

附件三

「對自日本進口之保險粉課徵反傾銷稅課徵原因檢討案」產業損害調查公聽會會議紀錄

一、時間：八十七年四月二十四日下午二時正

二、地點：台北國際會議中心二〇二室

三、主席：吳委員榮義

四、紀錄：李木青

五、出席人員：

財政部關政司 戴專員秋萍

財政部關稅總局 秦編審修敏

臺灣經濟研究院 郎副研究員若帆

國泰化工廠股份有限公司 曹總經理木生

鍾經理聰明

李長榮化工股份有限公司 王守仁先生

台灣區酸 工業同業公會 戴理事長欽松

張總幹事國新

樺霖貿易有限公司 陳經理柏全

張崇樺先生

本會 黃執行秘書智輝

調查組 阮副組長全和、劉科長必成

李視察木青、陳技士東宏

六、會議內容：

主席：

各位女士、先生，我們今天召開對自日本進口之保險粉課徵反傾銷稅課徵原因檢討案產業損害調查公聽會，有幾點先跟大家說明一下，自八十一年十二月一日開始對自日本進口之保險粉課徵反傾銷稅到八十六年十一月三十日已經滿五年，財政部在八十六年十二月十六日接到利害關係人國泰化工廠股份有限公司檢附相關資料，申請繼續對日貨保險粉課徵反傾銷稅，本會已經依財政部八十七年一月七日函，自八十七年一月九日起進行課徵原因檢討案之產業損害調查。另外，第二點本會依據平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法第二十條，貨品進口救濟案件處理辦法第十一及十三條規定，為便利申請人及利害關係人能充分表達立場及提供意見，特舉行這次的公聽會。

執行秘書：

有關經濟部貿易調查委員會舉辦這次產業損害調查公聽會有三點立場說明：

第一點、公聽會主席的指定與立場的說明：

公聽會的主席指定是根據平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法第二十條以及貨品進口救濟案件處理辦法第十條及第十五條，由本會的主任委員即經濟部王部長志剛兼任，指定產業損害調查督導的委員來主持，這次主持公聽會的主席由吳委員榮

義，根據本會第一次委員會議由主任委員指定委員來輪流辦理負責督導這個案件，吳委員來自經濟學界，立場相當的超然中立。

第二點、公聽會的法令依據：

為何要舉辦此次的公聽會？主要的目的就是讓申請人及利害關係人有陳述意見的機會，根據平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法第二十條的規範以及貨品進口救濟案件處理辦法第十一條舉行公聽會，第十三條委員會應通知申請人出席公聽會，必要時並得通知利害關係人出席公聽會之規範，舉行公聽會來陳述意見。

第三點、本會處理的原則包括：

(一) 法定辦案的依據，根據平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法對於產業損害的調查，法定依據包括貿易法第十九條、關稅法第四十六條之一、四十六條之二以及平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法相關的規範。

(二) 整個程序維持公開以及透明化的原則，易言之，我們根據平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法所有產業損害的調查程序包括書面的資料、實地查訪以及舉行公聽會，即本著大家公開可以互相交換意見及不同的看法，使每個程序都能圓滿達成。

(三) 我們處理的時限，根據財政部八十七年一月七日台財關字第 872043039 號函規範，本案應於六個月內完成反傾銷產業受害調查。

(四) 兼顧上、中、下游業者利害與利益的原則，換句話說，我們這次邀集的上游業者、下游業者對於案情能充分表達意見的機會，使我們受害產業之認定能夠被接受，因為所有的說明意見我們都會錄音整理下來提報我們委員會。

(五) 廣納各方的意見，換句話說，我們除了申請人及利害關係人提供的書面資料以外，我們剛才也提到了要實地查訪、舉行公聽會，讓利害關係人都能充分表達意見的機會。

最後跟在場諸位說明一下，最後的案件決定就是委員會的合議原則，換句話說，我們產業損害調查報告的專案小組將報告寫出來後，做成產業損害或產業損害之虞與否的決議，這個決議會提報委員會，委員會目前有 12 位委員，必須全體委員三分之二的出席，三分之二以上出席委員的同意，以上報告我們的立場。

阮副組長全和：

我想跟各位報告，我們調查工作小組到目前為止做了那些事情以及將來大概決定要何時完成，我們是在八十七年一月九日展開調查，在這中間我們有在二月十三日組成調查工作小組；在三月六日有一個工作小組會議，決定調查程序及範圍；三月十三日寄發問卷，一個月內問卷全部回收。我們實地訪查國泰化工廠股份有限公司高雄廠，並於今天舉行公聽會，這是到目前為止我們調查工作小組在程序方面所做的事情。至於後面的一些事情的時點，包括：我們在五月十六日要完成調查報告的初稿；五月二十二日有一個第二次工作小組會議；六月十二日我們會請委員會審議這個案子，這個調查報告；在六月二十六日之前一定要將這個結果告訴財政部，這是我們過去做的以及預定要做的一些事，謝謝！

主席：

這次的公聽會除了我們本會函知本案申請人、國外涉案廠商、進口商、涉案產品國內其他生產廠商以及台灣區酸工業同業公會等相關工業團體外，本會在八十七年三月三十一日發佈公告，於八十七年四月三日、四日刊登經濟日報及工商時報，周知所有利害關係人。現在我先說明一下發言的順序以及時間的分配，根據事先登記發言者的發言順序是：第一，本案的申請人國泰化工廠股份有限公司鍾經理聰明；第二，涉案產品國內其他生產廠商沒有登記；第三，進口商也沒有登記；第四，國內相關產業代表是台灣區酸工業同業公會戴理事長欽松；第五，其他利害關係人沒有登記；因此根據登記資料顯示只有二位。每一個團體有兩輪的發言時間，第一輪為十二分鐘，在結束前二分鐘我們有訊號提醒發言代表，第二輪發言時間暫定為六分鐘，稍微可以有一些彈性，同一團體有二位發言者以上請推派代表發言，或自行協商分配發言的時間，這個是今天發言的順序，不知各位對這樣的順序有沒有意見？沒有的話，第一輪是十二分鐘，先請國泰化工鍾經理發言。

