

出國報告(出國類別：研習)

106 年度國際經貿談判及訴訟人才培 用班國外職務歷練課程

服務機關：金融監督管理委員會等 11 個機關

姓名職稱：陳靜芳科長等 15 員

派赴國家：瑞士

出國期間：106 年 9 月 2 日至 106 年 10 月 5 日

報告日期：106 年 11 月 30 日

目次

第一章 前言	1
第二章 簡析臺灣與瑞士農業部門之競合	5
壹、本章前言.....	5
貳、瑞士農業概況簡介.....	5
參、臺灣農業概況簡介.....	8
肆、臺灣與瑞士農業部門之競合.....	12
伍、本章總結.....	13
第三章 英國脫離歐盟之相關效應	16
壹、本章前言.....	16
貳、背景說明.....	16
參、《里斯本條約》第 50 條.....	17
肆、英國脫歐之政經影響評估.....	18
伍、英國脫歐對倫敦、歐盟及全球金融業之可能影響.....	21
陸、簡析英國脫歐對於服務貿易之影響.....	24
柒、本章總結.....	26
第四章 WTO 爭端解決機制與經貿投資爭端解決案例	27
壹、世界貿易組織(WTO).....	27
貳、WTO 爭端解決案例簡析	34
參、爭端解決機制-以 SPS 協定為例.....	42
肆、投資爭端解決—投資者與地主國間投資爭端解決(ISDS)	44
伍、本章總結.....	46
第五章 結語與政策建議	49
壹、結語.....	49
貳、政策建議.....	50
一、 掌握國際電子商務發展趨勢，準備啟動談判	50
二、 因應數位經濟的政策思考，持續鼓勵金融科技發展	52
三、 針對貿易議題，持續創新提案，扮演 WTO 關鍵角色	53
四、 深化國際談判人才訓練成效，累積實務經驗	54
第六章 心得與受訓感言	56
第七章 照片集錦	60

摘要

本班係行政院為培訓各部會談判幕僚人員所召開之國際經貿談判及訴訟人才培訓中階班，所屬經濟部、交通部、法務部、外交部、內政部、財政部、金管會、農委會、國傳會、工程會及國發會等單位均有派員，合計 15 人參訓。訓期約 4 個月，採國內訓練(3 個月)、國外職務歷練課程(1 個月)之受訓與實作併行方式辦理。其國外職務歷練課程，係委由瑞士日內瓦國際關係暨發展高等學院 (IHEID) 規劃設計，期間為本(2017)年 9 月 4 日至 10 月 3 日，全期計 30 天。學員總結所學提出四項政策建議，以充為回饋與貢獻：掌握國際電子商務發展趨勢，準備啟動談判；因應數位經濟的政策思考，持續鼓勵金融科技發展；針對貿易議題，持續創新提案，扮演 WTO 關鍵角色，及深化國際談判人才訓練成效，累積實務經驗。

106 年度國際經貿談判及訴訟人才培用班

國外職務歷練課程出國報告

第一章 前言

當前全球經貿發展趨勢係以區域整合及跨國合作為主流，為使國內產業發展得與國際接軌，全面擴張我國經貿成長空間，爭取我國產業參與國際市場之最佳條件，並確保我國產業免受不平等待遇，我國對國際經貿談判及訴訟相關人才之需求日增。爰此，行政院自 102 年起，為強化辦理國際經貿談判及訴訟相關業務人員參與國際談判之能力，開辦國際經貿談判及訴訟人才培訓班，期能培訓我國辦理國際經貿談判及訴訟人才，並依培訓目的，規劃為談判者(高階班)、談判幕僚(中階班)及談判助理(初階班)。

本次培用班係為培訓各部會談判幕僚人員所召開之中階班，行政院所屬之經濟部、交通部、法務部、外交部、內政部、財政部、金管會、農委會、國傳會、工程會及國發會等單位均有派員，合計 15 人參訓，學員名單如下：內政部警政署警務正羅戊軒、外交部專員傅筱琳、財政部關務署專員王麗鈞及彭智平、臺灣臺中地方法院檢察署檢察事務官李旻真(小組長)、經濟部工業局科長陳重江、經濟部國際貿易局專員蔡梨君、經濟部標準檢驗局專員李元昌、交通部航港局科長高俐玲、行政院農業委員會技正兼科長溫祖康(副學員長)、行政院農業委員會動植物防疫檢疫局技正裘君耀、國家發展委員會科長陳育靖(小組長)、金融監督管理委員會科長陳靜芳(學員長)、行政院公共工程委員會科長陳相宇、國家通訊傳播委員會專員鄭秀綾(小組長)

