

「台灣製鞋品發展協會、台北縣鞋類商業同業公會、
台南市皮革製品商業同業公會申請對自中國進口
鞋靴課徵反傾銷稅暨臨時課徵反傾銷稅案」
產業損害最後調查聽證程序會議

程序會議紀錄

時間：96年6月20日下午1時30分

地點：國際會議中心201D室

台北市信義路5段1號

「台灣製鞋品發展協會、台北縣鞋類商業同業公會、台南市皮革製品商業同業公會申請對自中國進口鞋靴課徵反傾銷稅暨臨時課徵反傾銷稅案」產業損害初步調查聽證程序會議

壹、時間：96年6月20日下午1時30分

貳、地點：台北國際會議中心201D室（台北市信義路5段1號）

參、主席：王組長以銜

肆、紀錄：梁明珠

伍、會議內容：

- 一、依規定本會於正式舉行聽證會之前得先召開程序會議，主要是決定發言順序、發言時間以及其他聽證會的注意相關事項。
- 二、本會事先登記發言者，基本上分為三個立場；為支持本案、反對本案及其他立場等3個團體，每個團體再依照登記之先後排定發言順序，以下是事先登記發言的順序：

支持本案發言者有七位：

- 第1位/台灣製鞋品發展協會理事長林進興
- 第2位/台灣製鞋品發展協會常務監事趙建和
- 第3位/台灣製鞋品發展協會薛理事永昌
- 第4位/台灣製鞋品發展協會柯理事志勇
- 第5位/台灣製鞋品發展協會毛常務監事信喬
- 第6位/立法院委員朱俊曉
- 第7位/立法院委員黃劍輝

反對本案者

- 第1位/香港商玖熙有限公司台灣分公司魏總經理允中
- 第2位/ Timberland Switzerland GmbH (添柏嵐瑞士有限公司)代理人吳律師綏宇
- 第3位/英倫梅洛赫國際股份有限公司代理人吳律師尚昆

其他立場者

第 1 位/台灣區製鞋工業同業公會林理事長昭傑

第 2 位/全國工業總會貿易發展委員會執行秘書邱碧英

三、事先登記發言者之時間分配：

- (一) 前述 3 個登記發言之團體，支持本案者和反對本案者，每個團體各有 30 分鐘的發言時間，其他立場有 6 分鐘的發言時間。每個人所分配的時間結束前 2 分鐘會有訊號提醒發言代表（請工作人員示範：鈴聲響 1 次，高舉手勢示意），發言時間結束也有訊號提醒發言代表（請工作人員示範：鈴聲響 2 次，高舉手勢示意），此時請停止發言。
- (二) 分配予每人之發言時間，登記發言者與其代理人之發言時間，可自行決定。
- (三) 同一團體內之發言者如發言時間為使用完畢，可讓予其指定之其他人，但是一定要有登記發言者與其代理人。
- (四) 支持本案者和反對本案發言者之發言順序及時間分配請再做最後一次確定。

四、提出有關文書及證據

發言者如備有書面意見及補充資料而未事先向本會提出或放置於會場指定地點者，請即刻簽名或蓋章後置於指定地點，聽證進行中不再接受書面資料，以免干擾聽證之進行。為配合本次產業損害聽證之召開，建議本次聽證的發言重點為本案產業損害之有無及損害與傾銷間之因果關係，如果有對國家整體經濟利益有影響，也請兼顧表達一下意見，所謂國家整體經濟利益，在本案所涉及的六大鞋類如果進行反傾銷稅課稅時，對國內產業發展競爭的影響如何？對於上游產業以及通路商、消費者得影響？貿易及競爭的環境的影響如何？也列在國家整體經濟利益，如果有也請表達意見。

五、經過正式確認發言者及時間分配：

支持本案發言者：

第 1 位/台灣製鞋品發展協會理事長林進興，時間五分鐘

第 2 位/立法院委員羅志明，時間五分鐘

第 3 位/台灣製鞋品發展協會常務監事趙建和，時間十分鐘

第 4 位/台灣製鞋品發展協會柯理事志勇，時間五分鐘

第 5 位/台灣製鞋品發展協會毛常務監事信喬，時間五分鐘

反對本案者

第 1 位/香港商玖熙有限公司台灣分公司魏總經理允中，時間五分鐘

第 2 位/英倫梅洛赫國際股份有限公司代理人吳尚昆律師，時間十分鐘

第 3 位/ Timberland Switzerland GmbH (添柏嵐瑞士有限公司)代理人林倫帆律師，時間五分鐘

其他立場者

台灣區製鞋工業同業公會林理事長昭傑，時間三分鐘

「台灣製鞋品發展協會、台北縣鞋類商業同業公會、
台南市皮革製品商業同業公會申請對自中國進口鞋
靴課徵反傾銷稅暨臨時課徵反傾銷稅案」產業損害
最後調查聽證

聽證會議實錄

時間：96年6月20日下午2時整

地點：國際會議中心 201DE 室

台北市信義路5段1號

「台灣製鞋品發展協會、台北縣鞋類商業同業公會、台南市皮革製品商業同業公會申請對自中國進口鞋靴課徵反傾銷稅暨臨時課徵反傾銷稅案」產業損害最後調查聽證實錄

壹、時間：96年6月20日下午2時00分

貳、地點：台北國際會議中心 201DE 室（台北市信義路5段1號）

參、主席：林委員建甫

紀錄：梁明珠

肆、出席人員（職稱敬略）：

立法院	羅志明
台灣製鞋品發展協會	林進興、趙建和、薛永昌、柯志勇、毛信喬、郭錦川、許添丁、楊榮德
台北縣鞋類商業同業公會	張義昌、王進興、吳家榮、卓士淵、陳望、廖枝明、李存正、吳永添、廖英琇
台南市皮革商業同業公會	邱福印、吳宗仁、方璨奕、楊智元、朱溪維、陳進壽、魏恆忠、匡海山、陳華根、周登川、林清山、蔡金安、王福田
老牛皮國際股份有限公司	劉俊甫、張美滿、王文娟
諦成鞋業	陳麒文
國立三重商工製鞋設計科師生	劉景建
怡邦國際公司	陳俊呈
愛買吉安	汪綜智
柏笙貿易	陳德明
香港商玖熙有限公司台灣分公司	魏允中、蔡怡芳
Timberland Switzerland GmbH (添柏嵐瑞士有限公司)	吳綏宇、林倫帆、陳昱如
英倫梅洛赫國際股份有限公司	吳尚昆、李美冠
寶原興業股份有限公司	楊尚展、舒昌偉、林珊妮

恆豐股份有限公司	葉美華、郝森安
川豐行銷股份有限公司	許家麒、陳建利
國榮鞋業有限公司	潘紫柔
卓倫有限公司	林秋菊
宜民興業股份有限公司	楊景鎮、白湘怡
東方鞋業有限公司	葉淑明
傑紳鞋業有限公司	陳坤賢
欣綸實業有限公司	宋英志
三龍皮飾有限公司	許水吉
正揚國際開發有限公司	陳丁山
宏觀股份有限公司	高賢哲
潤泰全球股份有限公司	程國光
必爾斯藍基股份有限公司	李復美、趙宗哲
伊斯波依企業有限公司	劉虹均
K-swiss Taiwan International	Sara、Judy Lee
艾樂跑股份有限公司	羅文宏
台灣岡田股份有限公司	邱妙音、洪芳茹
東興鞋業有限公司	呂金品
展業國際行銷公司	王 婷
台灣區製鞋工業同業公會	林昭傑
全國工業總會	邱碧英、張至誠
新加坡普華國際公司台灣分公司	林俊豪
國穎鞋業有限公司	蔡茂連、蔡秉穎
海聯興業股份有限公司	吳裕哲
鞋類暨運動休閒科技研發中心	孫淑卿、劉進忠
卓泰公司	郭昆德
台英公司	劉靄儀
思克威爾公司	蔡淑妹、林士峰

寶凱實業公司
冠英公司
光輝鞋業
禾同律師（毅高皮鞋）
信鑫鞋業
尚發公司
東方鞋業
寶立公司
貿易調查委員會

工業局
貿易局
財政部關政司

王文明
蘇吟
張輝德
陳宇玖
李素菁
楊劍榮
葉淑娟
郭耀漢
廖珮真、黃智輝、阮全和、王以銜、
邱照仁、邱光勛、林馨山、許承賢、
何維敦、謝愛玲、劉建宏、邱俊傑
洪輝嵩、張禮屏
陳玉招、徐修元、陳弘宜
韋保平

伍、會議內容

主席：我是林建甫，任職台大經濟系，今天很榮幸擔任主席。

首先說明聽證相關事宜

一、產業損害調查聽證之緣起

- (一) 台灣製鞋品發展協會、台北縣鞋類商業同業公會、台南市皮革製品商業同業公會代表中華民國鞋靴產業，於95年8月31日向財政部提出對自中國進口鞋靴課徵反傾銷稅暨臨時課徵反傾銷稅之申請案件。
- (二) 財政部於95年10月13日公告展開反傾銷調查並移請經濟部交貿委會進行產業損害初步調查，案經本會95年11月21日第57次委員會議決議產業損害初步認定成立。嗣後財政部於96年3月13日公告初步認定有傾銷情事，並自96年3月16日起臨時課徵反傾銷稅，東莞興昂鞋業公司無傾銷，其他廠商傾銷差率43.46%。該部復於96年5月21日公告最後認定有傾銷事實，維持初步認定稅率。
- (三) 經濟部於接獲財政部最後認定有傾銷事實之通知翌日起，即96年5月23日展開產業損害最後調查，爰依據「平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法」第14條、第19條及第22條規定，本會除函請當事人及其他利害關係人提供相關資料外，為便利當事人與其他利害關係人能充分表達立場及提供意見，並蒐集國家整體經濟利益影響之相關資訊，特舉行本次聽證。

二、聽證之前置作業

本次聽證除已函知當事人及其他利害關係人外，並經本會於96年5月31日公告，刊登本會網站，另於6月5日刊登工商時報與經濟日報，6月7日刊登行政院公報資訊網，周知所有利害關係人。

三、本案協助督導顏委員錫銘不克出席，由我代為宣讀出席者發言重點之說明。

出席者發言重點之說明

為配合本次產業損害聽證之召開，本會依據當事人及其他利害關係人所提供之證據或資料，經彙整為特定鞋靴相關進口數量及相對量表、特定

鞋靴相關價格表及國內特定鞋靴產業相關經濟因素趨勢表等產業損害調查資料後，於96年6月13日就可公開部分揭露於本會網站上，俾便利當事人及利害關係人於聽證中為其利益辯護。因此本次聽證的發言重點包括：

- 一、對本會96年6月13日所揭露產業損害調查資料，表示修正意見。
- 二、本案產業損害之有無。
- 三、損害與傾銷間之因果關係。
- 四、為提供財政部斟酌對國家整體經濟利益影響之諮詢意見，利害關係人對本案有關國家整體經濟利益例如：
 - (一) 特定鞋靴產業未來發展及競爭能力，
 - (二) 課稅對上游產業成本、獲利及就業之影響，
 - (三) 課稅對通路商成本、獲利及就業之影響，
 - (四) 課稅後對最終產品價格及消費者選擇之影響，
 - (五) 課稅後對貿易與競爭環境之影響等方面亦可陳述意見。

四、請黃執行秘書智輝報告本案處理原則

貿委會黃執行秘書智輝：

(一) 聽證之法令依據

聽證係案件調查重要程序之一，其法令依據主要有：「平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法」第22條，以及「貨品進口救濟案件處理辦法」第3章之第11條、第13條、第14條及第15條。

(二) 聽證主席之指定及其立場之說明

聽證主席之指定係依據「平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法」第22條、「貨品進口救濟案件處理辦法」第10條及第15條，由本會主任委員指定之產業損害調查督導委員主持。本案爰依本屆委員輪案順序指定林委員建甫擔任本次聽證主席，並負責督導本案產業損害調查工作小組。顏委員錫銘協助督導本案調查。林委員為台灣大學經濟學系教授；顏委員為政治大學財務管理學系教授，兩位委員均來自學界，立場中立客觀。

(三) 案件處理原則說明

1、依法辦案原則

反傾銷稅案件之產業損害調查法令依據為「貿易法」第19條、「關稅法」第68條、第69條及「平衡稅及反傾銷稅課徵實

施辦法」。

2、委員合議制原則

產業損害調查工作小組撰寫之調查報告應提委員會議審議，作成產業損害成立與否之決議。此決議採合議制，即應有全體委員二分之一以上之出席，出席委員二分之一以上同意。

3、程序公開及透明化原則

反傾銷稅案件之產業損害最後調查程序包括書面資料審查、實地訪查及舉行聽證，本會均本著公開及透明之原則，務使每個程序圓滿達成。

4、依法定期限儘速處理原則

反傾銷稅案件產業損害最後調查，依法令應於財政部移案送達經濟部之翌日起 40 日內完成，必要時得延長二分之一。本案產業損害最後調查期限為 96 年 7 月 2 日。

