

# 台灣與巴拉圭洽簽 FTA 產業界之意見調查報告

全國工業總會 邱碧英 93.07.29

## 一、 背景說明

近兩年來各國簽署之 FTA 如雨後春筍般崛起，為確保我國不會在這波區域經濟整合風潮中被邊緣化，政府部門積極尋找與台灣經貿具互補性之國家洽簽 FTA，鑑於巴拉圭與我經貿關係確具互補性，又有實質外交關係，而巴拉圭同時也是南方共同市場的創始成員，是中南美洲相當重要的區域經濟體之一，因此，巴拉圭一直是我國在推動洽簽 FTA 的主要國家之一，我國之所以選定巴拉圭為洽簽對象，一方面是希望藉由與巴拉圭洽簽 FTA，將經貿觸角延伸至南方共同市場。另一方面，也希望藉由與南美國家洽簽 FTA 之機會，活絡我未來與美、日等國 FTA 談判策略與技巧，順利推動我國未來之其他區域經濟整合。為使台灣與巴拉圭之 FTA 諮商談判能有效進展，並期望雙方所洽簽 FTA 之內容能儘可能符合產業界利益，及降低對產業之可能衝擊，本會就台巴現行工業產品之進出口狀況與洽簽台巴 FTA 對工業產品可能造成之影響與商機，作為研析主軸輔以訪談廠商及問卷方式製成本報告。

## 二、 洽簽 FTA 對我產業之影響

### (1) 巴拉圭經濟發展概況

巴拉圭為內陸國家，經濟、工業發展較鄰近國家落後，故其交通、電信之發展均較鄰近之巴西、阿根廷、智利及烏拉圭等落後。雖然其在 1995 年 1 月份時與巴西、阿根廷、烏拉圭等國組成南方共同市場，但由於其基本設施、經費及人力資源不足，以及受到阿根廷經濟惡化之連帶影響，近幾年來經濟已因國內外因素之影響而持續不振。2002 年南美經濟危機，更導致巴拉圭經濟持續疲弱衰退 2.2%、幣值大幅劇貶 50%、政府財政窘迫、物價上漲等經濟層面問題浮上抬面，此一經濟困境同時導致國內政局紛擾、人民生活日益艱難等政治及社會層面難題出現，迫使巴拉圭亟待國際援助，以期解決所面臨的困境。然因巴拉圭朝野對國際貨幣基金會提出推動經改之要求未達成共識，遂未能順利取得貸款援助。是以在國內外嚴峻經濟情勢下，巴拉圭的經濟每下愈況。

### (2) 巴拉圭工業發展概況

就工業發展程度而言，巴拉圭之工業發展難以與我相較，亦不如他鄰之巴西與阿根廷，目前仍處於農業生產重於工業生產之階段，整體之經濟發展仍仰賴農業經濟，而農業經濟多為初始之農產輸出，尚未創造具體之附加價值。

根據 2002 年巴拉圭工業調查資料顯示，巴拉圭境內共有 3,745 家工

廠，其中 20.6%為食品飲料業，12.8%為印刷業，11.6%為傢俱業，10.9%為冶金業，9.9%為木材業，9%為非金屬礦業，8.2%為成衣製革業。

### （3）巴拉圭外貿狀況

在外貿方面，巴拉圭為內陸國家，本身無海運亦無海港，因此與鄰近各國簽定協約可使用他國之海港進出貨物，但近年來油價上揚，海運費節節升高，而內陸河運又有船舶缺乏，以及河流低水位時期河道淤淺難行的問題，因此，以內陸運河運輸貨物往來阿根廷及烏拉圭轉船，時常發生延誤，造成貿易不便。

巴國主要貿易對象國有巴西、阿根廷、烏拉圭、中國、美國、日本，等國。巴國主要出口品為大豆、棉花、木材、肉等農產品；主要進口品有機器、汽車及零組件、飲料、煙、燃料及食品。

