

「台灣製鞋品發展協會等 3 公協會申請對自中國大陸產製進口鞋靴產品繼續課徵反傾銷稅案」
產業損害調查聽證

程序會議紀錄

時間：101 年 9 月 14 日下午 1 時 30 分

地點：台北國際會議中心 201BC 室

台北市信義路 5 段 1 號

「台灣製鞋品發展協會等 3 公協會申請對自中國大陸產製
進口鞋靴產品繼續課徵反傾銷稅案」產業損害調查聽證
程序會議紀錄

主席貿調會劉必成組長：

現在進行「台灣製鞋品發展協會等 3 公協會申請對自中國大陸產製進口鞋靴產品繼續課徵反傾銷稅案」產業損害調查聽證前之程序會議。

壹、法令依據

根據「平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法」第 22 條及「貨品進口救濟案件處理辦法」第 15 條規定，本會於正式舉行聽證之前，得先召開程序會議，來決定發言順序、發言時間及其他相關注意事項。

貳、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於事先向本會提出且尚未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——外面簽到處。

參、發言順序及時間分配

一、聽證發言時間長短根據案情繁簡及發言人數多寡，由主席加以衡酌分配。

二、事先登記發言者之發言順序

本會將事先登記發言者分為支持本案及反對本案兩個團體，每個團體依照登記先後排定發言順序。

目前支持本案團體登記發言的有立法院陳亭妃委員、林德福委員、台灣製鞋品發展協會趙建和理事長、台灣製鞋品發展協會柯志勇理事、台灣製鞋品發展協會陳漢倫顧問、台灣製鞋品發展協會毛信喬首席顧問、中華民國全國工業總會邱碧英組長、台南市皮革製品商業同業公會曾阿色理事長、英橋國際開發有限公司鐘少吟。反對本案者團體登記發言的有香港商玖熙有限公司台灣分公司律師孔繁琦等 4 位、宜達國際開發（股）公司洪兆堂協理、展路（股）公司姜莉華經理、台灣紐巴倫（股）商品部簡立超經理、李欣宜主任、捷世登國際（股）公司吳裕哲總經理、世潮企業（股）公司金碧珍、周韋甄兩位採購、全國鞋業自救會張秋旺會長、欣綸實業有限公司宋英志負責人、三龍皮飾有限公司許水吉負責人。以上為事先與本會登記發言者。

三、事先登記發言者發言時間分配

稍後會請兩個團體登記發言者分配時間，我們將給予兩方團體各 40 分鐘發言時間，每人所分配之發言時間結束前 2 分鐘會有訊號提醒發言代表，現請工作人員示範，先響鈴 1 次，再高舉手勢示意。發言時間結束也會有訊號提醒發言代表，響鈴兩次，並高舉手勢示意。此時，請停止發言。由於我

們的規範，所以 3 分鐘以下的發言者，我們僅提醒一次，即時間到的時候，以免干擾各位發言。每位登記發言者及其代理人之發言時間可自行決定，同一團體內之發言者若發言時間未使用完畢，可讓予指定者。以上就是發言規則，請問各位，有無意見？（無）。

現在請兩方事先登記發言者確認各自發言時間。

剛才我們所準備的發言單是針對各位事先登記部分，各位可以決定實際上發言順序，所以包括序號及時間都請兩方填寫。

現針對此次支持方發言順序、時間作確認：第 1 位是立法院陳亭妃委員，時間 5 分鐘；第 2 位是林德福委員，時間 5 分鐘；第 3 位是台灣製鞋品發展協會趙建和理事長，時間 6 分鐘；第 4 位台灣製鞋品發展協會柯志勇理事，時間 6 分鐘；第 5 位是台灣製鞋品發展協會陳漢倫顧問，時間 5 分鐘；第 6 位是台南市皮革製品商業同業公會曾阿色理事長，時間 8 分鐘；第 7 位是中華民國全國工業總會邱碧英組長，時間 5 分鐘，共計 40 分鐘。

繼續對反對本案者發言順序、時間作確認：第 1 位是香港商玖熙有限公司台灣分公司代表蔡怡芳副總，時間 15 分鐘；第 2 位是展路（股）公司姜莉華經理，時間 3 分鐘；第 3 位是捷世登國際（股）公司吳裕哲總經理，時間 3 分鐘。反方

團體目前登記發言總計 21 分鐘，將於剩餘時間內，再決定是否繼續發言。請問對於剛才的說明，兩方團體是否有意見？若無意見，稍後聽證正式開始，將依照剛才安排的順序及時間。程序會議到此結束，等一下準時進行聽證部分，謝謝各位。

「台灣製鞋品發展協會等 3 公協會申請對自中國大陸產製進口鞋靴產品繼續課徵反傾銷稅案」
產業損害調查聽證

聽 證 紀 錄

時間：101 年 9 月 14 日下午 2 時整

地點：台北國際會議中心 201BC 室

台北市信義路 5 段 1 號

「台灣製鞋品發展協會等 3 公協會申請對自中國大陸產製
進口鞋靴產品繼續課徵反傾銷稅案」產業損害調查聽證

紀錄

壹、時間：101 年 9 月 14 日下午 2 時整

貳、地點：台北國際會議中心 201BC 室（台北市信義路 5 段 1 號）

參、主席：王委員葳

紀錄：謝愛玲

肆、出席人員（按簽到簿順序）：

中華民國全國工業總會

邱組長碧英、顏維震

台南市皮革製品商業同業公會

丁理事承澤、郭理事佩
鑫、陳理事麒文、邱理
事清雲、楊理事榮郎、
陳理事俊升、邱前理事
長福印、楊理事添尚、
匡海山、曾理事長阿色
、魏常務理事恒忠、芳
常務理事璨奕、陳常務
理事翰霖、楊理事智元
、黃理事豐隆、陳理事
國基、朱理事溪維、吳
理事宗仁、戴理事瑞峰
、楊理事文雄

台灣無印良品股份有限公司

吳採購經理瑜芬、蕭採
購助理曉梅

台灣製鞋品發展協會

趙理事長建和、柯理事
志勇、陳顧問漢倫、林
秘書長台平

英橋國際開發有限公司

鐘經理少吟

展昕貿易股份有限公司

苗總經理延兆、廖財務
協理文進

新北市鞋類商業同業公會

吳常務理事永添、廖理事
枝明、蔡理事宏杰、
王理事秋鴻、許理事添
丁、張理事登力、林理
事紘震、郭理事長錦川
、張副理事義昌、賴常
務理事金池、王理事進
興、陳理事上德、劉理
事安財、蘇理事志雄、
王監事守良、王理事道
宗、溫監事志忠、張理
監事榮欽、何理監事文
慶

立法院

陳委員亭妃、林委員德
福

伯諾股份有限公司

陳總經理秀珠、謝品牌
主任曼修、黃品牌經理
興三、

星裕國際(股)公司

陳謙瑩、蘇經理玉端、
廖專員秋如

財團法人鞋類暨運動休閒科技研
發中心

黃組長賜源

港大百貨有限公司

蔡玉玲

世潮企業股份有限公司	金採購碧珍、周採購韋甄
台英有限公司	劉副總經理靄儀
台灣紐巴倫（股）公司	簡產品部經理立超、李產品部主任欣宜
台灣彪馬股份有限公司	李專員芷華、林專員瑄修、薛主任雅黛
禾同國際法律事務所	李律師沂璇
宏觀公司	高常務經理賢哲
好市多股份有限公司	陳法規事務經理靜儀
艾樂跑企業股份有限公司	羅特助文鍵
宜達國際開發股份有限公司	沈專員佳美
東興鞋業有限公司	蘇採購惠昀
思克威爾股份有限公司	蔡總經理淑妹、洪商品專員慧滿
香港商玖熙有限公司台灣分公司	魏總經理允中、蔡副總怡芳、林襄理佳樺
展業國際行銷股份有限公司	王副總經理婷、劉商品管理部主任專萍

展路股份有限公司	姜商品部經理莉華
捷世登國際股份有限公司	吳總經理裕哲
詠盈國際貿易有限公司	張負責人宗義、張股東永明
寶原興業股份有限公司	葉進口貿易組主任安納
全國鞋業自救會	張會長秋旺
欣綸實業有限公司	宋負責人英志、謝政穎
三龍皮飾有限公司	許負責人水吉
創信股份有限公司	王業務部課長豐文
台北市民	劉金漢
台中市鞋類公會	柯副理事長志勇
台中市鞋類公會	林副理事長有益
台中市鞋類公會	劉理事秋龍
傑紳鞋業有限公司	陳負責人坤賢
祥鼎協業有限公司	陳負責人志明
馬乙國際開發有限公司	黃特別助理緒為

三芳國際鞋業有限公司	廖經理基宏
老牛皮國際(股)公司	張經理美滿
冠威開發皮鞋有限公司	林負責人宸瑜
平路鞋業	曾主管錫宏
平路鞋業	江業務國璋
欣格公司	李船務淑梅
欣格公司	李船務佩真
信鑫鞋業	李業務素菁
協力鞋業	何負責人伯喜
協力鞋業	何經理保霖
俊屹有限公司	蔡經理宗和
和合興業有限公司	湯經理建富
俊屹企業社	邱經理瑞隆
經濟部貿易調查委員會	王連委員常福、阮副執行秘書全和、劉組長必成、邱副組長光勳、張

科長碧鳳、林技正馨山
、許技正承賢、蔡視察
佳雯、林專員素娟、陳
專員育慧、黃組員如雲
、謝辦事員愛玲、劉辦
事員建宏、陳視察俊佑
、羅專員忠佐、楊辦事
員景龍

伍、聽證內容

主席：

現在宣布聽證開始。現在進行「台灣製鞋品發展協會等 3 公協會申請對自中國大陸產製進口鞋靴產品繼續課徵反傾銷稅案」產業損害調查聽證會，我是貿易調查委員會本案督導委員王葳，依本會委員輪案順序擔任督導委員，首先介紹本案另外一位協助督導的王連委員常福教授、貿易調查委員會阮代執行秘書全和及各相關單位指派成員所組成立調查工作小組。首先向各位報告本案緣起，原案為財政部在 96 年 3 月 16 日起，對自中國大陸進口鞋靴產品課徵反傾銷稅，課徵期限為五年，除東莞興昂鞋業有限公司的稅率為 0% 及 48 家具結廠商外，其餘一律適用 43.46% 的課徵稅率。至於本案是財政部依據平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法，以下簡稱實施辦法，在 100 年 6 月 30 日公告對自中國大陸進口之鞋靴產品課徵反傾銷稅將屆滿五年，請利害關係人表示意見；台灣製鞋品發展協會等 3 公

協會，以下簡稱申請人，於去年 7 月 29 日檢據申請書，向該部申請繼續課徵反傾銷稅，經該部於去年 12 月 19 日公告，進行調查，並依規定移請本部交本會進行產業損害調查。財政部在今（101）年 7 月 16 日，召開第 170 次關稅稅率委員會會議認定傾銷將因停止課徵反傾銷稅而繼續或再發生，並於本年 7 月 23 日，函請本會繼續完成國內損害是否將因停止課徵反傾銷稅，而繼續或再發生之認定，同時協助蒐集本案對國家總體經濟利益影響之相關意見。依據實施辦法第 19 條、第 22 條以及第 44 條第 4 項規定，本會除依規定就申請人及利害關係人所提資料，參酌其他可得之相關資料審查外，為便利申請人及利害關係人能充份表達立場及提供意見，特舉行此次聽證會。以上為本次聽證會之緣起，跟各位做說明。

接下來請調查組劉組長說明會場秩序守則及議事規則。

劉必成組長：

剛才已報告可參考聽證須知，現將會場秩序守則及議事規則說明如下：

- (一)請將手機關機或靜音，以維持會場秩序及避免影響意見之陳述。
- (二)對於發言者之意見陳述應避免鼓掌或鼓譟。
- (三)他人發言時不得加以干擾或提出質疑。
- (四)發言時應針對案件相關事項提出意見陳述，不得做人身

攻擊

- (五)聽證目的為聽取各方意見，現場不作任何結論。
- (六)本會均詳實記錄與會者之發言內容，並納入產業損害調查報告之附件資料，以供委員會議審議之參考。
- (七)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。
- (八)與會代表發言提及本會時，可使用簡稱「貿調會」。
- (九)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：

在開始今天的聽證程序之前，再次強調本次聽證的發言重點為：(1) 對本會 101 年 8 月 30 日揭露之產業損害調查資料，表示修正意見；(2) 國內產業之損害是否將因停止課徵反傾銷稅而繼續或再發生；(3) 本案如繼續課徵反傾銷稅對國家整體經濟利益影響之意見。

今天聽證的程序一共有 4 個部分，首先進行意見陳述，再決定是否要相互詢答，然後調查工作小組成員發問及與會人員發問。首先進行意見陳述，再請調查組劉組長意見陳述進行方式。

劉必成組長：

依據聽證會前之程序會議決定，分為支持本案及反對本案兩個團體：

支持本案團體所排定之順序及發言時間如下：

第 1 位是立法院陳亭妃委員，時間 5 分鐘；

第 2 位是立法院林德福委員，時間 5 分鐘；

第 3 位是台灣製鞋品發展協會趙建和理事長，時間 6 分鐘；

第 4 位中華台灣製鞋品發展協會柯志勇理事，時間 6 分鐘；

第 5 位是台灣製鞋品發展協會陳漢倫顧問，時間 5 分鐘；

第 6 位是台南市皮革製品商業同業公會曾阿色理事長，時間 8 分鐘；

第 7 位是中華民國全國工業總會邱碧英組長，時間 5 分鐘。

反對本案團體總排定之順序及發言時間如下：

第 1 位是香港商玖熙有限公司台灣分公司蔡怡芳副總，時間 15 分鐘；

第 2 位是展路（股）公司姜莉華經理，時間 3 分鐘；

第 3 位是捷世登國際（股）公司吳裕哲總經理，時間 3 分鐘。

剩餘時間內反對團體會再決定是否繼續發言。

若無事先申請陳述意見者，有意表達，可透過已事先登記人士，在分配時間內代為陳述，以上說明。

主席：

謝謝劉組長，現在進行意見陳述，首先請支持本案方代表開始陳述。第 1 位請立法院陳亭妃委員。

陳亭妃委員：

謝謝兩位委員、阮代執行秘書、劉組長，鞋靴業界所有的好朋友及與會來賓，大家午安。今天非常榮幸可以代表鞋靴產業在這裡發言，和所有鞋靴業界的朋友一起努力。其實今天來這裡發言心裡有點沉痛，為什麼沉痛，大家都清楚，最近所有的經濟指數非常的慘，我們看到景氣燈號是連九藍，出口是連六衰，甚至在今天的頭版新聞中，我們的年輕朋友必須出口擔任台勞，而且是高學歷的年輕人，這麼多的數據與資料，而今天剛好要來針對鞋靴反傾銷稅課徵做說明。

