

W T O 工業產品關稅減讓之回顧與展望

李素華

綱要

- 壹、前言
- 貳、關稅減讓之主要模式
- 參、G A T T 各回合關稅減讓之回顧
- 肆、杜哈宣言關稅減讓有關內容及非農產品範圍
- 伍、W T O 杜哈回合非農產品市場進入談判之開展
- 陸、由坎昆部長會議至七月套案
- 柒、未來之談判工作重點

壹、前言

關稅不論是在過去G A T T或目前之W T O規範下，在市場開放上為會員所允許之透明化措施，因此，關稅減讓成為新會員入會時必須經歷之談判過程，亦為各回合市場開放之重要議題。我國在經歷十年漫長之W T O入會談判後，我國之入會文件終於在二〇〇二年十一月於卡達杜哈舉行之W T O第四屆部長會議中被大會採認，正式通過我國之入會案，成為W T O第一四四個締約國。同時該屆部長宣言即為開啓W T O新回合談判之杜哈宣言，在我國入會之同時亦即宣告我國參與新回合談判之開始。

貳、關稅減讓之主要模式

我國於入會時之關稅減讓談判為各締約國對我之要求，以要求與回應（request and offer）作為談判模式逐國逐項進行諮商，以工業產品而言，共計二十六國與我國進行諮商，前後經歷上百回合之雙邊諮商

後，方逐一與各國完成雙邊協議之簽署。此外，可被用於關稅減讓之模式大致有以下幾種（註一）：

- 一、要求與回應(Request and offer)：係就貨品逐項(Product by product basis) 進行諮商，由各項貨品之主要供應國提出要求降稅，每一參與國對每一產品擁有完整之彈性決定減讓與否；而對於執行中之低稅率或零稅率同意受約束者與大幅降稅者被賦予同等貢獻，各國經多次雙邊諮商後，將減讓成果，依最惠國待遇(MFN) 一體適用於全體締約國。在 GATT 時期由日內瓦第一回合以至於甘迺迪回合之前的五回合談判(1947-1961)，均採此一談判模式。
- 二、公式減讓模式(Formula approach)：GATT 時期至甘迺迪回合(1964-1967) 時參與談判國家數已倍增至 62 國，前述之逐項談判方式，可能曠日持久，不易達成有效率之降稅成果。於是自甘迺迪回合以後之關稅減讓談判，改採展開全面性減讓之公式降稅模式，而以公式本身特性可分以下兩大類：

- (一)、稅率不相關方程式(Tariff Independent Formula)：依本類公式降稅後之降稅幅度與降稅前之起始稅率(Initial Tariff Rate) 無關，即起始稅率高低不影響各項貨品之最終降稅幅度，如甘迺迪回合所採用之全面貨品降幅為百分之五十即是，如 $t_1 = t_0 * c$ ，其中 t_1 為調降後稅率， t_0 為起始稅率， c 為降稅百分比，當計算降稅幅度為 R 時，

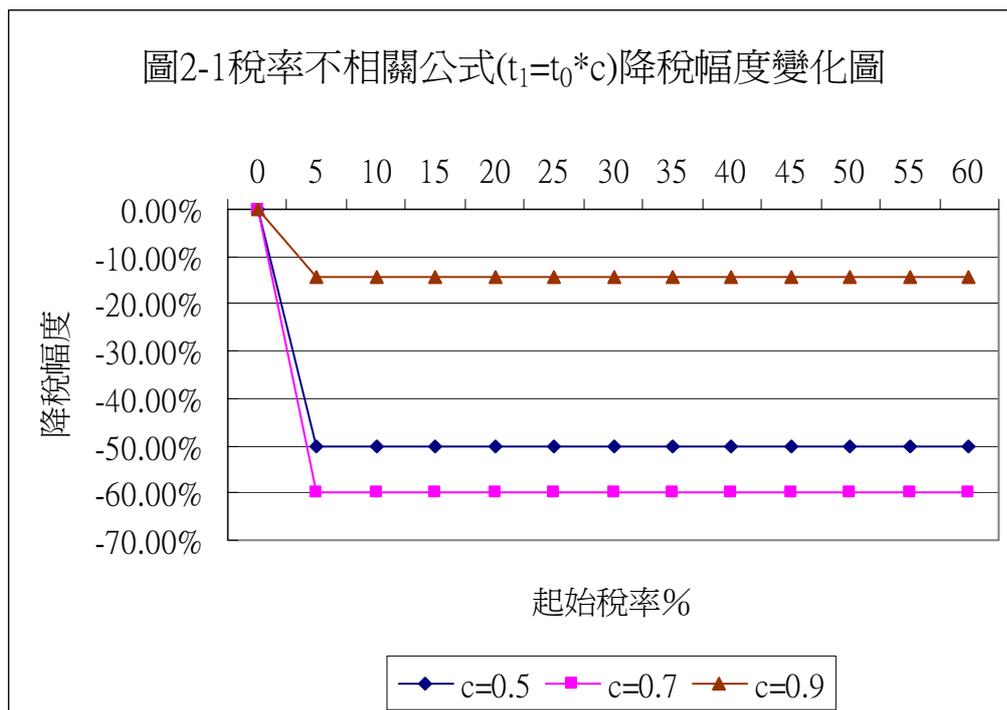
$$R = (t_1 - t_0) / t_0 \quad \therefore t_1 = t_0 * c \dots\dots\dots (1)$$

$$R = (c * t_0 - t_0) / t_0 \dots\dots\dots (2)$$

$$R = (c - 1) * t_0 / t_0 \dots\dots\dots (3)$$

$$R = c - 1 \dots\dots\dots (4)$$

由上述公式(6)降幅計算結果，可知降幅無關稅率高低，以甘迺迪回合為例， $c=50\%$ ，降稅幅度 $R=-50\%$ 。如相關貨品之起始稅率分別為 5%、10%、20%，調降後稅率分別為 2.5%、5%、10%，各項貨品之降稅幅度，除零稅率項目外，無論其起始稅率高低，其降稅幅度均為百分之五十，以起始稅率及調降後稅率分別為 X、Y 軸，本公式以直線型呈現（如圖 2-1），故又稱直線型降稅模式（Linear reduction）。本公式之優點為簡易不複雜，降稅目標顯而易見，但缺點為關稅高者相對於低關稅國家，永遠屬高關稅障礙，對於低稅率國家不公平，且無助於消除稅率級距（Tariff Escalation），亦無助於調降高關



稅。

- (一)、稅率相關方程式 (Tariff Dependent Formula)：本類公式降稅結果與降稅前之起始稅率相關，亦即降稅幅度依起始稅率而定，起始稅率越高者其降稅幅度越大，本類公式又稱為調和公式 (Harmonization Formula)，本類公式

又可分為線性公式與非線性公式。

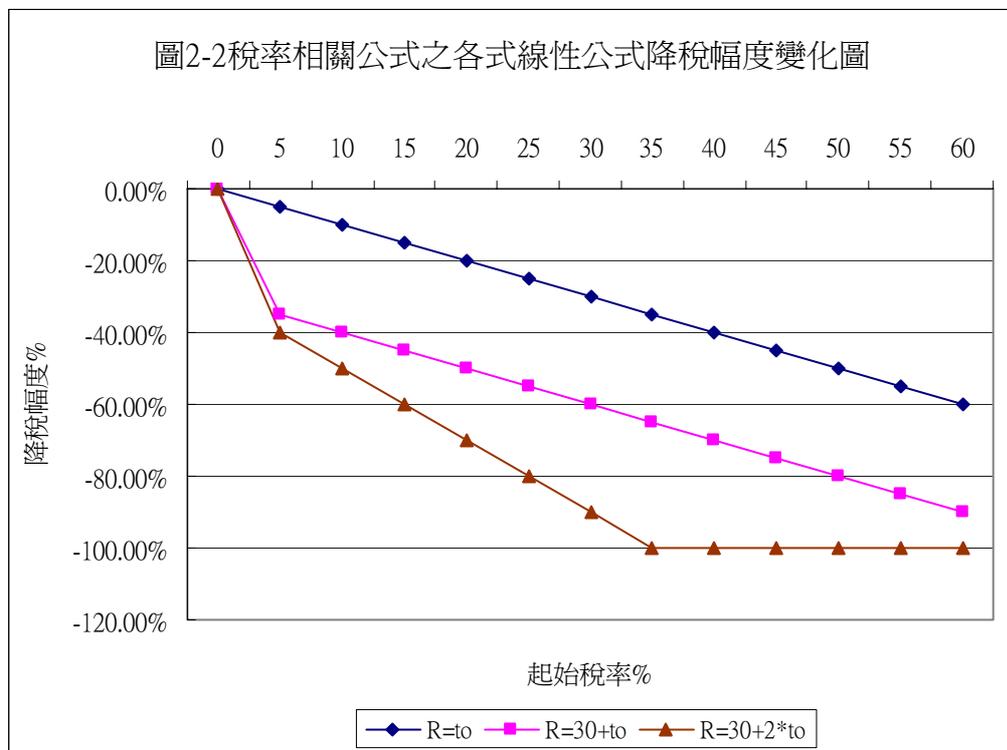
1 · 線性公式 (Linear formula) : 即降幅 (R) 與起始稅率成一次方程式關係者，本類公式例如以下三種：