### （4）巴拉圭關稅方面

進口關稅方面：自 1995 年 1 月 1 日起，巴國與南方共同市場會員國之阿根廷、巴西、烏拉圭間之貨品可免進口關稅，僅各國保留部份例外產品，仍有各自所訂關稅，至 2000 年貨物則可完全自由流通。而南方共市會員國間自 2000 年 1 月 1 日起除糖業清單產品及汽車業超出配額部份外，其他區域內產品均已全面零關稅。

對外方面，四國間約 9,000 項產品之 85%產品採取共同關稅，巴拉圭亦同，但各國亦有例外產品名單適用各自關稅，將至 2006 年達成四

國所有產品採一致之對外關稅，稅率介於 0-20%間。巴拉圭之資本財項目（約 1,268 項）與 429 項例外產品依據稅率調整時程表逐年調整至 2006 年達共同關稅標準，而例外調適名單產品則自 2000 年開始適用共同對外關稅。

#### （5）市場開放對我產業可能之影響

巴國工業發展與我有極大落差，因此，純就巴國工業產品市場開放措施對我產業可能造成之影響應屬極微，甚可說沒有，因為巴國除了工業技術與產能無法與我相較外，雙方地理位置之差距，以及近期海運費居高不下，巴國工業產品短期內很難與國內產業競爭，而以巴國主要出口產品來看，多為大豆、棉花、木材、肉等農產品，從 2003 年我國自巴國之主要進口產品觀之，也多屬於初級農產品，例如油類、棉花（原棉）、木材（木質地板）、皮革等初級原料，對我產業之影響不大。依廠商反應；巴國之大豆、棉花品質雖不惡，但由於地處內陸，必須以內陸運河接駁轉運至附近之亞松森港或蒙特利港再出口，在近年來油價上揚，海運費節節升高之情況，向巴拉圭採購之成本遠較向美國及其他南美洲國家為高，因而喪失出口競爭力，而巴國金融體系尚未完備，能夠直接開立信用狀的廠商並不多，而承辦此項業務之銀行也僅限少數幾家（大宗物資採購金額較高，無法以現金交易），往來文書之認證費用與等待認證所花費之時間，都使廠商為之卻步。因

此，廠商向其下訂之意願不高，除有其他誘因或因調節貨物之因素，向少考慮向巴國採購。

巴國雖然在各地加強棉花生產與棉纖維處理以促進出口，並且展開林木區重建以及推廣木製家具、地板及門窗等成品外銷，但由於該推動區域尚未研定，而前述基礎建設與金融體系倘未能同時同步完善，即使對巴國開放市場，其產品仍難以進入我國市場與我產業競爭。

巴拉圭雖然針對其國內主要生產之產品採取限制進口措施，以保護其本國產品發展，從巴拉圭限制或禁止進口之產品項目來看，其包括農產品、家畜、林產品等類別，與我出口之產品項目顯不相同，因此，針對巴國此項產業保護措施顯不致對我出口造成影響。

我如與巴拉圭洽簽 FTA；針對巴國所採之市場開放措施對我工業產品雖不致造成影響，但必須留意巴西與阿根廷利用台巴 FTA 作為跳板，造成我產業之損害，雖然巴西為內需型之大型經濟體，但其極具地區貿易整合之潛力，且向為貿易出超國，近年來在農產品加工業、電子暨通訊產業、機械業、運輸設備、礦業開採成長、鋼鐵業、紙張業都呈成長趨勢，尤其是巴西仍有少數極具競爭力之品項，例如鋼鐵、電視接收器及其零組件、鞋類、蘇打或硫酸鹽化學木漿等產品，必須進一步留意其可能對我產業造成之影響。

### 三、 洽簽 FTA 對我產業之商機

巴拉圭與阿根廷、巴西及烏拉圭等國同為南方共同市場的創始成員，我國如能順利與巴拉圭洽簽 FTA，並以巴拉圭為中心，將經貿觸角延伸至南方共同市場，對我經貿發展確有互補效果。從巴國近年來之進口產品來看，其主要進口品有機器、汽車及零組件、飲料、煙、燃料及食品，這些產品主要是向巴西、阿根廷、烏拉圭、中國、美國、日本等國購買，少部份之機器或汽車及零組件係向我採構。

