2011 年國內企業出口市場貿易障礙調查報告

100.12

壹、緣起

財政部於今（100）年 12 月初發布海關進出口貿易最新統計，今年 1 月至 11 月的出口總額與去年同期相比，成長 13.4％。就出口地區觀察，今年 1 月至 11 月，我國出口至中國大陸（含香港）成長 9.1％；出口東協擴增 23.4％；對美國增長 16.9％；對歐盟擴增 8.7％；對日本則成長 1.3％。如果以最近單月的貿易額觀之，2011 年 11 月出口 246.8 億美元，年增僅 1.3%；進口值 214.7 億美元，與去年同月比較，年減高達一成。進、出口年增率，雙雙創下 2009 年 11 月，金融海嘯恢復期以來的新低點。

此外，根據全球透視機構（Global Insight Inc.）在 2011 年第四季發布的全球經濟預測報告顯示，儘管部分因素有所改善，但是全球經濟成長表現在近幾個月仍舊毫無進展，展望 2012 年的經濟發展前景依然不樂觀。預計全球經濟在 2011 年下半年及 2012 年上半年的成長率將低於 3.0%，2012 年下半則會稍微加速成長至 3.8%。就 2011 年整體而言，在多數主要經濟體被要求降低負債比率及不斷上升的失業率的影響下，預計全球經濟成長 3.1%，2012 年則加速至 3.5%。台灣是以外貿為導向的貿易國，全球經濟的榮枯主宰著大多數廠商的營運，全球經濟發展前景的不樂觀，使出口廠商陷入較以往更艱困的窘境，再加上我持續被各國紛紛洽簽的自由貿易協定，排擠在各國築起的貿易高牆外，我國廠商在海外市場所能享受的關稅，優惠關稅與名目關稅中間的差距與其他國家日漸拉大。

值此日益艱困的全球經貿趨勢，積極研擬協助廠商拓銷海外市場以及協助廠商排除不必要的出口障礙，已成為國內相關單位刻不容緩之務，由於協助國內產業排除貿易障礙為工業總會持續推動的工作重點之一，對此工總乃持續進行蒐集廠商銷往各國所面臨的貿易障礙，作為政府在多邊場域檢視會員是否違反國際規範與義務之參考，同時也藉由我國與各國之重要經貿會議時，提出作為要求對手國改善之依據，以期協助國內業者改善海外市場進入之通路。

貳、問卷設計與調查方式

貿易自由化的過程中，關稅雖隨之調降，但伴隨而來的卻是非關稅貿易措施的日益增加，近年來，隨著我國海外市場的拓銷，業者反映的非關稅障礙對於貿易的限制、侵擾和打擊則有增無減，所以對於國內廠商而言，本項問卷的回覆一直都是向各國要求改善的重要管道，因為即使進口市場的的措施沒有明顯違反國際規範，廠商的問題仍然可以利用每年雙邊的經貿諮商尋求解決。所以，在問卷設計的同時，特別整理以往廠商所反應的障礙類型，作為業者答卷的依據。

工總的出口障礙調查表自2006年起就長期刊登在國際經貿服務網頁中，供廠商得以隨時下載填答，並於年底時針對本會所屬會員公會寄發問卷，由公會轉知相關會員廠商。

為確實掌握出口商面臨的問題，本次的問卷設計分為三大部份，分別是「受訪者公司希望調降關稅的項目及稅率」、「非關稅問題」以及「受訪者基本資料」。在關稅問題的部份，仍是請受訪者針對該公司所面臨之進口國關稅過高、或我國適用之關稅高於其它國家之情形，以致出口難以拓展至該國市場表示意見。填答內容包括進口當地

國、商品中英文名稱、產品稅則號列(HS Code六位碼)、進口國對我國之稅率、受訪者認為合理的稅率與建議原因。

在非關稅問題的部份，為了引導受訪者填覆問卷，並且提高國內廠商填答的意願，本調查特別將以往業者經常反應之非關稅措施進行歸類，依序為進口簽審制度等關務程序相關問題、標準及符合性評估等選項，以供受訪者用複選方式勾選，並建議業者應輔以現況說明來完整表達其出口所面臨之不合理措施。

