

「對自中國大陸產製進口特定鋁箔課徵反傾銷稅暨  
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：109年9月9日下午1時40分

地點：台北國際會議中心 105 會議室

臺北市信義路5段1號

# 「對自中國大陸產製進口特定鋁箔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

主持人貿調會劉必成組長：

首先說明法令依據是根據「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。

第二部分，有關要提出文書及證據部分，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者，請即刻簽名或蓋章後置於入口簽名處的指定地點。

第三部分，有關等一下聽證時「意見陳述」的發言順序及時間分配部分，發言時間長短是根據案情繁簡及發言人數多寡，由主持人加以衡酌分配。

本會將事先登記發言者分為支持本案及反對本案等 2 個團體，每個團體再依照登記之先後排定發言順序。

在支持本案的團體部分，本會收到事先登記發言者有 4 位：中鋼鋁業股份有限公司董事長陳忠勳、總經理李至隆、業務副總蘇俊仁、禾同國際法律事務所律師詹芝怡。

在反對本案的團體部分，本會收到事先登記發言者有 3 位：卡思美材料有限公司負責人施淵智、彥誠股份有限公司負責人竇憲宗、六和化工股份有限公司協理林聰良。

接著說明等一下聽證事先登記發言者之發言時間分配：前述登記發言之團體，支持本案和反對本案的團體各有 40 分鐘之發言時間。每人所分配發言時間結束前 2 分鐘會有訊號提醒發言代表（請工作人員示範：鈴響聲 1 次，並舉牌示意），發言時間結束也有訊號提醒發言代表（請工作人員示範：鈴響聲 2 次，同時舉牌示意），此時就請停止發言。分配給發言者之時間，若發言者有代理人，可再自行分配；同一方團體內的發言者時間未用盡可以讓與其指定的其他發言者。

另在調查時限下為求紀錄之精簡準確，聽證紀錄將採「發言重點摘要」形式呈現，故請在聽證中有發言者於會後將發言內容摘要及電子檔以書面提供本會，其中「意見陳述」部分請逐一條列內容重點，以不超過 1 千字為原則。

接下來請登記發言之兩方團體分配你們的發言順序及發言時間。

在此宣布發言人員有些變動，支持本案團體的議定發言順序及時間更動為：第 1 位是台灣區金屬冶製工業同業公會副總幹事黃美雪，時間 3 分鐘；第 2 位是中鋼鋁業股份有限公司董事長陳忠勳，時間 10 鐘；第 3 位是中鋼鋁業股份有限公司處長史碩華，時間 15 分鐘；第 4 位是禾同國際法律事務所律師詹芝怡，時間 12 分鐘，共 40 分鐘。

接下來確認反對本案團體的議定發言順序及時間為：第 1 位是卡思美材料有限公司負責人施淵智，時間 10 分鐘；第 2 位是荔誠股份有限公司負責人竇憲宗，時間 5 分鐘；第 3 位是六和化工股份有限公司協理林聰良，時間 5 分鐘。

以上關於雙方議定發言順序及時間不知有任何問題？如沒問題，程序會議至此結束。謝謝各位。

「對自中國大陸產製進口特定鋁箔課徵反傾銷稅暨  
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：109年9月9日下午2時

地點：台北市國際中心105會議室

臺北市信義路5段1號

「對自中國大陸產製進口特定鋁箔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：109年9月9日下午2時

貳、地點：台北市國際中心105會議室

(臺北市信義路5段1號)

參、主席：李委員文瑞

紀錄：阮蘭翔

肆、出席人員(按簽到簿順序，職稱敬略)：

卡思美材料有限公司	施淵智、施少云
彜誠股份有限公司	竇憲宗
豐隆鋁箔企業有限公司	洪登穎
六和化工股份有限公司	林聰良、洪怡文
展全企業有限公司	江豐麟、陳映秀
皇仁實業股份有限公司	莊秋菊
士林電機廠股份有限公司	方文忠
康合科技有限公司	鍾文隆
榮豐鋼鐵企業股份有限公司	黎泉錦、王靜儀
賀慶工業股份有限公司	張富宇
崇皓貿易股份有限公司	張育誠、林榮吉、陳孟宏
聯郵企業股份有限公司	李正傑、劉騏睿
台灣區金屬品冶製工業同業公會	黃美雪
聯煊工業	吳東興、汪秀珠
中鋼鋁業股份有限公司	陳忠勳、李至隆、蘇俊仁、莫康麟 史碩華、鄭作霖、黃舟廷、曾顯興 毛建智、康志璋

禾同國際法律事務所

吳綏宇、詹芝怡、呂昫儒

經濟部貿易調查委員會

阮全和、劉必成、邱光勛、梁明珠、張碧鳳、林馨山、許承賢、郭妙蓉、蔡佳雯、林素娟、陳育慧、黃如雲、羅忠佐、許家誌

臺北商業大學國際商務系所

盧智強

經濟部國際貿易局

林謙

經濟部工業局

張尚鈞、蔡皓翔

財政部關務署

林芳儀

## 伍、聽證內容

### 聽證程序開始

主席：各位與會來賓大家好！我是經濟部貿易調查委員會委員李文瑞，依據貿調會委員輪案順序擔任本案的督導委員。今天在我右手邊是貿調會的阮全和代理執行秘書、後面是我們調查工作小組成員。首先簡要說明這次產業損害調查聽證之緣起：

- 一、中鋼鋁業股份有限公司於 108 年 7 月 30 日向財政部提出對自中國大陸產製進口特定鋁箔課徵反傾銷稅暨臨時課徵反傾銷稅案之申請案件。
- 二、財政部於 109 年 8 月 4 日公告展開反傾銷調查並移請經濟部交本會於 109 年 8 月 5 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，為便利利害關係人能充分表達立場及提供意見，特舉行本次聽證。

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：因會場有提供聽證須知，在此簡單說明維持會場秩序之重點部分：

- 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、本會記錄與會者之發言重點摘要，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、與會代表於發言前，請說明單位、職稱及姓名，俾利本會進行錄音及記錄。

以上說明請大家配合，謝謝！

主席：最後強調本次聽證的發言重點為：本案產業損害之有無，及損害與受傾銷間之因果關係。現在開始進行聽證程序，聽證主要分 4 部分進行，即正反雙方意見陳述、視需要進行相互詢答、調查工作小組成員發問以及與會人員發問。

那現在開始進行意見陳述。先請調查組劉組長說明有關意見陳述的進行方式：

劉必成組長：依據剛剛程序會議已請兩方團體議定發言順序及時間並填具意見陳述順序表，等一下請兩方團體依順序進行發言。

主席：現在請支持本案方意見陳述。

台灣區金屬品冶製工業同業公會副總幹事黃美雪之意見陳述摘要如下：

- 一、近來中國大陸持續對台灣大量銷售低價鋁箔，嚴重傷害台灣鋁箔產業，為維護國內市場公平競爭的環境，中鋼鋁業公司採取反傾銷控告，以確保我業者的生存環境。這不僅是中鋼鋁業公司的立場，也是金屬公會的嚴正立場。反傾銷最大用意在於正本清源，讓市場真正了解是進口鋁箔銷售價格，比中國大陸國內市場偏低許多，這並非中鋼鋁業公司產品銷售價格太高，如要中鋼鋁業公司一路跟著下滑，實在是很不公平。
- 二、最近鋁箔進口價格與國內價格差異大，市場要求國內價格只能跟著大幅調降，明顯有失偏誤。自金融海嘯以來，區域經濟整合潮流與歐、美各國保護主義抬頭，已導致台灣鋁箔市場面臨極大的不公平競爭威脅。中國大陸鋁箔享有高額出口退稅補貼，以致肆無忌憚的大量傾銷出口，引起世界各國紛紛採取反傾銷、反補貼及進口防衛等保護措施，甚至直接調高進口關

