

ISSN 1605-2404

PECC

中華民國

太平洋企業論壇簡訊

8

月號

2020年8月 出刊

發行所：太平洋經濟合作理事會中華民國委員會 創刊日期：民國八十五年一月

發行人：張建一 總編輯：邱達生 主編：陳文彬

地址：台北市德惠街16-8號7樓 電話：(02)2586-5000 傳真：(02)2594-6528

PECC 網址：<http://www.pecc.org> CTPECC 網址：<http://www.ctpecc.org.tw/>



國內
郵資已付

區域
整合

臺美貿易協定之展望與契機*

■ 張愷致

東吳大學法律學系助理教授

美國印第安納大學法學博士

紐約大學法學碩士

一、前言

自2016年以來，沉寂已久的臺美貿易協定議題再次被提出討論，部分美國智庫也提出，美國應透過與臺灣締結貿易協定之方式，強化與

本期重要內容

- ◎ 臺美貿易協定之展望與契機
- ◎ State of the Region - Impact of the Covid-19 Crisis 會議紀要
- ◎ 「新冠肺炎」加速數位化時代來臨

* 本文原刊於經濟前瞻第186期，頁96-100（2019年），內容上特別就近期相關議題之發展進行增補及修正。本文為外交部「108年安排學者專家出國進行學術外交計畫」研究計畫成果之一部分，惟本文內容及分析為作者個人見解，不代表或作者現在或曾任職單位之立場，也不代表我國官方立場。

臺灣的經貿夥伴關係¹；蔡英文總統在 2019 年 11 月 19 日出席台北市美國商會活動時，也表達對未來臺美間簽定雙邊貿易協定（BTA）之期待。然而，真正將臺美貿易協定討論推向高峰的，乃是美國川普總統於今（2020）年 3 月 26 日，正式簽署的「2019 年臺灣友邦國際保護及加強倡議法案」（Taiwan Allies International Protection and Enhancement Initiative Act of 2019，簡稱 TAIPEI Act/ 台北法案）中，對強化臺美貿易關係之倡議，以及蔡英文總統於今年 8 月 28 日，宣布將針對進口豬肉產品制定萊克多巴胺之最高殘留標準，並將開放美國 30 月齡以上牛肉進口之決定。

在台北法案中，美國國會以「國會意見」（sense of congress）之形式，要求「美國貿易代表署應與國會，就進一步加強美國與臺灣間的雙邊貿易和經濟關係機會進行諮商²」之表示，被認為是國會向行政權表達應與臺灣展開貿易協定談判之暗示。因此雖然台北法案中，要求美國貿易代表署評估強化與我國雙邊貿易和經濟關係可能之「國會意見」，僅有建議效力而不具法律上拘束力，美國行政權仍保有決定是否進行

相關談判之權力，惟此次美國國會以法案形式，正式呼籲美國行政權強化與我國經貿關係之表示，仍是我國自 2002 年開始推動與美國簽署貿易協定以來，美方少見具指標性的表態。

此外，蔡英文總統在今年 8 月 28 日宣布，在保障國民健康的前提下，已責成相關部門依據科學證據和國際標準，制定進口豬肉之萊克多巴胺最高安全容許值，並將放寬美國 30 月齡以上的牛肉進口，排除了長期困擾臺美經貿發展之問題，我國政府此次決定開放含瘦肉精豬肉和 30 月齡以上美牛進口之決策（雖不精確，但為論述方便後續篇幅中仍將以美豬美牛作為簡稱），也被認為是為了獲得與美國展開貿易協定談判之敲門磚，大幅提升了臺美締結貿易協定之可能性。

以下本文扼要就臺美間締結貿易協定之意涵、可能阻礙與問題進行分析及介紹。

二、全球貿易與自由貿易協定之發展

1995 年馬拉喀什協定簽署後成立的世界貿易組織（World Trade Organization，以下簡稱），是目前全球最重要的國際貿易組織，共有 164 個正式會員以及 23 個觀察員，並覆蓋全球

1 相關論述甚多，相關之代表論述可參見：Riley Walters, A U.S.-Taiwan Free Trade Agreement in 2020, HERITAGE FOUNDATION, Feb. 3, 2020, <https://www.heritage.org/trade/report/us-taiwan-free-trade-agreement-2020> (last visited Aug. 28, 2020); Kurt Tong, Now Is the Right Time for a Trade Agreement with Taiwan, CENTER FOR STRATEGIC & INTERNATIONAL STUDIES, May 27, 2020, <https://www.csis.org/analysis/now-right-time-trade-agreement-taiwan> (last visited Aug. 28, 2020); Doug Bandow, The U.S. Should Offer Taiwan a Free-Trade Agreement, NATIONAL REVIEW, Mar. 23, 2020, <https://www.nationalreview.com/2020/03/taiwan-united-states-free-trade-agreement-would-benefit-both-nations/> (last visited Aug. 28, 2020)。

