

台灣與哥斯大黎加洽簽 FTA 產業界之意見調查報告

全國工業總會 陳梅蘭

一、背景說明

近年來，我政府一貫主張深耕臺灣，布局全球，而中美洲則是開展策略聯盟布局的重點，為了幫助國內產業拓展商機，除了到海外市場進行投資之外，另一方法即是簽署自由貿易協定，由於中美洲共同市場之國家為我國維持對外政經關係重要的窗口之一，這些國家與我國貿易往來之商品型態皆類似，共同市場之區域結合亦強，不僅區域內的國家生產結構類似、對區域外亦有相當一致的外貿政策，不管是共同市場或是共同市場內的個別國家，已經積極展開尋找與外界成立自由貿易區的經濟整合機會，預期未來將擴展至包含全美洲之美洲自由貿易區。在完成與尼加拉瓜及瓜地馬拉兩國之自由貿易協定簽署之際，儘速進行與哥斯大黎加等國之諮商工作，是目前應儘速進行之工作，俾能協助國內廠商在中美洲共同市場之統合完成之際，以更優惠的條件進入此一共同市場。惟由於我國與中美洲各國之地理距離、產業結構、市場偏好等因素，國內產業與該區之雙邊經貿關係並不密切，為了進一步瞭解未來雙方洽簽 FTA 對於產業界可能產生之效益，並且降低對於國內產業之衝擊，本會特就兩國現行工業產品之進出口狀況與洽簽 FTA 對於工業產品可能造成之影響與商機，以及哥國之投資機會作為研析主軸，同時輔以經濟部之參考資料，藉由寄發問卷及電訪廠商之方式製成本報告，俾提供國內主管單位參考。

二、洽簽 F T A 對我產業之影響

(一)哥斯大黎加經濟發展概況

依據我經濟部之統計資料顯示，2004 年哥斯大黎加的經濟成長率為 4.2%，其全國人口約 418 萬，平均國民所得為 4,362 美元，失業率為 6.5%，消費者物價指數上漲 12.3%，近年來受到國際油價高漲的影響，消費者物價指數持續偏高，2005 年預估上揚至 13.5%。事實上，過去幾年哥國之經濟表現都相當不錯，然而由於其政府支出受到財政困難之限制，再加上其製造業表現不盡理想，成為其經濟發展的阻礙，預估 2005 年的經濟成長率調降為 3.0%。

(二)哥斯大黎加工業發展概況

在電子產業方面，以電子設備業所占比例最高，主要之出口產品則為英特爾公司所生產之積體電路，其次為電信(微波)產品、電子設備產品及開關器。此外，電腦軟體業亦為哥國新興投資工業。

紡織業方面，紡織品為哥斯大黎加第二大出口項目，惟近年該產業有逐漸衰退的現象，主要原因乃受到世界貿易組織自 2005 年起取消全球紡品配額之影響，使得哥國紡織工業更缺乏吸引力，2005 年以來由於哥國對與美國簽署之自由貿易協定態度不定，尚未送國會審核，而薩爾瓦多、宏都拉斯及瓜地馬拉等國之自由貿易協定均已獲國會通過，美國進口商因而將哥國之訂單轉至該等國家，造成目前哥國之紡織業生產停滯，已面臨嚴重之打擊。此外，因為受到中國大陸廉價紡品之影響，近 4 年來紡品出口下跌。對此，該國紡織業者認為必須要規劃出新的因應之道，將所生產之項目專業化，並將製衣過程轉型為一貫作業化，才能降低生產成本，面對中國大陸紡織品之競爭。

另一個主要產業為咖啡業，2004 年哥國咖啡總生產量為 279 萬袋，較 2003 年之 292 萬袋減少 4.6%，其中 87.09%外銷，其餘 12.91%則供國內市場。由於幾年來咖啡國際價格低落，許多業者轉型從事其他生產，加工廠方面，多數亦具有出口能力，2004 年哥國咖啡主要