$$R = -t_0 \dots\dots\dots (5)$$

$$\text{或 } R = -(I + t_0); I \text{ 為截距; 例如 } R = -(30 + t_0) \dots (6)$$

$$\text{或 } R = -(I + c * t_0); c \text{ 為常數; 例如 } R = -(30 + 2 * t_0) \dots$$

(7)



由圖 2-2 可見本類公式降稅結果與起始稅率相關，且成直線關係，稅率越高者降稅幅度越大，加入截距之效果在必須做截距以上降稅幅度之效果，且迫使稅率與截距加總達百分之百之項目必須降至免稅，公式 (7) 對起始稅率代入倍數，使高稅率項目降幅更大。本類公式雖有助於降低高關稅，但如對高關稅之敏感項目要求降至零稅率時，可能不易被接受。

2 · 非線性公式 (Non-linear formula) : 即降幅 (R) 與起

始稅率成二次方程式關係者，如

$$R = - (t_0)^2 \dots\dots\dots (8)$$

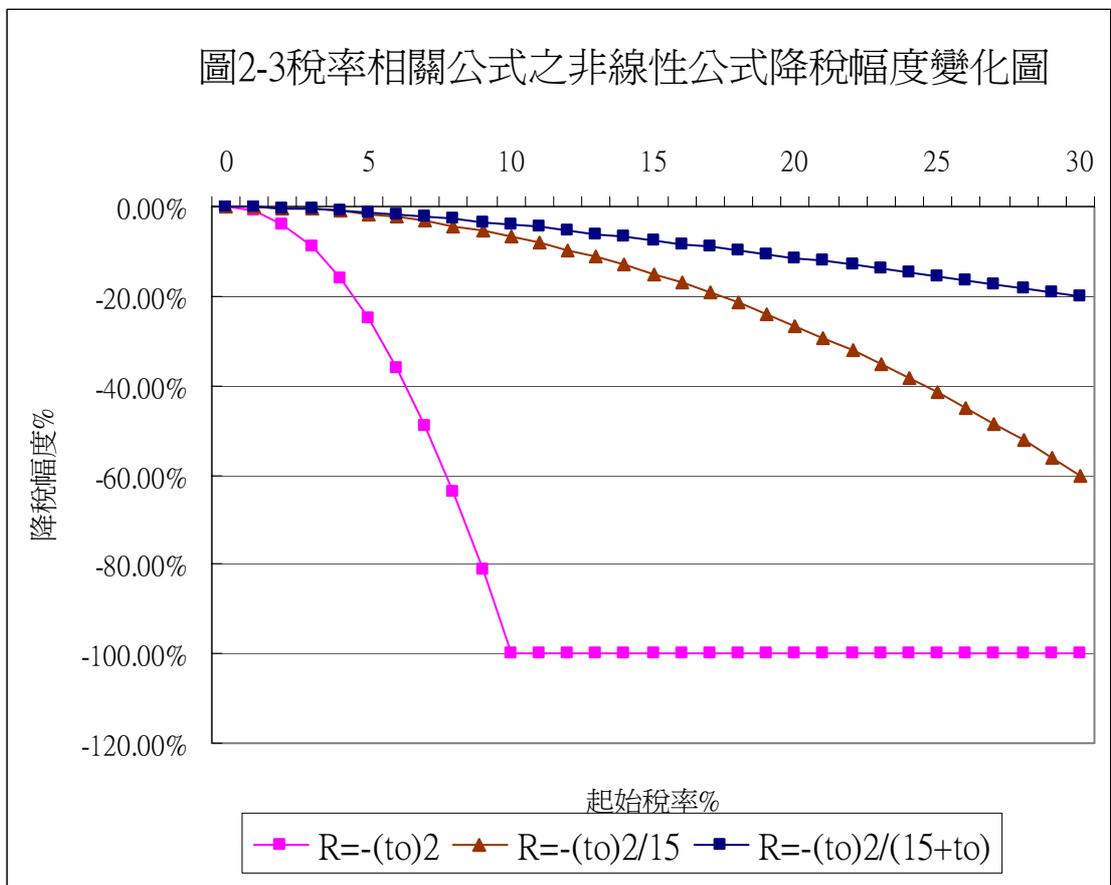
或 $R = - (t_0)^2 / c$; c 為常數，例如

$$R = (t_0)^2 / 15 \dots\dots\dots (9)$$

或 $R = - (t_0)^2 / (c + t_0)$; c 為常數，例如

$$R = (t_0)^2 / (15 + t_0) \dots\dots\dots (10)$$

上開三項公式之降稅幅度變化如圖 2-3。



由圖 2-3 可見以上述三項公式降稅幅度與起始稅率呈曲線關係，其中降稅效果最大者為 $R = (t_0)^2$ ，以該公式降稅時，起始稅率大於 10 之項目降稅幅度需達百分之百，亦即需降至免稅，降稅後最高稅率僅為

3.84%。

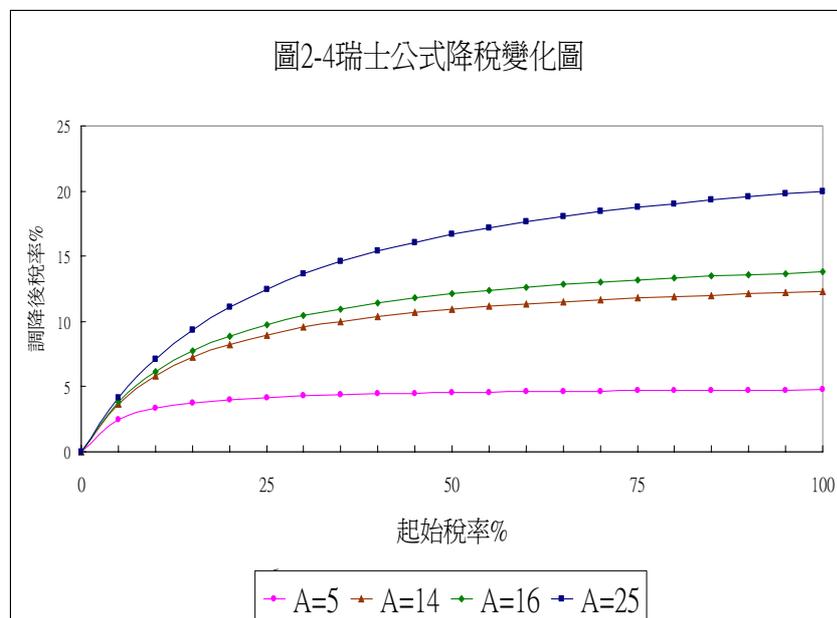
3 · 瑞士公式 (Swiss formula)：為另一型態之非線性公式，該公式為東京回合時，由瑞士提出之稅率相關非線性公式，其公式如下：

