

2007 年國內企業出口市場貿易障礙調查報告

壹、緣起

受美國次級房貸事件及美元積弱不振之影響，使全球經濟成長遲緩，全球貿易亦受拖累，根據全球透視機構（Global Insight）於今（2007）年 11 月發布最新預測指出，今年全球經濟成長率預估為 3.7%，較去年減少 0.2%，10 月份我最大接單地仍為中國大陸（含香港），占外銷訂單總額的 27.1%，其次為美國占 23.5%；我自中國大陸（含香港）接單成長 28.3%，遠優於美國 6.6%，顯示短期內我出口至中國大陸的比重仍持續增加；經濟部國際貿易局依據財政部統計處於今年 12 月 7 日發布之 11 月份海關進出口貿易資料表示，我國 11 月對外貿易總額達 394.4 億美元，較去（2006）年同月成長 7.6%，其中出口總值較去年同月增加 11.8%，為 218.5 億美元，進口總值亦較上年同月成長 2.8%，為 175.9 億美元，出進口總值穩定成長，出超 42.5 億美元，創歷史新高，成長率達 75.4%，值此國際原物料價格高漲之際，仍能保此優異出超佳績，殊屬難得。累計 1-11 月我國對外貿易總值達 4213.3 億美元，成長 7.9%，出口總值為 2232.5 億美元，成長 9.2%，進口總值為 1980.8 億美元，增加 6.5%，出超達 251.7 億美元，較去年同期增加 36.8%，已超過去年全年出超（213.2 億美元）總和，預期本年 12 月我國貿易情勢仍然樂觀，預估本年貿易總值將突破 4500 億美元，出超上看 275 億美元，將雙創歷史新高。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

歷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

在 WTO 杜哈回合談判中，除了關稅減讓之外，非關稅貿易障礙的處理也是另一項重要的工作，對廠商而言，這是向各國要求改善的重要管道，事實上，即使對手國的措施沒有違反國際規範，廠商的問題也可以利用每年雙邊的經貿諮商尋求解決。對此，本會特別整理以往廠商所反應的障礙類型，作為業者填答的依據。

國內企業出口障礙調查表自 95 年起已長期刊登在本會的國際經貿服務網中，供廠商下載填答。此外，本會自本(96)年 10 月 5 日起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。

本次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」及「受訪者基本資料」。為提高受訪者填覆之意願，本次問卷除依據以往廠商所反應的障礙類型進行詢問外，並特別於問卷後面請受訪者勾選，針對其所反應之障礙，是否希望工總或貿易局派員前往該公司進行深入訪談或是業者願意逕以書面提出詳細說明。惟經篩選整理後發現，部份廠商所提出的問題或障礙，是屬於貿易過程中常見的糾紛，與要求對手國改善措施並無關聯，所以本年度報告仍以書面的意見為主要彙整內容，並未安排個別訪視。

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，包括貿易救濟措施、智慧財產權保護、關務程序及進口許可、標準及符合性評估、及其它等五大類型、共計 22 個選項臚列於後，供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 份為完整填覆答卷，在反應出口業務面臨貿易障礙的問題上面，大部份的回卷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。

肆、調查結果分析

(一)關稅障礙

對廠商而言，貿易過程中關稅負擔，是對出口產品能否打入該國市場最重要的因素之一，也是最容易直接衡量的一項因素，面對對手

國的高關稅待遇，往往造成國內出口產品無法進入該國市場，而形成明顯的關稅進入障礙，如果這個關稅門檻，又因為其它國家已與進口國簽訂 FTA，而可以不受約束時，則更將影響國內產品在國際間的競爭力，因此在以往的貿易障礙問卷中，廠商最願意填答的就是關稅問題，這個問題主要在於希望填答問卷的廠商，能夠充份反應該公司產品在其出口市場中，是否面臨了進口國關稅過高、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。由於貿易自由化的趨勢，各國的關稅稅率日漸調降，所以反應遭受到關稅障礙的答卷較往年少；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中國大陸、日本、泰國、印度等，反應的產品則包括天然膠、硬脂酸、聚乙烯袋、熱熔膠、熔塊紬及 PU 合成皮。出口至印度的熱熔膠（Hot melt adhesive, 稅號 350691）業者提出，印度的熱熔膠進口關稅為 37.6%，然而台灣的進口稅率相對較低，所以建議印度應將稅率降到與相同的關稅水準，即 6.5% 的進口關稅。此外，出口到泰國的熔塊紬（稅號 32072020203）和菲律賓的 PU 合成皮（稅號 5903201000）業者都反應進口關稅為 5%，希望泰國與菲律賓能夠將熔塊紬及合成皮降到零關稅。前述業者皆未述明原因，事實上，以業者的角度，零關稅就是在貿易過程中最直接與最迫切的需求，惟在各項區域貿易協定以外的地區或國家，關稅調降必須依照 WTO 關稅談判或是其在 WTO 的承諾表來履行其入會時的承諾。

