

標題：2012 出口障礙調查

前言：鑑於協助國內產業排除貿易障礙，是工總的重點會務工作，故特自 2006 年起，每年皆蒐集國內廠商行銷各國所面臨的貿易障礙，除供政府作為檢視貿易對手國是否違反國際規範與義務的參考，也供作我國在與各國召開重要經貿會議時，要求各國改善的依據。工總 2012 年出口障礙調查共回收 112 份有效問卷，較 2011 年多 37 份，顯示在險峻的全球經貿情勢下，各國為了保護其國內產業所採行的各項經貿措施，已使得我出口廠商遭遇貿易障礙增多。

文：編輯部

依據環球透視機構 (GI) 所發發布資料預估，2013 年經濟成長率恐再降至 1.9%，此外，美國 12 月消費者信心指數由 11 月的 82.7 下降至 72.9，顯示全球經濟仍瀰漫著保守的態勢；從我國的外銷訂單動向指數來看，根據經濟部統計處資料，2012 年 12 月我外銷訂單動向指數為 42.2 (大於 50 代表預期成長)，表示未來我外銷訂單呈現趨緩走勢。再從我國在 2012 年全年度的出口表現觀之，由於受到國際經濟情勢拖累，整體呈現下滑趨勢。依據財政部統計處所發布之海關進出口統計資料指出，2012 全年我國對外貿易總額達 5,718.4 億美元，較 2011 年同期縮減 3.0%，其中出口 3,011.1 億美元，縮減 2.3%，進口 2,707.3 億美元，減少 3.8%，累計出超達 303.8 億美元，首度突破 300 億美元，創了歷年新高，較 2011 年同期成長 13.3%。

前述統計資料顯示，全球經貿至今尚未擺脫陰霾，仍處於艱困態勢，積極研擬協助廠商拓銷海外市場以及協助廠商排除不必要的出口障礙，仍然是國內相關單位必須持續積極努力的方向，而協助國內出口業者排除貿易障礙，向來是工業總會例年工作之重點要項，這些工作包括持續蒐集廠商銷往各國所面臨的各項障礙，並作為政府檢視貿易對手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，提出要求，以此作為要求各國改善之依據，以期協助國內業者改善海外市場進入之通路；對此，工總每年皆於年底盤點國內廠商在海外所遭遇的關稅及非關稅障礙，函報經貿單位，做為貿易政策與諮商之參考依據。

貿易障礙調查方式

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 (<http://www.cnfi.org.tw/wto/all-index.php>) 中，供廠商得以隨時下載填答，並於年底時針對國內各產業之製造公會寄發問卷，由公會轉知相關會員廠商。問卷設計的兩大主軸為關稅障礙與非關稅障礙，關稅障礙部分係請受訪者具體填答國內產品輸銷外面臨之高關稅或是高於其他國家、導致難以拓展市場等情形，同時請廠商提供建議降稅之原因；非關稅障礙部分，乃是將歷年業者經常反映之非關稅措施進行歸類，依序為進口簽審制度等關務程序相關問題、標準及符合性評估等選項，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。

國內廠商在 2012 年反映的貿易障礙

2012 年回收的有效問卷共計 112 份，相較於 2011 年的 75 份多出了 37 份，廠商的意見反映，顯示在險峻的全球經貿情勢下，各國為了保護其國內產業所採行的各項經貿措施已使得國內出口廠商遭遇貿易障礙感受日益加深，惟由於調查係透過產業公會轉知個別廠商填報，不具任何強制性，加上問卷採開放式的問題，非以勾選式填答，所以有別於一般普查式的問卷調查，可藉由回收率及統計數據反映國內廠商在出口時面臨的障礙，本項調查的主要目的仍在於引導國內廠商反映在貿易與通關過程中，所遭遇的障礙，再進而歸類，或研擬如何藉由經貿諮商機會，要求貿易對手國改善，以及改善之方案。本年度的回卷，依據廠商所填答之基本資料顯示，屬於製造業的廠商占全體回卷比例的 96%，貿易商則占 4%；在產業別方面，以電子及電器業產品占多數，其次依序為基本金屬製造業、化學品製造業、橡膠塑膠製造業、紡織業等。在請廠商勾選有出口的地區時，約有八成以上的填答廠商同時勾選了東北亞、東南亞、及美洲地區，顯見國內廠商經營對於外貿的依存度，以及全球布局之緊密。此外值得注意的是，這些填答問卷的國內廠商的出口市場雖然遍布全球，但是在反映面臨貿易障礙的地區時，多仍集中在包含中國大陸的亞洲地區市場，特別是今年反映的地區增加了如伊朗、約旦、印度以及俄羅斯等新興市場。

