

「太普高精密影像股份有限公司申請對原產於
中國大陸之電腦直接感光數位版材課徵反傾銷
稅暨臨時課徵反傾銷稅案」
產業損害初步調查聽證

程序會議紀錄

時間：102年12月27日下午1時40分

地點：臺北國際會議中心 201DE 室

臺北市信義路5段1號

主持人貿調會劉必成組長：

這是「太普高精密影像股份有限公司申請對原產於中國大陸之電腦直接感光數位版材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。

一、說明法令依據：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 條之規定，本會於正式舉行聽證之前得先召開程序會議，決定發言順序、發言時間及其他相關事項。

二、提出有關文書及證據：聽證要發言者如備有書面意見及補充資料而未於事先向本會提出且尚未放置於會場指定地點者，請於署名後置於外面簽到資料放置處即可。

三、議定發言順序及時間分配部分：

(一) 時間之分配：

發言時間的長短，係根據案情繁簡及發言人數的多寡，由主持人加以衡酌分配。

(二) 事先登記發言者之發言順序：

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

支持本案者已有 5 位登記發言，名單如下所列：

發言人	所屬單位	職稱
-----	------	----

陳柏勳	太普高精密影像股份有限公司	董事長
沈家達	太普高精密影像股份有限公司	執行副總
邱基峻	金石國際法律事務所	資深合夥律師
邱碧英	中華民國全國工業總會	組長
連豐田	茂滋股份有限公司	總經理

反對本案者已有 13 位登記發言，名單如下所列：

發言人	所屬單位	職稱
吳綏宇	禾同國際法律事務所	律師
林倫帆	禾同國際法律事務所	律師
林國祐	華旭真實業有限公司	總經理
王建緯	玖印實業股份有限公司	總經理
高榮	茂華印刷材料有限公司	總經理
張志堅	欣橋印刷器材有限公司	總裁
林殿振	臺灣愛克發吉華股份有限公司	總經理
尹嘉欣	柯達（中國）有限公司	銷售經理
張雁翔	樂凱華光印刷科技有限公司	
蘇秉志	中國時報	副處長
曾正夫	恆昶實業公司	副總
吳沛霖	振益彩色印刷有限公司	總經理
劉秋榮	旭智彩色製版有限公司	總經理

（發言順序可再作調整）

（三）事先登記發言者之發言時間分配：

前述登記發言之團體，支持本案而登記發言者計有 5 位，反對本案而登記發言者計有 13 位，兩

方各有 60 分鐘之發言時間，請雙方團體在各自的 60 分鐘發言時間內決定發言順序與時間。每人所分配時間結束前 2 分鐘會有訊號提醒發言代表：以鈴聲響 1 次，並有工作人員高舉手勢比 2 表示；現在請工作人員示範。在發言時間結束時也會有訊號提醒發言代表：以鈴聲響 2 次，並有工作人員高舉手勢握拳表示；現在請工作人員示範，此時請發言代表停止發言。分配給每人之發言時間，登記發言者與其代理人之發言時間可自行決定。同一團體之發言時間未使用完畢，可徵詢願於剩餘時間內補充發言者。

以上是我們程序會議的程序，接下來請剛才登記的支持方團體及反對方團體就各自 60 分鐘排定分配每一位代表的發言順序及發言時間。

現在支持方與反對方團體均已排定發言代表順序及時間，我在此做最後之確認：支持本案團體方面，發言代表之順序與時間為：第 1 位是太普高精密影像股份有限公司陳柏勳董事長，發言時間為 7 分鐘；第 2 位是茂泓有限公司的連豐田總經理，發言時間為 5 分鐘；第 3 位是中華民國全國工業總會邱碧英組長，發言時間為 5 分鐘；第 4 位是太普高精密影像股份有限公司沈家達執行副總，發言時間為 8 分鐘；第 5 位是金石國際法律事務所邱基峻律師，發言時間為 25 分鐘。請問支持方團體是否正確？（是）

反對本案團體方面，發言代表之順序與時間為：第 1 位是臺灣愛克發吉華股份有限公司林殿振總經理，發言時間為 10 分鐘；第 2 位是禾同國際法律事務所吳綏宇律師，發言時間為 30 分鐘；第 3 位是華旭實業有限公司李國祐總經理，發言時間為 10 分鐘；第 4 位是中國時報蘇秉志副處長，發言時間為 3 分鐘；第 5 位是旭智彩色製版有限公司劉秋榮總經理，發言時間為 3 分鐘。請問反對方團體以上是否正確？
(是)

隨後的聽證會議即照以上發言順序及分配時間進行意見陳述，屆時各方團體若有剩餘時間均可再予補充。程序會議至此結束，稍後開始正式進行聽證會議，謝謝各位。

「太普高精密影像股份有限公司申請對原產於
中國大陸之電腦直接感光數位版材課徵反傾銷
稅暨臨時課徵反傾銷稅案」
產業損害初步調查聽證

聽證紀錄

時間：102年12月27日下午2時

地點：臺北國際會議中心 201DE 室

臺北市信義路5段1號

「太普高精密影像股份有限公司申請對原產於中國大陸之電腦直接感光數位版材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紀錄

壹、時間：102 年 12 月 27 日下午 2 時

貳、地點：臺北國際會議中心 201DE 室（臺北市信義路 5 段 1 號）

參、主席：林委員彩瑜

記錄：劉建宏、高金鈴

肆、出席人員（按簽到簿順序，職稱敬略）：

臺灣海德堡國際股份有限公司

陳寅生、葉良平

嘉鴻印刷材料有限公司

李明鴻

中華民國全國工業總會

邱碧英、顏維震

太普高精密影像股份有限公司

陳柏勳、沈家達、林景明、楊仲慧

周寶明、呂嘉榮、盧仁杼

謝文忠、黃旭光

金石國際法律事務所

邱基峻

國立臺灣大學法律研究所

羅懋緯、詹凱惟

國立臺灣大學

陳佳琦、黃海寧

禾同國際法律事務所

吳綏宇、林宏鎡、嚴敏文

華旭實業有限公司

李國祐、葉世保

玖印實業股份有限公司	王建緯、孫柏翔
茂華印刷材料有限公司	高榮
欣橋印刷器材有限公司	張志堅、張雁翔
臺灣愛克發吉華股份有限公司	林殿振、李清桓
柯達（中國）有限公司	尹嘉欣
欣澤實業有限公司	徐泰澤
鎔群實業有限公司	張家榮
鎔榮實業有限公司	李青甫
中國時報	蘇秉志、郭湧泰
恆昶實業公司	曾正夫、陳素偵、游登財、吳仁志
振益彩色印刷有限公司	吳沛霖
旭智彩色製版有限公司	劉秋榮
欣中實業有限公司	林原丞
茂滋股份有限公司	連豐田
三氙企業有限公司	陳世杰、林豐森
聖日企業有限公司	林鴻儒
盛翊峰企業有限公司	施金玉、施又升

經濟部貿易調查委員會

阮全和、劉必成、梁明珠、許承賢、
郭妙蓉、蔡佳雯、林素娟、陳育慧、
黃如雲、劉建宏、高金鈴

世新大學圖文傳播暨數位
出版學系

郝宗瑜

財政部關務署

張瑞紋

經濟部貿易局

陳思吟

伍、聽證內容

聽證程序開始

主席：現在開始進行聽證程序，我是貿易調查委員會的委員林彩瑜，依輪案順序擔任本案督導委員，忝為主席，現場在我右手邊的是阮代執行秘書全和，以及由各相關單位指派成員所組成的調查工作小組。現說明產業損害調查聽證緣起為：

- 一、太普高精密影像股份有限公司於 102 年 8 月 20 日向財政部提出對自中國大陸之電腦直接感光數位版材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 102 年 11 月 25 日公告展開反傾銷調查並移請經濟部交本會於 102 年 11 月 26 日起進行產業損害初步調查。
- 三、本會爰依據「平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法」第 12 條、第 19 條及第 22 條規定，除已函請申請人及利害關係人提供相關資料外，為便利申請人及利害關係人能充分表達立場及提供意見，特舉行本次聽證。

繼續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：謝謝主席，以下說明會場秩序守則及議事規則：

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

- 五、聽證目的為聽取各方意見，現場不作任何結論。
- 六、本會均詳實記錄與會者之發言內容，並納入產業損害初步調查報告之附件資料，以供委員會議審議之參考。
- 七、與會採訪播報之媒體請列席於記者席，如有照相或攝影之需要者，請在本會指定區域於聽證開始後 10 分鐘內完成。
- 八、事先登記而不能與會之當事人及其他利害關係人，得委請其代理人陳述意見，本會不代為宣讀。請受委任陳述意見之代理人先行將委任狀交予本會工作人員。
- 九、與會代表發言提及本會時可使用簡稱「貿調會」。
- 十、與會代表於事先登記陳述意見外之發言（例如：補充發言或相互詢答階段之發言），請先說明單位、職稱、姓名，俾利本會進行錄音及記錄。

主席：最後再次強調，本次聽證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，現在開始進行聽證程序。

此次聽證進行方式主要分為 4 部分，一、意見陳述。二、相互詢答。三、調整工作小組成員發問。四、與會人員發言。首先進行意見陳述，請調查組劉組長說明意見陳述進行方式。

劉必成組長：依據方才程序會議排定結果，支持本案團體方面有 5 位發言代表，第 1 位是太普高精密影像股份有限公司陳柏勳董事長，發言時間為 7 分鐘；第 2 位是茂宏有限公司的連豐田總經理，發言時間為 5 分鐘；第 3 位是中華民國全國工業總會邱碧英組長，發言時

間為 5 分鐘；第 4 位是太普高精密影像股份有限公司沈家達執行副總，發言時間為 8 分鐘；第 5 位是金石國際法律事務所邱基峻資深合夥律師，發言時間為 25 分鐘。反對本案團體方面，發言代表之順序與時間為：第 1 位是臺灣愛克發吉華股份有限公司林殿振總經理，發言時間為 10 分鐘；第 2 位是禾同國際法律事務所吳綏宇律師，發言時間為 30 分鐘；第 3 位是華旭實業有限公司李國祐總經理，發言時間為 10 分鐘；第 4 位是中國時報蘇秉志副處長，發言時間為 3 分鐘；第 5 位是旭智彩色製版有限公司劉秋榮總經理，發言時間為 3 分鐘。

主席：謝謝，現在開始進行意見陳述。首先請支持方團體第 1 位代表太普高精密影像股份有限公司陳柏勳董事長陳述意見，發言時間為 7 分鐘。

陳柏勳董事長：主席、貿調會長官及委員們，大家好。我是太普高精密影像負責人陳柏勳，首先要感謝經濟部貿調會接受我司對中國大陸製 CTP 版材反傾銷制裁的申請及調查，感謝您們提供了國內受害產業一個可以公平公開且有效申訴的平臺。

太普高目前為臺灣僅存也是唯一生產「平版印刷版材」（以下簡稱版材）的製造廠商，簡單說，沒有版材，平版印刷機就不能使用，所以，版材實為印刷產業極重要的一環。版材因呈像方式不同，分為 PS 版、CTCP 版及 CTP 版，涉案貨物 CTP 版是目前市場的主流，亦為本公司主要製造產品。在土耳其、印度、巴西等國家陸續對中國大陸製 CTP 版實施反傾銷制裁之後，我方認為中國大陸製 CTP 版以極低價進口來臺灣的事實及對臺灣產業的負面影響更甚於以上各國。因此，我們也提出對中國大陸製 CTP 版反傾銷的申請，理由簡

述如下：

- 一、生產版材的臺灣廠商原有 6 家之多，因為中國大陸版材低價進口，造成現在只剩下太普高 1 家來維繫臺灣印刷產業得免於斷鏈。
- 二、由於中國大陸版材低價進口，造成臺灣 CTP 版價格驟跌，僅存的太普高必須持續以外銷的獲利來支撐內銷的虧損。
- 三、臺灣製 CTP 版出口至中國大陸需課以高關稅，但是中國大陸製 CTP 版進口臺灣則免稅，此兩岸關稅不平等現象，導致目前臺灣製 CTP 版出口至中國大陸市場的數量為零，而中國大陸製 CTP 版卻已在臺灣市場市占率超過 70% 的嚴重失衡現象。
- 四、從我外銷 70 多國的客戶訊息回饋得知，中國大陸版材製造商除藉進口臺灣零關稅之優勢外，更以全球相較最低出口價來支持臺灣進口商策略性掠奪臺灣市場，損害臺灣產業。
- 五、少數國內進口商以臺灣接單中國大陸生產，零關稅進口版材成品後未再加工，卻以 MIT 的名義原貨直接轉賣至外銷市場來謀取仲介價差，此舉不但對臺灣產業、臺灣就業及臺灣的稅收毫無幫助，更造成真正臺灣製造的版材在國際上品質與價格定位被嚴重扭曲。
- 六、國貿局已查獲有些臺灣進口商假 MIT 之名，違法轉運中國大陸製版材至已對其課以反傾銷稅的國家分享不法暴利，此行為已嚴重傷害臺灣形象，重創本土廠商，讓臺灣產業不但在內銷受到牽制，在外銷更受到其牽連。我們很擔心因為這些不法貿易商的行為讓這些國家（例如巴西）也將開

始對臺灣展開反傾銷調查，未來其他已對中國大陸課稅的國家也可能對臺灣展開反規避調查，讓臺灣產業進退失據，遭受莫須有的傷害。因此，我們建議主管機關應該立即以反傾銷稅來有效制止此亂象。

總結：我們能了解任何政策的制定，其影響肯定有得也有失，但我方仍請求貿調會支持「對中國大陸製 CTP 版課徵反傾銷稅」，其對於臺灣的稅收及就業、對產業的發展、對國際的形象、對打擊少數不法及對建立公平正義的優良投資環境等面向看來，明顯利大於弊。

以上發言皆有所本，如主席及委員們需要查證，本公司可立即提供資料佐證。發言完畢，謝謝各位。

主席：謝謝。請支持方團體第 2 位代表茂泓股份有限公司連豐田總經理陳述意見，發言時間為 5 分鐘。

連豐田總經理：主席、各位同業，大家好。民國 78 年我就加入印刷這個產業，那時我在雷射印刷上班，當時的印刷產業實在是欣欣向榮，現在和那時的狀況真是沒辦法相比。後來我就從事製版業，之所以我會支持太普高的反傾銷案，是因為在過去這 10 幾年我經常往來臺灣與大陸之間，看到臺灣很多產業都被大陸打擊。就像製版業到最後若全部被大陸廠商掌握，屆時臺灣印刷業要如何生存？這是一個很大的疑問。而反對本案的團體可能會覺得版材越便宜應該對我越有利才對，為什麼我要支持反傾銷？我從事製版印刷業至今已經 20 幾年，從當初的雷射印刷到製版業，再到現在的茂泓服務，這麼多年的時間，我對印刷業從當初很高的希望值到現在就只剩下「度三餐」的希望值了。

