

行政院及所屬各機關出國報告
出國類別：研究

九十二年度 WTO 經貿事務人才專班報告書

服務機關：經濟部工業局

出國人：職稱：科長

姓名：連玉蘋

職稱：科長

姓名：邱求慧

出國地區：美國

出國期間：92年07月12日至92年08月11日

報告日期：92年11月10日

E6/CO9203199

系統識別號:C09203199

公 務 出 國 報 告 提 要

頁數: 含附件: 否

報告名稱:

92年度WTO經貿事務人才專班

主辦機關:

經濟部工業局

聯絡人/電話:

/

出國人員:

連玉蘋 經濟部工業局 產業政策組 科長

邱求慧 經濟部工業局 知識服務組 科長

出國類別: 研究

出國地區: 美國

出國期間: 民國 92 年 07 月 12 日 -民國 92 年 08 月 11 日

報告日期: 民國 92 年 11 月 10 日

分類號/目: / /

關鍵詞:

內容摘要: 1.課程涵蓋經貿理論與談判理論的介紹、管理階層的基本訓練、W T O 主要議題的概述、以及談判個案的演練等各種設計。其中部份個案，包括介紹美國鋼鐵二〇一防衛措施案例、歐盟荷爾蒙肉品的進口設限案例、以及藥品專利的爭議案例等；另外，第三週的課程將配合W T O 相關議題，安排每日晨間八點至九點與日內瓦WTO總部連線舉行視訊會議，以瞭解貿易談判官員的實務心得。2.介紹談判的定義與理論，強調談判的重點在於「利益」(interests) 與「替代方案」(alternatives)之間的互動與說服之過程，並並以「購買二手車」的案例，讓學員進行實地演練。3.針對貿易法規與統計資料的使用與查詢加以說明，以協助學員於未來四週準備上課或分組進行談判之際作為資料收集之重要依據，V 顧問除扼要介紹W T O 網站資料的使用外，並特別介紹美國部份政府網站可使用資料的查詢方法。

本文電子檔已上傳至出國報告資訊網

九十二年 WTO 經貿事務人才專班 哈佛大學研訓報告

壹、九十二年 WTO 經貿事務人才專班哈佛大學研訓記要

一、緣起	P.1
二、出國人員	P.1
三、時間	P.2
四、地點	P.2
五、課程及師資	P.3

貳、學習紀錄

一、第一週學習紀錄：七月十四日至七月十八日	P.9
二、第二週學習紀錄：七月二十一日至七月二十五日	P.24
三、第三週學習紀錄：七月二十八日至八月一日	P.42
四、第四週學習紀錄：八月四日至八月八日	P.63

參、檢討與建議	P.88
---------	------

附件

附件一：學員參加研訓課程照片

附件二：工作分配表

壹、九十二年 WTO 經貿事務人才專班哈佛大學研訓課程

一、緣起：

行政院國際經貿事務策略小組有鑒於我國參與 WTO 事務，需要有計畫的培養嫻熟國際經貿事務之人才，爰於九十二年(第三十二次會議)決議開辦本專班，由各相關部會挑選適當人員，統一派赴享有盛名之美國麻州哈佛大學甘迺迪政府學院(John F. Kennedy School of Government)研習相關課程。為此，行政院人事行政局主辦選訓及與哈佛大學接洽事務，經濟部負責課程及訓練經費，外交部駐波士頓辦事處協辦聯繫照顧事務。期間雖曾遭逢經費籌措困難、SARS 疫情、是否改在國內舉辦等問題，惟在相關機關努力下，均一一克服。全體學員對於各機關通力合作促成本專班順利舉辦，由衷表達謝忱。

二、出國人員：

本專班係第一次舉辦，為期發揮研訓成效，學員需具九職等科長以上經歷，有處理 WTO 事務至少一年經驗，且須通過財團法人語言訓練測驗中心之英語測驗。經徵選結果，三十位學員包括：內政部秘書室高美莉簡任秘書、外交部經貿司羅震華科長/國組司陳忠正科長、財政部保險司張玉輝科長/證期會蘇慧芬專委/金融局曾欲朋科長、教育部高教司徐會文專委、交通部電信總局徐名盛科長、台中港務局武仲莊副廠長、經濟部蔡允中商務秘書、經濟部李冠志商務秘

書、經濟部貿易局吳信良副執行秘書/張毅凱科長/蕭振寰科長/李聰貴經濟秘書
/呂金珍科長/陳志揚科長、經濟部國合處馮子陵簡任商務秘書、經濟部智慧財
產局李傳亮簡任督導、經濟部工業局連玉蘋科長/邱求慧科長、經濟部標準檢驗
局陳明山科長、經濟部貿易調查委員會李淑卿科長、衛生署食品衛生處謝定宏
科長、環保署空保處簡慧貞簡任技正、經建會經研處秦羽翔專委、農委會防疫
局郭克忠科長、農委會第二辦公室曹紹徽科長、農委會國合處陳嘉麟簡任技正、
公共工程委員會企劃處蘇明通副處長。學員中具駐國外經歷者十名以上，且多
為 30 或 40 餘歲層級，年輕有活力。


三、時間：

本專班辦理期間，原訂九十二年五月前往哈大研訓之行程，適逢國內外 SARS
疫情緊張，延至九十二年七月十二日成行，八月八日結束課程後分批返國。每
位學員對於有此寶貴機會參加研訓，均認甚為難得，課程內容對於未來工作亦
有相當助益，認真研習之收獲，相信有助於提昇處理 WTO 事務之能力。

四、地點：

美國麻州哈佛大學甘迺迪政府學院(John F. Kennedy School of
Government)

五、課程及師資：

<p>The Practice of Trade Policy: WTO Negotiations, Rules, and Leadership <i>J.F.K. School of Government July 13-August 8, 2003</i></p>	
--	---

The principal objective of the course is to provide a solid grounding in the theory and practice of international trade policy, with special emphasis on the role of the World Trade Organization (WTO). The course takes an interdisciplinary approach, examining the economics, law, and politics of this field. It offers a non-technical review of trade theory and key concepts in political economy; it neither assumes nor demands extensive knowledge of economics.

One of the readings for this course will be distributed as a textbook: Bernard Hoekman and Michael Kostecki, *The Political Economy of the World Trading System: From GATT to WTO* second edition (2001), cited as “Hoekman and Kostecki.” Most other readings for the course are available on this CD-ROM through the links below. Note that some of the readings are in Adobe Acrobat (*.PDF) format. In order to read them, you need to have an Adobe reader installed on your computer. If you do not already have an Adobe reader, click [here](#) to go to the Adobe site for a free download. (If that link does not work, enter “<http://www.adobe.com/products/acrobat/readstep2.html>” into your Web browser’s bar.)

This CD-ROM contains a wealth of primary and secondary materials on the economics, law, and politics of trade. Many of the key documents for this course can be accessed directly through the hyperlinks in the list of readings below, while the red buttons that are found on most of the pages of the CD-ROM are important navigational aides. For further guidance on how to make the most of these materials, go to the page on [How to Use this CD-ROM](#).

Another key resource is the *Dictionary of Trade Policy* that is included on this CD-ROM and integrated with the syllabus. The dictionary provides definitions for hundreds of terms employed by negotiators, trade lawyers, economists, and analysts, from absolute advantage to zero sum. Many of these terms are directly linked to this syllabus via the “key concepts” that are listed below. The definitions in the dictionary are cross-referenced through hyperlinks, and are also linked to the WTO agreements and other readings on this CD-ROM.

The CD-ROM includes the full texts of all key agreements of the WTO and its predecessors, from the failed Havana Charter of the International Trade Organization to the documents approved at the Doha ministerial meeting of the WTO. All of these texts are electronically enhanced with hyperlinks that allow the readers to navigate both within an individual agreement (which will often cross-reference its own articles and annexes) and between agreements (which frequently make references to provisions in other agreements). It also includes the hyperlinked texts of other pacts such as the North American Free Trade Agreement, the Multilateral Agreement on Investment, and the United Nations Charter. See the List of International Agreements on this CD, which can be reached via the “Trade Agreements” button on most pages.

1. Robert Z. Lawrence

Robert Z Lawrence is the Albert L. Williams Professor of Trade and Investment at the John F. Kennedy School of Government at Harvard University. He is also a Senior Fellow at the Institute of International Economics in Washington DC.

Dr Lawrence served as a Member of President Clinton’s Council of Economic Advisers from March 1999 to January 2001. Dr. Lawrence has held the New Century Chair as a non-resident senior fellow at the Brookings Institution, and founded and edited the Brookings Trade Forum. He is a Research Associate at the National Bureau of Economic Research. He also served as the Chair for the Project on Middle East Trade at the Institute for Social and Economic Policy in the Middle East, John F. Kennedy School of Government.

Dr. Lawrence has been a senior fellow in the Economic Studies Program at the Brookings Institution (1983-91), a Research Associate at Brookings (1976-82), an instructor at Yale University (1975), and a professorial lecturer at the Johns Hopkins School of Advanced International Studies (1978-81). He has served as a consultant to the Federal Reserve Bank of New York, the World Bank, the OECD, and UNCTAD.

He was a member of the Presidential Commission on United States Pacific Trade and Investment Policy, and has served as a member of the advisory committees of the Institute for International Economics, the Panel on Foreign Trade Statistics of the National Academy of Sciences, the Committee for Economic Development, the Overseas Development Council, and the Panel of Economic Advisors of the Congressional Budget Office.

Dr. Lawrence was born in Johannesburg, South Africa. He immigrated to the United States in 1971, and studied in the U.S. at Yale University where he received his Ph.D. in Economics in 1978.

2. Michael D. Watkins

Michael D. Watkins is an Associate Professor of Business Administration at the Harvard Business School, where he is a member of the Negotiation and Decision-Making faculty group.

His research focuses on complex negotiations and organizational transformation, exploring how leaders negotiate and negotiators lead. He recently completed a study exploring how new leaders coming into top management positions should spend their first six months on the job. The resulting book, entitled *Right From the Start: Taking Charge in a New Leadership Role*, is available from Harvard Business School Press.

He teaches negotiation and Corporate Diplomacy: a course on how executives build coalitions to implement change in their organizations and create external alliances to shape the competitive environment. He also is a member of the faculty of the Program on Negotiation at Harvard Law School, where he teaches negotiation in the Program's Senior Executive Program. Prior to joining HBS, Professor Watkins was an associate professor of public policy at Harvard's Kennedy School of Government where he taught negotiation and persuasion and did research on international diplomacy and the management of organizational transformation.

3. Craig VanGrasstek

President, Washington Trade Reports
Executive Director of the Program on Trade and
Negotiations, Kennedy School of Government,
Harvard University

Education:

Ph.D., Politics, Princeton University, 1997

Fulbright Fellow, Universidad de los Andes (Bogotá, Colombia), 1983-1984

Master of Science in Foreign Service, Georgetown University, 1983

Bachelor of Arts, International Relations, University of Minnesota, 1981

Countries of Work Experience:

Albania, Algeria,* Austria, Azerbaijan, Barbados, Belarus,* Cambodia, Canada, Chile, China, Colombia, Costa Rica, the Dominican Republic, El Salvador, France, Guatemala, Guyana, Honduras, Iran,* Japan, Kazakhstan, Korea, Kyrgyz Republic, Laos, Lebanon, Lithuania,* Macedonia, Mexico, Mongolia, Peru, the Philippines, the Russian Federation,* South Africa, Switzerland, United States, Venezuela, Vietnam.

Experience Summary:

“Craig VanGrasstek,” according to *The Economist*, “keeps a sharp eye on the politics of trade.”^[1] The main focus of his work, both academic and professional, is on how U.S. trade policy is made, and the economic impact that it has on firms, industries, and countries. He pursues this issue in a variety of ways, ranging from the writing of scholarly studies to advising policymakers in developing countries on how they can improve their trade relations with the United States.

Dr. VanGrasstek is an Adjunct Lecturer in Public Policy at the Kennedy School of Government (Harvard University), and was on the adjunct faculty of the American University School of International Service from 1994 to 2001. He has also been an instructor at the State Department’s Foreign Service Institute, and lectured at Laval University, McGill University, the diplomatic academies of Kazakhstan and the Kyrgyz Republic, and at training courses and seminars sponsored by U.S. Government agencies, international organizations, and private firms. Dr. VanGrasstek developed the original syllabus for the two-week training course that is offered annually to Latin American and Caribbean negotiators by the Organization of American States, the World Trade Organization, and Georgetown University. He has conducted in-country research throughout Latin America and the Caribbean, and made numerous presentations to business, academic, and diplomatic audiences in Africa, Asia, Europe, and Latin America on current topics in international economic policy.

* : Denotes a country where the work experience consisted of the preparation of a report that was researched out-of-country. All other countries shown here are ones in which Dr. VanGrasstek conducted research, consulted directly with policymakers, made formal presentations, or otherwise did substantial in-country work.

^[1] “China and the WTO: Prepare for the Fireworks,” *The Economist* (January 22, 2000), page 31.

His firm, Washington Trade Reports, has provided professional services to government agencies, private companies, and international organizations since 1985. Principal clients include the Organization of American States, the Organization for Economic Cooperation and Development, the Latin American Economic System, the United Nations Conference on Trade and Development, United Nations Development Programme, and the World Trade Organization, as well as governments, private sector organizations, and businesses in industrialized and developing countries.

Specific areas of expertise include:

- The economic policymaking process in the United States;
- Bilateral, regional, and multilateral trade negotiations;
- Accessions to the World Trade Organization;
- The Generalized System of Preferences and other preferential trade programs for developing countries;
- Trade in agriculture, energy, and other sectoral areas;
- Trade in services;
- The domestic and international law of trade, investment, intellectual property rights, and related fields;
- Trade-remedy laws, reciprocity statutes, and dispute-settlement procedures;
- Economic sanctions and related topics; and
- The connections between trade, labor, human rights, and environmental policies.

貳、學習紀錄

- 一、 第一週學習紀錄：七月十四日至七月十八日
- 二、 第二週學習紀錄：七月二十一日至七月二十五日
- 三、 第三週學習紀錄：七月二十八日至八月一日
- 四、 第四週學習紀錄：八月四日至八月八日

九十二年 WTO 經貿事務人才專班第一週學習紀錄

時間：七月十四日至七月十八日

地點：哈佛大學甘迺迪政府學院

一、研習內容摘述：

七月十四日

(一)、課程名稱: Overview (09:00-10:30)

講師: Dr. Robert Lawrence

Lawrence 教授簡單介紹未來四週的課程規劃，課程涵蓋經貿理論與談判理論的介紹、管理階層的基本訓練、WTO 主要議題的概述、以及談判個案的演練等各種設計。其中部分個案，包括介紹美國鋼鐵二〇一防衛措施案例、歐盟荷爾蒙肉品的進口設限案例、藥品專利的爭議案例等；另外，第三週的課程將配合 WTO 相關議題，安排每日晨間八點至九點與日內瓦 WTO 總部連線舉行視訊會議，以瞭解貿易談判官員的實務心得。學員們在課程安排中提出之詢問及修改意見，包括「加強貿易協定與其他協定之競合關係」、「當前反全球化浪潮的衝擊與影響」、以及釐清「新加坡議題」（八月一日之課程）似為「新議題」之誤、並宜再加入政府採購與複邊協定之說明等，L 教授表示將視情形將上述各節整併入授課資料中。

(二) 、 課程名稱: Negotiation (11:00-12:30)

講師: Dr. Michael Watkins

在本課程中，Watkins 教授介紹談判的定義與理論，強調談判的重點在於「利益」(interests) 與「替代方案」(alternatives)之間的互動與說服之過程，渠並以「購買二手車」的案例，讓學員進行實地演練。原先於課前要求學員研讀之「美國在第一次波灣戰爭的決策管理與對內、對外之結盟關係」乙文，雖經學員於晨間分組討論，惟礙於時間的限制，W教授並未針對該案進行解說。

(三) 、 課程名稱: IT & the Paper Chase (14:00-15:30)

講師: Dr. Craig VanGrasstek

在本課程中，VanGrasstek 講座針對貿易法規與統計資料的使用與查詢加以說明，以協助學員於未來四週準備上課或分組進行談判之際作為資料收集之重要依據，V講座除扼要介紹WTO網站資料的使用外，並特別介紹美國部分政府網站資料的查詢方法。本套資料經V講座經年的累積與整理，已成功整併為相互連結的資料庫，並燒錄於光碟之中，學員未來在研讀相關資料時，均能同時點選出原始文件進行交叉研讀，使用上頗為便利，為處理國際經貿業務的重要索引工具。

七月十五日：本日課程包括國際貿易理論簡介、G A T T與W T O發展簡介、貿易決策的利弊分析

(一) 、 課程名稱: The Economics of Trade (09:00-10:30)

講師: Dr. Robert Lawrence

Lawrence 教授首先針對國際貿易理論提出簡要的介紹，說明國際貿易理論的運用，係針對長期經濟發展預作籌劃。理論上，因開放市場而增加出口時，生產者剩餘(producer surplus)將增加；因開放市場而增加進口時，則消費者剩餘(consumer surplus)將增加，整體利得是正數；不論是不同產業間的水平分工或是相同產業內的垂直分工，均將帶來貿易的成長，以及貿易國整體經濟的成長。在聆聽 L 教授之國貿理論之後，對「理論的長期目標」與「政治的短期目標」之間的不一致，應係源於各國的貿易決策，絕大部分仍受制於政治利益的短期考量。