在觀察洽簽 FTA 對我產業之可能商機，可從三方面來看；

(1) 以往出口至巴拉圭之產品項目：

我國以往出口產品項目集中，主要出口產品為空白光碟片(CDR 磁)、照相機或數位相機、腳踏車或汽車零配件、塑化原料(聚乙烯)、人造纖維等產品。依去年 2003 年全年統計資料觀察，去年全年出口金額 2,652 萬美元，其中電腦相關產品之出口金額即高達 10,419,253 美元(含電腦零配件，其中尤以空白光碟片為出大宗)佔總出口額 40%左右，其次為化學相關材料出口金額為 6,021,827 美元(含紡織人纖產品)佔總出口額 23%左右，汽車零配件出口金額為 2,222,356 美元(含腳踏車零件)佔總出口額 8%左右，機器出口金額為 1,930,680 美元，佔總出口額 7%左右，照相機出口金額為 974,161 美元佔總出口額 4%左右，再其次為塑膠製品出口金額為 800,762 美

元（含文具用品）佔總出口額 3%左右，電扇出口金額為 682,232 美元（含錄音機磁頭）佔總出口額 2.5%左右，化妝品出口金額為 397,863 美元佔總出口額 1.5%左右。

從廠商訪談中可知，就電腦相關周邊設備及零配件而言，我國產品仍極具競爭優勢，尤其是空白光碟片，我國空白光碟片之產值佔全球八成左右，因此，以南美洲等國熱情活力且熱愛音樂之民情來看，此一產品之市場仍會持續增加，而此一產品又屬消費性產品，因此，未來仍有市場性。

## （2）以往巴拉圭進口產品之品項：

巴國近年來主要進口品有機器、汽車及零組件、飲料、煙、燃料及食品，從巴國主要進口品與我主要出口產品相比較，我國未來仍有極大商機搶佔巴國進口市場，除了飲料、煙、燃料等產品，我較不具競爭力外，對於我出口強項之機器、汽車零組件仍有極大拓展商機之可能。

由於巴拉圭針對消費性產品必須課徵消費稅，依產品品項最高可課徵 45% 之消費稅（選擇性消費稅 5% - 45%），以我出口要項相機、電影攝影機、電扇、化妝品等產品是需要被課徵 14% 的奢侈品銷售稅，但我商仍認為該等產品仍有市場，此乃因為巴拉圭貧富懸殊，即使需

要加徵 14% 之奢侈品銷售稅，購買者仍大有人在，因此，該等商品之市場仍有可為。

另巴國民生必需之肥皂、香皂、洗髮精及洗滌用清潔劑多自巴西、阿根廷、美國或歐洲進口，僅少數國內製造商生產較廉價之產品，因此，未來亦可針對此一民生必需之消費產品進行拓銷。

### (3) 南方共同市場成員之需求

依美國之估計；巴拉圭有一半的進口產品將再出口，其出口顯指銷往鄰近之巴西、阿根廷，而巴拉圭之經濟活動一向仰賴巴西、阿根廷等國，在南方共同市場成立後，巴西、阿根廷兩國仍維持極高的貨物稅及增值稅，此可為巴拉圭的轉口貿易持續提供誘因。雖然近來，阿根廷及巴西兩國對每人免稅貨品攜入數量進行控管，導致轉口數量明顯下滑，且巴西在兩國邊境對往來車量進行盤查，使得以往巴拉圭以遊覽車旅客攜帶貨物至巴西販售，連綿數里之車潮榮景大受打擊。但未來以巴拉圭與巴西、阿根廷等國之經濟依存度來看，巴拉圭仍會努力突破現有管制，將貨品推向巴西或阿根廷，因此，在考慮巴拉圭之市場時，應將鄰近國家尤其是巴西與阿根廷等國之需求與產品取向納入考量。

