

Strategic Alliance, Global Deployment

台北市進出口商業同業公會 全球貿易論壇 策略聯盟 全球布局



「全球貿易論壇」邀集國際權威與專家參與，期以精闢演說與深度對談，為台商開拓嶄新視野，建立產業競爭優勢。

「全球貿易論壇」聚焦二大貿易關係、二大市場契機

從市場到產業 精準擘劃台灣經貿藍圖

近十年來，全球經濟變幻莫測，台灣經貿發展受到中國大陸、美國兩大世界經濟體的牽動甚深；「東協十國」崛起與數位科技的演進，也正為台灣產業發展帶來挑戰與契機。適逢台北市進出口商業同業公會70週年，公會特別舉辦「全球貿易論壇」，邀請國內外權威專家學者，從市場到產業的深入分析與探討，共同擘劃台灣經貿的新藍圖。

◎撰文／劉麗惠 攝影／游家桓

回首1947年台灣光復之際，整個社會與經濟都亟待整頓以及恢復，當時商界人士有鑑於台灣資源短缺、外匯不足，亟

需加速開拓國際貿易以促進經濟，因此共同發起成立「台北市進出口商業同業公會」（後簡稱為公會），至今70年，公會已然

成為台商開拓全球市場以及台灣經濟成長，背後至關重要的推手之一。

適逢公會70週年慶，為協

助台商更深入掌握世界經貿變化趨勢，特別舉辦「全球貿易論壇」，邀集國內外重要人物與專家，就「共創全贏貿易」、「亞洲經濟崛起的力量」、「數位時代」、「新南向政策」和「兩岸經貿」等業者關切的五大議題，進行專題演說與焦點對談，盼讓台灣在急遽變革的時代中，找到開創新經濟格局的策略方程式。

副總統陳建仁蒞臨「全球貿易論壇」致詞時指出，貿易是台灣的經濟命脈，過去仰賴台商提著一卡皮箱的堅毅精神，走遍全球開創台灣經濟奇蹟，如今經濟局勢千變萬化，台商不能再單打獨鬥，必須以價值創造的策略聯盟思維，組成聯合艦隊搶攻經濟市場，並要深刻掌握全球經濟脈動與經貿局勢，再依據台灣的優勢條件加強扎根與布局，而包括台美貿易政策、新南向、數位科



副總統陳建仁表示，面對經濟局勢的快速轉變，台商應拋開過去單打獨鬥的思維，以聯盟的策略，搶攻全球市場。

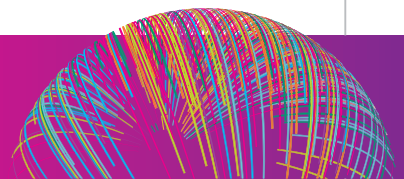
技、兩岸經貿等，都是關鍵議題所在。

綜觀整個論壇活動的精采內容，可以發現，面對全球經濟貿易的詭譎多變，未來台灣在面對全球前兩大經濟體美國與中國大陸時，須釐清台灣在全球新政經

格局下的新定位，並凝聚國內共識，找出最好的合作方程式；同時，台灣也必須鎖定兩大契機，包括亞洲經濟崛起下的東協市場以及數位經濟時代的新經濟商機，擊劃下一波台灣經濟成長的新藍圖。



台美貿易關係 機會共創朝正向發展



美國自川普當選總統以來，採取諸多不同以往的政策措施，其中包括推動史上最大的減稅計畫、簽署行政命令讓美國退出「跨太平洋夥伴協定」（TPP）與《巴黎氣候協議》、宣布取消歐巴馬政府時期與古巴的協議、

重啟與墨西哥的貿易談判；在政治上，則下達難民不准進入美國的全面禁令，以及限制7個穆斯林國家人民入境等。川普的一系列措施無一不對全球經貿丟下震撼彈。

值此川普新政如火如荼推動

的關鍵時刻，美國國務院雙邊貿易處處長Robert Manogue來台參加公會70週年慶，不僅暢談美國貿易政策，同時也希望深化台美之間的貿易關係。

「美國與台灣有很多共同價值，因此美國一直把台灣視為重



美國國務院雙邊貿易處處長Robert Manogue表示，美國一向將台灣視為其重要合作夥伴，盼台美貿易關係能夠更趨深化。

要合作夥伴。」Robert Manogue在「全球貿易論壇」發表專題演說時指出，近來外界普遍認為，美國新政府對於貿易採取「保守態度」，事實上，美國仍樂見以市場自由開放的步伐與各國深入協商，並遵守之前與其他貿易夥伴的協定承諾。尤其針對與亞太地區的經貿關係，美國更是高度重視。

