

印度參與 WTO 的談判策略:建構主義的分析

India's Negotiation and Participation in WTO: Stages, Issues and View Points of Constructivism

黃子庭 *Huang, Tzu-Ting*

嘉義大學通識教育中心助理教授

Assistant Professor of Center for General Education,

National Chia-Yi University

摘要 / Abstract

從印度在 WTO 的談判策略，可見到其由頑抗轉向開放的過程，而參與各階段的經貿政策有不同的策略運用，這些策略不僅是經貿議題，同時也屬於印度在世界舞台的外交戰略，包括印度在 WTO 中各階段的角色及策略，以及印度與開發中國家的策略聯盟，如何以建構主義理論解讀等，都值得深入探討。

因此，本文的以建構主義作為分析架構，旨在探討印度參與 WTO 的歷史階段及個別議題作為「雙重詮釋」(double hermeneutic)，以了解「能動者」(印度與其他開發中國家)「結構」(GATT 及 WTO 的規範、法律)間的學習過

程，彼此如何互動及影響印度對利益的認知，對貿易認同的改變，進而促成印度貿易行為、貿易文化變遷的「結構化」(structuring)過程。

From the negotiation strategy of India in WTO, there is a process of stubborn to open. In each stage we can see the different strategies of India in WTO. Not only these strategies being trade issues, but them also diplomacy strategies in the world stage. It is worth exploring the strategies and roles of India in WTO forum, including the alliance with developing country of India, and the interpretation of international relations theory.

Hence, this thesis will explore the stages and issues about negotiation strategy of India in WTO under the framework of constructivism by realizing the interaction process embedded between agency and structure. And it will explore how this process influenced the identity of interest, promoting the transformation of trade culture and behavior of India.

關鍵詞：印度、世界貿易組織、談判策略、建構主義

Keywords: India, WTO, negotiation strategy, constructivism

壹、前言

Amarita Narlikar 認為外交策略的「談判分析」(negotiation analysts)策略光譜有兩個極端：其一是「嚴格的分配性策略」(strict distributive strategy)，¹也就是「主張價值的談判」(value-claiming strategy)，所使用的手段有高度公開的需求(high opening demands)、拒作任何讓步、對他者的議題敵視態度；另一是「整合」(integrative)或「價值創造」(value-creating)策略，其策略是「把餅作大而非分配餅而已」(actions designed to expand rather than split the pie)。²

在國際貿易的領域及議題中，印度過去一向採取「不結盟」的態度，不與歐美結盟及開放本身市場，同時，在經貿上鮮少與其他國家有積極的互動。所採用的外交策略是「嚴格的分配性策略」，尤其在國際貿易的談判上最為明顯。³印度過去習於在國際經貿舞台上扮演一個強硬(tough)、毫無變通(inflexible)的締約者(negotiator)角色。此種經常性的防禦、負面策略的代價是高的，包括一些來自經濟夥伴的負面懲罰。更甚者，印度常被貼上「破壞性影響」(disruptive influence)、「麻煩製造者」(trouble maker)、或「被放逐國家」(pariah state)的標籤，必須承受來自國內外輿論的壓力。⁴

¹ 根據談判者面對談判問題時的價值基礎參與態度，談判可以分為兩種不同的類型：分配型談判(distributive negotiation)與整合型談判(integrative negotiation)。分配型談判也被視為贏輸談判(win-lose negotiation)、零和競賽衝突談判(zero-sum conflict)、立場堅持談判(positional claim)、價值爭奪談判(claiming value)。從賽局理論的觀點(game theory)來看，分配型談判屬於零和賽局，雙方都希望擴大增進自我資源，每一方都會使用策略來增進自我的分配。因此，不是輸就是贏的結果，使的談判雙方難以獲得良好、滿意、雙贏的結果，故談判成功的機率不大。鍾從定，《國際談判學：結構、過程、策略、結果與文化》(台北：鼎茂，2008年)，頁37-38。

² John Odell, *Negotiating the World Economy* (Ithaca: Cornell University Press, 2000), p.21.

³ Amarita Narlikar, "Peculiar Chauvinism or Strategic Calculation? Explaining the Negotiating Strategy of a Rising India," *International Affairs*, Vol.82, No.1 (2006), p.62.

⁴ Lloyd Gruber, "Power Politics and the Free Trade Bandwagon," *Comparative Political Studies*, Vol.34, No.7 (September 2001), p.703. 此外，「被放逐國家」(pariah state)意指該國的行為與國際規範脫軌，處於外交孤立，在強權聯盟結構終缺乏穩定支持，在國際論壇中容易成為受責

然而，近年來隨著全球化的興起，印度的經濟成長率日增，國際地位及影響也隨之增加，尤其近十年不但參與 WTO 的「小組諮詢」(small-group consultations)，同時，積極爭取聯合國安全理事會(UN Security Council)席次的雄心也不容忽視。印度的高經濟成長率不僅被視為新興經濟強權，同時也被描述為「金磚四國」之一，在世界經濟及亞洲經濟的份量日趨增長。⁵

新興的印度自然必須重新審思制定新的外貿政策及新的結盟政策，這些政策傾向於與其經濟夥伴有較大的交往(engagement)，基於實用主義的利益考量，除了較少強調其本身為「第三世界」外，並摒棄了以往所鼓吹的「不結盟運動」(Non-Aligned Movement, NAM)或「第三世界集體主義」(Third World collectivism)的意識型態。⁶從印度在世界貿易組織 WTO 談判策略的階段演變，可觀察到其由頑抗轉向開放的過程，而各階段的經貿政策伴隨不同的策略運用，這些策略不僅僅是經貿議題，同時也屬於印度在世界舞台的外交戰略。但印度參與 WTO 的策略並不完全等於其總體外交政策，也不應該依附在外交政策中被檢視。其中印度在 WTO 中各階段的角色及策略、印度與開發中國家的策略聯盟、個別議題的策略聯合等，都值得以理論來加以檢視。

因此，本文的以建構主義作為分析架構，旨在探討印度參與 WTO 的歷史階段及個別議題作為「雙重詮釋」(double hermeneutic)，以了解「能動者」(印度與其他開發中國家)「結構」(GATT 及 WTO 的規範、法律)間的學習過程，彼此如何互動及影響印度對利益的認知，對貿易認同的改變，進而促成印度貿易行為、貿易文化變遷的「結構化」(structuring)過程。

難的目標。 "Pariah State," http://en.wikipedia.org/wiki/Pariah_state (accessed April 23, 2009).

⁵ Robert Chase et. al., *The Pivotal States: a New Framework for US Foreign Policy in the Developing World* (New York: Norton, 1999), p.121.

⁶ C. Raja Mohan, *Crossing the Rubicon: the Shaping of India's Foreign Policy* (New Delhi: Viking, 2003), pp.260-263.

貳、印度 WTO 策略的理論分析：建構主義作為分析架構的意涵

本文為何以建構主義作為分析架構，而不以其他的國際關係理論或政治經濟學為中心，WTO 作為全球共同談判國際經貿的場域及建制(regime)，其談判過程及議題的設定乃以共識決(consensus)作為基礎，且任一回合的成敗及談判成果的累積，端靠集團成員的立場及策略。而 WTO 本身的歷史進程也是不斷變動的，尤其從烏拉圭回合的脆弱制度轉型為「規則導向」(rule-based)的國際法人組織及經貿實體，其間演進構成「能動者」「結構」間的雙向交織變化，亦即建構主義所謂的「社會化」(socialization)過程，換言之，以建構主義來研究印度及開發中國家參與 WTO 的策略，是一較為「具特定結構」(textured way)的方式，在下列面向的解釋上與其他理論有所不同：(1)、建制如何形成的？(2)、建制反映出強國的權力嗎？(3)、建制如何改變的？(4)、弱國可以影響建制或建制的改變嗎？的討論範疇。⁷在這些面向上，不同理論對於建制與國家的互動各有不同的解讀。換言之，建構主義所要探討的是：建制透過合作性的互動而形成；透過持續性的行為弱國可影響到建制；建制的改變透過持續性的行為改變而最終可以改變角色；思想(ideas)在建制改變中具有自發性的角色，同時，建制是思想的結構，思想是互動的先決條件(見表 1)。

⁷ Jane Ford, *A Social Theory of the WTO: Trading Cultures* (New York: Palgrave Macmillan, 2003), pp.15-17.

表一 理論對於建制與國家互動的詮釋

理論	建制如何形成	建制是否反映出強國權力	建制如何改變？	弱國在建制改變中的角色	思想(ideas)在建制改變中是否有自發性的角色？
新現實主義	霸權創造建制	是，因為建制是霸權的工具之一	當霸權衰落時(系統內改變 intra-systemic change)	當霸權衰落時成為貿易體制中的一股不穩定力量	否
新自由主義	霸權或是共識國 (like-minded states) 小集團創造了建制	大部份的弱國若能合作創造出建制	透過合作性行動	有合作性行動時可以加強建制	是，但有限
葛蘭西新馬克思主義	霸權階級創造建制以施惠於 (benefit)中產階級	反映了霸權的作為支配階級 (dominant class)	反映出生產模式的改變	只有透過革命才能摧毀建制	是，但最終建制反應出物質基礎 (material base)
世界體系理論	核心的資本國家創造建制以重構資本主義系統	反映出核心國家的利益	表面地當國家立場在國際體系中改變時	只有透過革命才可以摧毀建制	否
建構主義	透過合作性的互動	透過持續性的行為弱國可影響到建制	透過持續性的行為改變而最終改變角色	弱國可影響建制藉由對建制中的其他國家不同行為	是，建制是思想的結構，成為互動的先決條件

資料來源：Jane Ford, *A Social Theory of the WTO: Trading Cultures* (New York: Palgrave Macmillan, 2003), p 17.

相較於建構主義，傳統國際關係理論較強調印度新經濟政策(new economic policies)中的物質動機(material incentives)層面，例如新現實主義(neorealism)及世界體系理論(world systems theories)，特別強調美國對印度的壓制(American coercion)以支持多邊貿易體系；新馬克思主義者(Gramscian neo-Marxism)則強調印度基於其中產階級利益(the interest of its bourgeoisie)，最終必然會支持此貿易體制中由「霸權秩序」(hegemonic order)所包裝的多邊制度(multilateral institutions)；自由主義則認為印度的政策改變不應該和建制改變(regime change)劃上等號，新自由主義強調的是對於改變的動機(changing incentives)的理性回應(rational response)。⁸

以理論角度而言，上述理論都太過度強調印度國家的主動角色(active role)而忽略了建制及代理者(agency)間交織的關係、印度貿易文化的改變。同時，這些理論也忽略了 WTO 各談判回合中開發中國家的影響力，尤其自烏拉圭回合後到 WTO 的成立、以及杜哈回合的破局等。霸權穩定論及新現實主義者如 S. Krasner 均認為霸權所創造出來的建制，只能在霸權的建制下運作，弱國(開發中國家)所能扮演的角色相當有限。⁹而新自由主義論者雖認為建制可修正國家的行為，但不必然改變其認同或對與其他行為者間關係的認知，行為者對本身的利益和偏好早就瞭然於胸，在國際談判前早就形成，也與國際談判無關。¹⁰因此，本文嘗試從 WTO 研究中較少觸及的建構主義角度予以分析。

建構主義理論所強調的思想、知識、價值，對解釋有助國際貿易合作的一般條件(general conditions)有所幫助，建構主義認為不只規範和價值扮演重要角色，歷史及過去經驗對於形塑政府的貿易合作方式及採取決策的模式至為重要。建構主義中的強勢認知主義(strongly cognitivism)堅持國家的行為是規則導向的，國際合作及制度化必須參考塑造國家認同的規範架構，而 Resus-Smit

⁸ Ibid.

⁹ Steven Krasner, *Structural Conflict* (Berkeley: University of California Press, 1985), pp.61-62.

¹⁰ H. Hasenclever et. al. eds., *Theories of International Regimes* (Cambridge: Cambridge University Press, 1997), p.27.