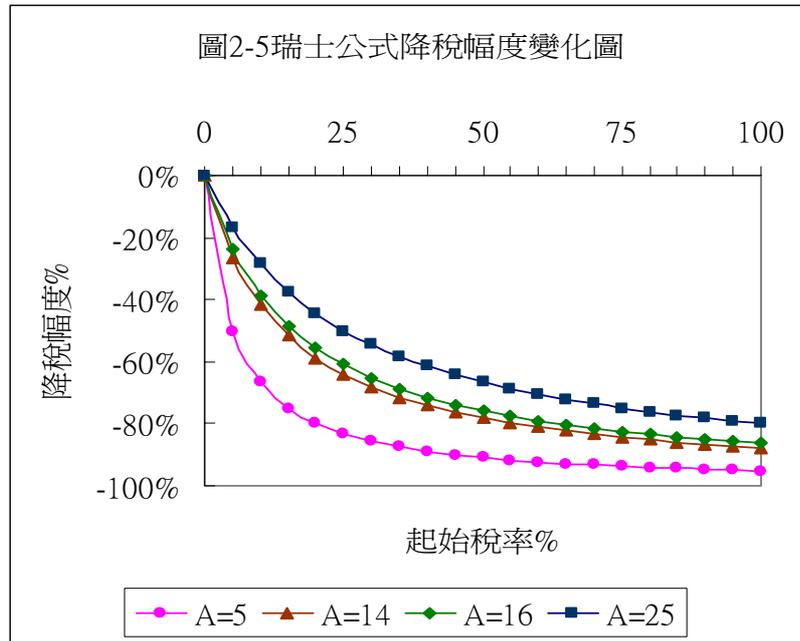
$$t_1 = A * t_0 / (A + t_0) \dots\dots\dots (10)$$

$$t_1 - t_0 = A * t_0 / (A + t_0) - t_0 = (A * t_0 - t_0 * (A + t_0)) / (A + t_0) = -t_0^2 / (A + t_0) \dots\dots\dots (11)$$

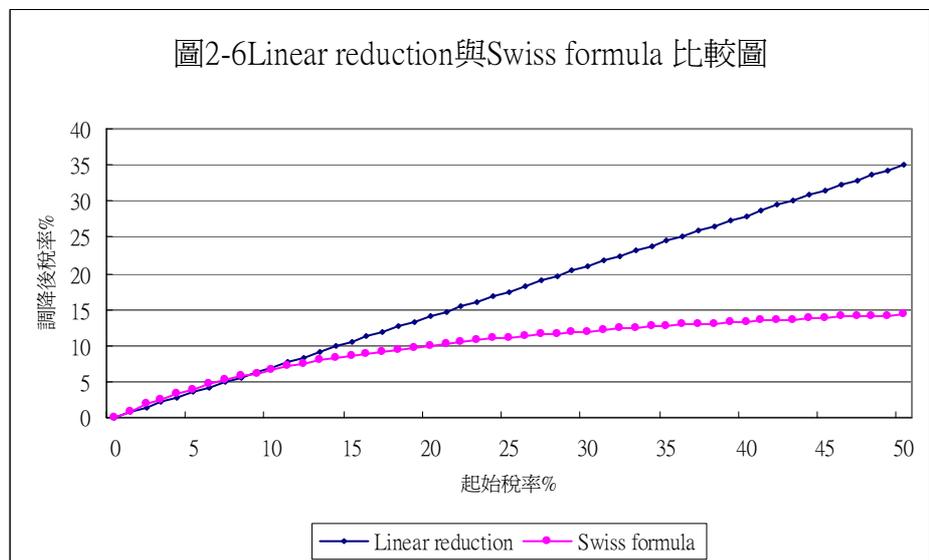
$$\text{降稅幅度 } R = (t_1 - t_0) / t_0 = -t_0 / (A + t_0) \dots\dots\dots (12)$$

t_1 為調降後稅率、 t_0 為起始稅率、 A 為係數，由上述公式推導，可知本公式降稅幅度與起始稅率成正比，與係數成反比，由圖 2-4 及 2-5，可明顯看出稅率越高者降稅幅度越大，一般而言，降稅後之最高稅率不會高於採用之係數，東京回合時瑞士建議之瑞士公式為大多數工業化國家所接受，當時採用兩個係數 14 及 16，不同締約國國採用不同係數，如美、日、瑞士、捷克與斯洛伐克採以係數 14 提出降稅；歐盟、北歐、奧地利、匈牙利、澳洲等則使用係數 16。





就稅率相關方程式（Linear reduction $t_1=t_0*c$ ）與瑞士公式（ $t_1=A*t_0/(A+t_0)$ ）做一比較，在低稅率部分差異較小，而在高稅率部分，瑞士公式降稅效果較大，因此如採瑞士公式對高關稅國家或貨品項目影響較大，如圖 2-6。



三、部門別降稅模式：係針對特定部門貨品進行關稅削減，最典型者為烏拉圭回合採行之啤酒、烈酒、農業機械、營建機械、家具、醫療器材、紙類、藥品、鋼鐵、玩具等部門別零對零，與化學品部門調和關稅，以及後來W T O新加坡部長會議產生之資訊科技協定等。本模式之優點在於不論各國關稅高低，可針對特定部門將關稅完全消除或共同降至某一程度以下，如此可就特定部門完全消除高關稅及稅率級距等，並可獲得較公平互惠之減讓成果，缺點為部門之篩選及參與締約國不易達成共識。另在參與方式上，資訊科技協定開始採用重要多數（Critical Mass）概念，如參與該部門降稅會員之貿易值加總，達該部門全球貿易值之一定比例（如百分之九十等）時方受約束，避免 Free Rider 產生，以維持較公平互惠之市場開放。

四、降稅目標模式：本模式係設定降稅目標後由各締約國自行進行關稅調整，不論降稅細節為何，只要達成降稅目標即可。其降稅目標可依簡單平均稅率或貿易加權平均稅率訂定，以簡單平均稅率訂定降稅目標，容易計算，但締約國可能選擇較無貿易值之項目進行降稅，實質市場開放成果有限，如採貿易加權稅率平均訂定降稅目標，雖然計算較複雜，但各締約國必須針對其貿易值較大之貨品進行降稅，方能達降稅目標，本模式雖然賦予締約國極大之降稅彈性，但就減讓過程不易透明化，須依賴其他模式如要求與回應模式來滿足各會員之期待。

五、混合降稅模式：又稱雞尾酒模式，本模式係混合上述逐項談判、公式降稅、部門別降稅模式與降稅目標模式等而成，一般而言在多邊談判架構下，很難以單一降稅模式滿足各個不同締約國之需求，往往在主模式外須配合其他降稅模式來完成一個回合之談判，常見者為下列各種組合型式：

- (一)、公式降稅+逐項談判，如東京回合除採而瑞士公式外，亦配合逐項談判之進行。
- (二)、部門別降稅+公式降稅，如烏拉圭回合針對紙類、藥品等十部門採零稅率；就化學品部門採調和稅率；對部門別降稅以外貨品稅率在 15%及以上者採降幅達百分之五十之直線型降稅模式（Linear reduction），其餘項目則降幅至少須達三分之一。
- (三)、不同稅率區間採不同降稅公式（Formula by tariff bands）
- (四)、不同部門採不同降稅模式，如烏拉圭回合之零對零與調和稅率。

參、G A T T各回合關稅減讓之回顧

過去G A T T時期共進行過八回合之多邊談判，茲就各回談判情形摘述如下（註二）：

- 一、日內瓦第一回合（Geneva Tariff Conference 1947）：本回原為國際貿易組織（ITO, International Trade Organization）憲章籌備期間召開之會議，由當時參與 ITO 籌備有五十餘國，其二十三個締約國接受美國之邀請，就關稅及貿易障礙之降低以要求與回應模式進行談判，談判成果影響 100 億美元之貿易值，約占當時全球貿易值的五分之一，由於 ITO 遲未能成立，所有締約國為期談判結果能儘速生效，包括美國在內之各國最後協議，將該關稅談判結果，加上原 ITO 憲章草案中有關貿易規則之部分條文，成為眾所熟知之「關稅暨貿易總協定」（General Agreement on Tariffs and Trade, GATT），遂促成後來之 1948 年 GATT 的簽署。
- 二、安西回合（Anncy 1950-1951）：係為審查丹麥等十一國之 GATT 入會申請，本回合談判結果，促使丹麥、芬蘭、西臘、海地、