一、關稅障礙

關稅問題是歷年貿易障礙調查問卷中，廠商最願意填答的部分，這個問題主要是希望廠商充分反應，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，往往使得國內出口產品無法順利進入該國市場，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，包括加值稅、各種附加稅、都填入本意見調查的關稅障礙中，其中部分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，本次廠商所關切的問題如下：

本次調查中，國內業者反映關稅過高的地區包括越南、印尼、泰國、巴西、中國大陸等開發中國家，反映的產品大多屬於原物料，包括零售包裝殺蟲劑、鍍鎂絲/鎳鐵合金線、尼龍粒、丙酮、工業用銅、精梳棉紗、掃描器、其它水泥熟料、電壓調節器、手電筒等產品。

（一）業者對於中國大陸關切的產品項目

反映中國大陸關稅仍高的產品包括，零售包裝殺蟲劑（稅號為 38089119），目前稅率為 10%，業者指出，因應政府與大陸簽定 ECFA 之後，可能開放大陸農藥成品進口，影響本土產業之生存，建請兩岸的產品同時開放，期能達公平互惠原則；鍍鎂絲/鎳鐵合金線（稅號為 72299010），目前稅率為 7~8%，希望調降為零；滑軌（稅號為 83024200），目前稅率為 12%，業者表示，相較於東南亞的零關稅，國內業者明顯喪失競爭力；此外，包括尼龍粒（稅號為 39081010003），目前稅率為 6.5%；丙酮（稅號為 29141100），目前稅率為 5.5%，針對此項產品，業者同時還負擔 6.5%的反傾銷稅；工業用銅（稅號為 74199110），目前稅率為

10%；精梳棉紗(稅號為 52052200、52052300、52052400)，目前稅率為 5%，印度或巴基斯坦才 3.5%。

(二) 業者對於東南亞地區關切的產品項目

輸往泰國的粉體塗料用樹脂(稅號為 39079990)，稅率為 5%，FTA，東協國家都已降為零。輸往泰國的其它水泥熟料(稅號為 25231090)，稅率為 10%，東南亞國協 0%，東南亞國協彼此零關稅與國內廠商的關稅差距，導致競爭力下降。輸往馬來西亞的粉體塗料用樹脂(稅號為 39079990)，稅率為 10%，相較於馬來西亞等東南亞國協國家，我出口商競爭力明顯降低。此外，接著劑(稅號為 35069900)，稅率為 25%，南亞國協及印度的稅率皆為零；橡膠輸送帶(稅號為 40103900)，稅率為 35%，包括中國大陸、印度銷往東南亞國家皆為零關稅。銷往菲律賓的銅覆鐵細線(稅號為 72173010)，稅率為 12%；其它水泥熟料(稅號為 25231090)，稅率為 5%，廠商希望能夠降稅，降低成本。

輸往印尼的地毯(稅號為 57059000)，稅率為 15%；業者也反映，機器腳踏車零件--普利珠(稅號為 87141990)，稅率為 20%，業者表示泰國的稅率為 0~2%。印度的輪胎簾布(稅號為 59021000)，稅率為 10%，該項產品在東協的稅率為 5%，業者希望能夠比照 ECFA，儘早與相關國家簽訂 FTA。

(三) 業者對於其它地區的關切項目

美國的產業用紡織及輸送帶用布(稅號為 5407、5903、5910)稅率從 4~26%；花崗石板/花崗石半成品(稅號為 68029300)，稅率為 4%，此項產品中國大陸和印度進口關稅都是 0%；手電筒的稅率為 12.5%，業者希望降低進口稅率到 5%以下，提高國內廠商出口的競爭力。