我們都清楚，經濟部跟財政部從 96 年開始，非常認真有效率的審查、核定反傾銷稅，讓鞋靴業起死回生，在這段時間我們看到所有鞋業朋友對自己的工廠設備、工作環境，不斷在改進，因為他們認為這個產業是有未來的，因為反傾銷稅的課徵，讓他們有了公平競爭的力量。但是最近不論是服務處或是走訪基層，我們都接到不少陳情案，很多鞋業的朋友突然跑來跟我陳情說他們現在很焦慮，很擔憂，他們不知道未來在哪裡？因為反傾銷稅 5 年已經到了，而且我們也清楚，鞋界很多都是家庭代工，光 1 條巷子有好幾戶人家是靠著家庭代工，夫婦兩人一起打拼來支持一個家，他們的孩子是靠著鞋的工作來完

成他們的學業，努力成長，所以在這段時間內，他們多次提出陳情，希望政府聽到他們的聲音。而且我們也看到中國大陸的產品正虎視眈眈的環視台灣市場，中國大陸驚人的生產能量、生產速度，不只是台灣害怕，全世界都害怕，而且他們用低價競爭，這對市場上的公平競爭是有問題的。我要問，如果今天我們的出口都產生問題，而台灣的內需市場又被中國的低價商品吞食，那麼台灣是不是只有死路一條？從 1995 年到現在，中國大陸始終是全世界被告傾銷最多的國家，這表示它的生產與出口已經對其他國家的產業發展及生存造成嚴重的危機，大家都受不了了，不得不對它採取 WTO 所允許的必要手段。我必須重申，今天這個反傾銷稅不只是影響到我們產業的發展，它所影響的是我們數十萬勞工的生存權以及他們家人的生活。

而且在整個鞋靴產業中，包括皮革廠、塑料、紡織業、鞋底廠、五金飾扣業、針車廠及上百家的鞋廠、代工所，還有數十萬名相關的從業人員，都可能受到影響。所以我們要拜託各位，反傾銷稅一定要繼續課徵，這關係到我們台灣所有產業的未來。而且鞋是我們的傳統產業，過去也是維持我們經濟命脈的重要方向，所以我在此懇切拜託，反傾銷稅一定要繼續課徵，謝謝。

主席：

謝謝陳委員。接下來請第 2 位支持方的代表，立法院林委

員德福發言。林委員目前還沒到，我們先請第 3 位代表，趙建和理事長發言。

趙建和理事長：

王主席、兩位委員、代執行秘書、劉組長以及各位先進、各位產業界的好朋友，大家午安，大家好。我是台灣製鞋品發展協會理事長趙建和，在此首先感謝貿調會的工作人員數月來的辛苦作業，及委員們不辭勞苦的實地查訪。本案是在 2006 年 8 月 31 日向財政部與經濟部申請展開調查，2007 年 7 月 12 日公告正式對中國大陸進口鞋靴採取反傾銷的措施，當時核定 48 家出口廠商價格具結 5 年來，反傾銷措施僅為打擊惡意傾銷之出口商，我國正常貿易商並未受到影響，甚至更有保障。各位都知道，在自由貿易結構下，部份產業會因此受益，但也有部份產業會因此受害，鞋靴業就是受害產業之一。現今國內鞋靴產業的特性：

- 1、 微小型：生產規模小，但能夠保有少量多樣的生產優勢。
。
- 2、 內需型：目前以供給國內為主，近年來努力拓展外銷，目前以日本和東協為首要目標。另外，中國的關稅過高，目前我們的進口關稅是 7.5%，而中國的進口關稅最高是 24%，有我們的 3 倍之高，所以對我們來講，銷往中國是一個很大的障礙。

- 3、 我們的產業是屬於地方聚落型的，主要群聚於：新北市、台中、彰化、及大台南 3 個區塊。依據鞋技中心針對涉案產品進行的普查，直接從事成型生產的廠商，從業人員就達 1 萬 5 千多人。
- 4、 產業供應鏈的完整：本產業是國內傳統產業中最具代表性之一，從皮革廠、大底廠、模具廠、中底廠、飾扣廠等等。雖然目前經營環境艱困，但業者仍不斷的創新研發，力求生存，向上發展，尤其自 2007 年開始課徵反傾銷稅以來，我們要再次的感謝政府相關部門，如工業局、國貿局、商業司、鞋技中心等單位，皆適時伸出援手，大力輔導。

以下 3 張圖表為 2007 年課徵反傾銷以來，申請廠商的相關統計資料。

第 1 張國內的僱工人數，從 2007 年到 2011 年，逐年成長。第 2 張產業內的產銷數量，從 2007 年的 550 萬雙，也逐年成長到 2011 年的 700 萬雙；我們的外銷價格甚至於比內銷價格還好，這是我們對自我品質的肯定，也是國外客戶對我們的肯定。事實上，這幾年來國內的鞋廠持續不斷的經營與自我提升，各界有目共睹。製鞋業者為提升產業競爭力，在設備製程方面，積極購置新的機械，添購新的設備，不論是在新材料的開發方面、在美學的設計方面，人才培育方面，均不遺餘力

。在行銷方面，我們推廣自有品牌，擴大 MIT 的行銷，也做了非常多的努力。

最後，我必須在此沉痛呼籲在座的各位業界先進及全國自救會的好朋友們，請仔細冷靜的看看這張示意圖，課反傾銷稅五年來，國內鞋靴的如左圖，而停止反傾銷稅後的市場發展，不出幾年勢必會如右圖所示。各位試想，大陸的連鎖店如奧康、康奈、富貴佬等等；百貨專櫃如百利集團等等，他們目前的點，北從黑龍江，南到海南島，東從上海，西到烏魯齊都有店、有櫃，而且數以千計，為什麼他們到現在還未進軍台灣？課反傾銷絕對是最關鍵的因素。容我再講一次，課反傾銷絕對是最關鍵的因素！如果今天停徵後，他們勢必挾其規模優勢強攻台灣市場，那麼將會是大陸通路與台灣通路的戰爭，香港就是一個活生生的例子。我們是不是好好的想想，他們會向在座的各位下單嗎？不論是國內的製造廠商，還是全國自救會的進口商，達芙妮就是一個最好例子，目前國內已經接近 200 個點，有向在座的哪一位下過單？

主席：

對不起，發言時間已到了。接下來我們請第 4 位的柯志勇理事發言。

柯志勇理事：

王主席、代執行秘書及各位長官、各位業界先進，大家午

安。我是台中市鞋類公會副理事長柯志勇，我所要闡述的是延續剛剛趙理事長所言，反傾銷稅一旦被取消後，我們要面對的不單是進口商的壓力，我們最大的威脅是來自中國大陸的通路商。到目前為止，台灣的通路市場還是由台灣人掌握，而不是由大陸人來掌握，所以大陸的通路商會下單給台灣廠。但是反傾銷稅一旦被取消，整個通路被大陸的通路商佔據後，試問，他會下單給我們台灣廠嗎？我想絕對是不會的。這個影響層面很大，因為這些大陸的通路商本身就有自己的班底跟班工，直接就從大陸進來，到時候我們的產業將面臨更大的挑戰。我在想，反傾銷稅一旦取消後，我國雖然已對中國大陸的鞋靴課徵 43.46% 的反傾銷稅，但是中國大陸仍具有低價銷售的能力，此從中國大陸的出口價格與國內的售價中，即可看出端倪，這是從貿調會裡的公告，所展現出的數據。

申請人以中國大陸進口鞋靴產品之平均外銷出口價格與其平均國內銷售價格（均推算至出廠層次之含稅價）計算其平均傾銷差額與平均傾銷差率，平均傾銷差率為 103.3%，遠高過我們目前 43.46% 的反傾銷稅額。所以我們請各位來看這個圖表，一旦我們解除對大陸的反傾銷稅，我們會出現什麼樣的情形？以目前的現況，我們對大陸課反傾銷稅，中國仍是最主要的進口國，2007 年中國進口量是 1732 萬 6 千雙，佔進口市場是 76.7%，其他國家大概是 562 萬 2 千雙，佔我們的進口市場

23.3%；反傾銷稅課徵後，隔年才會反映出來，我們看 2008、2009、2010 到 2011，它是逐年下降中。在這過程中我們也知道，2011 年中國進口量約是 750 萬 9 千雙，還是相當可觀的數據，佔進口市場比例是 67.5%，可見我們對中國課反傾銷稅後，他們的進口量還是這麼多，所以我們真的不可以忽視中國的生產能力。

我們再看另一個統計圖表，這是 2007 年到 2011 年，藍色部份代表中國進口量，紫色部份是代表非中國的其他國家加總進口量的成長數據，白色部份是國內廠商在課反傾銷稅後的成長數據。這些都在告訴我們，反傾銷稅對國內廠商的確是一大助益，它讓我們的年輕人願意投入在鞋業的勞動市場上，它是一個動力，可以對這個產業的未來創造無限的發展。所以我一再強調，中國大陸開始重新佈局台灣市場，這是大家必需要注意的，因為中國在 2009 年 6 月 1 日開始將產品退稅率由過往的 13% 升到 15%，這 2% 就是要鼓勵出口，這個生產過剩的國家出口所造成的影響，就像 1 個大湖泊，而我們只是 1 個小井，它隨便漏 1 個洞，就可以把我們這個小井給填滿，因為我們台灣是 1 個淺碟式的市場。而這些數據在在顯示，反傾銷稅一旦被解除，對國內產業將產生嚴重社會問題，包括經濟失業問題，引發勞工的失業問題，勞工的失業問題會影響勞工本身的家庭，可能會有燒碳自殺，躁鬱症等情況發生，影響社會層

面甚鉅，所以我們都很憂心，因為我們認真努力的在台灣這塊土地上打拼，希望政府能夠給我們相當的支持。陸委會一直在強調，「門打開，我們來顧」，反傾銷稅就是顧家的最後一道屏障，我們希望長官能給予支持，謝謝。

主席：

接下來請原訂序號 2 號，立法院林德福委員發言。

林德福委員：

製鞋業趙理事長、貿易調查委員會的各位委員、各位業界的好朋友。鞋業是我們的傳統產業，我住永和，過去在新北市永和區，大概三步、五步就有 1 家製鞋工廠，但是曾幾何時，這些製鞋業幾乎都已外移，我剛剛特別了解了一下，目前在台灣繼續維持的只有五百多家，他們都是很艱困的在經營。當然我們也受到很多的國際約定，像 WTO 世界貿易組織等等，都會有各種的要求，所以我一直認為這些鞋業廠商是很困難的在經營，我們最希望的是在地的產業能繼續成長茁壯，可是我們包知道大陸的市場很大，誠如前 1 位發言者所言，台灣是淺碟式的市場，我們的經濟狀況、規模較小，要是沒有課徵反傾銷稅，讓大陸整個進來，我相信台灣製鞋業真的沒辦法生存。五年前我也一樣在這個地方，幫鞋業界說了同樣的話，讓反傾銷維持了 5 年，這次也希望我們的委員能夠體恤在地經營的廠商，他們的經營真的非常困難，需要好好保護。我們都知道國內

的經濟已經步入谷底，所以更需要在地產業的支持，政府也一直鼓勵鮭魚迴流，今天若不能創造一個更好的投資環境，那麼這些鮭魚是不可能回來的。尤其在地製鞋業這些年來也一直很艱困的在經營，大陸的市場很大，一旦讓他們的鞋業相關製品行銷台灣，我相信對整個台灣尤其是製鞋業，會是很大的損害，所以我希望能根留台灣，在台灣創造更多就業機會，也希望今天在座的各位委員能體恤製鞋業的辛苦，謝謝。

主席：

接下來請台灣製鞋品發展協會陳漢倫顧問發言。

陳漢倫顧問：

主席、與會各級長官及在此關心此案的鞋業先進，和好朋友們，大家好。本人是台南市皮革製品商業同業公會第十八屆新任理事陳漢倫；在這裡我是 1 個新面孔，在台南市有一群像我一樣年輕的第二代，紛紛投入製鞋產業，我們第 18 屆皮鞋公會理事之中，有三分之一都是製鞋業第二代。為什麼年輕人會有熱忱想投入這個產業？以我來說，從我父親傳承到我手上，我來這個產業已經第 6 年了，一開始剛好是反傾銷案的第一年，政府保護我們產業，給了我 1 個舞台，所以我投入的心血、努力，能有收穫，有成果，有訂單，雖然其中也有挫折，但是我甘之如飴，因為它讓我很有成就感，所以我以製鞋產業為榮，我要守護這個產業。如果在這個時刻，停止課徵反傾銷稅

，產業損害將會再度發生。

根據貿調會的資料，中國大陸 2011 年鞋靴業跟本案相關的 6 大類，它的產量是 65 億 1894 萬雙，而我們申請人總產量是 739 萬雙，而台灣的內需量是 1834 萬雙；換算過來，中國大陸僅以千分之一的產量，如果不好計算的話，大家把 65 億遮起來，光是零頭 1894 萬雙，轉銷出口到台灣，台灣鞋靴產業就會全軍覆沒，蕩然無存。