出口市場為美國，約占總出口額之 51%，其次為德國、日本、義大利及荷蘭、比利時。

其他在哥國較具基礎之工業包括電子裝配、塑膠製品、金屬機械、食品加工及木業等，哥國為美加勒比海方案之受惠國，多項勞力密集及使用當地資源之產業如電子及電機裝配、木製品，包括傢俱及建材、皮革製品、醫療器材、休閒用品，如運動器材及玩具等產業均具發展潛力。

此外，由於哥國鮮少下雨，四季如春，所以沒有所謂的觀光淡季，近年來哥國的觀光事業外匯收入已漸漸成為其主要來源之一；大約佔 40%的觀光客係來自美國，對於旅館及高品質之觀光服務要求亦相對提高。該國的觀光局為因應未來之觀光客需要，鼓勵民間興建旅館，為達成上述目標，哥國本身除致力觀光業投資外，另觀光局及投資局並合力吸引外人至哥國從事觀光業投資。2004 年為外人投資第二大產業，僅次於工業。

(三)哥斯大黎加外貿狀況

根據聯合國公佈的指標顯示：哥國的貿易及發展居中美洲國家之首位。此外，在拉丁美洲中位居第2、世界排名則位居第35。在商品貿易方面，哥斯大黎加2004年進口值為82億6800萬美元，出口值為62億9300萬美元，主要進口產品包括進口則為積體電路、石油、車輛、醫藥製劑、紙張及製紙原料、原油、自動數據機、殺蟲劑、黃玉米、醫療設備及器材、男用服飾、女用服飾、機械設備等。進口來源國主要為美國、日本、墨西哥、巴西、委內瑞拉、哥倫比亞、德國、瓜地馬拉、荷蘭、巴拿馬及義大利等。

主要之出口貨品為電子晶片及微晶體、紡織、香蕉、醫療器材、

鳳梨、醫藥製品、咖啡、食品、電視、收音機等之天線及反射器、棕櫚油、輪胎、電器材料及機械零件、裝飾用植物、哈密瓜、果汁、包裝用塑膠製品等。主要出口市場依次為美國、荷蘭、瓜地馬拉、德國、尼加拉瓜、薩爾瓦多、宏都拉斯、巴拿馬、墨西哥等。哥國2005年1至10月出口額45億9800萬美元較2004年同期成長3.2%，該金額並不包括英特爾出口的積體電路組件，目前哥國出口的微晶處理器皆為美商所生產。出口成長較多的品項則為農產品、魚產品及工業品。其中尤以鳳梨出口成長30%最多。

(四)哥斯大黎加與我國雙邊經貿關係

依據我財政部關稅總局的統計資料顯示，2005年1月至9月止，我國與哥斯大黎加之雙邊貿易總額為12,864萬美元，我自哥國進口額為7,702萬美元，主要產品為積體電路、自動化資料機器零附件、無線電話及電視接收器零件、醫用儀器及用具、有線電話或電報器具、鋼鐵廢料、電阻器、皮革等；我對哥國出口額為5,162萬美元，主要項目為汽車零配件、聚縮醛、機車及自行車零配件、螺釘螺帽、二極體、冷軋鐵或非合金鋼扁軋製品、新橡膠氣胎，其他塑膠製品、特殊功能之機器及機械用具、塑膠製品、印刷電路等。國人在哥國之投資事業略可分兩種：一為享有哥國投資獎勵優惠之投資事業，即在加工區投資者，另一為到哥國移民經營之一般工業。我在哥國華僑約有二萬餘人，一般以經營餐館，小型超市為主，台商一般以經營進口、經銷、生產塑膠帶、經營店面、小型超市及漁撈業為主。依據統計，我國企業在哥國的投資約有400餘家，多集中於加工出口區，經營金融、紡織、塑膠、傢俱、化工、食品、汽車零件等業。

