

2009年國內企業出口市場貿易障礙調查報告

98.12.30

壹、緣起

一、前言

2008 年受到全球金融風暴的影響，全球主要貿易國的經濟成長趨緩，消費需求也減弱，國際貨幣基金更下修了幾個主要國家的經濟成長率，歐美先進國家受金融風暴重創，至今仍未見明顯復甦跡象。我國是出口導向國家，國際因素是影響我出口的主要因素之一，在全球景氣明顯趨緩的情勢下，我國對外貿易當然也受到了不利影響。今(2009)年雖然金融風暴所造成的整體國際貿易緊縮的現象依然存在，但是依據經濟部的統計，今年第三季我在主要貿易夥伴的市場的主要出口產品，包括鋼鐵製品、電機設備、機器與機械用具等雖然仍為負成長，但已經較今年初趨緩，尤其今年全球經濟預估呈現 U 型復甦前提下，我國 2009 年第 4 季出口將可恢復正成長，只是幅度恐怕仍然無法盡如人意。

二、今年我國在出口前五大市場的表現

1. 中國大陸

中國大陸持續為我第 1 大出口市場；受全球金融海嘯後續效應之影響，我國對中國大陸貿易衰退明顯，1-9 月我對中國大陸出口衰退 28.5%。今年 9 月我出口至中國大陸（含香港）82.2 億美元，為近 1 年來的新高，並且領先各地區，首度恢復正成長 0.3%，出口比重亦增至 43.1%。觀察我國輸往中國大陸(含香港)之貨品，今年 9 月我出口 10 大產品中，礦物燃料較去年同期成長 451.9%，而前 3 大出口產品，電機設備、光學儀器、塑膠及其製品均已恢復正成長。

2. 東南亞國協（10 國）

今年 9 月我國對東南亞國協出口之前 10 大產品與去年同期比較，除礦物燃料、運輸設備分別成長 18.4%及 30.6%外，餘皆下滑，其中我出口至東南亞國協之前 5 大產品除礦物燃料外之電機設備、機械、鋼鐵及塑膠製品產品，分別衰退 5.8%、13.1%、26.5%、及 0.3%；進口部分，9 月我自東南亞國協進口之前 5 大產品中，除電機設備及機器與機械用具，分別成長 15.0%及 6.0%外，其餘產品皆下滑，而以礦物燃料衰退 34.3%最多。

3. 歐盟（27 國）

歐盟為我第 3 大出口市場；就出口貨品觀察，今年 9 月我出口歐盟之主要產品均呈下滑，尤以卑金屬製工具衰退 38.3%為最。以衰退金額分析，主要係電機設備、機器與機械用具所佔金額最大，該兩項產品分別衰退 1.2 億及 1.6 億美元。

4. 美國

美國為我第 4 大出口市場，雖然我對美出口比重已不如中國大陸（含香港）、東協及歐洲，但美國向來為我國出超主要來源之一。

就我國輸美國之貨品觀察，受全球金融風暴影響，今年 9 月我輸美之主要出口產品除礦物燃料較去年同期略增 6.0%外，餘均呈現衰退，其中以鋼鐵製品衰退 48.9%幅度最大。

5. 日本

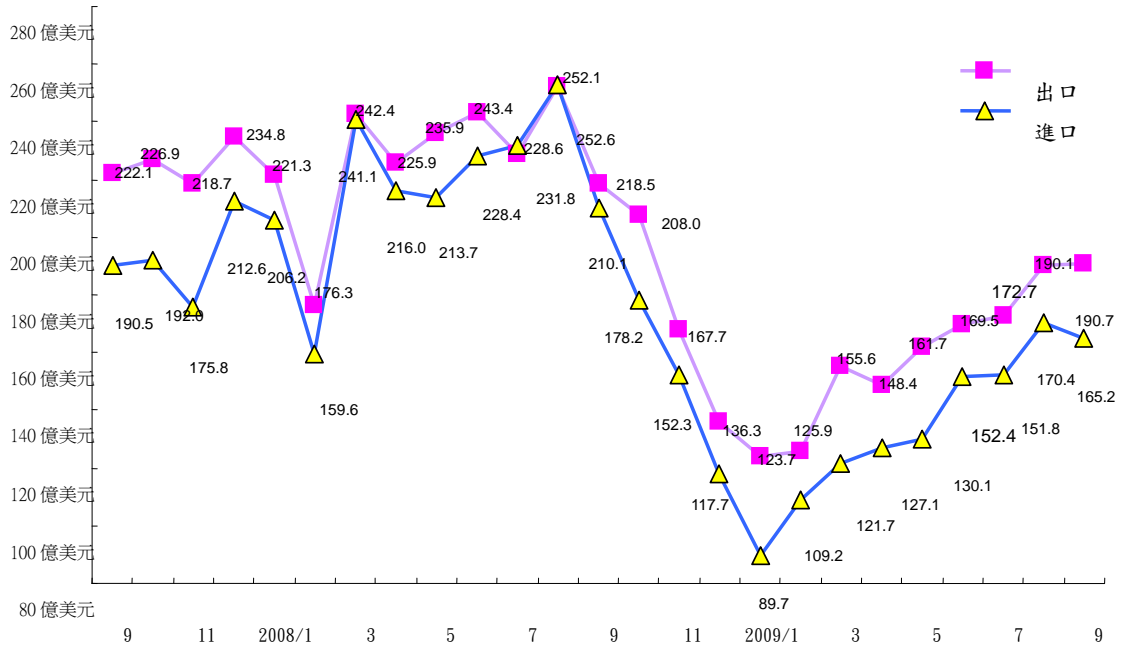
日本為我第 5 大出口市場，就貨品面觀察，今年 9 月我出口至日本的主要產品中玻璃及玻璃器成長 21.4%最佳，而衰退最嚴重的則是光學

儀器。

三、調查緣起

再從 2009 年 1-9 月亞洲四小龍及中國大陸累計出口的資料觀察，整體而言，由於我國出口集中於少數電子產品，加上我國產業在國際分工體系，一向扮演代工角色，由於缺乏自有品牌，利潤微薄，且當歐美市場需求大幅萎縮時，最易受砍單及削價傷害，致我國今年迄今之出、進口整體表現不如其他三小龍及中國大陸。因此，對於出口廠商而言，未來恐將面臨更嚴峻的挑戰。如何協助廠商排除不必要的出口障礙，原來就是本會的工作重點之一，所以工總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。

