

# 2006 年國內企業出口市場貿易障礙調查報告

## 壹、 調查目的

依據經濟部國際貿易局本(95)年 11 月的新聞稿資料，國內景氣短期雖偏保守，對外貿易仍然將持續穩健成長，貿易局並且持續執行貿易拓展措施以協助廠商拓銷其他主要市場，並維持我國與各地區貿易之均衡，對國內產業而言，臺灣產品近年來雖然明顯地朝向高附加價值的方向提升，貿易條件也逐漸在改善，但是對廠商而言，在提高產品競爭力的同時，如何排除不必要的出口障礙，進行全球佈局，仍然是國內廠商所關切的事項，也是本會例年來之工作重點之一，所以本會每年持續進行蒐集各國對我貿易障礙，作為政府在多邊談判的場合檢視會員國是否違反國際規範之參考，同時也藉由我國與各國之重要經貿會議時，提出作為要求對手國改善之依據，以期協助國內業者改善海外市場進入之通路。

## 貳、 問卷設計與調查方式

本年度的調查是從三月間即將意見調查表長期刊登在國際經貿服務網中，供廠商下載填答。此外，也自本(95)年 8 月 16 日至 9 月 15 日，針對所屬團體會員公會寄發，由公會函轉出口廠商進行填報，並且透過我國駐各國之代表處委請當地台商反應障礙情事；問卷的設計分為六大部份，分別是「受訪者公司是否面臨貿易障礙」、「關稅問題」、「非關稅問題」以及「投資障礙」、「廠商需要工總或政府部門提供之協助」及「受訪者基本資料」。

在關稅問題的部份，請受訪者針對該公司所面臨之進口國關稅過高、或我國適用之關稅高於其它國家之情形，以致出口難以拓展至該

國市場做填答。填答內容包括進口當地國、商品中英文名稱、產品稅則號列(HS Code 六位碼)、進口國對我國之稅率、受訪者認為合理的稅率與建議原因。

在非關稅問題的部份，為了引導受訪者填覆問卷，並且提高國內廠商填答的意願，本調查將以往業者經常反應之非關稅措施歸類，包括關務程序及進口許可、政府問題及法令規定、標準及符合性評估、智慧財產權保護及其它等五大類型、共計 26 個選項臚列後請受訪者以複選方式勾選，並輔以現況說明其出口時所面臨之不合理的措施。此外，為了提供國內廠商全球佈局，投資海外市場規劃之參考，本次意見調查亦針對台商在海外投資所面臨之投資障礙分為投資環境、勞工問題、金融問題、當地政府政策及其它問題等五大類、30 項障礙提供答卷者進行勾選。

## 參、問卷回收結果

經過回卷整理以及電話的確認，本年度調查共計回收有效問卷共計 131 份，其中 45 份完整填覆的答卷反應出口業務面臨貿易障礙，大部份的回應廠商都是針對問卷所提問題進行勾選，並且輔以簡單敘述，部份廠商則是對於未列入之問題提出意見反應，本次報告主要在於反映個別廠商出口時所面臨之問題，依據廠商所填答的障礙類型及出口地區進行分析，以下為本次調查彙整之結果。

## 肆、調查結果分析

### (一)關稅障礙

本項調查主要目的在於瞭解廠商在出口時，是否面臨進口國關稅過高、或是我國適用之關稅高於其他國家之情形，而導致出口產品難

以拓展至該國市場，對於大多數的出口廠商而言，關稅的透明度高，容易直接衡量，對於商品價格有直接影響，高關稅乃是影響貨物能否在國際間自由流動的主要因素之一，所以關稅障礙仍然是許多出口廠商直接關切並且願意反應的問題。在本次意見調查中，反應面臨關稅障礙之產業包括：

### 1. 化學業相關產品

在本次調查中，國內業者反應化學類產品關稅過高的地區包括泰國、印度、南韓、歐盟及美加、巴西、智利等。出口至印度的反應性染料(reactive dyes, 稅號 320416)業者提出，印度的染料進口關稅為 12.5%，業者指出台灣亦有從印度進口染料，然而台灣的進口稅率相對較低，所以建議該國將稅率降到 5%以下；AS 樹脂(Acrylonitrile Styrene Copolymer, 稅號 390320)的業者則認為南韓、土耳其、英國及歐盟等區的關稅太高，這些區域的關稅皆為 6.5%。ABS 樹脂(Acrylonitrile Butadiene Styrene Copolymer, 稅號 390330)之業者指出，亞洲地區的越南、印尼、泰國，歐洲地區的土耳其、英國、歐盟，美洲地區的加拿大、美國、墨西哥、巴西、智利等的關稅皆相對較高，其中泰國的稅率為 8.75%，而墨西哥及巴西的稅率則明顯偏高，分別是 10%及 14%；此外，美國、墨西哥、巴西、智利及泰國的 PC 樹脂(稅號為 390740)也是業者反應關稅相對較高的產品，其中，泰國該項產品的稅率為 8.75%，墨西哥的 10%及巴西的 14%乃是業者認為應該調降之地區，其他業者反應高關稅的化學產品還包括泰國的苯乙烯-丙烯 (SAN) 共聚合物(稅號為 2903200)、聚苯乙烯(PS)(稅號為 3903190)、壓克力樹脂(PMMA)(稅號為 3906100)，關稅為 8.75%，日本的一般聚苯乙烯(GPPS)(稅號為 39031901)、耐強力聚苯乙烯(HIPS)(稅號為 39039001) 關稅為 6.5%；此外日本對我之塑膠袋

Polyethylene Bag (稅號為 392321)之關稅稅率為 3.9%，但是對中國大陸、泰國、印尼等國均為優惠關稅 0%，主要是因為前述國家仍享有普遍性優惠關稅。業者表示，過去我國的塑膠袋(POLYETHYLENE BAG, 稅則 392321)外銷到日本可享受免關稅，在 1999 年時，台灣外銷到日本塑膠袋的總量達到高峰：月平均約 2,086 公噸，同時期的香港、新加坡、韓國進口量幾乎為零。而從 2000 年 4 月開始日本對亞洲四小龍加課 3.9%關稅，導致我外銷量逐年減少，2000 年降到月平均為 1,902 公噸，2001 年月平均為 1,687 公噸，至 2005 年台灣外銷日本塑膠袋月平均降為 1,020 公噸，5 年間大幅降低了一半，對本國產業影響甚鉅，這些對於香港、新加坡、韓國等國的影響比較小，因為這些國家的外銷量本來就很少，但是近來中國大陸、泰國、印尼等國家的產品卻大量銷到日本，這幾年國內廠商雖然曾經向日本政府反應，但是日本政府都是以台灣為已開發國家為由拒絕。國內廠商認為，現在景氣普遍低迷，對日外銷量減少，貿易逆差勢必持續擴大，希望政府能在雙邊諮商的場合，為廠商爭取降低對我銷日塑膠袋之關稅稅率。

而對於前列產品的進口關稅，業者也同時提出由於台灣目前未加入東南亞國協，以至於台灣銷往東南亞國協之貨物，相較於其它國家為高，部份廠商因此對於我國與東南亞國協洽簽 FTA 有相當高的期許。對出口到東南亞國家的廠商而言，由於東南亞國協國家均有區域型貿易協定，會員國間享有關稅優惠，且有逐年下降之趨勢，對目前國內產業之出口業務有不利的影響，所以希望能夠透過加入東南亞國協，降低關稅，提昇國內產品競爭力，業者認為，若能與東南亞國協會員國簽訂 FTA，將有助於東南亞市場之拓銷，否則在目前薄利競價之市場架構下，5%的稅率差異就足以導致產品市場流失。

表一 國內業者反應化學類產品關稅偏高之項目

產品項目	產品稅號	對我現行稅率	廠商建議稅率	產品進口國
反應性染料	320416	12.5%	0-5%	印度
AS 樹脂	390320	6.5%	4.5%	土耳其、英國、歐盟
ABS 樹脂	390330	5%	0%	越南、印尼
ABS 樹脂	390330	3%	0%	菲律賓
ABS 樹脂	390330	6.5%	4.5%	歐盟、土耳其、英國
ABS 樹脂	390330	6.5%	0%	加拿大、美國
ABS 樹脂	390330	10%	0%	墨西哥
ABS 樹脂	390330	14%	0%	巴西
ABS 樹脂	390330	6%	0%	智利
ABS 樹脂	3903300	8.75%	2.5%	泰國
PC 樹脂	390740	5%	0%	印尼
PC 樹脂	390740	3%	0%	菲律賓
PC 樹脂	390740	5.8%	0%	美國
PC 樹脂	390740	10%	0%	墨西哥
PC 樹脂	390740	14%	0%	巴西
PC 樹脂	390740	6%	0%	智利
PC 樹脂	390740	8.75%	2.5%	泰國
苯乙烯-丙烯 SAN	2903200	8.75%	2.5%	泰國
聚苯乙烯	3903190	8.75%	2.5%	泰國
壓克力樹脂	3906100	8.75%	2.5%	泰國
可塑性材料 TPE	4005990	5.00%	2.5%	泰國
一般聚苯乙烯	39031901	6.5%		日本
耐強力聚苯乙烯	39039001	6.5%		日本

