

# 香港部長會議前 NAMA 議題之進展與前瞻

史惠慈、蔡毓翔<sup>1</sup>

繼 1947 年關稅暨貿易總協定 (GATT; General Agreement on Tariffs and Trade) 締簽至今, GATT/WTO 已進入第九回合談判。前七個回合談判之工作重點為關稅削減, 成功地將已開發國家之關稅由 40% 大幅下降至 10%; 第八回合(烏拉圭回合)則為對非農產品之關稅及非關稅貿易障礙排除, 同時若干已開發國家及開發中國家亦利用部門別降稅及關稅調和方式, 消除特殊部門別產品之關稅。

綜觀前八個回合談判, 雖在關稅及非關稅貿易障礙消除方面有所進展, 會員間貿易體制也較以往自由化, WTO 已開發和開發中會員之平均約束稅率(bound rate)分為 29.12% 和 5.48%<sup>2</sup>, 但關稅仍係主要之貿易扭曲因素。舉例來說, 已開發國家仍在若干產業存在關稅高峰情形, 而開發中國家之關稅結構平均關稅仍然偏高, 約束比率偏低<sup>3</sup>且約束與實施稅率間差異過大; 再者, 非從價稅轉換成從價稅之議題、保護國內產業採行之關稅級距及非關稅貿易障礙等問題, 仍普遍存在於已開發及開發中國家之市場進入, 影響自由貿易發展。因此, 各會員如何藉由新一回合談判進一步消除關稅與非關稅等貿易障礙, 是杜哈回合所要努力的方向。在非農產品(工業、漁、林業產品)市場進入談判議題方面, 就全球貿易而言, 非農產品貿易量占全球總貿易量的 80%, 可見其對全球市場自由化推動的重要性。另外自 2002 年初貿易談判委員會(Trade Negotiation Committee)成立非農產品市場進入談判小組迄

---

<sup>1</sup> 史惠慈是中華經濟研究院研究員, 蔡毓翔是中華經濟研究院 WTO 中心輔佐研究員。

<sup>2</sup> TN/MA/W/60。

<sup>3</sup> WTO 開發中會員關稅之平均約束比率為 85.15%。

2005 年 10 月底，共計有 88 個會員國提出 129 項立場文件<sup>4</sup>，亦顯示出本議題對各國之影響深遠且極具重要性。

## 一、NAMA 談判架構與目標

非農產品市場進入（NAMA；Non-Agriculture Market Access）談判的授權（mandate）源於 2001 年 WTO 第四屆部長會議，將 NAMA 納入談判議程。在杜哈部長宣言 WT/MIN(01)/DEC/1 第十六段明確指出，「會員同意非農產品依照協定之談判模式進行談判，以期降低或消除諸如關稅高峰（tariff peak）、高關稅（high tariff）、關稅級距（tariff escalation）以及非關稅障礙，特別是針對開發中會員具出口利益之產品。產品涵蓋範圍應為全面性，不得事先排除任何產品。本談判根據 GATT 第二十八條及此次部長宣言第五十段，擬藉由非完全互惠（Less than full reciprocity）之減讓承諾方式，充分考慮開發中國家及低度開發國家之特殊需求與利益。」鑑於本回合談判以加強發展為中心目標，故稱為杜哈發展議程(Doha Development Agreement)。

NAMA 議題之發展初期，談判小組首任主席 Girard 於 2003 年坎昆部長會議前提出談判草案，之後，坎昆會議主席 Derbez 修改其文件，成為 NAMA Group 的共識草案，即所謂的 Derbez text。但各會員對新加坡議題、農業議題等歧見未解，坎昆部長會議未竟其功，以失敗收場。然就非農產品市場進入部分，則明確宣示對於開發中會員及新入會會員給予彈性之立場。

其後，在美國及歐盟大力奔走之下，加上各會員亦體認到杜哈發展議程談判之成敗攸關 WTO 未來發展甚鉅，經多方折衝努力後，談判於 2004 年 3 月重新展開。WTO 總理事會整合各會員歧見，設立一較為明確之模式與架構性協議（framework agreement），於 2004 年 8 月 1 日獲會員採認通過，並於同年 8 月 2 日公布為「杜哈工作計畫」（WT/L/579），此即所謂的「七月套案」（July Package），也是後續杜哈回合談判的基礎。

