20 美元、對美國的 FOB 價格為 26 至 27 美元（因美國需求者為二型水泥，所以品質較高）。91 年下半年以來因國際行情上揚，所以本公司已先行調漲外銷國際價格，91 年底要簽訂之 92 年對非洲外銷 FOB 價格為 23 美元，美國為 30 美元」、「本公司外銷東南亞有越南、孟加拉及香港等 3 國（地區）。本公司預計 92 年底將銷售至中國大陸（本公司已經在安徽及福建設有研磨廠），菲律賓因售價過低無法銷售，日本、韓國因為沒有本公司通路，又無貿易公司向本公司進料，所以本公司目前沒有銷售水泥至日本、韓國及菲律賓。」、「由於菲律賓政府對進口水泥課徵懲罰性保護關稅（原先每噸約台幣 400 元，目前約 200 多元），成本並不划算，所以本公司及日本太平洋水泥才未銷售水泥至菲律賓，至於 Cemex 雖在日本設有 Terminal，但由於欠缺行銷通路，因此很難打入日本水泥市場，本公司也是 10 幾年來沒有賣水泥至日本本州（90 年間本公司有售到日本琉球）。另外，由於國內對菲律賓水泥課徵反傾銷稅，因此，Cemex 才未賣水泥給台灣進口業者。本公司設置於菲律賓之水泥儲槽於馬尼拉灣，至於幸福投資菲律賓之水泥研磨廠位於宿霧。」、「本公司蘇澳廠由於水泥成本較高，因此主要以生產特殊水泥為主，外銷以銷售至美國地區為主，主要的客戶有 3，分別為日本太平洋、三菱及 Cemex 等 3 客戶。」、「由於外銷價格必須考慮外銷國當地水泥行情，再扣除運費後逆推算回 FOB 售價，因此本公司在 93 年上半年之前，都處於虧損賣出之情形，但只要高於變動成本，本公司外銷水泥仍有比較利益，而且調降本公司整體銷售成本，所以整體而言，本公司外銷價比轉銷便宜，轉銷價格又比本公司預拌場自用便

宜。」

- 3、轉銷部分：「本公司考量如果不賣予進口業者水泥，國內水泥市場會更加破壞，而且本公司水泥產銷數量會因此減少，導致只有採取停窯或外銷二途（而且外銷水泥開拓市場不易），但如果本公司以低價轉銷水泥予同業，以當時水泥成本與售價每噸在 1500 元左右來看，本公司轉銷水泥之價格雖只有 1200 元，但加上倉儲及管銷成本後，這些同業之水泥成本與本公司當時每噸 1500 元之售價相當，因此並不會損及本公司利益。」
- 4、進口傾銷部分：「89 年初國際水泥集團幾已控制東南亞泰國、印尼、馬來西亞、菲律賓等國水泥市場，只有剩下日本與台灣尚未受其主導，由於這些水泥集團要找上本公司，其用意係取得本公司經營權，這些國際水泥財團不只找上本公司，也有直接打電話給亞泥總裁○○○先生。由於本公司於 87 年間即進入菲律賓市場（88 年間水泥儲槽完工），比 Cemex 進入菲律賓市場早，因此，不可能把本公司經營主導權讓售予 Cemex，當然也拒絕菲律賓水泥業者要求本公司放棄菲律賓市場之要求，所以，菲國水泥業者才對本公司提出水泥傾銷控訴，本公司在菲國之水泥售價比 Cemex 售價高，才未成立傾銷，後來，菲國政府對進口水泥課徵保護性關稅，本公司才未繼續外銷水泥至菲律賓。」  
「國內水泥業者確實有向菲律賓水泥業者要求停止傾銷，因為世界前 3 大水泥集團 Lafarge、Holcim、Cemex 控制菲國 88% 水泥產能（如果再加上太平洋及德國海德堡之水泥後為 95%），其以低價傾銷手法，對國內水泥價格已造成嚴重破壞，並導致國內各大水泥公司都處於虧損之地步，不過，國內水泥業者並沒有與菲律賓水泥簽訂任何協議，這些世界水泥集團有鑑於台灣已屬成熟性經濟發展之國家，對其吸引力不足，加上本公司及亞泥皆不願意讓其併購，同時採反傾銷控訴，所以，Cemex 才停止進口並向本公司購買水泥而且 Cemex 又欲維持最低運量，才向本公司購買水泥，並利用其水泥儲槽銷售予本公司之關係企業萬青。」  
「這些世界級水泥集團以 Cemex 最具攻擊性，除在我國及埃及外，也在南美洲哥倫比亞採取相同低價手法，以控制當地水泥市場，不過，除台灣外，在埃及、南美等各地之手法均非常成功。」  
「本公司目前有 6 艘水泥專用船，其中 2 艘分

別租予中國及馬來西亞（Lafarge）使用。」

5、「士新自建港口水泥儲槽，腹地大，發展潛力大，再加上 Cemex 欲染指國內南部水泥市場，本公司關係企業萬青、達和航運、台灣運通等公司基於自身商業策略考量而投資士新及嘉環東」、「本公司有投資中聯爐石處理資源化股份有限公司（下稱中聯爐石）約占 6 分之 1 股權，但未參與中聯爐石之經營，本公司有銷售水泥予中聯爐石（本公司牌價之 0.975 為售予中聯爐石之應稅之水泥售價），不管免稅或應稅水泥之售價（免稅水泥不打折）高低為何，本公司與中聯爐石互有交易關係在爐石粉及水泥上，但本公司從未干涉中聯爐石之決策及經營權。」、「嘉新、建台停產是因為沒有水泥原料所致。」、「直到 90 年間華東要求經銷本公司水泥，所以本公司同意自 91 年 1 月起簽訂經銷合約，惟迄今該公司尚未向本公司提貨，甚至連交易條件都談不攏。」、「本公司並未要求各區營業所參加聚會（指 92 年 4 月 7 日晚上，台泥現已優退之○○○主任及華東○○○是否通知高屏地區袋裝水泥經銷商聚會並要求穩定水泥價格情事），而且本公司很少有受到客戶跳票變成呆帳損失情形，但是同業間鑒於國內建築業不景氣，為避免受到波及，故有該次聚會，經本公司瞭解，本公司確有人員出席，但主要討論事宜確實與避免呆帳有關。」、「本公司目前與萬青之合作區域目前為台南地區，未來，不排除在其他地區之合作，由萬青以台泥之副牌水泥銷售；由於萬青是本公司子公司，本公司擁有 93.5% 股權也是本公司之經銷商，加上萬青擁有安平港水泥儲槽，所以，萬青與本公司台南營業所幾乎為相同銷售人員，均可販售本公司水泥。」

（二）亞泥○○○及○○○ 91.12.03 及 93.10.15 陳述證詞：

1、內銷水泥部分：「本公司對各營業所訂有基本牌價，但發貨價格以廠、站交之價格為基準，若客戶買工地交則應再加計運費，但最終售價取決於市場。一般水泥運送距離較遠，因成本過高則會產生不具競爭能力」、「本公司為確保水泥可以依約運送至台中區客戶，為加強運輸管理，故於紙袋上用藍色註記，本公司運送至客戶處後（本公司委請專業運輸業者承運），即由客戶自行決定要銷送地點。」

2、外銷水泥部分：「本公司 90、91 年之外銷市場主要以新加坡、香港、馬

來西亞為主，90、91年每年外銷銷售數量約150萬噸間，這3個國家即超過100萬噸」、「由於本公司基於國際化及全產全銷之效能考量，必須把握外銷據點，而外銷單價必須考量外銷國之市場行情及競爭能力，故扣除海運費用後，本公司外銷水泥單價遠比內銷單價便宜，甚至有低於「生產成本」之情形，以新加坡為例，本公司在當地設有水泥儲槽，當地雖沒有生產水泥，但競爭甚為激烈，所以本公司外銷新加坡之水泥FOB單價才會出現每噸600元之情形，但目前國際水泥價格上揚，本公司外銷新加坡水泥之FOB單價已調高至900元左右。另外，本公司外銷至東馬來西亞之熟料也比新加坡便宜，以往有低至FOB每噸500元以下之情形，目前也已調高至每噸740元。至於本公司外銷至中國大陸深圳之水泥FOB單價目前在每噸800元左右。」、「由於本公司外銷水泥欠缺通路，因此，以往有水泥貿易商如住友商社向本公司購買水泥外銷之情形，後來，這些通路商即未再向本公司購買水泥之情形。」

- 3、進口傾銷部分：「本公司一向追求生產與運儲效率及重視高品質與客戶需求，所以能爭取客戶之認同與支持，致產能設備利用率高，且水泥成本相對同業為低，甚至本公司從未發生有水泥本業虧損之情形。縱使本公司沒有發生虧損之情形，但是面對進口水泥之低價傾銷，對國內水泥價格產生嚴重的破壞，基於法律合法賦予我們業者之權益，本公司毅然決定對菲律賓及韓國之進口水泥提出反傾銷控訴。由於國內水泥業者要求進口業者不要實施破壞性之價格，在89年及90年初時，國內水泥市場出現每噸1100元之低價，遠低於國產水泥業者之最低售價每噸1400元至1500元上下，當時縱使日本進口水泥價格與菲、韓相當，但是日本水泥之零售價格與國產水泥銷售價格差不多，尚不具破壞性，而Cemex所引進之菲、韓水泥有實施價格補貼情事，才能以虧本之價格銷售，因此，國內水泥業者才未對日本進口水泥提出反傾銷。」
- 4、轉銷及代包部分：「由於信大願意向本公司購買水泥並請本公司新竹廠代包及發貨，所以本公司才幫信大代包水泥，後來因本公司新竹廠4號窯92年10月22日停窯，所以，本公司才未繼續幫信大試包或代包（只有代包幾個月），另外，本公司以往即有賣熟料予欣欣之情形，目前由本公

司花蓮港邊交貨（熟料），但自本年以來，本公司也有由台中港水泥儲槽發貨轉銷水泥予欣欣。」

- 5、「本公司之關係企業遠揚營造、裕通（航運或投資，本人不知），確實有投資士新，但是都由這些公司基於營運策略考量而投資。」、「有關高雄營業所○○○主任參加 92 年 4 月 7 日蟬之屋海產店聚會，要求穩定水泥價格情形，據我事後所知，本公司高雄所○○○確實有與同業交換客戶信用訊息，這是因為水泥業易受客戶跳票倒債之風險，恐危及水泥業之營運所致。」

（三）幸福○○○及○○○ 91.12.5、○○○ 93.5.20、○○○ 93.07.13 及○○○ 93.9.30 等之陳述摘要如次：

- 1、內銷發貨數量：「自從 10 餘年前，水泥業面臨產能缺口而造成供料不及外，本公司各營業所應該並無面臨水泥缺料及供料不足之情形，最近幾年來之情形也一樣」、「本公司因營運策略考量，故提供予水泥公會之數據資料可能會失真，尤其是景氣不佳時，唯恐遭同業質疑殺價搶量，故有時本公司未必提供正確數據予公會」、「本公司高雄所之銷售數量係由總公司之計劃性銷售，由於數量有限，並無多餘能力供應袋裝水泥銷售，加上從事袋裝水泥包裝，必須額外支出成本，因此，基於成本效益考量，本所未有從事袋裝水泥之銷售」、「以 93 年第 2 季而言，中聯爐石原本欲向本公司訂購 5,000 噸水泥，經本所評估後，本所可再售出之數量只有 2,000 噸，因為中聯爐石並非本公司穩定之客戶及固定之客戶，所以本公司依照牌價每噸 2200 元供應予中聯爐石，但本公司要求中聯爐石必須於 93 年 5 月 15 日（即 2 個月內）提領水泥數量 2000 噸完畢，否則中聯爐石付清提單數量」、「由於本公司不易掌握租船（本公司關係企業信福船運之 1 萬 6000 噸水泥船往往另有他用，可能 2、3 個月才有可能幫本公司載運船），故由本公司台中港及高雄港水泥儲槽合船由本公司東澳廠供應水泥（船隻由本公司業務部負責聯繫台泥及亞泥之關係企業調度船隻使用國輪），本公司把握每 1 船運之機會，通常將 3 分之 2 之船量給予本公司台中港使用，只有 3 分之 1 或 4 分之 1 供予高雄港使用，本公司高雄港之 91 年度及 92 年度全年水泥使用量（發貨量）有 8、9 萬噸，偶



有無法充分供貨予客戶之情形，會有遲延數日等船入庫後再交貨予客戶」、「本人並不清楚本公司台中港水泥儲槽與環中（台中港）、士新（高雄港）、國興（高雄港）在 92 年度發貨數量相同之原因，本人直到此刻才知道我們這 4 個水泥儲槽之去年度發貨量相同之情形，本公司之所以未調高高雄港水泥儲槽之水泥進貨量係本公司於 91 年進入市場，南部市場待開發。」

- 2、同業調料部分：「本公司生產作業不及，曾向台泥購買過數量數百噸水泥，及向亞泥買過熟料，這二種情形都集中於 90 年 12 月間，除此外並未與同業相互調料過。至於在 90 年 6 月至 11 月間，2 號旋窯每月停窯高達 720 小時之情形，係受 90 年 4 月間地震之影響，生料庫毀損而停 1 個窯」、「本公司生產水泥熟料者只有東澳廠 2 座水泥窯，其中有生產庫有 3 座，在 90 年 5 月 11 日發生 1 座生料庫毀損，直到 91 年 12 月才重建使用（啟用），在 90 年 5 月至 91 年 12 月期間，剩下 2 座生料庫均可供予 1 號窯或 2 號窯部分使用，但本公司於 90 年 11 月至 91 年 1 月間，本公司減產而導致庫存不足才向台泥及亞泥購料（表面上購料價格比本公司自產成本便宜，事實上換算本公司因產量減少導致攤抵固定成本之增加，本公司並沒有多大划算），事屬不得已。本公司另有因埔心廠故障而向台泥及亞泥購料之情形，由本公司客戶自行派車前往新竹廠（亞泥）或亞泥台中港水泥儲槽提貨之情形」。
- 3、菲律賓關係企業：「本公司有關係企業在菲律賓（僅係研磨而已）、越南（尚未生產）有設廠，但尚無回銷台灣之情形，本公司之水泥並未外銷」、「本公司負責人有以個人名義投資菲律賓研磨廠及越南水泥廠，與本公司無涉，有關本公司○○○○於何時建菲律賓研磨廠及何時賣掉一事，等我向○○○○請示後再回覆。」（幸福 93.10.19 函覆稱該研磨場非幸福所投資，據悉係部分董事個人參與海外投資，於 92 年 7 月轉售於菲律賓聯合水泥公司）
- 4、水泥漲價：「本公司高雄所於今（93）年 1 月調漲牌價，由去年底之每噸 2000 元調漲為 2200 元」、「本所都會依照總公司規定之牌價銷售，倘有折讓或優惠，本所會簽報總公司核准，額度最高一般不會優惠超過 50 元，

但也有最高優惠 50 至 100 元者」，「中聯爐石每季都會不定期向本公司詢價，不過，成交與否取決於中聯爐石，如去年第 4 季，本公司對中聯爐石報價每噸 1950 元（未稅，不含運費），但未成交，93 年第 1 季，中聯爐石也曾向本公司詢價，但數量未超過 2000 噸（本所因未成交，詢價單未留存），當時本所也以每噸 2200 元報價，可能是中聯爐石認為本所報價過高，而未向本公司購買。」

5、投資士新：「有關本公司 90 年 4 月 23 日之董事會議及 90 年 6 月 19 日之 90 年度股東常會均有通過解除禁止本公司董事及經理人兼任同業公司董事或經理人情事，本公司文件內確實敘明在目前同業相互切磋之情形下，實為有益無損，故董事會及股東常會均予以照案通過，至於本案是否即為預示本公司○○○○○或本公司負責人可以擔任士新之董事或顧問之法律文件，我不是當事人，我回去後，由本公司以書面答覆貴會。」

「本公司之關係企業福東汽車貨運公司確實於 92 年 9 月 12 日有投資士新 1155 萬元（1100 多萬元），投資原因係該公司為頗具價值之行銷通路商。至於本公司負責人及○○○有擔任士新顧問及董事一事，本人是直到貴會發函與予本公司及今日後，本人才知悉。由於○○○具有機電方面學識，故由嘉環東委請其以個人名義代表嘉環東擔任士新之董事，另外，本公司之負責人有擔任士新之顧問一事，本人今天經由貴會提示後才知悉，之前本公司負責人並未告知本人。」、「本人只知道本公司負責人可以督導福東公司，本公司業務部○○○○○現任福東之○○○，福東汽車貨運公司係本公司水泥運輸商（無論袋裝及散裝均有，但只有負責北部地區水泥，沒有負責中部及南部地區），本公司在國內北部地區之水泥、爐石粉都委由福東運輸居多，至於本公司在台中港及高雄港之水泥運輸並沒有委由福東運輸。」

6、限制銷售區域：「本公司並未限制桃園成麟建材行只能在東澳廠提領水泥，只不過，本公司基於營運成本考量，如成麟建材欲就近在埔心提領水泥，本公司會給予比東澳廠較高之廠交發貨價格，換言之，成麟無論在東澳廠或埔心廠提領水泥之到工地價格均相同，但是成麟等經銷商可能為了賺取運費工資而寧可赴較遠之東澳廠提貨。」、「就理論而言，確

實會發生本公司東澳廠售予桃園成麟建材行之廠交售價比埔心廠售予南投聖佳築之廠交售價每噸便宜 170 元，甚至倘成麟運至桃園，加計運費後之水泥末端銷售價格，可能會比聖佳築（位於台中霧峰之經銷商）在埔心廠提貨後，沒有銷回台中而是直接在桃園地區銷售，還貴上（誤植為便宜）每噸 400 元之不合理情形，不過就本人實務瞭解而言，本公司之經銷商都會依其營業所在地銷往當地，而不會就近銷售單子，否則會造成市場紊亂。」、「本公司目前 93 年 9 月對力泰之廠交之單價為每噸 1950 元（不含運費）。」、「本公司 93 年之 7、8 月間售予中部地區聖佳築之袋裝水泥每包約在 115 元至 118 元，扣除運費後，換算本公司廠交單價為每噸 1870 元至 1930 元間（未稅，不含運費）。」

（四）力霸○○○ 91.12.06、93.7.12、93.9.29 及 93.10.7 陳述證詞：

- 1、有關子公司力華：「力華係力霸水泥之轉投資公司之一，由力華公司投資高雄港水泥之水泥儲槽（約 4 億多元），但大部分料源及銷售，皆由力霸負責」、「力華所進水泥均委由本公司高雄營業所銷售。」、「力華公司係本公司轉投資持股占 97% 之公司，屬本公司之子公司，至於其投資士新情形，因係該公司自行評估執行，屬該公司之事務，本人無法作答」。
- 2、銷售數量：「本公司目前（91.11）在冬山廠年產能約 100 萬噸，每月銷售量約 7 萬噸左右（含替力華銷售之數量），本公司目前原料不缺，本公司之水泥銷售主力在北部地區，約佔 3 分之 2，其餘 3 分之 1 為台中及高雄所銷售」、「本公司水泥每年生產數量約 60 餘萬噸（每月 5 萬多噸），由於運至高雄港之運輸成本每噸增加 400 元以上（由冬山廠以卡車運至蘇澳港，再由台泥或亞泥之水泥專用船運至高雄港），成本過高，屬於投資錯誤之決策，因此，本公司主要以銷售北部地區為主，南部高雄港只是調節性質而已，目前每月進銷數量只有約 6、7 千噸，大約只有 10 餘個客戶左右，本公司甚至有打算放棄南部市場之意圖，本公司已結束台中營業所，至於高雄港之袋裝水泥也因不符規模而放棄，所以，本所占本公司營業比重甚小。」
- 3、同業調料部分：「本公司在 91 年初因大修窯曾向同業購買約 4000 噸左右之熟料，除此外，在 91 年 2、3 月間也曾進口約 2 萬噸左右之熟料，另

外同業有無向本公司購買過水泥或熟料，本人回去查明後再答覆貴會」、「本公司向台泥或亞泥租船，每噸運輸成本約 200 元左右，另外，本公司生產成本每噸至少超過 1000 元（本公司水泥部員工約 100、200 個），加上以卡車運至蘇澳港，本公司之成本比台泥或亞泥高出每噸 400 元，競爭力尚待加強。由於每船載運量應該不只 3000、4000 噸，因此，倘有上述情形應該不是屬合船之情形，不過這種情形屬借料性質，即由亞泥先借料（卸借）應急，俟本公司進料時再如數卸還，詳細資料再查。」

4、外銷水泥部分：「由於外銷水泥價格偏低，加上本公司為了延長石灰石之使用年限，因此本公司不再外銷」、「當時外銷日本係因國內的市場低迷，為穩固本公司之銷售量才外銷。」、「由於本公司高雄營業所營運初期，接單量增加，再加上本公司銷往南部之水泥都由台泥或亞泥之關係企業達和或裕民船運，當時因船運不及，才由本公司自行叫船應急，由於本公司當時所能租到水泥船皆為國際輪，因此，才由力霸以外銷水泥至日本之名義，需靠第三地（日本石垣島為主，僅 1 船靠香港），轉運水泥給力華，並賣給本公司銷售，事實上，這批水泥外銷至日本之數量（91 年度為 10 萬 4500 噸）就是力華向本公司所購之水泥數量（91 年度亦為 10 萬 4500 噸），為相同一批水泥。」

5、運費補貼：「本公司水泥廠之廠交價格，由桃園營業所賣出者，確實比由台北總公司或宜蘭所賣出之價格還便宜，主要確實係考量到客戶運費成本因素。」、「由於本公司台中所並未設有發貨站，因此有由高雄港及水泥廠供貨之情形，本公司為了補貼客戶運費，因此由水泥廠或發貨站供貨予台中營業所之價格比水泥廠供貨予宜蘭及高雄供予高屏地區客戶還便宜，但是本公司無法以相同之低價銷予宜蘭或高屏地區客戶，否則本公司會產生虧損。一般而言，水泥售價均依照該銷售區域之市場行情來決定售價，至於有運距過遠之情形，運費由水泥公司自行吸收。由於台中所之營運成本過高，導致本公司退出中部地區水泥市場，本公司過去為了避免發生台中客戶在別地區放貨影響其他地區之市場穩定之情形，均由本公司派車送至客戶處居多，極少數本公司同意由客戶自行派車載運者，本公司由當地之業務人員瞭解貨是否運到，目前中部地區每月銷

量只有 2000 噸至 2500 噸。」

6、限制交易條件：「除公共工程單位外，本公司確實不對客戶提供書面報價，而且本公司考量產能及業務以及原物料之掌握，本公司才會不同意客戶一次訂購大量水泥或供料期較長之水泥訂單。」

(五)信大○○○ 91.12.06 及 93.9.27 陳述證稱：「本公司面臨產能利用率不足一半，常因庫滿而停窯之情形，另外維修也會停窯。由於本公司有 2 個窯，常有庫滿之情形，所以不可能向同業購料，另據本人所知，並無同業向本公司調料過。」、「本公司在國內中部地區只有袋裝水泥經銷商，沒有散裝客戶，由於運距過遠，加上本公司宜蘭南聖湖水泥廠上午 7 時半才開始包裝，無法當日供應下游客戶，因此自 90 年 7 月起委託亞泥、嘉國代工。(紙袋由本公司自行提供)」、「本公司長久以來確實在國內南部地區均沒有銷售據點，本公司由於水泥工廠在蘇澳，為了建立南部通路因此有投資嘉環東之水泥儲槽，但本公司並未直接投資士新，而是由嘉環東進行轉投資士新。本公司並不十分清楚嘉環東及士新之水泥儲槽使用及利用情況。」、「本公司 92 年度之生產數量約 87 萬噸，報予水泥公會之本公司水泥數量數據僅有 73 萬噸，可能有誤，應該與本公司報予公會的資料僅為概估，但是報予貴會之數據有經過詳細核對（依照本公司繳交貨物稅數量核算），兩者可能不同。」、「以 93 年以來本公司之銷售毛利每噸只有 500 多元來看，尚須扣除每噸 200 元至 250 元間之管銷費用，因此本年度之盈餘每噸僅約在 300 元左右」、「本公司雖未訂有水泥牌價，但是針對各區域（如宜蘭、台北、桃園、台中）之售價，本公司訂有目標價格，希望各營業所依照客戶之水泥需求數量、信用等情況逐步達成本公司對各區域之水泥目標價」。

(六)嘉新○○○ 91.12.04、93.9.21 陳述稱：

1、有關關係企業部分：「本公司目前（91.12.04）的營運定位為通路業者，南部地區係交由華東銷售，中部地區係透過關係企業嘉新國際之儲庫發貨，在北部基隆地區也另設儲運站發貨（88 年營業）」、「本公司未停產前尚有業務人員，停產後南部已無業務人員，部分人員在辦理退休後，有可能再轉至華東任職，但是該等人員與本公司並無關連，本公司並無派員進駐華東之情形，目前本公司在中、北部尚有業務人員，本公司業務人員尚有 9

人(含本人)。」、「由於本公司在 86 年間即投資基隆港水泥儲槽，88 年 7 月間正式營運，另外，本公司也有利用關係企業嘉國所設置之台中港水泥儲槽，也因此本公司在南部水泥廠停止研磨前，即非由本公司水泥廠供應水泥予台中港及基隆港水泥儲槽，而是由本公司或透過本公司關係企業兆新實業公司購買水泥(含日本、韓國及國內台泥及亞泥)。」、「本公司對外採購水泥均由本公司負責，不過本公司有一〇〇〇〇〇〇離職員工現任禾暉公司員工，向本公司提供日本水泥可交易訊息後，由本公司自行對日本三菱洽購。(禾暉貿易公司並非本公司轉投資公司，其辦公室位於本公司同一棟大樓 9 樓)」、「本公司關係企業嘉國因申請上市櫃，故自 92 年底起停止銷售水泥。」、「嘉新與嘉國台中營業所之辦公室雖在一起，但各自有營業人員，原則上嘉國銷售進口水泥，嘉新銷售岡山廠以往既有之客戶。本公司台中營業所於 92 年 9 月前很少銷售水泥。」