認為新現實或新自由制度皆無法解釋多邊主義的歷史發展，多邊主義反應出國際社會的法定結構，包括對道德目的的主要信念(beliefs)、程序正義的規範及主權的組織原則等。¹¹因此，國際體制是社會制度的延伸，本身是「互為主體的意義架構」(inter-subjective frameworks of meaning)，國際體制的形成就是「政治權威國際化」(internationalization of political authority)的彰顯。而建構主義學者 Alexander Wendt 別強調國際體系文化(或稱為共有知識、共有期望、共有觀念等)對國家的意義，充分表現了這種整體主義方法論。¹² 根據此一觀點，貿易建制就是有關於貿易的「集體思考所造成的文化」(culture of collectively held ideas)，¹³也可以理解為「角色的結構」(structure of roles)，重複的互動所創造出的集體認同過程，無法降格為僅只「個人行為者的行為」(individual actors' behaviour)。¹⁴

在 GATT/WTO 的演進過程中，印度起初作為一個反對多邊體制的領袖，

¹¹ Ibid.

¹² Alexander Wendt 的建構主義有下列論點：(一)、建構主義是體系結構理論：建構主義的結構包含三個主要因素。最根本的因素是共有知識，所以溫特的結構可以被簡單地定義為共有知識或文化。共有知識指行為體在一個特定社會環境中共同具有的理解和期望。在這個環境中，共有知識建構行為體的認同和利益。雖然結構的形式可以變化。建構主義的結構是動態的：行為體可以建構一種結構，也可以分解這種結構、並建立另外一種結構，新的結構是由完全不同的觀念構成的。如果行為體的實踐活動發生了變化，觀念發生了變化，國際體系的結構也就會發生變化。(二)、建構主義是重視實踐活動的理論：強調能動者和結構的互構，涉及兩個建構主義的重要關係。一是能動者對結構的作用，二是結構對能動者的作用。建構主義的社會性質使其既強調能動者對結構形成的作用，又強調結構對能動者的建構作用。能動者的互動構成了結構，結構又反過來建構了能動者的認同和利益。在溫特的社會建構國際關係理論中，能動者是國家，結構是國際體系中的「觀念分配」或稱為「國際體系文化」。能動者的互動導致了結構的形成。能動者造就結構的機制是所謂的互惠邏輯(Logic of Reciprocity)。體系結構對行為體認同和利益的建構是建構主義理論的最大貢獻，因為認同決定利益、利益決定行為。從某種意義上說，建構主義是認同政治(Politics of Identity) 理論。亞歷山大·溫特(Alexander Wendt)著；秦亞青譯，《國際政治的社會理論》(Social Theory of International Politics)(上海：上海人民出版社，2000年)，第四章~第六章。

¹³ T. Biersteker and C. Weber eds., *State Sovereignty as Social Construct* (Cambridge: Cambridge University Press, 1996), chapter 1.

¹⁴ P. Katzenstein ed., *The Culture of National Security: Norms and Identity* (New York: Columbia University Press, 1996), p.21.

也開始重新定義它本身與其他 WTO 貿易者間的關係，亦即從「保護主義他者」(protectionist Other)轉為多邊貿易者，間接幫助改變了它本身貿易體制的文化，創造了貿易者間漸增的同質性(a growing sense of homogeneity)，並養成過程中的共同命運感(a sense of common fate)。¹⁵開發中國家基於其在貿易體制(trade regime)中的認同及利益，自烏拉圭回合(Uruguay Round)後開始採取合作政策(cooperative policies)。它們創造一個新的多邊貿易集體特性，此時它們原本的「保護主義他者」隨之消褪，這也使得這些開發中國家在多邊貿易體制中更有影響力，它們根據社會程序(social procedure)的流行規則而重新架構、改變能力。¹⁶

除了強調體系結構與實踐過程外，建構主義中的「強勢認知主義」及「弱勢認知主義」論點也有差異，「強勢認知主義」者(strongly cognitivism)重視規範(norms)和信仰(beliefs)，但對於在體系中如何共享規範、價值、信念的方式仍然模糊，因此，「弱勢認知主義」(weakly cognitivism)尋求解釋規範、價值、知識、信仰如何發生，如何超越成為國家決策，¹⁷弱勢認知主義和「國家是理性的利益極大化者(utility maximisers)」的概念可以並存，因為它們集中於思想和知識對於國家如何定義利益概念之衝擊，¹⁸尤其「弱勢認知主義」的研究主要強調以下三個面向的作用：

(一) 知識社群：弱勢認知主義(weakly cognitivism)強調思想和知識，尤其在提到「認知社群」(epistemic communities)在國際體系的形成和演進時，知識社群被定義為「一個網絡的專業---在特殊領域有組織及能力的專家，以相關的知識在該領域作為建議，對政策提出權威的要求。」(a network of professionals with organized expertise and competence in a particular domain and an authoritative claim to policy-relevant knowledge within that domain or

¹⁵ Ibid.

¹⁶ Ford, *op. cit.*, p.161.

¹⁷ Hasenclever et. al., *op. cit.*, p.140.

¹⁸ World Trade Organization, "World Trade Report 2007," p.78.

issue-area)。¹⁹例如烏拉圭回合 GATS 中談判 Drake and Nicolaidis 所提出的「服務貿易知識社群」(trade-in-services epistemic community)所扮演重要角色，²⁰作者認為藉由形成議題及建立政策選項，知識社群可以提供政府如何定義國家利益及追求多邊合作的基礎，A. T. F. Lang、J. Goldstein 亦提出類似看法。²¹

(二) 國際制度的學習過程(process of learning)：特別是以政府對利益的察覺觀點來學習如何承擔改變，而不只是如何實現其目標的認知之改變，GATT/WTO 以共識知識(consensual knowledge)學習及發展作為出發點研究的文獻較少。Robert Wolfe(2006)定義共識知識作為 WTO 的主要角色之一，並分析在杜哈回合背景下的制度設計、聯盟 (coalition)、談判過程及學習，因此談判 (negotiation)不能被降級為協商(bargaining)，也應該包括學習的過程。

(三) 道德企業家(moral entrepreneurs)及傑出個人(eminant individuals)的角色：他們對國際合作施予規範與價值的影響，並影響了條約的內容結構，²²學者如 Lionel Robbins 亦強調了個人的傑出角色，尤其是他們如何建立起貿易合作及形成條約的共識。²³

根據建構主義途徑，國家的合作及創造出形塑國家利益及行為的制度，它們探討：為什麼國家要進行貿易合作？其中道德企業家(moral entrepreneurs)及

¹⁹ Peter M. Haas, "Introduction: Epistemic Communities and International Policy Coordination," in Peter M. Haas ed., *Knowledge, Power, and International Policy Coordination* (Columbia: University of South Carolina Press, 1992), pp.3-35.

²⁰ W. J. Drake and K. Nicolaidis, "Ideas, Interest and Institutionalization: Trade in Services and the Uruguay Round" in Peter M. Haas ed., *Knowledge, Power, and International Policy Coordination* (Columbia: University of South Carolina Press, 1992), p.25.

²¹ A. T. F. Lang, "Reconstructing Embedded Liberalism: John Gerard Ruggie and Constructivist Approaches to the Study of the International Trade Regime," *Journal of International Economic Law*, Vol.9, No.1 (2006), p.109; J. Goldstein, "International Institutions and Domestic Politics: GATT, WTO, and the Liberalization of International Trade," in Anne O. Krueger ed., *The WTO As An International Organization* (Chicago: The University of Chicago Press, 1998), pp.133-152.

²² Martha Finnemore, *National Interests in International Society* (Ithaca: Cornell University Press, 1996).

²³ Lionel Robbins, "Economics and Political Economy," *The American Economic Review*, Vol.71, No.2 (1981), pp.1-10.

知識社群的角色是凸出的，當然某些魅力型(charismatic)個人及影響力的菁英可能改變全球認知。全球效應(global effect)及體系的刺激(systematic stimuli)則授與社會意義及幫忙建構國際規範(norms)，²⁴此意味著共同具有自由國際貿易概念的國家較易組成相同看法的國際社會(international societies)，在貿易協定談判上形成集團。²⁵

因此，本文的分析架構以印度參與 WTO 的歷史階段及個別議題作為「雙重詮釋」(double hermeneutic)，以了解「能動者」(印度與其他開發中國家)「結構」(GATT 及 WTO 的規範、法律)間的學習過程，如何互動及影響印度對利益認知的改變，進而促成印度貿易行為、貿易文化的「結構化」(structuring)過程。因此，本文將探討：(1)、「能動者」(印度與其他開發中國家)與「結構」(WTO)間的相互影響；(2)、印度的認同改變如何影響其 WTO 策略？(3)、印度與其他開發中國家的結盟如何影響 WTO？(4)、印度在個別議題的運作上如何影響 WTO？

參、印度參與 WTO 談判的幾個階段

第一階段：前 WTO 時期(1950~1986 年烏拉圭回合談判)

一、印度的貿易文化與利益認同：印度的「嚴格的分配性策略」以「不結盟」理念作為核心，可回溯到 1950 年代的「關稅貿易總協定」(General Agreement on Tariffs, GATT)時期。雖然印度是 GATT 的創始會員之一，但它卻領導開發中國家反對 GATT 的核心原則：「最惠國待遇」(Most Favored Nations, MFN)和互惠(reciprocity)。印度強調以平等(equity)為基礎的「有區別性的公平」(a distinctive concept of fairness)而非正當程序，²⁶印度代表在 GATT 宣稱：「平等

²⁴ WTO, *op.cit.*, p.94.

²⁵ Ibid.

²⁶ Amrita Narlikar, "Fairness in International Trade Negotiations," paper presented at Conference on Political Economy of Fairness and Globalization at Murphy Institute, Tulane University, Louisiana,

的對待只有在相等的基礎上才是公平的(Equality of treatment is equitable only among equals)，弱者不能扛起強者的負擔。」²⁷基於此，印度拒絕參與互惠關稅減免(reciprocal tariff reductions)，它要求免除 GATT 的義務，及過度開放已開發國家進入開發中國家市場的市場通路。²⁸

二、與開發中國家的結盟及策略：雖然印度在 GATT 的位置猶如處於球場的「邊線」(sidelines)位置，但印度因堅持「國際平等和正義」而獲得第三世界的強烈支持，其具體表現是參與「不結盟運動」(Non-Aligned Movement)、
「聯合國大會」(UN General Assembly)中的「亞非團結組織」(Afro-Asian Unity)、
「77 國集團」(Group of 77,G-77)等。²⁹印度一直持續到 1980s 年代對外經貿都採取嚴格的分配性策略，在此一階段早期，美國提出了一些貿易新議題：包括服務(services)、智慧財產權(Trade-Related Intellectual Property Rights, TRIPS)及貿易相關投資措施(trade-related investment measures)。美國及其他已開發國家也對開發中國家的參與，釋放出願意提供一些「交換交易」(trade-offs)的善意。³⁰而 GATT 的結構背景則包括：第三世界的債務危機及缺乏團結、全球化及區域主義盛行，使得這些開發中國家必須摒棄舊式的「塊狀結盟」

April 2005, pp.1-2.

²⁷ Narlikar, "Peculiar Chauvinism or Strategic Calculation? Explaining the Negotiating Strategy of a Rising India," p.63.

²⁸ Ibid.

²⁹ 「77 國集團」(Group of 77, G-77) 是開發中國家在維護自己經濟權益的鬥爭中逐漸形成和發展起來的。第二次世界大戰後，亞、非、拉廣大發展中國家雖然獲得了政治上的獨立，但在經濟上並未獲得真正獨立，依然受國際經濟舊秩序的影響。1963 年第 18 屆聯合國大會討論召開貿易和發展會議時，73 個亞、非、拉國家和南斯拉夫、新西蘭共同提出一個聯合宣言，形成「75 國集團」。1964 年 6 月 15 日在日內瓦召開的第一屆聯合國貿易和發展會議上，已開發國家和開發中國家在一些重大問題上產生尖銳分歧。77 個發展中國家和地區聯合起來，再次發表了《77 國聯合宣言》，要求建立新的、公正的國際經濟秩序，並以此組成一個集團參加聯合國貿易和發展會議的談判，因而該集團被稱為「77 國集團」。雖然後來成員國逐漸增加，但集團名稱仍保持不變，The Group of 77, <http://www.g77.org/> (accessed April 25, 2009).