本班訓期約 4 個月，採國內訓練(3 個月)、國外職務歷練課程(1 個月)之 2 階段受訓與實作併行方式辦理。其國外職務歷練課程，係委由瑞士日內瓦國際關係暨發展高等學院(Institut de hautes études internationales et du développement, IHEID)專任教授 Cedric Dupond 規劃設計，並安排邀請對課程領域學有專精之國

際級教授擔任講師。訓練期間為本(2017)年 9 月 4 日至 10 月 3 日，全期計 30 天，扣除例假日，實際上課天數共計 23 天。日內瓦國際關係暨發展高等學院安排之課程可概分為四個部份：國際經貿談判現況分析、國際經貿談判實務分享、國際組織與瑞士政府機關參訪，以及經貿談判模擬演練，課程內容多元紮實，使受訓學員得以在短期間內瞭解國際經貿談判趨勢與脈動，並掌握關鍵談判技巧及當前經貿談判重要議題。

在國際經貿談判現況分析相關課程方面，不僅強調國際經貿現況與發展趨勢，更著重探討國家內部政治環境及國際政治局勢演變對貿易談判之可能影響；此外，說明當前主要國際經貿組織在國際經貿談判所扮演之角色，亦為核心課程；另為提升受訓學員對國際經貿事務的瞭解，課程安排韓國駐世界貿易組織(World Trade Organization, WTO)代表團 Choi Kyong-Lim 大使，及我常駐世界貿易組織代表團(Permanent Mission of the Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu to the World Trade Organization, 以下簡稱我駐 WTO 代表團)朱敬一大使於課堂上現身說法，分享渠等在多邊談判之經驗與對多邊貿易體系的展望，以及過去在雙邊或複邊經貿談判之參與情形；此外，對於當前經貿談判熱門議題，如服務貿易、智慧財產權、投資等，均納入本課程領域之重點議題。

至國際經貿談判實務相關課程，院方則邀請學者專家針對不同主題，如歐盟體制及貿易談判政策—以英國脫離歐盟(Brexit)為例、投資人對地主國爭端解決機制、貿易管理程序、機制與規範在國內與國際上之差別、經貿談判議題與趨勢分析等，進行個案研究或專題報告。

有關國際組織及瑞士政府機關參訪，在國際組織方面，學院安排往位在日內瓦的 WTO 及聯合國歐洲總部日內瓦辦事處(United Nations Office at Geneva)進行參訪，瞭解國際當前最重要的兩大國際組織運作現況與目標，以及未來工作方向與展望；在瑞士政府機關，學院安排本班學員前往位於瑞士首都伯恩(Bern)的瑞士聯邦經濟部「農業辦公室」(Federal Office for Agriculture, FOAG)，與 FOAG 及「經濟事務局」(State Secretariat for Economic Affairs, SECO)之官員對話(Meetings with Officials from FOAG, International Trade Policy Unit and SECO)。值

得一提的是，農業雖為瑞士重要民生產業，但瑞士聯邦政府並未設置農業部，而是在經濟部下設農業辦公室，綜理全國農業事務，包括對內產業發展及對外貿易行銷等。本次參訪幸蒙該辦公室「國際貿易政策事務處」(International Trade Policy Unit, ITPU)接待，並就瑞士農業現況及政策進行簡報；該辦公室另安排前往瑞士有機農場進行參訪，分享農場主從農業從業人員角度來看瑞士農業政策成效及瑞士農業部門未來發展方向。

另在經貿談判模擬演練之課程規劃方面，包括雙邊及多邊情境模擬，透過課程設計，使學員依所扮演角色之情境設定，進行雙邊或多邊談判演練。演練議題涵蓋經貿、環境、商業利益及服務貿易等，情境設定則包括談判地位不對等之雙邊談判、三方競合之市場份額談判、多邊利益衝突下之合縱連橫、談判決議文字之撰擬技巧等。