---

<sup>4</sup> TN/MA/S/16/Rev.1

NAMA 談判架構 (NAMA Framework) 即「七月套案之附件 B」，內容與 Derbez text 大致相同，惟 G-90 等低度開發國家及開發中會員對該模式仍有疑慮，故於首段增述會員須就降稅公式、非約束稅率處理、開發中會員之彈性、部門別參與與優惠措施等五個議題展開進一步協商，此也隱含本議題談判模式中，最主要之實質議題仍未達共識。

NAMA 談判的目標原本期待今年 7 月能達成談判雛形 (first approximation)，但由於談判進度嚴重落後，從 10 月起，主要談判會員國雖就達成香港會議的具體方案而展開密集的談判。根據 2005 年 11 月的貿易談判委員會(TNC)會議和非農產品市場進入小組談判會議的結果觀之，會員之立場仍有重大歧異，尚無法達成共識，在非農產品市場進入方面，已開發及開發中會員在降稅公式議題上亦未見妥協之跡象，雙方陣營對於開發中會員適用之係數值範圍並無交集，故香港部長會議已無法達成全面性談判模式 (Full Modality)。目前已將 12 月香港部長會議則視為未來提出全面談判模式之期中檢討階段(intermediate stage)，僅就現有的談判進度作事實的陳述，並公平及客觀地反映談判之發展狀況<sup>5</sup>。

## 二、議題介紹及最新談判發展

就整體回合談判各議題觀之，農業議題談判與 NAMA 談判具有相當強之關連性，會員普遍存有農業談判尚無進一步發展前，在 NAMA 談判上不願進一步妥協的想法。2005 年 5 月份巴黎小型部長會議，歐美等國達成農業從價稅等值 (AVE; Ad valorem equivalent) 轉換的公式，意味農業談判的進度開始解凍，此對 NAMA 談判的進展相當有幫助。另外 2005 年 6 月 APEC 會員國在韓國濟洲之 APEC 部長宣言內容，確認瑞士公式的降稅方案已為 APEC 共識，此對 NAMA 談判的進展也有所幫助。

七月套案後，NAMA 工作小組的談判方向，逐漸進入實質性的討論，

---

<sup>5</sup> NAMA 主席 Johannesson 的談判現狀報告 (status report) (TN/MA/16)與香港部長會議文件初稿 (JOB(05)/298)附件 B。

主要討論的議題包括：1)關稅(Tariff)—討論的重點為降稅公式(係數、非約束稅率之處理)、部門別(部門別措施之產品涵蓋範圍與會員之參與、開發中會員參予部門別降稅之彈性)、彈性(特殊與差別待遇和非互惠考量)；2)技術性議題—包括非從價稅轉換為從價當量議題、整合資料庫之 HS2002 轉換工作、資料庫相關資料之提供；3)非關稅貿易障礙；4)低度開發會員具出口利益之市場進入；5)新入會國降稅之特殊條款等。目前談判內容以「降稅公式」、「非約束稅項的處理」、「公式之適用彈性」三者為主要談判重點，有關新入會員之特殊待遇，則待公式、彈性與非約束稅項等三項議題達成共識後再討論，至於部門別自由化與 NTBs 的議題則持續緩慢進展中。以下將說明各議題之內涵及最新談判進展：

#### (一) 降稅公式 (Core modality for tariff reduction)

降稅公式主要的談判內容包括採用公式的種類、公式係數值的大小、不同開發程度之會員適用不同的係數，此外並基於充分考慮開發中國家及低度開發國家之特殊需求與利益的談判總基調(DDA 第五十段)，考慮給予新入會員、開發中會員及低度開發會員較長執行期、免除或減半降稅等特殊及差別待遇。

