

WTO非農產品市場進入(NAMA)談判

曾顯照 & 丁偉*

綱 要

壹、杜哈回合非農品進入(NAMA)談判概述暨談判進展	肆、主要議題之談判進展及各國立場
貳、非農產品市場進入談判之主要議題簡介	伍、我國在非農產品談判之策略
參、主要集團簡介	陸、結語

前言

非農產品（non-agricultural products）係指非屬WTO農業協定所規範之產品，其中包括工業及林、漁業產品；近年來非農產品之出口值，約佔全球出口貿易量之90%，爰WTO會員無論開發程度高低，均對於增加非農產品之市場進入機會甚表關切。烏拉圭回合談判時已大幅降低非農產品之關稅障礙：已開發會員之平均關稅稅率，約由6.3%降至3.8%，開發中會員關稅稅項之約束比例，則由21%大幅增加至73%，此一成果對於增加全球貿易之透明度及可預測性作

丁 偉 現職：經濟部國際貿易局二等商務秘書、駐多明尼加大使館經濟參事處二等商務秘書(95年8月起)

經歷：經濟部工業局三等商務秘書、經濟部投資業務處三等商務秘書、駐胡志明市台北經濟組文化辦事處三等商務秘書、駐胡志明市台北經濟組文化辦事處二等商務秘書、經濟部國際貿易局二等商務秘書

學歷：國立台灣大學國際企業與管理碩士、國立交通大學工業工程與管理學士

曾顯照 現職：經濟部國際貿易局科長

學歷：淡江大學英文系畢業

經歷：中華民國常駐WTO代表團二等商務秘書駐越南代表處經濟組三等商務秘書

出可觀之貢獻。由於烏拉圭回合之談判結果多已執行完畢，為促進全球貿易之進一步自由化，WTO會員爰於2001年杜哈部長會議中，同意展開新一回合談判(稱為「杜哈回合談判」)，將消除非農產品之關稅及非關稅障礙，列為主要談判目標。本文擬就非農產品市場進入談判之進展及展望進行說明(註1)。

壹、杜哈回合非農品市場進入(NAMA) 談判概述暨談判進展

2001年11月WTO杜哈部長宣言第16段(註2)授權各會員國進行非農產品市場進入談判，目標係消除關稅及非關稅貿易障礙，尤以開發中國家具有出口利益之產品為重點；另考量本回合係發展回合，故特別提供開發中會員享有特殊與差別待遇，市場開放之程度得較已開發會員為少。

2002年WTO成立貿易談判委員會(TNC)，綜理所有談判業務，並在該委員會下設「市場進入委員會」，負責本議題之相關談判事宜。由於WTO原設有農業談判小組，專責農產品之相關談判事宜，故各會員為茲區別，亦習慣稱本談判小組為非農產品市場進入談判小組(Negotiation Group on Market Access for Non-agricultural Products，簡稱NAMA)。

WTO原訂於2003年坎昆部長會議盤點本議題之相關進展，確認非農產品市場進談判模式(Modalities)，並預訂於2005年1月1日完成談判，惟由於坎昆部長會議失敗，各項議題(含非農產品)談判均陷入停滯狀態，直至2003年下半年各

註1：本文完成於2006年6月上旬，最新談判進展可進洽經濟部國際貿易局。(多邊組)

註2：WTO文件編號WT/MIN(01)/DEC/1 Para16: We agree to negotiations which shall aim, by modalities to be agreed, to reduce or as appropriate eliminate tariffs, including the reduction or elimination of tariff peaks, high tariffs, and tariff escalation, as well as non-tariff barriers, in particular on products of export interest to developing countries. Product coverage shall be comprehensive and without a priori exclusions. The negotiations shall take fully into account the special needs and interests of developing and least-developed country participants, including through less than full reciprocity in reduction commitments, in accordance with the relevant provisions of Article XXVIII bis of GATT 1994 and the provisions cited in paragraph 50 below.

議題之談判小組方重開談判為免本回合談判徒勞無功，2004年7月WTO通過本回合談判之架構性協議（framework agreement），該協議通稱為「七月套案」（July Package）（註3），其中附件B即為非農產品市場進入之談判架構，作為討論及確認市場開放模式之指導原則。

2004年7月確立談判架構後，各會員密集展開談判工作，並於2005年12月香港部長會議盤點相關談判進展(第13至23段)(註4)，達成採用多係數瑞士公式，以及同意會員可推動非強制性之部門別自由化方案等多項共識。此外，香港部長會議亦設定相關談判期程：於2006年4月30日前完成談判模式之談判工作，並依該談判模式於2006年7月31日前提出全面性之關稅減讓表(草案)。