## 四、 巴拉圭出口貿易障礙之調查



本會針對我國出口至巴拉圭前 100 大廠商進行問卷訪查（附件一），前 50 大廠商進行電話訪查，以便進一步了解我國目前出口之態樣與是否有貿易障礙？在訪查中可以發現，巴拉圭並不是訪查廠商之主要出口市場，由於巴拉圭佔其出口數量與金額都不大，常透過貿易商交易，極少廠商係以巴國為唯一出口廠商，在詢問就以往與巴國貿易往來之經驗中，是否曾發生貿易障礙，被詢問廠商大皆稱無問卷所列之現象，而不願填寫。

經電話訪談可知，我製造商在辦理出口業務時，僅有少數公司由出口部門負責報關出貨，一般係由業務與巴國進口商洽妥價格數量後，由報關公司代理相關手續與出貨，顯少自己報關。在問到巴國關稅是否過高時，廠商大皆表示；由於巴國是內陸國家，為免增加負擔或不必要風險，大皆以 FOB 報價，因此，對巴國關稅並不了解，且不認為巴國關稅會影響其出口。而廠商除以 FOB 報價外，出貨時也大皆以現金付款，少數以開立信用狀押匯方式出貨。

目前與巴拉圭有業務往來之廠商大致分為兩類（1）長期客戶（2）單筆或少量出貨，前者之數量與金額都不大，但因長期交易已維持有好關係，可以先出貨掛帳，但可以發現只有少數廠商是以信用狀交易，多半仍以現金交易，即用 T/T 或 D/A，D/P 方式付款。而單筆或少量出貨者則兩種交易型態都有，其中單筆交易又是大額交易時，反而會

以信用狀方易。廠商咸認為巴拉圭廠商誠信不錯（與鄰近巴西比較，巴西廠商，往往一再拖延付款日期，令廠商不勝其擾），故以往交易數量雖少，但大皆維持良好關係，價錢談定，付款乾脆，因此，在交易過程中顯少發生爭執。

廠商曾面臨出口貿易障礙包括；

- (1) 領事簽證：出口文件（invoice、C/O（產地證明書）提單）必須赴領事館簽證，廠商除須負擔簽證費用外，更必須因簽證而額外支出代辦費，遇有領事館簽證人員請假或生病時，該領事館無業務代理人，因此，造成廠商延期押匯，造成資金運用與調度困難。（近來該領事館簽證人員常有請假情形，造成廠商抱怨連連）
- (2) 法規透明度：針對部份出口產品，須赴領事館簽證，廠商抱怨其法規不透明？（有些廠商聲稱，其出口產品不需簽證）何種產品須赴簽證？簽證費用標準為何？
- (3) 治安敗壞：廠商曾被偽裝之稅務人員搶劫，也曾有廠商停放倉庫之貨櫃，被竊賊竅開取走其中電子產品而損失不貲之情況。

## 五、 綜合建議

由於巴拉圭與我即將進行雙邊自由貿易協定之首輪諮商，為期望雙方所洽簽 FTA 之內容能儘可能符合產業界利益，及降低對產業之可能衝

擊，本會建議如下；

- (1) 領事簽證：請進一步查證巴國簽證規定？何種情況需要簽證？  
簽證費用標準？並進一步建議免除簽證手續或加速領事館簽證核發期限，以免延誤廠商押匯，造成資金瓶頸。
- (2) 法規透明度：建請巴國加強法規透明度及執法人員之公正客觀性。
- (3) 金融體系：巴國應健全與強化金融體系，使交易安全與時效獲得解決。
- (4) 原產地規則：為防止巴西等國搭便車，原應嚴定原產地規則，但現在兩岸三地貿易盛行，我商在東方市經營者，部分廠商目前係以台北採購、大陸製造並出貨，而於東方市銷售之方式營運。即於大陸地區與特訂廠商簽訂協力契約負責供應貨源，在東方市之公司則負責進行客戶開發及市場推廣之工作，市場則以巴西為主，供應中小批發商。由於各國政府經貿關稅政策及經營環境之改變，已不易維持傳統之經貿型態，廠商大皆利用大陸靈活之生產線調度或低廉工資，作相關商品之有效供貨，並維持競爭力。如果嚴格執行原產地規則，對我廠商之出口勢將造成一定衝擊。