5、廣納各方意見原則

對於案件之調查將廣納各方之意見，因此除要求當事人及其他利害關係人提供書面資料外，另亦進行實地訪查，舉行聽證，使當事人及其他利害關係人能充分表達立場及提供意見。

五、接著請調查組王組長以銜說明本案之調查進度。

貿委會調查組王組長以銜：

(一) 涉案貨物：鞋靴產品，包括所有尺寸、規格、款式、用途與底材之皮面與膠面紳士鞋、女高跟鞋、童鞋、休閒鞋、涼鞋、及馬靴產品，不包含運動鞋、工作鞋及拖鞋。其所歸屬之 30 個貨品號列中，13 項稅率為 5.0%，17 項稅率為 7.5%。

(二) 國內產業：

以台灣製鞋品發展協會、台北縣鞋類商業同業公會、台南市皮革製品商業同業公會所屬鞋靴製成品廠商會員為主。

(三) 輸出國：中國。

(四) 調查進度：

1、96 年 5 月 18 日	函請國內生產廠商、進口商及國外生產商配
-----------------	---------------------

	合提供調查所需相關資料
2、96年5月23日	展開產業損害最後調查
3、96年5月31日	公告召開聽證
4、96年6月4日	召開產業損害調查工作小組第4次會議
5、96年6月5日	實地訪查國內廠商
6、96年6月13日	公開調查基本事實資料
7、96年6月20日	召開聽證
8、96年6月23日	召開產業損害調查工作小組第5次會議
9、96年6月28日	召開委員會議審議

主席：說明會場秩序守則及議事規則

六、會場秩序守則及議事規則（請與會者參考聽證須知）

- （一）請將手機關機或靜音，以維持會場秩序及避免影響意見之陳述。
- （二）對於發言者之意見陳述應避免鼓掌或鼓譟。
- （三）他人發言時不得加以干擾或提出質疑。
- （四）發言時應針對案件相關事項提出意見陳述，不得做人身攻擊。
- （五）聽證目的為聽取各方意見，現場不作任何結論。
- （六）本會均詳實記錄各與會者之發言內容，並納入產業損害調查報告之附件資料，以供委員會議審議之參考。
- （七）與會採訪播報之媒體請列席於記者席，如有照相或攝影之需要者，請在本會指定區域於聽證開始後10分鐘內完成。
- （八）事先登記而不能與會之當事人及其他利害關係人，得委請其代理人陳述意見，本會不代為宣讀。請受委任陳述意見之代理人先行將委任狀交予本會工作人員。
- （九）與會代表發言提及本會時，可使用簡稱「貿委會」。

(十) 與會代表於發言前，請說明單位、職稱及姓名，俾利本會進行錄音及紀錄。

主席：開始聽證程序

一、說明以下聽證進行之方式

以下聽證主要分 4 部分進行，即意見陳述、相互詢答、調查工作小組成員發問及與會人員發問。

二、說明有關意見陳述進行方式

(一) 事先申請陳述意見者：

請調查組王組長說明事先登記發言者之發言順序及發言時間。

貿委會調查組王組長以銜：

支持本案發言者有五位：

第 1 位/台灣製鞋品發展協會理事長林進興，時間 5 分鐘。

第 2 位/立法委員羅委員志明，時間 5 分鐘。

第 3 位/台灣製鞋品發展協會常務監事趙建和，時間 10 分鐘。

第 4 位/台灣製鞋品發展協會柯理事志勇，時間 5 分鐘。

第 5 位/台灣製鞋品發展協會毛常務監事信喬，時間 5 分鐘。

反對本案者

第 1 位/香港商玖熙有限公司台灣分公司魏總經理允中，時間 10 分鐘。

第 2 位/英倫梅洛赫國際股份有限公司代理人吳尚昆律師，時間 10 分鐘。

第 3 位/ Timberland Switzerland GmbH (添柏嵐瑞士有限公司) 代理人林倫帆律師，時間 5 分鐘。

其他立場者

台灣區製鞋工業同業公會林理事長昭傑，時間 3 分鐘。

主席：

(二) 未事先申請陳述意見者：

意見陳述進行前，其他出席聽證者，如有意見表達，可透過已事先登記陳述意見之人士，於上述分配時間內代為陳述。

(三) 開始意見陳述，第一位發言的是台灣製鞋品發展協會理事長林進興，時間是 5 分鐘。

台灣製鞋品發展協會林理事長進興：

台灣曾是全球鞋業的第一大出口國，在 60 年代，由於製鞋業擁有卓越的研發設計能力與生產技術，又有充沛勞力，並且獲得製鞋機械、皮革、橡膠、橡塑膠材料、紡織、化工、士紙、五金塑膠等關聯產業的支援供應，使得台灣製鞋產業，曾創造出傲人的外匯出口，並且是僅次於電子、紡織的第三大出口產業，製鞋產業對於台灣的經濟發展，以及創造中下游約 50 萬人就業機會，有著不可磨滅的輝煌貢獻。自從 2002 年台灣加入 WTO 後，貿易市場逐漸開放與自由化，中國大陸鞋品傾銷壓力日益增加，壓縮國內製鞋業生存空間，為健全國內鞋業產銷機制，保障消費者與生產者的共同利益，以及建立永續發展之利益，以維護台灣製鞋精品形象，因此本會才會對中國大陸進口鞋類提出反傾銷申請，期望藉此保護進而導正國內鞋品市場機能，以贏取消費者認同，再造台灣製鞋業的生機。

我國鞋類製造廠商目前約有 1,200 家，其中有 80% 為內銷，20% 外銷美國，日本等市場，在加入 WTO、國內市場自由化後，受到中國大陸鞋品大舉入侵，國內鞋廠數量從 1900 家下滑 1,092 家，下降了 42.5% (減少 808 家)。在製鞋產量方面，年產量更是逐年下降，從 2002 年 833 萬雙與 2006 年的 456 萬雙相比，減少近五成 (-45.2%)。這段期間中國進口鞋類數量卻從 2002 年的 1,127 萬暴增超過一倍以上，到去年為止，以成長到了 2,406 萬雙；在國內市場占有率方面，中國進口鞋類也由 2002 年 26.27% 快速成長至 2006 年 56.36%，不僅吃掉了台灣本地廠商的供給量，同時也侵蝕了各國進口的市占率。大家都知道，製鞋行業是勞力密集的传统產業，在受到中國大陸傾銷鞋品及本地工資等各項成本的衝擊下，已經導致許多廠商關廠或外移，國內製鞋產業的就業率以及從業人數也明顯受到衝擊，就業減少 34%，隱性的失業人口更可能高達上萬人。

若本次申請案未能通過時，國內製鞋產業將繼續面對因大陸傾銷所造成的生產量、生產力、投資報酬率、獲利以及市場占有率持續下降的

嚴冬，在此情況下，國內鞋廠只有關廠一途，屆時國內製鞋從業人員的失業率更將大幅增加，其可能造成的產業問題與社會問題，真令人不敢想像。

針對部分媒體報導課徵反傾銷稅之後，可能會衝擊到國內鞋品售價一事，本會也提出澄清。本會之所以提出對中國進口鞋靴課徵傾銷稅之申請，其目的是為導正國內鞋類市場正常及合理化，保障本地製鞋產業公平合理的競爭環境。至於本次實施反傾銷稅的範圍，僅及於中國大陸的進口鞋子，其他國家的進口鞋子並不會受到任何影響。再者，國內製鞋技藝極為精良，我們一直提供價廉物美的鞋子給各百貨通路商或是鞋業門市，因此，課徵反傾銷稅並不一定會造成國內鞋類產品價格上漲。

主席：

第二位發言是立法委員羅委員志明，時間 5 分鐘

立法委員羅委員志明：

首先我要說明支持反傾銷，最主要是要遏止中國大陸的鞋類明目張膽的以高價低報的方式，普遍性大量性的傾銷到台灣來，這是一個不爭的事實，各位到中國賣鞋的堂口去，得到的價錢然後報進來的價錢，再看到在我們路邊攤賣的中國製鞋，還有在夜市裡賣的中國鞋品，都是以高價低報，傾銷打擊我國業界，是一個不公平的事實，或許中國製鞋方面可能認為是不合理的指控，但是你們有犯罪的事實，為什麼？大家看到歐盟去年對於中國製鞋傾銷到歐盟，被判了 16.9% 的傾銷稅，就表示真的傾銷的行為，不只對先進的歐盟，還對隔壁鄰居台灣，所以這是事實。我們請委員們應該要比照歐洲範例，對他們課徵反傾銷稅。這是一個國際潮流趨勢，這不是保護政策，這是在爭取反經濟侵略的事實，從 1949 年以來和我們在新興國家起來的印度，他們實施了 331 次反傾銷措施，先進的美國和歐盟，美國 239 次，歐盟 231 次，連現在我們控告反傾銷的中國，實施了 92 次反傾銷的作為，但是我們台灣只實施了 3 次，這非貿易報復，而只是國際的潮流就是這樣。所以我們希望中國廠商能夠在一個公平、合理、競爭的環境下來跟台灣製鞋業競爭，對劣質貨品，台灣的製鞋業對此不足為懼，而是價格問題來造成我們無法競爭的事實，假使各委員所調查的結果，不實施反傾銷的話，可能將來製鞋業在台灣將無法生存。日本、美國、歐盟先進的國家都有他們鞋類的產業，能夠提供就業的機會，所以我在此呼籲，一定要對中國採行反傾銷措

施，大家都知道這沒有黨派之爭，因為我過來時，國民黨王昱婷委員、朱俊曉委員、還有民進黨、台聯黨都有人提案，所以我相信他們的想法也是要建立一個公平、合理、競爭的環境。最後我要在這裡強調，我們在中國製鞋的台商或中國的鞋廠，不應該得到片面的保護，而永續生存根植台灣的鞋類，我們應該給予輔導讓他永續生存，這是我們來自立法院很強烈的聲音，當然我們也希望我們本土的鞋類產業，不要把中國製鞋台商當作敵人，要把他當朋友，朋友之間也應該貨真價實、共同買賣，這樣才有機會共同競爭，誠實是最好的印證，東莞興昂公司就因為誠實以對，來報真實的價格，而得到零稅率，在這裡我也要呼籲在中國台商，大家都能夠比照效法東莞興昂公司一樣，大家的生意就能做的成功，謝謝。

主席：

第 3 位是台灣製鞋品發展協會趙常務監事建和，時間 10 分鐘。

台灣製鞋品發展協會趙常務監事建和：

對自中國大陸進口鞋靴課徵反傾銷稅，傾銷事實呈述我分三部分來報告：

一、 涉案產品說明

1. 涉案產品及範圍：鞋靴產品，為所有尺寸、規格、款式用途與底材之皮面與膠面紳士鞋、女高跟鞋、童鞋、休閒鞋、涼鞋及馬靴產品，不包含運動鞋、工作鞋及拖鞋。
2. 本案 6 種涉案貨物之 30 項稅則號別及輸出入貨品分類號列。

二、 損害指標

1. 國內業者情況

製鞋業為勞力密集之傳統產業，但受到中國大陸傾銷鞋品及本地工資等各項成本衝擊的影響下，導致許多廠商關廠或外移，國內製鞋產業之就業率以及從業員工人數明顯受到衝擊，就業減少 34%，隱性的失業人口可能高達萬人，我國產業受到實質損害的報告；從第一小項看就能辨出，國內業者關廠的情況，從 2001 年到 2006 年呈現飆漲的狀況，而且員工的人數，從 2001 年到 2006 年 115 家問卷調查數據顯出，員工就業減少 37%。

2. 生產量：我國鞋類生產量逐年下降，從 2002 年之後我們加入 WTO

起，2001 年到 2002 年產量下降 6.4%，我國開放鞋子進口，對中國鞋品也正式開放進口，在短短這幾年之間，我們的生產量下降至 -48.7%。產能利用率：同樣的我們產能利用率逐年下降，從 2001 年到 2006 年逐年下降 42.4%，這些數據再再顯現中國大陸鞋品對我們國內鞋業的實質損害是非常嚴重。從圖表上看，其實國內消費市場的量是持平的，可是我們在大陸進口的量是呈倍數成長的，完全取代國產內銷鞋子產量受到極大的壓抑，從 2002 年到 2006 年的對比就明顯看出，大陸進口量和國產品的內銷量之間數據的消長。

3. 銷貨狀況：國內銷售量從 2001 年之 2,874 萬雙到 2005 年降至 1,820 萬雙，2006 年更降至 1,472 萬雙，衰退幅度高達 48.8%。
4. 製造成本：由於勞工、原物料等因素，製鞋成本日趨上揚，但因受到中國大陸鞋靴產品傾銷之影響，大大壓縮本土鞋業生存空間。
5. 產業獲利能力：受到中國大陸傾銷鞋品進口衝擊，逐年呈現下滑現象，可以從圖表數據中看出，幾乎成 45 度角幅度在下降，這種損害已造成國內製鞋產業，到了關鍵存亡的時刻。
6. 市場占有率：中國大陸進口鞋靴之國內占有率由 2002 年 26.27% 到 2006 年中國大陸進口鞋靴之市占率達 56.36%；反觀國內產業是 2002 年從 62.4% 到 2006 年降到 34.48%，其他國家的市占率，在這段期間起伏並不顯著，由此可見經過這幾年大陸鞋品的大量傾銷，他產生的結果是，他把國內所有生產的量，幾乎做了一半的傷害。從圖表上可以看出，國內鞋品市占率從 62.40% 降至 34.48%，大陸鞋品市占率從 26.27% 增加到 56.36%，其他國家的市占率從 11.34% 微幅調降到 9.15%，我不得不再次強調中國大陸進口鞋子，確實把國內廠商所有的生存及發展空間已經完全壓抑和傷害。