參、問卷回收結果

經過回卷整理，本年度調查共計回收有效問卷75份，其中60份為完整填答，在反應出口所面臨貿易障礙的問題方面，大部份的回卷廠商都是針對問卷所提問題進行勾選，並且輔以簡單敘述，由於本調查係透過產業公會轉知個別廠商填報，不具任何強制性，加上問卷採開放式的問題，非以勾選式填答，所以有別於一般普查式的問卷調查，可藉由回收率及統計數據反映國內廠商在出口時面臨的障礙，問卷主要的目的仍在於引導國內廠商反映在貿易過程中，所遭遇的障礙，再進而歸類，或研擬藉由經貿諮商的場域中，要求貿易對手國改善之方案。本次的回卷，依據廠商所填答之基本資料顯示，屬於製造業的廠商佔全體回卷比例的95%，貿易商則佔5%。在請廠商勾選有出口的地區時，約有八成以上的填答廠商同時勾選了東北亞、東南亞、及美洲地區，顯見國內廠商經營對於外貿的依存度，值得注意的是，這些填答問卷的國內廠商的出口市場雖然遍布全球，但是在反映面臨貿易障礙的地區時，多仍集中在包含中國大陸的亞洲地區市場，特別是今年還加上部份新興市場，如沙烏地阿拉伯等地區。

(一)關稅障礙

本會歷年的貿易障礙調查問卷中，廠商最願意填答的就是關稅問題，這個問項主要是希望廠商充份反應該公司產品在其出口市場中，

是否面臨進口國的任何關稅障礙或問題。因為在貿易過程中，關稅負擔是產品出口以後，能否打入該國市場的重要因素之一，也是最容易直接衡量的一項因素，面對對手國的高關稅待遇，往往造成國內出口產品無法進入該國市場，而形成明顯的關稅進入障礙；此外，杜哈談判延宕的結果，加速了全球各經濟體之間區域貿易協定之洽談，國內產業逐漸感受到，我國未處於這些經濟整合的區域中，所引發關稅待遇不平等所帶來的貿易障礙，更將影響我國產品在國際間的競爭力。此外，在歷年彙整國內廠商的意見調查時，可以發現，國內業者在反映障礙情事時，只有「稅收」障礙和「非稅收」障礙兩種概念，只要和稅收相關的障礙，包括加值稅、各種附加稅、都填入本意見調查的關稅障礙中，其中部份是屬於各國合理的營業稅收，這些意見都將臚列於報告檔案中，而在雙邊諮商時，將再檢視其中形成提案的妥適性；從今年這些反映關稅問題的回卷中發現，廠商反映關稅過高的地區仍以亞洲市場居多，本次廠商所關切的問題如下：

本次調查中，國內業者反映關稅過高的地區包括越南、印尼、泰國、巴西、中國大陸等開發中國家，反映的產品大多屬於原物料，包括刺繡貼花、PP 不織布、粉碎機、熱水器、瓦斯爐、除油煙機、廚房電器用品、電動機、醋酸正丁酯、活動板手、石油樹脂、飽和聚酯樹脂及冷軋鋼捲、冷軋鍍鋅等鋼鐵產品。

1.業者對於中國大陸關切的產品項目

反映中國大陸關稅仍高的產品包括

粉碎機及混合機（Pin Mill 及 Ribbon Mixer，稅號為 84742000 及 84743900），目前稅率為 15%。碳鋼及不鏽鋼盤元，稅號為 7221000015，稅率為 10%。

生產汽車電動窗的廠商指出，歷年來產品皆直接或間接出口到

中國大陸，在當地汽車電動窗、天窗市場佔有相當之市場佔有率，本年度預估出口至大陸的金額可達 3300 萬美元以上，由於大陸市場成長快速，歐美之重要品牌(BOSCH、SIMENCE、日本電裝等¡ ..)，均於中國大陸設立工廠，擴大市場，在沒有關稅負擔下，造成台灣廠商競爭上的壓力。在 ECFA 的第一階段中，兩岸所開放之產品 850110 項目內，涵蓋範圍僅包括輸出功率不超過 37.5 瓦之項次中，台灣所開放之 85011090 的產品範圍，實際上已涵蓋中國大陸所開放的 85011099，廠商認為中國大陸所開放之稅則號列有必要增列，否則有欠公平。

此外，中國大陸未開放稅號為 85011091 的產品，也是不合理的現象，國內廠商以及其客戶出口至中國大陸時，使用稅號 85011099 及 85011091，原本兩項稅號的產品關稅相同(皆為 9%)，因此使用任一稅則均同，然而由於 ECFA 早收清單內，中國大陸尚未開放 85011091，以致使用此稅號之客戶必須負擔關稅 殊不合理，所以廠商希望 ECFA 兩岸貨品貿易協商時，優先將本項稅號納入中國大陸調降關稅項目。此外，業者也反映，在 ECFA 架構下，中國大陸出口到台灣的化學品部份已經免關稅，但是台灣出口至中國大陸的化學品仍需課以 5.5%的稅率，廠商受到極大的衝擊。

