

2010年國內企業出口市場貿易障礙調查報告

99.12.30

壹、緣起

一、前言

2010年兩岸經貿關係的發展持續發展，加上國際經濟形勢的好轉，促使臺灣出口與進口均出現兩位數的成長。1-11月，出口金額為2508.1億美元，年成長率為36.6%；進口總額為2291.8億美元，年成長率為46.9%；從出口地區來看，中國大陸（包括香港）、原東協六國、美國、歐盟、日本是臺灣的五大出口市場，2010年的1到9月，佔臺灣出口總額的比例分別為42.2%、15.1%、11.3%、10.3%與6.6%，合計佔臺灣外貿出口總額的85.5%，其中大陸、香港及東協佔比例呈現持續上升趨勢，幾乎佔了近60%，顯示臺灣出口市場已經向日本之外的亞洲地區集中。

我國是出口導向國家，對外貿易是臺灣經濟發展非常重要的原動力，近年來世界各主要貿易夥伴紛紛進行區域經濟整合，使得臺灣產業感受到立即的危機，在世界經濟論壇 WEF 的貿易便捷化的世界排名中，125個國家裡，臺灣排名第125名，換言之，臺灣在外銷市場享受的關稅，優惠關稅與名目關稅中間的差距比其他國家大，由於臺灣只有和五個中美洲的國家簽了四個 FTA，占我出口量百分之0.187，亦即百分之九十九的貨品都是適用 WTO 最惠國待遇稅率賣到全世界；臺灣是世界第18大貿易國，在前述的世界排名中，我國享受的關稅優惠竟居125個國家的末位，其間的差距對我臺灣未來經濟的發展就會發生很大

的影響，由此可窺知，我出口廠商在面對競爭對手時的不平等待遇；如何協助廠商排除不必要的出口障礙，為工業總會每年的工作重點之一，對此乃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與義務之參考，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

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措施持續的增加，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，並於年底時針對本會所屬會員公會寄發問卷，由公會轉知相關會員廠商。

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」。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 78 份，其中 59 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，並無法全面反映我國業者出口所面臨的各項障礙與問題。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 85%，貿易商則佔 5%，未填答的部份佔 10%。

(一)關稅障礙

本會歷年的貿易障礙調查問卷中，廠商最願意填答的就是關稅問題，這個問題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，所引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。此外，在歷年彙整國內廠商的意見調查時，可以發現，國內業者在反映障礙情事時，只有「稅收」障礙和「非稅收」障礙兩種概念，只要和稅收相關的障礙，包括增值稅、各種附加稅、都填入本意見調查的關稅障礙中，其中部份是屬於各國合理的營業稅收，這些意見都將臚列於報告檔案中，而在雙邊諮商時，將再檢視其中形成提案的妥適性；從今年這些反映關稅問題的回卷中發現，廠商反映關稅過高的地區仍以亞洲市場居多，此現象也呼應了前言中「臺灣出口市場已經向日本之外的亞洲地區集中」的現況，本次廠商所關切的問題如下：

在本次調查中，國內業者反映關稅過高的地區包括中國大陸、印度、菲律賓、越南、泰國、馬來西亞等開發中國家，反映的產品大多屬於原物料，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、聚乙二醇安甲醚、一乙醇胺、二乙醇胺、三乙醇胺；等。

1. 業者對於中國大陸關切的產品項目

- 聚乙二醇單甲醚（稅號 32021300904）、一乙醇胺、二乙醇胺、三乙醇胺（分別簡稱 MEA、DEA、TEA，稅號分別為 292211、292212、292213）業者表示，中國大陸現行的稅率為 6.5-10%，中國大陸和

