

一、背景說明

推動簽署區域貿易協定或區域合作，已成為當今世界各國在經濟全球化的歷程中，提升自身在全球競爭的地位或用以吸引外資的主要策略之一，為確保我國不會在這波區域經濟整合風潮中被邊緣化，我政府部門正積極尋找與台灣經貿具互補性之國家洽簽 FTA，瓜地馬拉即是其中之一。

我政府之所以研議推動與瓜地馬拉洽簽 FTA，除鑑於瓜地馬拉與我經貿關係具有互補性，且為我國在美洲之邦交國外，亦希望能藉由與中美洲國家洽簽 FTA，將經貿觸角延伸至整個美洲市場；因為，瓜地馬拉位居中美洲樞紐位置，是中美洲唯一與四個鄰國(墨西哥、薩爾瓦多、宏都拉斯與貝里斯)皆接壤的國家，且目前中美洲各國及美洲國家正積極推動經濟整合；根據駐外單位報導，2002 年 2 月瓜地馬拉與智利簽署之自由貿易協定開始生效，2002 年 3 月再與巴拿馬簽署自由貿易協定，2003 年則與加拿大及美國展開自由貿易協商。經由 CAFTA 談判過程中瓜地馬拉所顯示之立場可以發現，瓜地馬拉認為自由貿易可以嘉惠消費者、促進貿易成長。此外，更由於美國認為 CAFTA 主要目的在於強化美國與中美洲五國合作夥伴關係，可以鞏固中美洲五國民主、繁榮，並提高人民生活水準，因此涵蓋範圍除經貿議題外，還有環保、勞工、反毒、反貪污及政府行政透明化等議題，瓜地馬拉認為該國應善加利用 CAFTA 機會，與最大貿易夥伴—美國建立長久之經貿合作關係，故在 CAFTA 中表現積極，主動提出開放市場等配合措施。

為使台灣與瓜地馬拉之 FTA 諮商談判能有效進展，並期望雙方所洽簽 FTA 之內容能符合產業界利益，以及降低對產業之可能衝擊，本會就台瓜現行工業產品之進出口狀況與洽簽台瓜 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

(一) 瓜地馬拉經濟發展概況

瓜地馬拉為中美洲最大經濟體，占中美洲地區國內生產毛額比率達 1/3，自 1996 年結束長達 36 年的內戰後，該國即致力於維持總體經濟穩定、改善貧窮、解決社會問題、提高人力素質及增加產能效率。近年來，瓜地馬拉受到全球經濟不景氣及最主要出口市場—美國因 911 事件及經濟衰退等不利因素的影響，以及該國最重要的出口產品咖啡之國際市場價格持續滑落，2002 年瓜地馬拉經濟成長率僅達 2.2%，創近十年來新低。

瓜地馬拉人口每年成長率達 2.7%，上述經濟成長速度相較於人口成長速度，使得該國平均國民所得無法大幅改善，加上貧富差距嚴重的社會現象始終無法解決，造成瓜地馬拉窮人佔全國總人口比率達三分之二，如何解決貧窮問題是瓜地馬拉政府必須面對的重要問題。

（二）瓜地馬拉工業發展概況

瓜地馬拉屬開發中國家，工業尚處萌芽階段，現有工業以民生必需品及勞力密集的工業產品為主。工業部門包括製造業、礦業、建築業及水電業，2002 年產值約 44 億 6,400 萬美元，佔該國 GDP 比率 19.2%，其中製造業部門佔 GDP 比率達 12.8%，除製糖工業為最大工業外，其他以輕工業為主，例如，食品加工、成衣紡織、建築材料、輪胎及藥品等。大致而言，瓜地馬拉所需之工業產品仍仰賴進口，本身所生產之少數工業產品以供應內銷及區域市場為主，其品質與價格尚未具備打入國際市場的競爭力。

（三）瓜地馬拉外貿狀況

瓜地馬拉北鄰墨西哥，西臨太平洋，東瀕加勒比海及大西洋，南與薩、宏兩國接壤。瓜地馬拉擁有兩個國際海港，一為大西洋之 Santo Tomas de Castilla，二為太平洋岸 El Quetzal。瓜地馬拉河川依山脈走向，分別注入兩洋，所有河川雖然僅能行駛小船，但水利資源豐富，極具開發價值。