(二) 、 課程名稱: Structure & Evolution of the Trading System (11:00-12:30)

講師: Dr. Craig VanGrasstek

在本課程中，VanGrasstek 講座就 G A T T與W T O的發展進行簡單的介紹，渠以三度空間的概念，陳述國際貿易體系在過去五十年來的演變，此三度空間的概念係渠個人之見解，渠亦正埋首撰寫有關此概念之書籍，希能廣為大眾所接受。渠認為：四〇、五〇年代的貿易議題側重在「高度」，以降

低關稅或非關稅貿易障礙為訴求重點；六〇、七〇年代發展議題與優惠待遇開始納入貿易議題，此為普遍適用率的「寬度」考量；而八〇年代以後，再發展到「深度」的考量，非傳統貨品貿易之議題亦逐漸納入當代的貿易議題規範，從此開啟國際貿易關係更為緊張，互動更為頻繁的一頁。其說明可以讓學員瞭解數十年來國貿體系的運作之演變情形。

(三)、 課程名稱: Winners & Losers (14:30-15:30)

講師: Mr. Robert Lawrence

Lawrence 教授續於下午教授貿易理論，深入分析市場開放後，貿易國內部不同團體的受益或受害程度。在短期的衝擊部分，具競爭力的產業，其資方與勞方將一同受益；而不具競爭的產業，則資方與勞方將一同受害。但是，就長期而言，依據 Stolper-Samuelson 定理，則將產生擴大衝擊，較具競爭力的資本密集產業，其資方將擴大受益，而勞方則將擴大受害；反之，較具競爭力的勞力密集產業，則將形成勞方擴大受益、資方擴大受害的現象（此一假設頗令人注目，至於實務觀察的結果，L 教授表示將邀請具有實務觀察研究者前來為本班加以說明）。授課最後，L 教授再以「生產者剩餘」和「消費者剩餘」的模型解說關稅保護將形成資源浪費的必然性。事實上，在現實之環境中，即便存在資源浪費的情事，許多開發中國家恐怕仍將樂於提高關稅，其原因不但有財政收入的考量，亦可換取產業的保護，消費者的享受程度就算有所損害，其短期之政治與社會成本亦不會太大。

七月十六日：本日課程包括美國進出口貿易統計資料的查詢與使用、WTO貿易救濟措施相關規範簡介、以及美國鋼鐵二〇一防衛措施案例分析。

(一)、課程名稱: How to Find, Read and Use Trade Data (09:00-10:30)

講師: Dr. Craig VanGrasstek

VanGrasstek 講座首先介紹美國國際貿易委員會 (International Trade Commission, ITC) (dataweb.usitc.gov) 網頁中的貿易統計資料內容，其中 NAIC 統計分類系統，係配合美國與加拿大展開貿易談判核對統計資料所用，日後經技術專家多年核對修改後，目前墨西哥及其他美洲國家亦開始跟進，盼能藉由消除貿易統計的誤差以進行貿易談判及合作，相關資訊的排列組合，包括自個別（或團體）國家的個別（或集合）產品之進、出口價格、數量、運送成本等均可查詢，頗利談判時使用貿易數據之參考。但是V講座亦強調，所有貿易統計數據均有其誤差處，且統計時很容易人為操作個別數據資料，值得研讀數據人員注意。例如美國對於進口原油及汽車零配件的關稅，高於經提煉的石油或整台汽車，故業者常常運送原油或汽車零配件至美國貿易加工區，加工為成品（即石油或汽車）後再報關進口，以減少應繳之關稅。為利學員練習於網路上查詢貿易資料，並加以運用，V講座特別指定練習作業，要求各分組討論小組成員，利用課後的時間完成查詢報告。

(二) 、 課程名稱: The Fair Trade Laws (11:00-12:30)

講師: Dr. Robert Lawrence

在本課程中，Lawrence 教授講授貿易救濟措施的相關規範，並逐項檢討其經濟效益。基本上L教授認為各國貿易救濟措施的立法時間，與競爭法規的發展幾乎是同時，但是貿易救濟措施不但無法成為國際競爭法的基礎，目前似已成為產業保護的最佳手段。過去美國業者曾試圖控告沙烏地阿拉伯的石油傾銷，根本違反美國要求沙國降低油價的政策；而八〇年代日本相機在美價格過低，甚至引起回流日本的現象，均可說明反傾銷措施的不當與缺失，倒不如直接打開日本相機的保護市場，從根本排除傾銷的可能；又如一九九三年開始，全球鋼鐵業的不景氣，以致各國均僅能以高於變動成本的價格勉力維持生存，但是此一價格已構成傾銷之要件，故各國紛紛對於他國展開反傾銷調查，結果是所有的國家均涉及傾銷。不論是為了防堵侵略型之訂價、打擊流血輸出式的傾銷、或是圖謀產業傷害的救濟，反傾銷稅與平衡稅 (Countervailing tax) 均非具經濟效益的制度。

(三) 、 課程名稱: Protection for the Steel Industry (14:00-15:30)

講師: Dr. Robert Lawrence & Michael Watkins

在本課程中，L教授以美國鋼鐵二〇一防衛措施案例，說明美國柯林頓總統拒絕採行防衛措施，而小布希總統則同意採行的經過背景與邏輯。當年L教授擔任柯林頓總統的經濟顧問之一，在相關會議中與財政部共同主張

不應採行，商務部支持業者的要求，而貿易談判代表署則立場不定。在說明相關背景之後，續由 Watkins 教授就談判理論的角度，分析兩任總統不同決策的時間與政治背景，其中包括尋求連任的政治壓力、推動貿易談判授權法的交換條件等，以體現談判過程中，常須注意「不同議題的關聯性」、「對國際與對國內的雙層互動」、以及「促成行動的時機掌握」等關鍵，此一美國鋼鐵二〇一防衛措施案例，受限於時間的關係，尚無法整理為有系統的案例分析與理論說明，但是至少已展現貿易談判的複雜性，也許未來的談判課程能再就理論與實務的結果加以著墨。

七月十七日：本日課程包括「自由貿易協定規範簡介」、「區域貿易協定的貿易效果分析」、「美國進出口貿易統計及關稅資料之查詢與運用」

(一)、課程名稱: Free Trade Areas & Customs Unions (09:00-10:30)

講師: Dr. Craig VanGrasstek

在本課程中，VanGrasstek 講座首先就WTO架構下，區域貿易協定的現行規範提出簡介說明，渠認為區域貿易協定之相關規範自GATT成立伊始，即已開始妥協，美國雖然在當時是自由貿易的倡議者，但在培植西歐盟邦，以及維持當時已簽署與菲律賓和古巴的自由貿易協定之考量下，亦相當縱容此一例外規定；六〇、七〇年代開始，非互惠性的歧視措施亦均開始形成，包括一九七九年的「培植條款」提供片面的「普遍優惠待遇」

(GSP)、或是對特定區域（如加勒比海及西非）優惠待遇方案的豁免案等皆是顯著之例，目前美國已有過半的貿易量係屬於優惠待遇貿易，屬於正常貿易（Normal Trade Relations, 亦即一般通稱之 Most Favored Nation 的非特別優惠待遇）關係的有歐盟、日本、中國、紐、澳、韓國與台灣等國，對於北韓、古巴與寮國等三國，美國則仍給予歧視性的貿易限制措施。學員曾於課中詢問W T O 架構下給予 GSP 的最惠國待遇之適法性之疑義，V 講座認為這是已開發國家（授與國）的權利而非義務，甚至可以歧視性的給予，例如阿根廷與印度，過去即曾因保護美國的智慧財產權不力，而遭部分免除 GSP 之優惠。

(二)、課程名稱: The Economics of Trade Preference (11:00-12:30)

講師: Dr. Robert Lawrence

Lawrence 教授以經濟學家的觀點，對區域貿易協定提出批評，說明選擇性的對部分國家豁免或降低關稅，可能造成貿易扭曲的效果，無法有效的利用資源。特別是優惠性原產地規則的濫用，更可能造成國際資源的扭曲，例如美國對加勒比海國家的優惠方案，特別要求在紡織成衣部份，僅限於使用美國紗、布所製成者，方能享受免稅優惠，此種特別規定，形同美國政府為其紗、布業者簽下海外市場的保證書，這種規劃下的區域優惠措施，顯然不是國際貿易的基石(building blocks) ，反而是絆腳石(stumbling blocks)。此外，針對調整關稅的經濟效果，L 教授特別舉例說明，政策使

用的不當，可能產生倍數的損害影響：例如某國進口汽車零配件成本為 8,000 元，而整車進口為 10,000 元時，國內附加價值的空間則為 2,000 元，此時若僅對整車進口課徵 10% 的關稅，對國內產業的保護效果將高達 50%，因為進口車價將成為 11,000 元，而進口零配件仍為 8,000 元，故國內附加價值的空間將由原本的 2,000 元增加為 3,000 元；反之，如果同時對整車及零配件進口均課徵 10%，則保護效果將只有 10%。反過來說，如果只針對進口汽車零配件課徵關稅，而不及於整車進口，則此時國內加值空間將被壓縮至 1,200 元，等同於對國內產業課徵 40% 的懲罰性關稅（L 教授特別指出，以上原理雖相當淺顯，但仍有國家常犯此類錯誤，例如美國鋼鐵二〇一案，即形成對汽車業的打擊）；此外，L 教授再就實施配額的負面貿易效果提出解說，並證明配額對整體經濟的負面效果，其實更大於提高關稅的負面效果。

(三) 、 課程名稱: How to Read the US Tariff Schedule (14:00-15:30)

講師: Dr. Craig VanGrasstek

本課程由 VanGrasstek 講座進行包括從價稅、從量稅與複合稅的介紹，以及約束稅 (bound tariff) 與適用稅率 (applied tariff) 的異同。（例如美國在 WTO 架構下對於進口原油的關稅並未承諾，但是在北美自由貿易區協定 NAFTA 架構下則有承諾稅率）。另外，V 講座亦特別教導學員如何上網查詢美國 ITC (International Trade Commission) 網站，閱讀美國的關稅表，其中第一欄關稅為「談判關稅」，

其下分為「正常貿易」的W T O架構下之稅率以及各種代碼註解，各種代碼各有奧妙，例如符號“A”代表統一適用 GSP 國家的稅率，符號“A*”則代表雖然是 GSP 國家，但因部分國家有排除適用，故須特別於前註中逐一核對查明，至於符號“A+”則僅對低度開發國家適用。

七月十八日：本日課程進行「談判的理論簡介」，並隨即進行模擬兩國關稅談判的案例實際演練，以使學員熟悉談判之過程。

(一)、 課程名稱: Analyzing Negotiations (09:00-10:30)

講師: Dr. Michael Watkins

Dr. Michael Watkins 首先說明談判的基本理論，表示談判的過程至少應包括談判前的議程設定、相關議題的研究與利害分析、談判進行模式的議定、以及實地談判等四個階段。其中有關談判的結構，其變數包括「議題」、「談判者」、「不同階層的利益」、與「時間」等各項因素。一般而言，在談判進行時應注意事項如下：

- 有組織的發揮影響力(Organizing to influence)；
- 選擇談判場所(Selecting the forum)；
- 決定談判議題(Shaping the agenda)；
- 尋求聯盟(Building coalition)；

- 議題整合與利益交換(Leveraging linkages)；
- 確定訴求內容(Frame-arguing)；以及
- 維持談判的進展動力(momentum-creating)。

此外，談判者更應隨時注意「談判的機會成本」(即「談判若破裂後的其他替代方案」)，所以不但須致力尋求談判的最大利益，同時亦須隨時注意其他替代方案，以進行更精確的利害評估。所以實務上，一個談判的進行，除了須注意談判桌上的表現之外，亦須隨時檢討是否應就談判架構與規則加以改變；而在談判工作之外，亦應注意替代方案的考量，或是其他片面行動的可能性(圖示如次)：

	談判工作的進行	非談判事項
談判桌上	實質談判	檢討談判架構的改變
談判桌外	替代方案的評量	片面處理決定

(二)、課程名稱: Negotiation Exercise (11:00-12:30)

講師: Dr. Michael Watkins & Craig VanGrasstek

(三)、課程名稱: Negotiation Debrief (14:00-15:30)

講師: Dr. Michael Watkins & Craig VanGrasstek

本兩堂課程係要求學員模擬兩國關稅談判的實例演練，並於演練後進行結果說明及分析，先由 Dr. Craig VanGrasstek 講座為學員簡單說明關稅表的基本架構，並以 A、B 兩國各三十二項產品為基礎進行實際演練，以利學員瞭解關稅談判的複雜性，從中了解其技巧。另為利談判結果的分析，V 講座特別將學員分為十五組進行捉對談判，同時再秘密分為「互知關切事項」、「互不知情」、以及「僅一方知情」等三個分組，以評估情資蒐集對於談判結果的影響。談判演練自上午十一點半開始說明，並利用午餐時間進行談判演練，下午兩點以後再將各組談判結果彙整分析，W 教授與 V 教授兩人共同就談判結果加以說明，讓學員實地體認關稅談判的本質。本項關稅談判演練對於大部份學員未來的工作，可能較無關係，但 V 教授所設計的兩國三十二項產品關稅談判的模式，應是相當有用的入門教材，尤其渠將談判利得加以量化分析，雖然在實務上無法充分反應利益團體的關切，但此一簡化的談判演練(學員皆獲分配 Excel 版本的簡化談判利得對照表一份)，可依談判要求分別改變關稅稅率，並自動計算利害分析，對於認識談判的精神極有助益，應可試作訓練課程的較佳選擇。

二. 研習課程、師資等方面之評量彙整

日期	課程時間	課程名稱	對該課程之教學方式與師資是否滿意？	該課程內容對目前業務是否具有幫助？	課程建議
7/14	上午	1. Overview	滿意	否	- Overview 僅是就未來四周之課程作一說明 - 事先閱讀之資料與課程內容關係不多,但是卻有助於邏輯思考
		2. Negotiations	滿意	是	
	下午	1. Information Technology & The Paper Chase	滿意	是	- 講師將大家假設為初級班之學生,以致內容趨向簡單. 對於若干學員之時間是一種浪費.
		2.			
7/15	上午	1. The Economics of Trade	滿意	是	- 講師口齒清晰,唯內容太簡單. 對於大學修過經濟學之學員之時間是一種浪費. - 事先閱讀之資料與課程內容高度相關,有助於察解整個 Trading System 之演進
		2. Structure & Evolution of the Trading System	滿意	是	
	下午	1. Winners & Losers	滿意	否	- 本課程為純貿易理論,深入分析市場

		2.			開放之後國內不同團體的受益或受害程度。如：在短期的衝擊部分，具競爭力的產業其資方與勞方將一同受益、而不具競爭的產業則資方與勞方將一同受害。但是此係基於若干假設方得成立，至於實務觀察的結果，可能尚需考量
7/16	上午	1. Trade Data	滿意	是	- 講師準備之 CD-ROM 涵蓋之資料極多，顯示相當用心。惟課程所教授之內容屬於較為技術性之 routine 工作，不適合管理階層 - 講師口齒清晰，講述簡潔，對於平日未接觸反傾銷，補貼等業務之學員幫助很大
		2. The Fair Trade Laws	很滿意	是	
	下午	1. Protection for The Steel Industry	滿意	是	此係美國鋼鐵業尋求政府保護之案例，講師曾親身參與此案，因而對本案例之分析，格外生動
		2.			
7/17	上午	1. Free Trade Areas & Customs Unions	滿意	是	- 講師準備之資料有助於了解 FTA, Customs Union, Common Market

		2. The Economics of Trade Preferences	滿意	是	三者間之差異及對貿易之影響 - 本課程仍較偏貿易理論, 深入分析採取各種優惠措施或限制之後, 國內不同團體的受益或受害程度。
7/17	下午	1. Tariff Schedules	不滿意	是	- 課程所教授之內容屬於較為技術性之 routine 工作, 不適合管理階層, 實用性不足
		2.			
7/18	上午	1. Analyzing Negotiation	滿意	是	- 本課程仍較偏溝通理論, 如何與實務結合並未觸及或著墨不多 - 本課程係模擬實際關稅減讓之談判過程及技巧之運用, 相當有意義
		2. Negotiation Exercise	滿意	是	
	下午	1. Negotiation Debrief	滿意	是	- 本課程係針對上午模擬實際關稅減讓之談判結果之說明及分析

九十二年 WTO 經貿事務人才專班第二週學習紀錄

時間： 七月二十一日至七月二十五日

地點： 哈佛大學甘迺迪政府學院

一、 研習內容摘述：

課程自七月二十一日起連續進行三天有關「領導人訓練」課程，除了就理論探討「體認危機與研議因應方案」之結構性議題，並透過個案實例探討成功與失敗的領導人之人格特質。

七月二十一日

(一) 、 課程名稱: The Politics of Change (09:00-10:30)

講師： Dr Merilee Grindle

本日課程係由哈佛大學公共行政系系主任 Dr. Merilee Grindle 教授就決策程序解說危機處理的結構性議題，包括對於政策改變的瞭解與掌握、解讀決策者可以扮演的角色、界定決策者可運用的資源與空間等。在客觀面包括歷史經驗、社會壓力、經濟條件、行政資源等要素；而在主觀面則包括意識型態、專業知能、個人經驗、地位與權力結構、政治承諾及個人信念等。而危機處理的特色，就在於反應的壓力、事件牽涉較廣（可能及於整體政策的考量）、決策層級較高、較可能有非傳統式的因應作法等。其中最值得一提的，是行政部門對自我可用行政資源與能力的評估，有時即便是正確