輸往巴西的機器腳踏車(稅號為 8711209000)，稅率為 40%；掃描器(稅號為 84716090)，稅率為 60%；電動工具，稅率為 14~20%，業者希望能夠降低進口稅率到 5%以下。此外，業者反映巴西的進口程序也相形複雜，使得國內廠商對於巴西市場卻步。

出口飽和聚酯樹脂(Polyester resin，稅號為 39079990)的廠商則建議台灣應該與亞洲部分國家儘速洽簽 FTA，尤其是馬來西亞、泰國、印尼、韓國。廠商指出，出口到印尼的關稅稅率為 5%，其它國家為零稅率，台灣銷往韓國的稅率為 6.5%，其它國家為 3.25%，台灣銷往馬來西亞的稅率為 6.5%，其它國家則為零稅率，銷往泰國的稅率則為 5%，其它國家則為零稅率，而這項產品台灣的進口關稅僅 2.5%。

銷往歐盟的業者反映關稅過高的產品包括：抗氧化劑(稅號為 29182900、29209045)，進口稅率為 6.50%，而對日韓和印度都是 0%；而環氧樹脂(稅號為 39073010)，稅率為 7%；比利時的硫酸銅(稅號為 28332500)稅率為 3.2%，業者希望降為零。

韓國的聚酯半延伸絲、原絲及加工絲(稅號為 540246；540247；540233)以及耐隆 6 半延伸絲(稅號為 54024500)，進口稅率為 8%，亞洲各國稅率皆於 5%以下，歐盟亦僅 4%，業者認為韓國的 8%稅率偏高。離心式液體泵浦(稅號為 841370000)，稅率為 8%，業者指出同樣的產品在歐盟和新加坡的關稅都是零。生產電動工具(稅號為 84831030002)的業者反映，該項產品在巴西的稅率為 14~20%，韓國的稅率為 8%，泰國的稅率為 10%，俄羅斯的稅率為 10%，印度的稅率也是 10%，業者希望能夠洽談促使各國稅率都能夠降到 5%以下。電壓調節器(稅號為 90328990)廠商分別指出輸往約旦進口稅率 30%，埃及稅率為 35%，伊朗的稅率則為 40%，高關稅造成業者很大的成本負擔。

PET 業者則反映，由於目前國內 PET 瓶用酯粒廠商受整體產業嚴重供過於求的影響，再加上近年來中國大陸盲目擴產導致到處低價競銷，造成台灣 PET 瓶用酯粒廠商的傳統主要市場(日本地區的 PET 瓶用酯粒目前需求為一年 83 萬公噸，國內產量一年為 20 萬公噸，一年進口約 63 萬公噸)，近 1~2 年來，遭受到嚴重的侵蝕，鑒於該產品的競爭對手泰國與日本簽訂 EPA，已享有免稅，而中國大陸的 PET 瓶用酯粒銷日本因為 GSP 的優惠，享有免關稅，再加上其低價搶單，使得需支付進口關稅 3.1% 的台灣瓶用酯粒廠商，嚴重流失日本市場，因此，廠商希望政府相關單位能與日本方面進行溝通及協商，將目前 PET 瓶用酯粒(稅號 3907.60.00.10.3)銷日本的 3.1% 關稅調降為零，以利台灣 PET 瓶用酯粒廠商，可以和泰國及中國大陸等享有免關稅的國家，在日本市場處於平等的競爭地位，以維持產業的永續經營。

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，近年來我廠商主要出口市場的貿易保護政策有增無減，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分，係將以往業者經常反映之非關稅措施歸成五大類，包括進口國的關務程序、進口國的環保進入障礙、進口國之標準及符合性措施、政府問題及法令規定、服務業市場進入及商務人員移動等類型，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「進口國的關務程序」，其次為「進口國之標準及符合性措施」。