稅，以阻擋中國大陸鋁箔進口，迫使中國大陸鋁箔轉而大量低價傾銷台灣。

- 三、台灣是全球最自由開放的市場之一，導致中國大陸持續將過剩鋁箔以不公平的超低價格對台灣傾銷。據了解，鋁箔出口台灣價格，每公噸較其中國內銷價格低，已對我國鋁箔產業造成嚴重衝擊。為此，金屬公會支持「申請對自中國大陸產製進口特定鋁箔課徵反傾銷稅暨臨時課徵反傾銷稅案」，以減少中國大陸鋁箔對台灣出口的衝擊，維持市場正常機制。

中鋼鋁業股份有限公司董事長陳忠勳之意見陳述摘要如下：

因公司長期虧損，身為董事長責無旁貸，必須為員工請命，也因中鋼鋁業是國內唯一鋁軋廠，肩負大部交付使命，期望藉由此聽證表達鋁產業立場。

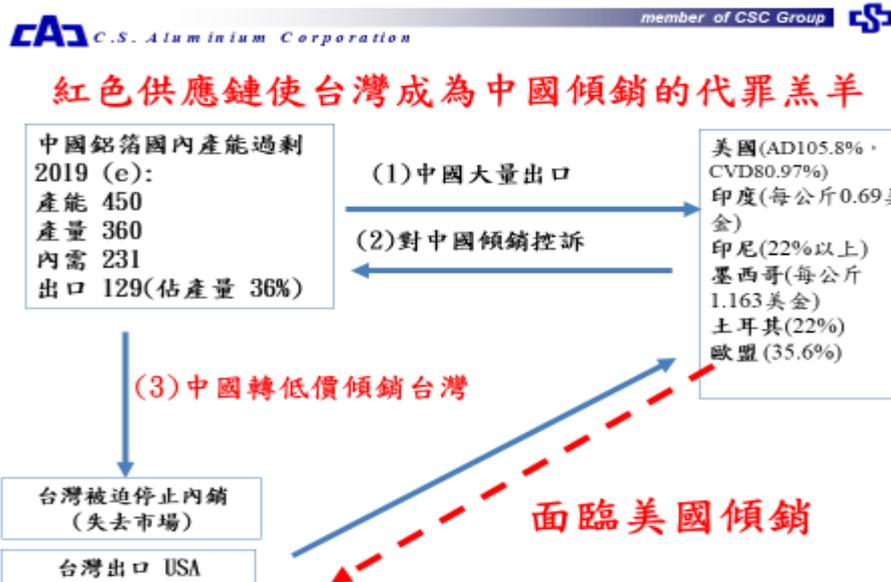
- 一、中鋼鋁業肩負國家及社會使命，為攸關國防、經濟及民生發展之關鍵材料基礎產業。民國 74 年中鋼公司受經濟部指示，接收台灣鋁業公司(台鋁)之熔煉及鋁軋工廠，並於 85 年由中鋼公司鋁品部門獨立出來成為中鋼鋁業公司。鋁合金材料是攸關國防(如國艦國造政策中沱江艦之鋁合金板用料)、民生(如口罩國家隊廠商設備所需鋁合金材料)、經濟(綠能產業中電動車所需電池鋁箔材料)及其他各工業所需之關鍵材料，為非常重要的材料基礎工業，對國家工業及經濟發展至關重要。世界各國均把鋁產業視為重點發展產業，美國甚至將之列為國安產業，足見中鋼鋁業存在的必要及重要性。
- 二、在兩岸不公平及不對等競爭環境下，中鋼鋁業經營面臨嚴重困境。中鋼鋁業於民國 89 年第一階段擴建後皆能穩健經營維持獲利，即便面對 97 年(2008)全球金融海嘯，亦能安然度過；然 103 年起在中國大陸紅色供應鏈進入台灣之後，中鋼鋁業即面臨著嚴峻的挑戰，過去 6 年連續虧損。為謀求永續經營，近 3 年不得不縮減人力 162 人，縮減的人數背後代表著許多家庭失去經濟來源，對於社會與企業責任上，個人內心深感痛苦。目前經營困境主要是受到中國大陸不公平不對等政策所造成，分述如下：
  - (一)「資源」不對等：中國大陸擁有豐沛資源大量生產鋁錠原料供各類鋁產品之生產，中國大陸鋁錠年產量高達 3,500 萬噸(全球佔比 55%)，中國大陸政策限制鋁錠對全世界出口。台灣鋁產業所需鋁錠原料則須 100%自非中國大陸進口，長期以來鋁錠成本較中國大陸高出每噸

100 美元以上。

- (二) 「規模」不對等：中國大陸鋁軋延產品(含鋁箔)年產量高達 1,480 萬噸(全球佔比 60%)；中國大陸鋁箔年產量 360 萬噸，國內需量僅 231 萬噸，出口量高達 129 萬噸，反觀台灣同類貨物鋁箔的年需求僅 5,000 噸。中國大陸任何稍具規模鋁箔生產者的低價傾銷就足以讓中鋼鋁業難以生存。
- (三) 「政策」不對等：中國大陸為限制鋁錠出口對鋁錠徵 15% 出口關稅，但卻以退稅 13% 政策鼓勵鋁箔出口，一進一出之政策補貼高達 28%。反觀台灣同類貨品鋁箔進口關稅為零，台灣根本毫無競爭力。
- (四) 「環保」不對等：眾所周知中國嚴重輕忽環保造就出口競爭力，與台灣中鋼鋁業高度重視環保的情況不同。

綜上，台灣鋁工業經營面臨紅色供應鏈低價競爭的嚴重衝擊。

三、台灣在全球對中國反傾銷控訴洪流下成為代罪羔羊。



中國大陸鋁箔產量嚴重供過於求，產能無法完全利用，只要有邊際貢獻或為拚現金流，即會大量低價出口其他國家；許多國家已對中國提出反傾銷控訴，如美國(反傾銷稅 105.8%，反補貼稅 80.97%)、印度(反傾銷稅每公斤 0.69 美金)、印尼(反傾銷稅 22% 以上)、墨西哥(反傾銷稅每公斤 1.163 美金)、土耳其(反傾銷稅 22%)及歐盟(反傾銷稅 35.6%)。中國大陸在這些國家外銷受阻下，即低價轉出口到台灣，然而台灣同類貨物鋁箔進口關稅為零，且無任何保護或管制措施，致門戶

洞開，中鋼鋁業被迫不得不放棄內銷市場，改轉出口美國。目前台灣銷美「一般鋁捲片」產品正面臨美國控告傾銷，據此經驗，「鋁箔」產品很有可能遭遇相同情況，台灣等於成為中國傾銷下的代罪羔羊。

- 四、台灣「厚度低於 0.006 mm」鋁箔進口零稅率扭曲市場價格。照理說，鋁箔厚度越薄，成本越高，價格理應越高；但台灣厚度低於 0.006 mm 鋁箔進口稅率為零，而高於 0.006 mm 以上的進口稅率為 6.5%，由於鋁箔厚度難以用簡易快速的方法準確鑑定，造成海關執行上的困難，導致廠商為規避稅率而使厚度高於 0.006 mm 貨品假借稅則進口而扭曲了市場經濟的異常現象發生。