以降稅公式本身而言，可概分線性公式及非線性公式兩大類：前者降稅幅度為線性，與降稅前的關稅高低無關；後者則與降稅前關稅水準有密切關係，即關稅愈高，降稅幅度愈大。截至目前非農產品的議題進展中，已確認採用非線性公式進行關稅障礙之消除，但降稅公式達成最終共識的意願仍見完全明朗化，相關討論集中在瑞士公式 (Swiss Formula)<sup>6</sup>與 ABI 公式<sup>7</sup>。由

---

<sup>6</sup>瑞士公式具有係數愈小，減讓幅度愈大，且減讓後的所有稅率均小於係數 A 值的特性，如係數 A 值為 15，則減讓後的稅率  $t_1$  不會超過 15%。瑞士公式為：

$$t_1 = \frac{A \times t_0}{A + t_0}$$

其中，A 為係數值，由會員談判決定； $t_1$  為減讓後的關稅稅率； $t_0$  為基礎稅率。

於廣義而言，ABI 公式亦為瑞士公式，可說是瑞士公式之變形，把  $B \times t_a$  視為  $A$ ，則 ABI 公式就等同於瑞士公式的型態，故 Johannesson 主席作出就降稅公式達成廣義的瑞士型態非線性降稅公式的共識<sup>8</sup>。

至 2005 年 10 月止，提出討論的公式提案共有六類：四種屬瑞士公式，即智利/墨西哥/哥倫比亞提案、美國提案、挪威提案與歐盟提案，前三者為多係數或雙係數瑞士公式，歐盟提案則為單係數瑞士公式，但透過計點可增加係數的多樣化。兩種屬 ABI 公式，即 ABI 提案與加勒比海四國（安地卡/巴貝多/牙買加/千里達）提案，前者主張開發中國家彈性不得與公式係數做交換；而加勒比海四國則加入計點的考量。

根據 2005 年 6 月美國有關公式的分析(JOB(05)/97)，指出 1) 簡單瑞士公式較透明且易於適用，另開發中國家的彈性可減低瑞士公式減讓的效果；2) 以高關稅減讓的國家仍然相對其他會員國維持較高關稅；3) 不同的係數將導致不同的結果，但瑞士係數可有效消除 15% 以上的關稅高峰(tariff peak)；在提供非完全互惠優惠的同時，仍可保持各關稅結構差異；所有樣本國家均可提供新的市場進入；4) ABI 公式(Girard 公式)：由於 NAMA 公式降稅是以約束稅率(bound rate)<sup>9</sup> 為減讓的基礎，但多數的開發中國家的執行稅率(applied rate)均較其約束稅率 (bound rate) 低很多，因此就 applied rate 觀之，雖然公式降稅可限制其任意調高執行稅率的空間，增加貿易環境的穩定性及可預測性，但實質上較高約束稅率的國家貢獻較少，例如阿根廷和印尼的 applied rate 幾乎沒有改變，摩洛哥雖然減讓幅度大，但是用公式後仍然有較高的 applied rate；相對較低約束稅率的國家，如台灣和日本，貢獻相

---

<sup>7</sup> ABI 公式係由巴西、印度、阿根廷 (ABI; Argentina/Brazil/India) 三國提出，為非線性公式，當中考慮各會員之平均約束關稅參數，進行公式降稅，其調和性較瑞士公式差。ABI 公式為：

