

# 台灣與多明尼加洽簽 FTA 產業界之意見調查報告

全國工業總會 詹雅雯

## 一、背景說明

近三年來，世界各國區域經貿協定（RTA）的洽簽快速推展，已成為全球多邊貿易體系中最主要且無法逆轉的趨勢，根據 WTO 秘書處統計，2004 年 1 月至 2005 年 2 月通報 WTO 的 RTA 件數達 43 件，其中以 FTA 型態洽簽者居多，預估 2008 年全球履行的 RTA 件數將高達 300 件，勢必改寫全球貿易版圖與競爭規則；台灣經濟高度開放，與全球經貿緊密結合，FTA 洽簽風潮對台灣經貿影響相當深遠，為確保我國不會在這波區域經濟整合風潮中落單，我政府部門在與巴拿馬簽署自由貿易協定後，便積極尋找與台灣有邦交且經貿具互補性之國家洽簽自由貿易協定（FTA），多明尼加即是其中之一。

我政府之所以研議推動與多明尼加洽簽 FTA，除因我與多明尼加邦交逾六十年，兩國關係密切，已有合作基礎，且簽有「中多友好協定」、「中多投資促進暨保障協定」及多項技術合作協定外，鑑於多明尼加享有輸美、歐盟國家之優惠措施，且已和加勒比海共同市場及中美洲國家簽署自由貿易區協定，美洲自由貿易區（CAFTA）亦將生效，如果我國可以與多明尼加等中南美洲國家簽署 FTA 的話，將可使我產品快速通關北美市場，共創雙贏局面。

為使台灣與多明尼加之 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，本會就台灣與多明尼加現行工業產品之進出口狀況與洽簽台灣與多明尼加 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，俾提供主管單位參考。

## 二、洽簽 FTA 對我產業之影響

### (一) 多明尼加經濟發展概況

2003 年多明尼加受國內通貨膨脹危機影響，經濟呈現負成長局面。2004 年下半年起，隨著通貨膨脹漸趨和緩及民間企業信心逐步回復，經濟景氣逐漸好轉。依據多明尼加中央銀行統計，2004 年多明尼加國內生產毛額為 186 億 5 千 320 萬美元，較 2003 年增加 20 億 2 千 690 萬美元，全年經濟成長率達 2.0%，較 2003 年大幅成長 3.9 個百分點；通貨膨脹率 28.7%，較 2003 年下降 13.9%；平均國民所得 2 千 102 美元，較 2003 年增加 195 美元。2004 年各產業成長率分別為：農牧業 3.5%、礦業 3.7%、製造業 0.7%、建築業 6.3%、商業 0.1%、水電業 19.6%、通訊業 18.3%、旅館及餐飲業 4.6%。

展望 2005 年，隨著國內經濟漸趨穩定，加以該國通貨持續貶值及國際貨幣基金(IMF)同意新增 6.7 億美元貸款，以協助多明尼加推動財政、金融等制度面結構革新政策等有利因素影響下，預估經濟成長可達 4.0%。惟未來國際油價變動及多明尼加財政收支狀況仍為影響經濟發展之重要因素。

### (二) 多明尼加工業發展概況

多明尼加經濟原以農業為主，由於積極吸引外人於加工區設廠，故已有所改觀。目前國內公、私營加工區計有 53 座，設立廠商計 520 家，主要投資業別為紡織業 262 家，佔 50.4%；服務業 90 家，佔 17.3%；煙草及其製品 27 家，佔 5.2%；電子業 26 家，佔 5.0%；珠寶業 21 家，佔 4.0%；醫療品 17 家，佔 3.3%；鞋類 13 家，佔 2.5%；為主要創匯來源。

多明尼加目前是中美洲及加勒比海諸國當中最重視工業發展的國家之一，早在 1968 年即頒布 299 號法令鼓勵發展出口工業、進口替代工業，如在首都內設立了一個頗具規模的 Herrera 工業區。目前多明尼加工業仍以菸酒、水泥、紡織、成衣、造紙、食品、塑膠等輕工業為主，重工業尚付諸闕如。

### (三) 多明尼加外貿狀況

2004 年多明尼加進出口貿易總額為 103 億 1 千 930 萬美元，其中進口額為 78 億 4 千 460 萬美元(包括加工出口區 24 億 7 千 470 萬)，出口額為 57 億 4 千 990 萬美元(包括加工出口區 44 億 1 千 640 萬)。多明尼加對外貿易高度依賴美國市場，2004 年多明尼加近八成出口產品輸往美國市場銷售；進口產品來自美國市場亦高達近五成，另委內瑞拉亦為其重要進口來源國。

多明尼加主要進口項目為油品、持久性消費財、工業用資本財、機械零件、食品、鑄鐵、藥品、塑膠原料、紙及紙箱、汽車零件、食品工業用原料、玉米、運輸用資本財、木材、乳品、農業用原料、食用油、建築用資本財、小麥、農業用資本財、有機化學產品以及容器用原料。主要進口國家為美國、委內瑞拉、墨西哥、日本、西班牙、巴西、哥倫比亞、巴拿馬、中華民國、德國、波多黎各和義大利。