2.業者對於東南亞地區關切的產品項目

輸往越南的冷軋鋼捲（Cold rolled coils，HS CODE 為 72091700），關稅需要 8%，中國大陸輸往越南則享有 0%稅率。

輸往越南的活動板手（Adjustable wrench，稅號為 82041200004），進口關稅高達 20%，廠商也面臨了東南亞國協彼此

零關稅的差距。

輸往越南的瓦斯爐（Gas stove, HS CODE 為 7321），稅率為 15-20%，相較於馬來西亞等東南亞國協國家，我出口商明顯缺乏競爭力。此外，同一家廠商同時也反映了熱水器、瓦斯爐、除油煙機、廚房電器用品（HS CODE 8419 項下的產品）也面臨同樣的窘境。

銷往東南亞的鋼鐵廠商則反映了包括冷軋鋼捲、鍍鋅鋼捲、鍍鋁鋅鋼捲、烤漆鋼捲、烤漆鋁鋅鋼捲、H 型鋼等產品（稅號為 7209183020、7210490019、7210610000、7210707010 及 7210909000 等）與東南亞國協會員稅率差距甚大。

PP 不織布（稅號為 72091700）的業者則反映關稅為 12%，希望能調降至 5%。

輸往印尼的石油樹脂（Hydrocarbon resin，稅號為 39111010）稅率為 6.5%，業者表示中國、韓國、日本面對東南亞市場，都享有 0%優惠。此外，輸往該區的冷軋鋼捲（Cold-Rolled Coils，稅號為 72091700），稅率為 7.5%~10%，對此，業者也殷切期盼我國能夠儘早加入東南亞國協。

農藥業者則反映了輸往東南亞的天贊好（稅號為 38089220），進口關稅加上增值稅等費用共約需負擔 10-20%或以上的稅額成本。廠商成本增加很多。

輸往泰國的鋼鐵業者將所面臨的關稅障礙列於下表，業者希望能夠爭取到適用與中國大陸同樣享有零稅率。

產品名稱	HS code	商品中文名稱	商品英文名稱	進口國家及對我國稅率		進口國對他國的稅率	
				進口國家	稅率	他國	稅率
熱浸鍍鋅鋼捲片	72104910,20,90	寬≧600mm 經包、鍍或塗層的鐵及非合金鋼板材	Flat-rolled prod., i/nas, plated or coated with zinc,w > = 600mm, nes	泰國	5%	中國大陸	0%
熱浸鍍鋅鋼捲片	72123010,20,90	寬＜600mm 經包、鍍或塗層的鐵及非合金鋼板材	Flat-rolled prod., i/nas,w<600mm, otherwise platd/coated with zinc	泰國	5%	中國大陸	0%
彩色鋼捲片	72107010,90	寬≧600mm 經包、鍍或塗層的鐵及非合金鋼板材	Flat-rolled prod.,i/nas,painted,varnish./coated with plastics,w > = 600mm	泰國	5%	中國大陸	0%
彩色鋼捲片	72124010,20,90	寬＜600mm 經包、鍍或塗層的鐵及非合金鋼板材	Flat-rolled prod.,i/nas,w < 600mm,painted,varnished/coated with plastics	泰國	5%	中國大陸	0%
熱浸鍍鋁鋅鋼捲片	72106110,90	寬≧600mm 經包、鍍或塗層的鐵及非合金鋼板材	Flat-rolled prod., i/nas, platd/coatd wth aluminium-zinc alloy,w > = 600mm	泰國	5%	中國大陸	0%

3.業者對於其它地區的關切項目

刺繡貼花（稅號 5810920000）業者表示，輸往日本的稅率仍高達 14.3%，由於該項產品已列入兩岸 ECFA 中，中國大陸的早收清單項目內，2013 年稅率將降為零，業者希望日本的稅率也能夠降低，以減少出口的成本。

巴西的碎紙機(稅號 84742000，稅率 100%)，業者指出目前巴西對台灣的商品特別採取進口關稅 100%的策略，進口程序也相形複雜，使得國內廠商對於巴西市場卻步。

產品稅號為 7321 項下的瓦斯爐業者指出，這項產品輸往巴西的稅率是 20%、墨西哥是 22%、越南是 15-20%，國內廠商缺乏競爭力主要的原因是墨西哥與中南美各國簽訂互惠條約，鄰近各國所進口之產品關稅相較台灣低，使得台灣產品競爭力相對弱勢。銷往越南也同樣面臨東南亞國協會員的競爭壓力，使得鄰國如馬來西亞等進口國之產品取得相當低的稅率，甚至有些為零稅率。

輸往歐洲的化學原料業者則反映，包括稅號 3903300000 的 ABS、3903200000 的 AS、3906101000 的 PMMA、3907400000 的 PC、4002191000 的 SBS，由於韓歐盟生效，使國內廠商輸歐相對於韓國缺乏競爭力。此外，業者反映，台灣的化學品輸往日本及印尼需要課 5-5.9%的關稅，導致台灣生產之產品與中國大陸價格相比，長期以來根本無法競爭；而在 ECFA 架構下，中國大陸出口到台灣的化學品部份已經免關稅，但是台灣出口至中國大陸的化學品仍需課以 5.5%的稅率，廠商受到極大的衝擊。

