

出國報告（出國類別：其他－研習）

參加 WTO 亞太區進階貿易談判模擬 技巧課程報告

服務機關：經濟部國際貿易局

姓名職稱：黃技正心儀

派赴國家：菲律賓馬尼拉

出國期間：107 年 6 月 24 日至 30 日

報告日期：107 年 9 月 17 日

目錄

壹、 背景	1
貳、 訓練課程.....	2
參、 心得與建議	9

摘要

為協助亞太官員提升經貿談判技巧，世界貿易組織(World Trade Organization, WTO)每年於全球各地區辦理貿易談判模擬技巧課程。2018 年亞太區進階貿易談判模擬技巧課程(Regional Advanced Trade Negotiations Simulation Skills Course for Asian Countries and Pacific Islands)由 WTO 秘書處與菲律賓貿易及工業部(DTI)共同於菲律賓馬尼拉市舉辦，共計來自我國等 19 個亞太區 WTO 會員，派訓 52 位學員。

本次訓練課程由 WTO 訓練暨技術合作處 Dickson Yeboah 教授講授談判原則及技巧，並由來自 WTO 農業處、菲律賓常駐 WTO 代表團及菲律賓 DTI 的 3 位專家引導學員進行分組模擬，就農業、非農產品市場進入(NAMA)、服務貿易、漁業補貼及微型及中小企業(MSME)等議題進行談判演練。

透過模擬談判，使參訓學員對於各減讓模式與多邊談判方式有更深入之了解，並就已開發會員及開發中會員之立場及談判策略運用更為熟悉。

壹、背景

WTO 每年舉行各地區性進階貿易談判模擬技巧課程，目的係協助亞太地區會員國官員提升經貿談判技巧及知識，以及談判過程所需之決策分析能力，本次課程屬於 WTO 第 3 階之課程，課程內容包括農業、NAMA、服務業、漁業補貼及 MSME 領域，參訓人員應具備前述領域背景知識，且參加過前述領域之區域或進階貿易政策課程，或在前述領域擁有豐富的貿易談判經驗與知識。

本次派員參訓之亞太區會員包括我國、韓國、印尼、馬來西亞、泰國、菲律賓、汶萊、緬甸、柬埔寨、寮國、印度、尼泊爾、孟加拉、斯里蘭卡、馬爾地夫、中國大陸、蒙古、薩摩亞及萬那杜等，共計 40 位學員，參訓學員盼透過 WTO 專家講授及實地模擬演練，增加對前述領域議題之瞭解，及提升談判技巧與策略運用之能力。

貳、訓練課程

一、課程規劃

本次課程共規劃五天(課程規劃如附錄 1)，除講解貿易談判方法、策略及減讓模式外，並進行模擬談判。Yeboah 教授將學員分組為已開發及開發中國家 2 大集團共計 6 國進行談判，其中已開發國家為 Neptunia、Venusia 及 Plutona，開發中國家為 Jupistan、Elara 及 Himalia。各日課程規劃說明如下：

第 1 天：各模擬國家選任部長 1 名及農業、NAMA、服務業、漁業及 MSME 各領域 1-2 名主談人，並由 Yeboah 教授講解貿易談判方法及策略、GATT 至 WTO 歷次回合談判情形及新回合談判進展與未來發展，並說明農業、NAMA 及服務業談判規則。

第 2 天：各國進行談判策略之擬訂。

第 3 天：就農業、NAMA、服務業市場開放進行多邊談判模擬。

第 4 天：就農業、NAMA、服務業市場開放進行雙邊談判模擬。

第 5 天：漁業補貼及 MSME 談判總結、各國報告雙邊談判成果，大會總結及頒發學員證書。

二、理論講授

(一) 貿易談判模式與策略

Yeboah 教授說明談判最佳情形是達成雙方共同利益，爰基於此前提下，適當選擇及讓步是必要的談判；另說明談判基本原則包括：

- 1、 謹慎規劃立場與行動，符合國家談判目標；
- 2、 與談判對手國建立和諧互信的關係；
- 3、 瞭解談判對手國關切目標與希望維護之利益；
- 4、 創造談判價值；
- 5、 運用客觀標準說明提案，以說服對手國；
- 6、 適時運用第三方，協助達成協議；
- 7、 規劃有效執行方案，落實談判結果。

(二) 模擬談判減讓模式及規則：

1、NAMA

- (1) 公式降稅：依據瑞士公式(Swiss Formula)非線性降稅公式 $T_N = AT_0/(A+T_0)$ ，其中 A 為係數， T_0 為原稅率， T_N 為新稅率。各國應就係數 A 進行談判，係數 A 範圍原則如下：