義大利、尼加拉瓜、瑞典、烏拉圭、多明尼加共和國等八國完成簽約，成爲 GATT 之一員。

- 三、多哥回合 (Torquay 1951): 除爲審查奧地利、西德、韓國、秘魯、菲律賓及土耳其之入會案 (惟韓國、菲律賓在多年後方完成入會), 原有締約國之間亦同時進行一波關稅減讓談判。
- 四、日內瓦第二回合 (Geneva 1956): 當時三十九個締約國中有二十五國參與本回談判, 但僅二十二國做出減讓。
- 五、狄倫回合 (Dillon Round 1960-1961): 本回合主要係爲討論歐洲共同市場形成所衍生之問題而召開。
- 六、甘迺迪回合 (Kennedy Round 1964-1967): GATT 至本回合時由於締約國已多達六十二個, 如仍採前面五回合所用之逐項要求與回應談判模式已顯不夠靈活, 於是全面改採降幅爲百分之五十之直線型降稅模式, 但爲顧及低稅率及不同稅率結構締約國之需求, 並對於部分貨品予以排除適用之彈性處理, 成果爲對百分之七十課稅項目調降關稅, 已開發國家之實質降稅幅度達百分之三十五, 但對開發中國家而言仍未就其主要貿易貨品關稅大幅降稅。
- 七、東京回合 (Tokyo Round 1973-1979): 本回合談判有 102 個締約國參與, 持續 GATT 對調降關稅之努力, 當年之部長宣言期望談判能在一個可一體適用之公式下進行關稅減讓, 最後採行瑞士建議之瑞士公式, 最後成果爲已開發國家 (歐、美、日、加、奧地利、芬蘭、挪威、瑞典、瑞士等) 之工業產品關稅簡單平均稅率由 10.4% 降至 6.4%, 貿易加權後之平均稅率則由 7.0% 降至 4.7%, 降幅達三分之一。
- 八、烏拉圭回合 (Uruguay Round 1986-1994): 本回合談判有 123 個締約國參與, 本回合部長宣言指出須以適當方式降低或取消關

稅，包括消除高關稅與稅率級距，特別強調須擴大關稅減讓範圍。最後達成針對啤酒、烈酒、農業機械、營建機械、家具、醫療器材、紙類、藥品、鋼鐵、玩具等部門別零對零等十部門採零稅率；至於化學品部門則採調和稅率（依不同貨品分別採零稅率、5.5%、6.5%進行稅率調和）；對部門別降稅以外貨品稅率在 15%及以上者，採降幅達百分之五十之直線型降稅模式（Linear reduction），其餘項目則降幅至少須達三分之一之關稅減讓共識。成果如下：

- （一）、已開發國家工業產品平均關稅由 6.3%降至 3.8%；
- （二）、工業產品進入已開發國家市場，免關稅比率由百分之二十提高至百分之四十四；
- （三）、工業產品稅率高於 15%之比率由百分之七降至百分之五；
- （四）、工業產品約束之比率，已開發國家由 78%提高至 99%，開發中國則由百分之二十一提高至百分之七十三；
- （五）、已開發國家之農產品關稅之簡單平均降幅達 37%。

上述八大回合之關稅減讓中，前五回合多著重於草創初期對關稅之調整及對新入會成員關稅減讓之要求，而自甘迺迪回合後由於成員大幅增加，且對進一步市場開放的期待，開始進行大規模且有效率的關稅減讓談判，至烏拉圭回合為止，世界各國雖然經過 GATT 時期八大回合談判的大幅降稅，但離市場完全自由化仍有一段距離，就工業產品而言，已開發國家平均關稅雖已降至 3.8%，但仍有少數產品稅率在關稅高峰（一般認知之關稅高峰為 15%，或該國平均稅率之三倍）以上，開發中國家約束稅率與執行稅率仍有明顯差距，已開發國家及開發中國家均存在稅率級距現象，於是在 WTO 成立之後，關稅減讓談判仍是重要議題之一。

肆、杜哈宣言有關非農產品關稅減讓內容及貨品範圍

爲了繼續 GATT 時期自由化議題之推動，WTO 於 2001 年 11 月在卡達首府杜哈舉行之 WTO 第四屆部長會議中通過了「杜哈宣言」，確立了「杜哈發展回合議程」(Doha Development Agenda)，對非農產品關稅減讓談判之授權 (mandate) 則載於上述宣言之第十六段，其內容摘譯如下：

『在訂定減讓模式 (modalities) 後，調降或適度消除關稅，包括降低或消除關稅高峰 (tariff peak)、高關稅 (high tariff) 及關稅級距 (tariff escalation)，同時亦包括消除非關稅障礙 (non-tariff barriers)，以上特別考量對開發中國家具出口利益之產品特別予以考量。貨品涵蓋範圍須廣泛且不事先排除。爲符合 GATT1994 第 28 條規定及該宣言第五十段給予開發中與低度開發國家特殊及差別待遇原則，本談判應將開發中國家及低度開發國家之特別需求與利益列入考量，包括透過不完全互惠之減讓承諾方式以達成。最後，未來之談判模式應包括適當之研究與能力建置措施，以協助低度開發國家有效參與談判』。

除以上談判授權外，WTO 提出之「杜哈宣言」非正式註釋特別做成以下之解釋：『經過 GATT 八回合關稅減讓後，現行平均關稅已在相對最低水準，然而部分關稅仍持續限制貿易，尤以對開發中國家之出口產品爲最，例如關稅高峰 (相較於一般低稅率而言)，通常用於所謂「敏感」產品，對工業產品來說，一般稅率在 15% 及以上者，就會被認爲是「關稅高峰」。另外所謂「關稅級距」，是指半成品之關稅高於原料，而最終成品之關稅又更高於半成品，此種做法係用於保護其國內加工產業，同時亦會阻止原料原產國之相關加工產業發展。此外，確定本回合非農產品關稅減讓自 2002 年 1 月展開，第五屆部長會議時進行期中盤點，希望 2005 年 1 月 1 日前完成』。

至於非農產品關稅減讓之貨品範圍，係指 WTO 農業協定規範產品範

圍以外之貨品均屬之，WTO 農業協定規範產品包括國際商品統一分類制度（HS）第一章至第二十四章漁產品以外項目以及 290543 甘露醇、290544 山梨醇、3301 精油、3501 至 3505 蛋白、改質澱粉、膠、380910 整理劑、382460 山梨醇（註三）、4101 至 4103 生皮、4301 生毛皮、5001 至 5003 生絲與廢絲、5101 至 5103 羊毛與動物毛、5201 至 5203 棉花、5301 亞麻、5302 大麻等項目。因此，非農產品係指漁產品及 HS 第二十五章至第九十七章產品（但不包括前述甘露醇、山梨醇、精油、蛋白、改質澱粉、膠、整理劑、生皮、生毛皮、生絲與廢絲、羊毛與動物毛、棉花、亞麻、大麻等項目），亦即涵蓋漁產品以及大部分我國習慣上通稱之工業產品（包括礦產品、製造業產品乃至於藝術品等皆是）。

伍、WTO 杜哈回合農產品市場進入談判之開展

WTO 為展開杜哈回合談判，特依據杜哈宣言第 46 段之授權在總理事會底下設立「貿易談判委員會」（Trade Negotiation Committee, TNC）並於 2002 年 2 月 1 日決定設立「WTO 非農產品市場進入談判小組」（Negotiating Group on Market Access for non-agricultural products 簡稱 NGMA），並遴選瑞士籍大使 Mr. Girard 擔任第一任談判小組主席。經過一年之會議後，自 2002 年底起各會員紛紛個別提出降稅模式建議，前後共計有美國、歐盟、日本、韓國、中國、印度及我國提出降稅模式之建議，茲將各國建議摘述如下：