鍾聰明經理(國泰化工廠股份有限公司)：

今天我們公司曹總經理更生親自出馬，故我們請曹總經理代表發言。

主席：

請曹總經理發言。

曹總經理木生(國泰化工廠股份有限公司)：

主席、各位長官、各位嘉賓午安，我是國泰化工的代表曹總經理，當我站在此地的時候，為本案發言我心中一片茫然，不知從何說起。我們的政府到底為甚麼要在民國七十八年調整關稅時，將保險粉的關稅由十二.五%變成五%，此次的調降，門檻調降為原來的關稅三分之二以上，同時我們看看美國在資源和工業技術居世界之冠，是眾所皆知的，在我國的寶島上資源貧脊，跟他們相比不管是技術或是資源方面相差甚多，但是美國人在一九九四年烏拉圭回合談判時，盡力保護其國內的保險粉業者，僅答應由十七.五%，分十年平均調降，每年調降一.二%，直到五.五%為止，即使十年以後五.五%其底限也比我們還要高 0.五%，整個調整期長達十年；反觀我們這一刀砍下去，只見政府的魄力，他所謂的魄力，但是不聞百姓的血淚聲音，為何政府調幅要如此之大，為難我們業者，我們業者又何德何能，既沒有資料又沒有高超的技術，怎能開出這種不公平的競爭條件，我政府的職責在那裏？讓我們業者淪為世界經濟舞台的次殖民地，於心何忍？那麼各位可以說美國是一個特別的例子，各位看一看：這個圖上是一九九八年，韓國八%，是由原來十三%每年一%慢慢調降，降到現今的八%；日本不動，維持原先的十二.五%；美國剛才提過烏拉圭談判十七.五%，每年調降一.二%，降了四年，現為十二.七%；歐洲共同體十五%，統一降到十二%；中國大陸三十%；印度五十%；我們自七十八年開始即變為五%，別人是在這九年時間慢慢調降，調到目前為止還比我們高出一大倍，我們憑什麼？我們政府就是這樣做的，這樣的調降方式最大的問題在於我們的關稅最低，因為您看看印度、大陸也好，是後起之秀，他們發展工廠，國家馬上大量生產跟大家競爭，所以生產過剩，大家都到台灣來

傾銷，因為你關稅最低，大家均利用你低關稅之便利，都來傾銷，七十八年把我們的關稅由十二.五%變成五%時，日本人第一個就來了，現在先把七十九年我們告日本反傾銷的情況，給各位作一個瀏覽，這是在五年前的資料中都有，財政部都有，當時它在國內賣的價格是一四〇〇到一八〇〇元，到台灣來九〇五元，造成我們國內保險粉在國內價格降下三分之一，只剩下原來的六十六%，而且越降越多，因為產生比價關係，不是我們課徵他們反傾銷稅它就沒有作用了，還是一直在往下走，營收減三成，數量減十四%，造成我們本業都在虧損狀態，我們不容易建立我們這個工業，我們投資那麼多資金，資本額十億，現在為十三億，我們要保護我們自己，只有浴血抗戰，只有流血拼命跟他爭。日本為甚麼要做這事？第一個，台灣是在亞洲國家中，品質與價錢方面唯一可以與之抗爭的，他一石雙鳥之意是第一個先破壞國內的價格讓國內沒有錢賺、虧本，就無力到國外在與他競爭，他就是用這樣的方法，因此民國八十年在我接總經理時的第一件事就是告他。政府也費了九牛二虎之力，因為我們是邦交弱國而且又與日本貿易關係密切，所以前後花了一年半的時間才成立中華民國第一件反傾銷案，這是一件相當艱難的工作。於是我們課徵日本反傾銷稅四十五.七六%，這產生的效果就是日本人不容易到台灣來傾銷，如果我們的業者可以在不受干擾的情況下，我們的內銷是按照國際跟我們外銷的價格完全一樣，我們並沒有暴利，大家誤以為課徵日本反傾銷稅，讓日本產品無法進口，會使國泰化工獲取暴利，李長榮也會跟著受惠，其實大家可以看到我們在這五年來的外銷價格與內銷價格是幾乎一致的，我們的關稅是最低，所以全世界在當地保險粉價格，台灣是全世界最便宜的，我們用這樣的低價格來輔助相關下游產業，我們相輔相成，同時我們的外銷從原本的六〇〇〇噸增加到一二、〇〇〇噸，增長了一倍以上，日本呢，從這個表我們可以看的出來，我們出口從九五年的一二、二一六噸，開始時只有六〇〇〇多噸，我們成長一倍，我們為什麼要這樣做呢，就是要努力報答政府對我們的苦心，這是我們的一點初衷。不過說起來也很可笑，這個時間很快的過去了五年，大家要了解的是在這五年中政府應該以輔導我們業者的立場，要求相對的國家如日本、美國將他們國家的關稅降低，那我們如何去說服他們？只有幾個國家承認我們如何去爭取？如果不能求別人，那麼反求諸己總行吧，至少將我國的關稅由五%恢復到十二.五%，但政府並沒有這麼做，就這樣讓時間荒廢掉了，不禁讓我們在此扼腕。更妙的是，這個反傾銷稅去年十二月份到期，乾脆就寫一個公文說，根據烏拉圭談判規範中，有一個落日條款，五年內我們要取消。我們聽到這樣的消息，感到相當的惶恐，不斷四處奔走，但始終不得其門而入，最後我只好找財政部長邱部長和關政司長，利用其午餐會報的時間告訴他，我們書要把他讀通，烏拉圭反傾銷協定中第十一條的落日條款第三項中有這麼一項，這是原文，這是翻譯在這裡請大家看一看，它裡面寫的很清楚，如果主管機關主動或因國內業者代表檢具充公證據請求檢討，並認定反傾銷稅取消將導致損害繼續或再度發生，可繼續課徵。如果說真的取消掉，會再度發生，因為我們關稅最低他當然又再來，我提出這樣的呼籲，希望這些的規範在國際間的規範建築於歐美韓的反傾銷稅法中，