另一項國內業者近年來每年都會提出的產品及地區則是輸往日

本的塑膠袋 Polyethylene Bag (稅號為 392321)，該項產品之關稅稅率為 3.9%，但是對中國大陸、泰國、印尼等國，日本皆給予零關稅的優惠待遇，這主要是因為前述國家仍享有日本給的普遍性優惠關稅。業者表示，過去我國的塑膠袋外銷到日本可享受免關稅權利，從 2000 年 4 月開始日本對亞洲四小龍即課予 3.9% 關稅，導致我外銷量逐年減少，對國內產業影響甚鉅，此從中國大陸、泰國、印尼等國家的產品近年來已取代台灣，成為主要的進口來源國即可知，廠商雖然曾經向日本政府反應，然而日本政府卻以台灣為已開發國家為由拒絕我國的請求。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。有關先進國家取消對我 GSP 優惠關稅的措施，在每年的貿易障礙調查中，廠商皆不厭其煩的反應，目的也就是希望能夠尋求相關單位對國內廠商的協助，雖然此一恢復 GSP 措施待遇之可能性極微，惟此一意見仍是業者的心聲，所以本報告仍將廠商意見列出。

此外，對於部份產品的進口關稅，業者仍然提出希望我國能想辦法加入東南亞國協，因為台灣銷往東南亞國協之貨物，相較於其它國家為高，廠商才會對於我國與東南亞國協洽簽 FTA 有殷切的期盼。這些出口到東南亞國家的廠商紛紛反應，東南亞國協國家彼此享有關稅優惠，對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，有助於東南亞市場之拓銷。

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	產品進口國
------	------	--------	------	-------

			稅率	
天然膠		20%		中國大陸
硬脂酸		16%		中國大陸
聚乙烯袋	392321	3.9%	0	日本
熱熔膠	350691	36.7%	6.5%	印度
熱熔膠	350610	36.7%	6.5%	印度
熔塊釉	32072020203	5%	0%	泰國
PU 合成皮	5903201000	5%	0	菲律賓

2. 造紙業相關產品

出口至馬來西亞的紙類廠商指出，馬來西亞的道林紙(Printing paper)（稅號為 480255-480257）之進口關稅為 7-25%。與化學產業相關業者提出相同的擔憂，業者認為台灣不是東協會員國，所以需要繳交 10%的進口關稅，在無法享用優惠關稅，以及區內區外的高稅率差別待遇，使廠商的成本較區內國家相對提高，價格無法與其它進口國產品競爭，而在國內市場的部份，由於我國紙類進口關稅為零，兩相對照，紙類產品出口面臨各國高關稅障礙，各國紙類由於我國的零關稅而可長趨直入，形成內無關稅屏障外無出口機會之雙重打擊；此一情況，更使台灣紙業市場淪為外貨傾銷之首選國。紙業產品的關稅每年都是業者反應的重點之一，業者一直希望政府能夠透過 WTO 或 FTA 來降低關稅。據本會瞭解，在 WTO 杜哈回合的「非農產品談判議題」中，加拿大早已提出「林產品部門別」方案，亦即提倡全球該部門產品零關稅，這項提案涵蓋的產品包括了我國業者所關切的紙類產品在內，我國對此提案也深感興趣，並有意聯署，只是在林產品部門別方案中，還包括了國內其它產業產品，尚待相關業者首肯我國聯署此份提案，屆時如果與加拿大共同推動「林產品部門別」方案，即可降低我國紙業出口壓力，助於排除業者所關切的關稅障礙。