再我們看看對岸中國大陸，這個可敬又可怕的對手，他們在 2011 年「世界鞋業發展論壇」中，中國皮革協會公布其統計數據，他們已經開過第三次會，這些數據顯示 2010 年，中國鞋子的產量是 130 億雙，約占全球總產量的 65%，位居世界第一。而 2010 年，中國內銷市場總需量達到 27 億至 30 億，扣除內需，中國仍有超過 100 億雙必須外銷，甚至傾銷到台灣，所以他們有非常嚴重的過剩產能問題。而且不僅如此，中國大陸有 12 個 5 年計劃，今年剛好是第 12 個 5 年開始，他們在「中國工業總產值年增 12%」這個國家政策中，鞋業類未來五年，平均每年要成長 7%，所以他們更有計劃性在 2016 年以前，在中國建設 5 至 8 個鞋業生產基地，所以不僅是剛剛看的數據，而是一直在增加。在國家政策的推動下，他們要在工業的這塊領域中獨佔鰲頭，傲視全世界，這是無庸置疑的。過剩的產能和進口價格嚴重的殺傷力，這是對我們最大的影響

。從 2007 年課反傾銷稅第 1 年開始，他們的平均單價 143.5 元，5 年後到 2011 年 9 月是 306 元，這數據雖然反映了成本，勞資有增加，但還是其他國家進口價的三分之一，我們國產品內銷價的二分之一。從課徵反傾銷稅以來，國內鞋業維持平穩，甚至抑價，我們僅從 547 元到 572 元，些微反映成本，這是事實。當其他國家都在反映原物料上揚時，台灣鞋業卻因中國進口鞋業低價成本銷售，而無法真實反映成本，我們也是默默耕耘，默默的做，以我們台灣人的個性，真的是「歡喜做，甘願受」。當初台灣的經濟奇蹟也是這樣起來的，我們新一代接手後，也希望可以重返榮耀。如果以上的數據大家不清楚的話，我們再看看一個跟我們很類似的案子—歐盟。

歐盟在 2011 年 3 月 31 日停徵中國反傾銷稅，隔年 4 到 6 月 3 個月中，中國出口歐盟成長 106%，足足多了一倍多，這個數據是多麼可怕！歐盟是 27 個國家所組成的，他們承受這個衝擊有多大，現在歐洲的經濟蕭條，歐債危機，失業率高，大家有目共睹，而在本案中的台灣，只是一個小小的國家，我們有辦法承受這樣的衝擊嗎？在此，我希望大家知道，中國出口只是一小部份，台灣卻有可能失去全部，以上是我的報告，謝謝。

主席：

接下來請台南市皮革製品商業同業公會曾阿色理事長發言

。

曾阿色理事長：

大會主席、王博士、阮代執行秘書，及鞋業先進、好朋友們，大家午安，大家好。我是台南市皮革製品商業同業公會曾阿色理事長，今天很榮幸有這個機會和大家一起討論，未來 5 年是否應該繼續課徵反傾銷稅，我們是在台灣土生土長的鞋業者要在這裡表達一下我的看法，給大家參考。首先，我要感謝貿易調查委員會黃博士和各位長官，在前幾天來到我們台南市，對我們鞋業進行關心及調查訪問，實在是非常的辛苦。短短的兩天，他們走遍我們台南市大街小巷，從永康區、安南區、南區、東區、中西區，甚至到我們的海邊馬沙溝、西港區，兩天的時間，走了幾百公里，看他們這麼辛苦，我們想請他們吃個飯，可是他們就是不要，他們說吃便當就好，我們請他們吃便當，沒想到他們連便當都要自己買，這使我們很欽佩。

我做鞋已經有 40 多年，相信在座各位鞋業界的先進，有些應該比我還久或是和我差不多，我們今天有機會為了反傾銷的事情共同來討論，每一個先進應該和我一樣，都在思考鞋業界要如何傳承下去，傳承給我們的下一代，這可以說是我們目前最需要關心的事情。我們很高興 5 年前有政府的支持、關心，讓反傾銷稅通過，讓鞋業界還有生機，能在這裡讓為台灣做出最美的鞋，讓我們台灣人穿。如果今天這個反傾銷沒有通過

，應該每 1 位的想法也會跟我一樣。現在有這麼多鞋業第二代出來經營，今天為什麼第二代會願意出來經營，也是因為受到反傾銷影響，他們覺得鞋業還可以繼續下去，看他們的爸爸做的這麼辛苦，生意也做這麼好。台南市皮革公會新任理監事已經佔了快一半，都是我們鞋業界的第二代，今天如果沒人保護他們，這是不可行的。尤其現在教育界也是一直在關心鞋業界，台南市的台南應用科技大學，也在找我們鞋業界配合，讓我們的下一代如何繼續經營鞋業。目前台南市已經有差不多有 10 幾個學生開始接受訓練，未來台南科技應用大學也將會再派 40 幾位學生，到台南市 15 間工廠學習鞋子該如何做，工廠也投資了相當的金錢，針車也都準備好了。台南市康寧大學也要與我們進行合作，還有南台科技大學，他們也對我們的鞋業有興趣，想要培育下一代，因為他們覺得鞋業是有前途的，因為鞋子是每個人都要穿的，所以他們才會有信心設這個科系，以前都沒有。

最後我也要在這裡跟各位進口商的好朋友，說出我對鞋業的看法，如果今天反傾銷要終止，不繼續課反傾銷稅，所有大陸品牌一定全部會來台灣，加入這個市場，他們有可能會跟台灣的進口商、大盤商、中盤商進鞋子嗎？我看是不可能。所以我覺得目前的市場上，連鎖店 LA NEW、阿瘦、全家福及百貨公司、專櫃，還有傳統鞋店，和網路平台，大家共同來維持

這裡的市場，我覺就是不錯的狀況。台灣的鞋業是一個新的開始，這個新的開始，難道要讓它繼續壞下去嗎？今天人家說鞋業正在春天，春天花正開。在這裡我也要感謝進口商的好朋友，謝謝，感謝。

主席：

請最後一位登記發言的支持方—中華民國全國工業總會邱碧英組長發言。

邱碧英組長：

王委員、王連委員、阮代執行秘書及各位業界先進，大家午安。非常感謝主管機關還有各位業界先進，允許本會在這邊發言，針對這次的聽證會，工總僅表示以下的看法及意見。依據課徵實施辦法第 45 條跟世界各國對於落日複查的審查要件，尤其是近年屢次對我們進行反傾銷複查的歐盟，跟加拿大這些國家的作法。我們可以看到，各國主管機關在針對申請人所提，如果取消反傾銷稅後，傾銷和產業損害有可能繼續或再度發生進行審查時，通常會從 3 個面向進行審視：第 1，是目前國內產業，是不是能感受到損害繼續存在，或目前傾銷是不是能繼續存在。第 2 是，目前國內產業雖然感到情況已經改善，但是這個情況跟課徵反傾銷稅有沒有相關。第 3，出口商的產業狀況，包括他的出口情勢，及市場狀況來進行分析。

第 1，有關產業損害是繼續或再度發生，依課徵實施辦法

第 45 條來看，如果要就落日複查進行損害評估來觀察未來產業有沒有可能繼續或再發生損害的時候，應該從幾個部份來看：第 1 進口量是不是繼續或再度增加。第 2，進口是不是可能繼續或再度影響市場價格。第 3，進口是不是可能繼續或再度損害我國產業。我們必需檢視項目包括：第 1，中國的鞋靴產業有沒有供過於求現象；第 2，中國國內的鞋靴產業有沒有產能過剩，或是產能設備利用率提高的現象；第 3，中國大陸有沒有傾銷的誘因存在，進口價格會不會傷害國內產業，更重要的是，有沒有低於成本銷售，有沒有惡意傾銷的積習，如果停止反傾銷稅，中國大陸的鞋子有沒有可能再次用低價大量方式進口。最重要的一點是，台灣整個鞋靴產業情況變好，跟課徵反傾稅是否有關？

我們可以看到，最近幾年來，各國在執行反傾銷落日複查的時候都會將產業整體情況變好，是否跟課徵反傾銷稅有關，作為最重要的觀察指標，並且朝是否有具體事證或積極證據顯示未來不會有傾銷，就算有傾銷也不會對國內產業造成損害，才來決定要不要拿掉反傾銷稅，而不是說，如果沒有具體事證或積極證據顯示未來會有傾銷就取消反傾銷稅，我想這個趨勢非常值得我們注意跟學習。我們可以從美國 1998 年的聯邦公報跟美國反傾銷落日複查的判例中知道，美國商務部只有在第 1，受調產品傾銷狀況已經完全消失，第 2，受調產品在課徵

反傾銷稅之後市場佔有率能夠維持在還未被課徵之前的水準或繼續增加的情況之下，在這兩個條件並存的情況之下，才會考慮取消課徵。我們都知道反傾銷落日複查具有高度的預測性，我們也知道反傾銷稅複查的新趨勢，在工總多年輔導出口應訴的經驗，可以看到一個非常明顯的趨勢，那就是舉證責任的倒置，也就是出口商必須要清楚的提出證明未來不會再有傾銷進口，這個進口也不會造成進口國的產業損害或再度損害，當然更不會有差別取價這些情勢發生，那這些都必須要由出口商來舉證。其實以我多年輔導的經驗來說，就算出口商指證歷歷，美國 ITC 或加拿大 CITT 甚至歐盟的 DG 也未必會採信；從我們出口被告的這些案例當中我們可以非常清楚這件事情。

現在全球經濟在走下坡，反傾銷稅已經成為產業唯一可以信賴跟依靠的合法保護措施，各國都非常相信 WTO 的貿易救濟措施是非常有效的，我們也非常相信，謝謝。

主席：

以上是支持本案者意見陳述，到此告一段落，接下來要請反對本案者進行意見陳述。請第一位代表，香港商玖熙有限公司台灣分公司蔡怡芳副總發言。

蔡怡芳副總經理：

委員、各位長官及與會的先進，大家午安。我是香港商玖熙有限公司的代表蔡怡芳。在此簡短表達本公司對此案的一些

意見及看法。今天我的簡報分成 3 個部分，第 1、本公司並無傾銷的事實。第 2、本公司對此案件的看法。第 3、結論。

本公司是經營進口品牌女鞋的代理商，在各大百貨公司設立專櫃，銷售皮鞋。簡單來說，我們只是鞋子買進賣出的零售商，對於鞋子的製造，我們並沒有參與。本公司從 1995 年成立至今，即致力於本業的經營，也遵守相關法令的規定，所以在第一次調查的時候，我們就名列於 48 家具結廠商的名單之一。這一次財政部在反傾銷稅實地訪查之後，又再一次證實我們並沒有傾銷中國大陸製的鞋子到台灣來的事實。所以要懇求各位委員及長官能給予對待東莞興昂的方式或再次開放價格具結給依法誠懇在台灣經營的品牌代理商一個永續經營的出路，以免影響零售從業人員的生計或是消費者的權益。

我們初估在零售業的從業人員，銷售品牌女鞋的部分大概有 5 千人，如果我們無法有一個價格具結的機會，這 5 千人將會喪失他們的工作權利，這也表示會有 5 千個家庭的生計會受到影響。另外，如果以這個傾銷稅率來推估的話，國際品牌女鞋代理的稅前淨損將達 5% 至 10%。如此一來，品牌廠商無法承受一直的虧損，它就會退出台灣的市場；另外，品牌廠商如果把成本直接轉嫁到消費者的身上時，消費者的權益就直接受損。所以品牌廠商若被課以反傾銷稅，將會降低消費者選擇品牌的多樣性，也會讓消費者無法以合理的價格購買國際品牌的

女鞋，嚴重影響到消費者的權益。

再來分享本公司對這個案件的看法。大家都知道，歐盟也曾對中國大陸製的鞋子課徵過反傾銷稅，歐盟的委員在考量延長反傾銷稅課徵的期間，他們思考到這會對低收入的消費者造成不利的影響，而且會對歐洲衰退的經濟及高通貨膨脹的問題產生負面的影響，最後形成對最終消費者的懲罰。所以他們在 2011 年 3 月 31 日，停止對中國大陸進口鞋靴課徵反傾銷稅。懇請主管機關基於相同的考量，為全民的福祉，停止課徵反傾銷稅。

另外，我們必須要思考的是，反傾銷稅真正能夠保護我們的製鞋產業嗎？我們來看一下台灣的製鞋產業的產能利用率，在民國 95 年的時候是 50.33%，逐年呈現下降。一直到 98 年只有 42.25%，雖然到 99 年有回復到 49 %，可是在產能利用率上還是無法達到 95 年 50.33% 的水準。再看民國 95 年 8 月時廠商家數大概有 1,200 家，可是到 100 年 7 月時，廠商的家數只有 1,050 家，廠商在這 5 年之間遞減了 150 家，降幅約為 12.5%，在這 5 年之間平均每年的降幅為 3.3 %。上述資料來源都是來自對中國大陸進口鞋靴產品繼續課徵反傾銷稅申請書的公開版裡面揭露出來的。

另外，我們也引述黃紹裘先生在 97 年 3 月 3 日所發表「製鞋業發展現況與展望」一文中所提到的論點，他認為在課徵

反傾銷稅期間，我國製鞋業並未因此有顯著的成長，甚至還面臨以下幾項困難：第一是原物料價格的上揚，第二是製鞋專業人才不足，第三是基礎勞力不足，而且工資上漲，這些困難對勞力密集的製鞋業已造成相當不利的影響。

再者，國內研發所需的新材料與模具均需仰賴進口，新興開發中國家也紛紛加入製鞋業的行列，還有最重要的就是我們欠缺自我品牌。根據以上數據資料及學者的研究，其實製鞋業在國內的經營與發展確實已面臨到困境，並非消極地對中國大陸所製鞋靴產品繼續課徵反傾銷稅就能解除或克服這樣的困境。