(一) 進口國的關務程序方面

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。本次調查反映在關務方面的遇到問題的地區包括了中國大陸、埃及、菲律賓、越南、歐盟、伊朗、東歐、巴西、阿根廷、印尼、俄羅斯等地區，相較於去年填答問卷業者所反映的地區，本年度增加了許多針對新興市場的障礙勾選。

在這個選項中，出口到中國大陸的廠商面臨的問題包括：

- 證明文件需求，分多次告知及人員不同。
- 過度或無關要求文件之要求，例如，在去年的問卷中廠商反映中國大陸的廣州關要求我方檢附官方證明文件，但又不得在文件上出現「中華民國」字樣，而今年業者則是反映，廣東客戶要求，外包裝上要印上「made in Taiwan China」。
- 關務程序缺乏透明。
- 港口、海關或其他稅賦經常變化或過高。
- 以及歧視性、不合理或不一致地施行原產地規定。
- 關務程序缺乏透明。
- 過高的印花稅。

大多數的回卷廠商咸指出，進口需要商檢等較多手續，且清關時間較耗時，退運報關時間也相當冗長；業者反映，中國大陸的南京海關要求空運提單上的毛重必

須與 Packing list 上的毛重一樣，否則不能通關，業者很無奈的指出，這樣的措施代表海關人員完全無法接受工廠內的磅秤與機場磅秤的度量衡誤差，畢竟出貨文件一定是在出貨之前就已完成，再送到機場去過磅，最後才會有提單；而吳江加工出口區的海關則除了要求空運提單毛重需與 Packing list 上的毛重一樣，否則不能通關以外，還要求廠商在委工廠出貨時，要求出貨金額需在規定範圍內，低於委工廠的報單金額或是高於委工廠的 INV 金額太多都不行，需檢附說明文件，海關一般可以接受範圍是 10% 以內，超過 10-50%，就必須提供進出口雙方全套合同的正本，並且蓋公司章，超過 50% 以上，則需要提供進出口雙方全套合同正本，蓋公章以外，還需要再提供蓋了公司章的委工訂單。

此外，廠商認為 ECFA 早收項目中的文件簽名被要求和 packing 上面的要一致，對業者來說造成困擾；電子產品廠商則指出，內地海關(蘇州關)對電子產品不熟，造成對完稅價格認定有疑慮，(通關系統設定之完稅單價高於售價甚多)。

部分廠商認為，兩岸 ECFA 早收清單減讓關稅的結果，國內生產的產品的出口成長率未因而受惠，反而增加了很多文書作業，主要原因之一是中國大陸進口端的客戶對於 ECFA 的了解十分有限。也有廠商表示，未能充分享受早收清單的優惠係因為業界的使用率普遍偏低；業者反映，廣東省沿海直航的船舶太少，廠商非常希望能夠爭取增加直航船舶航次及船舶直航出口地點或直接取消直航限制。醫療器材廠商指出，費用不透明也是中國大陸令人詬病的地方，產品送到指定實驗室，往往無法提供明確報價，在合約中的檢測及翻譯等費用都留空白，遑論後續的修改或重測等其他費用；一般正常的實驗室，都會先報價，海關人員甚至表示，檢測是一定要做的，做的結果也只是提供參考。

樹脂公司反映，產品進入廣州黃埔集司碼頭，查驗產地證明的時間以及查貨檢驗時間太長，到了碼頭要 10~12 個工作天才能放行，造成廠商成本負擔增加。

此外布料廠商則指出，委外加工出口時，需要提供布料組織密度，廠商與海關認定不一。

包括機械業及化學業的廠商都反映，ECFA 之後，廠商反而無法享受早收清單的降稅優惠，由於海關主觀的認定，致使廠商無法以免稅進入中國大陸市場。

此外，絕緣漆產品業者反映了危險品商檢與 MSDS 文件標準不一，導致卡關問題。業者指出，絕緣漆產品近年來已被大陸政府列入危險品清單，ECFA 生效後，從 2012 年 2 月起，輸陸產品除須辦理法檢規定之檢驗作業外，須再加上危險品之危險品化學分析試驗，舉例而言，輸陸產品於辦理法檢通關作業時，須申辦危險品申報備案(2 年效期)，及危險品化學分析試驗(1 年效期，每項規格之檢驗費為人民幣 2,500 元)，倘於寧波港報關，原僅 3 天之作業時間將拉長至 10 天以上，不僅增加報驗及檢驗成本，且因輸陸產品歸屬危險品，而於倉儲租金部分亦因屬危險品，須承租適用危險品之倉儲地點，導致承租作業困難及費用增加；所以，建議政府部門協助業者爭取延長各項通關證明或備案之效期。