東協國家之間的零關稅，將使得臺灣的同類產品缺乏競爭力，導致無法生存，此外，在進入中國海關時，聚乙二醇安甲醚則面臨稅則認定分歧的問題，使得本項在 ECFA 中列入早期清單的產品在進入中國海關時恐無法享受零關稅待遇。業者也表示，乙醇胺類的產品在面對中國當地及各國進口貨源的競爭，東協國家不用關稅，臺灣產品除了負擔 6.5% 的關稅以外，還有反傾銷稅 5.3%，共需負擔 11.8% 的稅率，出口競爭力大為減弱，所以非常希望在 ECFA 下一階段的談判中爭取列入降稅項目。

- PVC 與液鹼、片鹼，目前尚未列入 ECFA 項目以出口至大陸地區之 PVC 粉及液、固片鹼較具貿易障礙，PVC 粉關稅稅率 6.5%、液鹼關稅稅率 8%、固片鹼關稅稅率 10%，希望在 ECFA 下一階段的談判中爭取列入降稅項目。
- 乙醇胺（MEA/DEA/TEA）也面臨了中國大陸當地外國進口貨源之競爭，因為東協各國在輸往中國大陸時享受免關稅，也沒有反傾銷稅，而臺灣產品需負擔關稅 6.5%，和反傾銷稅 5.3% 二種稅率，共 11.8%，使出口競爭力大為減弱，此產品之產能佔相關廠商產量比重甚鉅，所以廠商希望在第二階段降稅清單中將該項產品納入。
- 希望 ECFA 加速完成談判，將聚酯纖維全部產品關稅降為零。碳纖業者則反映，中國大陸市場為該公司碳纖維的主要銷售市場，日本為其主要的競爭對手，目前銷往大陸的碳纖維關稅為 17.5%，倘若日本加入東協加三，則國內廠商銷售到大陸地區的競爭力將面臨嚴重考驗。
- 亞克力棉廠商也指出，亞克力棉銷售中國大陸需要課徵 5% 關稅，大

陸棉進口至臺灣則僅需課徵 1.5%，不對等的關稅影響國內廠商的競爭力。

- 丙烯酸酯業者也表示，國內該項產品的進口稅率早已降為零，但是銷往中國大陸卻需要課徵 6.5% 的關稅，關稅的不對等影響了廠商的競爭力。
- 其餘廠商針對中國大陸的高關稅的產品項目尚包括：
 - 精對苯二甲酸(PTA)，(稅號為 291736)，稅率為 6.5%。
 - 丙烯腈-苯乙烯-丁二烯共聚物 (ABS，稅號為 390330) 稅率為 6.5%。
 - 一乙醇胺 (稅號為 292211) 稅率為 6.5%。
 - 聚乙二醇單甲醚(稅號 340213) 稅率為 6.5%。
 - 酚 (稅號 290711)，稅率為 5.5%。
- 大陸華中地區課徵緊急燃料油附加費(EBS)，廠商希望能夠促請當地政府取消這些附加費用。

2. 業者對於東南亞地區關切的產品項目

- 外銷正丁醇的業者表示，該項產品輸往印尼與馬來西亞需要課徵 5% 關稅、銷售印度需課徵 7.5% 關稅
- 聚氯乙烯 (稅號 390410)、氫氧化鈉(稅號為 251512、281511) ，目前的稅率為 6.5%；廠商希望能降到 2.5%。