## 2. 造紙業相關產品

造紙業廠商反應關稅過高的地區包括泰國、馬來西亞等東南亞地區的國家。出口至泰國、馬來西亞及越南的紙類廠商指出，包裝用裱面紙板、牛皮紙板（liner board）（稅號為 4805.19）、瓦楞芯紙（corrugating medium）（稅號為 480511）的進口稅率皆為 10%；而馬來西亞的道林紙（Printing paper）（稅號為 480255-480257）之進口關稅為 7-25%。

與前述化學產業相關業者提出相同的擔憂，業者認為台灣因為沒有加入東協會員國，所輸往之地區的紙類進口關稅往往高達 10%，無法享用優惠關稅，稅率的差別使廠商的成本相對提高，價格無法與其它進口國產品競爭，業者同時也憂心 ASEAN 東協 10 國之間，前述兩項產品稅率只有 5%，如果東協 10 國加日本、韓國、大陸(10+3)等關稅同盟成立，其稅率也比照東協 10 國，屆時我國將無法與其它國家競爭。此外，在國內市場的部份，由於我國紙類進口關稅為零，往往容易淪為外貨傾銷之對象，國內業者表示，即使利用反傾銷等貿易救濟措施，往往緩不濟急。

表二 國內業者反應紙類產品關稅偏高之項目

產品項目	產品稅號	對我現行稅率	廠商建議稅率	產品進口國
道林紙	480255 480256 480257	7-25%	0	馬來西亞
包裝用裱面紙板，牛皮紙板	4805.19	10%	5%	泰國、馬來西亞、越南
瓦楞芯紙	4805.11	10%	5%	泰國、馬來西亞、越南

### 3. 紡織業相關產品

紡織業者反應關稅較高的地區包括東南亞國家、韓國及墨西哥。紡織業是我國實質創匯較高的產業，所以出口所面臨的關稅水準直接影響了國內紡織業者的出口競爭力，出口至東南亞地區國家的高強力尼龍絲（稅號為 540210）業者就指出近年來中國大陸陸續大量產出，以超低價競銷且享有零稅率優惠，台灣相對需要多負擔 5% 稅率，嚴重不利我國產品出口競爭力，現已面臨海外市場流失之強大壓力。事實上，近年來東亞區域經貿的整合逐漸趨向以東協國家成為主軸的合作模式，包括中國、日本、南韓、甚至是南亞的印度，都有計畫的與東協國家展開洽簽 FTA 的協商，業者預期對我國紡織品的區域競爭將造成衝擊。銷往韓國的業者也反應了關稅相對較高的情事，業者表示，聚酯加工絲(Polyester textured yarn)（稅號為 540233）、聚酯半延伸絲(Polyester partially oriented yarn)（稅號為 540242），這兩項產品的稅率皆為 8%，業者建議調降輸往該區之進口稅率到 2%。業者認為韓國長年維持高關稅保護，相對於台灣之低稅率，應促請韓國大幅降低關稅；輸往墨西哥的聚酯棉（稅號為 55032000）廠商也提出，該國的進口稅率為 10%，廠商認為該項合理的稅率應為 5%，理由是以 NAFTA 其餘兩個國家之關稅水準觀之，美國的稅率為 3%，加拿大的稅率為 5%，墨西哥的稅率明顯偏高。事實上，在 WTO 杜哈回合的非農產品進入的議題中，紡織成衣原就是我國針對出口有利的產品中，擬擇定透過部門別降稅方案促請其他會員降稅的主供項目之一，以爭取對我有利之產品調降至零關稅。

#### 4. 鋼鐵業相關產品

生產不鏽鋼管（稅號為 730640）的鋼鐵業者指出，馬來西亞、中國大陸及墨西哥的關稅皆屬偏高，產品進口稅率分別為 30%、15%、17%；此外，盤元（稅號為 721391）業者也反應，中國大陸對於該項產品的進口關稅過高，稅率為 17%，我國盤元進口關稅為零，希望能夠與這些國家享受對等的關稅。近年來鋼鐵業者陸續指陳，馬來西亞過度保護其鋼鐵產業，除了不合理的進口許可規定之外，其鋼鐵產品的進口稅率亦居高不下，除了前述不鏽鋼管的稅率在 30%以外，熱軋鋼捲（Hot-rolled steel coil）（稅號為 72081090）、冷軋鋼捲（Cold-rolled steel coil）（稅號為 72091590）的稅率為 5%，國內業者希望能夠降到 0-3%。

此外，印尼的冷軋鋼捲（Cold rolled steel Coil）（稅號為 72091830、72091720、72091620）稅率為 12.5%，鍍鋁鋅鋼捲（Hot-dip Al-Zn steel coil）（稅號為 72106100）稅率為 15%；業者進一步計算說明指出，目前印尼國營事業冷軋鋼捲折合美金約每一公噸 690 美元，依進口稅率 12.5%加上報關及內陸運費及其他相關費用約佔 2.5%，一共 15%的附加成本換算後 FOB 價格，即使再含貿易商佣金，預估合理稅率也應該只有 7%。

除了亞洲地區的關稅過高以外，輸往美國的螺絲業者指出六角螺絲（hex cap screw）（稅號為 731815）的稅率為 8.5%，美國對泰國的進口稅率為 0，而對台灣則為 8.5%，造成台灣競爭力下降，甚至喪失訂單的狀況。

## 5. 其他產品

輸往哥斯大黎加的輪圈蓋 (Wheel cover) (稅號為 800099) 以及避振器 (Shock Absorber) (稅號為 700099) 業者表示，該區對我之進口稅率為 25%，為中美洲國家中稅率最高的地區。

銷往越南及中國大陸的水泥熟料(稅號為 252310) 業者則反應，該項產品的進口關稅稅率為 10%，目前我國之進口關稅為零，應爭取對等關稅，此外中國大陸的卜特蘭水泥(稅號為 252329) 進口關稅為 8%，業者亦反應偏高。

輸往歐盟的電視機業者反應，歐洲對於 19 吋以下的電視機進口關稅為零，但 19 吋以上的電視進口關稅則高達 14%，依據業者的瞭解，美國現行對於進口的螢幕及電視機關稅都已降至 5%。銷往巴西的輪胎業者則希望該區將關稅由 16%降到 5%。電腦業者在本次調查中反應，大部份的國家對電腦產品均為零關稅，但是俄羅斯的電腦準系統 (Bare bone system) (稅號為 847330)，關稅高達 6-35%，由於業者反應的稅率範圍相當大，本會乃透過駐俄羅斯代表處經濟組之協助，查證並向廠商解釋該稅則號列下之貨品進口關稅稅率均為 5%，廠商所面臨之數據可能不僅是關稅，應屬其他費用之支出，例如向俄國海關行賄之支出等。輸往越南的陶瓷業者則反應，衛生陶瓷 (ceramic toilet wash basin) (稅號為 691010) 稅率高達 50%，建議調降至 10%。與韓國有貿易往來的貿易商則透過駐韓代表處經濟組填覆問卷表示健身器材 (exercise equipment) (稅號 950691) 的關稅為 8%，建議降到 5-6%。而依據駐日本代表處經濟組函轉之廠商問卷反應，日本對我之進口的香蕉(稅號 080300)稅率為 20-25%，希望將稅率調降至 10%，據瞭解該國對於香蕉進口是採季節性關稅，台灣的產品適

用在每年 4 至 9 月之 20% 及 10 月至次年 3 月的 25% 關稅，相對於菲律賓等國適用 10% 及 20% 季節性特惠關稅，對台蕉輸日之稅率相對太高。