而由於台美間的貿易關係長久且深遠，因此加強推動與台灣的貿易關係，是美國非常重視的目標之一。Robert Manogue表示，目前美國已完成籌組新的貿易談判團隊，不久之後將會出版一份美國與全世界主要貿易夥伴有關貿易赤字的檢討報告，屆時美國會針對彼此間的貿易障礙、貿易赤字發生原因等，尋找與其他夥伴國家包括台灣，可能長久

公平合作的方向。

深化台美合作的 三大關鍵議題

「不過，由於相關報告尚未出爐，新貿易團隊也才剛組成，因此無法具體說明未來台美關係將如何發展。不過，可以肯定的是，美國非常重視台灣，也會聆聽台灣的想法。」Robert Manogue認為，針對台美貿易關係的深化，包括「農業開放」、「數位經濟」與「創新創業」，是非常關鍵的三大議題。

議題1) 農業開放 尋求解決之道

Robert Manogue指出，目前台美貿易關係必須排除障礙才能讓雙方關係往前推進，例如在農業開放部份美國牛肉、豬肉，此議題一直無法有效獲得解決，希

望未來雙方能秉持公平正義原則，找到解決之道，進一步深化彼此經貿關係。

議題2) 數位經濟 合作共創雙贏

雖然農業開放議題無法馬上獲得答案，然而在數位經濟領域上，台美絕對可以攜手共創雙贏。「台灣與美國之間，過去在高科技產業已有十幾年的合作基礎，未來也將持續在『數位經濟』領域，建立更為緊密的合作關係。」

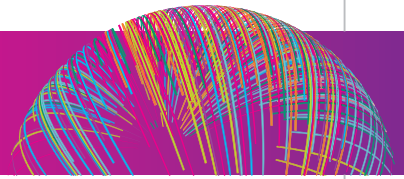
Robert Manogue指出，台灣新政府將「數位經濟」列為重要發展產業，甫於日前結束的「台美數位經濟論壇」上，雙方也達成共識，在既有建構數位經濟發展環境、數位貿易、物聯網（IoT）、數位金融（Fintech）以及電子商務的合作上，進一步擴大合作面向，為彼此創造更多投資與就業機會。

議題3) 創新創業 擴大產業連結

有鑑於美國是全球最重要的創新創業國家，台灣創業政策的推動也非常積極，因此雙方可以整合相互資源，就創新創業領域進行合作。Robert Manogue認為，亞太地區一直不斷透過創新推動數位服務，成為更穩健且創新的市場，在此一基礎下，台美可透過創新合作，擴大數位科技與其他新產業的連結。



兩岸貿易關係 從合作走向競爭



台美關係的深化外，由於中國大陸經濟快速成長，因此維持兩岸經貿關係的穩定與進展，對於台灣進出口貿易的發展至關重要。全國工業總會理事長許勝雄指出，回顧過去70年的發展，兩岸自1949年的「不接觸、不談判、不妥協」路線，到1987年台灣政府開放民眾赴陸探親開始，兩岸才開始有人流與貿易往來。

「至今30年，兩岸經貿關係從合作進入競合，再到競爭，如何維持兩岸間的穩定發展，考驗著雙方。」許勝雄指出，1990年代，美國是台灣最大出口國，但到2000年，加計香港在內，中國大陸已成為台灣最大出口國，當時出口占比23.47%，近十年來兩岸經貿關係更緊密，由於台商

製造業大舉赴陸投資，台商多從台灣出口零組件、原物料等中間材，或出口生產製造所需的機械設備到對岸。海峽交流基金會董事長田弘茂指出，至今中國大陸已經是台灣最重要的進出口來源與投資地，台灣對中國大陸市場出口佔整體出口比重40%，國際供應鏈分工也與中國大陸緊密連結，可見兩岸貿易之重要。

由於兩岸經貿頻繁往來的過程中，兩岸貿易與投資呈現「傾斜式」發展，出口市場過度集中中國大陸之外，中國大陸紅色供應鏈崛起，在在對台灣經濟與產業發展帶來威脅。許勝雄引述公會2107年《全球重要暨新興市場貿易環境與發展潛力調查》資料指出，儘管中國大陸在台商眼

中是最具內銷內貿市場優勢，以及最具價值鏈整合優勢的貿易地區，但是目前台商在全球市場最主要的競爭貿易對手，中國大陸取代韓國變成第一，顯示兩岸之間的經貿關係已從「合作」走向「競爭」。

兩岸經貿關係面臨 多重挑戰

隨著兩岸貿易關係從合作走向競爭，現階段如何穩定彼此的往來與合作，正面臨諸多挑戰。陸委會副主委兼發言人邱垂正表示，回顧過去十幾年不斷緊密的兩岸經貿發展，2016年中國大陸已是台灣最主要的貿易對象，雙方貿易總額達到1,179億美元，累計2016年台灣對中國大陸投資