中國對鋁產業不當補貼政策已造成世界各國對中國傾銷控訴，台灣鋁產業及中鋼鋁業已深受其害，期望委員及主管機關明鑑並為此主持公道。

中鋼鋁業股份有限公司高級專業管理師史碩華之意見陳述摘要如下：

- 一、同類貨品之應用廣泛，中鋼鋁業同類貨物目前不僅用於食品包裝鋁箔、藥用鋁箔(快篩試劑包裝)、襪紙及彩藝，同類貨物的生產技術也是電動車用電池鋁箔之基礎，提升/精進同類鋁箔之生產能力與技術，有助生產要求更高之電池用鋁箔。若國內同類產品產銷消失，產業升級之關鍵材料將面臨全數仰賴中國大陸進口料之危機。
- 二、隨著食品外帶市場之蓬勃發展，以及食品與藥品需求增強，包裝用鋁箔至2025年將有4.8%之複合年均增長率，但中國大陸涉案進口卻逐年增加，價格越來越低，使我國國內鋁箔產業受到嚴重損害，虧損持續擴大，中鋼鋁業的員工人數也因為同類貨物被驅逐內銷市場而受到影響。中鋼鋁業為照顧員工，只好在中國大陸鋁箔被美國課徵高額反傾銷稅後，外銷美國。但中鋼鋁業也只是中國大陸傾銷的代罪羔羊，銷往美國隨時會面臨貿易制裁的風險，無法長久；因此中鋼鋁業還是以內銷為優先。
- 三、涉案進口價格甚低。比較中國大陸涉案貨品出口至台灣的價格，以及美國市場相近貨品進口價格，中國大陸價格甚低，不同其他國家平均價格約每公司4美元以上，中國鋁箔每公斤只有3.06美元。如此低的價格，肇因於中國鋁工業的出口政策——對鋁錠出口訂有15%關稅，限制出口；對鋁箔產品卻有13%退稅措施，鼓勵出口，該政策造就了強大出口競爭優勢。時至今日，中國鋁箔產量已佔全球 60%，出口比率超過 35%。

- 四、中國鋁箔出口能力強大且受到補貼的現象，美國商務部早已發現予以調查，並對之課徵反傾銷稅及反補貼稅，中國鋁箔轉向其他市場，其出口量增長20%。台灣起步已經算晚了。
- 五、中鋼鋁業具完整及先進的製程設計，可滿足國內下游鋁箔同類貨物需求。在不公平的競爭下，中鋼鋁業同類貨品遭受到中國涉案貨品低價且大量進口之影響，受到嚴重損害，2019年以後幾乎沒有內銷機會。世界各國皆在控訴中國鋁箔反傾銷案，且中國鋁箔亦轉向台灣以低價銷售，其在國內市占率高達95%，故不得不以反傾銷措施作為捍衛因應。若無及時的救濟與保障，將影響國內鋁箔產業發展。

禾同國際法律事務所律師詹芝怡之意見陳述摘要如下：

禾同國際法律事務所律師詹芝怡代理中鋼鋁業公司陳述意見。本案涉案貨物為 $5\mu \leq \text{厚度} < 7\mu$ 鋁箔，各國可自由進口。本案有合理跡象顯示涉案進口對國內產業造成損害，主要理由有二：

(一) 涉案進口貨物的進口絕對數量及相對數量遽增，且對我國同類貨物削價，並抑制我國同類貨物價格，造成對國內產業實質損害。

- 1、相較我國市場表面需求持平、微幅增加，涉案國進口數量在104年到109(半年)年化翻倍成長，自104年的1,454噸快速增加至108年的4,750噸，依109年上半年進口量預估全年進口量為6,789噸。
- 2、涉案國進口量在104~109年占總進口量比例，已由54%成長至95%，涉案進口於106年已成為主要進口來源。
- 3、涉案進口不僅絕對與相對數量驟升，對我國同類貨物持續削價，資料收集期間削價10~15%。
- 4、涉案進口價格背離原料市場行情。2016年LME價格較前1年度小跌3%，但涉案進口到岸價格跌幅約11%；2017年LME價格大幅上漲22%，涉案進口到岸價格卻持續下跌；2018年LME價格再漲7%，涉案進口只小漲2.9%。檢視我國同類貨物的價格與涉案進口價格的關係，自2016年以來，明顯地，我國同類貨物內銷價格都只能跟著涉案進口，無法適足反映原料上漲。
- 5、進口貨物大量低價，造成我國產業市佔率急遽萎縮，2018年被迫退出國內市場，只能外銷。內銷虧損擴大。

(二) 國內產業受有實質損害之虞

- 1、涉案國產能450萬噸，產量360萬噸，規律每年出口129萬噸，出口能力強大，我國市場需求只有其出口量的0.4%，必然無法承受中國倒貨。
- 2、因各國貿易制裁，涉案國去化出口受限。中國大陸鋁箔已遭多國課徵反傾銷稅。中國大陸鋁箔遭美國課徵反傾銷稅及平衡稅，高達105.8%及80.97%之高額稅率。

以上，請主管機關為肯定的裁定，繼續調查本案。

主席：現在進行反對方的意見陳述。

卡思美材料有限公司負責人施淵智之意見陳述摘要如下：

一、傾銷對應稅則：與本案有關之兩個台灣稅則稅號如下：

(一)76071190001 (其他鋁箔，經軋製但未進一步加工者，其厚度不超過200  $\mu$ 者)稅率6.5%。中國相關產品歸類MP1有條件准許輸入，但此產品並不屬特許輸入。

(二)76071120006(鋁素箔純度在99.9%(含)以下，但超過99.3%，且其厚度低於6 $\mu$ 者)免稅，准許中國輸入。

國際上一般將HS code 760711 (與第一條稅則相當)列為此相關產品的統計標準。只要前述第一條稅則就可以包含所有統稱鋁箔的產品，為何中鋼鋁業只擷取厚度7 $\mu$ 以下作為提訴標準?因為這個條件的鋁箔台灣只有中鋼鋁業在做。只要現在國內產量是零，台灣市場出現就算是1公斤，是否也符合申訴條件?

二、對中鋼鋁業產值比的疑惑及與我公司進口量之比

(一)就控訴產品而言如全由中鋼鋁業生產(以2019年總進口量5,000噸為基數，因中鋼鋁業國內已不交貨，因此可代表國內總需求量。且就其估算單價最高值4,791.87美元/噸，約台幣143,726 NTD/噸為基礎)再根據中鋼鋁業官網載道：2018年產值201億、產量20.9萬噸(佔總產值3.57%，總產量2.4%)；2019年產值183億。產量20.1萬噸(佔總產值3.93%，總產量2.5%)。一個佔產值產量約3%的產品會造成連年虧損，且危及整個產業?(如於2018年9月前則占比更低)

(二)我公司從2017年起算，逐季及整年度總進口量成長幅度並不大，今日為何列入傾銷名單甚感疑惑?以整體進口佔比而言，我公司反呈衰退現象，何來危及產業之說?

