

2008 年國內企業出口市場貿易障礙調查報告

97.11.26

壹、緣起

2008 年的國際經濟受了美國信用危機漫延全球影響，景氣擴張步調趨緩，引發國際股市重挫，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，受到全球金融風暴的影響，主要貿易國經濟成長趨緩，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，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。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 的杜哈回合談判中，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 2006 年起就長期刊登在本會的國際經貿服務網中，供廠商得以隨時下載填答。除外之外，本會也會在年底，針對全國工業總會所屬會員團體公會進行寄發，再由公會函轉出口廠商進行填報。本年度的會員普調是自 10 月 5 日起，開始寄發。

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，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，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，為了提供國內廠商全球佈局，投資海外市場規劃之參考，本次意見調查也針對台商在海外投資所面臨之投資障礙進行了解，在投資障礙的部份，問卷分就投資環境、勞工問題、金融問題、當地政府政策及其它問題等五大類、30 個障礙選項提供答卷者勾選。

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 121 份，其中 47 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。

肆、調查結果分析

(一)關稅障礙

貿易過程中的關稅負擔，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，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，則更將影響我國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，這個問項主要是希望廠商，能夠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。這幾年由於貿易自由化的深化程度愈來愈高，各國的關稅稅率也都在逐年調降中，因此，反映遭到關稅障礙的答卷也一年比一年少，而國內廠商在反映關稅障礙現象時，也多集中在開發中國家，例如；東南亞國家及中國大陸等地區。

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、越南、泰國、印度等，反映的產品則包括 PVC 繳布、PVC 粉、收縮膜、壓克力膠水、不飽和聚酯樹脂及界面活性劑等。出口到越南的 PVC 粉 (PVC Resin, 稅號 390421) 業者提出，越南的 PVC 粉進口關稅為 25%，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 10%。此外，出口到泰國的收縮膜 (shrink film 稅號 392190) 業者表示，我國產品輸往泰國的進口稅率為 15%，使得廠商無法與大陸的商品競爭，所以希望能降到 3-5%；

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。而輸往越南的界面活性劑（surfactant，稅號 340211）業者則反映，越南對我現行稅率高達 30%，希望能調降到 10%，原因是界面活性劑屬於紡織成衣的助劑，其毛利非常微薄，競爭也非常激烈，關稅稅率太高，對於業者完全沒有競爭力可言。另一項輸越被反映關稅太高的產品為壓克力膠水（Acrylic pressure sensitive adhesive，稅號 390690），業者反應輸往越南的關稅為 10%，業者希望降為零關稅，主要也是著眼於東協國家間的零關稅，使我國產品輸往該區的競爭力相對弱勢。

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，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，而在杜哈回合談判進度緩慢的態勢下，工業產品調降關稅的期程則勢必延緩。

此外，對於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，相較於其它國家為高，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。許多廠商反映，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。。

國內業者反映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
PVC 繳布	392091	10%	5%	越南
PVC 粉	390421	25%	10%	越南
PVC 粉	390421	5%		印度
PVC 粉	390421	8.6%		中國
收縮膜	392190	15%	3-5%	泰國
壓克力膠水	390690	10%	0%	越南
不飽和聚酯樹脂	390791	5%	0%	越南
界面活性劑	340211	30%	10%	越南

2. 造紙業相關產品

出口至馬來西亞的紙類廠商指出，馬來西亞的牛皮面紙(tert liner paper board) (稅號為 4805) 之進口關稅為 7-25%。與化學產業相關業者提出了相同的擔憂，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，而且區內區外的高稅率差別待遇，使廠商的成本比區域內的國家相對來得高，價格無法與其它進口國的產品競爭，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，紙類產品出口面臨了各國的高關稅障礙，而各國的紙類產品卻可以因為我國的零關稅而長趨直入，形成內無關稅屏障、外無出口機會之雙重打擊，也使得台灣的紙業市場淪為外貨傾銷之首選國。

紙類業者進一步表示，除了無法享受東協成員間的優惠關稅，競爭力受影響以外，由於大陸產能擴大，我們的出口不僅因此減少，同時也要擔心陸貨低價進口威脅，再加上近年來東南亞各國紙業的供應鏈也逐漸建立完成，我國紙業可謂遭遇到前所未有的險境，為了克服這個問題，國內業者只好到東南亞投資設廠，而國內多出來的部份產能，則只能期待各國和我國一樣降為零關稅。