3. 紡織業

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，出口至瓜地馬拉的紡織品（稅號為 62121000）進口稅率為 15%，業者建議調降輸往該區之進口稅率到 10%。

4. 鋼鐵業相關產品

生產 H 型鋼（稅號為 721633）的業者指出，馬來西亞的關稅進口稅率為 25%，業者一再反應，馬來西亞過度保護其鋼鐵產業，其鋼鐵產品的進口稅率居高不下，造成明顯的市場進入障礙。

5. 其它產品

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%；汽車零件（稅號為 870600、87081010、87089010）進口稅率為 20%，希望能比照東協國家調降至 5%；此外，出口到菲律賓的業者反應該國的 1500CC-3000CC 的轎車及 2500cc 的轎車稅率目前皆為 30%，希望能夠比照東協國家調降至 5%，以利我廠商全球佈局考量。與韓國有貿易往來的貿易商則表示血壓計與按摩椅的關稅為 25-30%，應有調降空間。

(二) 非關稅障礙

非關稅障礙指的是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，近幾年來，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 法令也已正式施行，東西方之非關稅壁壘，有愈築愈高之趨勢。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，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，包括貿易救濟措施、智慧財產權保護、關務程序及進口許可、標準及符合性評估及其它等類型，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。謹將業者勾選的不合理措施分述如下：

1. 關於貿易救濟措施

由於 WTO 的各項貿易救濟協定（反傾銷協定、補貼協定、防衛協定）規定較寬鬆，導致部份國家濫用反傾銷或防衛措施，而反傾銷或防衛措施程序透明度和明確性不足，也是各國主管機關在採行措施時，遭到質疑的地方，本次調查廠商勾選遇到此項障礙的地區都是勾選中國大陸。

此外，在本會接獲國內廠商尋求輔導協助，以因應土耳其貿易總署對台灣、馬來西亞、印尼等 3 國輸土國「鉸鏈、掛鈎及其他架座配件適合用於傢俱」展開反規避實地調查時，廠商也適時反應了土國之措施不合理；土耳其貿易總署的 6 位官員於 11 月來台，對我國的 7 家廠商進行反規避實地查訪調查，此次實地查證中，廠商表示土耳其官員在要求我國廠商提供與反規避要查證的事證似無直接關連的資料；舉例而言，該國官員要求廠商提供中國遭課稅期間以來（2004 年-迄今）的所有產品的所有產銷存資料，也就是不只是涉案產品，包括非涉案產品也應一併提交，廠商表示，他們只有 2006 年出口三筆涉案產品到土國，願意提供這三筆出口的完整資料，包括訂單、領料單、工單、出口報關單，收款的所有資料，但，土國官員仍堅持要看

涉案產品的所有國內產銷存資料，對廠商而言造成相當大的困擾。

此外查證的時間也過長，廠商的貿易利益與應訴費用及成本，也顯然不成比例。

2. 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」方面，廠商則勾選中國大陸和瓜地馬拉。

3. 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項目之一，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

廠商反應本項障礙包括東南亞的泰國及越南、中南美洲的哥斯大黎加及瓜地馬拉。泰國通關文件均要求需使用泰文填寫，對廠商而言，作業需要多一層手續與費用；瓜地馬拉的海關要求由出口商或貨品寄送者出具的出口報單，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，而瓜地馬拉要求使用西班牙文，對廠商

而言，需要多一道翻譯的手續與費用，前述障礙在輸往哥斯大黎加時亦有類似的困擾。

(2) 無謂延遲或通關時間冗長

反應這項問題的包括中國大陸、馬來西亞、越南及瓜地馬拉，廠商表示這些地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，造成無謂倉儲成本。以中國大陸為例，從世界銀行的評價報告看，中國各地的通關時間差異很大。在 120 個城市中，排名在前的蘇州、威海等城市通關需 5 天，而排在後的城市通關時間就約需 20 天。

(3) 過度或與通關無關的文件要求

勾選有這項障礙的廠商反應的國家包括泰國、瓜地馬拉、馬來西亞及越南，鋼鐵業者進一步說明，泰國 TISI 的文件要求很繁瑣，經常被刁難；據查證，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。