我一直希望大家是在一個公平、優良的競爭環境下競爭，所以我支持太普高申請對中國大陸課徵反傾銷稅暨臨時課徵反傾銷稅一案，謝謝。

主席：請支持方團體第 3 位代表中華民國全國工業總會邱碧英組長陳述意見，發言時間為 5 分鐘。

邱碧英組長：委員、貿調會長官、各位業界先進，大家午安，我是中華民國全國工業總會邱碧英，今天在這裡表示幾點意見，第 1，我很期待大家將此案當做一個比較特別的案子看待，我覺得此案可以視為這是一個發展中產業。我們都知道在觀察國內產業受到損害時，必須按照「平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法」第 17 條規定觀察過去 3 年生產銷售獲利狀況，也必須觀察過去 3 年總進口量，以及總進口價值對國內市占率的變化。但是在這個案子當中，我建議不妨將臺灣 CTP 產業視為一個實質延緩我國同類貨物產業發展的特殊案例。各位都知道 CTP 產業其實是由 PS 產業過渡而來，此一產業目前還在發展期，在尚未站穩腳步就面臨極大的進口威脅，因此我們在看此一產業相關產業損害指標時，我建議可以用實質延緩國內同類貨物產業發展的角度看待，這樣可能更貼近此一產業受損狀況。

第 2、評估產業損害的時候應該特別考慮市場與產業特性，依照 WTO 反傾銷協定第 3.4 條或「平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法」第 36 條規定進行產業損害評估時，在這個案子中我想要提醒各位，務必要注意市場特性與產業特性，我們必須認知一個事實，那就是這個市場對於進口價格及整個國內市場影響力是即時而且迅速的。換句話說，在這個案子當中，固然「平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法」第 36 條要

求認定產業損害時要考慮 15 項產業因素，但在考慮這些因素時，我們必須特別加重價格影響的考量。關於此案，中國大陸的市占率大概超過 7 成以上，故其對價格的引領及駕馭能力是不能忽視的。進口價格會直接影響出貨狀況，即使產能利用率達到有效率的營運，但價格低到必須以壓低價格銷售時就會造成直接的損失，這些事實可從營業利益或營業虧損得知，我們就在這個案子中看到 CTP 產業在國內銷售是虧損的狀況。

第 3、我們覺得此案還必須考慮到損害擴大之虞的問題，我們都知道中國大陸有非常多餘的過剩產能，以目前產能來看，他們是臺灣的 20 倍，除了現有的產能之外，還有 30 % 的產能尚未被發揮或運用，這是一個非常可怕的數字。再加上目前中國大陸已經被印度、土耳其等國課徵反傾銷稅，如果我們沒有辦法立即遏阻此一傾銷行為的話，我認為一定會發生貿易轉向的問題，臺灣應該就是他們最好的去化地。剛才陳董事長也提到，有些貿易商利用虛偽產證讓臺灣出口受到牽連，這都是進一步損害擴大的原因。

第 4、初步調查不需要考慮公共利益，目前我們進行產業損害初步調查，今天召開聽證會主要就是要聽取國內 CTP 產業是否受到中國大陸進口 CTP 的實質損害，或有實質損害之虞。因此，和產業損害無關的其他因素，比如下游產業等等，當然這些也是非常非常重要的，但這些考量應不在此次初步調查聽證會當中應該審查或加以討論的。

第 5、我們認為反傾銷措施其實是守護國內產業非常合法的一環，大家都知道此一產業目前是零關稅，反觀比我們更有競爭力的國家，包括韓國這些國家，目前都還有高關稅的保護。我們都知道臺灣目前的處境，現在想要和其他國家簽署 FTA 是非常困難的，所以，排除這些出口關稅障礙也很

困難，我們認為透過反傾銷措施是非常合理的保護國內產業措施，謝謝。

主席：請支持方團體第 4 位代表太普高精密影像股份有限公司沈家達執行副總陳述意見，發言時間為 8 分鐘。

沈家達執行副總：主席、各位委員、各位長官，以及各位印刷業先進，大家午安，我是太普高公司執行副總沈家達。首先要感謝經濟部及財政部體會到企業界面對不公平競爭的無奈，而能夠對本案展開調查程序。

我先說明申請人資格及涉案產品內容，本次太普高公司係依據我國「平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法」第 6 條第 1 項規定，符合申請人資格，殆無疑問。

國產 CTP 版材和涉案國進口 CTP 版材產品，生產原料以鋁卷及感光膠為主要原料。製程為先將鋁卷版基做物理性等前製程，再塗上感光膠等化學性後製程。特性為需用 830mm 雷射設備完成印刷圖案製作。用途是作為平版印刷油墨之轉印底版。銷售通路為直接銷售或透過經銷商銷售於終端使用者。上述各項內容，兩者皆相同。

再者，我將陳述太普高公司提出本案的訴求：

第 1、本案課徵反傾銷稅已經刻不容緩。太普高公司於 1998 年響應經濟部工業局的獎勵投資條例而成立，歷經 15 年，已為臺灣建立自給自足且供需平衡的產業供應鏈。但是現在已經被中國大陸的 CTP 版低價傾銷破壞，使得臺灣 CTP 版材產業面臨存亡的關鍵時刻，連帶影響本土 CTP 版材的供應，面臨斷鏈的危機。當然，我們不可能站著挨打而不還手，我們必須鞏固我們原有的客戶與市場，但是面對大陸 CTP 版材的低價傾銷，我們被迫的降價只為求保住國內銷售，照顧公司內銷同仁的工作權益。這就是我們內銷現在的困境，也是我們不得不提出本案，希望政府能給予支持的原因。

第 2、中國大陸的傾銷已危及臺灣國際聲譽。中國大陸的產製品被訴反傾銷之案例，在國際間早已是司空見慣，CTP 版材亦是如此。我國自 2004 年起就將 CTP 版材進口關稅調降為零關稅，這與目前國際各國間仍保有關稅保護相比，我國早已門戶大開，也因如此，造就了某些中國大陸版材製造商以低價傾銷方式，趁機聯合臺灣進口商，以假產證之名違法轉運出口至已將中國大陸列名反傾銷的國家。此種違法轉出口行為，嚴重傷害臺灣產業及打擊臺灣在國際聲譽之事證，臺灣進口商早有涉案遭罰之前例。最終，不僅臺灣產業亦將成為被列名反傾銷的對象，更會賠上臺灣的國際形象。

第 3、傾銷造成國內印刷版材產業受損。中國大陸 CTP 版材用低價傾銷到臺灣，不僅數量逐年遞增，價格卻一路下跌，我們唯有被迫調降內銷價格，因而犧牲企業應有的合理利潤，甚至內銷產生虧損，連帶影響內銷人員的薪資無法增加，甚至人員也比以前減少了近三分之一。為了降低公司營運受中國大陸傾銷我國內市場的衝擊，本公司近幾年一直致力於拓展外銷市場，目前已行銷全球超過 70 個國家及地區，產品品質早已受國際業界的認同。

但是，在我們拓展外銷的過程中，所蒐集之資料顯示，本項產品各國大多訂有少 3%至 40%的進口關稅保護，相較我國的零關稅，當然臺灣會成為中國大陸傾銷的優先區域。而今，據相關產業資訊得知，中國大陸地區之印刷版材產能過剩，產品去化問題越來越嚴重，若此時中國大陸傾銷我國之行為不及早制止，在可預期的未來數年內，不僅國內產業在內銷市場受損情形更加嚴重，外銷市場亦將因中國大陸製品透過臺灣轉運行為，在國際間低價流竄，而影響我國本土印刷版材的外銷拓展，致使臺灣本土產業面臨內外銷夾擊的困境，終將倒閉。

我們想強調的是，我們不怕面對競爭，但不應再繼續坐視大陸用低價傾銷的不公平手段來破壞國內市場秩序。期盼政府能儘速對涉案國 CTP 版材課徵反傾銷稅，給國內產業一個公平合理的競爭環境，以維護台灣的重要基礎產業及國家形象。謝謝大家。

主席：請支持方團體第 5 位代表金石法律事務所邱基峻資深合夥律師陳述意見，發言時間為 25 分鐘。

邱基峻律師：主席及在座各位先進，大家午安。今天在這裡討論這個議題，做為一名國內廠商業界代表，心情是非常沈痛的，因為這是涉及國內產業危急存亡的時刻，在這裡我們沒辦法用非常愉悅的心情討論，而必須以非常嚴肅的心情看待整個問題。

現在我們回應聽證會的主題，這是有關產業損害及損害之間關連性的討論，首先很簡單的進行背景說明，在西元 2008 年以前國內印刷業者大部分都使用傳統的 PS 版材，但是傳統的 PS 版材本身面臨高成本、低效率、高污染的問題，直到 CTP 版材出現之後，慢慢就取代了 PS 傳統版材。在這樣的發展過程中，我們可以想見，理論上來講，當所有產業總量由 PS 版材轉移到 CTP 版材，再加上逐漸穩定成長的印刷業所有 CTP 版材的供應鏈。論理而言，今天這場聽證會的申請人—太普高精密影像股份有限公司，也是國內唯一 CTP 版材的製造公司應該能在銷售額及銷售量逐漸產生等比例性的擴張才對，但我們可能還必須思考到另外一個問題，那就是太普高公司做為國內業者，以內銷的國內產業而言，基本上如果我們著眼於國內廠商 CTP 版材有供貨穩定性、有運輸的便捷性，同時還有售後服務的時效性 3 大利多共同討論的話，嚴格來講，太普高公司在整個 CTP 版材市場擴大的過程中，應該可以站到一個非常高的地位，但很不幸的是在

這個過程中，我們居然發現到太普高公司所生產的 CTP 版材，內銷量只是微幅產生平穩現象，甚至在某些年度還往下跌，更可怕的是當量沒有增加的情況下，內銷居然還產生嚴重虧損，這樣的因果關係就饒富趣味了。我們必須加以深究這到底是什麼原因造成的，我們回顧一下這個產品本身的特質，CTP 版材不論是生產原料、製程、特性、用途，以及銷售通路，經過比較，結果我們發現和其他國家的 CTP 版材沒有太大的差異性；換句話說，他們的替代率是非常非常高的，一個替代率如此高的產品，品牌忠誠度就幾近於零。所以在這個情況之下，能夠決定量的多寡只剩下一個決定性的因素，那就是價格，誰能以價格取勝，誰就能取量，一旦取量就能夠產生市占率。

也因為如此，我們進一步來看，請各位看表格的說明，在這個表格的說明裡，我們發現如果太普高是國內唯一的 CTP 版材生產製造商，但是太普高的市占率卻沒有辦法提升，那麼，現階段就只剩下一個可能性，那就是從國外進口到臺灣所造成的影響，這是唯一的可能性了。在這當中我們可以很精準地發現，拿所有進口國家相比，以中國大陸各年度的進口比例來思考及判斷，幾乎都占 7 成以上，甚至於達到 8 成之多。如果以時間軸的趨勢判斷，我們更可以發現中國大陸的總進口比例一直在逐漸攀升當中，其他國家的進口比例一直維持著低度成長，甚至還有逐漸往下降的情況。從這個表格中，我們可以很清楚發現一件事，如果今天造成國內內銷量及價格沒辦法提升，甚至虧損的原因是來自於外銷，那麼最有可能的涉案國家當然從這裡就可以顯露出來，應該就是中國大陸的 CTP 產製品，這應該是可以初步認定的。

接著再看中國大陸 CTP 版材進口到臺灣的量和我國的表面消費量比較，請各位看這個表圖，中國大陸各年度在臺灣

的市場率幾乎都在七成以上，甚至可以幾近於八成，在 2012 年上半年度可以高達八成。但是國內內銷量的太普高市占率在 2010 年還有 25%，但是到了 2011 年就驟降為 21%，整個比例數幾乎都是持平的。也許在座的同仁以及與會相關業者們會說這沒有問題，這些比例並沒有任何改變，但我們來看一個更弔詭的數據，中國大陸出口到臺灣的量逐年攀升，可是我們的內銷量卻一直只是持平，甚至還有往下跌的情形。如果再參考表面消費量，我們的表面消費量是逐漸在擴張當中，我們利用下面這張簡圖向各位作個簡單說明，就以 2010、2011、2012 這 3 個年度來比較，我們的總體表面消費量一直在增加，意思就是這個餅是不斷在擴大，可是在不斷擴大過程中，我們國內 CTP 版材內銷量數字一直沒有辦法提升，反過來說真正提升的是，中國大陸 CTP 版材進口到臺灣的量及所占的比例一直維持極高的量。

現在就回歸到剛剛一開始我們所討論的一個議題，如果今天以整個進口量與表面消費量所占比例相比，他們可以占極高度的比例，進口到臺灣還要加上所謂的運費及一切相關費用，居然還有辦法占這麼大的量，甚至於能夠造成我們的虧損，唯一的可能性當然就只剩下價格的問題了。我們先往下看這個圖形，我們可以發現到，整個中國大陸海關 CTP 版材的出口均價和太普高內銷價產生嚴重差距，從 2010 年到 2012 年中國大陸進口價格是非常快速的下跌，太普高公司在這個情形之下迫於無奈必須要跟著下跌，可是因為我們有成本考量，所以下跌幅度沒有辦法像他們跌得這麼多。但是從這兩個數據圖裡我們可以很清楚地發現到，整個中國大陸 CTP 版材的進口價格是用非常非常低廉的價格、用蠶食鯨吞的方式橫掃整個臺灣。回到這張圖形，我們再進一步向各位作精準的說明，我們在 2010 年跨越到 2011 年的時候從 25%