出口飽和聚酯樹脂（Polyester resin，稅號為 39079990）的廠

商則建議台灣應該與亞洲部份國家儘速洽簽 FTA，尤其是馬來西亞、泰國、印尼、韓國。廠商指出，出口到印尼的關稅稅率為 5%，其它國家為零稅率，台灣銷往韓國的稅率為 6.5%，其它國家為 3.25%，台灣銷往馬來西亞的稅率為 6.5%，其它國家則為零稅率，銷往泰國的稅率則為 5%，其它國家則為零稅率，而這項產品台灣的進口關稅僅 2.5%。

表二　廠商出口飽和聚酯樹脂至各國所適用的稅率表

國家	台灣適用的稅率（MFN）	東協國家適用的稅率
越南	0%	0%
菲律賓	1%	0%
日本	3.1%	3.1%
澳洲	0%	0%
紐西蘭	0%	0%
新加坡	0%	0%
印尼	5%	0%
韓國	6.5%	3.25%
馬來西亞	10%	0%
泰國	5%	0%
台灣	N/A	2.5%

此外，銷往澳洲的鋼鐵業者也反映了稅率造成業者不公平競爭的情事，表三為澳洲對於我國及中國大陸的稅率比較表。

表三　澳洲對於我國及中國大陸的鋼品稅率比較表

產品名稱	HS code	商品中文名稱	商品英文名稱	進口國家及對我國稅率		進口國對他國的稅率	
				進口國家	稅率	他國	稅率
熱浸鍍鋅鋼捲片	72104900	寬≧600mm 經包、鍍或塗層的鐵及非合金鋼板材	Flat-rolled prod., i/nas, plated or coated with zinc,w > = 600mm, nes	澳大利亞	5%	中國大陸	0%
熱浸鍍鋅鋼捲片	72123000	寬＜600mm 經包、鍍或塗層的鐵及非合金鋼板材	Flat-rolled prod., i/nas,w<600mm, otherwise platd/coated with zinc	澳大利亞	5%	中國大陸	0%
彩色鋼捲片	72107000	寬≧600mm 經包、鍍或塗層的鐵及非合金鋼板材	Flat-rolled prod., i/nas,painted,varnish./coated with plastics,w > = 600mm	澳大利亞	5%	中國大陸	0%
彩色鋼捲片	72124000	寬＜600mm 經包、鍍或塗層的鐵及非合金鋼板材	Flat-rolled prod., i/nas,w < 600mm,painted,varnished/coated with plastics	澳大利亞	5%	中國大陸	0%
熱浸鍍鋁鋅鋼捲片	72106100	寬≧600mm 經包、鍍或塗層的鐵及非合金鋼板材	Flat-rolled prod., i/nas, platd/coatd wth aluminium-zinc alloy,w > = 600mm	澳大利亞	5%	中國大陸	0%
建議事項	爭取適用與中國大陸相同之進口稅率						

(二)非關稅障礙

非關稅障礙指的是除了關稅以外，對於貨物的進出口構成實質限制和禁止的措施造成出口國廠商的進入障礙，近年來我廠商主要出口市場的貿易保護政策有增無減，各國在市場進入方面，明顯朝向自由化發展，非關稅措施逐漸取代了關稅成為各國貿易保護手段，非關稅貿易障礙不僅漸漸增加，其形式也不斷地變化，隱蔽性也強，越來越成為國際貿易發展的主要障礙；東西方之非關稅壁壘，有愈築愈高之趨勢，尤其是技術性貿易障礙也逐漸成為廠商反映的重點。本次調查的非關稅問題部份，係將以往業者經常反映之非關稅措施歸成五大類，包括進口國的關務程序、進口國的環保進入障礙、進口國之標準及符合性措施、政府問題及法令規定、服務業市場進入及商務人員移動等類型，請受訪者以複選方式勾選，並輔以現況說明其出口時所面臨之不合理的措施。分析本次的回卷中，反映遭到對手國不合理的非關稅措施比例最多的仍是「進口國的關務程序」，其次為「進口國之標準及符合性措施」。

1、進口國的關務程序方面

對出口廠商而言，通關的便捷以及合理的進口管理措施，不僅可以為廠商節省許多成本，同時也是貿易過程暢通最基本的訴求，而不合理的輸入許可程序與關務，則是最常影響貿易正常運行之主要障礙，在歷年的貿易障礙調查中,關務程序也是最多廠商反映的非關稅障礙項目之一。本次調查反映在關務方面的遇到問項的地區包括了中國大陸、中東地區、巴西、越南、俄羅斯及烏克蘭等。