三、 結論：

1. 進口數量對國內鞋業的衝擊：從上一張圖表，我給各位做過簡報，國內製鞋產業真的是一年比一年節節下降，反觀我國業者所喪失的市場都是被大陸產品所取代，所以從市占率的轉換可以很清楚看出，中國大陸對我們所產生實質的傷害有多麼的嚴重，透過這張圖表我們可以更了解，紅線代表內銷業，黃色代表大陸進口鞋的量。
2. 進口價格對國內鞋業的傷害：中國進口鞋從 2002 年一雙 69 元到 2006 年一雙 144.8 元，反觀國內銷價從 499.1 元直到 2006 年還是維持在 499，這個資料是透過海關的資料，正確性是無誤的，

我們可以看出高額的價差有多少，實質面的傷害分析可以分成十個；

- (1) 生產量
- (2) 生產力
- (3) 產能利用率
- (4) 銷貨狀況
- (5) 市場占有率
- (6) 銷售價格
- (7) 獲利狀況
- (8) 投資報酬率
- (9) 現金流量
- (10) 雇用員工及薪資

這十大指標有九項都是往下掉的，唯一就是銷售價格還可以持平，所以由這十大方向來做判斷，產業損害是已經造成了。

3. 國家整體經濟利益：我在這邊要再次的強調，製鞋業上中下游產業的供應鏈是還算完整的傳統產業，他有傳統的歷史，他有堅強的研發和競爭的實力，更對中高齡就業者，提供很好的就業機會，請大家不要放棄這個產業。

主席：

第4位發言是台灣製鞋品發展協會柯理事志勇，時間5分鐘。

柯理事志勇：

我是台灣製鞋品發展協會柯理事志勇，在此作簡單的說明：

1. 自從大陸鞋子傾銷到台灣來已經造成整個市場大亂，直接衝擊到製造鞋子內銷的傳統的生產者，這些內銷的生產者，關廠的關廠、倒閉的倒閉，每年都一直減少，影響到我們這些本土就業的勞工的生存權和工作權，我們不希望因為失業問題，來造成我們的家庭悲劇，而衍生出未來的社會問題。所以我們希望要在這些社會問題還沒有發生之前，我們必須打一劑強心針，讓我們的失業問題能夠解決，我想在大陸鞋傾銷到台灣來之後，所造成的問衝擊是有很多證據顯出，不管是看得到、聽得到、摸得到及感受得到，都瀝瀝顯示

產業的未來真的是造成很大的影響。

2. 做鞋子不是只有做鞋子工廠，還有很多相關聯的產業，包括有：做底台的、皮料、材料整個上中下游產業，很多人都要靠鞋子這個行業來吃飯，所以大陸鞋傾銷到台灣來，已經嚴重的影響到這些人的生存權和工作權。
3. 我想我們每個人在這行業裡面，都希望在 WTO 狀況下我們來競爭，我們不怕競爭，我們更希望在 WTO 架構下，我們來競爭，但是很遺憾的，傾銷的事實已經摧毀了起跑點，我們渴望在公平競爭的舞台，起跑點是一致的，是真的很遺憾，大陸鞋的傾銷已經違反 WTO 的精神，所以我們已經站在不公平的起跑點上，就好比一場棒球賽，在第一局我們就輸了九分，就算請台灣之光王建民來投後面九局，我看也是無力回天，這是第三點我對整個產業面做傾銷因素所影響到整個產業的裙帶關係，每一個環節都是環環相扣。
4. 在傳承方面，很多人常會說：做的沒希望，全部都移到大陸去好了，但是我們為何不用積極的態度來面對，我們要往下扎根，我們要讓台灣的血液繼續在台灣這塊土地上去傳承延續，不論是進口商或本土產業都必須認真思考的問題，在座有很多三重高商的學生，都是傳承的未來主人翁，我們何不給他們一個工作權和生存權機會的保障，最後在課徵臨時反傾銷稅的過程當中，如果有對進口商、及台商造成商業上利益的損失，我在這邊向各位致上十二萬分的抱歉，但是為了台灣的根，為了台灣製鞋員工的工作權和生存權，我們真得不可以對不起他們，一定要背負起歷史的使命，繼續的維持他們的生存權和工作權，讓台灣不能光靠依賴三角貿易，如果是這樣的話，大陸只要打一個噴嚏，台灣就感冒了，我們期勉也期待，我們的進口商和台商、本土產業，能夠在未來不管這個裁判的結果如何，能夠用心看待台灣，用心在台灣這塊土地上，我們如何來研究，如何來延續未來在台灣鞋業發展，是要讓他存或是讓他亡，都是在於各位以及長官們。

主席：

接下來是支持本案最後發言，是台灣製鞋品發展協會毛常務監事召集人信喬，時間 5 分鐘。

台灣製鞋品發展協會毛常務監事召集人信喬：

我是台灣製鞋品發展協會常務監事召集人，也是台南市皮革製品商業同業公會理事長毛信喬，對於今天的公聽會，首先我要感謝有關單位對台灣的製品及傳統產業的關心與照顧，記得好幾年前加入 WTO 以前幾年，我們第 14、15 屆理事長率領理事幹事們曾經來請託有關單位，財政部、經濟部、工業局、及拜託委員在立法院召開公聽會，當時知道加入 WTO 所怕的、煩惱的就是現在發生的事情，所以在那時想先作預防，但是爭取的過程當中，我們地方公會到中央政府的一個聯繫窗口，卻沒有適當機會，爭取到實質的措施，在公聽會後就不了了之，經過 2002 年加入 WTO 的時候到現在，才發現在所有 2000 多樣的進口商品內包括鞋類。那時我看了覺得可憐，我們這群落根在台灣生存的廠商，真的看到是一片黑暗，甚至我要報告，不是只有關廠而已，我有一個朋友和我同年紀的、同肖羊，在家樓上燒碳自殺，這個黑暗衝擊，不僅影響到鞋類生意人及勞工朋友，還有數十萬員工的生存，包含上中下游廠商這些人的家庭生活，如何來教養延續下一代，還好協會不斷至政府有關單位四處奔波，尤其感謝財政部、經濟部、工業局、關稅總局及貿委會領導用心調查，2006 年 3 月財政部公告臨時課徵反傾銷稅，那時我看到業界感激的面容，我是深受感動和激動，自臨時課徵反傾銷稅起，看到以前至中國採購的中盤商及專櫃品牌的訂單一直回流回來，尤其台南這裡，台北三重中盤都在台南找工廠，我們師父看到，在以前黑暗期時師父都去作臨時工，去訂板模、去開計程車的，現在都回流來做製鞋的工作，看到聽到的都令人感動，都向理事長道謝說：「有你奔波幫忙，好幾年都不知春天這麼溫暖」，他說他都唱春天怎麼如此冷，但是自從三月頒佈後，看到工作的量，回流回來的工作權，不是只有看到春天，而是看到生機，所以在感動、感激面容及謝詞中，令我有更大的使命感，尤其是站在業界的代表，在此我要呼籲和拜託，這反傾銷案，請有關單位的委員認真用心辦理。

主席：

支持本案發言已經結束，總共時間 30 分鐘已經全部用完，現在請反對本案者發言，第 1 位登記是香港商玖熙有限公司台灣分公司魏總經理允中，時間 5 分鐘。

香港商玖熙有限公司台灣分公司魏總經理允中：

前面幾位發言都有些激動，我希望今天這公聽會完後，對台灣真的是一

個提升，就像剛才的簡報，我有些感觸，我們公司從作價格具結以後，我看我們的資料，包括我最新的資料，我們從 90 年到 96 年我們沒有一雙鞋低於美金 20 元報價，我也希望財政部可以發一個實報實銷的獎狀，我們從沒有高價低報。相對的剛才圖表裡面，我也想到我公司以前，也就是 1984 年我們在做簡報時，我們沒有辦法用電腦做 PowerPoint，都是用幻燈片，就像 40 年前上洗手間是蹲毛坑的，現在先進的有用到免你洗，其實我們國家需要提升，剛才我說我們公司進口的鞋子，沒有低於 20 元美金，美金匯率昨天 33.1 來講，應該不低於 660 元，87 年我們公司在台灣還辦了一個設計比賽，一直以來我們希望提升台灣鞋業的水準，提供台灣消費者好的鞋子、漂亮的鞋子為主，我們真的希望台灣是向上提升，我們希望反傾銷稅是針對高價低報者去做一個懲罰。不是一竿子打翻一船人的一種懲罰，剛才說從去年調查到現在，有很多數字在裡面，因為我們只是一個貿易商，進口世界各國、歐洲、美國的品牌，我們不能要求原廠一定要在那裡生產，或許可以建議原廠但不能要求原廠，可是到我們手上都是超過 20 元。其實我們希望提供消費者一個好的選擇權，可是也希望今天所做出任何決定，不是向下沉淪，要提升台灣整體的素質，就如剛才說，小時候上洗手間是蹲在毛坑，那是要挑水肥的，不小心還可以看到蛆在上面。政府去年 3 次公佈我國國民所得，是 16,000 美金以上，相信各位在座的，不管是贊成或反對的，應該不會去使用一個差的黑金剛手機吧，什麼都在提升，我們要提供給國內女性消費者，給他一個美的東西、喜歡的東西。剛才說的失業率問題，我們也非常認同，因為我們是吃台灣米長大的，所以希望往上提升不是向下沉淪，政府今天臨時說要實施將近 44% 的反傾銷稅，目前又碰到我們公司財務困難，我們公司 300 員工馬上就沒飯吃，因為每個稅率提供出來，相信也是一個慎重考慮，我也相信反傾銷措施，不管是在任何產業，只要是有傾銷，我們都很支持此措施，可是在傾銷調查需明察秋毫，過程當中究竟是否適時的去求證，這是我們所擔心的。

我相信國際的品牌不斷進到台灣來，台灣未來最重要是提升設計發展的人才，就如今天請了台北三重高工的學生進來，其實要提升這個產業有很多需要探討，義大利人最厲害的就是品味，品味不是我們今天反傾銷稅要談論的，可是反傾銷的稅率，如果是一個情緒性的稅率，反而扼殺了台灣消費者的權益，而且也降低一些國際品牌可以刺激台灣製鞋業，對我們來講這才是歷史上的傷害。我相信要向上提升，要怎

樣提升我國產業到設計層次，連歐洲人都來買我們的鞋，非因本公司代理 NINE WEST 品牌，即使有一次我走到來來飯店，有人看到我穿 NINE WEST 品牌，立即對著我講「讚！要買！」，我們現在不是只有代理 NINE WEST 品牌，我們現在代理美國、歐洲鞋子和皮包，沒有人喜歡替外國公司打工，可是我們要如何提升自己產業，應該少說話，多作事，台灣早就從製造業轉成服務業了，製鞋業的提升也不是 10 元美金以下打轉，我們知道反傾銷是一個好的制度，適用在每一個國家的保護制度，也要考慮到消費者的權益有沒受到損失，也要考慮到對於這個產業的未來是不是有所提升。以我們每雙鞋都不低於 20 元美金，加上 7.5%、加上 43.46%，請問我們消費者買一雙鞋要多少？3 月 15 日發布要課 43.46%，我們咬著牙就付下去，開會前我和宜民公司通了電話，他說他們一個月幾百萬，三個月下來 2,000 萬，我說：不好意思，我們公司較多，我們一個月就付了 1,000 萬，可是我們一直很支持政府，為什麼？因為我們不希望劣幣驅逐良幣、違法趕走合法。眼看政府要公佈反傾銷稅，我們心裡很難過，我們希望每一個東西的平衡是最大的公約數，我希望運用最後 1 分鐘一起默哀，為什麼？默哀是不是能把我們的經濟提升，包含製鞋的產業，而不是說，因為反中國有利我們，就去反對，從皮革到設計，我國產業有沒有去培育本土的人才。現在台灣的女性消費者穿鞋子，很多人不是在看價格，很多人是看款式，我們今天服務的對象是以看款式的為主，站在本公司來講，我們真的很難過，因為就是用 43.46% 反傾銷稅率，真的怎麼樣調查，公說公有理，婆說婆有理，即使站在另外一方，我也在說一個道理，只希望能明察秋毫向上提升，這是對於台灣消費者一點小小的要求，也希望不會因為不當的產業保護政策而弱化了產業競爭力。

主席：

接下來是英倫梅洛赫國際股份有限公司代理人吳尚昆律師，發言時間 10 分鐘。

吳尚昆律師：

剛才聽到林理事長講到，我們製鞋產業的輝煌歷史，其實我們也非常感動，但是我國製鞋產業的主要市場並非國內內銷，而是外銷，依主管機關調查認為國內每年需求量約為 4 千 200 多萬雙，但在 20 年前，我國於民國 75 年外銷總量已高達 8 億 4 千 200 多萬雙，民國 76 年更

創下鞋類外銷值 37 億美元、外銷量 8 億餘雙的紀錄，可清楚可以看出我國製鞋業的發展根基是靠外銷；就目前我國主要出口貨品而言，鞋靴類仍然是主要出口貨品，但出口金額逐年下降（92 年 4 億美元、93 年 4.1 億美元、94 年 3.7 億美元、95 年 3.5 億美元）。換言之，國內製鞋業產業如受有損害，主要並非國內市場萎縮，而是外銷市場不振，依法論法，就構成反傾銷中產業實質受損之因果關係而言，國內製鞋產業的衰退，是不是與中國進口鞋靴並無直接關聯，我們希望夠再思考一下。