紙業產品的關稅問題，每年都是業者反應的重點之一，在當前國際經貿情勢下，解決國內產業界的問題，可透過兩個途徑，一是在 WTO 的架構下要求其他國家降稅，二是透過 FTA 進行雙邊協議。WTO 的杜哈回合談判，從七年前開始談到今(2008)年的七月，本來期待小型部長會議會有結果，但是不幸的，因為特別防衛措施和棉花補貼問題談不攏，而導致談判停滯。此外，依據本會瞭解，本回合的「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，希望佔全球貿易值 90% 的國家都能夠加入，這項方案如果促成，相信對於我國紙業競爭力的提升，應該會有相當大的助益。

3. 紡織業

在本次調查中，紡織業者反應關稅較高的地區，包括東南亞國家、韓國及墨西哥；這個產業原來就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。

在本次的回卷中，出口至智利的短纖 (polyester staple fiber, 稅號為 550320) 業者，指出韓國與大陸進口到智利的進口關稅稅率是 0，而我廠商的稅率則為 6%；不織布(non woven fabric)業者，則反應了包括越南、中國大陸、日本、韓國等地的進口關稅稅率 (從 4.3%

到 15%)，相較之下，使得我國產品出口相對的缺乏競爭力，該產品已經漸漸面臨海外市場流失的強大壓力。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，國內業者預期，對於我國紡織品的區域競爭將造成衝擊。

銷往韓國的業者也反映了關稅相對較高的情事，業者表示，嫋縈紗(rayon yarn, 稅號為 551011) 的稅率為 8%，業者建議調降輸往該區之進口稅率到 0%，因為廠商認為，相對於台灣之低稅率，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，銷往菲律賓的業者也指出，菲國對於向東協進口之聚酯粒課以 3% 的稅率，聚酯絲則不課稅，但是對於台灣出口之聚酯粒、聚酯絲分別課以 5%、15% 高關稅，使台灣無法與他國競爭，而且台灣的聚酯粒進口稅率僅為 2.5%，聚酯絲進口稅率僅為 1.5%。

國內業者反應紡織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
短纖	550320	6%	0%	智利
不織布	560311	15%	5%	越南
不織布	560311	10%	0%	大陸
不織布	560311	4.3%	0%	日本
不織布	560311	8%	0%	韓國
聚酯絲	540769	15%		菲律賓

4. 鋼鐵業相關產品

生產鋁捲材（稅號為 760212）的業者指出，墨西哥、南非及美國的關稅進口稅率為 6.5%，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。馬來西亞的盤圓（稅號為 721391000）、鍍鋅線（稅號為 721720000）、中碳鋼板等產品的關稅高達 30-50%，業者表示，馬來西亞國內並沒有任何可以生產前述材料之廠家，所以該國不應維持如此高的稅率。

此外，業者指陳的另一項關稅問題，事實上指的是反傾銷稅造成的負擔，其表示，歐盟濫用反傾銷制度，連續對我及其他亞洲國家之不鏽鋼螺絲螺栓，課以高額反傾銷稅。

國內業者反應鋼鐵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
鋁捲材	760212	6.5%	0%	墨西哥
鋁捲材	760212	6.5%	0%	南非
鋁捲材	760212	6.5%	0%	美國
盤圓	721391000	30%	0%	馬來西亞
鍍鋅線	721720000	30%	0%	馬來西亞

5. 食品及飲料相關產品

在本次回卷中，飲料業者反映了輸往韓國的蕃茄汁及蔬果汁（tomato juice& juice of vegetable；稅號為 200950）的進口稅率達 30%，廠商希望兩者稅率都能夠降到 10%；而中國大陸的飲料(稅號為 220290)稅率也達 35%，廠商希望能降到 8%，以維持廠商的價格競

爭力。此外，國內的水產飼料(稅號為 23099090)業者反映了越南的進口關稅稅率為 15%，不利於我國產品出口競爭力。

國內業者反應食品及飲料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
水產飼料	23099090	15%	0%	越南
蕃茄汁	200950	30%	10%	韓國
蔬果汁	200980	30%	10%	韓國
飲料	220290	35%	8%	大陸

6. 其它產品

除了前述產品以外，在這次的調查中，出口潤滑油的業者也填覆了問卷，並指出東南亞及中國大陸的 (lubricants, 稅號為 271019) 的關稅稅率為 10%，業者希望能夠降到 0-5%，業者進一步說明，Shell、Exxon Mobil 等國際品牌都已在當地投資生產，國內產業與這些品牌相較，在當地相對失去競爭力。