- 2、與同業合作部分：「本公司在基隆港水泥儲槽有幫欣欣水泥廠代工袋裝水泥情形(由欣欣水泥自行提供紙袋)，相同的情形，本公司也會委請台泥、亞泥、環球廠或東南水泥廠幫本公司出貨(這部分袋裝及散裝均有)，主要係客戶離水泥廠或發貨站運距過遠，透過調料方式以節省成本支出」、「至於本公司願意將南部水泥廠之囤石虧損售出，係因當時本公司生產之水泥成本偏高，不具生產效益，而將囤石予以售出。另外，針對本公司與同業合資設立華東及嘉環東一事，本人並不清楚，何以同業會推舉本公司負責人為這 2 家公司之負責人，我猜想這是股東間相互推舉所致」、「由於南部地區尚有 2、3 家長期客戶未交完貨，因此曾向環球、東南購買過少量的料」、「因為本公司在南部地區之水泥銷售量已下滑，所以華東成為多家品牌水泥公司之經銷商對本公司並無影響。針對華東銷售本公司水泥料發貨，本公司視需求地點而決定發貨站，如果在雲林以北地區，本公司就由台中港直接發貨，如果在嘉義或以南，本公司就考慮由東南、環球、欣欣等目前 3 家尚有原料之水泥廠發貨為原則」、「至於東宇雖是進口商，但曾因所標得之公共工程無法交貨二型水泥，再轉向本公司購買供應」、「由於這 2 家公司之性質不同，包括成立時間不同，華東是經銷公司，而嘉環東是擁有水泥儲槽兩者不同，不過，本人並不清楚這 2 家公司未合併之原

因，因為這涉及到股東之決策。」

- 3、「本公司於90年8月28日第271次董事會議議事錄記載有關投資嘉環東之投資報告案，投資金額因未達3億元（本公司自87年12月出資143萬元籌設嘉環東，88年8月投資5955萬元認購增資股份，90年4月認購6409萬元，90年6月再認購1億5323萬元，合計2億7830萬元），故未列入討論案。」

（七）環球○○○ 91.12.03 及 93.9.14 陳述：

- 1、原料部分：「本公司水泥原料還剩約100多萬噸，尚足以供應1年多的時間。將來本公司預計從菲律賓進口原料，但相關成本情況及是否具有競爭能力，本人並不清楚」、「本公司阿蓮廠自87年起就有陸續向建台購買約195萬噸石灰石，另自89年起陸續向嘉新購買超過160萬噸之石灰石礦（平均每1.4噸石灰石才能產1噸水泥），目前嘉新水泥廠內之囤石尚有供應予本公司。」、「本人並不清楚本公司未向建台標購其小港駱駝山石灰石囤石之原因，因這部分是由本公司採購部門負責的。」
- 2、關係企業：「本公司也有部分位於北部地區之袋裝水泥經銷客戶如中壢泳達、三重誠得、新店謚鼎成等建材行，平均每月數量約1000至2000噸，本公司因考慮運距因素而向環中國際（為本公司關係企業）購買水泥，進貨成本目前每噸約為1860元。」、「環中是本公司與日本太平洋水泥公司（該公司在日本有合併小野田、日本及秩父等公司，為日本目前3大水泥集團之一）合資成立，本公司持有7成股份，環中只向日本採購水泥，該公司以中部地區為主要銷售市場。」、「本公司與華東、環中、欣欣之成交價均由雙方個別議定，本公司售予欣欣之單價每噸僅1670元，係因今（93）年初欣欣水泥廠向本公司表示生產不及僅購一萬多噸而已，如果目前欣欣想再向本公司購買水泥，單價可能會往上調。至於本公司今（93）年與環中之相互購料單價皆為每噸1860元。」、「本公司有5個預拌場（林鳳營、永康、台南、楠梓、大湖）及3個關係企業預拌場（嘉義混凝土、環球混凝土及高雄混凝土），由於這些預拌場均採利潤中心制自負盈虧，加上本公司自銷水泥單價比華東所售單價還貴，因此基於節省成本考量，本公司附設預拌場均自行找上華東購買水泥。」

- 3、有關透過華東經銷部分：「直到 89 年 6 月間華東要求經銷本公司水泥，所以本公司同意自 89 年 6 月起簽訂銷售合約。我不清楚本公司佔華東的股份有多少，本公司亦無派員在華東任職。我只知道嘉新、欣欣、東南及本公司等廠牌皆與華東具銷售水泥關係，但其他廠牌與華東是否有簽訂合約及其銷售情形，本公司及本人不清楚」、「在 90 年 1 月以後，華東水泥 1 家與本公司簽訂合約經銷商，其餘本公司原本之經銷商都不再與本公司續約。」、「每家公司在特定區域均已建立起口碑，如欣欣於嘉義地區；本公司於台南地區；東南、建台、嘉新在高屏地區，都有其品牌行銷」（提問：何以貴公司未轉銷環中台中港之水泥予華東？）華東並未向本公司作此請求，不過縱使華東有此要求，本公司基於提高產能設備利用率之考量，也是予以拒絕」、「本公司為了取得通路才投資華東及嘉環東，名義上由嘉新水泥公司掛名，不過本人瞭解，由於嘉環東迄今尚未營運，故未分配股利，至於華東自成立以來每年幾乎都呈現虧損狀態。」
- 4、同業調料部分：「建台與嘉新之停產對本公司、台泥及亞泥之影響表面上雖是利多，但由於新競爭者如力霸、國興（國產關係企業）、幸福在高雄港設有新的水泥儲庫，加上建築業不景氣，所以對我們幾乎毫無助益。本公司的銷售區域原本即在高雄及台南二區域，過去與現在都是維持相同之銷售市場」、「本公司未曾向同業購買過水泥。但嘉新在去年停產後曾向本公司購買過零星水泥，數量很少，單價較低，因考量同業間調度所致。」
- 5、價格異動：「我記得 89 年 5 月份水泥價格開始下滑，直至 90 年度最慘，於 91 年度稍有好轉，但仍不敷成本。我印象最清楚的有 1 家 Cemex 墨西哥籍之跨國水泥集團以其菲律賓及韓國所生產水泥低價傾銷至台灣，加上景氣不佳，內需不振，導致價格急速下滑。今（91）年以來，為水泥需求量 8 年以來首度呈現成長現象，加上傾銷案控訴成立以及各業者不堪長期累賠，減少削價機會，所以水泥價格才能止跌回升」、「本公司考量原料、庫存、銷售及成本等 4 大因素，所以本公司曾於 90 年 9 月間停窯長達 1 個月之久，其他月份也有停窯 20 餘天的多次紀錄」、「本公司水泥平均單位成本下跌是因產能設備利用率上升所致，至於本公司銷售價格上揚是考慮市場供需及回復過去水泥每噸二千多元之單價所致。」



- 6、投資水泥銷售通路：「本公司並非士新之直接股東（本公司有投資嘉環東），與士新沒有交易關係，而且士新從未向本公司洽購水泥事宜，這是因為士新擁有水泥儲槽，可自行進口水泥之緣故。至於中聯爐石所需水泥中，本公司只與其交易免稅水泥，由中聯爐石與本人直接議價（每3個月1次），未透過華東，至於中聯爐石所購應稅（貨物稅）水泥部分，中聯爐石公司甚少或幾乎不曾向本公司詢價。」
- 7、我國與菲泥業者之協議：「（提問：貴公司 90.8.21 第 15 屆第 12 次董監事會議記錄報告案第 13 案提及 89 年下半年受菲泥非理性出口之影響，90 年 7 月起雖與菲泥獲得市場共識，相關情形為何？）這些內容係本公司總經理○○○向董事會所提出報告，當時是 90 年下半年，國內水泥市場因受到菲律賓 Cemex 非理性出口影響，各家同業之水泥部門均呈現赤字狀態，經國內水泥業者與菲律賓 Cemex 水泥業者交涉，希望 Cemex 不要惡性削價進口。當時雙方對穩定市場雖有認知，但也只是臨時性質，尚未徹底解決，如果雙方未進一步於 90 年底徹底解決兩地爭議事項，91 年將再啟戰端。也因此，90 年 8 月當時，國內水泥價格也才由谷底之每噸 1300 元（散裝、廠交）上漲至 1550 元，但仍不敷成本，同業亦陷困境」。

（八）東南○○○ 91.12.04 及 93.9.15 陳述：

- 1、與華東關係：「本公司在未與華東簽訂經銷合約之前，業務部原本有 6、7 位人員；本公司因為產量減少及公司整體營運之考量，精簡人事成本，目前含本人的業務部有 3 位人員。本公司業務人員離開之後，約有 2、3 位人員前往華東任職，但都與本公司無關」、「本公司之自銷水泥客戶只有嘉南農田水利會，達欣工程及中聯爐石公司之免稅水泥等少數幾家，另外也有少數建材行會向本公司購買水泥，因此，本公司有近 9 成之水泥銷售數量都透過華東銷售，本公司有投資華東與嘉環東，並沒有投資士新，本人並不清楚本公司負責人同時擔任士新負責人之原因。本公司與華東之水泥交易價格都由本人予以電話聯繫議訂，由於華東是水泥通路經銷商，因此本公司對其售價比對自銷客戶售價便宜。」、「在華東經銷本公司水泥之前，天誠預拌場確係本公司客戶，惟華東經銷本公司水泥後，天誠有無向華東訂購水泥，本公司並不干涉。當然天誠直接向本公司訂購水泥，本公

司也會銷售，不過本公司考慮本公司之水泥銷售採經銷制，須給予華東合理之管銷費用及利潤，因此本公司對自銷客戶之售價會高於對華東之售價。但是本公司對中聯爐石所需免稅（貨物稅）水泥之報價與售價，都由本公司自行負責，不曾透過華東，所以中聯爐石會向本公司詢價及訂購水泥，本公司售予中聯爐石之水泥也都以免稅水泥為主。」

2、同業調料：「據我所知，並無其他水泥同業或進口貿易業者向本公司購買水泥。本公司也從未向其他同業購買過水泥」、「本公司從未出售水泥予建台及嘉新，據我所知，建台及嘉新也從未向本公司購買過水泥。本公司與嘉新有關聯者是本公司有投資嘉新之中國大陸京揚水泥公司 1000 萬美元一事。」

（九）欣欣○○○ 93. 7. 28、○○○暨○○○ 91. 12. 06、93. 9. 13 陳述稱：

1、水泥料源：「本公司所積囤之料源，本人不清楚正確之數量，也無法評估可供使用期限多長，本公司目前有少量原料從東部礦區運送至嘉義廠來生產，由於運距拉長成本較高，是否有生產效益本公司仍在評估中，所以對本公司未來營運計畫，目前尚難正確預估，目前本公司並無從國外進口原料，但進口原料也在評估當中」、「直到 91 年 1 月初，本公司為了考量提昇本公司所生產之水泥品質，並延長使用本公司之庫存料源，所以，本公司才向亞洲水泥公司竹東廠購買水泥熟料以運至本廠為主（單價約為每噸不到 700 元，加上運費 200 元後）約為不到 900 元，平均每月數量約有 2 萬噸，摻配本公司所生產之熟料加以研磨成水泥。惟自 93 年初，由於亞泥竹東廠已無多餘熟料可賣，才轉由亞泥花蓮廠供料，數量仍維持每月 2 萬噸，但不含運費之熟料單價已調高至每噸 800 元（亞泥花蓮廠給予本公司之單價原為 680 元，後由於煤炭價格上揚，所以熟料單價調為每噸 800 元），加上海運成本（由花蓮至高雄或布袋）每噸約 200 元，陸運成本每噸約為 100 元，換言之，本公司目前之熟料成本已由不到 900 元調高至 1100 元左右。」、「本公司嘉義水泥廠因生產量不足，水泥品質不佳，加上生產成本過高，及銷售運距過遠等考量，所以在今（93）年以來，曾向亞泥台中港水泥儲槽購買 5、6 萬噸水泥，也有向環球阿蓮廠購買 2 萬噸之水泥，其中向亞泥購入單價為每噸 1620 元（站交

發貨價)，向環球購買單價為每噸 1670 元（廠交價不含運費），主要銷售管道除自售外，就是透過華東之嘉義所、台南所及台中所等營業所。」

2、投資嘉環東與華東：「本公司於 85 年間即經董事會通過以 2500 萬元投資華東，取得 4 分之 1 股權，另外，本公司於 90 年 4 月 27 日經董事會決議通過投資 1 億 626 萬元予嘉環東；本公司投資華東係因目前本公司所生產之水泥 80% 透過華東（另 2 成係本公司之公用水泥客戶如嘉南農田水利會、公路局等，以及新旭台預拌場）來銷售，可以節省管銷成本（本公司部分銷售人員於辦理退休後有轉任華東），而且也可維持本公司既有之銷售客戶，穩定本公司所生產水泥之銷售數量。至於本公司之所以投資嘉環東之原因，主要係考量單獨投資，成本高，通路受限，為了維持與同業間之關係及訊息互通，不至於被水泥業者排除，而且可以建立通路，詳細原因有紀錄可稽。就我所知華東及嘉環東等 2 家公司成立迄今，尚未有分配盈餘之紀錄及情形」、「本公司由○○○○○（也是本公司前任總經理）以法人身分取得嘉環東之董事資格，同時為了阻止 Cemex 取得士新，才由嘉環東轉投資士新，所以，本公司○○○也有擔任士新之董事。（Cemex 在 89 年間與台宇合作，於台中港傾銷水泥售予嘉義地區客戶之單價僅 1200 元）」、「據本公司○○○所述，他不清楚建台退出市場是否與士新有關，但士新在實際執行支付款項予建台時，是否一次給付若干款項及實際金額，本公司及○○○均不清楚，應屬士新之銷售業務範疇。」

（十）建台 92.1.23、92.10.01 及 93.4.28 陳述如次：

1、水泥關廠原因：「在 89 至 90 年間因水泥經營環境不佳及本公司經營政策改變，在 90 年 5 月間，本公司將關係企業東宇興業公司股權售予菲律賓 Cemex 集團，另外在 90 年 9 月間，本公司唯一水泥廠停廠」、「本公司在 90 年 9 月底關廠時，當時裁員及辦理退休約 110 位左右，目前只有回聘 6 位員工負責看顧廠房設備。」、「由於本公司水泥經營虧損，當時本公司水泥銷售單價每噸價格約在 1200 元至 1300 元。扣除水泥貨物稅 320 元後，不敷成本，加上建台百貨亦處於虧損狀態，所以士新的○○○○○主動找上本公司，但實際負責洽談是由本人（○○○），當時主要商議的條件

是幫士新推廣水泥，就是每年推廣水泥數量 68 萬噸左右，每噸推廣費用 200 元，推廣期間為 2 年。換句話說，士新必須支付本公司含通發進企業股份有限公司（下稱通發進）2 億 7000 萬元。」

2、建台幫士新推廣銷售水泥：「本公司是以放棄通路之方式及提供本公司經銷商名單予士新以取得推廣費用，至於本公司原通路業者是否銷售士新之水泥，仍應由士新主動去接洽爭取。」、「本公司依照合約執行，本人不清楚本公司由誰負責執行。如前所述本公司只是轉介特定經銷商、客戶給士新，至於士新是否有接洽、爭取到本公司轉介之經銷商，要問士新比較清楚」「本公司近 2 年來都沒有向亞泥購買或幫其推廣水泥，否則即與士新有構成違約之情形。」

3、建台關廠復出時買不到水泥之原因：「本公司請求貴會協助之目的有二，第一係希望建台能順利從日本進口每年 30 萬噸之水泥；第二，如果日本無法供應水泥給建台，希望台灣的水泥同業能供應水泥給建台，讓建台可以生存」、「多年前本公司曾向日商岩井採購熟料，士新之水泥亦曾經由日商岩井供應水泥，按士新在 90 年 5 月間賣給國內水泥界之前，日商岩井公司曾係士新之股東，由於過去岩井貿易商係日商宇部水泥之關係企業，而○○○先生（現為貿易公司負責人），為岩井駐台代表，因此，士新進口之水泥都是靠○○○向日本宇部等水泥業者購買，最近，建台重新恢復水泥營運，我在 93 年初曾透過○○○洽詢日本水泥貨源，所得到的答案是，日本水泥協會與台灣之水泥業者可能有互相不銷售水泥之協議。因此，日本方面無法提供水泥報價給本公司，日本銷售水泥至台灣一事似乎須先與台灣之水泥業者溝通後方可，否則國內任一家水泥公司均不能從日本進口。另外，為了公司水泥營運需要，為多方洽詢水泥來源，曾於去(92)年底曾向欣蘭○○○（○○）洽詢從日本購買水泥之可能性，她告訴我，國興與日方有簽訂 24 萬噸之水泥供應合約，不可能撥量給本公司，且欣蘭亦無法從日本取得報價及供應數量。」

(十一) 通發進 92.2.25 及 93.9.7 陳述：

1、與建台關係：「本公司與建台的人員重疊，本人身兼 2 家公司的業務，高雄儲運站係屬通發進所有，水泥廠係建台的。」、「這 2 家公司的業務都由

同一組人馬在做，國產水泥由建台負責生產，進口水泥由通發進負責，至於銷售時則由同一批業務人員銷售，本公司在 88 年所屬之東帝士集團（在 88 年間完全持有本公司）因面臨金融風暴，被財政部列為紓困公司，所以，本公司於 90 年 10 月間歇業，但歇業後，本公司仍幫亞泥介紹客戶，每噸抽取 200 元的價差」、「建台在 90 年 5 月間有處理掉東宇的台中港儲運站及士新在高雄港之儲運站，至於通發進之儲運站則尚未處理掉。這幾家公司以通發進及東宇之持股最高，建台持有士新之股份最少。」

- 2、推廣銷售契約：「本公司（含建台及通發進）在 90 年 10 月以後，有與亞泥簽訂經銷合約，每月數量 6 萬噸，每噸佣金 200 元，每月之佣金收入約 1200 萬元，無論銷售數量超過或不足，都以 6 萬噸計算（其中通發進以 1 萬 5000 噸作算，其餘為建台水泥之量），本公司的客戶在 90 年 10 月以後介紹給亞泥的有頌新、鴻鑫等」、「這 6 萬噸是基準，縱使本公司及建台經銷數量未達 5 萬噸，亞泥也仍然須支付佣金付足 6 萬噸。」
- 3、關廠後囤石之處理：「本公司於 91 年底關廠後，在駱駝山（小港區）之囤石只有近 90 萬噸（在 84 年礦區屆期時，尚存有約 150 萬噸），另外在 90 年底時，本公司除將原本存放於岡山、燕巢、湖內之半屏山礦石 200 多萬噸數量用掉一部份外，近 200 萬噸都賣給環球，運至環球阿蓮廠，成交價約 240—260 元（含運費及堆高），換言之，本公司於 90 年 9、10 月至 91 年底之關廠期間，即已分別把駱駝山及半屏山之石灰石囤石出售給○先生（交予○先生之駱駝山囤石礦為每噸 80 元，不含運費、碎子、堆高，帳上數量近 90 萬噸，在由○先生轉售與東南水泥）、環球（約 90 年本公司關廠前分批將前述半屏山礦石交與環球）。我負責前述 2 批囤石之標售作業，出售湖內、岡山、燕巢等區囤石主因之一係堆積場所已屆期需處理。至於拍賣駱駝山之囤石，係因本公司水泥窯已出售，駱駝山石灰石品質佳，但保留並無實益，故予以處理。」
- 4、其他同業未解決建台及通發進之待提量：「本公司於 90 年 10 月關廠以後，針對水泥廠之使用，以及通發進之水泥儲槽利用確實都處於閒置狀態。至於其他水泥業者原本同意要替本公司解決本公司關廠以後之待提量問題，因事後士新及華東均不願幫本公司解決，故目前本公司與石安預拌場

針對石安向本公司所提 10 萬噸水泥待提量(目前有 4 萬 9000 多噸數量之糾紛) 合約糾紛事宜，尚在訴訟中，不過情況對本公司不利。」

- 5、建台無法復出水泥業之原因：「據我瞭解本公司前負責人○○○、○○○ ○○與水泥業者簽立 2 億 7000 多萬元之協議是導致本公司目前無法復出水泥業之原因」、「本公司透過印尼 Tonasa 在新加坡之貿易商詢價，FOB 報價為 25.5 美元(運費每噸 14 至 15 美元，比日本貴)，因洽船不易、船期不順(平均每趟須耗 21 天，含裝、卸貨期間)或缺船，再加上 Tonasa 另有越南及孟加拉之銷售對象，導致本公司未實際採購。」
- 6、台泥與 Cemex 交換水泥儲槽一事：「據悉 Cemex 取得東宇股權後，約 91 年底，台泥承租在菲律賓 Smoky Mountain Northport 之水泥儲槽就由 Cemex 作為發貨(按本公司在菲律賓台泥水泥儲槽旁也有 1 塊土地)，如東宇在台中港之水泥儲槽交由台泥使用。我也確實知悉幸福菲律賓所設置之研磨場已讓售。」

(十二) 嘉環東○○○ 93.9.16 陳述：「本公司水泥儲槽於 92 年 5 月完工後迄今仍未營運，因此，本公司未繳交管理費，但本公司每年仍須繳交土地使用費一百多萬元。」、「本公司於 90 年 3 月 29 日第 1 屆第 9 次董事會決議通過投資士新 8 億 9564 萬多元，主要為多元化經營之考量，本公司曾進行 3 次增資，分別在 88 年 6 月、90 年 10 月、92 年 8 月共 3 次，第 1 次投資之金額為建置本公司水泥儲槽款項，第 2 次增資之款項一部份為水泥儲槽款項，另一部份為本公司投資士新之款項，第 3 次為投資士新之款項，本公司第 2 次增資之款項有達到 11 億 3600 萬元，惟本人今日未提供本公司多次分批投資士新之款項紀錄。」、「本公司持有士新之股份超過士新股權半數以上，也因此士新之多數董監事才由本公司之董監事兼任，據我所知，各水泥業者投資本公司，以及本公司投資士新之主要原因是本公司及士新都是水泥儲槽業者，為取得水泥通路，因此，像台灣通運及港泥公司、達和航運公司才會投資本公司。」、「本公司已支出之資金除建置水泥儲槽約需 4 億元，目前已支付 3 億尚保留未來須支付之一億多元外，其中 1 筆 9700 多萬元資金是本公司與港務局約定就 33 碼頭原舊穀倉拆除之殘值每年支付港務局近 700 萬元(分 15 年期支付)使用，該筆款項自 90 年起給

付，至今已支付4期，尚未給付部分再加上本公司剩餘資金目前合計約有1億多元，係存放定存及基金孳息，做為員工薪資（2位員工為○○○及○○○）使用。」

（十三）士新○○○ 93.6.02、93.9.24 及 93.9.27 陳述：

- 1、水泥來源與成本：「本公司每月銷售數量約2萬5000噸左右，其中袋裝及散裝之比重分別為2比8或3比7。本公司在90年及91年間，尚有向日本購買水泥，不過，自91年間起，由於向日本購買水泥須事先支付資金，且船期不穩，所以，本公司改向台泥及亞泥購買水泥（亞泥與台泥之供應本公司比例約為2比1），之所以向亞泥購買水泥數量較多，係台泥外銷數量較多，可賣給本公司之數量相對減少，不過，台泥、亞泥售予本公司之單價都一樣，在去(92)年間，本公司到庫（高雄港73號碼頭水泥儲槽）成本由每噸1570元調高至1620元，自本（93）年4月起又調高為1670元。」
- 2、水泥同業投資士新之原因及情形：「本公司有保留嘉環東與各水泥（○○○事後要求將其原陳述內容之水泥業者改為股東業者）業者取得本公司股權之交割單。嘉環東與各水泥業者大約在90年5月11日才正式完成從建台手中取得本公司經營權。」、「本人提供本公司股東各簿乙份，其中屬台泥集團者為萬青、聯誠及達和等公司，屬亞泥者有德勤及裕通等公司，○○○及福東汽車貨運屬幸福水泥公司，力華屬力霸水泥，○○○為信大水泥，至於○○○，○○○、○○○、○○○分別屬於嘉新、環球、東南、欣欣等4家水泥公司，也有投資嘉環東及本公司、華東，而且嘉環東持有本公司股份超過本公司股份一半以上，但是本公司、華東與嘉環東之股東雖有重疊，但是業務各自獨立運作，客戶毫無隸屬，換言之，本公司與華東、嘉環東彼此間具有競爭關係，而且本公司之董監事雖兼任其他水泥公司之董監事，但都有依照公司法之規定簽立解除競業之禁止，並經本公司董監事會議通過。」、「信大投資嘉環東，等於間接投資本公司，由於本公司所擁有之碼頭水深腹地大，未來發展性高，可同時停靠兩艘船，且不僅侷限於水泥倉儲使用等特性，不過，本人並不清楚這些水泥公司倉儲使用等特性，但是由於各水泥公司老闆間都熟識，基於投資效益，我個人猜想

有可能因此而投資本公司。依照港務局規定，本碼頭之營運項目都須經港務局許可才可從事，以砂石進口而言，在 90 年上半年期間，建台即有規劃及推動，在本公司經營權異手後之 90 年 10 月起，即正式進口（建台時期即與高賓等公司接洽，最後本公司只核准高賓 1 家使用）。另外，由於高雄港務局規定碼頭裝卸規費每噸收取費用由一百多元降為 40、50 元，不符營運成本，導致原先規劃之煤倉未曾使用，至於化學槽之興建，也因民眾之抗爭，而迄未興建。上述情形，在建台主政時期，即已存在。」、「本公司以 BOT 方式取得高雄港 73 碼頭 6 萬噸水泥儲槽（4 個槽），平均每個月必須支付 900 多萬元費用，包括租賃權、土地使用費，公共設施開發使用費。至於通過費及裝卸費係算在水泥成本內，並不包括。不過，本公司租予高賓之費用每個月只有 200 多萬之回收，因此，本碼頭之利用率並不高。」、「依本人今日所提供資料顯示，各水泥業者含嘉環東在 90 年 9 月 5 日之前，持有本公司 5 億元之股本（持股比例 100%），本公司在 90 年 9 月 5 日辦理現金增資之目的在償還士新先前積欠銀行之款項 7 億多元。」「本人並不清楚幸福之○○○○○○代表嘉環東擔任本公司董事之原因，不過後來，幸福之關係企業福東汽車貨運公司即代表幸福投資本公司。」「本人並不清楚台泥○○○○及東南○○○○分別出席本公司董事會時代理幸福○○○及環球○○○○○○簽名之原因。本人也不清楚本公司與台宇、建台分別簽訂契約時由台泥推介理慈律師事務所之○○○及○○○律師之原因。」（○○○事後更正陳述內容，刪除「幸福水泥之關係企業福東汽車貨運股份有限公司即代表幸福水泥公司投資本公司」之證詞）

