

講題：國際貿易法律談判之理論與實務

主講人：高培桓博士（美國紐約州律師，前中華民國常駐 WTO 代表團法律顧問）

時間：2013.02.04（星期一）17:00~18:30

地點：政治大學綜合院館北棟 13 樓法學院會議室

紀錄：交通大學戴楷恩

高培桓博士考量到營隊有德國外籍生成員，因此決定以英文進行本場次之講演。高博士先介紹談判的基本概念與理論，並以我國加入世界貿易組織（WTO）後與其他會員國或申請加入 WTO 之新會員國談判之經驗為例，與學員分享談判理論之運用，最後讓學員分組簡單模擬談判。

關於談判之基本概念，高博士提到了許多不同學派的談判基本理論，或多或少對於談判有幫助，但其強調談判的重點仍然在於依據不同場域、對象與利益之考量去實踐該等理論。從國際貿易的角度觀察，WTO 協定、其附件之多邊協定（拘束所有會員國）、複邊協定（僅拘束自願簽署批准之會員國），以及 WTO 之外世界各國每天都在為簽署作角力的雙邊協定，皆是經過談判而成的國際法律文件。準此，高博士勉勵學員多多接觸成本最低的資源諸如國際法、國際貿易法、WTO 或其他國際法院與司法機構之判決先例等等，這些都是在國際談判桌上政經弱勢國家可以很有說服力的重要武器。

至於眾多談判理論中，有一種甚多西方實務界採用者是以利益衡量為基礎（interest-based）的「原則的談判理論」（Principled Negotiations Theory）。此理論要求談判者以四大原則進行談判：1）是將人與問題分開（separate the people from the problem），2）專注於利益而非立場（focus on interests, not positions），3）創造出雙方皆獲益的選項（invent options for mutual gain），及 4）堅持使用客觀衡量標準（insist on objective criteria）。這是每位談判者上談判桌前皆可運用的理論，其核心在於談判者估算其不同的談判手段所可能導致的不同終局結果（End Games）背後所具的利益，並依據此四大原則進而選擇出最恰當的談判手法。兩位哈佛教授 Roger Fisher and William L. Ury 更在其談判經典之作“Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In”中以此一理論發展出“BATNA”（Best Alternative to a Negotiated Agreement，最佳替代方案）的概念，當適用原則的談判理論的其中一個終局結果是談判破滅時，並非就此離開談判桌，而是早在談判前即必須事先準備一個最佳替代方案，即使無法理想地在事前即備妥最佳替代方案，仍必須在談判過程爭取時間，想盡辦法用任何手段獲取一個最佳替代方案。擬定最佳替代方案並非與他方零和遊戲（zero-sum game）般的較勁，而是思考他方想要的是什麼，擴大各方共同之利益，儘量創造出一個使各利害關係人皆能獲益的方案；換言之，談判並非訴訟，應避免使用零和對策，而應製造雙贏之局面。但在進入最佳替代方案之前，高博士提及了談判底線（bottom line）。他提醒大家，最佳替代方案並非談判底線，二者應有所區別；所謂談判底線是指在談判

中，我方所能接受之最差的結果，若談判結果將低於底線，則我方便應離開談判桌，但如上所述，我方必須事先備妥一個最佳替代方案。

在整個方案擬定的過程中，有創意的思維或專業背景資訊與經驗也很重要，例如可參酌非法律背景之各種專業人才諸如科學家、藝術家或貿易商、運動員等等之意見，往往可以腦力激盪或因該等專業知識與經驗產生出法律人也許難以想像的解決之道！

談判過程中，文化與環境因素也是應納入考量之重點。例如 WTO 目前有 159 個會員，包涵國家與關稅領域，各有各的文化背景、語言、思維模式與政治制度。若絲毫不探究談判對手他們的文化背景與思維模式，有時可能會失焦而無法真正了解他們的想法、考量或所真正在意的重點。