1



2

- 1.全國工業總會理事長許勝雄剖析兩岸經貿關係從過去的合作、競合一直到今日的競爭關係，如何維持兩岸穩定發展值得深思。
- 2.海峽交流基金會董事長田弘茂指出，中國大陸已成為台灣最重要的進出口來源與投資地，兩岸貿易關係重要。



1



2

- 1.陸委會副主委兼發言人邱垂正建議，台灣與中國大陸應針對彼此不同優勢進行互補，從而發展出雙贏策略。
- 2.香港中文大學教授林夏如認為，擴張與對岸經貿的连接，將會是帶動台灣經濟成長的最佳策略。

總額高達1,646億美元，占台灣對外投資60%，兩岸經貿過度傾斜的狀況已導致許多新挑戰。

邱垂正指出，包括陸方設置政治障礙、紅色供應鏈崛起影響台灣產業布局等，都考驗著兩岸經貿關係與台商的經營策略。香港中文大學教授林夏如認為，隨著中國大陸總理習近平於2014年明確指出，中國大陸正式告別高速成長模式，轉向追求經濟結構的優化，以及減少對投資的依賴，顯示中國大陸成長趨緩已經成為「新常態」，由於台灣出口以中國大陸為最大宗，中國大陸經濟成長趨緩，勢必對台灣帶來影響。

許勝雄也表示，過去兩岸經貿為滿足經濟發展階段所需，為雙方產業帶來互惠互利的空間，奠定彼此相互了解與交流互動的深厚基礎；之後，兩岸部分產業由「互補」轉為「競爭」態勢，

台商也面臨了高度的產業升級壓力以及市場競爭，兩岸關係產生變化後，台商無不尋找新的經營策略思維；如今，兩岸政府採取保守態度，對台商發展兩岸經貿、全球布局、產品國際競爭及市場開拓產生不利因素，雙方必須珍惜過去累積的成果，繼往開來，尋求和平與加強互動的策略方程式。

穩定兩岸經貿關係的三大策略思維

面對兩岸經貿關係的各種挑戰與發展瓶頸，包括邱垂正、許勝雄與林夏如，皆給予台灣政府與企業相關建議，大致上可歸納出穩定兩岸經貿關係的三大策略思維。

策略1》 兩岸政府應摒棄對抗思維

「台商為兩岸關係穩定、和平與發展建立很好的基礎，是以

雙方政府如能維護兩岸經貿交流的正常化，排除不必要的政治干擾，將有助雙方企業因應全球化帶來的挑戰。」許勝雄指出，面對兩岸往來的趨緩，雙方政府應「摒棄對抗的舊思維」，相互理解妥協，為兩岸經貿交流釋出善意，創造有利產業發展的條件，包括研發合作、併購與相互持股等，為兩岸經貿再創新局。另外，雙方主管機關也應該一同謀求降低非經濟因素的貿易風險，如就兩岸通關速度、資金流通、稅負抵扣、訊息傳遞等進一步溝通、簡化與消除。

林夏如也認為，隨著全球經濟放緩，中國大陸經濟成長趨緩亦無可避免，然而中國大陸所提出的「三去一降一補」與「中國製造2025」戰略計畫，使中國大陸未來依然是全球成長最快的國家之一，擴張與對岸的經貿連接，善用其關係優勢，是帶動台

2017 GOLF

高爾夫球友誼賽

感謝各位踴躍報名
全數名額已售完！

加碼 | 淨桿冠軍獎

27 人俱樂部經典冠軍揮桿行程 (北京 + 天津) 五天四夜 (價值 \$64,000)

在太平洋聯盟主席暨投資人杜廈的邀約下，27 位大賽 (Majors) 冠軍球星各以自己的經典故事設計出 27 個球洞，
誕生 27 人俱樂部 (The 27 Club)，這次，換你書寫屬於你的經典故事。



加碼獎項由太平洋聯盟提供

一桿進洞獎



INFINITI

Q50 2.0t 豪華版 乙輛

(市價 \$168 萬)



Reverie 幻知曲
8Q 科技睡眠系統乙組
(市價 \$36 萬)



世群旅行社
SHIH CHUN TRAVEL
豪華印度假期之頂級高爾夫巡禮
六天五夜乙名
(市價 \$10 萬 9 千)

技術獎

總桿冠軍獎 TaylorMade Spider Tour Platinum

加碼淨桿冠軍獎 太平洋聯盟提供 27 人俱樂部經典冠軍揮桿行程 五天四夜 (不分男、女組，以最低淨桿者得獎)

