

# 2005 年國內企業出口市場貿易障礙調查報告

## 壹、調查目的

國際油價、原物料價格飆漲，以及國內投資擴張，進口資本設備增加，使得台灣的貿易今年上半年有貿易順差減少的現象，雖然據分析其原因應該不是出口競爭力不足，不過仍應密注觀察後續發展。對外貿易是臺灣的經濟命脈，臺灣產品已明顯地朝向高價值的方向提升，貿易條件也逐漸在改善，如何協助國內業者在提高產品競爭力的同時，取消不必要的出口障礙，進行全球佈局，向為國內廠商及政府部門所關切，也是本會輔導之工作重點，對此，本會乃持續每年積極調查各國對我貿易障礙，作為政府透過諮商要求對手國改善之依據，俾能協助國內業者改善市場進入通路。

## 貳、調查設計與方法

本次問卷的設計分為四大部份，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「受訪者基本資料」。(附件一)

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、進口國對我國之稅率、進口國對他國的稅率及受訪者所知的原因、以及建議稅率與建議原因。

在非關稅問題的部份，本調查乃將以往業者經常反應之非關稅措施，包括外匯管制、增值稅的稅率不合理、輸入許可證等 28 項選項臚列後請受訪者以複選方式勾選，並敘明採行該項措施之國家，以及輔以現況說明，以具體反映其受影響之情事。

本年度調查期間係自本(94)年 7 月 1 日至 8 月 31 日，針對全國工業總會所屬會員團體公會寄發，由公會函轉出口廠商進行填報，並輔以電話拜訪；此外，本會乃將此份意見調查長期刊登於工業總會網頁，供廠商下載填答，提供國內業界充份反映出口障礙之機會。

## 參、問卷回收結果

截至 8 月 31 日止，本次調查有效回卷共計 151 份，其中 40 份答卷廠商反應出口業務面臨貿易障礙，佔有效問卷之 25.8%，其中 39 家為製造商，1 家為貿易商，1 家為製造商兼貿易商。本調查結果主要係忠實反映國內業者所提出之關稅及非關稅障礙問題，以下為本次調查彙整之內容。

## 肆、調查結果分析

### 一、各主要出口地區面臨之貿易障礙

#### (一)美洲地區

##### 1. 北美地區

本次調查中，廠商未針對北美地區國家反應面臨關稅的問題。

在非關稅障礙部份，出口至美國的苯乙烯丁二烯橡膠業者表示，美國各州對於卡車載重量有不同的規定，例如出貨到紐奧良，卡車載重毛重限制為 17.5MT，每櫃貨物重為 16.8MT，連同卡車總重量超過 18MT，若遇抽檢則受罰，目前若有抽檢皆由船務公司負責處理，廠商希望能夠請其放寬重量規定。此外，國內食品業者則反映美國的冷凍食品含蛋成份之檢驗以及檢疫流程及標準資訊透

明度不足，服飾業者則感到該國港口使用費收費結構不合理，業者表示，廠商以 CIF 報價，遇到旺季時，當地會加收港口擁塞費用，業者指出國內紡織廠毛利率原來就很微薄，此類費用對於廠商而言，是多餘的負擔。

## 2. 中南美地區

關稅障礙的部份，橡膠業和化學品製造業皆面臨了關稅相對較高的問題：輸往巴西的苯乙烯丁二烯橡膠（Styrene Butadiene Rubber，稅則號列為 400219）業者指出，該項產品進口關稅為 13.5%，為了提高國內出口競爭力，業者建議的稅率為 0%，業者所持的原因是阿根廷、巴西、巴拉圭和烏拉圭四國皆是南方共同市場之成員，所以彼此享有零關稅。此外，輸往巴西的乙烯酯樹脂、植節膠（Vinyl ester resin chemical anchors，稅則號列為 390791）業者也面臨相同的問題，該項產品進口稅率為 12%，業者希望能夠調降到 0-5%。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，前述關稅障礙在我國與中南美國家洽簽自由貿易協定之同時，相當值得有關機關參考。

