

附表 18：WTO 主要談判回合成果回顧

<b>From Geneva (1947) to Dillon Round (1961-62)</b>
早期的談判回合僅涵蓋關稅議題，只有極少數的國家參與，且大部分為已開發國家。在最初的五個回合中，談判的國家係以逐項討論的方式進行談判，每個國家列出擬要求對手國關稅減讓的產品清單，同時亦列出擬提供對手國相對利益的關稅承諾。這些清單由具有貿易合作或競爭關係的國家間進行雙邊談判。因為作出關稅減讓承諾之利益必須在最惠國待遇(MFN)的基礎上，即降稅承諾亦應及於所有其他會員國，故原來已在雙邊談判獲得初步協議的國家，將會試著再向其他受惠的國家取得另外的關稅減讓利益。
<b>Kennedy Round (1964-1967)</b>
甘迺迪回合談判時，涵蓋範圍擴大到反傾銷，且參與國家數增加。有關關稅談判部分，係由以往逐項(item by item)降稅的談判模式，改採線性削減(linear cut)的方式。已開發國家被要求作出的承諾，包括全面削減百分之五十的非初級產品關稅(允許保留若干項目的例外清單)；開發中國家則可選擇是否退出線性削減的關稅談判模式。
<b>Tokyo Round (1973-1979)</b>
東京回合談判時，亦續致力逐步降低關稅，談判者另外還討論包括非關稅貿易障礙等一系列的其他議題。有關關稅談判部分，談判者選擇使用一種新的關稅削減公式(即瑞士公式)調降關稅，適用於全體參與談判的國家，該公式可促成較高關稅的項目削減幅度更大的效果，另同意執行談判結果的期程為 8 年。當時亦就補貼、反傾銷、技術性貿易障礙，進口許可程序等議題進行談判，惟各國可選擇是否接受這些議題的談判結果，最後僅少數有限的國家承諾這些結果與規範(codes)。

## Uruguay Round (1986-1994)

烏拉圭回合談判時，在若干方面之安排可謂有別於前。例如無論從參與的國家數和從其涵括的議題範圍來看，係有史以來最大的貿易談判，共 123 個國家參加，幾乎涵蓋所有貿易相關的議題<sup>296</sup>。此外，各國同意採用單一認諾的方式，即應全盤接受談判結果，不可僅承諾部分結果，倘未能全盤接受，則代表仍無共識。單一認諾可謂兼具正反意義，正面意義係為促使所有參與談判的國家在一個涵括所有談判議題的水平平台上考量「施與受」(give and take)的策略，各國雖有付出，惟亦可收穫，此等安排或可提高達到談判共識的動機；負面意義則為可能限縮各國的談判空間，因為無法選擇性地退出部分談判結果。有關關稅談判方面，農產品關稅的降幅在已開發國家平均為 36%，在開發中國家平均為 24%<sup>297</sup>，至於非農產品關稅的降幅，按該回合達成之降幅結論，已開發會員約為 40%，開發中會員約為 25%，韓國降幅遠超過已開發會員之承諾。該回合已開發會員之執行期間為五年，開發中會員為十年。

<sup>296</sup> 涵蓋議題包括關稅、非關稅障礙、原物料產品、紡品暨成衣、農產品、赤道產品、GATT 條文、東京回合相關規範、反傾銷、補貼、智慧財產權、投資、爭端解決、GATT 組織架構與服務業等，參見 WTO 官網：[http://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/fact5\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact5_e.htm)(最近瀏覽日期：2009 年 3 月 15 日)。

<sup>297</sup> WTO Secretariat, *Market Access: Unfinished Business, Post Uruguay Round Inventory Issues*, Special Studies 6 (2002), P.47.