淨桿冠軍獎 (男女各一名) TaylorMade New M2 Driver/ New M2 Driver Female

淨桿亞軍獎 (男女各一名) TaylorMade New M2 Fairway/ New M2 Fairway Female

淨桿季軍獎 (男女各一名) TaylorMade New M2 Rescue/ New M2 Rescue Female

主辦單位

商周集團 · 生活事業處 / GOLF 高爾夫雜誌

貼心提醒 · 如有任何問題，請隨時與客服洽詢。02-2510-8888#6
· 本活動主辦單位保留變更賽事之權利，如有未盡之事，得由主辦單位修正之。

贊助單位



活動時間：
2017.07.18

開球時間：
11:00 (18洞同時開球)

高爾夫官網



goo.gl/XF6uJU

活動粉絲專頁



goo.gl/5sbh1F

(以上排列順序依照字母/筆劃排列)

灣經濟成長的最佳方法。

策略2》 合作對接下世代產業

至於在產業合作上，許勝雄認為，包括第五代行動電話（5G）、智慧自動化生產、生物醫療、自動駕駛汽車、綠色產業、智慧城市、文創服務業等，都具備高度互補合作空間，雙方產業可就這些領域進一步深化與有系統地推動合作，共創互利雙贏；就產業推動政策來看，目前中國大陸政府正積極推動的「十三五規劃」，與台灣「亞洲·矽谷推動方案」在許多領域

有所重疊，雙方如能合作對接，將能帶動兩岸科技產業的緊密合作，有助於兩岸共同贏得國際市場商機。

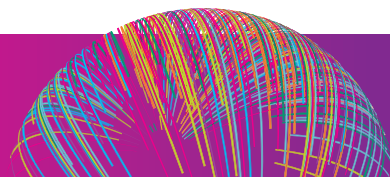
邱垂正表示，政府應配合整體經濟發展政策，就目前正在推動的5+2創新產業，即「亞洲·矽谷」、「智慧機械」、「綠能科技」、「生技醫藥」及「國防」五大產業計畫，以及「新農業」和「循環經濟」兩大產業政策，在積極朝高技術、差異性、區隔性發展的同時，也深度尋求與中國大陸產業進行優勢互補，建立雙贏策略。

策略3》 結合兩岸企業能量助成長

許勝雄表示，中國大陸已是世界製造工廠及世界市場，目前為因應當前嚴峻全球經濟情勢，積極透過「東協加一」、「一帶一路」政策，作為經濟成長的驅動力，尤其「一帶一路」構建全方位、多層次及複合型的互聯互通網路，至今中國大陸企業已於20多個國家建設56個經貿合作區，推動全球貿易自由化，中國大陸經濟發展成長仍可期，兩岸政府應提供雙方企業更多合作機會，幫助企業創新成長。



東協契機 不能忽視的東協經濟體



穩定台美、兩岸的經貿關係外，隨著東南亞十國籌組的「東協經濟共同體」（AEC）於2015年底誕生，覆蓋6.2億人口的東協經濟體，因具備龐大人口紅利，再加上近年來東協十國經濟成長相當快速，擁有消費力的中產階級人口激增，因此成為全球企業眼中的市場大餅；於此之際，台灣政府也如火如荼的推動「新南向政策」。行政院政務委員鄧振中表示，新南向政策逐步深化與廣化台灣與南向國家的關係，不只從經濟貿易層面，也就

文化人才進行串聯與交流，台商已積極搶進東協市場尋求機會。

從東協的過去與未來 掌握商機

觀察東協十國的發展歷程。東南亞國家協會前秘書長Dr. Surin Pitsuwan指出，1960年代東南亞國家政經局勢混亂，因此泰國、印尼、馬來西亞、新加坡與菲律賓5個國家，興起籌組平台共同追求自由繁榮的想法，1967年「東協」（ASEAN）於焉誕生，之後越南、汶萊、東埔

寨、緬甸、寮國加入，ASEAN成員國增加到10國，之後東協十國逐漸被視為一個共同經濟體。

Dr. Surin Pitsuwan進一步指出，過去幾十年來的全球化浪潮中，東協採取彈性學習的態度，吸引許多外界投資、增加進出口貿易，讓東協經濟規模愈來愈大，而隨著東協涉入全球貿易的程度愈來愈深，對全球GDP的貢獻也愈來愈大，相較於20年前，東協在世界的經濟地位已明顯重要許多，尤其隨著2015年底「東協經濟共同體」（AEC）正式誕