的規劃，亦可能在資源的考量下暫不處理；但是在評估的過程中，除了掌握現有資源之外，亦應將「動員其他資源」與「尋求新的資源」一併納入考量。

(二)、課程名稱: Effective Implementation #1 Relentlessness (11:00-12:30)

講師: Dr. Frank Hartmann

本堂課則接著由刑事政策管理系 Dr. Frank Hartmann 教授以個案研究的方式，解說美國前助理國務卿 Mr. Richard Holbrooke 受命調停波士尼亞戰事的和約案，展現成功領導人鍥而不捨的人格特質。課中H教授亦要求學員分組報告我國類似官員的個案，學員分別就余部長政憲的犯罪率零成長政策、王永慶的麥寮六輕案、張忠謀的六吋晶圓登陸案、蔣總統經國先生的十大建設案等分別提出簡報。其中包括學員以一九九六年間美、日籌組世界半導體聯盟案為例，說明我國積極爭取會籍案，時任我駐美經濟組鄧組長振中，在面對接洽美國業者、貿易談判代表等多方努力而仍受阻之後，仍然不願輕言放棄，終於成功利用美國國會的決議案（要求行政 85 部門協助台灣加入非主權性的國際組織），說服國務院出面表示支持，從而得到美國貿易談判代表署的積極回應，帶動歐盟、日本與韓國的表態支持。

(三)、課程名稱: Managing Complexity (Bureaucrats Dilemma Case)

(14:00-15:30)

講師: Dr. Merilee Grindle

Dr. Merilee Grindle 教授以一九九七年間羅馬尼亞農業改革的危機為例，探討以經濟學家身分年僅二十九歲受任命擔任農業次長的 Ms. Cristina Esanu 應如何處理農業改革的第二階段計畫：在世界銀行所要求關稅調降至 5% 的承諾下，面對農民與農業部門的反對，甚至貿易部門亦在中長期加盟歐盟的考量下，建議應配合歐盟保留農產品的高關稅。學員在充分討論羅馬尼亞當時的政經環境、國際局勢、國內經濟改革的諸多困難後，亦紛紛提出可能的因應方案（本案 E 次長最後個人去職，農改政策到二〇〇〇年仍未實際執行）。本節課的討論內容，主要係在協助學員實地瞭解危機處理的決策過程可能面臨的各方阻力，如何化解危機並成功地執行某一既定政策，實非易事。

七月二十二日

(一)、課程名稱: Effective Implementation #2 Failure (09:00-10:30)

講師: Dr. Frank Hartmann

Dr. Frank Hartmann 教授首先接續昨日的課程內容，針對「鍥而不捨」(Relentlessness，亦可稱為「持續的專注」(Sustained Attention)的特質，整理歸納學員們所觀察到一些簡要的指標，包括：明定目標、持續逐步推動、

堅持設定之目標，但策略可以彈性調整 (Firm on goal, loose on strategy)、動員支援、不屈不撓，即便有對同事不作讓步，但卻是值得的 (Sometimes not treat his colleagues so nicely, but worth it)。隨後 H 教授並以甘迺迪政府在豬羅灣事件企圖推翻古巴卡斯楚政權所遭遇之挫敗為例，說明領導人面對以及處理挫敗 (Setback) 而非失敗 (Failure) 的過程，由於人們挫敗後第一反應多為極端憤怒，並滋生復仇念頭，而甘迺迪總統則是選擇自我靜下心來聆聽 (Listen)，以便把持目標方向，眼光放遠在美蘇關係的更大架構下，審慎考量最佳的因應措施。

(二)、 課程名稱: Political Strategy (Quebec's Great Whale Project Case)

(11:00-12:30)

講師: Mr. Henry Lee

本堂課由哈佛國關中心環境與資源所公共政策講座 Mr. Henry Lee 就政治策略之制定準則進行介紹，渠首先說明制定策略必須先確認「內在網絡」與「外在網絡」之相關團體，然後再據以設定目標 (Goal) 及戰術 (Tactics)，而為評估該策略執行是否成功，必先決定評估標準。該標準對一般民間業者而言，可以單純的以其獲利情形為評量標準，但對政府單位而言，如何量化評估甚為不易。在美國一般以該單位之經費預算是否增長，上層交付之任務是否增加，甚至可能以長官面召之次數等作為指標。L 講師並以加拿大魁北克省北部擬興建 330 億瓦之超大型水力發電廠，創造七萬五千個工

作機會之案例印證上述理論，期間因該計畫牽涉之單位團體與政治經濟等各層面問題甚多，包括加國中央與魁北克省的關係、原住民與官方的關係、以及原住民透過行政、司法管道與爭取國際（美國）奧援等方式，成功阻止政府興建大型水力電廠的規劃。

(三) 、 課程名稱: Thinking Strategically (Philippines Fuel Prices Case)

(14:00-15:30)

講師: Mr. John Thomas

本課程由哈佛公共政策課程講座 Mr. John Thomas 講授策略思維理論，旨在說明當決策者面臨改革時應有之策略性思維。由於改革勢必遭遇阻力，所以必須先確認哪些團體或部門會有反對的意見，以及其相關之社會、歷史、政治、經濟等背景現況，以便進行政治環境的分析（Political Mapping）。T 教授亦提供了菲律賓前總統羅慕斯處理全面調漲油價案為例，說明羅慕斯總統擬將菲國能源事業民營化，造成油價上漲之政治壓力環境，其解決方式包括先將可能表態反對的團體(Players/Groups)逐一確認，並據以分析該各團體之抗爭目標(Objectives)，與可用來對應化解抗爭之政策工具(Instrument)，此分析方式可提供決策者一個思考的平台，明確點出爭議所在，以及尋找有效解決之政策工具。

七月二十三日

(一)、 課程名稱: Effective Implementation #3 Collaboration 90 (09:00-10:30)

講師: Mr. Frank Hartmann

Mr. Frank Hartmann 教授接續講授領導人特質的課程，首先以哈佛甘迺迪學院畢業生 Mr. David Haffman 的工作經驗為教材，說明H氏於一九八七年出任阿拉斯加州社會局局長，上任之初即大刀闊斧地提出改革計畫，並且事必恭親的掌握屬下的任務推動，結果是工作愈做愈繁重，而屬下亦怨聲載道。利用這個案例，開放學員討論H氏應尋求改進之處，並整理出諸多領導人應注意之事項，惟包括H教授與多數學員均認為沒有人能做到十全十美，而H教授則特別以棒球為例，說明一般球員約有兩成五的打擊率，而打擊率超過三成三的球員，已算是明星球員，所以領導人的管理藝術，只要能做到隨時自我檢討，即屬難能可貴。

(二)、 課程名稱: Political Strategy (The Dahol Power Corporation Case)

(11:00-12:30)

講師: Mr. Henry Lee

本堂課繼續由 Mr. Henry Lee 講座接續以印度孟買的液態瓦斯發電廠建設案為例，解析失敗的公共建設案與當事人的因應之道（本案係九〇年代兩大最有名的公共建設失敗案例，另一案例為泰國曼谷的第二條高速公路建設案）。全案展現各方利益團體的利害衡量，包括甫上任的國會黨首相急於推

動經濟改革，引進外資；而美商恩隆集團則利用此一機會與印度政府協商極為優渥的投資條件，從而引發印度民眾抨擊有不公平的情事，結果該案在簽約之後，孟買地方政府改選，由反對黨執政，宣稱將停止興建。L 講座藉本案剖析美商恩隆公司總裁的利害考量，印度中央政府與地方政府的利益結構，尋求為本案打開僵局的契機，很成功地讓學員感受直覺式決策模式的不足，再度證明結構性的決策過程才能有系統的整合，充分掌握個別議題所牽涉的全貌。

(三)、 課程名稱: Transferring Successful Experience across Borders

(Singapore-China Industrial Park Case) (14:00-15:30)

講師: Mr. John Thomas

本堂課由 Mr. John Thomas 講座以中國與新加坡於九〇年代合作在蘇州籌設工業園區案，該案在雙方「合則兩利」的動機下，經過兩國領導人的公開承諾與支持，結果在創建的過程卻面臨重重阻撓，包括星方錯估中國中央與地方政府的不同利害關係，中方在吸引外資引進管理技術的目標與星方打算將社會制度全盤移轉的方向有相當程度的差異。本案的重點主要是在展現跨國合作的個案中，各方人員常常把自己社會中的體制與文化視為理所當然，未能設身處地的考量他人在不同的社會架構下可能有不同的認知與價值。本案發展到最後，星方放棄全盤移植的初衷，並讓出大多數的股權與管理權（有趣的是，中方在接管後一年內，竟然就讓連年虧損的特區

開始獲利，此一發展實亦耐人尋味)。

七月二十四日：課程並非側重爭端解決的程序細節之介紹，而是從政策面、經濟面分析W T O爭端解決機制的演變與評價，最後再以歐盟荷蘭蒙牛肉進口案為例進行討論。

(一) 、 課程名稱: Dispute Settlement (09:00-10:30)

講師: Dr. Craig VanGrasstek

Dr. Craig VanGrasstek 教授首先將W T O爭端解決機制與國內法法院的訴訟機制加以區別，前者的管轄仍受限於國家主權的影響，且爭端解決機制作出之判決雖有是否違反W T O規範的認定，但無法像國內法庭所作判決一樣強制該違反協定會員修改國內法令；而且敗訴的會員除了選擇修改相關法令以遵守裁決結果之外，亦可決定以主動補償或被動接受貿易報復等替代方案。此外，兩國的貿易歧見，如果透過多邊回合談判處理，其貿易效果在最惠國待遇的適用下，應更能創造全球貿易利益；而透過爭端解決，則可能造成兩國關係緊張，且貿易創造的效果亦小。對大國而言，有時透過對小國的訴訟所獲得的裁決結果，亦能對其他國家的相同措施發生影響，以裁判先例(Favorable Precedent)對其他會員發生實質拘束力。基本上，W T O所建構的爭端解決機制，較G A T T時代更有拘束力，任何會員再也無法片面阻撓審議小組的成立，或是裁決結果的採認，在「負面共識決」

(Reverse Consensus)的運作下，強化了國際準司法制度的體制；但是，這種強化制度的設計，同時也引來國際環保人士的疑慮，擔心全球化的結果，可能迫使先進國家必須放棄其高標準的環保法規。

(二)、課程名稱: Reciprocity (11:00-12:30)

講師: Dr. Robert Lawrence

Dr. Robert Lawrence 教授以經濟面的利弊分析，說明WTO機制下有關「互惠(Reciprocity)」原則的理論基礎，過去GATT時代，締約成員之間的權利關係較偏向於契約式的互動，而WTO時代則漸漸走向強制性的國際規範。尤其是爭端解決機制中有關「相對撤回減讓承諾」的設計，純就經濟理論而言，其自傷效果可能大於填補損害的效果，但是在政治理念中，則可能仍在維持重商主義的保守心態，或是藉以處理國內、外政治層面的壓力。在經濟模型中，只有在特定會員的產品足以影響國際價格時，片面撤回減讓承諾才有可能發揮其彌補損害的功能；而WTO現有的設計，應僅係政治層面反應會員國民眾的一般感受，其作用不外乎在「促進裁決結果的執行」、「填補訴訟國未來的損失」、「提供敗訴國在特定因素下暫時繼續實施違法措施的彈性空間」、或者是「維持貿易談判結果的利益平衡」等因素。在實務運作中，可能帶來部分會員憑白享受貿易利益的「搭便車」(free-rider)情事，甚至產生不合理的貿易報復。例如美國海外公司課稅案，美國總計提供約四十億美元的補貼金額，而強制仲裁的結果就直接把補貼

金額的總額拿來補償歐盟的貿易損失，另加拿大指控巴西民用航空器補貼案，強制仲裁的結果，也是以巴西所提供的補貼總額為基礎，且因巴西怠於執行裁決結果，再加計百分之二十當作加拿大的貿易損失，這些情形均將造成撤回減讓承諾制度上不合理的異常結果。

中午午餐時間，Dr. Michael Watkins 教授特別提供「簡易談判策略遊戲」教材，利用四人一組的談判模擬，搭配囚犯困境理論，簡化貿易談判的「合作」與「對抗」兩個決策，進行十個回合的攤牌計分，其中三個回合訂有分數加倍計算的誘因，整場遊戲在學員四人一組的分組進行之後，成功展現談判官員在談判場合中，往往因為資訊的不足、溝通與互信的基礎不夠、以及精打細算的計較之後，得到的都是共蒙其害、或是一方壓榨對方等較不具整體經濟效益的結果，一頓午餐下來，引發學員的熱烈討論與心得交換。

(三)、課程名稱: Conflict Resolution (Beef Hormone Case) (14:00-15:30)

講師: Dr. Robert Lawrence & Michael Watkins

本堂課由 Dr. Michael Watkins 與 Dr. Robert Lawrence 兩位教授共同講授歐盟的荷爾蒙牛肉進口限制之衝突案例。W教授首先說明本案在結構面、策略面、體制面、政策面與文化面等各項可能的解析角度；L教授再接續補充本案在美、歐兩國之間已進行長達二十年的爭執，雖然雙方的科學家基本

上均認為荷爾蒙牛肉對人體應不會造成傷害，但是美國公開認可與歐盟立法禁止的實況，卻相當程度反應立法單位的主觀價值判斷（例如在荷爾蒙案中，美國接受相當的風險而歐盟堅決拒絕；而在核能發電案，則是歐盟基本上接受相當的風險，而美國則堅決拒絕，諸多個案顯示政治家訂定標準與科學家訂定標準的差異性）。課堂中亦討論GATT時代美、歐的荷爾蒙爭議案未能順利解決，致引發兩國的貿易報復大戰，而WTO時代有較具強制性的爭端解決程序，方使本案成功進入爭端解決程序並作成裁決，結果仍然是歐盟的堅拒與美國的貿易報復，兩者的差距何在？課堂中討論包括「違法與否的確定裁決」、「貿易報復金額的客觀認定」、「歐盟不得再對美國的貿易報復進行反報復」、以及「雖然未能逼迫歐盟就範，但是貿易報復的動作仍可成功嚇阻其他會員，確保美國牛肉在其他各國市場的貿易機會」，相關論點亦頗引人深思。此外，美國在香蕉與荷爾蒙牛肉等案連續獲得勝訴判決，相當程度迫使歐盟打破君子協定而提出海外公司課稅案的指控，該案的結果是美方敗訴，而未能在合理執行期間及時改正，故應補償約四十億美元的貿易損失，相較於牛肉案約一億美元的補償額度，其間差距頗大；此後美國決定對歐盟提出基因轉殖（GMO）作物的進口限制案，以及兩國元首在高峰會中討論雙方如何處理彼此愈演愈烈的貿易爭議案，相關發展顯示WTO的規範架構仍無法擺脫政治力的介入。

七月二十五日

(一)、課程名稱: Deeper Integration (09:00-10:30)

講師: Dr. Robert Lawrence

Dr. Robert Lawrence 首先就經濟的整合深淺差異，以經濟學家的角度說明，世界是一個經濟體，應整合才能尋求整體之經濟效益，但從政治角度來看，因涉及不同的團體，不同的政治利益，如何將不同的政治利益整合而讓我們能取得最大的經濟利益實為一重要課題。一九三〇年代，由於發生了全球性的經濟蕭條，各國開始採取貿易保護政策，設立許多貿易障礙如高關稅等，並因財政困難而限制資本流動，並採行匯率管制，使得世界經濟整合遭遇挫折，並引起了二次大戰。有鑑於此，戰後各國重新努力發展全球化的經濟，IMF、World Bank 等國際組織之成立即為此類努力之呈現，其中對世界貿易影響最大的為 GATT。

GATT 對世界貿易自由化設立了許多重要的原則及典範，其中包括：

1. 最惠國待遇 (MFN)
2. 降低邊境貿易之障礙 (如降低關稅及將配額轉換為關稅)
3. 國民待遇 (National Treatment)

由於各國在 GATT 原則下採取相關開放措施時仍有自主權力，且 GATT 係採共識決，即任何一國可以任意否決任何一項認為不利其經濟或貿易之議案，故 GATT 代表一種淺層之經濟整合。此類單純關稅減讓、國民待遇等

邊境措施可稱為「淺層整合」(Shallow Integration)，雖然成功地調降各國的關稅稅率，但是貨品在進入他國之後的相關規範亦可能造成貿易障礙，所以貿易談判才開始進入與貿易相關議題的「深層整合」(Deeper Integration)，包括六〇年代甘迺迪回合談判嚐試建構反傾銷協定規約而未能成功，進而在七〇年代東京回合談判時成功達成包括反傾銷、關稅估價，以及政府採購等議題的複邊協定，八〇年代以後的烏拉圭回合談判更進一步擴大至服務業貿易與智慧財產權協定，同時貨品貿易的多項複邊協定亦一併納入多邊的範疇。問題是：哪些貿易議題適合列入多邊談判議題？哪些則適合由各國制定？L教授特別以中央與地方政府分工制定政策的分析出發，說明個別議題由不同層級的單位負責處理各有其利弊；同樣的，深層整合的貿易議題，亦可能有所謂「宜由國際組織統一規範」與「宜由個別政府自行規範」的項目，未能一概而論，只是目前各國在進行貿易談判時，均僅由政治利害的考量決定並進行國際政治角力，此亦係全球化在今日引發爭議性的原因之一。