(五)哥國之關稅水準

哥斯大黎加採用的是中美洲共同市場通用稅則，但容許各

會員國對外關稅存在差異性，自 1995 年起哥國實施 28 級新稅制起，大部份產品稅率介於 1%至 100%之間，哥國並依據烏拉圭回合農業協定改以調高農產品關稅保護本國農業。此外，哥國於 1994 年將關稅稅則系統轉換為調和關稅系統，對 GATT 之關稅承諾因而獲得延期之豁免。在烏拉圭回合談判中，哥國已進一步承諾於 1995 至 2004 年間將平均關稅降至 45%。哥國對中美洲共同市場會員國及與哥國簽署雙邊自由貿易協定國家給予優惠關稅，優惠關稅依不同產品較最惠國關稅待遇約低 8%至 100%。此外，自 1985 年起哥國對中美洲共同市場會員國所無法供應之原材料適用 5%之關稅，1992 年起免除機器設備、農漁用物品原料之關稅，對農漁用原料及香蕉包裝材料免除進口附加稅捐，但這些免稅措施將實施至哥國將烏拉圭回合協議納入立法後廢除。另外，觀光業發展所需之機器設備、國營企業進口貨品、加工出口區廠商進口之原料及設備均免繳關稅。

三、與哥斯大黎加洽簽 FTA 對我產業之商機

哥斯大黎加為中美洲經濟發展與工業化程度最高的國家，進出口以工業產品為主；此外，哥國觀光業亦頗具特色，惟因受國際景氣與 911 事件影響，近年來經濟成長不佳。此外，為了改善哥國持續的財政赤字與經常帳赤字問題，2002 年哥國通過經濟振興計畫，期望在 2006 年達到經濟成長 6%、通貨膨脹率小於 10%、財政赤字下降等目標。哥國也是中美洲五國中對外簽署自由貿易協定最多的國家，已與加拿大、多明尼加、千里達、智利、加勒比海共同市場等完成自由貿易協定之簽署。基於台商在哥國之投資較多，我國對哥國之出口也居中美洲五國之冠，未來如果台哥簽署自由貿易協定，預計應可使我

國對哥國出口平均成長率增加。此外，雖然在中美洲五國中，我國自哥斯大黎加之進口值最高，但是占我國總進口值卻不大，以工業產品而言，將來調降的空間應屬有限，所以預計我國與哥斯大黎加洽簽 FTA 後，自哥國進口品對於國內產業之威脅將相當有限。

以 2004 年我國與哥斯大黎加主要進出口項目觀之，我國主要出口至哥斯大黎加的項目包括，汽車零配件、聚縮醛、機車及自行車零配件、螺釘螺帽、二極體、冷軋鐵或非合金鋼扁軋製品、新橡膠氣胎，其他塑膠製品、特殊功能之機器及機械用具、塑膠製品、印刷電路等。而我國主要自哥國進口之項目則包括積體電路、自動化資料機器零附件、無線電話及電視接收器零件、醫用儀器及用具、有線電話或電報器具、鋼鐵廢料、電阻器、皮革等。

由於其市場規模不大，且哥政府對於加工出口區外銷廠商提供各種優惠及便利，到哥斯大黎加投資應以外銷為著眼點，適合我國勞力密集且以美洲為主要市場之自行車、機車組裝、紙類、醫療用品等，其他由於哥國自然環境優越，觀光旅館、花卉及水產養殖亦具投資潛力。

依據哥國對外貿易部提出未來具潛力之發展產品項目如下，亦可供我國廠商參考：鮪魚、蔗糖、塑膠袋、啤酒、雪茄、電導體、香腸、火腿、橡膠填充物、玻璃瓶、芭樂果醬、柳橙汁、衛浴設備及產品、輪胎、熱帶木材、橘子、皮革製品、哈密瓜、迷你蔬菜、木製傢具、酸乳、塑膠製品、熱帶水果果汁、可可醬、魚、電池、鳳梨、裝飾用植物、香蕉泥、根莖植物、冰箱、西瓜。

此外，哥國政府亦強力鼓勵台商前往投資觀光產業，哥國外交部的官員在今年於台北舉辦一場的觀光產業投資說明會表示，該國將提供優厚的補助措施，協助建設觀光飯店附近的硬體設施，甚至可以

提供長達數十年的免稅。根據外交部的資料顯示，哥國台商總數二十多個，多半為製造業與貿易商，並無投資觀光產業。此外，由於哥國去年底與中美洲其他國家簽訂中美洲自由貿易協定（CAFTA），因此在哥國製造的產品輸往其他締約國都是零關稅，並且百分之九十八銷往美國的產品都是零關稅。