1.行政院政務委員鄧振中表示，新南向政策透過經濟、文化人才等方面，加深台灣與南向國家間的關係。



2.東南亞國家協會前秘書長Dr. Surin Pitsuwan指出，東協各國善用投資優惠吸引外資，加上人力之成本優勢，使其經濟成長一飛衝天。

生，東協成為「單一市場」，預估到2020年整體GDP總額將達4.7兆美元，龐大的商業契機，使得東協十國成為全球企業積極搶進的市場。

不過，儘管東協存在龐大商機，但目前東協許多國家也同樣面臨經濟發展障礙。Dr. Surin Pitsuwan表示，東協各國除了新加坡、汶萊、馬來西亞，其他國家如泰國、菲律賓、越南等，都已經陷入「中等收入陷阱」危機之中，因此未來必須仰賴新的成長力道，才能跳脫「中等收入陷阱」所造成的經濟停滯。

東協經濟成長的 兩大關鍵

過去幾十年來，東協經濟的快速成長，有賴於兩大關鍵動能，包括各國間不斷加速推動貿易自由化，以及各國政府積極吸引外資，讓東協各國已然成為全球企業的必爭之地。

關鍵1) 積極推動貿易自由化

「東協的快速成長與全球化有關，過去幾十年來，東協十國與世界許多國家簽署多邊協議，其中又以東協+6最受矚目。」Dr. Surin Pitsuwan指出，東協+6分別為中國大陸、日本、韓國、澳洲、紐西蘭和印度。菲律賓前貿工部部長Gregory Domingo說，東協+6的形成是一個遠大目標，所有成員國都希望能夠透過協議，取代現有其他貿易協定，不只把重點放在降低關稅，降低非關稅壁壘更是關鍵，但由於談判的國家很多，要達成並不容易，各國都還是努力達成共識。

關鍵2) 各國吸引外人投資

東協國家經濟的崛起，外商投資功不可沒，而在眾多外資中，台商對東協投資具有一定影響力。

Dr. Surin Pitsuwan指出，

1970~1990年代，包括印尼、馬來西亞、菲律賓、泰國等東協國家，都是台灣製造業轉移生產基地時的主要選擇，這些國家藉由吸納台灣的資本、技術、工廠管理知識及出口市場，創造經濟成長。而今，東協各國紛紛推出許多投資優惠措施吸引外資，再加上人力成本的優勢，讓東協各國的經濟成長率一飛衝天。

掌握東協後續成長的 三大動能

進一步觀察東協未來的發展走勢。Dr. Surin Pitsuwan具體提出東協持續成長的三大動能，分別為「創新策略投資思維」、「技術與管理能力」以及「提高東協彼此間的貿易往來」。

動能1) 創新投資思維才是王道

「目前一年約有1,400億美元外資進入東協，資金可謂非常充沛。」Dr. Surin Pitsuwan指



菲律賓前貿工部部長Gregory Domingo建議，台菲目前雖然尚未簽署FTA，然仍可於教育、觀光、社會、文化等層面相互合作，建立互惠互利的往來關係。

出，在外人投資方面，過去台灣在東協的投資名列前茅，原本位於美國、日本、韓國之前，但近十幾年來，當東協邁向轉型升級時，台灣到東協投資開始趨緩，原因在於過往台商在東協的投資，大多以人力成本考量，隨著東協各國產業升級與轉型，在在顯示台商對東協的投資策略，不應只著重在製造生產領域，而應有更多的創新策略與思維。像是華碩手機成功打入東南亞市場，關鍵便在於因地制宜的布局策略，以及創新的行銷思維。

動能2) 發揮先進科技與管理能力的優勢

雖然東協各國的經濟成長快速，但在技術與管理能力上仍多有不足，Dr. Surin Pitsuwan認為，擁有先進科技與企業管理能力的台灣，可以提供東協很多幫助，這也正是未來台商成功布局

東協市場的機會所在。Dr. Surin Pitsuwan表示，台灣惟有跳脫政治上的不確定因素，透過文化、人才與科技的深度交流，才能成功連結東協市場。

Dr. Surin Pitsuwan也強調，台灣在高科技、農業、觀光、食品處理、物流、能源產業上具有優勢，東協國家皆想與台灣進行更緊密的合作，但因目前受到台灣相關法令限制，未來也許可以透過籌組跨國聯盟或協會的方式，突破現況。

動能3) 擴大東協各國之間的貿易往來

儘管東協貿易總額不斷增加，但東協十國彼此間的貿易額卻只占總額的25%，而對外貿易量則占75%，代表十國間的貿易往來，還有很大成長空間。這其中便隱藏了許多商機，除了有賴相關政府單位在政策上的施行

外，民間企業的推波助瀾相當重要。因此，未來台商如能在東協各國間的貿易往來中，扮演關鍵的中介角色，便有機會從中創造利基。

連結新南向政策 搶進東協市場

為促進台灣與東協的連結，近年來政府新南向政策加速推動，對此，來自東協的Dr. Surin Pitsuwan與Gregory Domingo皆給予我國政府與企業相關建議。