³⁰ Narlikar, "Peculiar Chauvinism or Strategic Calculation? Explaining the Negotiating Strategy of a Rising India," p.63.

(block-type coalitions)，必須打破區塊、主動結盟的時間已然到臨。³¹

對於國際貿易，印度仍然採取舊有的「分散性策略」，要求非互惠性的讓步，例如此一階段印度所領導的一個開發中國家集團 G-10，該集團成員包括古巴、埃及、印度、尼加拉瓜、奈及利亞、秘魯、坦尚尼亞和南斯拉夫，主要是對 GATT 回合中新的服務議題作抵制，然而另一個包括 50 個已開發及開發中國家的「傑拉米歐集團」(Jaramillo group)發表新議題的問題，提供讓步空間，代表印度從「不結盟」運動的意識型態正逐漸轉型。「傑拉米歐集團」(Jaramillo Group)或稱「咖啡牛奶集團」(Cafe Au Lait Group)，意指以加拿大及瑞士比亞為首的約 50 個國家，成員涵括開發中國家及已開發國家，而其中開發中國家的策略打破過去 G-10 的「集團形態外交」(block-type diplomacy)，而以新形式的「以議題為基礎的外交」(issue-based diplomacy)來進行結盟，主要是探討服務業議題，該集團具有議程上的彈性，真正作為一談判的組織，而非只是提案者(proposal-making one)，「傑拉米歐集團」可謂成功反映出較小的開發中國家在議程談判的聲音。³²

第二階段：1986 年烏拉圭回合談判~WTO 成立初期(1986~1998 年)

烏拉圭回合是以建構主義來詮釋印度 WTO 策略的關鍵，印度及開發中國家開始由多邊貿易體制中的「他者」，走向「互惠性貿易合作者」(reciprocity trade cooperator)的角色，而印度及當開發中國家開始採取合作性的貿易性政策，開始將其利益與該團體的其他行為者結合時，其規範從鑲嵌式自由主義經濟走向了新古典經濟、從「進口替代工業」(Import Substitution Industrialization, ISI)走向出口導向工業」(Export Oriented Industrialization, EOI)，也從「有限多邊主義」(limited multilateralism)走向了「深化的多邊主義」(deep multilateralism)。

³¹ Ibid., p.64.

³² Diana Tussie and Miguel F. Lengyel, "Developing Countries Turning Participation into Influence," in Bernard Hoekman et. al., eds., *Development, Trade and the WTO: A Handbook* (Washington D.C.: The World Bank, 2002), pp.

而其他結構上的變化包括，1990 年代大部份的發展中國家開始擁抱經濟自由化，印度業已經在 1991 年開始轉向經濟自由化以及「東望政策」(Look East Policy)的外交經貿架構，印度制定「東望政策」原是為因應後冷戰時期國際經濟架構的轉變，並作為其經濟發展的首要目標。「東望政策」目的在建構印度與亞太地區的經濟聯盟，印度第一階段的主要以東南亞國家作為對象，加強經貿往來。第二階段的對象則擴展至中、日、韓、澳、紐等亞太地區的國家，而其策略則包括加入 WTO 後的產業策略轉變、參與東亞經濟整合機制、爭取加入「東亞高峰會」(2005 年)、參與並主導次區域經濟合作機制、積極發展雙邊關係，與南亞、東南亞、開發中國家簽署自由貿易協定，藉此加強與亞太國家的連結等。³⁴

一、結構與能動者的相互影響：印度雖然屢次在 WTO 領導開發中國家，對 WTO 加諸於開發中國家的不公提出抗議並予以杯葛，但印度於 1995 年加入 WTO 成為其成員國以來，產業策略也予以調整，以符合 WTO 的法制。³⁵ 「互惠性貿易合作者」角色例如印度在 WTO 的策略亦作過精密的利弊評估，是印度貿易談判策略重要的一環，需要精準的財經貿易計算，而在 WTO 成立之後，印度改變不同產業的策略主要包括確定並逐步開放市場、工業產品關稅減讓、農業協定、紡織品與成衣協定、反傾銷協定和統一的爭端解決機制、有關「服務貿易總協定」等產業的調整。³⁶

³³ Enrico Sassoon, "Objectives and Results of the Uruguay Round," in Riccardo Fiani and Enzo R. Grilli eds., *Multilateralism and Regionalism after the Uruguay Round* (London: Macmillan Press, 1997), p.8.

³⁴ 許峻賓，〈印度對南亞區域整合的影響及其在東亞區域整合中的角色〉，《亞太經濟合作評論》，第 15 期(2007 年 12 月)，頁 41-51。

³⁵ 夏家新，〈加入 WTO 以來印度出口貿易增長迅速〉，《國際在線》，2007 年 1 月 16 日，<http://big5.chinabroadcast.cn/gate/big5/gb.cri.cn/321/2004/01/16/141@46613.htm>

³⁶ 印度參與 WTO 之後的改變及不同產業的策略主要包括：(1)、逐步開放市場：印度目前尚存在進口數額限制(quantitative restrictions, 簡稱 QRS), 但取消 QRS 勢在必行。印度目前有 QRS 的項目有農產品、油類、尿素、紡織品、成衣、汽車等；(2)、工業產品關稅減讓：印度參與 WTO 後減稅幅度相當大，從 1991 年以前的平均 350%，到 1991 年的 84.1%，到 1997 年的

二、與開發中國家的結盟及策略：但即使如此，印度並未放棄其在多邊貿易談判中高度防備的「分配性策略」，WTO 成立之後，印度繼續結合其他開發中國家組程如下聯盟：(1)、新加坡部長會議(Singapore Ministerial)的「開發中國家共識集團」(Like Minded Group)；³⁷(2)、在「西雅圖部長會議」(Seattle Ministerial)討論服務議題的 G- 24。此外，在「杜哈部長會議」(Doha Ministerial)之前，在 TRIPS 及公共健康議題上聯合非洲國家進行談判。然而，直到杜哈部長會議之前，這些發展中國家聯盟從來就不是強勢的談判實體(negotiating entities)。³⁸

第三階段：WTO 成立初期~杜哈回合的破局(1998 年至今)

一、結構與能動者的相互影響：印度在後 WTO 時期多邊談判中漸增的參

31.3%，1999-2000 年的新進出口政策也表示持續降低關稅的決心。但這並不代表適用於所有商品，印度關稅名目仍非常繁複，包括基本關稅、平衡關稅 10% 基本關稅的附加稅、特別額外關稅及各邦的當地關稅；(3)、農業協定：印度在農業方面的步調與 WTO 可說大相逕庭，WTO 對農業的主張是市場開放，其中包括調低關稅、取消特別待遇、削減境內支持、非關稅措施化等，但印度對農產品的進口設限十分嚴格，除課徵 100-300%的進口關稅外，設有進口數量限制的農產品項目就有 2,700 種左右，印度對此態度十分強硬，除拒絕承諾降低農產品的補貼額度，也拒絕承諾調低農產品進口關稅；(4)、紡織品與成衣協定：印度及開發中國家主張紡織品配額(「多種纖維協定」(MFA))廢除，以利印度紡織品的外銷；(5)、反傾銷協定和統一的爭端解決機制：印度對反傾銷稅的課徵日益頻繁，除了產官學三方的共識外，印度認為 WTO 反傾銷的機制可以保障開發中國家的利益，它除了可以對單邊主義起一定的制約作用，亦對開發中國家差別與優惠待遇規定進一步具體化，可監督執行相關建議及裁決；(6)、有關「服務貿易總協定」(General Agreement On Trade In Services, GATS)所推動的服務業自由貿易化，對於開發中國家是機遇與挑戰並存，例如在班加羅爾(Bangalore)所設立的研究發展軟體基地，以及對高科技人才的培訓，形成印度自身的產品設計優勢和出口能力，成為軟體代工大國。文富德，〈印度在世界貿易組織框架下發展經濟的若干經驗〉，《南亞研究季刊》，第 112 期(2003 年)，頁 1-9。

³⁷ 「共識集團」(Like-Minded Group)包括古巴、多明尼加、巴西、埃及、宏都拉斯、印尼、印度、肯亞、馬來西亞、坦尚尼亞、烏干達、辛巴威及亞買加。就 WTO 協定涉及開發中會員特殊及差別待遇條款提案，其在發展議題的談判策略是共同提案，並於會議中發言相互聲援。〈WTO 貿易與發展談判〉，

http://www.cnfi.org.tw/wto/all-module25.php?id=20&module_class=1&t_type=0。

³⁸ Biswajit Nag and Debashis Chakraborty, "Towards Increasing Collaboration at WTO Negotiating Forums: The Case of China and India," *Taiwanese Journal of WTO Studies*, No.7 (2007), pp.6-7.

與(increasing participation)十分積極，其動機及背景因素可以分析如下：從 1998 年開始增加出口成長的強迫力(compulsion)十分緊迫，多邊談判被視為一可能出口(possible way out)；此外，雖然關稅壁壘減讓在參與 WTO 之後已降低，但新形式的非關稅壁壘因此降低了更多的市場通路(the additional market access)，雖然主要產品(primary products)的貿易流動(trade flow)受到不必要且嚴苛的「食品衛生檢驗與動植物檢疫措施協定」(Sanitary and Phytosanitary Measures, SPS)及環境標準的約束，而相同的製造業產品也受制於附帶條款如反傾銷調查、平衡稅及防衛措施等。³⁹

事實上，印度加入 GATT/WTO 之後，其世界商品出口市場並非明顯增加，而印度感到已開發國家從不認真考慮一些關鍵議題，如開發中國家的「特別及與眾不同待遇」(special and different treatment)，因此必須採取主動積極策略(pro-active approach)。再者，印度服務部門在 1990 年代晚期興起，成為外匯的主要來源，因此，為了確保已開發國家的專業服務人員的流入印度，有必要在主要議程上談判自然人的自由流動。⁴⁰而在 TRIPS 的專利權及地理標示方面，1990 年代後期美國的「印度香米」(Basmati Rice)專利權，以及傳統藥品如 neem(*Azadirachta indica*)及 haldi(*curcuma longa*)等，都使得印度必須採取主動積極策略以面對地理標示(geographical indications)問題。⁴¹而環境及勞工標準的相關障礙嚴重影響到印度的出口，而開發中國家欲將此納入 WTO 條款，印度別無選擇地必須在西雅圖部長會議積極反對，因為不符合其利益。⁴²

此外，在西雅圖部長會議之前已有 13 個案例顯示印度國內法令的和 WTO

³⁹ B. Bhattacharyya, "Non-Tariff Measures on Indian Exports: An Assessment," *Occasional Paper No.16* (New Delhi: Indian Institute of Foreign Trade, 1999).

⁴⁰ Debashis Chakraborty, "India's Participation in WTO Negotiations: The Changes in Attitude and Emphasis," *Taiwanese Journal of WTO Studies*, No.3 (2005), p.134.

⁴¹ Amir Ullah Khan and Bibek Debroy, *Intellectual Property Rights Beyond 2005: An Indian Perspective on the Debate on IPR Protection and the WTO* (Kottayam: DC School of Management and Technology, 2004), p.121.

⁴² Ministry of Commerce, "Government of India, Non-Tariff Barriers faced by India," *Preliminary Report* (New Delhi: November, 1999).