2007年至2009年9月各月我國進出口金額趨勢圖



貳、問卷設計與調查方式

自由化的貿易過程中，關稅隨之調降，伴隨的卻是非關稅貿易障礙持續的增加，近年來，隨著我國海外市場的拓銷，業者反映的非關稅障礙對於貿易的限制、侵擾和打擊則有增無減，所以對於國內廠商而言，本項問卷的回覆一直都是向各國要求改善的重要管道，因為即使進口市場的措施沒有明顯違反國際規範，廠商的問題仍然可以利用每年雙邊的經貿諮商尋求解決。所以，在問卷設計的同時，特別整理以往廠商所反應的障礙類型，作為業者答卷的依據。

工總的出口障礙調查表自 2006 年起就長期刊登在國際經貿服務網頁中，供廠商得以隨時下載填答，並於年底時針對國內主要的出口廠商進行普遍性調查，今年乃自 10 月 5 日起，針對國內前一千大出口廠商進行寄發。

為確實掌握出口商面臨的問題，本次的問卷設計分為四大部份，分別是「受訪者公司希望調降關稅的項目及稅率」、「非關稅問題」以及「受訪者希望深入訪談的意願」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，多半偏向貿易過程中常見的糾紛，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，仍是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，本調查特別將以往業者經常反應之非關稅措施進行歸類，依序為濫用反傾銷措施、法規不透明、進口簽審制度等關務程序相關問題、標準及符合性評估等、共計 25 個選項，以供受訪者用複選方式勾選，並建議業者應輔以現況說明來完整表達其出口所面臨之不合理措施，此外，鑑於往年廠商在投資障礙選項的填答顯的零星，較無法確實反映投資的障礙，本年度僅就貿易障礙進行調查，未再針對投資問題詢問廠商意見。

參、問卷回收結果

經過回卷整理，本年度調查共計回收有效問卷 105 份，其中 94 份為完整填答，在反應出口所面臨貿易障礙的問題方面，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。依據廠商所填答之基本資料顯示，屬於製造業的廠商佔全體回卷比例的 74.29%，貿易商則佔 8.57%，未填答的廠商佔 17.14%。

表一 回卷廠商基本資料分析

廠商類別	廠商數	比例(%)
未回答	18	17.14
製造商	78	74.29
貿易商	9	8.57
其他	0	0
總計	105	100

肆、調查結果分析

(一)關稅障礙

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，這個問項主要是希望廠商充份反應該公司產品在其出口市場中，是否面臨進口國的任何關稅障礙或問題。因為在貿易過程中，關稅負擔是產品出口以後，能否打入該國市場的重要因素之一，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；此外，杜哈談判延宕的結果，加速了全球各經濟體之間區域貿易協定之洽談，國內產業逐漸感受到，我國未處於這些經濟整合的區域中，所隱發關稅待遇不平等所帶來的貿易障礙，更將影響我國產品在國際間的競爭力。

依據回卷顯示，本次調查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，國內業者反映化學類產品關稅過高的地區包括中

國大陸、印度、菲律賓、越南、泰國、馬來西亞開發中國家，反映的產品則包括聚苯乙烯、雙氧水、鄰二甲苯、酚、壬基酚、丙酮、冰醋酸、醋酸乙烯、精對苯二甲酸等、一乙醇胺等。

出口到中國大陸的醋酸乙烯（稅號 291532）業者表示，中國大陸現行的稅率為 5.5%，業者除了負擔進口關稅之外，尚需負擔增值稅 17%，業者認為的合理稅率為 2%。此外，包括精對苯二甲酸（稅號 291736）、一乙醇胺（稅號 292211）、丙烯丁、丁二烯及本乙烯共聚合物（稅號 309000）、聚碳酸樹脂（稅號 390740）等業者都擔憂，東協加三將自 2010 年起，關稅逐漸調降至零，中國大陸和東協國家之間的零關稅，將使得台灣的同類產品缺乏競爭力，導致無法生存。其中，精對苯二甲酸、一乙醇胺、丙烯丁、ABS、聚碳酸樹脂、丁二烯及苯乙烯共聚合物及聚乙二醇單甲醚的稅率都是 6.5%，而乙烯-醋酸乙烯共聚物的進口稅率則為 10%，在本次回卷中，國內業者針對這些產品咸表希望能夠要求中國大陸將關稅稅率調降為 0，以維持台灣產品的競爭力。

除了中國大陸以外，本次回卷廠商針對聚乙烯醇（稅號 390530）進口至越南、印尼、印度及菲律賓等國家的稅率也反映希望調降，原因是中國大陸、韓國和日本等國家的產品輸往這些國家的稅率都可以享受零關稅，即使目前不是零稅率將在 2011 年前逐漸調降。

此外，生產聚酯樹脂（稅號 390799）的廠商反映馬來西亞的關稅為 10%、泰國的稅率為 5%、韓國的稅率則為 6.5%，廠商希望這些國家的稅率都可以降到 2.5%。

聚苯乙烯（稅號 199000）業者提出，中國大陸目前的進口關稅為 6.5%，然而台灣的進口稅率相對較低，所以希望將進口關稅稅率降到

0%。

輸往越南的不飽和聚酯樹脂（unsaturated polyester resin 稅號 390791）業者則指出，進口至該區關稅為 5%，由於東協國家間，彼此可以享受零關稅待遇，該產品的市場競爭力激烈，導致我國產品明顯的缺乏競爭力，所以希望該項產品的關稅可以降到零。

事實上，對國內出口廠商而言，零關稅就是在貿易過程中最直接的需求，廠商反映，石化產業屬於微利的產業，5%的關稅障礙已經嚴重的影響國內廠商的競爭力。

PVA 業者則指出，日本的 PVA 出口至印尼關稅目前為 2.5%。將逐步調降至 2011 年的 0%，國內出口該項產品的主要競爭對手是新加坡與日本，目前新加坡已經有優惠的關稅；而中國、韓國與日本等國至該地都是零關稅。中國與東盟之間自 2009 年 1 月 1 日起，已降為零關稅，且日本韓國亦將加入，台灣的相關石化產品都將難以生存。

針對部份產品的進口關稅，業者仍然提出希望我國能夠想辦法加入東南亞國協，因為台灣銷往東南亞國協之貨物，進口關稅稅率相較於其它國家為高，而台灣與東南亞國家的貿易有著地利之便，因而廠商對於我國與東南亞國協洽簽 FTA 有著殷切的期盼。今年又比往年有更多的廠商反映，東南亞國協國家彼此享有關稅優惠，對國內業者之出口有著極不利的影響，所以希望能夠透過加入東南亞國協，降低關稅，提昇國內產品與東協及大陸的競爭力，如能加入東協絕對有助於此一市場之拓銷，這項關切在歷年的報告中皆被提及，可以想見，除非有一天，我們能與東協簽訂相關的 FTA，或是利用多邊場合讓東南亞的國家關稅也都降為零，否則廠商還是會年年反映這個需要。