Dr. Surin Pitsuwan建議可參考日本、香港藉由國家基金協助其產業連結東協，台灣政府的新南向政策也應採取提供基金的方式，協助業者進入東協市場，與東協合作夥伴創造雙贏，包括高科技、生命科學、物流服務、綠色能源等，都是東協各國非常需要借鏡的產業，也是台灣政府可以積極促成的經濟合作項目。

Dr. Surin Pitsuwan解釋，台商進入東協如果沒有政府支持，風險較大，若有政府支持的特定基金作為緩衝，企業投資發生問題時，損失程度會較低，此情況不用全部仰賴自己，也就不會有全盤皆輸的恐懼感，如此可提高企業跨境東協的意願。

Gregory Domingo則認為，目前台灣積極欲加入多邊經貿組織，困難度較高，建議台灣政府先從正式的雙邊協議切入會比較

容易。以台灣與菲律賓的合作為例，Gregory Domingo提到，雖然目前台菲雙邊並沒有簽署FTA，但是仍然可以在教育、觀光、社會、文化等層面合作。

未來，不只是把菲律賓看作市場，而是思考彼此如何建立互惠互利的關係，從提供教育協助、技術移轉等面向，量身訂做台菲間的合作夥伴關係，而同樣的成功模式也可以複製在越南、泰國、新加坡等其他東協國家。

Dr. Surin Pitsuwan進一步表示，台灣如要跳脫政治上的困難，可與馬來西亞、菲律賓、泰國、越南等東協國家的企業協會，籌組有影響力且具發聲權的組織，另外，新南向政策除了經貿議題外，也可就科學、技術、教育、觀光等台灣具備優勢的層面，深化台灣與東協各國之間的

關係。Dr. Surin Pitsuwan最後建議，由於台灣教育機會多，應該開放更多東協年輕人到台灣，讓這些在台灣學習的東協年輕人，成為台灣連結東協的重要泉源。

瞄準東協心臟「泰國」 順利南進

由於東協十國的文化特色各有不同，台灣前進東協勢必得先選擇主要投資地，之後再慢慢擴散到其他地區。對此，泰國安美德集團總裁邱威功認為，不管是地理位置或歷史地位，泰國一直是東協市場的要塞，也是湄公河流域5國（CLMVT）包括柬埔寨、寮國、緬甸、泰國、越南最發達的地區，可作為台商前進東協的最佳跳板。

單就泰國市場而言，邱威功指出，近來泰國積極推動「航空

工業」項目，分3階段將泰國打造成為區域航空城，輔以泰國發達的高科技製造業與觀光業，可以預見泰國仍是東協經濟發展的重要引擎。

而從泰國擴大到整個CLMVT市場，邱威功指出，CLMVT總人口數達2.37億人，GDP總額達6,926億美元，近年來經濟成長速度驚人，如寮國、緬甸成長率都在7%以上，越南也維持6%以上，泰國雖然因為政治局勢使得經濟成長較弱，但在高科技有較好發展，外資進入比例也高，仍然具備發展前景。

值得一提的是，CLMVT的跨國交通網絡快速興建，有助於未來湄公河流域國家的經貿往來，例如，2013年中國大陸開始興建的昆明直通曼谷火車即將完工，屆時將成為中國大陸與東協的東西廊道，帶動中國大陸與東協的經濟貿易往來；在水路方面，包括連接緬甸與印度清邁的深水港港口即將完工，以及柬埔寨與泰國之間的深水港，也正如火如荼打造，這些都將對CLMVT經濟貿易發展帶來助益。

Dr. Surin Pitsuwan強調，東協每個國家都有其重點產業，台灣政府與企業應視個別國家特點，以創新優勢尋求彼此可以互贏共利的合作方式，提出實質的合作想法與具體方式，讓東協國家能更清楚如何與台灣合作。

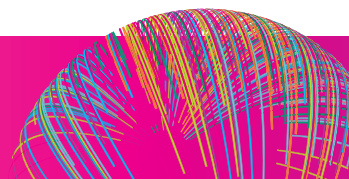


泰國安美德集團總裁邱威功認為，作為東協市場要塞的泰國，將是台商前進東協的絕佳跳板。



數位契機

以寧靜科技與電商 迎向智慧時代



除了掌握上述相關市場商機外，在產業面上，有鑑於數位時代已經全面來臨，台灣從政府到產業界，都應該正視數位時代所帶來的變化，思考如何利用數位科技，創新服務。

推動寧靜科技 進行數位革命

針對數位科技帶來的革命，素有「台灣電腦十大高手」的行政院數位政務委員唐鳳指出，過去乘著數位趨勢多次創業，如今因職務關係，試圖把「數位文

化」帶入政府機構，讓政府可以善用數位科技，提供更符合民眾需求的服務，而改善政府指令下傳頻寬較大、民間意見上傳頻寬小的上下溝通問題，是政府走向數位時代的重要任務，而推動屬於「寧靜科技」（Calm Technology）的數位革命，則是達成這項任務的關鍵手段。