的市占率陡降為 21%，2011 年的時候我們為什麼還有辦法仍維持在 21%？很抱歉，我必須要哭著跟大家講，這個 21% 是用削價競爭換來的，為什麼我們要跟著跌價？因為我們是一家國內廠商，我們有固定的生產線，我們身為一個本土企業，必須要負擔 200 個勞工的家庭，所以我們必須讓我們的生產線能夠正常運作及勞動。在 2012 年的時候我們就發現 2012 年的市占率陡降太快，所以必須用降價方式來維持一個基礎的量，但是這個時候整個的營業利益已經嚴重虧損，甚至到了 2013 年上半年，我們為了怕這種情形不斷擴大，就必須做一個動作，那就是我們在 2013 年上半年為了因應中國大陸持續低價傾銷行為，為了避免客戶流失，我們只好採取策略性提前和國內原有客戶簽定批次性大量合約，透過這種預簽大量合約的方式確保工廠設備的稼動率，以及員工的正常出勤，利用這種方法分攤公司的固定成本。所以，雖然 2013 年上半年太普高公司的市占率看起來彷彿是提升了，但是我必須要說明，這是透過流血、流淚、賣老本所產生的一個結果。所以，在這個過程當中，我們一直要呼籲以及說明的一件事情就是太普高這個產業確實是受到損害，而這個損害的關連性到底是什麼原因造成的？既然我們是國內唯一的廠商，會造成影響的就只有國外進口了，而國外進口竟然也只有中國大陸所占的量最大，其對價格最具有駕馭能力和牽動的能力。那麼，在這個情況之下，我們再參考這個指數比例，我們又可以很清楚地發現，整個中國大陸 CTP 版材進口價格是如此般的低廉，當然兩者之間就會產生極高度的因果關係。

另外，我們還可以從這個表圖裡跟各位作一簡單說明，我們可以發現到中國大陸海關統計 CTP 版材出口到臺灣市場的量價，經過我們單位換算結果，他們每公斤是 168.22 元

，量的部分姑且不論，我們就先看價的部分，出口價格是這樣，但是中國大陸的內銷價扣除增值稅及相關的出口退稅之後，換算所得的結果是內銷價格為每公斤 222.84 元，兩者之間有著極大的差距。再繼續參考一下，中國大陸的 CTP 版材總出口價量平均是每公斤 193.08 元，從這 3 組數據顯示的結果，我們可以發現進口到臺灣的價格是最低的。緊接著我們再看到這裡，臺灣海關統計其他國家 CTP 版材進口到臺灣的量價是每公斤 551.24 元，中國大陸進口到臺灣是每公斤 160.56 元，從這個部分我們也可以發現到，如果我們今天是討論從其他國家進來的話，他們的價格是每公斤 551.24 元，但中國大陸進來的是每公斤 160.56 元，兩者之間的價差已經大到這種程度了，如果這不叫做低價傾銷，那什麼叫做低價傾銷？再看到我們的國產品在臺灣市場 CTP 版材量價的價格是每公斤 185.60 元，相對於大陸出口量的價格，也產生極為嚴重的差距。

回到我們剛才所講的問題，假如國內業者在價格上不跟著降，請問，我們哪來的競爭力？如果我們沒有競爭力，產品本身又沒有品牌忠誠度，想當然爾，下游的終端使用者一定是尋求低價作為其選擇的目標。在這個情況之下，自然而然的就衍生出整個市場上的銷售量都會被中國大陸 CTP 產製品所佔據，那麼，自然而然中國大陸的 CTP 產製品在臺灣的市占率當然可以高達 7 成以上，甚至於達到 8 成。但是在這個過程當中犧牲的是誰？很抱歉，犧牲的就是我們國內的業者，犧牲的是我們國內當初受到政府輔導投入大量資金以及成本，並投入相關環保成本、投入所有企業經營治理理念之後，照顧了所有勞工的家庭，最後所換得的竟然是如此惡劣的結果。而這一切基本上是怎麼引出來的？這一切其實就是來

自於中國大陸本身用傾銷的行為，再加上臺灣對這個產品本身的零關稅，兩者相互交加的結果造成最終的影響。

回到倒數第 2 個問題，為什麼我們要請求臨時課徵反傾銷稅？在這個議題上，除了前面幾位先進已經作了非常豐富且、非常精闢的說明之外，在這部分我們也透過這個簡單的圖表作更精確的說明，在整個中國大陸裡面，有非常大量的過剩產能，這個過剩產能的比例，按照換算及相關資料所獲得的結果高達 29.1%。再比對一下中國大陸 CPT 版材成長率及外銷成長率，從 2007 年到 2012 年拉出整個趨勢圖，換算所得的結果，兩者之間的數字，一個成長率可以高達 519%，另外一個成長率是 382%，這樣的高成長率及高額數字，對應到這邊還有極高的剩餘產能，當然就有可能會把臺灣當成最後的去化市場。一旦臺灣成為最後一個去化市場之後，最後的結果就會造成國內產業受到嚴重損害。這一切就是我們為什麼要請求貴會在審酌相關資訊之後，能夠對中國大陸 CPT 版材臨時課徵反傾銷稅最主要原因。當然在這個過程當中，我們參考其他國家現在已經存在的案例，印度以及土耳其都已經針對中國大陸課徵反傾銷稅，這樣的結果再加上我國的零關稅可能會造成另外一個效應，那就是把臺灣變成一個貿易轉向的結果，整個產製品進到臺灣之後，再從臺灣直接轉運出去，這樣所節省的成本以及能夠獲得的利益價值，當然是遠遠超出於使用循規蹈矩的手法從中國大陸直接進口到其他國家。因為有這些相關的背景因素說明，所以我們在這裡還是再次誠摯地向貴會及與會各位代表與來賓說明，CTP 版材在這個地方已經嚴重造成臺灣本土業者嚴重的損害，其間的因果關連性也是無庸置疑的。我的報告就到此，謝謝各位。

主席：我們同仁告訴我支持方還有 15 分鐘 40 秒的時間，請問支持方團體是否還需要作補充陳述？（不用）好，謝謝。

依照程序，接著就請反對方團體代表開始陳述意見，第 1 位請臺灣愛克發吉華股份有限公司林殿振總經理陳述意見，發言時間為 10 分鐘。

林殿振總經理：主席、各位女士、各位先生，我是臺灣愛克發總經理林殿振，首先代表反對方先解釋一下數位版材在此案所扮演的角色，我不是要上印刷概論，在座的郝教授應該已經很清楚了。

我們的電腦數位版材就印刷流程來說，各位要印製 1 本書、1 份報紙，要從原稿、作者發想開始，原稿當中有圖片、有文字，還有照片，經過美工編輯之後會由現有的 CTP 設備，或者是以前的網片輸入機輸出網片，然後去晒 PS 版，目前 PS 版的數量比較少，主要還是以數位版輸出。所以，今天主要談的就是原稿從網路進來，或者從電腦檔案傳輸到編輯之後，就可以輸出 CTP 印版，也可以輸出一般的網片，然後晒 PS 版，這樣才能上到印刷機去印刷。

今天要談的就只是這 1 塊小小的數位版，事實上，製版廠、印刷廠及報業在購買版材的時候，不是只有考慮到那塊鋁版而已。就像這是 1 片鋁版，這是一般所謂的菊全，就是 1030mm 寬度的版材，這是目前市面上占最大宗的版材。在臺灣假如報業不考慮的話，因為報業的尺寸比較小一點，這大約是報紙攤開的兩大張，大概是一般 8 張 A4 的紙擺在一起印，假如報業不算在內的話，大約有 9 成的商業印刷都是使用 1030 系列的版材，大概都是 0.27、0.3 的厚度。印刷廠、製版廠要購買版材的時候考慮的是什麼？不是只有比價格而已，比價格當然也有，大概是金字塔最底端的就會比價格

，但更多的是比品質，因為要使用電腦數位輸出機，要有硬體設備，還要有軟體能夠處理整個頁面，所以，包括軟硬體在內 1 臺價格都是 5、6 百萬元。市面上會有比較多的，待會我可以解釋，我們會提供的是應用面的技術指導，也就是碰到問題時的故障排除，而不是只有賣出 1 片版材，因為這個版材輸出後可能會遭遇一些困難，所以必須加以處理，1 家供應商必須負責全部軟體、硬體的維修及教導工作。萬一版材輸出有問題，而客戶購買時又是向不同的供應商購買的話，那麼供應商就會推諉責任，所以大部分的客戶都會選定用誰的 CTP 設備，就用誰的版材。當然客戶也會考慮版價的高低，就像我剛才所說金字塔底端的客戶就是如此。如果 1 片版材的品質不行，那就必須重新再拆 1 次版，這個版材裝在印刷機上面，如果有問題的話，就必須拆下來再重置，不只印刷機要待機，而且會浪費印刷的紙張，這些都是問題。

現在我們來看看整個印刷機的發展歷程，剛剛贊成方曾提及，在 2008 年的時候都是用 PS 版。事實上，2008 年是 1 個轉折點，早在 2008 年的時候，大部分的人就都已經開始使用 CTP 版了。1995 年在德國舉辦全球最大的印刷機展覽，當時就已經發表了 CTP 設備，當然同時也有版材可以使用。在此之前，包括柯達、富士、愛克發等幾家廠商，除了生產攝影軟片之外，還有供應印刷及醫療器材。在座 50 歲以上的人以前到醫院去體檢，在照 X 光片時可能都還曾經用到這些器材，包括去翻我們所看的報紙、雜誌等等，大部分都是中間製程做出來的。自從 1995 年去參加展覽之後，我們就開始陸陸續續引進 CTP 設備和版材，最主要當然是要去教育及影響製版廠和印刷廠，讓他們學習如何以數位化的方式來做印刷的工作，藉此提高品質及提升製程效率。1999 年臺灣海德堡公司也加入了，這個時候太普高鋁業剛成立，當然

當時主要還是使用 PS 版，所以太普高鋁業剛進來做 PS 版是對的，因為整個產業大部分都用 PS 版，價格也高，而這個時候切進來也是低價切入，所以很快就達成一定的市場占有率。到了 2005 年、2006 年左右，PS 版業者大部分都輸給太普高，太普高幾乎變成獨占，因此在 2005 年、2006 年的時候，我們這 3 家廠商就不賣 PS 版了，主要還是以出售 CTP 版材為主。這些都是從太普高的年報所獲取的資料，而不是我編造出來的。2005 年 8 月太普高在外面購得 CTP 的技術，究竟 CTP 的技術和 PS 版有什麼差異？其實只有差在感光液的部分而已，針對這一點我等一下再做說明。因為 2007 年賣了 3 萬 9,000 平米，到 2008 年賣了 44 萬平米，因此可以說太普高是從 2008 年正式切入臺灣的 CTP 市場。在 2008 年我們 1 片版材賣 250 元或 260 元的時候，太普高開始以低價切入，他們以 1 片 168 元的價格售出，關於這方面，等一下我們還可以從影片當中看到他們的廣告。當然身為後進者，如果沒有以低價切入的話，恐怕很難獲取市場，但事實上他們卻成為價格破壞者。今天他們明明是在打人，卻還說是被別人打，這樣是不對的。太普高在 2008 年接受經濟部 800 萬元的補助開始製做感光液，到了 2009 年又接受經濟部 2,400 萬元的補助，加起來總共有 3,200 萬元補助來製做感光液。不知道到今天為止，感光液是不是也是他們自己配製的？

以整個產業來看，數位版需求量最大的年度是在 2011 年，在 2008 年的時候，數位版就已經比 PS 板還要多，到了 2011 年，百分之 80 幾的比例都是變成數位版，因為傳統的網片需要用到銀，而那時候的銀價漲了好幾倍，所以製版廠就整個轉成數位化。講到數位版和 PS 板的差距，事實上只要有印版的生產線，就可以在鋁基上面做一些塗佈。簡單來

說，向外面購買鋁卷經過前處理之後，其中最重要的是塗佈，再加上乾燥等等的程序，重點的關鍵在於技術及各家的專利。如果沒有專利、沒有技術的話，其實在製做感光液方面是很難有所突破的。做成的這些版材分成光敏版和熱敏版兩種，光敏版是利用 405nm 的紫外光，這方面太普高做不出來，為什麼也要將此納入傾銷的範圍內呢？當然熱敏版他們也可以做，但並不是全部，這方面主要是用紅外光來曝光。

雖然剛才全國工業總會邱組長說下游的產業先不管它，事實上，製版廠的版材在其成本當中占了 6 成左右，37.99% 的差額部分幾乎等於是它的賣價，而它的價格又沒有辦法轉給最終客戶，所以最後會變成版價漲了，現有的進口商當然就會消失，因為沒有辦法賣出去，客戶也不會跟我們買，所以最後只會剩下一家。最終會受到影響的就是製版廠、印刷廠當中的製版部門和報業的製版部門，假設這樣的廠商有 1,000 家，一家廠商當中有 20 個員工，那就是至少有上萬個家庭會受到影響。我的報告到此結束，謝謝。

主席：請反對方團體第 2 位代表禾同國際法律事務所吳綏宇律師陳述意見，時間為 30 分鐘。

吳綏宇律師：主席、貿調會各位同仁及各位女士、先生。本人謹代表進口商來向各位進行簡單的分析及報告，以下所依據的所有資料，絕大部分是申請書當中的資料，以及上櫃公司太普高所有的公開資料，除此之外，如果有我們特別蒐集到的資料，我會特別加以提醒，否則的話，所有資料都是太普高公司自有的資料。

從申請書當中，我們可以看到關於傾銷的指控在不同的表格之間出現了重大的歧異。據本人的瞭解，今天也有財政部的官員在場，我希望財政部官員能夠針對這個點及時予以回應，會後我們也會另函行文給財政部，請財政部特別注意

這個問題，因為這裡面所指控的傾銷差率有重大的瑕疵。現在我們所要看的是申請書當中的表 8，在申請書的表 8 當中，引用了兩個不同來源的資料，一個是附件 9，另外一個是中國大陸海關 2012 年出口統計表，其中黃色的部分是關於出口價格的換算，藍色的部分則是中國大陸印刷業的年度報告，可見這是將兩份來源不同的資料交互運用，藉此算出 37.99% 的傾銷差額，但是這裡有一個很大的瑕疵。基本上，如果我們查看外銷的數字，有一個 8,559 平米的數字，另外還有一個 4,388 公斤的數字，這兩個都是指同一個外銷量的概念，如果把它計算出來的話，它的轉換率應該是一平米 0.51265，以這樣的轉換率來說，那麼中國大陸所有外銷出口的規格 1 平米就是 0.51265 公斤。如果我們再看下一頁的資料，也就是太普高申請書的第 4 頁，其中提及市場上的主力規格有 85% 以上都是 0.3mm，包括寬度和長度都是這樣的規格，而這個規格的轉換率是 0.7317。原本他們主張這是機密的資料，因為我們要求揭露之後才揭露出來的。換句話說，市場上的主流有 85% 以上都是 0.3mm 的產品，太普高公司自己說它的轉換率是 0.7317，的確這也是接近市場上的轉換率沒有錯，但是在做傾銷計算的時候，他們所使用的卻是 0.51265 的轉換率，所以這兩項資料之間已經有明顯的瑕疵。這個瑕疵是怎麼做出來的呢？它是把平米數用 0.51265 這個比較低的轉換率算出來的公斤重，然後再把總銷貨金額扣掉出口金額，得到所謂的內銷金額之後，再除以一個比較低的公斤重，因此就會得到 222 元的大陸國內市場價格。大陸到底有沒有這樣的國內價格呢？我想這一點大家應該都很清楚，等一下也會有證據。

