

# 台灣與宏都拉斯洽簽 FTA 產業界之意見調查報告

## 一、背景說明

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佈局之重點，同時著眼於進軍美國市場之跳板，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，儘速進行與宏都拉斯等國之諮商工作，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，本會特就台宏現行工業產品之進出口狀況與洽簽台宏 FTA 對於工業產品可能造成之影響與商機，以及宏國之投資機會作為研析主軸，以寄發問卷及訪談廠商方式製成本報告，俾提供國內主管單位參考。

## 二、洽簽 F T A 對我產業之影響

### 1. 宏都拉斯經濟發展概況

依據我經濟部之統計資料顯示，2004年宏都拉斯的經濟成長率為5.0%，其全國人口約700萬，平均國民所得為960美元，消費者物價指數上漲8.1%，失業率5.1%，外債達56億9,800萬美元，未來隨著該國境內道路、港口等各項基礎建設的推動與發揮效益，可望帶動私人投資增加，惟為了配合其政府達成降低貧窮的目標，推行財政緊縮政策，將影響未來經濟表現，2005年預估經濟成長略調降為3.9%。

## 2. 宏都拉斯工業發展概況

成衣加工業可謂是宏國最大產業，由於受惠於宏國成衣出口至美國可享有免進口關稅獎勵措施，全國目前計有170家保稅成衣出口加工廠，2004年宏都拉斯成衣出口金額為25億2,100萬美元，就金額及數量，均蟬連中美洲地區及加勒比海盆地方案受惠國外銷美國第一位，同時，亦成為美國第三大成衣供應國，僅次於中國大陸及墨西哥；汕埠市是宏國最大工商都市，也是重要成衣加工廠商所在地，以宏都拉斯成衣加工製造產業而言，宏國成衣布料與副料需求，與前一年相較呈現大幅成長，該業附加價值與上一年相較成長12%，創造附加價值約為10億美元。

除了成衣加工業之外，由於咖啡為該國之主要農作物，所以咖啡產業遂成為其政府重點扶植之產業，近年來世界咖啡之價格低迷，嚴重影響該國咖啡生產者，所以宏國政府乃提出特別法案，協助出口業者增加競爭力。根據宏國出口商公會計資料，依據宏國咖啡協會資料顯示，宏都拉斯在2004年10月到2005年3月其間共外銷了150萬袋左右的咖啡，折合美元約為1億4千7百萬美元。並預估從今年3月到9月外銷量會達到320萬袋，折合美元3億。近幾個月咖啡價格上漲到一袋100美元的價位，走出了1998到2003年間咖啡價

格低迷期。咖啡、香蕉和蝦是宏都拉斯外銷大宗，在2004年為宏國賺進了6億美元的外匯。

另一個重點產業則是觀光產業，2003年觀光業外匯收入為4億300萬美元，與上一年相較成長18%，創造近8萬5,000名就業機會。宏國政府實施觀光倍增計劃，提升觀光相關產品之附加價值，不僅更新旅遊電腦軟硬體，還針對已開發國家中，選定宏國最大觀光客國家，給予美國各州旅遊機構促銷獎勵活動。

### 3. 宏都拉斯外貿狀況

以市場區位觀之，宏國位居中美洲與美國之樞紐，腹地之廣、交通之便為中美洲之首，市場區位極為優越，其他鄰國難以望其項背。在商品貿易方面，宏都拉斯2004年進口值為39億2,180萬美元，出口值為15億3,390萬美元，主要進口產品包括食品、機器及電機設備、化學品、燃料、交通器材、金屬製品、塑膠製品、紡織品、紙及紙漿、蔬果；進口來源國主要為美國、瓜地馬拉、薩爾瓦多、墨西哥、日本、哥斯大黎加、荷蘭、德國、比利時；主要出口產品則為咖啡、香蕉、冷凍肉品、蝦及龍蝦、木材、肥皂及清潔用品、黃金、鉛、鋅、糖、銀、西瓜、哈密瓜、鳳梨、紡織品、煙草、油脂，主要出口市場為美國、德國、尼加拉瓜、比利時、日本、薩爾瓦多、瓜地馬拉、西班牙、英國、墨西哥、荷蘭。

### 4. 宏都拉斯與我國雙邊經貿關係

2004年中宏雙邊貿易總額為3,813萬美元，我自宏國進口額為491萬美元，主要產品為咖啡、紡織品、銅及黃銅廢料及碎屑、雪茄及木材等；我對宏國出口額為3,322萬美元，主要項目為針織品或鈎

針織品、機動車輛零附件、車輛零附件、化學品及化學製品、染料載媒劑、塑膠製品、洗滌漂白或染色機器、風扇及鼓風機、已印刷之紙或紙板標籤及塑膠製袋等。近年來宏國持續鼓勵外資投資加工出口事業，提供各項優惠。目前加工出口區廠商主要從事成衣生產並外銷美國，其所需原物料則由國外進口。我銷宏項目中，約 62% 即屬該類產品，顯係供應我在宏投資 12 家成衣廠所需。從我國對宏國出口總額約為我國自宏國進口額的 6.7 倍，因此在面對與宏都拉斯自由貿易談判時，台宏雙方可能處於相當不對等的狀態。