在這個選項中，出口到中國大陸的廠商面臨的問題包括：

- 證明文件需求，分多次告知及人員不同。
- 過度或無關要求文件之要求，例如要求我方檢附官方證明文件，但又不得在文件上出現「中華民國」字樣(廣州關)。
- 關務程序缺乏透明。
- 港口、海關或其他稅賦經常變化或過高。
- 以及歧視性、不合理或不一致地施行原產地規定。

針對中國大陸的關務障礙，廠商表示中國大陸於卸貨港針對台灣進口貨往往加徵收 EBS(緊急燃油附加費)，費用，有時又收 CRS(成本防禦附加費）時常造成出口商與進口商孰應支付費用的紛爭。以出口商的角度，認為中國大陸巧立名目，多收費用，但是每家都收，廠商只能接受辦理；對此費用爭議，進口商大皆不願支付此額外多出之費用，要求台灣的廠商負擔，而台灣廠商在出口報價前根本不知道會產生此項費用，進口商又不願意付，最後為了維持生意只得且同意吸收此多出之費用。依據瞭解，這些費用似乎都屬於近兩年的新規定，EBS 是 2010 年 4 月起在不同港口,陸續開始向進口商收取的費用，針對不同地區，費用也不儘相同，例如，廈門港收人民幣 3000 元，連雲港收人民幣 2400 元。此外，福建地區則自 2010 年 7 月起，華北地區-2011 年 1 月起，華中地區自 2011 年 3 月起,，陸續開始向進口商收取 CRS 費用，也是依地區不同收取不同的費用，例如廈門港收人民幣 420 元、華北地區收取人民幣 1200 元。

部份廠商認為，兩岸 ECFA 早收清單減讓關稅的結果，國內生產的產品的出口成長率未因而受惠，反而增加了很多文書作業，主要原因之一是中國大陸進口端的客戶對於 ECFA 的瞭解十分有限，也有

廠商表示，未能充份享受早收清單的優惠係因為業界的使用率普遍偏低，業者反映，廣東省沿海直航的船舶太少，廠商非常希望能夠爭取增加直航船舶航次及船舶直航出口地點或直接取消直航限制。

部份廠商則反映輸往中國大陸產品面臨中國大陸海關重新改判稅則號列情事，廠商指出其所生產的產品已列入 ECFA 的早收清單中；廠商出口到廣州的海關時，海關貨物化驗鑑定書的鑑定結果認定：送檢樣品的主要成份為具有蠟質特性的產品，因此海關視蠟質特性為其產品的主要特色，並認定其為屬於其他未列入早收清單項目的稅則的產品，並課以 10%的稅率。據該廠商指出，進口同樣產品的其他公司，廣州海關認定的卻是原稅則，顯見海關人員多以主觀意識判定稅則，所以希望相關單位在後續談判時能夠提出貨品號列歸屬問題，為國內廠商爭取權益。此外，部份廠商則指出，雖然尚未遇到稅則改判的具體情事，但是中國大陸有太多不同的關區，在稅則的認定部份仍然相當歧異，每次都需要花時間解釋；此外，廠商也指出，由於台灣和大陸的稅則認定標準不同，導致部份產品通關困難，進而影響提貨時間。廠商認為，ECFA 生效之後，經過香港進入中國大陸，產證的申請流程時限太短且收費高昂，低單價且降稅少的產品，其運作成本甚至會高於因為 ECFA 生效後所降的稅額。

輸往巴西的廠商遇到的問題包括：

- 過度或無關要求文件
- 無謂延遲或通關時間冗長
- 關務程序缺乏透明
- 港口、海關或其他稅賦經常變化或過高

- 歧視性、不合理或不一致地施行原產地規定

輸往巴西的廠商進一步指出，巴西的稅負非常繁瑣，不是單一稅制，計算的方式相當繁複，主要項目包括進口的稅負、工業產品稅、貨物流通稅、員工分紅計劃、存金加社會保險捐助金等，前述稅目皆採累進方式計算，對廠商而言負擔相形重。

巴西的工業產品稅類似我國之貨物稅，但為加值型營業稅，課徵標的為本國產製或外國進口之工業產品。其稅率介於 0-55%間，平均稅率約為 16%。原料、半製成品及包裝材料等已繳納之工業產品稅得作為抵稅用。進口品之課稅基礎為 CIF 價格加上關稅及其他規費及捐後之總值。 貨物流通稅和工業產品稅一樣均為加值型營業稅，亦即在貨物行銷之每一層次加以課徵。但貨物流通稅為州稅，故於貨物跨州時亦應繳納，其稅率介於 0-25%間，視各州及貨物而有所不同。此外，巴西勞工法對就業員工之各項保障鉅細靡遺，無微不至，其程度超過我國甚多，許多先進國家恐怕亦瞠乎其後。