$$t_1 = \frac{(B \times t_a) \times t_0}{(B \times t_a) + t_0}$$

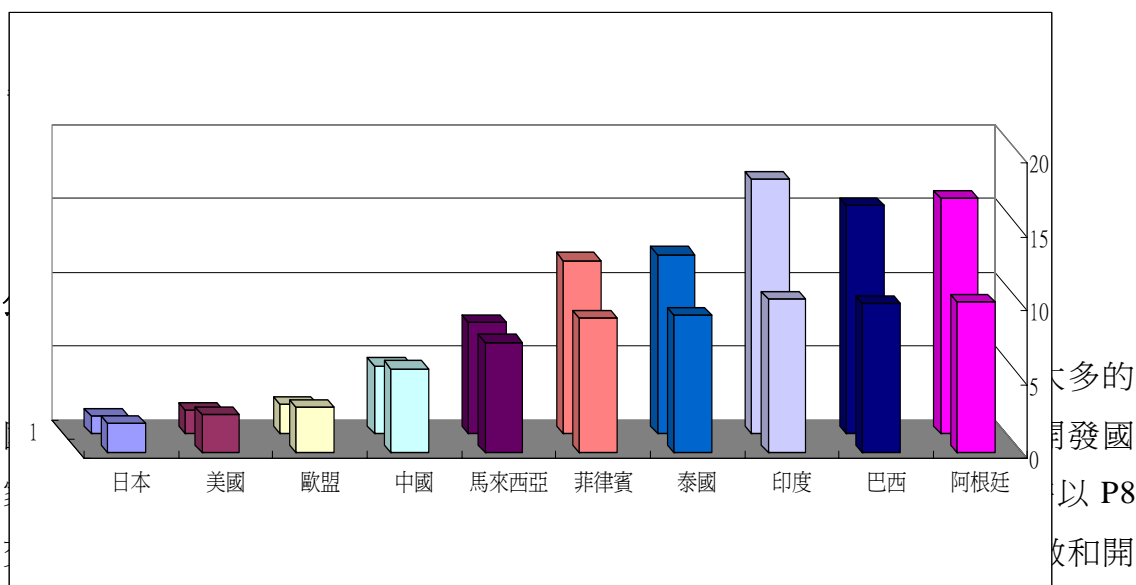
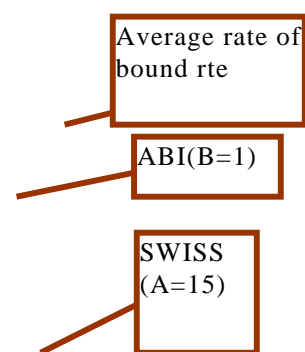
其中， $t_1$  為減讓後的關稅稅率； $t_0$  為基礎稅率； $t_a$  為現行平均約束稅率； $B$  為固定係數，由會員討論決定。

<sup>8</sup> 參照 WTO 文件 JOB(05)/147, TN/MA/16。

<sup>9</sup> 約束稅率 (bound rate) 係指將產品之關稅約束在特定水準，即會員國承諾課徵關稅之上限，意謂著會員國之執行稅率不得超過此上限，將有助於貿易環境的穩定性及可預測性。

對較大(不論是 applied rate 或減讓比率); 5) 就高關稅和關稅高峰(peaks and high tariff)而言，瑞士公式有效清除關稅高峰(>15%)，ABI 公式(Girard 公式)則對關稅高峰的影響較小。

因此平均關稅較高之開發中會員鑑於保護國內產業發展及出口能力不足等考量，偏好調和性較低之 ABI 公式，但平均約束稅率較低之會員（如我國），須調降較多關稅，會出現不公平（inequalities）之現象。如：在 ABI 公式係數 B 為 3 時，則巴西將適用 60 係數值，而我國將適用 15 係數值進行降稅。



發中國家係數的差距很大。因此 NAMA 主席 Johannesson 匯整各會員對係數

的看法，表示已開發會員適用之係數介於 5 至 10 之間，而開發中會員則在 15 至 30 之間，一些已開發國家也建議開發中國家適用係數 10，關鍵在於第八段彈性與係數間的相互關係(JOB(05)/298 附件 B)。

## (二) 非約束稅項處理 (Unbound Tariff Lines)

非約束稅項係指關稅未進行「約束」之產品，即此稅項無須承諾對該產品的關稅上限，可任意地調高。通常是許多開發中及低度開發國家為保護敏感性產業或考量該產業對政府收入的貢獻，仍有相當比率之非約束稅項，如何處理此等稅項予以約束，一直是 NAMA 議題上討論的重點。目前會員對此議題已達成非約束稅項百分之百約束以及適用公式減讓為具體目標的共識，但必須考量 NAMA 架構第八段給予開發中會員的彈性。