表二 國內業者反映化學類產品關稅偏高之項目

產品進口國	產品項目	產品稅號	對我現行稅率	廠商建議稅率
菲律賓	雙氧水	284700	3	0
中國	鄰二甲苯	290241	2	0
韓國	鄰二甲苯	290241	5	0
印度	鄰二甲苯	290241	5	0
中國	對二甲苯	290243	2	0
韓國	對二甲苯	290243	3	0
中國	1,4-丁二醇	290539	5	2
中國	酚	290711	5.5	0
印度	酚	290711	7.5	0
印度	壬基酚	290713	5.5	0
中國	丙酮	291411	5.5	0
印度	丙酮	291411	7.5	0
菲律賓	冰醋酸	291521	3	0
中國	醋酸乙烯	291532	5.5	2
中國	精對苯二甲酸	291736	6.5	0
中國	一乙醇胺	292211	6.5	0
中國	丙烯-丁二烯-苯乙烯 共聚物	309000	6.5	0
中國	聚乙二醇單甲醚	340213	6.5	未建議
中國	乙烯-醋酸乙烯共聚 物	390130	10	2
中國	乙烯-醋酸乙烯共聚 物	390130	10	未建議

中國		390330	6.5	0
越南	聚乙烯醇	390530	5	0
印尼	聚乙烯醇	390530	5	0-2.5
印度	聚乙烯醇	390530	5	未建議
菲律賓	聚乙烯醇	390530	3	0
越南		390690	8	0
中國	聚碳酸樹脂, 初級狀態	390740	6.5	0
中國	聚碳酸樹脂, 初級狀態	390740	6.5	0
越南		390750	3	0
哥倫比亞	對苯二甲酸乙烯酯	390760	16	5
墨西哥	對苯二甲酸乙烯酯	390760	10	5
越南	不飽和聚脂樹脂	390791	5	0
馬來西亞	聚酯樹脂	390799	10	2.5
泰國		390799	5	2.5
韓國		390799	6.5	2.5
中國大陸	耐隆 6 粒	390810	6.5	0
印度	粘性膠帶	391990	30-60%	未建議
中國	聚烯烴系多孔質薄膜	392010	6.5	2

2. 紡織業

在本次調查中，紡織業者反應關稅較高的地區，包括東協地區、中

國、韓國、日本等地區；紡織業原來就是佔我國出口比重較高的產業，出口所面臨的關稅水準，將直接影響了國內紡織業者的出口競爭力。

在本次的回卷中，出口至東協地區的尼龍高強力絲（稅號為540219）業者，反應該區的稅率為5%，希望該區能調降關稅。

輸往中國的尼龍色布（稅號為540742）和聚酯色布（稅號為540752），進口稅率都是10%；而韓國的螺縲紗（稅號為551011）進口稅率為8%，日本的稅率則為4%，紡織業廠商指出中國與東協國家間，這些產品的關稅都已經自2009年1月1日起降為零關稅，日本與韓國也將加入，台灣的產品將很難與前述地區的產品競爭；對於台灣之低稅率，韓國卻長年維持高關稅保護其國內產業，因此建議政府，應透過各種管道，促請韓國大幅降低關稅。

此外，銷往中國大陸的PP地毯及尼龍地毯（稅號為570333），進口稅率為10%，廠商希望能夠降低關稅以提高輸往中國大陸的競爭力。

表三 國內業者反應紡織類產品關稅偏高之項目

產品進口國	產品項目	產品稅號	對我現行稅率	廠商建議稅率
東協國家	尼龍高強力絲	540219	5	0
中國	尼龍色布	540742	10	0
中國	聚酯色布	540752	10	0
韓國	螺縲紗	551011	8	0
日本	螺縲紗	551011	4	0
中國	PP地毯	570333	12	0

3. 鋼鐵業相關產品

本年度反映鋼鐵產品高關稅的地區不同於往年，生產冷軋鋼捲（稅號為 720918）的業者指出，泰國及印尼的關稅稅率分別為 5% 和 12.5%，與石化及紡織業的擔憂一樣，鋼鐵業者也反映了東協加三對於國內廠商競爭力的影響。

表四 國內業者反應鋼鐵類產品關稅偏高之項目

產品進口國	產品項目	產品稅號	對我現行稅率	廠商建議稅率
泰國	冷軋鋼捲	720918	5	0
印尼	冷軋鋼捲	720918	12.5	0
中國	鋼鐵製品	732599	10	3

4. 食品及飲料相關產品

在本次回卷中，飲料業者反映了輸往中國大陸的雪花冰、以及果汁飲料（稅號為 220290）的進口稅率達 35% 及 36%，廠商希望兩者稅率都能夠降到 15% 以下，以維持廠商的價格競爭力。

5. 其他

除了前述產品以外，在這次的調查中，出口到土耳其的滑軌（稅號 830242）業者反映，該項產品在土耳其的進口關稅為 18%。與美國的進口稅率 3.9% 差距太大，希望能夠要求土國調降關稅。

電動機業者則指出，中國和印度的關稅稅率都是 6.8%，業者希望稅率能降為 3%；燈管的感應器及安定器業者也指出，中國大陸的進口稅率為 5-6.5%；輸往俄羅斯的冰箱業者則指出，冰箱的稅率為 12.5%，建議稅率調降和散熱片一致的稅率 1.5%。輸往泰國的業者則反

映積體電路關稅稅率太高，約達 8%。

水泥業者表示，我國對進口水泥及熟料採零關稅，中國大陸水泥及熟料以零關稅進入我國內市場，造成大陸水泥及熟料大量進口來和國產的水泥競爭；而中國大陸對進口水泥則課徵 8%的進口關稅，此外，越南對東協國家進口之水泥熟料課徵 5%關稅，卻對非東協國家課 10%的關稅，東協六國與中國、韓國、日本，2010 年起關稅都將降為 0，換言之，前述的不平等將使得我國出口至中國大陸的水泥及熟料處於競爭的劣勢中，業者希望 ECFA 協商談判時能考量本項雙方進口關稅的差異，免除我國出口至中國大陸之水泥及熟料之關稅障礙，使雙方水泥產業立於公平競爭的地位。