(二)、課程名稱: Ratification of Agreements and Legislative Procedures

(11:00-12:30)

講師: Dr. Craig VanGrasstek

本堂課主要為探討美國行政、立法制度及其在認可已簽署國際協定之程序。WTO 使得簽署之國家必須採取措施以實施其承諾或符合相關規範，在量

的實施方面有降低關稅、取消補貼等，在質的方面有 IPR、SPS、貿易救濟法案等。此外有些 WTO 的條文僅是詞藻華麗，其實內容毫無約束力，但絕大部分 WTO 之規定對其會員國之主權產生影響，並從而影響會員國之相關法規及立法程序。

各國不同之立法程序可以歸納為下列三種：

- (1) 一元化及多元化 - 一元化國家如荷蘭、法國、日本、比利時等屬之，此類國家係直接採用國際法規為其國內法，亦即簽署之國際協定自動成為其國內法而遵循之；多元化國家主要為加拿大、澳洲、英國及我國屬之，此類國家在簽署國際協定之後，仍必須由國內立法機構如國會及我國之立法院通過後才生效。故一元化之國家較易使國際協定生效。美國則由於總統及國會各擁有部分立法權，故常令其他國家困惑。
- (2) 內閣制及總統制 - 內閣制由於係多數組閣，在國會亦為多數，故較易立法，總統制則通常反對黨在國會為多數，故較不易通過立法。
- (3) 單一中央政府及地方分權政府 - 有些國家地方政府享有很大的自主權，在一些經濟貿易上常有相當的自主權，故較單一中央政府不易通過立法。

美國有關經濟議題的立法權在國會，並不在行政部門，故有關 WTO 及 FTA 的簽署，雖由行政部門談判，但必須送交國會核准才能生效，惟有些協定如係有關美國已在實施之法案，則不必再送請國會通過，所以美國屬一元亦為多元化之國家。由於需再送請國會通過會有較多之不確定性，易影響相關協定之簽署，故美國行政部門希望國會能授權美國總統逕自簽署協定後即可生效，此類授權即是 Trade Promotion Authority 或稱 Fast Track。

與美國談判時需注意下列原則：

- 必須知道美國真正的目的及實際情勢，不要為美方談判者之態勢所唬。
- 勿以自己國家的制度來推斷美國的制度，而以為差異不大。
- 美國國會通常都會尊重行政部門之意見。
- 除注意協定之內容，亦應注意談判之過程。
- 注意策略運用；比較智利及墨西哥與美國談判 FTA 之策略，由於智利表現出一副並不急於與美方達成協議之態度，相對於墨西哥的急切心態，因而獲取了相當有利的條件。

(三)、課程名稱: TRIPS I & II (14:00-15:30)

講師: Dr. Michael Watkins

Dr. Michael Watkins 首先說明 IPR 的保護是為促進創新，但也不能保護太久，否則會阻礙創新，所以著作權及專利都有期限，惟商標需不停投入心血維持，故可給予永久之所有權。至於著作權及專利權的期限長短各國規定不一，看法也不同，故由 TRIPS 來整合各國不同之 IPR 法規。

如對 IPR 沒有保護是否會構成貿易障礙？此一問題開發中國家與已開發國家的看法不一，但開發中國家亦認知如要吸引投資及移轉技術，攸關對 IPR 的保護。在生技方面，由於大藥廠都在先進國家研發製造，加上對 IPR 之保護，對需要醫療資源的開發中國家造成極大負擔，在烏拉圭回合談判時先進國家利用對紡織品議題的讓步換取開發中國家對 IPR 議題之讓步，尤其有關大眾健康(Public Health)的問題，例如治療愛滋病之藥品受制於大藥廠，在對抗愛滋病防治工作已造成嚴重影響，並引起國際重視，開發中國家因而反彈，TRIPs II 談判即是因此產生。

由 IPR 受重視並被列入談判議題，以及開發中國家對 IPR 議題之反彈並得以 Public Health 為由成功促使 TRIPs II 之談判，均是談判技巧的運用成功。從其策略運用，可歸納為下列七個範疇：

- 1 · Organizing Influence - 即在行動前需先有組織及策劃。
- 2 · Selecting the Forum - 選擇適當的場所
- 3 · Shaping the Agenda - 研擬適當議題

- 4 · Building Coalitions - 結合適當盟友
- 5 · Leveraging Linkages - 慎選可操作之工具
- 6 · Playing the Frame Game - 運作整個架構
- 7 · Building Momentum - 利用重要事件及適當時刻

二. 研習環境、課程、師資等方面之彙整

日期	課程時間	課程名稱	對該課程之教學方式與師資是否滿意?	該課程內容對目前業務是否具有幫助?	課程建議
7/21	上午	VI. LEADERSHIP, MANAGEMENT AND STRATEGY 6.1 The Politics of Change	很滿意	是	-教學方式條理分明，資料整理簡潔有系統，非常有助了解 -講師將太多時間留給學員天馬行空地論述，僅是為闡述一個概念，似乎未將時間做有效利用
		6.2 Effective Implementation #1 Relentlessness	普通	是	
	下午	6.3 Managing Complexity (Bureaucrats Dilemma Case)	滿意	是	非常實務的個案分析
7/22	上午	VII. LEADERSHIP, MANAGEMENT AND STRATEGY 7.1 Effective Implementation #2 Failure	普通	是	本課程係專班且授課時間有限，爰建議教材準備應精簡且以有系統方式整理以適合本課程之用
		7.2 Political Strategy (Quebec's Great Whale Project Case)	普通	是	
	下午	7.3 Thinking Strategically (Philippines Fuel Prices Case)	滿意	是	上課講述內容建議可另準備簡單綱要，以利掌握整體架構

7/23	上午	VIII. LEADERSHIP, MANAGEMENT AND STRATEGY	普通	是	同上
		8.1 Effective Implementation #3 Collaboration			
		8.2 Political Strategy (The Dabhol Power Corporation Case)			
	下午	8.3 Transferring Successful Experience Across Borders (Case: The Mountains Are High and the Emperor Is Far Away)	滿意	是	個案選擇適當,較能切合實際狀況
7/24	上午	9.1 Reciprocity	滿意	是	-本課程屬貿易理論之分析,有助學員了解貿易政策背後之意涵。
		9.2 Dispute Resolution			
	下午	9.3 Conflict Resolution (Beef Hormone Case)	滿意	是	理論與實務相互驗證的個案說明將更有助了解
7/25	上午	10.1 Deeper Integration	滿意	是	-本課程屬貿易理論之分析,有助學員了解貿易政策背後之意涵。 -課程中介紹美國貿易政策之立法程序,對未來實務運用應十分有益。
		10.2 Ratifications of Agreements and Legislative Procedures			
	下午	10.3 TRIPS I & II	滿意	是	課程中較著墨於美國如何推動 TRIPS 列入 GATT 與 WTO 議程的歷史背景介紹,較少提及目前進展與未來可能之發展趨勢。

九十二年 WTO 經貿事務人才專班第三週學習紀錄

時間： 七月二十八日至八月一日

地點： 哈佛大學甘迺迪政府學院

一、 研習內容摘述：

課程自七月二十八日起連續進行有關市場進入、貿易規則及新加坡議題談判等議題介紹，並有三日在相關議題介紹後，與在日內瓦 UNCTD 及 WTO 相關主管官員進行視訊會議方式交換意見，另在每日下午，由各學員分為歐盟、美國、巴西、南非、印度及我國等六組代表國家，進行小組討論，並針對貿易規則等談判議題撰寫各組所代表國家的立場文件。

七月二十八日

(一) 、 課程名稱: The Doha round and the Cancun Ministerial (09:00-10:30)

講師: Dr. Craig VanGrasstek

Dr. Craig VanGrasstek 講座首先介紹杜哈回合談判的背景與發展，並特別說明相關談判資料的研究，包括「杜哈部長宣言文件」、「坎昆部長會議宣言草稿」、「各議題主席向總理事會提出的談判進展報告」、「個別國家在相關議題談判中所分送的立場文件」等相關文獻。並指導如何在 WTO 網路資料庫及渠提供的光碟上，搜尋上述議題及相關資料，亦針對 WTO 文件之代號，提出說明，如 TN/MA 代表市場進入(Trade Negotiation/Market Access) 諮商相關資料代號，以及解釋常用專門術語所代表意義，如「成績單」(deliverables)、「提前實施」(early harvest)、「單一承諾」(single undertaking)與「盤點」(stock taking)等，以利學員初步瞭解杜哈回合談判的基本架構及其資料取得方式，以及相關專門術語介紹。

(二)、 課程名稱: Principles of market access for industrial goods
(11:00-12:30)

講師: Dr. Robert Lawrence

L 教授就非農業產品市場開放(Market Access)之談判，論述 GATT/WTO 之規定，其談判過程及現況，包括已開發國家及開發中國家爭點，及其間之合縱連橫，相互角力。渠並引述數據顯示目前開發中國家的出口，到已開發國家須繳交 230 億美元的關稅，到開發中須繳交 570 億美元的關稅；而已開發國家的出口，到已開發國家僅須繳交 160 億美元的關稅，而到開發中國家則須繳交 930 億美元的關稅。換言之，開發中國家的關稅減讓，才是當前國際貿易的真正利

基所在。L教授隨後介紹甘迺迪回合及東京回合所採減讓模式，以及目前各國各就其最有利之方式建議不同之關稅減讓計算公式，包括 Swiss Formula, EU Formula, U.S. Formula, Korea Formula, China Formula, India Formula, Chairman' s Formula 等，其中 Swiss Formula 在 Tokyo Round 曾予採納。

本次回合談判如果依過去的瑞士公式減稅，已開發國家平均稅率將由 3%降為 2.2%，而開發中國家的平均稅率則將由 14.6%降至 5.2%。最後 L 教授提供 GTAP 模型，顯示非農業產品自由化係有 2543 億美元效益，另認為就市場開放而言，關稅減讓或免除並非唯一途徑，尚有許多其他阻礙因素，如政府補貼、非關稅障礙等皆屬之；況且若強行迫使開發中國家調降關稅，將使該國政府喪失稅源，恐造成政治危機，更不利市場開放 (With all conditions accounted, the net value may be bigger or lesser)。

(三)、課程名稱: Research project (14:00-17:00)

講師: Dr. Craig VanGrasstek

進行小組討論，針對工業產品市場進入談判議題撰寫各組代表國家的立場文件。

七月二十九日

(一)、課程名稱: Introduction to rules (9:00-10:00)

講師: Dr. Craig VanGrasstek

Dr. Craig VanGrasstek 講座首先介紹貿易規則談判的進展，包括反傾銷、補貼（含漁業補貼）與區域貿易協定等三項議題。其中在反傾銷議題部份，V 講座特別以 WTO 的統計資料顯示，近年來反傾銷的使用已不再是已開發國家的權利，開發中國家亦開始學會使用相關的貿易救濟措施，而在回合談判中，出口導向的國家傾向於建立嚴格的反傾銷程序規定，而進口國則傾向於保留調查單位的行政裁量權（V 講座另指出，此一區別在未來仍可能隨時改變，例如一九二〇年代加拿大率先通過反傾銷法規，俾能阻擋美國貨品的銷售，但是二次戰後形勢丕變，加拿大反而飽受美國實施反傾銷措施之苦，故八〇年代後期加國積極與美國簽署自由貿易協定，目標之一就是互相免除貿易救濟措施的適用）。在本回合談判中，美國雖然在進、出口兩方面均有關切事項，但是國內產業（尤其是鋼鐵業者）在政治上的絕對影響力，促成美國在本項議題的強硬立場，甚至於美國國會在通過二〇〇二年「貿易推廣法案」（快速立法授權）時，亦針對反傾銷提出保留條款，要求行政部門在談判貿易救濟措施的議題時，如果有任何修改協定的方案，必須事先知會國會，由國會檢視修改內容是否妥適，並將以國會決議的方式作成認定，以供行政部門談判時的準則。此一立法例，一方面能縮限行政部門的談判權限，另一方面亦能有效防止其他國家對美國提出過多的要求。由於時間的關係，有關補貼與區域貿易協定部分並未再作講授。

(二)、課程名稱: Video conference with UNCTAD Secretary General

Ricupero (10:00-11:00)

講師: Dr. Craig VanGrasstek

UNCTAD 秘書長 Mr. Rubens Ricupero 特別就渠個人在過去參加烏拉圭回合談判的經驗，發表對於杜哈回合談判的觀察。R 秘書長首先表示，UNCTAD 在現階段並不認同以「發展回合」指稱本次的回合談判，渠認為應在談判結束後，實地檢視協議內容是否真能照顧開發中國家的利益，才能決定是否為名符其實的「發展回合」。根據最近坊間的報導顯示，各項談判工作在目前的進展均不順利，令人對於坎昆部長會議的成功率有所懷疑，R 秘書長以一九八八年蒙特婁部長會議為例說明，該次會議亦為烏拉圭回合談判展開後兩年期的期中檢討，各項談判工作亦無甚進展，會中巴西政府甚至因為歐盟在農業議題讓步太少，而決定在智慧財產權議題上杯葛歐盟的要求，當時各方並不看好的僵局和對立，結果卻在翌（一九八九）年四月間順利獲得妥協與協議，可見貿易談判的瞬息萬變，無法以一時的得失遽下結論。R 秘書長個人的觀察包括：

- (1) 坎昆部長會議雖難能獲致突破性的發展，但是該次會議仍會有一定的妥協與和諧，以利回合談判的繼續進行。
- (2) 有關農業與工業產品議題上遲遲未能達成協議的「談判模式」，未來應會以主席版的公式架構為談判基礎，至於其中主席所建議的參數與係

數，則應留待未來談判再做敲定。

(3) 有關回合談判是否能如期在二〇〇五年一月一日結束，政治層面的關鍵影響力將大於經貿議題的衝擊。鑒於歐盟貿易執委 Lamy 的任期將於十月間屆滿，屆時 L 氏法國社會黨的背景，能繼續留任的機會不大；而美國總統亦將於明年十月改選，不論現在的行政團隊是否勝選，慣例上現任貿易代表 Zoelick 亦將遭替換，故 WTO 秘書長 Supachai 上半年在 Evian 八國高峰會中即曾表示，本回合貿易談判若要如期結束，則各項議題均應在明年暑假之前大致獲得協議（R 秘書長對於美國是否能在選前大膽做出妥協讓步仍有相當的保留），此後美國即將進入選戰，而在十一、十二月間方能趕工將各項議題的共識落實為協議文字，否則後（二〇〇五）年元月一日的談判期限，極可能無法順利完成。

(4) 對於 UNCTAD 在回合談判中所能扮演的角色，R 秘書長特別指出，WTO 秘書處因肩負協助談判秘書作業，故在立場上不宜有所偏頗；而 UNCTAD 秘書處則能較積極主動的協助開發中國家貿易的利基與契機，例如 UNCTAD 於五月間與 FAO 合作研商糧食淨進口國的議題，其結論成為開發中國家向 WTO 提出立場文件的基調；此外，UNCTAD 亦成功的在服務業領域內，為開發中國家指出商機所在，包括旅遊服務業、健康與醫藥服務業、環境服務業、視聽服務業、自然人的移動等，均是貿易談判中可以力爭的議題。

(三)、 課程名稱: What is a development - agenda (11:30-12:30)

講師: Dr. Robert Lawrence

Robert Lawrence 教授講授貿易與發展議題，渠接續 R 秘書長的解說內容，表示「杜哈發展議程」的命名，在短期內確能爭取開發中國家的支持，同時亦能為已開發國家提供亮麗的公關效果，但是在談判過程的長期發展上，亦可能有負面影響，例如「照顧開發中國家」的口號，將迫使已開發國家面對「是否針對開發中國家所需（同時亦係已開發國家較敏感與困難的產業）作出減讓之要求；而談判的結果，如果真能犧牲自己來照顧開發中國家的利益，則國會未必同意批准。反之，如果已開發國家仍積極爭取自己的利益，則「發展議程」勢將成為「口惠而實不至」的困境；此外，「發展議程」的命名若真讓開發中國家產生過度的期望，則未來談判過程中之失望將更難接受。L 教授進一步指出：

已開發國家若全面對開發中國家開放市場，仍可能引發開發中國家之間的貿易衝突，例如模里西斯的輕工業雖然並無效率，但是在紡織品配額的「保護」下，亦能建立其紡織業並持續對美出口，未來一但回歸自由貿易，則模里西斯的紡織業可能將面臨瓦解。L 教授指出，過去開發中國家均大聲疾呼，要求歐、美國家回歸紡品貿易，但在中國入會後，近來印度與巴基斯坦似乎已有「偏好緩步實施」的倡議，可見開發中國自己內部的利益衝突更大，這也是本次回合談判深層衝突的特色之一。