輸往中國大陸的業者則反應，突波吸收器 (varistor, 稅號為 853340) 稅率達 17%，建議調降至 5%；此外，出口到越南的業者反應，速克達 (稅號為 871190) 稅率高達 100%，而輸往該區的機車零件，進口稅率為 30-50%，業者希望能夠比照東協國家調降至 5%；水龍頭 (faucet, 稅號為 74182000007) 業者則反應越南的稅率達 40%，廠商希望能夠降到和中國大陸一樣；而越南的紡織印花糊劑 (textile printing) 稅率為 15%，廠商則希望能降到 6-7%。

輸往印尼的磨辣椒機 (chili grinding machine, 稅號為 8474200007) 業者則指出該區的進口稅率達 35%，廠商則希望能降到 15%。

食品機械零件 (Parts of food machines, 稅號為 8438900007) 業者則填覆，馬來西亞的進口稅率達 25%，廠商希望能降到 10%，並且指出該區的進口零件比機械的稅率還高，稅率結構相當不合理，導致進口半成品或零件的廠商相對缺乏競爭力。

此外，避震器(稅號為 8708290007)及減震器(稅號為 8708800002) 業者則反映中國大陸的進口稅率為 15%，廠商希望能降到 0%，以降低貨物的成本。

(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；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。

在貿易救濟措施方面

反傾銷是 WTO 允許的少數合法的貿易保護措施之一，近幾年，隨著開發中國家的國際競爭力普遍增強，加入 WTO 後，傳統的貿易保護做法都受到約束，因此，反傾銷措施便不知不覺成為實施貿易保護的最重要手段。不過由於 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地區主要是中國大陸及歐洲。

業者反應，土耳其反傾銷調查程序不夠透明，通知也不夠及時，而且對於應訴企業的資訊披露不夠充分，在損害幅度上也往往不做解釋就直接做出結論，此外，廠商也反映，土耳其的案件，要求回覆問卷時需要以土耳其文回覆，廠商只好由該公司在土耳其的經銷商協助處理，業者同時指出，在因應土耳其反傾銷調查案件時，應訴費用通常會比較高、程序也比較複雜，上述情況增加了國內企業應訴的困難度。

此外，加拿大貿易法庭（CITT）於年去 12 月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。該案件另外凸顯了一個現象：近年來，台灣和中國的產品在各國提出反傾銷案件的控訴中，存在著密不可分的關係，由於中國大陸是全球被課反傾銷稅案件最多的國家，而台商在中國布局生產據點的比例又高，很容易被歐盟等國家懷疑，台灣為中國產品規避反傾銷稅的轉運地點，以三角貿易等作法，假冒台灣為

原產地，將產品轉往第三國市場。我國一旦因此遭到反規避調查、甚至進而被課徵反傾銷稅，對於業者本身乃至於中下游的關連產業的影響實在不容忽視。

對此，自行車公會即曾經透過與貿易局的合作，成立自行車產品出口歐盟監控小組，針對低價輸往歐盟或原產地有疑慮的可疑案件，進行定期檢視，主要目的就在於面對歐盟自行車市場激烈競爭之同時，表達台灣業者自律並據實申報貨品原產地，維護台灣產品國家形象與產業整體利益之決心。該小組多次就出口平均出口單價偏低之廠商，以及其原產地申報進行查核，成效卓越，有效的杜絕中國與越南生產之低價劣質自行車及其零組件，魚目混珠的不正當規避行為，同時也向歐盟展現台灣政府與業者的誠意與能力。

智慧財產權保護方面

一般而言，消費性產品是最容易遭到仿冒及走私，尤其是消費性產品(名牌貨品)是最容易遭到仿冒品及走私貨的競銷；在本次調查中，出口到中國大陸和韓國的業者，勾選了「智慧財產權保護的法令不夠周延」，而反應「智慧財產權執法不力」的國家則包括了中國大陸及越南。

以越南而言，該國政府雖然針對保護智慧財產訂定法令，但是因為其執法不力或人力不足等因素，打擊取締的效果非常有限。此外，走私貨的問題在越南也是防不勝防，因為越南的疆土自北向南呈狹長狀，其大陸緊鄰大陸、寮國以及柬埔寨，邊界合計綿延數千公里，走私管道比較多，許多民生用品都是由邊界走私入境，對於透過正常進口的產品來說，則產生了相當大的價格競爭壓力。