三、影響消費者比率

一般鋁箔包裝袋鋁箔約占成本10-20%，就下游生產順序而言，「原料商」出貨給「彩藝廠」再出貨給「食品、美妝、電子或

其他製造公司」再出貨給「銷售商」再出貨給「消費者」，中間至少需過4道工序。(此為大型彩藝廠規模，如果中小型彩藝廠則至少再多3道工序)。假設鋁箔漲幅40%(就中鋼鋁業推算)且每道工序反映成本毛利7%，計算式如下： $(1.4*1.07)*1.07*1.07*1.07$ -->以占比10%計算，那反映到消費者手中至少有18%的漲幅，此還是以最低的成本反映。

#### 四、就中鋼鋁業產品而言

##### (一)訂購數量嚴苛

中鋼鋁業有最小訂購量門檻，以一般10\*10公分大小的三合一咖啡包裝袋而言，一捲50公分寬6,000米長的鋁箔(約50公斤重)就可製成30萬包。試問就台灣小量多樣的經濟規模如何能消化?(鋁箔會氧化只能有6個月的壽命，故一般中小型彩藝廠並不做庫存)

##### (二)交貨時間不穩定

據下游反映中鋼鋁業經常會延遲交貨並無法告知詳細交貨時間，且在產生客訴時也是如此情況。如造成損失皆由廠商自行吸收，這才是最最重要的。因為中鋼鋁業是全台唯一的一家生產商，一般中小型彩藝廠皆不敢得罪。

#### 五、中國出口到亞洲地區單價與數量比

中國所有出口價格大致相同，中國出口到台灣價格並無比較低。

#### 六、結語

- (一)就傾銷認定的確符合標準。但因時空背景的因素，與行業的特殊性再加上國內只有單一供應商，所以造成今天的情形，相信這是沒人樂見的。且就認定標準而言，申訴者如為單一供應商是可以隨時調整產銷方式，來達到控告目的。此對於進口業者相當不公平。
- (二)敝公司所服務對象多為2-10人小型企業，礙於規模過小，提到經濟部與財政部會同審議，根本不敢出面作證。
- (三)就敝公司提供近年進銷存資料顯示，就進口數量並無顯著增長。台灣整年需求量約5,000噸，且效期只有半年。這不是中國大陸倒貨給台灣，是台灣內需小，價格就是這麼低，想要中國大陸賣你，中國大陸還不見得想賣你。今日還列名與各位先進與同業列席，實感意外，盼能經此次調查釐清真相。今有榮幸借這機會除能幫下游發聲之外，就前面的疑惑看能否得到解答，此還冀望貴會長官審視與指正。

嘉誠股份有限公司負責人竇憲宗之意見陳述摘要如下：

敝公司經營線纜用的鋁箔30多年，使用量大於彩藝廠。敝人在1994年即到中國大陸，目前仍有工廠在中國大陸，我家就是吃鋁箔飯，鋁箔價我知之甚詳。對中鋼鋁業提出此申請案感到奇怪，自從我踏入此行直到現在，台灣政府即不准從中國大陸進口厚度6 $\mu$ (含)以下鋁箔。以前直到現在與中鋼鋁業買鋁箔，交期至少要3個月，各位先進你們可以等3個月嗎?因為台灣只有這一家生產，我非常愛台灣，我也知道當初中鋼不願意接中鋼鋁業這條線，事實上真的很為難它們。我看過韓國3家延軋廠，中國大陸也看過2家，沒看過中鋼鋁業，但知道鋁箔最大成本在於機械設備，但不確知中鋼鋁業有否更新設備。中國大陸這幾年來價格可以這麼低是因為設備更新，使加工費整個降低所致，而不是因為傾銷。我以前向韓國買過上萬噸，韓國現在也向中國大陸買，其終究問題在於設備。所以在中國大陸買鋁箔很簡單，就是鋁錠價格加上加工費，加工費就是鋁廠自己成本。我一直不了解中鋼鋁業報的價格。就事論事，台灣價格若有競爭力，我非常願意向台灣買。在2年前中鋼鋁業退出5.9 $\mu$ 的市場，我能向誰買?若中鋼鋁業願意增加生產線，建議可以只生產5.9 $\mu$ ，不准中國大陸進口，這樣保護中鋼鋁業比較快，這樣產能足夠，所有人都願意，只要中鋼鋁業提供產能給我們，我們非常樂見，亦可養活中鋼鋁業員工家庭。據我所知5.9 $\mu$ 鋁箔在市場上並無競爭力，重要的是40幾 $\mu$ 的汽車電池，是不准中國大陸進來的，建議中鋼鋁業進入，這才是有價值的。5.9 $\mu$ 鋁箔講白了用完就丟，根本無競爭價值。現在不只中國大陸，泰國、印尼只要更新設備就贏中鋼鋁業，因為全世界鋁錠、鋁捲都向中國大陸買，韓國都承認是跟山東買，我想中鋼鋁業是不是向中國大陸買鋁錠，我們也很清楚，謝謝。

六和化工股份有限公司協理林聰良之意見陳述摘要如下：

一、我們是做食品包裝彩藝廠已經20多年，自從中鋼鋁業認虧損擴大自2018年不得已退出台灣市場，坦白說中鋼鋁業是去出口美國斷台灣貨，美國價格好它們出口到美國，這是正常。但中鋼鋁業在2019年提供台灣產量砍到9噸而已，你叫這些向中鋼鋁業買的下游廠商怎麼辦?當然只好找貨源，就是從中國大陸來，韓國也不大願意賣台灣，日本自己產能不夠。中鋼鋁業虧損持續擴大，不應算在5.9 $\mu$ 這條產能上，沒有因果關係呀，我在中鋼鋁業官網上看到社會責任，但台灣廠商居然斷了台灣下游的貨。據我經驗，台灣廠商絕對不會因為價格因素，就斷

了台灣的貨，即使出口價格好，也保留給台灣客戶的量，此點請中鋼鋁業好好覺醒。更甚的是台灣只有中鋼鋁業一家生產，卻斷貨。與其說中國鋁箔廠大量傾銷台灣，亦可說成台灣鋁箔廠追求單價不顧台灣產業需求，接美國訂單，停止或大量減少供應台灣訂單，試問台灣鋁箔廠的責任何在？捨棄台灣產業卻要求政府公平對待？

76071190001	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年1-6月
出口美國數量(公斤)	243,088	209,621	2,404,413	5,873,652	5,623,911	3,202,401
出口美國單價(美金/公斤)	3.31	3.03	3.34	3.8	3.94	

二、2019年中國出口台灣約4,750噸，若如中鋼鋁業所言，若以韓國出口到美國的單價為USD 4,197.1/噸 ~ USD 4,791.87/噸來計算，其總金額為USD 19,936,225 ~ USD 22,761,382（約為台幣5億9仟萬 ~ 6億7仟萬）。相對於使用中國大陸進口鋁箔的產業來說，若4,750噸鋁箔換算成三層複合材料，五色印刷，以最簡單的結構PET 12um // AL 5.9um // LLDPE 80um來換算，相對影響產業約台幣35億元的產值(不含損耗及利潤)，若換算成袋子則遠遠超出此數字，對下游產業影響甚鉅。務必請主管單位慎重評估。

76071120006	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年1-6月
中國出口台灣(公斤)	1,453,954	2,261,984	2,892,405	4,678,280	4,750,284	2,979,209

