

目錄

	頁次
壹、前言	1
貳、參訪日期及行程	1
參、研習內容	2
肆、參訪紀要	3
伍、心得與建議	10
陸、附件：參加 CE 標示研討會資料 談判學院提供之資料	

壹、前言

此行藉由拜訪美國政府及相關民間機構，瞭解該國對外驗證談判諮商業務運作情形，特別是美國與歐盟於一九九七年中完成之兩國產品驗證相互承認協議，旨在瞭解美國與歐盟或其他國家談判之實務經驗、國內資源的運用、與民間企業的互動及相關主管機關之橫向整合，以作為我國加入世界貿易組織(WTO)後與歐盟展開類似諮商之參考。

貳、參訪日期及行程

日期：八十九年十月九日至二十九日

行程：如表

日期	地點	參訪行程
十月十一至十四日	紐約	UL 主辦之「歐盟 CE 標示研討會」、拜會談判學院
十月十五至二十三日	華盛頓特區	拜會資訊科技委員會 (ITI)、國家標準技術院 (NIST)、貿易代表署 (USTR)、消費產品安全委員會 (CPSC)、勞工部 (Department of Labor)
十月二十四至二十八日	洛杉磯	拜會梁福麟律師、洛杉磯律師協會 (LA County Bar)

參、研習內容

美國與歐盟歷經多年的諮商過程，於一九九七年就相互承認協議（MRA）內容達成協議。依據條文規定包含電信設備、電磁相容性、電器安全、休閒用船艇、藥品檢驗及醫療器材等六個領域之產品。MRA 之目標除了希望達到「一次測試，全球通行」（Tested once, approved every where）的境界外，就長期而言還可帶來降低成本、標準及技術性法規之調和等好處。

由於歐盟自從形成單一市場後，一直被批評是「歐洲壁壘」，為避免類似之批評，歐盟自一九九四年起開始與第三國進行雙邊 MRA 諮商，然而在諮商過程中遭到一些困難：

1. 諮商國家標準及規定不夠透明化，使得要瞭解對方某項產品或領域的驗證程序規定相當費時；此外，對雙方制度熟悉才能夠建立雙方技術能力的信心。
2. 有些國家存在一些足以影響市場通路的次國家級自願性標準、技術性規範或驗證制度，例如美國的州政府有立法制定標準或技術性法規的權力。
3. 有些國家不願將其驗證權力轉移外國機構：有些國家的中央政府主管機關通常是產品驗證事務之唯一主管機構，不願將其權利授予國外機構，這種情形在亞洲或開發中國家較為常見。
4. 諮商過程中通常一方對另一方已完全自由化的產品較無興趣：例如歐盟低電壓指令（即電氣安全）允許廠商以自我宣告的方式將產品輸銷歐洲，而美加澳紐日等國對許多電氣產品則要求第三者驗證。這種情形就得由雙方從整體諮商利益的方向考量才能達到共識。

從這多年的諮商過程中，我們可以看到美歐雙方的政府如何就這一新興且全球注視的議題進行折衝及談判，能提供我國推動 MRA 之參考。

肆、參訪紀要

一、UL 主辦之「CE 標示：符合歐盟規定之策略」研討會 (The CE Marking: Strategies for European Compliance)

講師：UL 國際符合性服務部門

Mr. Martin Jimenez, Project Engineer

Mr. Teodoro Jun Mercado, Engineer

UL 與世界各國知名驗證機構合作，協助美國廠商瞭解各國之產品驗證規定，並提供產品測試服務。此外，UL 並舉辦許多研討會供從事相關工作者參加，本次參加之主題為 CE 標示研討會，CE 標示為歐盟所推行之一種安全標示，適用範圍目前僅限於工業產品，目的為告訴消費者那些產品必須符合歐盟現行有關安全、健康甚至於環境方面之要求。依據歐盟執委會所制定之指令規定，凡附加 CE 標示之產品皆能在歐盟會員國間自由流通，而不必經過重複檢驗之程序。各項工業產品類別皆有其適用的符合性評鑑模式(Modules)供廠商選用以證明其產品符合指令所規定之基本要求。符合評鑑模式共有八種，主要分為廠商自我宣告及取得認可驗證機構兩大類：前者由廠商備妥有關產品相關資料（如產品圖樣、測試報告等）之技術文件並聲明該產品符合相關指令的基本要求後自行於產品或其包裝上附加 CE 標示；後者則必須經過歐盟認可之驗證機構，即各會員國依指令要求指定適當之驗證機構且經歐盟執委會公告之驗證機構，執行型式試驗或品質系統評鑑後方得於產品上附加 CE 標示及負責之認可驗證機構識別號碼，以和自行附加 CE 標示者區別。