我們可以看到，在太普高公司所提出的申請書第 17 頁當中曾提及「貨物銷售包括內銷和外銷，均須繳納 17% 的營

業稅」，在這樣的前提下，公會所提出的總銷貨金額其實是含稅的金額，也就是含了 17% 營業稅的金額。按照正確的算法，大可以把總銷貨金額先算出來，把稅拿掉之後就變成淨銷貨金額，扣掉外銷金額之後，就會得到內銷金額，再將它除以平米數之後就可以了，根本不需要再作任何轉換，只要除以平米數就會得到 1 平米的平均單價是 22.98 人民幣，如果再轉換成 85% 以上的主要規格，以 0.7317 的轉換率來計算的話，那麼 1 公斤的價格就是 31.41 人民幣，乘上匯率就只有 147 元，外銷到臺灣來的價格是 161 元。由此可見，太普高現在所運用的傾銷控訴證據，就表面上來看它本身就是錯誤的，我們不知道為什麼這樣的資料可以做為展開反傾銷控訴及調查的表面證據？

根據 WTO 反傾銷協定第 5.2 條的規定，太普高如果要提出傾銷控訴的話，應該要檢附申請人合理可取得的資料，這就是反傾銷協定第 5.2 條條文的規定。太普高在中國大陸從事內銷工作，在 100 年的年報當中曾提及其已取得中國大陸官方最大印刷貿易平台，擁有專銷、獨銷臺灣產品 3 年的權利，所以事實上太普高在中國大陸是從事內銷的工作，而從事內銷的廠商應該會知道中國大陸內銷的行情是什麼，這就是我所要說明的第 1 點。其次，太普高在過去這段期間內，仍然持續從中國大陸進口 CTcP 版材，而不是進口 CTP 版材。CTcP 版材是一個同樣的印刷耗材，它與 PS 及 CTP 是類似的東西，所以太普高不可能不知道 CTP 的市場價格是多少。再者，85% 以上的主要規格就是 0.3mm 的產品，我們很清楚它的轉換率是 0.7317 公斤 / 平米，為什麼他們會運用 0.51265 的轉換率來做計算並指控別人傾銷？

再者，協定第 5.3 條當中有規定主管機關應該審查申請書所提供證據的正確性和適當性。今天我們首先要籲請財政

部仔細考慮我們現在所提出的說明，事實上，這樣的說明並沒有新證據，完全是申請書上太普高自己所提供的證據，所以是不是要繼續進行這樣的調查，請財政部仔細的考慮。雖然這樣的調查並沒有做出課稅的處分，但是已經對市場產生嚴重的干擾。我們都知道，一旦展開調查以後，對市場而言，將會有寒蟬效應發生，所有的進口商都會觀望，所有的客戶也會觀望。我們也知道，兩會的行政資源本來就是有限的，要展開這樣的調查到底對不對？在這樣的情況下，我認為貿調會應該也要慎重考慮在進行因果關係的認定時，究竟可不可以把中國大陸的進口當成是傾銷的進口，從而作因果關係的認定，我覺得這都是重大的問題，這是第 1 點。

第 2 點就是剛才我們所談到的，從 CTP 國內市場的發展過程來看，到底是誰在開始殺價？是誰在開始爭食印刷市場？就太普高的年報來看，他們的 CTP 是 97 年開始發芽長苗的，太普高一方面要在製程上提高良率，另外一方面也要持續運用與國際 3 大廠牌之間的價格優勢，全力爭食全球逾 1,000 億新臺幣的印刷平版市場，這些資料是從太普高 2008 年年報第 2 頁和第 3 頁摘錄下來的。再來我們看到 2012 年年報的第 47 頁，全世界的技術來源仍然掌握在富士、愛克發和柯達手上，另外就是西班牙廠商和少數的中國大陸代工廠，所以事實上中國大陸並不都是以低價在臺灣傾銷的。太普高自己也說：「因為本公司擁有價格的競爭力，與三大廠的價差為 10% 至 20%」，由此就可以看出到底是誰在殺價競爭？剛剛我們也有提到，以太普高從 2008 年開始切入國內 CTP 市場時的廣告來看，當時的價格是 1 片 168 元，如果是現金價的話，還可以再折算 1%，也就是說，1,030*800(mm)厚度 0.3mm 版的通銷規格是 168 元 1 片。這時候的其他進口價格包括 225 元、240 元、232 元、205 元、

200 元、255 元、265 元不等，這都是 5 月份的實際交易價格。當然這並不是全部的相關價格資料，但如果以此對照前面的資料，我們就可以看出到底是誰在殺價競爭，誰才是市場價格的破壞者。在太普高 12 月 7 日的發函當中，太普高明顯承認國際 3 大品牌是百年企業，有其市場定位，而在目前從中國大陸進口到臺灣的 CTP 版材當中，超過 60% 以上都是太普高所謂有其市場定位的百年企業所生產的，所以怎麼會是以低價在傾銷呢？

第 3 點，我們從申請書當中太普高自己所列的經濟指標來看，表 12-1 是有關進口量、市場占有率的分析，由此可以看出中國大陸的產品進口量有增加沒有錯。在此我們是依照申請書上所列 2009 年作為基期加以分析的，中國大陸的進口確實有成長，2012 年已經達到 137，但以今年上半年和去年同期比較，事實上是減少的。雖然中國大陸的進口確實有增加，但是市場的需求已經到達什麼樣的程度呢？以市場需求來講，到 2012 年的時候已經成長了 41%，所以中國大陸進口量的增加，其實是小於市場需求的成長率，特別是在今年上半年，中國大陸的進口量已經減少。關於中國大陸的市場占有率，在表格的下方也統計出來了，分別是 100、97、100、97、100、91，可見他們的市場占有率事實上並沒有增加；再以太普高的市場占有率來說，分別是 100、111、100、121、100、162，照這樣看起來並不像有受到損害的樣子，很明顯數字是一路上揚，甚至還比去年同期增加，如果把這 6 個月年化的話，就可以算出他們的市場占有率成長了多少。以下雖然是以 2010 年為基期，但是情況並沒有太大的差異，所以我就不用再說了，而且這些都是申請書上的資料。再來看看太普高產銷存的數據，這些也是申請書上的資料，以表 18 來說，我們可以看到他們的產量成長了 98%，

以生產量增加 98%來說，一點都不像有產業損害的樣子。再來看到內銷量，從 100 增加到 171，明明就是上漲 71%，以去年和今年同期比較，又上漲了 61%，如果把這 6 個月的時間年化，拉成 12 個月的期間來看的話，事實上已經比 2009 年增加 275%的成長，也就是內銷量的成長達到 275%。至於外銷量的部分呢？也是一樣的，從 100 成長到 240，雖然中間有下滑 84，但縱使將 84 年化之後和基期來做比較，還是達到 201 的水準。他們的外銷成長這麼多，內銷也成長這麼多。再來看到庫存量的部分，從 100 到 43 再到 114，縱使將時間年化拉長也只有到 163，這些比例都遠小於產銷的數字，如果是這樣的話，為什麼會說是有嚴重的損害呢？再來是設備利用率的部分，因為產能維持不變，產量卻成長很多，所以利用率當然已經到達一定的程度，這些都是太普高年報的實際數據。雖然他們說這是機密資料不能看，但事實上已經在其他的文件上公開了，我們所看到的數字分別是 500 萬平米、800 萬平米、800 萬平米。事實上，2008 年只有 300 萬平米，在另外 1 份年報上有這方面的數據，可見他們是從 300 萬平米增加至 500 萬平米、800 萬平米、800 萬平米，也就是他們在擴建。我們可以看到他們的產量分別為 400 萬平米、500 萬平米、600 萬平米、780 萬平米，可見現在的利用率已經到達 98.65%，在這種情況下，請問還可以再賣出更多嗎？他們還有更多的東西可以賣嗎？縱使將 6 個月的時間拉長並按照上面的指數來推估的話，利用率也已經達到 97%，以這麼高的設備利用率來說，試問有多少製造業可以達到這樣的利用率？這些都是太普高年報的數字。再來我們看到年報當中所公開的內銷 CTP 均價，這些都是公開的資料，而不是我們特意去蒐集的。1 平米就是這樣多錢，價格確實在下滑沒有錯，但我們必須考慮到鋁版的行情究竟是

怎麼樣。

就成本的部分來說，這個成本是根據太普高年報當中的產值來推估的，以產值的計算來說，通常絕大部分的公司都是以他們的製造成本在計算產值，所以我們合理運用這樣的原則來預估他們的成本。當然這並不是真正的成本數據，但這以太普高年報當中的產值來推估的，兩者相減之後就是毛利率，現在所呈現出來的毛利率是這樣。就營業費用來看，財報當中的平均值當然包括其他產品內外銷的部分，但是CTP占太普高總營業收入的比例高達百分之70幾，所以這應該有其代表性。而且通常外銷的營業費用會高於內銷的營業費用，因為有海運費、出口保險等相關費用，所以這其實已經是一個高估的數字。藉此估算出來的就是營業淨利，我們可以看到他們的營業淨利有這麼高，所以我不懂為什麼會有虧損？以今年上半年來講，都還有13%的淨利。太普高當然也有填寫製造商的問卷，我覺得應該要拿年報來做對比，如此一來，太普高應該就有很多的問題需要說明。以價格分析來講，這條線是我們比較剛剛所說的太普高的國內價格以及7家進口商所填寫的問卷，這7家進口商的進口量幾乎占臺灣進口量的百分之百，所以這些問卷沒有問題，因為他們具有代表性。為什麼undercutting margin的數字是負的？因為太普高的價格就是低於進口價格，undercutting的削價幅度通常是正數，但這邊所呈現的是負數，意思就是指國產的價格低於進口的價格。從內銷數量的表格可以看到這條線是一路攀升上來，由此可以看出從2009年到2010年的內銷量成長了61%，也就是從2012年到2013年6月份，總共成長了61%，當我們看到這麼高幅度的成長率時，削價幅度的undercutting margin被拉到最高點；在他們的內銷量比較平穩的這段時間當中，削價幅度就處於比較低點的階段。這

個圖表告訴我們必須要殺價才能衝量，不然量就衝不上去。對照剛才前面所講的，做為一個市場的後進者，當你沒有品牌的優勢、沒有維修的能力時，而且又是後來才加入的人，你要憑什麼來競爭？

以下是太普高發表在鉅亨網上面的數字，這些都是公開的數字。2010年1月至12月的營業淨利為8.47%，2011年的營業淨利為1.54%，2012年的營業淨利為5.94%，2013年1月至9月的營業淨利為6.35%，雖然這是包括全公司的產品，而不是光指CTP的部分，但是CTP占太普高總營業額的比例超過70%以上，從這些數據我們實在看不出來太普高有什麼虧損，根本就是一點虧損都沒有，包括營運狀況也沒有變壞。再來看到員工的部分，就申請書當中的指數和年報數來做比較，這項資料所列的直接人工總數分別是113、119、117、114，看起來跟另一份資料的趨勢不一樣，不知道哪一個才是真的？以生產力來說，從100成長到212，剛剛的資料上顯示全公司人數有兩百多人，從這份資料看起來直接人工數只有114，如果間接人工超過這個數字的1倍以上，那就是一件很特別的事情，因為11家進口商負責CTP方面的總人數就已經有180個人。

剛才我們已經大致提到這項產業的特性在於並不光只有價格才是重要的因素，品牌才是更重要的，特別是必須提供客戶完整的解決方案。印刷並不是只有買1片鋁版就可以印出來了，就數位印刷而言，廠商必須提供完整的解決方案才可以。究竟太普高在提供完整解決方案當中發揮多少的功能，我想這一點應該是要被質疑的。其次，就因果關係的認定而言，太普高在年報當中提到中國大陸肯定會成為全球最大的印刷消費市場，所以他們之前到東莞投資，後來還到崑山去投資，從2008年開始就陸陸續續在中國大陸進行投

資，因為他們想要切入這個全球最大的、成長最快速的印刷消費市場。年報當中還提及「預期大陸地區將成為 CTP 版材成長最快速的區域之一」，所以他們要設立崑山廠在大陸進行內銷，但是在今年 6 月份，這些海外投資卻慘遭失利。當這種情況發生的時候，除了財務上的損失之外，事實上，它也失去了全世界成長最快速的市場。另外，太普高結束大陸投資的時間點出現在今年上半年，反傾銷案則是在 8 月份提出，時間上的巧合性讓人留下許多想像空間，是不是因為大陸那邊不做了，所以想要把臺灣市場收回來？再者，太普高自己在年報當中表示他們在臺南地區設立輸出中心，而輸出中心所針對的是 CTP 版的客戶，他們做了版材還要設輸出中心，究竟是想要和客戶搶生意？還是要服務客戶？

剛剛我們提到大陸有很多方面都有造成將來臺灣的產業損害之虞，第 1、大陸市場成長這麼快，這是太普高自己都承認的事情，在這種情況下，請問大陸有必要這麼做嗎？如果是像太普高所講，大陸的國內價格高於臺灣價格 37% 的話，為什麼他們還要賣到臺灣來？大陸市場成長得這麼快，需求也在快速增加，試問他們把產品賣到臺灣來做什麼？如果真如太普高所說亞洲市場的價格都很好，只有臺灣的價格最低，如果大陸有過剩的產能，為什麼不賣到其他國家呢？為什麼要把他們的產品賣到價格最低的地方來呢？剛剛我們曾經提到中國大陸的 CTP 被 3 個國家課徵反傾銷稅，針對這一點，等一下有其他廠商會提出說明，事實上，目前這 3 個國家所課徵的反傾銷稅已經取消掉了。再者是有關光敏版的部分，這部分我們會另外申請排除，理由很簡單，就是太普高沒有能力做這樣的產品，因為他們沒有能力做這樣的產品，所以不可能會對產業造成衝擊。下一個問題是有沒有採行臨時課徵反傾銷稅的做法，以做為保護國內產業的緊急必