- 3、士新與建台、通發進所簽立之推廣銷售契約：「由於本公司與建台集團簽立推廣銷售契約時，並非由本公司業務部門負責，而是由本公司之董事會授權經理部門代表本公司前往處理，因此，本人並不清楚詳細簽約原因及情形，本公司與建台簽訂推廣銷售契約後，基本上建台之原有客戶會由各水泥業者前去爭取，本公司有請建台照會原有的經銷商或客戶，能跟本公司配合，但這些經銷商可以決定是否與本公司交易，而本公司也可篩選合作對象，像石安、豐東原屬建台之客戶，後來繼續在本公司提貨，也是經



過本公司極力爭取而來的。當初，本公司確實有支付這筆款項，也是依照合約規定之進度支付，而且本公司辦理增資支付本項費用時，也有經過董監事會及股東會議通過。」、「本公司支付予建台及通發進之推廣服務費計分2年，第1年於90年10月16日支付建台1億700多萬元，支付通發進3600多萬元，第2年按月支付，資金來自本公司現有資金、向銀行借款（約1億3000萬元）及90年9月5日所辦理之現金增資等等。本公司支付推廣服務費用予建台係因建台會幫本公司介紹客戶，甚至把其原有客戶轉介給本公司，之所以會納入通發進之理由亦相同」、「由於建台水泥主導下之士新，其部分股東有來自宇部、住友及太平洋水泥之關係企業三井物產（代理住友及太平洋）及岩井（代理宇部）。」

- 4、標購騰輝大寮廠及台宇水泥儲槽之用途：「至於本公司會購買（標購）騰輝大寮廠，係因本公司之營業項目在92年9月標得後辦理「營業項目增加爐石粉之研磨及買賣」變更，但本公司尚未辦理點交。」「至於本公司承租台宇45號碼頭，水泥股東業者是否另有其他用途，本人並不清楚」
- 「本公司之設備（如水泥儲槽等）利用率確實偏低，經營情況確實不佳，且與當初預估不同，但本公司仍會投資台宇高雄港水泥儲槽主要是考量高雄港水泥儲槽具有稀少性，著眼於未來水泥通路及市場需求，另外爐石粉與水泥間具有替代性，依本公司高層評估未來有可能從日本、韓國、中國大陸等國外地區進口，發展空間很大，至於本公司以參與法院標售騰輝大寮廠（以高於底標2億6328萬元-----底標為2億6000多萬元）並得標，主要係考量中鋼有分配水淬爐石原料予騰輝，該配額非常搶手，且當時騰輝正常營運當中，可節省本公司建廠期限，並朝向多角化經營」。
- 5、能購買日本水泥之原因及情形：「本公司會購買日本宇部、住友水泥係因本公司以前之股東建台水泥集團有透過日本在台商社購買日本水泥所致，當初建台水泥集團控制下之本公司因高鐵工程有與日本簽約訂購宇部及住友之水泥，在本公司現有股東承接本公司經營權後，也有延續此一合約精神，陸續向宇部、住友訂購數批水泥（其中在91年約3船共51000噸水泥），另由於日本水泥供應不及，而向國興購買其所供應之水泥8000噸（於90年5月25日購買，單價為1400元，90年6月20日購買單價

1450 元，數量分別為 3000 噸及 5000 噸)。」、「由於購買日本水泥雖多由本公司股東達和船運，但是必須考慮日本水泥裝貨作業時間及達和之水泥專用船隻調度等事宜，而且日方要求開立即期 LC 付現，與台、亞泥可 2 個月後方付現不同，因此，縱使日本所能供應之水泥較便宜，也無法多加採購。」

- 6、亞泥之預拌場向士新購買水泥之原因：「由於亞泥有品牌知名度，因此其銷售量自然比本公司還多，也因此亞泥常有供貨不及之情形，因此亞東預拌場自然向本公司購買水泥，因為亞泥也是本公司股東之一。」(○○○事後要求將其證詞「因為亞泥也是本公司之股東之一」改為「因為本公司也有亞泥之產品」)
- 7、給予遠距客戶較便宜水泥價格：「本公司為避免嘉義地區特維建材行在本公司高雄港提貨後，在高雄地區銷貨對市場造成不利影響，因此由本公司以托車載運至嘉義，以補貼其運費方式給予優惠，若有轉賣情形，不管哪一家，本公司都會處理，如此並不影響到本公司對高雄地區之客戶。」(嗣○○○更正證詞，見 9.)
- 8、參與 92.4.7 之同業聚會：「由於同業被倒債之風險，基於訊息交換，所以，水泥業者才會(92 年 4 月 7 日晚上)前往聚會，本公司之銷售業務由○○○○，當日確實有與本公司○○○代表本公司前往，至於各家水泥同業包括台泥○○○、○○○，亞泥○○○，國興○○○，力霸○○、○○○及華東之○○○、○○○，以及各水泥業者之所屬經銷商均有應邀前往」
- 9、○○○更正證詞如下：本人今日欲更正之內容有 5，第 1 為前開陳述紀錄第 5 頁第 4 行「因為亞泥也是本公司之股東之一」改為「因為本公司也有亞泥之產品」。第 2，本人於前開陳述紀錄第 6 頁第 7 行「有可能是當時士新.....」至第 10 行「款項予本公司」全部刪除，因為這段話為本人猜想純屬臆測之詞。第 3，上開陳述紀錄第 7 頁第 8 行「....嘉環東及各水泥業者取得本公司股權...」，將各水泥業者改為各股東公司。第 4 將前陳述紀錄第 10 頁第 4 行「不過後來，幸福之關係企業福東汽車貨運(股)公司即代表幸福水泥公司投資本公司」予以刪除。第 5，關於本人於陳述紀錄內容第 14 頁第 2 行至第 4 行之內容全部刪除，並更正說明如下「本公

司為拓展嘉義地區之市場，乃依當地市場價格訂定特維建材之售價（每公噸 2410 元—此為本公司之廠交價格，即由特維自運）。本公司銷售予客戶時，均係以提單賣斷，有關客戶之轉賣，本公司無法限制。」

(十四) 華東○○○ 91.12.2 及 93.9.22、○○○ 93.6.2 及○○○ 93.7.29 之陳述：

- 1、與股東業者之關係：「本公司自 84 年成立，成立原因是西部礦區即將禁採，欲至東部採礦並運送至西部來所致，但從 89 年 6 月才與環球、東南、欣欣、嘉新等 4 家水泥公司簽訂經銷合約，本公司與上述 4 家公司是屬『買斷』關係，由本公司自負盈虧，而且上述經銷合約並無明定價格及數量為何。」、「本公司進貨成本談判的基礎係以本公司預定銷售之價格及獲利為考量，議價的空間無法固定。但原則向上述 4 家業者的水泥進料價格一樣。但本公司提供予貴會之成本不一致係因含庫存所致。」、「本人(○○○)於 89 年 9 月才進入本公司，比其他同事都晚，本人不清楚其他同事的背景情況。本人先前在嘉新任職，辦理退休後才加入本公司（本人於 89 年 9 月之前，確實尚未從嘉新辦理退休，因此擔任本公司董監事會議記錄一事純屬義務性質，本公司負責人也是由嘉新水泥公司負責人來擔任）」、「本公司之老闆為嘉新、環球、東南、欣欣等 4 家水泥公司，至於嘉環東與士新之老闆為本公司前述 4 家公司老闆外加台泥、亞泥、幸福、力霸與信大等 9 家，不過，嘉環東與華東之負責人由嘉新水泥公司之老闆代表，這是因為嘉新水泥在南部地區已無生產及銷售水泥之緣故，但是本公司與士新在南部同為水泥銷售公司，彼此具有競爭關係，而且業務各自獨立，至於嘉環東目前並不從事水泥銷售，如果嘉環東會從事水泥銷售，可能也會委託本公司來銷售，以避免重複銷售，客戶分散，但尚未確定。」、「華東係由嘉新、環球、東南及欣欣等 4 家水泥業者合資成立，不過，目前管理階層及經營階層由嘉新之○○○及本公司之○○○(○○)負責決定。」「然本公司為嘉新、東南及環球等 4 家水泥公司之經銷公司，但由於地理上緣故，東南及環球離本地較遠，所以本公司台中區營業所所銷售之水泥以欣欣及嘉新居多，至於環中雖屬環球集團，但由於其經營策略考量，並未透過本公司銷售，而嘉國與嘉新因同屬相同經營管理階層，不過，嘉新在台中區之銷售據點係透過本所，但嘉國另外擁有自己之營業所（在

隔壁)負責銷售，本所與嘉國台中營業所之業務各自獨立，互不隸屬(本所向嘉國承租辦公所，每月租金約2萬元)。」

- 2、華東協調股東業者對中聯爐石之報價：「由於中聯爐石所需嘉新、環球、東南的免稅普通水泥數量皆按『投資比例』分配數量，嘉新、環球、東南都會委託本公司派員前去議價，再交由東南、環球、嘉新(自91年停產後即不再供料)出貨，雖然台泥、亞泥、嘉新、東南、環球依照投資中聯爐石之比例分配數量，但自嘉新退出南部市場後，嘉新之數量再分配給其他4家，不過原則上，如果有部分業者之出貨業績較差，這幾家業者會再協調讓該月出貨業績較差之業者多出貨，上述情形係針對中聯爐石免稅普通水泥部分，如果針對應稅普通水泥部分，則由這5家公司加上幸福、國興等7家公司報價低者供貨，本公司仍代表嘉新、環球、東南等3家前去報價。」
- 3、華東之售價由總公司決定：「由於本公司係一水泥銷售公司，每月水泥銷售數量約7萬5000噸至7萬噸間，而且本公司又允許客戶提長期之單子(如散裝客戶，但袋裝最長只有2個月的量)，因此，同一時期之提單價格會有不同價格之提單，另外，本公司總公司決定本所之牌價，因此，本所近1年來之報價已幾乎無議價彈性(以往現金價每包還會便宜1元)，本所都依照總公司之通知決定報價」 「本所之牌價調整均由總公司決定後通知，散裝水泥由92年底每噸牌價2000元調漲至93年1月起2200元(未稅，不含運費，各家供應商均相同單價)，不過實際成交價又便宜310元至510元不等之情形，另外針對袋裝水泥牌價，在92年10月之前原為每包107.5元，自92年10月起調為110元，93年過完年後再調為116元，93年5月以後再調為每包122元。」
- 4、華東有參與92.4.7之同業聚會：「由於營造業者會有拐騙經銷商之水泥現象，而且水泥銷售容易有跳票倒債風險，加上92年過年後，高雄地區袋裝水泥經銷競爭激烈，利潤微薄，因此，我們幾家水泥公司有召集所屬之經銷商商議如何渡過難關，本人確實有通知洛可及雙合成等經銷商(本公司並未簽訂經銷合約)前往，主要係介紹經銷商間彼此認識，互通訊息，避免殺價，沒有利潤，當晚，台泥、亞泥、國興、力霸、士新等公司主管

代表及本人均有前往蟬之屋聚會研議。」

5、客戶分布：「本公司台中區營業所之客戶主要集中於原由騰輝及台宇等進口業者所踞之南投縣及南彰化地區（嘉雲地區由本公司嘉義所銷售），台中地區及北彰化地區客戶因距離台中港水泥儲槽較近已由原經營多年之同業台泥、亞泥、嘉國等繼續供應，因此本所之客戶幾乎沒有」、「本公司之總公司會規劃要求及統計這4家水泥公司之銷售數量，如其中某家之上個月數量滑落，總公司會要求本所多發貨，因此，在此種情況下，本營業所才會發生當客戶要求供應甲水泥廠牌時，本所推薦客戶使用乙廠牌之情形」、「客戶選擇水泥來源主要考量近廠提貨，所以本公司也以近廠供貨，但少數客戶有品牌偏好（如大東建材行位於中部，偏好東南品牌水泥，遠至高雄提貨），也因此，本公司之各營業所均未固定銷售特定之水泥品牌。每一營業所都有銷售至少2種廠牌水泥。」

6、未直接轉銷台泥、亞泥水泥之原因：「本人確實知道嘉新之水泥有一部分來自台泥或亞泥，本人也知道欣欣也有向亞泥台中港水泥儲槽購買水泥後售予本公司，因此倘本公司能直接向台泥及亞泥購買水泥應該能避免讓嘉新及欣欣賺取轉銷水泥之利潤，使經銷利潤轉入本公司；惟本公司進一步與台泥、亞泥商議價格時，因價格談不攏而觸礁。」

（十五）台宇○○○ 92.1.23、93.9.21、及○○○ 93.5.11 陳述摘要：

1、買不到日本水泥之原因：「本公司於90年2月間尚有向日本買1船約6000噸之宇部水泥，不過當時本公司與菲律賓APO廠尚有買賣關係，因此未向日本宇部購買水泥，本公司於91年1月結束與Cemex之關係後，曾向宇部詢價，即買不到日本方面之水泥。由於日本宇部水泥告訴本人，在民國89年本公司轉向菲律賓購買Cemex之APO廠水泥後，宇部所出口之水泥受到中斷，因此，宇部必須尋求替代出口對象，該公司已找到中東之客戶，另，日本方面亦表示台灣水泥業者也要求日方不要賣水泥給本公司，所以本人雖然每年都到日本宇部公司要求日本賣水泥給本公司，但所得答案都是不可能。」

2、台宇向台泥、亞泥購買水泥之原因：「由於民國89年4月至91年1月間，本公司與菲律賓Cemex公司之APO廠具有買賣交易關係，因此，本公司在

此一期間之水泥來源幾乎都依賴 APO 公司供應，但是其中在 90 年 8 月至 91 年元月間，APO 不再出口水泥給本公司到台灣銷售，而是由 Cemex 安排台、亞泥供應本公司所需水泥，至於水泥需求數量，非本公司能決定之。上述情形之台灣水泥業界與菲律賓的水泥業者是否有簽訂暫時性協議，本人並不清楚。」

- 3、價格調漲原因：「由於 91 年度本公司與國外（大陸大宇）公司所簽訂水泥買賣合約雖未上漲，但國際行情確實有漲價之情形，以泰國 SK 公司而言，91 年 4 月 FOB 的價格為 22.5 美元，到 9 月已調漲至 23.9 元，可能受到國際油價上漲，運費成本上漲有關。本公司未向日本購買原因已向貴會提過（91.09.30 筆錄：由於日方與國內水泥業者已進行訊息交換，倘日方執意對台灣進口貿易公司報價，將對日方提出反傾銷控訴，而且台灣的水泥也將傾銷至日本，所以，日方才決定不對本公司等所有國內貿易公司報價），至於本公司未向越南購買是因該國也是水泥需求進口國」，「另據本人所知，在 89 年初，菲律賓之 Cemex 欲與台泥交換台泥在菲律賓之市場，但因談判未成，至發生後來之水泥價格戰（所謂交換市場係指台泥原欲銷往菲律賓之水泥交由 Cemex 供應，Cemex 欲銷往台灣之水泥則由台泥供應）。至於 90 年 7 月間一口氣由每噸 1100 元調高售價至每噸 1750 元情事，也是本公司依照當時市場行情及本公司之進口成本衡量後來銷售的。」
- 4、同業合船進口：「本公司之水泥尚有從大陸、泰國、印尼等國購買，在 91 年 9 月以後幾乎全部向台泥購買，由於台中港之水泥儲運站廠家中，尚有環球（環球集團），東宇與本公司一樣都缺乏水泥專用船，所以，我們這 3 家業者會合船向台泥購買水泥，由花蓮和平廠運輸至台中港，其中台泥之水泥專用船也會向亞泥調裕民運輸船，另外，嘉新也是向台泥購買水泥，但是由嘉新自己之水泥船運輸。」
- 5、「目前國內能進口水泥之業者，本公司應該算是唯一的業者了，據聞因為日本的水泥業者與國內水泥業者有不互銷售水泥至對方地盤之默契或協議（國興所能進口之日本水泥，傳聞應該是經過台灣與日本雙方水泥業者之同意的），另外，傳聞台灣之水泥業者與菲律賓水泥業者達成協議，導

致印尼、泰國、菲律賓等區域水泥業者均不願意銷售水泥予本公司（印尼有少數業者願意報價，但報價過高且運費因素導致成本不划算），加上中國大陸海螺水泥集團也因所報之出口價較高，本公司不敷成本，導致目前本公司之水泥來源只能依靠韓商大宇水泥，本公司在 92 年底向韓商大宇水泥詢價中國山東之大宇水泥價格 CIF 售價高達每噸 42 至 44 美元間（以往 FOB 25 至 27 美元，運費 5 至 8 美元，今年以來 FOB 調高至 30 美元，運費調至 12.5 美元以上），換算新台幣為每噸 1427 元至 1516 元間，再加上貨物稅後，每噸高達 1747 至 1836 元間，比向台泥及亞泥所購每噸 1670 元還高。」

6、對遠距客戶進行運費補貼：「因為各水泥業者若要擴大市場，則必須將水泥銷往運距較遠之特定地點，為能在該特定區域銷售及競爭，則必須將運費成本自行吸收，因此離廠（站）價格則必須以末端銷售價格減去運費作為離廠價格，為了避免遠處客戶在近處銷售情形，因此一般業者採行之作法主要以由水泥業者負擔運費之方式為主，因此本公司針對台中港發貨站之發貨至嘉義或台南地區客戶，都由本公司自行載運之情形。」

（十六）東宇○○○ 93.5.11 及○○○○○ 93.7.7 陳述稱：

1、水泥來源：「在水泥傾銷案尚未判定前，約 90 年 7 月間本公司即有向台泥訂購水泥，不過船運係由亞泥負責」、「本公司 90 年間向台泥買過約 11 萬噸多噸水泥，其餘為國外水泥，至於 91 年間，本公司向台泥購買過 12 萬 4600 噸水泥，也有從菲律賓進口水泥，另外，92 年間本公司所進口之水泥，除於 92 年 1、2 月間由光榮輪所進口之 4 萬 8000 噸水泥不能去確定由台泥或菲律賓進口外，其餘 14 萬多噸數量均由台泥供應；我記得，在 92 年 11 間，本公司經營政策調整，本公司結束袋裝水泥業務（固定員工 1 名，其餘為外包或支援人員），倉儲業務人員由 9 名減為 4 名，至 92 年底前，本公司尚有對外銷售散裝水泥，直到 93 年初，本公司才從台泥進口水泥再賣給台泥之預拌場，換言之，本公司 93 年以來的水泥並不對外賣，因此，本公司之倉儲只留下 4 名員工，其餘均予以資遣，至於總公司只留有○○○、○○○、○○○、○○○及○○○等 6 人。」、「在 90 年 5 月被 Cemex 購併後，本公司除在 90 年 6 月向韓國雙龍集團進口 2 船

水泥外，後因韓國雙龍集團報價過高，才未繼續進口，之後本公司改向台泥購買與菲律賓 APO 公司進口，91 年時菲律賓 APO 與台泥分別占本公司水泥來源供應比例約為 63% 及 37%。」

- 2、未從菲律賓進口水泥之原因：「本公司自 92 年 8 月起未再進口菲律賓及其他東南亞地區之水泥。因為 92 年 8 月開始國際水泥價格上揚，起因為大陸經濟開始起來，影響全球水泥成本升高，加以運費成本也上漲，很難再找到船隻運載，而 1 萬噸以上散裝船運費從 7000、8000 美元漲到 1 萬 4000 美元，2 萬噸以上散裝船要看船齡及合約條款內容，大約 1 噸水泥運費由美金 9 元上漲到美金 14 元左右。在 92 年底因為成本過高，所以在營運上面縮減，未再向國外採購水泥，水泥來源改向國內採購，但 Cemex 購併東宇後，一直有向國內水泥業者採購水泥。」
- 3、向台泥購買水泥外銷情形：「本公司負責與台泥接洽之人員為 ○○○○ ○○○（○○○○○，為○○○○○），當時由他直接向台泥洽談，我與 ○○○等國內員工都不在場，相關細節應該問○○○○ ○○○，至於銷售國外部分，自去（92）年 6 月起 Cemex 是有與台泥訂定契約，向台泥購買 2 型水泥（由蘇澳廠供應）販售至美國，數量約 40 至 50 萬噸，今年銷售至美國加州契約數量為 60 萬噸，但可依實際需要為增減，Cemex 與台泥之交易價格 FOB 原為 31 美金，簽約後台泥以燃料成本增加為由，要求調整為每噸 34 美金。據我所知 Cemex 有從台灣、韓國、大陸銷售水泥到美國的情形，與台泥的合約因為涉及亞洲地區的市場交易，所以由亞洲地區的總部（新加坡的 Cemex Asia Trading）負責。」
- 4、向台泥購買水泥銷售予萬青之情形：「本公司袋裝水泥在 92 年 11 月仍有出貨，12 月時停止分裝及出貨，93 年 1 月起本公司銷售對象只有萬青 1 家，再由萬青銷售給台泥之預拌混凝土廠客戶，這項作法是因為考慮到反傾銷案仍在訴訟當中，而東宇與台中港之間有簽訂 1 個保證運量（每年水泥運量為 6 萬 8000 噸），如果東宇沒有達到這個保證運量，將會被處以罰款。目前向台泥進口單價不到 2100 元，銷售給萬青的單價是 2122.5 元（92 年 8 月向台泥進價是 1520 元，本公司售價是 1840 元；92 年 9 月台泥進價調漲為 1800 元，本公司售價為 1836 元，銷售對象為本公司舊有之預拌場



客戶，9月銷售價格較低係因銷售給舊客戶之舊訂單)。」

- 5、Cemex 併購東宇後，與台宇之關係：「Cemex 在 90 年 5 月購併東宇之後，Cemex 與台宇合作關係（由 Cemex 供應水泥並派駐人員協助營運）仍然維持到 91 年的 5 月，當時台宇之水泥均來自 Cemex，但期間因 Cemex 供料不及時，台宇偶有向東宇買料，台宇客戶直接向東宇的儲槽提貨（約發生於 90 年間），雙方應該沒有交換儲槽的情形。」
- 6、台泥與 Cemex 交換水泥儲槽使用情形：「據我所知台泥在菲律賓馬尼拉的 Smoky Mountain Northport 的儲槽，台泥已經沒有在使用，因為那個儲運站是由何人使用不屬於我的業務，我只是聽說是由 Cemex 使用中」、「東宇來自台泥的水泥常常有與其他 3 家業者合船的情形。有時候因為亞泥有船期，正好台泥沒有船期，所以台泥會委託亞泥代為運送。」

(十七) 環中○○○ 93.7.29、及○○○ 93.9.10 陳述：

- 1、與環球之關係：「本公司因在南部地區如高雄、台南等地有客戶需求水泥，故會向本公司之母公司購買水泥，至於本公司在民國 80 年成立後，環球因運距緣故，及把其在中部地區之客戶交由公司銷售。至於環球之客戶跑到中部地區來銷售，到底是透過華東或本公司，應該要問環球，本人並不太清楚」、「本公司為一進口水泥公司，在 91 年及之前尚有少量從日本進口水泥，但從 92 年起，即完全向台泥購買水泥，平均每月數量超過 2 萬噸，不過本公司所銷售之水泥雖掛名「環球牌」並經母公司授權銷售，但實際銷售時，並非透過華東，而是由本公司自行銷售，這與環球之銷售係透過華東不同，本公司目前袋裝及散裝之比重約各占一半，其中袋裝水泥之包裝係透過委外包裝堆疊及操作，換言之，環球所生產之「環球牌」水泥係在南部地區進行銷進口，而本公司所生產之「環球牌」水泥係自行在中部地區銷售兩者不同」、「本公司自 92 年起全部不再從國外進口之原因，本人並不清楚，這屬於業務部門及高階管理階層之決策範疇，甚至於本公司每個月要從台泥購買水泥數量之多寡，本人亦不清楚，要請問本公司○○○○○○較為清楚。」
- 2、環中水泥成本增加 400 多元，但水泥售價增加卻高達 800 多元之情形：「依據本公司所提供之進貨成本資料顯示，本公司在 90 年初向台泥所購之水

泥成交約在每噸 1200 元至 1250 元間（內含貨物稅每噸 320 元），自 90 年 4 月起，本公司之水泥幾乎都來自台泥，但台泥從 90 年 10 月起售予本公司之水泥價格由每噸 1300 元逐步調漲，91 年中之前尚維持在每噸 1350 元至 1420 元間，至年底時已調高 1470 元至 1700 元間，不過自 92 年初起又恢復至每噸 1520 元並維持至 93 年初，直到 93 年 4 月才調漲至每噸 1670 元，換言之，本公司之成本在 3 年多來上漲約 400 多元；不過就本人之瞭解，由於 90 年初國內各水泥業者大都處於虧損狀態，本公司在 89 年度至 91 年度間之某一年度亦有呈現虧損狀態，因此為反映成本才逐步調漲售價，本公司之售價在 90 年初每噸約在 1300 元以下，90 年中已維持至每噸 1600 元上下，至 90 年底時已可維持在 1700 元上下，91 年間大約也維持在每噸 1750 元上下，92 年間平均售價約在 1900 元上下，今（93）年以來平均售價已站上 2100 元以上，換言之，本公司之平均售價近年來確有大約上漲每噸約 800 元以上之情形，也有涉及本公司之管理成本增加之因素。」

3、環中對水泥銷售數量減少之說明：「本公司有 3 個水泥庫，容量為 5 萬 2000 噸，與台中港務局所簽訂之最低保證運量為每年 30 萬噸，91 年間本公司有達到此規定，但 92 年間本公司未達到此一規定之最低運量，因此被罰 100 萬元罰鍰。」