本報告共分六章，在前言之後，分別就雙邊、區域及多邊經貿體系及談判核心議題之概念，選擇臺灣與瑞士農業部門之競合、英國脫離歐盟之相關效應、WTO 爭端解決機制與經貿投資爭端解決個案分析等重點議題，進行簡要分析及討論；文末則為結語及學員心得感想與建議。報告最末並集結本班國內受訓及國外職務歷練課程之花絮照片，充為學員未來美好回憶之參考。

報告第一部分為臺灣與瑞士農業部門之競合，淺談臺灣及瑞士農業產業概況，比較雙方農業生產及貿易情形，並探討雙方農業部門之可能合作方向。報告第二部分為英國脫歐相關效應，探討英國脫歐的背景、歐盟相關規範及政經影響分析，尤其是金融產業發展及服務貿易可能面臨之衝擊；報告第三部分為 WTO 爭端解決機制與經貿投資爭端解決個案分析，除簡要說明 WTO 組織架構及運作概況、多邊貿易體系與區域經貿協定之競合，並簡述 WTO 爭端解決機制之功能及近年重要案例。

報告第四部分為學員總結當前國際經貿現勢，就課程上所學之前述各重點議題對我國未來參與國際經貿談判之可能影響，並提出四項政策建議，以充為學員對整體課程之回饋與貢獻，主為：掌握國際電子商務發展趨勢，準備啟動談判；因應數位經濟的政策思考，持續鼓勵金融科技發展；針對貿易議題，持續創新提

案，扮演 WTO 關鍵角色，以及深化國際談判人才訓練成效，累積實務經驗。最末，謹臚列本培用班學員就本次國外職務訓練課程之心得感想，盼能充為我國後續國際談判人才相關訓練課程之策進建議。

第二章 簡析臺灣與瑞士農業部門之競合

壹、本章前言

瑞士為德國、法國及義大利等歐盟農業重要國家所環繞，農業生產規模相對較小，惟面臨該等農業強國之競爭，瑞士農業仍能維持競爭力，在強敵環伺之下，走出其獨具風格之特色農業。我國農業生產自然條件較差，雖為海島國家並未緊鄰任何他國，惟在國內外市場均受到各農業主要生產國家相關產品之競爭，屈居競爭劣勢之下，我國農業憑藉因特殊地理位置而享有之物種多樣性，以及從農人員高超生產技術與研發能力，使我國農業在國際上頗具盛名。瑞士與我國之農業產業雖各有擅長，但都有以小搏大之特質，雙方必有互為借鏡及共同合作之處。

本章擬分為五個節次，前言之後，將簡述瑞士農業當前概況；其次介紹我國農業現況；次之，將簡析臺灣及瑞士在國際農產品市場之可能競爭，並探討兩國農業合作或互補之可行方向，最末則就本章內容提出結語。

另本次參訓期間，幸蒙瑞士聯邦政府農業辦公室(FAOG)邀請前往參訪，並獲該 FAOG 下之國際貿易政策事務處(ITPU)副處長 Tim Kranzlein 親自說明該國農業產業概況及經貿談判現況，對我等參訓學員而言，實為獲益良多，在此敬表感謝。

貳、瑞士農業概況簡介

一、農業概況

瑞士國土面積約 4 萬 1 千平方公里，其中有三分之二為山地地形，農業用地將近國土的四分之一，森林覆蓋率超過 30%，另有約五分之一的國土面積係屬無法耕作之土地；總人口約 830 萬人，其中四分之一的人口居住在山區。

瑞士主要糧食作物有小麥、大麥、黑麥、燕麥、玉米、馬鈴薯。經濟作物

有甜菜、油菜、菸葉、核桃和部分溫帶果樹等。瑞士農業部門總產值約 90 億瑞士法郎(以下簡稱瑞郎，約合新臺幣 3 千億元)，其中以肉類生產為最大宗，乳製品次之，兩者合超過農業總產值的 50%；另蔬菜、飼料及水果分別居第三、四、五位；比較特別的是葡萄酒產值位居第六，高於穀類、馬鈴薯等作物。瑞士農業 GDP 僅佔總 GDP 的 0.7% 左右，該比例甚至低於我國的 1%。

瑞士農家約有 5 萬 3 千戶，農場規模平均約 16 公頃，但實際上規模差別甚大，有不到 1 公頃的微型農家，也有超過 100 公頃的大型農場，另約有 40% 的農場規模集中在 5 至 20 公頃，其中又以 10 到 15 公頃的農場最多，將近 8 千 5 百戶。