要。以申請書當中的同期數字來做比較，我們可以看到太普高的內銷量比去年成長了 61%，市占率成長了 49%，產量維持平衡，而中國大陸的進口金額比去年減少，所以從數字上看不出來有要保護國內產業的緊急必要。最後，我們要籲請財政部多加考慮本案適用較低稅率原則的問題，之前針對其他案子我們提出相同的請求時，包括財政部和貿調會都說沒有這方面的立法依據。但事實上，在「平衡稅及反傾銷稅課徵實施辦法」第 13 條第 4 項的規定當中有提到，財政部於調查程序中，如果認為應進行審查是否課徵較傾銷差額為低之反傾銷稅即足以消除損害的時候，其實是可以提交委員會審議後，將課徵稅率加以調整。針對這個案子，如果本地價格就是低於進口價格這麼多，我們實在不知道怎麼樣能夠消除損害？進口價格已經比本地價格高出 20%至 30%，怎麼樣才能消除本地產業的損害？難道是要再升高比例嗎？究竟要升高多少比例才能消除本地產業的損害？針對這個案子，在此籲請兩個相關單位慎重考慮是不是要適用較低稅率原則的問題，如果不立即停止調查，而要進入傾銷的相關調查時，應該要考慮適用較低稅率原則的問題。本人的報告到此結束，謝謝。

主席：請反對方團體第 3 位代表華旭實業有限公司李國祐總經理陳述意見，時間為 10 分鐘。

李國祐總經理：主席、與會各位先生、女士們，大家午安。我是華旭實業有限公司總經理李國祐，剛剛反對方代表愛克發股份有限公司林總經理及吳律師都已經提出許多數據，同時也說明過 CTP 的發展過程，現在我的陳述主要著重在客戶端及市場法令等方面。首先我要簡單介紹華旭實業和柯達公司之間的關係，我們公司在臺灣從事印刷相關設備及耗材的代理已經有 30 多

年的時間，目前主要代理的是柯達印刷的相關設備及耗材。據本人的瞭解，今天與會人員當中還有另外兩位柯達的代理商，一位是茂華印刷材料有限公司的高總經理，另外一位是臺灣海德堡公司的代表，我們同時都在臺灣代理柯達 CTP 版的銷售。柯達是 CTP 版電腦直接感光數位版材的世界領導品牌，剛剛林總經理已經根據圖表做過分析，柯達公司從 1995 年就已經開始研發生產 CTP 版材，目前柯達在全世界各地皆有生產高品質 CTP 版材的工廠，包括在美國有 3 個工廠，在歐洲的英、德、法等國均有設廠，甚至包括南美洲的巴西和亞洲的日本也有設廠，另外還有在 2007 年正式量產的中國大陸廈門廠，目前這幾個工廠所提供的數位版材都是高品質的 CTP 版材。有關 CTP 版材的合金技術，剛才林總經理已經稍加說明過，主要是感光膠塗佈方面的技術，柯達公司在影像感光科技方面已經擁有 100 多年的專利技術，這一項技術是為大家所公認的，我想在座的與會人士應該都曾經使用過柯達的相關產品，包括柯達小軟片等等。據本人的瞭解，目前太普高所使用的感光膠合金技術，應該沒有自行研發的能力，而是來自外購的途徑，充其量它只是一個塗佈 CTP 的代工廠而已。

在 2007 年以前，臺灣絕大部分都是由柯達公司提供 CTP 版材，在 2008 年太普高提出 168 元專案以後，CTP 版材就被帶往比較低的價格。針對這一點，剛才反對方團體已經提出許多相關數據，藉以表述我們在這方面其實是受害者，包括柯達公司在這方面也是受害者。因為 CTP 版材的價格一直在往下掉，到目前為止，我們的平均售價都高於太普高正常售價兩成以上。華旭公司願意提供這 3 年來我們與柯達公司之

間往來的所有相關數據，包括發票、出貨單等等，這些都可以協助貿調會做進一步的瞭解，同時也可以明瞭太普高整體內部的售價，我們的價格絕對高於他們的價格 1 至 2 成，請問這何來傾銷之談？高價格的產品怎麼會做低價位的傾銷呢？我想這樣的說法是完全不能成立的。

今天本人受到業界人士的委託，因為上個月本人收到反傾銷的初步調查報告，所以我和相關業界人士做了一些溝通。今天有些相關業界人士原本是要與會的，可能因為有一些困難而無法前來，不過他們提出了書面聲明，包括秋雨創新公司、中華彩色印刷科技有限公司、科樂印刷有限公司、弘南彩印科技有限公司等等，他們都委託本人在此提出說明。在此向各位報告，這幾家公司主要是印製周刊、月刊、教科書的協力廠商，因為他們使用的是商業輪轉機，所以他們所需要的是高端品質的印版。這些廠商曾與本人交流過，他們也說明為什麼他們不用太普高的印版，其實太普高也曾提供相關印版給他們試用過，但重點是太普高所提供的印版在品質上沒有辦法符合他們的需求，因為他們所要印刷的是高印量或高品質的印件。如果有需要的話，相關業界人士也可以提供相關的書面報告供貿調會參考。

很清楚的是現在臺灣印刷產業面臨一個非常嚴峻的挑戰，就上市上櫃公司等相關產業的情況來看，老實說我們應該好好向陳柏勳董事長學習，因為太普高的財報是目前所有上市上櫃公司當中最亮麗的一家，這是我們應該好好向他們學習的地方，包括秋雨印刷、沈氏、白紗、花王等其他上市上櫃公司，不要說淨利的部分，我看他們的毛利連 10% 都不到，甚至包括營業項目都是在往下調整的。因為印刷產業大環境的因素為他們帶來營業上的壓力，所以他們希望本人在此幫他們轉述一些意見。以目前他們所使用的印刷耗材來講，

當然他們也希望太普高能夠成為柯達、愛克發、富士等 3 大品牌之外的第 4 大世界品牌，對此他們其實也樂觀其成。但因為目前太普高所提供的產品實在沒有辦法符合他們的需求，所以他們反而必須以高於目前太普高所提供價格兩成多的價錢向柯達公司購置版材，我想主要的重點就在於品質的訴求，以及柯達公司能夠提供完整的服務。其實服務不只是在版材方面，剛才林總經理已經簡述過，我們不只是設備提供者，還是軟件的服務者，更是之後的維護及維修者。

針對我剛才所提到的弘南彩印，弘南彩印是我們目前極力扶持的廠家，現在他們有做對外貿易的出口印刷品，這部分已經占其營業額的 3 成，這是非常可喜的現象。以目前的情況看起來，臺灣的印刷產業大餅其實是在萎縮的，針對這一點，我想在座的同業應該也都很清楚，可是我們卻可以扶持讓弘南能夠提供更優質、更完整的服務，讓它具有更高的競爭能力對外競爭。過去這幾年來，正因為弘南能夠提供更好的軟件服務及版材服務，所以它去年在美國得到印刷界最高榮譽的印製獎 Benny Award，這就像是電影業的奧斯卡金像獎一樣，這是臺灣印刷界的榮耀。並不是他們不用太普高的版材，而是因為太普高沒有辦法提供這麼穩定、能呈現出他們所想要的效果的版材，所以他們才會花比太普高還高出兩成多的價格來向柯達公司購買版材，我想這是很現實的問題。他們也希望貿調會委員有機會能夠到他們的工廠去進行實地瞭解，如此一來，大家就可以知道業者的心聲是什麼。因為他們沒有辦法在成本方面往上轉嫁給源頭的出版業者或相關業界人士，如果今天再增加百分之 37 點多的反傾銷稅，我想一定會造成他們更大的成本壓力，因為現在印刷業已經處於微利時代，甚至有很多業者都是沒有辦法賺到錢的，所以我想代表業者在此發表這樣的心聲。以上就是我的報告

，謝謝。

主席：請反對方團體第 4 位代表中國時報蘇秉志副處長陳述意見，時間為 3 分鐘。

蘇秉志副處長：主席、各位女士、先生，大家好。我是中國時報行政處副處長蘇秉志，本人所負責的是採購相關業務。太普高在傳統 PS 版製版時期也是我們的優良供應商之一，但是我們在去年年底就開始建置 CTP，在評估的過程當中，當然也有針對光敏版和熱敏版做過很仔細的比較，最後我們選擇使用光敏版。當然這是基於一些理由，包括短時間要高品質的大量生產，而且又不能出錯，所以我們堅持使用高品質的光敏版。雖然當時我們評估版材可能會貴兩成以上，現在更是不止兩成，但我們還是堅持要使用高品質的光敏 CTP 版。很遺憾的是，在我們與太普高進行業務溝通的過程當中，太普高強調兩個重點，第 1 個是他們沒有生產光敏的 CTP 版，第 2 個是希望我們改用熱敏式的 CTP 版，問題在於報業不像其他產品有替代性，因此這根本是不可能的。

以報業建置 CTP 版的過程來講，其實軟硬體投資設備的相關經費是相當龐大的，我們這家報社算是一家中型的報社，連我們都要花費超過 5、6,000 萬元以上，如果是更大型的報社的話，相關花費可能都要上億。以消費者的觀點來看，我們當然希望廠商都能在合乎品質需求的前提下，提供更好、更低成本的版材，可是以目前的情況來講，國內並沒有這樣的生產廠商。坦白講，目前我們所購置的價格也算是比較高的價格，所以怎麼可能會有傾銷的問題呢？我想到這件事情的時候真的感到有點納悶，我們根本都沒有享受到低價的產品，怎麼會有傾銷的問題？老實說，我是希望有傾銷的

情況發生，拜託愛克發和富士兩家廠商能夠高抬貴手，不過我更期待太普高能夠趕快研發並生產光敏的 CTP 版材。本人必須在此強調，以本報的立場來講，我們對於熱敏版的部分沒有意見，但是對於光敏版的部分納入涉案的貨品名稱及範圍卻有意見，謝謝。

主席：請反對方團體第 5 位代表旭智彩色製版有限公司劉秋榮總經理陳述意見，時間為 3 分鐘。

劉秋榮總經理：主席、貿調會各位委員、各位在座的先生、小姐，大家好。剛剛看到太普高的報表，我想要提出一些問題，首先是太普高提到在臺灣海關進口統計資料當中有 HCC code 的稅則代號，其中所包括的項目有很多，本人想要請教的是海關並沒有這樣的數字，請問這份資料的來源是從哪裡來的？第 2 點，報表中提及巴西、土耳其、印度等 3 個國家，其實這 3 個國家到目前為止都沒有課徵反傾銷稅，這方面可以請貿調會的委員去調查。再者，CTP 的耗材占整體印刷流程成本不到 1%，本人從事這項行業已經有 25 年的時間，以前念書時也是讀印刷科系，請問太普高相關員工的學歷與經歷等相關背景是什麼？如果一家公司不針對這部分加以著墨，反而是在價格上做文章，其實應該可以再稍微思考一下，謝謝。

主席：反對方團體還有 6 分 50 秒的時間，請問反對方代表要不要提出補充意見？

吳沛霖總經理：主席、各位先生、小姐，大家好。我是振益彩色印刷有限公司總經理吳沛霖，其實在座有許多廠商我都認識，我們公司使用 CTP 版材大概已經有 8、9 年的時間，剛開始使用的是柯達和愛克發這兩個廠牌的 CTP 版材，品質一向都很穩定，當然價位也是滿高

的。當時大家購買的價格大概都在 200 元上下，我們的成本大概也是在這個價位左右。後來太普高加入了這個市場，他們所定的價格是在 160 元左右，這樣的價位的確很吸引人，但是一剛開始的時候我們還是不太敢用，因為他們的品質一直不太穩定，主要的原因在於他們才剛開始做。因為業界的競爭壓力很大，所以後來我們也開始使用他們的產品，我們的做法是柯達和太普高兩種版材同時採用，也就是要求比較高的客戶才用柯達的版材，而普通的、比較不要求的客戶，我們就用太普高的版材。到後來欣中也加入這個市場，太普高一直沒有辦法和富士、柯達、愛克發這 3 大品牌競爭，因為這 3 大品牌是走比較高品質的路線，太普高只能和一些從大陸進來的版材競爭而已。他們的版材所出現的問題不外乎是有白點、容易刮傷、不耐印，有時不耐印的程度甚至是只印了幾千車之後，版就掉下來了，如果版掉下來了的話，對印刷廠來講是一個很大的風險，因為萬一印刷師傅沒有看到的話，那麼整批產品都會被退貨，因為字不見了一定是重大瑕疵，所以最後一定會被退貨。

其實一剛開始的時候，欣中和太普高的版材都差不多，他們的寬容度都不高，也就是說，在機器狀況非常良好的情況下，版材才可以穩定的輸出。以柯達、愛克發和富士的版材來講，他們的品質都很好，因為寬容度很高，所以隨便沖就很乾淨了，而且網點也不會變化。因為欣中和太普高的版材寬容度比較低，所以太普高的版材只能跟比較低價的版材做競爭。近兩年來，我們都沒有再使用太普高的版材，為什麼呢？因為欣中的版材耐印量已經可以達到 20 萬車，而且品質相對很穩定。太普高和欣中之間一直都很競爭，雖然太

普高的價格和欣中的價格差不多，甚至有時還會再便宜個 5 塊錢，但是對廠商而言，我們最主要的要求就是品質的穩定，也就是說，品質穩定最重要，我們所在意的並不是差那幾塊錢。個人認為產業的提升要靠自己，而不是靠政府課徵反傾銷稅來達成，這樣的作法根本不會讓產業有所提升。以上就是個人的看法，謝謝。

主席：反對方團體還有 3 分 21 秒的時間，請問還有人要再提出補充意見嗎？

高榮總經理：主席、各位先生、各位女士，大家午安。我是茂華印刷材料有限公司高總經理，本人想在這裡補充一點意見。剛剛支持方曾提及大陸的產能過剩，但是我想要提供一項數據，那就是有關柯達公司廈門廠目前的產能利用率，他們在 2010 年的總產能是 2,250 萬平米，產能利用率為 85%；在 2011 年的總產能是 2,380 萬平米，產能利用率為 91%；在 2012 年的總產能是 2,550 萬平米，產能利用率為 90%；在 2013 年的總產能是 2,670 萬平米，產能利用率為 85%。基本上，柯達公司廈門廠以供應亞洲區的市場為主，目前產能已經滿載，在產能利用率高達 85% 至 90% 的情況下，其實已經是滿載的狀況，更何況國內生產廠商的產能利用率目前已經達到 97%。根據我們所掌握的資料顯示，目前大陸並沒有產能過剩的問題，這就是我想要補充說明的地方，謝謝各位。

主席：如果反對方沒有其他補充意見的話，那麼有關意見陳述的部分就進行到此為止，接下來下一個階段我們就進行相互詢答，首先請調查組劉組長說明相互詢答的規則。

劉必成組長：接下來進入相互詢答階段，發問及答覆的人員

不限於剛剛事先登記陳述意見者。我們所按照的順序是支持本案團體先發問，然後請反對本案團體回答；再來換成反對本案團體發問，然後請支持本案團體回答，按此交互方式重覆進行。