2 須注意，此正式通過之條文，與參議院原先提出之草案條文用語有所不同，正式通過且生效的台北法案相關條文為「the United States Trade Representative should consult with Congress on opportunities for further strengthening bilateral trade and economic relations between the United States and Taiwan.」而參議院最早提出之草案條文，則是「（美國）國會的意見認為，美國應與台灣進行雙邊貿易談判，締結符合雙方共同利益，並能保護美國勞工且有利於美國出口商的自由貿易協定（SEC. 5. SENSE OF CONGRESS ON TRADE NEGOTIATIONS WITH TAIWAN: It is the sense of Congress that the United States should engage in bilateral trade negotiations with Taiwan, with the goal of entering into a free trade agreement that is of mutual economic benefit and that protects United States workers and benefits United States exporters.）」

百分之96之貿易。WTO在其內括協議（covered agreements）中，針對貨品及服務貿易，以及智慧財產權、防衛措施、貿易補貼訂定貿易規則，藉降低貿易關稅及減少非關稅貿易障礙，促進國際貿易市場開放，並維護國際貿易的競爭公平。雖然WTO多邊貿易規則的出現，已大幅降低國際貿易之障礙，但在WTO體系之外，各國仍持續透過締結雙邊或區域貿易協定³，加速締約方間市場及生產資源整合。

近二十年間，全球自由貿易協定數量已成長十倍有餘，至2019年時，全球已簽署且生效之自由貿易協定數量，更達467個之譜。舉凡跨太平洋夥伴全面進步協定（Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership, CPTPP）、美墨加協定（US-Mexico-Canada Agreement）等，均是自由貿易協定蓬勃發展下的產物。雖然我國自2004年起，亦陸續和巴拿馬、尼加拉瓜、瓜地馬拉、宏都拉斯、薩爾瓦多、史瓦帝尼、紐西蘭、新加坡以及中國大陸締結九個自由貿易協定，但囿於特殊國際處境以及面對中國大陸之外交打壓，我國在爭取與其他國家洽簽自由貿易協定或參與區域經貿整合計畫時，始終面臨層層阻礙。

三、締結自由貿易協定之意義

雖然從協定覆蓋範圍、規範適用的成熟

性，甚至是整體組織設計和運作的完整性觀察，WTO協定無疑仍是當前國際貿易中最具重要性的規範。然而，相較於當前WTO談判及發展的停滯，締結數量急速成長的自由貿易協定，無疑為國際經貿秩序的修正以及對新議題規範之形成，注入了新的動力。

綜觀目前各國簽署並推動自由貿易協定談判之目的，主要可從三個層面加以理解。首先，從經貿層面觀察，雖然在WTO協定規範下，各國已大幅調降貿易關稅，並對各國利用非關稅貿易障礙干擾國際貿易運作之行為加以節制，但在實踐上，各國或多或少仍保留一定的貿易保護措施。為了進一步消弭國際貿易之障礙及壁壘，各國紛紛透過締結自由貿易協定，為締約方創造更優惠的市場進入機會及條件。雖然WTO協定下之最惠國待遇原則，強調WTO會員不應對其他會員在待遇上有所歧異，而應平等對待之，但因WTO協定之GATT第XXIV條以及GATS第V條，允許自由貿易協定締約方，在符合一定條件下例外地排除最惠國待遇的適用，使締約方可排除性的享有他方在自由貿易協定下授予的市場進入或優惠貿易條件。是故利用締結自由貿易協定，使己方業者獲得其他非締約方所無法獲得的競爭優勢，即是各國戮力於締結自由貿易協定的原因。

3 此類貿易協定之共同特徵為以「促進締約方間之市場及經貿整合以及減少貿易障礙，使彼此間貿易趨於自由化」為目的，因此也被泛稱為「自由貿易協定」或「區域貿易協定」。需注意的是，此類協議簽署態樣相當多元，締約方數量也因整合規模大小以及目的互有差異，部分協定除了貿易問題外，也更擴及國際投資保護等問題的處理。且由於美國近年締結貿易協定時，在內容上強調對等及互惠性待遇給予，而不以自由化為首要目標，因此本文在論及臺美間可能進行之經貿談判時，以「貿易協定」一詞取代「自由貿易協定」之稱呼。