（一）課程目的：

1. 歐盟指令之介紹，包括一些重要概念及名詞。

- 2.如何使用低電壓、機械、電磁相容性產品等指令。
- 3.加強和顧客間有效的溝通與符合性期望。
- 4.針對符合性評鑑分析歐盟市場之需求。
- 5.對於歐盟產品責任制度有一全面性瞭解。

(二) 課程重點：

兩天之課程涵蓋歐盟法規制度、相關指令之專有名詞、風險分析、歐盟指令之介紹、驗證制度、低電壓指令之簡介、電磁相容性指令之簡介、機械指令之簡介、技術文件之製作、發展符合性評鑑之策略及現今歐盟符合性評鑑之潮流等十一章節。

(三) 課程活動：

兩天課程中有多次分組活動，講師以生動活潑之方式使學員瞭解 CE 標示，舉例而言，當講師解釋完歐盟指令之一連串相關名詞，即以選擇題方式請學員分組討論何者為正確之定義，藉由學員互相討論，對於其中專有名詞定義會有更進一步之瞭解；此外，當課程內容談到符合性評鑑模式(Modules)，講師設計相關案例供學員演練。

二、談判學院 (The Negotiation Institute)

洽談人：談判學院總裁 Mr. Gerard I. Nierenberg

簡介：談判學院係由 Mr. Gerard I. Nierenberg 於一九七〇年代成立之私人機構，主要是提供產、官、學界有關談判方面之訓練課程，內容涵蓋：如何準備談判、如何釐清事實、如何提出問題、如何切入所談之議題、如何觀察對方之肢體語言等。

Mr. Nierenberg 表示談判學院之講師針對學員需求設計一套專有課程，並強調肢體語言 (body language) 之重要性，每個動作及表情都代表不同之意義。課程中也教導缺乏經驗之談判者在面對具備豐富經驗之談判者時如何克服不利狀況。根據 Mr. Nierenberg 表示，即使業

餘談判者都可能是專業談判者，專業談判者可能犯了多年之錯誤而不自覺，所以並不需要將缺乏經驗視為畏途；他亦認為掌握時間、氣氛及控制情緒為談判成功之秘訣。

此外，當英文為我國之外國語時，所遭遇之困難度可能更高，針對這點，Mr. Nierenberg 表示英語對母語不是英語的人而言經常是焦慮的來源，特別地當你在壓力下時無法充分理解。然而，談判者應該利用策略及技巧以符合雙方之需求。總而言之，成功的談判需要有效之溝通，語言只是達成雙贏談判之一部分。

三、資訊科技工業委員會 (Information Technology Industry Council , ITIC)

洽談人：科技政策組組長 John M. Godfrey 及 Compaq、Dell 等業界代表

簡介：ITIC 代表資訊技術產品和服務領先的美國供應商，協助 IT 業者擴展貿易商機，減少貿易障礙，倡導通過革新和支持免費市場政策經濟，並提供教育訓練。

美國與歐盟所簽訂之相互承認協議 (MRA) 可減少產品之重複測試，製造商可在其國內完成產品測試，在銷往其他國家時不須進一步之測試。針對資訊產品而言，MRA 包括電信終端設備、電磁相容及電氣安全等領域。

Mr. Godfrey 表示 ITIC 致力於促進貿易便捷化及消除貿易障礙，避免資訊產品因重複檢驗程序所產生成本增加及延遲上市等負面影響。對於 MRA 目前實施之狀況，Mr. Godfrey 認為並未達到先前所預設之結果，並且對廠商之助益有限。反而認為中美雙方所簽訂之電信與資訊產品電磁相容 (EMC) 相互承認協議 (MRA) 實施之成效較為良好。

ITIC 極力主張 MRA 並非唯一達到貿易便捷之方法，並倡導實施單一

標準、一次檢驗及廠商自我宣告 (1-1-SDoC) 之運用，更能達到資訊科技貿易便捷化。

此外，與談之廠商 (美商 Compaq 及 Dell 公司) 亦提出有關本局驗證登錄制度之意見，由於與本次主題並無直接關係，請廠商另函本局。

四、國家標準技術院 (National Institute of Standards and Technology , NIST)