希望能夠根據這樣的精神，不要先裁定，請由政府機關於一般反傾銷稅的調查程序，展開落日條款的檢討，這樣比較周延一點，所以今天我們才有這樣的盛會，今天我們要討論的不是因傾銷受到多少損害，這是五年前要調查的事，傾銷案已經成立，今天的重點應著重於假如我們把這個反傾銷稅停止或取消掉，會不會再度發生這樣的事，我們舉證是這樣，你們應該要去查這個事情，是不是這樣？因為這裡面的但書第三款中有這樣寫，我們應該重點擺在這裡，而不是工廠生產成本怎麼樣？我想這些都不是問題，要查的五年前已經查過了，只要大家不會忘記，等一下我把五年前的資料大家瀏覽一下，五年前沒有什麼改變。我現在告訴各位，我們課徵反傾銷稅以後，日本人的產量由三二、〇〇〇噸變到一七、〇〇〇多噸，為什麼會這樣呢？日本人因為他不來干擾我們，我們有在亞洲市場或世界上跟他打仗，所以我們外銷的從六〇〇〇噸增加到一二、〇〇〇噸，而他們是由六〇〇〇噸變到只有三〇〇〇多噸，這是產量、外銷萎縮的情況，為什麼會這樣？因為銷售量沒有了！大家看看我這東西不是誰的，它是根據日本海關九二至九三年一至十二月有統計，但九四年以後只到十一月份，十二月就不統計了，他不告訴你了，這我也沒辦法，但這是根據他海關資料統計的，我都有附件你們可以查，大家都可以公開到國貿局、外貿協會去查，這個情況到現在他在萎縮，到了去年我們都知道泰國開始了亞洲金融風暴以後，東南亞市場需求量少了，就是有錢想買也沒有辦法買，日本就開始到韓國去傾銷，鍾經理請你把韓國的資料拿出來，根據韓國通產省公佈的年報，你們看看，這是去年我們一至六月都統計了，這是他公告的，不是我統計的，一九九七年一月至六月份，總共賣到韓國只有五十三噸，金額八萬四千多美元，除起來一噸一五八八美元，七月份後東南亞經濟風暴銷售又受阻了，又趕快銷到韓國去將這些傾銷，七月份光一個月份就變成七〇九噸，平均單價只有八〇〇美元不到，八月份亦同，後面資料還沒出來，假如有我想你們可以去查，不一定我來查，這是很公平很公開的事情，表示什麼？他向韓國傾銷。主席我想報告一下，今天只有我們兩人發言，讓我們充分地講一講。

主席：

時間到了，我們剛剛已經徵求大家同意，我們還有第二輪的時間，是不是按照講好的？每個人 12 分鐘。

曹總經理木生(國泰化工廠股份有限公司)：

這樣不就有理沒辦法講完了，怎麼辦？

主席：

因為我們還有第二輪，如果你覺得不夠的話，我們還有可用的時間的。

曹總經理木生(國泰化工廠股份有限公司)：

我只講一個事實，可否讓我把這個事實講完？

主席：

OK

曹總經理木生(國泰化工廠股份有限公司)：

各位一定會問我為什麼反抗？反抗什麼？韓國自己有工廠，都沒有原料去生產，

那有便宜貨進來，那就將就一點。各位想想看假如今天我們取消反傾銷稅，很簡單的一句話，他馬上到我們這裡來傾銷，因為你關稅變低了，原本你有一個只有五%比韓國還低的關稅，而且日本有能力，剛剛提到他們由三二、〇〇〇噸變到一七、〇〇〇多噸，韓國消費量一年不過一〇、〇〇〇噸左右，剩下還可以到台灣來給你搗蛋，他們自己在國內賣的價格多少？平均價格一五、〇〇〇元，他為什麼可以到其他國家，像我們附近的國家賣這麼便宜呢？因為同一個時間，國內價格這麼高，他賣給沒有生產的國家，紐西蘭也要一、〇三〇元，今天我們在這不是反對日本人來，我可以告訴你，我們在同時間，五年之內國外進口的，從德國、義大利、英國進口的，同樣進口的，每個月每年大概佔國內內銷部份的十%，價格也差不多跟我們內銷價格，比我們還貴一點，我們都歡迎他，今天我們也可以坦白的對日本人說，假如你利用報到台灣的價格是你國內的價格，不違反傾銷原則，我們歡迎他來，我想這是很公平的，你不能說你在國內賣得高價，到這裡你來賣低價，這就是傾銷，請你用你國內的價格一、五〇〇元來銷售，我們歡迎，甚至我們大膽講，乾脆國際行情嘛，德國人、英國人他們賣什麼價錢，你就跟著這個價錢，但不能低於這個行情，我不是反對日本人來，假如說你不願按照這個路來走，就是傾銷那我們就扣你的稅，是不是很公正的事？我初淺的講法，就教於各位，謝謝！