如果同時發問或答覆者有數位的話，可以依照彼此洽定或主席排定的發問順序進行，原則上發問和回答的階段就是交互進行。另外，在發問及答覆的內容方面，僅限於主席先前說明的發言重點範圍，如果發問者有離題或答覆問題者答非所問的話，主席可以要求停止發問、答覆或要求同一方團體人員補充。

再者，有關發問及答覆的時間分配，發問及答覆時間的長短可以根據問題的繁簡及相關發問、答覆人數的多寡，由主席加以衡酌分配。基本上，請各位掌握發問以 1 分鐘及答覆以 3 分鐘為限的原則，希望能夠儘量多進行相互詢答的程序。

主席可以視實際發問及答覆人員的發問與答覆內容決定是否要嚴格限制時間，有關相互詢答的階段，我們希望最長進行到下午 5 點即停止，如果中間已經進行到雙方都沒有人員要發問、答覆時，那麼這個階段也就停止。另外，在相互詢答進行中，如果有必要的話，主席也可以斟酌請非屬於支持方團體或反對方團體的其他與會者答覆相關詢問。

主席：謝謝劉組長，接下來開始進行相互詢答的階段，首先請支持方團體提問。

邱基峻律師：我是金石國際法律事務所邱基峻律師，首先在此進行第 1 個部分的詢問。在此想請教反對方團體，就我們所知，整個中國大陸有關於 CTP 版材的製造商，除了愛克發、柯達、富士這 3 大廠商之外，另外還有其他 80 家。根據現有的資料顯示，國貿局已經查

出從中國大陸出口到臺灣來的 CTP 版材當中，有 2 家進口商在沒有經過加工的情況下，就直接轉出口到其他國家的事實，不曉得在座的反對方團體是不是知道這件事情？以上是我想要提問的第 1 個問題。

延續第 1 個問題，我想直接再引出 2 個問題。在此先請教主席，因為這個問題本身的不確定很高，我可不可以一次就把問題全部都提出來？

主席：可以精簡的提出來。

邱基峻律師：如果是不知情的話，其實外國客戶和臺灣客戶所使用的版材尺寸不同，如果不是因為訂單生產，那麼請問臺灣的進口商要如何轉賣？關於這個問題，如果反對方團體當中有進口商的話，或許由你們來回答會比較精準一點。

第 2、如果是知情的話，那麼為什麼中國大陸這些生產製造商不直接出口，而必須先經過臺灣再轉運出口？這樣不是徒增成本和降低時效嗎？針對這個部分，請反對方團體回答，謝謝。

主席：現在請反對方團體答覆。

吳綏宇律師：我是禾同國際法律事務所吳綏宇律師。在剛剛太普高的代表發言當中，已經提到過這個問題，其實貿調會也在思考這個問題，也就是說，今天提出反傾銷的調查，它的目的究竟是要解決所謂隱含的規避問題呢？還是要協助國內產業？說到這個問題的本身，其實是產品賣到其他市場上去，而不是轉銷到國內市場。針對今天的反傾銷調查，為什麼太普高有資格來申請調查？因為他們宣稱他們是國內產業，他們認為國內產業的產銷數據受到衝擊，所以提供了這麼多的經濟指標。今天的反傾銷稅調查到底是要解決什麼樣

的問題？究竟是要解決規避的問題呢？還是要解決國內產業遭受嚴重損害的問題？如果是後者的話，我們認為提出這個問題其實只是在渲染而已，就跟渲染中國大陸有多少傾銷、國內產業遭受多大的損害是一樣的，但其實數字的本身並不是這個樣子。我們希望在定位方面，能夠先定位清楚，到底反傾銷調查是要解決什麼樣的經濟問題？

阮全和代執行秘書：我來回答一下，針對這個反傾銷案，當然產業損害調查是針對產業損害部分，至於規避問題的層面，應該不在我們討論的範圍內。針對這方面，如果反對方團體有人願意回答的話，我們當然很歡迎；如果沒有辦法回答的話，我們也不會強迫你們一定要回答。

主席：請問反對方團體有沒有人要提問？

高榮總經理：我是茂華印刷材料有限公司高總經理。基本上，在座的所有反對方代表當中，大概有 6 成以上的進口量都沒有再轉出口的行為，我想這是很明確的，包括柯達、愛克發和富士都是如此，因此這個問題對於我們而言根本就是不存在的。

第 2、我認為你們應該要藉由行政部門的公權力去解決這個問題，而不是透過貿易障礙的排除來解決這個問題。偽造產證乃是違法的行為，這不是正確的貿易行為，而違法行為應該要透過公權力來解決，而不是透過貿易障礙的排除來解決，這是我個人的看法。而且以這次的反傾銷調查來講，受影響最大的是目前在座的三大品牌商。如果是因為有某一部分的進口商有這種行為的話，我認為應該要請支持方到行政部門去舉告，藉由公權力來解決這個問題，這才是根本解決之道，謝謝。

主席：請問反對方團體有沒有人要提問？

張志堅經裁：我是欣僑印刷器材有限公司張志堅總裁，在此想要詢問支持方團體。方才律師在簡報上面講得很明白，他指出做 CTP 版材最重要的就是兩種原料，那就是感光塗佈和鋁材。剛好今天貴公司的感光塗佈供應商就坐在後面，而你們所使用的鋁材又是從國外進口進來，也就是說，兩項最重要原料的成本你們都沒有辦法掌控，在這種情況下，請問你們要如何控制你們成本，並和其他有規模的大廠競爭呢？以上是第 1 個問題。

第 2 個問題，在你們的財報上面寫得很清楚，也就是在 97 年度的時候，你們申請了兩千多萬的 CTP 感光生產技術；在 98 年 11 月的時候，又申請了 1 次 CTP 感光液的生產研發技術，這些都是很大的科專。這方面所涉及的問題在於不知你們所申請的部分技術如何？只是我們知道現在你們又在對外採購感光液。這段時間以來，你們是不是有什麼樣的專利，或有什麼樣的產出，抑或有什麼比較特別的產品，可以藉此增加你們公司的競爭力？因為這是科專計畫，所以有很多人跟你們合作，其中 1 個就是方才李總經理所提到的弘南印刷，既然他們和你們一起研發感光液的技術，為什麼後來他們要用更高的成本去向李總經理購買柯達公司的 CTP 版材呢？以上就是我所提出的問題，謝謝。

主席：現在請支持方團體答覆。

陳柏勳董事長：我是太普高負責人陳柏勳董事長。我覺得張經理所提出的問題有點矛盾，剛才有人提到 3 大品牌跟太普高的差異性一直都很大。事實上，如果沒有替代性的話，各位根本不用擔心；如果你們會擔心的話，就表示這樣的品質是有替代性的，這是我想要強調

的第 1 點。

其次，剛才張總裁提到技術、感光液和鋁卷的問題，其實並不是我們沒有這樣的技術。請問工業局為什麼要制定促進產業升級條例？為什麼他們要獎勵廠商研發？就是因為臺灣沒有這樣的技術，所以他們才要加以獎勵。

再來，我們的感光液貨源很多，我不便說出商業機密，貨源絕對不只 1 家，甚至你問我有沒有，其實我不用在這裡講，你不要一直說我們沒有技術能力。

主席：請問支持方接下來有沒有要提問的問題？請問反對方有沒有提問？麻煩您先說明您的單位、職稱及姓名。謝謝。

吳仁志經理：委員、各位女士、各位先生，大家好，我是恆昶公司吳仁志經理。我想要問 1 個問題，就是對於像我們這種整合行銷一貫、total solution 的公司，一旦實施 37.99% 的反傾銷稅，我們退出臺灣市場，對於現有的客戶，也就是已經購買整個設備的軟體、硬體的臺灣廠家，太普高公司有沒有想到什麼辦法在短短的時間內整合這些軟體及硬體，讓這麼多廠家可以持續地生存下去？

主席：支持方有沒有要發言？

陳柏勳董事長：太普高公司陳柏勳回答。剛剛提過，如果你們真的沒有替代性的話，那個稅率其實不重要，還是要跟你們買。

第 2、稅率百分之 37 點多不是我們能夠決定的，我們是用有所本的資料推算出來稅差率的。

主席：請問支持方有沒有要提問？反對方要不要繼續提問？

蘇秉志副處長：發言者中國時報副處長蘇秉志。我還是強調我們報業現在使用的光敏性是不可替代性的，既然國

內生產者並沒有生產這樣的產品，我相信太普公司也許正在研發當中，但是在國內業者還沒有研發出來類似或相同品質的產品的情况之下，請問支持方是否支持本案涉及的貨品名稱及範圍可以將光敏 CTP 數位版材排除？

主席：請支持方回答。

陳柏勳董事長：太普高公司陳柏勳回答。真的很抱歉，我必須老實講，我們現在還沒有做出光敏版，因為這個市場是非常特殊的市場，在國內只有 2 家廠商在用，我們真的沒有做出來，但是因為光敏版及熱敏版歸在 CTP 版類，我們沒有辦法把它分出來，我希望事後政府單位能夠協助我們把中國時報、光敏廠商分出來。因為這個稅號 CTP 版材，全世界各國都是這樣，包括光敏版及熱敏版，都是一起進入這個案子，所以不是我們故意要 cover 住。包括 3 大品牌，我們不是與你們為敵，你們都是我尊敬的企業，你們有特殊的自有市場，但是我們今天是以地區性來分，也就是以中國大陸製來臺灣的定義去申請。以上是我的回答。

主席：請中國時報代表補充發言。

蘇秉志副處長：中國時報補充發言。以目前的報業來講，中國時報及聯合報都在使用光敏式的 CTP，我們中國時報每天的用量是近 2,000 張，我估計聯合報也是近 2,000 張或超過，近期內 4 大報大概都會全面使用 CTP，每天的使用量會超過 1 萬張，雖然是少數業者，但卻是大量的使用業者，影響性不可小覷。主席或貿調會要慎重看待這個問題，不要讓報業成為無辜的受害者。而且將近 40% 的費率是很嚇人的，我回去沒辦法交代。

主席：謝謝。請問支持方有沒有問題要問？反對方有沒有要繼續提問？

吳綏宇律師：我是禾同國際法律事務所吳律師。我只是想要請支持方說明一下剛才在發言中所引述的一些數據。第 1、支持方提到 CTP 的國內產業原來有 6 家，請問是哪 6 家？第 2、支持方講到 CTP 從第三國進口到臺灣的價格是 1 公斤 551.24 元，請問如何從我們的海關數據裡面得出 CTP 的進口價格？因為我們也找不到。

主席：請問支持方要不要回覆？

陳柏勳董事長：太普高公司陳柏勳發言。國內有 6 家版材製造商，現在剩下 1 家，我們有所本，黃科長沒有把資料帶來，我們會提供給委員們，請大家參閱。

第 2、關於數字引用的問題，剛才吳律師在發言的時候，針對我們的數字提了很多理論值以示反對。我們的資料全部都有所本，而且貿調會也都會 double check，這些東西都是由黃科長就我們能夠拿到的官方資料去實際推算出來的，而且不是剛才講的理論值，譬如理論上應該如何、如何，所以太普高公司應該不對。我們全部都是用實際值，而且我們參考的東西絕對都是官方資料。我們現在無法一一提供，麻煩主席定奪，好不好？先回答到此。

吳綏宇律師：我可不可以補充說明一下？從申請書上看來，臺灣海關的幾個稅則稅號是包括所有的耗材在裡面，沒有 CTP 的單獨數據。要從這麼大的進口數據裡面挑出 CTP，必須要有特殊的管道，否則得不出這樣的數據，所以我剛剛說我就得不出來，我也很好奇你是怎麼得出來的。

邱碧英組長：剛才吳律師提到有關進口的價格是如何得出的

。關於這個部分，其實是引用中國大陸海關的出口統計資料，因為中國大陸海關稅則號列與臺灣海關稅則號列的分類是不一樣的，它有把 CTP 版分開來，所以在這個部分可以清楚地得知 CTP 版出口的数量及出口的價格。謝謝。

吳綏宇律師：我不是講大陸賣到臺灣的價格，我們知道大陸賣到臺灣的價格是如何得出來的。剛才邱組長在 presentation 的時候引了一個第三國進到臺灣的價格，大陸進到臺灣是 1 公斤 161 元，這麼低，其他國家進到臺灣的價格則是 1 公斤 551.24 元，其中隱含的意思、我們的解讀是大陸就是要低價。市場行情是 551 元，為什麼大陸用 161 元賣進來？我想問的是：551 元是從什麼地方得出來的？

邱碧英組長：我是全國工業總會邱碧英，我先回答吳律師剛才提問的問題。在申請書上其實已經再三陳明，因為中國大陸的海關稅則號列與臺灣的海關稅則號列在分類上面的確有非常大的不同，以至於申請人在資料的處理上沒有辦法求一致性。剛才一開始提到，我們有 1 份資料是中國大陸海關的出口數量及價格，因為可以非常清楚地取得，所以我們用中國大陸海關出口的統計資料。

至於第三國的進口數量及價格，這是用中華民國海關的進口統計資料，這是不得已的做法，因為在資料上我們必須處理第三國進口的數量及價格的時候，一定要有一些官方的數據資料，所以我們引用了中華民國海關的進口統計資料。謝謝。

主席：所以這算是支持方答復完。支持方要不要提問？不提問。請問反對方要不要繼續提問？

林殿振總經理：我可以針對這個問題補充一下嗎？

主席：可以。

林殿振總經理：我是臺灣愛克發股份有限公司林殿振。剛剛提到那個稅則，事實上不是只有 CTP 版，支持方也承認了，因為 CTP 版大部分都是中國大陸生產，少數幾個包括愛克發、富士、柯達有一些是從第三國進口，量是很少的。這個稅號從第三國進來的產品大部分會是底片，這是印刷用的大底片，不是拍照的小底片。這種大底片肯定會超過 25.5 公分，1 捲底片可能重 2 公斤，售價就高達好幾千元，所以進口的總金額不能當參考。這個問題應該請關務署提供資料，切分開哪一邊是 CTP 版、哪一邊是底片，不然錯誤的引用會導致委員們判斷失據，因為這兩個價格差太多了，就像最早的 37.99% 的來源是錯的，所以導致最後的結論會是錯誤的。

主席：好，謝謝。請問反對方有沒有要再提問？

高榮總經理：我是茂華印刷材料有限公司總經理，敝姓高。我想整個 CTP 的印版在臺灣的消費量大概是 1 年 1,000 多萬元平米，如果以資料回推的話，大概是在 1,200 萬平米左右。我剛才很清楚地看到整個太普高公司的產能大概是 800 萬平米。印版本身在印刷來講是關鍵製程，如果反傾銷成立，被課了 38% 的反傾銷稅，所有的進口商只有兩個選擇，一個就是調高售價，把這個關稅轉嫁到消費者身上；第二個就是退出臺灣市場，因為可能量變得很少，價格沒有辦法跟太普高公司競爭，只有退出臺灣市場。