其次，從制定貿易規範的角度觀察，雖然 1994 年簽訂的 WTO 及其內括協定，已對國際貿易建構了繁複的規定，並使 WTO 規則成為國際貿易秩序之骨幹。惟考量自 2001 年起，WTO 展開的杜哈新回合談判停滯不前，多邊貿易規則遲遲無法獲得更新，WTO 既有規則在面對電子商務發展、國家資本主義興起、貿易與人權競合等新興貿易問題時，顯得力有未逮而無法有效因應。在 WTO 多邊體系無法回應國際貿易規範建置需求時，各國政府自然也轉而利用自由貿易協定的談判及簽署，制定對新興貿易議題之規範。以 CPTPP 為例，其即針對電信、電子商務、政府採購、競爭政策、國營或指定獨佔事業、勞工、中小企業、反貪腐等議題訂有額外規範。

最後，自由貿易協定談判及簽署之政治上意義及重要性，亦不容忽視。雖然自由貿易協定之內容，側重於使締約方在彼此市場獲得更優惠之貿易或市場進入條件，但當二國家（或政治體）選擇透過締結國際協定，負擔國際法義務，提供他方排他性優惠貿易條件，此一決策除了經貿利益上的考量外，也同樣反映了二國透過發展雙邊貿易，進行合作並鞏固彼此同盟和合作關係之意願。前美國在台協會臺北辦事處長司徒文即曾表示，美國在選擇締結自由貿易協定之對象時，國際政治及戰略考量之重要性，遠超過於自由貿易協定所能帶來多少經濟利益的問題。其中美國與以色列締結自由貿易協定，美國與在中東地區具

重要戰略地位之摩洛哥、阿曼及巴林締結自由貿易協定，以及美國和非屬其主要貿易夥伴之中美洲國家簽署自由貿易協定，均是基於政治及戰略考量而締結貿易協定之例證。

四、臺美締結貿易協定之經濟及政治意義

1、經貿上利益

臺美 2019 年之貿易總額高達 810 億美元，我國也是美國第 10 大貿易夥伴。雖然當前我國和美國均是 WTO 會員，可根據 WTO 協定之最惠國待遇原則，在貿易上享有不劣於其他 WTO 會員所享有之進、出口關稅及貿易條件。惟考量 WTO 為了鼓勵會員國推動區域經貿整合，允許 WTO 會員透過締結自由貿易協定而給予彼此更優惠的貿易待遇，並得例外地排除最惠國待遇適用，因此倘我國能與美國洽簽貿易協定，並在協定中約定就關稅進行調降，或給予彼此進、出口產品諸如快速通關等優惠待遇，此時我國業者自將因貿易協定之優惠措施安排，在美國市場獲得更佳之競爭力。

且考量美國近年來，已陸續和包括南韓和新加坡等我國主要貿易競爭者締結自由貿易協定，美國與日本之貿易協定，業已完成部分項目的談判及簽署，在我國主要出口競爭對手已經或即將與美國締結自由貿易協定，而可在美國市場享有優惠性關稅及非關稅措施安排時，倘我國未能跟

進並與美國締結相似協定，我國業者在美國市場與日、韓、新加坡等業者競爭時，自將落於相對不利之地位。換言之，從貿易利益上觀察，我國與美國洽簽自由貿易協定，除了是基於為我國業者爭取更有利之貿易條件之外，其也具有保障我國業者拓展美國市場時，得以相同或相似之條件與他國業者進行競爭，避免陷於比較上劣勢而受衝擊。

2、政治上利益

在政治意義上，雖然我國與美國洽簽貿易協定，體例上較可能以締結行政協定（executive agreement）或立法 - 行政協定（Congressional-Executive Agreement）形式呈現，而不會採用主權國家間締結協議常用的「條約」形式，並應當會將此貿易協定之締結與「外交承認」問題脫鉤處理。但從深化臺美經貿合作，以及鞏固雙方政治盟友關係層面觀察，臺美貿易協定之締結，仍將是我國外交工作之一大突破，且有助於確立臺美間「實質」經濟以及政治戰略夥伴關係。

考量我國過往與他國接觸、洽詢締結自由貿易協定可能性時，常因他國顧忌中國大陸外交壓力而難以推行，倘若美國願領頭與我國締結貿易協定，此對我國與其他國家推動自由貿易協定談判，甚或爭取加入如 CPTPP 等區域整合計畫，均具有示範效果，並有助於緩解他國面對來自中國大陸之壓力。

五、臺美自由貿易協定之利弊

不論從經濟或政治面向觀察及分析，臺美貿易協定之締結，對我國之國際貿易利益、爭取參與區域經貿整合機會，甚至是國際政治地位之提升，均有實質的助益。但必須注意的是，俗諺所說「天下沒有白吃的午餐」的概念，也同樣適用於貿易協定的締結。在目前締結貿易協定的實務中，除了部分以協助經濟弱勢國家發展為目標而締結的貿易協定，在協定內容中出現較發達國家單方讓利之狀況外，普遍而言，「互惠」乃是各國進行貿易協定談判抱持的基本原則。