一、美國（註四）

美國建議分兩階段將關稅降至免稅，以瑞士公式為主要降稅模式，並配合微量關稅之消除及部門降稅：

第一階段（2010）

1. 首先訂定微量關稅(low and nuisance tariff)標準為 5% ，並將關稅 5% 及以下者須完全消除關稅；

2.以瑞士公式為降稅公式，採用係數為8，即

$$t_1 = 8 * t_0 / (8 + t_0) \dots\dots\dots (5-1) ;$$

同時配合部門別零對零降稅方式，建議農業機械、化學及相關產品包括照相底片及純鹼、民用航空器、營建機械、環保科技、漁類及其製品、家具、資訊科技及電子產品、醫療器材、非鐵金屬製品、紙類、醫藥品、科學儀器、鋼鐵、玩具、木材製品)等部門為零關稅，其中農業機械、民用航空器、營建機械、家具、資訊科技、醫療器材、紙類、醫藥品、鋼鐵、玩具為烏拉圭回合既有部門，其餘則為美國新建議部門；第一階段以此模式降稅後，稅率將不高於八%。

第二階段（2015）完全降至免稅。

二、歐盟（註五）：

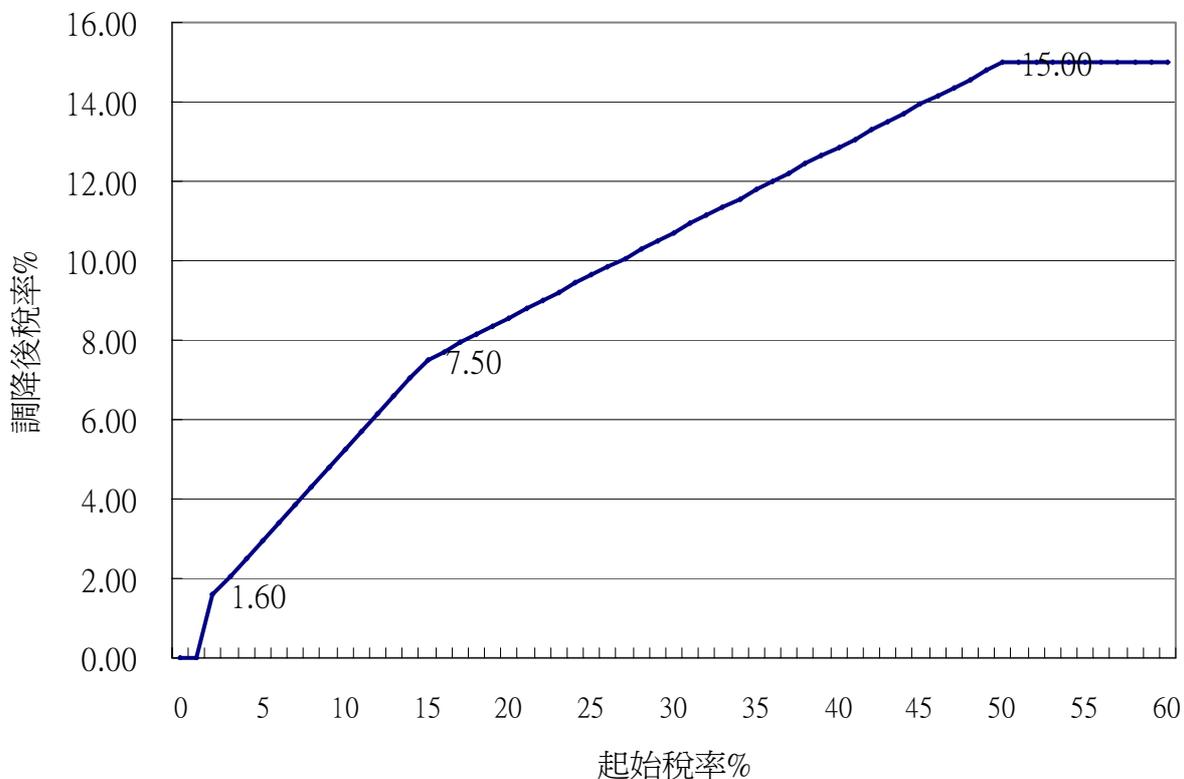
建議採壓縮式降稅模式，對不同之稅率區間代入不同係數，以達消除高關稅及稅率級距之目標，其建議公式如下：

$$t_1 = B^L_1 + (t_0 - B^L_0) * [(B^U_1 - B^L_1) / (B^U_0 - B^L_0)] \dots\dots\dots (5-2)$$

	Base		Final		$(B^U_1 - B^L_1) / (B^U_0 - B^L_0)$
	B^L_0	B^U_0	B^L_1	B^U_1	
Interval 1	0	to less than 2	0	0	0
Interval 2	2	to 15	1.6	7.5	0.4538
Interval 3	15	to 50	7.5	15	0.2143
Interval 4	50	to more than 50	15	15	0

亦即調降後稅率等於調降後上限加上起始稅率與調降前下限之差額

圖5-1歐盟建議公式降稅變化圖



乘調降稅率前後上下限比率，其降稅變化如圖 5-1。

由上圖可知依歐盟建議稅率在 2%以下者稅率降至免稅；稅率大於等於 2%但不及 15%者，調降後稅率在 1.6%至 7.5%之間；稅率大於等於 15%但不及 50%者，調降後稅率在 7.5%至 15%之間，稅率在 50%及以上者，均調降至 15%。歐盟本項降稅模式即為混合模式之不同稅率區間採不同降稅公式（Formula by tariff bands）。

三、印度（註六）

建議採兩段式降稅模式，以直線型降稅公式為主，降稅係數由會員談判決定，為顧及給予開發中與低度開發國家特殊及差別待遇原則，印度特別提出開發中國家之降稅百分比為已開發國家之 0.67 倍，第二階段規定降稅後稅率不得高於 3 倍降稅後之簡單平均稅率，公式如

下：

$$t_1 = c \times t_0 \quad ; \quad c = (1 - (A \times Y / 100)) \dots\dots\dots (5-3) \quad ;$$

同時 $t_1 \leq 3 \times t_{a1}$ ；

A = 1 適用於已開發國家、A = 0.67 適用於開發中國家；

Y 為降稅百分比，將由會員談判決定；

t_{a1} 為以公式調降後之簡單平均稅率。

四、日本（註七）

建議採降稅目標模式，以瑞式公式就簡單平均稅率進行降稅目標之計算，各會員依計算所得之降稅目標自行調降各項貨品關稅以達成調降後之平均目標稅率。為兼顧特殊及差別待遇原則對不同平均稅率之國家採用不同係數。公式及係數如下：

$$t_{1a} = [A * t_{0a} / (A + t_{0a})] + \alpha \quad , \quad \alpha = 0.3 \dots\dots\dots (5-4) \quad ;$$

當 $t_{0a} \leq 10\%$ 時， A=10 ；

$10\% < t_{0a} \leq 20\%$ ， A=20 ；

$20\% < t_{0a} \leq 30\%$ ， A=30 ；

$30\% < t_{0a}$ ， A=40 ；

t_{1a} 為調降後之平均目標稅率； t_{0a} 為各會員降稅前之貿易加權平均稅率；A 為不同貿易加權平均稅率會員適用之瑞士公式係數。

由表 5-1 可見降稅前之貿易加權平均稅率越小者降稅幅度越小，而降稅前之貿易加權平均稅率在 10% 及以上者須做大幅之減讓，降稅幅度在近五成及以上，對現行稅率較高之會員衝擊較大，雖然日本之建議可有效降低關稅，亦不對現行關稅較低之會員造成不公，同時讓會員擁有足夠彈性自行調降至貿易值加權平均目標稅率，但對消除關稅高峰或關稅級距之效果則較不顯著。但日本同時亦建議配合部門別零對零降稅方式以有效降低特定產品關稅，如擴大 I T A 部門、增加消費性電子產品、汽車等部門、擴大化學品調和關稅等。

表 5-1 日本模式之未來降稅目標及降稅幅度

t_{0a}	t_{1a}	平均降稅幅度
2	1.97	-1.67%
2.5	2.30	-8.00%
5	3.63	-27.33%
10	5.30	-47.00%
20	10.30	-48.50%
30	15.30	-49.00%
40	20.30	-49.25%
50	22.52	-54.96%
60	24.30	-59.50%
70	25.75	-63.21%