「導入科技不是要造成人的心理問題，而是要解決人的心理問題。」唐鳳指出，很多人使用手機變成一種不得不的行為，反倒被手機掌控，在社群網站看到

訊息，出現不得不按讚的反應，但是按下去後卻又感到莫名空虛與焦慮，必須改變這種使用科技「不平靜的狀態」，才能讓數位科技真正發揮其效益。

「技術發展得太快，人類如果跟不上，最後人類都不是人類，要避免這樣的問題發生，每個技術發展開來時，要用對方法，讓人們善用技術，下達指令，而不是技術控制人。」唐鳳強調，美國全錄實驗室曾經提出的「寧靜科技」，概念就是要讓人在使用數位科技時，不會感到



1



2

1. 行政院數位政務委員唐鳳盼透過收集最大化民眾的想法，再聚焦議題進行決策，以達推動最具效益的政策目標。

2. 亞馬遜西雅圖總部發言人暨賣家行銷售負責人Colin Puckett指出，數位科技推陳出新，唯不斷創新，方能迎合客戶需求。



「數位時代」專題論壇集邀產官學界的專家，從政府、企業以及理論等不同層次切入，剖析數位科技對現代社會所帶來的影響。

焦慮或不舒服，而是享受科技帶來的安寧與舒適。

舉例來說，現在公部門每次發生事情時，數位科技快速傳來的資訊，總是使各種焦慮狀況發生，之所以有這樣的情形，就是因為大家不是真的善用科技，無法在龐大的訊息中進行聚焦，而推動「寧靜科技」，就是要改變這樣的情況。

具體而言，在寧靜科技的推動上，人們如果在一個會議室中，不會是大家各自使用自己的手機，而是只要一台手機，聚焦重點；又或是面對虛擬實境（VR）技術，大家在VR的空間之中，可以聚焦在同一個主題上。唐鳳強調，目前行政院正在推動的「數位國家創新經濟發展方案」（2025 DIGI+），就是採取「寧靜革命」的概念，擴大民間資料上傳政府的頻寬，收集到

最大化民眾的想法，然後聚焦議題，實現政策推動不是由少數人決定的目標。

數位科技將改變 商務溝通型態

事實上，數位科技帶來的溝通形式改變，不只呈現在政府與民間之間的溝通，數位科技對商業溝通所帶來的轉變同樣激烈，而在數位科技引爆溝通改變的過程中，亞馬遜（Amazon）無疑是最懂得善用數位科技，創新溝通與交流的典範企業代表之一。

「數位時代的客戶行為不斷改變，所以必須持續透過創新商務模式，創造更好的交流與服務流程。」亞馬遜西雅圖總部發言人暨賣家行銷負責人Colin Puckett指出，亞馬遜在電商平台上提供多樣的商品，搭配快速的物流服務，以及符合客戶期待的

中國輸出入銀行

掌握先機， 拓展市場！

從事貿易，是否常遇到
變幻莫測的經濟景氣？

全球通帳款保險

● 您拓展全球市場的好夥伴，提供您

◎ 承保 O/A、D/A、D/P 交易

◎ 保障買主信用風險、國家政治風險

◎ 作業快速簡便

◎ 賠償比率高，保障大



新南向國家
優惠措施進行中

詳情請洽

中國輸出入銀行

服務專線：

總行 (02) 2394-8145 (02) 2393-4401

新竹 (03) 658-8903

台中 (04) 2322-5756

台南 (06) 593-8999

高雄 (07) 224-1921

<http://www.eximbank.com.tw>



1



2

1. 「全球貿易論壇」精闢剖析全球經濟局勢，引領台商掌握最新經貿動態。
2. (左起) 國立臺灣科技大學資訊管理系特聘教授盧希鵬、行政院數位政務委員唐鳳、亞馬遜西雅圖總部發言人暨賣家行銷負責人 Colin Puckett 於論壇中暢談數位時代的變化，共同構思如何透過數位科技展開創新服務。

價格，不斷擴大其用戶數規模，如今在全球已經有超過3億個活躍用戶，2016年更創造1,360億美元的銷售額成績。然而，因應全球經濟貿易的不斷變遷，以及產業狀況的變異，亞馬遜不曾安於現狀，仍持續創新，包括大數據分析、創新物流建設等，都吸引更多企業成為亞馬遜賣家，打