## (二)非關稅障礙

非關稅障礙一般是指除了關稅以外對於貨物的進出口構成實質限制和禁止的措施，近年來隨著 WTO 多邊貿易體制的運作，各國關稅持續降低，數量限制也日漸解除，各國在市場進入方面明顯朝向自由化發展，非關稅措施逐漸取代了關稅成為各國貿易保護手段，非關稅貿易障礙不僅漸漸增加，其形式也不斷地變化，隱蔽性也強，越來越成為國際貿易發展的主要障礙；以環保指令為例，繼歐盟 RoHS 指令實施後，中國大陸版的 RoHS 法令也將於明年正式施行，東西方之非關稅壁壘，有愈築愈高之趨勢。在本次調查的非關稅問題的部份，係將以往業者經常反應之非關稅措施歸成五大類，包括關務程序及進口許可、政府問題及法令規定、標準及符合性評估、智慧財產權保護及其它等類型、共計 26 個選項臚列後請受訪者以複選方式勾選，並輔以現況說明其受出口時所面臨之不合理的措施。謹將業者勾選的不合理措施分述如下：

### 1、關於關務程序及進口許可

通關的便捷以及合理的進口管理措施不僅可以為廠商節省許多成本，同時也是出口廠商貿易過程暢通最基本的訴求，而不合理的輸入許可程序與關務則是最常影響貿易正常運行之主要障礙，在歷年的貿易障礙調查中，關務程序也是最多廠商反應的非關稅障礙，僅將回卷廠商勾選之項目說明如下：

#### (1)通關文件所要求的語言對我廠商而言有困難

輸往泰國的光碟業者反應，該區之通關文件均要求需使用泰文填寫，對廠商而言，作業需要多一層。此外，透過駐哥斯大黎加代表處經濟組的協助彙整台商反應的意見，至少有兩個以上的廠商反應，哥斯大黎加的海關要求出口報單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，廠商表示台灣及周邊國家的文件，一般均使用英文，而哥斯大黎加要求用西班牙文，對廠商而言，需要多一道翻譯的手續，所以業者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。

## (2) 各地通關程序不一致

電視機業者反應，中國大陸幅員遼闊，業者在不同的地區、不同的關卡，所花費之通關時間不同，尤其針對家電進口，中國大陸除了要求看合同之外，亦要求通過 3c 的認證，手續本來就相當繁雜，通關時間又遭耽擱，提高了業者的成本；經本會電話訪查該公司填答問卷的人員時，其進一步說明表示，以中國大陸的上海、華中地區為例，可能是因為其 e 化程度較高，所以通關時間相對比較快速，但是華南地區的通關時間則通常需要三到五天，以廠商的利益觀之，通關時間只要耽誤半天，對業者而言成本即損失不貲，業者表示，台灣地區的貿易便捷化程度高，正常通關通常只要一天即可達成，但是中國大陸地區的通關時間過長，對業者而言造成相當大的損失。此外，除了通關時間太長，業者也反應中國大陸的海關作業，常常因著不同的人員有不同的解釋，這對廠商來說也是一大困擾。

## (3) 同一國或如歐盟區內各關區之收費或估價不一致

生產電視機的廠商除了針對這項障礙勾選以外，並且提出說明表示，同樣的 SKD 組品(半成品)出貨至歐盟，部份國家要求寬鬆，但部

份國家要求細分如螺絲、外殼、小零件，片數還要敘明，價格分類需分項標明，造成廠商作業之困難。經本會以電話加以確認，廠商表示，針對前述問題，在歐盟地區，捷克與義大利要求相較其它國家嚴格，但是荷蘭及德國則要求比較寬鬆、針對小零件則不要求細分說明。

#### (4) 無謂延遲或通關時間冗長

西班牙的貿易商反應，當地通關的時間過於冗長，經由本會進一步詢問，廠商表示當地通關時間約需兩週；哥斯大黎加也有類似的問題發生，廠商反應該區的港口運作效率過低，尤其是當地港口工人經常怠工或罷工時，往往會延遲貨櫃出關。汽車零件廠商也反應，哥國的通關時間往往需費時 7 至 10 天。駐加拿大代表處經濟組則彙整業者意見提出，加國清關的時間太長，造成無謂倉儲成本。

#### (5) 過度或與通關無關的文件要求

出口到巴西的廠商指出，巴西自 95 年 5 月起要求出口商先提供產地證明的正本以供進口商申請進口許可措施，已嚴重影響廠商接單及出口時效，請相關單位正視此問題之嚴重性，並促請巴方立即改善，另一個輸往巴西的廠商則指出，經常遭到當地海關以莫名的問題名義扣款。西班牙貿易商表示，當地海關經常於兩三年之後要求原進口產品之目錄，對廠商而言造成無謂的困擾。

鋼鐵業者則指陳，依據泰國的《工業產品標準法》，泰國工業標準所(TISI)被確定為工業產品認證國家機構，任何產品符合泰國工業標準的產品製造商均可申請產品認證，但是 TISI 文件內容繁瑣，由於其內容與製造商的生產流程及品質手冊有直接關連，經常被當地政府主觀地刁難其文件，造成通關不易，導致買賣雙方困擾。

哥斯大黎加的台商也表示，貨櫃經海關電腦系統出關卸貨時經常遺失許多零配件，以機器設備通關時，貨櫃出關時間經常延遲很久，此外，哥國今年新增一項 Declaracion de exportacion(出口報單)的要求，廠商認為這些都是屬於沒有意義的文件，徒增廠商的困擾。光碟業者遇到的障礙則是其工廠設在泰國的保稅區，向海關申請作業，需要多次補件，當地海關通常不會一次說明需要辦理的事項，廠商往往辦一個階段就補一次文件，延宕許久都無法被核准。

#### (6) 關務程序缺乏透明，缺乏通關資訊

輸往印尼的輪胎業者提出，通關時需有當地 SNI (STANDARD NATIONAL OF INDONESIA)的認證,而 SNI 又缺乏明確的取得方式，廠商指出由於印尼是人治的國家，所以 SNI 相關規定朝令夕改加上費用不貲，所以申請很複雜。此外，哥斯大黎加的鋼材業者台商也勾選此項問題，指出該國海關時常變更程序，通知時間往往太短，而且哥國常有過度或無關要求文件的不合理情形、其關務程序也缺乏透明，使得國內廠商對於當地之通關資訊較缺乏；此外，輸往哥國的傢俱製造業者反應，其它國家的貨櫃重量限制為 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。

#### (7) 港口、海關或其他稅賦經常變化或過高

業者反應哥斯大黎加的港口、海關或其他稅賦經常變化。輸往土耳其的傳動帶業者也反應，當地海關往往直接認定每一公噸傳動帶的發票金額為 7500 美元,並據以抽取高額的關稅。輸往中國大陸也認為當地海關自行認定發票金額太高，廠商往往需要繳高額關稅；輸往越南的馬桶業者則指出，馬桶類的最低應稅價被該國海關訂在 70 美元，高於行情太多。

#### (8) 歧視性、不合理或不一致地施行原產地規定

輸往巴西的紡織業者表示，巴西要求出示的產地證明須經外交部法院及巴西駐台辦事處公證，所須時間及程序相較於輸往他國冗長。輸往墨西哥的業者則反應，由於我國係以台澎金馬名義加入 WTO，但文件產地國標示 TAIWAN ROC，墨國的海關以產品未以台澎金馬為國名，仍要求提供加簽墨西哥大使館的產地證明，對業者而言，增加許多困擾。

#### (9) 輸入許可的要求不合理

輸往印尼的鍍鋅鋼捲業者反應，印尼要求申請進口許可，但是同樣的產品輸往美國及澳洲等其它國家不需要申請進口許可。鋼鐵業者也指出了馬來西亞對於鋼品的輸入許可要求不合理，事實上，本項不合理情事在近兩年本會的貿易障礙調查中皆有相關廠商提出，廠商表示，馬國列於禁止進口第三表之鋼棒等產品，係基於保護國內鋼鐵業者，輸入碳鋼之圓棒、線材、小鋼胚、合金鋼 等產品需事先取得馬國貿工部之進口許可證，且實務上進口商須先獲得馬國 Perwaja Steel, Southern Steel 及 Am Steel 等 3 家主要供應商之無法供應函，該部才會據以核發進口許可。

另有業者反應中國大陸的批文許可標準不明確，審核時間無法掌握，導致出貨時間無法掌控。

#### (10) 其他問題

駐加拿代表處經濟組反應加拿大海關中不同的檢驗人員對於花枝丸、魚丸等產品之檢驗標準不一；輸往泰國的業者反應，光碟產業在泰國投資，需由商業部申請設備許可證，作業相當冗長。輸往美國