在產品交貨期部分，以前 10 天就可以到貨；現在產品經過 3 天的航期抵達寧波之後，屬於危險品的產品必須先排隊接受檢驗，大約需要一到兩週的時間，最長曾拖到三週後才檢驗，以前只需要 5 至 7 天就可以完成通關程序，現在卻要花上以前 2-3 倍的時間，此外，部分貨物必須從香港拖車到廣東，為證明產品在香港是從台灣運過去，並且未經過加工，在香港海關要進行加封作業，在實物加上封條，就必須停留 2~3 天，領到證書則需要 4~5 天，除了延緩通關以外，延滯費用高昂也影響了成本。且在危險物品的商檢費用方面，每種規格的商品及每個櫃，都必須經過商檢。

本年度已是 ECFA 實施滿 2 年，部分障礙係屬 ECFA 早期清單中的項目，在海關遭遇到的情事係在 ECFA 生效前未曾發生過的，例如，部分海關直言，「不承認 ECFA」，而不能以早收稅率通關，不知是中國大陸的政策，還是海關個人刁難。業者反映在中美洲國家遇到的障礙包括：

輸往巴西的廠商遇到的問題有：

- 過度或無關要求文件。
- 無謂延遲或通關時間冗長。
- 關務程序缺乏透明。
- 港口、海關或其他稅賦經常變化或過高。
- 歧視性、不合理或不一致地施行原產地規定。

輸往巴西的廠商進一步指出，廠商出口前被要求在台灣的巴西代表處簽證，且必須先寄上產地證明的正本，廠商認為不符合一般的作業原則，此外，巴西同時要求報關文件的發票和 Packing list 都必須用親筆簽名(黑色筆不行)寄給客戶報關使用，通關時間有時長達 1 個月以上。由於巴西的稅負非常繁瑣，不是單一稅制，計算的方式相當繁複，主要項目包括進口的稅負、工業產品稅、貨物流通稅、員工分紅計畫、存金加社會保險捐助金等，前述稅目皆採累進方式計算，對廠商而言負擔相形重。巴西的工業產品稅類似我國之貨物稅，但為加值型營業稅，課徵標的為本國產製或外國進口之工業產品。其稅率介於 0-55% 間，平均稅率約為 16%。原料、半製成品及包裝材料等已繳納之工業產品稅得作為抵稅用。進口品之課稅基礎為 CIF 價格加上關稅及其他規費及稅捐後之總值。貨物流通稅和工業產品稅一樣均為加值型營業稅，亦即在貨物行銷之每一層次加以課徵。但貨物流通稅為州稅，故於貨物跨州時亦應繳納，其稅率介於 0-25% 間，視各州及貨物而有所不同。此外，巴西勞工法對就業員工之各項保障鉅細靡遺，無微不至，其程度超過我國甚多。

此外，巴西要求產證必須經過巴西在台的代表處簽證，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。事實上，廠商也反映，領事館簽證確是廠商出口到許多國家所面臨的障礙，主要原因是因為台灣的邦交國太少了。

產品輸往印尼的廠商也反映了對於進口流程不易了解，文件修改需要收費、通關時間較長，惟未具體說明通關需要的時間。在歧視性、不合理或不一致地施行原產地規定這個選項中，廠商反映的地區包括孟加拉、土耳其、中東、東南亞及南非。