在關務程序及進口許可方面

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。

在通關的文件要求方面，各國之間不同的通關文件，往往使得企業耗費成本，對於小型企業而言更是一項負擔，因為貿易所需要提交的書面文件，常常使得通關流程趨於緩慢。在本次的回卷中，輸往墨西哥的廠商，即反映了通關文件所要求的語言對我廠商而言有困難，據瞭解，該國規定在進口到當地時，商業發票應由出口商簽字並且註明開具發票的地點和日期、出口商和進口商的姓名和詳細地址，而與發貨有關的費用則包括了運費和保險費等，出口商所提供的原始發票必須附一份西班牙文翻譯版，對廠商而言，該國要求的通關文件須要譯為西班牙文，台灣及周邊國家的文件，一般均使用英文，廠商被要求使用西班牙文，則需要多一道翻譯的手續與費用，事實上，前述障礙在輸往中南美洲時亦有類似的困擾。

出口到印度的梭織打樣機及單綻整經機廠商則反應，印度海關要求進口廠商提供相當於貨物價值 40% 的銀行擔保函，廠商請台灣的銀行開擔保函，再由印度轉開 counter guarantee 給印度海關。當本會問及，印度的這項要求是針對各國進口到該國的所有產品，或是只有特定品項時，廠商指出目前所知只有台灣出口至印度需要提供擔保函，而船公司向該公司說明，是因為我國與印度既無邦交，也無相關貿易協定或優惠，所以需要先提供銀行擔保函。

在「同一國內各關區之收費或估價不一致」以及「無謂延遲或通

關時間冗長」的選項中，有數家出口到中國大陸的廠商勾選，廠商表示，中國各關區的通關時間往往差異很大，在 120 個城市中，排名在前的城市通關需 5 天，而排名在後面的城市通關時間就約需要 20 天。出口到越南的業者則表示，該國採用進口貨物實際交易價格作為海關估價的基礎，但是其海關的通關效率通常很低，貨物從遞交報關申請到獲准放行，往往耗費多時。

而在「過度或與通關無關的文件要求」的選項中，廠商反應的國家包括了中國大陸、泰國、馬來西亞、歐洲及韓國。多數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。

勾選「關務程序缺乏透明，缺乏通關資訊」選項的包括輸往中國大陸及越南兩地的業者；而勾選「港口、海關或其他稅賦經常變化或過高」選項的則有出口至中國大陸、馬來西亞、越南及韓國等地的業者。

輸往馬來西亞的廠商每年都會勾選「輸入許可的要求不合理」這個選項，據瞭解，馬來西亞的海關禁止進口令規定了不同級別的限制進口；包括禁止進口、需要許可證得進口產品、臨時進口限制品及符合一定特別條件後才可以進口的產品；而在進口許可的部份，馬國為了保護其國內敏感產業，對於部份的產品實施了非自動進口許可管理，這些產品必須經過該國的國際貿易和工業部批准，而且只有在馬來西亞當地企業無法生產的情況下才可以進口。進口許可證是由馬國的海關負責發放，而國際貿易及工業部則負責進口許可證的管理。

今年輸往韓國的業者也指出，該國政府對於包括像化妝品、醫療設備、電信設備、計算機及化學品等部份工業產品，要求必需先取得

進口前批准，才可以進口，這項措施無疑是對於正常貿易構成了不必要的限制。

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「未開放境外認證，造成產品驗證不方便」的廠商反應的是中國大陸地區，而勾選「檢驗措施不夠透明化，廠商無法取得資料」選項的包括有輸往中國大陸、非洲、越南及韓國等地區的廠商；檢驗相關措施的透明化，是 WTO 的技術性貿易協定的基本要求，不過各國的不透明卻是廠商經常反映的障礙，因為這將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，多位廠商反映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。至於越南，據瞭解該國計有國家標準、部門標準及公司標準三種標準，越南的科技部定期會公布需要進行強制檢驗的進出口產品項目，而這些產品在邊境就需要接受檢驗，並且必須在清關前獲得好幾個部門的許可，或是出具正在接受檢驗的證據，越南的標準體系比較複雜，而且缺乏透明度，使得出口至當地的廠商不容易瞭解相關訊息，形成了貿易障礙。

輸往韓國的廠商則勾選了「對標示規定要求太嚴格」選項，業者指出，韓國保健部制定了「食品衛生法執行令修正案」，其中內容包括了對於標籤及誤導性的廣告範圍做出說明，這些草案涉及的產品包含了食品、食品添加劑、儀器設備及包裝和容器等。

在「對安全規定要求太嚴格」和「獲得符合性證明取得太困難」兩個選項中，廠商分別反映了輸往中國大陸及歐洲兩個地區面臨了障礙；速食麵業者就指出，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，說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。