換言之，各締約方在藉締結貿易協定爭取貿易上優惠之時，其也同時必須給予締約他方相對應的市場開放和貿易上優惠待遇利益，使他方能同樣藉此貿易協定的簽訂獲益。是故各國在決策是否應進行貿易協定談判，以及在評估本國在貿易協定下欲要求項目，以及能透過貿易協定獲得多少利益之餘，其自也應就談判對手國可能向提出之開放項目進行預判，了解自身在締結協定後所需付出的對價。

考量臺美倘進行貿易協定談判，當前主、客觀環境並不存在讓美國片面或單方讓利之條件，我國自應預就我國在此貿易協定談判中可能被要求開放之項目，以及其對我國經貿及政治可能形成之衝擊進行分析。

首先，從過往臺美間因貿易而生的齟齬中，我們可發現美國除了持續要求我國強化對智慧

財產權保護，並落實相關執法外，美方也多次關切我國對進口豬肉產品之瘦肉精殘留量，採行之「牛豬分離」以及「豬肉零瘦肉精檢出」政策，與「科學證據原則」相違背，並有違反 WTO 食品衛生檢驗與動植物檢疫措施協定（SPS Agreement）之疑慮，並主張美國狂牛症疫情已獲得控制，我國應廢除僅允許 30 月齡以下之牛肉產品進口之規定，甚至曾暗示牛、豬產品進口問題之解決，乃是臺美能否進行貿易協定談判的先決要件。但隨著蔡英文總統在今年 8 月 28 日宣布，將依據科學證據原則及國際標準，制定瘦肉精之最高殘留標準，並開放符合標準之美國 30 月齡以上牛肉產品進口，臺美間長期因美國牛、豬產品進口而生的爭議終於獲得解決，此一在過去數年間阻礙臺美貿易暨投資架構協定（Trade and Investment Framework Agreement, TIFA）會談進行原因的消失後，臺美在經貿上進行更進一步合作的可能性，自然也隨之增加。

考量美國近期締結的自由貿易協定中，均側重於要求對手國擴大對其農、畜產品之採購（美墨加協定以及美日貿易協定即是例證），藉以彌補美國國內農業因美中貿易戰所受損失，因此我國在規劃與美國締結貿易協定時，自應預先思量應如何回應美國可能要求我國擴大對農、畜產品市場開放之要求，並預就此些議題在國內可能產生之產業衝擊和政治風暴擬定因應之策。

其次，倘就美國近年締結的貿易協定觀察，吾等可發現相關協定多半是以「北美自由貿易協定（NAFTA）」條款為基礎修正及增補而成，並多採取大型貿易協定之體例。此些貿易協定除了涵蓋傳統的貨品、服務貿易以及智慧財產權議題外，更擴及於電子商務、微中小企業、政府控制事業、競爭政策、人權與勞動，甚或是反貪腐之規範建置，對締約方有著高標準且繁複之要求。倘我國與美國締結貿易協定，此協定在體例上採取大型貿易協定體例之可能性極高。若是如此，我國整體貿易及管制規範，自也須相對應的大幅調整及修正，因此我國在評估與美國締結貿易協定之利弊得失時，自也應將相關法規建置、遵循及修正成本納入衡量。並應分析其是否與我國對相關新興貿易議題之政策立場相符，又或應如何提出替代方案，對當前採行規範體例進行修正，並同時思考我國是否有能力符合並遵循相關高標準之貿易規則。

雖然本文認為倘臺美間締結自由貿易協定，以採取大型協定之體例可能性最高，且最能縝密地對各該貿易議題訂定規範，但倘注意到美國與日本於 2019 年締結之貿易協定，捨棄了美國過往採取大型協定體例之慣例，而係先就農產品及數位貿易項目締結局部性協議，吾等亦不應排除臺美間循此模式，以堆積木之方式逐步對各貿易議題締結協定。且考量美國總統大選在即，美中貿易衝突議題帶來之不確定因素仍然存在，倘為

了儘速完成部分臺美貿易協定談判，臺美間採取先締結小型貿易協定體例之方式進行談判，亦不可能。

六、臺美締結貿易協定之挑戰

在經過十餘年的沉寂後，臺美貿易協定議題討論再次破繭而出，並快速在臺、美智庫以及政、商各界間發酵。當前持續延燒的中美貿易戰，以及美國推行的「印太戰略」，也為臺美締結貿易協定創造了良好的客觀環境。且不論從台北法案內容又或是從美國參、眾議員之發言觀察，美國國會對臺美締結貿易協定的正面態度，似也讓臺美展開貿易協定磋商及談判之目標，變得具體而不再虛幻。