表五 近三年台灣進口中國大陸水泥熟料及出口到中國大陸數量比較表
單位：公噸

	2007	2008	2009
台灣進口中國大陸水泥	652603	714256	850000
台灣進口中國大陸熟料	878652	1310460	1300000
合計	1531255	2024716	2150000

	2007	2008	2009
台灣輸出中國大陸水泥	--	--	--
台灣輸出中國大陸熟料	125800	37000	36000
合計	125800	37000	36000

資料來源：回卷廠商

另一項非屬關稅稅率的問題，主要是稅則之認定，出口鎳的廠商反映，通用鎳性質上屬於未鍛軋非合金鎳(75021010 或 75021090)，中國大陸的海關對進口商品適用稅率定義有誤會或不明，海關認定為鎳合金(75022000)，課以 3%關稅，廠商希望能夠修改稅則。

此外，輪胎廠商反映，加國已不再生產新橡膠輪胎備胎(spare tires, bias& radial)，所以企盼相關單位能與加國政府磋商，促請加國將現行對該類備胎產品(稅號為 4011100010 及 4011100090)，所課徵之關稅稅率由 7%降到 0%，至於非備胎類產品關稅稅率，則可維持在 7%；

據悉該項建議已透過多倫多台灣貿易中心轉由駐加拿大代表處經濟組轉請經貿談判代表辦公室及工業局研析。

(二)非關稅障礙

金融風暴的衝擊，導致 2008 年起，全球產品需求下滑，重創國際經濟市場，儘管 WTO 各會員國承諾採取市場開放政策，但是同時仍有許多國家進行貿易保護政策。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；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映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。

分析本次的回卷中，反映遭到對手國不合理的非關稅措施比例最多的是「各地區通關程序不一致（或通關程序繁複）」，共有 16 家廠商，佔填覆此大項的份數的 9.58%，換言之，近一成的回卷者認為出口市場的通關程序造成其困擾；其次為反映「濫用反傾銷措施」的廠商，共 14 家廠商勾選，佔 8.38%；「通關文件繁瑣」也是困擾廠商比例相當高的非關稅措施，佔了 7.19%；次為「關稅估價過程及資訊應透明化」及「政府人員工作效率差(如關務)」，分別有 11 家廠商勾選，其餘如法規不夠透明、進口簽審制度、港口使用費收費結構不合理等都是廠商經常遇到的問題（詳參閱表六）。茲將廠商勾選的非關稅障礙分述如下：

表六 國內廠商面臨之非關稅措施(複選)

	障礙類型	勾選家數	比例
1	濫用反傾銷措施	14	8.38%
2	法規不夠透明（投資、環保…）	10	5.99%
3	進口簽審制度	8	4.79%
4	各地區通關程序不一致（或通關程序繁複）	16	9.58%
5	通關文件繁瑣	12	7.19%
6	關稅估價過程及資訊應透明化	11	6.59%
7	原產地證明書之不合理要求	3	1.80%
8	政府人員工作效率差(如關務)	11	6.59%
9	領事簽證成本高	6	3.59%
10	各項行政規費太貴且繁瑣	7	4.19%

11	海關處理進出口貨品收取印花稅率不合理	3	1.80%
12	港口使用費收費結構不合理	8	4.79%
13	增值稅的稅率結構不合理	6	3.59%
14	邊境管制措施應予簡化	1	0.60%
15	產品檢驗標準與國際規範差距大	4	2.40%
16	產品強制檢驗項目繁多或重複收費	5	2.99%
17	產品檢驗標準等資訊透明度不足	6	3.59%
18	未開放境外認證，造成產品驗證不便	0	0.00%
19	食品登記檢驗制度過於嚴苛	1	0.60%
20	衛生檢疫措施透明性不足	2	1.20%
21	智慧財產權的法令保護不週延或執行力差	3	1.80%
22	派去人員居留受限	3	1.80%
23	人員多次進出簽證不易	6	3.59%
24	金融服務業的障礙(敬請說明)	8	4.79%
25	其他貿易障礙	13	7.78%
總計		167	100.00%

一、在貿易救濟措施方面

關稅的降低通常可以帶動全球的貿易成長，惟在沒有關稅的屏障保護下，反傾銷便成為世貿組織允許的少數合法的貿易保護措施之一，金融風暴則使得這些保護措施的案件幾乎呈直線上升；由於 WTO 的各項貿易救濟協定規定比較寬鬆，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，本次調查廠商反映遇到此項障礙的廠家數計有 14 家，佔所有障礙型態的 8.38%，反映的地區主要是

中國大陸、美國、印度及加拿大等。

鋼鐵業者指出受到反傾銷控訴之困擾者包括，美國鋼板類反傾銷案、俄羅斯鋼板及鋼管案、阿根廷反傾銷案以及印尼的熱軋捲案。

出口到中國大陸的廠商反映，中國大陸告台灣的反傾銷控訴項目偏多，並且希望在兩岸洽簽 ECFA 的同時，針對反傾銷措施表達我方的關切。

而反映飽受加拿大傾銷措施之苦的產業包括自行車業及螺絲業者。其中一家自行車業者指出，加拿大貿易法庭（CITT）於 2007 年作成繼續對中國和台灣進口之自行車及車架產品課徵 5 年反傾銷稅，該案從 1992 年課徵反傾銷稅 15 年以來，本次是第 3 次的落日複查，創下該國從 1906 年以來課徵反傾銷的最長紀錄，廠商表示，落日複查後繼續課徵，等於是將反傾銷稅延長到 20 年。

螺絲業者則說，只要加拿大反傾銷案原提訴人，生產散裝一般 dry wall 螺絲，我國廠商就不可能向 CITT 要求排除此項產品的反傾銷控訴，並且指出，這樣的案例，對於國內的一般貿易商及工廠而言，很難向 CBSA 與 CITT 在落日複查時提出證據。

此外，銷往印度的業者則指出，被課徵的反傾銷稅率偏高，且明訂直接銷售予印度當地進口商，才能被課以較低反傾銷稅，其它貿易商進口則被課以重稅，該國明顯的濫用反傾銷措施。壬基酚業者則遭到印度課徵 6.87% 的反傾銷稅，該廠商指出，只要是出口量大或該國國內生產的產品就容易遭控，阻礙國內產品銷往該區，印度在 2007 年曾經對於台灣進行反傾銷調查，有些產品的業者則反映，該國對於這些產品明明就有進口需求，但仍然對我國進口產品課以傾銷稅。

