

台灣經濟仰賴出口貿易為主，WTO 此一多邊談判機制是我國確保涉外經濟活動權益的依靠，亦是發展國際貿易的動力、參與其他國家政府採購的契機。就能源產業而言，我國參與 WTO 貿易談判過程中，應以尋求國家之最大整體利益為前提，在多邊貿易體系架構下，據以達成確保我國能源供應安全之目標，並進而推動國內能源相關產業之發展。

然而，在杜哈回合談判遭遇挫折，談判難以達成共識的情況下，我國應積極於多邊談判架構下尋找出路，以確保國際經貿事務談判、為業者提供市場擴展之參與機會。簡言之，我國應持續於國際社會表達支持 WTO 多邊貿易體系之決心，加強體系內雙邊及複邊諮商對話，期達成各會員承諾能源服務業別項目之進一步開放，以及尋求我國綠色貿易契機。亦即，可分別由 WTO 架構下之多邊、複邊與雙邊能源相關議題談判等三個層次，及國內產業之強化等面向為可能之因應。

(一)、多邊層次

1. 全力支持貿易活動回歸 WTO 多邊機制

GATT 第 24.4 條規定：「不論關稅同盟或自由貿易區，任何區域貿易組織成立之目的均應在促進會員間之貿易，而不應增加非成員與此區域貿易組織間的貿易障礙。」亦即，雖然同意會員間因經濟整合而豁免於「最惠國待遇」原則的限制，但禁止增加對其他未加入

整合之會員的貿易障礙。面對台灣的外交處境造成與各國政府雙邊經貿互動的限制，多邊貿易機制的發展困境對台灣所形成的衝擊，恐怕多過其他國家。絕大部分的經濟體皆不願見到全球貿易形成區塊的分裂，WTO 方能提供各國公平競爭的經貿環境，並讓經濟體質較弱的會員得到優惠與保護。對台灣來說，要徹底跳脫區域與雙邊自由貿易主義盛行下的不利局勢，循求 WTO 的多邊力量支持，應較為有效。

積極推動 FTA 進行雙邊談判，固然重要，但是否能順利推動，除了我國自身的決心與誠意外，潛在對象是否有同等興趣，並非我能掌握。反觀 WTO 之發展，雖經杜哈回合後，整體進度停滯不前，惟杜哈回合談判開啟至今，也已累積相當共識，此外，於 2013 年年末時，更有如「貿易便捷化協議」等進展，因此，若能積極參與多邊談判活動，對拓展我國實質經貿利益之重要性而言，並不亞於雙邊關係。從實質經貿利益的角度出發，政府應該在 WTO 與 FTA 並重並行的指引下，求取資源投入的平衡性，並可選擇 WTO 多邊談判中對我國影響最為直接關鍵的少數議題，如與能源議題相關之能源服務業談判、貿易與環境談判等，列為重點工作項目。

2. 促成能源議題談判之多邊共識

一切談判應基於比較利益原則為考量。每一會員應該均有其比較利益，如此才能在多邊貿易體系中獲得好處。然而，目前 WTO 的談判

架構無法照顧每一會員，若干會員因比較利益較差，而在 WTO 推動漸進自由化的過程中，無法維護各自之權益，尤其是開發中國家（含新興市場暨開發中經濟體），因缺乏總體決策規劃，談判、管制及執行之能力薄弱，或產業結構問題，導致其難以參與服務業談判，或使談判立場過於謹慎，此外，更重要的是，許多國家不願意就進一步自由化進行承諾，無法善加利用服務貿易與服務部門談判所衍生之經濟發展潛力，致市場開放談判呈現已開發與開發中國家兩相衝突狀態。就此，有必要透過技術協助與加強能力建構計畫，以協助開發中國家解決其正面臨之各類困難與挑戰，他方面，亦能促進相關談判議題之多邊共識，為我國帶來助益。

（二）、複邊層次

藉由參與諸如「WTO 服務業真正之友」、「能源之友」、「環境商品之友」機會，不但可掌握主要會員對各項能源與綠色環保議題進展方向，有利與其他會員進行各項議題之策略聯盟，亦可獲得遠超出我國整體政經影響力之談判優勢。因此，藉由非正式小組團體之集體運作，聯合與我國立場相近會員，護衛共同立場，強化複邊要求之正當性，以集體力量向個別會員提出市場開放要求，以爭取與對手國之談判籌碼及海外商機。

（三）、雙邊層次

就能源服務業來看，我國係屬開放程度較高的會員，基本上具有談判之比較優勢；而就綠色貿易課題來看，我國雖然在環境商品整體競爭力上無法與已開發國家相提並論，但在再生能源與節能設備部分之環境商品（如太陽能電池、LED 等）出口方面的確存在比較優勢，應持續就環境商品清單及已開發與開發中會員間的衝突進行了解，並觀察談判未來之發展動向。