我想請教的是，如果 3 大品牌商全部退出臺灣市場，太普高公司在幾年內能夠把這個市場做正常的供貨，不會影響

下游廠商的生產？

主席：請問支持方是否要回答？

邱碧英組長：您好，我是工業總會貿易發展組邱碧英。非常謝謝茂華總經理的提問。簡單的說，其實您旁邊的吳綏宇律師是一個非常好的老師。工總開了非常多有關反傾銷的課程，我覺得大家在這個部分有非常大的誤解。按照反傾銷的調查程序，不管是愛克發也好，柯達也好，富士也好，只要你們能夠認真回答財政部發給你們的出口商問卷，也就是你們在中國大陸做的供應商可以認真回答這個出口商問卷，就不用擔心。如果出口問卷的回答有問題，我想吳律師是一個非常好的代理律師，事實上他也幫我們臺灣出口被告反傾銷代理了非常多的應訴工作，所以在這個部分他可以很合理地幫你們平反。如果你們這3家都沒有傾銷，也就是在內外銷上面沒有差別取價的話，你們一點都不用擔心，因為一點稅都不會被課到。我覺得在法律程序上面，你們可以爭取你們的權益，這一點不是你們想像的那麼悲觀，只要你們能夠回答好這個問卷，事實上你們一點問題都沒有。

很抱歉，反傾銷的遊戲規則就是針對整個中國大陸的製造、生產 CTP 版的廠商要進行調查，只要調查你們都沒有傾銷的情況屬實，你們其實是沒事的，我覺得大家應該要有這樣的認知，因為這是一個遊戲規則、準法律程序，必須走完這個程序。希望在這個場合可以釐清，讓大家了解這個情況。謝謝。

主席：謝謝。請問支持方接下來有沒有要提問？沒有。請問反對方是否要提問？

吳綏宇律師：我是禾同國際法律事務所吳律師。謝謝邱組長

對我們的肯定。不過，這件事情我們在一開始的時候就提出來了，我覺得相對講起來是比較嚴肅的問題。今天提出這樣的申請案，雖然還沒有課稅，但是在市場上已經造成很大的迴響，我想大家不需要爭論；反之亦然，如果今天太普高公司在國外被告，也是一樣，在一接到通知，客戶就會開始徬徨，所以我相信現在已經在市場上產生很大的衝擊。更何況這麼多廠商要應訴，本身就是一個資源，大家都要花錢，坦白講，律師應該很高興才對，但是其實不應該是這個樣子。這個案子到底有沒有相當的證據可以證明是傾銷？我認為現在看起來是沒有。

對於這個案子，關務署要負責審查，但是貿調會在做臨時損害的初裁時，也必須假設有傾銷進口，才有辦法做因果關係的認定。如果沒有辦法合理地假設是傾銷進口，接下來怎麼去做產業損害及因果關係的認定？所以我覺得這樣的程序事實上有很大的問題。

以現在提出的申請書，我覺得依照 2 種不同來源的統計數字所換算出來的轉換率去推算國內價格，其實真的要很謹慎。在各種不同的統計數據之中，我們不知道有什麼東西在裡面。現在的情況是推算出來的轉換率剛好很不幸地與自己講的不一樣，譬如 0.3mm、0.73 公斤換算出來也許是 0.68mm、0.51 公斤，兩者相差 30%，所以以此指稱人家有 37.99% 的 dumping，坦白講，這是你們不對。謝謝。

主席：好，請問支持方是否要答復？

邱基峻律師：我是金石國際法律事務所邱基峻律師。針對吳律師的問題，事實上，我們也很懇切地希望貿調會能夠就你們現時所得的資料加以審酌、判斷。對於支持方來講，我們能夠提供的資料已經是盡一切的所能、

儘量能夠找出的對比資料，但是我們也了解，中國大陸本身是 1 個非市場經濟國家，嚴格來講，這個價格的審議及認定是不是要找出類比國來討論？這是由貿調會依職權做判定的事項。在這個過程裡面，我們已經盡可能地找出判斷點。

至於剛才吳律師一直反複地提到相關的轉換及類比的部分，其實在我們的說明書裡面已經講過之所以會做這樣的轉換及換算基礎的原因、事實背景及難處，我們也已經盡一切的可能來做。後續的部分當然要由貴會做審酌。

回歸今天的聽證程序，主要的重點還是在於產業本身到底有沒有受到損害，以及這個部分到底有沒有損害的關聯性，是從以上兩個面向來看待的。至於傾銷的稅率是多少、是否足以在光敏部分加以排除或其他類似的情況，恐怕是在第 2 次或第 2 階段以後，我們再來討論的問題。我們先回應到此，謝謝。

主席：請問支持方還有沒有問題要提問？請問反對方有沒有問題要提問？請發言。

張志堅總裁：我是欣橋印刷器材有限公司總裁張志堅。今天的會議開到現在，我想請問一下，太普公司的年報已經做出來了，它的毛利將近 25%，淨利有 13%，這已經不構成在國內虧損或產業的虧損，我想知道太普公司需要淨利多少、要賺多少才會認為不是反傾銷？謝謝。

主席：太普公司願意回答嗎？

陳柏勳董事長：願意。我是老實人，我覺得我應該回答，據實以報。太普高公司陳柏勳回答。順便也一起回答剛才的問題。剛才有一些東西都是抹黑，我回答一下。您剛剛說印刷業很慘、印刷業掛牌公司沒有一家賺錢，

只有太普高公司賺錢。您是希望都賠錢嗎？這是經營能力，跟這個無關。

第 2、我們是做外銷為主。我們剛剛講到秋雨，我澄清一下，沈氏當然賺錢比我們多，除此之外還有花王、白紗科，大概就這幾家，他們完全是內銷的，內銷只有這麼小一塊餅，所以說「印刷業這麼慘，卻獨利太普高公司」，我覺得不可以這樣看，這是不對的。再者，你說我們的報表有獲利。獲利是企業經營最基本的要件，公司以營利為目的，我們要照顧員工、回饋給股東，我們非常、非常地努力，而且是用外銷來補內銷。

至於為什麼我會說內銷受到嚴重的損害，我們已經向委員報告過了，只是不便在這裡向各位說明那個報表、分析。我剛剛講了，我們提的東西都是有所本，委員都有資料，你可以問我們。如果委員願意提供資料給你們，我們就看委員如何處理，我們一定會提供給你。謝謝。

主席：現在是支持方答復，如果依程序的話，是由支持方提問。如果支持方沒有要提問，再請反對方提問。支持方有沒有要提問？沒有。是不是再請反對方提問？請說明您的單位、職稱及姓名，謝謝。

張志堅總裁：我是欣橋印刷材料有限公司張志堅總裁。其實我很肯定陳柏勳董事長的努力，你剛才說企業就是要賺錢，也因為你的努力，才讓我們現在所有的人可以坐在這裡。既然來此，大家應該有很多問題要提問，你的回答都是有所本以及請委員幫忙提供一些答案，我覺得這個回答對於我們這些因為你的努力而坐在這裡的人不是很公平，因為我們所有的資料都是從你的數據及海報上得到的，並不是我們今天來抹黑你。既然這些東西是你當時講的、你寫的、你的公司負責的

，結果你今天竟然說你不知道這些數據要如何取得、要請人家幫忙，我覺得你應該直接回應比較好。

邱基峻律師：我是金石國際法律事務所邱基峻律師，我來回應一下。有關您的問題，嚴格來講，您所委任的吳大律師對這個部分的程序會有更有清楚的了解，您不妨在會後去請教吳大律師，就知道詳細的細節如何。我就說明到此，謝謝。

主席：請問支持方有沒有問題要提問？反對方是不是有問題要提問？好，請支持方提出問題。請說明您的單位、職稱及姓名，謝謝。

連豐田總經理：我是支持方茂滋股份有限公司連豐田。其實今天來參與這個會議，我一直有個問題想要請教，就是柯達、富士及愛克發是不是屬於臺灣的公司？因為就我所了解，太普公司是屬於我們本土產業，各位反對方幾乎都是代理商，代理商是將本求利。我們現在要探討的是，到底要不要保護自己的本土產業？讓本土產業有一定的生存空間，才是這個反傾銷稅比較重要的存在意義。我有一個疑問是，到底這幾家公司是不是屬於本土產業？有沒有把根留在臺灣的意義？這是我的問題，反對方能不能給個答案？

柯達公司在臺灣一看不行就走人，到大陸去了，它留給臺灣什麼東西？RCA 留給臺灣的只有中壢那一塊大污染。說真的，我不曉得這些外商是什麼心態。我的重點是，反傾銷稅的意義應該是對於本土產業有所保障。我不曉得反對方有誰可以站起來大聲地告訴我，你們是屬於臺灣的產業？

李國祐總經理：華旭實業有限公司總經理李國祐回答。我們是在地的臺灣人，而且我們是代理商，這裡有幾位包括茂華公司等等，都在臺灣印刷界貢獻了 30 幾年的

歲月。我們主要是代理商，我們華旭公司手下有 40 多名員工，都是在地的臺灣人，而且我們是永續經營。柯達公司幾年前在臺灣設立分公司，在 2006 年撤離後，由我們華旭公司接洽整個業務，茂華公司則負責代理中區的相關業務，所以我們是在地的公司。

我想今天的主軸應該在於產業有沒有受到損害、太普公司有沒有受到損害而已。從頭到尾我認為太普公司沒有被損害，而且是我們的榜樣，陳總那麼高效率的經營公司是我們努力學習的榜樣，我認為到現在為止，他沒有被損害。以上是個人的看法。

主席：請發言。

吳綏宇律師：我是禾同國際法律事務所吳律師。我們剛才大概說明了，這個市場在太普公司還沒有生產以前就已經進口在供應了。剛才大家都在抱怨臺灣為什麼零關稅，我想理由很簡單，就是因為沒有國產品，所以必須全部進口，事實上，工業政策就是這樣訂的。為什麼是零關稅？我想大家都很清楚。

你是後來來做的人。就像剛剛看到的光敏一樣，你現在沒有做，假如你明天研發成功，開始要做光敏了，就比進口便宜很多，這時候說進口怎麼又來搶你的市場，好像不太對。

主席：請問反對方是否要提問？剛才這算答復。請問支持方是否還要提問？

陳柏勳董事長：太普高公司陳柏勳回答剛剛的問題。

主席：是提問，還是回答？一起好了。其實答復與提問好像混在一起了，沒關係，我就依我的表格請支持方提問及回答。回答後再提問。

陳柏勳董事長：太普高公司陳柏勳發言。這個故事剛才連總

已經講的很清楚了，我們確實是在歐、美、日這些大公司後面跟隨他們新型的產品，政府也鼓勵我們這樣子。這會有兩種現象：在我們沒出來之前，是很高的價錢，錢是給誰賺走？給外國企業賺走。剛才各位看到 1 片 168 元，請問你們現在有賣 168 元嗎？你們那個時候是賣 1 片 250 元，我們從 168 元開始，你們現在可能買 130 元、140 元而已。我們是追求合理的利潤，不是暴利。我覺得任何政策絕對有得有失，今天討論的問題在於對本土企業的傷害。怎麼樣的決定是利大於弊，而且找到重點？這才是重點所在。

很多論述，我覺得很奇怪，譬如我們與北京「印貿網」簽約、我們到中國大陸開公司賣版。我們去的時候是要技術轉移，那個時候的關稅是 3、40%，我們太普高公司何德何能，可以從這裡負擔 3、40%的關稅去中國大陸銷售呢？你們的解釋是，太普高公司因為中國大陸 CTP 市場蓬勃發展，所以我們要進軍大陸市場，這完全是兩碼事，關稅高達 3、40%，我們如何進軍大陸？我們是要去那裡把我們的感光膠、技術做技術轉移。

第 2、關於「印貿網」，你們說我們與北京簽約，在大陸如何、如何。我告訴各位，我在北京簽了「印貿網」，是代理、幫忙臺灣所有本土產業到那裡銷售，因為那時候印刷設備突然降成零關稅，好像是 ECFA 談判的結果。臺灣有很多很好的業者，但是他們的財力、實力沒有太普高公司這麼強。當初我們的版材還是這麼高關稅的時候，我就沒輒、沒有賣，但是除了那個以外，我覺得臺灣有很多廠商是非常好的，只是本身沒有外銷能力，就像秋雨、花王如果死守臺灣的話，實在很可惜。我是幫助他們與北京「印貿網」簽了 1 個協議，北京中國大陸印刷研究所知道臺灣有很多好東西，但

是不知道如何進口，我們太普高公司可以作為 1 個媒介。我們是為了把臺灣的好東西、好的產業扶植起來，不是我去「印貿網」賣版，或是我去大陸設辦公室也是要賣版，後來賣不動，我又回來了，其實這些都是不對的。剛剛我講的出發點才是正確的。以上報告。

主席：剛才的內容就算答復，請問支持方有沒有問題要再提問？

沈家達執行副總：太普高精密影像股份有限公司沈家達第 1 次發言。我想補充一下，可以嗎？

主席：請說。

沈家達執行副總：我想回答一下華旭公司李總的問題。我再強調一次，太普高公司在我們董事長的經營之下之所以會獲利，純粹是因為外銷補貼內銷的虧損，請不要混為一談。

第 2、我再重申一下，我們申請的重點在遏制低價傾銷的產品。我們知道，3 大品牌在臺灣也經營得非常辛苦。就像剛才工總邱小姐講的，你們如果詳實地答復問卷，足以證明你們沒有在臺灣傾銷的事實的話，我想政府單位一定會做公平、合理的裁判。

主席：好。請問支持方有沒有提問的問題？沒有。請問反對方有沒有要提問？

吳綏宇律師：我是禾同吳律師。依照您剛才講的邏輯，你就不會一直在怪中國大陸把版子賣到臺灣，換成 MIT 再賣到其他國家，因為人家如果來調查，你反正就在臺灣生產，你根本不怕，因為你根本不會受到衝擊，你那麼 care 幹什麼？你申請展開調查，就已經把很大的負擔加諸在別人身上，並不是我今天控告你們，你們只要證明自己是清白的、沒做壞事就沒事，這是不

對的，法律程序不是這個樣子。

主席：請問支持方要不要答復？

邱碧英組長：我是中華民國全國工業總會邱碧英。剛才吳律師提到，反傾銷調查程序不應該展開，在整個申請要件也好，或是整個形式審查上面，也許有瑕疵，我想我們不便評論，循正當的法律程序，要怎麼走都可以走。