瓜地馬拉的道路上港口等基礎建設水準皆居中美洲五國之首，趁地利之便，傳統上瓜地馬拉的商人與該四個鄰國及加勒比海國家之商旅貿易十分順暢，瓜地馬拉已儼然成為中美洲之貨物集散與商業中心；在宏都拉斯投資的韓國成衣廠，要自韓國運往宏都拉斯的布料，亦多經由瓜地馬拉的 El Quetzal 港卸貨，再循陸路貨櫃運輸送往宏都拉斯韓國人投資的工廠。

瓜地馬拉因為貧富懸殊，進口商品亦呈現兩極化的趨勢；高品質高價位商品的需求約

占一成，大多是美製、歐製或日製的名牌商品；而貧窮階級約占六成，採購商品主要的考量在於價格是否低廉，這也是近年來中國、印度與東南亞產製的貨品之所以能大量銷往中南美洲地區的原因。

以貿易結構來看，瓜地馬拉在出口市場上，最主要之出口國為美國、薩爾瓦多、宏都拉斯、哥斯大黎加與尼加拉瓜，其中對美國出口金額比重最高，約占該國出口總額的 58% 以上，顯見其對美國市場的依賴程度。在進口市場方面，大致與出口市場相似，主要進口來源國為美國、墨西哥、日本、薩爾瓦多與委內瑞拉，其中美國所占比重大約 33%，較出口市場分散。瓜地馬拉主要進口產品為機械及電子零件、化工產品、運輸設備、金屬及其製品、食品、塑膠；主要出口產品為咖啡、蔗糖、香蕉、石油、豆蔻、化學品、花卉植物、生鮮蔬果、食品、成衣。

（四）瓜地馬拉關稅方面

瓜地馬拉係中美洲共同市場（CACM）包括哥斯大黎加、薩爾瓦多、尼加拉瓜及宏都拉斯等五國之成員，該共同市場係執行對外統一關稅（COMMEM EXTERNAL TARIFF）。中美洲共同市場對來自區域外的產品，絕大部分課徵 0 至 15% 的關稅，對少數鞋類及紡織品課徵 23% 的關稅。2002 年瓜地馬拉平均關稅率為 6.9%，就關稅結構來看，在所有 5,957 項商品中，有 2,816 項商品為零關稅，其餘 1,062 項商品關稅稅率介於 11%~16% 之間。最高關稅為 40%，共有 HS 第 22 章之各式酒類 20 項，其次是關稅率為 35% 者 2 項，亦為 HS 第 22 章之酒類。瓜地馬拉亦訂有「工商自由貿易區法」及「自由貿易區條例」等優惠措施，同時享有歐盟之 GSP 及美國加勒比海盆地方案輸銷歐美關稅減免之優惠條件。

（五）市場開放對我產業可能之影響

瓜地馬拉的工業尚處萌芽階段，現有工業以民生必需品及勞力密集的工業產品為主，而我國工業發展逐漸轉向資本密集產業，雙方有極大落差，因此，純就瓜地馬拉工業產品市場開放措施對我產業可能造成之影響應該不大。瓜地馬拉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，該國市場規模較小，以及海運費居高不下等因素，亦致該國工業產品在短期內很難與國內產業競爭。

而以瓜地馬拉主要出口產品來看，多為咖啡、蔗糖、香蕉、豆蔻等農產品，從 2002 年我國自瓜地馬拉主要進口項目觀之，也多為初級農工產品，例如甘蔗糖、咖啡、鋁廢料及

碎屑、木材、種植用種子、銅廢料及碎屑等，市場開放對我產業之影響亦不大。

從瓜地馬拉目前的產業發展情形來看，值得我廠商試銷至該國的產品項目有：有關水力發電系統及道路營建設備；成衣縫製機械、布料、拉鏈、鈕扣等副料；改良蔬果、植物等生產之農藥、生長素、殺蟲劑、耕作設備、農產品加工之冷藏設備、加工機械及包裝設備；塑膠機械及原料、藥品、照明設備、汽車及自行車零件、電腦零件及小家電等。