非關稅措施的部份，出口到中南美地區的業者分別提出了進口簽審制度不合理、輸入許可證費用太高或不易取得、法規不夠透明等問題；種子業者指出，巴拉圭、巴西及委內瑞拉等國之進口種子需先申請風險評估，而且依作物類別收費，業者也提出巴拉圭的非基金轉殖證明要求不合理，其它國家皆是由業者提供證明即可，但巴拉圭則需要官方出具證明；輸往巴西的農藥業者則表示樣品輸入前需要申請 RET(臨時進口許可)，需耗時 3-6 個月，耗費時程；農

藥製造商也反映，南美各國之環保註冊法規不透明，造成國內業者出口之困擾。

## (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，此雖無法立即改變，但仍希望政府在與個別國家之雙邊貿易談判中，能夠積極爭取減少東南亞國協與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。如國內一家知名的土工膜（Geomembrane）（HS 稅則 39201029006）生產業者即反映，東協國家的進口稅率約為 20-25%，建議降為 0-5%，原因是東協國家彼此適用的稅率為 0-5%，希望能夠與該等國家公平競爭。此外，焊接材料（Welding Consumable）業者則表示進口關稅高達 30%，建議能夠降到 5%，因為該區內其他國家之稅率為 0，以業者的立場而言，期盼能加入東協貿易組織，否則對於中小企業拓展外銷將更困難。

### 馬來西亞--

生產粉體塗料樹脂（POWDER COATING RESINS）（HS 稅則 390799）的業者指出馬來西亞的進口稅率為 10%，建議將稅率降到 3%，原因是東南亞國協國家將降到 3%；而熱浸鍍鋅鋼捲（HOT ROLLED COIL）（HS 稅則 72107040）、熱軋鋼捲（HOT ROLLED COIL）（HS 稅則包括 720810、720825、720826、720827、720836-39）、冷軋鋼捲（HS 稅則包括 720915、720916、720917、720918）及鍍鋅鋼捲（HOT-DIP GALVANIZED STEEL SHEET

IN COIL) 的鋼鐵業者，指出馬來西亞進口稅率高達 40%-50%，業者指出，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，馬來西亞與日本亦已就具有自由貿易協議性質的《馬日經濟夥伴協定》(JM EPA) 的框架達成協議，包含在工業產品專案下的鋼鐵產品，馬來西亞同意在特定條件下，取消從日本進口、直接用於製造業的鋼鐵稅，在我國未能享受到馬國對鋼品降低進口關稅的情況下，對於國內出口廠商將造成不公平競爭。此外，道林紙 (printing paper) (HS 稅則 480255、480256、480257) 業者亦反映了關稅不合理的現象，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將激增，雖然可採用反傾銷與防衛措施抵制進口威脅，但費時費力功效不彰，所以建議利用諮商機，對於造紙產業有製造優勢的國家 (如東南亞) 要求降到零關稅。

在進口許可與關務的問題上，鋼鐵業者指出馬來西亞當地的進口簽審制度不合理，進口至當地的盤元成品必須由當地鋼廠審議批准、進口熱軋鋼捲與冷軋鋼捲均需先取得進口許可，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，除非事先獲得馬國貿工部核發之進口許可證，否則不准進口。許可證核發之標準未見明文規定，據該部承辦官員告稱，為保護馬國鋼鐵業者，進口商須獲得馬國本地主要三家供應商之無法供應證明函件，該部才會據以核發進口許可證。

建材業者則反映當地的外匯管制不合理、各項行政規費繁瑣、港口使用費收費結構不合理、且進口文件審核亦過於嚴苛、衛生檢疫措施透明性不足、關稅估價過程及資訊不夠透明化、課徵出口稅等，據瞭解，馬來西亞除了對一些資源性商品的出口徵收出口稅外，通常對製成品的出口免徵出口稅。馬來西亞徵收出口稅的應稅商品包括原油、原木、鋸材和棕櫚油等資源性商品。厚度 2mm 以上之木板每平方公尺課徵 255 馬元出口捐；厚度 2mm 以下之木板每平方公尺課徵 5 馬元出口捐。

#### 泰國—

銷往泰國的業者指出，乙烯醋樹脂、植節膠 (Vinyl ester resin chemical anchors) (HS 稅則 72107040)，泰國的進口稅率為 20%，業者建議比照其他國家降到 0-5%。在非關關稅措施方面，國內罐頭業者反映泰國的進口文件審核過於嚴苛，輸往按摩椅的業者也認為泰國的進口程序過於繁瑣，進口商進口按摩椅必須取得公會之證明，還需要法院公證，此外，並且要求需駐台單位之簽署，備齊了方能作為其申請進口許可之證明文件。