的電子廠商指出，戰略性高科技貨品輸出，需取得美國政府再輸出許可；廠商從美國購得機台，美國已證實屬於戰略性貨品，之後再將不用的機台賣給廠商前，工研院證明屬於高科技管制貨品，惟依據美國的規定，在出售到其他國家時，還是需要向美國的原始單位申請再輸出許可，再向美國官方申請時，又要花費一筆手續費，所以建議貿易局能夠協助我廠商逕透過駐美經濟組辦理，也希望美方同意駐美經濟組可以代理廠商申請。此外，由於日本對於生鮮水果的檢疫制度嚴苛，銷往日本的廠商則建議日方授權我方進行生鮮水果的檢疫工作，無須逐次檢驗，並且擴大開放我國生鮮水果進口。

## 2、政府問題及法令規定

進口國的法律制度如果不夠健全，則容易因為主政單位的異動，政策法令即跟著變動，進而導致行政效率較差，治安也益形惡化，使得廠商無法掌握當地的資訊，所以出口廠商咸企盼進口當地國政府的法規透明化，並且在新的法令實施前，預先通知並且提供充份的評論期，以利廠商有充份因應之能力，以下為廠商針對在政府問題及法令規定方面所遇到之問題：

### (1) 聯邦政府規定在地方及省之層級實施不相同

中國大陸幅員廣闊，中央及地方層級疊複，本次調查中輸往中國大陸的廠商即勾選了此項問題，惟並未有進一步的說明，此外，西班牙的貿易商也勾選了此項障礙。

### (2) 新的法令規定不透明、缺乏預先通知及評論機會

包括西班牙貿易商以及輸往中國大陸的機械及鋼鐵廠商及哥斯大黎加當地的台商都勾選此項問題，業者表示中國大陸的法規、命

令、公告類資訊，在網路查詢不易且不完整，許多規定都是限於大陸當地代理人或聯絡處才能處理。

### (3) 政府人員工作效率差

西班牙貿易商及哥斯大黎加台商都勾選了此項問題，哥斯大黎加的台商反應該區包括勞工及稅賦等法規等的法律制度都不甚健全，而與巴西有貿易往來的廠商則同時提出當地政府無法提供當地人身安全保障，治安不佳。

## 3. 關於標準及符合性措施

近年來，各項產品及製程日益趨於複雜，環保要求的提高乃全球之趨，消費者對於健康、安全的要求標準也越來越高，因此各國對於商品標籤、包裝、性能、測試、檢驗等方面的要求亦逐漸重視。技術性或規制性措施的範圍也持續擴大，因此，由於技術規章及標準的強制規定，而導致的貿易摩擦也越來越多，對國內廠商而言，產品的競爭力絕對不落人後，但往往受限於對於對手國檢驗措施不夠透明，或示缺乏與貿易往來國有相互認證之機制，不僅增加了檢驗的成本，同時也影響了產品交貨的日期，以下是在本次調查中的問項以及回卷廠商勾選的狀況及其說明。

### (1) 未開放境外認證，造成產品驗證不方便

出口孟加拉的紡織業者表示，該國的公證單位設於上海，雖有授權在台灣檢驗，但出口文件仍需要會簽上海的公證單位，對廠商而言增加了許多風險。

### (2) 檢驗措施不夠透明化，廠商無法取得資料

檢驗相關措施的透明化，是 TBT 協定的基本要求，不透明是廠商

經常反應的障礙，因為這會直接增加廠商進入當地市場的時間及成本上的負擔；在本次調查中，出口到北美地區的廠商和中國大陸機械廠商都勾選了這項障礙，並指稱中國大陸相關檢驗之規範不容易取得，造成廠商進入該區市場之障礙。

### (3) 對包裝規定要求太嚴格

銷往中國大陸的廠商指出中國大陸對木質包裝之認定，地方商檢局與中央的規定有差異；地方機構與中央機關的認定不一致，往往會導致處理的時間拉長，對廠商來說，不僅費時，也增加了成本。

### (4) 對標示規定要求太嚴格

台灣輸往加拿大之黑米芝麻糊及黑豆滋養茶因為含有植物性奶精，所以被加方要求不論是在小包裝及大包裝皆需要做標示，徒增業者額外的進口成本。此外也有廠商反應，中國大陸規定產品的外箱不可有 TAIWAN 字樣，紙類業者則碰到中國大陸要求其標籤上將「白紙板」寫成「白板紙」，此外亦有廠商指出中國大陸對於品牌、廠商、生產日期、原產國、規格型號的標示都相當嚴格，已造成貿易障礙。

### (5) 對安全規定要求太嚴格

在這個項目勾選的廠商係對於日本高於他國的安全規定表示無力，廠商認為日本要求的安全標準與其它國家的同業標準相較，明顯較高，而且其對於產品之測試要求相對較嚴格，尤其是自從近年消費者對食品安全的關注提高，為了穩定消費者信心，該國政府採取了多方面的、積極的保證國內食品安全的措施，並且提高安全檢測標準。

### (6) 檢驗措施對我有不平等待遇

廠商表示，取得中國大陸之型式檢驗報告須要到工廠現場查核取

樣，但是台灣對於中國大陸製品並沒有這類限制，也不需要到大陸工廠查核取樣；軸承業者也反應，中國大陸境外與境內的檢驗機構不同，程序也不同；中國大陸目前尚未開放境外認證，也就是不對境外的認證、檢測及實驗室認可，廠商認為不但增加出口廠商的負擔，同時也延誤了商機；此外，部份廠商共同指出，大陸地區要求的 3c 認證，申辦的時間過於冗長，往往需要半年的時間才能辦理完成，取得認證。在海關的要求部份，各港口的要求證明規範也不一樣，業者表示，中國大陸的檢驗專業技術欠缺，常要求一些不必要的文件，例如看不懂木箱外的煙燻證明標誌及用印，還一直要求出示證明。

在標準及符合性措施的部份，「產品檢驗的標準與國際規範差距過大」及「獲得符合性證明取得太困難」等問題並未有廠商勾選。

#### 4、關於智慧財產權保護

##### (1) 智慧財產權保護的法令不夠周延

哥斯大黎加的台商及出口巴西的廠商皆勾選了此項問題，廠商指出，在巴西任何人皆可以輕易註冊公司品牌，導致正規的公司無法申請。

在「智慧財產權執法不力」這個選項，本年度調查中，並未有廠商勾選。

#### 5、其它：

輸韓的加工絲業者反應受到韓國對加工絲之反傾銷調查影響，台灣每年輸銷韓國聚酯加工絲產品金額約 3,800 萬美元，韓國去年 11 月對台灣、馬來西亞、中國大陸聚酯加工絲產品展開反傾銷調查，今年 4 月公告初步調查結果，台灣涉案廠商被判 6.64%至 18.43%不等的

傾銷差率。經濟部國貿局除了多次與韓方溝通，並由徐副局長率團赴韓舉行雙邊諮商，要求韓國政府在相關爭議釐清前，不要對台灣聚酯加工絲產品課徵臨時反傾銷稅。本案依據駐韓國代表處經濟組來函，韓國貿易委員會已於今年 9 月 18 日決議對自我國產品判定課徵反傾銷稅自 2.6%至 8.6%不等；駐加拿大代表處經濟組則彙整相關資料指出，加國對我國之貿易救濟措施過於頻繁，已經使我廠商多項產品市場進入機會受到限制。(如下表)

表三 加拿大對我採行的反傾銷相關措施一覽

課稅中產品	最近一次啟動措施日期	啟動之措施
碳鋼焊管	2001.07.24	反傾銷措施
自行車和車架	2002.12.09	反傾銷措施
熱軋鋼	2001.08.17	反傾銷措施 & 平衡稅
螺絲螺帽 (碳鋼)	2005.01.07	反傾銷措施 & 平衡稅
螺絲螺帽 (不鏽鋼)	2005.01.07	反傾銷措施
螺紋接管、螺紋接頭和變徑管接頭	2003.07.16	反傾銷措施
鋼筋	2001.06.01	反傾銷措施