(4) 關務程序缺乏透明，缺乏通關資訊

勾選有這項障礙的廠商反應的國家包括中國大陸、瓜地馬拉，許多業者表示中國大陸的關務程序缺乏透明，使得國內廠商對於當地之通關資訊較缺乏。

(5) 冗長的關稅估價程序或經常遭到高估

反應這項問題的包括中國大陸、韓國和越南。輸往中國大陸的業

者指出，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。

(6) 輸入許可的要求不合理

廠商勾選障礙的地區包括馬來西亞、歐盟、韓國及中國大陸；汽車業者則反應，前往委內瑞拉往往無法取得簽證，造成拓銷困難。鋼鐵業者指出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。此外，出口至韓國的業者亦反應了其輸入許可的要求不合理，該公司所出口的鰻魚飼料不含陸上原料及不含基因改造物質，廠商提出證明卻不被接受，該國要求一定要出具公會證明。

此外，速食麵業者反應，該公司的食品出口到歐盟，歐盟明文規定加工食品（如速食麵）之成份可放射消毒（irradiation sterilization），除了在包裝上得標明“本產品經過放射消毒殺菌”外，提出該放射消毒證明的公司需要經過歐盟核准。根據歐洲議會及歐盟理事會的有關規定，經過電離輻射處理的食品，在出口到歐盟時，必須附有相關證書，明實施電離輻射處理的機構的名稱和地址，而且第三國要為這些機構向歐盟提出申請，在得到歐盟的批准後才能

開展此項業務。此外，任何經過電離輻射處理的食品都必須在包裝上註明“受過輻射”或“經過電離輻射處理”的字樣，目前歐盟核准之放射殺菌公司都不在台灣，對廠商而言確是一大困擾。

4. 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新興趨勢，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，但往往受限於對手國檢驗措施的不夠透明，或是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

業者勾選瓜地馬拉未開放境外認證，造成產品驗證不方便，業者希望在我國與瓜國雙方在自由貿易協定洽簽時，為國內廠商爭取權益。

(2) 產品檢驗的標準與國際規範差距過大

輸往韓國的醫療器材業者反應，韓國的醫療器材的 KEDA 認證並未與國際接軌，廠商認為這是變相的保護該國產業。

(3) 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，多位廠商反應了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。

(4) 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。

(三) 國內廠商反應各地區所面臨之貿易障礙及投資問題

美洲地區

加拿大

非關稅障礙--加國對我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，其中對我輸加之自行車和車架自 1992 年課徵反傾銷稅 15 年以來，今年是第 3 次落日複查，創下加拿大自 1906 年以來課徵反傾銷的最長紀錄，此次落日複查後繼續課徵，將反傾銷稅延長至 20 年。

瓜地馬拉

關稅障礙--出口至瓜地馬拉的紡織品 (稅號為 62121000) 進口稅率為 15%，業者建議調降輸往該區之進口稅率到 10%。

非關稅障礙--廠商指出，瓜地馬拉的海關要求出口報單須譯為西班牙文，而台灣及周邊國家的文件，一般均使用英文，瓜地馬拉要求用西班牙文，對廠商而言，需要多一道翻譯的手續，前述障礙在輸往

哥斯大黎加時亦有類似的困擾。此外，通關的無謂延遲及當地對於保護智慧財產權執行不力也是被詬病之另一項障礙。

投資的障礙—

綜合本次多家海外台商所填覆之意見，廠商認為前往當地投資所遇到的障礙包括土地開發困難、工作效率低、水電費成本高、多次進出之簽證不易、行政效率低落、投資申請手續繁複、治安不良、政治情勢不穩、派去人員居留受限、風俗習慣差異大、海關官員賄賂問題、各層級海關官員都挑問題要紅包、缺乏獎勵措施、基礎建設不佳、專業技術人才不足、通貨膨脹、勞工法規偏袒勞方、稅務問題、當地市場資訊不透明、海運費過高、通關產品關稅過高、銀行貸款與週轉困難、融資困難、額外交際費用等。

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東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內國家間之關稅差異，以取得平等互惠之關稅水準，俾利國內業者拓展海外市場。

馬來西亞—

關稅障礙--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，而且國內紙類產品為零關稅，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，紙類產品零關稅，使廠商同時面臨中國大陸、東南亞的進口威脅，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且功效不彰，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%。且因為國內鋼鐵產品也是零關稅；自美國實施進口防衛措施後，馬來西亞也宣佈提高部分鋼鐵產品的進口稅率，最高稅率達 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利益，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，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。