#### 越南—

橡膠業者表示越南的進口文件審核過於嚴苛，此外，製紬業者及電器業者皆反映，由於越南屬於共產體制，且其外匯短缺，外匯取得不易，所以就變相管制，此外因為當地缺乏美金，所以到銀行常常需要排隊，開信用狀非常不易。

#### 菲律賓—

製紬業者表示菲律賓除了外匯申請不容易之外，進口文件審核也很嚴苛，且其通關程序繁複，通關文件要求也很繁瑣，業者表示該國以行政抵制進口，使得進口手續繁複，由於其海關刁難，經常要求出

具一些不必要的提貨單，要求業者在通關時必須提出證明，且其海關處理進出貨品常常收取不合理費用，該區的紅包文化造成出口業者的困擾。據瞭解，所有進口商及代理商均須向菲國關務局遞交進口文件，關務局透過自動通關系統將貨物分成三類：低危險（綠色）、中危險（黃色）、高危險（紅色），其中通過黃色道的貨物需文件審查，通過紅色道的貨物要到港口實地檢查，綠色道不須文件或檢查。由於菲國海關行政效率緩慢，常有妨礙進口情事，如擅自提高進口發票金額，或向進口商索取不當費用等情事皆是遭本地出口業者詬病之處。

### 孟加拉--

出口至孟加拉的橡膠業者反映，該國的通關程序繁複、通關所需之文件繁瑣，每筆出口必須經過公證行公證數量及價格，公證函為通關的必備文件，該國之公證制度對業者來說窒礙難行，並且阻礙了其出貨排程，此外，該國之外匯管制也相當嚴格，不利於貿易推展。

### 印尼--

業者反映印尼的海關處理進出貨品收取不合理費用，該國也存有紅包文化。

## 2. 南亞地區

### 印度--

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，所以在本次意見調查回卷廠商對於印度的貿易障礙反應之情事相較於他國之比重亦較往年提高。

在關稅障礙方面，生產聚丙烯腈或改質聚丙烯腈纖維絲束  
(FILAMENT TOW OF ACRYLIC OR MODACRYLIC STAPLE FIBERS OF ACRYLIC

OR MODACRYLIC, NOT CAEDED, COMBED OR OTHERWISE) (HS 稅則 550130、550330) 指出印度的進口稅率為 15%，因為我國同類商品進口稅率為 1.5%，亞洲主要進口國稅率，適用於印尼的稅率言是 10%、孟加拉則為 7.5%、泰國為 1%，所以業者希望能夠調降至 10%，而粉體塗料樹脂 (POWDER COATING RESINS) (HS 稅則 390799) 的業者則指出印度的稅率為 15%，建議比照東南亞國協國家降到 3%；另一項產品甲基丙烯酸甲酯 (MMA) (HS 稅則 291614)，當地進口稅率為 15%，新加坡進口至當地適用的稅率為 0%，泰國之稅率 7.5%，所以國內業者非常希望能將該項產品之稅率調降至 0%，由於新加坡及泰國政府與印度政府協調優惠關稅，我國廠商的競爭力相對較低。輸往印度的帶鋸機 (BAND SAW MACHINE) (HS 稅則 846150000005) 業者也反映，印度為了保護當地的製造商，該項產品的進口稅率高達 40-50%，業者建議將該項產品的稅率調降至 0%-5%，原因是該項產品的進口稅率過高，導致機台價格無法與當地所生產之同類產品競爭。

在非關稅措施的部份，橡膠業者與樹脂業者皆反映印度的標示規定不合理，橡膠業者表示印度規定在最小包裝上仍應貼上小嘜，樹脂業者則反應了當地海關要求每個棧板貨品需要貼上包裝聲明；而燒鹼業者則反映了傾銷案的訴訟尚在進行中，食品及機械業者則反映了當地的燻蒸要求不符合國際規範。