二、農業政策

(一)核心目標

1. 對全國人民提供穩定糧食
2. 保存自然資源並維護鄉村景致
3. 分散國人居住地

(二)主要政策工具

1. 邊境保護與管理
2. 市場支持(佔農業預算 12%)
3. 直接給付(佔農業預算 75%)
4. 研發及推廣服務
5. 產業基礎建設升級(佔農業預算 5%)

三、糧食自給率

瑞士糧食自給率，若以熱量計算，約略維持在 60% 左右，其中以穀類糧食

自給率相對較低，約 40% 左右，至於畜產品(包括乳製品)的自給率極高，甚至可達 100% 以上。

四、農產貿易概況

瑞士進出口貿易甚為發達，每年進口總值可達 2440 億瑞郎(約合新臺幣 7.5 兆元)，出口總值可達 2790 億瑞郎(約合新臺幣 9 兆元)，其中農產品(含加工品)每年進出口總值分別約 110 億及 93 億瑞郎(約合新臺幣 3 千 5 百億元及 3 千億元)。另農產品主要進口品項為水果、蔬菜、肉品、咖啡及茶，而主要出口品項為乳製品、巧克力、咖啡及茶、菸品。最為引人注意的項目為咖啡及茶，既是主要進口品項，同時亦為主要出口產品。

瑞士農產品生產成本較高，不利出口，但瑞士農產品加工技術卓越，往往透過進口原料後，進行加工加值再予出口，反而可賺取更高額的利潤，如咖啡及茶即為一例，瑞士每年出口總值達 30 億瑞郎(約合新臺幣 950 億元)的焙製咖啡及茶，但每年亦進口咖啡及茶原料達 15 億瑞郎。瑞士並未生產咖啡或茶，但進口大量咖啡及茶原料，透過深度加工加值後再予出口，反而賺得高額利潤；菸草亦有相同情況，瑞士雖未生產菸草，但進口原料後，透過加工後再以高價出口，同樣可賺取高額利潤。

五、消費者高度支持國產品

瑞士消費者高度支持其國產農產品，如乳製品，瑞士每人每年平均消費約 92 公斤牛乳，其中 95% 為瑞士國產牛乳；其他乳製品中，每人每年消費牛油 5 公斤、奶油 8 公斤及起司 21 公斤，國產品消費比例分別為 95%、100% 及 85%；此外，瑞士每人每年平均消費生鮮蔬菜約 70 公斤，其中 60% 為國產生鮮蔬菜；另有關肉品消費，每人每年平均消費 24 公斤豬肉、11 公斤牛肉、10 公斤雞肉及 3 公斤小牛肉，其中 90% 為國產豬肉，80% 為國產牛肉，50% 為國產雞肉，而小牛肉之消費甚至接近 100%。

六、小結

儘管瑞士無法生產各類農產品，以滿足國人每日所需，但其所生產之有限

種類農產品廣受國人支持，進而使得瑞士農產品若非產量超出需求甚多，則多以國內消費市場為目標，而無須對外拓銷，尤其瑞士國內農產價格普遍高於鄰近國家，故瑞士農產品若以內銷為主要目標，反而有利提高農民收益。

整體而言，瑞士係屬糧食淨進口國，各類主要農產品雖多有生產，且以熱量計算之糧食自給率亦達 60%，優於多數糧食淨進口國，但瑞士仍需自國外進口大量農產品，其目的除前述之加工後再出口以賺取利潤外，因應國內市場需求，補充國內生產不足，亦屬重要目的。其中以水產品為主要進口品項，瑞士是內陸國家，雖湖泊遍布，但水產品產量遠低於國人需求，瑞士每年進口約 17.5 億瑞郎的水產品，而水產品出口總值每年僅 1.5 億瑞郎；水果則為另一例，瑞士每年需進口約 13 億瑞郎的水果，但各類水果每年出口總值僅約 2000 萬瑞郎；此外，瑞士每年尚需進口約 6 億瑞郎的活植物或鮮花及約 7 億瑞郎的蔬菜，但該二類產品幾乎無出口實績。