資料來源：駐加拿大代表處經濟組

## 二、廠商出口至各地區所面臨之貿易障礙

### (一)美洲地區

#### 1.北美地區

##### 美國

關稅障礙--在本次調查中，業者廠商針對美國反應關稅偏高的產品包括 PC 樹脂及六角螺絲，稅率分別為 5.8% 及 8.5%。

非關稅障礙--高科技電子廠商反應，戰略性高科技貨品輸出，需取得美國政府再輸出許可，對廠商而言增加費用的負擔，廠商指出當初在美國購得機台時，已經美國證實屬於戰略性貨品，等到不用的機台轉賣給其它國外的廠商時，雖然經過國內的工研院證明屬於高科技管制貨品，但是需要向美國的原始單位申請再輸出許可，而再向美國官方申請時，又要花費一筆手續費，所以建議貿易局能夠協助我廠商逕透過駐美經濟組辦理，也希望美方同意駐美經濟組可以代理廠商申請。此外，一家出口到北美地區的衛浴設備廠商勾選燻蒸要求不符合國際規範，並指出相關檢驗規範不易取得。

#### 加拿大

關稅障礙--廠商反應加國關稅偏高的產品為 ABS 樹脂，稅率為 6.5%；此外，駐加國代表處經濟組彙整廠商的障礙後表示，加國未將我國列入優惠關稅適用之國家，使我產品與發展程度相當的國家之產品立於不公平之競爭地位。如多倫多國華食品公司即以飲品、豆乾為例，使我產品之市場進入機會受損。

非關稅障礙--駐加拿大代表處經濟組反應加國海關中不同的檢驗人員對於花枝丸、魚丸等產品之檢驗標準不一；而台灣輸往加國之黑米芝麻糊及黑豆滋養茶因為含有植物性奶精，被該國要求在小包裝及大包裝上面皆需要標示，徒增業者額外的進口成本。此外，加國對我國之貿易救濟措施過於頻繁使我多項產品市場進入機會受限，包括碳鋼焊管、自行車和車架、熱軋鋼、螺絲螺帽（碳鋼）、螺絲螺帽（不鏽鋼）、螺紋接管、螺紋接頭和變徑管接頭、及鋼筋等產品皆屬於目前

## 仍在課稅中的產品

### 2. 中南美地區

#### 墨西哥

關稅障礙--業者指稱墨西哥的 ABS 樹脂關稅高達 10%，PC 樹脂關稅 10%、聚酯棉關稅 10%，廠商認為該項合理的稅率應為 5%，其並且進一步提出說明表示，以 NAFTA 其餘兩個國家之關稅水準觀之，美國的稅率為 3%，加拿大的稅率為 5%，墨西哥的稅率明顯偏高。此外，不鏽鋼管的稅率也高達 17%。

非關稅障礙--廠商指出，由於我國係以台澎金馬名義加入 WTO，但文件產地國標示 TAIWAN ROC，墨國的海關以產品未以台澎金馬為國名，仍要求提供加簽墨西哥大使館的產地證明，對業者而言，增加許多困擾。

#### 巴西

關稅障礙--國內石化大廠反應，巴西的 ABS 樹脂及 PC 樹脂關稅皆相對較高，為 14%；輪胎業者則希望該區將關稅由 16%降到 5%。

非關稅障礙--廠商反應，巴西自 95 年 5 月起要求出口商先提供產地證明的正本以供進口商申請進口許可措施，已嚴重影響廠商接單及出口時效，請相關單位正視此問題之嚴重性，並促請巴方立即改善，另一個輸往巴西的廠商則指出，經常被當地海關以莫名的問題扣款。紡織業者表示，巴西要求出示的產地證明須經外交部、法院及巴西駐台辦事處公證，所須時間及程序相較於輸往他國冗長。此外，在巴西任何人皆可輕易註冊公司品牌，導致正規的公司無法申請。

#### 哥斯大黎加

關稅障礙--輪圈蓋以及避振器業者表示，該區對我之進口稅率為 25%，為中美洲國家中稅率最高的地區。此外，一般商品的進口稅多在 10-15%，在此基礎上再加徵 13% 的銷售稅及 1% 特別捐，則廠商需要負擔的稅率高達 25.43% 或 31.08%。廠商表示，13% 的銷售稅實在太高，而且在進口時尚未銷售即予徵收實在不合理，並使進口成本偏高，增加資金調度的困難。

#### 非關稅障礙--

廠商反應哥斯大黎加的海關要求出口報單須譯為西班牙文，且出口報單應由出口商或貨品寄送者出具，其表示台灣及周邊國家的文件，一般均使用英文，而哥斯大黎加要求用西文，對廠商而言，需要多一道翻譯的手續，所以業者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。

廠商反應該區的港口運作效率過低，尤其是當地港口工人怠工或罷工時，往往會延遲貨櫃出關。汽車零件廠商則反應，哥國的通關時間往往需費時 7 至 10 天，貨櫃經海關電腦系統出關卸貨時經常遺失許多零配件，以機器設備通關時，貨櫃出關時間經常延遲很久，此外，哥國今年新增一項 Declaracion de exportacion(出口報單)的要求，這些都是一些毫無意義的文件，徒增廠商的困擾。此外，鋼材業者台商也指出該國海關時常變更程序，通知時間往往太短，而且哥國常有過度或無關要求文件的不合理情形、其關務程序也缺乏透明，使得國內廠商對於當地之通關資訊較缺乏；傢俱製造業者則反應，其它國家的貨櫃重量限制為 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。哥斯大黎加的台商同時也反應該區包括勞工及稅賦等法規等的法律制度都不甚健全。

## 哥倫比亞

關稅障礙--本次調查並未接獲哥倫比亞關稅過高的問題。

非關稅障礙--由於哥倫比亞台商人數不多，實際從事進出口實務者僅三、五家，且因當地安全之顧慮，一般行事均力求低調，經代表處洽詢後表示不克配合填答問卷；不過駐哥倫比亞經濟組仍然依據其觀察以及平時與當地台商之接觸提供當地的障礙情事，其表示由於哥國走私猖獗、高價低報以逃漏稅之情形非常嚴重，因此海關對於文件審核、驗櫃、查價等程序要求嚴格，同時索賄、敲詐、威脅等情事時有發生，貨櫃無端遭海關滯扣或提關時間超出預期，均造成廠商無謂損失及負擔。而哥倫比亞為了保護本國產業及防杜不法進口商利用價格低報或走私等方式洗錢，對部分紡織品、玩具、鞋類、家電、文具等產品之單價訂定「基準價格」，須先依該價格完稅後始能提關，進而造成進口商成本增加。

近來政府政策朝向加強與中美洲國家簽署雙邊經貿合作協定，並且積極鼓勵企業前往中南美洲國家投資、分散風險、與友邦進行策略聯盟佈局，拓展美洲市場，共享商機，值此之際，前述國內廠商所反應之障礙在我國與中南美國家洽簽自由貿易協定之同時，相當值得有關機關在諮商時參考，據以為國內廠商提出要求對手國改善，以爭取權益。

## (二)亞洲地區

### 1. 東南亞地區

我國與東南亞地區經貿關係密切，東協自由貿易區（AFTA）之經貿整合，對我國經貿發展早已帶來相當程度之衝擊，國內廠商所面臨

之競爭劣勢，尤以關稅之不平等最直接，業者指出東協會員間之相互關稅優惠，我國適用之關稅明顯高於國協間彼此適用之關稅水準，喪失我方之競爭優勢，此項劣勢雖無法立即改變，但廠商仍然寄望政府在與個別國家之雙邊貿易談判中，能夠積極爭取減少我國與東南亞國協其它國家間之關稅差異，以取得平等互惠之關稅水準，俾利國內業者拓展海外市場。如出口至東南亞地區國家的高強力尼龍絲業者指出近年來中國大陸陸續大量產出，以超低價競銷且享有零稅率優惠，台灣相對須多負擔 5%稅率，嚴重不利我國產品出口競爭力，現已面臨市場流失之強大壓力。事實上，業者較擔心的是，近年來東亞區域經貿的整合逐漸趨向以東協國家成為主軸的合作模式，目前包括中國、日本、南韓甚至是南亞的印度，都有計畫的與東協國家展開洽簽 FTA 的協商，對我國紡織品的區域競爭勢必造成不小衝擊。