### **巴基斯坦--**

化學品製造業者反映，巴基斯坦的進口文件審核過於嚴苛，且當地關稅估價過程及資訊不夠透明化。

## **3. 東亞地區**

### **日本--**

本次意見調查回卷中，業者並未填覆與日本有關的關稅障礙。在

非關稅措施部份，往日本的罐頭業者反映，該國產品強制檢驗項目繁或規定不明、產品檢驗標準等資訊透明度不足，且其檢驗證明取得困難，業者表示，部份輸往該國的貨品，無法通過當地的檢測，但是該項貨品經過經濟部標準檢驗局之檢測卻是合格的，令業者無所適從，無從得知商品在當地檢驗不合格的原因。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，尤其是自從近年狂牛症頻傳，引起了消費者對食品安全的強烈關注，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，並且提高了進口食品安全檢測標準。據瞭解在管理實務上，日本厚生省有權自行決定不通過任何檢驗而全面禁止進口和銷售某些食品。

#### **韓國--**

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，業者反映，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，業者同時指出該國 10%的關稅加上 10%的營業稅，進口關稅加上營業稅過高，使得國內廠商外銷拓展不易；輸往該國的血壓計、體溫計業者認為該國增值稅的稅率結構不合理，進口需先繳增值稅，對進口產品產生資金週轉壓力；且該國的輸入許可證不易取得，檢驗費用龐大，業者並且提供具體資料說明，檢驗費用高達 8436 美元，使得韓國的進口商無意進口我國之無線體溫監控器。

#### **中國大陸--**

中國大陸的增值稅稅率結構不合理，是許多銷往該區的業者所反映的非關稅障礙，鑄造品業者反映，該項產品之增值稅含在其報價內，稅率加起來約為 17%，機械儀器製造業也指出該區之增值稅不合理。針對增值稅的問題，依照 GATT 的規定，國內稅不論對內或對外，一體適用，則未違反國民待遇的問題，大陸的增值稅就等於台灣徵收的營業

加值稅，差別在於台灣係就消費端課稅，而中國大陸乃從供應端課稅，如果中國大陸在其內地課徵加值稅，同時亦對自國外進口之產品課徵加值稅，則應未違反 WTO 國民待遇原則；除了加值稅太高的問題外，海關處理進出口貨品收取不合理費用、客戶取得輸入許可證經常延遲、進口清關太慢、外匯管制嚴格，不利貿易推展，關稅估價過程及資訊不夠透明化都是國內業者銷往當地所面臨之障礙。

中國大陸的智慧財產權的法令保護不週延或執行力差是業者詬病之另一項非關稅障礙，紡織業者指出，該公司銷售的吸溼排汗紗商標為 coolbest，遭大陸儀征公司侵權，據瞭解儀征公司生產同樣產品，其品牌名稱為 coolbst，兩者中間只差一個字母，國內廠商已對儀征公司寄出存證信函，警告商標侵權，不過儀征公司仍在網路上以 coolbst 的商標販售吸溼排汗紗。國內廠商正積極搜證，下一步將對儀征公司寄發律師函，若無法獲得儀征的回應或回應不滿意，在不得已情形下，將採取實質法律行動，對儀征提出商標侵權告訴，具體求償。此外，塗料製造業者也指出，產品銷往中國大陸，大陸客戶無法匯款至台灣，對廠商而言相當不方便。

#### 4. 西亞地區

業者反映，中東地區各國的檢驗認證費用龐大、原產地證明書要求嚴苛、領事簽證成本高，而且需要加簽領事館印章，各項行政規費不僅太貴而且繁瑣。其中輸往沙烏地阿拉伯的機械製造業者特別指出，阿曼的領事簽證成本太高，該區係依照發票金額區間收費，送一份文件再加收台幣 700 元，及處理費一批台幣 1000 元，比其它國家貴很多。

### (三)歐洲地區

在本次意見調查回卷中，業者並未反應面臨歐洲地區之關稅問題。在非關稅措施的部份，機械業者與橡膠製造業者都反映了 CE 認證的檢驗費用太龐大，造成輸歐市場之成本過高，使業者裹足不前；食品業者則指出歐洲地區有部份產品限制沒有敘明合理的定義，導致當地進口商對於進口我國商品產生疑慮，雖有通路但形同沒有，業者很難開拓當地的市場，此外，生產紡織布的廠商則反映了土耳其的增值稅的稅率結構不合理。