三、六和化工所代理之中國大陸神火鋁箔，自2015年至2020年6月並無大量傾銷之嫌。自2015年進口比例幾乎是下降的，到2018至2019年才有一點成長。

主席：現在反對方還有 20 分 27 秒時間，請問反對方是不是還有要補充的。

卡思美材料有限公司負責人施淵智之補充意見如下：

我是想分享一個小故事。正方有提到金屬公會提案給財政部關稅署查進口鋁箔，據我所知共有 3 次，第 3 次在台中海關最慘，有一家是做電子包裝袋的彩藝廠，被海關驗了 3 次不過，因為所有人都不知如何驗。但最可笑的是提案的人不教海關如何驗，就放任進口品過不了海關。但在標準檢驗局有一個重量法，是這個檢驗方法救了海關官員，因彩藝廠打算控告海關官員，由於驗不過，櫃子卡在海關 1 個月，遲延交期導致損失。今天叫關務署去查是合理的，但手段方法不必如此。這個行業有很多小故事，鋁箔是副材，為彩藝廠包裝使用，幾乎是內需，數量幾乎固定，即使中國大陸要倒貨，也倒不進來，也沒有廠商要收貨，這是供需問題不是價格問題

也不是中國大陸產能問題，中國大陸一個中型廠就足供台灣的總需求量。本案就傾銷法則而言很可能成立，但必須考量行業特性。舉例言，目前摩托車螺絲都是中國大陸進口，如果傾銷成立，假設以後修摩托車加價 50 元，理由是只能用國產，與本申請案道理一樣。鋁箔與民生息息相關但對整個產業而言占比太低，只占中鋼鋁業產業不到 3%，這比例對中鋼鋁業盈虧有那麼大影響嗎？以上，謝謝各位。

主席：意見陳述程序結束。接下來請問正、反方是否有問題要詢問對方，再決定是否要進行交互詢答？因有一方有問題要提問，那現在開始進行相互詢答，請調查組劉組長先說明相互詢答之規則。

劉必成組長：簡單說明在相互詢答階段之規則。由支持本案團體與反對本案團體輪流發問與回答。首先，主席先請支持方提問，反對方回答；然後再由反對方提問，支持方答覆，依照這樣的程序反覆進行相互詢答。

主席：我們現在開始進行相互詢答。首先請支持方代表發問，再請反對方回答。接下來請反對方代表發問，支持方回答。

禾同國際法律事務所吳綏宇律師：據我們剛剛看了報到的名單，沒有中國大陸業者列席，出席的都是我們進口商及國內用戶，但是我們準備的問題是要請問中國大陸的業者。因為中國大陸過剩產能非常大、量體非常大，台灣的市場、國內的需求非常小，幾乎不成比例，所以我們本來準備的問題是要請教他們如何解決中國大陸過剩產能的問題。中國大陸鋼鐵產業已經有供給側的改革，我們都知道，他們自己也意識到這個問題。鋁錠的問題要如何解決？中國大陸鋁箔每年要出口 130 萬噸，中國大陸鋁箔剩餘產能有 90 萬噸，所以中國大陸鋁箔潛在出口的量 1 年有 200 多萬噸的鋁箔產品，面對這麼大的量體，台灣的需求只有 6,000 噸左右，台灣怎麼樣去承受將來可能再繼續進來的量？我們想要請教這些問題，但是因為沒有中國大陸業者在場，所以剛剛有幾位反方的業者提出來一些意見，我們是不是可以借用這個機會來澄清一下？這倒不是要問他們問題，而是他們剛剛對我們中鋼鋁業的陳述有很多質疑，我們想利用這個機會說明一下，幫助大家互相了解彼此的立場。

主席：你要自問自答嗎？我們現在是相互詢答的階段。稍後如果時間許可，你們要再做一個澄清也是可以的，但是我們就照這個程序走，就是先進行相互詢答。正方現在沒有什麼問題要問反方，請問反方要提出問題嗎？

中鋼鋁業股份有限公司李至隆總經理：我想要請問 1 個問題，就是我們從中國大陸進口鋁箔的市占率達到 95% 的情況。如果有一天，中國大陸因為任何的原因，譬如政治的原因、不可抗力的原因、武漢肺炎的原因，沒有辦法把鋁箔出口到台灣，我們台灣 35 億的下游產業是不是會面臨斷炊之虞？這是我的問題。

主席：請問反方由哪一位回答？

竇憲宗負責人：有關這個問題，這 30 年來基本上都是中鋼鋁業占我們內銷市場一半以上，我們以前都是從韓國進口。這個行業技術從當初 30 幾年從日本傳給韓國，後來傳到台灣，又傳到中國大陸。我在 25 年前去中國大陸的時候，中國大陸應該只有兩家鋁箔廠，我們那時候進口的鋁箔是來自中鋼，從韓國進口的，然後銷到中國大陸去。當然，剛才總經理提到這個東西萬一斷貨該怎麼辦，我想日本、美國都能做，只是價格的問題。以這個市場來講，水往低處流是一定的，哪裡便宜就往哪裡去，它如果斷，世界就完全斷，因為它不會只不供台灣。說難聽一點，中鋼鋁業今天做 5.9 $\mu$  鋁箔產品的加工費是最高的，你我都知，也占你們公司最多，為什麼今天中鋼鋁業會不做這個東西？應該是你的設備不夠。你們不做，我們只能往外要。以前全世界最厲害的是韓國，在十幾年前，不用想，就是韓國第一，但是現在韓國也一樣被中國大陸打得哇哇叫。我們以前跟韓國 LOTTE 買，LOTTE 說它最厲害，從鋁錠、鋁捲做到鋁箔，它的加工費最便宜，結果現在它所有的鋁捲也是跟山東拿，都一樣，這是沒有辦法的。我想你們只強調鋁錠，當然，它的鋁錠不出口，但是鋁捲可以出口，你們的 base 跟韓國其實都一樣，只是機台老舊，我們對鋁箔的了解是這樣子。謝謝。

李至隆總經理：我能不能補充一下？機台老舊的事情可以請業者到我們工廠去參觀一下，看看到底是不是機台老舊，這可以讓各位業界的先進參考。其次，剛才有提到設備可能是鋁箔最重要的成本，鋁行業的人都知道，鋁產品的原料占了成本的 70%，設備、人力等等占了 30%，所以不諱言，在成本上面，鋁的原料還是所有的產品裡面最重要的一環。另外，中國大陸向世界各國銷出大量的鋁產品，這是不爭的事實，包括韓國等等都在使用它的原料；但是同樣地，世界各國也對它提出反傾銷，唯有台灣對中國大陸仍然維持零關稅，以開放的胸襟讓中國大陸的產品長驅直入。剛才反方的一些業者朋友提到一個很高的見解，就是為什麼我們執著在這個小小的 5 億元的產品上面？事實上，中國大陸對台灣的鋁產業還是一直在進行蠶

食鯨吞，我們除了鋁箔的材料以外，還有一樣產品叫做 can body、罐身料，在 107 年的時候幾乎也是全部都是從中國大陸進口。去年我們董事長發現這是一個非常大的危機，因為國內的鋁罐如果全部都從中國大陸進口，將來如果中國大陸不出口給我們的時候該怎麼辦？所以去年董事長去拜訪國內的 4 大罐身供應廠，請他們慎重地考慮留 20% 的料給中鋼鋁業。這次 4 大罐用鋁的廠商非常地支持，他們接受了董事長這個建議，恰好今年年初一開始武漢肺炎爆發，這些廠商都拿不到中國大陸的罐身料，這個時候中鋼鋁業才即時地把這些料提出來。所以為什麼我們執著於這個 5.9 $\mu$ ？其實，這是蠶食鯨吞裡面的一個小步驟而已，其他的產品持續在發酵中，大家可以看到，中國大陸的產能占全世界 50%，到全世界各地都被控告傾銷，只有賣到台灣是大受歡迎，所以這是我們所顧慮的非常深遠的問題。謝謝。