此外，巴西要求產證必須經過巴西在臺的代表處簽證，並且經過法院公證，產證的正本於出貨前需先寄送給巴西客戶，俾憑辦理進口許可證，前述相關作業冗長費時，且違背交易正常程序。事實上，廠商也反映，領事館簽證確是廠商出口到許多國家所面臨的障礙，主要原因是因為台灣的邦交國太少了。輸往中東的廠商反映，當地的領事簽證不允許由其他國家代簽，在臺灣又沒有當地的領事單位，導致廠商在押匯的時候必須被扣 0.7%-1%之簽證代金，增加成本。塑膠製品業者則指出，埃及簽證費過高，一次需要3000元；土耳其則要求文件要先送到土耳其辦事處蓋章，每次送件費時，若是送簽發票收費則依發票金額的千分之一。針對目前東南亞國家簽

證僅允許單次進出，無法多次出入境，部份廠商則希望東南亞國家開放一年多次商務簽證。

出口到俄羅斯的廠商所勾選的障礙包括過度或無關要求文件及無謂延遲或通關時間冗長。

銷往沙烏地阿拉伯的廠商則勾選了歧視性、不合理或不一致地施行原產地規定，並未提供進一步說明。輸往烏克蘭的廠商面臨的障礙包括無謂延遲或通關時間冗長、海關檢驗程序繁複、港口、海關或其他稅賦經常變化或過高。

銷往越南的廠商 反映的障礙包括：

- 過度或無關要求文件
- 關務程序缺乏透明
- 過高的印花稅.印花稅 10%
- 歧視性、不合理或不一致地施行原產地規定

廠商指出面臨 Form E 限制的問題導致廠商成本無法降低，依據越南產地證明書（C/O）的規定，Form E 指的是東協國家的貨品銷往中國大陸，可以享有東協-中國 FTA(ACFTA)關稅協定之優惠。由於越南為東協成員國之一，供應商如果可以出具 Form E，相對而言，其客戶就可以享有較低的關稅優惠，但是中國大陸要求 FORM E 裡面中的 shipper 僅可標示一名，不可填寫「某某代辦公司 O/B 台灣分公司"，這樣的規定，使得廠商無法為客戶爭取到低關稅優惠，成本相對提高。

2.進口國的環保進入障礙

銷往中國大陸及烏克蘭的廠商表示，出口到當地的產品難以達到進口國的安全標準及規定，由於以往曾經發生的三聚氰胺事件，導致現在廠商即使已經提供 HACCP 等認證，仍需要提供生菌數/塑化劑/三聚氰胺¡ 等的檢驗報告。

3.關於標準及符合性措施方面

近年來，各項產品及製程日益趨於複雜，環保要求的提高乃全球之新興趨勢，消費者對於健康、安全的要求標準也越來越高，因此各國對於商品標示（籤）、包裝、性能、測試、檢驗等方面的要求亦逐漸重視。技術性或規制性措施的範圍也持續擴大，因此，肇因於技術規章及標準的強制規定，而導致的貿易摩擦也越來越多，對國內廠商而言，產品的競爭力絕對不落人後，但往往受限於對手國檢驗措施的不夠透明，或是缺乏與貿易往來國有相互認證之機制,不僅增加了檢驗的成本，同時也影響了產品交貨的日期。廠商認為遵行出口市場的技術性規範並無異議，但憂慮因為不必要的限制、不合理的程序、不公平的對待或無效率的行政而增加廠商出口的困難，並進而影響正常貿易之進行。

在本次的回卷中，廠商再次反映了歷年皆反映的問題，亦即印尼 SNI 標準 、泰國 TISI 標準、馬來西亞 MS 標準等這些東南亞國家，各國有各國的標準，出口時都必需先檢驗過關才能安排出貨，程序繁瑣，且無效率，導致貨物遲遲無法進口。廠商指出，TISI (泰國工業標準局)文件要求繁瑣，且要求泰國當地每一進口商都需要辦理，也就是出口廠商必須準備資料給每一進口商，其內容包括製造公司的生產流程及品質手冊，且必須每半年要更新，TISI 官員來廠檢驗花費高昂，必須由臺灣的公司支付，此外還要求泰國進口