- 聚碳酸樹脂(polycarbonate，稅號為 390740，廠商表示出口到泰國、印尼、寮國、巴基斯坦及印度的稅率都是 5%，希望的合理稅率為 2.5%。針對該項產品，廠商也另指出，輸往韓國的稅率為 6.5%、孟加拉的稅率為 7%、美國的稅率為 5.8%、歐盟的稅率為 6.5%；
- 酚及丙酮，大陸銷往東協國家的酚及丙酮都已經是零關稅，臺灣產品輸往各國，仍需負擔 6.5%的關稅
- 臺灣進口螺縲棉主要來自中國大陸及印尼，進口關稅僅 1.5%，而中國大陸及印尼及進口螺縲關稅仍需 5%，廠商認為既不對等，也很不合理。
- 東協國家間進口尼龍 6 高強力絲零關稅，臺灣亦應爭取零關稅。
- 聚丙烯地毯在臺灣的進口稅率 8%，耐隆地毯 10%，相較於加拿大 12.5%，印尼、緬甸、菲律賓 15%，馬來西亞、墨西哥 20%，泰國 30%，業者反映相當不公平。
- 泰國的液軟袋(lv empty bag，稅號 39269010%)的業者希望能爭取將稅率降為 0%，
- 輸往東南亞的碳酸鈣廠商指出，面對東協加三之零關稅競爭，我廠商需要負擔 5-10%的進口關稅，為貿易障礙主因。
- 國內的石化上游原料甲基丙烯酸甲酯 (MMA) 產品係以東協國家為主要外銷市場，由於東協國家間 MMA 為零關稅，故十分不利國內廠商該項產品的競爭力，廠商反映目前 MMA 的市場穩中帶緊，故去化仍不成問題，一但市況反轉，將難免受到衝擊。
- 聚丙烯(PP) 東南亞國協關稅 (10-15%) 宜速進行 FTA 談判

業者對於其它地區的關切項目

- 聚酯半延伸絲 (polyester partially yarn; poy)，亞洲各國稅率皆在 5%以下，其中又以臺灣最低(1.5%)，歐盟亦為 4%，相形之下，韓國稅率 8%相對太高，應予要求調降。
- 印度的稅率 ABS 及 PS 的關稅稅率高達 10-15%，臺灣的進口稅率為 2.5%，臺灣產業的競爭力明顯受到影響。
- 輸往印度的酚 (稅號為 290711，稅率為 7.5%)、聚苯乙烯 (polystyrene，稅號為 390319，稅率為 10%-15%)、丙烯腈-丁二烯-苯乙烯共聚物 (acrylonitrile butadiene styrene copolymer，稅號為 390330，稅率為 10%-15%)，廠商認為合理的稅率應為 2.5%
- 嫻縈棉 (viscose staple fiber，稅號為 5504100000，稅率為 5%)，建議稅率為 1.5%;尼龍 6 高強力絲 (nylon 6 high tenacity filament yarn 稅率為 5%)，廠商建議合理稅率為 0。
- 輸往菲律賓的雙氧水 (hydrogen peroxide，稅號 28470010) 稅率為 3%、聚乙烯醇 polyvinyl alcohol (稅號 390530)，稅率為 3%，冰醋酸 glacial acetic acid，稅號 29152100、聚乙烯醇 polyvinyl alcohol，稅號為 390530，稅率皆為 5%，業者希望調降至 1.25%以下。
- 出口到德國的錐錫粉 (Solder powder，稅號 371090) 業者則反映目前的稅率為 5%，合理稅率應該為 0%，業者表示多數國家的錐錫製品 (錐錫絲錐錫球) 皆已降為零關稅。

- 韓國與歐盟 FTA 即將生效，聚酯棉關稅將於 2011 年 7 月起降至 0.7，此將導致臺灣業者失去競爭力，希望政府儘速與歐盟洽簽 FTA 或降低關稅，以確保臺灣廠商之競爭力。
- 臺灣 TTL 米酒在臺灣料理中不可缺之料理酒，輸入到日本之米酒 100% 做為料理酒，日本以燒酒稅率課稅，以致消費者無法承受，輸入米酒事實上為調理酒用途，卻以燒酒(飲用酒)徵收酒稅，若以調理酒交關稅，可以在商標紙上表明調理用酒，以區分燒酒與調理酒。
- 玻璃杯，稅號 701310，臺灣進口關稅僅 5-8%，而美國、中國大陸、印度、東協等國卻課兩位數以上的進口關稅，造成競爭力大幅降低，如東協各國所課稅率差距太大(5 到 60%)，希望可以統一稅率並大幅降低。
- 吸水性樹脂 SAP 業者則提出，銷售土耳其及智利需課徵 6.5% 關稅，廠商認為與該等地區洽簽 FTA，將可以解決廠商的疑慮。