事實上，近兩年來，印度屢遭各國抗議其濫用反傾銷措施，所以面對全球經濟危機時，除了反傾銷措施之外，也採行愈來愈多的防衛措施以行貿易保護之實。除了傾銷和防衛措施之外，國內的廠商也面對了反規避的問題，由於中國大陸是全球被課反傾銷稅案件最多的國家，台商在大陸的生產據點比例又高，所以台灣相對的非常容易被歐美國家懷疑，是中國產品為了規避反傾銷稅的轉運點，假冒台灣為原產地，將產品轉往第三國。所以國內廠商在遭到反規避調查或進而被課稅，對於該廠商以及關連產業的影響甚鉅。

二、法規不夠透明（投資、環保…）

本次調查中，勾選面臨進口國法規不夠透明的廠商有 10 家，佔 5.99%。輸往中國大陸的業者反映，該區的法規條文大多不夠透明，除了中國大陸以外，廠商還指出印度的法規不僅不夠透明，還有人為干涉的問題，事實上，人治問題一直都是開發中國家所為人垢病之缺點，中國大陸也經常被反映有人治的問題。

此外，出口至巴西的手機亦反映遭當地刁難，據瞭解，手機進入巴西時，通常先送給擬進口手機之巴西公司進行測試，經測試合格後，再送交巴西通訊管理局(Anatel) 指定之實驗室如 Laboratorios da Fundacao CPqD 等測試，通常手機生產商，不會未經進口手機公司測試，即送實驗室認證，以減少遭實驗室退件之機會；經實驗室測試合格，取得 Anatel 認證後即可出售。在 2007 年 9 月以前，巴西手機電池不必認證，因此我廠商生產的手機進口時，剛好遇到巴西通訊管理局(Anatel) 要求手機電池認證之新規定，因此貨品到達港口後，被要求送電池認證，造成廠商的困擾。此外，由於巴西為葡葡文國家，其檢驗規定均為

葡文，對於國內廠商掌握該區的相關資訊，也是一項障礙。

三、在關務程序及進口許可方面

對出口廠商而言，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映的非關稅障礙項目之一。

本次調查在關務方面的問項包括進口簽審制度、各地區通關程序不一致（或通關程序繁複）、通關文件繁瑣、關稅估價過程及資訊應透明化、原產地證明書之不合理要求、政府人員工作效率差（如關務）、領事簽證成本高、各項行政規費太貴且繁瑣、海關處理進出口貨品收取印花稅率不合理、港口使用費收費結構不合理、增值稅的稅率結構不合理及邊境管制措施應予簡化等；

其中，共計 16 家回卷廠商勾選「各地區通關程序不一致（或通關程序繁複）」，居關務相關問題之冠，佔了貿易障礙態樣的 9.58%。其次為「通關文件繁瑣」，共計 12 家廠商勾選，佔 7.19%；勾選「關稅估價過程及資訊應透明化」及「政府人員工作效率差（如關務）」的廠商分別都是 11 家，佔 6.59%；此外各有 8 家廠商勾選「進口簽審制度」及「港口使用費收費結構不合理」，佔 4.79%。

在進口簽審制度方面，本次回卷有八家廠商勾選出口遭遇進口簽審制度的障礙，反映的地區包括菲律賓、委內瑞拉、中國大陸、巴西及阿根廷等。輸往菲律賓的廠商反映，產品進口到當地時，經常遭到海關扣

留，銷往委內瑞拉的機械廠商則指出，產品輸往該國需要得到委國政府發出的進口許可；廠商在中國大陸遇到的問題主要還是人為的因素干涉因素太大；而輸往巴西和阿根廷的廠商則認為該區的進口簽審所耗費的時間過於冗長，影響廠商的作業時間。

各地區通關程序不一致（或通關程序繁複）佔本次回卷反映非關稅障礙之冠，和往年的回卷一樣，廠商遇到這樣的問題主要還是發生在中國大陸，中國大陸的區域及地方差異大

業者就指出，有些省份的關區會要求諸多資料，延宕了清關時間，且每個地區的海關清關管理的作業規定不一致，電子業者就反映，各關區對於樣品的定義也不一樣，造成國內廠商的困擾，出口感應器的業者以其經驗指出，上海和福州的通關作業流程及規定不一致，回卷廠商也反映，在中國海關進行通關檢驗時，某些海關會特別刁難，同樣裝貨的方式，在大部份海關沒事，但在少部份海關則會遭到罰款。

在「通關文件繁瑣」這一項，廠商反映的國家包括巴西、美國、中國大陸等地區。出口降頻器的廠商指出巴西通關程序緩慢，經常需要花費 15 至 30 天；此外，輸往美國的廠商則指出，銷往美國的貨品的貨櫃經常比預定晚到約達一周。廠商指出土耳其的海關不相信我們進口商所給的清關文件，要求從台灣出口商直接傳真過去海關辦公室，還要求文件上的簽名需經過法院公證及土耳其在台辦事處蓋章。而科技業者也指出中國大陸的退關手續繁雜，所需的天數太長。

此外，國內廠商也指出，美國曾於今年 1 月所實施的 importer security filing report 所需準備的出口資料繁多，ISF report 上的資訊大多與出口提單相同，製作此報告浪費時間，此報告是為了美國

反恐而設立，對台美的貿易並無實質益處。

在「關稅估價過程及資訊應透明化」部份，廠商指出中國大陸的海關對貨物物質認定無一致的標準，其表示，中國大陸海關審價自有一套標準，廠商提供進項發票佐證也沒用，海關通常都是取高課稅居多，用主觀來判定，非常強勢。此外，東莞、深圳口岸核定課稅價格依海關自行認定之的關稅，遠高於進口文件發票價格 1.5 至 2.0 倍，其他口岸則依進口文件之發票價格課稅，造成客戶嚴重損失，並且使得我國產品相對於中國國產品及東盟國家進口到大陸的產品，缺乏競爭力。此外，化纖類產品的廠商也指出，輸往中國大陸的產品，開 LC 相當困難。

至於「原產地證明書之不合理要求」部份，反映這項障礙的廠商包括輸往土耳其、馬來西亞、越南及巴西及印度等地區。銷往土耳其的廠商指出，產品銷到該國，除了原產地證明以外，還要出示一份出口商聲明書。

在「政府人員工作效率差(如關務)」部份，廠商指出美國因節假日的工作進度緩慢，塞港，或船班延遲所產生的倉租費，希望該國能夠降低發生這種情事的機率。此外，還有廠商指出，到美國的產品是因為遇到午休時間或承辦人員不在，即無法清關。