#### 馬來西亞—

關稅障礙--出口至馬來西亞的紙類廠商指出，包裝用裱面紙板，牛皮紙板、瓦楞芯紙的進口稅率皆為 10%；而馬來西亞的道林紙之進口關稅為 7-25%。馬來西亞的紙類進口稅率為 7-25%，業者指出，台灣因沒有加入東協會員國，進口紙類關稅往往高達 20-30%，或 10%，無法享用 5%的最優惠關稅，造成成本高，出口海外市場缺乏競爭力，而且目前國內對進口紙零關稅，業者認為至少應維持互惠對等的關稅水平，此外業者同時也憂心，紙品為傳統內需產業，國內紙品進口零關稅，受到中國大陸、東南亞同類產品之進口壓力激增，雖然可採用反傾銷與防衛措施抵制進口威脅，但廠商認為費時費力功效不彰，雖然以比例而言，紙類的出口總量低於其他創匯產業，但該產業的相關廠商仍然希望在每年的意見反應之下，促請相關單位利用諮商機會，對於造紙產業有製造優勢的國家（如東南亞）要求降稅。

除了紙類業者以外，近年來鋼鐵業者陸續指陳，馬來西亞過度保護其鋼鐵產業，除了不合理的進口許可規定之外，其鋼鐵產品的進口稅率亦居高不下，除了前述不鏽鋼管的稅率在 30%以外，熱軋鋼捲、冷軋鋼捲的稅率為 5%，國內業者希望能夠降到 0-3%。自美國實施進口防衛措施後，馬來西亞遂宣佈提高部分鋼鐵產品的進口稅率，最高達 50%，以此來保護該國的鋼鐵工業，近年各國防衛措施都已取消，與日本等其它國家相較之下，我國未能享受到馬國對鋼品降低進口關稅，對於國內出口廠商將造成不公平競爭。

非關稅障礙--在進口許可與關務的問題上，鋼鐵業者指出了馬來西亞對於鋼品的輸入許可要求不合理，事實上，本項不合理情事在近兩年本會的貿易障礙調查中皆有相關廠商提出，依據駐馬來西亞代表處經濟組的調查，馬國列於禁止進口第三表之鋼棒等產品，係基於保護國內鋼鐵業者，輸入碳鋼之圓棒、線材、小鋼胚、合金鋼 等產品需事先取得馬國貿工部之進口許可證，且實務上進口商須先獲得馬國 Perwaja Steel, Southern Steel 及 Am steel 等 3 家主要供應商之無法供應函，該部才會據以核發進口許可。而且馬國雖然開放投資製造業及製造業相關的服務業外資可以擁有 100%的股權，但是公司如果申請上市時，仍然須要符合 30%股權分配給土著的規定。

關於馬來西亞的關稅及非關稅障礙，本會原已彙集國內業者之意見，預計於原定七月在吉隆坡舉行之台馬部長級經貿諮商會議中研擬提案，惟該項會議因故延緩，對此，本會仍將密切留意會議舉行之日期，俾為廠商爭取權益。

#### 泰國—

關稅障礙--銷往泰國的業者指出，泰國的 SAN、PS、PMMA、ABS

樹脂、PC 樹脂關稅為 8.75%，包裝用裱面紙板，牛皮紙板、瓦楞芯紙的進口稅率皆為 10%，關稅皆相對較高。

非關稅障礙--輸往泰國的光碟業者反應，該區之通關文件均要求需使用泰文填寫，對廠商而言，作業需多一層，在泰國投資需由商業部申請設備許可證，作業相當冗長，部份原物料則需向智慧財產局每月申報，此外，工廠設於保稅區，向海關申請作業，需多次補件，當地海關通常都不會一次說明需要辦理的事項，廠商往往辦一個階段就補一次文件，延宕許久都無法核准。此外，該國的 TISI 文件要求繁瑣，其內容關於製造商的生產流程及品質手冊，常被當地政府刁難其文件，造成通關不易，導致買賣雙方困擾。

#### 越南—

關稅障礙--包裝用裱面紙板，牛皮紙板、瓦楞芯紙的進口稅率皆為 10%，銷往越南及中國大陸的水泥熟料的進口關稅稅率為 10%，陶瓷業者則反應，衛生陶瓷稅率高達 50%，建議調降至 10%。ABS 樹脂的關稅為 5%。

非關稅障礙--本次意見調查回卷中，馬桶業者則指出，馬桶類的最低應稅價被訂在 70 美元，高於行情太多。

#### 孟加拉—

關稅障礙--本次意見調查回卷中，業者並未填覆與該國有關的關稅障礙。

非關稅障礙--出口孟加拉的紡織業者表示，該國的公證單位設於上海，雖有授權在台灣檢驗，但出口文件仍需要會簽上海的公證單位，對廠商而言增加了許多風險。

## 印尼—

關稅障礙--印尼的冷軋鋼捲稅率為 12.5%，鍍鋁鋅鋼捲稅率為 15%；ABS 樹脂業者說明指出目前印尼國營事業冷軋鋼捲折合美金約每一公噸 690 美元，依進口稅率 12.5%加上報關及內陸運費及其他相關費用約佔 2.5%，一共 15%的附加成本換算後 FOB 價格，即使再含貿易商佣金，預估合理稅率也應該只有 7%。

非關稅障礙--輸往印尼的輪胎業者指出，通關時需有當地 SN1 (STANDARD NATIONAL OF INDONESIA)的認證，而 SNI 又缺乏明確的取得方式，而且相關規定朝令夕改加上費用不貲，所以申請很複雜。鍍鋅鋼捲業者則反應，同樣的產品輸往美國及澳洲等其它國家不需要申請進口許可，但是印尼要求申請進口許可。

## 2. 南亞地區

### 印度—

關稅障礙--印度乃是我國新興貿易市場，所以近年來我國廠商在輸往印度時，其所面臨之關稅障礙與不合理非關稅措施時有所聞，出口至印度的反應性染料業者指出，印度的染料進口關稅為 12.5%，業者指出，台灣亦自印度進口染料，然進口稅率相對較低，所以建議該國將稅率降到 5%以下。

非關稅障礙--本次意見調查回卷中，業者並未填覆與印度有關的非關稅障礙。

## 3. 東亞地區

### 日本--

關稅障礙--日本的 GPPS、HIPS 關稅為 6.5%，此外日本對我之塑膠袋之關稅稅率為 3.9%，但是對中國大陸、泰國、印尼等國均為優惠關稅 0%，主要是因為前述國家仍享有普遍性優惠關稅（GSP）。此外，香蕉也是廠商因為我進口產品因為未能享受 GSP 關稅而相對較高，希望調降關稅的產品項目之一，日本對我香蕉之進口稅率隨季節不同課徵 20-25%之關稅，業者希望該國能將稅率調降至 10%。

非關稅障礙--廠商認為日本要求的安全標準與其它國家的同業標準相較，明顯較高，而且其對於產品之測試要求相對較嚴格，日本的檢驗措施原來就經常令進口至該國的廠商感到無力，尤其是自從近年消費者對食品安全的關注提高，為了穩定消費者信心，該國政府採取了多方面的、積極的保證國內食品安全的措施，並且提高安全檢測標準。

#### 韓國--

除了國內廠商填覆之意見外，依據駐韓國代表處經濟組來函表示，韓國地區的台商目前共僅 10 餘家，且絕大部份係從事海空運之服務業，從事貿易之廠商為數甚少，僅有三家當地台商填覆意見調查表，並且僅有一家提供障礙情事。

關稅障礙--韓國近年來經濟發展高度成長，對外貿易亦有大幅增加的趨勢，業者反應，韓國民族性強、愛用國貨，國內產品拓銷韓國面臨了相當程度的困難，AS 樹脂的關稅 6.5%。業者表示，聚酯加工絲及聚酯半延伸絲兩項產品的稅率皆為 8%，業者建議調降輸往該區之進口稅率到 2%。業者認為韓國長年維持高關稅保護，相對於台灣之低稅率，應促請韓國大幅降低關稅；與韓國有貿易往來的貿易商則透過駐韓代表處經濟組填覆問卷表示健身器材（exercise equipment）（稅

號 950691 ) 的關稅為 8% , 建議降到 5-6%。

非關稅障礙--業者表示輸韓的加工絲業者反應，韓國對加工絲之反傾銷調查，希望相關單位儘速研擬措施予以反制，本案依據駐韓國代表處經濟組來函，韓國貿易委員會已於今年 9 月 18 日決議對自我國產品判定課徵反傾銷稅自 2.6% 至 8.6% 不等。

中國大陸--

依據海關的統計資料，我今年全年貿易出超上看 200 億美元，然而比對中國大陸的海關資料，我國在中國大陸市場進口成長率為 20.36%，顯見我國出口仍相當依賴大陸市場，而業者在兩岸貿易中所面臨之關稅及非關稅問題亦屢有所聞：