(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造成出口國廠商的進入障礙，2010 年我廠商主要的出口市場仍有許多國家進行貿易保護政策，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，尤其是技術性貿易障礙也逐漸成為廠商反映的重點。本次調查的非關稅問題部份，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仍是「各地區通關程序不一致（或通關程序繁複）」，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「通關文件繁瑣」、反映「濫用反傾銷措施」也是困擾廠商比例相當高的非關稅措施、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)」，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。

1、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。

- 韓國近年來對於 POY 及 PTY 產品濫用反傾銷措施以提高稅負。
- 韓國的聚酯纖維素來即與臺灣互相競爭，但高關稅及不合理之反傾銷調查，已經造成不公平及不對等之貿易關係。業者殷切期盼政府相關單位重視韓國高漲之保護心態及當前臺灣商銷韓萎縮出口困頓之事實，提出有效之反制措施。
- 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。

- 往年有部份業者反映印度濫用貿易救濟措施，今年仍有廠商提及，惟並未具體敘明案例。

2、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；

在進口簽審制度方面，輸往巴西和阿根廷的廠商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。特別是巴西，廠商指出，進口的原料藥需要事先申請進口許可證，進口商輸入貨品目的主要是研發的新藥，以往曾經發生超過三個月仍無法取得進口許可證的窘境，而延誤了商機。

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，業者舉例指出，上海地區通關程序及速度較快捷便民，北京海關通關程序繁複，審件速度慢。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、中國大陸等地區。輸往中國大陸的業者反映，每批原料藥品進口時，被要求在口岸進行檢驗，費用昂貴，而且即使曾經進口同一個批號，下次進口時仍需要再檢驗，提高了廠商的成本。

輸往巴西的廠商指出，原產地證明書是辦理通關的必備條件，廠商銷往當地的原料藥主要是研發的新藥，曾經發生過事先辦妥的原產地證明曾經為了等候進口許可證的取得超過 3 個月，而被迫展延產證結案的時間。

巴西要求產證必須經過巴西在臺的代表處簽證，並且經過法院公證，產證的正本於出貨前需先寄送給巴西客戶，俾憑辦理進口許可證，前述相關作業冗長費時，且違背交易正常程序。此外，廠商進一步指出，該國針對進口的聚酯保特瓶粒 (Polyethylene terephthalate, bottle grade, 稅號為 390760) 以及聚酯加工絲 Polyester textured yarn, PTY, 稅號為 540233) 兩項產品的產證作業程序規定特別繁瑣，業者認為這是當地政府為了保護國內產業所設立的貿易障礙。

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。

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。此外，輸往中國大陸的廠商則指出，產地標示動輒被要求更改為具有政治意含的文字，由於產地標示通常與產品的品名規格或成份、型號、製造號碼、生產日期、檢驗標誌及核准字號等併於同一格式(印刷、貼牌或貼紙)之內，因此質檢單位在執行進口檢驗時，挑剔非其職掌的產地標示亦不無可能，這些情事以往也曾見諸媒體，比照有些廠商反映中國大陸 3C 驗證制度存在許多人為的不確定因素，導致廠商產品輸陸作業成本提高等，這些都是屬於人治的問題，這類的人為因素造成的障礙，普遍存在於中國大陸。

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，英國公家機關行政效率低落，錯誤率高，處理時效極長，逐年調整且基準不一，殖民政策逐年限縮，過度保護其國內的就業市場。

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經常被詬病的地區，廠商指出該區人員速度緩慢且粗糙，官僚制度過於明顯。

在領事簽證成本的問題部份，輸往中東的廠商反映，當地的領事簽證不允許由其他國家代簽，在臺灣又沒有當地的領事單位，導致廠商在押匯的時候必須被扣 0.7%-1%之簽證代金，增加成本。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。針對目前東南亞國家簽證僅允許單次進出，無法多次出入境，部份廠商則希望東南亞國家開放一年多次商務簽證。