雖然我國極力爭取與美國締結貿易協定，希望藉此為我國業者在美國市場爭取更多的競爭優勢，並深化臺美間政治戰略夥伴關係，且臺美締結貿易協定之構想，也獲得美國國會之正面回應。惟掌握美國對外談判權力之行政權，對於臺美貿易協定之談判卻相對消極，始終抱持模稜兩可之態度。其中在美國貿易代表署（USTR）近年發表的年度貿易政策議程及報告（Trade Policy Agenda and Report）中，我國也並未被納於美國欲優先推動貿易協定締結對象之列，顯見臺美締結貿易協定工作能否順利推動，仍有相當之不確定性，在我國宣布放寬美牛美豬進口

後，是否能改變美國貿易代表署之態度，亦有待觀察。且即便當前美中對抗局勢形成以及貿易戰之大環境發展，有利於我國推動與美國簽署貿易協定，但倘美中近期內就其彼此間貿易歧見達成和解，並締結協議化解紛爭，當前有利於我國之情勢，仍有全盤翻轉之可能。

在瞬息萬變的國際情勢中，我國應如何利用詭譎難測的美中矛盾，掌握契機並突破外交困境，進而推動臺美貿易協定的締結，為我國產業創造有利的競爭環境，拓展並提升我國之對外經貿互動，除了仰賴客觀環境的助益外，更考驗我國政府之應變及規劃能力。特別是在經歷了美中貿易戰和新冠肺炎之衝擊後，全球產業供應鏈已進入重整階段，我國自應在後疫情階段積極推動並強化與貿易夥伴之連結，並藉貿易協定的簽署，為我國產業在此波產業重整中創造有利之競爭條件，進而思考己方在美國推動之印太戰略中之定位，以及未來在區域經貿整合之參與規劃。

最後，國內民眾在企盼臺美貿易協定締結，對我國產業可能帶來利益之餘，也應體認並意識到臺美貿易協定締結後，我國將隨之面對的市場開放壓力，以及我國在深化與國際市場整合後，可能面對之經濟及社會衝擊，進而即時調整我國在全球經貿之定位及角色，並對可能之影響作出妥適之因應規劃。

State of the Region - Impact of the Covid-19 Crisis

會議紀要

■ CTPECC 秘書處

壹、會議時間：

2020 年 8 月 6 日 20:00 — 21:00（視訊會議）

貳、與會講者：

Richard Cantor（USPECC 主席）

Rebecca Fatima Sta Maria（APEC 秘書處執行長）

Christopher Findlay（AusPECC 副主席）

Cindy Hook（德勤亞太區域執行長）

Alex Parle（US-PECC 執行長）

Eduardo Pedrosa（PECC 國際秘書處秘書長）

參、出席人員：

CTPECC 秘書處邱達生秘書長、程明彥助理研究員 我國 ABAC 秘書處何振生幕僚長

肆、會議重點：

本次會議分成兩部分，首先由 PECC 國際秘書處秘書長 Eduardo Pedrosa 簡介 SOTR Covid-19 報告內容，第二部分則為開放講者發言。

一、報告內容重要摘錄：

因視訊會議軟體技術性障礙，改由 AusPECC 副主席 Christopher Findlay 進行報告。因應 Covid-19 疫情，PECC 於 5/19-6/12

期間執行一份問卷調查，並取得來自 710 位區域政策專家（政府、企業、學術界、非政府組織）的回饋。該份報告羅列四大重點分別為：（一）對經濟前景的高悲觀程度、（二）國際合作的重要性、（三）疫情加速數位經濟的發展、（四）APEC 的機會。

（一）對經濟前景的高悲觀程度：

問卷調查結果分析顯示，相較於 2019 年，Covid-19 疫情對亞太地區成長指標（Asia-Pacific Growth Index）的影響，該指標在 6 個月內為 -0.6，1 年後緩緩上升至接近 0.1，2 年後為 0.7 仍未達到 1。

此外，對於成長而言的 5 大風險則分別為：疫情大流行、失業、世界貿易成長趨緩、與日俱增的保護主義與貿易紛爭、缺乏政治領袖。

（二）國際合作的重要性：

在為 APEC 應強化合作項目排優先順序的假設下，問卷調查結果顯示最重要的合作議題前 3 名分別是：研發疫苗、共享疫情應變範例、必要物資的貿易便捷化；反之最不重要的合作議題則是社交距離的準則。