目前由於歐盟、美國、巴西及印度等主要會員仍堅持個自談判立場，尚不願妥協或進行跨議題交換，導致前述談判期程陸續錯失。究其癥結，在於阿根廷、巴西及印度等會員要求給予開發中會員足夠之彈性待遇，並呼籲應平衡非農產品及農業談判議題之談判結果，要求美、歐、日等已開發會員大幅開放農產品市場，以換取開發中會員開放非農產品市場。惟美、歐、日等已開發會員則普遍認為，開發中會員考量自身經濟發展之需要，已大幅調降工業產品之實施稅率，故開發中會員在本回合談判實質上並未進一步開放市場，故要求限縮開發中會員可享之彈性待遇，藉此迫使開發中會員實質開放非農產品市場；此外，農產品對於多數已開發會員均具敏感性，在未能確認渠等可獲得足夠的談判利益前，已開發會員亦不願先行開放非農產品市場。雙方陣營經多次協商僅能略作妥協，在即於本次香港部長會議宣言中納入需平衡農業及非農產品談判結果之文字內容(註5)。

目前所有會員雖均表達將於未來數週內完成談判模式的決心，且各項非正

註3：WTO文件編號WT/L/579

註4：WTO文件編號WT/MIN/(05)/DEC

註5：WTO文件編號WT/MIN/(05)/DEC Para 24: We recognize that it is important to advance the development objectives of this Round through enhanced market access for developing countries in both Agriculture and NAMA. To that end, we instruct our negotiators to ensure that there is a comparably high level of ambition in market access for Agriculture and NAMA. This ambition is to be achieved in a balanced and proportionate manner consistent with the principle of special and differential treatment.

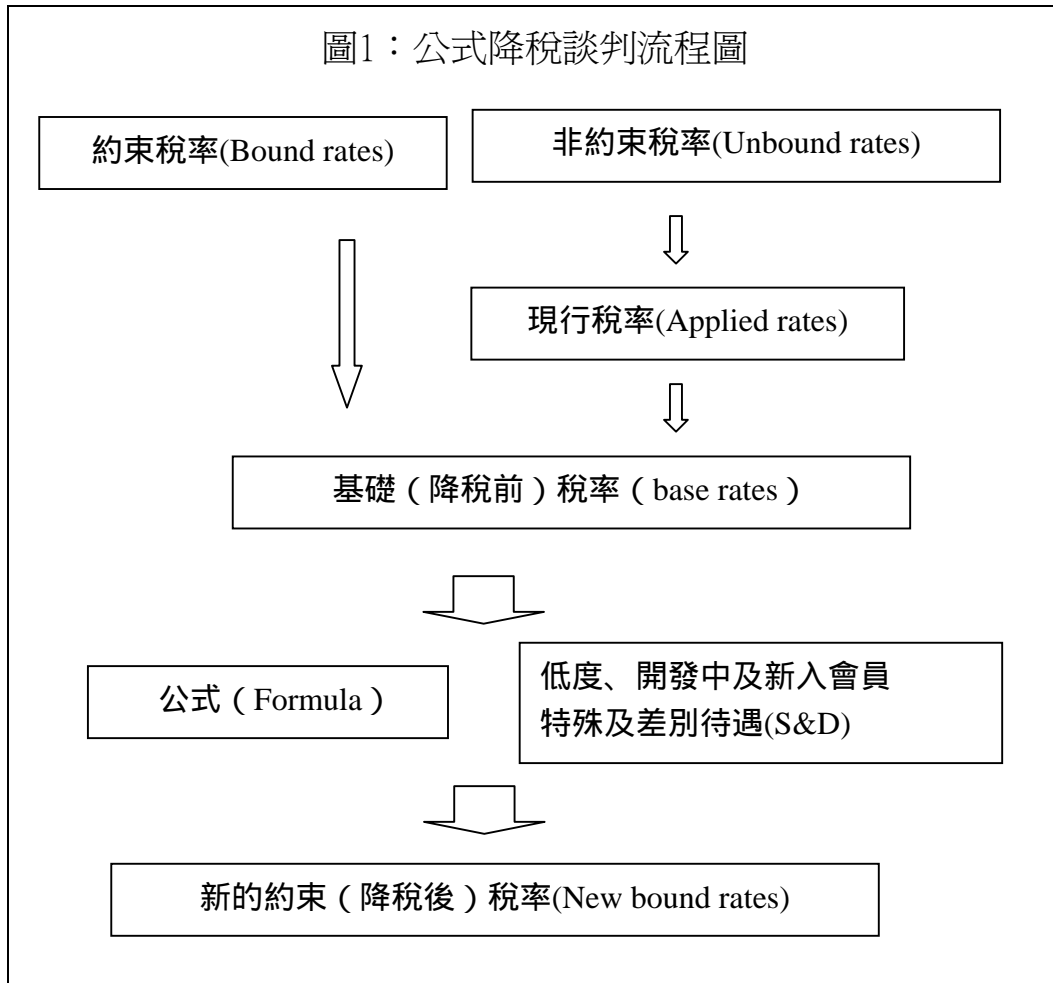
式諮商會議刻正密集進行，惟僵局仍未見突破；WTO秘書長Lamy已提出警告，倘無法儘速完成談判模式，本回合談判所付出之努力及所獲得進展將功虧一簣，而談判模式是否能如期順利完成將係關鍵所在。