洽談人：國際事務科科長 Dr. Claire M. Saundry

標準服務中心 Ms. Mary Saunders

經由 Dr. Saundry 之介紹表示，NIST 前身為國家標準局 (The National Bureau of Standards, NBS)，於一九〇一年由國會設立，宗旨為協助產業發展科技、增進產品品質、使產品製程現代化、確保產品可信度及加速產品商業化，協助對象包括工業、商業、科技組織及所有政府機構。近一百年來，NIST 試驗室與產業及政府機構共同努力以增進量測科學及發展標準。

NIST 係隸屬美國商業部之科技行政機構，與產業界合作發展及應用科技、量測及標準，以促進經濟成長。NIST 提供美國產業界所須之研究、產品、服務及基金，以突破技術障礙，製造品質更好價格更低廉之產品。

再者，針對美國與歐盟簽署 MRA 之經驗，Ms. Saunders 表示經過多年諮商，法規及政策的改變，對經濟造成很大的影響，帶來許多困難及複雜性，目前僅有電磁相容 (EMC) 部分較有進展。對於產品之選擇，大致以該項產品所能產生之經濟利益而定，就貿易量而言，貿易量大的產品在進口符合性評鑑程序簡化的情況下可以使原本的貿易管道更為通暢，有助於降低廠商成本；另就產品進口受技術性法規規範者而言，對於諮商兩方中有一方規範而另一方卻未加以規範者，

對未規範的 一方而言經濟利益顯而易見（原來產品銷至對方國家必須經過對方機構的測試，MRA 建立後測試可在自己國內執行）。測試結果相互承認可以減少商品進入市場所需經歷的障礙及不確定性，對於原本有意出口但因不瞭解進口國相關規定或因進口國規定過於繁複而止步的廠商，可以提高其出口意願，這屬於潛在的經濟利益。此外，NIST 其下之標準與驗證國家資料中心（National Center for Standards and Certification Information, NCSCI）為 WTO/TBT 諮詢點，其主要業務為回覆各界的諮詢，下載網路上之資料分送相關單位。整體而言，Ms. Saunders 表示歷經多年談判而簽署 MRA 對廠商的幫助有限。

五、美國貿易代表署（United State Trade Representative，USTR）

洽談人：技術性貿易障礙業務負責人 Ms. Susanne M Troje

美國貿易代表署（USTR）之位階係直屬總統，其主要任務為制定美國貿易政策，負責對外貿易談判，設貿易代表一人，負責全署業務，具有大使認命，由於採取精簡原則，各單位均維持少量人力，工作負擔亦較重。

Ms. Troje 表示由於基本上美國與歐盟簽署 MRA 尚未完全發揮作用，並且耗費許多時間與金錢。有關人力資源方面之分配方式，由於 USTR 中並非每人皆為專業人士，在整個談判過程中，幕後有一群分工詳細的強大顧問團，併同相關部會提供意見給 USTR 完成該項協議。Ms. Troje 亦指出簽署 MRA 並非唯一可以達到貿易發展之選擇，就另一方面而言，採用國際標準及自我宣告之方式更能達到減少貿易障礙之目的。就美國與歐盟簽署 MRA 之未來發展，主要在以廠商利益為導向，建立對彼此技術能力之信心，確認對方有能力依據己方的標準或規定執行測試或評鑑。

六 消費產品安全委員會(U.S. Consumer Product Safety Commission , CPSC)

本次造訪係與業界聽取 CPSC 之簡報。

(一) 簡介：CPSC 係一聯邦法制機構，由美國國會於一九七二年通過之「消費者產品安全法案」而建立。美國國會責成該委員會，保護公眾避免遭受消費產品相關之不合理傷害與死亡之風險。CPSC 負責管轄超過一萬五千種消費產品，例如：玩具、燈具、咖啡機等。但某些類別產品由其他聯邦機構管轄，如汽車、卡車、機車屬交通部

(Department of Transportation) 管轄；藥品、化妝品則屬食品藥品管理局 (Food and Drug Administration , FDA) 管轄；菸酒及武器隸屬財政部 (Department of the Treasury) 管轄。

(二) 工作目標：

- 1.保護公眾安全、防止因消費產品造成不合理之傷害
- 2.協助消費者評估消費產品之安全性
- 3.發展消費產品一致性之安全標準
- 4.減少州法令及地方法令之抵觸
- 5.加強傷害原因及防治辦法之研究及調查

(三) 採行措施：

CPSC 採取下列措施，以達上述工作目標。

- 1.與產業界共同發展自願性安全標準
- 2.公佈及實施強制性標準，禁止銷售缺乏公眾保護標準之消費產品
- 3.促使廠商回收或修理實質或有迫切危害之產品
- 4.辨認市場上之潛在性危險產品，進行產品潛在性危害研究
- 5.檢驗及測試產品以符合現行規定
- 6.透過媒體、州政府及地方政府、民間組織，傳達相關訊息及教育消