## 二、各類型貿易障礙分析

### 一、關稅障礙

關稅透明度高，容易衡量，對於進出口商品價格有直接影響，尤其以高關稅，是影響貨物能否在國際間自由流動的主要因素之一。對於大多數的國內出口廠商而言，關稅障礙仍然是首當其衝的問題，關稅的合理與否是許多廠商直接關切的問題，這些廠商反應關稅相對較高的產品項目，以進口國家別來看，主要是集中在亞洲的東南亞及南亞地區，究其原因主要是國內廠商東協國家的會員彼此間之優惠關稅，降低了出口競爭力；若以產品類別觀之，則包括有鋼鐵、石化、及橡膠類產品。在本次意見調查中，反映面臨關稅障礙包括巴西的苯乙烯丁二烯橡膠（進口關稅為 13.5%），乙醯樹脂、植節膠（進口稅率為 12%）、馬來西亞的熱軋鋼捲、冷軋鋼捲（進口稅率為 50%）、及道林紙（進口稅率為 7-25%），以及印度的聚丙烯腈或改質聚丙烯腈纖維絲束、甲基丙烯酸甲酯（進口稅率為 15%）、及帶鋸機（進口稅率為 40-50%）等產品。（詳見附件二）。

### 二、非關稅障礙

非關稅障礙是指除了關稅外對貨物的進出口構成實質限制和禁止的措施，近年來隨著關稅水平逐步下調，以致於非關稅措施逐漸取代了關稅成為各國貿易保護手段，非關稅貿易障礙漸漸增多，而且其形式不斷地變化，隱蔽性強，越來越成為國際貿易發展的主要障礙。非關稅貿易障礙範圍包括技術性貿易障礙、食品衛生檢驗與動植物防疫檢疫措施、與貿易有關的投資措施、關稅估價、輸入許可程序、出口補貼暨平衡稅、原產地規則、防衛措施、反傾銷等措施，這些問題在 WTO 規範中，大多可以透過爭端解決機制來處理。為了突破以往廠商填答意願低迷之情形，本項調查乃修正以往開放式問答方式，改請受訪者勾選貿易障礙選項，輔以進一步說明之方式，藉以引導國內出口業者具體反映其所面臨之貿易障礙型態，謹將業者反映之非關稅措施依貿易障礙類型分述如下（附件三與附件四）：

### （一） 技術性貿易障礙

技術性貿易障礙係指商品的技術規範，對商品標籤、包裝、性能、測試、檢驗等方面的要求。近年來，各項產品及製程日益趨於複雜，消費者對於健康、安全及環保的要求也越來越高，因此導致各方對於技術規章與標準的需求逐漸提高，使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，包括日本、韓國及歐洲日本、墨西哥、哥倫比亞、安地斯聯盟、泰國等都是本次調查中業者反映遭到該等國家技術性貿易障礙。

近年來，在歐洲市場銷售的商品中，CE 標誌的使用越來越多，貼上 CE 標誌的商品代表其符合安全、衛生、環保和消費者保護等一系列歐洲指令所要表達的要求。不論是製造商或進口商或是代理商都必須

要對於產品 CE 認證之正確性負責，對於輸歐的業者，認證費用乃是拓展歐洲市場的一項成本考量，在本次調查中，機械業者與橡膠製造業者都反映了 CE 認證的檢驗費用太龐大。

此外，農藥業者則反映了泰國當地的產品檢驗標準資訊透明度不足；輸往日本的罐頭業者則指出，銷往當地的產品在日本檢驗時無法取得合格證明，惟退回國內後送到經濟部標準檢驗局卻是合格的，業者無從得知該項產品未能通過日本檢驗的原因，業者表示，進口到日本經常面臨該國產品強制檢驗項目繁雜或規定不明、產品檢驗標準等資訊透明度不足且其檢驗證明取得困難；事實上，由於日本對於食品安全的強烈關注，該國持續採取了多方面的、積極的保證國內食品安全的措施，並且提高了進口食品安全檢測標準，對廠商輸日有許多的不便利與不確定性。此外，無線體溫監控器的製造商也因為韓國高昂的檢測費用，降低了當地進口商進口我國產品之意願。