非農產品係我國之出口大宗，我國在許多產品具相當之出口競爭力，倘能成功帶動全球非農產品貿易進一步自由化，必當提升我國出口貿易之競爭力，協助我國經濟穩定成長。

貳、非農產品市場進入談判之主要議題簡介

一、降稅公式議題：

降稅公式之主要談判內容，包括採用公式之種類、係數值之大小及不同發展程度之會員是否可採用不同之係數值等，另如何處理非約束稅項，開發中會員及新入會員相關特殊及差別待遇亦為談判重點。（請參閱圖1，圖表中有關非約束稅項與低度、開發中及新入會員特殊及差別待遇之意義，請另參閱稍後之說明）



公式降稅係利用數學公式計算各稅項調降後之稅率，目前各會員之討論已集中在簡單瑞士公式 (Simple Swiss Formula) (請參閱圖2)，由於該公式具有壓縮關稅至一定區間之數學特性，關稅越高，削減幅度越大；係數越低，削減幅度亦越大，故倘獲得採用，預期WTO會員非農產品之約束關稅水準將會被壓縮至相當低之水準。

圖2：簡單瑞士公式（Simple Swiss Formula）

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

A:係數值，透過談判決定

t₁:新的約束（降稅後）稅率(New bound rates)

t₀:基礎（降稅前）稅率（base rates）

註：依據瑞士公式之數學特性； $t_1 < A$

二、非約束稅項之處理：

WTO會員倘同意將產品之關稅稅率「約束」在「特定稅率」之下，需將該稅率登載於各國之WTO關稅減讓表中，該產品稅項即稱為「約束稅項」，同意約束之特定稅率則稱為「約束稅率」，至於未同意予以約束之產品稅項，則係屬「非約束稅項」，會員有權單方面決定擬課徵之關稅稅率，且無需登載於關稅減讓表中。過去許多開發中會員為因應經濟發展需求，在談判中要求將部分產品列為「非約束稅項」，藉以維持高關稅，造成其他會員之市場進入障礙，影響貿易自由化之成果，故本回合談判要求將非約束稅項作適當處理，俾確保其他會員市場進入之機會。

三、部門別降稅方案：

部門別談判方案係透過談判確認各部門所涵蓋之稅號，並將該部門之稅號調降為零關稅或特定稅率，以達成進一步擴大市場開放之效果，原則上可分為調降至零關稅之部門別零對零降稅方案(Zero-for-Zero Sectoral Elimination)，及調降至固定稅率之部門別調和降稅方案（Sectoral Harmonization）。為期部門別方案成功，目前會員多考量採用關鍵多數(Critical Mass)之方式，例如WTO資訊科技協定（ITA）曾設定全球貿易量90%之門檻，若參與會員之貿易量超過該

門檻，參與會員方有義務免除（或調降）關稅，即稱為關鍵多數（Critical Mass）部門別降稅方式。而部門別降稅方案之主要談判項目，包括產品部門之選擇、參與之方式（如係屬自願性或強制性）、產品涵蓋範圍及如何給予開發中會員特殊及差別待遇等。

四、新入會員待遇：

若干會員係在烏拉圭回合談判後加入WTO(例如我國)，渠等大多作出超過烏拉圭回合談判決議之市場開放承諾，且該等新入會員仍在執行入會承諾，故在新入會員之要求下，本回合談判已同意給予新入會員特別考量。本議題談判重點即為確認新入會員之定義及適用會員，商定渠等可享彈性待遇之內容。

五、特殊及差別待遇（S & D待遇）-低度開發會員、開發中會員及小型脆弱經濟體：

本回合談判為發展回合，故協助會員之經濟發展係重要談判目標；會員同意開發中會員可享有特殊及差別待遇(special and differential treatment)，且較已開發會員作出較少之市場開放承諾，在關稅談判時，亦同意開發中會員可適用較佳之待遇，此稱為「非完全互惠原則（less than full reciprocity in reduction commitments）。本議題之談判重點，即為確認低度及開發中會員可享之優惠待遇內容，另亦有若干會員自稱小型及脆弱經濟體要求享有較開發中會員更佳之特殊及差別待遇。

六、非關稅貿易障礙之消除：

非關稅貿易措施，係指關稅措施外，影響貿易往來之相關措施，其中包括相關進出口貨品查驗規定、標準及檢疫措施等等；倘相關措施對於其他會員造成市場進入之障礙，則稱為非關稅貿易障礙。由於非關稅貿易障礙亦嚴重影響貿易之進行，故本回合談判亦將消除非關稅貿易障礙列為談判重點。

七、非從價稅轉換從價稅之轉換方式：

目前各會員除採用從價稅，依據進口價值之特定比例課徵進口稅外，亦有若干產品項目採用非從價稅(例如每公斤x元的從量稅)，由於非農產品市場進入談判要求採用「從價稅」，故透過談判訂定一套轉換為從價稅之計算方式，例如每公斤x元之從量稅，應相當於課徵y%之從價稅，並就如何處理非從價稅進行談判。