為提振國內製鞋業榮景，剛才有很多先進講過，重點應該在提升台灣製鞋之外銷競爭力，尤其考量台灣並未生產皮或橡膠、工資水準逐年提高、國內政經環境不佳等因素，剛才的簡報介紹可以看出，所有的數據都是從 2,000 年、2,001 年開始，大家都提到 2,002 年我們加入 WTO，但是加入 WTO 還有中國大陸，國內政經產所有的數據都是從 2,000 年開始，2,000 年我們國內發生什麼事情？這不是政治場所，大家自己去思考，為什麼 2,000 年到 2,008 年我們國內所有的產業所有的競爭力都下降，這不是只有一個中國產品的問題，請大家思考一下，如果投注較多資源者應為提升國內設計及產製技術、加強品牌行銷工具才是正道，我們認為比放很多資源去打反傾銷，我們認為這比較有價值，如以反傾銷稅方式對國內產業保護，充其量能提升些許本國產品之國內市場占有率，但是增加國際貿易摩擦，是否能真正解決國內產業困境，另人懷疑。

接下來我們提出一點意見，決定或判斷國內產業是不是實質受損害，目前主管機關已公布調查之資料及數據，其中有根據海關的進口報單，其中部分國內產業數據係依據國內生產廠商 115 份有效答卷資料整理，但國內的製造商有 1,000 多家，就以台灣區製鞋工業同業公會之會員廠商即有 332 家，以 115 家有效答卷來做樣本數似乎過少，是否足以反應國內產業實況，尚請斟酌。有關產業損害的部分我們也要提出意見；這個反傾銷稅對於很多廠商造成很大的衝擊，在同一個稅則底下，單價差距太大，剛才有先進說他們公司進口都在 20 元美金以上，我們公司進口都在 30 元、40 元美金以上，我們通通要面對反傾銷稅的困境，事實上在產業損害面來看，是看出一點，就是雖然鞋靴部分為民生必需品外，在當今國內目前環境，有多數鞋靴兼具奢侈品性質，則產業是否損害宜依二者不同性質區分調查，始能清楚釐清產業是否受有實質損害，如果今天是劣質品大量的進來，我相信不用傾銷稅，

消費者也自動會去排斥掉，如果我們把民生用品和奢侈品通通放進來，就說我們產業受到損害，這個我們認為因果關係的看法，太快了一點。

就產業實質損害之評估而言，除考量涉案進口量及價格外，建議一併考慮國內現在產業基礎環境，包括主管單位去實際查訪的資料，那裡有很多廠商在叫苦連天，而他們叫苦連天的東西，不是因為中國鞋，因為中國鞋完後，接下來是越南鞋、印尼鞋，我們要一個戰爭一個戰爭打下去嗎？國內廠商在哀叫什麼？是勞健保費一年年提高及基本薪資的調高，我們傳統密集勞動力，從民國 75 年、76 年這世界鞋類王國，到現在有沒有人來提升我們的設計？有沒有提升我們的行銷？很多國內廠商是在哀求這個東西。所以如果課徵反傾銷稅，會引發貿易衝突以外，馬上就是讓消費者直接面對取得民生必需品之成本增加，加以國內目前面臨通貨膨脹壓力，台糖、台鹽都要喊漲，都不敢漲，如果鞋類民生用品，我們也率先就這樣漲，紙類也已經開始了，這樣會不會在國內整體經濟環境造成一個更不利的影響，請就社會公益性考量，尤其斟酌產業是否值得以犧牲消費者權益的方式保護。

英倫梅洛赫國際股份有限公司涉本案係因自香港 MULTI STAR TRADING CO., LTD 進口鞋靴，然英倫梅洛赫國際股份有限公司所進口大多數貨品單價均落在\$34~48(USD)之間，但是面臨所有這些稅則裡面，不論單價多寡，同樣面臨一樣的調查，這對很多廠商來講，是一個非常苦難的事情，我們從小生長在台灣，大家都希望愛台灣為台灣好，

但是為台灣好，其實有一個更重要的方法，就是把真正需要的資源放在對的地方，所以我們在這邊呼籲大家要思考一下，用無限制的在打一個反傾銷稅的戰爭，製造國際貿易的衝突，是否能夠解決國內產業的問題，也請大家思考的，也許當律師說話太快，本來登記 10 分鐘的時間，我都用不完，如果林大律師需要，我的時間可以讓給他。

主席：

接下來請第 3 位發言 Timberland Switzerland GmbH (添柏嵐瑞士有限公司)代理人林倫帆律師，時間 5 分鐘。

林倫帆律師：

在這次反傾銷調查案當中，有品牌的進口部分有其一定的市場特性，就 Timberland 而言，是屬於世界頂級的戶外休閒鞋品牌，我們所要強調的就是有品牌的產品當中，和主要是無品牌的國產品，其行銷方式有相當大的差異。Timberland 一向是以追求高單價、高品質作為行銷導向，因此我們所要強調的是，在這樣的銷售渠道之內，要強調的是 Timberland 的產品不僅僅沒有損害國內產業的問題，也沒有傾銷的狀況，大家可以看 Timberland 在國內的產業市場當中，大約有 20 至 30 家直營店，Timberland 有七成的銷售，都是透過直營店的方式銷售，大家可以去訪查，在 Timberland 直營店裡面，產品的售價大概平均售價在 3000、4000 元以上或高達 5000 元，這次調查對象是中國，因財政部所認定中國市場是非市場經濟國家，因此這次是拿印度來作為替代國家，那印度的價格，從我們這次的進口資料以及財政部所公佈 43.46% 的稅率，我們可以回推出印度的正常價格，頂多只有 3 元，頂多只有一雙 6 元美金，因此 Timberland 的售價是 3000、4000 元這樣的市場價格的情況下，他的售價已經遠遠的高過了印度的價格，甚至台灣的價格，因此不可能會造成國內產業的傾銷狀況。再者我們必須要強調的是 Timberland 是高單價、高品質的取向，也不可能會造成整個國內產業有價格抑制或是價格壓抑的情況，因為從貿委會 6 月 13 日所公佈的產業損害調查資料，裡面可以清楚的看到，國內同類產品平均銷售單價從 2,001 年到 2,006 年為止，大概都是在每雙台幣 500 元左右，這個銷售的價格，即便是大類的平均價格，假設最低的價格是 1 元，最高頂多也是 1000 元，在這樣的情況之下，即使用常態分佈的概念來看，整個銷售的單價，最高也只會落在台幣一雙 1000 到 1500 元之間，因此在 Timberland 的銷售單價都高達新台幣 3000 至 4000 元情形下，Timberland 的產品是不可能造成國內產業損害，這是必須強調的。

再者，從公共利益之角度觀之，因為 Timberland 產品的高單價取向，他的市場特性是針對追求高品質的消費者，因此針對這些高品質的消費者，如果課徵反傾銷稅的話，將直接導致這些消費者必須支付額外的價格，因此價格提升之成本最終係由消費者來承擔。等於是變相的處罰追求高品質的消費者，這是我們必須強調的。另外一方面的影響，是將造成整個國內因為價格提升之後，可能導致 Timberland 在供應給台灣產業的產品上某程度的款式減少，也會使得消費者選擇的款式有所減損。另外一個方面會因為 Timberland，從剛才我們也看到支持方這邊也一直強調說：國內產業追求的是品牌的建立和價值的提升，Timberland 作為一

個高品質、高單價的品牌，正好也可以提供給國內產業一個良性競爭及良性刺激的影響，所以對於國內產業其實會帶來正面的助益，Timberland 也依照財政部的要求，已經在 5 月 31 日前提出價格具結的申請，因為所提出具結價格，已足以消除傾銷及損害的狀況，所以就是希望財政部和貿委會都能夠考量到整個價格，就是 Timberland 高單價、高品質的取向，從公共利益的觀點考量，來接受添柏嵐公司的價格具結申請。

主席：

現在反方三位都已經發言完畢，你們還有 7 分鐘的時間，我要詢問一下，你們三位有沒有要做補充？沒有的話我們要請其他立場者發言，由台灣區製鞋工業同業公會林理事長昭傑，時間 3 分鐘。

台灣區製鞋工業同業公會林理事長昭傑：

我今天利用這個機會，我是不贊成也不反對，但是我們一樣是做鞋子的，一定要照顧做鞋子的，所以我必須向在座的鞋業同仁，我們台商因為大環境的變動，我們必須自立更生，到人多工資便宜的地方去求生存，目前我們鞋子能夠用機器代替的幾乎很少，我們台灣曾經是世界王國，但是到目前為止，台灣還是非常驕傲，因為全世界的品牌幾乎落在台商在做，剛才說從大陸進口美金 3 元餘的鞋子，台商幾乎不可能做，連工資都不夠，今天就是要來說明，我們台商是走在最前端的，而且我們是一直往前去創新設計，所以有歐美很多品牌已經交給我們做，很多台商在這些創設品牌之中，有一些授權製作的就回售到台灣，讓台灣這邊的設計創新帶動起來，所以從台商回來的鞋子幾乎沒有美金 20 元以下，我必須把中國製造鞋子的惡名和台商來切割，現在進來美金 3 至 5 元的鞋子，都是個體戶或國營單位在做的，我們台商不可能去做這個價位，我必須代表我們製鞋公會，在全世界各角落在奮鬥的這些製鞋業者，他們不可能回到台灣來傷害到我們本土製鞋業，因為台灣製鞋這條路大家走的都很辛苦，以前能夠成功發達，我們以前做內銷的貢獻非常大，我們現在比較吃虧一點，就是勞動力台灣現在比較缺乏，因為做鞋子沒有人就不行，一個寶成他要用 40 萬個工人，台灣現在有多少人在從事做鞋，所以不可能是台商來打擊台灣，希望各位長官、委員，能夠訂出一個很平衡、公道的遊戲規則，讓我們大家都存活下去，可以在全世界做鞋子領域永遠走在最前面，請關心我們鞋業，不論海內外都一樣。

主席：

接下來是相互詢答的階段。

首先說明相互詢答之規則：

- 一、進行方式：每回進行相互詢答時，先確認所有擬發問的人員（不限於事先登記陳述意見之公司或單位），再按(1)支持本案者，(2)反對本案者之順序相互發問及答覆，意即第1類者發問後，第2類者應隨即答覆，然後再由第2類者發問，第1類者答覆，依此反覆進行；同一方發問如有數位，得依彼此洽定或主持人排定的發問順序進行。
- 二、發問內容：應限於會議開始時主席所說明之發言重點範圍。如發問者離題或回答問題者答非所問，主席可要求停止發問、回答或要求同一團體人員補充。
- 三、發問及答覆的時間分配：每回發問及答覆時間的長短可根據問題繁簡及擬發問人數的多寡加以衡酌分配。原則上發問及回答各以1分鐘及3分鐘為限，惟主席可視問題之複雜程度酌予加長。
- 四、前述相互詢答得反覆進行；惟由於場地之時間限制，原則上相互詢答進行至下午4時30分即停止。
- 五、相互詢答進行中，如有必要，主席亦可斟酌請非屬前2類團體之與會者回答相關詢問。
- 六、相互詢答開始，發言時請說明單位職稱姓名。

支持方—台灣製鞋品發展協會柯理事志勇：

反方一再表示他沒有傾銷，不應該被課稅，我們也希望是這樣，但是調查時他們又沒有配合填問卷也沒有配合調查，我們如何來查明真相，今天這個損害調查的公聽會，是傾銷調查已經結束，而且是已經確定的，基本上這個資料上的蒐集，你們是不是也要馬上提出來，讓大家去面對，我想這是我方比較質疑的。

反對方—Timberland 代理人吳綏宇律師

你說的很正確，傾銷調查已經結束，我對這個沒有爭議，

只是說明；這次調查從中國進來了許多鞋類有非常大的價格區

間，我想這也是不爭的事實，有一部分的鞋子事實上是高單價、有品牌，這也是剛才有位前輩說，全世界的品牌都掌握在台商手中，這個大家也都能接受，這類鞋子進來台灣的時候，在財政部調查抽樣的時候，他的名單裡面沒有反應這個事實，抽樣的10家裡面，沒有反應有一些廠商做的鞋子是有品牌的，那他進來台灣的價格是什麼樣的價格？在財政部調查裡面沒有觸及到這一部分，這個請大家回去看一下報告，當然今天不是代表中國製造的鞋商在這裡發言，我們代表有品牌的這一類鞋子，特別是Timberland這樣的鞋類，我們強調進來的單價這麼高的情況下，其實對國內的業者來講，沒有價格壓抑的效果，就是說不會你今天想要賣1000元，因為進口鞋賣500元，你就賣不到1000元，不可能有這個狀況，我想大家應該可以接受這個說法，反而我們認為，剛剛其他同業說；有這種品牌的在台灣市場，要出現讓消費者有願意購買的強烈意願，事實上是提供一個發展模式，剛才羅委員也提到，我們現在發展的瓶頸是要建立品牌，那品牌是什麼？就是類似這樣的鞋子，有人願意花5000元買一雙鞋子，他不在乎你是500元或5000元，甚至你降到300元，他還是要買5000元，這是一種模式，當然這不是市場的主流，這個我們也不僵持這一部分，我們只是說類似這樣鞋子，他進來的時候，財政部調查時沒有注意到這個現象，像這的鞋類，剛才有前輩說的，他還是要課43.46%的反傾銷稅，那3000至4000元的東西再加上反傾銷稅，事實上又多了1,000元出來，那這是不是課反傾銷稅要追求的目標，希望貿委會在將來調查的時候，可以替我們考慮到這點。