	NAMA 談判之係數範圍
已開發國家	10-15
開發中國家	22-24 ^a
	25-27 ^b
	28-30 ^c
<p>◆ Developing countries accepting a coefficient of 22, 23 or 24 would be allowed to shield up to 3 products from the formula cuts—instead subjecting them to half the agreed cuts—provided that imports of these 3 products do not exceed 12% of the country's total value of imported industrial goods <u>or</u> these countries could exempt 2 products from any cuts, provided that they do not exceed 6% of the country's total value of imported industrial goods.</p>	
<p>◆ Developing countries choosing a coefficient of 25, 26 or 27 could shield 2 products from the formula cuts, applying instead half the agreed cuts, provided that imports of these 2 products do not exceed 6% of the country's total value of imported industrial goods or exempting 1 product from any cuts, provided that this product does not exceed 3% of the country's total value of imported industrial goods.</p>	
<p>◆ Developing countries choosing a coefficient of 28 or 30 would renounce any recourse to special flexibilities.</p>	

- (2) 部門別提案(Sectoral Initiatives)：旨盼開發中國家將多數工業產品關稅降為零，並同意在該等部門中，開發中享有國家特殊及差別待遇，其瑞士公式係屬僅需有實質削減即可，無須降為零，惟此項待遇之係數將介於 15-18，並由會員國透過談判確定最後係數。
- (3) 消除低稅率：會員國被要求應思考將較低之關稅降為零(現行稅率在 5%以下者)。

2、 農業

主要分為境內支持及市場進入兩大議題。

(1) 境內支持

A. 總和境內支持貿易扭曲措施(OTDS)：

補貼金額 (\$bn)	減讓模式	
	已開發國家	開發中國家
	稅率削減比例	稅率削減比例
> 60	75-85%	35-40% (低度開發國家及新加入國家免適用)
10 - 60	68-75%	
0 - 10	50-60%	
	執行期第 1 日，位於第 1 及第 2 分段之已開發國家需削減 33%；位於第 3 分段國家，需削減 25%。剩餘部分分 5 次逐年平均削減。	執行期第 1 日，開發中國家需削減 20%，剩餘部分於 8 年間，分 9 次平均削減。另淨糧食進口之開發中國家無需進行削減。

B. 微量補貼談判(De Minimis Negotiations)：

此係指具有扭曲效果之境內支持措施，已開發國家談判範圍為 2-5%，開發中國家談判範圍為 6-10%。

C. 農業總和支持措施(AMS)

補貼金額 (\$bn)	減讓模式	
	已開發國家	已開發國家
	稅率削減比例	稅率削減比例
> 40	70-75%	30-35%
15 - 40	60-65%	
0 - 15	45-50%	
	執行期 5 年 執行第 1 日，位於第 1 及第 2 分段之已開發國家需削減 25%；位於第 3 分段國家，分 6 次逐年平均削減。	執行期 8 年 分 9 次平均削減。 開發中國家之 AMS 小於 1 億美元及淨糧食進口之開發中國家無需進行削減，且淨糧食進口之開發中國家無需進行削減。

(2) 市場進入

A. 已開發國家

稅率	減讓模式
	談判降稅範圍
75%以上	68-75%
50-75%	62-67%
20-50%	55-61%
0-20%	48-54%

B. 開發中會員

稅率	減讓模式
	談判降稅範圍
130%以上	45-49%
80-130%	41-44%
30-80%	37-40%
0-30%	32-36%

C. 敏感產品

- 已開發國家：可提出 5 項產品列為敏感產品，惟農產品逾 38%屬頂級削減比率(75%以上)，則可提列 8 項敏感性產品。
- 開發中國家：可提出 7 項產品列為敏感產品，惟農產品逾 38%屬頂級削減比率(130%以上)，則可提列 10 項敏感性產品。
- 彈性調整：已開發及開發中國家可透過放寬關稅配額 (TRQ expansion)之方式，換取減少關稅削減比率，可選擇方式為 3 類削減公式，即減少前述削減公式之 $\frac{2}{3}$ 、 $\frac{1}{3}$ 或 $\frac{1}{2}$ 等。

(3) 特殊產品(Special Products)：

A. 已開發國家：最多可指定 5 項特殊產品，並依降稅幅度偏離程度大小，關稅配額亦有所不同。

- 降稅幅度偏離 $\frac{2}{3}$ ：關稅配額須增加 4%。
- 降稅幅度偏離 $\frac{1}{3}$ ：關稅配額須增加 3%。
- 降稅幅度偏離 $\frac{1}{2}$ ：關稅配額須增加 3.5%。

B. 開發中國家：最多可指定 7 項產品為特殊產品

- 降稅幅度偏離 $\frac{2}{3}$ ：關稅配額須增加 2.7%。
- 降稅幅度偏離 $\frac{1}{3}$ ：關稅配額須增加 2%。
- 降稅幅度偏離 $\frac{1}{2}$ ：關稅配額須增加 2.3%。

3、服務貿易

透過「要求與回應」之談判方式達成市場進一步自由化之結果，各會員國之承諾，應儘量反映其市場開放及國民待遇之現況，並對仍存有重大障礙之部門提供新的市場進入機會與國民待遇。