八、優惠減損議題(Erosion of preference)：

目前許多開發中會員(如ACP及非洲集團)藉由歐美等會員提供普遍性優惠待遇(GSP)之較低稅率，取得市場進入之機會，倘本回合談判大幅調降關稅，將嚴重損害渠等之利益，故若干會員要求渠等受影響之產品應適用較少降稅幅度或較長執行期等彈性待遇，以維護既得利益。

參、主要集團簡介

非農產品市場進入談判並無明顯之會員組合，惟若干會員就特定議題仍有非正式之活動，包括：

一、積極之友(Friends of Ambition)集團：

該團體成立之目的為交流談判資訊與協調立場，成員以主張大幅自由化之已開發或工業化程度較高之會員為主，如美國、歐盟、日本、韓國、挪威及新加坡等。該團體主張本回合談判應積極開放，雖傾向採用單係數之瑞士公式，惟倘確認開發中會員確有實質開放市場，該集團有條件同意已開發及開發中會員適用不同係數，但主張兩係數間之差異不應過大。該集團另支持採用部門別降稅方案，以進一步削減關稅。另為能實質開放相關市場，該集團傾向限縮開發中會員適用之特殊及差別待遇，藉以避免我國及中國等主要出口市場透過新

入會員身分，取得過多之彈性待遇。由於該集團會員間之立場仍有差異，故對外尚未採取一致之共同立場，組織較為鬆散。

二、阿根廷、巴西與印度（A/B/I）集團：

本集團在非農產品採取守勢，立場較為保守，堅持現階段已同意給予開發中會員適用免除（或減半）降稅等優惠待遇，不得予以限縮。由於曾在降稅公式方面共同提案，故依國名之英文縮寫，簡稱為A/B/I集團。該集團主張變形之瑞士公式，該公式考量不同會員之關稅結構，將各會員之平均約束稅率納為瑞士公式係數之一部分（請參閱下圖3），為與先前之瑞士公式有所區別，會員稱該變型之瑞士公式為「A/B/I公式」。惟由於該公式承繼原有瑞士公式「係數值越高，削減幅度越少」之數學特性，故類以A/B/I集團成員平均約束稅率水準較高之開發中會員，將因此獲得較低之降幅。

圖3. A/B/I公式（變型之瑞士公式）

$$A = b \times t_a \quad t_1 = \frac{b \times t_a \times t_0}{b \times t_a + t_0}$$

t_1 ：新的約束（降稅後）稅率(New bound rates)

t_0 ：基礎（降稅前）稅率（base rates）

b ：係數；透過談判決定

t_a ：各會員簡單平均約束關稅率

舉例來說，倘談判決定係數值 b 為2，加計各會員之平均約束稅率，考量巴西及我國之平均約束稅率分別為30%及5%，則巴西適用之 A 係數值為60 (30×2)；我國適用之 A 係數值為10 (5×2)，巴西之降稅幅度遠較我國為低。

三、「試算(simulation)10國(simulation)」集團：

鑒於各會員對於降稅公式應適用係數值的立場並不一致，為加速談判進展，已開發會員（澳洲、加拿大、歐盟、日本、挪威、美國）及開發中會員（巴西、埃及、印度及馬來西亞）於2006年2月組成本集團(肯亞亦稍後於3月加入)，俾。該集團成立之目針對農業及非農產品之各種談判情境進行相關模擬試算，以檢視各會員實質市場開放之幅度。

四、NAMA 11集團：

本集團係由阿根廷、巴西、印度、委內瑞拉、中國、埃及、印尼、納米比亞、巴基斯坦、菲律賓及南非等開發中會員組成，強調談判架構第8段給予彈性待遇之比例，係開發中會員之基本要求，在談判架構中具有獨立(stand-alone)之地位，不應在討論降稅公式時作為交換利益(trade-off)之籌碼。

五、部門別之友：

本集團由美國發起之非正式團體，成員邀包括我國、加拿大、香港、韓國、紐西蘭、日本、瑞士及泰國等對部門別談判有興趣之會員，旨在利用關鍵多數(Critical Mass)方式，推動部門別降稅方式。另歐盟在2006年3月後亦積極參與本團體之活動。

六、加勒比海集團：

該集團由加勒比海之安地瓜巴布達、巴貝多、牙買加及千里達組成，除支持A/B/I公式外，並建議依據開發中會員之不同發展需求，給予較佳之係數。

七、非洲集團：

該集團係由非洲國家所組成，由於相關成員長久以來均享有美國、歐盟及日本等已開發會員給予之特殊優惠待遇（如GSP等），故極為關切本回合談判是否導致渠等現有之優惠措施遭到減損。該集團中之埃及於2005年7月底之貿