至於您剛才提到，如果出口商認為他們沒有傾銷，在回答義務上面，我覺得這是毫無疑義的，我想吳律師應該非常清楚，在剛剛出版的 WTO 2013 年半年報裡面，我們可以非常清楚地看到，臺灣其實有很多產品並沒有傾銷，我們也認為沒有傾銷，但是我們卻高高掛在反傾銷被控及課稅的第 3 名，多年以來一直沒改變，這是一件很悲情的事情，但是這就是反傾銷的遊戲規則，也是我們必須認同的一件事情。謝謝。

主席：請問支持方有沒有問題要提問？請問反對方有沒有問題要提問？請發言。請說明您的單位、職稱及姓名，謝謝。

李國祐總經理：我是華旭實業有限公司總經理李國祐。我想就剛才陳董及沈副總的說明加以補述。我們華旭公司在中國大陸也設了 2 個點，1 個在東莞，另 1 個是在福建省設營銷中心，快八年多的時間。剛才陳董事長表示他們沒有在中國大陸賣版，我想那是不對的，沈副總應該很清楚，他們在幾年內在中國大陸東莞賣了多少版？太普高公司從臺灣進口多少版？我想你也可以補充說明一下。

另外，剛才陳董也提到在外面大家會希望有很多作為，當然，臺灣有很多相關的印刷企業登陸到大陸，包括財順、

羅鐵，他們都很優秀，都有一片天；秋雨現在也在上海設了很長的時間，差不也快十幾年了，這些都是上市公司。所以我想那個資訊可能有點誤差，謹作以上補充說明，沈副總也可以答復。

主席：請問支持方要不要答復？

沈家達執行副總：太普高精密影像股份有限公司沈家達發言。我回答一下反對方的問題，雖然這不是一個產業損害的重點，我還是如實地回答。我們當初進軍大陸的時候，最主要是做技術轉移，所以我們有一些感光膠賣到對方的版廠，我們再將晒版買回來，在當地銷售，結果發現還是沒有辦法很順利，因為幅員太大的關係，我們的人力受限。至於從臺灣進版過去，無利可圖，完全是因為高關稅的政策，當初我們在那裡，關稅不只是現在的 10%，甚至高達 3、40%。謝謝。

主席：謝謝。請問支持方有沒有問題要提問？請問反對方還有沒有問題要提問？

高榮總經理：茂華印刷材料有限公司高榮發言。剛剛連總提到 1 個問題，就是有關於臺灣產業的問題。從剛才的數字看得出來，太普高公司的市占率大概是從 21% 到今年上半年的 30%。我想不管柯達也好，愛克發也好，甚至其他的廠商也好，大概最高也可能都超過 30% 的市占率，這是一個很合理的市場占有率及分配。我想問支持方，如果你們認為 30% 的市占率已經造成產業的損害，則單一企業、尤其是臺灣產業要占有多少的市占率才不是損害？

主席：反對方是不是有另外的代表要一起提問？沒有。請問支持方是否要答復？

邱基峻律師：金石國際法律事務所邱基峻回答。嚴格來講，

這個問題基本上不應該由我們回答，而應該由貿調會做最後的追蹤、論斷。第 2，我們剛才也強調，在談到產業損害的部分，我們不光從市占率或量來看，還有價格本身造成的營業損失，這個部分有很多變項因素必須加以考慮及捉摸。剛才所講的部分只是我們用來舉例的說明而已，我們現在沒有辦法就單一的變項本身做出一個固定的答案。

主席：好，謝謝。支持方有沒有問題要提問？反對方是否還有問題要提問？假設沒有的話，相互詢答的階段就到此結束。接下來，請問調查工作小組的成員是否有問題要提問？

梁明珠科長：我是貿調會調查工作小組成員梁明珠。我想請問的問題是，我們在這個案子會面臨一個困難，就是中華民國這兩個稅號裡面包含很多版，包括 CTP 版的熱敏及光敏、PS 版、CTcP 版，是不是還有其他的？我們並不知道，我們請關務署幫忙找報單也找不到，也沒有辦法算出來，因為沒有相關的資料，這是我們的困難。我們在分析的時候必須要看國內的總需求量，包含中國大陸進口量及非涉案國（即中國大陸以外）的進口量。不管是中國大陸的進口量或中國大陸以外的進口量，都包含了很多產品，其實很難看出是 CTP 產品。後來太普高公司有提供我們中國大陸出口到臺灣的出口量，大概是臺灣的量的一半左右，約莫 4 成到 6 成不等。剛才愛克發吉華股份有限公司的代表提到，中國大陸以外的進口量平均單價是 500 多元，幾乎都是大的版子，絕對不是 CTP 版。

此外，申請人在申請書上也表示，CTP 版幾乎都是中國大陸進口的，等於其他國家已經沒有進口了，從 500 多元的

價格看起來，也不是 CTP 版。關於這個部分，是不是國內生產商及進口商都有相同的共識？不知道對於量的部分，大家是不是認為中國大陸以外的進口量應該就不是了？是不是大家有這種共識？有沒有各方面的意見？可不可以請大家提供？

林殿振總經理：臺灣愛克發吉華股份有限公司林殿振。非涉案國進口的量的確很少，那一塊大部分還是底片，因為雖然 PS 的版子變少了，但是還有網版印刷都用得到大幅的。剛才我提到的不是大的印版，而是大的網片，就是印刷用的網片。我擔心支持方拿 551 元與 160 元作為對比，會讓委員有所失察，所以我同意把這個 551 元的部分排除在外，不要當作參考，這樣也 OK。

陳柏勳董事長：我是太普高公司陳柏勳。對不起，我能不能打岔一下？最主要是我們需要有一些第三國、非涉案國的資料。我們的問題在於，我們需要這樣的資料，但是在那個稅號裡面，我們能夠引用的剛好是剛剛看到的 500 多元部分，我不曉得在這個稅號裡面，除了大陸進口以外，還有沒有其他的國家進口？以你們業界所了解，如果有的話，是多、還是少？少到什麼程度？是不是可以忽略掉？

林殿振總經理：可能只有愛克發公司從歐洲進口了比較多。很簡單，因為我們已經很詳實地回答了進口商的問卷，透過勾稽就可以知道那個數量及價格，好不好？謝謝。

陳柏勳董事長：太普高公司陳柏勳回答。就我們的認知，中國大陸製以外的基本上是寥寥可數，我想在座的先進都很清楚，我們有共識了，應該不用再去查證。

主席：調查工作小組的同仁還有沒有問題？請補充說明。

劉必成組長：我是貿調會調查組組長劉必成。抱歉，先前調查工作小組的同仁提到調查過程中需要處理的問題，剛才雙方在過程中可能有提到一些牽涉本會調查事項，我在此補充說明作一釐清。

第 1、目前調查階段是在反傾銷案的產業損害初步調查，依我國制度設計，下一階段才進行財政部的傾銷初步調查，因為申請案已經經過財政部決議進行調查，所以貿調會的調查是假設在進口有傾銷的情形下，我們先調查產業是否有損害。如果貿調會認定產業有損害的話，下一階段財政部自然會對傾銷部分加以調查。如果財政部調查傾銷成立的話，這個部分的進口就是經過財政部證實屬於傾銷；如果財政部認定傾銷不成立，進入貿調會的產業損害最後調查階段，我們會將已經經過認定沒有傾銷的部分去排除。

第 2、因為申請人有申請要臨時課徵反傾銷稅。當然，如果貿調會的產業損害初步調查認定成立，接下來財政部的傾銷初步調查又認定成立的話，財政部會決定是否要臨時課徵反傾銷稅。財政部在做決定的時候是依據我國的法規，我要釐清的是，這並不是要認定是不是有緊急保護國內產業的必要，目前的要件已經修正為是否有防止國內產業在調查期間繼續受到損害，所以到時候財政部決定是否要臨時課徵的要件是依據這個來認定，它也會請貿調會提供相關意見。以上這 2 點與本會調查階段有關的補充說明，謝謝。

主席：謝謝劉組長的補充說明。接下來的程序是請問與會人員對本案的產業損害調查相關法律、程序及處理方式是不是有其他的疑問。請發言。

吳綏宇律師：我是禾同國際法律事務所吳律師。謝謝劉組長剛才提出的第 2 點，也就是針對課徵臨時反傾銷稅的

新法令規定所做的澄清，我們當時有疏忽。

其次，對於第 1 點，我有一些不同的看法。我也了解我們的傾銷調查及產業損害調查是分隸的，由不同的機關負責，但是當提出的資料有重大瑕疵的時候，特別是基於本案的特性，並不是等到最後做出最終的行政處分以後才發生經濟上及市場上的影響，它的行政處分與一般的行政處分不一樣，它是展開立案調查以後就已經有影響，否則也不用課徵臨時反傾銷稅，對不對？如果不會有市場影響的話，那何來課徵臨時反傾銷稅的必要呢？由此可以反證，一旦展開反傾銷調查，必然已經對市場產生了影響，只是嚴重與否而已。在這種情況下，當立案所依據的表面證據（當然不是終局的證據，我們都知道）已經有很大的瑕疵時，這樣繼續無謂的調查事實上是一種資源的浪費，不只是對行政機關，對利害關係人也是如此，最終還要走上行政救濟，所以當行政機關如果已經知悉所依據的調查資料事實上是有問題的時候，應該採取立即的反應。我們不知道現在有沒有這種案例，可能還要再去研究，但是確實本案的情況是特殊的。這是我們想表達的。

主席：謝謝。

邱基峻律師：主席，我們可以簡單地先回應一下嗎？我是金石國際法律事務所邱基峻律師。我簡單地說明一下，有幾個觀念可能要初步地先釐清一下。

我們現在進行的是屬於貿易調查的部分，這個部分基本上並不是一個行政處分，沒有辦法產生任何規制效果，這是屬於行政調查的一部分而已。在調查過程當中，雙方去擷取各自的陳述意見及相關的證據資料，供行政機關在這個部分做進一步的裁奪。所以在最後的終局裁定出來之前，基本上並沒有行政處分的出現。這是第一個部分，先做簡單的說明

。

第 2、按照目前所有的反傾銷調查程序，全世界各國都是用這樣的方式在進行，到底成不成立？相關的遊戲規則繼續都有了，我相信貿調會在這個部分也應該都會有一些事實上及證據上的認定。我們先補充到此，謝謝。

主席：謝謝諸位的補充說明。

阮全和代執行書：我國反傾銷制度基本上在發動調查之前，財政部都會舉行一些會議討論申請案，吳律師剛才提到資料引用的錯誤，在 dumping margins 37% 的部分，我沒有辦法代財政部回答，本會沒有職權加以認定，僅能就我們的申請書有關產業損害的部分，評述是否達到發動調查的標準。我想這是行政機關需要再研究的地方。謝謝。

主席：接續我剛才的提問。請問與會人員對於相關的程序問題，比如本案調查的相關法律程序及處理方式，有沒有其他疑問？

蘇秉志副處長：中國時報代表蘇秉志副處長發言。我關心的還是整個調委會做成的結論不管是往那邊陳報，有沒有辦法再做補救？目前看起來有共識的是光敏的 CTP 數位版材沒有傾銷的事實，因為國內沒生產，所以事實很明顯。這樣的數位版材是光敏性的，而且是不可取代性的。我要強調它的不可取代性，是因為我們是沒有辦法改換熱敏性的版材。我們不可能再投資上億元的設備，也沒有辦法在 1 天之內就轉換，轉換的過程可能需要花 3 個月到半年的時間，如果重新進口的話，甚至可能需要 1 年的時間，所以我們變成了最大的受害者。

既然大家都有共識，不管最後對熱敏的裁決為何，針對

光敏的部分，大家都有共識，不應該牽涉到這個案子裡面。我希望將來不管是不是要作成臨時課稅的決議，一定要有補充的但書，因為支持方或反對方都認為本案與光敏無涉，希望經濟部或財政部針對這個稅目作成臨時課稅與否的裁奪之前，一定要針對這個部分做補救，謝謝。

阮全和代執行秘書：我不曉得這個案子在財政部討論的時候，太普高公司有沒有堅持光敏的部分？請財政部代表回答一下。

陳柏勳董事長：光敏這部分我們沒有生產。

張瑞紋稽核：我是財政部張瑞紋稽核。我想要問一個問題，就是中國時報或聯合報有辦法提供你們的光敏版材是向愛克發公司進貨的嗎？量價為何？

蘇秉志副處長：我剛才提到過，我們不希望有壟斷的現象，所以我們是跟富士及愛克發購貨。事實上，柯達也有生產，可是柯達的品質不符合報業需求。報業看起來是很便宜的產品，可是我們是用 PS 版最頂尖的產品，也許國內要研發很久，它的確是不可取代性的。

張瑞紋稽核：我知道中國大陸的稅則是包括光敏及熱敏這兩個，如果中國大陸的資料稅則可以把你們這個部分排除，計算出來的傾銷差率就會更精準。你們的光敏是不是可以排除？要等你們提供資料以後，我們再研究，就是出口到臺灣的量、價，也就是進口商進口的量、價。

我們臺灣關務署的稅則資料是包含所有的東西，從品名也完全看不出來到底是 CTP、PS，還是底片等等，可能要藉由進口商提供進口資料，我們再與海關的稅則核對、比對，才有辦法精準地算出來。

李清桓協理：臺灣愛克發吉華股份有限公司李清桓發言。詳

細的資料在進口商的問卷裡面都有列出來，所以可以去勾稽。

張瑞紋稽核：產業損害成立的話，我們財政部關務署也會發給進口商另外的問卷。

主席：在程序上這些額外涉及財政部的執行事項，我們再私下溝通或討論。

我再度重申此次舉辦聽證的目的。聽證的舉行是提供案件當事人及利害關係陳述意見、提出證據的機會，著重於案件事實的發掘，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，對案件做成最正確與最妥適的決定；如果未能提供具體事證資料，本會將依據法令進行合理的推估或判斷證據力，再加以斟酌辦理。

聽證的目的主要是為聽取諸位及各方的意見，所以現場不做任何結論，如果有需要提供補充意見的人，可以在會後6日內（即103年1月2日星期四）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入參考。

另外，請聽證發言人員於會後7日（即103年1月3日星期五）上午9時至下午5時，至本會閱覽聽證紀錄並簽名或蓋章確認，不克前來者可授權代理人進行確認；未至本會簽名或蓋章確認者，視同認可本會聽證紀錄。

今天非常感謝各位撥冗參加聽證，今天的聽證就到此結束，散會，謝謝大家。

散會（下午5時10分）