此外，出口到墨西哥的廠商也指出，墨西哥政府從 1994 年就將強制標準涵蓋的產品範圍擴大至 424 個，要求進口與安全性、衛生健康、環保以及與能源有關的產品都必須通過強制認證。並且針對標準經常修改，其官方的標準修訂往往沒有過渡期間，通過的臨時公告常常沒有緩衝期便開始實施，該國有時候對於部份進口產品的要求比其國內產品還要嚴格，不同港口對於相同的產品處理也存有差異。由於該國政府規定只有國內的生產商和進口廠商可以申請官方標準認證，對於國外生產企業造成了額外的負擔。此外，該國的認證程序收費昂貴，造成了輸往該國的廠商成本的增加。

其他的問題

在本次調查中，食品業者反應，今年的有毒乳品事件也影響了國內產品的出口，由於台灣與中國大陸經貿關係密切，部份國家視台灣的產品及香港的產品與中國大陸的產品一樣，這三個地區被視為同一地區，所以出口的產品，在有毒乳品事件後，就被要求加強檢驗，以菲律賓為例，對於乳源的報告要求就很嚴格。加強檢驗造成產品成本上升，而且也延長交貨期程，對國內廠商而言，這也是明顯的貿易障礙。

(三)國內廠商反應各地區所面臨之貿易障礙

在本次的調查中，填覆問卷的出口廠商多集中在亞洲地區，顯示我國與亞洲地區經貿關係之密切程度，其中又與東南亞地區關係最密切，事實上，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--出口至馬來西亞的紙類廠商指出，牛皮面紙的進口關稅為 7-25%。業者指出，台灣因沒有加入東協，所以需要繳交進口關稅，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，但是該產業的相關廠商仍然希望政府能夠重視他們的反應，並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，業者一再反應，馬來西亞過度保護其鋼鐵產業，已明顯造成市場進入障礙。業者表示，馬來西亞的盤元、鍍鋅線、中碳鋼板等產品的關稅高達 30-50%，而馬來西亞國內並沒有任何可以生產前述材料之廠家，所以該國不應該維持如此高的稅率。

此外，食品機械零件業者則填覆，馬來西亞的進口稅率達 25%，廠商希望能降到 10%，並且指出該區的進口零件比機械的稅率還高，稅率結構相當不合理，導致進口半成品或零件的廠商相對的缺乏競爭力。

非關稅障礙——輸往馬來西亞的廠商每年都會勾選「輸入許可的要求不合理」這個選項，據瞭解，馬來西亞的海關禁止進口令規定了不同級別的限制進口；而在進口許可的部份，馬國為了保護其國內敏感產業，對於部份的產品實施了非自動進口許可管理，這些產品必須經過該國的國際貿易和工業部批准，而且只有在馬來一下當地企業無法生產的情況下才可以進口。此外，本年度出口到馬來西亞的業者也反映了該國的通關障礙包括過度或與通關無關的文件要求以及港口、海關或其他稅賦經常變化或過高。

泰國—

關稅障礙--出口到泰國的收縮膜業者表示，我國產品輸往泰國的進口稅率為 15%，使得廠商無法與大陸的商品競爭，所以希望能降到 3-5%；

非關稅障礙--輸往泰國的業者反應，泰國的工業標準文件(TISI)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，所以廠商希望我國能夠積極與東協國家擬定優惠通關措施，俾能減少貿易障礙，提昇出口廠商競爭力。

越南—

越南加入 WTO 後市場逐漸開放，經濟發展突飛猛進，在東南亞國協中的經濟地位也與日俱增，各國企業在越南的積極佈局，也使得越南市場的商機大增，在本年度的回卷中，填覆與越南相關的各項障礙也比往年明顯增加。

關稅障礙-- PVC 粉業者提出，越南的 PVC 粉進口關稅為 25%，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 10%；此外，不飽和聚酯樹脂業者則指出，進口至該區關稅為 5%，另外界面活性劑的業者也反映，越南對我現行稅率高達 30%，希望能降到 10%，主要是因為界面活性劑屬於紡織成衣的助劑，其毛利非常微薄，競爭也非常激烈，關稅稅率太高，對於業者完全沒有競爭力可言。另一項輸越被反映關稅太高的產品為壓克力膠水，關稅為 10%，廠商希望能降為零關稅，主要也是著眼於東協國家間的零關稅，使我國產品輸往該區的競爭力相對弱勢。不織布業者，反映了越南的進口關稅稅率為 15%，相較之下，我國產品出口明顯缺乏競爭力，該產品已經面臨了海外市場流失的強大壓力。此外，水產飼料業者反映了越南的進口關