反對方－思克威爾公司蔡總經理淑妹：

我針對剛才柯理事有一個問題沒有被答覆，我來做一個補充說明，他提到這些出口廠商，因為我們代理美國品牌，原廠在大陸代工的工廠大約有數十家，這次開始臨時課徵反傾銷稅之後，也非常關切詢問美國原廠，為什麼原廠都沒有答覆我國政府單位的問卷，據美國原廠給我們答覆是沒有任何一家工廠收到這個通知，這是為什麼沒有答卷的最主要的原因，在我們前幾次會議裡面，美國Nine West公司確實有收到，但是收到的所有資料是中文，試想一個美國公司收到中文的資料他如何來做這個答覆？他可能就錯過了時間，這個部分，我想可以作為未來相關單位做類

似調查一個很重要的參考，過程是不是周延？訊息是不是佈達到？這個在前置作業就已經有一些瑕疵存在，雖然現在已經走到這個公聽會的步驟，其實仍然無法磨滅前面的前置作業是有瑕疵的。

主席：

針對這個問題是否有要補充的

反對方－香港商玖熙有限公司蔡怡芳：

針對問卷這個部分，其實我們也想按照政府的規定把這個問卷填回來，就像剛才蔡小姐提到，美國 NINE WEST 收到文件後，其實他是根據進口報單上面的聯絡人，把他送到那個單位，我們很努力的追了一陣子，可是他們並不知道他們到底是哪一個單位收到的。這邊要說明的是，其實那是美國一家很大的公司，我們所代理的 NINE WEST 或其他品牌的鞋子只是其中一個製鞋部，但該公司不是只有做鞋子這部分，他還有服裝、很多品牌，他營業額是非常大的，我要聲明的是：我們很願意遵守政府的法律規範，可是對於一個國際性公司來說，我們整個營業額佔不到他整家公司營業額 5%，因此總公司不會了解到，我們中華民國所要了解到的資料是什麼？當他們發現這個嚴重性的時候，我們被課徵反傾銷稅 43.46% 的時候，他們其實是非常願意配合的來填問卷，可是變成我們自己在法令上的規範，財政部已經不能再去接受我們把這個問卷回填的資料蒐集，他已經錯失黃金時間。之後我們代理商可以做價格具結時，同時也請求總公司幫我們做價格具結，他們也是願意來配合，所以我請正方代表了解，我們並不是不願意配合。如果國內產業夠競爭力的話，相信一些國際知名的品牌，也願意將這些訂單下到國內的工廠來生產。我必須要說的部分是，如果我們產業夠競爭力的話，人家不會不把訂單下給我們中華民國的公司或工廠，如果說我們產業自己不具競爭力，而貿然對所有從大陸進來的鞋子去課徵反傾銷稅的話，我個人認為這反而是對我們自己的產業造成傷害。

主席：

反方針對問卷的問題回答了 3 分鐘，等一下我還是會讓你們講清

楚，現在請反方提出問題來就教支持方，時間 1 分鐘。

反對方—香港商玖熙有限公司魏總經理允中

我們是代理品牌，奉公守法的進口商，我不知道包括政府要求的勞健保、退休金，以目前我們的製鞋產業，有沒有奉公守法在工業區成立工廠、有沒有切切實實照顧每一個員工，還是只是按件計酬，有沒有把高污染的工業在住宅區做製造，因為台灣國民所得已經提升到去年 16,000 元美元的事實，這一點我們也要去探討的，今天要保護的是一個有競爭力的產業，是在政府特定工業區裡面製造的產業，而不是一個住宅區高污染的地方。

支持方—台灣製鞋品發展協會毛常務監事信喬

有關勞基法的問題我來回答，我們的立場是我們內銷的生態和你們外銷公司生態完全不一樣，應該要瞭解國內的生態是內需的工廠，我們公會有勞工代表、常務委員、常務幹事，現場也有很多勞工代表，均我們台南公會成員。我們的產業大多沒有固定的雇主，政府法規沒有固定雇主的勞工，就參加一個產業代表會的勞保，由政府補助 40%、勞工自繳 60%，這符合我們勞基法，請反方無庸置疑。再說有沒有一個合法的工業區來製造的問題，我們產業在 70 年代能夠發達起來，你記得嗎？當時謝東閔副總統一句話：「客廳就是工廠，工廠就是客廳」，我們就是以前的產業，現在還在那樣繼續做，說真的製鞋王國的美譽，你們大公司向國外拿到大單，做的外匯拿回來，從那個時代我們這群人就在台灣生存了，50 年代從光復時期就在了，你們做外銷不是做內需，你們是拿外銷訂單賺外匯，讓政府壯大起來，我們就是那時代的產物，你懷疑是否有在工業區製造，你如果要設在工業區，我們這些內需工廠，這裡的 2,300 萬人能消費多少？如果工廠都在工業區，請問要如何做內需，和你們拿外銷訂單的公司來競爭嗎？我們是一顆小石頭，你們是大石頭，國家會壯大，都是我們這些小石頭幫你們大石頭撐的，如果政府將我們小石頭搬走，你們是大石頭，一樣會滑到溪底，這是事實。

支持方—羅委員志明

剛才反方提出很多論點，我們感到同情。但有些部分要特別提出來，我國出口遭控傾銷案件，每年都超過 100 件，如：台塑公司被加拿大控訴反傾銷，那個問卷也包括英文、西班牙文等，所以可能有些人說，不能因為時間或不懂其他國家的語文，而豁免被課最高的反傾銷稅率的一個處罰，這個部分大家在提的時候要以國際的標準來看待，因為台灣也是一個國際社會的一份子。還有剛才一直強調，申請反傾銷產業，都是沒有競爭力的，那世界上提出案件最多的國家是美國，剛舉例的 200 多件，也有 300 多件的，都是國民所得 30,000 元美金的，歐洲國家也都有，那你說他們沒有競爭力嗎？難道他們都是沒有品牌嗎？不是這樣，我們是就事論事來談這個問題，我們也很遺憾的，當初在調查的時候，你們認為說項目和品牌有爭議，有爭議當時就應該向經濟部、財政部提出說明，我想這都可以去溝通的，也都有時間的，這一點我希望大家了解國家在做反傾銷調查的程序，我想跟歐美對我們台灣所做的，都是同等的標準。

主席：

這邊還有要補充的，針對這個問題，請正方回復。

支持方—台南市皮鞋業職業工會周理事登川：

我要補充，針對這個部分，經濟部、財政部經過 3 次調查，申請人的資格是沒問題的，我們重點是有沒有受到損害，所以今天我們才會在此開公聽會。

主席：

現在請正方提問。

支持方—台灣製鞋品發展協會理事長林進興：

因為反方有多次表明，台灣不需要製造業，外移中國大陸是必然的趨勢，請問數以萬計的製鞋業家庭以及關聯產業，是要一同去消失嗎？剛才說製鞋業有沒有在工業區，現在慢慢有許多工廠搬到工業區去，他們也知道要一直改進、要提升，進口商質疑這個跟反傾銷沒有關係。

主席：

這是正方的提問，反方請回答

反對方—香港商玖熙公司魏總經理允中：

我們希望合法，就如剛才說，在工業區，實報實銷才是合法，如果不合法，也可以申請反傾銷案，表示政府是支持你們一直在住宅區做。

思克威爾公司蔡總經理淑妹：

我方從開始到現在都沒有一位發言提到：「我們台灣不需要製造業。」這樣的陳述，錄影錄音應該都可以做追述，特別澄清一下，請不要誤解。

主席：

針對這個問題，反方還有沒要補充。

反對方—寶立公司郭總經理耀漢：

我必須要強調一點，從開始到現在為止，跟同業在聯絡的時候，從來沒有反對過反傾銷稅，所以請正方要瞭解這點，我們關切的是，在反傾銷稅當中，要用什麼角度來課徵反傾銷稅，因為剛才也提到當 20 元美金的東西和 2 元美金的東西是同樣的要課反傾銷稅，將使國內產業喪失的是競爭力。對整個產業來講，必須要強調一點，請貿委會多考慮整個產業發展，各位先進都提到多個角度，若以繳稅的程度，請問進口的這些品牌每年繳多少稅？同樣的我們內需的產業、內銷產業繳多少稅？以稅的角度來衡量，基本上在政府單位是有案可查的，那是不是可以這個角度來看呢？即可瞭解到這個產業的發展，看誰比較有貢獻，其比例如何？然後用這個比例來看，政府單位應該要怎樣幫助國內的業者，絕非在反傾銷稅當中，一竿子打翻一船人，所有的品牌只要來自中國、只要是課稅範圍當中，就必須要課徵反傾銷稅，問題在這些品牌、這些產品有沒有傾銷？能不能傾銷？有什麼角度去傾銷？要傾銷多少？這是我必須要提出來的。請大家從這個角度去思考一下，這裡有一個很大很大的問題，為什麼這個辦法出來了以後，沒有

運動鞋，對不起我自己本身也是在做運動鞋，難道運動鞋就沒有來自中國的問題嗎？

主席：

這是另外一個問題，是不是你們等一下可以用這個問題來問，要先回答正方所提的問題，接下來是不是由反方可以來提問題，剛才的你問題是不是要提？你覺得跟反傾銷相關的就可以提。反方要不要把他當一個問題，在等一下向貿委會調查工作小組提出來。現在反方是否提問？

反對方—東興鞋業公司協理呂金品：

我想實施反傾銷最重要的目的是保護國內產業，同時也要兼顧消費者的權益，如果實施反傾銷的話，可以先推演一下，他保護國內產業是必然的，但是能夠協助國內產業多少？我們知道一個生產要素是：勞動力、土地、資本、還有企業家精神，台灣有後面三者，最缺的卻是勞動力，林理事長進興一開始就說，過去台灣成為一個鞋類王國最重要的因素之一，就是充沛的勞動力，以目前來講，這個因素是不是還存在？我們在場支持反傾銷案代表裡面，基本上年齡層是比較高一點，目前國內產業的從業人員，理論上年齡也是比較偏高的，在這種情況下，如果讓反傾銷案成立以後，這些訂單都回流了，目前國內的產業能不能提供足夠的勞動力來生產製造這麼多的產品，我想這是比較重要，如果說在這勞動力不足的情況下，而且勞動要素成本又比其他地區要高的時候，其實我們鞋類是不具備這麼多的競爭力。同樣的反傾銷實施以後，看到的這個價格會往上跑，估計至少平均售價會多出 10-15%，這是我簡單的估計，這時 43.46% 同樣的稅率對高價的產品的影響是非常高的，對低價產品影響比較沒那麼明顯，最後造成的結果，就是大家的消費一定是偏向低價的鞋品，我們必須在比較不好的選擇下付出比較高的代價，換句話說，對於國內產業的幫助有限，而對消費者的犧牲確是很大，甚至影響到進口商的生存，對整體國家利益的考量是增加了？還是減少了？是不是用這個角度來衡量是比較好的方式。

主席：

謝謝，提問時請簡短，我們的時間是 1 分鐘，請正方回答

支持方一毛常務監事信喬

有關訂單回流如何應付，我們業界都在等訂單，如果有訂單的話，拜託給我們做，在此感謝你，這是我們業界的廣告，我們台灣的本土產業，自政府遷台至今，我們自給自足，訂單來了，我們這些業界就是有辦法應付，這點無庸置疑。第二點，你說工作人員一直衰老，那是有可能，但是坐在旁邊的你看他幾歲？現在協會的理事也是台中永務公司的成員，生意做的相當大，我們這些理事都只有 30 多歲，你放心我後面還有三重工商建教合作的學生，如果台灣又恢復以往榮景，不是只有這些孩子要起來，我剛才的報告裡有提到，我們才接到臨時課徵反傾銷案通過時，我們那些已流失、原本沒工作而去做臨時工的師父，甚至去市場幫忙倒垃圾的，都回來當師父，大家都有一技之長，都是身經百戰的，他們可是真有技術的師父，這是我們的寶貝，所以你不需煩惱，中信局如果有大訂單，本協會及我們全國製鞋產業工廠，一定全力以赴樂意承接，同時品質的驗收也要通過鞋技中心，如果不能通過我們也不能說大話，在此作一個澄清報告

主席：

針對這個問題，正方有沒有要做補充。

支持方一台灣製鞋品發展協會薛理事永昌：

我補充一點，基本上這個階段來講，台灣的勞動力是沒有問題的，前幾天我公司有應徵，登一天的報紙有 60 個人來應徵，目前整個台灣 M 型的社會，整個就業機會，報上都有看到，大學生出來找工作，當然有他喜歡的或是不喜歡的，但是整體為了有工作的時候，也要接受他不喜歡的，如果是前幾年可能找不到人工，但經過這波，學生畢業出來後工作難找，因此人力絕對沒有問題，我公司登個廣告，請你來看應徵的人潮，這是勞動力絕對沒有問題的例證。