瑞士農業受限於自然環境等因素，顯然非以自給自足為目標，故強力發展本身具有高度競爭條件的農產加工產業，進口原物料及生鮮農產品，滿足加工需求及民眾生活所需。面對瑞士特殊農業產業型態，我國似可思考如果與瑞士截長補短，使雙方產業得以互利互惠。

參、臺灣農業概況簡介

我國為太平洋西側之島嶼國家，地形多山，氣候溫暖多雨，適合作物生長，惟易生病蟲害；另臺灣位處亞熱帶地區，並鄰大陸板塊交界處，故颱風、豪雨及地震等天災頻繁，對農業生產及長遠發展均有不利影響。

臺灣面積三萬六千平方公里，受限於山多平原少之特殊島嶼地形，可供耕作之面積有限，農家平均耕地面積僅 1 公頃，為小農經營形態，難以透過規模化降低生產成本，且農業經營所得受限於生產規模，維持家計不易，故經營主體多為兼業農，且非農業收入常為農家主要所得來源。

臺灣農業生產規模小，成本偏高，難以透過提高生產效率在國際農產市場上

與其他農業生產國家競爭，但為確保糧食安全，我國仍維持相當水準之農業生產，除稻米外，在其他具比較利益之品項亦有投入生產資源並以政策輔之。以下簡述臺灣各主要農漁畜品項之生產概況：

一、農作物類

(一)糧食作物

稻米每年種植面積估計可達 27 萬公頃，年產量 130 萬公噸，惟常年受豪雨及颱風等天然災害影響，實際收穫面積及產量常有變化。我國稻米生產以維持供需穩定平衡為主要目標，惟鑒於國人米食消費有遞減趨勢，若未能有效開發海外市場，則應適度調減種植面積，以符國內市場實際需求。

國人偏好麵類飲食，推升國內小麥市場需求，但我國小麥生產受限於氣候條件，產量偏低，遠不及消費所需，惟為擴大糧食自給率，政府推廣種植進口替代作物，目前小麥種植面積可達 3 千公頃，估計產量為 7 千公噸。

(二)雜糧

為提升我國糧食自給率及考量飼料產業發展需求，我國長期獎勵硬質玉米及青刈玉米等雜糧耕作，目前硬質玉米種植面積可達 1 萬公頃以上，估計產量為 6 萬公噸；青刈玉米種植面積維持在 9 千公頃左右，產量可達 40 萬公噸；落花生種植面積達 2 萬公頃以上，產量可達 7 萬公噸；大豆為我國近年主要推廣種植之進口替代雜糧作物品項，在政策輔導之下，估計種植面積可達 5 千公頃，可提供國人 8 千 5 百公噸的國產非基改大豆。

(三)茶

臺灣茗茶種類繁多，並依各茶區之天然環境及獨特烘培技術，產製各具特色風味之不同茶品，如文山包種茶、木柵鐵觀音、三峽碧螺春、苗栗東方美人茶、日月潭紅茶、花蓮鶴岡紅茶及阿里山高山茶等等。臺灣茶年種植面積可達 1 萬 2 千公頃，產量約為 1 萬 5 千公噸，近年政府輔導業者強化衛生安全控管，提升品質並積極拓展外銷市場，以因應市場開放及進口低價茶之

衝擊，不僅已見成效，並提升消費者信心及臺灣茶之國際知名度。

(四)水果

臺灣盛產各類水果，總種植面積將近 13 萬公頃，總產量可達 250 萬公噸，其中香蕉、鳳梨、番石榴、芒果、棗子、木瓜、紅龍果、文旦柚、葡萄、番荔枝等果品均具外銷潛力，惟生產常受天災影響，產量無法穩定，不利擴大外銷市場。

(五)花卉

花卉為我國重要外銷農產品之一，蘭花類為我國花卉外銷重點品項，其中以蝴蝶蘭及文心蘭為主力產品，以蝴蝶蘭為例，每年種植面積不及 1 千公頃，但可創造新臺幣 60 億元以上之產值，另文心蘭種植面積約為 260 公頃；洋桔梗為我國第三大外銷切花，種植面積亦可達 100 公頃以上。