關於經濟體解除封鎖的考慮因素，問卷調查結果顯示最重要的考量前 3 名分別是：研發疫苗、足夠照護預期染疫案例的醫療能力、新增

染疫案例數目下降；反之最不重要的則是無任何新增染疫案例。

（三）疫情加速數位經濟的發展：

根據疫情所造成的影響，問卷調查結果顯示同意最高比例前 3 名分別是：召開虛擬會議的數目遽增、數位經濟的快速成長、跨境旅遊與商務旅行人數驟降；反之不同意最高比例前 3 名分別是：勞工薪資提高、短期移工生活及工作條件改善、服務業貿易快速成長。

（四）APEC 的機會：

亞太區域現正面臨疫情所帶來的空前危機，Covid-19 加速原先即發展中的趨勢，其中部分更已列入 APEC 討論議程中，如：數位經濟。

後 2020 願景可作為區域政府及利益關係人共同規劃未來的長期策略架構。若無此架構，經濟復甦將會恢復得比現實所需還要來得慢，同時錯失改革的契機。此外，現今為了達成短期目標，而採行低效率政策的窘境將會持續，同時投資計畫依舊延宕。APEC 應扮演清楚傳達後 2020 願景的重要角色。

二、講者發言重點摘整：

（一）Rebecca Fatima Sta Maria（APEC 秘書處執行長）：

數位經濟、電子商務、數據流、跨境數據隱私、網路安全等議題，皆為現今 APEC 重點討論項目；然而，政府應扮演更具重要性的推手角色，如：以促進數位基礎建設投資為主要目標。

此外，APEC 各經濟體更應注意數位落差（Digital Divide）的嚴重性。特別是在疫情流行下，部分經濟體的孩童甚至無法進行線上學習，而影響學習成效。然而，於促進數位轉型的過程中，也應注意其對女性的影響，並以促進包容性

成長、加強數位連結性、降低數位落差為目標。

疫情肆虐下，APEC 各經濟體應促進必要物資的流動，並致力於消除必要物資出口管制。最重要的是，ABAC 也同等扮演著重要角色，來自企業界的足夠壓力，將能加速政府執行倡議或進行改革的速度。

（二）Eduardo Pedrosa（PECC 國際秘書處秘書長）：

APEC 珍貴的存在價值在於對話機制，經濟體可在誠摯的對話中尋求共識，而不是以談判、威脅等方式達成目的。此外，如同此次舉辦的會議，透過多方利益關係人的參與，將能實質提升對話意義，也再次體現 APEC 的重要價值。

伍、具體作法與建議：

一、本次會議凸顯 Covid-19 對亞太區域的衝擊屬前所未有，持續提升國際合作實有必要。有鑑於此，CTPECC 也規劃於 2020 年 10 月 27 日，舉辦第 35 屆太平洋經濟共同體國際研討會，主題設定為 “Multi-Stakeholder Dialogue on Engagement in the Age of Covid-19”。而此次會議的關鍵與談人 Richard Cantor、Rebecca Fatima Sta Maria 與 Eduardo Pedrosa 都在邀請之列，透過視訊方式，與國內專家進行互動、交流。

二、CTPECC 將繼續積極參與 PECC-SOTR 計畫，在疫情獲得控制後，將會建議 PECC 國際秘書處舉辦 SOTR 圓桌討論會議。透過會議來彙整學者專家意見，以利提升該計畫品質。再者 CTPECC 一方面計畫每年貢獻 SOTR 相關撰述，另一方面也計畫將協辦 SOTR 圓桌會議於國際秘書處所在的新加坡召開。

「新冠肺炎」 加速數位化時代來臨

■ 彭思遠

台灣經濟研究院國家發展戰略中心副主任

「新冠肺炎」重創全球經濟

今年初「新型冠狀病毒病 (COVID-19)」無預警爆發，雖然新冠肺炎的「感染死亡率 (infection fatality rate)」低於同為冠狀病毒的「嚴重急性呼吸系統綜合症冠狀病毒 (SARS-CoV)」及「中東呼吸綜合症冠狀病毒 (MERS-CoV)」，但其傳播速度快、感染力強，近距離飛沫或是接觸都會造成傳染，加上潛伏期較長約 7-14 天 (MERS 約 2-14 天，SARS 約 2-10 天) 造成管制、隔離的難度提升，不到半年的時間就已經蔓延全球。

世界衛生組織 (WHO) 於 3 月 11 日將「新冠肺炎」定性為「全球大流行 (pandemic)」，與流行病 (epidemic) 只在一個地區內有不尋常數量的人同時感染不同，一般認為「大流行」是在全世界範圍內廣泛傳播的疾病，英國廣播公司 (BBC) 更精確定義為「『大流行』代表已威脅大量人口，並能輕易地人傳人。」

