

(十一) 本院吳委員秉叡，針對政府為因應石門水庫蓄水量持續下探，4 月 1 日起將實施「第三階段限水」，影響範圍包含新北市及桃園市的石門水庫供水區，影響上百萬民生用戶；資料顯示台北翡翠水庫蓄水量尚有八成，超過一個石門水庫的滿載蓄水量，然鄰近翡翠水庫的新北市被限水地區卻因供水源頭為桃園石門水庫，對於翡翠水庫豐沛的蓄水量僅看得到吃不到，被迫影響日常用水，淪次等公民。建請行政院立即協調輸水方案，提出改善計畫，以保障人民用水權利，特向行政院提出質詢。

說明：

- 一、旱災中央災害應變中心於 3 月 19 日召開第二次工作會報，會中宣布新北市（板新、林口地區）及桃園市的石門水庫供水區將於 4 月 1 日起實施「第三階段限水」措施，影響用水人數達百萬以上。
- 二、台灣自來水公司第十二區管理處表示，板新給水廠供水區內，大約 34 萬餘戶為石門水庫供水，也就是將實施三階限水供 5 停 2 的範圍。目前規畫第一停供區為新莊 9 萬戶、樹林 7 萬戶、泰山 5 萬戶，合計 21 萬餘戶，第二停供區為三峽鶯歌 8 萬餘戶、土城 4 萬戶。如果再加上林口區 4 萬戶，總計新北市受影響的民生用水戶數約 38 萬餘戶，影響近百萬人。
- 三、停供區是依照從供水源頭區別，靠主要管線畫分，如新莊、樹林、泰山共同使用較多管線，比較容易進行停、復水施工；但第一、第二不代表停供的先後順序，每次也只會有一個停供區停水兩天，再換另一區停供，然後三天全都供水，以此循環。這 34 萬餘戶平均每天約使用 32 噸原水，預計每周「停 2」作業，每天可為石門水庫節省 4 萬噸水，但能撐多久「不知道」。至於新北市林口區，屬於台水第二區處管理，將和桃園市一起畫區作業，同步停水。
- 四、為了支援板新水廠用水，目前翡翠水庫每日支援板新水廠 48 萬噸用水，已達到管線每日支援的最大量，然新北市限水區每日使用量也僅 30 多萬噸，為何還要限水？且目前翡翠水庫的蓄水量達 2 億 7 千多萬噸，蓄水量約 8 成左右，比去年同期還要好一些，供應三個月民生用水也沒問題，但卻救不了鄰近新北地區。
- 五、雖然目前翡翠水庫支援區域用水的管線正進行管線更新加大，預計最大的每日支援水量，可以達到 101 萬公噸，但是此計畫要到民國 106 年才能完成。對目前受限水影響的新北地區應如何緊急提供援助，建請行政院立即提出檢討改善方案，以保民生用水權利。

(十二) 本院廖委員國棟，鑒於贏欣科技在高屏溪上游傾倒汙泥，造成高屏地區至少有 100 萬人受到影響，嚴重的侵害當地居民的健康，顯見政府未有效監督廢棄物再利用事業，致使台灣民眾暴

露在危險中，更讓高科技產業面臨停工危機，爰要求行政院於一個星期內成立專案調查小組，徹查全台所有廢棄物處理公司是否合法經營，以保障人民身心健康，特向行政院提出質詢。

說明：

- 一、台灣的科技產業曾經協助我們創造奇蹟，紐約時報也盛讚台灣高達八成的事業廢棄物再利用率，認為這是台灣廢物科技的奇蹟，讓廢物變成黃金，也讓台灣的科技產業可以無後顧之憂的發展。
- 二、2002 年政府開放廢棄物再利用事業，原本是讓業者能將高科技產業產生的廢物，重新製成紅磚與混凝土再利用，沒想到卻成為廠商鑽漏洞的機會，包含曾負責台積電廢棄物處理的欣瀛科技、清淨國際，都接連爆發非法棄置污泥的事件。不僅嚴重的侵害當地居民的健康，在找不到合法廠商處理廢棄物的情況下，台灣未來恐將面臨廢棄污泥無法處理的環境危機。
- 三、據經濟部工業局統計，台灣收受污泥機構共有 27 家，有 10 家涉及不法，佔年處理量能三分之一。總棄置量也超過 8.2 萬噸，污染遍及全台 12 個縣市、13 條河川，連大高雄水源的高屏溪上游集水區，以及雲林、嘉義、屏東等地都深受其害，台灣原本的廢棄物再利用事業變成惡夢。
- 四、為避免民眾健康受損及維持台灣科技產業發展，對於這些處裡科技產業廢棄物的公司更應以最嚴格的標準來規範，本席除要求行政院於一星期內成立專案小組徹查全台廢棄物處理公司營運情況，對於非法營業之公司應立即勒令停工，同時修正相關管理規範，杜絕不肖業者鑽法律漏洞。

(十三) 本院邱委員志偉，鑑於台灣連鎖加盟制度下，加盟主處於結構性弱勢，時常遭總部不合理欺壓情事，就我國是否參考美、日，訂立連鎖、特許加盟專法，爰此特向行政院提出質詢。

說明：

台灣現行連鎖超商主要採「特許加盟」和「委託加盟」兩種方式，兩者要負擔的資金和能分得的拆帳比例不同（見下表），而據行政院公平交易委員會統計，目前兩種加盟門市的市占比例約為各半。

在 1990~2000 年間，市場對手少、需求高，超商加盟不到一年即可回本，因此引來眾多入投效，但現在便利商店已成殘酷廝殺的「紅海市場」，不僅回本時間拉長至 2~3 年，以競爭最激烈的一級都會戰區為例，扣掉所有成本支出，加盟主一個月的淨利常只有 3~5 萬元，和一名上班族薪資差不多。

在「賺越多，分越多」的利潤誘惑下，加盟主總會努力衝刺業績，然而，總部一旦發現某店的營收到達某個數額（如加盟主淨利在 7~8 萬元間），就會認定同區域「足以再多容納一家