主席：請教反方有沒有問題要詢問正方？

林聰良協理：針對總經理的疑慮，就是中國大陸的鋁箔或鋁製品的市場對台灣的鯨吞蠶食，我們 7 $\mu$  以上的鋁箔是不可以從中國大陸進口的，就只有這個 5.9 $\mu$  可以。在我們的稅則裡面 76071190 的稅號是從 200 $\mu$  以下沒有設下限，根據我們的稅則，6 $\mu$  以上到 200 $\mu$  以下幾乎是不可以從中國大陸進口，有條件開放進口的就只有合金號碼 A3003 的製品；鋁箔的部分，200 $\mu$  到 6 $\mu$  以上都不可以進口，幾乎可以這樣子說，只有在 6 $\mu$  以下（不含 6 $\mu$ ）的部分才可以進口。為什麼會是零關稅呢？這個零關稅是誰制訂的？當時是要扶植誰？是不是因為我們台灣制訂的時候，6 $\mu$  以下的技術不成熟，所以才會制訂 6 $\mu$  以下零關稅，讓國內的廠商可以向國外購買，而 6 $\mu$  以上的就對其他國家設關稅？中國大陸不可以進來，會影響台灣多大啊！對於其他的鋁製品，我不懂，我只在乎鋁箔，因為我在這個行業，我要替我的下游廠商說一些話，如果今天中鋼鋁業的服務好，台灣的廠商都是有情有義的，即使台灣的原料比較貴，台灣的客戶都會買，不是就不買了。我們代理新科光電的 BOPET 薄膜，也代理力麟尼龍 BOPA 薄膜，對於進口的價格，這個行業都是要比在地的產品便宜幾塊到幾塊，他們才肯買，你們知道嗎？沒有比較便宜，人家不買，要買台灣的，是這樣子！如果今天中鋼鋁業的服務做得好，為什麼剛才寶老闆會說跟你們買要 3 個月？你們在台灣耶！比進口的還慢！我真的還滿生氣的，因為我對台灣的產業是有感情的，我是台灣派的，我也一向不太進口中國大陸的東西，為什麼我們的交貨期會那麼慢？今天不管價格是便宜或貴，交貨慢了就是沒

有用的東西，交貨慢了以後，廠商向客戶交貨的時候還要到處去調貨，結果很多特殊規格都沒有，調不到貨，你們知道這個痛苦嗎？然後，東西做完以後，你們才進來，我已經交完了，要做給誰啊？為什麼你們在台灣，你們交貨的速度那麼慢？我曾經聽過台灣的客戶抱怨叫貨 6 個月了還沒來，最後不要了，為什麼會這樣呢？你們交貨的時間非常不準時，什麼時候要交，一問三不知，經過一次、兩次，這些產業早就不跟你們買了啦！無論你們多便宜、多貴，都不理你們了！你們要替下游想一想。像台積電，你就慢慢等吧！對不對？但是我們是台積電嗎？別人沒有，你就慢慢等；別人有的，早就跑掉了！謝謝！

主席：正方要做一個說明。

史碩華高級專業管理師：針對六和化工林協理提到的一點，就是當初  $6\mu$  以下的稅號是怎麼來的，絕對不是因為那時候中鋼鋁業部門做不出來。我建議林協理去查一查，這個稅號是在民國 81 年海關進口稅則修正所增訂的稅率，您可以去看一下立法院修正草案的審查會議在訂定這個稅則的時候是針對什麼樣的產品。您可以去看一下立法院這個稅則訂定的法案緣由及目的，它跟彩藝鋁箔完全沒有關係，您去查一下。因為被訂定出來以後，彩藝鋁箔、中鋼鋁業部門，甚至像美國這麼先進的國家，他們的 convertible foil、就是所謂的彩藝鋁箔，你們現在所挑的包裝材， $6.3\mu$  其實是全世界共通的規範水準，為什麼台灣會有  $5.9\mu$ ？就是因為這個稅號的關係。

林聰良協理：沒有錯，大家都知道。

史碩華高級專業管理師：對，大家都知道，但是麻煩你去查一下立法院 80 年的審查會議，那是 30 年前的事情，它訂定這個稅號是針對什麼產業？增列的法源目的是什麼？不是 for 彩藝鋁箔，而是 for 電容器，結果你們就搭了這個便車，整個扭轉了台灣彩藝鋁箔使用的生態，這是非常重要的。您今天提到這個東西，我就要請你去立法院查一下。講真的，我們也是百思不得其解，為什麼全世界都是  $6.3\mu$ ，我們國家會有  $5.9\mu$  的東西，完全不設防？我告訴你，我們都是朋友，都是同樣的產業，我們也是產業的共同鏈，但是全世界沒有一個國家不去合理地保護鋁箔工業，因為它是非常重要的產業，但是訂了一個  $6\mu$ 、 $5.9\mu$  以下零關稅，全世界從來沒有看到這種情形。經濟部各位官員真的可以去查一下這個稅號的由來，它已經對中鋼鋁業或中鋼部門造成 30 年的損害，今天 AD 碰到大陸的價格，但是這真的是產業結構性的問題。林協理，我可以跟你講，這

個稅號不是 for 彩藝鋁箔，訂了 6 $\mu$  是 for 電容器，結果厚度很薄、有共通性，當初立法的原意是要 for 電容器的產業，其實它的需求量非常少，也許我們現在是 5,000、6,000 噸，他們可能只有 10、20 噸。

林聰良協理：現在也沒有了。

史碩華高級專業管理師：現在沒有了。

林聰良協理：都到大陸去了，大家都知道。

史碩華高級專業管理師：都到中國大陸去了，但是改變了什麼？造成我們中鋼鋁業 30 年來沒有辦法在正常的交易之下，變成一個扭曲的環境。我跟你報告一下，您應該會叫我去查，我現在可以馬上告訴你。

中鋼鋁業股份有限公司莫康麟營業處長：剛才六和化工的協理對我們中鋼鋁業鋁箔生產的出貨交期好像有滿多的指教。以鋁箔來講，我們不敢說百分之百都做到很 on time，不過以時機來講，即使 2、3 年前我們中鋼鋁業還有在做涉案產品的時候，我們那時候的市占率都還有 50%，甚至非涉案產品 7 $\mu$  以上的鋁箔，我們的市場占有率更是高達八成以上。所以整個來講，如果我們的出貨交期這麼不堪的話，我們勢必沒有辦法獲得國內產業如此高的市占率，由此可以證明，因為鋁箔這個產業是自由競爭的，並不是只有中鋼鋁業能做。即使有中國大陸可以進口，現在 7 $\mu$  以上的鋁箔不能從中國大陸進口，但是 5.9 $\mu$  以上還是可以進口，甚至連從韓國都可以進口，所以這是公開、自由競爭的市場，我們的交期不好、價格不好，自然會被市場淘汰。另外，以標準交期來講，現在訂單生產的標準交期是 45 天到 60 天，不過如果是一般常規的尺寸，有時候我們生產的量比較多，客戶真的很急的話，要彼此之間做生產的調度，1 個月以內都是可以交的。以上是對交期方面做的補充說明。

林聰良協理：我想我們台灣的這些產業，以我是一個進口商來講，其實進口的東西大部分都是為輔，台灣的產業、台灣的工廠都是為主，進口商大部分都是服務在台灣的產業不足的地方，其實它應該是一個配角，最主要都是台灣的工廠、供應商才對。但是今天如果是台灣本土的產業不努力、不爭氣，自然會被國外的競爭給淘汰掉。我也在當新光的代理，賣 PET 的部分服務了 10 多年，一樣受到中國大陸 PET 非常大的壓力，不僅是數量或價格。當價格一有變動的時侯，都是便宜台灣產業百分之十幾，甚至到百分之二十都有。別人