關稅障礙--銷往越南及中國大陸的水泥熟料業者反應，該項產品的進口關稅稅率為 10%，目前我國之進口關稅為零，應爭取對等關稅，此外中國大陸的卜特蘭水泥進口關稅為 8% ，業者反應亦屬偏高。生產不鏽鋼管的鋼鐵業者指出，進口稅率為 15%；盤元的進口關稅也相對過高，稅率為 17%。

非關稅障礙--電視機業者反應，大陸地區不同關卡，通關時間不同，尤其針對家電進口除了要求合同之外，亦要求 3c 的認證，手續相當繁雜。業者進一步說明表示，以中國大陸的上海、華中地區為例，可能是因為其 e 化程度較高，所以通關時間較快速，但是華南地區的通關時間通常皆需要三至五天，以廠商的利益觀之，通關時間只要耽誤半天，對業者而言成本即損失不貲，業者表示，與台灣地區相較之下，台灣的貿易便捷化程度高，正常通關通常只要一天即可達成，但中國大陸地區的通關時間過長，對業者而言相當困擾。此外，除了通關時間太長，業者反應中國大陸的海關作業，往往因著不同的人員有

不同的解釋，對廠商來說也是一大困擾。輸中國大陸機械廠商表示中國大陸相關檢驗之規範不容易取得

另有業者表示中國大陸海關自行認定發票金額太高，須繳高額關稅；另有業者反應中國大陸的批文許可標準不明確，審核時間無法掌握，導致出貨時間無法掌控。

中國大陸由於幅員遼闊，所以其政府規定在地方及省之層級實施不相同、且其新的法令規定往往不透明、缺乏預先通知及評論機會；中國大陸對木質包裝之認定，地方商檢局與中央的規定也存有差異，此外也有廠商反應，中國大陸規定產品的外箱不可有 TAIWAN 字樣。紙類業者則碰到中國大陸要求其標籤上將「白紙板」寫成「白板紙」，亦有廠商指出其對於品牌、廠商、生產日期、原產國、規格型號皆要求標示很清晰。有些廠商則指稱，取得中國大陸之型式檢驗報告須要到工廠現場查核取樣。但是台灣對大陸製品並沒有此限制，也不須要到大陸工廠查核取樣。部份廠商共同指出，大陸地區要求的 3c 認證，申辦的時間過於冗長，往往需要半年的時間才能辦理完成，取得認證。在海關的要求部份，各港口的要求證明規範也不一樣，業者表示，中國大陸的檢驗專業技術欠缺，常要求一些不必要的文件，例如看不懂木箱外的煙燻證明標誌及用印，還一直要求出示證明。

### (三) 歐洲地區

關稅障礙—業者反應土耳其、英國及歐盟等區的 AS 樹脂及 ABS 樹脂的關稅太高，這些區域的關稅皆為 6.5%。

非關稅障礙--電腦業者在本次調查中反應，大部份的國家對電腦產品均為零關稅，但是俄羅斯的電腦準系統關稅高達 6-35%，由於業者反應的稅率範圍相當大，本會乃透過駐俄羅斯代表處經濟組之協

助，查證並向廠商解釋該稅則號列下之貨品進口關稅稅率均為 5%，廠商所面臨之數據可能不僅是關稅，應屬其他費用之支出，例如向俄國海關行賄之支出等。

生產電視機的廠商反應，同樣的 SKD 組品(半成品)出貨至歐盟，部份國家要求寬鬆，但部份國家要求細分如螺絲、外殼、零件，片數還要敘明，價格分類需分項標明，造成廠商作業之困難。經本會以電話加以訪查，廠商表示，針對前述問題，在歐盟地區，捷克與義大利要求相較其它國家嚴格，但荷蘭及德國則不要求細分。

西班牙的貿易商反應，西班牙聯邦政府規定在地方及省之層級實施不相同、新的法令規定不透明、缺乏預先通知及評論機會，且當地政府人員工作效率差。業者同時指出當地通關的時間過於冗長，經由本會進一步詢問，廠商表示當地通關時間約需兩週，此外，當地海關經常於事後兩三年要求原進口產品之目錄，對廠商而言造成無謂的困擾。輸往土耳其的傳動帶業者反應，當地海關往往直接認定每一公噸傳動帶的發票金額為 7500 美元，並據以抽取高額的關稅。

依據駐慕尼黑辦事處商務組彙整轄區台商之意見表示，我國具有競爭力的產品如電子電器產品輸往歐洲之前皆需要經過進口國家嚴格的產品檢驗，申請過程往往繁雜且耗時，通常都被廠商視為一大障礙，不過一旦通過這些檢驗，銷往歐洲的市場即可順利地打開，所以也建議國內廠商提高產品品質，並且透過歐洲合作的廠商協助取得檢驗許可，俾收事半功倍之效。

#### **伍、廠商需要工總或政府部門提供之協助：**

在被問及廠商需要工總或政府部門提供之協助事項時，除了前述關稅及非關稅障礙希望能透過諮商改善之外，哥斯大黎加台商希望政

府能夠培訓技術人員，以提升素質，與當地進行技術合作。台商同時表示，台灣對於哥斯大黎加給予之金錢協助，應對台灣本身出產之原料、機械等相關工業有相對性之幫助，而非政治性的金錢外交。出口至印度的廠商希望政府能夠與印度政府協商降低產品的進口關稅；與墨西哥有貿易往來的業者則希望政府與墨西哥政府協商，請該國通關之產地證明由省商會簽發即可，不需要再加簽墨西哥大使館所發之簽證：水泥業者希望能夠爭取與越南水泥對等關稅；此外包括石化業者、造紙業者及紡織業者都希望儘速加入 ASEAN，業者進一步提出東南亞是台灣紡織品出口大國，請促成加入東協或採取其他措施，協取得平等互惠稅率，否則在目前薄利競價之市場架構下，5%稅率差異足以導致產品市場流失，扼殺企業生機。

## 陸、國內廠商針對海外地區反應的投資障礙

本問項係將投資障礙分成五大類型，30 個選項，廠商勾選的項目及國家僅說明如下：

### 韓國---

在本次調查中，廠商所勾選的投資障礙包括土地開發困難、語文問題、政治情勢不穩、風俗習慣差異大、融資困難、額外交際費用、工資成本高、勞工法規偏袒勞方、投資申請手續繁瑣及缺乏獎勵措施。

### 中國大陸---

廠商所勾選的投資障礙包括水電費成本高、人員流動率高、勞動力不足、投資申請手續繁及專業技術人才不足。

### 泰國---

在本次調查中，廠商所勾選的投資障礙包括語文問題、風俗習慣

差異大、基礎建設不佳、銀行貸款與週轉困難、稅務問題、融資困難、水電成本高、多次進出簽證不易、海關手續繁複、專業技術人才不足、基本工時問題、投資申請手續繁瑣、缺乏獎勵措施、政策制定與執行不一致、行政效率低落、工作效率低及勞工法規偏袒勞方。

### 馬來西亞

依據駐馬來西亞代表處經濟組的調查結果顯示，台商近年來在馬來西亞面臨油電及工資上漲，導致成本水漲船高的問題，然而因為台商多屬中小企業，各有一套彈性應對的方式。其中較為棘手的項目是缺乏勞工，馬國人口與台灣相當，先天上勞力不足，雖然允許引進外勞（據保守估計超過 200 萬人），但是廠商認為申請手續較繁雜且費時，加上有不一定能取得全部所需的外勞，多少影響生產。

### 印尼---

對於印尼的投資障礙，業者反應的項目包括治安不良、通貨膨脹、專業技術人才不足，業者進一步說明其希望，指出台灣的鋼鐵是出口導向的產業，與大陸、東南亞及東北亞都算有地利之便，業者認為如果我國能加入 AFTA，對廠商而言將更具競爭力。

### 馬拉威----

馬拉威依聯合國統計，係世界第八大最貧窮國家，拉威政府與台灣關係密切且馬拉威政府各部門皆能積極提供台商各項協助以解決投資問題。至於馬拉威政府無法提供投資人所需之廠房以及土地優惠價格，係由於馬拉威政府財政窘困，無力負擔；在本次調查中，廠商所勾選的投資障礙包括土地取得不易、基礎建設不佳、水電費成本高、工作效率低、專業技術人才不足、缺乏獎勵措施及行政效率低落。