至今會員針對非約束稅項處理的提案可分為兩種，一是固定數值的非線性加碼 (non-linear-mark-up)，可有效解決會員對於低稅率非約束稅項之擔憂。另一種為依執行稅率(applied rate)<sup>10</sup>的不同，給予不同數值的非線性加碼 (non-linear-mark-up)。NAMA 主席 Johannesson 匯整各會員對加碼數值的看法，介於 5 至 30 之間 (JOB(05)/298 附件 B)。

## (三) 特殊與差別待遇 (S&D; special & different treatment)

特殊與差別待遇即所謂的彈性 (flexibility)，由於 WTO 各會員間發展程度不一，已開發會員與開發中會員之關稅結構差距甚大，因此討論非農產品市場進入時給予低度開發會員、開發中及新入會之會員特殊考量。依據七月套案附件 B，特殊與差別待遇的內容如下所示：

第六段：同意談判會員對於 NAMA 稅則項目約束比率低於[35%]者，無須承擔任何關稅削減，即可免用公式降稅，但期望其稅率 100% 約束於目前全體開發中國家之平均稅率水準。

---

<sup>10</sup>執行稅率 (applied rate) 係指當前對產品徵收的實際稅率，亦即關務機關於邊境實際課徵之稅率。

第八段：除允許開發中會員擁有較長之降稅執行期間，且給予[10%]稅則項目產品關稅減半，惟該等產品進口總值不得超過該會員國進口總值[10%]；或[5%]稅則項目產品維持不受約束或不依公式降稅，惟該等產品進口總值不得超過該會員國進口總值[5%]。

第九段：同意低度開發會員不被要求依公式降稅或參與部門別降稅，然而期待該等會員須大幅提高約束比率，以作為對本回合之貢獻。

第十一段：由於新入會員國於入會時甫執行其入會減讓承諾，且部份承諾尚在執行當中，因而可給予特殊考量。

此部分議題的討論，有關在低度開發會員（LDC；Least-Developed Countries）及適用 NAMA 談判架構第六段的會員，不必進行公式降稅，以及新入會員特殊考量的部份，尚未有太多的討論。主要爭論的焦點集中於開發中會員適用第八段彈性部分，主要的分歧在於公式與第八段彈性之間的關係：一是第八段開發中國家彈性和公式之間存在替換（trade-off）的機制，因為部份開發中國家實際上可作較大的減讓承諾，同時許多開發中國家，在未含第八段彈性下，即使適用公式降稅，其關稅減讓都只有虛擬減讓(Paper Cuts)的效果<sup>11</sup>，例如：歐盟、挪威和美國的公式主張；第二是第八段開發中國家彈性是獨立於公式之外，即 ABI 集團的主張<sup>12</sup>，認為開發中會員之特殊暨差別待遇，與非互惠關稅減讓係完全不同之概念，且為其執行降稅過程產業調整所必須，反對就該項彈性待遇之適用加諸任何條件。另部分會員提出第 8 段彈性之價值約相當於 4 至 5 之係數值。

至於小型經濟體國家亦強調彈性對其的重要性，因為現今小型開發中國家仍在執行自由化開放過程當中，而且關稅亦是確保其國內工業生存及維持國家收入的重要因素，加上小型經濟體國家佔全球貿易比率極小，經由 NAMA 談判所獲得的利益有限，再者小型經濟體國家已做出超過 90% 稅項約束之努力，應被予以認定，因此降稅幅度必須是其所承受，並能考量其

---

<sup>11</sup> 參照非正式部長會議文件 MEMO/05/357，2005 年 10 月 10 日。

<sup>12</sup> JOB(05)/147 Johannesson 主席的結論。



特殊需求。主張核心降稅模式確定後，除了第八段彈性，還須給予小型經濟體國家額外的彈性，以及較長的降稅執行期間。但此議題在開發中會員間歧見頗深，包括是否針對開發中會員再行分類，及談判架構是否已提供開發中會員足夠之特殊及差別待遇等無法達成共識，因此本議題的處理仍待進一步的討論<sup>13</sup>。

