

我國外銷退稅制度之評述與改進建議

陶 五 其

壹、外銷退稅為國際認可之獎勵措施

國際貿易在戰後日益擴大，其金額與數量與年俱增，成長迅速遠邁往昔，對於人類全體福祉之臻進，實為效績卓著。由於生產技術精良，人造（合成）物品之代用與用料節省，促成成本降低及生產規模加大，本國市場胃納有限，莫不進軍國際，以爭一席之地，尤以取得獨立之殖民地與力爭上游之經濟弱國，亟謀經濟發展能更上層樓，由於長期間國外之公私援助為不可恃，非積極擴展對外貿易，即難因應大量生產器材及原料迫切需要之外匯財源。進入一九七〇年代以後，輸出導向政策有效執行之國家或地區，如中華民國、大韓民國、新加坡、香港、墨西哥、巴西等，舉世讚賞快速成長奇蹟之餘，譽為「新興或中進工業國家」（以其介於先進及後進國家），可見一國積極獎勵外銷措施，對於其經濟前途之隆替，影響深遠巨大。

世界各國採行擴展本國產品外銷之措施甚多，迄今已為國際共同認可者，祇有外銷成品退還其使用原料（包括中間品）對物徵課稅捐之一項措施，試予分析如次：

一、外銷退稅有別於一般退稅。外銷退稅之含義，指加工或製造產品於輸出後，由政府退還所需投入品（包括原料及中間品等）之進口稅捐，而謀成本降低，增強其對外競爭能力。一般泛稱之「退稅」，則指輸入本國貨物因故復（退）運出口，或暫繳稅款或溢繳（超徵）稅款，依據有關規定准予退還，性質自屬有別。

二、限於對物稅退還不可擴及直接稅減免。國家租稅體系常隨經濟發展而有變革，就目前一般趨勢言，工業先進國家每以直接稅為主流，所得或收益為其徵課對象，如圖獎勵輸出，實施直接稅之減免，即可增加利潤而收實效，但此項措施每導致貿易對手之輸入國反感，視為一種補貼，採用防止不公平競爭之措施，勢必發生爭執及對抗。

三、傾銷或補貼為輸入國特別關稅徵課所抵銷。一國產品外銷能以較低價格供應國際市場者，除前述退稅方式促成外，另有兩種方式即傾銷（Dumping 日本稱為吞併或不當廉賣）或補貼（Bounty or Subsidy 或譯為獎助金）即是，每為貿易對手之輸入國徵課特別關稅抵銷其低價效果。

傾銷形成主要之基因，大體上不外：①不景氣導致市場欲振乏力，被迫唯有額外降價求售，雖不及成本亦無法顧惜。②特定企業在國內市場具有賣方獨佔之優勢，商品銷售數量及價格訂定均受其嚴格控制，整體盈利達到最大限度，自可以低於內銷價格，儘力在國際市場推銷。③一國大規模企業（或為多國籍公司或托拉斯類型聯營機構）為掠奪海外市場，刻意廉價傾銷，及至強力控制市場後調升其售價。

各國對付傾銷而有反傾銷稅（Anti-Dumping Duties）徵課之立法。對於傾銷價格低於正常價格部分，稱為「傾銷差額」。歸納正常價格認定標準有三：①產品本身生產成本（包括推銷費用及正常水準之利潤）。②產品在國內市場之公平價格。③該項或同類產品輸往任何「第三國」（指輸出與輸入貿易對手國家以外之國家）之價格。一般國家徵課反傾銷稅之稅額，即為「傾銷差額」或足以抵銷此項傾銷效果之金額。

補貼自不同觀點而劃分其種類：①公私補貼。大多數補貼，係由政府自預算內或公共收入內撥款支應；亦可能由同業團體按個別廠商生產能量或用料數量等籌措基金，而對外銷產品給予補貼。②直接或間接補貼。以