接下來我要再跟大家分享「因果關係」的概念。以法律的定義來說，因果關係就是指以行為人的行為所造成客觀存在的事實為觀察的基礎，應就此客觀存在的事實依一般的經驗判斷，通常均有 1 個發生同樣損害結果的可能性。簡單來說，我們一般人所了解的因果關係，好比今天我們種了一棵蘋果樹，經過不斷灌溉與施肥之後，當成熟的季節來到時，1 整棵樹便都會長滿蘋果，這就是我們一般人可以了解的「因」跟「果」的關係。這個概念印證到國內製鞋業的經營與發展，事實上，在民國 76 年時這個產業即已面臨衰退的轉型期，不論內銷或外銷的數量都大幅下降，政府是到民國 95 年時才課徵反傾銷稅，在接下來這段期間許多廠商並未擴大鞋廠的規模，主要因為

製鞋產業乃是一個勞力密集的產業，在我國人力成本不斷提高的前提下，早就不適合這種勞力密集的產業了。所以，就「因」跟「果」的關係來講，如果製鞋產業是受到中國製鞋業產品銷售到台灣的影響，那麼政府是不是早在民國 76 年時就該對中國製的鞋靴銷售到台灣課徵反傾銷稅？

接下來還要跟大家所分享的 1 個概念是，如果我們繼續課徵反傾銷稅，台灣的品牌或是相關產品有無可能會曝露在受其他國家報復性貿易懲罰的風險當中？我們都知道，台灣之所以能以一個島國屹立於世界，主要因為人民的純樸、熱忱、誠懇、實做、友善、熱情，才讓這個蕞爾小島聞名於世，正因為台灣人民具有上述特性，才能在世界各地立足。但現在我們卻劃地自限、不在前進與進步，甚至用反傾銷稅的貿易壁壘將自己給限制住了，試問這個貿易壁壘可以保護國內製鞋產業多久的時間？此舉會不會讓其他「台灣製造」的品牌也因此受到波及而遭到其他國家報復性的貿易懲罰？這個問題的確值得大家深思。

結論，課徵反傾銷稅不足以提高我國製鞋產業的競爭力，更遑論我國製鞋業的產量已無法滿足內外銷市場的需求；其次，對中國大陸鞋靴產品繼續課徵反傾銷稅後，我國製鞋產業沒落的情形並沒有獲得改善。再者，應該正視台灣已不再適合發展勞力密集產業的現實，我們應該致力於發展提升國家競爭力

產業的方向前進。對這一點，相信不用我在此再跟大家贅述，眼看著台灣目前已邁向超低的 GDP、超高的 CPI，再也不是亞洲四小龍了，如果我們仍然著墨或是繼續停留在這個癥結上，不能向上提升視野，相信不久，或是明天，負的 GDP 時代就來臨了。以上發言占用大家一點點時間，希望 FORMOSA 這個名號不會褪色。同時，我也再次呼籲與會的委員與長官，務必考慮對在地合法經營、沒有傾銷行為的女鞋品牌代理商給予永續經營的機會，包括等同於東莞新昂免傾銷稅的對待，或是再次價格具結的機會，以上意見，盼供參考。

主席：

現在請第二位代表—展路公司姜莉華經理發言。

姜莉華經理：

各位委員及與會的各位來賓，大家好。今天我們來到這裡看到反對的一方還是有很多熟悉的面孔，你們都是來自所代理的品牌，我個人認為，這些品牌的代理商今天之所以還能坐在這裡，主要是因為台灣的老闆還願意成為你們的代理商，並沒有被大中華地區的綜合代理給吃掉，因為以台灣目前的經濟規模及鞋靴進口量，如果交給大中華地區的綜合代理，我們這些人恐怕都會失業，因為所有的公司不是放在上海，就是設在香港，大概不會有人將大中華地區綜合代理的公司總部設在台灣。所以，基本上，一些知名品牌的代理都還是固守在台灣這個

區塊之內，誠如前面幾位來賓所說，我們今天坐在這裡，背後還有很多百貨公司的專櫃，而每個專櫃必須僱用兩名員工，這兩名員工的背後又是兩個家庭，加總起來，所影響的層面與人口數量也非常嚇人。

今天我們雖然代理品牌，卻無法決定母公司或原廠要將國內工廠設在哪些地方，因為我們只是下單給各品牌，由他們決定在哪些地方設置工廠。記得我剛投入這個行業時，母公司在台灣的彰化就有設置工廠，所以，當時進貨的方式非常快速，來自彰化的貨車直接就可以進到我們的倉庫，不需要報關稅，也不需要花時間處理一些來來往往的問題與相關書信。但隨著這些工廠逐漸出走，我必須照著品牌的要求開始從大陸或其他地區接受所代理的商品，面對這樣客觀環境的轉變，我覺得被課徵反傾銷稅是非常冤枉也是很無辜的，因為這純粹是母公司把工廠搬遷到大陸，並非我們把貨下到大陸，如果品牌的母公司願意把他們製鞋的工廠移回台灣，我們當然樂觀其成。因為早期台灣製鞋的科技是非常先進的，世界上最尖端的鞋子大概都是來自台灣的工廠，如今這些工廠為什麼不見了？我們當然希望母公司能把訂單下給台灣的製鞋工廠。

剛才我們聽到幾位先進講到中國大陸是如何布局其製鞋工業，今天我們討論是否繼續對大陸製的鞋靴課徵反傾銷稅，意在防守大陸的鞋靴進來台灣。對這一點大陸的思維是，進攻就

是最好的防守，如果台灣的產業能接回國際大品牌的訂單，我們所有代理商一定樂觀其成，因為這樣我們可以省下關稅與運費，也可以免去來來回回的溝通，甚至連英文的貿易書信都可以不必寫了，今天我們的政府有沒有去做這件事，帶領國內的製鞋業去把國外的訂單接回來，這才是問題的關鍵。

另外，還有一個很大的爭議點，就是……

主席：

姜經理的發言時間已到，稍後我們還有安排補充發言的時間，到時候再請姜經理補充。接下來請第三位代表—捷世登公司吳裕哲總經理發言。

吳裕哲總經理：

各位長官、委員、各位先進，大家好。先前登記發言的時間稍嫌短促，我覺得有必要再加長一點時間，對今天聽證會的主題，首先我就進口商的立場表達反對課徵傾銷稅的意見。其實，我們進入這個領域的時間太晚，當時反傾銷稅已經開始課徵，所以，我們進入後無法申請具結，以致在商品的挑選上，針對大陸製的商品無法讓其進口，此已影響到我們在台灣的競爭力，剛才兩位代表都有提出這方面的事實。所以我們堅決反對，也懇請委員在調查結束之後可以給我們一個具結的機會。

就經濟面來說，我非常反對目前所施行的傾銷稅。根據貿

調會所提供的資料顯示，一如前面某位副總所說，這5年來台灣製鞋產業實際上僅增加了767人，產品的出貨價格完全沒有上漲，內需量也未因中國大陸商品沒有進口而增加，甚至還減少1,000萬雙，此在在顯示國內出廠的商品都是照著傳統的方法在進行生產，所以價格也不高，造成台灣市場的消費量急遽下滑，連帶使得整個通路業、服務業也都受到相當大的影響。

剛才反對的一方提到國內製鞋業者有很多第二代也紛紛投入製鞋的市場，可是近年來大家也看到路邊很多鞋店都不見了，讓消費者的選擇性變少了，換言之，國內製鞋業者並沒有提供消費者喜歡或願意接受的商品，此不啻是在懲罰消費者。同時，在商品在沒有保障的前提下，相關產業自然也就沒有向上發展的機會。在內需量不斷下滑的情況下，對台灣整個經濟發展絕對有非常大的影響。基於上述，國內製鞋業者不能以產業就業人口增加767人而認為政府應該給予保障，我們要正視的是商品的內需量與出口量，如果兩者都是大幅下滑，那麼，政府所保障的只是一個完全沒有競爭的產業罷了！

我們看國外的廠商不僅有生產的能力，還有設計的能力及完整的行銷作業流程，甚至他們也非常清楚要到哪裡生產，其所生產的鞋靴會比較符合消費者意願與需求，我們就是把這樣的資訊帶到國內的生產體系內，當雙邊的貿易壁壘打開後，將有助於國內廠商往更上一層發展。此猶如 HTC 與三星的關係

，我們不能只抱怨三星的快速發展，而是要提高 HTC 的競爭力，以上是我的意見，謝謝。

主席：

現在還有 23 分 50 秒的時間，請問反對方的代表還有無補充發言？

請欣綸實業公司宋英志負責人發言。

宋英志負責人：

大家好。我是鞋業進口自救會的成員，因為我們有對國內業者進行一些調查工作，並整理成答辯書，特請貿調會參考。

基本上，我們調查的內容可分成以下幾大類：申請人及幾位一再強調歐盟所採取的一些反傾銷的作法，但我要在此提醒各位的是，WTO 在去年 10 月即已判決歐盟的反傾銷作法具有歧視性，所以不成立，然而包括財政部在內的官員，居然還在引用歐盟課徵傾銷稅的作法，特別是今天還邀請一堆人坐在這裡，我認為此舉徒然浪費業者許多時間，到今天政府還在處理這些問題，無怪乎我們的經濟會淪落到這步田地。

在調查過程中我們所蒐集到的若干數據，與官方所公布的統計數字似有一些落差，尤其是出口的數字，經我們調閱經建會及財政部今年 7、8 月所公布的報告，與取得台灣區製鞋業同業公會的數字幾乎完全矛盾，按財政部公告的內容，國內 95 至 99 年度總生產量為 1,877 萬雙，對照貴會 5 年前所揭露

的國內平均總需求 1,979 萬雙，本會自台灣區鞋業公會取得 95 至 99 年度國內出口六大類出口平均值為 189 萬台幣。

簡單來說，按照相關部門統計的數量，國內對鞋類商品的總需求應該是 1,979 萬雙，至於國內生產總量則是 1,877 萬雙，加上出口的 793 萬雙，共計 2,772 萬雙，根據近 5 年平均統計，國內製鞋業的產能僅有 1,877 萬雙，與國內外總需求大概差了 895 萬雙；再加上申請人會員統計，平均值也只達到 1,140 萬雙，與實際需求 2,772 萬雙之間更是相差一千五、六百萬雙。由以上數據看來，國內鞋業的製程與產量已無法供應內需與出口，但業者卻大聲呼籲進口鞋類商品對他們會造成相當大的損害，殊不知他們所謂的損害也只有 895 萬雙，而業者出口的金額才達到 189 萬元，近 5 年來進口鞋類平均值為 241 萬元，相差 52 萬元，兩相比較下，如果說這是大陸傾銷所致，我真不知道這「傾銷」的定義為何了。坦白說，即使國內廠商的產能全開，光是應付國內外需求就還差 895 萬雙，在此情況下，試問所謂「造成國內廠商損害」的內容究竟是哪些？

今天我們在這裡討論這個議題都是為了讓台灣經濟能更好，雖然本土業者都很辛苦，但行政部門卻不努力，相關法律包括促產條例、租稅的減免，舉凡不合時宜的條文都沒有立即進行修改。根據商業周刊的報導，政府近年來積極致力於對大財團、大企業的減稅，光是去年對大財團、大企業的減稅就高達

2,600 億，加上水電補助也有 400 億之多，以去年國內整個所得稅營收 16,000 億中就有 3,000 億是補助這些大財團與大企業，請問在座的國內鞋業廠商，政府可有補助過你們任何一毛錢嗎？這幾年來你們的營業稅、營所稅有減徵過嗎？在座有很多都是我很熟、很好的朋友，5 年前大家為了國內整個製鞋業的發展，我們希望不要採取太激烈的抗爭方式，但這 5 年中間你們不圖向政府爭取過什麼，大家只會關起門來內鬥、吵來吵去，在數據上也不參考官方公布的內容，而是以問卷的方式，但問卷又不斷修改，徒然惹人爭議而已。

主席：

還有 17 分鐘的時間，請各位再補充。

姜莉華經理：

首先對我方才沒有把發言時間控制得很妥當深感抱歉。在來這個地方之前，我是在台灣以外的地方工作，我剛才提到大陸對於鞋業的投資，據我所知，我們下單對象的鞋廠老闆大部分都是台灣人。其實，早期台灣人所設置的鞋廠，可以製造出世界最好的鞋子，然而近幾年來卻為了種種原因把工廠移至大陸地區，所以，現在發生一個有趣的問題，就是有一群台灣人正在討論如何防堵在大陸設廠的台灣老闆所製造出來的鞋子進口。事實上，我也遇到若干鞋廠的員工利用假期回到台灣購買鞋子，卻買不到他們自己廠裡做出來的鞋子。所以坦白說，今

天我們要討論的問題，與大陸一點關係都沒有，主要是台灣的製鞋業在內鬥，他們想防堵台灣老闆到大陸設廠所生產的鞋子進口台灣販售，這種情形的發生可以說層出不窮。老實講，大陸一些低價人力的廠商根本接不到我們進口品牌的訂單，我們代理的品牌，不論美國、歐洲或義大利的廠商，其下游鞋廠都是台灣老闆所開設的，因為他們所生產製造出來的鞋子品質非常高。

據我所知，這些在大陸設廠的台灣老闆正面臨大陸當局租稅及廠房租金的優惠措施相繼取消，沿海附近的人力成本持續升高，甚至高過台灣，所以最後他們只好將廠房移至東協的新興國家與地區，包括越南、柬埔寨，他們在當地生產製造的品質已逐漸超越中國大陸，甚至比大陸還猛。在此情況下，明年這個時間我們原班人馬是否再開一次聽證會，對越南及柬埔寨的鞋類商品提出反傾銷的控訴？所以，我要在此再次提醒各位，台灣的製鞋業者是很有專業能力承接高品質的訂單，不論是休閒鞋及運動鞋的品項，這 10 年來台灣製鞋的水準與地位從未有過改變，這是一個鐵的事實，只是台灣製鞋業的老闆拿不到國外的訂單。基於上述，我個人的意見就是方才提到的，「進攻是最好的防守」，政府有義務輔導本土的產業升級，引進高科技的製鞋技術，我相信這裡一半的代理商代表都很期待未來海外的訂單能下給國內的製鞋業者，如此一來，台灣人可以