四、國內廠商出口至哥斯大黎加之貿易障礙調查

為了進一步瞭解國內廠商在與哥斯大黎加交易時，是否面臨不合理之措施？本會針對我國出口至哥斯大黎加前 100 大廠商進行問卷訪查，前 50 大廠商進行電話訪查，受訪廠商表示，哥斯大黎加佔國內出口數量與金額皆不大，在詢問就以往與哥國貿易往來之經驗中，是否曾發生貿易障礙，被詢問廠商部份指出與該國交易尚稱順利，對於問卷所列之現象並無切身感受；部份出口實績名列前茅之廠商，實際上已在當地投資設廠，感受不到貿易障礙，此外，部份廠商由於僅限於在本地接單，直接代工供貨給國內大廠，並未實際從事出口，所以對於此項調查並未表示意見。本次障礙調查的問項，包括關稅障礙與非關稅障礙兩大項，在非關稅障礙的部份，本次訪察乃針對關務程序、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六個問項以瞭解國內廠商所面臨的問題，綜合本次針對輸往哥國廠商所進行之訪談，較為廠商所詬病之非關稅問題，較集中於關務程序之不合理以及政府問題與法令規定之不透明，進而導致治安不良以及制度不健全等幾項問題。

（一）關稅障礙

廠商在被問及認為哥斯大黎加那些產品進口關稅稅率太高，應

予調降時，大部份的廠商皆未反應有此問題，輪胎業者則反應希望在諮商時能夠降低該項產品之關稅，對於現行稅率以及業者認為之合理稅率，本會將促請業者繼續提供具體之建議。

(二)非關稅障礙

在關務程序方面，業者反應哥國有過度或無關要求文件的不合理情形、且其關務程序缺乏透明，使得國內對於當地之通關資訊較缺乏、且該國的港口、海關或其他稅賦經常變化、當地海關經常有無謂的延遲、通關時間也過於冗長。此外，業者也希望當地海關所要求的文件除了西班牙文外，也能夠接受英文。輸往哥國的傢俱製造業者反應，其它國家的的貨櫃重量限制為 25 噸，但出口至當地的限重卻是 20.5 噸，建議提高限重量至 25 噸。

一家出口貨物至哥斯大黎加已逾十數年的手工藝品製造業廠商在受訪時表示，長期以來該公司出口至當地皆相當順利，廠商之業務人員也定期赴哥國拜訪客戶及拓展業務。但是去年初客戶說當地立法機關通過法律，為了阻絕當地進口商逃漏關稅，所有進口至哥國的貨物都必須要請國外出口商提供出口當地的官方出口文件(亦即海關核發的出口報單)，當時引起軒然大波，因為許多出口商無法提供這項文件而使得哥國當地海關貨物堆積如山。廠商當時也極為困擾，由於此項措施導致國內廠商暫緩出貨，惟據廠商在當地的客戶表示，美國的貨物不需要提供這項文件，因為美國海關認為出口報單是美國的機密文件不得外流，因此，美國海關特別發函給哥國政府聲明他們絕不提供此項文件，而哥國也因美方的壓力而特別放行美貨，最後，因為當地進口商不斷地給國會及政府施壓，乃取消施行此項法案。

但是今年9月國內廠商又收到客戶來信要求提供海關出口報單，因為哥國海關又需求進口貨提供該出口國的海關出口報單，經過廠商

多方打聽，得悉似乎是當地政府或國會又開始蘊釀要讓這項法案重新開始運作；目前還在做意見的角力，不知最後結果會如何？此等措施不僅對國內廠商造成困擾，同時該國的相關法令朝令夕改，政策反覆，使得與哥國進行貿易往來的廠商無所適從，此節似乎可請我駐哥國經濟組協助了解，此外，相同措施之執行因為國籍不同而有不相同的待遇，對此，廠商希望政府能夠在與哥國談判時提出來，希望該國不要政策反覆，不合宜的法案不應貿然施行，更不應僅對弱勢國家做較多的要求及貿易限制。