## **(二) 食品衛生檢驗與動植物防疫檢疫措施**

動植物防疫檢疫工作，是國際間通行的重要措施，目的在於避免或減少動、植物及其產品遭受有害生物之危害，同時管制外來有害病原或生物之入侵，以維護國人健康及自然生態環境，並確保國內農業生產的安全。在本次調查中，業者反映面臨不合理措施的國家包括馬來西亞、美國與印度。一家知名的食品業者即認為，美國的衛生檢疫措施透明性不足，該國對於冷凍食品中含蛋成份之檢驗以及檢疫流程及標準資訊透明度皆明顯不足，建材業者也反映了馬來西亞的相關資訊不夠透明，此外，輸往印度的機械業者則反映當地的燻蒸要求不符合國際規範，木質包裝的要求是國際的趨勢，業者同時建議我國應該朝此方向配合國際規範研擬相關措施，要求進口木材棧板做煙燻處理。

### (三)關稅估價

關稅估價係海關決定進口貨品之關稅價格之程序。對進口商而言，進口貨品於海關估計其價格之程序與課徵該進口貨品實際稅率同等重要，由於各國海關估價規定的內容不一，有些國家可以利用估價提高進口關稅，形成稅率以外的一種進口限制的非關稅障礙。本次調查中，廠商指出關稅估價過程及資訊不夠透明化的國家包括馬來西亞、巴基斯坦和中國大陸。

### (四)輸入許可程序以及關務障礙

輸入許可程序與關務乃是經常影響貿易正常運行之主要障礙，在本次調查中，業者對於與輸入許可及關務相關之措施亦有相當多的困擾：

1. 輸入許可證費用太高或不易取得：業者反映地區包括韓國與巴西，農藥業者表示，輸往巴西的產品，樣品輸入前需要申請臨時進口許可，這樣的程序通常會耗時3到6個月，對此業者進一步說明，巴西的RET係指在申請農藥註冊送件之前，官方規定必須自行先在巴西進行農藥成品之當地田間藥效與殘留試驗，以及如果同時有委託當地實驗室進行農藥物化性與(或)毒理之試驗，這些試驗所需之樣品在進入巴西之前必須先向巴西政府申請RET許可，作為特定之研究與試驗之用。所以在申請RET時，必須依據當時委託之試驗需要提出試驗樣品總量。待取得RET許可後，樣品方能寄至巴西。此RET之申請，核准所需時間約3~6個月，但目前因案件太多，導致RET現在需要6-8個月。所需費用則為1500美元。至於其他國家對要求寄送試驗樣品前之要求及所需時間，以台灣而言，乃要求需申請進口同意函，核可時間為1-2週，泰國則規定需要申請輸入許可，核可時間也是1-2週，該公司並且指出，同樣的產品在輸往其他國家，包括英國、德國、瑞士、印度、美國、日本及澳洲等國時，在寄送試驗樣品時未曾有類似巴西RET的問題。

此外，出口血壓計、體溫計等用品的貿易商也反映韓國的輸入許可證費用太高；輸往泰國的業者則指出，該區的進口商進口按摩椅需先取得台灣地區的公會證明，法院公證及駐台單位簽署，才能其申請進口許可證；

2. 進口文件審核過於嚴苛：業者反映此項障礙的地區包括越南，菲律賓、巴基斯坦、馬來西亞、泰國、澳洲、日本等，出口至澳洲的貿易商指出，出口居家保健產品，必須取得該國之特別許可，手續繁瑣，常使得進口商放棄進口我方產品；對於菲律賓，廠商則是反映該國海關經常以行政抵制，進口手續很繁複，海關經常刁難，要求出具不必要的提貨單，並且規定於通關時提出證明。
3. 進口簽審制度：業者反映此項障礙的地區包括巴西、巴拉圭、委內瑞拉及馬來西亞，種子業者指出，巴西、巴拉圭及委內瑞拉等地規定種子進口需先申請風險評估，而且依作物類別收費，對業者而言相當不方便；鋼鐵業者也指出馬來西亞當地的進口簽審制度不合理，業者表示，進口至當地的盤元成品必須由當地鋼廠審議批准、進口熱軋鋼捲與冷軋鋼捲均需先取得馬國貿工部核發之進口許可證，否則不准進口。通關程序繁複或通關文件繁瑣
4. 領事簽證成本高：業者反映此項障礙的地區有沙國、阿曼、中東地區、約旦等地，其中輸往阿曼的業者進一步指出，該區乃依發票金額區間收費，送一份文件再加收台幣 700 元，及處理費一批台幣 1000 元，比輸往其它國家成本相對提高。
5. 各項行政規費太貴且繁瑣：業者反映此項障礙的地區包括馬來西亞及中東地區，
6. 海關處理進出口貨品收取不合理費用：業者反映此項障礙的地區包括中國大陸、印尼、菲律賓，其中菲律賓以及印尼的紅包文化，行