支持方一台灣製鞋品發展協會柯理事志勇：

對方剛才提到企業構成要素：勞動、土地、資本、還有企業家精神，大家都著重在勞動、土地、資本，忽略一個叫企業家精神，背後所隱藏的意義是什麼？是企業的社會責任，我們的社會責任在哪裡？我們對這些本土勞工是不是要善盡照顧之責，這是我們必須要去檢討跟改進的，畢竟在外銷的領域時，前副總統謝東閔說客廳就是工廠，這些人也曾經開廠把根基奠定起來，而今這些人轉戰到內銷，又受大陸鞋之威脅，讓這些人工作權和生存權都沒了，我們覺得很遺憾。為了他們，我們盡心盡力，要去維持他們工作權和生存權而努力，希望給中年失業者一個就業的機會，也給未來這些莘莘學子一個傳承的機會。

主席：

正方這邊是不是要提問

支持方一毛常務監事信喬

我們正方問題應該不多，我們想聽反方他們的高見，大家一起來揣摩。

主席：

等一下我們還有與會人員發問，現在是相互詢答的時間，基本上是一問一答，所以我希望正方這邊不要放棄這個時間，當然要聽他們的意見，最後還有與會人員發問的時間是可以用的，我們還是按規則來進行。

支持方一台灣製鞋品發展協會常務監事趙建和：

如果在座的這幾位代表，都是所謂的名牌的進口業者，我想請問財政部已經接受，所謂價格具結的申請，如果貴公司的報價是沒有傾銷的問題，也不會被課稅，反方一再表示並不反對反傾銷案的成立，如果在這樣的前提之下，你們是應該站在支持我們正方這方面。

反對方一思克威爾公司蔡總經理淑妹

目前開放可以作價格具結的稅則是有限定的，在同一個稅則之下，這個類別的產品，從鞋子的設計、材料用料、作工是繁複或簡

單，範圍是非常大，可能差異很多。即使單就皮料言，還分珠面、牛皮、瘋馬皮、油皮、鹿皮、反毛皮、二榔皮等，不一樣的做工，有不同價格區間，以一個皮面膠底的休閒鞋來講，可能可以差距到 10 元到 20 元美金一雙，但是這個價格一旦具結之後，以我們公司來講，進口的時間只有一年的時間，所以我的歷史資料是非常有限的，但是一旦具結之後，我將來同樣的類別，有可能是同樣的鞋型，只要比我歷史具結的價格有差異，那怕只有 1 毛美金，我就要被課反傾銷稅，或者被迫不能進口這類鞋款，但是這個稅則只是規範大原則性的皮面膠底，他設計可能好幾百種，我們代理的品牌，每一季有好幾千款，這是限制我選品的範圍，也同時限制了國內消費者消費權益。如果我們缺少這些國際品牌來刺激國內的消費市場的繁榮，刺激我們的稅收，刺激我們國內製鞋業，同業的競爭其實是一種良性的競爭，如果缺少了這樣的來源，其實不見得對國內產業正面的幫助。為什麼我們還這麼在乎是否課徵反傾銷稅，或者終判的結果，是因為具結只是一個單一價格，稅則類別可以涵蓋的款式太多了。這部分做以上的答覆，不知還有沒有同業做補充？

反對方—吳尚昆律師：

我想我可能是反方這邊唯一敢講我反對課徵反傾銷稅，以前唸書的時候，唸到反傾銷，幾乎都是台灣廠商被課徵反傾銷稅，所以政府機關要輔導我國廠商如何去因應被課徵反傾銷稅，現在反過來我們台灣也跟上國際潮流，也可以去課徵別人反傾銷稅，看起來很像是很光榮，可是我認為國家的資源跟國力，不應該放在這上面，不是放資源去打國際貿易戰爭，當然我們對中國課徵反傾銷稅，很好啊！課徵中國產品越多越好，最好所有產品都課徵反傾銷稅，然後逼他上 WTO 這個貿易爭端跟我國談判，就可以達成國對國的談判的目標，很好啊！但是台灣有需要這樣子，我們有需要把資源放在國際貿易戰爭上嗎？這是我的看法。

反對方—香港商玖熙公司魏總經理允中：

我們支持反傾銷稅，但是我們不支持一竿子打翻一船人，我們不支持超過 15 元美金都要課徵反傾銷稅，我很希望台灣的製鞋業，是別的國家的觀光客來 COPY 我們的東西，這才是台灣之光，我很希望做到這點，今天稅率將近 44%，甚至到 50% 都無所謂，可是應

該是針對低價，但財政部是一竿子打翻一船人，所有的人都是要這樣課徵，我們說立法從寬，執法從嚴，這點大家要思考一下。

欣綸實業有限公司負責人（全國鞋業自救會）宋英志：

今天我本來是不想講，因為大概我跟財政部、經濟部都已經溝通過了，其實大家今天在這邊講數字，說對方那些提出反傾銷案，連工業局都沒有工商普查，怎麼會有工廠幾家，有多少數字？這個數字出來，另外鞋子進來的價錢，我說一雙鞋那個皮大概要兩呎左右，一呎皮就要新台幣 80 元，進口的鞋子，依據公佈 2005 年平均進口價是新台幣 144 元；我建議對方要求財政部稅要課更重，你們知不知道，四、五月平均進來的鞋子，大概多少錢？你們可能不知道，是新台幣 145 元，照理說這個反傾銷稅應該課徵每雙新台幣 300 元，這個問題是出在剛才羅委員也說，是關稅高價低報的問題，這怎麼會去牽扯到造成什麼產業損害，明明就是一個很簡單的高價低報的問題，那應該是海關那邊加強去查，怎樣讓鞋子報高或是加重課稅、處罰加重，不然以正常判斷。對方在座有一半都去過中國大陸，甚至也有在那邊投資生意，那個皮一呎多少？都是固定的價格，怎麼可能一雙鞋做出來才新台幣 100 多元，我們講話要摸著良心，在座幾乎都作鞋的，包括省公會那邊我們也去拜會過，明明是這種問題，卻不跟經濟部、海關講。得到的答案是這個不是我們權責範圍，這你要找部長，這你們要找更上面的，但我們是一般老百姓，也是公會的會員，公會今天弄這些事情，也沒有知會我們正在推這個案子，然後就直接宣佈要課這個稅。後雖過去跟財政部、關稅總局講，我說這是海關去加強查核的問題，而不去查，今天搞了這麼多人來開會，講真的，身為台灣人真是覺得好笑，你看五月份這六大類平均新台幣 121 元，這是海關的資料，才新台幣 121 元，照理說這傾銷的情形更嚴重，我要在這裡建議，應該課 300%，不然一樣讓國內產業繼續損害。另外就產業損害初步調查部份，國內生產商 111 家問卷中，有效才 84 家，84 家裡面有 56 家是自產自銷，你們作的也不給批發商賣，也不給中盤商賣，自產自銷，賣房子的知道找廣告公司賣，賣車的有北都、豐都、國都等，今天你自己賣，說你生意做輸這些人，你怎麼做得贏我們，我是專門做行銷，不做製造，我做行銷會做廣告，可是你自產自銷。在世貿鞋展，我去你們攤位要下單幫你們批，你們不肯，又不會行銷，這不能怨進口商，生意本來就有自由競爭。

主席：

你現在所提是另外一個問題，就剛才的問題就回答到這邊，現在請反方開始提問，你這是不是要當成一個問題？其他反方代表是不是同意，你是不是將問題做一個具體陳述，因為你話題又轉換變成另一個問題。

反對方—欣綸實業有限公司負責人（全國鞋業自救會）宋英志：

簡單講就是一開始用錯誤的數據，做錯誤的事情。

主席：

請正方就這個問題回答。

支持方—羅志明委員：

我剛才做陳述，就是當進口品的高價低報，然後變成一個普遍性的問題，我有講過，在中國的堂口，從報價和買價，跟台灣整個流通的價格，已經造成普遍性損害，當然你剛才所談的問題，也許我們可以回顧歷史，我不知道當初是怎麼談判去決定這個稅率，以各國關稅保障的話，你看日本稅率是 23% 且要配額限制，台灣是 5~7.5% 是沒有配額，中國對各國進口鞋課徵是 24% 稅率，所以這一開始本來就是一場不公平的稅率戰爭，這不公平的稅率戰爭，卻變成一個大量的傾銷，造成了產業的損害這是不爭的事實，剛才這位先進所說，台灣製鞋同業公會理事長也有表達意見，但今天我要反問你，掛名說台灣製鞋同業公會，那為什麼你們理監事都在中國。

主席：

羅委員這是另外的問題，你要把他問的數據的問題回答完之後，變成另外的問題再提問對方。

支持方—毛常務監事信喬

讓我來回答這個問題，你說高價低報的問題和反傾銷沒關

係，你說有 115 家接受調查，84 家為有效問卷，不知你這個問題基

礎在哪裡？我先回答這個問題，你說我們產業公會不知，你們台北公會有3、4百家，我們台南2、3百家，為何只有115接受調查，你要瞭解我們調查，像國民黨也好、民進黨也好，他們做民調時候，沒有辦法都調查，也是一個象徵性的重點調查，即使我們幾百家也是重點抽樣調查115家，其中84家有效問卷有相同的感覺，你說這個案件不成立，你對這有懷疑？這是我的回應，你說讓這些工廠都出來，調查時你怎麼不出來寫呢？你說你也是北縣的會員，你怎麼錯失你的權利，不填也不寫，這是我的回應。又說高價低報應該去關稅總局、關政司、海關去查才對，不該提控反傾銷案，但我們製鞋產業提起後，引起討論，才產生現在的反傾銷案。中國廠商一直傾銷，動作不斷，造成我們產業大家失業，工廠越來越少，接單越來越小。你說你行銷很棒，你如這麼棒，就讓中國下單給台灣，誰都不會說中國傾銷，這樣多好。你說下單給台灣，台灣會不能做，你說都是台灣自己在吹捧，就是因為台灣的工廠的形式多年來都這樣，工廠會慢慢轉型，這些後繼起來的話，他們的知識不是像我們這些拿鋤頭的，他們都是有唸書的，應該多鼓勵才對，不用去替他們擔心，他們會成長。你說高價低報的問題不是反傾銷，這是因果論造成我們產業損失。

支持方—羅志明委員：

剛剛大家都在質疑這些廠商到底有沒有遵守勞基法、繳稅等，當然這也是有關係，因為不能因為工廠小，而特別保護他，或是受到傾銷打壓，我的問題是，質疑不是台灣製鞋公會同意提出這個傾銷案，其實是代表性的問題。我的看法是，誰在國內生產，誰受到損害，他就有代表性。我不要再說大家的理監會是如何產生，在哪裡開會，不再去質疑這個問題，他在這邊產業的生產，不管他有沒有參加組織，他都應該受到保障。

主席：

羅委員你現在是在做陳述，並不是在問問題，你是要問一個讓對方可回答的問題，我們還有第三、第四階段，時間可以到四點半，我再把聽證會的目的給大家解釋一下，因為正反方都有很多的意見，我要再度說明舉辦此次聽證之目的：聽證之舉行係提供案件當事人及其他利害關係人陳述意見、提出證據的機會，重點為案件事實的

發掘，聽證中不對案件實體加以判斷或做出決定。本次聽證後，本會將綜合書面調查、實地調查及聽證所發掘的事實，提供給委員，讓他們對案件做成最正確與最妥適的決定，我們今天的會是為案件發掘事實，真理越辯越明，透過相互詢問是可以達到這個效果。正方還有沒有問題要提問？

支持方—台南市皮鞋業職業公會周理事登川

剛剛那位先生講的是重點，開始的時候我們這個協會也是為了高價低報向財政部、關稅總局提出抗議，結果都沒有效果。日本先進國家對鞋子要求較高，稅金也是 20% 以上，而且我們受到傾銷的問題確實很大，另一個問題是；我本來是做運動鞋的鞋廠，剛才有位先生提出，為什麼運動鞋沒有申請反傾銷案，因留下來的廠都是傳統式的工廠比較多，而運動鞋的規模稍微比較大，都提早就到大陸去了，所以沒有人提出來。我認為現在要重視這個問題，保障台灣的勞工有生存的空間，有些進口高單價的和售價都差得很多，如果有機會的話多幫忙台灣的產業，多一些在台灣採購，這樣對他們的牌也會增加。

主席：

這是一個問題嗎？還是意見陳述，聽起來不像問題像說明，所以正方就放棄提問的機會，由反方提問。

反對方—思克威爾公司蔡總經理淑妹：

我補充說明：如果這個稅率課徵下去，我們還能做下去嗎？最近常被詢問同樣的問題，根據我們目前稅率課徵的基礎，稅率的基礎並不是 FOB，而是先用大約是 1.1 倍的 FOB 之 CIF 價，再加上關稅 7.5%、貨物稅 5% 來算，再加反傾銷的稅率 43.46%。所以 43.46%，並不是 FOB 的 43.46%，是剛前述幾項稅加總加 FOB + I + F，運費、保險費之後的 43.46%，總計大約是原本 FOB 價的 63% 左右，所以被詢問到說，開始要課徵 63% 反傾銷稅捐以後，你們還有辦法生存嗎？當然沒有辦法，我們要怎麼辦？作為一個公司經營者，我沒有辦法馬上有替代性的商品來支撐公司的營運，我可能要減編縮編，也有可能我必須要結束公司的營業，我目前公司大概有 40 幾個雇員