五、韓國（註八）

韓國建議之模式亦屬混合模式之不同稅率區間採不同降稅公式，同時配合降稅目標考量之模式，規定一般至少調降百分之二十，但對較高稅率須做更大幅減讓，其中關稅大於兩倍平均稅率但低於 25% 者，除調降百分之二十外，須進一步對其高於兩倍平均稅率或關稅高於 25% 部分之七成做減讓；公式如下：

$$t_1 = t_0 * 0.8 ;$$

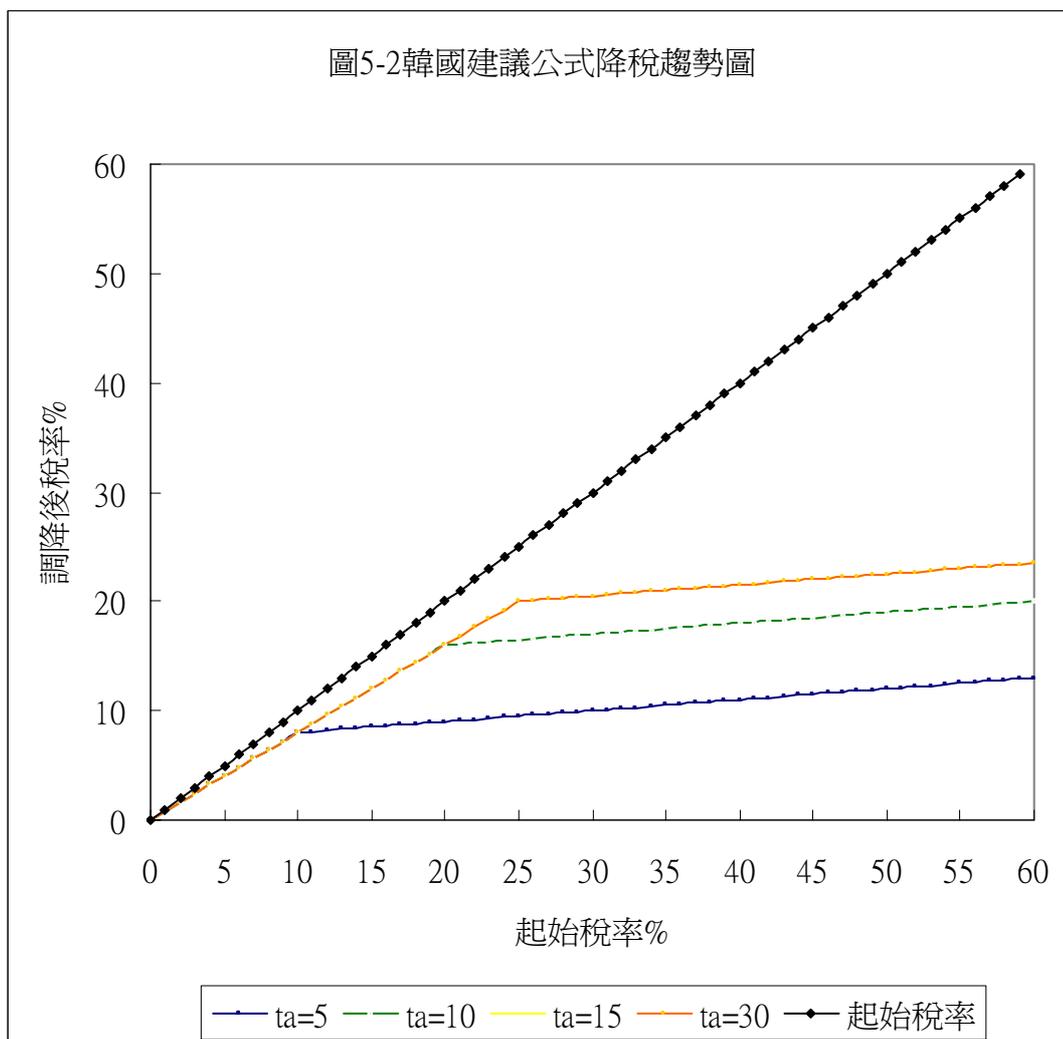
$$t_1 = t_0 * 0.8 - (0.7 * (t_0 - 2 * t_a)) \dots \dots \dots (5-5) \text{ 或}$$

$$t_1 = t_0 * 0.8 - (0.7 * (t_0 - 25)) \dots \dots \dots (5-6) ;$$

當 t_0 大於 $2 * t_a$ 時，適用公式(5-5)，當 t_0 大於 25% 時，適用公式(5-6)，例： $t_a = 5$ ， $t_0 = 15\%$ 者應降至 8.5%； $t_a = 30\%$ ， $t_0 = 50\%$ 者應降至 22.5%。除依以上公式降稅外，各國之所有非農產品總降稅幅度須達百分之四十以上。

由圖 5-2 可知依韓國之建議，降稅公式取決於各國之平均稅率高低，平均稅率低者，在高稅率項目之降稅幅度將遠大於平均稅率高者。

圖5-2韓國建議公式降稅趨勢圖



六、中國（註九）

中國建議採瑞士公式，但其係數則取決於各國會員之關稅高峰因子 P、簡單平均稅率 t_a 及期程因子 B，降稅公式如下：

$$t_1 = (t_a + B \cdot P) \cdot t_0 / (t_a + P^2) + t_0$$

t_0 ：起始稅率

t_1 ：調降後稅率

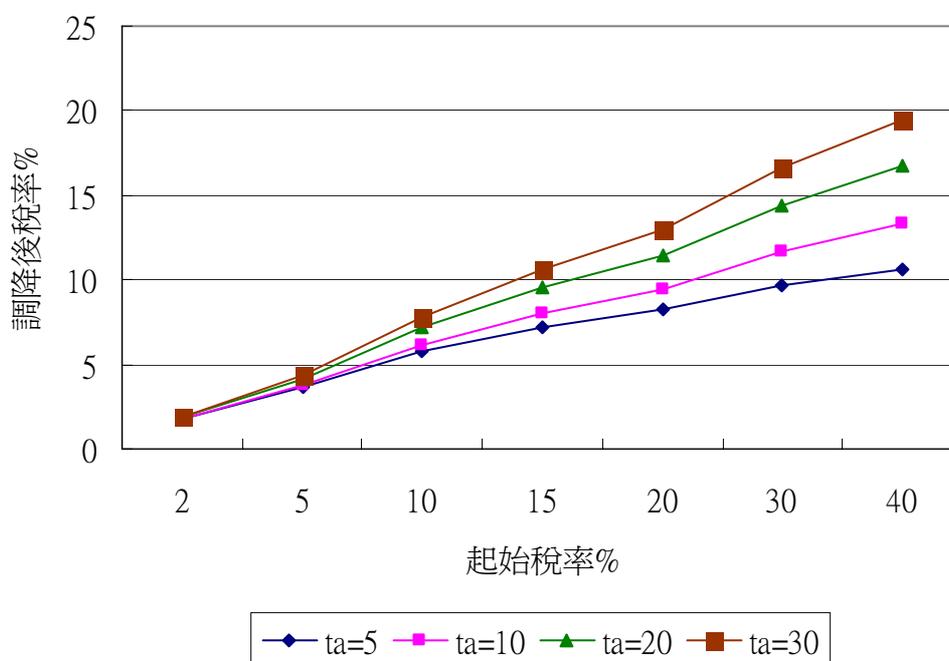
t_a ：簡單平均稅率

P：關稅高峰因子, $P = t_0 / t_a$

B：期程因子，2010年， $B=3$ ；2015年， $B=1$

此一公式，對於簡單平均稅率 t_a 較大之會員，其高稅率項目適用之係

圖5-2中國建議模式對不同平均稅率之比較圖



數會產較小降稅幅度。

七、我國（註十）

鑑於各會員稅率高低不一，任何公式都不易達成協議，又開發中會員之執行稅率與約束稅率又有相當之落差，以公式降稅不易反映實際的市場開放程度，且烏拉圭回合中已實施了十大部門別零對零，與化學品部門調和關稅，以及後來W T O新加坡部長會議產生之資訊科技協定等，幾近非農產品項數的三分之一，因此建議應在既有之基礎上擴大現有部門別之參與會員，同時增加新的降稅部門，我國建議採部門別（Sector by Sector）之降稅模式，針對不同部門產品，依市場開放之需求與各會員接受之程度採零對零關稅或調和關稅調降稅率，以有效的達到市場開放之目的。