4、環中與同業對市場穩定之共識：「（提問：何以貴公司 91 年 11 月 28 日第 5 屆第 6 次董監事會議記錄記載：「91 年第 4 季業務展望：對菲、韓反傾銷確定後，由於印尼、泰國、菲律賓及中國大陸之水泥陸續進口在 9 月、10 月，市場反而不穩，價格不升反降，但因同業間對市場穩定的共識，至年底可能會回穩上升」？）貴會提示之本公司 91 年 11 月 28 日第 5 屆第 6 次董監事會議記錄之用語，係本人基於對市場及瞭解後對本公司董監事所作報告，本人有與同業交換意見，基於反傾銷成立及菲律賓水泥退出台灣市場後，大家的感覺是國內水泥價格會回穩。」

（十八）國興 93.4.28 及 93.7.12 陳述稱：

1、國興遭限量一事之說明：「由於環球與國內水泥公司為命運共同體，為了維持國內水泥市場之穩定，必須消耗台泥及亞泥所生產之水泥，因此，

才向台泥購買水泥，不過，環球目前在國內尚有生產水泥，只是以環中名義向台泥進口水泥，但環中之進貨成本比本公司貴，所以，其銷售價格較貴，也因此，環中目前之銷售比重以袋裝為多。據我所知，國內水泥業者針對本公司仍能從日本進口水泥大有責難台泥當初未能對日本進口水泥一併提出反傾銷控訴，事實上，日本水泥業者唯恐遭國內水泥判定傾銷，因此，才同意除本公司、環中外，不再銷售水泥至國內來。」、「有關國興之進口數量多寡（於 91 年之進口水泥數量為 40 萬噸，92 年只有 25 萬噸（實際為 26 萬噸）之配額），並非由國興所能自行進口及決定，係由國興之日本股東（太平洋水泥公司持有本公司 4 成股份）與台泥（代表國內水泥界）商議敲定的，不過，在 91 年間，日本太平洋水泥公司僅給予本公司 25 萬噸水泥，剩下 15 萬噸水泥由印尼及泰國進口，至於日本太平洋水泥公司如何與台泥談，本公司及本人並不清楚。」、「就我所知大約在 90 年中，本公司就已經在與日本太平洋公司洽談進口水泥到台灣數量事宜，日方當初就表示無法應本公司要求供應本公司提出之數量，所以本公司不得已，只好向東南亞地區洽談進口水泥事宜，才有後來向印尼及泰國進口水泥之事宜。印尼方面有 Tonasa 及 Gresik，泰國則是 Siam cement，後來沒談成，TPI 則進口約 2、3 船，直到 91 年 6 月時，本公司即不再進口印尼水泥，原因是品質不穩定、價格又高、航程船隻安排不易、出口方裝載時程安排配合不易等，但是其中最大的問題是在 91 年中時，印尼水泥業者即不再報價，並且表示已經沒有數量（泰國方面甚至更早於印尼方面也表示沒有數量）」、「目前在各港口有水泥儲槽的業者除本公司以外，確實都沒有進口水泥，本公司是有自己的市場可供銷售水泥，其他廠商何以有水泥儲槽卻無法進口水泥的狀況我不清楚。」（欣蘭證稱：「國內水泥業者利用日本遭美國課徵 10 年反傾銷稅之際，日本水泥公司唯恐遭國內判定水泥傾銷波及，為避免再喪失台灣市場，與日本水泥業者達成互不銷售水泥之協議，日本水泥業者與國內水

泥業者談妥訂定每年銷至台灣之水泥配額，91 年之配額為 40 萬噸，其中國興獲配 25 萬噸，其他如環中及士新等配額 15 萬噸，至於 92 年日本銷售水泥至台灣之配額只有 25 萬噸，而且只有國興能從日本進口。」)

2、中聯爐石遭水泥業者限量發貨之情形：「中聯爐石之大股東除中鋼集團外，就是台泥、亞泥、嘉新、東南、環球等 5 家水泥業者，不過中聯爐石由於以爐石粉添加水泥生產高爐水泥，因成本相對較低，對水泥價格造成競爭影響，因此，水泥業者為抵制中聯爐石之生產高爐水泥，才於 93 年第 1 季抵制不出貨，為此，本公司才能以每噸 2200 元高價賣給中聯爐石，不過，由於中聯爐石受制於水泥業者，因此，其所需水泥都以來自台泥、亞泥及嘉新、環球、東南及幸福等公司水泥為主，只有數量不足時，才會向本公司購買。」(中聯爐石之○○○○○○○○即由台泥擔任)

3、國興配合漲價之原因：「本公司預期國際水泥行情上揚，為彌補過去水泥價格虧損及投資，所以才配合調漲價格。本公司袋裝每包售價為 114 元至 116 元，散裝每噸為 2100 元(運費補貼最高可達 30 元)，但舊單仍有每噸僅 1900 元者。」

4、國興參與同業聚會之合意情形：「92 年 4 月 7 日各水泥業者於高雄市蟬之屋海產店集會，這些聚會純屬同業間聊天而已，華東○○○及○○○代表東南及環球，台泥○○○(已退休)，目前高屏營業所主任由○○○擔任，幸福○○○因非從事袋裝，當日未出席，不過，我們這些水泥業者位於高雄港之水泥儲槽都距離相當近，彼此間都很熟識，而且偶有聚會閒聊之情形，為了避免遭客戶跳票，我們水泥供應業者會交換訊息及縮短票期。」

(十九) 嘉國○○○ 93.7.29、○○○ 93.9.17 之陳述：

1、嘉國、嘉新與華東之關係：「本公司於 92 年 9 月間為符合上市(櫃)審查原則(規定子母公司之經營項目需有區隔)，因此自當時起暫停水泥買

賣，改以經營倉儲運輸及大樓租賃業務，據我所知嘉新與嘉國之區分應該分為3個時期，第1期在90年4月嘉新水泥廠停產前，嘉新為生產水泥業者，嘉國為買賣進口業者。第2期自90年4月以後，嘉新之銷售區域調整為國內北部（由基隆港發貨），少數為中部並向本公司調料，至於國內南部地區是否有銷售水泥，本公司及本人並不清楚，在90年4月至92年9月間，中部地區之水泥由嘉國來銷售。目前為第3期，自92年9月以後，本公司不再銷售水泥，有關嘉新所進口或輸入之水泥均由嘉新負責銷售。本公司○○○○○已於92年9月25日辦理轉任手續，改至嘉新任職」、「嘉國在國內只有本營業所1個銷售據點，直接賣給直接客戶及經銷商，並未透過其他水泥公司或供應商，至嘉新則在國內北部（即總公司）及中部地區各另有銷售據點（透過華東銷售），因此，嘉國位於台中港之水泥儲槽所供應之水泥銷售，則由台北之總公司決定後，再交由華東台中營業所及本營業所銷售，因此，本營業所與華東台中營業所係屬競爭關係，業務各自獨立，只不過華東之台中營業所辦公司係向本公司承租的。」

- 2、水泥銷售數量之決定：「本營業所之銷售數量及銷售單價調整，均由總公司通知決定，以本年度而言，本公司要求本所每月水泥銷售數量目標為3萬噸（其中散裝約2萬，袋裝約1萬噸），但實際上，袋裝每月銷售只有達到6成不到，散裝只有達到超過8成而已，合計每個月銷售數量約在2.3萬噸至2.4萬噸，這才是本人及本所所提報之目標業績」、「至於本公司發貨數量少於輸入數量之原因，係其中另有嘉新水泥公司利用本公司台中港水泥儲槽進口之部分，因此嘉新除利用本公司台中港水泥儲槽自行進口外，本公司台中港發貨數量之部分也會出貨與嘉新、環中、台泥及信大等。另外本公司客戶在國內北部地區也有銷售水泥之情形，本公司在當時尚有銷售水泥時期，也會透過嘉新基隆港水泥儲槽進口後，再由本公司銷售」、「其中台泥及環中向本公司所購者均為散裝水泥，至於信大向本公司購買者為袋裝。」
- 3、水泥售價：「本所在92年底之牌價，散裝水泥每噸為2000元，然實際成交價只有1920元至1950元間，至於今年以來，散裝水泥牌價雖由2000

元調高至 2200 元，但 93 年以來仍只有維持在 2150 元左右（少數也有低至 2120 元之情形）。另外，袋裝水泥牌價在去年間由每包 107.5 元多次調漲，由於袋裝競爭較激烈，如和聖桐迄今仍以每包 110 元銷售之情形，因此，本所目前袋裝水泥牌價雖為每包 122 元，但實際成交價仍有低至 116 元之情形。」

（二十）萬青水泥○○○ 93.9.03 之陳述：

- 1、萬青與台泥之關係：「原則上，本公司安平港發貨站所供應之水泥除本公司自銷外，尚有幫台泥台南營業所發貨（惟提單可能由台泥高雄所或嘉義所開立），這是因為台泥及萬青均有固定之客戶緣故，雖然其中有客戶會有發生重疊之情形，但情形很少；這是因為萬青之客戶全部以散裝，沒有袋裝，而台泥台南營業所則多為袋裝，純屬台泥總公司之水泥調度問題。」
- 2、萬青與東宇之關係：「有關本公司何以未在台中港設有水泥儲槽，卻與東宇或 Cemex 簽立水泥供應合約乙事，本人並不清楚此事，萬青在台中港並沒有水泥儲槽設置，相關之水泥調度事宜都由台泥總公司負責，因此應該要向本公司○○○○○○較清楚。本公司（萬青）無法提供。」
- 3、萬青投資士新或嘉環東：「依本公司第 5 屆第 5 次董事會會議決定，授權於 1 億元內額度投資港口通路業，現因事實需要，請董事會於第 5 屆第 6 次（90 年 6 月 4 日）決議通過於 1 億 5000 萬元額度內投資港口通路業，以掌握港口通路。另外，本公司於 92 年 7 月 28 日第 6 屆第 3 次董事會議決議通過，因士新業務需要辦理增資，本公司同意投資 2900 萬元認購士新股份 299 萬股。相關紀錄經總公司同意後再提供予貴會。」

（二十一）中聯爐石 92.3.26、92.5.19、93.4.15、93.6.01、及 93.9.09 之陳述：

- 1、水泥來源及所生產之產品：「本公司所生產之產品主要以「高爐石水泥」、「飛灰爐石粉」及「純爐石粉」等 3 種，皆以水淬爐石為原料製成，拌合「飛灰」為飛灰爐石粉，拌合「水泥」為高爐水泥，這 5 種產品皆有替代性」「本公司所銷售之這 3 類產品平均獲利率不到 1 成，其中以高爐水泥之毛利率接近 2 成最高，純爐石粉毛利約 1 成，飛灰爐石粉毛利率不到 1 成」「本公司在 92 年度之前，平均每月使用之水泥數量約為 4000

噸，由於高雄捷運工程之緣故，本公司之水泥需求數量已有增至每月 2 萬噸之情形。」

- 2、股東業者：「中鋼集團持股占本公司比例為 38.41%，至於水泥集團占本公司股份為 38.58%，因此，水泥集團持有本公司股份多於中鋼集團」、「本公司之水泥業者股東計有台泥、亞泥、嘉新、東南、環球等 5 家，在股東合資協議書內載明，這些水泥公司必須提供優惠水泥價格予本公司，不過，這些水泥公司並沒有以優惠價格供應本公司，導致本公司必須分散提貨來源，而向國興、幸福等公司購買水泥，但是國興及幸福等水泥業者所能供應之水泥數量也是有限，所以，只能做為補充性質。」
- 3、遭水泥股東業者限量：「本公司每季採購水泥 1 次，先向各家水泥公司詢價，再決定每家水泥公司供應之數量，原則上向單價低者多購些水泥，但是單價低者通常所能供應之數量有限，而且不一定能採購到便宜之水泥。另外，各水泥公司亦不允許本公司 1 次訂購超過 3 個月之水泥量，導致本公司無法在水泥單價較便宜時，多訂購水泥」、「由於各水泥公司均會有限量供應之情形，而且往往出現在過年前，各水泥公司會以「停窯」、「定期維修」、「庫存不足」等理由限量供應予本公司，適逢供需失調時甚至有提高單價之情形。」
- 4、遭限量及聯合漲價：「當初台泥、亞泥、嘉新、環球、東南等水泥集團與中鋼集團合資投資本公司時，訂有合資協議書，本公司之水淬爐石本來自中鋼，而水泥則來自水泥股東業者。不過本公司於 90 年 3 月間合併，表面上這 5 家水泥業者均會來議價，實際上，代表嘉新、環球、東南來議價者即為華東，而且這 5 家水泥業者對本公司免稅之普通水泥之報售價均一致，本公司深感這 5 家水泥業者之報售價比其他需求水泥業者之成本為高，因此，本人會嘗試分別找這 5 家業者議價，但只要通知 1 家，其他 4 家都會一起來所得答案也一樣，也就是說仍然受制於這 5 家業者之統一報價，而且售價高於市價，本公司有感相同價格下寧可多使用台泥及亞泥之普通水泥，本公司並非皆先找台泥、亞泥進貨，不過，台泥及亞泥之高雄營業所常會告訴本公司，該公司之水泥數量不足，要本公司找別家業者購買普通免稅水泥」、「本公司嘗試向水泥經銷商購買水

泥，因為這些經銷商之水泥需求規模比本公司小，但水泥進價比本公司便宜，本公司為了購買廉價水泥，曾向華東及頌新等經銷商詢價，但是華東（係由本公司水泥股東業者投資組成）及頌新等公司以配額有限為由，只願少量供應予本公司，基於此，本公司瞭解各水泥公司均有限量供應，加上各水泥公司均認定本公司屬股東業者之水泥供應客戶，而未向本公司爭取提貨，所以本公司未向士新及力霸購買水泥」、「幸福及國興之產存量有限緣故，國興及幸福並無法充分及低價供應本公司所需之水泥數量，以 93 年第 1 季為例，國興發貨站報售價為每噸 2200 元（不含運費 63 元），因其他 6 家業者並沒有數量可供應，所以本公司才緊急向國興採購普通水泥（應稅）2000 多噸，單價才會高達每噸 2200 元。」

- 5、代表國內水泥業者前往日本限制水淬爐石進口數量：「由於水淬爐石被列為再生資源，當水淬爐石進口影響到中鋼水淬爐石再生資源之利用時，國內業者可向環保署提出要求依再生資源進出口管理辦法限制或管制進出口，另外，日本每年外銷水淬爐石之數量約 440 萬噸，其中銷售至台灣之數量占多數約 45%，為此，本公司於 91 年間代表國內水泥業者與日本鋼鐵協會代表新日鐵等成員達成默契，日本出口水淬爐石之數量由 91 年度之 250 萬噸，調整為 92 年之 200 萬噸及今（93）年之 150 萬噸，如此將可消化中鋼所生產之水淬爐石數量，並可避免本公司所生產爐石粉相關產品排擠到國內生產水泥之使用，以及過度使用爐石粉，造成工程品質堪慮之虞（日本習慣爐石粉之使用配比以不超過 10%，而台灣之爐石粉使用比率最高有至 35% 之情形）」、「由於水淬爐石製成之爐石粉在先進國家日本已被視為再生資源，並有替代水泥之效果，甚至在耐酸鹼及硬度上之品質更優於水泥，一般而言，日本爐石粉及水泥之使用比例分別為 1 比 5（日本每年水泥使用量約 6000 萬噸，爐石粉約 1200 萬噸），而台灣之使用比例更高為 3 比 10（去年度台灣水泥使用量約近 1500 萬噸，但爐石粉使用量超過 450 萬噸），惟台灣之使用爐石粉並非基於工程品質考量，純粹是節省成本緣故，也因此，國內業者大量使用結果，從日本進口水淬數量由 90 年之 166 萬噸，91 年度為 250 萬噸，92 年度之 237 萬噸（包括亞泥進口之成品，但日本爐石粉協會未把亞泥之成品量算



在內，亞泥每月進口數量 2 萬噸)，預估今年仍維持在去年度之數量，並造成中鋼所產之水淬爐石數量自 90 年底起滯銷長達 1 年之久(於 91 年 8 月滯銷量達到最高)，本公司寶固廠以往主要透過欣蘭或富豐貿易公司向日本購買水淬爐石，在當時也由南部運至北部使用，另外，國內大量使用爐石粉及飛灰之結果，造成國內水泥需求量銳減(國內在 91 年度飛灰使用量不到 100 萬噸，92 年度已超過 300 萬噸)，也引起國內水泥業者緊張，本公司基於這雙重考量，於 91 年初曾前往日本與 JFE、新日鐵、神戶製鋼等鋼鐵業者交換意見表達因國內水泥業者之關切，由於日方考量我國政府未來不無可能將爐石粉列入管制進口商品 因此，出口至台灣之水淬爐石數量有小幅減少，但從進口數量並未大幅或少來看，本人認為從日本進口水淬爐石之數量仍有影響到國內水泥之使用量。」

五、除前述被處分人中包含國興、建台、台宇、中聯爐石業已指稱買不到水泥或水泥業者所涉聯合行為之相關情節外，其他進口水泥業者針對國際水泥卡特爾之證詞摘要如次：

(一) 和聖桐證稱：「本公司原本能購買日本三菱水泥熟料，在國內業者提出傾銷案之前，因進口水泥價格過低，故本公司停止生產熟料，傾銷案之後，日本三菱水泥集團即因減產因素，無法再繼續供應熟料給本公司，其他日本水泥公司本公司並無管道可取得料源」、「由於台泥投資中國大陸海螺之持股只占 5%，因此儘管台泥有要求海螺不要賣水泥給本公司，但台泥對海螺之影響力有限，所以海螺才會賣水泥熟料予本公司，但是單價不斷提高，目前台中港 CIF 已高至 36 美元。本公司自海螺進口之水泥熟料，92 年約為 24 萬噸，93 年預估會達到 36 萬噸。」

(二) 原係日本住友大阪水泥公司國內總代理之鈞維公司證稱：「在 90 年初，國際水泥集團與台灣及日本之水泥界達成默契，互相不銷售水泥至對方之地盤，當時台灣水泥界藉反傾銷案之提案，與日本及 Cemex 集團達成輸出配額之決定，按本公司以往可自行向住友進口水泥及銷售，但上述協議達成後，住友不再同意本公司之進貨要求，但仍同意由本公司在台灣自覓買主後，報價給住友(本公司第 1 年是將所分得之 7 萬噸水泥配額數量仲介售予國興，第 2 年起此項配額即被取消)住友再給予本公司

佣金，本公司形同貿易商（上述報價依照台日雙方水泥業者協議，尚須由日本報給國內水泥公會同意方可）。傾銷案成立後，國內需求水泥業者倘有購買進口水泥之情事者，國內水泥業者即予以聯合抵制，導致下游客戶不敢購買進口水泥；國產實業及力泰預拌公司是受害最深公司。我記得在 91 年間，台灣水泥公會與日本水泥協會已達成協議，自 91 年起，日本銷台水泥每年數量上限為 45 萬噸，其中太平洋為 25 萬噸，交易對象為國興，宇部三菱之配額為 12 萬噸（台宇原為宇部之經銷商，後來租予 Cemex 集團後，宇部三菱之配額即由嘉新及環中拿走），住友之配額為 7 萬噸，但因本公司在港邊無儲槽，台灣水泥公會不允進口銷售，為此，於 90 年間住友水泥海外部負責對本公司銷售業務之幹部曾來台向本人道歉，並表示亞洲水泥協會已就亞洲水泥市場穩定達成互不越區銷售之協議，亞洲各國除了中國、日本、台灣以外，均已被歐美水泥集團所掌控，因此，台灣及日本必須加入此水泥互不銷售協議，無人可以改變，本人在日本住友告知後，得知日本水泥業者已與台灣水泥業者達成協議，如果日方破壞協議，台灣方面將會提出反傾銷控訴，而且也會銷售水泥至日本，本人鑒於 89 年間至 90 年間當初水泥價格低迷，每噸行情曾跌至 1100 元（未稅，但含貨物稅），所以當時並未從日本進口水泥（當時之進口成本含貨物稅約在 1400 元左右），直到台灣與日本之水泥業者達成相互不出口之協議後，90 年底水泥價格行情逐漸飆高至每噸 1600 元或 1700 元以上，本公司向日本要求進貨時，日本住友公司才告知本人，台、日雙方之水泥業者協議日本水泥賣至台灣之客戶，只能賣給有水泥儲槽（倉儲設備）之客戶，因此以後不能賣水泥給本公司，除非台泥同意，並表示假如台泥同意日本水泥公司能賣水泥給本公司，本公司要從日本進多少水泥都可以，因此，台宇或騰輝不能從日本、菲律賓及印尼等國進口水泥也是因台、日雙方之水泥業者協議所致。」

- （三）據濠元公司證稱：「近年來由於國內水泥業者與世界各大水泥公司達成協議或默契，如數年前與日本水泥業者有達成互不銷售至對方之默契（93 年 7 月初國內各水泥公司總經理或副總等高層才赴日本交流），台灣方面不對日本提出反傾銷控訴，加上台灣方面對菲律賓及韓國提出反傾銷控

訴之結果，導致本公司原本欲從韓國進口之水泥熟料無法進來，另外我聽說台灣之水泥業者與世界水泥大廠(如 Holderbank、Lafarge、Cemex…)簽立所謂之菲律賓協議，包括台灣與菲律賓互不銷售水泥至對方地盤(台灣水泥及幸福水泥均有在菲律賓進行投資)、幸福必須處理掉其在菲律賓之研磨場，而這些國際水泥大廠則會協調在東南亞各國之水泥儘量不要賣至台灣，也因此目前能進口水泥到台灣之國家只剩泰國、印尼及中國大陸等 3 個地區。」、「泰國確實是近年來世界最大之水泥出口國，目前該國有 TPI(年產量約 1,100 萬噸，數年前因財務問題，由該國政府接管，目前由華人 Mr. Prachig 經營，已轉虧為盈，因泰國經濟成長快速，其產量以供應該國國內需求居多)、暹邏 Siam(年產量約 2,200 萬噸)、Siam City(屬 Holcim)及亞洲等 4 大水泥集團，其中 Siam 集團屬泰皇，Siam City 屬 Holcim(年產量約 1,300 萬噸，並有參與菲律賓協議)，TPI 屬石化集團，亞洲屬義大利水泥(Italy Cement)」。

89 年底 Siam 應台灣水泥業者之關切及要求，即已不賣水泥至台灣，另外 2 家也因同樣原因於 1、2 年前亦不賣水泥給包括本公司在內之台灣水泥進口業者，只有 Italy Cement 因與本公司有長期交易關係，才願意賣水泥給本公司，不過受到前述泰國 3 大水泥集團參與菲律賓協議之影響，泰國之亞洲水泥瞭解到本公司已無其他進口管道，故賣給本公司之水泥價格才會不斷上漲(另外孟加拉等國水泥價格上揚，也是泰國出口水泥價格上揚之助力)，因此本公司也是前述協議之間接受害者。」、「印尼 Bosowa 出口之數量已被 Holcim 買下」、「中國海螺水泥集團因國內水泥壟斷之結果，才得以高價賣給國內和聖桐公司(FOB 約 25 美元)，而後再以低價(FOB17 或 18 美元)向台泥及亞泥購買水泥之不合理情形，惟本人預估將來中國大陸是台灣最有可能之供貨來源。」

#### 六、下游業者指稱被處分人以限量發貨涉及變相聯合漲價之證詞：

- (一) 大象預拌場 92.3.20 證稱：「本公司之水泥主要向嘉新、幸福及信大 3 家採購，本公司之所以分散提貨來源，係因各家水泥公司都有以限量發貨為手段，變相調高單價之情形，甚至在 91 年 11 月間，本公司原本向前述 3 家所訂購之合約量，因天氣不佳至工期延宕，所以水泥未提完，按

理而言，3家水泥公司應該延期讓本公司提完貨，惟嘉新、信大竟要求本公司辦理銷帳（原開立之支票退還），未提領完畢的水泥重新計價」，「前述公司之業務員也曾告訴本公司，倘向其他水泥公司購買進口水泥，其下場將與力泰相同（遭調高水泥單價）」，「我在90年7、8月前後，當時，亞泥與各家水泥公司即已有聯合調高水泥售價之情形，所以，當我向亞泥○○○詢價時，○○○向我表示，該公司之配額已用盡，無法賣給本公司，如果本公司需要該公司水泥，單價會較高。」

（二）力泰預拌場 92.3.18 證稱：「各水泥公司都有以限量發貨為手段，變相調高單價之情形」，「水泥公司常以遭我們下游客戶跳票為由，多不願簽訂長期合約，但實際上，水泥公司多是要聯合漲價」，「台宇在90年8月間一口氣提高單價至1700元，據我瞭解係台宇與Cemex集團拆夥所致。另外，據本公司○○○○○○先生表示，水泥價格聯合上漲應該分為2波，第1波係90年6至8月間，因為水泥公司對菲、韓進口水泥提出反傾銷控訴後，各水泥公司開始反映或恢復水泥成本至1650元上下，後來，逐步上漲至報價1800元，由於水泥報價與實際成交價價差不會超過100元，因此，在90年底前之成交價約在1700-1800元之間。第2波水泥上漲係於91年底，由報價1800元漲至2000元（未稅，不含運費），但是像信大因發貨站位於蘇澳，所以，各水泥公司對本公司之報價大概都以含運費來計算，合計約2100元」。

（三）慶龍預拌場 93.6.25 證稱：「本公司在90年間承繼已經倒閉之中尼預拌場所使用之台宇進口菲律賓水泥數量約3000多噸（單價每噸在1300元以下），由於在91年間台宇進口水泥料源不穩定，經與國內水泥業者談妥取得水泥配額後，供料單價已變得不合理，僅比台泥、亞泥、力霸之單價每噸便宜20至30元，導致本公司仍以回歸使用台泥、力霸為主」，「本公司所購力霸之單價以89年間至90年間最便宜，送至本廠單價為1450元（七堵出貨，運費100元），91年間調高至1750元（含運費），92年間已調高至2050至2100元間，93年1月及3月2次調高價格，每次調漲100元，所以目前本公司之水泥成本應該達到2250元以上，水泥價格受國內水泥業者壟斷之現象嚴重」，「以目前而言，本公司向國內北部地