在本堂課的指定閱讀資料中，已開發國家基於國內政治現實考量下，難能真正解決開發中國家的困難。例如歐、美兩強的農業補貼政策，每年高達三千億美元的補貼金額，是對外經援金額的六倍，這種龐大的補貼方案，對開發中國家造成雙重的損害：其一是開發中國家的農產品無法有效進入已開發國家重重保護的國內市場；其二則是已開發國家因高額補貼產生的過量生產，在回流到國際市場後，將打壓國際行情，不但不合理的剝奪開發中國家農產品的利潤，甚至可能賣到開發中國家的國內市場，進一步剝奪其農民在自己國內的銷售空間。例如美國棉花農民在二〇〇一年獲得政府三十六億美元的補貼（金額高達美國對非洲國家經援總額的三倍），成功打下美國棉花在國際市場上 40% 佔有率，亦造成國際棉花的行情價格下跌三分之一，結果西非國家超過一千萬的棉花農所得劇減，僅貝寧一國就增加二十五萬饑民（4% 的饑民成長率），而布吉納法索的經濟損失則遠高於已開發國家同意免收的外債額度。最可悲的是，西部非洲是目前國際間生產棉花最有貿易利益的地區，但是在已開發國家的補貼政策下，他們根本無法在棉花的種植上賺取任何利潤。

歐盟的農業補貼一樣產生上述的悲劇效果。歐盟在農產品的關稅級距，迫使非洲國選擇初始農作物的出口，否則一但加工後，將遭課徵高額的關稅，此一現象導致非洲國家的經濟結構無法升級，永遠只能停留在初級農產品的

出口，甚至歐盟對於乳製品的高額補貼所導致的過量生產，均大量轉銷非洲國家，這些因高額補貼形成廉價的乳製品，迫使非洲國家的畜牧業完全喪失其競爭力，經濟無法成長的結果，是讓這些非洲國家愈來愈貧窮，對已開發國家的依賴則愈深。

(三)、課程名稱: Research project (14:00-17:00)

講師: Dr. Craig VanGrasstek

進行小組討論，針對市場進入談判議題撰寫各組代表國家的立場文件。

七月三十日:

(一)、課程名稱: Video conference with WTO規則處參事 Ms. Judith

Czako (08:00-08:45)

講師: Dr. Craig VanGrasstek

首先由 V 講座簡介 C 參事背景後，即採提問題及答覆(Q&A)方式進行，其中針對反傾銷議題談判的進展情形提出詢問，包括:(一)反傾銷談判的提案迄今已逾百份，在未來一年半不到的時間內，應如何有效進行談判，俾於期限內達成協議?(二)杜哈部長指示的談判工作，在反傾銷議題方面計對包括「釐清與改進協定」的談判、協定執行的檢討、涉及發展議題的相關提案等，文件散見規則談判小組、反傾銷委員會例會、貿易與發展談判小組等不同建制單位，應如何完整掌握相關資訊?(三)OECD目前積極談判鋼鐵補貼規範，並擬送交WTO執行，此項工作如何進行?針對相關提目，C參

事表示：

(1)杜哈部長指示有關反傾銷議題的談判，基本上分為兩個階段，第一階段旨在發掘待釐清或改進的議題，第二階段（坎昆部長會議之後）則將依議題別展開討論與協商。依據過去的經驗，對於特定議題較關切的國家會自行進行會外會，商討出初步的建議案，再回到開放式的正式會議中提出討論，這種「分組進行、綜合彙整」的模式，亦將為坎昆部長會議後反傾銷議題談判的可能進行方式。

(2)有關反傾銷議題散見各處的疑義，C參事指出：「協定執行」涉及反傾銷的三項議題，反傾銷委員會奉命就其中三項進行檢討，並已於去年十二月向總理事會提報（完成其中兩項議題並作成建議案，第三項議題則無法達成協議）；至於涉及發展議題部份，雖在貿易與發展委員會進行，但基本上會員亦均向規則談判小組提交相關的提案，故規則談判小組現有百餘份文件中，應已大致涵蓋所有反傾銷的相關議案。

(3)有關 OECD 刻進行有關鋼鐵補貼協定案，未來如何納入 WTO 的架構，在六月份的規則談判小組會議中確有國家提出此一概念，但並未作成任何決議，目前僅知 OECD 秘書處將於坎昆部長會議中提交報告文件，內容亦將包括上述協議之相關內容。

(二)、課程名稱: Introduction to services (09:00-10:30)

講師: Dr. Craig VanGrasstek

VanGrasstek 講座介紹服務業議題。V 講座首先說明，早在十八世紀時亞當史密斯的「國富論」就提出「服務業不具實質生產效果」的負面評價。二十世紀中葉，一般人的印象亦認為服務業是無法貿易的，到了八〇年代，一般的認知則傾向「服務業只對已開發國家有利」，而目前各界對於服務業的疑慮則在防範「服務業的自由化可能對公共服務產生不當的衝擊」，例如英國與加拿大等公營健保制度國家，其民眾就相當排斥醫療服務業的開放。V 講座強調，服務業對於開發中國家亦有相當的重要性，例如工業生產若能搭配有效率的配銷服務業，其產品的競爭力將可大增；而且在觀光、營造與程式設計等服務業，開發中國家應亦具相當競爭力，隨後 V 講座亦就服務業承諾表的格式與解讀方法作重點式的介紹。

(三)、 課程名稱: Negotiation on trade in services (11:00-12:30)

講師: Mr. Don Abelson

美國聯邦通信委員會國際處處長 Mr. Don Abelson 講授渠個人在過去擔任美國助理貿易談判代表時參與服務業貿易談判的經驗。A 處長以電信服務業的談判為例，說明烏拉圭回合談判時，各國對於電信業主要仍係國營、非自由化的營運，故到了一九九三年回合談判已屆尾聲時，僅有美國、加拿大、英國、瑞士及澳洲等五國願在基本電信服務業作承諾，鑒於當時各

國（尤其是歐盟與日本）已紛紛在國內展開電信自由化的政策，故有關基本電信的談判才會被保留到WTO生效後繼續進行，從而達成基本電信議定書的簽署。

A處長特別以個人經驗指出，科技發展改變常常使談判立場改變，亦是服務業市場開放的原動力，例如電信服務業的開放，在各國多遭強力的阻撓，試圖保留政府單位或國營事業的壟斷地位；在手機市場打開後，傳統有線電話業不再獲利；而在網際網路的通信技術一日千里的發展以後，任何政府片面防堵或抗拒電信市場開放的努力均告失敗，全球各國開始另外一波搶先開放的風潮，不論是已開發國家或開發中國家，能夠放任電信市場自由競爭的就能獲利，而繼續試圖保護的國家均蒙受鉅額損失（例如法國與日本的電信公司均是）。

(四)、課程名稱: Research project (14:00-17:00)

講師: Dr. Craig VanGrasstek

進行小組討論，針對服務業談判議題撰寫各組代表國家的立場文件。

七月三十一日：

(一)、課程名稱: 與WTO服務業貿易處處長 Mr. Hamid Mamdouh 進行視訊會議 (08:00-9:00)

講師: Dr. Craig VanGrasstek

Mr. Hamid Mamdouh 處長簡單說明服務業貿易談判的進展情形，在市場開放的談判部分，目前計有三十個會員提交初始承諾；在市場開放議題之外，有關服務業貿易相關規則之談判（包括國內規章、補貼、防衛措施及政府採購等），則談判的進度則仍未獲實質進展。雖然目前談判進度似有落後情形，但已提交初始承諾的三十個國家已占全球服務業貿易額的 75%，其他國家尚未提交，部分原因可能是服務業貿易談判所牽涉的行業過廣，若要與每一個相關業別進行協調，的確需要會花費相當的時間與精力，為協助開發中國家有效參與服務業談判，W T O 現在亦積極致力協助提供技術協助。而目前各國對服務業貿易的重視程度，亦遠超過十多年前烏拉圭回合談判的重視程度，例如 M 處長的母國埃及之經濟結構，服務業貿易占平均國民生產毛額的 65%，服務業雇用總就業人口的 60%，顯見服務業對開發中國家的重要性亦遠非昔比。M 處長另指出，雖然杜哈部長指示會員就服務業規則進行研議，但並非強制要求一定要有談判結果，如果會員在研議之後認為尚不宜，或無法建立明確的服務業規則，亦無礙於服務業市場開放的談判達成協議。

(二)、 課程名稱: Investment, environment and competition policy

(09:00 – 10:30)

講師: Dr. Craig VanGrasstek

Dr. Craig VanGrasstek 講座開始介紹 W T O 各項新議題的談判（包括貿易與環境、四項新加坡議題）。V 講座以美國內的政經環境之改變為例，說明國際貿易隨著各國政經情勢的演變，亦將產生相當的變化：五〇年代在美國

倡議自由貿易最力的團體，包括農業團體、勞工團體及汽車業；結果到了九〇年代，前述團體中僅剩部分農業團體仍繼續支持自由貿易，其他團體或是轉趨保守，或是改為反對開放，所以如果貿易議題繼續停留在傳統的貨品貿易為範疇，美國的談判立場勢必轉為保守，反對繼續自由開放。雷根政府當時選擇納入新的貿易議題，旨在擴大國內支持團體的勢力，包括智慧財產權及服務業貿易的成功納入規範，換取高科技業者及多國企業的加入支持自由貿易。此一政策所帶來的副作用，就是讓複雜化的貿易議題改變不同團體對貿易自由化的支持度，例如服務業的開放引來教育人士及健保人士對政府是否放棄公共福利政策的疑慮、加強爭端解決機制引來環保人士的關切等。貿易議題持續深化發展，無可避免的就會帶來全球化的衝擊以及牽動各層面團體的紛紛介入，甚至讓政治立場完全相對立的團體願意攜手走上街頭。

(三)、課程名稱: The multilateral agreement on investment (11:00-12:30)

講師: Dr. Robert Lawrence 與 Dr. Michael Watkins

Dr. Robert Z. Lawrence 教授與 Dr. Michael Watkins 教授共同解析 OECD 多邊投資協定談判的失敗原由：OECD 以過去已開發國家處理投資與競爭等規章的經驗，受命推動多邊投資協定之談判，或有「先在已開發國家取得共識，再提交其他國際組織推動成為多邊協定」之打算，結果站在反對立場的非政府組織，成功利用網際網路無遠弗屆的力量，與各國的反對勢力

結合，對日本、法國政府的施壓，導致多邊協議的破裂，再一次印證了雙邊性結盟與雙層次談判等談判技巧的成功運用。

(四)、課程名稱: Research project (14:00-17:00)

講師: Dr. Craig VanGrasstek

進行小組討論，針對新加坡議題及環保談判議題撰寫各組代表國家的政策文件。

八月一日

(二)、課程名稱: Introduction to agriculture (09:00-10:30)

講師: Mr. Robert Lawrence

Dr. Robert Z. Lawrence 教授首先針對農業議題在全球各國均受到強大的關注提出說明，認為除農業產業本質上因天候變化以及國際物價的波動等因素處於較不利的地位之外，亦與文化、安全與景觀等不同政策考量有關；此外，早年農業在各國政經地位有相當的重要性，並依當年的重要性建構當今各國的政治制度，而近年農業的重要性下滑以後，在政治上的代表性仍與過去

同，故能在日漸式微的今日仍然發揮較大的影響力。事實上從經濟的角度觀察，貿易措施其實不是保護農民的最佳手段：生產補貼、技術援助、關稅配額、保證價格等制度常會鼓勵無效率的增產，而補貼的對象，往往亦非收入偏低的農民。以美國補貼最多的農業和紡織業為例，真正在補貼措施受惠最大的，往往都是規模較大的農產運銷或人織紡品公司；以歐盟為例，為保護農業，不但有進口的各項限制、有境內支持、更須要在國內生產過剩時透過出口補貼措施減少國內供給俾維持國內物價。對於農業貿易政策的外部效果，L教授特別以美、歐於八〇年代的雞肉大戰為例，說明歐洲共同市場早年在整合關稅同盟的過程，需要調高雞肉的進口關稅，結果美、歐雙方在關稅補償的談判中無法獲得協議，故美國決定展開報復，報復項目選定德國的重要進口項目（卡車），關稅調高至 25%，因為歐盟的關稅同盟與美國報復措施均已成爲制度化的現況，故美國目前對進口卡車的關稅，仍維持在 25% 的高關稅。

(二)、 課程名稱: Agriculture and genetically modified organisms

(11:00-12:30)

講師: Mr. Robert Paarlberg

Mr. Robert Paarlberg 講授當代農業貿易的演變。P 教授首先說明，各國在農業產業式微的過程，均透過補貼等保護措施，協助減緩農業產業的瓦解與人口的流失。P 教授指出，國際間農業的貿易議題可分為新、舊兩類，舊的議

題是以生產者保護為主的市場開放議題，而新的農業議題則是以消費者為主的貿易限制措施。

有關以保護生產者為主的舊農業爭議：若以農民所得內含政府補貼的比率 (product subsidy equivalency) 來看，最高的是瑞士的 69%，其次是歐盟的 35%，美國與加拿大均占 20%，至於紐西蘭則僅占 1%；若以補貼金額的總額來看，最大的補貼國為歐盟的每年補助 1,050 億美元，美國則每年補助 510 億美元。此外，這些補貼的金額並非均衡分配，例如美國的棉花業者約 20% 的農民每人每年可自政府領取高達 7500 美元的補貼，這樣高額的補貼效果，讓美國能以廉價的競爭優勢奪取 40% 國際市場。目前歐盟倡議以現有補貼額度為基礎談判削減承諾，而美國國會給行政部門的指示，則反對此一「立基不平等」的談判模式，認為雙方能提供的補貼額度必須維持相當的平衡。所以在「調降模式」的選擇上，歐盟會建議採烏拉圭公式，各國以一定的降幅調降；而美國則偏好瑞士公式，讓補貼較多的國家做出較多的削減承諾。

有關以保護消費者為主的新議題之爭，計包括過去的荷爾蒙肉品，以及目前正在進行中的基因轉殖作物等，這些議題因涉及不同利益團體的堅持與關切，故較難由貿易的角度協調讓步。其中歐洲議會在衛生標準的關切，不只是貿易利益的考量，同時也是歐洲消費者對於科技專家的不信任。此一現象係肇因於數年前的英國狂牛病事件，該事件發生伊始，歐洲科學家

信誓旦旦保證有狂牛病感染的肉品對人體無害，而演變到最後才又發現致病的關聯性，所以即便目前歐盟執委會努力以科學證據試圖說服消費者，說明荷爾蒙肉品與基因轉殖作物的安全信，亦無法獲得消費者的認同。歐盟於 2003 年五月間通過基因轉殖作物以標示取代限制的新指令，可能有助於化解美國在基因轉殖作物案對歐盟提出的指控，但是美國對於標示制度內容中有關「生產階段的完整紀錄」要求部份，是否會造成不當的貿易限制，則仍有相當保留。

P 教授最後指出，雖然美、歐在新議題部分仍有相當爭議，但是歐盟在削減補貼與調降關稅等舊議題部分似有妥協的意願：包括六月份歐盟甫通過農業改革法案，擬將現行 75% 的生產補貼改為較不具貿易扭曲效果的直接補貼，並盼此一分離式(de-coupling)的補貼方式，能降低產量並進而減少出口補貼的效果。結果歐盟代表數日前在蒙特婁小型部長會議中表示願意展現彈性的發言，迫使一向躲在歐盟背後的日本跳出來發言，堅持農業減讓的模式應維持烏拉圭公式，以利會員依國內的不同需要彈性調整開放的幅度。

(三)、課程名稱及時間: Research project (14:00-17:00)

講師: Dr. Craig VanGrasstek

進行小組討論，針對農業談判議題撰寫各組代表國家的立場文件。

二. 研習環境、課程、師資等方面之彙整

日期	課程時間	課程名稱	對該課程之教學方式與師資是否滿意？	該課程內容對目前業務是否具有幫助？	課程建議
7/28	上午	1. The Doha round and the Cancun Ministeria	滿意	是	本課程有助學員屬瞭解杜哈回合談判的基本架構及其資料取得方式,以及相關專門術語 - 本課程介紹工業產品關稅減讓各國所採模式,教材準備精簡且有系統
		2. Principles of market access for industrial goods	很滿意	是	
	下午	Reach and Draft the position paper	普通	是	-本課程設計有助學員熟悉使用 WTO 網站蒐尋功能,並助學員討論及交換意見,惟未能針對各組所作報告予以評比及提供學員優劣方向
		Non-agriculture products market access			
7/29	上午	Introduction to rules	滿意	是	-本課程有助學員瞭解貿易規則談判的基本架構與進展 -本課程設計有助學員對國際組織機構瞭解並可聽取秘書長意見,有助學員提昇國際視野 -本課程講解清晰,條理分明,有助學員對此議題瞭解
		Video conference with UNCTAD secretary general Ricupero	很滿意	是	
		What is a development	很滿意	是	
	下午	Reach and Draft the position paper	普通	是	-本課程設計有助學員