主席：

我們第二位請台灣區酸工業同業公會戴理事長欽松發言，也是請於 12 分鐘內發言。

戴欽松(台灣區酸工業同業公會理事長)：

主席、在座各位長官、各位先進，我想在我們安排的時間說明會員的訪問裡，一些相關報導的事項，我在這裡有一部份我們曹總經理已經說過了，從過去我們所發生的保險粉被傾銷以後，造成產業的所謂的傷害，在營收減退三十%，售價降低了三十三%，內銷數量減退十四%，可見傾銷造成企業的傷害有多重大，假定這種的傾銷不予與阻止，企業如果沒有支撐的能力，支撐的能力不夠的話或許早就已經垮掉了，對於我們企業好不容易自己能夠建立起來的企業，短時間被傾銷，變成打垮的話，對業者與所謂的勞工是相當大的傷害。過去我們曉得，過去在這種反傾銷稅的課徵之下，對我們的業者、我們的會員並沒有所謂暴利可圖，剛才我們總經理已經提過了，目前我們可以說，假定說以過去作業的情況來看，一定要等到受傷害才來處理，可是處理的時間長達一、二年，這種的傷害，嚴重的倒掉了，不嚴重的受損，在財務上相當大的損失，可是並沒有說是對已經受害的部分，在政府課徵反傾銷稅時候，拿出一筆錢來補償業者，對企業的業者來說非常的不公平，假定是這種情況之下，希望政府能夠將來在有關部份中探討到對於產業真正危害到的東西，只要能夠提出數據，而課徵的反傾銷稅稅收裡邊，撥出一部份對業者做一些賠償，否則這些事情會繼續展延下去。這一部份五年來產生的效果，對於企業界來說，有利的效果是沒有傾銷的干擾之下，我國的產業運作是非常的正常，同時值得我們特別注意的一點，內銷的價格會慢慢的趨向於國

際水平，在這種情況之下，我們的會員、業者在反傾銷稅課徵之下，我們國內的所謂市場，還有由國外銷到國內十%的情況，九二年六萬噸到一萬噸是我們市場的成長。

聽眾：

同一年利用率會有增加成長的情形，不是同一年吧，恐怕年度有打錯。

戴欽松(台灣區酸 工業同業公會理事長)：

抱歉！我們把它改過來，就是你原來課徵的到後來利用率增加，內銷時間上把它改過來，恐怕有一點問題。價格是從被傾銷以後重挫慢慢再回復到國際的水準，但是回復到國際的水準，我們國內、國外的銷售價格是一樣的，同時在這種情況之下，國內還是有比較高價錢的進口，表示我們並沒有受到反傾銷稅的維護變成一種獨佔的事業，另外我們努力打拼的結果，業者可說是也打開國際市場一片美景，造成我們也能夠有能力來外銷成長一倍，在國際一般所謂關稅相當高的情況之下，我們還努力拓銷，顯見我們業者還懂得經營。對下游業者來說亦非常有利，供應充足的東西、價格也便宜，並不會說是比國際價格高或其他情形，當然傾銷的結果當然價格比較低，品質上來說我們這個產業還有取得 ISO 9002 的認證，一般要拿到認證並不是很容易，同時要花相當的人力、物力、財力下去，另外對我們政府也塑造一個良好的國際形象，課徵反傾銷稅後，外國高價品每年還是有十%的市場占有率，可見我們產業並沒有因為反傾銷稅的課徵，發生壟斷市場的情形，其中之一，我們國內已經是一個充分開放自由的市場，而各國貨品可以從國際行情合理的價格中輸入我們國內來競銷，等一下資料會發給各位，我重點稍微說明一下。今天所訴求的重點，並不是一個新的案件，是一個已經執行反傾銷，然後又課徵反傾銷稅，目前有繼續發生損害之虞的二度傷害之虞的情形，收集的資料的情形，剛才曹總經理講了，有關於我們收集的資料，在韓國已經傾銷了的事實，尤其在一九九七年七、八月大量傾銷韓國的情況，這裡有一個圖表，原先的價格從相當高的一下子降下來相當低；銷量從比較低的升到比較大的數量，可見傾銷的事實已經在鄰國已經發生了，而且日本目前對於保險粉還有一五、〇〇〇公噸所謂產能可以發揮，如果一發揮出來要傾銷的話，事實上在行動上、舉動上相當容易造成這種事實。剛剛這一部份我已經談過了，他們有一五、〇〇〇公噸的產能可以發揮，在他們來講要整合重新出發、要傾銷，很容易有整合能力，我們這邊被打垮以後要回復簡直是不可能，會造成社會上的問題。另外，我們今天並不是指控傾銷的新案件，應該是看看我們調查傾銷，然後成案以後，後面採行的反傾銷稅對國內企業、政府形象、整個企業的經營者或是相關的產業，有利效果的部分。特別要提到的一點，政府不能坐視產業蒙受傷害以後才進行調查，而評估或是相關作業的時間相當長，若企業要是等到一年或一年半載之段才進行到它成案，這種救援行動對企業來說已經造成相當的危害。如果必須以受到傷害才能提出反傾銷稅的執行，那麼建議政府是不是慎重考量立法或是政府採取許多的措施，未來在產業銷售上真正的傾銷傷害的時候政府應當作適度補償，另外採取反傾銷稅的國家，對於所謂個案屆滿落日條款五年的，是不是馬上