易談判委員會(TNC)會議中代表該集團發言支持A/B/I公式。

肆、主要議題之談判進展及各國立場

一、降稅公式議題：

2005年WTO香港部長會議宣言確認採用多係數之瑞士公式(註6)，惟會員對已開發及開發中會員應適用係數值範圍仍無共識。

目前會員大都已表態支持雙係數瑞士公式，其中積極集團及已開發會員普遍支持已開發及開發中會員分別適用係數值10及15；另開發中會員如巴基斯坦、中國、泰國、馬來西亞等，則要求已開發及開發中會員分別適用之係數應有較大之差距，並要求繼續保有目前已同意給予開發中會員之彈性待遇。按目前談判架構第8段給予開發中會員〔10〕%產品稅項減半降稅，或〔5〕%產品稅項無須降稅之優惠(註7)，係若干開發中會員(例如NAMA 11集團)認為可接受之最低水準；已開發會員則認為前述第8段優惠之數字仍待諮商，將取決於降稅公式係數值之談判結果，並認為倘開發中會員無法作出實質市場進入之貢

註6：WTO文件編號WT/MIN(05)/DEC Para 14：adopt a Swiss Formula with coefficients at levels which shall inter alia:

- . Reduce or as appropriate eliminate tariffs, including the reduction or elimination of tariff peaks, high tariffs and tariff escalation, in particular on products of export interest to developing countries; and
- . Take fully into account the special needs and interests of developing countries, including through less than full reciprocity in reduction commitments.

We instruct the Negotiating Group to finalize its structure and details as soon as possible.

註7：WTO文件編號WT/L/579 Annex B Para 8

We agree that developing-country participants shall have longer implementation periods for tariff reductions. In addition, they shall be given the following flexibility:

- a) applying less than formula cuts to up to [10] percent of the tariff lines provided that the cuts are no less than half the formula cuts and that these tariff lines do not exceed [10] percent of the total value of a Member's imports; or
- b) keeping, as an exception, tariff lines unbound, or not applying formula cuts for up to [5] percent of tariff lines provided they do not exceed [5] percent of the total value of a Member's imports.

We furthermore agree that this flexibility could not be used to exclude entire HS Chapters.

獻，應縮減其所享之特殊及差別待遇。此外，阿根廷、巴西及印度等會員，目前仍未表態放棄支持A/B/I公式。

在香港部長會議後，「試算10國(simulation)」集團在假設採用瑞士公式之情境下，依據已開發會員採用係數值 2, 5, 10, 15；開發中會員採用係數值 15, 20, 25, 30, 35, 40之假設進行試算；在採用A/B/I公式之情境下，則以係數為1及3進行試算，會員普遍認為前述試算採用之係數值，應作為未來談判之重要參考。

2006年5月底WTO秘書處為利會員瞭解降稅公式之影響與衝擊，已依據「試算10國」之假設情境，進行63個會員之試算工作。另美國及加拿大等主張積極開放之會員，亦已於2006年6月中旬提出已開發及開發中會員適用之係數值差距應在5以下之提案(草案)，預期將於邀請相同立場之會員連署後，正式提交談判小組。

目前主要會員在降稅公式暨係數(含開發中會員之彈性)之立場如下：

- (一) **美國**(註8)：主張雙係數之瑞士公式，另開發中會員若放棄談判架構第8段(較長執行期、〔5〕%稅項免降稅(或不予約束)，或〔10〕%稅項減半降稅之彈性)之所有優惠待遇，則可獲得一個較佳之公式係數。
- (二) **歐盟**：主張所有會員均適用相同係數之瑞士公式，惟若開發中會員同意放棄談判架構第8段給予之部分彈性，則可依其同意放棄彈性之程度，給予較佳之公式係數。另亦建議本回合非農產品關稅談判，已開發會員所有產品之最高稅率應為10%，部分可承擔較大開放承諾之開發中會員則為15%。
- (三) **A/B/I集團(阿根廷／巴西／印度(註9))、加勒比海集團、非洲集團**：支持A/B/I集團倡議之變形瑞士公式(A/B/I)，惟目前其他會員普遍認為，渠等支持A/B/I公式係為增加談判籌碼，未來應會有條件支持簡單瑞士公式。

註8：WTO文件編號JOB(05)/36

註9：WTO文件編號TN/MA/W/54

- (四) **墨西哥、哥倫比亞及智利**(註10)：原則支持瑞士公式，另要求確認談判擬達成之降稅目標後，為開發中會員設計可搭配不同公式係數之各種彈性方案，並依其需要自行選擇。
- (五) **巴基斯坦**(註11)：為求已開發及開發中會員能相互妥協，巴國提議採用係數值差距較大之雙係數瑞士公式，已開發及開發中會員分別適用6及30之係數值。該建議已獲得中國、泰國、馬來西亞及菲律賓等開發中會員之支持。
- (六) **挪威**(註12)：主張雙係數瑞士公式，另已開發及開發中會員均可藉計點制度 (Credits System)，交換較佳之公式係數，可供計點之措施包括：約束稅項之比例、開發中會員放棄談判架構第8段之彈性、參與部門別降稅等，由於計點制度之執行性較低，目前並無實質之討論結果。

二、非約束稅項之處理：

香港部長會議已確認非約束稅項應配合非線性加碼方式處理(註13)，另倘能解決低稅率非約束稅項問題，非約束稅項亦需適用降稅公式已逐漸成為共識。目前大部分之討論，均集中在非約束稅項應如何進行非線性加碼，俾繼續採用降稅公式並予以約束，而前述固定稅率加碼幅度之數值，目前集中在5%至30% 間。目前各會員在本議題提出之重要立場如下：