依據行政院經建會的資料，我國在宏國投資投資案為 22 件，金額約 9,000 萬美元，其中 11 家紡織成衣業在北部工業區內設廠，從事紡紗、織布、染整、印花、成衣製造業銷往美國。其中「福爾摩莎工業區」已有紗廠、織布廠、染整廠、印花廠、針織成衣廠及塑膠袋廠等上中下游一貫作業，自成一體之紡織供應鏈為宏國提供相當良好的示範。我對宏投資除紡織業外，尚包括建材業、水產養殖及漁獲加工及餐飲服務業等漸趨多元。

宏都拉斯位於中美洲中間地帶，距離美國及中美洲市場較近，而且宏國已與墨西哥簽署自由貿易協定，與美國自由貿易協定談判亦進入最後階段，再加上未來 CAFTA 生效後，可以更進一步利用自由貿易協定帶來的更多優惠。因此對於我國有意於拓展美洲市場的廠商而言，宏國可作為前進美洲市場的據點之一。如果我國與宏國簽署自由貿易協定，將有助於推動國內廠商在宏國投資，必將帶動我國對宏國之出口，未來雙邊貿易可望擴大。

### 三、與宏都拉斯洽簽 FTA 對我產業之商機

過去幾年來，我國政府努力增進中美洲國家與我國的政經關係，惟受限於雙方經濟發展程度與產業結構之關係、地理距離，雙方

經貿關係仍然相當有限。因此受訪之國內產業界普遍認為簽署 FTA 後對雙方經貿的影響並不大，不過業者認為，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 F T A 後應能發揮一定的功能。

以 2004 年我國與宏都拉斯主要進出口項目觀之，我國主要出口至宏都拉斯的項目包括，棉梭織物、合成纖維絲紗梭織物、拉鍊及其零件、服飾附屬品、塑膠製餐桌用餐具、廚房用具、黏合劑、塑膠製品、針織品或鉤針織品、縫紉機、鈕扣及其零件等。而我國主要自宏國進口之項目則包括咖啡、木材、棉梭織物、機械零件、自動資料處理機、點火或起動設備、積體電路及微組件、T 恤衫、冷凍牛肉及食用雜碎等。

從以上進出口貨品項目來看，宏國出口貨品仍舊以農產品為主流，進口貨品則以工業產品為大宗，充分顯示農業仍然是宏國經濟的支柱，而所需的工業產品仍然悉數仰賴進口，本身所生產的少數工業產品仍以供應內銷及區域市場為目的，建議國內廠商可留意此一潛力市場。

由於受限於宏國與我國之地理位置，加上運輸費用昂貴，受訪業者認為簽署 F T A 對於進出口貿易影響不大，不過對於投資之促進，咸表樂觀。在對宏國投資的建議方面，目前較適合赴宏國投資之產業有成衣加工、造紙、傢俱及木器業、農產品加工、塑膠加工業、魚蝦養殖業及其他勞力密集之產業。宏國基本設施已具雛形，國內因勞工成本上漲而喪失競爭力之產業如紡織、成衣及木材業等皆可移至宏國投資設廠。我國國內業者可在宏國尋覓可靠之代理或經銷商，協助建立銷售網路，並把握組團赴宏國考察當地經貿投資環境之機會，以確切掌握其投資設廠及最新商

情發展，俾利赴宏國投資及拓展市場。

#### 四、國內廠商出口至宏都拉斯之貿易障礙調查

為了進一步瞭解國內廠商在與宏都拉斯交易時，是否面臨不合理之措施？本會針對我國出口至宏都拉斯前 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，宏都拉斯佔國內出口數量與金額皆不大，在詢問就以往與宏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，部份廠商由於謹限於在本地接單，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；由於海關資料統計所列出口至宏國之大廠在當地皆有投資設廠，所以本會仍委請廠商將問卷轉給駐宏國之台商代表，針對通關等措施進行瞭解。

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。

##### (一)關稅障礙

廠商在被問及認為宏都拉斯那些產品進口關稅稅率太高，應予調降時，廠商皆未反應有此問題，部份廠商則是因為已在當地設廠，工廠設於該國之工業區，並無關稅太高之困擾。

##### (二)非關稅障礙

在關務程序方面，業者反應宏國有過度或無關要求文件的不合理情形，當地海關要求輸當地產品之報關文件應提早兩天遞件，對此

造成報關的困擾。此外，廠商表示，木質包裝需要經過燻蒸處理，此項規定增加了廠商的成本，平均每 20 尺的包裝即增加 3,600 元台幣的成本，業者質疑此規定之正當性，據瞭解，木質包裝的燻蒸要求似未違反符合國際規範，惟各國在執行過程中是否有歧視性待遇或是過於嚴苛之情事，仍待確認。在領事簽證的部份，廠商則表示，並未造成困擾。