很輕易的自動解除反傾銷稅，這點我建議是不是可以由政府的有關機關可以透過駐外單位去收集一下、進行了解，有沒有任何其他國家採取這種東西，到了五年後馬上就取消掉，或是採審慎的態度再保留一段時間再來處理，這上面恐怕政府主管機關能不能從這方面慎重處理？另外，在反傾銷稅的協定中，既然前面是說反傾銷可以課徵反傾銷稅，五年以後應該是中止，但是它除外的規定，這一點就是我們今天訴求的部分，假定把它很輕率的取消掉，我們已經收集到日本已經傾銷到韓國的事實，恐怕很快的我們低關稅五%，很容易就往我們這邊傾銷，而五%的低關稅，事實上從過去的案件來看，就等於是傾銷案件的誘因，因此我們今天是對於所謂如果撤銷反傾銷稅，恐怕會繼續或再度發生這種所謂傷害的問題，所以二度傷害希望政府單位能夠注意這些事情加以避免。之前說到的百分之五，相關的關稅是百分之五，是全球最低，那麼對外國的進口，似乎已經不是什麼障礙，所以我們產業的生存，早已經造成了威脅，倘若最低的關稅，成為傾銷的誘因的話，產業的生機終將斷送，更將是低關稅的犧牲品，建議政府將使這樣的稅率跟日本、美國相同以平衡點的條件，過去我曾經在工總召開的首長午餐會中，也曾經提到希望政府將來對於產業的重視，這個保護不是無條件的，希望降關稅的時候，也能夠找公會、找理事長、找公會相關的同業，共同探討支撐力在那裡，允許度在那裡，免得一採取了以後呢，把整個企業通通逼開了，請問假如企業不能生存，今天是企業的危機問題，能不能生存的問題，比留根還要重要，那麼這裡邊我特別提到這一點，政府一再的高唱企業根留台灣，採取各項的措施，避免企業的出走，防止所謂的企業公眾化，對保險粉產業以往在經濟上的發展，或者是在相關產業的貢獻，應該加以重視，對於面臨危及生機或有傾銷之虞，及有持續威脅性的，政府必須要做審慎的處理態度，是關企業的生機，遠比根留台灣這個重視。最後的建議我們為了維護國內市場供給的競爭環境，同時要使我們真正在台灣能夠沒有生存危機的企業，繼續在台灣發展，避免國內產業再度遭到日貨的傾銷傷害，提此建議，政府明察，並對日後保險粉課徵反傾銷稅，再延長五年。第二在未來五年間，不論是日本向德國發動傾銷，政府以及業者也必須記取事實，政府應該採取把它列為原有課徵，作為課徵反傾銷稅的對象，以免每五年檢討一次。第三請政府慎重考慮將關稅提高到跟日本、跟美國相同，以平衡競爭的條件，並消除最低關稅造成的傾銷誘因，這一點上面，恐怕政府的有關機關要特別研討，因為已經變成傾銷的誘因的話呢，就經常變成威脅的狀態，這一點特別希望政府能重視。

主席：

我們今天通常都有兩輪發言，我們好像只有申請人，沒有進口商，或者是日本的代表，所以看起來比較不熱鬧，我們還有第二輪，我不曉得曹總經理還要不要發言，這個還可以有六分鐘，因為大家通常有這樣的規定，剛好因為是沒有進口商發言，所以還是回到有登記的發言。等第二輪完再請進口商發言。

曹木生(國泰化工廠股份有限公司總經理)：

我是國泰化工曹木生，我是第二次發言，我想剛剛我已經講的很清楚了，我想今

天我們不是在討論傾銷造成的傷害是什麼，這應該是我們業界的事情，今天我們應該檢討的是，採取反傾銷稅後會產生什麼樣的得失利弊，也就是政府今天為什麼要檢討這個的目標，為什麼今天我們要做這件事情，他到底利弊是在那裡，我個人站在我個人初潛的看法，我認為這樣，第一個反傾銷稅課徵以後呢，我們並沒有因為反傾銷稅的課徵，而減少日本這個外來者，而把我們的價格提的很高，讓我們的下游產業，沒有得到長遠、永續的、穩定的、價廉物美的供應，我剛剛已經講過，我們關稅最低嘛，那別人要進來要國際行情，我外銷也要國際行情，大家看內外銷的價格都是一樣的，假如說我們到那邊去，我們還要加上他們的關稅，還有代理商的費用，當然會高出很多，可見我們價錢是全世界最低的，我們下游工業能夠很輕便的得到，也不需要花很多錢屯積的，我想大家是相輔相成的，這是第一點。第二點政府也幫我們這樣一弄得話，我們沒有受到干擾效果，我們也拼命在外銷，在我們臺灣要外銷，這個外銷的時機一直往下走，我們還一直往下走，我想這個是值得鼓勵的。第三點我們政府最怕的是反傾銷稅沒有期限，一直要延長，那是不是會有影響到別人對我們的觀感，是一個保護不充分開放的市場，那倒不是，在同一段時間裡，我想大概可以看出來是說從德國也好，義大利也好，英國也好，他照樣進來，進來的東西雖然是貴一點，但是業者也要買，當然牽涉到很多問題，有人問我為什麼會這樣。國泰是一個專業製造保險粉的廠商，不像這個德國 BSF，有各種染料可以搭配一個 package 進來，所以他們才會有這樣一個進口，但是這樣進來的價錢應該會低一點，但是沒有反而比我高，這樣表示什麼？在同一段時間裡面，我們充分開放的市場任何人都來，只要你是合乎不傾銷的，只要按照你國內的價格，到我們這裡來，我們都歡迎，我們絕對不是保護，我們是靠技術跟經營能力來獲取市場，所以我常跟我底下的同事講，假如我們今天沒有辦法在國際上自由競爭的話，我們應該關廠，為什麼呢？因為你這樣是浪費國家的資源，也是浪費國家所有生存的因子，在這樣的小島上，我們這樣的兢兢業業，對外就是海外的一百哩，就是我們最強的競爭者虎視眈眈，假如沒有辦法做為國際上的一個自由競爭者，我們應該接受淘汰，這是我個人一直的想法，所以我在這裡也是這樣子講，日本人今天在國內可以賣個一、五〇〇塊錢，到別人那邊為什麼賣個八〇〇塊錢，你假如是真有懂的話，你也可以乾脆用一、五〇〇塊到任何地方去銷，你只要能銷的話，我歡迎你，對不對，我們開放啊，假如不是這樣你用八〇〇塊來，我們當然要課你反傾銷稅嗎，這是免不了的事情嘛，這個叫公平合理嘛，所以我希望政府可以給我們公平合理的競爭環境，這是我所祈求的，我並沒有要求說特權保護，我從來不要求特權，我最討厭特權，我們用事實來證明，是不是，所以我是希望說今天這個問題，我們把它弄在，既然我們是根據落日條款，那麼整個落日條款，整條我們大家來看，他有這麼多款項，我們把它唸完，不是說這個期限五年，我們把它砍掉，沒有這樣子吧，它有一條規定假如你取消有再度發生的可能的時候，你就不能取消。假如你要取消，我也同意，那請你把關稅提高嘛，不要弄了五年都不動，那曠廢時日嘛，是不是，所以這是我在這裡祈求，假如我們關稅沒有調查到跟別人一樣的話，