商需陪同 TISI 官員一同來臺審查，進口商方可取得進口證號。（且該證號的期限只有一年），導致出口廠商的費用墊高。

印尼的 SNI 法令也困擾了國內許多廠商，依據該國的規定，所有國內生產及進口、在國內分銷和銷售的電纜產品都需要滿足 SNI 要求。生產商和(或)進口商應具備使用 SNI 標誌的產品證書並且應符合 SNI 要求。SNI 標誌的產品證書應由印尼國家認證機構(KAN)認可的或工業部指定的產品驗證機構頒發；檢測則由 KAN 認可或與 KAN 簽署了相互承認協議(MRA)的認證機構認可的、印尼工業部指定及與印尼政府簽署雙邊協定國家的檢測實驗室完成。該國工業部的金屬、機械、紡織及多種行業司是負責執行此法令的機構並且為法令提供技術指導，包括產品驗證程序和 SNI 標誌。前述法令並且規定印尼市場上銷售的產品，必須符合當地國家標準，產品範圍包括在輸往印尼的電器產品、車用零組件及鋼鐵製品而言，都必須通過強制性的 SNI 標誌。這些規定雖然都以明文列出，但是我國出口的鋼鐵廠商卻指出，印尼的 SNI 法規常常變更，加上申請印尼 SNI 手續繁雜且費時，出貨前需申請檢驗，造成訂單完成後，無法及時出貨。99 年 1 月 1 日開始，進口商還需要陪同 SNI 官員前往工廠審查，取得認證號碼及證明單才可以出口。針對前述規定，國內鋼鐵業者依照印尼當局之規定於出口熱軋鋼捲或鍍鋅鋼捲至印尼向印方申請 SNI 驗證時，就曾經反映下列障礙，包括：

印尼對驗證相關訊息之公告皆以印尼文發布，沒有英文版本可以查詢，致使業者無法在第一時間有效掌握及採取應對措施。此外，對不同之進口商或買主則需重新再提出申請，增加業者作業負擔與成本，也影響出貨時間。換言之，國內業者依照印尼政府的規定向印方申請熱軋鋼捲或鍍鋅鋼捲 SNI 驗證時，增加了業者許多的

成本負擔以及作業時間，同時也影響了正常出貨，所以非常希望能夠透過各種管道，持續向印方反映，並要求印方應提供即時資訊及明確作業辦法。

在中國大陸方面，業者表示，在中國大陸通關時經常面臨的問題主要和檢驗的要求有關，在當地驗關所需的檢驗報告，常常不是進口該品項所需，且經常是到了港口後才被告知，使得業者疲於補件，往往拉長了通關時間，增加業者的成本；以美國進口驗關為例，通常的做法是業者在進口前，依照食品進口之各項規定申請檢驗，取得合格檢驗編號，即可進行通關，美國海關採用的是抽檢制度。而業者在中國大陸海關所遇到的情形則是，對於已經標示高溫殺菌的產品，檢驗單位卻仍要求進口商出具動植物檢疫證明等，以現階段而言，令廠商最困擾的問題仍是不夠透明的驗關程序。

在標準與認證的部份，出口歐盟的產品與工廠檢驗認證程序，不論韓國或是台灣相關程序目前都相同，但是台灣檢核的成本比較高，而且每年都需要稽核。台灣廠商每年都需要接受台灣衛生署與歐盟認證的雙重檢核，耗費許多時間與稽核成本。因此建議台歐盟在醫療器材上能洽簽相互承認協議，減少廠商負擔。

此外，銷往阿根廷的業者也反映了，需要將檢驗報告翻譯成西班牙文，並經過法院公證，造成廠商的困擾。輸往中東地區的業者則反映了該區常有朝令夕改的現象，使業者無所適從。

輸往中國大陸的飲料業者反映，中國大陸針對產地需標示中國台灣，保存期則需以實際天數計算，業者表示，其他國家都能接受有效期限的標示，但在中國大陸則依各區而異，徒增廠商作業及進口的成本。廠商進一步說明，其在漳州生產的產品，如果保存日期是一年，可以只要標示到期日即可，不必依出廠日期減掉天數。

業者指出新加坡的 NTUC 賣場，條碼大小為 4 公分，其他賣場都沒有這樣要求。

輸往沙烏地阿拉伯的業者則反應被該國主管當局拒絕接受由製造商自行進行國外產品標準之符合性驗證，南非則是過度要求授權及認證程序，以及獲得許可之成本太高或過程太冗長。出口到越南的廠商則指出該國的技術性標準缺乏透明，缺乏標準及符合性規定之資訊，獲得許可之成本也太高，業者說當地缺乏可以依據的標準，進口許可證加清關時間加總起來約需要 14 天，耗時過長。

4、政府問題及法令規定

出口到印尼的業者表示，申請許可進口之 ML CODE 需要約 1 年，其政府效率令廠商非常困擾。

銷往俄羅斯的廠商也指出該國的政府人員工作效率差。

出口到越南的廠商也指出，越南的地方當局有歧視性待遇，政府人員的工作效率也奇差無比，導致產品的通關往往耗時較長，進口許可證加上清關時間需要 14 天。

5.服務業市場進入

在服務業市場進入方面，本次回卷業者並未明確指出面臨的障礙。只有飲料業者針對中國大陸的限制勾選了以下選項：

- 對於設點的店舖數目進行限制
- 規定全部或某些比率之董事需由本國人/居民擔任
- 之前需居住於地主國才可獲得營運執照
- 就特別行業或特別國家僱用人員總數進行限制
- 就外國服務供應商營運之法律實體或合資進行限制；或限制外資參與
- 超過某一金額之外國投資需受到審查及批准