八、Girard 主席降稅模式（註十一）

雖然上述各國就降稅模式分別提出建議，經一年多之會議，各會員仍處各抒己見之情況，談判小組會議主席 Mr. Girard，為加速談判之進展，於 2003 年 5 月提出 G 主席版降稅模式「elements of Modalities for Negotiations on Non-Agricultural Products」，供與會會員表示意見，更於 2003 年 8 月提出修正版，其降稅模式如下：

Girard 模式：

1. 公式 (Formula)

- 基礎稅率 (Base rate)：稅率之調降及消除以各會員最近一次減讓完成後之約束稅率為基礎，對未約束之項目以兩倍 MFN 執行稅率為降稅基礎；
- 最惠國待遇 (MFN) 執行稅率以 2001 年之稅率為準；
- 從量稅部分須依附錄 I 轉換為從價稅率；
- 國際商品統一分類制度 HS 分類版本：以 1996 版之 HS 開始談判，但談判結束時以 2002 版之 HS 提出承諾；
- 進口值以 1999 年至 2001 年為參考期間，以降低年度變動。

所有非農產品須依以下公式及前亦基礎稅率逐項調降：

$$t_1 = (B * t_a * t_0) / (B * t_a + t_0)$$

t_1 為調降後稅率；

t_0 為起始稅率；

t_a 為簡單平均稅率平均；

B 由會員決定之係數。

談判參與會員之非農產品約束比例低於百分之三十五者，可免於用公式降稅，但期望其稅率百分之百約束於目前全體開發中國家之平均稅率水準 (27.5%)。

2. 部門別關稅消除

為顧及開發中國家及低度開發國家之出口利益，除前述公式降稅模式之外在開發中國家有適度彈性下，建議以下部門產品之稅率予以消除並加以約束：

電子及電機產品、漁類及其製品、鞋類、皮革製品、汽車零組件、寶石及貴金屬、紡織及成衣等部門別，依以下三階段，採分年等距降稅：

- 已開發國家於第一階段即須完成關稅消除；
- 其他會員則分三階段降稅，第一階段降至 10% 及以下；第二階段維持第一階段調降後稅率；第三階段完成關稅消除。

3. 開發中及低度開發會員之附加條款

考量本回合談判有關特殊暨差別待遇及不完成互惠之授權，對開發中及低度開發會員另給予以下附加條款：

- 1) 開發中會員，可享有較長之執行期限，此外，亦可享有以下彈性：稅則項目之 5% (HS 每章不可超過 1%) 可不受約束或依公式降稅；
- 2) 低度開發會員可不必依前述要求降稅，但期望低度開發會員須大幅增加約束項目。

另外，考慮低度開發會員融入多邊貿易體系之需要及支持低度開發會員生產及出口之多樣化，建議已開發會員及其他決定參與之會員，在自發之基礎上自「....」年開始給予低度開發會員非農產品免配額、免關稅之市場進入待遇。

4. 新入會會員

在考量新入會會員入會時所做之廣大市場開放承諾，且部分承諾尚在執行中參與談判會員可考量提供新入會會員以下彈性：

- 較高之公式係數；
- 較長之執行期；
- 在完成入會承諾後給予適度之「寬限期（grace period）」後再開始降稅。

5. 輔助模式

建議在上述公式及部門別降稅模式外，可以其他部門零對零或調和關稅模式及要求與回應模式減讓。此外，建議談判參與會員考慮消除低關稅。

陸、由坎昆部長會議至七月套案

上述各會員建議降稅模式及 G 主席版降稅模式，雖由參與談判會員歷經近一年之討論，原預定於 2003 年 9 月 WTO 第五屆部長會議於墨西哥坎昆召開時就非農產品市場進入談判進展進行期盤點工作，並將原 G 主席版降稅模式以較中性之文字呈現（一般通稱為 Derbez 版本部長宣言草案文字之附件 B），例如僅表示將採非線性公式降稅，但不明定公式，對於給予開發中會員之彈性百分比均以括弧呈現，留給會員未來足夠之談判空間，期待會員能就其文字達成共識作為未來繼續進行談判之基礎，但由於杜哈回合談判之其他議題一直無法達成共識，於是眾所矚目之「坎昆部長會議」不得不宣告失敗。坎昆部長會議雖無法達成協議，但部長會議發表之聲明已要求總理事會於 2003 年 12 月 15 日以前於日內瓦召開資深官員會議，以決定回合談判應如何繼續進行。

2003 年 9 月舉行之坎昆部長會議失敗後，各項議題之談判爰告暫停。總理事會主席 Castillo 與秘書長 Supachai 自 2003 年 10 月中旬起，分別陸續與各會員進行多場小型非正式諮商，或團長級非正式會議，以坎昆會議主席 Derbez 版本部長宣言草案文字作為討論基礎，探詢會員之意見，以達成在 12 月 15 日前召開資深官員會議及確定回合談判

重新展開。會員雖多明確表示願意儘速恢復談判，且原則同意以坎昆會議主席 Derbez 版部長宣言草案文字做為重回談判之起點，惟對個別議題之立場差距仍大，致資深官員會議未如願召開。

美國貿易代表署 Zoellick 大使於 2004 年 1 月 11 日分別致函 WTO 所有會員貿易部長，表達美方欲重啟杜哈回合談判之立場。另歐盟執委會委員 Mr. Pascal Lamy 於 2004 年 1 月 13 日歐洲議會報告時，對 Z 大使之信函表示歡迎，並指出歐盟願展現彈性，期 WTO 於 2004 年 3 至 4 月間就農業、工業產品及新加坡議題之談判模式達成共識。

在 WTO 總理事會主席與秘書長的多方奔走以及美、歐大國會展現重啟杜哈回合談判之立場與彈性，各項談判終於在 2004 年 3 月陸續重新展開，國決定 7 月前將進行密集會談，以期就談判架構有所決議。2004 年 3 月「非農產品市場進入談判小組」重新召開會議，並遴選冰島籍大使 Mr. Stefan H. Johannesson 為新任談判小組主席，以 Derbez 版本之附件 B 為討論基礎，於 2004 年 4 月至 7 月密集會議，經參與談判會員的多方努力，W T O 總理事會於 2004 年 7 月二十七日召開會議，147 個會員經過多日討論及最後 30 餘小時馬拉松式會議艱辛協商後，WTO 總理事會終於在 2004 年 8 月 1 日凌晨通過杜哈回合談判階段性重要文件，即所謂「七月套案(July Package)」。上述套案係 WTO 自 2003 年 9 月坎昆部長會議宣告失敗以來，為整體談判注入動能之決議，深受國際矚目。所謂「七月套案」之決議，將作為未來繼續推動杜哈回合談判的基礎架構，茲將「七月套案」附件 B 內容如下（註十二）：

非農產品市場進入談判模式之建立架構

1. 本架構涵蓋「非農產品市場進入談判小組」未來進行談判模式建立之起始要素。惟部分要素仍需以額外之談判來達

成協議，此部分包括公式、非約束項目之處理（第 5 段之 2）。開發中國家參與會員之彈性、部門別之參與及優惠。為期完成談判模式，要求談判小組討論本項議題時須符合杜哈宣言第 16 段之談判授權與整體平衡原則。