業者反映面臨大使館簽證問題的國家包括阿根廷及埃及；輸往印度及俄羅斯的廠商則反映辦理簽證需超過 5 個工作天。

在產證及檢驗報告的問題部分，廠商反映的地區包括伊朗、東歐、中亞。此外，廠商進一步指出，歐盟進行反規避調查，對於轉運國家較敏感，因此國內廠商應該儘量不要選擇在馬來西亞轉運的船隻，避免貨運因海關地查造成延遲等影響。在過度或無關要求文件這個選項中，包括輸往埃及、菲律賓、越南及東歐、中亞地區的廠商皆勾選了面臨障礙；輸往菲律賓及越南的廠商則指出，當地要求部分產品必須出具自由銷售證明。

在關務程序缺乏透明的選項中，廠商反映的國家包括中國大陸、中東、東南亞及南非，部分國家由於尚未有電腦連線，必須以書面申請。

業者指出，包括中國大陸、印度、中東、東南亞、俄羅斯等國家的進口文件更改頻繁。

(二) 進口國的環保進入障礙

反映高昂的環保違規罰鍰的國家包括中國大陸與歐盟，殺蟲劑業者反映歐盟的污染罰鍰太高，此外，業者為因應 RoHS 要求，改變了包裝材質與禁用物質檢驗，提高了成本。

輸往越南、歐美及日本的廠商也反映，產品難以達到進口國的安全標準及規定；此外，中國大陸的 3C 認證也是業者普遍認為耗時不便的規定。

(三) 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，肇因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廠商出口的困難，並進而影響正常貿易之進行。本次回卷關於本項的勾選情形如下：

- 進口國拒絕接受由製造商自行在他國進行產品標準之符合性驗證：印尼(玻璃)、馬來西亞、印度。
- 技術性標準缺乏透明，或無主要連絡單位：歐盟、越南、東南亞、韓國(電氣安規要以進口商名義申請，相關法規無宣導由出口商自行認證查詢)。
- 過度要求授權及認證程序：印尼、泰國(玻璃)、奈及利亞(燙金箔)、中國大陸(電腦監控設備)。
- 對包裝規定嚴格要求：中國大陸。
- 對標示、標籤規定嚴格要求：卡達、歐洲、中國大陸、美國、印尼(產品進入先註冊)。
- 缺乏標準及符合性規定之資訊：越南。
- 獲得許可之成本太高或過程太冗長：中國大陸、印尼、泰國(玻璃)、以色列等戰略性國家、阿根廷(燙金箔)、日本、歐洲、美國、越南。
- 註冊流程文件要求太繁雜：巴西(整車或電瓶進口須申請進口許可)、以色列(某些產品需先申請分析認證，以確認無戰略性之疑慮，花費許多時間(半導體))
- 取得進口國之認證時間太長：泰國及印度業者指出，進口鋼品(HR/PO)必需先提供樣品送檢方能進口。

國內鋁材業者反映，馬來西亞對於鋁材產品實施強制性標準測試，嚴重影響我廠商出口到當地的競爭力；依據經濟部國貿局在 2011 年發布的公告指出，馬來西亞國際貿易暨工業部頃與該國相關鋁製品業者及公會展開系列對話會後，決定自 2011 年 11 月 1 日起對 6 項國內外之鋁板、鋁片及鋁條，厚度超過 0.2 公厘者，不管合金與否(HS Code 分別為 7606.11.000, 7606.12.000, 7606.91.000, 7606.92.000) 及鋁箔產品，厚度不超過 0.2 公厘者，未襯、經軋製但未進一步加工者及其他(HS Code 分別為 7607.11.000 及 7607.19.000)實施強制性標準(mandatory standards)，以確保鋁製品之原料符合品質及安全標準、抑止次級產品流入馬國及鼓勵本地鋁工業之發展與競爭，以生產符合國際水準之高品質產品。依據新法令，馬國鋁板及鋁箔產品之進口商須先取得大馬規格及工業研究院 (SIRIM QAS，負責製成品) 或馬國建築工業發展局 (CIDB，負責建材產品) 核發之核准證書(Certificate of