泰國—

關稅障礙--銷往泰國的業者指出，出口到泰國的熔塊釉（稅號 32072020203）業者反應進口關稅為 5%，希望能夠降到零關稅。

非關稅障礙--輸往泰國的業者反應，該區之通關文件均要求需使用泰文填寫，對廠商而言，作業需多一層手續與成本，在泰國投資需向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，工廠如設於保稅區，須先向海關申請，該申請作業長需多次補件，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--陶瓷業者反應，衛生陶瓷稅率高達 50%，建議調降至 10%。

非關稅障礙—過度或與通關無關的文件要求及冗長的關稅估價程序或經常遭到高估是廠商經常遇到的通關問題，本次意見調查回卷中，馬桶業者指出，馬桶類的最低應稅價被訂在 70 美元，高於行情太多。

投資障礙—

本次調查中，台商反應前往越南投資所面臨的障礙包括語文問題、基礎建設不佳、勞工法規偏袒勞方、基本工時問題、行政效率低落、匯率下跌、額外交際費用、海關手續煩複等；此外，廠商也提出希望相關單位能針對前述問題，為廠商提供救濟措施，或在胡志明市尋求協助的機構，幫助廠商在進出口時順利通關。

柬埔寨

本次調查中，台商反應前往柬埔寨投資所面臨的障礙包括治安不良、語文問題、基礎建設不佳、工會問題、專業技術人才不足、稅務問題、額外交際費用、政策制定與執行不一致及行政效率低落等。

卡達—

投資障礙—

回卷廠商表示目前該公司在卡達之經營尚屬開發市場階段，然而，前往該地進行市場開發洽商之簽證規定，相當不利我方開發該市場；例如：觀光簽證要先取得星級飯店之具名保證（通常是四星級以上）；而商務簽證則要當地公司具名保證；且上述兩種簽證均只有 14 天（限加簽一次 14 天）。以上這些規定不但無形中限制了我國廠商的行動自由及居留時間彈性；且飯店具名保證之制度，也大幅增加了我國廠商之開發成本。

日本

鋼鐵業者反應，日本地區雖然沒有歧視性障礙，但部份高爐業者對於進口產品的數量監控相當徹底並且嚴謹；進口數量超乎常態時，將會主動詢問、瞭解原因，討論今後發展如何等等，透過雙方對話來規範我國的產品進口。

韓國--

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，與韓國有貿易往來的貿易商則表示血壓計與按摩椅的關稅為 25-30%，實有進一步降稅空間。

中國大陸--

由我國海關統計資料觀察，2007 年 1-11 月中國大陸（含香港）占我出口總額比重達 40.7%，較去年同期增加 11.7%，我對中國大陸投資日增，許多產業的工廠生產線雖移往土地及人力成本較便宜之中國大陸，但仍需由台灣供應關鍵性零組件，因此藉由持續的投資增加帶動貿易成長，仍然會產生明顯效益。由於我國出口仍相當依賴大陸市場，因此業者在兩岸貿易中所面臨之關稅及非關稅問題便屢見不鮮：

關稅障礙—橡膠業者反應中國大陸的天然膠及硬脂酸進口稅率分別為 20%及 16%。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--業者反應，大陸地區不同關區，通關時間不同，反

應這項問題的包括中國大陸、馬來西亞、越南及瓜地馬拉，廠商表示這些地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，造成無謂倉儲成本。以中國大陸為例，從世界銀行的評價報告來看，中國各地的通關時間差異很大。在 120 個城市中，排名在前的蘇州、威海等城市通關需 5 天，而排在後面的城市通關時間就約需 20 天。除了通關時間太長，業者反應中國大陸的海關作業，往往因不同的關務人員而有不同的解釋，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，須繳交高額關稅；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常有不同調之情況、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。

投資障礙

土地取得不易、工作效率低、工資成本高、水電費成本高、行政效率低落、投資申請手續繁複、抵押貸款成數低、治安不良、政治情勢不穩、政策制定與執行不一致、派去人員居留受限、海關手續繁複、基本工時問題、基礎建設不佳、專業技術人才不足、通貨膨脹、勞工法規偏袒勞方、稅務問題、銀行貸款，抵押貸款成數低、銀行貸款與週轉困難、融資困難、額外交際費用等，都是廠商勾選前往當地投資遇到的障礙。此外，廠商也指出中國大陸 2008 年實施新勞動法預期