來講，或許我被迫要結束公司，或者至少要減編。作為一個百貨進口業，然後再轉批發出去，我們下游還有其他零售業者，反傾銷稅所增加的這一切成本已經無法讓運作繼續順暢運轉，這影響層面是相當大。有人問：當時你們為什麼不回答問卷？我們並不是製造業，也不是國內製鞋業的公會會員，我們也不是製造業的營業性質，雖然在海關有我們進口商的資料，我相信這要去做的話都是有資料可查，我也不知道為什麼當時沒有針對進口廠商發這樣的問卷。雖有資料可查，但我們並未被知會政府在做這項的調查，我們也沒辦法去做任何回應，直到接到初判公告的時候，才知道有這項政策即將要執行。所以，我們沒有公會、我們不是製造業者，我們在先前的所謂產業損害調查，不被列為同樣有可能也有損害的一個產業，所以沒有被列入調查，但是我們的產業有沒有損害？當然是有，而且是相當慘重。

主席：

謝謝反方的補充，關於相互詢答的部份，正反方是否還有問題要提問？反方要提問。

反對方—欣綸實業有限公司負責人（全國鞋業自救會）宋英志：

我想今天來的這些進口的代表、這些品牌公司，上次我在立法院公聽會已經講過，這個價格具結的部份，已經都在財政部的網站，麻煩去做一下功課，只有我們這 200 多家不知道怎麼應對及甚至連貿易都不知道的這些人，不知道要找誰？最後我們自己組織自救會團體跟政府來發聲，剛才那位先生你說做運動鞋，我建議你現在趕快去提反傾銷案，2005 年運動鞋進來平均單價是新台幣 89 元，我們在國內做不可能低於新台幣 89 元，所以你提出反傾銷案一定過，2005 年國內進口 6600 萬雙的鞋子，運動鞋佔 4,600 萬雙，所以你提出來，你真的每天都做不完，工廠可以雇用三、五千人，以應付台灣的產量，這是我對你說的解釋部份。

主席：

現在是要提問題，我跟大家解釋一下，你們提供的資料我們都了解，今天貿委會召開聽證的任務，是去認定損害調查，所講的這些

稅率的問題是財政部的事情，我們貿委會開委員會後提交給財政部，貿委會會議有一項：國家整體利益，我們也可以在此主題，請各位表示意見。

反對方—欣綸實業有限公司負責人（全國鞋業自救會）宋英志：

剛才對方有提到，我並非質疑你們的合法性，我要強調這 84 家裡面，有 56 家在世貿展覽，你們是自製自銷，我公司是批發商，我做了 6 年在世貿展覽 12 次，沒有一家工廠來問我，你要來批發鞋子嗎？還是我們製造的鞋你有興趣嗎？有空到工廠參觀，你要自製自銷，現在還要提出反傾銷案，不是擺明了要進口商，根本無路可走，如果今天台灣有工廠我們沒有必要到大陸、越南去買鞋，今天是台灣沒有工廠可以找，找出來鞋的價錢，批的是 780 元，賣的是 680 元，你說一雙鞋賺 100 元，不錯了！天底下這種生意叫人家怎麼做。

主席：

反方你們覺得，這是一個問題嗎？那就請正方來回答

支持方—毛常務監事信喬

我們現在的觀念都很清楚，感謝各位的抬愛，你都知道幾家在自製自銷，他裡面有生產、設計、配色的，當然工廠有他生存之道，也可以僱用行銷的人，你說他自己做、還要設計、還要顧店，這個工廠是不夠養的，但不論是自製自銷，這也是一個工廠，今天重點是政府一直來強調反傾銷案是來保護傳統的產業，政府不對越南、印尼、韓國、義大利課徵反傾銷稅，而只對中國，你是貿易商，知道中國的東西進來便宜，有利可圖，生意人理所當然，以商論商的立場可以理解，但太多大陸鞋進來的價錢，讓我們業者無法生存，要如何照顧勞工，公會的公平正義在哪裡？不僅要自己生存，也要照顧勞工朋友，你說做貿易 6 年，我也做了 30 年，我的勞工我要帶到何處？今天就是不放棄，否則我可以到大陸享福，我的那些師父，二、三十年來跟著我，也有和我同年紀的人，把他們丟下不管，讓他們去做守衛，但現在都是保全在做，都是年輕人在做，他們找不到事，我們是守在這裡、守在台南、守著我們的產業。向主席報告：反傾銷案能通過不僅保障我們產業、照顧我們勞工，對國家稅收也

有幫助，否則我們國家只能叫窮。你說高價低報那麼嚴重，還有暗渡陳倉的，這個更嚴重，從第三國進口，他不寫出來，甚至還有一雙鞋裡面藏了三雙，來逃避課稅，違法亂報，我們不是強調不能生存，我們要強調在公平的舞台共生存，不是要打擊這些貿易商，並不是要大壓台商在大陸的生存權，是要照顧在台灣本土產業這群務實的勞工，戰戰兢兢為國家付出，剛才有大律師說：我們沒有工廠登記，但我們的發票也不能逃，不管是做專櫃或是鞋店，沒有發票怎麼收帳，即使公司登記也是要，這是三、四十年來工廠的生態，你要將他們趕到哪裡？在這個時機這個環境下，中國鞋一直進來，我們早就死定了！哪有本錢到工業區設廠，真是拜託！如果要去，那政府要補助多少？我們都是同業，用疼惜自己人的心，大家是不是再思考一下，以最冷靜、最實際的公平競爭。

主席：

正方還有要補充的。

支持方—台南市皮革公會周常務監事登川：

我是以勞工的身分來報告，有關反傾銷案就是和全國製造業勞工朋友，有很坎坷的生活，全國製造業勞工大概有五、六十萬人，是靠做鞋子吃飯，剛才那個老闆只有替自己想而已，沒有替勞工朋友想生活權的問題，大陸工資非常便宜，這些生產廠商用低廉的工資，在那裡生產，再將便宜的鞋傾銷回台灣。台灣加入 WTO 後，勞工朋友沒工作，有的轉業或擺路邊攤，完全無法生存，所以就要考慮到他們的生活，跳樓的、自殺的都有，這些勞工朋友要何去何從？我們要發出最大的心聲，來表示抗議，表示大陸將這些鞋子傾銷回來，所以我一定要表示我的抗議，還要帶人一起抗議，雖然抗議會增加社會成本，無論如何為了我們的生活

主席：

正方還有沒有要提問？沒有的話，反方有沒有要提問？

反對方—香港商玖熙公司魏總經理允中：

我們進口商都有去做具結，我想請問正方，第一個是支不支持具結

的案子，第二個是，從 1999 年到現在，我們都沒有低於 20 元美金，其實從去年開始沒有低於 25 元美金，請問你們支不支持 25 元以上的要課徵反傾銷稅。

主席：

正方這邊針對反方的問題回答。

支持方—台灣製鞋品發展協會常務監事趙建和：

針對反方的問題，我想我們申請人提供的就是數據，而且今天公聽會的重點是，產業是否受到損害，我們申請人沒有這麼大的權利，可以去控制財政部的委員說，支持與不支持的問題，因為每一個進口商，有所謂名牌的進口商、有所謂沒有牌子的進口商，價錢參差不齊，加上每一個廠商的背景又不相同，我們沒有辦法去了解，進口商這麼繁雜的交易過程，正方在這邊沒有辦法有具體的回答。

主席：

謝謝正方的回答，正方還有要補充？反方好像還有一個問題，我們時間快到了。

香港商玖熙公司副總經理蔡怡芳：

我想課徵反傾銷稅，是在提升鞋靴未來的競爭力，請問正方你們每一年或每一段期間，你們有提撥多少研究發展的費用，在提升我們的製鞋產業，我們鞋子的賣價，除了精湛的工藝之外，在設計上是很需要提升的，我不知道正方你們會每一年或每一段期間提供多少的研究發展費用在這上面，請提供一下另一個問題是，在提高我們產業的競爭力上面，是不是有哪一些力量放在這上面？從經濟部貿委會資料看出，我們產業外銷數量，從 91 年的 19 萬 9 千雙降到 95 年 8 萬 7 千雙，我想如果我們有致力於我們自己的產業，這個數據不是會呈現這個降幅的。

主席：

請正方回答。

支持方—台灣製鞋品發展協會常務監事趙建和：

反方所提的第一問題，這個問題不是我們在提申請案的選項，再加上現在不是在提進口救濟，如果在提進口救濟，才會考慮到企業競爭力的問題，今天會提到反傾銷，就是稅率差價的問題，所以在這方面我的回答是，現在我們提的是反傾銷，不是在提進口救濟。第二反方質疑出口競爭力衰退的問題，出口率衰退各位或許不知道，你們是進口商，你們知道嗎？我們台灣進口的關稅只有 5% 和 7.5%，請問你們大陸進口這麼多，你知道我們的鞋子銷到大陸要被課多少關稅？你們清楚嗎？鞋子銷到日本要被課多少關稅？還要受到配額的限制，留在台灣產業最適合發展的鞋子，我們之前也是外銷日本，15 年前我們的鞋子銷到中國大陸，我們不是沒有競爭力的廠商，跟各位進口商報告，我們坐在這邊的，經過了這麼多年，還能存活坐在這邊提出我們的訴求，我們是一群很有競爭力的廠商，沒有競爭力的早就關掉了。

主席：

謝謝正方的回答，正方還有沒有問題？反方式不是還有一個問題。

反對方—台灣岡田公司邱妙音小姐：

我們也是品牌的代理商，剛才在座前輩的意見，我們都有聽到，有提到是不是忽略了台灣的勞工，事實上生產鞋子的是勞工，銷售鞋子的小姐們、坐在辦公室的小姐或先生們也是勞工，所以代理商也有代理商的問題，那價格具結的問題，還有問卷調查的問題，其實在財政部要實施這個反傾銷時候，事先我們並不知道，而且打電話詢問財政部，他告訴我這個問卷調查的填寫是生產製造商，是大陸的工廠必須來填寫，我們沒有資格來填寫，大陸的廠商就誠如剛才有位小姐說：他們完全沒有這樣的訊息，沒有訊息的情況下，他們如何來填寫這些問卷呢？這是第一個問題，這是第二個問題，「高價低報」我們是代理商，「高價低報」在我們公司不存在這樣的問題，但是這個政策卻把我們這各品牌代理商摒除表達意見在外，我不知道所謂產業損害，我們算不算產業受損呢？我們是不是受害者呢？我不知道在座的品牌代理商，大家是不是事先都知道這個政策實施？以及其他詢問的時間、期限、提問、單位等等，這是我們一直以來不知道，為什麼大家都沒有這方面的問題呢？

主席：

因為時間的關係，相互詢答就到這裡結束，馬上進行第三個階段調查工作小組發問。現在介紹調查工作小組出席成員：貿易局徐稽核修元、貿委會廖顧問珮真、邱科長光勳、林技正馨山、梁視察明珠。

貿委會梁視察明珠：

我對國內生產者有一些疑問？申請人在申請時候，在申請書上也說有 1,000 多家國內鞋業製造廠商，今天說是 1,092 家，就是從原來 1,900 家下滑到 1,092 家，我們在請求申請人提供國內鞋業的成品鞋廠商時，那時提供了 349 家。剛剛毛理事長說這是抽樣，事實上我們是普查，是針對申請人所提供的資料 349 家全面普查，後來又提供一家祥美公司，共計 350 家，基本上我們是普查的。林進興理事長提及 1,092 家，是否包含鞋材商及相關做型錄的圖書商，才是 1,092 家，所以對這些家數我們也有一些疑惑？如果申請人能提出解釋，我們會更加清楚，我想進口商也會比較瞭解，到底家數是多少？

另外我還要針對進口商這部份有一些請求，因為進口商剛剛，不管是律師、進口業的先進，都提出有關國內產業之所以受損害，有其他因素；勞動力、勞動成本上升等，這部份相信還有更多，剛才提出的都是文字的描述，對於數據方面其實是相當欠缺，如果能夠提供更深入數據資料，是會有更強的說服力。第二就是有關國家整體利益的部份，剛才有提出有關就業、環保、消費者權益或產業永續經營，課徵反傾銷稅會影響整體的因素，這部份亦沒有提供更詳細更切實的數據資料，因此調查單位在使用上覺得有些困難，這兩點請進口商，在這兩天內提供給我們。

另外剛才有提到，有些進口商對於案件調查，貿委會這部份在調查時，有些進口商完全不知道，因為鞋靴進口商確實是很多，我們是按照法規的方式，就申請書上所提供的進口商部份，都有去詢問，也有請他們填問卷，除此以外，因為知道進口商很多，每次發文均包括台灣省、台北市、高雄市進出口商業同業公會，及台灣區製鞋工業同業公會，以掛號寄出，不曾被退件，所以確實有寄達，至於這些公會有沒有轉知廠商，我們無法一一去詢問，這點補充說明。

主席：

請正方回答：

支持方一林理事長進興：

我來報告那個家數，其實不只那些家數，因為我們做鞋子的有很多相關產業，有些做專櫃的就沒有列入，有的作品牌的，專門做品牌代工，在台灣一些品牌的，其實現在我們登記這些人裡面，包括做一般行銷、貨運行、製革、大底的，這些有列入、有些沒列入，其實相關產業家數還更多，可是我沒辦法一一掌控，我們沒有列入有些沒有申請工廠登記證，有些沒有營業執照。這是我報告幾個有關家數計算的問題，假如要真正提供資料，我們都有辦法蒐集這些相關代工廠、大底廠、中底廠、線頭廠、五金、刀模廠都有辦法把相關產業蒐集給你。