		Blues			熟悉使用 WTO 網站蒐尋功能,並助學員討論及交換意見,惟未能針對各組所作報告予以評比及提供學員優劣方向
7/30	上午	Video conference with WTO 規則處參事 Ms. Judith Czako	滿意	是	<p>-本課程設計有助學員對 WTO 國際組織機構瞭解並有助學員對昨日所學習心得與 C 氏交換意見,有助學員提昇學習興趣</p> <p>-本課程講師講解清晰,條理分明,有助學員對此議題瞭解</p> <p>-本課程講師雖具有在 USTR 實務經驗,惟就講授內容結構及教材準備太過集中在通信業,建議涵蓋面能擴大,方有助學員對服務業議題瞭解</p>
		Introduction to services	滿意	是	
		Negotiation on trade in services	普通	是	
	下午	Reach and Draft the position paper	普通	是	<p>-本課程設計有助學員熟悉使用 WTO 網站蒐尋功能,並助學員討論及交換意見,惟未能針對各組所作報告予以評比及提供學員優劣方向。</p>
		Services			
7/31	上午	WTO 服務業貿易處處長 Mr. Hamid Mamdouh 進行視訊會議	滿意	是	<p>-本課程設計有助學員對 WTO 國際組織機構瞭解並有助學員對昨日所學習心得與 M 氏交換意見,有助學員提昇學習興趣。</p> <p>- 講師講解清晰,條理分明,有助學員對此議題瞭解。</p>
		Investment, environment and competition policy	滿意	是	

		The multilateral agreement on investment	滿意	是	-本課程講師講解分析尚有條理，有助學員對此議題瞭解
	下午	Reach and Draft the position paper	普通	是	-本課程設計有助學員熟悉使用 WTO 網站蒐尋功能，並助學員討論及交換意見，惟未能針對各組所作報告予以評比及提供學員優劣方向
		Singapore issues and the environment			
8/1	上午	Introduction to agriculture	很滿意	是	-講師口齒清晰，講述簡潔，對於平日未接觸農業議題等業務之學員幫助很大。 -講師準備之資料充分，並在分析歐美及日本農業政策時，輔以我國資料來以說明，對學員學習效果甚有助益。
		Agriculture and genetically modified organisms	很滿意	是	
	下午	Reach and Draft the position paper	普通	是	-本課程設計有助學員熟悉使用 WTO 網站蒐尋功能，並助學員討論及交換意見，惟未能針對各組所作報告予以評比及提供學員優劣方向
		Agriculture			

九十二年 WTO 經貿事務人才專班第四週學習紀錄

時間：八月四日至八月八日

地點：哈佛大學甘迺迪政府學院

一、研習內容摘述：

八月四日

- (一)、課程名稱：
- (1) 美國快速立法程序 Fast Track
 - (2) 發展中國家 Developing Countries
 - (3) SEEPOR 深水港開發協商演練 SEEPOR Negotiation (09:00-15:30)
- 講師： Robert Lawrence、Dani Rodrik

本(八月四)日開始「WTO訓練班」最後一週的課程，未來的五天內將進行兩天的商業談判以及三天的模擬杜哈回合談判。本日授課內容，包括上午介紹美國快速立法的歷史，以及發展議題在國際貿易體系的地位，下午則開始進行商業談判的案例演練。相關情形摘陳如次：

- 一、Dr. Robert Z. Lawrence 教授首先說明美國快速立法的歷史發展，依據美國憲法的規定，國際貿易的主管單位為國會而非行政部門，故美國總統在對外進行國際貿易談判時，就有授權不足的困擾，一方面外國政府可能不願與美國行政部門積極洽商妥協條件，二方面美國國會亦可能隨時否決行政部門對外所作的任何承諾。惟L教授亦指出，美國行政部門亦慣於利用此一情勢，在對外貿易談判時大玩「黑白臉」的談判策略。有關快速立法的歷史發展包括：

- (一) 自二次大戰後，美國國會感受到三〇年代保護關稅的政策失敗，故立法授權美國總統對外洽談關稅協定，而且授權的模式相當徹底，只要行政部門談成任何關稅協定，即可在國內實施，無須再經過立法程序的審議，此即「互惠式貿易協定授權法」(Reciprocal Trade Agreement Authority)。
- (二) 甘迺迪回合談判中，各國談判代表本已就反傾銷議題達成協議，但美國國會認為此一談判已逾越「關稅談判」之授權，故不願配合作立法修改，故該協定亦未能順利生效。
- (三) 東京回合談判以降，美國行政部門即提出「快速立法」的授權概念，要求國會在一定的談判目標與原則下，授權行政部門對外進行談判，如果能達成協議，則國會將保證列入議程審議，且審議的過程中僅有「支持或反對」的票決，不會就特定內容進行修改。美國行政部門在東京回合與烏拉圭回合談判中均獲得國會的授權。
- (四) 烏拉圭回合談判結束之後，美國行政部門對於快速立法的需求不減反增，包括在 APEC 的架構下倡議 2010/2020 的亞太地區自由貿易、2005 年擬完成的美洲自由貿易協定談判，以及 1996 年開

始的投資協定談判等均是。1996年柯林頓贏得大選後在1997年亦提出授權要求，甚至在柯林頓醜聞案之後共和黨半開玩笑的要以快速立法作為送他的禮物等，所有爭取快速立法的努力均告失敗，甚至美國前貿易代表巴夏夫斯基即公開表示：對外貿易談判其實不一定需要快速立法，例如與約旦簽署自由貿易協定、為中國談判貿易關係正常化等議題，均係在沒有快速立法的背景下先達成協議，再獲國會的審議通過。

(五) 鑒於國際貿易談判的議題日趨複雜，各方利害關係亦不再界線分明，即便是同一黨派對同一議題亦均有贊成與反對的意見，故快速立法的法案似愈來愈難獲得通過，惟小布希上台後，新任貿易代表左立克未特別排除萬難，親自與各方利益團體晤談並爭取支持，例如他與農民團體協議，在削減他國的境內支持之前提下，農業部門亦能支持新回合的談判，此外，他亦與紡織業私下交易，並在鋼鐵二〇一防衛措施案作讓步，勉強在去(2002)年讓快速立法案(即「貿易推廣法案」(“Trade Promotion Authority” Act))獲得通過。

二、第二堂課係由甘迺迪學院國際政治經濟學教授 Mr. Dani Rodrik 講授開發中國家的利益與國際貿易體系的關係。R 教授指指出：戰後五十年

來，已開發國家的經濟成長達 2.7%，拉丁美洲國家自早年 2.9% 的成長發展到八〇年代的-0.8% 與現在的 1.6%，西非國家自早期 2.3% 的成長一路下滑至現在的 0.8%，南亞國家表現較為突出，由早年的 1.2% 的成長發展到現在的 3.3%，至於東亞國家則交出 4.4% 的成績單（其中中國自八〇年代中期至今經濟成長率則高達 8%），R 教授依據以上數據批評國貿體系限制開發中國家發展貿易的政策自主性，認為過去 GATT 時代較放任的規範似對開發中國家較為有利，一般人印象中自由開放能帶動經濟成長的信念並無實證基礎，反倒是不受 GATT 約束的經濟體（例如印度保持在 50% 的關稅水準、中國與越南亦維持在 30% 以上）表現得較為優秀。R 教授另以薩爾瓦多為例，說明拉丁美洲國家在過去進口替代政策失敗後，曾集體研商改進之道，經過美洲經濟學家集思廣義的結果，制訂所謂的「華盛頓共識」（Washington Consensus），提出金融改革、財政規劃、利率與匯率鬆綁、民營化等十項經濟指標，結果各國執行的結果仍未能帶來經濟成長，故經濟學家再行研議第二階段的「華盛頓共識」，補充提出人才培訓、反賄賂與社會改革等十項制度性革新方案，結果相關國家努力執行的結果亦未能帶動經濟成長。以上例證，均在說明 WTO 所建構的貿易規範，仍然是對已開發國家較為有利，而開發中國家在自我縮限貿易政策權的讓步（如保護智慧財產權、開放服務業市場、調降關稅等）時，所擬換取已開發國家的農業市場之開放，其實對大多數的開發中國家無

實際利益。R教授甚至以較悲觀的態度認為：杜哈回合談判若是破裂，表示新的國際貿易規範未能建立，其實真正受到損失的只是已開發國家，而對開發中國家而言反而是更有利的結果。R教授另類思考的立場，亦引發學員在課後的熱烈討論。

三、下午的課程進行商業談判的實地演練，校方提供「深水港開發案」的案例，將三十位學員分為五組，每組六人（包括開發提案商、州政府、聯邦補助部會、其他港口代表、勞工與環保團體等）進行談判，案例中涉及各方不同的利益考量，整個下午在熱烈的分組討論下限時完成談判，預計在明日由各組學員提報談判過程與談判結果。

八月五日

(一)、課程名稱： (1) SEEPORT 深水港開發協商演練評析 SEEPORT Debrief
(2) 歐洲 Europe
(3) 模擬談判預備 Negotiations (09:00-15:30)

講師： Michael Watkins、Richard Morningstar

本日上課過程、內容、問答互動情形摘要紀錄：

本（八月五）日接續進行昨天商業談判演練的評析、邀請前美國駐歐盟大使 Mr. Richard Morningstar 講授美歐貿易關係之發展，並於中午開始進行杜哈回合模擬談判之預備工作。

(1) SEEPOR 深水港開發協商演練評析

Dr. Michael Watkins 教授首先就學員於昨日進行「籌建深水港」談判個案演練的結果進行分析，說明學員在分組談判所獲致不同的協議內容，甚或無法達成協議之各種情形，相當程度均反應題目設計所賦予「策略結盟」的差異，其中聯邦政府海岸資源局因融資而有實質否決權，州長因審理程序而取得形式否決權，而開發商代表投資人的利益亦有其獲利考量進行投資與否的否決權，至於「其他現有海港代表」、「工會」與「環保人士」三者，則處於相對弱勢的地位，故須透過積極籌組聯盟的動作來換取團體的訴求權益，並避免在決策過程被邊緣化。談判中的優勢團體應避免自行在「大國之間」磋商出妥協方案，以免弱勢團體被迫另組「反制聯盟」(“reactive coalition” building)以發揮「關鍵少數」的影響力。W教授同時亦介紹合縱連橫的一些技巧，包括運用同儕影響(social dynamic)、階段性誘導(entanglement)等方式，此等策略結盟與整體談判情勢之掌控技巧均可協助學員在實務運作上發揮更大的影響力。

(2) 歐洲

第二堂課邀請前美國駐歐盟大使 Mr. Richard Morningstar (現於哈佛大學 KSG 學院擔任教授) 講授美、歐關係的發展，M大使於柯林頓總統時代奉派駐歐，並在小布希上台後繼續駐歐九個月，所以對於美國兩任行政部門

推動對歐盟之經貿關係均有實務經驗。渠以香蕉案與荷爾蒙肉品案勝訴後，歐盟遲不執行 WTO 的裁決結果為例說明，美國國會因此通過法案，指示行政部門在執行貿易報復措施時，應每六個月更改報復產品清單，以擴大對歐盟貿易的傷害促成歐盟同意配合修法，說明以往美歐關係的緊張化及對抗爭端模式；而在目前 Robert Zoellick 與 Pascal Lamy 良性互動關係下，雙方均力求以合作代替對抗的模式，儘力維護雙方的共同利益，例如在杜哈回合談判中，兩人多次進行雙邊晤談，開誠佈公的商討雙方的利害考量，以協議共識的基礎推動回合談判的進行，甚至在爭端解決的個案中，亦願意自我節制，包括美國行政部門拒不執行「輪流報復」的法案，而歐盟則是在美國「海外公司租稅補貼」案遲遲未能執行 WTO 的裁決結果時，仍願意暫不發動貿易報復措施，讓美國行政部門繼續努力在國會推動相關法案的修改（本案美國遭 WTO 裁決敗訴後，在國會通過修法案之後仍遭裁決違法，故歐盟取得貿易報復的權力，至於報復金額，歐盟主張應以美國在海外所有補貼總額四十億美元為限額，而美國則主張歐盟的報復額度應依美、歐的貿易量之比例調整，故應僅能主張十二億美元，案經 WTO 強制仲裁後採歐盟意見，裁決四十億美元的報復額度，據瞭解美方極度不滿，表示本案若原告不只一國，而每一國在勝訴後均能以四十億美元的總額為限進行報復，將對美國產生倍數懲罰的效果，根本違反了 WTO 爭端解決平衡貿易利益的基本精神）。

M大使講述之後，學員熱烈提問，包括歐盟擴大案的影響、Zoellick 與 Lamy 雙雙下台後對杜哈回合談判的衝擊等，基本上M大使認為，歐盟成員的數目增多，對歐盟的決策與協調過程將造成更大的困難度，故未來進行國際談判的彈性將大受影響，立場可能較為僵化，甚至每一個議題均可能有不同的會員發揮實質影響力(例如農業談判的關鍵人物並非 Lamy 而係法國農業部長)，此一形勢的益形複雜，將造成其他國家談判代表更難與歐盟進行有效的溝通與協調。M 大使最後以西雅圖部長會議與杜哈部長會議作比較說明前者因美歐雙方未能就相關議題達成協議，而導致會議破裂；反之，杜哈部長會議期間，美歐密切合作，對於相關議題事先達成共識，而使該部長會議成功獲致協議，印證美歐雙方獲致協議，對與整體多邊談判順利完成之重要性。

(3) 模擬談判預備

午飯後 Watkins 教授要求學員提早返回課堂，以說明未來兩天杜哈回合談判演練的進行方式，要求學員利用本日下午的時間分組整理過去一週以來依議題別所提出的立場文件，彙整製作三份工作文件，包括分送其他各組學員「整體談判立場的正式文件」、自行保留於組內學員參考運用的「個別議題談判底線」、依議題別設定量化標準以利各組各議題談判代表自行參考的「貿易利益加權試算表」，以利明日開相關談判之工作。各組之文件並應於午夜 12 時前以 e-mail 方式提交。

八月六日

(一)、課程名稱：模擬坎昆會議談判 Negotiations

講師： Dr. Michael Watkins、Robert Lawrence 及 Craig VanGrasstek

本日上課過程、內容、問答互動情形摘要紀錄：

本日主要就前週整理模擬坎昆會議之各國立場，匯聚國內共識及策略後，與他國諮商並進行多邊回合談判。

課程進行過程

時間	議程	內容說明
第一日 10:00-11:00	會前會議：模式及程序	就會議進行方式進行協商
11:00-12:00	各國內部會議	各國內部討論諮商本國立場（包括底限）、他國立場評估、結盟（coalition）對象及共識的凝聚
13:00-13:30	各國公開說明立場	說明各國各議題之立場
13:30-16:00	各議題第一回合分組談判	各國就有共識的先行擬定草案，未有共識者留待第二回合諮商
16:00-17:00	各國內部會議	各國代表團員向國內報告各議題協商發展，整合內部意見，重擬協商策略與立場
夜間行程	會外協商	各國彼此協商、立場折衝、結盟

時間	議程	內容說明
第二日 早餐簡報	各國內部立場報告會議	各國代表團內部意見整合
09:00-11:00	各議題組第二回合談判	各國就未有共識者進行第二回合諮商
11:00-13:00	各議題組結論	各議題分組草擬會議結論（協定）
12:00-13:00	代表團團長會議	主席主持團長會議以解決瓶頸及困難議題，學員同時在外圍觀察

【談判立場折衝（trade off）試算表分析】

進行談判以前教授先要求各組將議題區分為（一）市場開放（二）服務業（三）反傾銷（四）補貼（五）漁業補貼（六）區域貿易協定（七）競爭政策（八）投資（九）環境（十）農業等十項，並就各國各自之發展情形分別給予適當權數，再就預期談判結果給予適當評分，二者相乘即為本國談判成果之數量化指標。各國可假設不同協商結論，以此試算表進行數量化分析，得出對總效益之影響，進而在不同議題的立場作取捨（trade off），以便設計最好的談判決策。

【本日談判】

上午 11:30 完成會議規則協商，以投票方式決定（教授指出這並非 WTO 操作，但因時間有限，只好以此種較快速的方式）以「套案承諾」（single undertaking）進行會議。綜觀本次會議，各議題受關切要點如下：

1. 市場開放：(1) 完全取消關稅上限 (bound tariff) (2) 共同稅率公式的決定以如何有效減少關稅高峰為重點 (3) 微量關稅 (nuisance tariff) 之取消 (4) 對開發中國家特別及差別處理條款 (Special and Differential treatment, S&D)。
2. 規則：(1) 各國反傾銷應透明化並有明確時間表、S&D 則為開發中國家必要之條文、反傾銷協議 (AD agreement) 條款 4.1 「較少關稅 (lesser duty)」之採用。(2) 擴充禁止補貼之項目、釐清與稅率相關之補貼 (tax-based subsidies)、間接補貼及自然資源稅之規則等。(3) 漁業補貼必須有效減少但必須以類門別之方式加以檢討。(4) 區域貿易協定 (Regional Trade Agreement, RTA) 中所謂 substantially all trade 的定義計算法、RTA 的通知日期、開發中國家的特別處理。
3. 新加坡及環境議題：(1) (未納入諮商演練) (2) 能力建構 (3) 環保標籤及 WTO 與 STO (Special Trade Obligations) 及 MEAs (Multilateral Environmental Agreements) 規則之接軌。

4. 服務業：(1) 持續正面表列 (2) ESM (Emergency Safeguard Measures) 議題 (3) 自願性自由化計點 (autonomous liberalization credit) 與 S&D (4) 四種服務業貿易模式 (mode) 中模式三與四的問題 (開發中國家勞工輸出)。
5. 農業：1.市場開放及出口補貼是各國關切及諮商重點。UR (烏拉圭回合) 之減讓模式再被提出，惟巴西建議減讓模式依 Swiss formula, 減稅 25%, 但取消 Special safeguard, 關稅 250%以上全部降為 125%, TR(tariff rate) 降低。