賺台灣人的錢，多方便啊。所以，政府必須起帶頭的作用，如同大陸當局如何輔導當地的產業爭取國外的訂單，政府應該輔導國內製鞋廠商共同爭取國外知名品牌的訂單，這總比防堵到最後，國外知名品牌訂單落到越南或柬埔寨，這時候我們還想擋嗎？當然是不可能的，我們一定得爭氣堅強，畢竟防堵並非唯一的方法，自己本身必須自立自強。

前面有一位副總提到，台灣已不再是發展勞力密集產業的國家，因為我們做工也比不過人家，這是眾所皆知的事。所以，我們必須著重在擴大內需，並發展觀光資源，吸引外來的遊客在台灣消費，如果因為反傾銷稅的施行而導致台灣進口的鞋類商品價格比鄰近國家，包括日本、韓國、香港甚至中國大陸所銷售的商品都來得昂貴時，外來的觀光客在比價之後，發現台灣的進口商品的價格居然比其他地區的價格高，當然就會傾向到其他地區購買。所以，各位可以看到目前韓國有許多商品的價格都比台灣低，我們設下這樣關稅的壁壘，把商品的價格拉高很多，許多觀光客因此而拒絕消費，此不僅對台灣的經濟發展傷害甚鉅，連帶造成台灣內部產業的自相殘殺。觀光客消費意願低，轉而到香港、日本等鄰近國家消費，政府雖然大力提倡吸引國外觀光客來台消費的政策，但事實上，我們根本沒有賺到觀光客的錢，因為國內商品的價格委實太貴了。

傾銷案件若要持續進行，能否給予代理國際品牌的廠商一

個價格重新具結的機會？因為公布的數量及金額根本不符事實，我們若能以這麼便宜的成本進口到台灣販售，一定會笑壞了，我們根本拿不到如此便宜的價格，因為品牌中間還有一定的利潤，我們拿到的不是來自於工廠直接報價。以往大家對於大陸製品都存在著一種便宜、低價的觀念，但事實上我們拿的是品牌的報價，如何能以低價傾銷為由來打我們進口代理商的稅？我們其實是很無辜的，而且所賺非常薄利，所以，懇請委員重新思考這個問題，你們要打反傾銷的對象難道是我們嗎？好像不是，你們應該是打錯對象了，所以，請再次給予我們一個價格具結的機會，並幫我們反映事實，謝謝。

主席：

到現在為止，時間還剩下 12 分 40 秒，請問反對方是否還有代表要做補充說明的？

請三龍皮飾公司許水吉負責人做補充說明。

許水吉負責人：

各位委員及各位同業，大家好。我是台北市同業公會的會員，也是理事之一，針對我所看到若干反傾銷的數據，謹在此提出一些不同的看法。雖然我不是出身於製鞋業，但是我對製鞋抱持極大的興趣，尤其針對開發的部分更是非常熱忱，我認為政府對製鞋業的保護機制不恰當。我是一個貿易商，我很喜歡在台灣購買商品，因為從貿易商的角度來看台灣的工廠，無

論設備材料、原物料及勞工素質等種種問題，政府、公會雖然都有在努力提出發展的方向，但以製鞋業為例，現在一般大學生都沒有興趣投入這種行業中，所以，我們做到流汗還是得做下去。至於一般年青人就沒有辦法這樣做，我希望政府及各位委員能培養年青人有行銷的概念，但現在若採取反傾銷的做法就無法進行這樣的工作。過去我也是反傾銷的召集人，個人認為這次的反傾銷對國內製鞋業的經營與發展根本沒有什麼影響，其實，台灣目前有規模的工廠少之又少，有的是老闆加上兩、三位員工，就是一家製鞋廠；加上現在年青人社會上風行穿運動鞋，如照各位所言，現在應該是針對大品牌提出反傾銷的控訴才對，以上發言，請指教。

主席：

請問在場還有無其他代表要繼續補充？

請吳裕哲總經理補充發言。

吳裕哲總經理：

各位先進，從反傾銷開始，我們內需的量就減少 1,000 萬雙，但國內製鞋工廠實際的產量只不過多了 200 萬雙，員工的數量增加 767 人，製鞋的成本只多了一、二十塊。反觀大陸製鞋的成本不斷的提高，因為人民的收入增加。若是我們以一個開放的態度面對這個市場，我想反對方的各位先進有可能組織一個更好的團隊，與其他先進或是享譽國際的工廠成為上下游

的夥伴關係，幫他們爭取到更有利潤與價值的商品，這是我們反對的意義。我們站在進口商的角度，希望反傾銷稅降至 0%，我們非常關心台灣經濟的發展，但我們不認為反傾銷稅的課徵對國內產業特別是製鞋的這個產業，會因此得到比較完善或有前景發展的機會，謝謝各位。

主席：

還有 8 分 40 秒，反對方是否繼續進行意見陳述？

請俊屹有限公司蔡宗和經理補充發言。

蔡宗和經理：

各位先進，各位委員，大家辛苦了，我們不是為反對而反對，我們也希望台灣的經濟與產業能不斷進步，但以我所投入的童鞋這一塊，目前台灣根本就沒有製造童鞋的工廠。所以，我根本不知道童鞋的反傾銷在國內要如何進行，我很愛台灣，也真的希望根留台灣，但沒有工廠如何製造？希望各位委員能調查幾個現實狀況，首先是台灣究竟有沒有製造童鞋工廠的存在？其次，單一工廠能否供應全台灣幾百萬小孩所需要的鞋子？對這些問題我們都不敢發出聲音，只能完全配合政府，老實說，我也一直在全台各地尋覓製造童鞋的工廠以配合供貨，但都不得其果，因為廠商認為根本沒錢可賺。

我非常希望根留台灣，所以，希望調查委員針對童鞋的部分能進行特別調查，分類上不僅只有女鞋與男鞋，童鞋也是一

個很大的區塊，難道未來的主人翁都沒有鞋子可穿？進口的怎麼辦？大家以後是打赤腳還是穿草鞋？還是全部都穿名牌，難道你們認為全台的孩子都可以穿 Nike、New Balance、Adidas 等名牌的鞋子嗎？以目前台灣的經濟當然是不可能！我們也是品牌公司，為了國內低收入戶也能穿上我們的品牌，基本上，我們都是以薄利多銷的原則在經營，當然，我們也能提高價格販售，但考慮到國內所面臨的經濟困境也就作罷。所以，希望各位委員能儘快調查台灣製造童鞋的工廠到底有多少家，如果調查結果確定國內已經沒有童鞋製造的工廠，在此前提下，若還要課徵我們反傾銷稅，就有點不合道理。所以，希望各位委員能朝此方向進行調查，同時，我們也希望政府能重視這個問題，我們在鞋業也待了十幾年，愛台灣的心情更是沒有改變，希望委員能協助尋找製造童鞋的工廠，謝謝。

主席：

如果各位代表沒有其他補充發言，意見陳述就到此告一段落，接下來進行相互詢答。在進行相互詢答之前，先請劉組長必成說明相互詢答的規則。

劉組長必成：

現在進行相互詢答，先由支持團體提出問題，接著請反對本案團體回答，再由反對本案團體提出問題，支持本案團體回答，如此交互進行，雙方詢答所提出的問題皆以主席提出的發

言重點為範圍，因為時間的關係，雙方問答時，提問時間皆為 1 分鐘的時間，回答以 3 分鐘為原則，並不作按鈴提示的處理，假使問與答的內容超出本案的重點範圍或是出現答非所問的狀況時，主席有權停止發問及回答，並由同一團體其他人員作為補充。因為時間的關係，相互詢答的時間至下午 5 點為止，問答的人員也不限定之前發言的人員，只要是支持方或反對方團體中的人員皆能詢答，說明到此結束。

主席：

相互詢答時間開始，先請支持本案代表提問。反對方代表是否提問？

宋英志負責人：

相互詢答的內容是按文件內容參考還是讓調查委員做分析？

主席：

雙方皆不作詢答，接著進行本案的第 3 個階段，由調查工作小組提問。

蔡佳雯視察：

大家好，我有幾個問題提問，根據問卷分析報告顯示，有進口商表示國內的產業是供不應求，國內生產的需求符合市場的需求，請雙方預估國內的特定鞋靴年需求量及未來需求量的趨勢，並且說明估計的方式及理由。另外網站上事實揭露的部

分，那個需求量是表面需求量，是我們根據我們海關進口統計資料的進口量，再加上我們國內 151 家回卷廠商的內銷量，加總起來的需求量，所以我們表上的國內需求量，就是一種表面的需求、是我們調查所得的需求，所以我希望能請大家來估計一下國內的年需求量以及需求量的趨勢，謝謝。

主席：

先請支持方回答剛剛的問題。

陳漢倫顧問：

主席、大家好。根據剛剛委員的那個問題，我們從來沒有要百分之百國內需求，反傾銷是我們針對那 6 大類其他的部分，六大類是我們現在所有產業在做的，我們沒有百分之百要獨占這個市場。而你說的量，實際的那個數字我們不知道，但是我們希望經濟體好、需求量大，我們的產能也跟著增加，所以你說只要我們沒有反對進口、只要中國沒有傾銷這個動作，我們沒有反對中國這部分，只要它沒有傾銷這個動作，我們就不會有受害者。所以針對那些價格聚集的廠商，他們那些商品我們也是歡迎進來，他們可以去做這個動作，代表他們的東西是 OK 的東西，是符合成本的，沒有傾銷的事實。只要臺灣的經濟好，需求量增加，我們就跟著增加；現在臺灣的經濟不好，那就是因為有一些原因，這是連帶的關係。

這樣的報告，可以嗎？

主席：

請反對方—欣綸實業有限公司宋英志負責人說明說明。

宋英志負責人：

剛才貿調會所講的那個數字，根據 5 年前鞋技中心的統計，大概是在 2,200 萬、1,900 多萬、2,200 多萬。你去翻一下我們以前申請的資料，國內的需求量是鞋技中心自己統計出來的，大概是 2,000 萬雙。那對照我剛才所提的總需求量 1,900 萬雙，所以說從 92 年到今年，幾乎內需量是差不多這個數目。

主席：

請貿調會工作小組蔡佳雯視察繼續提問。

蔡佳雯視察：

那我繼續就第 2 題，請雙方就你們所知道的，說明國內鞋靴市場鞋靴消費的取向或者是型態的趨勢，例如說品質、價格、鞋款、樣式、功能還有品牌等等，請國內的生產者說明消費的趨勢對生產及經營方向上有什麼樣的影響或調整？請經銷商或進口商說明該消費的趨勢對採購的考量或調整有何影響？

主席：

請支持方臺灣製鞋品發展協會說明。

趙建和理事長：

抱歉！現在提出的這個問題是「國內鞋靴的消費型態、趨勢、品質跟價格」，是不是？

國內鞋靴的消費型態，如果要區分的話，大致上鞋子可以分成一種是休閒鞋，一種是時尚流行鞋。至於它的消費型態，我不太瞭解您所指的消費型態是什麼？是在通路購買的消費型態或者是.....

蔡佳雯視察：

是。

趙建和理事長：

通路商在選擇商品的時候，可能考慮的因素，一個是價格，一個是品質。

柯志勇理事：

對不起，針對這件剛才委員所提的問題，我來大概陳述一下臺灣鞋業界內需的狀態。我們在消費的型態裡面包含所謂的連鎖店，像阿瘦皮鞋、La New，甚至還有現在最新型的 DK；然後是在百貨公司專櫃裡面的品牌，也就是百貨公司的一整個 line；再加上所謂的傳統鞋店；此外，就是第 4 個所謂的菜市場、夜市等場合。我想每一個通路商、每一個族群及每一個消費者，有他特定選購的通路，譬如有人特別喜歡阿瘦皮鞋的鞋子，有人特別喜歡 La New 的鞋子，有人喜歡 Nine West 的鞋子，有的人比較買不起就去路邊攤買，或者是去傳統鞋店買，這些情形都有。但是這些通貨的通路商都是我們臺灣的製造廠，臺灣的製造廠從單價 190、290、390 到 3,900、4,900、5,900

到上萬塊錢的鞋子都有，所以剛剛那個說找不到童鞋的製造工廠，我知道沙鹿就有一家很大的製鞋廠，歡迎你可以去詢問，因為百分之百是臺灣製造，所以在品質方面、價格方面，我想因應不同通路商的需求和要求，當然工廠可以做出不同的價格跟品質，謝謝。

主席：

請反對方一欣綸實業有限公司宋英志負責人說明。

宋英志負責人：

我想針對貿調會講的問題，就他提的重點來回答。這個是鞋技中心自己統計的資料，因為現在整個勞工意識擡頭，現在人家的休閒會變得比較多，所以原本從傳統的休閒包括皮鞋甚至噴鞋，就比較走向那種比較有運動風格的，尤其是像 Nike 或 Adidas 那種公司，現在都不是只單純地說是在賣鞋，人家是在賣行銷、賣他的品牌，就像蘋果公司一樣。所以我說從他們鞋技中心統計的資料來看，2007 年整個運動鞋的產業大概是 296 億美金，到了 2012 年成長到 454 億美金，這個都是其中統計出來的數字，這個是不用課稅的。

剛才那個是整個全世界的運動產業，然後對照商業周刊所提的 Nike 的營業額，2007 年大概是 160 幾億，到 2011 年大概是 230 億左右，所以說它整個產業的結構已經改變，不是因為單純地說什麼進口、不進口，所以我就說很多東西我們是從

綜合指標去看，不是看單一的事件或是數字去判斷、做分析。有些時候你生意不好，不是說人家不買你的東西，而是整個產業改變的緣故，因為這都有很多方面的數字，可以證明剛才貿調會那邊提的資料。