事實上，不僅一家廠商對於這項規定表示憂心與無所適從，依據本會自貿易局網頁查詢哥國於本(94)年10月25日政府第205號公報之公告內容：哥國海關自即日起要求哥國一般進口貨品須提供出口報單、原產地證明書、商業發票及提單等文件，非西班牙文者尚須譯為西文。哥國曾於2004年3月5日依海關法修正條文第86條要求進口貨品須提供由出口國政府所核發之出口報單，後由於大部份之出口國反對。哥國憲政法庭亦命令哥國海關總署暫停執行該法令規定，哥國海關總署於2004年3月29日通告暫時停止要求進口貨品提供官方之出口報單。本年哥國國會修正海關法第86條，將原要求由貨品出口國家之官方單位出具出口報單修改為由出口商或貨品寄送者出具，且該出口報單須譯為西班牙文，同時，該新修定之法規並要求提供原產地證明書。對於前項公告所敘之規定，另一家廠商則急迫地反應，該公司的貨物已滯留在當地海關，無法清關，業者嘗試著將相關文件譯為西文，並且致電請經濟部國際貿易局協助，惟至目前為止，亦尚未找到解決之道，部份廠商仍不知該如何因應此項措施，希望國內相關單位能協助解決，並且有必要在諮商前進行進一步瞭解此項規定之可行性以及對於輸往當地的廠商之影響，以維護國內廠商之權

益。

在標準及符合性措施的部份，業者反應當地的技術性標準缺乏透明化、要獲得其許可之成本也太高、時間太冗長、並且缺乏主要的連絡單位、同時也缺乏標準及符合性規定之資訊、進口產品之測試比國內產品的測試更嚴格，往往採用美國的標準，但該國相關人員在執行時卻無準則，同時也造成了出口至當地的廠商的困擾。

在政府問題及法令規定的部份，廠商反應了該國政府新的法令規定不夠透明，經常缺乏預先通知及評論的機會，此外，業者也指出，該國的法律制度不夠健全，容易因為主政單位的異動，政策法令即跟著變動，政策變動導致行政效率較差，治安也益形惡化，導致本地廠商經常無法掌握當地的資訊。對此，廠商進一步提出，由於哥斯大黎加的法律繁複，相當多不合理的規定，且訴訟手續冗長，對不熟悉哥國的法律之外人相當不利，而且該國因為法令的不透明，以及政府人員工作效率差，所以紅包文化尤其盛行，此陋規對於台灣廠商而言，也相當困擾。此外，在商務人員移動的部份，廠商則希望能夠延長商務人員停留之天數。

在金融市場方面，哥斯大黎加的企業一般規模不大，多屬小量多樣之進口方式。因金額不高加上銀行手續費高昂，信用狀之使用較不普遍，一般小額交易常以電匯或託收方式付款。此外，由於哥國的市場較小，一般訂單規模均不大，所以業者建議如欲開拓當地的市場，與客戶建立相互信賴之關係，初次交易或交易金額較大時，仍然以要求開信用狀風險較低。此外，哥斯大黎加進口商因進貨量比較少，出口商若能提供併櫃服務之協助，將有助拓展哥斯大黎加市場。

在服務業的部份，金融服務業所占比重相當大，其金融部門大多以金融集團為主力，包括了境內銀行、境外銀行、股票經紀商、投資基金、商業保險公司、退休基金以及抵押借款公司。近年來，哥國資本市場有美金化的現象，國營銀行及民營銀行皆大幅增加以美金名義之貸款，但在利息收入方面，長期放款仍以科隆計價，使得整個銀行業暴露在匯率風險之下。隨著民營境內銀行持續增加其市場佔有率，哥國之金融體系已變得較為分散。另外，境外金融也是最近幾年快速成長的項目，境外銀行只受哥國當局部分管轄，因此難以避免成為部分人士逃避法律規範與稅賦的工具之一。

在投資的問題中，業者面臨的障礙則包括有法律規定極為繁瑣，官僚體制不甚健全，效率差、語言障礙等問題，此外，由於哥國融資利率高，且勞工薪資為中美洲國家中最高，投資成本亦相對較高。由於我國與哥斯大黎加兩地相隔遙遠，而且精通西班牙文的管理人才也較缺乏，所以建議前往當地投資的廠商除應克服語言障礙外，也建議慎選當地的台商作為投資夥伴，以降低投資的風險。