- 外國企業營業範圍僅限於特殊活動，較國內企業所允許之營業範圍小
- 存在獨佔或獨家服務供應商以致不允許外資建立與其競爭之公司

6.廠商遇到的其它問題

銷往中國大陸的業者則無奈的表示，該區的碼頭工人素質較低，經常不當的拆卸貨物包裝，造成貨物損壞，由於查驗貨物需要將外包裝不箱拆除，碼頭工人未依正確方式拆卸，以致貨物損壞。

醫療器材業者則表示，中南美洲的阿根廷對台灣的態度相當不友善，客戶向台灣廠商下了單，卻無法順利出貨，業者苦無解決之道，只好偷偷將貨塞到韓國的貨櫃裡。

針對前述貿易過程中遇到的問題，業者表示這些障礙根本舉不出具體的違反任何規範，卻是業者長久以來無法克服的障礙。

肆、結論與建議

前述業者反映的問題，多屬通常貿易過程中遇到的問題，事實上，各國為了保護其國內市場，對進口的限制已愈加嚴格，近年來紛紛採取各種各樣的非關稅措施限制他國商品的進入，金融風暴之後，非關稅措施更是成為各國對外實行貿易保護政策的主要手段，並且愈演愈烈。事實上，許多國外的規定，在實施前皆已依照 WTO 的規定，在 TBT 委員會通知文件盡了通知的義務，如歐盟的 REACH 等環保法規、印尼的 SNI 要求等，但是依據國內廠商的反映，這些措施仍然能隨時針對國外的商品有技巧的達到限制進口的目的，相較於關稅障礙，這些貿易障礙對於該區市場的保護作用更為強烈和直接；在面臨中國技術性貿易障礙部份，業者除了可以透過「兩岸

標準計量檢驗認證合作協議」已經建立的平台協助排除障礙以外，同時也鼓勵國內廠商針對兩岸新興領域共同標準，以及商品檢驗相互承認提出建言。

面對各國積極的簽訂 FTA，全球經濟區塊的整併，我國產業近來不斷的呼籲，政府必須重視邊緣化所帶來削弱國內產業相對國外產業競爭力的隱憂，不論是關稅的不平等待遇，或是非關稅貿易障礙。在關稅部份，包括石化、鋼鐵產業即強力要求積極與東協國家擬定優惠關稅措施，並減少相關的貿易障礙，以增加進口商向國內廠商下單的意願，提高國內廠商的競爭力。在非關稅貿易障礙的部份，輸入許可程序與關務仍是經常影響貿易正常運行之主要措施，在出口的過程中，廠商經常面臨進口國規費不合理或繁瑣，進口簽審管制等措施，不僅影響通關速度，並且增加貿易成本，由於我國企業規模多屬中小企業，利潤非常微薄，前述不合理的費用往往造成廠商額外的負擔，前述問題如獲得解決，將可以直接降低廠商之貿易成本，並且進一步提高廠商的競爭力；部份因為政治因素造成的障礙，例如非邦交國要求的領事簽證，廠商無法在臺灣取得，也影響了出口廠商的成本與時間。

在本次的意見調查中，除了表示臺灣與各國洽簽 FTA 刻不容緩以外，多數的回卷廠商在反映障礙的同時，都進一步表達了與東協國家洽簽的重要性，事實上國內有許多廠商除了外銷該區以外，在東南亞都設有關係企業，廠商認為，如果能夠在關稅上取得與別國的同等待遇，又能夠排除非關稅障礙，一定可以提升國內企業的競爭力，藉由這些自由貿易協定的洽簽，政府可以透過策略運用，不僅協助業者尋求合適的投資地區，同時也讓對手國知道臺灣的重要性，將國內產業的整個產業鏈從海外連回臺灣。

除了將業者殷切的期盼反映給政府相關單位以外，從國內廠商的回卷觀之，包括關務障礙、技術性規定、檢驗及驗(認)證程序等非關稅貿易障礙，雖然已經在問卷中詳列障礙類別或型態協助業者勾選，調查回卷卻仍然缺乏具體案例說明，由於調查的目的係為協助國內廠商排除障礙，在諮商時具體案例的指陳，才是談判爭取回應的重要依據，所以未來如何藉著訊息傳遞，建構國內業者對於障礙情事的判斷能力，對於工總而言，仍有努力的空間。