多明尼加主要出口項目為紡織品、電子產品、珠寶飾品、鎳鐵、醫療器材、菸草及菸草製品、鞋類、粗糖、可可豆及其製品、糖醛、咖啡豆及其製品。主要出口國家則有美國、波多黎各、海地、加拿大、比利時、英國、韓國、日本、荷蘭、義大利、法國和西班牙。

#### (四) 多明尼加關稅方面

多明尼加在關稅方面享有美國加勒比海盆地振興方案、紡織品平等法及歐盟優惠關稅等待遇。目前相關稅收規定如下：

1、從價稅及從量稅：除特定關稅配額產品外，一般進口產品關稅分為 0%、3%、8%、14%、20%，另加 12% 商品交易稅。

2、附加稅：商品交易稅 12%。

3、選擇性消費稅：適用菸、酒、電器產品、汽車等奢侈品，稅率介於 5% 至 80%。

4、匯兌手續費：4.75%。

5、領事發票：進口產品另須備領事發票，費用約在新台幣 9 千元至 1 萬 2 千元。

#### (五) 市場開放對我產業可能之影響

2004 年多明尼加產業占 GDP 百分比，農牧漁業為 11.7%、製造業為 15.5%、其他各業為 72.8%；製造業以菸酒、水泥、紡織、成衣、造紙、食品、塑膠等輕工業為主，與我國工業發展已逐漸轉向資本密集產業，雙方有極大落差，因此，純就多明尼加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。

而以 2004 年多明尼加主要出口項目為紡織品、電子產品、珠寶飾品、鎳鐵、醫療器材、菸草及菸草製品、鞋類、粗糖、可可豆及其製品、糖醛、咖啡豆及其製品，皆非我國主要進口產品，且我自多明尼加進口金額不過 1 千 120 萬美元，與我 2004 年全年進口總額 1 千 678 億美元比較，對我市場可能造成之影響更是微乎其微。此外我自多明尼加主要進口之項目為鐵屬廢料及碎屑、重熔用廢鋼鐵鑄錠、鞋

靴、菸葉或菸葉代用品所製之雪茄菸、呂宋菸及紙菸等，亦非我國主要工業產品，對我產業亦不足以形成威脅，因此總結而言，我與多明尼加洽簽 FTA，開放市場後，對我產業所造成之正面影響應該會大於負面威脅。

從多明尼加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：

1、原料：多明尼加工業不發達，上下游產業配合不足，我在多明尼加投資廠商所需之部份原料常需自台灣進口，方能確保優良品質。

2、電子金屬板：美商惠普公司有意在多明尼加投資設立大型電子工廠，惟需要一能生產精密電子金屬板之供應商，我業者可考慮赴多投資設廠或出口電子金屬板到多明尼加。

3、電腦及週邊零組件：多明尼加政府正推動該國縮減數位落差政策，需電腦及週邊零組件，我商可積極參與政府採購案及行銷電腦與週邊產品。

4、冷氣空調設備、食品及廚房機械：觀光產業係多明尼加經濟支柱，飯店與渡假中心對於冷氣空調設備、食品及廚房機械需求量大，我商可與當地企業建立策略聯盟，從事簡易組裝、配修與維修工作，或直接銷售相關設備。

除上所述，由多明尼加主要進口項目中，我業者亦可選擇我較具競爭力之產品銷售該國，如食品、鑄鐵、塑膠原料、紙及紙箱、汽車零件、食用油、有機化學產品等。

### 三、洽簽 FTA 對我產業之商機

2004年我對多明尼加出口金額為6千724萬美元，較2003年成長增加18.5%，主要出口項目為車輛零配件、針織品或鉤針織品、合成纖維絲紗梭織物、新橡膠氣胎、經緯編織物、變壓器等。2004年我自多明尼加進口金額為1千120萬美元，較2003年成長376.3%，主要進口項目為鐵屬廢料及碎屑；重熔用廢鋼鐵鑄錠、鞋靴、菸葉或菸葉代用品所製之雪茄菸、呂宋菸及紙菸等。

中多雙邊貿易，我國向居巨額順差地位，其原因至為明顯，即我國向多明尼加出口者，為價值較高之產品，而我自多明尼加進口者，則為較低價之產品。因此簽署FTA後對我經貿的影響並不大，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後應能發揮一定的功能。

#### 四、多明尼加出口貿易障礙之調查

為了解我國目前出口到多明尼加的廠商是否有遭遇到貿易障礙？以供我政府部門未來與多明尼加洽簽FTA談判之參考，本會特針對我國出口至多明尼加前100大廠商進行問卷訪查，前50大廠商進行電話訪查。

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，本次訪查乃針對關務程序、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。

訪查中發現，我廠商出口至多明尼加遭遇最大的障礙就是該國關務程序與法律制度不健全的問題，業者表示，多明尼加政府文官制度較不嚴謹，人事更迭頻繁，政策制定缺乏規劃和連貫性，行政機關辦