五、綜合建議

近年世界貿易組織會員逐年增加、全球化與區域經濟整合同時成為世界經濟潮流，區域經貿的合作亦快速發展，藉由簽署雙邊或區域性自由貿易協定以強化經貿合作，已成為時勢所趨。相對於我國目前與其他國家發展正常經貿關係仍受限於非經濟因素的干擾，透過與友邦簽署 FTA 乃屬於協助國內廠商布局全球較可行的策略。中美洲係屬我國發展策略聯盟布局之重點，同時著眼於進軍美國市場之跳板，呼應政府深耕臺灣，布局全球

之主張，簽署自由貿易協定不僅可以協助國內廠商進軍國際主要市場，同時亦可為國內業者爭取以較優惠之條件進行海外投資，以中美洲五國而言，哥斯大黎加乃是對外簽署自由貿易協定最多的國家，已與多明尼加、千里達、智利、加勒比海共同市場及加拿大等完成自由貿易協定之簽署。至哥國投資生產的台商，應積極把握創造哥斯大黎加成為台商製造的工廠，並且進一步成為跨入中美洲及美國的市場。對國內產業而言，若能在中國大陸之外，另外尋求另一個兼具工廠與市場型態的地區，得以分散臺灣對外投資之整體風險，乃是廠商在擬定布局策略時值得注意的方向。值得注意的是，廠商希望能夠透過與中美洲國家洽簽 FTA 到當地投資，並以中美洲為跳板，進軍美國市場，惟從哥國近年之貿易統計觀之，其貿易對象國不論是出口或進口，貿易量最大的皆是美國，以哥國與美國貿易依存度如此高之貿易現況，建議前往投資之國內廠商仍有必要留意其潛力產業，分散投資之風險。

在本此訪察的過程中，業者最殷切盼望獲得解決的問題乃屬關務程序，希望透過諮商能夠促使哥國能夠放寬貨櫃重量限制為 25 噸，並且針對哥國海關自本(94)年 10 月所要求之進口文件，包括出口報單、商業發票及提單等文件，除了為廠商爭取可以英文文件提交外，由於其所要求提交之部份文件係屬於商業機密，廠商無法一一提交，希望相關單位在諮商時能夠為廠商爭取，放寬本地出口至該區之文件要求。在政府法規的部份，業者則希望能夠透明化，在新的法令實施前，應預先通知並且提供充份的評論期，在標準及符合性措施的部份，業者希望哥國的技術性標準應透明化，並且降低其核發許可之費用，同時提供主要的連絡單位；並建議推動海關廉政文化，以及增加本地商務人員在哥國停留之天數，以上是國內廠商對於我國與哥國

諮商時，希望政府能夠為國內廠商爭取之權益。

為使台哥雙方所洽簽 F T A 內容能儘符合產業界利益，本會建議政府應就與哥斯大黎加洽簽 FTA 究竟可為我業者來何種商機提供具體實用資訊，同時充份提供哥斯大黎加的經濟狀況與進入風險。同時，我國駐哥斯大黎加大使館在轉請當地商會或外貿協會，所提供個之資訊，應能適時地提供有關哥斯大黎加當地的進口商資訊，尤其在蒐集貿易資料時，能夠針對國內廠商之實用性進行蒐集，對於部份未曾有交易往來紀錄的廠商，對國內業者而言，由於風險較高，可以利用之價值不高，所以希望駐外單位能夠詳加查證對手國客戶資料，包括營業額、產品項目、電話、地址等項目，而這些貿易機會資料，建議性質偏重於當地的進口商，而非零售商。此外，廠商也希望能透過 FTA 協定，加強兩國人民之商業與文化之交流，亦即可在哥國的官方網頁上推廣我國具特色的產品及刊載貿易機會，並且希望針對本地廠商到當地投資時，提供投資優惠，此外，在洽簽 FTA 後，應於相關網頁中，迅速提供雙方 FTA 簽訂之內容與優惠關稅之項目、稅號等，俾利國內廠商拓展商機，以確實達到洽簽 FTA 協助廠商拓展海外市場之效益。