八月七日

- (一)、課程名稱： (1) 談判模擬 Negotiations
(2) 模擬談判講解 Debrief (09:00-15:30)

講師： Michael Watkins、Robert Lawrence 及 Craig VanGrasstek

本日上課過程、內容、問答互動情形摘要紀錄：

- (1) 談判模擬：

四週課程之安排主要係以 WTO 相關議題為主軸，介紹各細項主題的內容、經濟與貿易學理及各國操作各議題之方式與秉持的原則為出發點，並說明

各國如何研擬策略，俾在國際經貿舞台上就關切議題爭取其最大利益。此過程思慮極為細膩，操作亦十分繁複。為使學員掌握主要的技巧與觀念，實際設定議題，模擬各種狀況將是最為實際與有效的作法。

國際間對 2003 年九月於墨西哥 Cancun 市舉行的 WTO 部長會議抱有甚高的期許，尤其自 Doha 部長會議以來，各國對多項議題意見紛歧，推動工作難有具體的進展，進而期待即將舉行的 Cancun 部長會議能凝聚共識，逐案突破解決。

本週為課程的最後一週，也是將四週所學總其成的時刻。談判模擬的操演是最為有效綜合各項策略研擬與運作技巧的方式之一。三十位學員共分成包括台灣、美國、歐盟、南非、巴西及印度六會員，以兩天半的時間（週二下午至週四）作實際國際談判的模擬，過程中六會員先以各議題之立場報告（Position Paper）、議題對本國重要性（以權數 Weight 表示）、攻防策略與協商原則（Trade Off）及立場底線（Bottom Line）於八月五日（週二）先擬定，並於次日進行各議題多邊之諮商（此二部分請參考八月五、六日的學習紀錄）。

(2) 模擬談判講解

本日上午九時至十一時三十分之課程，安排學員繼續進行大會多邊體系諮商及會外協商，操作與他國進行議題立場結盟，並強化交換（trade-off）機制。

午餐後進行參與國團長會議，學員則在會場四週觀察實際運作之程序並學習使用諮商專業用語（professional language）。會議之初各方立場堅定，所持歧見甚高，言語與立場表達強硬，但後來將議題逐步整合並分項凝聚共識，在時間迫近的壓力下，各參與國同意局部讓步，各項議題之協議逐漸浮現，而終至模擬會議獲致成功的結果。之後，則由各參與教師就模擬演練的經過講解說明，主要內容如下：

【多邊談判模擬演練講解】

接續前二日的會前準備及分組談判的初步共識，再次以工業產品的市場進入（Market Access）、服務業議題（Trade in services）、規則議題（Market Rules）、農業議題（Agriculture）及新加坡議題與環保（Singapore Issues and Environment）進行各議題多邊諮商，期望在分歧的意見中整合出基本的共識或互相妥協以撰擬各議題協議稿。惟各國代表的立場十分堅持，若就單一議題進行協商，較不易獲得妥協的結局。因此運用多議題協商，以較不重要議題的立場退讓換取對手國在本國重要性較高的議題退讓，以便在關切議題取得進展。此作法乃在全體議題中運作議題搭配（Linkage）與利益交換（Trade Off），尋求多贏的可能性。另外亦運作與立場相近的他國聯盟（coalition），以在會場形成多數優勢。多次折衝的結果，各國似無退讓妥協的意願，僅市場進入議題達成協議。其他議題小組則以協商結論為協議稿，其中括弧內文

字表示不能達成協議部份，交付主席於下午代表團團長會議（heads of delegates meeting）討論，作最後的折衝與決議。

【下午談判結果講解與心得交換】

經過近二日的諮商，六國的談判中雖有進展，但距離達成一致的共識仍需臨門一腳。在各國意見分歧中若要以利益交換（Trade Off）的方式運作，一則由於學員經驗尚需學習，再則操作的困難度也高。由於時間有限，逕由主席（Dr. VanGrasstek）宣佈團長會議開始，根據個別議題結論內容逐項討論具爭議部分，議題並進行各分組諮商結論，並於會中作最後可能的相互妥協。最終，各國在套案承諾（Single Undertaking）的共識與前題下，作成各國可為接受的決議。

【結論與建議】

近兩天半的模擬學習，學員收穫良多，所學與實務搭配，靜態與動態結合，確能藉以瞭解現況的發展，且屬有效的方式。談判與諮商成功的原則乃建立在互利與雙贏的基礎上，收與授的技巧運用，建立互信，如此才能異中求同，也才能達到雙贏的結局。本課程若能規劃在多種議題中類似的模擬學習方式，經多次磨練後，效果將更為彰顯。

八月八日

- (一)、課程名稱: (1) 杜哈發展議題模擬談判分析 Analysis of Implications of Negotiation Exercise for the DDA
- (2) 突破協商談判分析 Breakthrough Negotiation
- (3) 未來的貿易趨勢：台灣的利益與選項 The Future of Trading System: Taiwan's Interests and Options
- (4) 課程總評－問題與討論 Closing Assessments

講師： Michael Watkins、Robert Lawrence 及 Craig VanGrasstek

本日上課過程、內容、問答互動情形摘要紀錄：

【模擬談判分析】

本課程由 Lawrence 講授，主要係針對昨（七）日全體學員模擬美國、歐盟、印度、巴西、南非，以及台灣六個會員體，針對農業、市場開放、服務業、環保、反傾銷、投資、競爭政策、區域協定、補貼，以及漁業補貼等十項議題之模擬談判結果，進行進一步之分析。首先依據六個會員體提供議題之權數，以及各國所提立場，選擇六項較為重要之議題，經量化指標處理後，排列各國對召開新回合談判之可能期望分數(weight x direction)，分數越高者，表示對該回合有正面之期望；反之則有損國家之利益，對該回合持負面態度。分析結果顯示，美國除環保、反傾銷兩項外，均為正值；歐盟以農業為負 125；巴西，農業為正 150；印度、南非分別為負 223，及負 80，至於台灣之立場較接近中性的地位，惟台灣因農業部門負面影響最大，致

整體評分負 5。另外，由於台灣立場接近中性，在各會員國進行結盟，或擴大結盟對象時，台灣應可成為各國結盟受邀之對象。

如以排除某項議題，分析新回合支持度是否受到影響？以向量分析顯示，由於排除環保議題後，總平均分數可提高至 144，因此該環保議題可列為最優先排除項目；至於農業議題則次。在相互結盟方面，農業議題潛在結盟會員計有巴西、美國及南非；在服務業、投資，以及市場開放方面，則為美國、歐盟與台灣；反傾銷方面，則以巴西、南非、台灣、印度可以相互結盟。如以兩個國家之合縱分析，則顯示美國與歐盟在投資、市場開放、服務業、以及反傾銷等議題之立場接近；美國與台灣則在市場開放、服務業、環保、投資等議題之立場接近。歐盟除環保議題外，其餘均與美國立場接近。

【突破協商談判分析】

1. 充分的準備，過程的掌控

本課程由 Watkins 講授，針對如何突破談判之重要觀念，作進一步之整體性說明。首先，成功談判之機會往往來自充分的準備，只有充分的準備，才有成功的機會。成功的談判者必須十分清楚了解談判的目的、談判的規則，以及協商的過程。如果沒有充分的準備，將沒有機會完成談判的任務。談判可以視為一種「競賽 (game)」，這種遊戲是一連串密集的、互動式的決策過程，各團體透過具影響力的策略達成目標，包括：就一組特定議題達成協議，

爭取時間，先發制人（preempting others），以及爭取有力量的團體支持等。由於並無均衡點答案，因此，成功的談判者會透過掌控過程，增加我方談判之力量；同時為主動的控制談判過程，故成功的談判者也必須是一位談判過程的建築師。

2. 知己知彼

由於談判必須知己知彼，所以即使是對手敵人，也可成為學習的對象。除了完全了解全盤的問題與利益外，也必須草擬在萬一沒有協議時的代替對策(BATNA)，以決定談判的底線。另外，必須研究對手在談判時的基本問題、利益，區分其立場與其關心的利益，同時預估其底線及 BATNA，並分離對「人」與對「事」之立場，以免影響評估判斷的能力。

3. 熟練談判策略

如同美國林肯總統所言，如果我有八個小時可以伐木，其中六小時要磨光自己的工具。所以要把談判的策略運用的十分純熟，包括是否可以橫越不同的議題進行協商、談判的對象多寡、是否與其他的談判相關、決策過程是否為多層次互動，以及有否時間急迫性，或因其他事件之產生，而可以迫使對方達成協議。

4. 多層次較勁

談判的遊戲往往可分為兩個不同層次的互動（two-level games），例如在談判

的同時 (Synchronize)，運作與對手國國內與我方立場相近的反對團體，進行結盟，瓦解其反對我方主張的支持度。孫子兵法說，最高的戰術是防止敵人的作戰計畫，次之是防止與敵人交戰，再次之則是與敵軍決戰於戰場。

5. 策略與談判結構

策略可塑造談判架構，同時，談判架構也影響策略。策略包括：一方面在談判桌上，如何與對手對話進行協商，建構主要立論空間；另一方面透過我方場外之運作，致改變競賽環境，進而獲取我方利益。

談判的架構包括動員組織影響力 (organize influence)、影響議程 (shape the agenda)、組織結盟、尋求使談判對我方有利之連結、行程議題內涵、以及透過協商次序的安排創造協商的動力。談判過程包括診斷階段、擬訂談判交易之原則，以及進入技術性之協商等三階段。

6. 談判過程的經營

談判過程中需經營的項目有：建立談判之關係，協商談判之過程，檢定對手國可能之對案等。另外，創造及爭取 (create and claim) 談判的價值，前者包括不同議題間交換，長期與短期間之利益折衝；風險轉移，以及未來不確定性的連結等，後者則包括抬高開始點的議價籌碼，起始點的大幅度退讓，以及開始談判就要立即退出談判的威脅，或表態自己已經受約束的限制 (self-imposed cost)，均係必須謹慎運用之手段。

總之，成功的談判者必須有能力放眼觀察較大的視野，設立具體之目標，並仔細的分析談判的情勢，確認面臨的基本限制下，在談判桌上，展現有效率的因應策略，同時，完善的戰爭計畫必須是在時間及空間展示彈性，以符合不斷改變的外在因素，僵硬無彈性的立場只有打敗自己。

【未來的貿易趨勢：台灣的利益與選項】

本堂課由 VanGrasstek 講授，渠分析在國際關稅壁壘逐漸減少之下，台灣應如何策略性的因應國際自由貿易發展趨勢？以美國而言，關稅大幅調降的結果，是否符合台灣輸美產品的利益？根據二〇〇二年美國自台灣進口產品之關稅結構分析，已由過去高關稅的服飾、紡織品，轉向以低關稅的電腦零組件為主之進口結構。

目前關稅已大幅降低，其他的貿易障礙，包括反傾銷稅、農業補貼，以及服務業，何者須透過多邊處理？何者可由區域的差別協定（discriminatory agreements）處理？答案是，除了農業補貼因本質上不可能由雙邊談判來解決外，其他議題均可透過雙邊談判處理。如果 WTO 可以消弭所有貿易障礙，則區域優惠協定以及特別處理條款還有存在價值否？答案是，各國對於是否要採區域優惠協定而歧視非締約國，需自行評估政治性的效益。未來多邊談判之發展應不會限制區域協定發展。例如，美國與歐盟，中東以及北美洲各國簽定署 FTA 均做過政治性的評估分析。

台灣與美國之貿易關係十分密切，根據美國 USITC 報告指出，台美簽訂 FTA 後，美國自台灣進口增加百分之十八；台灣自美國進口產加百分之十六，惟與美國討論洽簽自由貿易協定時，不可以忽略在政治上考量。

就議題的發展而言，WTO 組織是否係為協商及執行新協定議題之最佳論壇？全球自由化之發展是否會阻礙傳統或是新議題之發展？台灣在議題之選擇方面，不宜僅關切是否與貿易有關，台灣應該思考選擇不同的論壇場合，討論或協商舊的、新的、或是未來的議題。與其他國家相較，台灣較缺乏選擇國際論壇上討論議題之機會。另外，美國處理雙邊議題，往往配合多邊的規範，因此，台灣在面對一連串十分廣泛之議題下，宜以多邊的方式進行談判。目前無論是多邊或是雙邊談判已不再視為不為相容之方式，全球主要的貿易國全部都在進行多邊談判，台灣本次指派各部會代表參加本訓練班是十分有意義的，因為只有台灣各部會全力合作參與，方能落實談判之成效，並達到參加國際多邊談判之目的。

【課程總評－問題與討論】

本堂課由 Lawrence、Watkins 及 VanGrasstek 共同主持。全體學員針對四週來學習課程先後提出問題及建言，包括以台灣特殊之政治地位，如何有效率的參加國際多邊談判；年來由於大陸地位提高，建議增列大陸議題課程；或是針對部份學員之專業知識，安排相對專業課目；台灣農業複雜性增加，加重自由化負擔；重視各國自由貿易協定之進展，以及如何進一步運用在本訓

練班研習之技能與知識，加強談判之能力，包括利用 WTO 貿易政策討論之機會，磨練涉外能力；同時談判者萬一決策錯誤，如何彌補並減少損失；另外也針對本課程計畫應加強與台灣進行溝通，增訂課程之講授內容以發揮效果，同時如有必要可以在台灣舉行等進行交換意見。由於學員發言踴躍，老師及全體學員討論氣氛十分熱絡，爰認本訓練班期間為受益良多。全體學員與三位老師合照後，互道珍重，後會有期。

【心得】

本班課程主要以全球或美國觀點論述貿易議題的發展，兼論 WTO 談判方向及協商的操作。對於台灣所關心的議題及所面臨的挑戰，授課教授並未探討，全程研習課程缺少國際觀點對台灣與國際貿易體系互動的論述，是為小小遺憾。但此瑕疵並不足遮掩整體課程的效益。

VanGrasstek 在最後一堂課拋出「台灣的利益與選項」之主題，應是針對此遺漏而為，並顯示其為未來國內參與 WTO 努力的重點之一。誠如 Lawrence 結語所言，「這不是結束，而是一個開始」，期待參與學員運用本次所學，研判我方未來談判主、客觀環境，建構我方談判立場、架構與策略，並使其規模發展達到教授分析規模之水準，成為我國操作 WTO 能力倍增之指標。

二. 研習環境、課程、師資等方面之彙整

日期	課程時間	課程名稱	對該課程之教學方式與師資是否滿意？	該課程內容對目前業務是否具有幫助？	課程建議
8/4	上午	1. Fast track	滿意	是	<p>--本課程對學員了解美國國會與行政部門如何配合對外洽簽國際貿易協定,及我國未來與美國洽簽自由貿易協定之相關注意事項有所助益。</p> <p>--本課程詳細介紹多哈回合談判議題中與開發中國家有關之議題,對我國擬定相關議題立場可提供相關參考依據。</p>
		2. Developing countries	滿意	是	
	下午	1. Seepport negotiation	滿意	是	<p>--本課程以實際案例,並由各同仁透過實際談判經驗,了解如何結盟?如何掌握談判籌碼?等相關事宜,對學員日後參與經貿談判將可提供寶貴經驗。</p>
		2.			
8/5	上午	1. Seepport debrief	滿意	是	<p>--本課程以實際案例,並由各同仁透過實</p>

		2. Europe	滿意	是	際談判經驗，了解如何結盟？如何掌握談判籌碼？等相關事宜，對學員日後參與經貿談判將可提供寶貴經驗。 --本課程講師為美國前駐歐盟大使，對美國荷爾蒙牛肉案、鋼鐵案、基因改良食品等美歐間貿易爭端案件之諮商折衝過程了解甚深，有益學員了解實務細節。
	下午	1. Negotiations 2.	滿意	是	--本課程提供學員實際模擬多哈回合各項議題之談判演練機會，對增進了解相關談判進展及關切議題頗有助益。
8/6	上午	1. Negotiations 2. Negotiations	滿意	是	--本課程提供學員實際模擬多哈回合各項議題之談判演練機會，對增進了解相關談判進展及關切議題頗有助益。
	下午	1. Negotiations	滿意	是	--本課程提供學員實際模擬多哈回合各項議題之談判演練機會，對增進了解相關談判進展及關切議題頗有助益。
8/7	上午	1. Negotiations 2. Negotiations	滿意	是	--本課程提供學員實際模擬多哈回合各項議題之談判演練機會，對增進了解相關談判進展及關切議題頗有助益。
	下午	1. Negotiations debrief	滿意	是	--本課程提供學員實際模擬多哈回合各項

					議題之談判演練機會，對增進了解相關談判進展及關切議題頗有助益。
8/8	上午	1. Future of Trading system	滿意	是	<p>一本課程對模擬談判之相關結果作一歸納，並推演各國談判立場，與其關切議題，對掌握整體談判之狀況，與可能結盟對象提出建議，可供我相關單位參用。</p> <p>一校方全體教員與學員座談，就上課心得與改進建議交換意見，以作為進一步改進之參考依據。</p>
		2. Closing assessment	滿意	是	
	下午	結束			