稅稅率為 15%，不利於我國產品出口競爭力。

除了前述產品以外，在這次的調查中，出口到越南的業者反映了，速克達（機車型號）稅率高達 100%，而輸往該區的機車零件，進口稅率為 30-50%，業者希望能夠比照東協國家調降至 5%；水龍頭業者則反應越南的稅率達 40%，廠商希望能夠降到和中國大陸一樣；而紡織印花糊劑稅率為 15%，廠商則希望能降到 6-7%。

非關稅障礙--本次調查中，業者勾選的障礙包括有「智慧財產權執法不力」、「關務程序缺乏透明，缺乏通關資訊」、「港口、海關或其他稅賦經常變化或過高」以及「檢驗措施不夠透明化，廠商無法取得資料」等；在通關障礙的部份，業者表示，該國採用進口貨物實際交易價格作為海關估價的基礎，但是其海關的通關效率通常很低，貨物從遞交報關申請到獲准放行，平均時間都會超過八小時。

中國大陸--

2008 年 1-8 月份我對中國大陸貿易總額為 770.1 億美元，較上(2007)年同期成長 19.6%，占我同期對外貿易總額 21.5%，比重較上年同期減少 0.1 個百分點；其中出口額為 547.2 億美元，較上年同期成長 18.1%，占我出口總額 30%，比重較上年同期增加 0.4 個百分點；過去多年來的兩岸經貿關係，台商持續投資中國大陸促成製造業向大陸轉移，帶動了兩岸貿易與人員的往來，成為兩岸經貿關係發展的主軸，而這兩年全球經濟情勢發生變化，也已衝擊到兩岸的經濟環境；由於我國的出口仍然相當依賴大陸市場，因此業者在兩岸貿易中所面臨之關稅及非關稅問題更顯得重要：

關稅障礙—塑膠原料業者反應中國大陸的 PVC 粉進口稅率為 8.6%。此外，中國大陸的不織布進口關稅為 10%，業者反映此類關稅

實屬偏高。飲料業者指出，進口稅率為 35%；潤滑油的進口關稅也相對過高，稅率為 17%；此外，突波吸收器的關稅稅率為 17%，業者希望能降到 5%。

非關稅障礙—包括「反傾銷或防衛措施的程序透明度和明確性不足」、「智慧財產權執法不力」、「同一國內各關區之收費或估價不一致」、「過度或與通關無關的文件要求」、「關務程序缺乏透明，缺乏通關資訊」、「港口、海關或其他稅賦經常變化或過高」等都是本次回卷廠商所勾選的障礙，大陸地區不同關區，通關時間不同，而且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，業者反映中國大陸的海關作業，往往因為不同的關務人員而有不同的解釋，對廠商來說實是一大困擾。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發生不同調之情況、且其新的法令規定往往不透明、缺乏預先通知及評論機會。部份廠商反映，大陸各項法規頒佈後，提供的緩衝過渡期較短，常常使得台商來不及因應。

近年來，中國大陸陸續頒定許多技術性法規，對於廠商而言，也是一項需要克服的障礙；舉例來說，中國大陸於 2007 年 8 月間就曾經透過 WTO/TBT 提出 13 項資訊安全法規通知文件，包括「網站恢復產品」、「防火牆產品」、「網路安全隔離卡與線路選擇器產品」、「安全隔離與資訊交換產品」、「安全路由器」、「智慧卡晶片作業系統 (COS)」、「資料備份與恢復產品」、「安全作業系統產品」、「安全資料庫產品」、「反垃圾郵件產品」、「入侵偵測系統」、「網絡脆弱性掃描產品」、「安全稽核產品」之強制性認證實施規則，並且預計於 2009 年 5 月 1 日成為強制性法規，這些法規規定 13 類的資訊產品必須有政府

驗證及測試，其實都超越了國際規範；涵蓋的產品範圍也不夠明確；而且並沒有提供供應商所需要的測試程序、法規中似乎也沒有公布權責機關對智慧財產及其他商業專利資訊的保護；屆時廠商有可能必須揭露敏感的商業資訊，與智慧財產權的保護有極密切的關聯，這些都是廠商憂心的預期障礙。

(三)歐洲地區

非關稅障礙—業者反應，土耳其反傾銷調查程序不夠透明，通知也不夠及時，而且對於應訴企業的資訊披露不夠充分，在損害幅度上也往往不做解釋就直接做出結論，此外，廠商也反映，土耳其的案件，要求回覆問卷時需要以土耳其文回覆，業者同時指出，在因應土耳其反傾銷調查案件時，應訴費用通常會比較高、程序也比較複雜，上述情況增加了國內企業應訴的困難度。