那我希望對於傾銷持小動作的人，那我是希望，我們有一個制裁的行為，現在大家關稅都那麼高，我們才百分之五，砂包不要拿走嘛，你砂包把它放在那裡嘛，但是我是希望你有一個永久性、固定的堡壘，那你做不到，做不到你砂包不能隨便拿走，一拿走就洪水氾濫，是不是，我想大家能幫我考慮這一點，因為關稅百分之五已經最低了，我在這裡各位看看我們財務的報表裡面，我們本月獲利、盈利都是三點幾、六點幾，每次要開股東大會，我實在很頭痛，為什麼，第一件事情就是這句話，本業經營困難，獲利能力只有百分之多少，還好本公司財務結構良好，像利息收入，多增加點收入，各位給我看看國泰，真的國泰從上次民國七十九年一月三十一號以後，你們看一看股東大會的所有盈餘報告書裡面，都是這句話，我是汗顏，但是我也無能為力，因為政府已經這樣下這樣一個大刀子，給我砍成這樣鮮血淋漓嘛，對不對，我也覺的很奇怪。我們這個立法委員或是我們政府你也不能講他，他根本也不知道，他怎麼去查，我們的關政司要關稅的時候，請你也去看看嘛，所謂的國際行情嘛，別人是十二點五，最低韓國那時候也十三，我們為什麼一刀砍下去就是百分之五，我就不懂，今天可以講，真的講天下本無事嘛，是你弄這個事情庸人自擾，你弄這個事情整大家嘛，是不是。第二，你現在不能馬上取消，應該好好去研究這個事情，檢討這個事情，剛剛我講的嘛它有再度發生的可能，你不能二度再把兩個石頭砸小，到時候大家只有真的賠帳嗎，我想同業李長榮也在這裡嘛，恆誼也在這裡，真的，我們都在奄奄一息，幹在心裡頭，講不出來的苦，希望大家能夠秉公的設身處地為我們想一想，謝謝，在這裡哀求各位好不好，讓我們的企業能夠生存，讓我那些員工，都已經跟我跟了二、三十年，讓他至少也能夠退休，如果關門，你叫我怎麼辦，我哪裡拿錢給他們資遣費、退休費呢，是不是，謝謝大家。

主席：

謝謝！這是第二輪，戴理事長，你還有六分鐘的發言時間。

戴欽松(台灣區酸 工業同業公會理事長)：

謝謝！我只剩一次發言的機會，我必須要再聲明四點：第一，假定說，把我們的關稅提高到百分之十二，讓我們的會員跟日本的企業者拼拼看，因為就目前我們收集到的資料顯示，日本向韓國傾銷的過程中，它賣給韓國從一千五百多塊錢拉下來，變成到八百塊錢左右的時候，日本國內還是賣一千五百，這個都是事實，可見兩價制的情況下，造成傾銷的事實是對我們企業業者面臨相當大的問題。第二，我必須要再強調的一句話，企業在台灣不單單是只有幫助國家經濟的發展，同時還有社會的責任，並不是單純只有經濟發展的問題，還為企業本身做應該盡的社會責任，今天假如企業不能生存，企業危機已經發生，請問社會問題發生以後，國家不但多一道問題出現，還需要做其他的問題處理，所以希望不要有二度問題的出現。最後，我想，在我們政府目前有許多企業已經出走，不光是所謂西進也好，西南進也好、哪裡去也好，對於根留臺灣，希望創立在臺灣，政府在改善投資環境的措施裡邊，採取相當多的措施，但是對於已經長久好不容易建立在台灣的企業，也沒有出走的意願，但是已經是面臨到生存危機的時後，我倒是沒