2. 會員重申非農產品進入談判須以調降或適度消除關稅，包括降低或消除稅率高峰、高關稅及關稅級距，以及非關稅障礙，特別是對開發中會員具出口利益之產品。會員亦重申降稅承諾之特殊暨差別待遇與不完全互惠為整體談判模式之一的重要性。
3. 會員感謝非農產品市場進入談判小組為達成談判模式所做的重大實質工作，瞭解 G 主席談判模式要素草案（TN/MA/35/Rev.1）之建設性對話，確認以該文件作為談判小組未來工作參考之意願，指示談判小組依杜哈部長宣言第 16 段之談判授權、GATT1994 第二十八條之一及杜哈部長宣言第 50 段相關條款內容繼續其談判工作。
4. 體認公式降稅方式是降低稅率、調降或消除關稅高峰、高關稅及關稅級距之關鍵，同意談判小組應持續進行以非線性公式逐項降稅方式，同時包括透過非完全互惠之降稅承諾，以完全考量開發中會員及低度開發會員之特別需求貿易利益。
5. 進一步同意下列有關公式要素：
 - 產品範圍應廣泛且不事先排除；
 - 關稅調降或消除以各會員最近一次減讓完成後之約束稅率為基礎，對未約束之項目以【兩倍】MFN 執行稅率為降稅基礎；
 - MFN 執行稅率以 2001 年之稅率為準（以 11 月 14 日

為基準)；

- 對於開發中會員自烏拉圭回合後之最惠國待遇 (MFN) 約束稅率之自發性自由化應以記點 (credit)；
 - 從量稅部分須依談判決議之方式轉換為從價稅率，並約束於從價稅率；
 - 以 1996 版或 2002 版 HS 開始談判，但談判結果以 2002 版 HS 承諾；
 - 進口資料之參考期間應以 1999 年至 2001 年準。
6. 進一步同意參與談判會員之非農產品約束比例低於百分之三十五者，可免於用公式降稅，但期望其稅率百分之百約束於目前全體開發中國家之平均稅率水準。
7. 體認部門別之消除關稅與調和關稅是另一項達成依杜哈部長宣言第 16 段有關降低或消除關稅之關鍵要素，特別是對於開發中會員具出口利益之產品。體認全體會員之參與，對於達成上述效果之重要性，因此，指示談判小組繼續討論如何定義產品範圍、如何參與及予開發中會員適當之彈性。
8. 同意開發中會員應享有較長之降稅執行期，此外，更賦予開發中會員以下之彈性：
- 1) 有百分之【十】的稅則號列可採用低於公式要求之降稅幅度降稅，但不得低於不要求降稅幅度之一半，且不可超過該會員總進口值之百分之【十】；或
 - 2) 例外規定百分之【五】的稅則號列可以不受約束或不依公式降稅，惟不可超過該會員總進口值之百分之【五】。
- 進一步同意上述彈性不得用於排除整個 HS 章別貨品。

9. 同意低度開發會員應不被要求依公式降稅或參與部門別降稅，然而期待該等會員以大幅提高約束承諾水準，以作為對本回合之貢獻，
10. 此外，體認低度開發會員融入多邊貿易體系之需要及支持低度開發會員生產及出口之多樣化，建議已開發會員及其他決定參與之會員，在自發之基礎上自【...】年開始給予低度開發會員非農產品免配額、免關稅之市場進入待遇。
11. 體認新入會會員應可訴諸特別條款，以考量渠等於入會時所做之廣大市場開放承諾，且部分承諾尚在執行中之情況，指示談判小組進一步仔細討論有關條款。
12. 同意在核心降稅模式未獲協議前，其他輔助降稅模式之可能性，均保持開放，如部門別零對零或調和關稅及要求與回應等。
13. 此外，要求已開發會員及其他決定參與之會員消除低關稅。
14. 體認非關稅障礙為整體談判之一，且與其他部分同等重要，指示參與談判會員須加強非關稅障礙之談判工作，特別是鼓勵所有參與談判會員於2004年10月31日前提出非關稅障礙通知，進而確認、檢視、歸類及最終進行談判工作。明瞭非關稅障礙談判模式可包括要求與回應、水平或垂直方式，同時須完全考量開發中會員及低度開發會員之特殊暨差別待遇原則。
15. 體認適當的研究與能力建置措施應為被同意談判模式之完整部分，同時體認相關工作已納入本領域中，同時要求參與談判會員持續確認本議題且改善談判參與。
16. 體認目前享有非互惠待遇及對關稅稅收具高依賴度之會

員可能面臨非農產品談判結果之挑戰，指示談判小組考量於談判工作中討論上述會員可能產生之需求

17. 進一步鼓勵談判小組與環境與貿易委員會特別會議密切合作，以處理杜哈部長宣言第 31 段 (3) 涉及之非農產品有關環保貨品議題

【】表其中數字待會員諮商決定。

柒、未來談判工作重點

由於貿易全球化的發展，加上 W T O 多邊貿易談判遲緩，各國轉而追求區域自由貿易協定之簽署，各自進行區域性市場開放，至 2004 年已有約 200 餘個自由貿易協定存在，如此一來區域自由貿易協定的蓬勃發展，亦會延遲多邊貿易談判之進展，我國由於國際處境特殊，不易洽簽自由貿易協定，因此確保多邊體系貿易談判之正常運作，以維護我國之經貿利益，益形重要。

從上述「七月套案」附件 B 內容，可看出未來談判重點如下：

- 一、 公式逐項降稅方式為本回合降稅關鍵之一，惟公式之型式與係數將進一步談判；
- 二、 部門別之消除關稅與調和關稅模式亦是另一項降低或消除關稅之關鍵要素，特別是對於開發中會員具出口利益之產品。至於如何定義產品範圍、如何參與及予開發中會員適當之彈性，有待會員進一步諮商；
- 三、 賦予開發中會員適度彈性，其百分比將由會員諮商；
- 四、 給予新入會會員特別條款之待遇。

2004 年七月套案通過後至 2004 年底之前之談判情形，由於適逢美國大選剛過，新內閣尚未成立，各國不願就政策性議題（如公式、係數、部門別項目等）進行實質談判，新任談判小組主席冰島籍大使 Mr. Stefan H. Johannesson 改採討論技術性議題（如 HS 版本轉換、從量稅

額轉從價稅率方式、未約束稅率之處理、Critical Mass 定義等)之方式進行會議，期為未來政策性議題談判建立穩固之基礎。

預計下屆W T O部長會議將於 2005 年底在香港召開，如 WTO 期待在香港部長會議中能就非農產品市場進入議題有所進展，未來一年多之談判會議勢必就以上四點密集進行談判，因此，我國未來參與談判應攻守並進，主動積極地利用部門別降稅模式積極推動我國主要出口產業之部門項目之市場大幅開放，研提主攻自由化方案，協助業者打開國際市場；對於公式降稅模式亦將隨談判之進展，支持對我產業發展有利之降稅公式；同時研析競爭對手國及主要出口國情況配合調整談判策略，與立場與我相近之會員密切合作；繼續爭取新入會國及開發中國家待遇，為我國進一步市場開放爭取彈性。最重要的是產官之間的溝通，同時期待產業界與行政單位密切合作，才能隨談判進展為業界爭取最大市場利益。

參考資料

註一：請參見W T O二〇〇一年三月二十日至二十一日「關稅事務研討會」資料 ”Tariff negotiations and renegotiations under the GATT and WTO Procedures and Practices”、W T O文件 TN/MA/S/3、W T O二〇〇三年七月十四日至十七日「市場進入談判與W T O關稅暨貿易資料庫研討會」資料

註二：請參見W T O資料 ”Understanding the WTO：Basics /The GATT years：From Havana to Marrakesh”

註三：山梨醇 WTO 農業協定所載稅號為 HS382360，惟經查於 HS1996 版稅其號為 HS382460：

註四：請參見W T O文件 TN/MA/W/18

註五：請參見W T O文件 TN/MA/W/11/Add.1 and Add.2

註六：請參見W T O文件 TN/MA/W/10/Add.2

註七：請參見W T O文件 TN/MA/W/15

註八：請參見W T O文件 TN/MA/W/6/Add.1

註九：請參見W T O文件 TN/MA/W/20

註十：請參見W T O文件 TN/MA/W/19、TN/MA/W/19/Add.1

註十一：請參見W T O文件 TN/MA/W/35/Rev.1

註十二：請參見W T O文件 WT/L/579