區台泥、亞泥、力霸、信大、幸福、嘉新等 6 家詢價，這 6 家給本公司之報價均為每噸 2350 元（送至本廠，含運費），而且必須現金，不過由於力霸係本公司長久交易對象，所以給予本公司之單價較便宜，「由於各水泥業者除力霸外，均不曾來本公司爭取訂購水泥，形同指定及分配本公司為力霸之客戶，這是因為水泥業界有實施銷售配額之緣故，由於各水泥小廠所分配之配額數量均為固定且有限，不怕水泥數量銷售不出去，因此各水泥業者自然不必赴各客戶處爭取新客戶提貨，頂多維持與老客戶之關係而已，再加上，每次水泥要漲價時，各水泥業者均會實施限量發貨，不允許舊客戶提長期料單，而其他水泥業者會以更高之價格報價，形同拒絕供料。」

- (四) 信邦混凝土場 92.4.2 證稱：「亞泥在 90 年 10 月間調高售價至每噸 1750 元，導致本公司無法向其購買水泥，所以，原則上，本公司水泥主要向力霸購買，其次的才向台宇，亞泥購買作為維持一旦斷料時之應急變更提料來源，事實上，如果在一完全競爭之市場，完全不需要作此考量。本公司認為水泥價格之不合理，係出現在 91 年初，由每噸 1450 元逐步調漲至力霸之 1600 元（90 年 10 月當時，我向亞泥詢價為 1900 元、台宇為 1850 元），加上運費 200 元後，還是比向亞泥、台宇（須另加運費 75 元）便宜，所以，我即向力霸訂購 1 批 10 萬噸單價為 1600 元之水泥，而且只能以專案名義（用於公共工程）才能購買到如此便宜之水泥，但是力霸偶而會以歲修或故障為由暫停出料，所以，本公司另於 92 年 2 月間向台宇購買 1870 元之水泥（另須計運費 70 元）」、「本公司能以如此較同業價格為便宜之水泥，係因以公共工程之標案名義，而且力霸會前去調查該公共工程之進度狀況，以掌握本公司專案之需求數量，一旦本公司提領之數量超過實際專案工程之進度數量時，力霸即會要求每日提領之數量予以刪減及掌控。力霸有表示，如果不刪減及控制本公司之水泥數量，會超過該公司可供應之數量，事實上就是對本公司限量發貨，至於台宇及亞泥也是採取同樣模式，這也就是水泥價格能不斷上漲之原因。由於各水泥公司均會默認本公司屬力霸之客戶，所以台泥、嘉新、信大、幸福均不會來本公司爭取提貨，當然更不會提供書面報價，縱使

本公司主動詢價，該等水泥公司之報價也會更高，用意就是不賣給本公司水泥，至於亞泥，台宇因與本公司就有交易關係，本公司在數量不足時，才會向台宇、亞泥購料，但是價格更高，而且台宇、亞泥也不會要求本公司多提水泥數量，無異於把本公司認定為力霸之主要客戶。」

(五) 長生預拌混凝(股)公司 92.03.25 證稱：「本公司在 90 年初有向台宇購買數量也不少(單價在 1180 元)，也因此，在 90 年 6、7 月間，台宇之新竹區業務員透過替本公司購買水泥之建材行，向本公司表示，台宇已無配額賣給本公司，而剛好當時(90 年 7 月)亞泥為報復本公司向台宇購料，對本公司實施限量供應，導致本公司只能向嘉新提貨，以補充亞泥供貨之不足，不過，當時(90 年 6 月間)，各家之報價均大幅調高(台宇在 90 年 3 月間即已表明要限縮本公司之提貨數量，因為本公司並非台宇之直接客戶，而是透過建材行且配額屬新竹區)」、「由於各水泥公司均認定本公司屬亞泥及嘉新之客戶，所以，台泥、台宇、東宇、華東、幸福、環中等各家水泥公司之業務員均不曾來爭取本公司去提貨或訂購水泥，所以，本公司已經很清楚一旦台宇無法供應水泥予本公司，而且嘉新又提高水泥報價，則水泥價格上漲已成必然，本公司縱使向其他公司詢價，所得答案已經非常清楚。由於亞泥在 90 年 7 至 11 月間對本公司實施限量供應就以前 3 個月平均量為基礎，無非是該公司無料可出，或者要求本公司轉向其他公司提供。」

(六) 全富混凝土場 92.3.25 證稱：「這 2 年來，水泥價格大幅上漲，每噸約上漲 600 元，其中台泥由每噸 1450 元漲至 92 年 1 月之 2050 元，其他各種廠牌水泥由 1350 元漲至 1950 元(其中台宇售價曾低至 1150 元)，本公司之水泥原本向台泥、嘉國、台宇、東宇等 4 家購買，但是向台泥於 90 年及 91 年間所訂購之水泥，曾言明每月提貨 1000 噸之情形，竟遭台泥不預警限量供應每月只 500 噸，台泥要求另外之 500 噸由「新訂單供應」(單價較高)，由於其他水泥也都紛紛採用同樣手法調漲價格，導致水泥價格全面上漲，據我所知，由於台中港有 7 家水泥業者都有限量供應之情形」、「我聽說，幸福限量在台中港發貨，所以每月之銷售數量配額有限」、「各水泥公司都以 91 年間之交易客戶作基礎，而且都有默契不接其

他客戶。所以，即使本人與亞泥○○○熟識，幸福○○○○○熟識，但是他們都不肯賣水泥給本人，甚至連價格都不談。」

(七) 三力建設(股)公司 92.04.24 證稱：「由於各水泥公司都有實施水泥數量配額及限量供應之情形，所以本公司必須分散向多家提貨，本公司曾向台泥、亞泥、環中、台宇購買水泥，但是在 90 年間，因為進口水泥低價銷售之緣故，所以，本公司曾預先大量訂購水泥，不過由於各水泥公司都已談妥聯合調漲價格，所以，在 90 年 8 月間本公司向環中所訂購之 1450 元水泥，原本已開票 2 萬噸之水泥數量，卻遭環中退票，僅願意銷售 4000 噸之數量，導致本公司必須以更高的價格向嘉新、台泥、亞泥購買水泥，嘉新水泥在 90 年底對本公司之成交價為每噸 1750 元，並維持至 91 年底，才一口氣由 1750 元，對本公司調高至 2050 元，但成交價為 1900 元，另外，本公司向台宇○○○訂購不少水泥，在 90 年間所購數量約 1 萬多噸，單價為每噸 1100 元，不過，台宇限縮本公司之提貨數量，而且不預警，甚至常發生本公司向環中及台宇分別依約提水泥時，本公司所派水泥車被拒絕提貨之情形，當時為 90 年下半年間，而且發生環中及台宇均有水泥可供應，但是就是不供應予本公司之情形，所以，台宇後來之水泥價格就與其他水泥公司之價格相差無幾」、「我記得以前購買水泥數量，並沒有提貨期限，但是最近 1 次購買水泥時，嘉新只允許本公司依照過去之提貨數量，1 次訂購 3 個月之數量，並不允許本公司依照過去慣例訂購長期大量之水泥合約，據本人瞭解這是因為過去各水泥公司間尚有競爭之緣故，但是目前各水泥公司間有實施配額之緣故，所以才會限縮本公司 1 次購買水泥之數量。」

(八) 蒼輝企業(股)公司 93.03.11 證稱：「我想最近報載國內預拌業者之原物料缺料及價格上漲情形非常多，據本人及本公司所知，這是相關業者意圖操控之結果，以水泥為例，今(93)年 1 月台泥及水泥普通水泥之報價為 2000 元，本公司向台泥表示要多購買水泥，但台泥表示普通水泥售價要提高至 2050 元才肯賣，本公司不得已只好接受，不料，水泥售價竟於本年 3 月份全面調漲為 2250 元」  
「本公司以往多與亞泥合作，而且也有多次採購 8000 或 1 萬噸水泥之情形，(在水泥用於高鐵工程時，台泥

尚不至限量發貨)，但是用於非專案工程時，如果亞泥想要調漲水泥價格，就拒絕供應水泥予本公司，其用意是希望本公司接受新水泥價位，以往本公司所開立即期支票已有被兌領，但發生領不到水泥之情形，以最近1個月份（93.3）為例，亞泥原本同意本公司以每噸2千元價位購買2000噸水泥，但當本公司欲多購一些水泥時，亞泥嘉義所○○○竟表示，所多購水泥部分，須以2150元單價購買，本公司有感長期以來本公司與亞泥之交易合作良好，從未發生債信不佳，對於亞泥限量及變相提高情形，本公司深不以為然，所以，本公司即以每噸2050元改向台泥購買，不過，台泥與其他水泥業者均已有默契聯合調高價格，所以台泥才能從90年間每噸1370元一路漲至2250元，而且其他同業也有配合調漲之情形；據本公司所知，目前國內水泥業者已進行整併，嘉義欣欣水泥之原料即全部來自亞泥（欣欣市占率為3%），東宇、台宇、環中、嘉國等進口業者之水泥均來自台泥與亞泥，至於士新、騰輝等水泥業者已被台泥、亞泥等國內水泥集團買下，最慘的是，國產之關係企業國興水泥被國內水泥業者修理，以往國產尚能取得便宜之水泥，目前，國產的水泥成本均已被調高至相當高之價位，長此以後，我們預拌業者將被台泥及亞泥集團併吞。」

- （九）立竝預拌公司 93.8.6 證稱：「本公司原本水泥係向台泥及亞泥採購，不過由於本公司每各月水泥需求量高達1萬多噸，而且常遭水泥業者限量發貨以調高水泥價格情形，因此本公司之水泥必須向多家採購，目前，本公司高雄2個廠之水泥來自國興、力霸、幸福、台泥、亞泥、東南及環球等家，每各月水泥採購量達8000噸以上，至於台南3個廠之水泥來自萬青（台泥轉投資公司）及環球、亞泥（主要為低溫低鹼水泥）等廠，不過環球常會表示已經沒有水泥可供應，要求本公司前往欣欣嘉義水泥廠去提貨。由於前述各家水泥公司都有限量發貨之情形，導致本公司之水泥價格不斷被調漲」「據本人所知，力霸在91年間曾與本公司簽訂每噸1800元（未稅，不含運費）之合約，但由於有好幾個月時間，力霸都無法供應本公司所需數量（力霸已兌現款項，所以無法將本公司尚未提貨之數量銷單），導致目前（93.8.6）力霸尚積欠本公司1萬多噸之水泥



數量，像力霸這種限量發貨之情形，每家水泥公司都會存在，如台泥（與萬青係屬不同公司，不能相互提單）、國興、幸福、東南、環球等公司均有，只有亞泥因供貨地點有高雄、台中及新竹等多個，亞泥會以運費差補貼本公司，導致本公司無論赴何處向亞泥提貨之進貨成本均相同之情形，也因此，在 92 年初，高雄地區各水泥業者之供應價格即已由每噸 2000 元以下（90 年間更低至每噸 1300 元），調高至牌價 2050 元（不過本公司之進貨價格約在 1970 元左右），再由今年 1 月起，由牌價 2050 漲至 2250 元（不過本公司之進貨價格只有 2150 元），甚至上週華東之經銷商及亞泥均有告訴本人，今年 9 月或 10 月國內水泥還要再漲至每噸 2400 元至 2500 元間，本公司等預拌同業均飽受水泥聯合壟斷價格之苦。」

- (十) 太爺 92.11.25 證稱：「由於中鋼公司及台泥、亞泥、環球、東南水泥等各公司均為中聯爐石公司之股東，所以中聯爐石所購買之水泥單價已有偏高之情形，在此情況下，中聯爐石所銷予本公司之高爐水泥自然也調高單價。本人因有投資禎強貿易公司，所以，才能以較便宜價格購買普通水泥」  
「由於國外買不到水泥，所以，本公司只好向台泥及亞泥購買水泥，至於嘉環東雖已在高雄港設置碼頭及倉儲，但已閒置多年，另外，我聽說台宇之財務不好，已把高雄港之倉儲讓售予其他水泥同業。禎強自 90 年起已成為台泥、亞泥、華東、國興、士新之經銷商」  
「由於 89 年至 90 年初，進口水泥傾銷，導致國內水泥價格下滑至每噸 1300 元以下，不過後來，國內水泥業者與日本、菲律賓水泥業者談妥，互相不銷至對方地盤，所以日本住友才不賣水泥給禎強公司，加上目前東南亞及中國大陸水泥需求量大幅增加，所以，國內水泥價格就大幅調高。」

- (十一) 高屏地區某水泥經銷商證稱：「當天（92 年 4 月 7 日晚上），台泥○○○、國興○○○、士新○○○、○○○，力霸之○○○、○○○，華東的○○○、○○○，亞泥的○○○、○○○等人均代表各水泥公司出席在前述高雄市○○○○「○○○」○○○○○○之聚會，當時，各水泥公司之經銷商均有代表出席，如力霸之連豐，台泥之高峰，國興之頌新（○○○○○及業務員），亞泥之克東，士新之樟南，華東之象峰行、聯安、明昌及洛可均有派員參加，當晚，○○○○○要求各水泥公司之經

銷商自 4 月 16 日起必須將袋裝水泥之每包價格一律調高至 128 元或 130 元以上，否則將來各經銷商獲分配之數量將一律減半。在南部地區之水泥市場由嘉新主導，也因此，出身於嘉新的○○○才能發言有主導性，各水泥公司均會配合要求所屬經銷商遵守這種決定，不過，據我們所知，本次高雄地區袋裝水泥價格上漲完全由嘉新主導。」

(十二) 高屏地區另 1 家經銷商證稱：「針對 92 年 4 月 7 日由各水泥公司召集各袋裝水泥經銷商前往高雄市○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○，要求袋裝水泥每包為 130 元相關情形，本人確實有應通知而前往，當晚之聚會由台泥○○○及華東○○○主持，其他水泥公司如國興、士新、力霸、亞泥等公司也都有派員出席，但只是附和而已，聚會中○○○及華東○○○經理要求各經銷商應該避免惡性競爭及搶客戶，每包袋裝水泥售價應該調高至 130 元以上，當晚，除通知本公司派員參加外，亞泥之克東、樟南、華東之洛可、銘昌、聯安、士新之雙合成、台泥之高豐等各經銷商均有出席，不過，我們經銷商雖然表面上聽從水泥公司將於 4 月 16 日起漲價，但是，迄今我們都不敢上漲。當晚，士新的○○○，力霸○○○、○○○，國興的○○○、亞泥的○○○等人均有出席，但當晚預約之訂位人係台泥○○○，至於由何人支付餐費(2 桌)，本人並不清楚。」

七、本會為就本案審理更為周延起見，於本(94)年 10 月 17 日舉行「國內水泥業者被檢舉涉及聯合行為案」聽證，邀集相關當事人、利害關係人、學者專家、相關政府機關及消費者保護團體等出席及陳述意見，有關聽證會議記錄、學者專家證詞及雙方當事人所提供書面意見均已製作專卷供雙方當事人閱覽在案。至於水泥供應業者於聽證會後所提供之書面補充陳述意見書亦一併附卷審酌。

八、調查結果：

- (一) 在 86 年發生亞洲金融風暴後，因不景氣之因素，東亞地區各國水泥消耗量銳減，過剩產量伺機低價競銷流竄之虞，對東亞各國水泥業造成影響。
- (二) 88 年間國際水泥集團包括墨西哥 Cemex 大舉進入菲律賓市場從事購併，針對台泥以低價銷售至菲律賓之情形，Cemex 在 89 年初派員來台與國內水泥者台泥、亞泥等談判並要求購併國內水泥廠及不得銷售水泥至菲律

賓遭拒後，即先與國內之水泥進口業者台宇合作，取得台宇在基隆港及台中港之水泥儲槽作為在台卸收發貨銷售之據點，並以低價水泥售至國內，使國內水泥價格由每噸 1900 元下殺至 1100 元。其於 90 年 5 月進而購併東帝士集團關係企業東宇在台中港水泥儲槽，隨即又積極與東帝士集團接洽，意圖再併購士新位於高雄港之水泥儲槽。

- (三) 為因應 Cemex 集團採行低價銷售之作法，自 90 年 3 月、4 月起，台泥、嘉新、信大、欣欣、環球、東南等 6 家水泥生產供應業者經整合後，即以合資之方式投資嘉環東，嘉環東於 90 年 3 月 29 日召開之第 1 屆第 9 次董事會議紀錄即載明擬投資士新及建廠增資需求，將辦理現金增資 11 億 3668 萬元，後並於 90 年 10 月 9 日依法定程序完成增資，惟查早在依法完成增資程序前（90 年 4 月至 6 月間），台泥、信大、欣欣、嘉新、環球、東南等即已陸續匯款至嘉環東（幸福雖未投資，其○○○○○○○卻能以嘉環東之代表人身分取得士新董事席位），顯見上述水泥業者於 90 年 3 月之前即有合意聯合投資士新之事實。
- (四) 國內水泥業者為防堵 Cemex 進一步在南部地區取得進口據點，遂於極短之時間內由嘉環東及亞泥、後來才加入之力霸、幸福等其他 3 家水泥業者，再以關係企業名義增資及合資等方式取得士新，阻絕 Cemex 在南部地區之佈局，而後國內 9 家水泥業者又透過士新在 92 年 9 月間以高於法院拍賣底價之價格，取得從事水泥銷售之騰輝高雄大寮廠，92 年 12 月再以高價購入甫完工不久之台宇高雄港水泥儲槽經營權。90 年 9 月國內 9 家水泥生產供應業者，透過士新給付二億七千餘萬元予東帝士集團關係企業建台及通發進（在高雄設有水泥儲槽），簽訂所謂之「推廣銷售契約」後，合意建台及通發進雙雙退出國內水泥市場，自此，南部地區之水泥市場完全僵固，不再有新的水泥供應業者加入，使得水泥業者可任意集會並合意聯合調漲水泥價格及限量發貨，而上述國內水泥業者所取得之研磨設備或水泥儲槽，大部分若非閒置（如嘉環東、台宇、騰輝、建台、通發進），即是低度使用（如士新、力霸、幸福）。
- (五) 國內水泥生產供應業者為達壟斷水泥市場之目的，積極協議整合，並聯合調漲水泥價格：

- 1、查華東係南部 5 家水泥生產供應業者（嘉新、環球、力霸、東南及欣欣）為因應西部礦權將屆，配合政府推動「東泥西運」政策計劃，為共同至花蓮水泥專業區開發於 84 年間所成立之公司，後因政府開發措施變更，遂停止運作。迨 89 年 6 月南部地區之 4 家業者（力霸除外）為整合市場避免競爭，遂以個別持股 25%（或近 25%）之方式成立分區銷售營業據點重啟運作，由 4 家業者以相同之價格供貨銷售（華東儼然成為南部 4 家水泥生產供應業者調配數量及銷售區域之調節者）；按嘉新、欣欣、環球、東南完成整合之前，在中部以南地區均有銷售水泥，處於競爭關係，唯自整合後即從事區域劃分進行所謂「近廠」銷售（雲嘉為欣欣、台南為環球、高屏為東南、台中地區銷售欣欣水泥為主、嘉新為次），且售價均一致，以獲取更高利益（含節省運費等）。至於嘉新於 90 年 4 月停窯時，其囤石尚有 140 萬噸之多，卻關廠不為繼續生產，且退出南部市場，而華東在北部地區不設置營業所，讓嘉新及透過嘉國在北部及中部自行轉銷來自台泥及亞泥之水泥，此應係就銷售區域為合意之結果。另嘉新集團在北、中、南各港口因均實質控握有水泥儲槽且不排除可由其於中國大陸投資之水泥事業或國外進口等條件，方得以在停窯後，享有國內水泥業者供應水泥之最大轉銷數量及利益，但從嘉新集團不乏從事替其「競爭」同業代為包裝銷售袋裝水泥，委請同業（台泥、亞泥、東南、環球）代為出貨，出租水泥儲槽予同業（台泥），及如前述退出南部市場（囤石售予環球）等情形觀之，其得以扮演調節及分配區域、數量之角色，亦係國內水泥業者合意之結果，此由嘉新、環球、東南不直接銷售水泥予所屬關係企業預拌場，反由華東銷售並供應水泥，以及華東代表嘉新、環球、東南等 3 家水泥業者對中聯爐石提供水泥報價並配合聯合漲價，華東高屏所張啟威經理召集南部水泥業者集會並要求聯合漲價等情可見一斑。
- 2、水泥業者協議以轉銷國內水泥替代進口水泥，以達到限制市場競爭及聯合調漲價格之目的：  
按西部地區礦權自 86 年起陸續屆期之水泥業者，但可自國外進口水泥原料或（半）成品為製造或銷售，持續經營，從事競爭。惟國內水泥業

者自完成整合後，即由台泥及亞泥供貨予國內水泥生產同業（如欣欣、信大、幸福、嘉新等）及進口水泥業者（台宇、東宇、國興、力華、環中、嘉國、士新）轉銷，此除造成國產水泥進貨成本一致化外，由於直接供應水泥來源減少，有利於國內水泥業者將價格由每噸 1100-1300 元，大幅調漲至目前之每噸 2150-2250 元。

3、水泥業以限量發貨、縮短訂單期限及利用固定末端銷售定價方式，以達聯合調漲水泥價格之目的：

據國內各預拌混凝土業者證稱，國內各水泥生產供應業者均會以停窯、定期維修、庫存不足等理由限量供應水泥，下游業者不得不分散提貨對象，因訂單期限遭片面縮短之情況下，致下游業者在價格調漲前，雖要求簽訂較長及較多數量的合約，均遭水泥業者拒絕，當水泥用罄後再為議價時，價格即遭不斷提高；另各水泥業者銷售至特定地區之價格，雖發貨地點不同，然加計運費後卻幾均一致，下游業者在遭限量缺貨之情況下，無法選擇交易對象及議價，又各水泥業者為防止下游業者提貨後，若發生於提貨地點就近銷售（以賺取運費利益），將連帶造成價格競爭，故而多由水泥業者負責運送，若由下游業者自行載運者，則有派員確認有無中途外流，或於袋裝水泥外包註記顏色，以掌握流向之情事。

（六）國內水泥業者為穩定國內水泥市場，積極阻絕國外水泥進口，以避免殺價競爭：

90 年 6 月國內北部 5 家水泥生產供應業者對由菲律賓及韓國進口之水泥，向政府控訴涉有傾銷後，90 年 7 月初國內水泥業者與菲律賓水泥業者，即達成暫時性市場共識，旋於同（7）月間，菲律賓水泥業者原取得在國內銷售水泥之通路業者台宇及東宇即不再進口水泥，並被安排改向亞泥及台泥提貨，台泥則同時停止銷售水泥至菲律賓，而國內水泥價格隨即由每噸 1300 元調漲至 1550 元。91 年 7 月間我國判定菲、韓水泥涉及傾銷後，在 91 年底前雙方即達成所謂菲律賓協議，其內容主要有三：「台、菲雙方互不銷售水泥至對方之區域」、「雙方交換（或處理）在對方之設備」、「儘力協調東南亞之水泥不銷售至台灣」。91 年底台泥在菲律賓馬尼拉灣 Smoky Mountain Northport 之水泥儲槽即交由 Cemex 使

用及發貨；92年7月屬幸福關係企業之菲律賓（宿霧）研磨廠售予菲律賓聯合水泥公司；92年10月Cemex在台之關係企業東宇台中港水泥儲槽交由台泥發貨，不再對外銷售水泥；至於東南亞主要出口水泥國家泰國及印尼之水泥業者，或有參與菲律賓協議多拒不報價供貨予國內水泥進口業者，少數雖同意供貨，因知悉其他業者不銷售水泥至台灣，遂調漲供貨價格；中國少數可出口水泥之海螺集團，亦遭國內水泥業者要求勿銷售水泥至台灣，雖仍有銷售之情形，卻亦不斷提高單價；日本進口之水泥，因國內水泥業者威脅將對日本提出反傾銷控訴及同樣採取低價傾銷日本後，在90年3、4月間雙方達成互不銷售之默契，少數可進口至台灣之配額，須由雙方協議，並經國內水泥業者同意，且僅能售予有水泥儲槽設備之業者，造成無水泥儲槽之進口業者均無法再由日本取得水泥，為此日本住友水泥公司甚而曾於90年曾派員來台致歉，至於有水泥儲槽之進口業者如國興亦遭限量（每年25萬噸），環中及台宇則改向台泥、亞泥提貨。92年10月建台欲復出水泥市場，向日本水泥業者要求供貨，卻以須經國內水泥業者同意而遭拒絕。經查日本銷台之水泥數量於89年間尚高達200萬噸以上，迄92年時僅剩20、30萬噸，可證雙方合意限制水泥進口數量屬實。

- (七) 台泥、亞泥、華東（代表欣欣、環球、東南）、士新、國興、力霸在南部地區有供應袋裝水泥之所有水泥業者於92年4月7日則分別通知各家之水泥經銷商出席於高雄市蟬之屋海產店集會，會中一致要求經銷商調漲袋裝水泥價格。
- (八) 因爐石粉與水泥具有部分替代之效果，鑒於日本水淬爐石銷台之數量每年達200-300萬噸之多，嚴重影響國內水泥之銷售，中聯爐石之5家水泥股東業者（台泥、亞泥、嘉新、環球、東南），遂要求中聯爐石代表該等與日本鋼鐵業者進行「訊息交換」，經協調達成逐年減少水淬爐石銷台之數量，由91年之250萬噸減為92年之200萬噸及93年之160萬噸。
- (九) 本（94）年10月17日本會就「國內水泥業者被檢舉涉及聯合行為案」舉行聽證，被處分人固對本會公告之部分事實認有未合而提出辯詞，惟本會已依據相關事證予以參酌。

## 理 由

一、按公平交易法第 14 條第 1 項本文規定，事業不得為聯合行為。依公平交易法第 7 條第 1 項至第 3 項規定「本法所稱聯合行為，謂事業以契約、協議或其他方式之合意，與有競爭關係之他事業共同決定商品或服務之價格，或限制數量、技術、產品、設備、交易對象、交易地區等，相互約束事業活動之行為而言。前項所稱聯合行為，以事業在同一產銷階段之水平聯合，足以影響生產、商品交易或服務供需之市場功能者為限。第 1 項所稱其他方式之合意，指契約、協議以外之意思聯絡，不問有無法律拘束力，事實上可導致共同行為者。」故就有競爭關係之各事業，倘有合意共同決定商品或服務價格、或限制數量、交易對象、交易地區等相互約束事業活動之行為，並足以影響市場供需功能者，即屬違反公平交易法有關聯合行為之禁制規定。復按公平交易法對於聯合行為之規範，除以契約及協議達成合意者外，尚包含因意思聯絡而事實上可導致一致性行為之「其他方式之合意」，故公平交易法對於聯合行為之規範，係採實質之認定方式，除以契約及協議達成合意外，倘因意思聯絡而事實上可導致一致性行為（或稱暗默勾結行為）之「其他方式之合意」，亦應為公平交易法「聯合行為」規範之標的，即 2 個或 2 個以上事業，在明知且有意識的情況下，透過類似聚會等機會交換經營意見，以意思聯絡之方式就其未來的市場行為達成不具法律拘束力的「共識」或「瞭解」，形成外在行為的一致性，若經調查確實有「意思聯絡」或依其他間接證據（如誘因、經濟利益、類似的漲價時間或數量、不同行為的替代可能性、發生次數、持續時間、行為集中度及其一致性．．．等）判斷事業間已有意思聯絡，且為其外部行為一致性之合理解釋，即屬「聯合行為」。