參、檢討與建議

一、研訓心得及檢討

1. 在學習過程方面，哈佛研訓期間，老師講授時經常詢問學員意見，學員熱烈回應，師生相互討論，互動情形極為良好。研訓過程中之模擬談判演練，更有效加深學員對於理論與實務之理解。誘導式教學以實際案例之講解，提高學員之學習興趣，並就相關課程事先指定閱讀資料，由學員於課前分組研討，課堂中參與討論，並從討論中獲得課程傳授之重點，增進學習效果。

誠如 Lawrence 教授在最後一天總結時所言，「這不是結束，而是一個開始」，所有參與學員應將本次所學運用於未來工作中，於處理涉外談判事務時，審度主、客觀環境，建構談判立場與策略，提昇諮商談判能力，爭取及維護國家利益。目前 WTO 談判之議題愈來愈廣，各種合縱連橫之談判模式更為多樣，談判知識及技巧益形重要，也凸顯出本研訓計畫對於培養專業領域人才之重要性。

2. 在建立談判能力方面，本次研訓課程，哈佛大學讓學員從一對一、小組對小組、國與國、參與多邊談判之模式，循序漸進學習演練談判，有其獨到之處。學員熱烈參與，獲益良多。案例的設計讓學員親身經歷在爭取最大利益的談判過程中如何運用堅持 (relentlessness) 及妥協。模擬談判演練，除了增進談判時對各種對象與因素的分析外，更讓我們瞭解到談判的

結果是無法讓每一位參與者都獲得最大利益，常常是有適度讓步，才能使談判順利完成。

學員也學習到涉外談判需注意很多事項，例如必須知道對手國真正的目的及實際情勢，特別是對手國國內情勢，不要為對手談判者之態勢所唬；勿以自己國家的制度來推斷對手國的制度，而以為差異應該不大；不只對協定的內容要注意，也要注意談判之過程，妥適運用談判策略；除了事前與國內相關團體、不同部門協商外，也要與國會互動，共同參與國際舞台，為國家及社會創造最大利益。

特別是在處理多邊多議題的談判時，由於每一國家都需仔細計算其各方面之利益得失，以決定可犧牲的項目（trade off）。因此涉及不同議題的整合時，其全面觀極為重要。當牽涉國內不同單位之職掌時，為求取國家最大利益，各單位於必要時須放棄本位主義。

3. 在處理貿易問題方面，學員瞭解貿易所帶來之福祉源自各國間之差異性。

二次世界大戰以後，雖然日本與歐洲、美國之經濟發展同質性頗高，但彼此間之貿易量反而迅速增加。究其原因，主要是因為當國民所得提高後，人民對財貨消費之需求亦趨於多樣化，吸引消費者購買某種貨物之因素不再只是價格，也包括產品的設計與多樣化功能等特性，形成不完全競爭的情形，故美國消費者也會購買日本或歐洲生產的汽車，日本消費者也會購買其他國家的汽車。

惟貿易固然能為一個國家創造福祉，但也不是完全沒有負面的影響，最主要的就是從無貿易或管制狀態調整到自由貿易之過程中，資源與所得重分配對人民之衝擊相當大，此乃開放經濟所需承擔之成本，故政府對於受損失之產業應有妥善之輔導與處理機制。我國加入世界貿易組織後，農業部門遭受衝擊較大及政府在此方面更為關注即為一例證。

4. 在學習領導人應有的特質方面，研訓課程透過實際案例之介紹及老師發問學員回答之誘導方式，啟發學員對各國領導人案例之認識，也建立自己未來擔任領導人之正確觀念。領導人係達成政策目標之主要力量與軸心，一個成功的領導人除了要有制定政策的智慧外，亦須有堅毅、鍥而不捨的領袖特質，為完成目標勇往直前絕不放棄。在面對挫敗時，還需培養自我冷靜與聆聽（Listen）的能力，以便把持目標方向，眼光放在以後更長遠之目標，審慎思考未來可能的最佳因應措施，切勿迫於情緒反應與時間壓力，做出錯誤決定。

一個成功領導人還要隨時檢視自我的計畫、目標、做法，配合外在環境的變化，協調溝通，並留意長官、同儕和部屬對任務、目標的認知，以及執行任務的著力點與困難處，明確知道自我的能力範圍，信任部屬成員的協助與創造力，願意採納外在的意見，給予別人合理的包容，使事情圓滿順利進行。領導人應學習如何管理自己的個人情緒，創造政通人和的環境，以利圓滿執行政策，達成既定任務。

作為一個成功的領導人，政策之擬定應有彈性，制定政策必須考量相關政治與經濟因素，目標則要明確，以利改革之進行。經濟政策必須考慮政治面之影響及風險，它可以是達到政治目的的手段，也可能成為政治角力的祭品。不考慮政治問題之經濟政策，若無法順利推動，甚至會對政治造成衝擊。配合 WTO 所作之經濟體制的開放，並不代表一定會對一國家之總體經濟帶來正面效益，所以應採取適度的產業保護或者在 WTO 的主要原則下，採取最有利國家發展的措施。

5. 在學員未來貢獻所學方面，對於學員未來服務公職可能面臨建言未必被接受之情形，L 教授以渠擔任美國柯林頓總統經濟顧問 (member of Council of Economic Advisers) 任內之經驗供大家參考。渠曾就美國鋼鐵二〇一防衛保護案進行深度分析，認為基於倘美國採行防衛措施遭歐盟訴諸 WTO 爭端解決機制，美方勝算不大，乃主張不應採行防衛措施。渠政策建言蒙柯林頓總統採納。而小布希總統上台後起用新人，新經濟顧問建議採行防衛措施。小布希總統採行後，遭歐盟訴諸 WTO 爭端解決機制，結果美方被判敗訴，證明 L 教授當時之政策建言正確。L 教授並稱渠剛任經濟顧問時，曾一度發表意見被當時在座之閣員斥為不懂政治，要求閉嘴。渠爰保持緘默達半年之久。

嗣有若干案件柯林頓內閣遭遇挫折，渠發現不應再沉默，爰本於專業良知，適時建言。L 教授之例，頗值得身為幕僚者引以為範。幕僚平日即應充實

本職學能，培養分析研判能力，遇案子能深入分析，針對本身職掌及專業部分，勇於建言，至於是否蒙採納，則交由上級長官，綜合各單位幕僚意見後作裁定。

6. 在學習 WTO 爭端解決機制之運作方面，學員瞭解該機制可當作另一種諮商談判來進行，其優點是爭端解決在協商下進行，可依「最惠國待遇」原則，擴大相關國家之優惠，促進整體貿易之發展。反之，若爭端解決採報復手段，則只有原告國單方面對違反 WTO 協定之被告國撤銷或減少原關稅減免或市場開放承諾，其影響層面只涉及原告與被告二國。

因此，爭端解決採協商來進行，WTO 可同時扮演法規制定與法規執行機構，藉由協定與爭端解決二方面處理問題。爭端解決機制中，當一方有違反協定時，若能引用「互惠原則」，允許雙方以協商方式，經由減讓關稅或其他方式，補償原告國，以平衡雙方利益，而不使用貿易報復手段，則可在不嚴重影響貿易平衡的情況下，有效解決爭端。此點可供學員未來處理可能面臨之 WTO 爭端事件之參考。

7. 在影響 WTO 運作最大之美歐關係方面，學員瞭解美國在全球投資與貿易利得有一半賺自歐盟，由此可知美歐關係的重要性。美國近年雖注重對中國的經貿發展，但迄今每年在中國所賺利得，差不多只與美國賺自瑞典一國的利得相當。而美歐經貿關係的變化，過去雙方貿易代表之間關係曾有較

為對立之情形，故貿易爭端亦常常朝向對抗式模式發展。目前雙方貿易代表 Zoelick 與 Lamy 良性互動，改變過去對抗模式，雙方均力求以合作代替對抗，儘力維護共同利益，並具體呈現在杜哈回合談判，這是值得我們持續觀察的動態議題。

8. 在教材方面，VanGrasstek 教授編輯供上課使用之 CD-ROM，係其經年累月的累積與整理，整併各種經貿資料及相互連結之資料庫，燒錄於光碟中，學員在研讀相關資料時，可同時點選出原始文件進行交叉研讀，使用上頗為便利，此 CD-ROM 或可考慮價購，作為我國處理 WTO 議題同仁的基本工具，以利處理國際經貿業務。

二、課程內容

1. 鑑於我國經濟正快速朝服務業化方向發展，而 WTO 新回合服務貿易談判也於杜哈會議後更密集地進行，建議增加服務業貿易相關議題、諮商與進展，作為相關主管單位擬定我國談判策略與國內因應對策之參考。
2. 為增進同仁對 WTO 規則之了解與運用之熟稔度，並提供不同主管部門意見交換與討論機會，以規劃整體戰略與戰術，建議增加實例或模擬案例研討，包括兩岸在 WTO 架構下之互動、危機處理、與美國政府財經主辦官員座談或模擬談判、模擬與日本協商、WTO 秘書處與其他相關組織之運作

程序。

3. 台灣刻正積極與貿易夥伴尋求自由貿易協定的簽署，建議增加自由貿易協定相關課程，包括其所創造之總體經濟效益、貿易協定應涵蓋之議題、國際最新發展趨勢、自由貿易區域發展風起雲湧對我國之影響、以及諮商自由貿易協定之實戰經驗等。
4. 其他建議增加課程內容：SPS 或 TBT 等技術性問題所衍生之貿易障礙事件分析。
5. 部分學員認為，模擬談判及其事前準備工作所花費時間與所獲效益相差甚巨，因此建議刪除。

三、有關未來培育課程整體規劃

1. 課程進行地點、模式

(1) 有關舉辦本專班之地點，應以本次模式（全程在國外學府舉行）最能創造師生互動、同學互相激勵、學習專注以及涉外能力培養的效果。國外受訓除讓學員專注課業外，其情境之經驗亦為不可多得之歷練。同時，學校之背景與環境可增加學員在涉外事務中之自信及對手之信賴心理，所以國外訓練有其固有之必要性及重要性。惟因國外訓練成本所費不貲，訓練地點或在國外學府，或在國內，或在多邊經貿組織，全體學員間並未有定論。因此建議，將可以在國內複製的基礎課程改在國內辦理先修，例如：課程

簡介、國際貿易理論、協商理論、課業預習等，不僅可大幅減少國外授課時數，同時因為在國內有充裕時間深入學習，亦可加強國外學習效果。另外，學員建議增加台灣所關心的議題，因並非教授群的專長，亦可先行在國內研討，再與教師討論分析。

(2) 有學員不支持包班的集體訓練，而建議甄選部分台灣學生參加國際班，以瞭解美國以外的觀點。鑑於包班或不包班模式各有利弊，未來培育國際經貿事務專才仍以不同型態同時並進為宜。

(3) 由於本次學員為跨部會組合，彼此對於各課題之了解度差異甚大，乃有分班授課之建議。惟跨部會學習與交流可提升國家整體團隊之能力，實為本專班特殊功能。或建議於學前先進行基礎訓練，或於某一週分組上課，針對各部會主管之農業、服務業、智慧財產權等議題作深入的討論。

2. 模擬談判與我國經貿事務人才培育

(1) 多數學員對模擬杜哈回合談判印象深刻，認為幫助甚大，均期待能多有類似訓練，包括國際會議之程序、規範、會議語言等，俾使我國談判及國際組織操作人才，在量與質方面均大幅提升。

(2) 學員亦建議國內仿照本課程，積極辦理杜哈回合多國模擬談判，以深入了解各對手國立場及新回合談判進展，俾能充分準備，規劃最佳談判策略。

(3) 多數學員反應，模擬談判有助改善實務能力，因此建議教授群於事後作更具體的解析，效果更佳。

3. 公務員訓練可借鏡之處

(1) 參與學員皆感到受益良多，課程內容環環相扣、循序漸進，課程設計的本身即為一值得學習之範本。建議在一般公務人員訓練課程中加入資料之搜集、整理、分析等實務練習課程，對公務員處理日常業務有即刻且重要之助力。

(2) 每日晨間的分組討論，經由組員間之相互討論與協助可提高學習的深度及廣度，同時講師親自參與，常有課程外之收穫。此亦為辦理各項人員訓練時可借鏡之處。

4. 本課程其他效益：

(1) 互動式教學，除給予學員學習壓力，主動準備功課外，臨場之英語反應；答問、即席口頭報告、指定題目演講等等，亦有助於面對日後相關的英語場合。

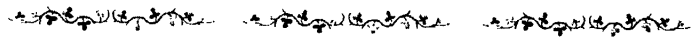
(2) 學校教學支援體系完善，除照顧食衣住行外，電腦網路、視訊設備等皆便捷可靠，多達三名之專任助教更隨時提供各項協助，諸如作業之分派、收集、資料複製、印刷等，使學員可全心專注於課程內容。

(3) 本次課程最可貴之處在於將 WTO 各項議題能有系統地作一全盤之講解及介紹，不似國內以往一些 WTO 之研討會或課程均總是針對單一議題如「傾銷」、「農業」等，難以令人得窺全貌；另一可貴之處在於談判之模擬，國內嗣後安排 WTO 課程似可借鏡。

駐外單位動員

本班於國外受訓承蒙各單位協助照顧之處甚多，尤其是我駐波士頓辦事處動員公私人力協助解決學員生活需求，敬此致謝。

附 件



附件一：學員參加研訓課程照片

附件二：工作分配表

附件一：學員參加研訓課程照片





附件二：工作分配表

2003 WTO and Trade Policy Executive Program

Work Program

No	Department	Name	Assignment
1	內政部秘書室 Ministry of the Interior	高美莉簡任秘書 Mei -Li Kao	七月十四日 上課日誌
2	外交部經貿司 Ministry of Foreign Affairs	羅震華科長 Chenhwa Lou	七月十五日 上課日誌
3	外交部國組司 Ministry of Foreign Affairs	陳忠正科長 Chung-cheng Chen	七月十六日 上課日誌
4	財政部保險司 Department of Insurance, Ministry of Finance	張玉輝科長 Yu-hui Chang	七月十七日 上課日誌
5	財政部證期會 Securities and Futures Commission, MOF	蘇慧芬專委 Hui-Fen Su	七月十八日 上課日誌
6	財政部金融局 Bureau of Monetary Affairs, Ministry of Finance	曾欲朋科長 Yu-peng Tseng	七月二十一日 上課日誌
7	教育部高教司 Ministry of Education	徐會文專委 Huei-wen Hsu	七月二十二日 上課日誌

8	台中港務局 Taichung Harbor Bureau, MOTC	武仲莊副廠長 Chung-Chuang Wu	七月二十三日 上課日誌
9	交通部電信總局 DGT, MOTC	徐名盛科長 Ming-Sheng Hsu	七月二十四日 上課日誌
10	經濟部國合處 International Cooperation Department, MOEA	馮子陵簡任商務秘書 Tze-ling Feng	七月二十五日 上課日誌
11	經濟部貿易局 BOFT, MOEA	蕭振寰科長 Chen-huan Hsiao	上課日誌及出 國報告總彙整
12	經濟部智慧財產局 Intellectual Property Office, MOEA	李傳亮簡任督導 Chuan-Lian Lee	七月二十八日 上課日誌
13	經濟部貿易局 BOFT, MOEA	張毅凱科長 Yi-Kai Chang	上課日誌及出 國報告總彙整
14	經濟部貿易調查委員會 International Trade Commission, MOEA	李淑卿科長 Su-Ching Lee	七月二十九日 上課日誌
15	經濟部 Office of Minister, MOEA	李冠志商務秘書 Guann-Jyh Lee	上課日誌及出 國報告總彙整
16	經濟部貿易局 BOFT, MOEA	李聰貴經濟秘書 Tsong-Guey Lee	第一週 上課日誌彙整
17	經濟部貿易局 BOFT, MOEA	吳信良副執行秘書 Hsin-Liang Wu	Coordination

18	經濟部工業局 IDB, MOEA	連玉蘋科長 Yu-Ping Lien	Coordination
19	經濟部標準檢驗局 Bureau of standards, Metrology, MOEA	陳明山科長 Ming-Shan Chen	七月三十日 上課日誌
20	經濟部貿易局 BOFT, MOEA	呂金珍科長 Jin-Jen Leu	第二週 上課日誌彙整
21	經濟部工業局 IDB, MOEA	邱求慧科長 Chyou-Huey Chiou	七月三十一日 上課日誌
22	經濟部貿易局 BOFT, MOEA	陳志揚科長 Chiyong Chen	第三週 上課日誌彙整
23	經濟部 Office of Vice Premier	蔡允中商務秘書 Yunchung Tsai	八月一日 上課日誌
24	衛生署食品衛生處 Department of Health	謝定宏科長 Ting-Hung Hsieh	八月四日 上課日誌
25	環保署空保處 Environmental Protection Administration	簡慧貞簡任技正 Hui-chen Chien	八月五日 上課日誌
26	經建會經研處 Council for Economic Planning and Development	秦羽翔專委 Yeu-shyang Chyn	第四週 上課日誌彙整
27	農委會防疫局 Bureau of Animal and	郭克忠科長 Ker-Chung Kuo	八月六日

	Plant Health Inspection and Quarantine		上課日誌
28	經濟部 Office of Vice Premier	蔡允中商務秘書 Yunchung Tsai	八月七日 上課日誌
29	農委會國合處 Council of Agriculture	陳嘉麟簡任技正 Chia-lin Chen	八月八日 上課日誌
30	公共工程委員會企劃處 Public Construction Commission	蘇明通副處長 Ming-tong Su	Coordination