在開發中國家的部份，廠商認為越南基礎建設差，經濟成長卻太快，硬體尚未跟上，加上人治社會管理，貪污仍然很嚴重，影響員工的工作效率。巴西的通關程序也顯得緩慢，經常需要花費 15-30 天。中國大陸的海關則是被本次回卷的廠商指出，做事速度慢且粗糙，官僚制度太明顯。

在本次回卷的廠商中，反映領事簽證成本高有六家，廠商反映的地

區包括中東地區、哥倫比亞、埃及、阿根廷及土耳其。中東國家都要求領事簽證，費用每筆至少台幣 6,000 元，此外，中南美洲的哥倫比亞要求客戶需要大使館簽證，出口安全眼鏡到阿根廷的業者指出，輸往該國的文件需要額外簽證，且必須寄到韓國送簽。

而塑膠製品業者則指出，埃及簽證費過高，一次需要 3000 元；土耳其則要求文件要先送到土耳其辦事處蓋章，每次送件費時，若是送簽發票收費則依發票金額的千分之一。

在「各項行政規費太貴且繁瑣」選項中，廠商反映的包括中國大陸和美國，中國大陸被指雜費項目太多，上海各保稅物流園區費用項目則是以月費方式收取，廠商認為負擔太多，美國則是被指工作證年費太高。

此外，本次回卷有六家勾選「海關處理進出口貨品收取印花稅率不合理」，反映的地區包括中國大陸、南非及中東地區、土耳其及埃及。廠商指出，中國大陸的費用標準不一，部份是由船公司自行訂定；而南非及中東地區則有許多額外花費；電腦機械業者遇到的問題則是，土耳其併裝至當地拆櫃，當地收費結構混亂，差異很大。輸往埃及的廠商則指出，埃及的倉租費一天需要 100 至 300 美元不等，對廠商來說增加了成本費用。

「港口使用費收費結構不合理」問題，本次有八家廠商勾選，反映的地區包括印度及土耳其；樹脂業者反映印度的額外捐、中央稅、及教育捐過高，導致原本的 10%關稅，演變成最後需繳交 24.6%；事實上，部份廠商也反映，印度除了進口關稅以外，徵收其它太多稅目。土耳其則被指進口商的增值稅 18%，再加上進口稅 18%，造成廠商成本太高。

在邊境管制措施應予簡化方面，廠商反映出口時，經以色列海關開

櫃檢驗，櫃內貨品會否短少，往往無法獲得保障。膠帶業者則指出，巴西將台灣納入中國大陸，使得貨櫃遭到巴西海關抽驗比例大幅增加。

四、關於標準及符合性措施方面

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。

在本次的回卷中，勾選「產品檢驗標準等資訊透明度不足」有 6 家廠商，而「產品強制檢驗項目繁多或重複收費」則有 5 家公司反映，其次包括「產品檢驗標準與國際規範差距大」、「衛生檢疫措施透明性不足」也都有廠商勾選。廠商指出，日本衛生局要求非常嚴格，例如檢驗報告是採單一產品單一報告的方式，時間需控制在 3 個月內，各項檢驗項目的費用又頗高昂。出口到歐洲的機械業者，則反映義大利的 CE 檢驗規範太嚴。

在這個部份，廠商反映的包括印尼要求通過 SNI、馬來西亞需要 MS 標準、泰國工業標準局也要求通過 TISI。

在本次的調查中，不只一家廠商反映受印尼的 SNI 法令困擾，依據

規定，所有國內生產及進口、在國內分銷和銷售的電纜產品都需要滿足 SNI 要求。生產商和(或)進口商應具備使用 SNI 標誌的產品證書並且應符合 SNI 要求。SNI 標誌的產品證書應由印尼國家認證機構(KAN)認可的或工業部指定的產品驗證機構頒發；檢測則由 KAN 認可或與 KAN 簽署了相互承認協議(MRA)的認證機構認可的、印尼工業部指定及與印尼政府簽署雙邊協定國家的檢測實驗室完成。該國工業部的金屬、機械、紡織及多種行業司是負責執行此法令的機構並且為法令提供技術指導，包括產品驗證程序和 SNI 標誌。前述法令並且規定印尼市場上銷售的產品，必須符合當地國家標準，產品範圍包括在輸往印尼的電器產品、車用零組件及鋼鐵製品而言，都必須通過強制性的 SNI 標誌。這些規定雖然都以明文列出，但是我國出口的鋼鐵廠商卻指出，印尼的 SNI 法規常常變更，加上申請印尼 SNI 手續繁雜且費時，出貨前需申請檢驗，造成訂單完成後，無法及時出貨。99 年 1 月 1 日開始，進口商還需要陪同 SNI 官員前往工廠審查，取得認證號碼及證明單才可以出口。

國內生產冷軋鋼的廠商則指出，TISI (泰國工業標準局)文件要求繁瑣，且要求泰國當地每一進口商都需要辦理，也就是出口廠商必須準備資料給每一進口商，其內容關於本公司的生產流程及品質手冊，且必須每半年要更新，導致出口廠商的費用墊高，今年更要求泰國進口商陪同 TISI 官員需到本廠審查，進口商方可取得進口證號。(且該證號的期限只有一年)。

五、其他問題

1. 「派去人員居留受限」也是廠商一大困擾，廠商反映派駐到盧森堡的人員及眷屬居留簽證申請繁複且費時，且第一次申請效期僅一年，再申請延長仍需備妥各項文件，流程繁複，送件後約需 3 個月才能取得。經歐盟駐比利時代表處經濟組向盧森堡經濟部經濟發展局駐台辦事處數度反應後，終獲盧國重視。並且通知我國，已指定官員為本案窗口，協助此類問題。經濟組並且進一步指出，廠商與該官員連繫後，倘問題未能獲得解決，請向續向該組反映。
2. 五金產品的業者指出，伊朗和奈及利亞的簽證不易辦，時間受限。在台灣和香港都不能辦，必須到上海辦理，耗費許多時日。
3. 而在「人員多次進出簽證不易」這個選項中，業者反映到中國大陸，一年多次簽證辦理費時；廠商也指出，等待美國核發簽證的時間過長。
4. 克羅埃西亞和阿根廷的簽證都有不易申請的問題；健身器材的業者就針對阿根廷的簽證辦理造成我出口廠商的困擾說明，申請當地的商務簽證，必須由當地的廠商向阿根廷移民局提出申請，審核後，再由當地申請人寄送移民局的入境許可函給我國廠商，紙袋上並已註明「不可自行拆封」。且單次簽證只准許停留當地三日(從入境到出境)，實在太不合理；而簽證的費用分成兩部份，繳交給阿國主管單位約需 1200 美元，另外還需要繳交給阿國駐台辦事處新台幣 3230 元，簽證辦理所需時間大約 3 週之久。