費者有關產品之潛在性危害及如何正確使用產品以確保安全，並回答消費者之詢問，消費者若發現市面銷售產品有問題或需相關訊息，可洽 CPSC 分布全美之辦事處。

七、勞工部 (Department of Labor)

洽談人：資深國際經濟專家 Mr. Richard B. Schulman

勞工部係提供美國勞工工作機會、確保勞工健康安全、工資及在職訓練等各項服務之機構。

Mr. Schulman 表示目前雙方對於執行協定之認知上有相當之歧見，歐盟希望勞工部職業安全暨健康管理局 (OSHA) 將簽發證明之權限轉移給歐盟之十五個會員國政府。例如：歐盟產品經取得德國萊因 (TUV) 最大之檢驗機構核發之證明，不須再向 OSHA 申請證明，即可在美國市場銷售。至於 TUV 之檢驗設施及程序是否符合美國標準，則由德國主管機關來認定。但美方並未同意歐方之意見，OSHA 僅同意歐洲之檢驗機構向其申請核發證明文件之許可。目前僅有包括 TUV 在內之三家歐洲實驗室向 OSHA 提出申請，惟其中兩家之申請資料係以法文或西班牙文書寫，美方無法審查。

此外，OSHA 認為其掌管業務純屬技術性，與貿易事務無相關性，對於 MRA 之簽署表達不甚贊同之意見。另與歐盟談判過程中遭遇許多困難，舉例而言，歐盟提供十五種語言文件版本，美國常需大費周章將文件翻譯，增加不少時間及金錢成本；就溝通方式而言，經常無法找到相對應之歐盟主管機關人士對談，通常透過歐盟再轉至其他國家主管機構，無法獲得直接有效之溝通。

Mr. Schulman 指出 MRA 實施至目前進度非常緩慢，看不出顯著之成果。

八、梁福麟律師、洛杉磯律師協會（LA County Bar，LACBA）有關在洛杉磯市之行程皆由洛杉磯國際訪客協會（International Visitors Council of Los Angeles, IVCLA）安排，IVCLA 接待來自世界各國政府代表，提供有關在洛杉磯市專業領域之訓練、參加會議及文化交流之服務。

梁律師為美國南加州大學法律系教授，亦為香港政府顧問，專攻國際商法。梁律師表示，藉由智庫（Think Tank）可以找出所需之相關資料及專業人才，例如：美國智庫 AEI（American Enterprise Institute，<http://www.aei.org>）；此外，可參考所需領域之權威刊物及著作。

另洛杉磯律師協會係屬洛杉磯郡之律師聯誼會，超過 23,000 個會員，具有多元化功能，提供各項有關文化交流、專業訓練課程及會員訊息交流等服務。

伍、心得與建議

在近一個月之參訪行程中，針對美方安排之各項活動中可觀察出下列幾點：

- 1.從美國與歐盟諮商的過程中，我們幾乎可預見我國與歐盟和其他相關國家進行 MRA 談判諮商所可能遭遇的問題與困難，如何從這些國家的經驗中預先進行規劃，避免類似的問題，將是未來推展產品驗證領域之合作所必須努力及學習的方向。
- 2.惟從美國與歐盟正式實施 MRA 情況以來，就美國單方面之觀點，由於花費許多心力、時間與成本換來之成果不如預期，各相關部會大都表示不甚贊同簽署如此龐大之 MRA，認為採用國際標準及供應商自我宣告(1-1-SDoc)方式更能達成減少貿易障礙之目的。由此可知，

我國在面臨簽署 MRA 問題時，更應謹慎處理。

3.根據本次拜訪美國政府及民間機構，發現政府主管單位間之溝通協調及意見整合良好，由於在談判過程中，幕後一群分工詳細且具專業領域知識的強大顧問團併同相關部會提供意見予 USTR 完成該項協議，扮演著非常重要的角色。本局負責國內技術性貿易障礙領域之協調整合工作，實應逐步培養專業人才，建立智庫為未來入會後談判與他國諮商作準備。

4.經由參加業界主辦之研討會發現上課也是很有趣的，講師直接切入課程核心且生動活潑的上課方式，節省許多寶貴時間及減輕不少壓力。

5.美國為世界強國，參與各項國際組織並於各種會議場合積極發言，並為自己國家爭取最大的權益，表現出強烈之企圖心。我們應培養所需談判諮商人才進行相關研究及建立與業界良好溝通之機制，俾將來有助於參與國際事務時適時表達我方立場。