有看到政府有什麼措施，真正來設想到為這個企業，好不容易維持幾十年，尤其像我們的會員，他們的生產技術是自己研發出來的，這一種自己研發的技術，並不是去外面買專利或者怎樣，據曹總跟我講，國泰企業好不容易自己從研發有一個技術出來，這一種企業，如果政府還不能用有效的方法遏止可能發生的問題，將來在這種情況之下，我請問有關投資環境的措施怎麼改善，是有對於已經生存幾十年的企業，面臨到關稅的問題而維繫到生存，而我們政府拿出什麼方法來幫忙他們、來維繫他們，假如被迫關廠，造成整個社會問題，恐怕那個時候，企業無法去處理，政府二度問題的出現，恐怕還是麻煩。兩稅方面補充的三點，提醒或者是請政府有關機關慎重的考量，謝謝。

主席：

謝謝戴理事長，我們在兩輪的發言已經完畢，這個是已經有登記的，那麼現在其它沒有登記的，也可以發言，希望發言的時間不要超過第一輪的十二分鐘，請先報名和你的單位。

主席：

好，請進口商代表發言。

陳柏全(樺霖貿易有限公司業務部經理)：

各位小姐、先生大家好，我是樺霖貿易有限公司，事實上我們今天本來沒有計劃要發言的，不過我剛剛是有聽主席講說，今天開的公聽會只有一方在講話，似乎是很怪的事，所以在這邊我是想說，不管怎樣，我也真的必須要替我們樺霖貿易上來說幾句話。我想第一點我想要先請問一下是說，在五年前我們樺霖貿易，還沒有從日本進口保險粉進來的時候，我想再請問一下國泰化工，在那個時候你們在國內市場的售價，是不是還有記憶力呢？如果在我的記憶裡面，你們在那個時候，你們在國內市場的售價是在四十幾塊左右，然後從我們樺霖從日本三菱進口這個保險粉後，你們整個的售價才一直往下跌，最後我在想我們是從日本引進一個新的品牌進來，事實上是對於我們所有國內的用戶來講，事實上應該是一個好處的，第一點我想要講的是這個。第二點就像曹總經理講的，現在外面的售價大概都在二十七、二十八塊左右，這個的話，我在想也是一個事實，事實上我在想說，如果國內的價格一直這麼偏低的話，現在即使我們的關稅是百分之五，事實上我們樺霖對這個生意也已經沒有什麼興趣了。第三點今天我會上來講話，因為就像他們剛剛提到的，我們樺霖是國內第一個被判反傾銷的案例，這個對於我們來講是相當大的損害，事實上我們今天來的意義，主要是想說希望把這個反傾銷稅取消掉，事實上只是對我們的名譽的一個恢復而已，事實上這個生意對於我們來講，這個生意在我們這個五年內，我們從來沒有進口這一類的產品，近來事實上我們的客戶群都已經沒有了，再以國泰化工這個市場，這麼低的售價來講的話，對於我們來講是沒有任何興趣了，即使我們把這個反傾銷稅取消的話，我想我們再進口的可能性也已經降低了，所以的話這個傾銷的誘因是沒有了。第四點我想講的是，在我所得到的片面訊息裡面，這一類產品主要是用於紡織和染整上面的，事實上我們現在國內紡織業事實上有絕大部分都已經外移了，所以的話，

現在我們想在課這個傾銷的費用誘因，似乎也已經沒有，然而只是會給我們在整個世界上的形象不好而已，所以最好我是希望呼籲說，我是希望這五年都已經過去了，事實上我們對於這個生意也不抱什麼希望的，所以的話，你可以看到我們這些所謂的製造商使用戶的話，事實上他們根本就沒有興趣來了，我是希望能趁這個機會，可以給我們這個被人家告傾銷的這個恥辱，能夠把他去除而已。完了！謝謝。

主席：

謝謝！如果時間夠的話，再讓其他人發言。現請中華民國全國工業總會蔡執行秘書宏明發言。

蔡宏明(中華民國全國工業總會執行秘書)：

主席、各位長官、先生大家好，基本上工業總會對本案，我們所抱持的態度，主要是因為這個案子對我國反傾銷制度來講，是一個相當重要的案例，因為我們過去從來沒有針對一個反傾銷稅的課徵，進行五年的落日檢討的經驗，換句話說，本案所做的裁定，對於往後有反傾銷制度的運作，將具有相當重要的指標和參考的作用。第二點我想要強調的是落日檢討制度的建立，依照協定第十一條的規範，它所強調的是一個反傾銷制度，除非是在取消反傾銷稅後，可能造成損害的繼續或者恢復的這種情況之下，除非是在這種情況之下，要不然應該要在五年之內取消。但是如果說該反傾銷稅的廢除，會導致原來受損害的產業繼續或者恢復的話，那麼反傾銷稅就可以再繼續適用。那換句話說，這個制度對未來其他產業，其實也是相當同樣的重要，那至於這個制度，我們看一看其他國家的運作的話，我們可以發現說，其實落日檢討，具有相當重要的預測，這個在做調查時，是有相當重要的、相當大成分是在預測，換句話說，是要在預測未來這個產業跟出口商之間的互動，在市場上面可能產生的情況，所以我們假使看看美國根據烏拉圭回合反傾銷協定，它所做的這個反傾銷制度的修定，我們可以看到他對於落日檢討很重要的一點，就是要去考慮這個出口商，它的產能是不是充分的發揮，以及它的市場的流向，它的市場的去化，是不是順暢，如果說出口商，它的產能未能充分發揮，如果說他的市場的去向，沒有樹立這種去化，國內市場把反傾銷的措施給廢除掉了以後，就可能再度造成這個產業的損害，所以就這一點，我們建議這個委員會這邊，在調查本案的時候，應該要特別重視這樣的發展。第三點我們要強調這個反傾銷稅的課徵，保險粉課徵反傾銷稅以後，我們發現說進口量並沒有因為反傾銷稅的課徵而減少，一九九二年十二月課徵反傾銷稅，當年的進口量，是四六〇噸到一九九五年的進口量成長到七五七噸，所以說成長的速度並沒有因為課徵反傾銷稅而下降。第二個呢，假如從價格來看在九二年的時候，每一公斤的保險粉，平均是二十八.一二元，到了九五年的時候下降到二十五.二五元，換句話說，即使是反傾銷稅的課徵，國內的保險粉，特別是申請人在報價上面，並沒有因此提高價錢，特別是我們可以看到國內的供應量，佔了整個市場的百分之九十以上，換句話說我們國內的產業，在政府課徵反傾銷稅的時間，並沒有因此而濫用他對於台灣市場的主導力量，所以就這一點而言，我們可以看到反