支持方一毛常務監事信喬

我來澄清更實質的，林理事長說的可能比較籠統，以我們台南市、台北縣和台中等遍佈全國，我們的單位是台南市皮革製品同業商業公會，所包括的皮革製品包括：眼鏡袋、皮帶、製皮、製皮衣的皮革製品，所以你聽你看的怎麼這麼少，這是實在的內容，以台南市皮革製品同業商業公會，我們會員有 400 家，實在從事製造的有 200 家，去年 7 月 14 日世貿鞋展，台南市總共 220 幾家，這就是我們做鞋工廠總數，剩的是皮件、鞋店，鞋店也是皮革製品。因為也有在台南市中正路等地兼作與皮革相關行業，這都納入我們台南市皮革製品的會員，所以你看的會員那麼多，為何報過來那麼少，我在此作一個補充報告。台北縣也一樣，台北縣皮革製品同業商業公會，台中、新竹、桃園、基隆也有，但是實際的製鞋工廠，所以你拿到的剩 115 家，你說寫給你二、三百家，沒錯這是事實，你說是問卷不是抽樣，問題是真正要給你調查的，是在台灣落地生根的人，但是不是完全，沒有，草地人說的怕警察啊！你要他填寫資料，哪天就來查稅金，很多就不敢寫，這是事實的，這是我的報告，我們是不怕死的，我們本身為了我們業者走出來，政府要瞭解，給我們照顧。

主席：

這是正方的說明，反方進口商針對梁視察的問題有沒有要補充的。

反對方－宏觀公司（全國鞋業自救會會長）高業務經理賢哲：

我們要回答梁小姐的問題，重點是我們自救會的會員是比較小的貿易商，因為是小的貿易商，我們一些資料沒有辦法完全提供，因為很多進口的程序，請運輸公司幫我們進來，所以有一些報關資料等，因為都不是我們去報關的，那我們所知道的是，對岸是買鞋子進來台灣是多少成本？銷售是多少成本？事實上和機關單位聲明的是，我們都是運用錯誤的資料，錯誤的數據，來做反傾銷的案子，這是我們要表達的，沒有辦法提出很正規的數據出來，就是因為我們的管道都是請運輸公司幫我們進來，在這裡我也不怕死。我是自救會的會長，這個過程也有可能法規上有瑕疵的，但是我也認真的講出來，事實上對岸有沒有傾銷，可能有，可能沒有，我不敢講完全沒有，事實上傾銷的稅差，絕對不是那麼高的，甚至我在大陸買的時候，也是有比台灣貴的鞋子，還是要買，為什麼？有時候就是一些款式在台灣沒有那麼多樣化，讓我們分開市場去銷售，這是我們進口商為何去大陸買鞋的原因，大陸市場為何越來越多人去那裡進口，重點就是在這裡。

反對方－思克威爾公司蔡總經理淑妹：

我想針對貿委會梁視察的問題，我們進口品牌的進口商，非常樂意提供產業損害報告問題的答案，但是因為我們並不是經濟學家，對於怎麼計算產業損害，公式也好，或一套標準方式，我們並不清楚，這是不是可以提供我們一個計算的規範，然後給我們一點時間，我們非常樂意提供這樣的資訊。

反對方－欣綸實業有限公司負責人（全國鞋業自救會）宋英志：

我這個可能跟剛剛有點離題，這張是台灣製鞋品發展協會的六大類鞋靴的價格，就是國內認定這東西多少價錢。我們自救會的進口商大概看過，事實上他們提出來的價錢，跟我們實際進來的價錢沒差多少，我們也曾經就這跟財政部講，可以請進口商跟這些國內本土的廠商，大家坐下來就這個價錢去研究，我們去問海關鞋子的價錢

要怎麼訂，如不曉得價錢怎麼訂，由我們跟這些本土商把價錢訂出來，有一個規範，當貿易商與進口商於進口報價時，依稅則編號，以這個成本，約新台幣 300~400 元這個價格取代，已經把方法提供給財政部，還不願意這樣做，寧願造成現在一雙鞋進來還是新台幣 100 多元，如與最後認定有傾銷相關，傾銷將更嚴重，傾銷稅絕對是超過 100%，因為進來還是新台幣 100 多元而已，就帳面數字看來，就是這種價錢，你說沒有傾銷，如果我是申請人，就會跟你們一起去抗議，因為實際進來還是新台幣 121 元。

主席：

反方這邊對於梁視察的問題還有沒有要補充的。

反對方一吳綏宇律師：

我本來要請教貿委會的，不過這剛好是有相關的，事實上這次反傾銷控訴的六大類產品有非常大的價差，申請人事後也可以提供他的意見，這六大類產品本身就有非常大的價差，非常不同的鞋子，有：靴子、休閒鞋、嬰兒鞋、童鞋，但是貿委會做出來的初判也好、終判也好都是平均售價，平均售價到底怎麼平均出來的，沒有揭露，也沒有辦法讓利害關係人提供意見，這個價格國內到底是不是現狀的價格，這是平均值，那六大類，不知道中間加權的比例是多少？事實上進口的部份也是一樣，大陸進來我剛才也有提過，其他幾位業者發言，都知道有很大的價差，有很高單價的，有很低單價的，甚至你是高價低報的，明明就已經知道高價低報，用這個價格來決定，進口對國內有沒有造成衝擊，事實上有很多扭曲在裡面，貿委會廖顧問是會計學家，你應該知道，平均值有很大的迷思，所以為什麼不在初判及終判裡，對這六大類分別去認定他的價格，這裡面有一個好處，事實上別國也有類似的做法，類似這種價差非常大的產品，一次是要告很多種，你若只是告一次單項產品，鋼鐵、化學品價位，不會有那麼大的懸殊，但是現在全部 43.46%，不管 3,000 元進來是 43.46%，10 元進來也是 43.46%，事實上這保護的效率是非常值得懷疑的，到底有沒有這樣的實例，產生這麼大的爭議。國外有這種範例，一定價位以上的，事實上是排除掉的，雖課稅，事實上一定價位以上是排除掉的，剛才宋先生說的類似這個概念，我才利用這個機會說明，譬如：加拿大來講，針對台灣製自行車課徵，FOB225 元以上就排除掉了，他認為

不會造成傷害，225 元以下就有，今天這麼多，如果真的要解決問題的話，事實上考慮這個。我也很憂心，剛才有報告說，6 月 23 日工作小組就要開會，6 月 28 日委員要投票，事情就這樣過去了，所以我沒有更積極的意見。這個事情真的如果引發這麼多爭議的時候，我們的採證事實上是**有瑕疵的**，你用平均值計算，這麼大的價差下沒有分別去認定進口，而進口本身有**高價低報**的問題，那真正的市價是多少？真正中國進來的產品，對國內的產業造成什麼樣的衝擊？事實上沒有認定。

主席：

謝謝吳律師，我想也藉這個機會，我幫委員會稍微說明，經濟部貿委會這邊的立場，是要去認定這個產業損害的調查，然後將委員會的決議送給財政部，財政部再去就稅的方面去做考量，所以稅的方面，其實是財政部那邊要去做**的職責**。有關調查工作小組的意見，大家還有沒有要說明？

川豐行銷公司許總經理家麒：

今天的聽證會，不曉得各位委員有沒有發現一個問題，正反兩方其實站在同一路的，正方說大陸鞋類的低價傾銷，影響了他們的工作權，他們出來抗爭，其實對象不對，今天有出來參加聽證的全部是進口的貿易商、品牌商，根本不是你們要控訴的對象，你們同不同意？為什麼會產生這個現象？這群人坐在這邊，因為在調查過程當中有明顯的瑕疵，其實台灣絕大部份貿易進口商，根本沒有接到通知，因為你們通知的可能是公會、製鞋同業公會，但是我們這個行業不是製鞋公會，我們是行銷業，如果你們同意我做這樣的論述的話，這樣的反傾銷，不但沒有達到保障他們工作權的目的，你反而更傷害了另一群人的就業權利，這是第一個。第二個那真正傾銷進來的產品，其實可以報更低嘛，報的更低繼續進來，也不會受影響，另外有人講，還有很多管道可繼續違法，真正讓這些跳腳的是全部合法的、正常繳稅的，為什麼？好像這目前的臨時措施，完全沒有達到目的，反而是讓兩方都是為了生存權的人弄錯了對象，我覺得這個貿易調查過程有明顯的瑕疵。

主席：

謝謝反方的意見，時間不多，我們進行最後的部分，我要再度說明舉辦此次聽證之目的是聽取各方的意見，聽證中不對案件實體加以判斷或做出結論。若有書面補充意見者，請於會後 3 日內，即 96 年 6 月 23 日（星期六）前儘速以傳真、電郵、郵寄或親送本會，以利於調查時限許可下納為參考。

鑒於調查時限的限制，本次聽證紀錄將依據會前正反雙方提供且經簽名蓋章之聽證發言摘要直接彙整成聽證紀錄，發言者如認為有確認聽證紀錄之必要，請於會後立即逕洽調查工作小組工作人員，以保障你發言的正確性。現在進行最後一個部分，在場的與會人員都可以發問，時間還有 7 分鐘，開放給在場的與會人員發問。

反對方一思克威爾公司蔡總經理淑妹：

謝謝林委員補充說明，希望今天會議之後的會議記錄，可以經由發言人做進一步的確認，然後才成為正式的會議記錄，上次在立法院所舉行的會議，事後的會議記錄，太過於簡略，很多今天在場的發言，類似這樣的發言並沒有被記錄進去，我覺得相當的可惜。另外我想要補充的，誠如剛才幾位先進所做的說明，沒有人願意面對這樣的局面，我想對方一反方，今天國家制定這樣的政策之後，在整個國際間的貿易平台，是會被拿來檢視的，政府單位作為一個政策訂定與執行者，勢必要站在比較高的位置來作全盤性的思考。我個人在這邊有一個很簡單的數學問題，希望作為今天聽證的建議，既然是一個產業損害的調查，依據貿委會發出來的問卷裡面，進口業者利害關係人大概有 400 多家，如沒記錯的話，全部都是營業登記的，本案提出的申請人，也都是營業登記的，很簡單的數學問題，是不是政府單位，能針對這兩方的業者，他們年度所貢獻的，譬如所申報稅收、營業額，哪一邊比較高？來做一個平衡的比較，因為政府單位在做取捨平衡的時候，很簡單的可能回歸一個數字問題，然後站在較高的位置來公平判斷、取捨和決定政策的訂定

反對方一吳綏宇律師：

我剛才忘記做結論，本案發生的經過，當然有很多值得討論的空間，現在比較具體的解決在貿委會現有的工作實現上面，馬上在 6 月 28 日要投票，財政部有接受價格具結申請，這當然可以解決一部分的問題，另一部分自救會代表提議，各稅則類別可以訂定某個價位以上的

產品才課徵反傾銷稅，事實上這申請人也請申請人表示意見，某價位以上的產品是否可以不課反傾銷稅？這是一個可以解決的方案，這是我提的兩點建議。

主席：

謝謝吳律師這個很有建設性的意見。

支持方—毛常務監事信喬

相信這次為傾銷的損害舉行的聽證，你們都是名牌總代理，如果不知道本案調查之訊息，真的很抱歉，當然你們說過，收到的文件是中文，外國人看不懂無法回答，這點應該不對。我們台灣也被人控訴很多，寄來的是英文，甚至還有西班牙文，我們都不懂，如果說因為不懂就可以逃避反傾銷，這不可能，結果還是被課很多稅，這不是可以用語言來推託的。第二，這個產業雖然是傳統產業，不敢說為台灣奉獻多少，但也不能依據繳稅多少來決定。大家不能忘記這是穩定一部份勞工的家計生活，穩定社會基礎，不會造成失業問題，不會造成家庭衝擊問題，所以我們一定站出來替我們業界來爭取，本案已經有損害，貿委會和財政部都有做詳細的調查，對我們做好幾次的詢問，不僅三次的調查。拜託政府有關單位，為業界認真思考在公平、公正下，我一直強調不僅能夠照顧勞工朋友，又可以增加稅收，這是三贏，國家贏得稅收、本土產業贏得生意穩定、師父贏得工作權，我們社會成本降低，我們不希望看到發生燒炭或錯誤的選擇。

台灣區製鞋工業同業公會林理事長昭傑：

關於歐盟針對中國、越南之反傾銷案，成功的只有台北縣金履公司一家，被承認為市場經濟身分。當台商一得知此案，共同聘請律師團回應，每家分攤9萬元美金。我們台商在灰色地帶，因為台商製造業在中國大陸，他沒有加入中國皮革協會，而加入台灣製鞋公會，財政部通知的是中國大陸，沒有辦法下達到工廠，這是一個盲點，我們真的在聯絡上有缺點。第二點為甚麼我們台商今天能夠在這個製鞋業裡面有一個品牌，品牌要經過相當嚴格的考驗，工廠面積、生活區、所有工作權，僅做加工則不行，加工超過多少，都要限制，否則要抽單，因此製造品牌的成本一定要加高。大陸的個體戶不需理會這一套，台

商在這個環境下，唯有走品牌路線，我替我們台商向各位報告，絕對沒有傷害到台灣的產業，我們也是要把做鞋子的這一行拉起來，所以我們在世界一直往前衝。

主席：

今天的公聽會圓滿結束，散會。