此外，政治因素亦可能為談判者所應考量之影響。台美間之前的牛肉進口管制議題，在美國方面，參議院財政委員會主席 Max Baucus 仍在參議院扮演重要之角色，其對於美牛案有著堅定的立場，因其所代表的蒙大拿州是主要畜牧出口牛肉的州，而其在美國國會三十餘年的資深影響力，曾在過去幾年間不斷對美國政府行政機關之貿易代表辦公室（Office of the United States Trade Representative，下稱 USTR）施壓，USTR 在華府、日內瓦 WTO 總部、我國外交部以及其他各處，亦不斷以各種形式放話、宣傳、對台灣政府施壓，為的就是要讓美牛得以進口台灣；此外，我國立法院、媒體、人民亦形成另一股力量，這些都是台灣在國際貿易談判上所應列入考量之重要因素。

高博士接著聚焦於我國在 WTO 此一國際場域所面臨之談判議題。舉例而言，過去一年俄羅斯加入 WTO 算是 WTO 之重大成就，但俄羅斯為了加入 WTO，必須和每個 WTO 會員包括台灣政府（the Representative of Separate Customs Territory of TPKM）進行入會談判，也因此，俄羅斯必須在雙邊、複邊與多邊場合多次與我國各談判單位交手。我國加入 WTO 前，這種超級大國與中小型國家間檯面上之正式貿易談判基本上是很難在我國發生的。但正因如此，如何與這樣外交談判經驗極為豐富且談判實力堅強的俄國政府談判，也是對我國政府談判團隊之一大挑戰。

高博士更闡述在 WTO 下，貿易談判與國際法之間的關係。其再次舉各會員國加入 WTO 為例。各國入會時須向 WTO 遞交工作小組報告（Report of the Working Party on Accession of Certain Candidate Member），此文件是關於各國入會時，在與各 WTO 會員國進行雙邊談判或多邊談判下所承諾之事項，包括關稅減讓、服務貿易開放、豁免事項等等，所涉利益重大，因此各國無不致力於爭取在此一文件加入、修改或刪除與自身利益切身相關用語，該文件之用字遣詞、句子段落之先後順序，可說是字字計較，以維護自身貿易權益。而此時熟悉國際談判又專精國際法的法律人才即扮演了重要的角色，蓋唯有專精國際法的法律人始能最清楚地瞭解不同文字透過國際法條約解釋原則之適用，所將產生之不同意涵

與法律效果。另值得一提者是，在入會談判過程中，可能 A 國還沒談完，但 B 國已經先談完且完成入會程序，而該 B 國代表或其他國家代表可能較晚加入 A 國入會談判，並發現入會文件中先前已談判過的部份仍然有一些問題，而本於該國立場提出來討論，此時即產生舊議題重新被挑出的效果，有趣的是，原先之其他談判當事國亦可能加以附和之，始舊議題再次取得討論的機會而立即形成新的多邊或複邊談判局面，其成果最終反映在工作小組報告之文字中可能與原先暫時談定的文字又有大幅變更。

高博士也以台灣加入 WTO 後唯一一個作為原告且完全進行完小組審議的爭端案 EC – IT Products (WT/DS375, 376, 377) (台灣與美國、日本同為原告，因此三個案子合併審理) 為例，其中幾乎每一個程序均涉及談判，例如爭端解決小組成員之選任，其成員是否中立、適任等等問題；爭端當事國也針對爭端解決之進程諸如訴狀遞交時程與答辯書回覆期日等問題進行談判等等；而爭端解決程序性問題也皆是談判的內容。

最後高博士以我國禁止含有萊克多巴胺之美國豬肉進口為主題，讓學員分組簡單模擬談判，各組再細分成美國組與台灣組，各自提出談判之論點。有些代表美國的組別認為應該向台灣要求特定優惠作為不讓含有萊克多巴胺之美豬進口之代價；而代表台灣之組別則有提出允取進口，但課與國內餐廳與販肉業者強制標示豬肉原產地之義務，將最終選擇權給予消費者等等論點，而高博士則一一針對各組所提出之論點給予簡單之評價與回饋，點出各論點之優點與可能遭受之反面論點或期可能無法成立之前提要件。本場次便在各位學員與高培桓博士熱烈之互動下結束。