三、洽簽 FTA 對我產業之商機

儘管增進我國與中美洲國家的政經關係是政府過去努力經營的方向，但是由於地理距離、雙方經濟發展程度與產業結構之關係，目前雙方經貿與投資關係仍然相當有限。因此簽署 FTA 後對雙方經貿的影響並不大，惟如果基於進一步加強彼此政經關係、避免貿易轉向、促進台商投資、獲取商機等，簽署 FTA 後也能發揮一定的功能。

根據我國海關統計，2002 年全年我國對瓜地馬拉的出口金額達 8,129 萬餘美元，較 2001 年增加 2.8%，我國自瓜地馬拉進口金額只有 558 萬餘美元，較 2001 年大幅減少 74%，全年雙邊貿易總金額為 8,687 萬餘美元，較 2001 年減少 13.6%，我國享有貿易順差 7,571 萬餘美元。如果我國與瓜地馬拉簽署自由貿易協定之後，預期雙方在消除彼此關稅障礙之後，約可使我國對瓜地馬拉之出口每年平均成長 5.49%至 5.59%，其中農產品出口每年約可成長 7.49%至 8.02%，而工業產品出口則每年約可成長 5.48%至 5.96%。

四、瓜地馬拉出口貿易障礙之調查

本會針對我國出口至瓜地馬拉前 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？

訪查中發現，很多廠商的訂單都是因美國或日本等其他國家的下單，而出口至瓜地馬拉，或者透過貿易商的交易，而非直接出口到當地販售，因此在被詢問到以往與瓜地馬拉貿易往來之經驗中，是否曾發生貿易障礙時，大都表示未曾遭遇過如問卷所列之現象，而不便填答。此外亦有廠商表示，該公司目前出口瓜地馬拉之所以十分順暢，保有個人操作的優勢，就是因為該市場還不夠 OPEN，政府一旦協助業者解決障礙後，對該公司反而會有直接的競爭壓力，因此拒絕填答問卷。在少數表示意見的廠商中，曾面臨之出口貿易障礙，包括：

一、治安敗壞：瓜地馬拉與薩爾瓦多邊境治安不佳，搶案時有所聞，且盜匪四處流竄

或有共謀情形。S 公司盧董事長表示，該公司今年上半年就被搶了兩個貨櫃；而 P 公司鄭小姐則指出，因治安不好，即使已有 CIF，當地進口商仍強迫投保竊盜險，一櫃 85 元美金，據說是從今年六月一日開始實施，廠商事前不知道，因貨到不提不行，只好從其規定。

二、關稅障礙：C 公司賴副管理師表示，我汽車進口瓜地馬拉現行稅率 10%，較中美洲其他國家進口稅率 5% 為高，因此建議協商調降該國汽車進口稅率為 5%，與中美洲其他國家相同。SH 公司孫經理指出，該公司客戶表示，我進口瓜地馬拉之聚酯半延伸絲、聚酯棉、聚酯加工絲關稅都較自美國、墨西哥進口瓜地馬拉的稅率高，他不清楚我國進口瓜地馬拉之稅率，但是美國、墨西哥進口瓜地馬拉是免稅的，以致影響我國競爭力。

三、其他：T 企業廖經理表示，瓜地馬拉因外匯管制，廠商的錢必須由美國匯入，且該國顯少有人會說英文，大多說葡語，造成貿易往來的限制。C 公司賴副管理師則認為，當地市場資訊不透明，海運費過高，亦是影響我出口瓜地馬拉之貿易障礙。

五、綜合建議

為期望我國與瓜地馬拉所洽簽之 FTA 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：

一、治安敗壞：建請瓜地馬拉政府加強境內治安，打擊犯罪，協助我業者尋獲失竊貨櫃。

二、關稅障礙：建請政府協商調降我出口至瓜地馬拉之進口稅，提高我產品在當地之市場競爭力，以防成本低廉之中國貨、印度貨與東南亞貨對我國銷往中南美洲地區之出口產生巨大的排擠作用。

三、其他：建請政府協商解決因外匯管制、市場資訊不透明、海運費過高等因素所造成之出口障礙。