事效率不高，各單位常協調不夠，且組織權責劃分不清，極易相互牽掣，常使我出口廠商無所適從。

茲就調查問卷之問項，分述我國目前出口到多明尼加遭遇之貿易障礙如下：

### (一)關稅障礙問題

反應多明尼加進口關稅太高的產業有汽車零件業、壁板製造業和機車零件業。汽車零件業者表示，我出口到多明尼加之汽車零件進口關稅，目前為 22% ，較其他國家進口關稅高，嚴重影響我產品在當地之市場競爭力，建議調降為 5% 。壁板製造業者也表示，我出口到多明尼加之壁板進口關稅，目前為 17% ，亦較其他國家進口關稅高，建議調降為 3% 。機車零件業則表示，我出口到多明尼加之機車零件進口關稅本身並不高，大約在 5% -15% 之間，問題是自去年起該國央行突然規定加收進口關稅 5% 的佣金，此一佣金徵收，讓業者深感困惑。

### (二)非關稅障礙問題

在關務程序方面，由於多明尼加政府之文官制度較不嚴謹，人事更迭頻繁，政策制定較缺乏規劃和連貫性，以致常發生無謂延遲或通關時間冗長、港口、海關或其他稅賦經常變化或過高等非關稅障礙問題，造成我業者通關困擾。茲將業者建議彙整如下：

1、多明尼加雖已自 2001 年 7 月開始適用世貿組織關稅估價協定，惟海關估價制度仍未健全，海關人員作業常無標準可循，同樣產品不同時間、不同人員估算結果不同，且海關高估情形嚴重，甚而該國駐外使領館為證明貨物價格及來源所開具之領事發票簽證亦不為其本國海關估價員採信，造成進口商無法掌握進口成本。

2、多明尼加進口商品需申請領事發票簽證，費用高昂，加上各項文件驗證，造成時間、金錢上之不經濟。此外，匯兌手續費達 4.75%，亦增加進口成本。

3、多明尼加對我出口至該國之文件簽證費用一次收取 1 萬 2 千元，較中南美洲國家如巴拉圭的 4、5 千元，貴上一倍以上，突增我出口成本。

4、依照多明尼加海關規定，除提單文件正本外，進口商可在提供相關文件影本，並支付押金後，就可以先行提關，事後再補足文件正本即可，此一看似便民的作法，卻造成我出口商損失不貲，因為此項規定已造成我商在多次未取得全部貨款時，貨櫃即已被進口商領取。

5、一般國家負責進口放貨的為船公司，因為業者的運費是繳交給船公司，然而多明尼加負責放貨者是其海關，雖然目前尚未發生問題，但對業者來說，很沒有安全感。

6、多明尼加海關常會有不合理的刁難，譬如業者依多明尼加海關所出之專書填寫稅率報關，但海關卻常私自改用其他稅率計算；又如當業者發現進口數量與報關數量有出入時，請求以補差額方式處理，但該國海關堅持罰款（無公定價格）或重驗，不接受補差額，以致常因此延遲業者貨物通關時間、增加無謂的費用。

在政府問題及法令規定方面，業者反應最多的就是多明尼加通貨膨脹和貨幣不穩定的問題。2004 年多明尼加通貨膨脹高達 51.1%，多幣貝索從六月份的 18 美元一路漲到 50 幾美元，一天最高曾漲 5 美元，嚴重影響我產品之市場競爭力。其次業者表示多明尼加法令繁瑣，業者很難在短期內全部瞭解，且其人民法治觀念較為淡薄，法令



規章適用程度及範圍標準不一致，若無特殊管道及關係者，行事極為不便。

在標準及符合性措施及服務業市場進入方面，業者並沒有具體的建議。

在商務人員移動方面，以往我商務人員至多明尼加簽證有一年多簽的選擇，但最近取消，改為單次簽證，一次三個月，造成我商務人員移動上的困擾，業者希望多明尼加能給予我如同韓、日兩國商務人員落地購買「TOURIST VISA」的待遇。

## 五、綜合建議

為期望與多明尼加所洽簽之 F T A 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，特別針對如果與多明尼加洽簽 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，業者大都希望我政府能夠提供多明尼加進口商信用調查諮詢與資金融通貸款，因為當地多採 D/A、D/P、T/T 等方式付款，期限較長，對出口商而言，所要擔負的信用風險較高，資金壓力也大。

綜合建議如下：

(一) 有關進口關稅問題，建請多明尼加調降汽車零件、壁板產品進口關稅，並取消 5% 佣金，以提高我產品在當地之市場競爭力，防止成本低廉之中國貨、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。

(二) 有關關務程序問題方面，建請政府與多明尼加協商，健全該國海關估價制度、取消領事發票簽證費、調降出口文件簽證費、檢

討進口商可以相關文件影本支付押金及先行提關再補送文件正本之規定，以及勿隨意變更稅賦規定等，以維市場公平競爭。

（三）有關商務人員移動問題：建請政府與多明尼加協商，給予我國如同韓、日兩國商務人員落地購買「TOURIST VISA」的待遇。

（四）其他有關通關資訊缺乏、法律制度不健全、無主要連絡單位、印花稅太高，以及政府人員工作效率差、匯率不穩等問題，建請政府與多明尼加儘速協商解決。