(六)蔬菜

結球萵苣、胡蘿蔔及毛豆為我國具有外銷競爭力之蔬菜類品項，尤其政府積極輔導推動集團契作以穩定外銷供貨源，其中結球萵苣種植面積可達 800 公頃，產量約 3 萬公噸，估計其中 1 萬 2 千公噸將用於外銷；胡蘿蔔種植面積 2 千 5 百公頃以上，估計產量可超過 10 萬公噸，但其中外銷量僅約 9 千公噸；日本為臺灣毛豆主要外銷市場，臺灣毛豆種植面積達 9 千公頃以上，產量近 7 萬公噸，其中 50% 以上供作外銷之用。

二、漁產類

(一)遠洋漁業

遠洋漁業為我國甚具國際競爭力之漁業部門，其中以鰹魚、鮪魚、魷魚及秋刀魚為主要漁獲，年產量合計可達 50 萬公噸。

(二)養殖漁業

我國養殖漁業技術卓越，內陸養殖漁業以吳郭魚(台灣鯛)、鱸魚、

虱目魚、石斑魚及文蛤為主，在產量方面，吳郭魚、虱目魚及文蛤年產量均可達 5 萬公噸以上，鱸魚及石斑魚年產量則可達 2 萬 5 公噸及 2 萬公噸，另近年新興養殖魚種如觀賞魚及鰻鱺，亦為具市場競爭力之漁產品項。

在海面養殖方面，以海鱺及牡蠣為主要品項，其年產量分別可達 1 千公噸及 2 萬公噸。

三、畜產類

我國畜禽產業發達，肉品年產量可達 180 萬公噸，為國人提供穩定可靠之蛋白質來源。

(一)家畜類

豬肉為國人主要食用肉品，近年全國在養頭數維持 550 萬頭，產量可達 80 萬公噸；國產牛肉自給率僅 6%至 7%，每年可供屠宰頭數約為 3 萬 5 千頭，約 7 千公噸。

(二)家禽類

國產白色肉雞年產量約 2 億隻，國產土雞年產量可達 1 億隻以上，合計每年可提供超過 40 萬公噸雞肉；另國產雞蛋每年產量可達 72 億枚以上。

四、小結

總結臺灣農業生產概況，農業生產(含農林漁牧各部門)之年總產值可達新臺幣 5 千億元以上，其中農耕部門總產值佔 50%以上，約達 2 千 6 百億元；有關糧食自給率，若以熱量計算，僅為 31%左右；另在主要糧食供給方面，白米每年可供消費量約為每人 44 公斤，肉類則可達每人約 77 公斤，油脂類則每人約 23 公斤。

在農產貿易方面，我國每年進口約新臺幣 4 千 5 百億元之農林漁畜產品，但在出口方面，僅約新臺幣 1 千 5 百億元；主要進口產品為穀類、木材、酒類、油籽、活畜禽及肉類、飼料等，至於主要出口產品則為魚類、穀類、羽

毛、花卉及其種苗等。

我國農業總產值可達新臺幣 5 千億元，但每年仍需進口等值之農產品，扣除我國出口之農業原料或加工產品，我國每年消費近新臺幣 8 千億元之農林漁牧各類產品，若我國農業生產以自給自足為目標，顯然仍有可為之處。

肆、臺灣與瑞士農業部門之競合

臺灣與瑞士之農業各有擅長，兩國實有互助以求精進之可能。我國近年來出口瑞士之農產品以蝴蝶蘭花苗及活花卉為主，另有水產品及林產品，但數量不多，每年出口總值約為 270 萬美元；而我國自瑞士進口之農產品以奶粉、巧克力、穀類調製品、焙製咖啡、可可及其製品、酒類等為主要品項，每年進口總值達 5 千萬美元。

就雙方進出口品項而言，我國自瑞士進口農產品以加工產品為主要品項，且均為瑞士出口主力產品，而我國對瑞士輸出之產品，除蝴蝶蘭為我國重要出口產品，其他如水產品及林產品之出口量甚少，水產品亦為我國極具出口潛力之重點品項，而面對無水產產業之內陸國瑞士，我國理應有更大市占率之可能。此外，其他水果及花卉產品等我國主力出口農產品似乎未能打入瑞士國內市場，雖水果類產品因不耐久儲，故多以日本等鄰近國家為目標市場，但瑞士為高所得國家，因水果產量不足以供應其國內所需，故必須自國外進口，且多數品項售價高昂，對我國各類優質水果而言，應屬值得開發之重點市場。即便自國外進口，但瑞士國內水果市場供應品項相對較少，消費者選擇有限，我國若能藉由推廣試銷活動，打開產品知名度，應有助於我國果品開拓此一高消費市場，分散我國水果對日本市場之依賴，並提高果農收益。