不相容(WTO-incompatibilities)，例如農產品、紡織品、工業產品進口數量限制(quantitative restrictions)的移除，影響汽車部門的措施等。⁴³雖然根據1998年及2002年的「貿易政策檢討」(Trade Policy Reviews)，印度國內體制自1999年後期政策與WTO規則越趨一致，⁴⁴然而仍與印度所期盼的出口市場的可觀利益有落差，因此必須在多邊談判中採主動積極策略。

二、與開發中國家的結盟及策略：印度與開發中國家的策略聯盟也有所轉變，在杜哈部長會議(Doha Ministerial)上，開發中國家並非採取聯合談判策略(joint negotiating strategy)，而是印度單獨地反對啓動一個新的回合談判，並反對在WTO議程中包括「新加坡議題」(Singapore Issues)。⁴⁵除非已開發國家能適切回應印度在「杜哈發展回合」(Doha Development Agenda, DDA)的關切，包括TRIPS及公共健康；農業的市場進入問題；在服務貿易方面確保自然人的自由移動等重要議題，印度才會接受聯合部長宣言(joint Ministerial declaration)。⁴⁶

在杜哈回合尤其能突顯出個別的WTO會員能夠影響到談判結果，爲了回應歐盟與美國的農業補助金改革提案，印度結合巴西、南非、中國組成談判聯盟G-20，⁴⁷希望WTO能取消坎昆部長談判草案(Cancun Ministerial Draft text)條

⁴³ Julien Chaisse and Debashis Chakraborty, "Dispute Resolution in the WTO: In the Light of Chinese and Indian Involvements," in Bibek Debroy and Mohammed Saqib eds., *Future Negotiation Issues at WTO: An India-China Perspective* (New Delhi: Globus Books, 2004), pp.377-432.

⁴⁴ Debashis Chakraborty and Julien Chaisse, "Trade Policy Review Mechanism and Dispute Settlement System: A Cross-Country Analysis of Enforcing WTO Rules between Negotiations and Sanctions," in Bibek Debroy and Mohammed Saqib eds., *WTO at Ten: Looking Back to Look Beyond* (New Delhi: Konark Publishers, 2005), pp.210-278.

⁴⁵ Nag and Chakraborty, "Towards Increasing Collaboration at WTO Negotiating Forums: The Case of China and India," p.7.

⁴⁶ Ibid.

⁴⁷ 2003年的坎昆部長會議(Cancun Ministerial Conference)看到另一次第三世界的結盟(coalition)，由巴西及印度領導的G-20，G-20包括：阿根廷、玻利維亞、巴西、智利、中國、哥倫比亞、哥斯大黎加、古巴、厄瓜多爾、瓜地馬拉、印度、墨西哥、巴基斯坦等，主要針對美國及歐盟的農業議題，並威脅杯葛直至對手回應要求。這次結盟並未導致印度的孤

款，即德貝茲草案(Derbez Draft)，而以 G-20 草案(G-20 draft)取代之。⁴⁸而另一開發中國家組織 G-33 則是在隨後組成，同樣以中國與印度為主要領導者，該團體的焦點是確保食糧安全、生活安全(livelihood security)、開發中國家的農村發展關切、以及它們的「特別產品」(Special Products, SPs)及「特別防衛機制」(Special Safeguard Mechanism)能啟動無虞。⁴⁹

其他開發中國家聯盟如 G-110 於香港部長會議(Hong Kong Ministerial)期間形成，結合了 G-20 和 G-90，和已開發國家談判週旋棘手的農業改革議題。⁵⁰部長宣言(Ministerial Declaration)最後同意在 2013 年底刪除已開發國家各種形式的出口補助，在期程中間亦即 2010 年作實質的刪除。而另一個新的開發中國家聯盟 NAMA-11 在部長會議期間形成，以印度為主要會員，討論 NAMA 議題作為主軸。⁵¹

在上述第一階段中，印度自二次大戰後 GATT 體制以來，除建立國家社會(national society)的優先性高於集體貿易的利益之上，也追求利己的政策(egoistic policies)，以國家領導的資本主義(state-led capitalism)及進口替代經濟模式為主，⁵²此時印度的國際貿易角色建構於「後殖民發展理論」(postcolonial developmental theory)的規範性架構(normative frameworks)之上。⁵³

以「後殖民民族主義」(postcolonial nationalism)作為指標，印度希望建立起自給自足式工業力量的國家，⁵⁴它採用「蘇聯式的國家計劃」(Soviet-style state

立，然而，印度造成的僵局並不能視為勝利，因為此舉招致美國及歐盟的憤怒及不滿。

⁴⁸ Debashis Chakraborty and Yashika Singh, "Agricultural Subsidy: The Major Hurdle to Free Trade," in D. Sengupta et. al. eds., *Beyond the Transitory Phase of WTO: an Indian Perspective on Emerging Issues* (New Delhi: Academic Foundation, 2006), pp.75-108.

⁴⁹ Nag and Chakraborty, "Towards Increasing Collaboration at WTO Negotiating Forums: The Case of China and India," p.8.

⁵⁰ Ibid.

⁵¹ Ibid., p.9.

⁵² B. Dasgupta, "State Power and Indigenous Capitalist Development in India," in P. Sarbadhikari ed., *Reconstituting India* (Calcutta: Oxford University Press, 1995), pp.66-85.

⁵³ Ford, *op. cit.*, p 163.

⁵⁴ P. Mayer, "India," *Asia-Australia Briefing Papers 1.7* (Canberra: The Asia-Australia Institute,

planning)及進口替代工業化(import substitution industrialization, ISI)。進口替代工業化製造出一混合經濟(hybrid economy)，結合大量以私部門為主的公共投資，⁵⁵1947年的農業經濟轉型到1960年代的工業經濟主要遵循此一路線。⁵⁶而在貿易方面印度的關稅結構特別嚴格，最大關稅率(maximum tariff rates)在1991年高達400，而關稅的一般平均比例(simple average rate)在125左右，這些高關稅的經貿政策讓印度孤立於世界貿易之外，導致它佔世界貿易的比重在1980s年代只有0.5%不到，比起1950s年代的2%還低。⁵⁷

印度在初期的另一角色是「不結盟」(non-alignment)的領導者，在國際貿易體系中，它所要求的是「特別及與眾不同的待遇」(special and differential treatment)而非「互惠」，印度認為開發中國家是「被壓榨的他者」(exploitative Other)。⁵⁸印度的首任總理 Jawaharlal Nehru 在冷戰時期以不結盟運動作為工具，不管是尋求與美國或蘇俄結盟，目標都在於能使印度達到國際發展，不被依賴的繩索捆綁。為達到此一目標，印度擔起多邊組織如「國際發展組織」(International Development Association)等的領導者，以降低外國援助(foreign aid)的影響。⁵⁹

其次，透過類似 G-77 等開發中國家的結盟(coalitions)，印度持續運作國際重分配(redistribution)的觀點，建立起開發中國家在 WTO 前身 GATT 中「非互惠」(non-reciprocity)的原則。雖然身為 GATT 的創建者之一，印度認為 1950 及 1960 年代的 GATT 旨在剝削和壓制開發中國家，排斥他們的產品進入已開

1992), p.30.

⁵⁵ Jagdish Bhagwati, "The Design of Indian Development," in Isher Judge Ahluwalia and I.M.D Little eds., *India's Economic Reforms and Development* (Oxford: Oxford University Press, 1998), pp.23-40.

⁵⁶ Ford, *op. cit.*, p 165.

⁵⁷ Ibid.

⁵⁸ Jagdish K. Patnaik, *India and the GATT: Origin, Growth and Development* (New Delhi: S. B. Nangia Publishing Corporation, 1997), p.97.

⁵⁹ Ford, *op. cit.*, p.166.

發國家市場，⁶⁰因此，印度強調「關稅」可作為開發中國家的收入來源及保護工業發展。印度制定政策者強烈支持 1960 及 1970 年代的「聯合國貿易與發展會議的技術合作代辦處」(UNCTAD movement)以矯正貿易差額 (trade gap)，敦促 GATT 秘書處建立起永久的「貿易發展委員會」(Committee on Trade and Development)。同時，印度及「阿拉伯聯合大公國」(the United Arab Emirates)也尋求修正 GATT 部份法案，以提供開發中國家的優惠待遇。

在印度參與 GATT/WTO 第二階段中，印度與世界經濟的相互依賴 (interdependence) 日深，導至印度貿易文化的轉型。1991 年的外幣 (foreign exchange) 危機提供印度政府政策改革的動力，使得印度政府增加對多邊體制的興趣，雖然互賴不一定導致新的政策途徑 (policy approach)。但是國際收支帳 (balance-of-payments) 的危機及東亞國家採用出口導向的成功，使得印度不得不重新評估其進口替代工業化的得失。此種貿易互賴及改變的貿易模式當然也侵蝕了第三世界原有的結盟 (coalitions)，尤其是開發中國家見到已開發國家相互間的工業貿易逐漸興盛。包括印度在內的第三世界觀察到國家利益 (national interests) 逐漸反映出它們必須放棄某些自我限制 (self-restraint)，以獲得與 GATT/WTO 成員合作的利益，此一貿易行為改變的效果非常重要，改變了國家在談判中的角色特性 (identities of roles)，尤其是印度作為貿易體制的激烈反對者角色的轉變。⁶¹

而在知識社群及道德企業家方面，印度向來的社政結構以公共部門及國家工業優先化，以與進口競爭，然而包括「亞歷山大進出口政策及程序委員會」(the Alexander Committee on Import-Export Policies and Procedures)(1978)及「卡塔主席阿拜德·侯賽因貿易專家」(the Abid Hussain Trade Experts)(1984)等專家委員會都推薦自由化，尤其是歧視性量化限制的移除，而 1985 的「長期財政政策」(Long Term Fiscal Policy)支持除了消費貨品外最終將移除所有進口品的進口執照。然而主流觀點直到 1990 年代早期仍保護地方性的產品，支持自

⁶⁰ Patnaik, *op. cit.*, p.86.

⁶¹ Ford, *op. cit.*, p.172.

由化的措施透過官僚，企業及媒體，⁶²1980年代興起的一群新的技術、經營管理的菁英，印度的發展策略也開始重新定義，⁶³這些團體積極推動對自我依賴 (self-reliance)的重新定義，自我依賴按長期來講應指「技術」上的自我依賴。⁶⁴此種轉變需要對競爭力重新定義，從傳統的「平等式的繁榮」(equitable prosperity)轉而強調透過就業成長的整體薪資成長。

此種新的經貿思維也和印度的政治改變同步發生，之前印度政府支持「民粹式社會主義」(populist socialism)，然而 Rajiv Gandhi 政府開放企業建言，因此其政府群聚一群「外向式」(outward-looking)及受到西方經濟影響的官僚，在 1980 年代的改變扮演重要角色。特別是 Mammohan Singh(擔任拉奧政府的財政部長)，他於 1991 年擔任財長，他的自由化主張代表了印度政治社群 (political community)的一個重大變化。⁶⁵

在印度本身整體社會的知識、信念、價值改變方面，改變的人口結構也與國內政治所支持的市場傾向有關，快速成長的中產階級關心消費者福利 (consumer welfare)，民意已經逐漸對和進口執照制度結合的「侍從主義」(cronyism)失去耐心，尤其反對為了實行嚴格的認證、許可或配額制度 (license permit raj)而產生的地方性官僚貪污(endemic corruption)。⁶⁶貧窮者支持經濟改革、尋求低通膨、低消費、及快速就業成長，民間團體組成政治及經濟的聯盟、工業遊說(industries lobbies)等以促進持續的國內自由化，⁶⁷種種因素都使拉奧政府有機會從事大刀闊斧的劇烈改革。⁶⁸

⁶² John Lewis, *India's Political Economy, Governance and Reform* (Delhi: Oxford University Press, 1995), p.320.

⁶³ Isher Judge Ahluwalia et. al. eds., *Policy Reform in India* (Paris: OECD, 1996), p.17.

⁶⁴ Raja Chelliah, *Towards Sustainable Growth* (Delhi: Oxford University, 1996), p.6.