速食麵業者則反應，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，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。

此外，廠商也反應，出口到歐盟各國，所需要提供的 HACCP Health certificate 愈來愈難辦理，許多台灣的水產品廠商都已放棄出口歐

盟。

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。

此外，針對歐盟的 REACH 法規，國內輸歐廠商就反映其規定的註冊環境複雜，試驗費用高昂，大幅度增加輸歐廠商的成本。而且依據該法規，只有歐盟境內的企業和個人才能註冊提供有關化學品及下游產品中所含化學成份的註冊、評估、授權和限制使用的數據。對於歐盟生產商和歐盟外的生產廠商給予了不同的待遇，且該法規沒有規定評估和批准化學品的專門程序，有可能造成主管機關的執法裁量權過高。

對此，廠商亦透過本會在台歐盟會議中研擬提案，建議歐盟開放在 REACH 規範裡的「物質資訊交換論壇」中，非屬於企業機密的資訊，提供非歐盟的製造商查詢。業者表示，依據歐盟的規定，非歐盟的製造商無法以自己的身份加入「物質資訊交換論壇」，而是必須有輸往歐盟的行為，才能分享註冊物質所屬論壇中的資訊，並且必須透過唯一代理商加入；但是一般而言，唯一代理所收取的費用往往非常昂貴，產品登記依噸數及毒性不同，物質登記費用及唯一代理人的相關諮詢，及準備註冊相關測試費用可能約需花費 150 萬元不等，這明顯屬於非關稅貿易障礙。對於國內廠商而言，想要從「物質資訊交換論壇」中查詢的僅止於已預註冊的物質有哪些，所以建議歐盟可以開放其中非屬企業機密的資訊，提供非歐盟的製造商查詢。此外，由於國

內業者多為中小企業，對於法令不易理解，且由於 REACH 實施時間不長，業者尚未累積實務經驗；另「REACH」法規中對於對所有輸歐產品之成品、製備與納入高度關切物質清單準則的廣泛應用性解釋不足，造成廠商適用之困難，已經明顯的構成我國輸出歐盟貿易障礙，因此亟需建立台歐雙邊資訊交流與諮詢管道，以利相關問題之快速反應。

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，29 個選項，本次調查中，回卷廠商勾選的國家計有下列各國：

中國大陸---

本次調查，投資環境的問題中，廠商所勾選的障礙依據廠商反應的次數依序為：

投資環境的問題中，依序包括治安不良、風俗習慣差異大、水電費成本高、基礎建設不佳、政治情勢不穩、土地取得不易、加工出口區年限規定等；

勞工問題部份，依序為工作效率低、勞工法規偏袒勞方、及專業技術人才不足、工資成本高、工會問題、勞動力不足等。

而金融問題的部份，依序為稅務問題、外匯管制及匯率下跌、銀行貸款與週轉困難、通貨膨脹、融資困難，當地政府政策部份則包括政策制定與執行不一致、行政效率低落、缺乏獎勵措施、投資申請手續繁瑣等；其它則有派去人員居留受限、多次進出之簽證不易、海關手續繁複及額外的交際費用等問題。

越南---

本次調查，投資環境的問題中，廠商所勾選的障礙包括土地開發困難、語文問題、基礎建設不佳、勞工問題部份，包括勞動力不足、工作效率低、勞工法規偏袒勞方及專業技術人才不足、且常傳出罷工及訴求調薪，使投資者卻步。而金融問題的部份，則包括融資困難、通貨膨脹、稅務問題及匯率下跌等，當地政府政策部份則包括，投資申請手續繁瑣、行政效率低落、政策制定與執行不一致等；其它則有

海關手續繁複及額外的交際費用等問題。

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投資主要包括治安不良、工資成本高、勞動力不足、工作效率低、勞工法規偏袒勞方、專業技術人才不足、缺乏獎勵措施、行政效率低落、基礎建設不佳、多次進出之簽證不易、派去人員居留受限、電力供應不穩，常停電停水，所以工廠均需另備自力發電設備等；該等問題有些與馬國缺乏勞動力，而需引進大量外勞(合法外勞即超過200萬人)有關，且因而衍生治安問題，近來有多起台商工廠遭搶匪侵入並肆意砍傷員工事件發生，台商因而決定透過台商組織力量向馬國政府反映，強烈要求該國改善治安問題。

有公司則反映土地展延租借年限行政效率不佳，該公司申請土地展延已三年，尚未獲得批准。此外，廠商也反應了該區的外勞人頭稅過高，及流動率高；進口原材料需繳關稅，出口又需繳納出口稅。