政官僚，皆是影響業者進口至當地之障礙。

7. 港口使用費收費結構不合理：業者反映此項障礙的地區包括美國、馬來西亞，業者反映，美國在貨運旺季時，加收港口擁塞費用，對於廠商而言，是多餘的負擔。
8. 標示規定不合理：業者反應此項障礙得地區主要是印度，橡膠業者反應示印度規定在最小包裝上仍應貼上小嘜，樹脂業者則反應了當地海關要求每個棧板貨品需要貼上包裝聲明；

#### **(五)原產地規則**

為了使原產地規則不會對國際貿易構成不必要的障礙，WTO 的原產地規則協定中規範了成員確定原產地的標準，並且強調應該建立透明、公正、可預見、可操作和統一的原產地規則。在本次調查中，業者反映了沙烏地阿拉伯等中東地區、墨西哥、多明尼加、斯里蘭卡等地區的原產地證明書要求嚴苛。其中，出口到中東地區的業者反映，該區的原產地證明書要求嚴苛，要求需要加簽領事館印章，對業者造成不便。

#### **(六)智慧財產權的法令保護不週延或執行力差**

在本次調查中，業者反應這項措施的地區為中國大陸，該區的智慧財產權的法令保護不週延或執行力差也是業者經常垢病之一項障礙，紡織業者即反映該公司銷售的吸溼排汗紗商標遭大陸公司侵權，國內廠商將採取實質法律行動，對其提出商標侵權告訴。

#### **(七)反傾銷稅**

出口到印度的業者反映了其出口受到反傾銷調查的影響，據統計

自 2001 年至 2004 年上半年短短的三年半期間，印度提起的反傾銷案件總計 383 件，比美國的 350 件還要多，近年來，印度濫用反傾銷手段打擊我國出口產品，我駐 WTO 代表團已指控印度對我七項產品（亞硝酸鈉、解熱鎮痛藥劑原料、過錳酸鉀、壓克力纖維產品、止痛抗發炎針劑、牛皮紙膠帶及燒鹼）的反傾銷調查，違反 WTO 規範，要求印度撤銷課徵反傾銷稅。在 94 年 2 月正式諮商之後，已撤銷 4 件反傾銷措施，目前剩解熱止痛藥劑、燒鹼。

#### (八)其他

1. 外匯管制：對於外匯管制這項措施，業者反映的國家包括南美國家、越南、馬來西亞、中國大陸、孟加拉、菲律賓及泰國等，業者表示尤其是部份共產國家，因為外匯短缺，外匯取得不易，所以加強外匯管制，使得業者在辦理相關業務時，不僅需要排隊，同時影響了開信用狀之進度。

2. 增值稅的稅率結構不合理：業者反映這項措施不合理的國家包括中國大陸、土耳其、韓國；其中對於韓國，業者反映進口時需先繳增值稅，對於進口該項產品將產生資金週轉的壓力。

3. 課徵出口稅：業者反映這項措施不合理的國家為馬來西亞，據瞭解徵收出口稅的應稅商品包括原油、原木、鋸材和棕櫚油等資源性商品。厚度 2mm 以上之木板每平方公尺課徵 255 馬元出口捐；厚度 2mm 以下之木板每平方公尺課徵 5 馬元出口捐。