傾銷稅措施的實施，的確是讓這個產業在過去這五年來，維持了一個相當公平、開放的市場，讓其他國家的產品在公平、競爭的情況下，順利的進口到台灣來，換句話說，我們今天必須要思考，如果反傾銷稅廢除了以後，這個市場會不會造成另外一種血拚，或者是價格競爭，是我們必須要特別注意。那至於說，對於下游的影響，我們建議委員會，可以參考最近國內有一份關於這個保險粉課稅以後，對下游影響的問卷調查報告，這份報告事實上，有針對下游的反應做了問卷，應該可以充分表現出下游對這個案子的看法，以上是我幾點的意見僅供參考。

主席：

謝謝蔡主任秘書，我們請下一位曹總經理發言，也是在六分鐘以內結束。

曹木生(國泰化工廠股份有限公司總經理)：

我實在不應該這麼多言，我想我應該跟樺霖公司說聲抱歉，因為事實上，我不是告你，我是告三菱，因為在進口的時候，那這個名單是政府根據進口名單列進來，真的我沒有說哪一個人，那實在是很抱歉。剛剛你在講的時候，你在進口以前，我們賣的價錢也偏高，其實這位先生我提醒你，就是說當時我們的匯率實在是太高了，是不是那現在往下走，我也沒有辦法，因為我不是管匯率的人，那時候是四十塊錢，我們也曾經到過二十五塊、二十四塊，像保險粉最近的價格，我們也慢慢因為原料所有是向國外買進來，我還開一個玩笑說，我們廠裡面有百分之三十是外勞，我連勞工也要用外匯，那我折算起來那我的成本就是根據美金在活動，那所以我只能請你也能夠諒解的，我們當時不是因為價格很高，因為你們進口價格才下來，是因為匯率的關係才下來好不好。我是跟你這樣講，也許當然因為你這樣做，害的你生意不能做，所以你對這個行業比較生疏，但是我這樣提供你一個數字，供你參考，就是說因為內銷當然有很多是到外移去了，事實上有許多東西把它精緻化，如果這個紡織品變成藝術品，很多變成這樣。所以呢，我們這個保險粉的內銷價格，內銷的這個數量，不但沒有減少反而增加了，現在我們在國內的市場大概有一萬噸左右，這是我跟你報告的，謝謝你，真的謝謝你。

主席：

謝謝，不曉得還有哪一位先生願意發言，也希望在六分鐘以內。請戴理事長發言。

戴欽松(台灣區酸 工業同業公會理事長)：

剛才聽進口商講說，或許傾銷的誘因已經沒有了，因為已經沒有進口的興趣了，是未來的事情，那麼現在的預估就不準，沒人曉得。那麼同時政府對於傾銷之後造成企業的損害，始終沒有賠償，成案了以後呢，反傾銷稅的課徵是政府的稅收，企業受害是轉身之間，是相當不合理的，假如今天在立法上或是政府規定傾銷後造成損害了，課的反傾銷稅通通歸這企業，那這樣可以比較容易同意，企業也同時有一個保障，對不對，這是第一點。那麼剛才我也曾經提到，究竟就這種落日條款，在國外，應該有很多這種案例，到了五年以後馬上解除，或者是如何作慎重的處理，我相信在國外，一定會有些案例，當然我們的政府機關有沒有收集到，我不知道，可是剛才工總的蔡先生提到了我們這個案件的話，或許檢討落日條款的案子，我是不知道，但是反傾銷稅成案，是我們會員檢討這個案件，也是第一

次，很抱歉，我這個理事長的話，是接任兩年，但是對這個案子我很重視，所以我徹底了解過程以後，今天讓我們的會員一起來探討，希望這種的探討將來會影響到以後這種案件的運作做法，我們因此是不是廣為參考其他的國家有沒有類似落日，還不敢處理、保留、還在查核、還在調查、還是如何做那整個作業，可供我們參考，究竟我們是第一次，人家已經是無數次了，那麼這樣子的話就慎重一點，對企業來講危害到它無法有生機的話，恐怕不是很單純的問題，謝謝！

主席：

如果沒有其他先生願意發表意見，我們有一個調查工作小組，看看有沒有什麼問題，要不要提出來請教它們。如果都沒有的話，我們今天主要的目的，是在聽取各方意見，我主席都不表示意見，只聽取各方的意見，如果各位還有補充意見，我們在會後七天以內，就在八十七年四月二十八日以前傳真或者書面資料寄達本會，這樣我們可以列入參考資料，在委員會討論的時候，可以列進去。我想這一點很重要，希望大家注意一下，我不曉得今天還有什麼，如果沒有，那今天非常感謝各位，現在散會