Approval, 簡稱 COA)或豁免信(letter of exemption)。相關核准證書將證實進口之鋁製品須附有大馬標準規格 (Malaysian Standard, 簡稱 MS) 或其他受認可之國際標準規格。鋁製品進口時, 在取得核准證書前的測試及驗證將耗時 1 至 3 個工作日。馬國 SIRIM QAS 及 CIDB 將對 500 公斤以下之鋁製品進口及持有倉庫生產執照 (Licensed Manufacturing Warehouse, 簡稱 LMW)及設置於自由工業區之公司豁免 COA 之申請。倘相關製品係供內銷, 有關公司仍須申請 COA。倘(一)生產商(Tier 1 & Tier 2)係直接涉及石油與天然氣、汽車、海事或造船、航太及電子與電器等產業; 以及(二)至鋼鐵服務中心, 相關鋁製品之進口係供應石油與天然氣、汽車、海事或造船、航太及電子與電器等產業使用, 則自動豁免 COA 之申請。

此外, 許多輸往中國大陸的廠商也反映了檢驗、認驗證相關情事:

無線通訊設備公司反映, 若無申請 CQC 核發的 CB report 時, 則認證時間較長, 需要再多一筆花費, 希望中國大陸可以承認台灣實驗室發的 CB report。

醫療器材申請註冊(首次或重新註冊)時, 要求相對應須於中國大陸境內再次並行檢測, 檢測項目不夠明確、標準化, 檢測費用太貴, 檢測進度時程太長, 影響產品整體註冊進度; 與中國大陸協調, 同意承認公正第三方檢測報告。

出口計量器具的公司則反映, 進口計量器具檢驗費用, 每台 RMB800 元, 約占公司進口價格的 5~20%, 依價格高低不同。此外, 在取得進口型式批准前, 尚需支付前期的費用, 除了費用之外, 也非常費時, 希望政府能爭取, 只要我們提供台灣證明, 就不需要在大陸再申請進口計量器具的檢驗。

生產絕緣漆的廠商則指出, 3C 驗證與法定檢驗項目的認定不明確, 全憑海關人員自由心證處理。該公司指出, 產品不屬於 3C 產品, 但是通過天津海關時被要求繳交 3C 認證的證明; 其他如上海、寧波及廣東的關口都不需要檢附證明。海關認定需要通過 3C 檢驗, 就必須繳交檢驗證明。

(四) 政府問題及法令規定

業者在本問項較無具體敘述, 多數僅依選項勾選。

選項一: 中央政府規定在地方及省之層級實施不相同, 業者反映的地區包括中國大陸、巴西、印度及東南亞。業者指出, 中國大陸的內地海關(蘇州關)對電子產品不熟, 造成對完稅價格認定有疑慮, 規定每筆報關完稅時, 需押保證金(貨物完稅稅金)才能放行貨物, 雖事後可申請退還保證金, 但是作業時間拉長, 且造成資金積壓無法靈活運用。此外, 廠商也反映了巴西的聯邦及各州政府有不同規定。

選項二: 新的法令規定不透明、缺乏預先通知及評論機會, 反映遇到問題的地區包括柬埔寨、伊朗、中國大陸、阿根廷。

選項三: 限制進口、手續繁雜, 廠商遇到問題的地區, 包括印尼、巴西(零件當地化的規定朝令夕改)。

選項四: 政府人員工作效率差, 遇到問題的國家包括中國大陸、印尼、東南亞、中東、俄羅斯、東歐國家。

廠商同時也指出, 進口地區政府法令彈性不足, 影響我廠商出口。

(五) 服務業市場進入

在服務業市場進入方面, 本次回卷業者並未明確指出面臨的障礙。只有以勾選的方式回答:

- 對於設點的店舖數目進行限制: 歐洲地區。
- 就外國服務供應商營運之法律實體或合資進行限制; 或限制外資參與: 中國大陸。

- 就特別行業或特別國家僱用人員總數進行限制。
- 就外國服務供應商營運之法律實體或合資進行限制；或限制外資參與。
- 超過某一金額之外國投資需受到審查及批准：中國大陸、歐洲及東南亞。
- 規定全部或某些比率之董事需由本國人/居民擔任：歐洲及東南亞。
- 外國企業營業範圍僅限於特殊活動，較國內企業所允許之營業範圍小：中國大陸。