在「港口使用費收費結構不合理」問題方面，秘魯的臺商指出，增值稅定義是在交易行為產生時才征收的稅務，為何進口商在清關時得先預繳，完全背馳其精神，所以不合理。此外，當地海關估價員對於產品的專業知識不足，海關官員自由心證的結果，經常導致產品最終成本不一，進口商無法長期經營其商品，影響其權益。該區的港務船務單位等亦經常巧立名目，清關費用奇高，因秘魯平均正常繳稅百分比相對較低，才會造成高百分比的增值稅狀態；該項稅收，對進口商來講，毫無公平性可言。

3、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示（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。廠商認為遵行出口市場的技術性規範並無異議，但憂慮因為不必要的限制、不合理的程序、不公平的對待或無效率的行政而增加，影響了正常貿易的進行。

在本次的回卷中，廠商指出，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，其內容包括製造公司的生產流程及品質手冊，且必須每半年要更新，TISI 官員來廠檢驗花費高昂，必須由臺灣的公司支付，此外還要求泰國進口商需陪同 TISI 官員一同來臺審查，進口商方可取得進口證號。（且該證號的期限只有一年），導致出口廠商的費用墊高。

印尼的 SNI 法令也困擾了國內許多廠商，依據該國的規定，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。

針對前述規定，國內鋼鐵業者依照印尼當局之規定於出口熱軋鋼捲或鍍鋅鋼捲至印尼向印方申請 SNI 驗證時，就曾經反映下列障礙，包括

印尼對驗證相關訊息之公告皆以印尼文發布，沒有英文版本可以查詢，致使業者無法在第一時間有效掌握及採取應對措施。此外，業者取得驗證後（例如取得熱軋鋼板、帶 SNI 07-0601-2006 驗證），僅能以驗證規格 SNI 07-0601-2006 內之標準厚度（如 1.80mm、2.00mm、2.25mm、2.50mm、3.00mm 等）通關，對於介於兩個標準中間之厚度如 1.90mm 則無法進口，這種作法明顯與最終使用脫節，造成技術性貿易障礙。而業者在取得驗證後，仍然需要由證書上記載或指定之進口商或代表持著正本證書申請貨物註冊書 SPB（Letter of Goods Registration）及貨物註冊號碼 NPB（Number of Goods Registration）後，才可正式通關。此外，對不同之進口商或買主則需重新再提出申請，增加業者作業負擔與成本，也影響出貨時間。換言之，國內業者依照印尼政府的規定向印方申請熱軋鋼捲或鍍鋅鋼捲 SNI 驗證時，增加了業者許多的成本負擔以及作業時間，同時也影響了正常出貨，所以非常希望能夠透過各種管道，持續向印方反映，並要求印方應提供即時資訊及明確作業辦法。

部份廠商指出，中國大陸對其本土產製及台灣產製的同一產品採取不同的技術性措施，且不符合世界貿易組織 TBT 協定規範。廠商認為中國大陸對產自兩岸的產品採取不同檢驗程序，或是對台灣產品的測試比對中國大陸產品的測試嚴格，惟均未陳述實際事例，反應此項關切的產品行業主要集中在電子資訊設備及其零件、影音視設備產品。

耐燃輸送帶業者表示，台灣的規定與中國大陸阻燃輸送帶國家標準不同，三角帶長度標示亦局部有異。耐燃輸送帶輸往大陸非屬強制驗證項目，一般民間公司接受台灣檢驗報告，若欲參與政府採購，則需修改配方以符合其國家標準。所以業者希望兩岸儘早調降輸送帶與三角帶關稅，至於標準檢驗的相互承認，則希望能夠循序漸進，在與國內廠商完成溝通後再行開放。

輪胎業者表示，出口高級輪胎至中國大陸，並已完成 3C 驗證，惟申請驗證耗時甚長，產品需送至北京實施檢測，而查廠部份，係由大陸委託臺灣電子檢驗中心實施，對此，廠商希望兩岸能夠相互承認型式驗證，以節省廠商的時間與成本。