是怎麼樣的處理態度？它並沒有放棄台灣的彩藝廠，它可能就是數量少一點，在國際市場上出口到韓國、日本、台灣、東南亞，它是用這種策略，而且不單獨押 1 個市場去分散風險。今天中鋼鋁業讓我比較不能諒解的是，它在 2018 年斷了台灣這些彩藝廠 5.9 $\mu$  或 6 $\mu$  的數量部分，對不對？你們是台灣唯一的廠商，我們這些下游的產業要去找誰拿？你們為什麼斷？就算新光也好，就算南亞也好，南亞是以出口為導向，我說的是 PET，它賣日本很多，但是它也不會去斷台灣本地的產量需求。何況中鋼鋁業百分之百是中鋼的，而且中鋼鋁業的主管單位是經濟部，為什麼對我們這麼小的行業要使出如此的手段，然後再去課我們現在買的中國大陸鋁箔的傾銷稅？為什麼要對我們這樣子？經濟部可以去查一下銅版紙這個項目的傾銷稅到最後是什麼樣的情況，89 年開始做這些動作，到 101 年結束，最後這些紙廠還都去跟中國大陸買，情何以堪啊！台灣這些行業的下游部分要怎麼生存？對不對？大家可以去經濟部的網站看一下最後銅版紙在台灣行業是什麼情況。自己都不做了，還跑去跟人家買！

主席：正方有說明嗎？

詹芝怡律師：我想中鋼鋁業就是因為愛台灣，所以才提起這個案子。中鋼鋁業在 2018 年之所以外銷美國，是因為內銷沒得賣，被中國大陸低價殺價，才轉賣到美國。這是一個契機，因為內銷沒得賣。就是因為中國大陸削價競爭，抑制國內價格，中鋼鋁業只好轉賣外銷美國，所以中鋼鋁業是愛台灣，而不是斷台灣下游產業的生路。

林聰良協理：我想詹律師講得沒有錯，但是從另外一個方向來講，你看 2018 年台灣稅號 76071190 的產品出口到美國的量，從 200 噸變成 2,000 多噸，你知道嗎？這麼大的量！2018 年到 2019 年從 2,000 多噸變 5,000 多噸。我不知道是誰，這個稅號在 2、3 年內成長了 20 倍，讓我覺得成長這麼大的量，究竟是拿哪裡來的量來投、來補？當然是把價格不好的先丟掉，這是理所當然的，但是一點都不剩，我當然會想到是你們斷我們的貨去賣較好的價格，公司行號本來就應該這樣做，但是反過來又說不公平、再去課傾銷稅。我不要說你們斷台灣的貨，你們「降低」或「停止供應」台灣的貨的時候，有沒有想到本來跟你們買東西的這些行業要怎麼辦？

史碩華高級專業管理師：我想回應林協理的說法。我剛才在簡報的時候已經說得非常清楚了，誰不想接訂單？我們的訂單從 2,000 多噸變成 0，一定有它的原因，這個就是我們今天探討的重點，就是我們是

不是受到不公平的對待？也就是說，中國大陸出口到台灣的價格有沒有低於所謂的公允的價格？這才是我們要去探討的問題，所以你剛才的說法是倒因為果。我們認為是因為我們已經被壓迫到無法生存，才退出市場，絕對不是因為我們要斷貨。假設沒有處在這種不公平的環境之下，我們中鋼鋁業的政策是以內銷為優先，絕對不是以出口為優先。而且我們中鋼鋁業不是短視近利的人，我們也知道賣給美國會遭受美國反傾銷的風險，所以我在此鄭重地澄清說明，它是有因果關係的。

主席：我想這個問題到此為止，好嗎？你比較愛我，還是我比較愛你，這是很主觀的，對不對？如果要這樣講會講不完，我們是不是就比較客觀的層面，請正反雙方互相提問？現在請反方提問。

士林電機廠股份有限公司方文忠經理：我從民國七十幾年買電容器的鋁箔到現在30多年了，我從日本買到韓國、德國，到現在是買中國大陸的。我從1年買100多噸，到現在1年買10噸左右，為什麼會這樣子？因為電容器市場萎縮了，為什麼萎縮？因為沒有競爭力。相對地，為什麼會沒有競爭力？因為價格太高。現在假如不買中國大陸的鋁箔來生產電容器，我沒有競爭力，我會跑到中國大陸去生產，所以我建議在高壓電容器的鋁箔方面跟食用級的鋁箔方面應該分開課稅，這是我個人的看法。

中鋼鋁業股份有限公司蘇俊仁業務副總：剛才有談到電容器的鋁箔，一般來講，它是陰陽極箔，電容器裡面使用的鋁箔大概是 etching 箔、電蝕箔，是有經過 etching 的。早期中鋼鋁業有生產這個素材給下游去做 etching、電蝕之後，提供給電容器業者使用。目前國內的電蝕廠、etching 廠全部都已經移到國外了，國內已經沒有電蝕廠去生產電蝕鋁箔，所以電容器用的電蝕鋁箔幾乎是從國外進口的。目前因為整個市場已經消失了，所以中鋼鋁業也沒有再持續生產這個電蝕鋁箔。電蝕鋁箔是另外一個區塊，跟今天所談到特定鋁箔是不太一樣的區塊。

方文忠經理：可是稅則都是一樣的。稅則號列是一樣的，一模一樣。

主席：對不起，我先講一下，您提的那個課稅要課多少，跟我們經濟部貿易調查委員會沒有關係，不是我們的權責，這是屬於財政部的權責。

方文忠經理：對，這個稅則號列完全一模一樣，品名、規格完全一模一樣。

主席：你可以跟財政部反映，而不是跟經濟部反映。

方文忠經理：對，所以我要把它提出來。

主席：對，我是說我們今天這個聽證是有關產業損害及因果關係的聽證，至於課稅課多少，是屬於財政部的權責。不過你提出來，我們可以有紀錄、可以幫你反映，這倒是真的，但這不是我們的權責，好不好？

詹芝怡律師：我想大概澄清一下剛剛士林電機方先生的回應。其實那個 5 $\mu$  以上、小於 7 $\mu$  的產品涉及的稅號有兩個，因為它涉及的稅號有兩個，所以必須把它列出來。但是實際上萬一以後如果要課稅，會被課稅的產品是 5 $\mu$  以上、7 $\mu$  以下，所以當電容器鋁箔不是這個厚度的產品，就不是涉案貨物。謝謝。

主席：我覺得正反雙方都是表達自己心中的委屈，好像並沒有針對對方提出問題，都只是澄清、表述。我再最後一次問，有沒有針對對方的問題要提出詢問？

竇憲宗負責人：我們想真正地請問一下中鋼鋁業，以 5.9 $\mu$  的產品來講，你們多少錢可以做？這就是重點。很簡單，在場都知道，鋁箔就是 6 個月，而且做彩藝鋁箔，差 1 公分就是一個級距，它是非常難的，它必須是 local 買。今天我們都很希望中鋼鋁業在這邊做，說難聽一點，以我的經驗，20 多年前中鋼除油除到這麼爛，我們還是都在用，為什麼？因為你是 local。單單現在你們的品質都 OK 的，結果你們兩年前說沒有就沒有了，我們不曉得找誰，這個就是重點。所以你們要告訴我們，今天我們要用多少錢跟你們買？你們是不是要做？今天你們告訴我們，2021 年開始你們全部都要做，我們當然支持你們，因為我們有地方買，而且如果可以跟中國大陸同樣的價格，我們為什麼要跟中國大陸買？對不對？事實上就是這樣子。我們也要謀生，我們要有東西做，你們願意用什麼價錢供應給我們？你們都沒講，只叫我們要加錢買。謝謝。