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。

菲律賓--蘇比克灣

本次調查，投資環境的問題中，廠商所勾選的障礙為語文問題；勞工問題部份，包括工作效率低、勞工法規偏袒勞方及專業技術人才不足。而金融問題的部份，則包括稅務問題及匯率下跌，當地政府政

策部份則包括行政效率低落等問題。

韓國---

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、匯率下跌等。

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治安不良、政治情勢不穩、缺乏獎勵措施、多次進出之簽證不易等。

美國

本次調查，勞工問題中，廠商所勾選的障礙包括工資成本高、工作效率低、工會問題、勞工法規偏袒勞方。而金融問題的部份，則包括稅務問題、通貨膨脹、匯率下跌等問題。

利比亞

在投資環境的問題中，廠商所勾選的障礙包括語文問題、風俗習慣差異大、勞工問題部份，包括勞動力不足、工作效率低、及專業技術人才不足。而金融問題的部份，則包括稅務問題及融資困難，當地政府政策部份則包括，投資申請手續繁瑣及行政效率低落則有派去人

員居留受限及多次進出之簽證不易等問題。

南非

廠商反應的投資障礙包括治安不良、政治情勢不穩、缺乏獎勵措施、多次進出之簽證不易等。

卡達

本次調查，在針對卡達的投資環境問題中，廠商所勾選的障礙為風俗習慣差異大；勞工問題部份，則是專業技術人才不足。

柒、結論與建議

對外貿易的發展是台灣經濟成長之原動力，經濟部每年研擬加強出口拓銷措施，目的即在於維持我國對外貿易競爭力，而持續地積極參與國際經貿組織，則是希望能夠為國內廠商順利開拓海外市場，然而面臨國際經貿情勢之變化迅速、全球區域經濟整合朝向歐洲、美洲、亞洲三大板塊整併、各國積極簽署自由貿易協定，我國廠商所面臨經貿環境之挑戰也日益增加，所遭遇的拓銷障礙也層出不窮。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。

惟在調查過程中，由於部份出口廠商實際上已在海外投資設廠，在國內的公司代表比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，並沒有實際從事出口，所以對於此項調查亦未表示意見。

此外，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，將被課徵的反傾銷稅或是對手國

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；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。

而近年來，各國紛紛以消費者健康、安全及環保為名，並藉由維護進出口經營秩序、環保考量、保護其國內消費者利益等目的，採行技術性貿易法規，遂行對其國內產業之保護，如歐盟新化學政策及 WEEE、RoHS、EuP 等環保指令都是極明顯之例證，這些新型態的貿易措施，使得企業在經營國際貿易上，遭到很多不可預期或難以突破的困境。對於這些各國採行的技術性法規，國內業者可以透過經常檢閱經濟部標準檢驗局網頁來了解，在該網頁中皆會定期刊載的各國所發出的 WTO /TBT 通知文件，也會載明各國所提供的意見評論期，廠商可以自己也可以透過標準局提出對於各項法規之疑義及評論；以 REACH、ROHS 等法規為例，都是在草案初期即透過 TBT 查詢系統徵詢各國的意見，各國代表也都於多邊場合提出其廠商的關切，對於標準局的這項服務，廠商可以善加利用，另外，國內廠商實應加強資訊的蒐集與意見表達的能力，密切地注意目標市場的各项經貿法規，而不是在規範形成後才被動地遵循。不過，有時也會有時間落差，影響反映成效的情形發生，以歐盟 REACH 為例，國內業者曾經表示，在 REACH 開始實施之前，國內各相關單位曾針對業者進行多場宣導活動，工研院亦曾經親赴該公司進行說明，然而在當時，相關部門人員對於這項

措施並沒有具體的概念，也無法提出任何問題，直到今年實際面臨預註冊的問題，部份廠商遭遇了實務上的困難，才能夠了解當年工研院所說的問題，並具體地反映這項規定不合理之處，所以對於政府單位而言，即使已經在各項國外重要的技術性法規通過之初，就已傳遞最新訊息或是舉辦各型的說明會，將來仍然需要密切掌握國內廠商實際面臨的問題，並且透過各種管道向貿易對手國，持續為廠商爭取權益。

從回卷廠商所反映的問題，我們發現，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，而為了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；這些廠商所反映的問題，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，使廠商的反映能獲得改善或解決，都是本會要努力的目標，因為本會相信，有效的反應業者的意見，是鼓勵國內業者踴躍填覆問卷的最佳方式。