然後我大概順便補充一下，我想請問在座各位，你們覺得臺灣生意最好的是哪一間鞋店？我指的是單一的鞋店。我想對面在座的應該沒有人回答得出來，你們到底知不知道全臺灣生意最好的單一鞋店是哪一家？我在這裡可以跟你們講，士林大東路那一家，它叫摩曼頓(Momentum)，單單那一家 1 年的營業額就有到 1.5 億到 1.8 億，我試問在座，你們有誰東西有在裡面賣嗎？很不好意思，我們公司有，因為我們知道市場整個取向不一樣，所以我們懂得去調整，所以我們的營業額包括公司的毛利一直在增加，這幾年我們還是有在增加，因為我們做到現在，不是只是在賣鞋子，我們是賣品牌、賣我們的價值，你單單賣鞋子賣得贏東南亞那些嗎？賣得贏中國大陸嗎？所以我說臺灣的產業升級、改變，是應該從這裡去做改變！我們有很好的鞋技中心、有很好的技術，不帶我們走向全世界？我們可以去賣專利，不是只是賣鞋子，賣鞋子的事情，我相信在座都是專家，這個我就不重複。

主席：

請貿調會工作小組蔡佳雯視察繼續提問。

蔡佳雯視察：

這一題我想請進口商來回答一下。進口商的回卷有表示，鞋靴產品本身是有替代性的，但是商品的製程和價格是沒有完全的替代性。可不可以請進口商再進一步詳細說明，國內的產業跟中國大陸在製程、生產模式上有沒有什麼樣的差異？另外，中國大陸鞋靴產業相關的研究報告也指出中國大陸鞋靴的產品多為中、低價位的產品，大概是占中國大陸總生產量的百分之八十五，其餘的是為歐美的知名品牌鞋靴代工生產。可不可以就中國大陸生產中、低價位產品廠商的生產模式說明？謝謝。

主席：

請進口商代表思克威爾公司蔡淑妹總經理說明。

蔡淑妹總經理：

各位來賓，大家好。我是進口商的代表，我想針對這個問題做一個簡單的答覆。國際品牌的研發是有一個非常完整的體系，不管是研發的能力、研發的經費，還有行銷的能力，都是在整個全球的市場競爭平台之下來調整的。我舉個例子，現在是2012年的秋冬季節，但是國際品牌已經開始2014年秋冬商品的研發，這個是時間上面的引導。我們有時候跟國外訂樣品，到我們收到大貨之前可能會有3、5次以上的修改，3、5次算是少的，有時候一個研發從開始到正式量產、商品化，可能

有十幾次以上的修改，我想這個是國際品牌的一個研發跟行銷的能力，是否國內的產業也能夠有這樣子的能力來成為我們的供應商？

宋英志負責人：

關於貿調會提到的替代性，因為現在大陸的鞋靴工廠大概都是早期從臺灣跟著製鞋工會移過去的，因為從我那個雜誌的內容來看，在民國 78 年的時候有 1,423 家；到民國 90 年還沒有開放大陸進口的時候已經萎縮到 374 家。所以基本上現在大陸的這些工廠、鞋廠，大概都是早期從臺灣過去的，所以他們在製程方面基本上和臺灣幾乎都是一樣的東西。

剛剛貿調會有提到他們進來的都是中、低價位的東西，我就不重複一樣的數據。參考相關的數據，現在大陸的分店都是品牌的高價，唯一的差別就在土地和人工的資金，人工的資金和臺灣相差大概是臺幣 5,000 到 8,000 元，土地的話也是大概相差臺幣 300 塊到 800 元，你說他們在生產成本已經差不多的情況下，再加上進來到臺灣還有運費、還有一般正常的關稅，所以你說是進口低價的東西，而鞋子要搭配衣服，如果進來的都是低價、劣質的東西，以臺灣人的消費水平的話，我相信也應該沒有生存的空間吧。

主席：

請貿調會工作小組蔡佳雯視察繼續提問。

蔡佳雯視察：

不好意思，剛剛那一題我問的是生產模式，我可能題目不是講得很清楚，因為我們調查國內的生產狀況，大部分都是家庭式的小工廠，你可不可以就中國大陸工廠的生產情況大概敘述一下？

宋英志負責人：

就如同我剛才提到的，鞋靴它有一定的流行性，有時候它要開模、要開展……

張秋旺會長：

在座大部分都是我們同業的，因為以前我是三重的工廠，大部分好像都是自己人在那邊辯解，又加上工總的邱組長來摻一腳，你看看這個場面，這個勢必變頭版。工總以前都是做外銷的，不是做內銷的，跟我們內銷一點關係都沒有，所以說大家要注意到這一點。但是我不希望我們同業之間在這邊互相殘殺，這是最主要的問題。我從5年前開始反對反傾銷的時候，自己就退出市場，把工廠收起來，沒有向底下的人說服就收起來，結果我的工廠在5年前和臺南廠比起來，我們的價格還可以做到便宜100元！但是試問現在在DK賣的鞋子、DK品牌，阿瘦皮鞋現在講一句話——「DK現在是它可敬的對手」，為什麼？我們廠在DK賣的鞋子可以賣到3,000多塊，臺南廠的鞋子在DK裡面有辦法賣到3,000塊以上嗎？沒有！都是

2,000 塊左右而已。但是這邊一直在吵，吵反傾銷稅，我不知道要做什麼，我真的不想說，你去看看 DK 品牌，現在是四十幾家了，以前我們在做的時候是 3 家開始，一直在供應它，現在已經四十幾家了。它開一家店，2 個月做 1,000 萬，2 個月所有的成本包括裝潢全部都回收了，阿瘦皮鞋說它是可敬的對手！我們內銷廠最重要的是沒有設計師，從 20 年前到 20 年後還是生產同樣的鞋子，同樣的顏色、同樣的基本款式、同樣的那些鞋子，有辦法競爭嗎？我真的搞不清楚，因為我是退出這個鞋業界了，但是我想一想，我本來不想說，給大家做一個參考。老實說，我還可以從這邊出口到大陸去，因為大陸的皮革、皮料都比這邊還要貴，我把皮從這邊運過去，皮從這邊買哦，我跟正益皮行買啊，從這邊運到那邊，還比那邊便宜，做輸人家，要怎麼做？就是反傾銷稅！

宋英志負責人：

剛剛你提到的那個生產模式問題，因為這個是比較屬於勞力密集工業，我相信從最近的報導可以看得到，臺灣現在很多年輕人對這種勞力密集產業都很不願意做。我想在座可能自己都有小孩，你希望今天自己的小孩大學畢業後，跟你說「爸爸(或媽媽)，我明天要到鞋廠去上班」，我想你可能就直接把他打死——我培養你到大學畢業，你跟我說你要去做鞋面！就算是你一個月給他 4 萬、5 萬，他還是覺得做這種行業好像很不光

彩，就像水電工，你如果是師傅，一個月 8 萬 10 萬的話，他一樣不願意去做。所以這個就是你剛才問到的問題——生產模式，臺灣現在就是大部分都是小型的家庭工廠，沒有辦法提供很快的產量，因為鞋靴這種商品是有流行性的東西，要搭配衣服，跟著國外的流行資訊走，我們只要開發設計大概 OK、沒問題，我們就是會迅速、大量地做。在臺灣，基本上這種大規模、比較大型的工廠，例如超過 50 人的，我相信可能都很少了。所以為什麼這些進口業者不是不願意在臺灣下單或是在臺灣生產，有時候要應付整個臺灣，或是我們藉由大陸外銷到全世界其他地區的時候，需要這種大規模的人力去參與這個製程。

李素菁代表：

不好意思！各位先進，我是童鞋的召集人代表，針對剛剛發問的問題，因為我們是工廠又在臺灣有做，然後又跑到大陸去有小量的生產，所以這個問題我可以回答。因為你剛才說是中、低價格的初級物，在我們童鞋這方面的問題比較少，因為童鞋這部分本來就是流行性的東西或是舒適度，它強調的是功能性，所以應該是價格方面我們童鞋這方面是最無辜的。剛才有先進同仁提到「那我們童鞋怎麼辦？」然後回答剛才那位理事的問題，請告訴我們童鞋要去哪裡找？我們這一群人、這一群老闆都找不到，很多都自產自銷啊.....

柯志勇理事

像沙鹿的易而富鞋業都專門在做童鞋。

李素菁代表：

它已經自產自銷了，那……

蔡宗和經理：

易而富我們跟它談過了，我們要跟它買 150 元，因為我們比較賺錢，而且又有品牌，但是它批 180 元，你叫我怎麼做？30 元，我請個工人吃個涼水都不夠，他們都自產自銷，自己產、自己銷都不夠了，它怎麼還賣給別人？這個問題我想請問一下理事，麻煩你要講這個話之前，先探討一下它的整個結構、它的產量是多少？他們工廠整個產量不到我們公司賣到外面的十分之一，它怎麼供應我們呢？希望你能稍微檢討一下，謝謝。

李素菁代表：

我再補充一下，因為童鞋的環境比照於一般的環境真的是一不一樣，它的行銷模式真的不一樣，請委員這邊可以調查一下，謝謝。

主席：

對不起，我要提醒雙方，因為我們正在進行的是調查工作小組成員發問的階段，所以是不是請各位能夠儘量針對問題來提出回答？

請展業國際行銷公司王婷副總經理發言。

王婷副總經理：

針對剛剛委員提出的這個問題，身為一個進口商，我想就我所瞭解的部分來做一點回答。不管是代理一個品牌或進口品牌，我們做的是一個全球的市場和全球的生意，臺灣是全球行銷市場中，其中的一個市場而已，所以針對設計或研發，品牌的針對性思考，是怎麼樣在全球市場裡面，不論是美國也好、歐洲也好，能夠達到對多數人需求的回應。其實或許跟我們在做臺灣內銷或是內地的開發，我相信是不同的思維。為了因應這樣的需求是一個全球性的需求，所以它需要的工廠規模，或是它需要的一些特別功能或是特別的設置，我相信這些東西在品牌面必須去做最大量的考量，而不僅僅只是一個地區性的考量。

我希望這個回答對委員今天的疑問能夠有所幫助，謝謝。

主席：

請貿調會蔡佳雯視察繼續提問。

蔡佳雯視察：

下一個問題，剛剛進口商也提到，包括「國內廠商大多是家庭式工廠、以國內為主要銷售市場，銷售量不足以支撐成本」、「以按件計酬生產方式，製鞋師傅對工序複雜的接單度會比較低」、「提供經銷商之訂單的鞋款樣式差不多」、「國內鞋靴的產品無法因應消費者型態的轉變」、「鞋靴產業現今技

術無法達到自動化生產」等等的這些原因，進口商及購買者有表示，因為這些原因，讓國產品競爭性比較低，售價也無法提高。請國內產業代表表示意見。

主席：

請支持方台灣製鞋品發展協會趙理事長建和說明。

趙建和理事長：

我坐在這裡聽到現在，我必需要說委員雖然跑過工廠，但對於台灣內銷的工廠了解度並沒有那麼夠，每一個產業在在地能夠生存，勢必有長期演化的過程。記住，在台灣生產的不是家庭式的工廠，而是組合式的工廠，每一個產業在繼續生存下來的時候，台灣的產業鏈自然會隨著外銷，隨著台幣升值，隨著商品的演化，每一個企業為了生存下來，它會像變型蟲似的，不斷調整自己經營的方式與模式。這個世界上，沒有一個工廠說他的生產模式是最好的。我可以跟委員報告，中國大陸的工廠，每一間都像國民小學一樣。他們為什麼要傾銷？因為他們養了這些人，這些人如果沒有工作該怎麼辦？他們有呆料就必需要把鞋子製成，那是他們生產的營運模式。在台灣在地製造的工廠，產能可以從兩百雙、三百雙、五百雙，我們可以機動調整，這也是我們能活下來的一個運作模式。至於什麼鞋子做不出來？我可以告訴各位，沒有不會做的鞋子，只有不能做的價格！

而且我們針對的是這六項的涉案商品，運動鞋並不在我們的範圍內，我們台灣沒有能力去生產 NIKE 那麼高科技的運動鞋，所以它根本不在我們涉案商品裡，我們針對的是我們台灣在地產業，目前能夠做的那 6 項涉案商品。至於說，做不做的出來？時間上夠不夠？你下單的時間要合理，下單的時間要對！下單的時間不對，工廠怎麼做的出來？你下單的時間和價格如果合理，我相信台灣每一家工廠，都願意跟這些進口商的好朋友們配合。

宋英志負責人：

剛才趙先生提到，沒有做不出的鞋子，只要價格好，都有辦法做。我們現在有做一系列固特易的工作靴，我曾經問過鞋技中心，前年他們提供給我 5 家廠商的資料，我專程跑去后里、台中沙鹿問，結果這 5 家根本都沒有在生產，我問鞋技中心這部分都沒有生產，為什麼要課反傾銷稅？為什麼還要算在課徵範圍內？他說這屬於休閒鞋，所以你比較倒楣。至於剛剛對方提到童鞋的部分，你們可以問台灣的鞋技中心，他們可以提供你們相關的資料，就像當初我要的鞋子一樣，只不過我剛才一直都不提出，心想算了，就自認倒楣。明明台灣沒有的工廠，因為這有技術性，現在這種鞋子的生產，全世界最大的是金鋁廠，它 1 年的產能大概到 1 千萬雙，而且它最近也入股寶成，互相合作。以上就趙先生剛才所提的問題做簡單的回答。