(六) 商務人員移動

在商務人員移動方面，針對短期進入，職員是否在獲得當地短期商務簽證時遭遇過困難？廠商勾選的項目包括：只允許短期停留以及處理簽證時間過長、要求不必要之文件、在審核過程中缺乏透明性或不確定性，反映的地區包括烏克蘭、安哥拉等國簽證取得程序繁瑣。在長期進入部分，未有廠商反映障礙。

(七) 廠商遇到的其它問題

鋼鐵業者反映，美國的反傾銷調查非常繁複與耗財，一旦被美國裁定傾銷就如同被判無期徒刑，如先前台灣遭控的碳鋼板，現在的碳鋼熱軋、不銹鋼捲、不銹鋼板、碳鋼管及不銹鋼管等諸多案子，皆是 5 年落日複查後又一個新 5 年課稅的開始，每個案件都是超過 10 年，有的更長達 17 年甚至 20 年以上，遙無止境，永無翻身之地，不僅造成潛在之失業率及 GDP 的損失等，對出口國無疑是永久傷害、嚴重影響產業競爭力及國家利益。反傾銷手段對於解決貿易摩擦固有其正當性，但美方過度使用已造成兩國貿易萎縮、產業上下游無法互惠互利，其調查程序看似透明並與 WTO 規定無衝突，實則隱含諸多主觀認定與應訴障礙，此已違 WTO 設立之宗旨，並與自由貿易之「精神」相違背。出口廠商一經美方實施反傾銷措施，亦等同必須被迫宣告放棄美國市場，不但市場流失，企業及整個產業都可能面臨生存問題。

國內光電公司則指出，藍寶石晶棒及晶片是供 LED 使用，目前大陸認定是寶石，課以 11%、17% 不等消費稅，韓國、日本課徵 5% 關稅，台灣是零關稅。LED 用三氧化二鋁(Al₂O₃)原料製作，學名統稱 Sapphire 藍寶石，是無色透明的，與一般寶石不同，大陸據此課徵寶石消費稅。此外，LED 使用藍寶石晶棒及晶片，除關稅 6% 以外，需再加課消費稅 17%，反觀台灣相同的進口產品是零關稅，形成大陸銷台灣零關稅，台灣銷大陸關稅 17%，不公平且奇怪現象。廠商認為，以目前狀況而言，因大陸晶棒、晶片良率較低，台灣品質較好，製造良率高，形成大陸業者，必須忍受加徵 17% 消費稅，採購台灣晶棒、晶片，造成製造成本墊高(以 2 晶片而言，約增加 USD0.5 元/mm)，減低其產品競爭力，但受限關稅 17%、消費稅 17%，價格競爭力低，形成想買的買不下手，想賣的賣不出去。

結論與建議

本年度調查共計回收有效問卷 112 份，較 2011 年的 75 份回卷多出 37 份，反映出國內廠商面臨嚴苛的全球經濟景氣衰退下，對於貿易障礙的感受也隨之加深；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要手段，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，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；在面臨中國技術性貿易障礙部分，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。

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。在關稅部分，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分，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，進口簽證管制等措施，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；部分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。

在本次的意見調查中，除了表示台灣與各國洽簽 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，一定可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台灣的重要性，將國內產業的整個產業鏈從海外連回台灣。

除了將業者殷切的期盼反映給政府相關單位以外，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，雖然已經在問卷中詳列障礙類別或型態協助業者勾選，調查回卷的具體案例說明仍顯不足，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。而經過近幾年的調查，本會發現廠商已漸漸意識產品品質重要性，尤其出口產品的品質事涉國家形象外，更使我們體認，當全球貿易自由化，各國在漸次削減關稅障礙後，各國產品的出口，除了靠價格的競爭外，品質的確保，才是競爭真正的利器，但，品質的確保，除了產品設備與技術的精進外，如何掌握進口國的各項法規與標準驗證，這才是廠商真正要努力與克服的課題。