至於新入會員彈性方面，雖非談判的重點，但目前談判情勢對我國爭取新入會國彈性並不有利，如 2005 年 10 月 7 日 Johannesson 主席於會中表示：「過去 NAMA 談判小組係以參酌各會員平均約束稅率之 Girard 公式為討論基礎，由於新入會員之平均關稅較低，故較有立場主張適用特殊待遇，惟以瑞士公式作為討論基礎，則新入會員似乎較無主張特殊待遇之理由。」此外，若干新入會員自稱係「低所得轉型經濟體（low-income economies in transition）」，要求適用低度開發會員無需利用公式或部門別降稅之特殊待遇，雖有部分會員表示同情，惟許多開發中會員表示，該提議會在開發中會員中再進行分類，故予以反對。另若干會員亦主張新入會員之經濟發展程度各異，應適用不同之特殊待遇，此論點對我明顯不利。

NAMA 主席 Johannesson 提交香港部長會議文件初稿(JOB(05)/298 附件 B)，經過包括我國在內的新入會員積極建言下，提示會員考慮給予新入會員的特殊待遇包括公式降稅較高之係數、較長執行期（implementation period）或調適期（grace period），現行此議題之發展尚未實質不利於我國，但此議題仍需進一步協商討論，宜注意其發展走向。

#### (四)非互惠(non-reciprocal preferences)<sup>14</sup>

非洲集團（African Group）於 2005 年初點出非互惠性優惠對非洲國家發展之重要性，認為對 MFN 稅率削減將降低對其原有非互惠性優惠之效果，導致低度開發國家之出口產品面臨其他會員產品之競爭，此即所謂的「優

---

<sup>13</sup> (JOB(05)/298 第 19 段。

<sup>14</sup> NAMA Framework 第 16 段。

惠侵蝕」(preference erosion)<sup>15</sup>。ACP<sup>16</sup>(ACP; Africa、Caribbean、Pacific)集團則於2005年11月進一步提出其在美國和歐盟市場屬脆弱性產品之指標性清單(indicative list)170項(HS 6)，包括成衣97項、鞋類11項、玻璃器皿10項、及水產品10項等(JOB(05)/301)，相關利益受損之會員已表達反對前述清單所列產品可適用「較少降稅幅度」及「較長執行期」之立場。目前本議題牽涉二派完全不同意見之開發中會員，尚無法提出有效之解決方案。

惟由 ACP 所題清單觀之，成衣係優惠侵蝕項目中最多的品項，此與我國擬訂推動的紡品成衣部門有相當的關連性，因此須密切觀察低度開發中國家優惠侵蝕議題的發展。

#### (五) 部門別降稅 (sectorial tariff reduction)

部門別談判 (sectoral negotiation) 係指依特定部門別進行關稅或非關稅障礙之談判，可視為市場開放的輔助工具。雖然推動部門別的國家已逐漸將非正式的部門別活動推展到正式會議的定位，並積極推動部門別降稅與公式降稅同時進行的框架，但實質面的討論並未開展。同時由於降稅公式之談判遲未有所突破，若干開發中會員質疑現階段是否應討論部門別降稅方案，並表達部門別降稅應採取「自願參與」之方式進行。另非洲集團則反對採用部門別降稅方式，憂慮部門別降稅將出現優惠減損之問題，在其工業部門無法與他國產品競爭下，間接會影響國內產業之發展。NAMA 主席 Johannesson 認為需待公式決定後再進行討論(JOB(05)/298 附件 B)。

目前已積極推動進行的部門別，除我國之自行車和運動器材部門外，另有美國積極推動之化學產品；瑞士推動的藥品及醫療器材；日本、韓國主推的電機、電子產品；加拿大和紐西蘭的漁林產品；阿拉伯聯合大公國推動的基礎原料以及泰國推動的珠寶產品。另紡織成衣及汽車部門亦有進行非正式

---

<sup>15</sup> TN/MA/W/49。

<sup>16</sup> ACP 集團係由非洲 (Africa)、加勒比海 (Caribbean) 和太平洋 (Pacific) 地區開發中國家，共七十九個會員國所組成