關於輪胎的另一項問題則是，已經符合中國大陸所列免辦 3C 驗證的產品，廠商依陸方規定於產品進口前向北京中化聯合認證有限公司 (HQC) 申請免辦 3C 驗證公文，然參展樣品卻因上海海關只接受當地質檢單位證明而無法通關，同樣情形也出現在江西與上海之間。換言之，中央與地方、地方與地方相關文件無法相互承認，對廠商造成極大困擾。

麥克風業者認為，臺灣目前並無經中國大陸授權的發證單位及實

驗室，出口 3C 產品必須先將樣品送到陸方指定機構完成測試，再等候通知進行廠檢，廠檢完成後方得發證，過程所費不貲，中國大陸若能授權臺灣合格實驗室 ETC、STC 及 SGS 在臺測試，將可節省業者的時間及成本。

4、其他問題

- 出口其他非離子界面活性劑到中國大陸的廠商則反映，該項產品的稅號為 34021300904，在 ECFA 的早收清單確定之後，部份廠商遭受大陸海關人員質疑申報錯誤，要求改以 34042000002(該稅號的實際產品名為聚乙二醇蠟，關稅稅率為 10%)申報，廠商希望政府單位能夠協助釐清 3402100904 項下所屬產品，避免未來通關有所爭議，導致國內廠商無法享受 ECFA 洽簽後的優惠，反而增加成本負擔。
- 宏都拉斯的法規執行效率不佳，行政部門人事變動過於頻繁，海關行政不夠簡化，倉儲費用超高。
- 廠商原出口一批貨品到中東，但因進口商發生問題轉賣阿拉伯聯合大公國，因此需要原發證單位再出具一份產地來源，該發證單位表示，重新發證須取得貿易局同意，經貿易局接洽後，渠表示必須在阿拉伯的辦事處申請此份產證，廠商質疑和一般的貿易流程不符，希望能夠簡化處理的方式。

肆、結論與建議

面對各國積極的簽訂 FTA，全球經濟區塊的整併，我國產業近來不

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。在關稅部份，包括石化、鋼鐵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，廠商無法在臺灣取得，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，工業總會除積極輔導涉案廠商應訴之外，也不斷地關切對手國在傾銷措施的變革，並且提出維護我出口廠商利益的意見，同時也在雙邊談判場域中，積極研擬爭取廠商權益之提

案，此外，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。而在面臨中國技術性貿易障礙部份，業者除了可以透過「兩岸標準計量檢驗認證合作協議」已經建立的平台協助排除障礙以外，同時也鼓勵國內廠商針對兩岸新興領域共同標準，以及商品檢驗相互承認提出建言。

在本次的意見調查中，除了表示臺灣與各國洽簽 FTA 刻不容緩以外，多數的回卷廠商在反映障礙的同時，都進一步表達了與東協國家洽簽的重要性，事實上國內有許多廠商除了外銷該區以外，在東南亞都設有關係企業，廠商認為，如果能夠在關稅上取得與別國的同等待遇，又能夠排除非關稅障礙，進而得以提升國內企業的競爭力，藉由這些自由貿易協定的洽簽，政府可以透過策略運用，不僅協助業者尋求合適的投資地區，同時也讓對手國知道臺灣的重要性，將國內產業的整個產業鏈從海外連回臺灣。

除了將業者殷切的期盼反映給政府相關單位以外，在進行這項工作的同時，值得審視的是，本項調查的實益是否已充份發揮？從國內廠商的回卷觀之，包括關務障礙、技術性規定、檢驗及驗(認)證程序等非關稅貿易障礙，主辦單位雖然已經在問卷中詳列障礙類別或型態協助業者勾選，調查回卷卻仍然缺乏具體案例說明，由於調查的目的係為協助國內廠商排除障礙，在諮商時具體案例的指陳，才是談判爭取回應的重要依據，所以未來如何藉著訊息傳遞，建構國內業者對於障礙情事的判斷能力，對於工總而言，仍有努力的空間。