- (一) **加拿大、中國香港、紐西蘭及挪威**(註14)：主張非約束稅項應適用公式降稅，至於基礎稅率，暫定為現行稅率固定加碼5%，以解決低稅率非約束稅項之問題，目前該提案已受到積極集團支持。

註10：WTO文件編號TN/MA/W/50

註11：WTO文件編號TN/MA/W/60

註12：WTO文件編號TN/MA/W/7/ADD.1

註13：WTO文件編號WT/MIN(05)/DEC Para 17：For the purpose of the second indent of paragraph 5 of the NAMA Framework, we adopt a non-linear mark-up approach to establish base rates for commencing tariff reductions. We instruct the Negotiating Group to finalize its details as soon as possible.

註14：WTO文件編號TN/MA/W/51

(二) 巴基斯坦(註15)：建議採用前述加拿大等國提議，惟基礎稅率之加碼幅度由5%提高至30%，另馬來西亞亦已表態支持巴國建議之加碼幅度。

三、部門別降稅方案：

香港部長會議已確認部門別自由化方案將採取「非強制參與」之基礎，並請談判小組進行檢視會員提出之方案，期以確認接受度較高的方案並實現此目標(註16)。目前已開發及工業發展程度較高之開發中會員，多支持部門別降稅方案，並建議採用關鍵多數(Critical Mass)之降稅方式，至於其餘開發中會員(如巴西、印度)，由於香港部長會議已確認採用非強制性之部門別降稅方案，故已不反對採用自願參與之部門別自由化方案，許多過去態度消極之會員(如歐盟)，亦已開始積極參與部門別降稅方案之討論。至中國因考量其產品在國際市場已有相當之占有率，爰憂慮全球關稅大幅降低後，該國將因進一步擴大市場佔有率，遭致其他會員會採取進口防衛措施做為反制；另由於中國執行入會承諾已面臨極大之產業調整壓力，倘續積極參與對其有利之部門別自由化方案，其他會員勢必要求中國大陸在其他部門作出回饋，此一可能發展亦非中方所樂見，故並未積極參與部門別談判。至低度開發會員(如ACP集團及非洲集團)則憂慮優惠減損之問題，故目前仍對於部門別降稅持保留立場。

註15：WTO文件編號TN/MA/W/7/ADD.1

註16：WTO文件編號 WT/MIN(05)/DEC Para 16:In furtherance of paragraph 7 of the NAMA Framework, we recognize that Members are pursuing sectoral initiatives. To this end, we instruct the Negotiating Group to review proposals with a view to identifying those which could garner sufficient participation to be realized. Participation should be on a non-mandatory basis.

目前各會員已正式提出之部門別降稅方案如下表：

部門別	提案國	連署國
汽車暨相關零件(註17)	日 本	無
運動器材(註18)	台 灣	日本、新加坡、泰國、瑞士、美國
自行車暨相關零組件(註19)	台 灣	日本、新加坡、泰國、瑞士
化學品(註20)	美 國	加拿大、挪威、台灣、新加坡、瑞士
電機電子(註21)	日 本	香港、韓國、新加坡、泰國、美國
漁產品(註22)	紐西蘭	加拿大、冰島、挪威、新加坡、泰國
林產品(註23)	加拿大	香港、紐西蘭、泰國、美國
珠寶(註24)	泰 國	香港、日本、台灣、新加坡、瑞士、美國
手工具(註25)	台 灣	
醫療照顧(註26)	瑞 士	新加坡、美國
基礎原料(註27)	阿拉伯聯 合大公國	無

四、新入會員議題

新入會員議題係屬跨領域之談判議題，除本議NAMA談判外，農業及服務業談判亦有關聯，香港部長會議考量新入會員在入會時已提供大幅度之市場開放承諾，爰同意給予特別考量(註28)；惟包括美國及歐盟在內之會員，為避免

註17：WTO文件編號Job(06)/87

註18：WTO文件編號Job(05)/201

註19：WTO文件編號Job(05)/202

註20：WTO文件編號TN/MA/W/72

註21：WTO文件編號TN/MA/W/69

註22：WTO文件編號 TN/MA/W/63

註23：WTO文件編號TN/MA/W/64

註24：WTO文件編號TN/MA/W/61

註25：WTO文件編號Job(06)/98

註26：WTO文件編號 Job(06)/35

註27：WTO文件編號 TN/MA/W/37/Add.2

註28：WTO文件編號 WT/MIN(05)/DEC Para 58. We recognize the special situation of recently-acceded Members who have undertaken extensive market access commitments at the time of accession. This situation will be taken into account in the negotiations.