5. 機械廠商指出，阿爾及利亞簽證無法取得，拓展外銷受限，希望外交部與阿爾及利亞爭取可以直接在台簽 VISA。
6. 廠商在巴基斯坦的客戶面臨的問題是，我外交部規定凡該國人士未曾來台者一律不發簽證，如此規定，使新客戶因無法取得台灣簽證來台採購，大都轉向他國購買。
7. 在金融服務業的障礙方面，廠商反映兩岸的金融機制尚有部份抵制，並且指出資金匯出程序繁瑣。伊朗、敘利亞、受美國制裁，付款上比較麻煩，曾有客戶的錢在轉帳過程中被扣住，必須是經由第三地，多增加麻煩。
8. 輸往中南美洲的廠商反映，文件申請需要對方大使館認證。
9. 大陸工廠仿冒嚴重，再則低價攻略，致使開發新產品開發成本不夠回收，難以經營。
10. 歐洲每隔一段時間就有新的環保規範，ROHS、DMF、REACH、使產品組合須有所變動，增加成本。
11. 輸往伊朗的廠商則指出，該公司產品為監視攝影機，世界各地使用率及普遍率極高。但海關以本公司產品為夜視用，判定為戰略性高科技貨品。以至無法出口至該市場。
12. 自行車業者出口到厄瓜多爾遇到的問題是，出貨需要辦理公證
13. 中東及南美洲地區, 開 LC 困難且昂貴，有損客戶競爭力
14. 依據駐薩代表經濟組協助調查反映，當地台商指出，薩國的海關採電子作業及紅綠燈抽檢系統，通關便捷，惟少數項目如生鮮、動植物、醫藥品、機械武器等均需先獲相關政府機關許可及檢驗同意始

得進口。據薩國相關單位表示因行政人力不足致使核准文件時有延宕核發情形。薩國移民局核發簽證手續較為繁瑣，人員多次進出簽證不易，近年受國際金融風暴影響，薩國金融服務業信貸趨於保守及緊縮，我廠商應多加注意。

(三)國內廠商反應各地區所面臨之貿易障礙

分析本次的調查中，填覆問卷的出口廠商所反映的地區，首稱中國大陸；一方面由於該區為我國的第一大出口市場，其次則是因為開發中國家的各項非關稅措施原來就是出口廠商所垢病的，本次反映面臨中國大陸的貿易障礙廠家共計有 27 家，佔填答的廠商的 32.53%；其次為歐洲地區（佔 12.05%）、南亞和東南亞及中南美洲則分佔 10.84%。（詳見下表）

事實上，從廠商所反映的中國大陸和東南亞地區的障礙比例觀之，顯示我國與亞洲地區經貿關係之密切程度而東協自由貿易區（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。

表七 廠商在各地區面臨貿易障礙之比例分析

地區別	反映的廠商數	比例(%)
1. 歐洲	10	12.05
2. 中東	7	8.43
3. 南亞	9	10.84
4. 中國大陸	27	32.53
5. 東北亞	4	4.82
6. 東南亞	9	10.84
7. 北美	8	9.64
8. 中南美	9	10.84
9. 其他	0	0.00
	83	100

亞洲地區—

關稅障礙—

1. 出口到中國大陸的醋酸乙烯業者表示，中國大陸現行的稅率為 5.5%，業者除了負擔進口關稅之外，尚需負擔增值稅 17%，業者認為的合理稅率為 2%。
2. 生產聚酯樹脂的廠商反映馬來西亞的關稅為 10%、泰國的稅率為 5%、韓國的稅率則為 6.5%，廠商希望這些國家的稅率都可以降到 2.5%。
3. 輸往越南的不飽和聚酯樹脂業者則指出，進口至該區關稅為 5%，由於東協國家間，彼此可以享受零關稅待遇，該產品的市場競爭力激烈，導致我國產品明顯的缺乏競爭力，所以希望該

項產品的關稅可以降到零。

4. 出口至東協地區的尼龍高強力絲業者，反應該區的稅率為 5%，希望該區能調降關稅。
5. 輸往中國的尼龍色布和聚酯色布，進口稅率都是 10%；而韓國的嫻縲紗進口稅率為 8%，日本的稅率則為 4%，紡織業廠商指出中國與東協國家間，這些產品的關稅都已經自 2009 年 1 月 1 日起降為零關稅，日本與韓國也將加入，台灣的產品將很難與前述地區的產品競爭；對於台灣之低稅率，韓國卻長年維持高關稅保護其國內產業，因此建議政府，應透過各種管道，促請韓國大幅降低關稅。
6. 銷往中國大陸的 PP 地毯及尼龍地毯，進口稅率為 10%，廠商希望能夠降低關稅以提高輸往中國大陸的競爭力。
7. 輸往泰國的業者則反映積體電路關稅稅率太高，約達 8%。
8. 水泥業者表示，我國對進口水泥及熟料採零關稅，中國大陸水泥及熟料以零關稅進入我國內市場，造成大陸水泥及熟料大量進口來和國產的水泥競爭。

非關稅障礙—

1. 中國大陸告台灣的反傾銷控訴項目偏多，廠商希望在洽簽 ECFA 的同時，針對反傾銷措施表達我方的關切。
2. 中國大陸的法規條文大多不夠透明。
3. 中國大陸的海關對貨物物質認定無一致的標準，東莞、深圳口岸核定課稅價格依海關自行認定之的關稅，遠高於進口文件發