⁶⁵ Ahluwalia et. al., eds., *Policy Reform in India*, p.3.

⁶⁶ Shalendra D. Sharma, "India's Reformers and the East Asian Experience," *Asian Survey*, Vol.33, No.9 (1993), p.897.

⁶⁷ Stephen McDowell, "India, and the LDCs, and GATT Negotiations on Trade and Investment in Services," in Richard Stubbs and Geoffrey Underhill eds., *Political Economy and the Changing Global Order* (Houndmills: Macmillan, 1994), p.504.

⁶⁸ Ford, *op. cit.*, p.176.

綜上所述，從第一階段到第三階段，第一階段的「不結盟」文化或認知構成印度參與 GATT/WTO 的評價及標準，因此，印度的行動集和其他 GATT/WTO 成員的互動也受此影響，印度認知(cognitive)到自己在 GATT/WTO 中的角色在許多議題上是局外人，同時也是 GATT/WTO 開發中國家的領導者。印度的抵制對於 GATT/WTO 制度及規則產生一定程度的影響，例如始談判破局或某些議題觸礁。但印度開始體認到必須用更有效的方式進行與開發中國家的結盟，例如傑拉米歐集團、G-10、UNCTAD 的 G-77，但印度仍處於 GATT/WTO 體系的局外人，貿易保護主義依舊當道。

第二階段建構主義對於解釋印度在 GATT/WTO 策略中的轉變較具說服力，外匯危機改變了印度在 GATT/WTO 的角色，印度認知到不可能再自絕於世界經貿體系之外。從弱勢認知主義的角度來看，知識社群、道德企業家及傑出個人、國際制度的學習過程，都在此一階段重塑印度對社會意義及國際規範的了解。同時，WTO 體系結構的演進，經過國家間不斷實踐與互動，已發展成爲一套正式的國際法，有別於 GATT 時期的非正式國際組織，因此，印度不得不重新思索及認知如果繼續採取「不結盟」策略及進口替代工業化的經濟策略，其後果將是如何，是否損失大於利得。第三階段中印度的 WTO 策略，因爲 WTO 本身隨著杜哈回合的破局而減少影響力，印度在體認到對「利益」認知及定義的改變，除了出口成長的壓力繼續增加，世界經濟情勢的改變外，在亞洲地區所面對的情勢是中國的快速崛起、區域性及雙邊 FTA 的洽簽泛濫、印度領導開發中國家的影響力大不如前---等等，且個別議題上印度有不同的利益認知，種種關係與結構的改變使得印度必須尋求策略性夥伴，在不同議題上尋求合作，從「集團型結盟」轉向「議題型結盟」。

肆、印度在 WTO 相關議題的立場

印度參與 WTO 的歷史過程呈現了建構主義的時間縱深剖面，在社會化的時間秩序中，結構與能動者相互鑲嵌所衍生的規則、規範，進而再認知

(recognize)、再製互動的循環。而從個別議題的研究上，呈現建構主義的水平剖面，哪些議題如何被印度及開發中國家利用，以形成規範，進而增加在結構(WTO)中的影響力。從上述第一階段到第三階段，印度政府多次與WTO成員國談判，達成了逐步取消配額限制，降低關稅的協議，⁶⁹但取消進口數量限制並不代表印度市場將對外國商品門戶洞開，政府仍採取適當措施防止外國貨品的傾銷，因此在WTO相關議題上印度都有其設限及立場。並且，在第一階段中，印度及開發中國家的「認知」到GATT/WTO規範中的「普遍化優惠關稅制度」(Generalized System of Preferences, GSP)或「自動出口設限」(VERs)，事實上並未給予開發中國家真正多大的優惠，只是加深使印度及開發中國家成為GATT時代多邊貿易建制中的「他者」而已罷了。⁷⁰

在本文所劃分的第二、第三階段，世界貿易進入全球化時代，新興貿易議題與時俱增，如服務業、TRIPS、NAMA、反傾銷、爭端解決等新機制，以及新的非關稅壁壘等，無形中高築起多邊自由貿易建制中的保護主義藩籬。因此，這些個別議題大多緊扣著印度第二、三階段的策略操作，甚至影響到杜哈回合的成敗，不同的議題有其意義與效應。杜哈回合自2006年的香港部長會議以來，WTO六個核心會員(美國、歐盟、日本、澳洲、巴西、印度)一直困於農業、非農業、服務業市場進入等議題，而未能有具體結果，暫停談判。自2008年復談以來，提出「2008七月套案」，繼續針對農業、非農業、服務業、

⁶⁹ 2000年4月1日，印度在取消714種商品配額數量限制的同時，通過談判，獲得WTO成員的同意，對其中的11種商品征收高額關稅，根據對WTO成員國做出的承諾，印度政府從2001年4月1日起，取消了對最後715種商品的進口數量限制，印度市場對從食品到汽車的所有外國消費品開放。但印度工商部長馬朗同時也明確表示，取消進口數量限制並不意味著印度市場將對外國商品門戶洞開，政府將採取適當措施防止外國貨湧進印度市場，包括：成立一個由政府有關各部秘書參與的常設小組，負責監督300種『敏感商品』的進口狀況，隨時提出預警；小麥、稻米、玉米及其他谷物、椰子油等農產品和汽油、柴油、尿素等重要物資的進口，只能通過政府指定的國營貿易機構進行。張晉，〈聚焦WTO成員：印度，入世不傷民族經濟〉，《北方網》，2001年10月16日，
<http://economy.big5.enorth.com.cn/system/2001/10/16/000167016.shtml>。

⁷⁰ Ford, *op. cit.*, pp.48-52.

WTO 條例等議題談判，以期盡早完成回合談判。⁷¹

具體而言，WTO 杜哈回合的暫停與遲遲難以完成，固然由於 WTO 的談判機制過於僵硬，談判數量過大，造成議事效率的低落，且談判議題過於廣泛，負荷過重。但開發中國家在其中所扮演的角色及立場也是影響 WTO 議事的關鍵因素，例如開發中國家及低度開發國家因為對烏拉圭回合的結果不滿，亟盼在杜哈回合中獲得補償，因此期待過高，姿態也較高。因此在各國以議題利益相互結盟，互較實力的情況下，更使僵局不易化解。⁷²

而其中印度在 WTO 的主要議題所持的立場如下：

(一) 服務業自由化及自然人流動：在第一階段前半回合時印度被認為是「海盜」(pirate)國家，常發動零星的突擊，將談判帶到毫無秩序的地步，⁷³特別是有關協商的一些新議題，印度領導開發中國家反對 1980 年代早期的貿易談判新回合。例如當美國於 1982 GATT 部長會議提出服務業自由化作為優先議題時，印度是反對最力者，當時印度與巴西一起領導 G-10 的國家反對該回合所延伸的新議題。⁷⁴

而服務業貿易所涵蓋行業別至為廣泛，已開發及開發中國家，各有不同的關切焦點，這也是 WTO 中該項議題的衝突所在。例如已開發國家要求減少會員對外人在當地設立商業據點之資金及數量限制，並積極推動法律、金融及電信服務業等之自由化，而開發中國家則關切自然人移動之便利性，並強調觀光服務業的自由化對經濟發展之重要性。⁷⁵開發中國家認為服務業在世界經濟中的日形重要，而工業國家似乎主控了服務業，例如以美國花旗銀行(US-based Citibank)和美國運通公司(American Express)作為服務業的兩主要倡議者。⁷⁶而

⁷¹ “Ministers Continue to Attach Highest Priority to the Round’s Conclusion,”

http://www.wto.org/english/news_e/news09_e/tnc_chair_report_03feb09_e.htm

⁷² 江怡慧，《國際經貿法 WTO》(台北：高立，2008 年)，頁 90。

⁷³ Patnaik, *op. cit.*, p.117.

⁷⁴ Gilbert Winham, “The Pre-negotiation Phase of the Uruguay Round,” *International Journal*, Vol.44, No.2 (1989), p.286.

⁷⁵ 江怡慧，前揭書，頁 302-305。

⁷⁶ Alan Oxley, *The Challenge of Free Trade* (London: Harvester Wheatsheaf, 1990), p.187.

印度特別反對服務業自由化，因為其政府擁有國家的重要服務業經營權如金融保險、航空等。⁷⁷

服務業的議題十分敏感，因為服務業必須要考量安全(security)，否則已發展國家的金融保險可能使開發中國家陷入泥淖，而開發中國家也無法利用其勞工密集部門的比較優勢。⁷⁸然而由於另一開發中國家的集團致力於推動新回合，G-10 日形孤立，40 個國家的集團同意「瑞士哥倫比亞文本」(the Swiss-Colombian draft)以啓動一新回合。被孤立的印度與巴西的代表最終不得不同意和美國在烏拉圭得埃斯特角(Punta del Este)進行談判，將服務業涵括在另一談判架構中，⁷⁹這些開發中國家承諾服務業的開放將視實際需要而定。

在服務業談判的蒙特婁中期會議(the Montreal Mid-Term Meeting)中，印度所採取的策略是求新(freshness)、彈性(flexibility)及考慮(consideration)國內政策如何與服務業談判作聯結。而印度商業部(Ministry of Commerce)認為，印度應該準備自己的服務業名單以應付談判。同時，開發中國家應該要使用如 GATT 貿易體制的法定架構，以防堵已開發國家使用其他論壇如世界貨幣基金(IMF)或世銀的「加權投票」(weighted voting)方式圍堵開發中國家。⁸⁰同時，以印度為首的開發中國家堅持各國所提市場開放清單，應考量開發中會員具有出口利益之行業(如觀光服務業)及服務提供型態(如自然人移動)，低度開發國家則要求已開發會員提供市場進一步自由化行業別評估之技術協助。⁸¹

印度要求開發中國家在 WTO 服務貿易談判中，尤其是跨境服務供應(包括業務流程外包)和自然人流動方面作出更多承諾。印度政府表示，印度希望發達成員在模式 4(自然人流動)方面作出更多承諾，確保能夠更容易地聘用到

⁷⁷ A.V. Desai, "India in the Uruguay Round," *Journal of World Trade*, Vol.23, No.6 (1989), p.46.

⁷⁸ Rashmi Banga, "Critical Issues in India's Services-Led Growth," Indian Council for Research on International Economic Relations, New Delhi, Working Papers 171.

⁷⁹ Oxley, *op. cit.*, pp.143-144.

⁸⁰ M. Narasimhan, "UNCTAD, GATT and India," in Malcolm Adiseshiah ed., *Forty Years of Economic Development* (Delhi: Lancer International, 1987), pp.182-183.