在標準及符合性措施的部份，宏都拉斯政府要求所有進口的食品皆須取得衛生許可證後方可進口，惟該國在有關食品衛生檢驗及動植物檢疫措施上之改變，似乎並未做到WTO所規範的通知，造成外國產品供應商以及宏國國內進口商極大之不便。

在政府問題及法令規定的部份，廠商反應了該國在保護智慧財產權方面執行不力。宏國政府在WTO及美國的壓力下，雖然陸續修法，並且頒行新的工業財產權法，惟侵權行為及仿冒商標情事卻仍有所聞。

在金融市場方面，由於當地國之金融體系仍尚未健全，因而使得銀行對於融資之利率維持在較高之水準，對企業之投資活動帶來不少的負擔。受訪廠商表示，進口商由於取得外匯不易，經常延遲付款。此外，在當地客戶開立信用狀的部份，廠商希望該國相關單位能夠降低開信用狀的標準，提高開信用狀的金額，並且降低信用狀的手續費以及利息，廠商進一步指出，客戶曾經到中美洲開發銀行，洽詢開狀及開狀條件，惟其開狀條件太高，比當地銀行還要困難，如果能夠降低手續費及其利息，將較有利國內廠商出口至當地，希望我政府能夠協調中美洲開發銀行，對台灣出口產品給予開狀的優惠，據瞭解，台灣屬於中美洲開發銀行的股東，業者並且提出具體建議，認為中美洲開發銀行應該與中國輸出入銀行相互配合，以利出口並且順利地取得

貸款。

在服務業市場進入方面，業者指出，外國人如欲在宏都拉斯的旅館、旅遊、銀行等部門投資，並須先獲得當地政府授權許可，此外，對於專業證照如律師、工程師、會計師等之核發，限制皆相當嚴格，希望該國能夠放寬。

此外，在被詢及該國是否有勞工問題時，廠商則指出當地尚未有嚴重之勞資糾紛，一般均為勞資雙方對合約之條件無法達成協議而僵持或資方無故解僱工人並不按勞工法之規定給付資遣金，乃至發生衝突。類似糾紛，勞工部均可仲裁解決。

在投資的問題中，業者面臨的障礙則包括有資金取得不易、語言障礙及開發成本高等問題，一般而言，台商的運作方式通常是台灣 FOB 接單，香港或中國大陸提供主副料，而在海外生產後直接出口，由於主副料的補給線太長，所以須有較多的資金週轉，而在台灣的不動產或已當作在台灣的銀行信用擔保，在中美洲的不動產或動產又無法獲台灣金融機構同意抵押或質押，且中美洲各國銀行利息太高，因此，較難在海外取得資金以擴大經營。此外，由於該區與台灣距離遙遠，華人不多，且使用西班牙語，因此，生活苦悶，國人前往工作之意願低。由於當地的開發成本較高，所以台商 Formosa 工業區遂另覓土地自建，該公司為降低開發費用，乃利用免稅進口原材料及工廠設備優惠，自台灣免稅進口大部份的建材甚至營造設備。

## 五、綜合建議

為期望雙方所洽簽 F T A 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，本會在訪查相關業者的同時，特別針對如果

與宏都拉斯洽簽 F T A，國內業者希望政府提供何項資訊或幫助進行瞭解。對此廠商乃建議我政府能夠適時地提供有關宏都拉斯當地的進口商資訊，並且具體指出，希望駐宏都拉斯經濟組在蒐集貿易資料時，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，可以利用之價值不高，所以希望駐外單位能夠略加調查對手國客戶資料，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。

對於進口商取得外匯不容易，經常延遲付款的情事，廠商則希望該國能夠放寬其金融規定的門檻；對於客戶開立信用狀，廠商則希望能夠降低開信用狀的標準，並且希望政府能夠協調中美洲開發銀行，對台灣出口產品給予開狀的優惠，因為台灣屬於中美洲開發銀行的股東，中美洲開發銀行應該與中國輸出入銀行相互配合，以利出口並且順利地取得貸款。

此外，政府一貫主張深耕臺灣，布局全球，中美洲則是開展策略聯盟佈局的重點，為了幫助國內產業拓展商機，除了到該區國家進行投資之外，另一方法即是簽署自由貿易協定；雖然在本會以往所進行關於與各國洽簽 FTA 之意見調查時，國內業者殷切盼望的洽簽對象之一是美國，誠然美國是一個廣大的市場，惟在台美在洽簽 FTA 達成共識之前，現階段台商若要進軍美國市場，可以考慮就近以中美洲為跳板，到中美洲投資設廠。而藉由台宏 FTA 與 CAFTA 的連結，至宏國投資生產的台商，應積極把握創造宏都拉斯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。

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相當類似，共同市場之區域結合相當強化，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。部份業者則明白指出，我國與巴拿馬簽訂F T A對於國內經貿效益並不是很明顯，值此之際是否應考慮將中美洲共同市場視為一完整經濟體，以簡化諮商之行政成本，俾能同時加強我國與中美洲五國間之經貿投資關係，值得深思。