## 二、本案聯合行為之主體：

（一）查 89 年底前，國內原由台泥、亞泥、幸福、力霸、信大、嘉新、環球、東南、欣欣、建台等 10 家水泥生產供應業者設置 15 座水泥廠，因水泥廠分布集中於高雄、新竹及宜蘭等南北兩大區塊，故國內水泥市場可區分為南、北兩大市場，惟受西部石灰石礦區禁採及水泥進口之影響，水泥之銷售為貼近人口較多之都會區，相關業者在基隆、台中、台南及高雄等西部各港口興建水泥儲槽發貨水泥已成趨勢，儲槽並成為水泥業者之必備設施，形

成多重發貨中心且供應區域彼此交錯現象，故國內水泥市場已不再受運距管制而得論為單一市場；而有關水泥儲槽之設置除台泥、亞泥、幸福、嘉新等水泥生產供應業者外，台泥之關係企業萬青，嘉新之關係企業嘉國，環球之關係企業環中，力霸之關係企業力華，建台之關係企業東宇及士新，嘉新、環球及東南合資之嘉環東，以及進口業者國興及台宇等 9 家業者於國內西部港亦設置有水泥儲槽，此外以進口水泥熟料研磨成水泥或摻配爐石粉成高爐水泥之中聯爐石、和聖桐、騰輝，由建台設置於陸地倉儲之通發進，及由嘉新、環球、東南及欣欣等 4 家業者組成之華東等均有銷售水泥，總計國內共計有 24 家業者可供應水泥。

- (二) 本案被處分之水泥業者，包括台泥、亞泥、幸福、信大、力霸、嘉新、環球、欣欣、東南等合資控制士新，再以士新之名義，協議建台、通發進退出市場，以及購併台宇高雄港水泥儲槽，高價標購騰輝大寮廠，以壟斷南部地區市場通路；南部地區袋裝水泥業者，包括台泥、亞泥、力霸、士新、國興、華東（亦代表欣欣、環球、東南）聯合調漲袋裝水泥價格；具水泥儲槽之水泥業者，包括環中、嘉國、台宇、東宇、萬青、士新、國興、嘉環東、通發進與其他水泥業者協議限量或不進口水泥或轉銷國內水泥，以抑制水泥市場競爭；中聯爐石代表 5 家水泥業者（台泥、亞泥、嘉新、環球、東南）赴日本協議減少爐石出口，以免影響國內水泥銷售；華東居於嘉新、欣欣、環球、東南四家水泥業者間調配銷售數量及相關交易地區之調節角色；國內水泥生產及擁有水泥儲槽業者間協議以轉銷國內水泥替代進口水泥，綜上，有參與聯合行為之合意並形成壟斷國內水泥供應市場之水泥業者，計有台泥、亞泥、幸福、信大、力霸、嘉新、環球、欣欣、東南及建台等 10 家生產業者，士新、環中、嘉國、萬青、國興、台宇、東宇、嘉環東及通發進等 9 家具有 Silo 可進口水泥之供應業者，加上供應國內水泥之華東，以及生產特殊水泥之中聯爐石，共計 21 家之水泥供應業者，渠等均具有水泥銷售之水平競爭關係，合致公平交易法聯合行為主體之構成要件。以嘉新於 91 年 4 月前仍有從事銷售自產水泥而言，即便在此之後，未再銷售自產水泥，因握有碼頭輸送設備，儘可自國外進口水泥與國內水泥業者競爭，但其採行與國內水泥供應業者合意以買斷國產水泥方式從事



銷售並供應於下游客戶，不論其採行何種銷售方式，俱與國內水泥「供應業者」居於水平競爭之地位。

### 三、本案聯合行為之合意方式：

按國內水泥市場因無關稅障礙，復有相當家數之進口、生產供應業者，在正常合理之情況下，理應存有相當之競爭機制。因此，國內水泥業者如欲壟斷國內市場，勢需與銷售水泥至國內之國際水泥集團、國內水泥進口業者及國內水泥生產供應等業者間，就互不為競爭分別為合意或整合。本案經查係相關國內外水泥業者間、相關國內進口水泥業者與相關國內生產供應業者間及國內水泥生產供應業者間，曾就通路、設備之取得及利用（水泥儲槽之取得及生產設備之使用與否），商品價格之調漲（散裝及袋裝水泥），限制進口數量（水泥，水泥熟料、水淬爐石）分別為多次合意，包括：以合資投資嘉環東及士新之方式，控制進口通路，阻絕國外水泥之進口；透過士新之名義取得台宇於高雄港之水泥儲槽，並以高價標購騰輝大寮研磨廠，以杜絕南部地區水泥進口通路及競爭；以士新之名義與建台、通發進簽訂所謂「推廣銷售契約」，在給付一定代價後，由建台及通發進退出市場，協議不為競爭；南部地區所有銷售袋裝水泥業者以集會之方式聯合調漲袋裝水泥價格；與國際水泥集團達成互不銷售水泥之菲律賓協議，從事國際卡特爾行為；中聯爐石及五家水泥股東業者合意並由中聯爐石代表與日本鋼鐵業者協議，逐年減少銷台水淬爐石數量，以免影響國內水泥銷售。

綜上，國內水泥業者係以多次、局部、分階段之方式針對不同內容、對象，分別參與合意以達成全面而有效之聯合壟斷之目的。相關合意事實申述如次：

- (一) 9家水泥生產供應業者之合資行為—90年3月、4月起，國內台泥、亞泥、嘉新、環球、東南、欣欣、幸福、力霸、信大等9家水泥生產供應業者陸續透過關係企業或公司重要成員個人名義以合資方式投資嘉環東及士新，阻絕水泥進口至南部區域：在亞洲金融風暴前，東帝士集團尚控制建台（水泥廠）、通發進（陸地發貨站）、東宇（台中港水泥儲槽）、士新（高雄港水泥儲槽）等4家水泥公司，89年初Cemex為銷售水泥至台灣，除租用台宇基隆港及台中港水泥儲槽外，更以併購東帝士集團轄下之東宇（在台中港設有水泥儲槽），取得行銷水泥至國內北部及中部之通路；國內水

泥生產供應業者為阻絕 Cemex 在南部區域建立灘頭堡，以超過 10 億元代價（高於建置 1 座水泥儲槽之 2 億 4000 萬元行情）於 90 年 5 月間取得東帝士轄下士新之經營權，而國內各水泥生產供應業者為避人耳目，乃由台泥、信大、嘉新、環球、東南、欣欣等 6 家公司，入股嘉新、環球、東南先前已於 88 年 6 月 25 日共同增資 1 億 8000 多萬元成立嘉環東並建置高雄港水泥儲槽之名義，持有士新半數以上之股權，士新之股權中除嘉環東所持有外，其餘俱為台泥、亞泥、力霸、幸福等公司以關係企業之公司名義投資（萬青、聯誠及達和屬台泥、德勤及裕通屬亞泥、○○○個人及福東汽車貨運屬幸福、力華屬力霸）或公司重要成員占有董事席次，換言之，國內 9 家水泥生產供應業者以借嘉環東及關係企業公司名義方式控制士新無誤，此亦有士新委派其○○○○○之證詞可稽；其中東南未直接投資士新，係以嘉環東法人身分，由東南○○○○○○○擔任士新之○○○，幸福之○○○○○○○未投資嘉環東，卻以嘉環東之法人代表身分擔任士新之董事，而東南之○○○及台泥之○○○並分別出任士新之○○○與○○○，幸福雖主張，○○○代表嘉環東任士新○○○係其個人之行為，與其無涉，按○○○既係幸福業務部門之重要經理人，若其擔任其他同業之董事，就幸福而言，與其他競爭同業既屬競爭關係，其未主張競業之禁止，且與○○○所從事業務亦有相關，則○○○擔任士新八席董事之一，係代表幸福出任嘉環東於士新之八席法人代表董事之一而為，此為業界所共知之事實，若非幸福授意或首肯，殊無可能；復查，力霸在高雄港已以力華名義設置有水泥儲槽，台泥、亞泥、幸福及由 6 家水泥公司合資之嘉環東在高雄港亦均設有水泥儲槽，而信大係未銷售水泥至南部者亦有參與情事，足見，台泥、信大、嘉新、環球、東南、欣欣等 6 家公司之投資嘉環東，再由嘉環東與亞泥、幸福、力霸等關係企業名義，合資控制原屬建台關係企業之士新，且在各水泥集團派員擔任士新之董監事前後，均各自排除競業之禁止，此非經由 9 家水泥業者之合意殊無可能完成，而建台從已屬其他 9 家生產水泥集團控制下之士新獲取相當利益後退出市場，亦係合意之結果。相關國內水泥生產供應業者業已於 90 年 3 月至 5 月間完成整合之第一步——即聯合投資嘉環東及士新。

(二) 國際水泥業者與本案合意之關聯—相關國內水泥生產供應業者利用反傾銷控訴作為手段，與菲國水泥業者所代表之國際水泥集團（包括 Lafarge，Holcim，Cemex，Heidelberger、Taiheyo 等國際大廠）先於 90 年 7 月初達成暫時性之穩定市場共識，再於 91 年底前達成所謂之菲律賓協議，迫使菲、韓兩國水泥不能進口，並威脅日本水泥不得進口，少數出口至台灣者，亦須調高水泥單價，由於國內水泥生產供應業者已與國際水泥集團進行合作，國內包含 8 家水泥儲槽業者再以轉銷國產水泥方式替代進口水泥，導致國內進口水泥價格不斷上揚，甚至發生買不到進口水泥之窘境，已嚴重影響國內水泥市場之供需：

- 1、查 Cemex 因台泥低價銷售水泥至菲律賓（台泥在菲國馬尼拉灣設有水泥儲槽，原本平均每月尚有銷售約 10 萬噸水泥至菲律賓，外銷 FOB 單價每噸原在 700 元以下，89 年 4 月起調高至 800 元以上，90 年 6 月起調高至 900 元以上），在 90 年 5 月入主東宇水泥儲槽前，即自 89 年 4 月起與台宇建立合作關係，透過台宇位於基隆港及台中港之水泥儲槽進口菲、韓水泥至國內銷售，89 年底起更以低於其成本之每噸 1100 元價位銷售水泥，造成國內北部、中部及南部之水泥銷售價格在 90 年 6 月前每噸低至 1,400 元以下，危及國內水泥生產供應業者之獲利空間，國產水泥業者除隨即聯合併購士新，以阻絕 Cemex 之進入南部區域外，更由亞泥主導之北部 5 家水泥廠（台泥、亞泥、幸福、力霸及信大）於 90 年 6 月 4 日聯合對 Cemex 等集團主導下之菲、韓進口水泥業者提出反傾銷控訴，91 年 7 月 19 日 Cemex 所進口之菲、韓水泥業者被我國判定構成傾銷，並課以反傾銷稅，而菲律賓水泥業者亦同樣向菲國政府提出對日本、台灣等國水泥業者外銷至菲國之水泥提出傾銷控訴，惟 91 年菲律賓政府認定傾銷案不成立後，我國業者應繼續出口水泥至菲國，而國內進口水泥價格按理應回歸正常市場機制。
- 2、國內水泥業者於 90 年 4 月間即以反傾銷控訴為手段，使日本進口水泥逐漸減少，甚且限制非經國內水泥生產供應業者所同意合作者，均無法從日本進口水泥：查國內業者之水泥進口原以日本供應為主，以 89 年為例，國內水泥進口數量為 335 萬多噸（不含熟料進口 33 萬多噸），從

日本進口之水泥即高達 200 萬噸以上，且進口水泥單價較菲、韓進口之水泥更便宜。以往日本最大之水泥業者太平洋在國內有投資環中及國興，環中及國興可從日本進口水泥，另，鈞維與禎強有從日本住友大阪進口水泥，建台及台宇亦有從日本宇部或三菱進口水泥，惟自 90 年 4 月以後，除非經國內水泥業者同意，否則國內任 1 家水泥進口業者已無法購買到日本之水泥，以日本外銷水泥數量並無減少（尚維持在每年 800 萬噸至 1000 萬噸），惟獨對銷售至我國之水泥數量減少，甚至發生日商住友、三菱等商社不賣日本水泥至台灣，反向台泥購買水泥外銷之在日本本身已產能過剩情況下，殊不合理情形，足見，國內與日本之水泥業者確實已少有銷售至對方之行為。對照諸多進口水泥業者之證詞、國興與環中均自 90 年 4 月起有轉向台泥與亞泥購買水泥（導致國內從日本進口水泥之數量，由 89 年間之每月 16 萬噸以上自 90 年 5 月以後銳減至 5 萬噸以下）、水泥公會第 24 屆第 1 次理監事會記錄：「日本太平洋及宇部三菱公司於 90 年 4 月 26 日及 27 日組團來台進行親善訪問，由水泥公會各會員公司負責人款待及於幸福球場球敘」，以及連以往已與日本太平洋、宇部、住友等水泥集團有間接合作之建台都買不到日本水泥，更遑論國內其他進口業者等情事，國內水泥業者與日本水泥業者互不銷售至對方之協議，應係 90 年 3、4 月間達成。

- 3、查 90 年 6 月 28 日至 7 月 1 日第 50 屆 ACPAC 工作小組（日本、韓國、台灣、菲律賓、泰國、印尼、馬來西亞等 7 國水泥生產供應業者因同為東亞主要水泥出口國緣故，自 63 年起每年不定期由各國輪流主辦 Asian Cement Producers' Amity Club 會議）在菲律賓馬尼拉召開會議，國內水泥業者亦有派員參加，據環球 90 年 8 月 21 日第 15 屆第 12 次董事會議紀錄顯示，90 年 7 月起國內與菲國水泥業者達成臨時性市場共識，國內水泥價格由每噸 1300 元漲至 1550 元；另從台泥自 90 年 7 月中起不再銷售水泥至菲國，同時起 Cemex 轉介其在國內子公司東宇與客戶台宇向國內水泥業者台泥及亞泥購買水泥，此有台宇及東宇之交易紀錄及證詞可稽；另自 92 年 6 月起，Cemex 向台泥購買水泥外銷至美國，92 年 7 月幸福水泥關係企業讓售其宿霧之研磨廠予菲國聯合水泥公司，92

年 10 月起，Cemex 在國內之子公司東宇對外停止銷售行為，惟事實上東宇與港務局因簽有保證運量合約，仍維持其台中港水泥儲槽之維持與生存，即向台泥購買水泥後悉數售予台泥集團使用（名義上由東宇出貨予萬青），另據業內指稱台泥在菲律賓之水泥儲槽亦交由 Cemex 出貨及使用（建台表示，建台在菲律賓台泥水泥儲槽旁也有 1 塊土地，約 91 年底，台泥承租在菲律賓 Smoky Mountain Northport 之水泥儲槽就由 Cemex 作為發貨），等於台泥與 Cemex 相互交換位於菲律賓與台灣之水泥儲槽使用。另雖據台泥表示，Cemex 除在非洲埃及及亞洲菲律賓外，亦在南美洲哥倫比亞採行相同低價手法銷售，而台泥不再銷售水泥至菲律賓係與菲國課徵懲罰性關稅有關云云；惟本會依據水泥公會所印製之 92 年 9 月份及 93 年 8 月份之水泥資訊報導顯示，菲國之懲罰性關稅係於 90 年 11 月宣佈自 90 年 12 月 10 日起實施「40 公斤水泥每包額外徵收 20.6 比索」（92 年 8 月匯率為 53 比索兌 1 美元、93 年 7 月為 56 比索兌 1 美元，換算每噸約新臺幣 300 元上下），在此之前，菲國水泥關稅僅 7%（對東協僅 5%），足見，台泥不再銷售水泥至菲國，與 Cemex 不再銷售水泥至國內，應係菲台雙方水泥業者遵守所謂之菲律賓協議所致，而與懲罰性關稅無關，且此協議導致原本易進口之菲國水泥售價比國內扣除貨物稅後之水泥價格還高；另，甚至菲國 92 年之進口水泥數量亦僅 1 萬噸，顯見各國水泥業者（包括日本太平洋）均已不再外銷水泥至菲國。可證自 91 年底起，國際水泥集團與包含國內水泥業者所達成所謂之菲律賓協議，日菲台等東亞諸國水泥業者均遵守並執行互不銷售水泥至對方地盤。再證諸台泥所提報之資料顯示，台泥 90 年間銷往美國、奈及利亞及菲律賓之水泥 FOB 價格分別為 26.8 美元、19.5 美元、27 美元，其中銷往菲國之普通水泥價格尤高於其他地區，甚且比美國之特殊水泥售價還高，但台泥卻逕自 90 年 7 月起不再銷售水泥至菲國，且與 Cemex 互換水泥儲槽使用，核其所為自屬明確。泰國、印尼之水泥業者，亦均係遵守菲律賓協議，不再報價及出售，少數允予銷售者，則係調高國內水泥報價；另中國少數能出口水泥者（不含外資如韓商大宇水泥等）如海螺，亦遭要求不得銷售水泥至國內，導致國內水泥價格不

斷上揚，甚至發生國內低價外銷水泥（含中國海螺）後同時再由進口業者高價向海螺購買水泥之情形，此有水泥進口業者濤元、國興及和聖桐等證詞可稽。

（三）90年9月間，國內水泥業者利用原屬東帝士之建台（含關係企業通發進）發生財務危機時，由代表渠等之士新（原亦屬建台關係企業）與建台及通發進簽立之推廣銷售契約書，名義上係由建台幫助士新推廣水泥（每月銷售68萬噸，每噸200元推廣服務費），藉以取得2億7000萬元之費用，實則促使建台退出國內水泥市場，避免建台實際營運影響國內水泥市場：

1、按被處分人於聽證時主張：「國內9家水泥生產業者並未透過士新給付2億7000餘萬元予建台、通發進」、「建台、通發進係因本身財務狀況不佳，加上受到亞洲金融風暴之波及，相繼發生財務危機，遭銀行團接管，並處分資產及遣散員工，進而停止營運，與簽訂推廣銷售契約全然無關」云云，經查建台之○○○○○○○○證稱：「其接受建台水泥公司委任與士新水泥公司簽訂推廣銷售契約時，對方之委任律師係理慈法律事務所之某年輕女律師（就本會瞭解係○○○），簽約地點在嘉新水泥公司，簽約內容主要係因建台水泥公司因經營困難，有關廠之計畫，並將幫士新推廣水泥，由士新補償建台超過一億元」，按理士新既係支付推廣銷售費用，何以○○○○○卻提及是作為補償建台關廠之用途？另據建台及其員工到會之證詞，建台與通發進突然關廠後，即資遣所有業務人員並未留下任何業務人員，如何幫士新推廣？亦未見士新提出異議，卻按月支付推廣銷售費用。

2、建台水泥關廠前之○○○○92.05.19證稱「本人於90年9月28日突然接獲建台水泥公司要求本人離職自9月30日起生效，有關建台水泥突然關廠及歇廠之原因，係由建台水泥公司當時之負責人○○○所作決定。」、「在本人即將離開建台水泥公司之前1、2個月，當時大約90年8、9月間，工商時報有刊登建台水泥幫士新儲運推廣水泥之報導，當時，我覺得很奇怪，因為士新之客戶基礎都已建立，而且建台根本沒有能力去輔導士新，而且也沒有能力去幫別家公司介紹客戶或推廣水泥」、「由於建台水泥常不願與其他水泥公司合作，而且是市場價格之破壞者，所

以常遭其他公司排擠，這也是其他水泥公司補貼建台水泥後，建台突然歇廠之原因」、「在 90 年 9 月 28 日之前，建台○○○○○○還要我衝刺業績，我於 9 月 30 日離開建台水泥之前，依據過去長久以來之慣例，都會把未來 3 個月之待提量資料留在公司，當時，建台○○○還曾表示這些尚未交貨之水泥待提量，會由水泥公會之其他成員吃下，當時○○○○還要我放心，不必擔心這些待提量的問題，水泥公會會處理」之證詞，足見，建台之關廠事出突然，且無力幫士新推廣水泥。

3、查通發進及建台 93.9.7 證稱「據我瞭解本公司前○○○○○○、○○○○與水泥業者簽立 2 億 7000 多萬元之協議是導致本公司目前無法復出水泥業之原因」、「本公司於 90 年 10 月關廠以後，至於其他水泥業者原本同意要替本公司解決本公司關廠以後之待提量問題，因事後士新及華東均不願幫本公司解決，故目前本公司與石安預拌場針對石安向本公司所提 10 萬噸水泥待提量（目前有 4 萬 9000 多噸數量之糾紛）合約糾紛事宜，尚在訴訟中，不過情況對本公司不利」，復據石安預拌場證稱，建台無法依約以每噸 1260 元之單價銷售水泥待提量予石安預拌場，使石安被迫需以高價重新購買水泥。經查建台係與士新簽立 2 年期之推廣銷售合約，雙方並聘有律師見證，惟建台證稱，關廠後其廠房設備以及通發進之水泥儲槽都處於閒置狀態，且建台於 90 年 9 月關廠時，裁員及辦理退休約 110 位左右，只有回聘 6 位員工負責看顧廠房設備，並未留有任何業務銷售人員，亦無任何推廣計劃，建台水泥廠之關廠事出突然，建台表面上與士新簽立之推廣契約書，實際上建台根本無能力輔導士新，且由士新連建台之待提水泥量都不願供應觀之，建台與士新所簽立之前開協議係屬「合意」之事證。

4、再據建台證稱，建台於 90 年 9、10 月至 91 年底之關廠期間，即已分別把駱駝山之石灰石囤石出售給○先生（帳上數量近 90 萬噸，再由○先生轉售與東南水泥），足見，士新鑒於建台財務危機，為避免建台銷售低價水泥影響國內整合後業已穩定之水泥市場，才付出 2 億 7000 多萬元之高價（按月給付，為期 2 年），換取建台關廠並形同退出國內水泥市場，而建台因發生財務危機，故自 90 年 10 月突然關廠後，即迫不及

待地將其賴以生存之水泥囤石轉售予東南，直到 92 年 10 月合約期滿後，建台欲以轉銷水泥身分復出水泥市場，但因已欠缺水泥儲槽及資金，目前恐無法取得進口或轉銷水泥。

- (四) 南部所有袋裝水泥供應業者邀集所屬經銷商客戶聚會，就聯合調漲袋裝水泥價格為合意—92 年 4 月 7 日晚上 6 時台泥高雄營業所○○○○○及華東○○○○○於高雄市○○○○○蟬之屋海產店澎湖廳召集各水泥業者及所屬經銷商出席聚會，會中要求各經銷商將每袋袋裝水泥售價調高至 130 元以上，以保障合理利潤，當時出席之水泥業者計有台泥之○○○及○○○，亞泥之○○○及○○○，華東之○○○及○○○，士新之○○○及○○○，力霸之○○○及○○○，國興之○○○等水泥公司人員，其中台泥通知高豐○○○及鹽埔楠峰建材行前往，亞泥通知克東○○○前往，華東○○○通知洛可及雙合成之○○○前往，士新通知樟南○○○○○前往，力霸之○○○（已調往桃園所）、○○○通知連豐之○○○及○○○○○前往，國興通知頌新○○○前往。此有本會取得台泥○○○、○○○、華東○○○、亞泥○○○、士新○○○、國興○○○、力霸○○○等 7 人當晚會後以信用卡分攤餐費之刷卡紀錄可稽。經查高雄地區之水泥供應業者計有台泥、亞泥、士新、國興、力霸、華東（代表東南、環球、欣欣）、幸福等 10 家業者（不含未營運之嘉環東及台宇），因幸福當時未從事袋裝水泥包裝，未受邀前往，而華東係由嘉新、環球、東南、欣欣等 4 家業者組成，故實際上 92 年 4 月 7 日華東○○○及台泥○○○所召集之聚會，已涵蓋當時在南部地區有供應袋裝水泥之所有水泥供應業者，據華東○○○證稱「由於營造業者會有拐騙經銷商水泥之現象，且水泥銷售容易有跳票倒債風險，加上 92 年過年後，高雄地區袋裝水泥經銷競爭激烈，利潤微薄，因此，我們幾家水泥公司有召集所屬之經銷商商議如何渡過難關，本人確實有通知經銷商洛可及雙合成等經銷商前往，主要係介紹經銷商間彼此認識，互通訊息，避免殺價，沒有利潤」，而從與會之水泥經銷業者證詞可知，當時袋裝水泥之經銷售價每包約 107.5 元上下，水泥業者要求經銷商調高售價至每包 130 元，已有限制競爭以保障經銷利潤之意圖，且便於未來進一步之漲價，故當時南部所有水泥業者之聚會係屬本案



聯合行為合意之一。

(五) 國內水泥生產供應業者以士新為控股公司，除以 2 億 7000 萬元代價補貼建台及通發進退出國內水泥市場外，更進一步購併台宇高雄港之水泥儲槽及騰輝大寮研磨廠，使其停止運作，以避免南部地區之水泥供應數量過多，影響國內水泥市場之競爭；換言之，無論台宇、建台、通發進與士新所簽立「讓渡水泥儲槽經營權」或「推廣銷售契約」即便係事業基於經營之考量，其運作方式仍俱屬形同退出市場之合意行為：