### 哥斯大黎加---

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。

在本次調查中，廠商所勾選的投資障礙包括基礎建設不佳、工作效率低、專業技術人才不足、政策制定與執行不一致、行政效率低落、風俗習慣差異大、水電費成本高、工資成本高、勞工法規偏袒勞方、專業技術人才不足。

### 巴西---

在本次調查中，廠商所勾選的投資障礙包括治安不良、語文問題、政治情勢不穩、基礎建設不高、銀行貸款與週轉困難、通貨膨脹、融資困難、額外交際費用、海關手續繁複、工作效率低、工會問題、勞工法規偏袒勞方、基本工時問題、投資申請手續繁瑣、政策與執行不一、行政效率低落。

### 墨西哥---

在本次調查中，廠商所勾選的投資障礙包括稅務問題、派去人員居留受限、多次進出之簽證不易、工資成本高、工作效率低、工會問題。

### 西班牙---

廠商所勾選的投資障礙包括治安不良、語文問題、稅務問題、派去人員居留受限、海關手續繁複、工資成本高、工作效率低、工會問題、勞工法規偏袒勞方、專業技術不足、基本工時問題、投資申請手續繁瑣、缺乏獎勵措施及行政效率低落。

瑞士---

在本次調查中，廠商所勾選的投資障礙包括語文問題及工資成本高。

## 柒、結論與建議

對外貿易係台灣經濟的主軸，所以我國持續地積極參與國際經貿組織，目的也是在為國內廠商順利開拓海外市場，而本會每年進行本項調查就是希望藉由廠商的意見表達，充份地反應出口時面臨之障礙，並據以向相關單位提出因應策略建議，期能利用各種雙邊或複邊經貿會議，尋求其他國家的市場開放。

在本會進行調查的期間，往往面臨廠商填覆意願不高的窘局，究其原因包括，其一，部份出口廠商實際上已在海外投資設廠，在國內的公司代表較無法直接感受到貿易障礙，而有部份廠商則是僅限於本地接單，直接代工供貨給國內大廠，並未實際從事出口，所以對於此項調查亦未表示意見；其二，國內企業中，中小企業約佔國內企業總數的 98%以上，對於開放市場係屬於國際經貿社會的責任之一仍無直接體認，認為只要能賺取合理利潤，國際貿易環境之變遷則不是國內企業關注的重點，並且認為政府之角色在建構一個貿易保護的環境，忽略了政府在參與國際經貿社會後尚可扮演廠商代言人之角色；

值得一提的是在本次調查中，許多障礙情事的反應是透過我駐各國之代表處經濟組協助轉請當地廠商填覆提供，並且協助彙整完成，對於貿易障礙資訊的蒐集具有非常重要的實益，因為部份非關稅障礙如關務程序及當地政府的問題等，在國內的業者代表常常無法具體反應，往往是由國外的進口商或報關公司代為處理，不過透過駐外單位的協助蒐集與彙整，則可以較明確詳實地反應廠商在當地市場所面臨

的問題。此外，即使經濟組轄區廠商目前沒有貿易障礙反應，但是也已知悉本會有此一意見反應之管道，未來廠商如果面臨不合理的措施導致貿易障礙，經濟組也會透過工總這項立即的管道，繼續協助廠商反應，對於這項貿易障礙蒐集的長期工作將具實質及長遠的效益。

而在廠商意見填覆的部份仍有許多正確觀念需要引導，例如部份廠商對於關稅的定義仍屬模糊，將對手國所要求的其他費用算在關稅稅率中，所以還須委請駐外單位協助證實；對於許多廠商所反應東協自由貿易協定對台灣廠商所造成關稅上之不利地位，建議廠商對於區域內關稅差距大之項目，從東協及即將加入東協的國家之產業相對比較利益中規劃投資佈局的策略，以期能降低生產成本；這幾年的意見調查中，業者不斷地呼籲我國加入東南亞國協，惟從台灣拓展國際經貿的角度觀之，目前優先簽署 FTA 的對象往往是以邦交國為主，拓展到非邦交國仍然是政治層面的問題，可以掌握的因素非常不明確；對廠商而言，要因應東協加一 FTA、東協加三等對我國經濟及產業的影響，仍建議以產業的實質利益為前提，所以規劃投資佈局策略，仍然是比較務實的作法。而在積極推動與各國洽簽 FTA 的同時，國內業者也必須體認到洽簽 FTA 對於國內產業界而言有如劍之兩刃，製造業、出口商、進口業者之立場往往是衝突的，對於製造業而言，必須有調整產業體制、提高產品競爭力以因應洽簽後市場開放的準備。

在非關稅貿易障礙的部份，輸入許可程序與關務乃是經常影響貿易正常運行之主要措施，在出口的過程中，廠商經常面臨進口國規費不合理或繁瑣，進口簽審管制等措施，不僅影響通關速度，並且增加貿易成本，由於我國企業規模多屬中小企業，利潤非常微薄，前述不合理的費用往往造成廠商額外的負擔，前述問題如獲得解決，將可以直接降低廠商之貿易成本，並且進一步提高廠商的競爭力，足見貿易

便捷化推動之重要性。此外，近年來，產品製程日益趨於複雜，各國紛紛以消費者健康、安全及環保為名，如歐盟新化學政策及 WEEE、RoHS、EuP 等環保指令以及中國大陸版的 RoHS--「電子信息產品汙染控制管理辦法」等，都將使產業綠色供應鏈重新改造；以歐盟的 RoHS 指令為例，雖然要求廠商提出檢測報告作為品質管制的依據，但是並未要求採用特定檢測方式，讓廠商以自我宣告之方式進行，對廠商而言，使生產流程與系統符合 RoHS 仍是耗時費力的工程。對此，國內業者在拓展海外市場的同時，仍應掌握最新的國際經貿資訊，包括相關的管制與規定，以及對手國家或地區之相關經貿法規，方能確實爭取應有的利益。目前各國在擬制修訂相關法規時，在 WTO /TBT 協定中即有規範，各國應將「擬實施之技術性法規所適用之產品，連同其目標及理由之要點，一併經由秘書處通知其他會員，該通知應於適當階段提早為之，俾便修正案之提出及評論意見之考慮」，所以經濟部標準檢驗局定會將各國之通知文件以電子郵件傳送各相關產業公會，在意見評論期內，產業界如需詳細的資料可以透過產業公會或工業總會，請標準局代為索取，若是對於該項法規有疑義及評論，亦可透過標準局提出，這些都是國內廠商可以善加利用的管道。

個別廠商所填覆的意見都是屬於貿易行為中面臨的問題，這些問題如果確定違反公平互惠原則，妨礙我國產品輸出時，主管機關將可循諮商或談判途徑解決貿易爭端；去年由黃局長率團與印度商務部就其對我實施的 7 項反傾銷措施，依照 WTO 爭端解決程序舉行諮商，獲致良好效果，以及今年上半年徐副局長率團前往赴韓舉行雙邊諮商，要求韓國政府在相關爭議釐清前勿對台灣聚酯加工絲產品課徵臨時反傾銷稅，這些都是主管機關透過諮商成功地為業者爭取權益的最佳典範，此外，在前述兩項典範案例中，工業總會及紡拓會成功地扮演

了廠商與政府溝通橋樑與媒介的角色，除了政府部門之專案研析外，密集尋求廠商配合之意願及共識，乃是成功之關鍵。所以建議企業界積極地向政府反應出口面對之貿易障礙，經由政府在多邊或雙邊場合，打開海外市場。對於無法明確認定其已違反國際規範的非關稅措施，但已造成國內廠商出口之不便利，影響了出口契機，則建議在我國與各國每年不定期召開之經貿會議中，提供具體事實，形成提案，在經貿會議中促請該國政府協助改善。

此外，部份建議是針對希望政府單位協助的事項，如哥斯大黎加台商希望政府能夠培訓技術人員，以提升素質，與當地進行技術合作。海外台商也建議，台灣對於友邦所提供之金錢協助，應對台灣本身出產之原料、機械等相關工業有相對助益之產業，而非政治性的金援外交。近來政府加強與中美洲國家簽署雙邊經貿合作協定，並且積極鼓勵企業赴中南美洲投資、分散風險、與友邦進行策略聯盟佈局，拓展美洲市場，共享商機，值此之際，這些業者反應的障礙及建議，在我國與中南美國家洽簽自由貿易協定之同時，相當值得主管機關參考。