⁸¹ 江怡慧，前揭書，頁 335。

有技能的專業人員，透過電子模式促進偏遠地區服務的流動。自然人流動即所謂之「提供模式四」，是服務貿易總協定(General Agreement on Trade in Services, GATS)下提供服務的四種模式之一，⁸²印度所關切的自然人流動各項議題包括承諾限制、管理程序、資格認許及簽證規定、透明化障礙、要求增進承諾的架構、移除現存限制、加強 GATS 規範及資格認許的準則以及透明化等。⁸³由於印度體認到本身在服務領域具有的強大競爭優勢，有別於一開始的反對，它開始積極參與 WTO 的服務貿易談判。⁸⁴

⁸² GATS 第 1 條第 2 項將貿易服務依照服務提供者移動、服務消費者移動及服務本身移動的方式分為四種模式：(1)、跨國提供服務(Cross-Border Supply)：從會員國境內提供服務至其他會員國，服務本身跨越國界，但消費者並不移動；(2)、境外消費服務(Consumption Abroad)：服務的出口國無人員或服務之跨國界移動，只有服務之進口國有人員之移出；(3)、商業據點設立(Commercial Presence)，消費者不移動，只有進出口國有人員之移出，服務供給者透過「商業呈現」方是在地主國對消費者提供服務；(4)、自然人入境(Presence of Natural Persons)：消費者不移動，只有服務供給者移動，服務供給者透過「自然人呈現」方是在地主國對消費者提供服務。同前註，頁 309-310。

⁸³ 印度對於自然人流動的談判立場：在承諾限制方面，認為會員對模式四的承諾主要為水平承諾，並包含許多的限制，且現存承諾在一些層面缺少明確及一致性，人員種類無清楚定義，且包含不同範圍。且大多數會員在部門別承諾不具約束性，使得對開發中國家有利的部門，在市場開放上不具預測性。在管理程序方面，服務提供者進入及停留的限制，認為(1)自然人呈現主要限制在國家的移民及勞工市場政策，包括嚴格的簽證申請條件、工作許可，以及停留期間及在海外市場僱用移動的限制，以致直接或間接提高進入外國市場的成本，因而削減外國服務提供者的成本利益。(2)薪資平等為另一種限制，否定出口勞力密集服務的開發中國家之成本優勢。許多國家薪資平等之規定，形成管理障礙，延遲工作許可及簽證的發給。經濟需求測試的規定。在資格認許及簽證規定方面，認為已開發國家由於缺少專業資格認許及簽證規定，對專家提供服務的能力造成負面影響，這些規定可能因拒絕工作許可或核發簽證，而禁止對外國服務提供者市場開放，或可能限制特定活動之工作範圍。在增進承諾的架構的方面，(1)、水平承諾：除了現存的各種種類外，尚須包括個別的专业人士。在水平承諾中需要制定統一的定義及較廣泛服務人員種類範圍。定義水平承諾中「其他人員」及「專家」須包括中低階層專業人士。(2)、部門別承諾：除對專業及商業服務之水平承諾外，尚須考量對特定部門及次部門的承諾，部門承諾需要清楚且詳細的顧及可適用於個別部門的措施及適用於承諾的種類，有關個別部門及次部門之所有限制及條件須清楚的記載於特別部門承諾。(3)、較佳的項目分類：在部門別承諾對於服務提供者的各種分類須清楚列載市場需求及每一個部門及次部門的潛力，有關會員依據 W/120 分類所作之特定部門及次部門承諾須支持在國際標準職業分類(International Standard Classification of Occupation, ISCO-88)中對特定職業的種類。見〈自然人呈現〉，<http://www.wto.org.tw/SmartKMS/fileviewer?id=2271>。

⁸⁴ 工業總會貿易發展組，〈印度希望開發中國家在世貿組織服務貿易談判中作出更多的承諾〉，

(二) 貿易有關智慧財產權(Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights, TRIPS)與專利藥：同樣的印度也強烈反對智慧財產權的列入議程，認為此議題最好委託「世界智慧財產權組織」(Intellectual Property Organization, WIPO)予以仲裁，⁸⁵而印度 GATT 大使 B. K. Zutshi 解釋，印度認為若允許多邊貿易體制來管理監督智慧財產權，將會使開發中國家的智慧財產權被跨國企業(multinationals)壟斷，⁸⁶此爭議可以用下列事實作為佐證：發展中國家的「已核准專利資料」(patent grants)只佔世界總數的 1%，且其中本國專利只佔所有專利權的七分之一，雖然超過 90%的外國專利從未在開發中國家的生產程序中使用過。⁸⁷

在 WTO 論壇中，印度屢屢為其智慧財產發聲，尋求國際進一步保護，⁸⁸印度敦促 WTO 成員國體認有必要管制跨國企業在專利權藥品中利用他國藥草療法數百年傳承下來的古老智慧，⁸⁹印度也要求 WTO 協助減少源自開發中國家的動、植物與想法遭已開發國家非法竊取和盜用的「生物侵權」行徑，主張全球申請專利者應公布植物或是專利技術起源地。⁹⁰例如在 1999 年西雅圖 WTO 部長會議中，印度提案要求修正智財有關的 TRIPS 第 29 條規定，即申

http://www.cnfi.org.tw/wto/all-news.php?id=1179&t_type=s。

⁸⁵ John Croome, *Reshaping the World Trading System: A History of the Uruguay Round* (Geneva: World Trade Organization, 1995), p.30.

⁸⁶ B. K. Zutshi, "Bringing TRIPs into the Multilateral Trading System," in Jagdish Bhagwati and Mathias Hirsch eds., *The Uruguay Round and Beyond: Essays in Honour of Arthur Dunkel* (New York: Springer, 1998), p.41.

⁸⁷ "The Health Crisis In Developing Countries," <http://www.twinside.org.sg/title/twr131a.htm> (accessed April 25, 2009).

⁸⁸ 例如在展開遊說協助印度藥廠迴避國際藥品生產授權規定之際，印度政府希望印度式草藥療法、大吉嶺紅茶、瑜珈、印度水稻品種香米、Ayurvedic 草藥食品等傳統智慧能獲得國際認知與保護，為部份印度民俗療法尋求專利保障，並敦促 WTO 能削減與植物有關的「生物侵權」行徑。〈印度在 WTO 會議為傳統智慧財產爭取專利保護〉，《大紀元》，2005 年 12 月 15 日，<http://www.epochtimes.com/b5/5/12/15/n1154795.htm>。

⁸⁹ 部份印度人士則希望 WTO 限制採用與大吉嶺紅茶 (darjeeling tea)和印度香米(basmatirice)等印度傳統農作物品種有關的名稱，師法法國要求非法國生產的汽泡酒不得稱之為香檳。

⁹⁰ Chakraborty and Singh, *op. cit.*, pp.75-108.

請專利時應註明所引用的傳統知識以及生物材料的來源。⁹¹

此外，雖然印度在該回合自始至終地對 TRIPS 維持反對，但它在 1991 及 1992 年時對於開發中國家的影響力已經大減，開發中國家因為迫不及待想結束該回合，因此在 TRIPS 及新領域對已發展國家讓步，他們以較佳途徑與已開發國家作為協商(bargain)。B. K. Zutshi 認為在最終的協定(final agreement)中印度的幾個關切已被提出，不應視為開發中國家的失敗，即使被孤立，但印度事實上獲得較佳談判成果。⁹²

同時，在專利藥方面，雖然印度最後終於同意參與談判，仍繼續設法限制談判的範圍，印度直到 1989 年中仍領導一 13 個國家的團體，這些國家強調對專利及著作權的強力保護會阻礙其發展，並反對大藥廠(pharmaceuticals)及「新植物品種」(new plant varieties)的市場進入。⁹³印度想要在回合中降低專利的 20 年期限，及在「強制授權」(compulsory licensing)的領域維持最大彈性，特別是要在領照者並未生產這些產品的領域，確保公司能「強制授權」藥物生產。⁹⁴同時，由於印度與其他開發中國家的努力，2005 年由 WTO 總理事會通過「修正與貿易有關之智慧財產權協定議定書」(TRIPS, Trade Related Aspect of Intellectual Property Rights)，同意增訂 TRIPS 協定第 31 條之 1，以便使得欠缺製藥能力之會員，得以透過其他會員強制授權並出口所需藥品之方式，解決缺乏藥品的問題。⁹⁵

⁹¹ 此項提議為美國所反對，認為如此將增加專利申請成本，對中小企業及個別申請人不利。國貿局目前正在考慮是否支持美國的立場，我們的看法則是沒有必要。印度的要求是基於生物多樣性公約(CBD)維護生物種原以及傳統知識權益的精神，其動機是鑑於美國公司對於開發中國家的不斷剽竊。例如印度用來醫療的薑黃、防蟲的假苦楝、亞馬遜流域祭典用的藤子，以及墨西哥農民的黃色乾豆品種等，都是當地歷代流傳下來的傳統用法或種原，卻被美國人不聲不響地申請得到專利，不但沒有半點感謝之詞，反而使得墨西哥農民外銷美國受阻。郭華仁、謝銘洋，〈當生物多樣性對上 WTO〉，<http://e-info.org.tw/issue.biotech/2001/issue-biotech01011701.htm>。

⁹² Zutshi, *op. cit.*, p.48.

⁹³ *Ibid.*, p.43.

⁹⁴ *Ibid.*, p.46.

⁹⁵ WTO/TRIPS 協定現行第 31 條條文雖規定，WTO 會員得將專利藥品強制授權予專利權人以

(三) 投資設限及新加坡議題：在第一、二階段，印度、馬來西亞及坦尚尼亞帶領導反對 GATT 條款中的投資措施，強調開發中國家有權設立外國人進入的條件，並且必須「依個別案件」(case-by-case)處理，其中貿易保護措施被認為是開發中國家可向「跨國公司」(Transnational Corporations, TNCs)揮舞以保護其國家利益的權杖，⁹⁶印度認為投資政策應保留在國家政府控制之下，⁹⁷因此印度帶領開發中國家反對 GATT 的貿易投資政策。從總體面來說，印度的法令對外資投資設限且需許可證，且申請步驟繁瑣，但自印度前總理拉奧(P. V. Narasimha Rao)1991年開始進行經濟改革以來，印度根據 GATT/WTO 協定的有關內容，結合自身的發展情況，對本國經濟管理體制、立法、經濟發展的政策和措施等方面作了不少調整，積極應對 WTO 的挑戰。⁹⁸尤其在 2001 年 12 月 11 日中國加入 WTO 之後，印度為提高自身國際競爭力，開放腳步更為加快。⁹⁹

GATT/WTO 投資政策中的核心「新加坡議題」(Singapore Issues)係指「貿

外之他人製造，但對於會員若不具或欠缺製藥能力，而面臨無人承製藥品之窘境時，能否經由其他會員代為製造並合法出口至該會員銷售，其規範內容並不明確，導致此等國家面臨罹患愛滋病(HIV/AIDS)、肺結核(tuberculosis)、瘧疾(malaria)等傳染病之公共衛生問題，往往束手無策。為解決此一問題，經 WTO 會員數年折衝，終於在 2005 年由 WTO 總理事會通過「修正與貿易有關之智慧財產權協定議定書」(TRIPS, Trade Relative Aspect of Intellectual Property Rights)，同意增訂 TRIPS 協定第 31 條之 1，以便使得欠缺製藥能力之會員，得以透過其他會員強制授權並出口所需藥品之方式，解決前揭問題。(WTO「修正與貿易有關之智慧財產權協定議定書」刻正由立法院審議中)，

<http://w2kdmz1.moea.gov.tw/user/news/detail-1.asp?kind=&id=15175>。

⁹⁶ “44 Developing Countries Call For 3 Singapore Issues to Be Dropped Together,”

<http://www.twinside.org.sg/title/twninfo103.htm>

⁹⁷ Patnaik, *op. cit.*, p.133.