將對台商帶來不小的影響。

俄羅斯

在投資的障礙部份，廠商認為前往俄羅斯市場缺乏買主資訊，而當地語文自成一系統，以英文溝通不易；對於較高度開發國家，如英、德、法、美等國，國內的中小企業不易取得政府拓銷資源，加上面臨中國及香港韓國競爭，國內廠商拓銷不易。

(三)歐洲地區

非關稅障礙——國內廠商在因應土耳其貿易總署對台灣、馬來西亞、印尼等3國輸土國「鉸鏈、掛鈎及其他架座配件適合用於傢俱」展開反規避實地調查時，認為土耳其官員的反規避調查中，要求我國廠商提供反規避要查證的事證，似無直接關連的資料；此外查證的時間也過長，廠商的貿易利益與應訴費用及成本，顯然不成比例。

速食麵業者反應，該公司的食品出口到歐盟，歐盟明文規定加工食品(如速食麵)之成份可放射消毒(irradiation sterilization)，除了在包裝上得標明“本產品經過放射消毒殺菌”外，提出該放射消毒證明的公司需要經過歐盟核准。根據歐洲議會及歐盟理事會的有關規定，經過電離輻射處理的食品，在出口到歐盟時，必須附有相關證書，註明實施電離輻射處理的機構的名稱和地址，而且第三國要為這些機構向歐盟提出申請，在得到歐盟的批准後才能開展此項業務。此外，任何經過電離輻射處理的食品都必須在包裝上註明“受過輻射”或“經過電離輻射處理”的字樣，目前歐盟核准之放射殺菌公司都不在台灣，對廠商而言確是一大困擾。

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、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，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機會。

值得一提的是，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--「電子信息產品污染控制管理辦法」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。以歐盟新化學品政策(REACH)為例，其一旦實施將是歐盟全面實施，不像 RoHS、WEEE 會隨各國立法不同而有差異。基本上 REACH 將取代並整合 40 多種化學品的管理指令與法規，工業局評估，台灣輸歐產品中，可能受到 REACH 衝擊的產品年產值約為 360 億元，其中受影響較大的是原料藥、抗氧化劑、化妝品及化妝品添加物等有機化學品，產值約為 30 億元。本次受調查廠商就曾經反應，相當急切地希望瞭解該項政策之實施，願意配合歐盟環保指令，卻也希望歐盟增設駐台灣的 REACH 窗口，避免重複及不必要的登記、測試，在台灣建立檢驗單位，降低中小企業營運成本。

在 WTO /TBT 協定中規範，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，經濟部標準檢驗局也定期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，不論是 REACH、ROHS 等法規都是在草案初期即透過 TBT 查詢系統徵詢意見，各國代表也都於多邊場合提出其廠商的關切，對於這項廠商應該善加利用的管道，建議國內廠商應建立習慣，而不是在規範形成後被動地遵循。

事實上，本項調查已進行多年，隨著國內廠商全球佈局的策略移轉，這兩年廠商填覆的意願已經愈來愈低，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即可，國際貿易環境之變遷一直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。而願意填答的廠商，所填覆的意見大都是貿易行為中面臨的問題，這些問題如果確定違反國際規範，主管機關將可循諮商或談判途徑解決貿易爭端；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是否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，影響了出口契機的部份，本會也會在我國與各國每年不定期召開之經貿會議中，提出建議，希望在經貿會議中促請該國政府協助改善。而在現今貿易型態較以往多元化的經貿現況中，廠商遭遇的障礙情事往往不再是單一的不合理的貿易措施，為鼓勵國內業者爭取自身的權益，對於廠商所提的任何障礙情事，本會都會積極反映以促使相關單位重視；廠商所反應的問題，不論是透過駐外單位查證廠商所遇到之障礙，並據以協助促使對手國改善，或是協助釐清廠商的疑問，使廠商的反應能獲得改善或解決，都是本會要努力的目標，因為本會相信，有效反應業者的意見，是鼓勵國內業者踴躍填覆問卷的最佳方式。