1. 審思各會員可進一步開放的空間

觀察各會員所提出的服務業承諾表，可看出在市場開放與國民待遇限制等部分，仍存有許多貿易障礙，因此，需了解目標市場國家能源市場之運作情形，並思考其可進一步開放的可能。如將會員所簽署的 FTA 或 RTA 與其所提出之服務業承諾表加以對照，顯示在市場開放方面仍有許多部分可以再提出開放，未來有很大的發展空間。

2. 掌握目標市場國家內部政策法規及限制

掌握各目標市場國家內部能源相關之基本背景、貿易體制、政策法規等內容，釐清其中與 WTO 規範原則是否有違反之處，以作為談判籌碼。其次，進一步瞭解各會員國家彼此在能源產業投資及貿易上之利害衝突關係，適時聯合相關國家表達共同立場。

3. 掌握目標市場國家經營環境之透明化資訊

協助我國能源產業業者能取得目標市場國家經營環境之透明化

資訊，談判之方式，可經由要求貿易對手國在市場開放特定承諾表中，明確填寫能源服務業之市場限制及排除措施，俾供我國能源產業進入外國市場能獲致透明化經營環境的資訊參考。

4. 排除目標市場國家之歧視性措施

協助我國能源產業業者排除在外國市場之歧視性措施，藉由談判可要求對我國具市場利益之會員，在審核我國商品與服務貿易提供者進入該國市場時，在申請證照程序、審查資格之要件及程序方面必預透明化，且不可對我國採行歧視性之措施。

5. 與其他國家推動雙邊貿易協定諮商

各國為強化其改革動能、提升國際競爭力，將投入更多資源以推動對外洽簽 FTA，對推動 FTA 屢遭困難的我國而言，相當不利，對台灣企業對外拓展商機，亦造成不小壓力。為因應杜哈回合談判困局，我國政府可透過跨部會協調與整合，投入資源與努力，積極對外洽簽 FTA。

(四)、國內之因應作法

對於強化能源產業競爭力之目標而言，透過 WTO 商品與服務貿易談判增進海外市場之進入條件固然重要，亦可吸引外資進入我國市場。但隨之所需面對的，為其他國家業者之競爭壓力。如需特別重視者，包括像新加坡、日本、韓國與中國等國家之能源業者，近年來透

過集團化、大型化的整合與發展，逐漸取得規模經濟的優勢。反觀台灣的能源業者，多屬於中小型企業，資金與技術均有限制，且欠缺整合能力。固然在創新、效率與服務品質上具有相對優勢，但此差距可能會越來越小。對此，光是仰賴多邊、複邊或雙邊能源議題談判，從法規上打開市場大門可能有所不足。必須透過國內相關政策措施，促進我國能源產業在國際化上的能力，並透過整合產生力量集中的效果，亦為重要的配套措施。

能源相關重點談判趨勢下，國內之因應作法如下：

1. 強化能源產業參與國際談判機制之力度

(1). 鼓勵國內能源產業業者參加主管機關或相關公、協會辦理之 WTO 能源產業相關研討會，以瞭解談判進展、影響及如何利用談判成果進入國外市場。

(2). 協助國內能源產業業者與主管機關或經濟部駐外經濟商務機構保持密切互動聯繫，隨時反應在開拓國外市場時遭遇之困境；並鼓勵業者善用政府資源，向貿易推廣機構（國際貿易局、外貿協會或各公、協會）提出協助需求。

(3). 協助國內能源產業業界參與 WTO 環境商品與能源服務貿易談判相關準備工作，建立國內業者及相關公會對參與談判諮商之意見彙整回應機制，加強與業界的對話聯繫管道及溝通窗口，

適時反應業者之意見或需求，以利產官學各界意見整合與行動一致。

2. 加強國內能源業者之競爭力

(1). 能源服務業（如電力供應業、氣體燃料供應業）

由於電力、天然氣等輸、配設施投資金額龐大且設置不易，常形成自然獨占，且多為公用事業，國內相關業者享有壟斷保護之利益，在現階段談判過程中，仍應該考慮對國內產業可能之影響，若貿然承諾對跨國能源企業開放市場，將可能不利國內相關產業之競爭。因此，為降低未來能源服務業開放可能對國內業者所帶來之衝擊，政府應配合相關立法及配套措施之推動，協助業者提升經營效率、以及調整經營及組織模式，此外，需積極加強業者之競爭力，使其能夠面對來自自由化及民營化之挑戰，並宜加強對能源產業業界的政策宣導、教育訓練及資訊提供，以提升業者對整體問題的因應能力及加強共識，讓業界更了解政策規劃及可提供之協助。

(2). 綠能產業（如再生能源、節能技術設備製造業）

針對我國具發展潛力及拓展國際市場商機之綠能產業，可採取強化其競爭力之措施包括：運用財政金融政策支持產業發展，對再生能源與節能技術相關產業應給予一定的優惠，如租稅減免、融資優惠等，以鼓勵環境友善產品之生產；此外，增強產業的技術創新能力，除重

視先進技術之引進外，亦應著重產業與學研機構合作。