⁹⁸ 〈聚焦 WTO 成員：印度，入世不傷民族經濟〉，《北方網》，2001 年 10 月 16 日，

<http://economy.big5.enorth.com.cn/system/2001/10/16/000167016.shtml>

⁹⁹ 這些改革開放政策包括：大量吸引外國投資，提高外國投資持股比例，擴大投資自動審批範圍；實行出口退稅政策，同時簡化出口審批程序；加快私有化進程，除軍工等戰略性的國有企業外，國家將分階段撤出投資，進一步向外界包括外資開放，但在出售和關閉一些效益差的國有企業的同時，注重保護工人的利益；擴大社會保險範圍，通過革新保險制度，為失業員工提供更好的保障；增加外匯儲備，增強自身抵抗風險的能力。同前註。

易與投資」、「貿易與競爭政策」、「政府採購透明化」及「貿易便捷化」等四項議題，這些議題首次在 1996 年 12 月於新加坡召開之 WTO 第一屆部長會議提出討論。以印度、馬來西亞等為首的部分開發中國家則認為，杜哈部長會議並無「展開談判」之共識，故坎昆部長會議應先決定「談判模式」才能「展開談判」。此外，會員間對於新加坡議題究應以套案方式一併納入談判項目，或針對個別進展分開處理，也成為爭議焦點。

2003 年坎昆部長會議期間各成員國對於該議題也有不同立場。許多非洲及低度開發會員國家自認缺乏相關的技術能力(technical capacity)可參與新加坡議題談判，抱持反對立場；以印度、馬來西亞等為首的部分開發中會員則憂慮談判結果將侵害其國家主權(national sovereignty)，強烈地反對展開談判；其他如美國等部分會員，並不熱衷就新加坡議題建立新的多邊架構，較偏好透過國家方式(national means)達成符合其自身利益之目的，如透過雙邊自由貿易協定(bilateral FTA)或區域自由貿易協定(regional FTA)之方式來談判有關「新加坡議題」的實質內容；歐盟鑒於推動四項新加坡議題同時展開談判似已成為不可能之任務，最後提出放棄投資及競爭議題，提出僅保留貿易便捷化及政府採購透明化議題之重大妥協方案，但仍遭非洲、加勒比海及太平洋地區國家集團(Group of African, Caribbean and Pacific Region Countries; Group of the ACP)會員堅決反對，而韓國則堅持必須同時展開四項議題之談判，因此在會員互不相讓之情況下破局，目前呈現停滯狀態。¹⁰⁰

(四) 農業及非農產品市場通路(NAMA, Non-Agricultural Market Access): 在農業方面，印度所持的立場是混合的。印度提出新體制應該刪除所有扭曲貿易的補助金、非關稅壁壘及應約束所有農業的關稅。¹⁰¹但另一方面印度卻敦促 WTO 允許開發中國家補助其出口品，及透過「棄權」(waivers)和類似措施來

¹⁰⁰ 龍步雲，〈WTO 討論新加坡議題之演進暨我國參與情形〉，http://www.wtocommerce.org.tw/SmartKMS/do/www/readDoc?document_id=12136。

¹⁰¹ European Commission, "India's Role in World Agriculture," http://ec.europa.eu/agriculture/publi/map/03_07_sum.pdf

保障食糧安全的需求，因為開發中國家的補助金和已開發國家比起來，已經低了許多。¹⁰²同時，印度及開發中國家，也聲稱已開發國家的關稅結構改變 (structural change)，影響到熱帶產品、自然資源的出口品關稅、非關稅措施完全自由化 (fullest liberalization)，包括半成品 (semi-processed) 及成品形式 (processed forms) 的農產品價格。¹⁰³

印度在工業貨品上的大膽開放立場和農產品上的小心保守成為鮮明對比，印度要已開發國家刪減對農民的補助，並對第三世界農產品開放市場，並給予刪減承諾的期程寬限，這是因為在「綠色革命」(Green Revolution)之後，¹⁰⁴印度農業變得代價高昂。因為缺乏公共投資(public investment)使得農民代價升高，免費電力(free electricity)已導致農民竭力栽種使用耗水資源的作物如稻米，因此隨之而來的是農民必須投資更多，挖更多、更深的有力水管，所有這些都必須付出代價，缺乏廣泛的「集水區管理」(water-shed management schemes)已導致農民為用水而增加代價。¹⁰⁵

WTO 杜哈回合談判因會員在農業議題之自由化幅度方面無法達成共識，曾於 2006 年 7 月 24 日暫時停止，後經 WTO 秘書長之協調，農業談判於 2007 年 1 月底恢復，盼整體談判計畫能就談判模式達成共識，完成回合談判。在農業及 NAMA 議題上，WTO 論壇最近兩三年來，為加速談判之進行並形成共識，往往由少數會員進行密集談判，最初是由 G-6(澳洲、日本、美國、歐盟、印度與巴西)進行折衝，隨後則改為 G-4，澳洲與日本則被排除在外。G-4 在 WTO 談判議題上多少代表某些會員之立場，例如印度與巴西代表開發中國家

¹⁰² 同前註。

¹⁰³ Croome, *op. cit.*, p.59.

¹⁰⁴ 40 年前的綠色革命讓印度人消除飢荒。綠色革命引進產量較高的稻、麥品種，同時擴大運用灌溉、肥料、殺蟲劑，把印度東北部變成糧倉，使穀類產量倍增。但 1980 年代開始，印度停止擴建灌溉系統、貸款給農民，也未推動農業研究，地下水則嚴重超抽。印度小農的農地面積逐漸縮減，幾年前甚至出現農民因負債過重自殺的悲劇。〈糧荒，印度二次革命〉，《聯合新聞網》，2008 年 6 月 23 日，<http://e-info.org.tw/node/34623>。

¹⁰⁵ Manmohan Agarwal and Dipankar Sengupta, "India's Trade Policy: A Hostage of Ghosts Past," *Taiwanese Journal of WTO Studies*, No.2 (2005), p.120.

立場，美國與歐盟代表先進國家立場，在農業議題方面，印度與巴西、美國與歐盟立場也並非完全一致，美國與巴西相對偏向高度自由化，印度與歐盟則相反。

在 NAMA 方面，美國與歐盟立場甚為接近，偏向高度自由化，巴西次之，印度則相反。因為 G-4 之間立場有同有異，彼此間有聯合也有爭議。例如美國與歐盟在農業議題上有爭議，但在 NAMA 上則相互聯合；印度與巴西在農業議題上採聯合策略，在 NAMA 上則略有爭議，¹⁰⁶但總體而言原本對農業議題保守的印度，在杜哈回合談判之農業議題立場可謂日趨保守。¹⁰⁷

由於印度在農業議題上日趨保守，特別對杜哈回合推動的各項貿易自由化產生疑慮，特別是在出口方面，擔心農業及 NAMA 市場開放會導致自中國大量進口，進而威脅這些國家之產業與出口。2008 年 5 月 26 日至 30 日於日內瓦參加 WTO 農業談判相關會議，巴西(代表 G-20)、印度、中國等會員皆認為已開發國家應大幅削減農業補貼，反對修正版本的提供已開發國家太多選擇彈性；至於關稅配額(包括配額內關稅削減及配額管理)則應考量開發中國家之特殊優惠待遇，反對新增關稅配額。會議主要之討論焦點為市場通路相關議題，包括分段降稅公式、敏感產品、關稅級距、稅制簡化、以及配額內關稅等議題。然該部分之討論仍由於各集團間意見仍舊紛歧，難以於此次會議中取得進展，另一方面，美國新農業法案(The US Farm Bill)業經國會通過，此亦強烈顯示美國農業生產補貼不可能因杜哈農業談判僵局而有所讓步，讓巴西、阿根廷、印

¹⁰⁶ 行政院農委會，〈WTO 杜哈回合農業談判最新進展〉，《農政與農情》，第 181 期(2007 年 7 月)。

¹⁰⁷ 印度工商部長甚至於 26 日對外發布正式新聞，再次表達對杜哈談判之立場，重點如下：(一)開發中國家農產品降稅必須依照 G-20 所提之建議，各門檻之降稅幅度為先進國家的三分之二；(二)特殊產品必須依照糧食安全、民生安全與農村發展需求有關之標準自行由會員選定；對此類產品之處理，不得適用 TRQ，且某些小且易受害之經濟體(SVEs)之此類產品可免降稅；(三)特別防衛機制(SSM)之實施：針對農產品可分別採取價格與數量防衛機制，至少應較現行先進會員所採取之 SSG 更有彈性。(四)開發中國家 NAMA 產品之降稅幅度必須小於先進國家，降稅係數必須符合「非完全互惠原則」(less than full reciprocity)，也就是彈性的代表詞。(五)美國必須將其農業總生產補貼額降至每年 121 億美元，並嚴格約束綠色政策制定標準，以防止先進國家移轉生產補貼。

度等開發中國家相當失望，也給予印度不想認真談判的藉口，因為印度的農業受到高度保護，若依照現行農業文件開放市場必將對其脆弱的農村帶來問題與困境。¹⁰⁸

整體而言，印度在農業及 NAMA 的議題立場導致 WTO 多個回合談判的僵局，尤其是杜哈回合。印度商工部長納特(Kamal Nath)2008年7月致信 WTO 總幹事 Pascal Lamy，認為 WTO 在農業議題方面，應盡快解決在熱帶產品、特惠侵蝕(preference erosion)、關稅上限(tariff capping)、關稅簡化、綠色措施¹⁰⁹和棉花補貼等問題上的分歧。NAMA 方面，納特認為，分歧仍然很大，降稅係數問題、「按比例削減」(sliding scale)概念、¹¹⁰反集中條款(anti-concentration clause)等都有待解決。¹¹¹

(五) 以反傾銷作為工具：印度近年來頻頻強調提出防止反傾銷及以反補貼稅(countervailing duties)作為保護工具(protectionist tools)，並由「權力政治的系統」(a system of power politics)轉為「法律主義的系統」(a system of legalism)，以對抗例如美國的單邊主義「貿易法 301 條款」(Section 301 legislation)。¹¹² 事實上，印度的關稅實際執行稅率和約束稅率都偏高；同時，

¹⁰⁸ 李舟生，〈參與 WTO 農業談判相關會議出國報告〉，
http://open.nat.gov.tw/OpenFront/report/report_detail.jsp?sysId=C09701262。

¹⁰⁹ 綠色措施(Green box)，又稱綠箱補貼，為境內支持措施之一，係指依烏拉圭回合農業協定附件二之規定，政府之一般性產銷服務、生產者之退休給付、天然災害救助等不至於影響農業貿易或僅造成輕微影響之措施，例如環境保護及區域發展計畫，以及與現行生產水平或價格無關的對農民直接收入補貼等，可免於削減。陳逸潔，〈綠色措施(Green box)〉，
http://www.wto-center.org.tw/SmartKMS/do/www/readDoc?document_id=10292。

¹¹⁰ NAMA 主席 Stephenson 所提出的「按比例增減」(sliding scale)，其實就是開發中國家如果同意減少彈性的數值，即可享有較高的係數；這些會員認為非線性的瑞士公式不應與以線性為基礎的彈性有關聯。南非和印度都希望開發中國家享有比 23 還高的係數。陳梅蘭，〈NAMA 係數，再度成為爭論焦點〉，
http://www.cnfi.org.tw/wto/all-module9.php?id=61&t_type=s。

¹¹¹ 商務部，〈印度商工部長呼籲在 WTO 部長會議前解決有關分歧〉，
http://big5.lawyee.com/Subject/WTO/WTO_News_Display.asp?RID=4224。

¹¹² Institute for Trade and Commercial Diplomacy, "Terms Related to US Legislation,"
http://www.commercialdiplomacy.org/cd_dictionary/dictionary_legislation.htm (accessed

印度經常動用反傾銷措施，主要針對化學製品、塑膠、金屬與紡織品，台灣是最常遭到印度這些措施影響的 WTO 會員國之一，顯示印度的某些產業受到過度保護。¹¹³在打開國門、實行經濟改革的同時，印度進一步加強了反傾銷措施。印度政府認為，WTO 關於反傾銷的規定是成員國保護國內工農業的有力武器，為此印度近年來密集使用《WTO 協定》中的反傾銷調查、保障措施和反補貼等保護措施，對被認為是傾銷的進口商品開展調查，保護國內產業。1998 年，政府成立商工部反傾銷調查局(Anti-Dumping Investigation Board)，與印度半官方組織貿易和關稅同盟共同負責受理企業所提出的傾銷投訴，並展開調查。¹¹⁴

(六) 爭端解決機制：印度在 WTO 中支持更強的爭端解決機制，以在新體制中從「權力政治」轉為法律主義，¹¹⁵它主動支持以爭端解決機制作為手段，

November 15, 2008).