三、模擬談判

本人被配別為已開發國家 Plutona 的成員，被指定擔任該國 NAMA 主談人，負責規劃該國 NAMA 談判立場與策略。Plutona 在工業產品存在近 7,430 億美元之貿易赤字，Yeboah 教授給予之談判授權指令包括：出口手機及汽車去開發中國家、尋求開發中國家將多數產品納入部門別提案以減少貿易赤字及低於 2%之關稅應降為零等。

(一) 多邊談判

課程第三天先進行多邊模式談判，Yeboah 教授並未建議透過集團方式進行多邊談判，惟因開發中國家立場一致，爰已開發國家 Neptunia (相當於日本)、Venusia (相當於美國)及 Plutona (相當於歐盟)，於會中結盟為已開發國家集團，與開發中國家集團 Jupistan、Elara (相當於中國大陸)及 Himalia (相當於印度)，就 NAMA 適用係數、部門別提案、境內補貼及市場開放等進行談判，其中：

1、NAMA

- (1) 已開發國家：降稅公式係數 A 介於 8 至 13 之間。
- (2) 開發中國家：係數 A 介於 45-50 之間。
- (3) 部門別提案：開發中國家係數為 25。排除適用之部門共計有 10 個，分別為：
 - A. Petroleum
 - B. Footwear
 - C. Other manufactured goods
 - D. Minerals and ores

- E. Clothing
- F. Iron and steel
- G. Office and automatic data process
- H. Chemicals
- I. Textiles
- J. Transport

2、農業

(1) OTD

	補貼金額 (\$bn)	稅率削減比例
Plutona	> 60	81
Neptunia、Venusia	10-60	71
其他已開發國家	0-10	55
開發中國家		40

(2) AMS

	補貼金額 (\$bn)	稅率削減比例
Plutona	>45	75
Neptunia、Venusia	15-45	65
其他已開發國家	0-15	50
開發中國家		40

(3) 微量補貼談判

已開發國家	3%
開發中國家	10%

(4) 市場進入

採平均削減及最低削減比例方式減讓

	平均削減比例(%)	最低削減比例(%)
已開發國家	55	20
開發中國家	33	8

3、服務業

- (1) 採要求與回應談判模式。
- (2) 採負面表列。
- (3) 納入雲端計算、電子商務及數位貿易、國際漫遊。

(二) 雙邊談判

本人被配別為已開發國家 Plutona 的成員，被指定擔任該國 NAMA 主談人，負責規劃該國 NAMA 談判立場與策略，並與對手國 Himalia 進行 NAMA 談判，僅就 NAMA 及農業談判結果說明如下，其餘談判結果詳如附錄 2—Plutona 及 Himalia 雙邊貿易協定。

1、NAMA

- (1) Plutona：降稅公式係數 A 為 10。稅損為 79.7 億美元、關稅節省 335.5 億美元。
- (2) Himalia：係數 A 為 47。
- (3) 部門別提案：Petroleum、Textiles 及 Clothing 減幅度減半，不超過該國進口工業品總值的 12%。

2、農業

(1) OTDS

	Plutona	Himalia
OTDS (%)	81	不適用
AMS (%)	75	不適用
微量補貼	3	10
開發中國家		40

(2) 市場進入

	平均削減比例(%)	最低削減比例(%)
Plutona	55	20
Himalia	33	8

參、心得與建議

一、參訓前應先加強英文溝通能力及 WTO 專業能力，並事先研讀 WTO 提供課程資料

流利之英文溝通能力、WTO 基本專業能力及各回合談判進展及未來發展趨勢是本課程所必需具備，參訓人員應先複習；此外，Yeboah 教授於開訓前兩週即將訓練教材寄送各參訓人員，因第 1 天僅約不到半日時間講授農業、NAME、服務業等談判模式，因此建議參訓者應在參訓前預習，才能在 Yeboah 教授講解時快速進入狀況，並適時提問，始能將理論及談判策略實際套用在模擬談判。

二、善加運用集團合作，達成多邊談判效益最大化

模擬談判將學員分組為已開發及開發中國家共 6 國進行談判，在多邊談判時，開發中國家集團態度強硬，且未參考 Yeboah 教授講義所列之降稅係數及比例建議之區間進行談判，而係以自身利益考量予以出價。本人所屬之已開發國家集團認為開發中國家集團態度無禮，但仍佩服其談判手腕。爰此節為值得學習之處。

三、談判前因訂定明確談判目標及立場，並就相關經貿背景預先收集及分析，俾利研擬有利於我方之談判策略及底線

為研擬有利於我方之出價及回應，主談人或談判團；；隊必須做好相關經貿資訊之收集及研析等事前工作，並善用統計分析，以面對實際談判時可迅速完成調整策略及訂定最佳談判策略。