我國及中國取得過多之彈性待遇，影響渠等市場進入之機會，現階段僅同意新入會員可享「較長執行期」之彈性待遇，至新入會員提出其他適用「較少之降稅幅度」、「較高係數」、「調適期」之要求，甚多會員不願支持，並堅稱過去回合談判並未給予新入會員彈性待遇，本回合同意給予已屬特例，爰相關彈性待遇之範圍應予限縮。另若干新入會員自稱屬「低所得轉型經濟體（low-income economies in transition）」，要求可適用低度開發會員公式或部門別降稅之特殊待遇。

而為利本議題進行談判，WTO總理事會主席Mr. Eirik Glenne已於2006年5月起開始就新入會員之定義進行非正式諮商，目前提出適用新入會員定義之會員，包括厄瓜多、保加利亞、蒙古、巴拿馬、吉爾吉斯、約旦、喬治亞、阿爾巴尼亞、阿曼、克羅埃西亞、摩多瓦、中國、我國、亞美尼亞、馬其頓及沙烏地阿拉伯等，共計16個在烏拉圭回合談判結束後加入WTO之會員。

主要會員在本議題之立場如下：

- (一) **中國**：主張新入會員所有產品享有3年之較長執行期及調適期、降稅公式之參數值為開發中會員之1.2至1.5倍、適用較NAMA談判架構第8段彈性更高之彈性等。
- (二) **克羅埃西亞**：主張所有新入會員均可適用談判架構第8段給予開發中會員之彈性待遇。
- (三) **美國**：對於屬於低所得轉型經濟體之新入會員表示同情；惟對於我國及中國透過新入會員待遇取得彈性待遇持相當保留之意見，現階段僅同意新入會員有條件享有「較長執行期」之彈性待遇。
- (四) **歐盟**：主張新入會員應依不同發展程度適用不同特殊待遇外，同意低所得轉型經濟體之新入會員可適用小型及脆弱經濟體之特殊待遇；惟反對中國所提之優惠待遇內容。
- (五) **台灣**：新入會員無需區分已開發及開發中會員均應享有一定程度之彈性。

五、特殊及差別待遇（S & D待遇）、低度開發會員、開發中會員及小型脆弱經濟體：

開發中會員在本回合談判充分發揮談判技巧，故相關特殊及差別待遇，以及非互惠減讓等原則，均在2005年香港部長宣言中再度重申(註29)，另由於各會員普遍同情小型脆弱經濟體之處境，故在香港部長會議時，已同意給予渠等彈性待遇(註30)。

六、消除非關稅貿易障礙議題：

香港部長會議要求會員就本議題提出明確談判方案(註31)後，目前有興趣之會員均積極提案，如歐盟已於2006年5月間提出談判文件，要求在WTO架構下成立新的非關稅障礙委員會(註32)；日本建議制定出口許可證協定(註33)；美國建議消除再生（及翻新）製品(註34)及汽車非關稅障礙(註35)；紐西蘭建議消除木製品非關稅障礙(註36)等。惟總體而言，目前非農產品仍著重在關稅部分之談判，僅若干有興趣會員積極參與本議題之討論。

註29：WTO文件編號 WT/MIN(05)/DEC Para 15:We reaffirm the importance of special and differential treatment and less than full reciprocity in reduction commitments, including paragraph 8 of the NAMA Framework, as integral parts of the modalities. We instruct the Negotiating Group to finalize its details as soon as possible.

註30：WTO文件編號WT/MIN(05)/DEC PARA 21.We note the concerns raised by small, vulnerable economies, and instruct the Negotiating Group to establish ways to provide flexibilities for these Members without creating a sub-category of WTO Members.

註31：WTO文件編號 WT/MIN(05)/DEC Para 22:We note that the Negotiating Group has made progress in the identification, categorization and examination of notified NTBs. We also take note that Members are developing bilateral, vertical and horizontal approaches to the NTB negotiations, and that some of the NTBs are being addressed in other fora including other Negotiation Groups. We recognize the need for specific negotiating proposals and encourage participants to make such submissions as quickly as possible.

註32：WTO文件編號TN/MA/W/11/Add.8

註33：WTO文件編號 JOB(06)/29/REV.1

註34：WTO文件編號 TN/MA/W/18/Add.11

註35：WTO文件編號 TN/MA/W/18/Add.6

註36：WTO文件編號 Job(06)/29

七、非從價稅轉換為從價稅之轉換模式：

香港部長會議已就轉換模式達成共識(註37)，該轉換模式係採用單位價值法，例如用每公斤 x 元的從量稅額作為分子，除以該項產品的單位價格，以換算其「從價當量」(Ad Valorem equivalence; AVE)。目前包括我國在內之若干會員已提出從價當量之試算結果，並獲NAMA談判小組完成檢視工作。

八、優惠減損議題：

香港部長會議已同意考量相關會員因為本回合談判進一步調降關稅所面臨之衝擊，指示NAMA談判小組加強評估該問題涵蓋之範圍，俾尋求可能的解決之道(註38)。目前ACP集團已提出170項受到優惠減損影響之產品清單(紡織成衣、鞋類及漁產品為主)，惟考量相關產品亦係許多其他開發中會員之出口主力產品，故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，尚無法形成有效之解決方案。