¹¹³ 〈WTO 檢討印度貿易政策，台促加強開放市場〉，《中央社》，2007 年 5 月 24 日，<http://www.coolloud.org.tw/node/2939>。

¹¹⁴ 根據印度 2000 年經濟年鑒顯示，現在印度從對傾銷案件開始調查，到裁定是否徵收反傾銷稅，通常只用 3 個月時間，而美國的初期調查報告便耗時 4 至 5 個月，歐盟更長達 7—8 個月。1992—1993 年，印度反傾銷案件僅 2 件，2000—2001 年增至 26 件。迄今為止，在 89 件反傾銷調查案件中，已有 64 件被判定需徵收反傾銷稅。據有關資料顯示，印度近年來開展反傾銷調查最多的國家是中國，其餘依次為日本、韓國和美國。被調查的商品主要是中間商品，比如鋼材、石化產品、化工產品、人造橡膠和纖維等。〈聚焦 WTO 成員：印度，入世不傷民族經濟〉，前引文；且印度自 1995 年以來，累積發動反傾銷調查案件數量高居所有 WTO 會員的第 1 位，印度現存對我產品課徵反傾銷稅案件高達 16 件，調查中案件亦有 6 件之多，在所有對台灣發動反傾銷調查的國家中排名第 1 位，且若干案件有違反 WTO 規定之嫌，對此，我國已依據 WTO 爭端解決程序就印度對我產品實施之 7 項反傾銷措施要求與印方舉行諮商，雙方並已協議於明(94)年 2 月中下旬擇期進行該諮商，希望藉此為我國廠商爭取公道。〈見反制反傾銷與反補貼之濫用：WTO 爭端解決機制是有牙的老虎〉，http://www.doc.trade.gov.tw/BOFT/web/report_detail.jsp?data_base_id=DB009&category_id=CA T537%20%20%20%20&report_id=77473。

¹¹⁵ 除了目前仍然有效的 GATT 第二十二、二十三條，在 WTO 下爭端解決程序所依循的規範主要是「爭端解決規則與程序瞭解書」(Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes, or Dispute Settlement Understanding, “DSU”)，「爭端解決規則與程序行為準則」(Rules of Conduct on rules and procedures for settling disputes)以及「上訴審查工作程序」(Working Procedures for Appellate Review)。爭端解決機構(Dispute Settlement Body)、爭端解決小組(Panels)與上訴機構(Appellate Body)是與爭端解決程序的運作最密切相關的三個

防止已開發國家單邊壓迫較弱國家，也就是在多邊貿易體制中重新分配權力，印度的強烈支持爭端解決機制，包括在服務業及智慧財產權等中的使用，¹¹⁶這也意謂印度從局外人(outsider)角色抽離，採用新的合作性貿易政策，如同印度外貿部(Institute of Foreign Trade) B. Bhattacharyya 的推論，新貿易體制代表多邊世界次序的達到頂點(culmination)。¹¹⁷

印度的使用爭端解決機制自 2000 年後日益頻繁，事實上，自 WTO 成立十幾年以來，爭端解決機制之運作情形可分割為兩個五年，(一)1995-1999 年及(二) 2000 年至今。在 1995-1999 年中，美國與歐盟提出諮商請求的案件各佔了三分之一，並且美國在此時期佔據了支配性地位。其次，在案件形式上，前五年的特徵為一些在 GATT 時代無法解決之議題，¹¹⁸這些案件或是具有制度性爭議，或是在事實情況上有所爭議。¹¹⁹而自 2000 年開始迄今，這個階段美國與歐盟雖仍為主要使用國家，但已無法取得支配性地位，開發中國家利用爭端解決機制之案件大量增加，顯示開發中國家已逐漸傾向使用 WTO 爭端解決機制處理彼此貿易爭端。其次為案件型態的改變，亦即貿易救濟案件數量大增。¹²⁰另外，在此時期中，一些爭議性案件是針對美國與歐盟的國內政策所提出。¹²¹這些案件除了與經濟利益有關外，控訴會員尚有意藉由爭端案件之勝利強化其談判立場，以影響杜哈回合之談判。

WTO 組織。〈WTO 爭端解決機制介紹〉，
<http://homepage.ntu.edu.tw/~wtocenter/project/dsu.htm>。

¹¹⁶ Ford, *op. cit.*, p184.

¹¹⁷ B. Bhattacharyya, "Strategic Response to Uruguay Round: A Conceptual Approach," in K. R. Gupta ed., *GATT Accord and India* (New Delhi: Atlantic Publishers, 1994), pp.5-6.

¹¹⁸ 例如歐盟香蕉案、歐盟荷爾蒙案、日本軟片案、美國蝦/龜案、美國 Helms-Burton 案、美國 301 條款案、與 FTA 議題有關的土耳其紡織品案，以及與國際收支平衡有關的印度數量限制案和美國海外公司租稅優惠案(FSC 案)等。

¹¹⁹ 鄭富霖，〈「WTO 爭端解決機制之運作及改革」演講實錄〉，
http://www.wtocenter.org.tw/SmartKMS/do/www/readDoc?document_id=72942&action=content。

¹²⁰ 同前註。

¹²¹ 例如印度控告歐盟之 GSP 案(DS246)、巴西控告美國之高地棉案(DS267)、澳洲、巴西與泰國控告歐盟糖出口補貼案(DS265)以及美國等國控告歐盟之生物科技產品案(DS291)。

印度自然與開發中國家的立場相同，積極使用爭端解決機制以強化其在 WTO 中的談判立場，在作為原告方面，印度總共在 DSU 中提出 16 個案件，以紡織品和鋼鐵產品為大宗。在做為被告方面，印度被指控 9 個案件，而其中 3 個案件遭到敗訴，分別為藥品專利案、國際收支平衡措施以及有關汽車投資體制之案件。印度在敗訴後大都能修正其國內措施，因此印度整體而言並未與 WTO 規則產生太多衝突。¹²²

綜上所述，印度在 WTO 各議題的談判立場是採取「防禦及進攻的混合立場」(a mixture of defensive and offensive positions)，¹²³並隨其對貿易利益的認知而有所調整改變、富有彈性。在防禦的守勢方面，農業和 NAMA 是在最前線(in the forefront)，當談及農業產品時，印度希望有特別及與眾不同的市場通路，並且必須考量所有可能的發展結果後，再行計劃自由化國內市場。尤其，與 G-33 等開發中國家等集團，共同設計出 SP、SSG 的方案作為抗衡已開發國家並未大幅削減農業補貼的機制。而在 TRIPS 的方面，印度主要的關切是在「後產品專利制度」(post product patent regime)的公共衛生保護，及維持傳統知識及生物多樣性(the traditional knowledge and biodiversity)。而印度在某些服務部門也屬於保守性質，它較傾向以分期的模式(phased manner)開放其市場，¹²⁴在投資及新加坡議題方面，印度由起初的強烈反對，近年來認為符合其國內利益也傾向不強烈排斥。

然而在服務業貿易協定 GATS 第 1 條第 2 項的「模式 4」(mode 4 of services)的自由化(自然人的移動)及地理標示、爭端解決、反傾銷調查等方面，印度則扮演一攻勢角色(offensive role)，在 GATS 上印度要求增加市場進入，而地理標示要求將「地理標示應涵蓋之範圍」(coverage of GI products)擴張到好幾個項目上面。而由於各議題對 WTO 中各成員的利益不一，在如此複雜的多邊談

¹²² 江怡慧，前揭書，頁 388-390。

¹²³ Biswajit Nag and Debashis Chakraborty, "India's Approach to Asian Economic Integration," *Taiwanese Journal of WTO Studies*, No.5 (2006), p.103.

¹²⁴ Ibid.

判架構下，印度如何合縱連橫以爭取自身的比較利益，成爲在 WTO 中談判是否能順利進行的關鍵。

而上述議題因爲印度與一些亞洲國家生產與出口上的相似性，在多邊的層次上有充分的合作空間，例如印度和中國在農業、服務、TRIPS、貿易便捷化及反傾銷調查上、NAMA、爭端程序的解決、國內市場開放速度上，都有很大的合作空間。¹²⁵此種印度在 WTO 中主動積極及合作的角色，透過「議題式」的合作方式來進行，例如印度與中國在農業方面，透過 G-20 及 G-33 等論壇來集中在不同議題的談判上，如降低所有貿易扭曲的國內支持措施及降低已開發國家的「綠色措施直接給付」(Green Box direct payments)、開發中國家特殊與差別待遇的延長、「食品衛生檢驗與動植物檢疫措施協定」的建立、刪除農業協定的第 6.5 章等。¹²⁶

在服務業方面，印度主要透過 G-24 以提案服務貿易模式四的主要問題，例如現行的行政程序無法將服務提供者的暫時移動和永久移民區分開來、有關入境簽證(entry visas)或許可(permits)的承認缺乏透明度及正當程序、採用不同的繁瑣標準像是經濟需求測試(economic needs tests, ENT)、地方市場測試(local market tests)及管理需求測試(management needs tests)、缺乏認可專業和相當於專業的資格及執照要求(professional/equivalent qualifications and licensing requirements)等。¹²⁷在 TRIPS 方面，印度和中國及巴西、其他發展中國家呈交數個有關於在 TRIPS 協定之下不違害損傷開發中國家權益的提案，其他如對於生物多樣性公約(Convention on Biodiversity)、生物海盜(bio-piracy)的關切，在保護傳統知識方面，這些中國和印度都有足夠的空間可以合作。¹²⁸

在貿易便捷化方面，中國、印度及其他開發中國家在 2006 年初提出了三個關注的焦點：(1)、開發中國家承諾的安排；(2)、技術援助集及能力建構支

¹²⁵ Nag and Chakraborty, "Towards Increasing Collaboration at WTO Negotiating Forums: The Case of China and India," pp.11-12.

¹²⁶ Ibid.

¹²⁷ Ibid.

¹²⁸ Ibid., p.15.

持 (capacity building support) 的條款；(3)、爭端解決機制的適用性 (applicability)。¹²⁹在反傾銷調查方面，已開發國家對開發中國家使用反傾銷措施的，尤其是中國和印度的紡織成衣業，因此中國和印度採取聯合談判策略應符合彼此的共同利益。其他在 NAMA、在爭端程序的解決方面、在國內市場開放速度上，印度與中國也仍有很大的合作空間潛力。

伍、結論

印度的新貿易型式從反對最力的領導者轉為一「主動的合作者」(active cooperator)，歷經第一階段的不合作不結盟及嚴格的分配性策略，第二階段的主動結盟、分配性策略及非互惠讓步，開放與自由化，第三階段的主動積極，同時在各項議題上的立場也有所變化及轉變。與開發中國家聯盟對抗 WTO 其他成員不再是唯一途徑，而可以選擇與某些策略性夥伴，例如中國等，在農業及 NAMA 等進行策略性的議題合作，此第三世界領導者角色特性的消失也使得 G-77 走向衰落，Jagdish Bhagwati 觀察到目前的印度具有「複雜的優勢」(superiority complex)及國際談判中的「次級地位」(inferior status)。¹³⁰

以建構主義的觀點來分析印度參與 WTO 的過程，可以反映出思想、角色及策略在印度在與 WTO 規則相互鑲嵌過程中的核心特徵。在思想的轉換上，印度的貿易文化與貿易行為由「經濟民族主義」轉向自由開放，以出口為導向，與 GATT/WTO 烏拉圭回合的規則改制相結合，同時，在 WTO 最新的杜哈回合中，印度貿易行為的改變在於更能有效地利用 WTO 的機制，如反傾銷、爭端解決、農業及非農議題、服務貿易談判等，以鞏固在 WTO 中談判的影響力；在角色上，印度由多邊體制的「他者」、「局外人」到「互惠性貿易夥伴」(reciprocal

¹²⁹ Ibid., pp.16-17.

¹³⁰ Jagdish Bhagwati, *op. cit.*, p.38.

trade partnership)轉變為主動積極的合作者；在策略上，印度與開發中國家結盟的「集團式」結盟轉型為「議題式」結盟。

雖然印度從「不結盟」轉向合作，但其核心思想仍然是「分配性策略」，同時，印度的放棄「不結盟」也並非完全轉向西方國家結盟，而是在 WTO 中領導開發中國家與之結盟。印度在 WTO 中的合作開放也並非全然開放配合 WTO 規則，而是有限制、有條件，並立基於「實用主義」(pragmatism)之上，可謂「外設閘門、內設保護傘」，未來印度是否繼續在 WTO 結構中扮演具有動能的能動者，端視雙方的雙向影響而定。