莫康麟營業處長：關於竇董講的話，如果以現在中國大陸這種價格，我們絕對是沒辦法做的，因為那是完全沒有成本概念，就是因為這種價格，全世界才會控告它傾銷。當然，說實在的，以鋁箔來講，撇除中國大陸這種不理性的價格以外，其實全世界都有一個行情，我們會提告，表示我們中鋼鋁業有決心要支持國內產業。至於在定價方面，因為這是一個自由開放的市場，行情到哪邊，我們就要跟著賣到那個地方。

吳綏宇律師：我們可以充分了解，作為進口商或下游業者當然希望買到最便宜的原料，大家都知道，也可以將心比心。如果今天我可以用最底的價格買到鋁錠我也會去買，所以這其實不是一個問題。今天的問題在於中國大陸的價格為什麼這麼便宜，而不是我們比中國大陸貴，我們就應該要退出市場。這是一個不公平競爭，剛剛已經講了立足點、很多地方的不公平，在不公平的情況下，期待中鋼鋁業要吃下這些痛苦，用同樣的價格賣給你們，當然是做不到的。其實今天你們面對你們的下游廠商，如果你們的彩藝品面對的是從中國大陸直接進口跟你們拚的彩藝品包裝，你們怎麼拚？你們願意跟它拚嗎？對不對？其實大家都是一樣的，只是今天中國大陸進口的鋁箔價格受到很多政策的補貼、沒有花很多環保方面的成本，在這種情況下，它的產能當然非常大、絕對巨大，而且占了全世界產量的60%，它當然會用很低的價格，加上台灣的市場這麼小，它隨便賣也可以，對不對？你們剛才也講了，其中1家廠商就可以吃下全部彩藝7,000噸的產能，它有那麼多廠商。所以叫中鋼鋁業去迎合它的價格，只有在跟中國大陸價格一樣的情況下才可以存活在這個市場，我覺得這是太沉重的需求。今天美國在2018年已經在鋁箔方面課了國安稅了，不是只有反傾銷稅及平衡稅，它課了10%的國安稅。全世界進口到美國的鋁箔都有10%的國家安全稅，它為什麼要這樣做？中鋼鋁業沒有要求台灣政府、經濟部課國安稅，中鋼鋁業今天只是針對0%的關稅、0%自由進口，在面對這麼巨大又不公平競爭的情況下，我們運用法律所賦予我們的權利來調查是不是有傾銷，如果有傾銷就課稅，沒有傾銷就不要課稅。所以今天作為下游業者，希望買到愈便宜的原料愈好，我們絕對可以了解，但是要在有一定的規則、合理的市場基礎、讓這個產業可以存活的情況下公平競爭，這當然沒有問題。所以我覺得，你們說中國大陸的價格這麼低，可不可以用這個價格賣給你們？如果可以賣，你們當然可以買。我想這個根本不用問，如果可以這樣的話，坦白講，我們今天根本就不會在這邊見面了，對不對？剛才六和化工的代表提到我們把產能賣到美國、不賣內銷，您剛剛也講我們的交期太長、服務不好，所以你們不買。人家都說所有的運動都有主場優勢，但是我們現在連主場都沒有，被迫去外銷，我們的主場在哪裡？今天大家的立場不同，我們可以了解，大家互相交換意見，但是我們也希望大家了解，今天國家有這個法律，讓國內的產業受到損害的時候，可以要求一個合理的救濟，我們就來探討是不是合理、這個要件是不是滿足，我希望大家可以互相從這個角度來思考這個問題，謝謝。

主席：總之正反雙方本來就會有利益衝突，因為你們分處上下游，今天的聽證最主要是請利害關係人陳述你們的意見，我們今天不會做出任何的結論或決定。各位的意見都陳述了，我們也都有錄音，將來針對你們的書面調查及聽證所發掘的事實，我們經濟部貿易調查委員會還會召開委員會會議，會中再根據書面調查及你們今天陳述的意見再做出一些決定，今天不會做出任何結論、任何決定，請各位能夠理解。今天就是聽你們陳述意見、聽你們表達你們的看法，好不好？正反雙方還要發言嗎？我再請教一下調查工作小組有沒有成員想要發問？沒有。另外，剛才正反雙方及與會的人員也有提出自己的意見表達了。

今天正反雙方在聽證中都已經充分表達你們的意見，我再重申一次，今天這場聽證結束以後，5天之內，也就是在9月14日（星期一）之前，雙方如果還有任何的補充意見，可以以傳真、電郵、郵寄或親自送達經濟部貿易調查委員會。其次，請聽證正反雙方的發言人及剛才非登記卻有發言的發言人在會後6天，也就是109年9月15日（星期二）上午9時至下午5時，到經濟部貿易調查委員會閱覽聽證的紀錄，並且簽名或蓋章確認；如不克前來，可以授權代理人進行確認；如果本人沒有來，也沒有授權人來，就視同認可貿易調查委員會對聽證會所做的紀錄。

施淵智負責人：如果請別人來拿，要什麼證明？

主席：是不是要填具授權書？請本會同仁說明。

貿調會同仁：如果請別人確認你自己的發言，要有委託書。

主席：就是簽一個委託書。否則我們也不認識來的代理人，因為他不是發言人，好嗎？現在雙方還有沒有其他的意見？

陳忠勳董事長：我能夠講幾句話嗎？

主席：請發言。

陳忠勳董事長：很感謝貿調會為我們花了那麼多時間，以及各位前來參加這場會議。我們都是專業經理人，中鋼鋁業的盈餘也是歸於所有的股東、甚至國家。今天看到3位董事長級的代表前來參加這場會議，我知道你們很支持國內的產業，我們今天會提出這個案子，就是希望有一個公平的競爭。如果各位能夠看得起中鋼鋁業，我很歡迎各位到本公司，有什麼問題，大家可以相互合作，我希望能夠組成一個鋁箔的國家隊，讓我們共同發展，這是很誠意的邀請。今

天提出這個案子就是希望在公平競爭下，我願意支持及扶植我們國內的產業，因為你們有很好的通路、很好的 sales 客戶，我是很誠摯地向各位提出這樣的邀請，謝謝。

主席：反方有感言想要稍微表達一下，請簡短，好嗎？

施淵智負責人：好，我知道。其實我發現我就像是地上爬的，感覺天上飛的都沒有來，而且沒有發言，我就覺得很納悶。我們占的進口比例真的很低，又是固定那些產品，天上飛的怎麼好像都沒有來，我在幫他們講話，我覺得也滿奇怪的。再來，其實我們直接代表的是我們的下游，不是我們本身，因為我們賣的東西，就像我剛剛講的，其實價格高低對我們來講沒有絕對性的影響，主要是下游，我們是被逼著上這個台，不然其實我也沒差，我去送貨還覺得比較高興一點，因為那個最實際。謝謝。

林聰良協理：其實我很希望我們台灣的產業都有留一個根在台灣，我剛才有說過，我們身為進口商，都是扮演輔佐的角色，我也希望中鋼鋁業能很努力，可以在台灣生存下來，讓我們共同努力，謝謝。

主席：好，謝謝各位，今天的聽證就到此結束，散會。

陸、散會：16 時 13 分