之討論。

在部門別的推動上，會員國多採用「關鍵多數」（Critical Mass）的概念，即依據貿易量或生產量設定一全球貿易比重水準，會員國可選擇是否要參加，若參與國的市場佔有率達到設立的貿易比重，即可進行部門別的關稅減讓。然考慮各國經濟發展情形，得採用零對零、零對 X、調和方案或其他輔助彈性模式。惟「關鍵多數」亦涉及諸多技術性方面議題，例如：自由化部門之產品範圍、參與方式之決定（如依據貿易量或生產量）、降稅方式（如採用零對零或調和方式）、關鍵多數之門檻標準、及如何對參與之開發中會員提供彈性（如調整參與產品範圍、較長執行期、或「零對 X」調和等）。因此部門別的推動仍相當的努力空間。

#### （六）非關稅貿易障礙（NTBs；Non-Tariff Barriers）

非關稅貿易障礙包括數量限制、防衛措施、技術性障礙、裝船檢驗等障礙，其談判模式方包括要求與回應（request/offer）、水平（horizontal）及垂直（vertical）等方式，同時須完全考量開發中會員及低度開發會員之特殊與差別待遇。

目前各會員反映之 NTBs 障礙，已依序分階段進行，大部分的 NTBs 都已經移至適合之各 WTO 委員會或談判小組予以處理，而秘書處亦進一步彙整留在 NAMA 或貿易談判委員會（TNC）討論的項目進行多邊檢視，其中在非正式小組或雙邊會談之進展，須隨時回報 NAMA 談判小組。現留 NAMA 小組討論的 NTBs 包括垂直整合方式之美國汽車部門、美國與紐西蘭的林產品及韓國的電子產品，水平整合方式的歐盟出口稅、日本出口限制及美國重製品（remanufactured products）。在進行出口稅之討論時，若干會員質疑出口稅議題已超出談判授權。考量目前尚無具體可行之談判方式，加上 NTBs 部份的議題相當地複雜，可能至香港部長結束後才會進一步地協商。但香港部長會議仍期訂定具體期限，要求會員針對談判方式及擬達成談判結果進行提案。

#### （六）其它議題

除上述各核心議題的討論，尚有許多問題待進一步討論與釐清。包括：

#### **產品涵蓋範圍（PRODUCT COVERAGE）**

產品涵蓋範圍係指納入談判的產品項目，包括公式降稅、部門別與非關稅貿易障礙等談判。

會員同意在農業協定（Agreement on Agriculture）附錄 1 未包含之產品都須納入 NAMA 的談判範圍，而非農產品包括工業製品、林產品及漁產品。惟據 WTO 秘書處通告，現今仍有若干會員就「漁及漁產品」之定義及分類有所爭議，NAMA 談判小組主席 Johannesson 之構想，原則上並非將漁產品排除於非農產品涵蓋範圍之外，僅須對漁產品涵蓋範圍作一更清楚之釐清與界定。但目前爭議不大。7 月 NAMA 談判會議時主席指出，對秘書處於 WTO 文件 JOB(05)/32 所定義之 NAMA 產品有不同意見之會員，應於 8 月 17 日前提出，並表示各會員須具體建議擬在農業或非農產品進行談判。秘書處 10 月已將各會員之回應更新至 WTO 文件 JOB(05)/154/Rev.5。

#### **非從價稅轉換為從價當量計算**

從量稅（Specific tariff）係指依照進口貨物的數量或單位（包括重量、面積、體積或長度）為計算基礎，每一單位課徵一定金額的關稅，例如：進口玩具每公斤課徵 3.8 美元的從量關稅；而從價稅係依照進口貨物的總價值課徵特定比率的關稅，例如：進口汽車課徵總值 17.5% 的從價稅。從價稅等值（Ad valorem equivalents, AVEs）係指將從量稅（Specific duty）等非從價稅，透過某種公式以轉換成相同課徵水準的等值從價稅稅率，例如將原本進口一公斤砂糖課徵關稅 5 元，透過公式轉換成課徵進口砂糖總值 3.5% 的關稅。