- 1、據台宇表示「本公司因財務考量（本公司自有資金僅約 20% 至 22%）、水泥進口成本過高（欠缺水泥專用船、進口水泥成本過高）、及過度依賴中國大陸山東大宇水泥之比重風險（大宇年產能約 270 至 280 萬噸），導致本公司必須將高雄港水泥儲槽之使用權讓售，本公司對外放出風聲，因此才有士新之○○及○○找上本公司洽購本公司高雄港水泥儲槽租賃權情事，本公司並不清楚士新洽購本公司高雄港水泥儲槽之用途」，惟查士新係由國內幾乎所有水泥生產供應業者集團組成，在南部高雄港、安平港已設置 9 個水泥儲槽及並在 3 家水泥廠供應水泥之情況下，水泥儲槽確已供過於求，此由士新證稱「至於本公司承租台宇 45 號碼頭，水泥股東業者是否另有其他用途，本人並不清楚」、「本公司之設備（如水泥儲槽等）利用率確實偏低，經營情況確實不佳，且與當初預估不同，但本公司仍會投資台宇高雄港水泥儲槽主要是考量高雄港水泥儲槽具有稀少性，著眼於未來水泥通路及市場需求」，足見，士新購入台宇高雄港之水泥儲槽，已非單純之投資行為，係屬水泥業者間合意使台宇高雄港水泥儲槽退出市場之聯合行為。
- 2、另關於士新標購騰輝之水泥及爐石粉研磨加工廠房部分，士新辯稱「會標購騰輝大寮廠，係因爐石粉與水泥間具有替代性，依本公司高層評估未來有可能從日本、韓國、中國大陸等國外地區進口，發展空間很大，至於本公司參與法院標售騰輝大寮廠以高於底標之 2 億 6328 萬元得標，主要係考量中鋼有分配水淬爐石原料予騰輝，該配額非常搶手，且當時騰輝正常營運當中，可節省本公司建廠期限，並朝向多角化經營（騰輝自行拆走研磨廠之大馬達係因要求本公司另外給付 5000 萬元不遂後

所致，目前法院無法辦理點交，本公司與騰輝間尚在進行訴訟中)。在 92 年 9 月，本公司已向法院標得騰輝大寮廠，因為本公司營業項目辦理增加爐石粉業務，在 93 年 9 月才取得中鋼之爐石配額—並已進貨 3 批，數量共 1 萬 3000 噸，按每季配額約為 2 萬 8000 噸，因騰輝廠無法正常運作，本公司已將此配額之單價每噸 160 元外加 30 元賣給東南水泥公司」，惟從士新係由國內水泥業者主導成立及運作，士新之母公司嘉環東已停止其高雄港水泥儲槽之運作後，士新與建台、通發進簽訂形同關廠退出市場之推廣水泥合約書，再購併台宇高雄港水泥儲槽，以及在士新之其中 5 家股東業者台泥、亞泥、嘉新、環球、東南均已有投資中聯爐石之情況下，士新再高價標購騰輝大寮廠一事，從整體來看，無論其是善意從事爐石粉及水泥研磨或惡意使騰輝關廠，均屬本案聯合行為之一環。

#### 四、本案聯合行為之實施內容：

按本案聯合行為之重心及步驟，係先從控制供給、管制總量，而後進一步分配及調節各家業者數量，再以限量發貨之方式，以達成共同調漲水泥價格之目的—國內水泥業者透過反傾銷限制國外水泥進口後，為控制國內水泥數量，以轉銷國產水泥替代進口水泥，除協議嘉新、建台退出生產供應市場，另協議水泥儲槽業者退出經營（如嘉環東高雄港水泥儲槽、台宇高雄港水泥儲槽、東宇台中港水泥儲槽、通發進水泥儲槽）、或限量進口（如國興）或限量銷售（環中、士新、亞泥、幸福、力霸、台宇），再由中聯爐石阻絕水泥之替代品水淬爐石進口，以及形成國內 8 家水泥生產供應業者之水泥內銷比例趨向穩固（91 年及 92 年台泥、亞泥內銷水泥數量占國產水泥比例約 7 成、北部幸福、力霸、信大 3 廠約 1 成 8、南部環球、東南、欣欣 3 廠約 1 成 2），由嘉新集團控制之嘉國、華東等公司掌握通路、調節水泥，再以限量發貨造成水泥供料短缺後，要求提高售價、造成漲價之目的，惟經查國內水泥生產供應業者內銷產能設備利用率僅達 6 成，且有正常庫存資料並造報公會，應無缺料之虞，相關情形如次：

- (一) 國內水泥事業採退出廠房及水泥儲槽經營之控制供給、阻絕水泥進口之總量管制、轉銷調料、控制通路、及限量供貨等限制競爭之實施內容：

- 1、嘉新及建台退出水泥廠經營、嘉環東及台宇退出高雄港水泥儲槽經營、東宇退出台中港水泥儲槽、通發進水泥儲槽歇業俱皆水泥業者合意之結果，旨在避免國內水泥供過於求之情況產生：此由台泥、信大、嘉新、環球、東南、欣欣等 6 家水泥生產供應業者以關係企業或董事或法人名義合資嘉環東，再由另 3 家水泥生產供應業者亞泥、幸福、力霸以關係企業名義與嘉環東所代表之 6 家業者合資取得士新經營權後，反不讓嘉環東水泥儲槽營運，卻利用士新與建台、通發進、台宇等 3 家公司分別簽訂導致此 3 業者退出市場之契約；另如前所述，台泥為遵守國際卡特爾協議以萬青名義與 Cemex 互相交換在對方地盤所設置之水泥儲槽使用，導致東宇退出國內水泥銷售市場；至於嘉新之水泥窯於 90 年 4 月停產及於 91 年 4 月關廠停銷之原因，據華東○○○○供稱：「嘉環東與華東之負責人由嘉新水泥公司之老闆代表，這是因為嘉新水泥在南部地區已無生產及銷售水泥之緣故」證詞，足論早在 89 年 6 月華東重啟運作之初，嘉新、環東、東南、欣欣等 4 家業者應即以嘉新水泥關廠及不在南部銷售水泥，而由嘉新○○○○被推舉擔任華東及嘉環東等 2 家公司之○○○○，此依嘉新人員主導華東之運作可見一斑；換言之，無論嘉新及建台退出水泥廠經營，或嘉環東、通發進、東宇、及台宇退出水泥儲槽經營，俱皆水泥業者合意之結果，旨在避免國內水泥供過於求之情況產生，並達成水泥數量總量管制之目的，是為水泥業者合意所為「限制水泥供給競爭」之聯合行為類型。
- 2、國內水泥生產供應業者利用反傾銷控訴作為手段，與菲國水泥業者所代表之國際水泥集團先於 90 年 7 月初達成暫時性之穩定市場共識，再於 91 年底達成所謂之菲律賓協議，迫使菲、韓兩國水泥不能進口，並威脅日本水泥不得進口，少數出口至台灣者，亦須調高水泥單價，由於國內水泥生產供應業者已與國際水泥集團進行合作，國內包含 8 家水泥儲槽業者再以轉銷國產水泥方式替代進口水泥，導致國內進口水泥數量減少，價格不斷上揚，甚至發生買不到進口水泥之窘境，而有利於國內水泥業者控制水泥之產出數量。
- 3、嘉新水泥廠自 90 年 4 月起停窯後，其水泥竟以來自同為銷售上之競爭

對手台泥及亞泥為主，且仍能維持以往嘉新水泥集團每年約 150 萬噸（不含華東）以上之水泥銷售量，並以華東、嘉國、嘉環東等公司名義調控國內北、中、南等 3 地水泥市場通路，所供應國內水泥數量每年超過 300 萬噸，不僅高於台泥、亞泥之內銷水泥數量（扣除自用及轉銷），亦左右環球、東南、欣欣等 3 家水泥公司之生存命脈，足見嘉新集團之掌握國內水泥通路並調節各家業者之水泥供應數量，係國內各水泥生產供應業者整合之結果：

- (1) 按 90 年初國內西部 4 港已有 16 座水泥儲槽輸入水泥營運，除台宇、東宇及國興等 4 座為進口水泥外，其餘 12 座水泥儲槽俱為國內水泥生產供應業者所掌握，扣除台泥及亞泥各擁有 3 座外，尚有環中（台中港）、力華（高雄港）、幸福（台中港）、士新（高雄港）、嘉新（基隆港）、嘉國（台中港）等 6 座，以及 91 年初及 92 年均於高雄港陸續完成之幸福、台宇、嘉環東等 3 座水泥儲槽。按嘉新水泥集團在 88 年、89 年之水泥銷售數量可分別達 120 萬噸、147 萬噸，90 年 4 月停窯後，除與其他水泥生產供應業者聯合投資並控制嘉環東及士新等 2 家公司完成整合外，其尚控制嘉新、嘉國及嘉環東等 3 家公司分別位於北、中、南之 3 座水泥儲槽營運。其雖與台泥、亞泥均在國內北、中、南各區域水泥銷售市場具有水平競爭關係，惟其水泥之主要來源卻為競爭對手台泥及亞泥之水泥，且於 90 年 4 月停產後，90 年與 91 年仍能維持以往嘉新水泥集團每年約 150 萬噸以上之水泥銷售量。
- (2) 進一步對照嘉新水泥集團之水泥發貨對象，發現主要以由嘉新及嘉國發貨為主，而由其主導之華東出貨者只占少數，並聽任嘉環東之水泥儲槽停止運作，按華東與嘉環東原為南部 4 家水泥廠面臨西部礦區屆期後為因應市場通路所建立，詎竟成為各水泥生產供應業者控制市場通路之工具，並由水泥廠停窯之嘉新所掌控，且嘉新在基隆港幫嘉義欣欣水泥廠代工包裝水泥，並以其部分水泥儲槽租予台泥，嘉國在台中港幫宜蘭信大水泥代工包裝水泥，嘉新復以調料方式，委請台泥、亞泥、環球或東南等「友廠」出貨，顯見其係居於

數量調節之角色；嘉新水泥廠停窯後之囤石亦讓售於環球廠，足見，嘉新與同業間之關係密切，嘉新集團主導由環球、欣欣、東南與其共 4 家業者自 89 年 6 月起重啟華東通路之運作，並分別以華東、嘉國等調控國內北、中、南等 3 地水泥市場通路，所供應國內水泥數量均高於台泥、亞泥內銷（扣除自用及轉銷）水泥數量，而其水泥竟以來自台泥及亞泥為主，享受國內最大之轉銷水泥利益，應係國內各生產水泥業者整合之結果，此亦由嘉新、環球、東南等 3 家業者皆有共同投資嘉環東、華東、士新、中聯爐石等 4 家水泥同業，然嘉新集團負責人同時擔任華東與嘉環東之負責人，嘉新、環球、東南不直接銷售水泥予所屬關係企業預拌場，反由華東銷售並供應水泥，以及華東代表嘉新、環球、東南等 3 家水泥業者對中聯爐石提供水泥報價並配合聯合漲價，華東高屏所○○○○○召集南部水泥業者（含士新、國興、台泥、亞泥）集會並要求聯合漲價等情，等於嘉新集團不僅主導環球、東南、欣欣等 3 家業者之水泥銷售，亦控制華東、士新等通路之運作，非水泥生產供應業者間之合意不能完成可見一斑。

4、華東不僅只是經銷嘉新、環球、東南、欣欣等 4 家業者水泥來源之供應業者，且亦居於國內中南部水泥銷售數量之調節性地位：

（1）查華東係由嘉新、環球、東南、欣欣等 4 家業者合資設立而成，原係此 4 家股東之經銷商，純粹只銷售該 4 家公司之水泥（90 至 92 年之水泥銷售數量分別為約 170 萬噸、180 萬噸、160 萬噸），此 4 家股東業者賣予華東之水泥單價均相同，華東各營業所轉銷此四家業者之水泥售價亦均相同，其中東南、環球、欣欣 3 家業者所生產之水泥中，超過 85% 以上數量俱由華東銷售，僅嘉新集團只有一成之水泥透過華東來銷售，華東所設置之 4 家營業所中，高屏營業所占華東銷售量之 47%，主要銷售東南之水泥；台南所占華東銷售量之 23%，主要銷售環球；嘉義所占華東銷售量之 17%，主要銷售欣欣水泥；台中所占 13%，主要銷售欣欣及嘉新水泥；按理而言，華東既由此 4 家股東業者組成，並成為此 4 家水泥公司之通路商，此

4家業者即應將多數水泥交予華東銷售，惟從華東並未在國內北部設置營業所，而嘉新集團之9成水泥銷售量自行從基隆港及台中港銷售，嘉國台中港水泥儲槽所發貨之水泥中透過華東銷售之比例甚低，竟能主導華東之運作，另由華東代表嘉新、環球及東南等水泥業者對中聯爐時所需水泥為報價，但嘉新卻不供料，而由中聯爐石其他水泥股東業者出貨，顯見嘉新已全面退出南部市場；按嘉新既已退出南部市場卻仍可控制華東此一通路之情形觀之，足見，嘉新集團在南部關廠、未銷售水泥，以換取主導華東之運作，及華東不在北部設置銷售據點，應係此4家同業合意之結果。

- (2) 同樣地，環中、嘉新、嘉國、欣欣等之水泥亦有來自台泥或亞泥之情形，但環球之關係企業環中在台中所銷售之環球牌水泥，與嘉國所銷售之五洲牌水泥亦均未透過華東銷售，只有欣欣與嘉新之水泥有轉銷予華東，華東無從選擇以較低成本透過環中及嘉國之水泥儲槽直接向台泥或亞泥轉銷水泥，以求取更大之轉銷水泥利益，亦是此4家業者合意之結果；換言之，華東之成立等於增加垂直通路，原本可由台泥或亞泥直接銷售水泥予客戶，竟增加為台泥或亞泥轉銷水泥予嘉新或欣欣，再由嘉新或欣欣銷售水泥予華東，華東方銷售水泥予經銷商或客戶之情形，形成增加2個垂直銷售階層，導致銷售成本之必然增加，華東乃扮演維持此4家股東業者之售價一致及數量調配之角色。此由華東○○○亦證稱「本公司台中區營業所之客戶主要集中於原由騰輝及台宇等進口業者所踞之南投縣及南彰化地區（嘉雲地區由本公司嘉義所銷售），台中地區及北彰化地區客戶因距離台中港水泥儲槽較近已由原經營多年之同業台泥、亞泥、嘉國等繼續供應，因此本所之客戶幾乎沒有」、「本公司之總公司會規劃要求及統計這4家水泥公司之銷售數量，如其中某家之上個月數量滑落，總公司會要求本所多發貨，因此，在此種情況下，本營業所才會發生當客戶要求供應甲水泥廠牌時，本所推薦客戶使用乙廠牌之情形」，可證華東有就各股東水泥業者之銷售數量為調配，當華東所經銷之水泥數量未達各股東業者之目標時，再由各股東業者

自行銷售水泥。

5、轉銷水泥有限縮並調節國內外水泥供應數量、對業者之水泥成本造成一致化及價格上揚之雙重限制市場競爭效果，國內水泥生產供應業者自90年4月起陸續整合所屬之水泥儲槽，以低進價轉銷國內台泥及亞泥所生產之水泥，除使各轉銷業者保有銷售利益，並可避免國內水泥供過於求，影響市場競爭，以下就轉銷水泥替代進口水泥之效果說明如次：

- (1) 按水泥儲槽業者之水泥除來自自產或轉銷外，即為進口水泥，進口水泥、轉銷水泥與國內自產內銷水泥均具有高度替代性，且轉銷水泥之數量亦併計於內銷水泥數量內；經查國內89至92年之4年期間，進口水泥數量由89年之335萬噸逐年下滑，90年間為213萬噸，91年為165萬噸，92年為113萬噸，至於轉銷台泥與亞泥之水泥數量，則由89年之162萬噸，逐漸增加，90年為270萬噸，91年299萬噸，92年為226萬噸，而進口與轉銷水泥兩者合計89年為497萬噸（加計進口熟料為529萬噸），90年為483萬噸（加計進口熟料為502萬噸），91年為464萬噸（加計進口熟料為502萬噸），92年為339萬噸（加計進口熟料為396萬噸），足見，進口水泥數量逐漸減少，但轉銷水泥數量卻增加，進口水泥逐年減少之數量已完全被轉銷水泥所替代。
- (2) 查熟料係水泥半成品，於研磨時需添加石膏方成水泥，除非一貫作業或研磨廠設於水泥儲槽附近，否則因需額外耗費運輸成本，因此競爭力相對於水泥廠所產水泥有所不足，經查國內92年度水泥消費量比91年度衰退約近15%（由1820萬噸降為1559萬噸，減少261萬噸），其中國內進口與轉銷水泥合計數量比91年度衰退超過2成（由464萬噸降為369萬噸，銳減125萬噸），但國內自產內銷水泥（已扣除轉銷）衰退率僅1成（由1315萬噸降為1163萬噸，減少152萬噸），另從成本較高之熟料進口數量逐年遞增情況顯示，在國內外水泥市場皆飽受壟斷之情形下，進口業者尋求以熟料研磨成水泥來銷售之方式，仍有利可圖，亦足證，轉銷水泥替代進口水泥後，已進一步作為國內水泥市場優先調節之工具，因此一旦國內市場萎縮時，為避免損及國內水泥業者之生產利益，進口水泥即成為最優先減量之工具，其次為

轉銷水泥。

- 6、國興係本案聯合行為之參與者亦係受害者，其證稱水泥業者有限量供應情事：按國興係國產實業之關係企業，國產每年約需 100 萬噸水泥，然國興被限定僅能取得每年約 25 萬噸之進口數量，至國產能獲取較便宜的水泥數量亦相對有限；據參與本案聯合行為之某進口水泥業者 93.7.12 證稱「國興之進口數量多寡，於 91 年之進口水泥數量為 40 萬噸，92 年只有 25 萬噸（實際為 26 萬噸）之配額，並非由國興所能自行進口及決定，係由國興之日本股東（太平洋水泥公司持有本公司 4 成股份）與台泥（代表國內水泥界）商議敲定的，不過，在 91 年間，日本太平洋僅給予本公司 25 萬噸水泥，剩下 15 萬噸水泥由印尼及泰國進口」，足見，水泥業者控制供給、限量發貨，確有其事。
- 7、中聯爐石所需之水泥遭限量供應，亦是各水泥業者合意之結果：由於台泥、亞泥、嘉新、環球、東南等 5 家水泥業者持有中聯爐石之股份超越中鋼，加上國內水泥業者壟斷之結果，導致中聯爐石之水泥來源有被限量及價格過高之不合理情形：
  - （1）據華東○○○ 93.6.2 證稱「雖然台泥、亞泥、嘉新、東南、環球依照投資中聯爐石之比例分配數量，但自嘉新退出南部市場後，嘉新之數量再分配給其他 4 家，不過原則上，如果有部分業者之出貨業績較差，這幾家業者會再協調讓該月出貨業績較差之業者多出貨，上述情係針對中聯爐石免稅普通水泥部分，如果針對應稅普通水泥部分，則由這 5 家公司加上幸福、國興等 7 家公司報價低者供貨，本公司仍代表嘉新、環球、東南等 3 家前去報價」。
  - （2）對照某進口水泥業者之證詞「據我所知，中聯爐石之大股東除中鋼集團外，就是台泥、亞泥、嘉新、東南、環球等 5 家水泥業者，不過中聯爐石由於以爐石粉添加水泥生產高爐水泥，因成本相對較低，對水泥價格造成競爭影響，因此，水泥業者為抵制中聯爐石之生產高爐水泥，才於 93 年第 1 季抵制不出貨，為此，本公司才能以每噸 2,200 元高價賣給中聯爐石，不過，由於中聯爐石受制於水泥業者，因此，其所需水泥都以來自台泥、亞泥及嘉新、環球、東南及幸福等公司水泥



為主，只有數量不足時，才會向本公司購買」。

(3) 幸福○○○ 93.7.13 證稱「以 93 年第 2 季而言，中聯爐石原本欲向本公司訂購 5,000 噸水泥，經本所評估後，本所可再售出之數量只有 2,000 噸，因為中聯爐石並非本公司穩定之客戶及固定之客戶，所以本公司依照牌價每噸 2,200 元供應予中聯爐石，但本公司要求中聯爐石必須於本年 5 月 15 日（即 2 個月內）提領水泥數量 2,000 噸完畢，否則中聯爐石付清提單數量」。

(4) 中聯爐石 92.5.19 證稱「本公司之水泥業者股東計有台泥、亞泥、嘉新、東南、環球等 5 家，在股東合資協議書內載明，這些水泥公司必須提供優惠水泥價格予本公司，不過，這些水泥公司並沒有以優惠價格供應本公司，導致本公司必須分散提貨來源，而向國興、幸福等公司購買水泥，但是國興及幸福等水泥業者所能供應之水泥數量也是有限，所以，只能做為補充性質。由於各水泥公司均會有限量供應之情形，而且往往出現在過年前，各水泥公司會有停窯、定期維修、庫存不足等理由限量供應予本公司，適逢供需失調時甚至有提高單價之情形。」、「本公司為了購買廉價水泥，曾向華東及頌新等經銷商詢價，但是華東（係由本公司水泥股東業者投資組成）及頌新等公司以配額有限為由，只願少量供應予本公司，基於此，本公司瞭解各水泥公司均有限量供應，加上各水泥公司均認定本公司屬股東業者之水泥供應客戶，而未向本公司爭取提貨，所以本公司未向士新及力霸購買水泥」，足見，水泥業者對中聯爐石限量發貨再聯合漲價一事確屬實，有中聯爐石所提供各水泥業者價格一致之紀錄可稽，以避免中聯爐石挾其水泥成本優勢從事特殊水泥之低價競爭。

8、環中於其 91 年 11 月第 5 屆第 6 次董事會議記錄顯示水泥同業對市場穩定已有共識，因此環中 92 年度轉銷水泥數量低於其對港務局保證之最低水泥運量 30 萬噸，致遭港務局罰鍰近百萬元應係遵守同業共識所致。對照本會另查出國內水泥 92 年度之消費量比 91 年度下滑，大部分水泥儲槽業者之進貨數量不僅有同步下滑之情形，甚至發生環中、國興、士新、幸福、亞泥等 5 家業者 92 年度之水泥儲槽輸入數量皆維持 26 萬噸上下

之現象，亦顯其事態。

- 9、國內幾乎所有獨立預拌場不論花蓮、宜蘭、台北、桃園、台中、彰化、雲林、台南、高雄、屏東等地諸多預拌場均證稱水泥業有限量發貨之情形，甚至發生離水泥發貨地較遠，提貨較便宜，但加上運費後之售價卻一致情形，有各預拌混凝土業者之陳述紀錄及所附價格資料附卷可稽。
- 10、本會依據水泥公會所統計現存之國內8家水泥生產供應業者報予公會之內銷水泥統計數量資料顯示，91年及92年度之國產內銷水泥數量比例關係，其中台泥及亞泥內銷比率約占7成，幸福、信大及力霸約占1成8，環球、東南及欣欣約占1成2，惟本會查出幸福、信大因運距較遠，成本較高，為求以較大銷售數量取得與其他同業相當之利益，其實際發貨數量比報予公會之數量還多，從該等不以實際數量提報，卻將所報之數量刻意呈現與前述比例相近且穩定之結果，此與業者間有從事數量之分配具相當之關聯性；另外，力霸、幸福在南部均設有水泥儲槽，縱運費成本較高，但在未達標準產能且出貨仍有利可圖之情況下，卻自我限縮發貨數量，足見，各水泥業者間一方面維持穩定之出貨比例，並有限量發貨一事應屬實。

(二) 水泥業者以限量發貨為手段，不斷聯合漲價之實施過程：

- 1、經本會調查所得，水泥在92年底燃料海運費未上揚前之銷售成本每噸應在1,300元—1,500元間或以下，目前(93年初以後)合理之成本亦僅1,350元—1,550元間：國內業者之水泥生產成本以亞泥最低，亞泥在89年至92年4年間之每噸水泥銷售成本(含管銷、貨物稅、運費)均維持在1,300元以下，銷售成本最高者為幸福，平均每噸成本在1,750元以上，亞泥與幸福兩者間之成本差距在450元以上，甚至同為北部廠之信大與幸福，兩者成本差距高達每噸300元以上，足見信大與亞泥之水泥銷售價格應較具市場競爭力，長期而言幸福等成本較高之生產同業因不具價格競爭力卻仍繼續營運，似未合市場機制；另檢視國內前2大水泥生產供應業者台泥與亞泥在89至92年間內銷水泥之成本結構加以進行比較分析，亞泥之生產成本(含變動成本與固定成本)每噸只700元左右，比台泥每噸低150元以上，甚至比89年度和平水泥廠未運轉前每

噸 1,000 元之成本還便宜 300 元左右，在 92 年底之前，國內水泥生產成本變動不大，均呈現穩定狀態，亞泥加計貨物稅（每噸 320 元）、運雜費等管銷費用後之內銷成本每噸均約維持在每噸 1,300 元以下，直至 93 年度起之內銷成本因煤炭燃料海運等費用上揚因素，始略增至每噸 1,350 元左右，至於台泥之內銷水泥成本（含水泥管銷、運雜費、貨物稅及生產成本），因受和平廠規模量產及成本減低效應，有顯著性下降，由 88 年每噸 1,750 元成本下滑至 92 年度之 1,550 元左右，直到 93 年度始略增至每噸 1,585 元，換言之，在 92 年底國際海運煤炭燃料價格未上揚前，亞泥之內銷水泥成本每噸約穩定維持在 1,300 元左右，貼近 90 年中前之國內水泥貿易價格，而台泥則減至 1,550 元，兩者成本差距為 250 元，至 93 年度仍尚持續縮減中（亞泥成本為 1,344 元、台泥為 1,583 元），亞泥尚持續保有成本優勢，而台泥則倚恃品牌及產能增加優勢，綜合而言，93 年國內水泥業之銷售成本差異且競爭性之幅度每噸約在 1,350 元—1,580 元間，惟從國內水泥市場供過於求及水泥並無多大成本推動因素下，水泥業者可以針對「外銷」、「轉銷」、「自用或關係企業用」、「內銷」（通常指固定客戶）、「牌價」（通常指非固定客戶）等 5 種不同銷售對象作出顯著性之價格差異，在以轉銷國產水泥代替進口水泥後，再逐步調高轉銷水泥價格之過程觀之，國內水泥業者對國內水泥價格之調漲，在整體市場之狀況不僅具有完全主導力，亦有控制之效果。