從數據面來看，截至 7 月 27 日全球已經有超過 1600 萬確診感染病例，死亡人數超過 64 萬人。更令人憂心的是，新確診人數還在不斷增加，成長趨勢也尚未出現緩和跡象，再次爆發的可能性居高不下，恐怕「新冠肺炎」在短期間內難已控制，一旦疫苗研發時程延遲，疫情仍有擴大的可能性。

各國政府為了防堵疫情無限制擴散，宣布進入緊急時期，禁足令、封城甚至關閉國境暫時鎖國，一度將疫情控制在範圍之內，然而製造、商業活動被迫停止，造成巨大的經濟損失，不得不解除強制性封閉的措施，轉而以取消實體活動、遠端工作、保持社交距離等措施，試圖在疫情肆虐之際，維持部分經濟活動，這些都加深經濟成長的不確定性。

國際貨幣基金 (International Monetary Fund, IMF) 六月再度下修經濟預測，2020 年全球經濟長率由 -3% 下調至 -4.9%，遠低於 2008 年金融風暴時期的 -0.9%，其中美國全年經濟成長率為 -8.0%、歐元區 -10.2%、日本 -5.8%、中國大陸 1% 幾乎都是史上最差的表現，實體經濟已受到巨大損失。

疫情加速經濟「數位化」

新肺炎疫情雖造成經濟重大衝擊，然而卻有部分產業突圍而出，其中數位經濟相關領域發展最為亮眼。例如傳統的餐飲服務業業績大幅減少，但同時期非實體店面的銷售金額不減反增，網路、行動裝置的購物明顯成長，相關的電商平台營業額都開出好成績，電子商務 (E-Commerce)、網路購物等數位通路表現強眼。

除此之外，因為無法面對面開會、限制商務出差及分流上班的配套措施推行之下，「線上會

議」、「遠距辦公」、「居家上班」等新興工作模式加速普及，除了衍生出更有效率的分工合作及企業管理模式，反轉工廠式思維及加班文化，更因相關數位技術與軟、硬體設備的投資增加，加速企業數位化進程，產業也從衝擊中加速數位轉型，並發現新的市場機會

進而言之，這些數位化的消費、企業管理模式增加或改變是因為疫情所造成的短暫現象，還是已經成形的大趨勢呢？會不會隨著疫情逐漸和緩而又被打回原型呢？儘管各界對此看法不一，但普遍認為隨著科技的日新月異，企業、消費者都將會愈來愈習慣及認同「數位經濟」。事實上數據面也支持這個論點。經濟部公佈的「電子購物業營業額」統計資料，非實體店面營業額成長趨勢相當明顯，2017 年年增 8.2%，2018 年 12.4%，2019 年 9.7%，今年第一季更因 COVID-19 疫情的影響，更較去年同期成長 16.5%，這並非台灣特有的現象，各國零售銷售的趨勢如出一轍。

同理智慧化生產、遠距離教學、居家上班、線上會議也都是逐漸成熟、完善的新技術，短時間雖不會馬上完全取代現有的企業運作模式，但多數企業也都朝此方向投資發展，此次企業因應疫情所投入的數位化建設將會成為未來加速企業轉型的最大動力。

智慧製造大勢所趨

「智慧製造」的概念早就被提出，德國政府早在 2011 年的「工業 4.0」政策中就已提出，受限於技術、投資金額大、勞動失業等等因素，雖時常聽聞，但始終仍未大規模普及，此次新冠肺炎在全球肆虐，仰賴勞力驅動的傳統製造業受創嚴重，而過去鴨子划水佈局「智慧製造」的企業成為最大贏家，凸顯智慧製造的重要性，全面

提升智慧工廠的部署，加速數位轉型的製造戰略已是當前最重要課題。

早期智慧製造的目的是期望藉由系統幫助，減少人為之判斷錯誤機率，但隨著技術進步，智慧製造的思維已逐漸轉化成如何將「生產線 / 工廠」與「人」有效結合，並更進一步思考降低「人」的因素，透過遠端控制監控或虛擬實境等技術進行有效的協助，進而達到「無人工廠」的目標。

現階段「智慧製造」相關概念正逐步由人機協作轉化為遠端監控，同時受惠於「人工智慧 (AI)」日新月異及「第五代行動通訊技術 (5G)」的高速、低延遲、廣連結的特性，將能有助於整合工廠、倉儲管理、物流支援等系統，將相關數據快速、即時反饋給雲端或資料中心，透過 AI 模型分析，第一時間調整接單狀況與產線流程。美國設備製造商協會 (AEM) 認為 2020 年後，5G 在智慧工廠搭配人工智慧物聯網 (AIoT)、虛擬實境、資安等應用將有更成熟方案，主導製造業的發展趨勢。無獨有偶，今年台灣的 5G 正式上路，不僅有助於自動化、製程控制、工業機器人協作等方面，更能讓上、中、下游業者更有效率進行垂直整合，幫助各種智慧製造領域技術突破。