伍、我國在非農產品談判之策略

我國在擬定非農產品市場進入談判基調時，考量為我國目前對外洽簽自由貿易協定不易，倘透過參與WTO回合談判，將可以縮小區域貿易協定稅率與WTO最惠國待遇稅率之差距，為我國業者爭取權益；另考量我國屬外貿導向國

註37：WTO文件編號WT/MIN(05)/DEC para18: We take note of the progress made to convert non *ad valorem* duties to *ad valorem* equivalents on the basis of an agreed methodology as contained in JOB(05)/166/Rev.1

註38：WTO文件編號WT/MIN(05)/DEC para20: . As a supplement to paragraph 16 of the NAMA Framework, we recognize the challenges that may be faced by non-reciprocal preference beneficiary Members as a consequence of the MFN liberalization that will result from these negotiations. We instruct the Negotiating Group to intensify work on the assessment of the scope of the problem with a view to finding possible solutions.

家，全球經貿環境愈自由便捷、關稅愈低，對我就愈為有利，爰我國在非農產品談判採取積極開放的立場。在各主要議題我國採取下列談判立場：

一、降稅公式暨係數：

支持採用雙係數值之簡單瑞士公式(已開發及開發中會員分別適用係數值10及15)，倘已開發及開發中會員適用之係數值差距較小，同意開發中會員可保留談判架構第8段之彈性。

二、非約束稅項之處理：

我國入會時已被要求全部稅項均需約束，故在非農產品談判之基本立場上，亦要求各會員非約束稅項應予約束並適用公式降稅，上述立場與工業發展較為先進之會員(如加拿大、美國、日本)相近。至若採用固定加碼(Mark-up)機制計算開始降稅之基礎稅率，我國係支持加拿大等會員現行稅率加碼5%之提案。

三、開發中會員特殊及差別待遇：

強調與我經濟程度發展相當國家，不能有不公平待遇。另亦不主張擴大給予開發中會員較長執行期，及減半(或免除)降稅之優惠程度，例如談判架構第8段所提〔10〕%之稅項適用減半降稅，雖然此一數字尚未定案，但我國認為未來結果不應超過此一暫定。

四、部門別降稅方案：

對我有利之產品部門，我國將於本回合談判伺機推動零對零降稅方案，其中包括染顏料、紡織成衣品、珠寶、手工具、自行車、樂器、運動器材、鐘錶等8項產品，另在衡酌相關談判發展後，我國已向WTO提交手工具、自行車及運動器材之零對零降稅方案。此外，烏拉圭回合談判已納入零對零方案之農業器材、建築器材、醫療器材、傢俱、紙製品、藥品、鋼鐵、傢俱及玩具等部門

及化學品的調和方案，我國亦擬利用本回合談判，伺機擴大參與之會員。

五、新入會員之待遇：

我國在入會過程中已作出相當程度的市場開放承諾，若干產業倘面臨另一波開放，衝擊可能過大，故需透過新入會員身分取得敏感性產品之彈性待遇，藉以適度疏緩產業衝擊。另考量我國適用開發中會員待遇之迄未獲確認，現階段我國嘗試推動新入會員無需區分已開發及開發中會員，均應享有一定程度彈性之倡議。

陸、結語

目前在非農產品市場進入談判，已確定採用縮小全球各會員關稅水準差距之「瑞士公式」，此一結果對於我業者未來取得進入美國、歐洲、中國、東南亞、印度及巴西等國家之市場均相當有利。例如目前仍有若干已開發及開發中會員在我出口主力之紡織成衣及自行車等產品維持高關稅，未來均可透過瑞士公式大幅削減關稅，提升我國相關業者進入其他WTO會員市場的機會。此外，在「部門別之友」之努力下，香港部長會議時，部門別降稅方案已成功納入部長宣言內容中，有助我國繼續推動對我有利之部門別降稅方案（諸如自行車、運動器材及手工具等），大幅增加我國具競爭力之產品，在本回合談判調降為零關稅的機會。

在另一方面，我國仍需適度保護之產業，將面臨市場開放之挑戰，目前各會員雖已同意將新入會員之特殊情況納入考量，惟鑒於本回合談判之目標係進一步推動貿易自由化，歐、美、日等先進會員多擬限縮給予我國及中國等具出口競爭力之新入會員彈性待遇。倘談判最終僅同意給予新入會員若干產品項目得享有較長之執行期，我國相關敏感性產業必然面臨自由化加速之衝擊，爰我相關產業宜儘早進行升級，創造產品之附加價值，以因應未來更為自由化之全

球貿易環境。

目前已開發及開發中會員在確認非農產品市場進入談判模式等主要議題之立場雖仍無交集，導致杜哈回合談判之進展嚴重受阻；然談判情勢隨時可能突破僵局，政府相關單位雖會持續密切參與談判之相關活動，並預先擬妥相關產業因應對策，惟本回合談判，除將進一步開放國內市場外，亦將進一步降低全球貿易壁壘，以及減緩區域貿易協定對於區域內貿易之保護效果，我國業者構思未來發展策略時，需將本回合自由化之衝擊列為重要考量，及早進行相關布局工作。