2、在 91 年底國際水泥卡特爾未完成整合前，國內之轉銷價及內銷價持續呈上揚狀態，獨外銷價處於下滑狀態，足見，國際水泥市場較國內市場更為競爭，且國內水泥聯合行為之合意時點在 90 年 3 月至 5 月間比國際水泥卡特爾完成整合日期約於 91 年底早約一年以上之期間，惟自 92 年起國際水泥卡特爾行為完成後，國際水泥價格上揚，導致國內進口水泥及外銷水泥價格均呈上揚之雙重效果：

（1）按國內水泥業者參與國際水泥卡特爾係分為二不同時點，在 90 年間國內水泥生產供應業者係利用反傾銷控訴作為手段，分別與菲國水泥業者（90 年 7 月初達成暫時性之穩定市場共識）、及日本水泥業者達成僅限於所謂互不銷售水泥至對方地盤之數量減少協議，並未擴及國際水

泥價格，在區域範圍上，亦未擴及於東南亞諸國，因此，才出現國內水泥發生聯合壟斷漲價，但國際水泥價格不漲反跌（國內水泥儲槽業者仍可從較遠之泰國、印尼進口水泥），此由台泥 89 年至 93 年之外銷水泥價格紀錄可見一斑；由於日、菲與國內水泥業者均遵守此一互不銷售水泥至對方地盤之君子協定，因此在 91 年底達成所謂之菲律賓協議，除擴及於國際水泥集團業者所蟠踞之東南亞諸國外，尚及於國際水泥價格之上揚，因此，國內水泥集團外之進口業者，均無法從日本進口水泥，泰國、印尼之水泥業者，均係遵守菲律賓協議，不再報價及出售，少數允予銷售者，則係調高國內水泥報價（如泰國亞洲水泥），另中國少數能出口水泥者（不含外商投資者如大字）如海螺，亦遭要求不得銷售水泥至我國；大致而言，國際水泥卡特爾之結果，導致有利國內水泥價格不斷上揚之環境與條件。

（2）按台泥雖主張為調節其產能、庫存，一旦外銷價格達到生產變動成本即行外銷，故而外銷價必然低於內銷價格，惟在 91 年底國內水泥業者尚未完全與國際水泥集團從事卡特爾行為前，台泥外銷水泥價格持續下跌，90 年間議定之 91 年外銷美國、奈及利亞、孟加拉（熟料）之 FOB 單價僅分別為每噸 26 美元、19.5 美元、16.5 美元，形成國際卡特爾後，92 年外銷價則分別上漲為 29.5 美元、22 美元、20.5 美元，93 年更漲為 34 美元、25 美元、24 美元，顯見，國際卡特爾有拉高價格之作用；另台泥預測 94 年外銷美國、奈及利亞、孟加拉之 FOB 單價分別為 38 美元、26 美元、25 美元觀之，益顯出國際卡特爾之穩固及對國際水泥市場之影響，反觀國內水泥價格，在 92 年底前，係處於供過於求，亦未有任何成本變動之情況，卻一再飆漲，此係國際水泥卡特爾形成後，水泥進口銳減，再經國內業者就國內水泥市場整合、聯合漲價所致。

3、國內水泥生產供應業者或因在水泥單價較高之國家並未擁有水泥儲槽，其水泥外銷地區或對象，如非競爭激烈地區或未生產水泥區域，即是低價售予國際水泥集團，賺取微薄代工費用，呈現國內水泥生產供應業者以低價外銷，另一方面，進口業者因無法由國內及不易由國外取得水泥，必須

以高價向國外購買水泥之怪異現象，足見國內水泥市場屬於壟斷情況，此有水泥進口業者濔元、國興、和聖桐及建台等證詞可稽。相關情形如次：

- (1) 91年及92年東亞水泥市場產能明顯供過於求，日、泰、印、菲、馬、韓及我國等7國之水泥產能高達3億噸以上，生產超過2.4億噸以上，但消費量僅2.1億噸，至水泥及熟料出口之數量多於進口數量高達3,500萬噸以上，明顯供過於求，按國內外水泥市場倘均趨向充分競爭，則國內之水泥價格與進口及出口之水泥價格應約略相當，方屬合理。
- (2) 自90年初至93年間國內水泥之生產及進口成本，與外銷價格之變化情形觀之，此期間國內每噸水泥之銷售成本約在1,300元—1,550元，進口到岸成本亦約在1,320元—1,450元左右，國內水泥市場受Cemex以每噸1,100元低價傾銷水泥，至國內轉銷水泥價格曾低至每噸1,250元之虧損價位，其後國內水泥業者整合之結果，逐漸調高至1,670元，及國內水泥牌價由90年初每噸1,450元調高至2,250元觀之，台泥之水泥外銷價由90年以前，FOB每噸20美元以下，92年間調高至22至23美元，93年為23美元至30美元間，換算為新臺幣並加計320元貨物稅及200元運費後，國內水泥之外銷價格（亞泥外銷價比台泥低）不僅遠低於內銷價，甚至亦低於台泥、亞泥轉銷予國內其他水泥供應業者之轉銷水泥價格，足見，國內水泥業者內外銷價格之不合理。
- (3) 據台泥表示，國內外銷水泥價格長期以來一向低於內銷水泥價格，按台泥外銷市場主要以非洲、美國及東南亞為主，90年及91年每年外銷數量約200萬噸至250萬噸間。由台泥國外部直接外銷或透過國際貿易公司（如日商住友商社、三菱商社）外銷。台泥外銷價格除香港以外，皆以FOB價格計算，原則上都是簽訂年度合約（含數量及單價），但合約單價依照國際慣例可依國際行情由雙方協商調整，91年簽訂對非洲FOB價格為19至20美元、92年為23美元，至於美國需求者為二型特殊水泥，品質要求較高，但台泥對美國的FOB價格為26至27美元，92年為美國為30美元，不過對照非洲、美國、歐洲目前當地的市場行情約在80美元以上，但台泥在美西未有水泥儲槽，外銷美國之水

泥單價係賣給 Cemex 及日本太平洋公司觀之，足見歐美日等國高水泥單價只能任由國際水泥集團享有。

- (4) 另亞泥外銷市場主要以新加坡、香港、馬來西亞為主，每年外銷銷售數量約 150 萬噸，其中外銷上述 3 個國家即超過 100 萬噸。亞泥外銷水泥單價遠比內銷單價便宜，甚至有低於「生產成本」之情形，以新加坡為例，當地並無生產水泥，但競爭甚為激烈，亞泥在當地設有水泥儲槽，其外銷至新加坡之水泥 FOB 單價才會出現每噸 600 元以下之情形，另亞泥外銷至東馬來西亞之熟料比新加坡更為便宜，以往甚有低至 FOB 每噸 500 元以下之情形。亞泥 93 年外銷至中國大陸深圳之水泥 FOB 單價每噸在 800 元左右，均低於內銷價格，甚至轉銷價格。
- (5) 再從國內最大水泥進口業者台宇之進口水泥價格由 92 年 8 至 9 月之每噸約 1500 元調高至 93 年 7 月之近 1800 元（南勝、濤元及和聖桐均證稱進口水泥或熟料價格均上揚），相較於另一家進口業者國興在 93 年 4 月間之進口水泥單價並未遭日本太平洋調高（仍維持在每噸約 1500 元以下），仍配合同業調漲售價至每噸 2200 元以上觀之，顯見，大部分之進口水泥成本已有大幅調高之情形，至於遭限量進口之國興，儘管未遭調漲水泥成本，然因同業對調高水泥價格之共識，仍可獲取限制競爭之利潤。

綜上情形，國內水泥生產供應業者長期以低價或代工外銷，而進口業者在無法取得國產水泥、國外因取得不易而必須以高價進口水泥之不合理情況，應係人為合意所致，除形成水泥貿易無謂之運費損失，益突顯國內水泥業者聯合壟斷水泥市場之情況，此有水泥進口業者濤元、國興及和聖桐等證詞可稽。

4、轉銷價介於外銷價與內銷價間，並非正常競爭狀態，係各水泥業者合意之結果：

- (1) 從台泥與亞泥轉銷予其他水泥同業如嘉新、嘉國、士新、環中、幸福、力華、台宇、東宇、國興、欣欣、信大等業者同時期之水泥價格均相當觀之，在 90 年 7 月至 9 月國內水泥生產供應業者與國內外水泥業者進行整合之前，台泥及亞泥尚以低於其內銷成本之虧損價位 1,250 元

轉銷同業，自 90 年 10 月國內水泥市場完全整合後，轉銷價格即由每噸 1,300 元之成本價位逐步調漲，91 年初起為 1,350 元，91 年中起為 1,420 元，91 年底起為 1,470 元，92 年 1 月起為 1,520 元，93 年 2 月起為 1,620 元，93 年 3 月起為 1,670 元，轉銷水泥價位已從 90 年 10 月水泥業者完全整合前之虧損，提高至台泥與亞泥均能從轉銷水泥獲取利益之地步；再查轉銷水泥因涉及同業間之水泥成本、替代及競爭態勢，有淡化品牌區隔及成本趨於一致化之限制競爭效果，以台泥「台中港水泥牌價」與「轉銷予環中」之價差代表「環中之毛利」來看，因兩者水泥均來自台泥，台泥之牌價為市價指標，90 年初為 1,450 元，93 年 1 月已調高 2,250 元，但 90 年初轉銷予環中之水泥成本為 1,200 元，環中享有銷售水泥之毛利為每噸 250 元，93 年 1 月環中轉銷水泥成本仍只維持在 1,520 元，環中享受之毛利提高至每噸 730 元之暴利情形，93 年 3 月環中之轉銷成本始調高至 1,670 元，然仍享有每噸 580 元之超高毛利情形，足見，無論台泥亞泥或其他轉銷水泥之水泥儲槽業者均能從轉銷水泥中獲取利潤。

- (2) 從市場機制之角度觀之，水泥業者針對「外銷」、「轉銷」、「自用或關係企業用」、「內銷」(通常指固定客戶)、「牌價」(通常指非固定客戶)等 5 種不同銷售對象作出顯著性之價格差異，如無正當理由，即屬不合理之差別取價行為，惟另從轉銷水泥與外銷水泥因皆以船運輸，兩者在數量上之交易條件相當，以 F O B 計價之交易條件亦應相當方合理，然在 90 年至 93 年期間，國內水泥生產供應業者長期「外銷價」低於「轉銷價」之情形觀之，顯見，台泥與亞泥之轉銷水泥價格對國內轉銷水泥業者而言並不盡合理，而國內轉銷水泥業者竟能以其不盡合理之轉銷水泥成本獲取銷售利潤，益突顯國內水泥市場壟斷之嚴重性。

- 5、國內水泥業者限量發貨變相聯合漲價之過程—國內水泥業者除少數幾家進口業者因欠缺水泥儲槽甚難整合外，自 90 年 10 月起完成整合後，即以限量發貨為手段，不斷漲價，且因其對 3 種客戶(遠距客戶、關係企業客戶、長期所屬客戶)之售價維持優惠而形成價格之不一致，惟查國

內幾乎所有獨立預拌場（不含親近水泥業者之預拌場）不論花蓮、宜蘭、台北、桃園、台中、彰化、雲林、台南、高雄、屏東等地諸多預拌場均證稱水泥業有限量發貨之情形，甚至發生離水泥發貨地較遠，提貨較便宜，但加上運費後之售價卻一致情形，經本會調查所得，歷次之水泥漲價屬聯合行為之一環，如：

- (1) 90年7月國內水泥業者與菲律賓水泥業者達成暫時性市場共識後，國內南部水泥價格才由每噸1300元聯合調漲至1550元以上（詳前述之環球董事會議記錄），另國內中北部水泥市場，在台字90年8月轉銷台泥或亞泥水泥後，更逕由每噸1100—1200元調高至1750元上下，其中國內北部預拌混凝土大廠力泰公司因過去轉向購買進口水泥，更成為被國內水泥業者首先抵制之目標，使力泰比其他預拌同業先遭調漲水泥價格。
- (2) 建台在90年9月底無預警關廠前，尚有以低價每噸1260元銷售水泥，成為國內水泥業者聯合漲價之障礙，國內水泥業者在利誘建台及通發進關廠歇業後，正式邁向完全整合，因此自90年10月迄91年11月間，國內水泥價格大致維持在1750元—1800元上下。
- (3) 91年底國際水泥集團完成卡特爾後，國內水泥業者在無理由情況下，以限量方式直接聯合上漲至2000元—2050元：環中係國內中部地區之水泥進口業者，據其91年11月28日第5屆第6次董事會議記錄顯示，同業間對市場穩定已形成共識，之所以在91年9月、10月當時尚有泰國、印尼、中國大陸水泥持續進口之情況下，台泥仍能自91年11月調漲水泥價格至每噸2,050元，再由其他同業跟隨調漲，此應與前述所載水泥業者已獲有共識相關聯。
- (4) 92年底國內水泥業者以士新名義購入台字高雄港水泥儲槽及台泥與Cemex互換水泥儲槽使用後，國內水泥價格更以燃料航運成本因素聯合調漲價格至2200元—2250元：事實上，92年底至93初之水泥漲價雖係國內唯一較具成本因素者，惟遍查各家生產業者之成本大致僅有因原料上漲約50元及海運調高約30元，合計約調高80元，甚至如國興、環中在進貨成本並未調高之情況下，亦配合同業之調漲水泥價格。



(5) 台泥針對報載每次水泥漲價均由台泥率先漲價並對外發言一事供稱「有關報載本公司宣佈調整牌價一事（歷次水泥漲價如 91 年 11 月、92 年 10 月、93 年 1 月之前 1 個月，即預告水泥漲價，並由其他同業予以跟隨），皆由媒體記者披露，有時會向本公司查證，本公司會把未來水泥價格調整趨勢預判，記者主動把本公司售價調整情形之訊息揭露，至於其他同業是否跟隨本公司漲價，本公司無從影響」之證詞，對照前述各水泥業者已有合意控制水泥產出並限量發貨之相關事實情況下，足證各水泥業者因此才能在國內水泥處於供過於求及成本並無異動下，不斷調高水泥價格，而事業在明知且有意識地採行具有共同目的之漲價行為，並可期待他事業亦會依照事業相互發展之行為方式，所建立彼此間之信賴協調關係進行意思聯絡，不問有無法律拘束力，即屬「其他方式之合意」之為聯合漲價行為之類型。

(6) 被處分人等主張：「就水泥產品銷售價格之訂定而言，各地區經銷商在水泥業者出廠價之外，還會加計運費及合理利潤，以訂定最終銷售價格，水泥業者並無固定末端銷售價格之可能。」云云，惟查水泥業者所採行之定價模式符合「基點定價」(basing-point pricing; BPP)之限制競爭模式：水泥同業間，係以台泥之水泥廠或發貨站之售價加上運至銷售地之運費，作為其他同業售價之參考。以國內北部地區而言，由於水泥同業之發貨地點均不同，台泥係以不含運費之廠站交售價作基準，而其他同業多以含運費之工地交售價為定價，以維持末端售價之穩定，此二種不同定價模式，在外觀上造成廠站交發貨價格不同之競爭假象。此種由生產者之間協議產生之定價模式，導致對手之間沒有價格競爭、運輸資源之浪費以及賺取「假想運費」(phantom Freight)之額外利益。

6、92 年 4 月 7 日晚上，當時在南部地區有供應袋裝水泥之所有水泥供應業者邀集所屬經銷商客戶聚會，就聯合調漲袋裝水泥價格為合意，當時袋裝水泥之經銷售價每包約 107.5 元上下，水泥業者要求經銷商調高售價至每包 130 元，已有限制競爭以保障經銷利潤之意圖，且便於未來進一

步之漲價，屬限制價格競爭之聯合行為類型，此有當日與會之多家水泥經銷商之證詞可稽。按被處分人等雖主張「上開餐會，實係高雄地區水泥地方業者鑒於該地區已發生多起倒帳之事件，恐影響業務發展，遂邀集水泥業地方主管餐會，討論處理收款事宜，餐會時並無任何關於調漲價格之討論。事實上，各水泥業總公司對此餐會並不知情，各該地方主管對水泥價格亦無決策權。」「該餐會後至少六個月內水泥價格並無變動之情形，公平會僅以該等業者間之單純聚會，推論業者間就價格達成協議而構成聯合行為，顯與事實不符」云云，惟查有關水泥業者本次餐敘之目的及內容，除有多家出席該會議之經銷商為一致之陳述外（均證稱被要求調漲袋裝水泥價格），其中華東之○○○○○亦承認會中業者間不要再相互為殺價外，本會亦查獲各水泥業者共同平均分攤費用之刷卡紀錄資料及單據，按散裝水泥價格上漲時點分別為91年11月及92年10月，91年底該波調漲價格時，由於袋裝與散裝水泥銷售特性不同，且袋裝水泥銷售採經銷制（部分客戶尚有舊單而影響新案價格之反映，尤以袋裝水泥經銷商居多），因而兩種價格上揚及反映時點略有所差異，惟至92年初袋裝水泥之調漲已告一段落，方有6個月未再漲價之情形，為維持袋裝水泥末端價格之上揚，方有92.4.7之聚會合意。

（三）本案阻礙水泥替代性產品之利用情事：水泥業者聯合調高對中聯爐石之水泥售價，並進而要求中聯爐石限制日本水淬爐石進口數量，以免影響中鋼水淬爐石之去化，及國內水泥之使用量：

- 1、查中聯爐石與聯鋼爐石公司均為中鋼轉投資公司，成立主要目的均係去化中鋼所產之水淬爐石及從事污染防治工程之處理，因商品屬性相同，故於90年3月間合併成中聯爐石，然中鋼集團所持有合併後之中聯爐石股份卻稍遜於台泥、亞泥、嘉新、環球、東南等5家水泥業者所持有之股份總和，而國內僅中鋼獨家生產水淬爐石；且查水淬爐石原為廢棄物，經研磨處理成爐石粉後已變成具有高經濟價值之再生資源，其經濟價值介於水泥與飛灰間，並與飛灰、水泥具有部分替代性，因國內大量廣泛使用之結果，爐石粉每年之使用量已超過500萬噸，其中中鋼水淬爐石產能為290萬噸，而日本能外銷之水淬爐石產能達450萬噸，且半數以上銷至國內，形成國內

南部爐石粉研磨廠中聯爐石、騰輝（大寮廠）、永觀、和聖桐之水淬爐石均來自中鋼（進料成本 160 元加運費 30 元），而國內中北部廠弘杰、寶虹、南華、力霸、幸孚、信大、保固等業者以從日本進口水淬爐石為主，然中聯爐石在國內爐石粉之市場佔有率仍約有 4 成以上。

- 2、由於飛灰與爐石粉均有替代水泥之效果，且爐石粉價格低於水泥價格甚多，亦可相當程度排擠水泥之使用量，且由於從日本進口爐石粉數量龐大，造成水泥業者恐慌，遂要求中聯爐石代表國內水泥業者與日本鋼鐵業者進行訊息交換，日方唯恐因大量輸入水淬爐石數量影響國內水淬高爐石之去化，遭我國政府禁止輸入，因此同意限制日本爐石粉進口台灣之數量，以避免進一步侵蝕國內水泥用量及價格之穩定，而且有利日本水淬爐石之輸出價格，乃有由 91 年之 250 萬噸，逐漸縮減至 92 年之 200 萬噸及 93 年之 160 萬噸之協議，雖被處分人等主張並未阻礙水淬爐石進口之行為，且依據海關進口水淬爐石（粉）數據資料顯示，並未如本會所認定有逐年減少進口之情形，惟查海關進口之數字，係涵蓋不計入配額之亞泥進口之爐石粉成品在內，且與爐石粉為同一 c. c. code 進口項目之商品，除水淬爐石外，尚包括銅爐渣、轉爐石渣…等不能做為摻配水泥用之貨物，故而該進口數字即有落差且失真。無論如何，有關國內水泥生產供應業者阻礙日本爐石粉進口之事實，有實際擔任協調之中聯爐石、被阻礙進口之南勝公司及國內水淬爐石進口價格調漲之資料可稽。

#### 五、本案對國內水泥市場競爭之影響：

- （一）限制競爭導致資源浪費情況十分嚴重：本案造成多家事業廠房或水泥儲槽無效率運轉或閒置狀態，造成社會整體利益之損失。
- （二）國內外限制競爭導致運費無謂損失及進出口貿易無效率：國內進口業者向國外高價購買水泥，而國內水泥生產供應業者卻低價外銷水泥之情形，形成運費無謂之損失及水泥貿易不符經濟效益之情形。
- （三）對下游業者之成本造成嚴重影響：水泥價格不斷上漲，若下游業者不易轉嫁水泥成本於客戶，將直接蒙受嚴重成本損失，倘下游業者轉嫁水泥價格於客戶，除導致末端消費者之福利損失外，短期內亦會蒙受在建工程漲價之損失，相對地，亦可見國內水泥業者因本案違法限制競爭獲取之不當利

益甚鉅。

(四) 對下游預拌混凝土業形成不公平競爭：水泥業者在獲取超額垂直銷售利潤後，能夠交叉補貼於所屬或關係企業之預拌場，對下游業者造成不公平競爭，導致沒有水泥業奧援之專業預拌場經營困難，改組、倒閉、跳票、轉讓、拍賣等情事層出不窮，甚至為降低經營成本不惜大量利用飛灰或爐石粉摻配以代替水泥或偷工減料，而可能影響工程品質，相形之下，水泥業者所附設預拌場之規模及獲利則較不受影響，加速預拌混凝土業集中化或財團化程度。

(五) 按台泥、與亞泥、嘉新、嘉國、士新、環中、幸福、力華（力霸）、台宇、東宇、國興、欣欣、信大等同業，在國內北、中、南各地均有競爭關係，台泥之水泥廠牌為「品牌」，亞泥為「洋房」牌水泥，嘉新為「五洲」牌，環中為「環球」牌，縱使水泥均來自台泥或亞泥，經過轉銷後，環中所賣之台泥水泥即為「環球」牌水泥，嘉新所賣之亞泥水泥即為「五洲」牌水泥，水泥廠間之品牌實質競爭上係處於不競爭狀態；另外，台泥、亞泥原可以較牌價每噸低 280 元至 580 元之價位競爭，仍可獲取銷售利益，但台泥及亞泥卻基於與轉銷水泥業者彼此間互不為競爭之考量，將所定「牌價」（目標價）高於其轉銷價位每噸約 280 元至 700 元間，讓轉銷水泥業者在轉銷價位不斷調漲下，仍能賺取數量雖較少但因單價較高所產生之高獲利，而自身除賺取薄利多銷之「轉銷水泥」利益外，也能從自銷水泥獲取高額利潤，可謂雨露均霑。由最近 3 年（90 年至 93 年）來國內水泥價格不斷上漲，由每噸 1,100 元至 1,300 元間，逐年飆至每噸 2,150 元至 2,250 元，已嚴重損及數百家預拌業者、數百家建材業者及數千家營造、建築、水泥製品等業者之權益。

六、綜上，本案控制國內水泥市場之方式複雜，被處分人中之台泥、亞泥、幸福、力霸、信大、嘉新、環球、東南、欣欣等 9 家水泥生產供應業者藉由關係企業或董事或法人名義，於 90 年 3 至 5 月間由其中 6 家水泥業者（台泥、信大、嘉新、環球、東南、欣欣）合資嘉環東（88 年間係由嘉新環球東南 3 家合資成立），並由另 3 家水泥業者（亞泥、幸福、力霸）以關係企業或董事或法人名義與嘉環東所代表之 6 家業者合資取得士新經營權，再由士新於

90年9月間與建台水泥公司及通發進公司（在高雄設有水泥儲槽）簽訂所謂之「推廣銷售契約」後，由建台及通發進雙雙退出國內水泥市場，並藉掌握騰輝大寮廠、士新、嘉環東及台宇高雄港水泥儲槽經營權等水泥銷售通路，阻絕國外水泥業者在南部建立水泥儲槽及所有進口水泥之管道；另，國內水泥生產供應業者為阻絕任何水泥進口之意圖，以反傾銷控訴作為手段，早在90年4月間即與日本水泥業者達成協議逐年減少從日本進口水泥之數量，再與國際水泥集團（含未投資菲國之義大利水泥）簽立所謂互不銷售水泥至對方地盤之菲律賓協議，因此世界前6大水泥集團唯一未投資菲律賓之義大利水泥集團旗下泰國亞洲水泥公司才得以提高對國內之水泥報價，形成國際水泥卡特爾，於國內促成國興、環中、嘉國、萬青、台宇、東宇等擁有水泥儲槽之國內水泥進口業者亦參與運作並轉銷國產水泥；俟國內水泥市場遭壟斷後，由嘉新、環球、東南、欣欣等4家業者合資成立之華東主導中南部水泥銷售市場之運作並成為調節國內水泥數量之工具，並由嘉新集團取得華東之經營權、國內水泥北、中、南銷售通路之控制權並享受國內最大宗之水泥轉銷利益，並集會（華東、台泥、亞泥、力霸、國興、士新等均有派員參加）及通知下游經銷業者聯合調漲水泥價格，及由各水泥業者限量發貨及聯合漲價；而中聯爐石係國內高爐水泥最大供應業者，因台泥、亞泥、嘉新、環球、東南等5家水泥業者已取得其相對較多股份之情況下，為避免高爐水泥所使用之水淬爐石從日本進口數量過多而排擠國內水泥之使用量，竟要求中聯爐石代表國內水泥業者前往與日本鋼鐵業者談妥限縮水淬爐石進口數量，造成水淬爐石進口價格上揚，助長國內水泥價格上漲。換言之，國內21家水泥供應業者均已涉入聯合行為，構成違反公平交易法第14條事業不得為聯合行為之禁制規定，爰依據公平交易法施行細則第36條之規定，審酌被處分人等之違法行為動機、目的及預期之不當利益、違法行為對交易秩序之危害程度、違法行為危害交易秩序之持續期間、因違法行為所得利益、事業之規模、經營狀況及其市場地位、違法類型曾否經中央主管機關導正或警示、以往違法類型、次數、間隔時間及所受處罰、違法後懊悔實據及配合調查等態度等情後，爰依同法第41條前段規定處分如主文。

中 華 民 國 9 4 年 1 2 月 2 1 日

被處分人如不服本處分，得於本處分書達到之次日起二個月內，向台北高等行政法院提起行政訴訟。