造更加成熟的電商生態系統。

「新的科技不斷帶來機會，而從亞馬遜的經驗可以證明，創新是贏得新契機非常重要的關鍵。」Colin Puckett強調，亞馬遜一直非常鼓勵創新，除了在B2C電商領域有很精彩的表現，如Amazon Go，讓消費者可以在無人商店方便購物，同時也在

B2B領域，提供更優質便利的企業採購服務Amazon Business，讓供應商或第三方賣家在平台上銷售商品，目前在製造工業、醫療照護、教育、商業服務、科技等五大類型，已經累積龐大的賣家與商品數量。Colin Puckett又說，數位科技推陳出新，在這個時代中，企業要懷抱「第一天」的哲學，也就是永遠視自己為第一天進入新領域，如此才會一直追求改進，也才能迎合客戶需求，提供最好的服務。

國立臺灣科技大學資訊管理系特聘教授盧希鵬也呼應Colin Puckett的看法指出，從商務服務來看數位科技帶來的溝通改變，就是要滿足客戶新的需求，而過去滿足客戶才能把人吸引到實體商店，在數位科技時代，則是要把商品帶到有客戶的地方，電商平台就是現今企業相當重要的選擇之一。

綜觀「全球貿易論壇」的精彩演說內容可發現，世界經貿局勢千變萬化，不管是政經局勢改變對國與國經貿關係的影響，或是市場移轉帶來的新商業契機，以及科技推陳出新引爆的新商務模式，都對企業的全球布局帶來衝擊，因此不管是過去70年或未來的任何一個時間點，台灣從政府到企業都必須緊密掌握全球經濟格局，在變化中找到開啟台灣新經濟藍圖的成功方程式。■

國貿實務精選課程

本會課程獲經濟部國際貿易局補助，價格優惠，內容扎實，協助您奠定國貿基礎

提升您職場競爭力

重點課程推薦，提前繳費另享優惠！

【新南向ing 贏向東協】

新南向市場貿易實務班

定價3,800元

106年7月18日~8月10日（每週二、四晚上7:00~10:00，共24小時）

隨著投資與貿易熱潮再現，政府「新南向政策」全面啟動，未來台灣與新南向市場的連結，將由過去單向投資代工，轉化為雙邊人才和經貿交流。為協助廠商佈局新南向市場，本會特舉辦「新南向市場實務」課程，邀請到多位深入當地市場的專家業者進行實務剖析，讓企業透視市場商機，並掌握優勢積極佈局，倍增拓銷實力，成為新南向市場經營的佼佼者。

【計畫一個完美課程-工作、BJT證照一次到位】

商用貿易日文班

定價4,000元

106年7月24日~8月16日（每週一、三晚上7:00~10:00，共24小時）

本課程以「BJT商務日語能力考試」內容為主，並穿插最新日語會話與文書用法，共分8大單元：聽解練習(狀況說明、表達能力、會話理解)、聽讀解練習(描述問題、資料和會話理解)、讀解練習(文法、語彙、表現問題、閱讀)、補充社內文書、社外文書、商務日文電郵與常用商務會話等。課堂中將安排商務會話與文書練習，預期學員上完課後能有效提升商務日語會話與書寫能力。

創新貿易實務與網路應用班 打開全球客戶任意門

本課程採全套創新貿易實務與網路應用教學，結合理論與實務，讓你現學現用。

106年7月11日~7月27日（每週二、四晚上7:00~10:00，共18小時）

定價3,600元

進出口通關實務解析與案例分享研習

通關不求人，帶您一路通

課程分為出口及進口，正確分析、協調及業務處理依據準則，以降低進出口報關作業成本，提升企業競爭力。

106年7月25日（週二白天9:30~16:30，共6小時）

定價2,200元

國際貿易實務班 熱門課程

本課程以實務面為主，解說國際貿易流程與操作，內容充實完備，即學即用，是國貿人員進修首選。

106年8月16日~10月11日（每週三、五晚上7:00~10:00，共48小時）

定價6,000元

越南語初級班 裴氏越語，越說越有趣

本課程以初級越南語為主，從字母發音開始介紹，以主題情境式的引導方式，帶領學員輕輕鬆鬆開口說越語。

106年8月18日~9月18日（每週一、五晚上7:00~10:00，共30小時）

定價3,900元

※本表如有異動，依實際上課日期及定價為準

※ 更多詳情課程內容，歡迎來電洽詢或上網站查詢

電話：02-25813521分機412、415、419

網址：<http://www.tefnet.org.tw>或<http://www.itbs.org.tw>

地址：台北市松江路350號4樓，上課地點：9、10樓

(近新蘆線捷運行天宮站4號出口左轉，夜間可供停車，停滿為止)

進入官網報名



基金會粉絲團