## 陸、結論

「關稅減讓」與「撤除非關稅障礙」係貿易自由化的兩大主軸，由本次廠商填答意見調查表之結果顯示，關稅透明度高，容易衡量，對於進出口商品價格有直接影響，尤其是高關稅，更是影響貨物能否在國際間自由流動的主要因素之一。對於大多數的國內出口廠商而言，關稅的合理與否仍然是許多廠商直接關切的問題，惟經由近年來之宣導，國內業者已漸能掌握國際經貿資訊，瞭解自由貿易協定簽定國與區外國家之關稅差異的問題，所導致我方競爭優勢相對降低的因素，所以部份往年國內業者反應的高關稅產品，本年度已不復提出，但是產業界還是希望這些問題能夠受到相關單位的重視，並且積極推動與各個主要貿易市場的自由貿易協定之洽簽工作，對此，本會亦會持續地配合參與推動工作，並且仍然建議國內廠商在遇到進口國關稅不合理之現象時，直接具函或透過公會，敘明對手國、相關產品之稅則、目前稅率、以及希望稅率，將相關建議以正式書面提出，經濟部國際貿易局定會儘速處理，並且考量整體之經貿利益給予廠商最適切、合理之受理結果。對於因為區域貿易協定導致的關稅待遇差異問題，期待立即解決對國內廠商而言也許有緩不濟急之無力感，對此也建議國內產業以全球佈局的方式，研擬到出口目標國當地投資之可行性，海外投資乃是進入當地市場最直接的方式，產業界可以盡量利用政府的輔導資源，例如外貿協會等單位，尋求相關單位之輔導，對於廠商至海外設廠或是尋找海外合作夥伴等皆有具體之輔助方案。

在非關稅障礙的意見反應中，技術性貿易障礙、輸入許可以及關稅障礙，所佔回卷比例相較於往年，有提高的現象。近年來，各項產品及製程日益趨於複雜，消費者對於健康、安全及環保的要求也越來

越高，因此導致各方對於技術規章與標準的需求逐漸提高，使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。此外，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，將可以直接降地廠商之貿易成本，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。

在歷年的出口障礙意見調查的意見反應中，廠商所填覆的意見雖屬貿易行為中面臨之問題，然而是否符合國際規範中所定義之貿易障礙，仍然需要作進一步的訪談與深入瞭解。對於業者所面臨之非關稅障礙，如果確定是違反國際規範，依照我國貿易法第二十二條規定，外國如有違反國際協定或違反公平互惠原則之措施，妨礙我國輸出入時，主管機關應循諮商或談判途徑解決貿易爭端。對此，企業應積極向政府反映出口面對之貿易障礙，並經由政府在多邊或雙邊談判，打開海外市場。此外，部份非關稅措施，雖然無法明確認定其已違反國際規範，但已造成國內廠商出口之不便利，影響了出口契機，則建議利用我國與各國每年不定期召開之經貿會議，提供具體事實，形成提案，在經貿會議中促請該國政府協助解決。

對外貿易係台灣經濟的主軸，如何為國內廠商營造更好之國際經貿環境，乃是我國參與國際經貿組織之目標，而進行本項調查則是希望藉由廠商的意見表達，使產業界更能充份地反映出口時面臨之障礙，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，尋求其他國家市場開放。尤其是我國入會後，應有更多的

工具排除貿易障礙，會員國間有違反 WTO 協定，亦可透過 WTO 爭端解決程序，要求對手國諮商；我國與印度就反傾銷案進行諮商，就是最佳範例，經濟部國際貿易局本(94)年 2 月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，已初步獲致良好效果，印方已撤銷對我壓克力纖維棉、亞硝酸鈉、止痛抗發炎針劑等 3 案之反傾銷措施，並經重新檢視進口資料後，發現來自我國之進口品或因誤登、或因他國產品冒稱我國產品，亦已分別公告撤銷止痛抗發炎劑、亞硝酸鈉及過錳酸鉀 3 案，在本案進行的過程中，工業總會扮演廠商與政府溝通橋樑與媒介的角色，本次諮商可謂成功地協助業者消除進入該國之貿易障礙，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，乃是本案推動之關鍵，為產官共同合作之典範。

除了透過爭端解決程序以外，建議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」，對此，經濟部標準檢驗局乃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。此外，為避免面臨外國對台灣產品之反傾銷調查，出口商除了事前掌握各國反傾銷法及程序規定、以及進口國廠商動態外，應避免採低價滲透策略，在出口訂價時宜考慮被控傾銷之

機率，若被控機率高，則宜將出口價調整至出廠價水準，並使之不低於國內售價，並儘量避免使進口國廠商削價求售，使其有進口品導致進口國產業實質損害的藉口。

對於前述各項國內廠商所反映的貿易障礙，本會除將函送相關主管機關，並將保留意見反應廠商之基本資料，持續與業者進行確認工作，促請業者積極提供具體資料，俾利政府協助於諮商時為業者爭取權益；此外，本會亦將繼續於工業總會網頁中保留此一業界反映之管道，俾使國內業界得隨時利用。