許多會員國之關稅仍採非從價稅課徵，其轉換方式必須討論，以便轉換為從價稅率並依議定後之公式減讓。根據秘書處整理，截至 2005 年 7 月為止，工業部門共有 26 個 WTO 會員使用非從價稅，其中以瑞士 5068 項非從

價稅項為最多數，我國 7268 工業產品中亦有 86 項是採非從價稅課徵。

2005 年 6 月 NAMA 會議期間會員同意在農業協定方式的基礎上協商，但不涵蓋過濾（Filter）機制，而且建議 NAMA 的轉換公式勿須如農業談判的複雜，惟應保持透明及簡單。秘書處於已擬出非從價稅轉換成從價稅的草案，以 IDB 進口資料為基礎，採用單位價值方法（unit value method）進行轉換，目標為稅項轉換成從價稅時，亦能提供非從價稅對於該產品同樣的保護程度於(JOB(05)/166/Rev.1)。由於本項議題之高度技術性，若有研析市場價格變動、資料不完整、技術稅率<sup>17</sup>（technical tariff）等背景資訊之問題，秘書處將研提相關技術性報告（technical report），以利會員間進一步討論。

### 微量關稅或低關稅（NUISANCE TARIFF & LOW DUTIES）

基於微量關稅或低關稅課徵之成本會超過實際稅收數值的論點，少數會員國因此主張應將其消除。阿拉伯聯合大公國對此議題有高度興趣，主張低關稅或微量關稅不應低於 6%，而加拿大及挪威則是主張 5% 以下者為是。克羅埃西亞等新入會員國代表（RAMs）則表示對 RAMs 而言，大部份的關稅都是在 0% 到 5% 之間，若廢除微量關稅將對該國財政收入有很大的影響，故認為只有已開發國家必須消除微量關稅，此議題亦非目前談判的焦點，會員並未就此議題進行實質的討論，其發展仍有待進一步地會員協商討論。

## 三、NAMA 議題之未來展望

WTO 談判的目的係為創造更多的實質市場進入，且須考慮開發中會員及低度開發中會員的特殊待遇，因此在非農產品市場的談判上，各會員國在市場進入企圖心（ambitious）及彈性之間不斷地尋找一個折衝均衡點。深究非農產品市場進入議題談判之所以屢遭挫折，除本議題受農業議題談判進度牽制外，會員關稅結構差距過大、自由化造成開發中會員優惠侵蝕、會員間

---

17 係指針對含有酒精或糖成份之貨物所課徵之關稅。例如：課徵 10% 之從價稅+T1，其中 T1 是依貨品含農產品成份所計算關稅之公式。

之產業發展及出口能力差異大等因素，亦是影響到各會員國的基本談判立場差異極大，導致各會員對非農產品市場進入議題談判結果乃至整回合談判所可能帶來的市場開放利益的預期，仍具有相當嚴重的看法落差，談判之路困難重重。

觀諸香港部長會議前之談判情勢，降稅公式採用非單一係數已為談判的主流，即已開發會員適用較低的係數，而開發中會員則適用較高的係數，且將纏繞在公式係數、彈性、非約束稅項處理等議題的討論上。而香港部長會議在 NAMA 談判方面的重點亦將放在公式共識的確認、係數範圍的縮小、第八段開發中國家彈性歧見的解決、以及釐清非約束稅項加碼的方式與縮小加碼數值的範圍。此外，對開發中國家和低度開發國家彈性的處理亦將是 NAMA 談判重要爭議點。

明顯的香港部長會議的最大任務將是替未來後續談判奠定協商的基礎，並期望部長會議可決定完成減讓模式及會員依減讓模式提出減讓表之時間，已確認本回合談判的新目標。惟截至目前為止的談判局勢觀之，會員間歧見仍未見妥協跡象，香港部長會議能否如願達成現階段的任務，仍令人擔心。不過香港部長會議前，會員動作頻頻，小型密室會議協商次數明顯增加，根據以往談判經驗，雖然 WTO 會員眾多，但議題發展往往受主要核心會員左右，此種藉由小型會議達成主要核心會員協商妥協，再由整體大型會議群求全體會員共識的模式，議題的發展是極可能瞬息改變。