主席：

請台南市皮革製品商業同業公會曾阿色理事長補充說明。

曾阿色理事長：

針對剛才趙理事長所提出的，我在這裡做個補充。剛才有鞋業先進提到關於童鞋的部份，其實我們公司也有做童鞋，在這裡我也可以接個生意做。因為我們做的是高單價的，大概都是六百多塊；如果要做單價較低的，我們台南也有很多間都鞋做童鞋，也都是幾百塊的，如果你們要做童鞋，可以打電話給我，我可以帶你們去，幫你們介紹，這是絕對沒問題的。至於在開發的方面，我知道在我們台灣的工廠，每一間工廠絕對有開發的能力，其實我們公司每年開模的費用至少都準備三百萬左右，所以開發的能力都是一定有的，這一點我一定要向各位重申一次，讓各位了解。其實在台灣的工廠每一間都一定有開發能力，包括男鞋、女鞋、童鞋，我們都在做，淑女鞋也包含在裡面，我們的產量一天大概是1千3百雙左右，絕對是沒問題的；如果有機會，也歡迎大家來台南，找我們公會就可以找到我，讓我有機會為各位服務，在開發方面我也很有興趣。明天我也要去歐洲看一些展示，畢竟我們要開發，一定是世界各國都要去了解現在的流行趨勢。其實我們公司也是以開發為主，針對這點我也在這裡向各位先進做個報告，讓大家參考。另外師傅的部份，在我們台南也的確是由夫妻兩人一起做，這是

事實，我常說我們製鞋業是一個最幸福的產業，夫妻兩人從早上出門到晚上回家都在一起，這個產業怎麼會不幸福？你們不要認為我們的師傅做不出很多東西，我們是絕對沒問題的。我們這裡面總共有 14 對的夫妻在做，我們的生產量也是不輸一間小型的外銷廠，以上報告。

宋英志負責人：

我大概再補充一下，上一次的反傾銷申請報告問卷調查，在這 84 家的有效問卷裡面，有 56 家都是自己做批發，比例高達百分之六十幾，自己工廠生產還要自行批發，你說這些貿易商跟他們拿貨，要怎麼賣的贏你們？除非我今天是 NIKE、TIMBERLAND、REEBOK，否則對於台灣本土品牌，我跟你拿貨再去批給別人，我還有什麼樣的利基？針對支持方剛剛的問題，我做以上的回答，謝謝。

何伯喜負責人：

我是做童鞋的協力公司的負責人，剛才會長提到他有做休閒鞋的童鞋，但是，我們的童鞋不是只有一個類型，包括男鞋、女鞋、根鞋、馬靴、娃娃鞋、休閒鞋、寶寶鞋很多類型，所以你們說也有做，可是那只是一小部份，因為童鞋的流行性，不會輸給女鞋和男鞋。我在台灣做的是一些比較大品牌公司的代工和開發，在大陸材料取得容易，開發等各方面也比較快速，我在台北也找了另一間工廠，我們開發完成後，所有的材料

也是從大陸帶回來，因為在這裡拿的也是跟夜市 190、290 的東西一樣，而我們做的是品牌，不可能拿這個材料去開發，同樣的材料做出來的東西一定是一樣的，所以我們一樣是要從大陸取得材料。我在台灣也下了一、兩萬對給這家工廠做，因為台灣的樣版跟材料的取得比較不容易，我一年要 300 支的鞋子，最少要 300 個款、300 個樣式，可是台灣這些童鞋工廠，根本沒有辦法滿足我們的需求，如果要找台灣的工廠下單，我們得提早一、兩個月，下到後面，季節過了，我們怎麼賣，客人不收貨、擋貨，剩下的該怎麼辦？我們難道可以不給工廠錢嗎？所以我們童鞋業者也是很辛苦，才剛出來創業就遇到反傾銷這些問題，真的也是很困擾。謝謝。

主席：

請伯諾公司陳秀珠總經理說明。

陳秀珠總經理：

各位大家好，我是 BROOKS 和 TEVA 在台灣的代理商—伯諾公司的代表，其實這個場面 5 年前在立法院就已經演過一次了，我很贊成剛剛反對方第 2 位發言的蔡小姐所說的。我想問反對方的朋友們，在台灣是品牌代理商的人，請舉手好嗎？請大家看看，我們都是品牌代理商，如果我是品牌代理商，我有能力決定要下單給你們嗎？如果像蔡小姐講的，如果我可以下單給你們，我是多麼高興啊！可以直接從台南、彰化送到我

們工廠一八里、樹林就好了，為什麼要那麼辛苦的從大陸、從越南送過來，還要報稅。所以可否請政府想想，我們是品牌的代理商，我們真的沒有能力，我們是受害者。今天支持方有兩位立委出來說話，上次有很多的立法委員參加，大家一起請王金平院長來協調，有 48 家做了價格具結，結果 TIMBERLAND 最後說，如果台灣要對它的鞋子課 43.8% 反傾銷稅，那麼它就不要台灣的市場，只賣衣服給台灣人就好了，因為它是全世界的 Timberland，不是只賣台灣 2,300 萬人口鞋子而已，這個叫 small potato 小小一點，他不屑看你們，後來王金平院長幫助我們 48 家做了價格具結。我真的很贊成宋先生所提的，我們以前在同一間公司，面對同一個老板，他也是從製鞋業出來的，為什麼他現在會坐在你等正對面來對你呢？因為他已經提升了。我們希望大家不要再內鬥了，我們真的很無辜，我們是品牌代理商。好啦！我是 TEVA 代理商，能不能請你們自己到 TEVA 美國總公司去說服他們跟你們下訂單，這樣不就解決問題了？剛剛舉手的這些全都是代理商，我們無辜啊！政府為什麼要對我們課 43.8% 的稅？如果真的要課的話，那請政府再開放。過去我在展業，現在到伯諾，我們去年才拿到 TEVA 的代理權，卻在 48 家外面。請問各位，如果你不是在 48 家裡面，但又是品牌代理商的人，請再舉手；請你們看看，我們有多無辜？所以在這樣的情況下，3 贏也好，4

贏也好，5 贏也好，隨便大家，也隨便政府啦！只要台灣能更好就好，我再重申一次，我們大家真的真的很愛台灣，謝謝。

主席：

這裡稍微補充一下剛才的發言，有關價格具結的部份不是由本會來決定，而是財政部決定的。

宋英志負責人：

我補充一下剛才的部份，現在全世界的環境已經改變，很多已經走到產銷分離，像剛才提到 Nike 的營業額 210 億美金，換算下來是 6,300 億台幣。在這部分，基本上台灣本身沒有工廠，第二它的通路也不是他自己設的，寶成是 Nike 最大的製造商，相信大家知道寶成是誰，它除了在大陸幫 NIKE 生產以外，根據商業周刊的統計資料，它在大陸的通路到 2012 年大概有 1 萬家，營業額預估是 4 百億台幣，所以我說我們的產業政策去調整改變其實有很多複雜的問題，包括鞋技中心現在所輔導的，都是設計開發，現在真正的問題是在行銷。這個情形就像鴻海一樣，台灣現在的存在的產業問題是，只能做底下階層的工作，真正最賺錢的反而你都碰不到，電子產品就算了，因為它的軟體開發，可能我們跟不上，但是鞋子部分，現在台灣是全世界製鞋技術最好的，可是你不加以發展。為什麼我們永遠都是在補助財團，做鞋的不是人嗎？我們也不是沒繳稅，為什麼不就這問題做討論，問題不在於傾銷不傾銷，人家

都懂得賺這些錢了。我再跟各位報告，New Balance 6 月份出了 1 雙總統慢跑鞋，一雙賣 1 萬 2 千元，上市不到一個禮拜就沒了。因為我本身是做運動用品通路，像是 Nike 之類的大廠牌，那樣的一雙慢跑鞋，也不是皮做的也沒有鑲鑽，只是一般的鞋子，卻可以賣 1 萬 2 千元，大家還搶著買，所以有時候你看了會覺得心痛。我們算過，寶成做的那雙鞋一雙成本了不起三四百塊，可因為它是 New Balance，他可以炒作賣到一雙 1 萬多，所以台灣的鞋業界應該就這部分跟政府做討論，包括工總的邱組長，我相信你也很熱心的在整個鞋業幫忙，我們是把問題找出來，再結合政府針對這些問題來討論。像韓國跟日本都不會做鞋，我們台灣的做鞋技術目前還是最專業的，我們不利用自己的優勢，然後跟人家在那邊弄，東協不僅十加一，十加二，現在已經東協十七了，再經個三、五年，不要說製鞋業，已經不會再有人來談反傾銷了，因為大概都被消滅了。

邱碧英組長：

對不起主席，我有一個程序上的問題想要提出，因為今天的發言有點失焦，當然反對方也有很多很好的建言，關於產業政策的部份，並不是今天討論的主題，主席一開始即開宗明義的提到，今天會議討論的宗旨是，反傾銷稅如果停止徵收後，國內的產業是否仍舊會受到損害？另外到底中國大陸整個生產狀況或外銷狀況是否有改變？我們今天該聚焦到這一點來討論

。剛剛提到很多包括品牌的問題，也並不在今天討論的範圍，我們應該回歸到反傾銷的本質，整個落日檢討的本質，這才是聽證會主要的目的。今天我們不再討論鞋業的未來，而是要討論反傾稅停徵之後，對台灣鞋業的影響在哪裡？剛剛很多先進的發言都非常可貴，但可能不是今天我們要觀察的重點，以上說明，謝謝。

主席：

這個階段調查工作小組的提問，就到這裡告一段落。接下來要進行第4個階段，請與會人員進行發問，接下來的問題，請與會人員能夠對本案產業損害調查相關之法律程序及處理的方式，如果有任何的疑問請提出。

宋英志負責人：

我想請教委員，對我們這個答辯內容，你們會有分析，還是？

劉必成組長：

各位在調查階段中的任何指點，不單單只是我們發的問卷，只要各位在調查程序中有提出意見或補充說明，包括今天聽證會提出的資料，在我們調查時限內都會列入參考，我們也會參考各位的意見，就各位提供的參考資料，依法做一些項目的判斷。我們不敢說針對各位所提的所有點都去調查，但我們會針對裡頭資料跟我們調查項目相關的部份做必要的查證，或再

做請教。所以我們也會請各位針對我們之前的問卷或答卷做再修正，亦即依據各方的意見，我們認為有必要的時候，不論哪一方都會再進一步的請求提供資料。經過資料的判斷分析後，我們會做成調查報告，包括各位今天聽證的發言，我們是逐字逐句的記錄，會附在調查報告的附件，提到委員會議，供委員們參考，並為決定的依據。謝謝。

宋英志負責人：

根據你們剛才提到的部份，我相信這部分你們會納入，因為這個報告我是前兩天才完成的，裡面也提到台灣出口的不管是質或量，之前我曾問過包括財政部的部份，我說你要參考的是進口，現在是大陸進口到台灣，你去參考它的質跟量，為什麼你出口的質跟量不參考？我現在得到的回答是：因為他們沒有接受調查。那你說今天他如果只是一個幾萬雙，或是幾萬塊美金，那它可能沒有參考價值，問題是他的雙數、產值跟出口價值，都已經到了相當高的比例，結果它居然可以排除在外，因為它沒有接受調查，所以這個不是我們所要的數字，這是你們官方統計，最正確的數字，結果你不用，你要用問卷、電訪的資料，現在問卷數對不起來，只說一句抱歉，你們何時有空再來開會吧！大家再針對這個數字，填到剛好有辦法達成的目標。其實五年前問卷發出去是 110 份，實際回來有效數是 84 份，得出來的數字是 389 萬多雙，根本沒有達到申請標準！結

果財政部就認定它有達到。因為另外 110 份，加起來有達到 521 萬雙，所以它有達到產業損害 25%的標準，怎麼政府的政策還可以這樣做？明明核可的有效問卷是 84 份，結果你硬要說另外的 110 份也認定為生產標準。所以我希望相關單位，盡量以你們自己官方統計的數字，不是用問卷還有電訪的數字，這種數字用填的怎麼會準！問卷電訪後，你們有實際就它的財務報表，它實際就業的人口去勞委會調查嗎？至少要做到讓我們心服口服嘛！不應該說這是根據 WTO 規範，我們得不經過什麼財政部的 401 報表或勞委會的實際統計人數來做報告，做為施行法令的依據。我對這個不是很了解，我只是覺得這就好像我阿公在挑屎，現在我跟你們說你們馬桶不能進口，因為馬桶進口，我就沒工作做了！之前還有媒體提到香蕉王國這些有的沒的，日據時代我們還是樟腦王國、茶葉王國，淨提這些五四三的，卻不去針對真正官方自己統計的數字做判讀分析，五年前就課稅了，現在還要延長。對我們進口業者來說，我感到很不服，因為你的數字到底是怎麼來的，可不可以公開的說明。你可以不公布人家的營業資料，但是我希望相關委員在判讀的時候不是只用問卷或電訪來的資料做施行法律的依據。

劉必成組長：

關於這調查程序，我補充說明一下。各位剛剛提到反傾銷措施，這些相關依據一定是有一套國際規範，我們也不敢超越

這些國際規範。世界各國對於這類調查，也會依據問卷調查資料，因為官方的統計資料，甚至公會的統計資料，不一定跟我們今天涉案的產品範圍是一致的。剛提到我們這次的產品是特定的鞋靴產品，它有排除掉一些類別的鞋靴，不管官方或公會的統計資料，甚至是各國的進出口資料，它不一定符合我們涉案產品的範圍，所以各國在調查這類案件時，如果沒有一些公信力的資料，我們為了求精確，主要還是依賴這些問卷資料。對於問卷資料的彙總，我們是以剛提到比如說一些代表性的問題，這是以產量去計算代表性，並不是以問卷的份數來計算它是否有代表性。有關財政部的部份，我們不能在這裡替它答復，不過以調查技術來講的話，代表性跟問卷份數等等，這些都是我們會納入考量的依據，比方說回答問卷廠商的產量，是否有國內產業的代表性；一樣在進口方面，如果大多的進口商沒有配合我們填答問卷的話，我們能夠參考的進口數據，也就只能從海關的進口數據去做篩選分類。至於我們調查的精確性，能不能達到業界或進口商的要求？如果各位能盡量配合我們的調查，那我們就能更精確；如果各位的回答在我們的問卷上有提出問題，我們一定會去找更有公信力的次級資料來輔助，這些都是綜合判斷，我們可能沒有辦法在這裡一一答復各位其中的細節及其來龍去脈，因為這些都是調查機關會去考量的地方。但是我們的調查報告在調查後，都會製作公開版，在網上發