票價格 1.5 至 2.0 倍，其他口岸則依進口文件之發票價格課稅，造成客戶嚴重損失。

4. 中國大陸雜費項目太多，上海各保稅物流園區費用項目則是以月費方式收取。
5. 銷往印度的業者則指出，被課徵的反傾銷稅率偏高，且明訂直接銷售予印度當地進口商，才能被課以較低反傾銷稅，其它貿易商進口則被課以重稅，該國明顯的濫用反傾銷措施。
6. 印度的額外捐、中央稅、及教育捐過高，導致原本的 10%關稅，演變成最後需繳交 24.6%；
7. 輸往伊朗的廠商則指出，該公司產品為監視攝影機，世界各地使用率及普遍率極高。但海關以本公司產品為夜視用，判定為戰略性高科技貨品。以至無法出口至該市場。
8. 印尼的 SNI 法規常常變更，加上申請印尼 SNI 手續繁雜且費時，出貨前需申請檢驗，造成訂單完成後，無法及時出貨。99 年 1 月 1 日開始，進口商還需要陪同 SNI 官員前往工廠審查，取得認證號碼及證明單才可以出口。
9. 泰國 TISI (泰國工業標準局)文件要求繁瑣，且要求泰國當地每一進口商都需要辦理，也就是出口廠商必須準備資料給每一進口商，其內容關於本公司的生產流程及品質手冊，且必須每半年要更新，導致出口廠商的費用墊高，今年更要求泰國進口商陪同 TISI 官員需到本廠審查，進口商方可取得進口證號。(且該證號的期限只有一年)。

美洲地區

1. 輸往美國的廠商則指出，銷往美國的貨品的貨櫃經常比預定晚到約達一周。而科技業者也指出中國大陸的退關手續繁雜，所需的天數太長。美國曾於今年1月所實施的 importer security filing report 所需準備的出口資料繁多，ISF report 上的資訊大多與出口提單相同，製作此報告浪費時間，此報告是為了美國反恐而設立，對台美的貿易並無實質益處。
2. 銷往委內瑞拉的機械廠商則指出，產品輸往該國需要得到委國政府發出的進口許可；
3. 哥倫比亞要求客戶需要大使館簽證，
4. 輸往阿根廷的文件需要額外簽證，且必須寄到韓國送簽。
5. 巴西和阿根廷的廠商則認為該區的進口簽審所耗費的時間過於冗長，影響廠商的作業時間。
6. 巴西的通關程序也顯得緩慢，經常需要花費15-30天。
7. 巴西將台灣納入中國大陸，使得貨櫃遭到巴西海關抽驗比例大幅增加。

歐洲地區

1. 土耳其的海關不相信我們進口商所給的清關文件，要求從台灣出口商直接傳真過去海關辦公室，還要求文件上的簽名需經過法院公證及土耳其在台辦事處蓋章。
2. 土耳其則要求文件要先送到土耳其辦事處蓋章，每次送件費時，若是送簽發票收費則依發票金額的千分之一。

3. 土耳其併裝至當地拆櫃，當地收費結構混亂，差異很大。
4. 產品銷到土耳其，除了原產地證明以外，還要出示一份出口商聲明書。

非洲地區

1. 伊朗和奈及利亞的簽證不易辦，時間受限。在台灣和香港都不能辦，必須到上海辦理，耗費許多時日。
2. 阿爾及利亞簽證無法取得，拓展外銷受限，希望外交部與阿爾及利亞爭取可以直接在台簽 VISA。
3. 埃及簽證費過高，一次需要 3000 元；
4. 埃及的倉租費一天需要 100 至 300 美元不等，對廠商來說增加了成本費用。

柒、結論與建議

全球金融風暴所引發的經濟衰退，引發了各國為了保護其國內產業，掀起一波貿易障礙熱潮，使得國際間的貿易紛爭及磨擦大增，即便是 WTO 曾經試圖努力調整，仍然有許多國家默默的祭出隱形的障礙措施，這些對於以外貿為導向的台灣產業來說，都是不容忽視的課題。而面對各國積極的簽訂 FTA，全球經濟區塊的整併，我國產業也不斷的呼籲，政府必須重視邊緣化所帶來削弱國內產業相對國外產業競爭力的隱憂，不論是關稅的不平等待遇，或是非關稅貿易障礙。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，尋求其他國家的改善。

在關稅部份，包括石化、鋼鐵及紡織產業即強力要求積極與東協國家擬定優惠關稅措施，並減少相關的貿易障礙，以增加進口商向國內廠商下單的意願，提高國內廠商的競爭力。在非關稅貿易障礙的部份，輸入許可程序與關務仍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；部份因為政治因素造成的障礙，例如非邦交國要求的領事簽證，廠商無法在台灣取得，也影響了出口廠商的成本與時間。

前述業者反映的問題，多屬通常貿易過程中遇到的問題，事實上，各國為了保護其國內市場，對進口的限制已愈加嚴格，近年來紛紛採取各種各樣的非關稅措施限制他國商品的進入，金融風暴之後，非關稅措施更是成為各國對外實行貿易保護政策的主體，並且愈演愈烈。事實上，許多國外的規定，在實施前皆已依照 WTO 的規定，在 TBT 委員會通知文件盡了通知的義務，如歐盟的 REACH 等環保法規、印尼的 SNI 要求等，但是依據國內廠商的反映，這些措施仍然能隨時針對國外的商品有技巧的達到限制進口的目的，相較於關稅障礙，這些貿易障礙對於該區市場的保護作用更為強烈和直接；

此外，長期困擾國內出口廠商的另一項非關稅措施之一就是反傾銷措施，依據 WTO 的統計資料，自 1995 年至 2008 年底為止我國出口遭受反傾銷調查的案件數為所有會員的第 4 名，次於中國大陸、韓國和美

國，反傾銷調查對於出口的影響之鉅從此可窺見，對此，本會除積極輔導涉案廠商應訴之外，也適時地在雙邊談判場域中，積極研擬爭取廠商權益之提案，也不斷的呼籲國內業者除了可以盡量透過工總協助以外，平日應做好價格的預警系統，掌握出口市場的貿易救濟法規，在涉案時積極就調查程序與實質面進行檢視，以及時爭取自身的權益。

除了顯見的非關稅措施之外，部份貿易障礙則是隱藏在其國內的法規，有的國家表面上積極針對國內實施所謂的經濟振興方案，實際上卻是行限制外貨進口之實，今年年初美國提出的購買美國貨條款就引發了各國的爭議，而中國一方面嚴厲批評美國，一方面卻為了刺激其國內經濟，也規定「除需要採購的工程、貨物或者服務在中國境內無法獲取、或者無法以合理的商業條件獲取等法定情形外，政府採購對象應僅限于本國產品或服務。」，此外，其建立的自主創新產品認定制度，為中國政府優先採購自主創新產品等相關工作提供依據，表面上旨在營造激勵自主創新的環境，努力建設創新型國家，實際上卻等同於限制外商向中國銷售科技產品，這些措施不僅能快速和直接地達到關稅措施難以達到的目的，同時也具有隱蔽性和歧視性，要避免這些非立即可感受到的障礙措施危及我廠商的權益，國內廠商平日即應積極掌握與產業息息相關的資訊，以為因應之道。