簡言之，雖然智慧製造已經成為主流，配合逐步到位的技術進入成熟期，以及疫情衝擊後的危機意識提升，都指出智慧製造的大浪潮來了，一直以來製造業是台灣的強項，也是經濟競爭力的基石，如何在轉型變革的關鍵時刻維持台灣在全球供應鏈的地位正是當務之急。

要走出自己的新零售

疫情爆發初期，全球最大電商亞馬遜 (Amazon) 意外成為鎂光燈焦點，與其他高科技公司 4 月股價大跌不同，亞馬遜逆勢大漲，不僅網路銷售金額大增，長期耕耘的電商服務獲得消

費者的肯定與支持，穩居全球最有價值品牌，該公司品牌價值較去年大幅成長 32%。同時中國大陸電商龍頭阿里巴巴 (Alibaba) 的新零售企業業績也出現翻倍性的成長，而「遠距辦公」、「線上教學」的需求更帶動阿里雲業務成長六成，新零售企業成為新冠肺炎疫情最大贏家。

對比美國、中國等國家於新零售產業的突破性發展，其實不難發現台灣消費者還是習慣到超市、百貨公司、大賣場等實體店面購物，電子商務及 O2O 服務的比重不高，台灣人習慣用現金消費，銀行 ATM 及便利商店隨處可見，服務人才優質等都是因素。

其實「新零售」與傳統服務業相同，都是以「人」為核心的服務，為消費者「提供最需要的服務」才是核心，其他國家的成功的經驗不一定會適合台灣。例如台灣有二十四小時服務、密度高且什麼都賣的便利商店，透過異業複合門市、多元化商品、物流業務擴展及與新科技結合等，質與量都不比亞馬遜、阿里巴巴差，如能再加上台灣高科技製造的專長，我們可以走出自己的新零售模式。

當前全球新零售發展有幾個重要的趨勢，「體驗經濟」、「個性化銷售」、「智能銷售」、「精準行銷」等，由於「新零售」的競爭仍處於

戰國時代，零售產業界線模糊，企業如何突圍而出？「人才」與「數據 (data)」就是關鍵。「新零售」是商品製造、商業場景、物流流通、衍生服務這四大領域結合而成的新型態企業，不能只局限於網路行銷團隊的建立，更應納入「科技」、「通路」、「數據分析」方面的人才培育，才能因應新零售對手的競爭。

由於新零售的商業場景不局限於線上或線下，實體通路的重要性將不如過去，加上 B2C 客製化商業模式、無人商店、精準行銷等等需透過數據分析來落實，除了要會數據分析，更重要的是要能取得、掌握數據，如何建置數據資料庫並善加使用，將會是新零售市場決勝的關鍵。近年來「數據」的重要大幅增加，不同傳統的零售通路佔地為王，地段 (location) 好就是賺錢的保證，在數位時代，數據更甚於地段，善用數據分析能力，掌握消費者偏好，更能吸引人潮，甚至透過網路無國界的特性，讓業績翻倍更不在話下。

突如其來的新冠肺炎打亂了 2020 年經濟的發展，當前疫情仍未完全控制，經濟前景仍充滿不確定性，危機就是轉機，能此次疫情中突圍而出都是新型態的數位企業，如能提前轉型、提早進入數位時代未嘗不是因應變局、提前佈局未來的最佳戰略。

意見箱

◎「中華民國太平洋企業論壇簡訊」係由太平洋經濟合作理事會中華民國委員會出版，為國內產官學所組成的非營利性區域經濟合作組織，對於本刊物內容有任何指教者，請逕洽本會編輯部主編陳文彬（分機 518），更改收件資料請洽劉芸甄小姐（分機 545）

◎歡迎由 CTPECC 網站，加入「太平洋經濟合作理事會中華民國委員會」Facebook 粉絲頁。

◎本刊將減少紙本印刷量，敬請訂閱電子報：<http://www.ctpecc.org.tw/publications/AddEmail.asp>

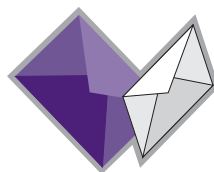
連絡地址：台北市德惠街16-8號7樓

連絡電話：(02) 2586-5000

傳真：(02) 2594-6528

PECC 網址：<http://www.pecc.org>

CTPECC 網址：<http://www.ctpecc.org.tw/>



ISSN 1605-240-4