佈，所以各界都可以看到我們的判斷依據，以及我們是不是有附這些各位關心的資料，比方說聽證記錄等等，這些各位都可以查閱。甚至說雙方當事人在調查過程中，也可以申請閱卷，這些都是賦予雙方的權利與義務，不止在聽證這個場合，各位可以運用這樣的權利與義務，只要在調查過程中，在調查事件許可範圍內，甚至到後面的程序，我們聽證後，各位還有一定的時間可以補充意見，只要雙方都能利用這樣的權利與義務，就可以幫助調查機關做更詳盡的，令各位更具信服的判斷。謝謝。

宋英志負責人：

劉組長我回應剛才你所提的一些東西，你有提到歐盟、什麼歐洲國家，WTO 都已經很明確的說這個透明度是有問題的，你還在引用什麼印度第三國，既然我說國際上、WTO 都已經證明這個制度有點不合理，對於五年前的一些施實要點，可否不要再說以印度為第三國做為參考的依據等等。再者，我剛剛問你一些問題，你說了一些數據，就以台灣這五年平均出口的價格 189 元，數量大概是 790 萬，跟你們統計國內的數字約 750 萬，就數字跟量的部份是差不多，可是質的部份呢？189 元對照國內的平均出廠價 577 元，都在台灣工廠生產，製製程都一樣的話，出口值卻是 189 元，是否日後其他國家也要控告台灣傾銷？講實在的，這是很簡單的數學道理，你還是以自己

問卷調查的數字為主，不以國家機關統計的數字為主，一直說 577 元。所以我簡單跟你說，如果依照官方數字來談的話，這案子的實施本來就有很多可議之處，我相信其實 500 多元才是正確的數字，至於出口數字為什麼是 189 元？官方查驗的數字是真的？講實在的我不是調查局的，我不曉得怎麼會有這種問題，可能你們委員對這方面比較了解。

主席：

請貿調會劉組長回應？

劉必成組長：

我再回答一下，本會在剛剛的過程中，絕對沒有說我們是參考歐盟等等的案例，這可能是雙方提出的答辯或申論重點。本會就是就國內產業依法調查，我們不會把其他國家的案例……

宋英志負責人：

劉組長，這個在你的調查報告裡有提到！白紙黑字你們寫的。

劉必成組長：

是！所以我再繼續補充，我們提到的部份是因為我們在判斷時，比方中國大陸的涉案廠商，會不會因為其他國家的反傾銷措施受阻，而轉到國內市場，這個部份我們會參考；但是我們不是因為別國有課徵，我們就要課徵，或別國沒課徵，我們

就不課徵。這部先補充說明，對於其他國家課反傾銷稅的資料，一定是跟中國大陸有關，而且我們是用來判斷它會不會因為在其他國家受阻，而轉到我們國內市場？或它是否有傾銷的習慣？這是我們參考的因素。

第二，以印度第三國作例子，因為這屬於財政部計算傾銷的裁量權，本會在此無法替它答復，當然他們有一套自己的依據；因為我們是產業損害調查單位，所以就它的傾銷計算的合理與否，建議可能必需向財政部直接反應。

第三有關出口部份，在本會的產業損害調查裡，也是我們考量的因素之一，但是我們考量的並不是國內產業出口到各國的價格多少，當然您說的如果國內產業出口價格非常低，那它是有可能被其他國家控告傾銷，但是國內產業是否構成傾銷的因素，就必需讓其他國家的調查機關來確定。但是我們也會參考國內產業生產的銷售有可能內銷也有可能外銷，所以我們會參考出口的部份，看內外銷的比重，究竟它受損害主要是出口價格的不利因素造成國內產業的虧損，還是主要是因為內銷不順暢，造成國內產業虧損，在這方面我們確實有把出口納入產業損害的考量範圍之一，但是重點是看它的損害是因出口還是內銷受損造成。這是我以上的補充說明。

宋英志負責人：

王委員，我這裡再補充。97 年底申請新北市公會的會員

家數有 197 家，但是今年的會員手冊，統計出來剩 156 家，少了 36 家。我們一一打電話去問那 36 家，有 28 家就是以前的工廠，不是鞋廠，就是以前的上游或下游廠商，佔比大概是 14%，我想就這個數字跟委員這裡的表達。新北市商業公會應該就這個問題趕快停止課徵，因為課了反傾銷稅之後，他們的會員家數反而少了 14%，達 20 幾家，照理說，課徵反傾銷稅後，會員家數應該會增加，結果他們反而直接受害？這些都是正確數字，但你們調查的結果卻說業績大幅成長，實際的數字卻短少這麼多？這個在我的答辯內容上都有提到。

主席：

請新北市鞋類商業同業公會吳永添常務理事說明。

吳永添常務理事：

針對宋先生提出的這個問題，新北市鞋業公會這邊要說，景氣不管再好，政府的保護再周到，都會有個人經營不善的問題。站在會員的立場，他可能經營不善，可能不賺錢，錢賺的少，他不願意再經營下去；也可能賺了錢，他不願意再做，收起來。我認識的一些人，像永和幫的一些大哥，全部都是賺了非常多的錢，他不願意再做。每一個行業都有他的生存之道，我們非常積極，也想要繼續守在鞋業界。在這裡，我也要向對面的品牌代理商做個報告，基本上像你們所說的品牌，應該都是世界知名品牌，世界知名品牌只要代理進來，跟財政部做價

格具結，應該都享有正常的進口關稅，並不影響到各位公司的代理權益。我曾到海關去鑑價，在這裡我也很高興的跟各位報告，以我們的專業鑑定來說，所有價格具結的代理商，都是實價；我另外還要再強調，在海關我也看到很多高價低報，那些都是沒有品牌的，所謂品牌，我個人的認定是看你是世界性的還是區域性的，區域性的比如國內：阿瘦、LE NEW 甚至我們剛才講的 DK，還有各大專櫃品牌，大概所有老闆我都認識。但我現在在海關鑑價時會發現，很多鞋子的報價，都在十塊港幣左右，就一個鞋子的成本來說，一雙鞋根在台灣出廠價最少最少 17 塊，大底大概是 28 塊，大底加鞋根就已經超過 45 塊了，我們發現在海關這種高價低報的情況非常嚴重。也就是說，我們今天做反傾銷的目的，就是為了讓國內的業者可以繼續生存，也希望海關、財政部可以多課一點稅。在一個公平競爭的原則下，正常報價我們都不會反對，但是高價低報的情況非常嚴重，這是我親身的經歷，來向各位報告。所有代理商的部份，都非常誠實的做價格具結的報價，這是在海關親眼所見。而各位進口代理商，只要像以前一樣像財政部做價格具結的動作，我想你們的權益應該會受到保護。謝謝。

主席：

請展業國際行銷股份有限公司王婷副總經理發言。

王婷副總經理：

各位不好意思，剛剛的問題應該是針對我們調查的中間是否有任何疑問，所以我個人這邊有幾個問題想要了解。第一個我想在這次整個產業損害調查裡，五年前所有的人都是第一次，所以在資料的蒐集上，也不是那麼完整，不管問卷還是我們的判讀經驗；但是5年半下來，從調查面、產業面、國內市場面甚至所有有做價格具結的廠商所提供的如實資料，我相信這些都是非常好的經驗，也是可以做統計分析的東西。所以我想了解的是，這次在做整個產業損害調查裡，除了我們一樣針對這6大項商品，是不是這6大項個別有做不同的損害調查？還是把它統整在一個品項，來做產業損害調查？或許童鞋業者有不同的想法，但我們想了解的是六樣東西裡面，當初我們都認為是政府或是整個公聽會決議下的結果是覺得這6樣產品都有損害，那麼5年半後的今天，是不是也是同樣的結果？這是第一個我很想瞭解的事情。

第二，在5年半前，我們大家進行的這個決議，最後是用價格具結的方式來做，當初我相信如果各位還有記憶的話，我們也曾經提出建議，是否有個參考價格或是公告價格。這樣的品類，在什麼樣的價格之上進口，就不涉及傾銷。當初這件事情因為沒有歷史可循，所以沒有辦法給一個答案，但是在今天我相信5年半後，是不是有希望可以有一個比較確切的數據，不要再做很多勞民傷財的事情，希望可以針對這兩點說明，謝

謝。

主席：

請貿調會劉必成組長說明。

劉必成組長：

針對剛剛的問題我稍微補充說明，關於6大類商品，是整個計算產業損害還是個別別計算？在這個案子裡，我們確實是6大類商品統整。但我們並不是不知道它有一些差別性，這是基於調查實務的認定與考量。當然我們知道這6大商品彼此間有些差異，但是這6大類商品，都有從涉案國進口，而國內廠商也都有生產這6大類商品，所以在統整性的方面，它的區分是不會在國內產業界造成差異，這是一個考量點。

另外一個部份是這些商品的統計數據，或是規格等等，非常紛雜，沒有辦法找到一個可以區分各個商品的統計資料，或是各規格的統計資料，而在調查實務裡只能用一些統整的資料來進行調查，這也是一個調查機關的考量。另外一方面我們在進行調查中，也會就是不是調查技術上可以克服，去考量國內實務的實況，或者國外的案例可參考。而我們不論國內調查實務給我們做的考量，或者國外的實例，也都是以這幾大類的商品統整去進行調查。所以這方面我在這裡回答，不管以前的案例或是延續這個案例，我們確實是就這6大類進行統整調查。

有關價格具結問題，我們剛也有提過，這方面是由財政部

去做考量，至於說他要不要接受價格具結，或他要求的價格具結方式，如果本案到時候有需要財政部進行的話，會由他們來進行規範，本會無權替財政部進行回答。請見諒，謝謝。

王婷副總經理：

對不起，我剛才的第二個問題或許描述的不是太清楚，我並不是現在要去做價格具結，說實在價格具結這件事本人是不同意的。我並不是要針對價格具結來做，我的意思是說，傾銷基本的意義，就我個人粗淺的了解，一個是低價，一個是大量，這個才叫傾銷，或許我有一些誤解在裡面。但是我們的認知是，既然從涉案國進來的東西，會對我們的產業產生影響，那它可能在價格面上面，的確對我們現在國內的這些製鞋產業產生了一些威脅，我想知道的是我們是否有對這樣的一個狀況，是什麼樣的價格或是什麼樣的水平，會對我們的產業真正造成影響，經營企業我們叫損益兩平點，或是叫臨界點，我想了解的是我們在這個調查裡面是不是有做這樣的分析跟結論？

劉必成組長：

謝謝，剛才這位先進提到的傾銷是低價、大量的情形，確實這是我們考量的因素，但是傾銷本身它有個定義，財政部所謂的傾銷是，比方說這案子是大陸銷到台灣的價格是不是低過他賣自己大陸的價格，因為財政部有他們的範圍所以我不詳細說明。就我們產業損害部份來講的話，確實如果這樣的商品進

來國內，是不是對國內產業造成影響，當然就是您提到一定是有一個價格或是達到相當量的方式，才可能對國內造成影響，所以在產業損害調查這裡，雖然我們不涉及傾銷的認定，但是我們一樣會考慮進口價格。但是進口價格我們先不認定他是否傾銷，我們關切的是這樣進口價格進來，是不是會對國內造成競爭，可能他低過國內價格，也可能他雖然不低過國內價格，但對國內價格產生相當的壓抑作用，或是這樣的價格會阻礙國內依它的生產成本做考量，去調整價格的動作。所以我們的分析著重在進口價格，跟國內產業的銷售價格之間它的連動性的互帶關係如何，還有確實的高低比較是如何，這樣對我們國內一些產業經營影響的程度，是不是有直接的因果關係。進來的價格是否算傾銷，就要由財政部來認定，如果認定確實傾銷，而我們也認定確實進來的價格與國內的產業損害有因果關係的話，才算達到反傾銷課稅的要件。至於量的部分，當然一個低價產品進來的量相當大的話，必然是對國內產業有相當大的影響，但是傾銷的部份關鍵還是在價格，量也是我們的考量因素，但是否一定要到某個量，才會對國內產業產生影響，這要看個案認定各個產業的特性不同，因為某些實際情況，也可能他的量沒有到相當大，但是我們說的這些量都是一些事後統計的資料，也許是它前面的低價會產生相當壓抑的價格，在產業做了因應調整後，事後看不到大量進來，所以量的部份也是我們

分析的重點，但是不一定要相當大的量，才可能造成產業損害，那我們必需判斷，量的部份跟價格跟產業的部份，跟進口商進口產品之間的互動關係，我們會做一個綜合判斷，所以沒有一個絕對的水平標準，我們可以事先提出，事後我們也沒辦法提出一個絕對的水平標準。以上是我補充說明。

主席：

請問還有沒有與會的代表要針對本案的相關調查過程中相關之法律程序及處理的方式，提出進一步的請教？如果沒有話，容我在這裡最後重申，舉辦聽證會的主要目的，是提供案件當事人及其他利害關係人陳述意見，提出證據的機會，重於案件事實的發掘，聽證會中，不對案件實體，加以判斷或做出決定，本次聽證會後，本會將綜合書面調查，實地調查，以及聽證會後所發掘的事實，對案件做成正確與妥適的決定，如果不能夠提供具體事證資料，本會將會依據法令，進行合理推估，或判斷證據力，加以斟酌辦理。

最後補充，聽證會的目的是為了聽取各方意見，現場不做任何結論，如果有任何要補充意見者，請於會後 7 日內，也就是本年 9 月 21 日星期五以前，盡速以傳真、電郵、郵寄或親送的方式交付本會，以利於調查時限許可下納為參考。至於今日聽證會所發言的人員，請於會後 7 日內，同樣是本年 9 月 21 日星期五以上午 9 點到下午 5 點整，至本會至閱覽聽證記

錄並簽名或蓋章確認，不克前來者可授權代理人進行確認。根據行政程序法及相關規定，未於期限內至本會簽名或蓋章確認者視同認可本會聽證紀錄。

今天的聽證就到此結束，感謝大家參與會議，現在散會。

陸、散會（17時5分）