至於花卉部門，在家中擺設花卉實為瑞士民眾日常生活之一部分，瑞士民眾前往超市或路邊小販，消費其門前擺放之待售花卉或花束，至為常態。但由於花卉非瑞士重要農產品項，且產量不足以提供全國消費所需，必須仰賴進口以補足市場缺口。觀察瑞士花卉市場供給，花卉種類有限，且品質不一，消費型態以數

種花卉組合而成之花束為主，選擇有限，顯見瑞士居民消費花卉之目的純粹以裝飾居家環境及做為拜訪友人之伴手為主要目的。我國花卉品質卓越，聞名全球，蝴蝶蘭、文心蘭及火鶴花均為重要出口品項，且質優價美，實應積極推廣至瑞士國內市場，讓瑞士民眾有更多優質花卉可供選擇，並使我國花卉產業能進入此一高端市場，擴大利基。

臺瑞雙邊農業除產品互銷，截長補短，各取所需，提升雙方農民收益及居民生活水準外，在技術上亦有可供交流之處。瑞士加工技術卓越，而我國農產品類原物料充足，兩國若能在農產品加工上進一步合作，對雙方產業應均屬有利。我國為海島國家，無法自行生產之農業原物料產品，可輕易透過海運自他國輸入，若能吸引瑞士加工業者來台投資設廠，不僅提升我國加工技術，亦有利瑞士業者分散生產風險，且可利用我國運輸樞紐地位，將其產品輸銷東亞各國。

綜合言之，臺瑞兩國之農業交流，不僅在產品上可互通有無，如果我國水果、花卉及水產品等，可彌補瑞士國內生產之不足，亦有助提升我國農業部門利益；而瑞士加工業者若能投資我國，轉移其高端加工技術，不僅可利用我國充裕之農業原物料產品，亦可助其開拓東亞市場，並可促使我國農業部門產業升級。

伍、本章總結

近年來，農業在糧食安全、食品安全、環境保育、生物多樣性及因應氣候變遷等非生產面之功能逐漸獲得各國重視，使得農業產業發展不再僅以增產為目標，同時重視農民福祉及消費者安全，保護農村生活文化，確保生態資源永續利用等農業多功能目標。

臺灣與瑞士同為重視農業生產及其他非貿易相關之農業多功能目標，兩國面積大小相近，均可視為小型農業生產國家，雖位處地球兩端，且同樣面臨農產品出口大國之競爭，但兩國農業均走出其特殊之產業發展道路，實為難能可貴，且兩國之間應有互相學習互相提升之處，以提升彼此市場競爭力，有效對抗大型農業生產國之低價產品。

瑞士國產農產品種類有限，尤其蔬菜、水果及水產品國內生產不敷消費者所需，必須依賴進口，我國雖有結球萵苣等具有外銷潛力之蔬菜類產品，但長途運輸成本偏高及蔬菜不耐久儲的技術問題尚待克服；另水果方面，我國盛產各類水果，部分品項耐久儲運，雖可預見運輸成本因距離遙遠而提高，但瑞士生活及物價水準均高，人民有能力負擔高價優質之農產品，故我國業者實應接洽瑞士果品供應商或進口商，積極推動我國國產水果輸銷瑞士高端市場。

此外，我國為漁業大國，尤其遠洋漁業及養殖漁業甚為發達，而瑞士為內陸國，本身漁業產能不足，必須仰賴進口，故水產品零售價格相對於其他蛋白質來源食品高出許多。我國遠洋漁業於魚場作業完畢後，經常直接前往鄰近漁港卸魚，故欲以我國產品名義輸銷瑞士應有困難；至於養殖漁業，瑞士擁有許多湖泊，水資源充裕，水域面積約佔國土面積的 4%，具有發展養殖漁業之潛能，但瑞士重視環境保護及資源永續利用，對於可能造成環境品質負面影響之養殖漁業，瑞士政府及人民可能接受度不高。

瑞士農產品以自產自銷為主，故生鮮農產品出口數量不高，但由於加工技術卓越，故農產加工品為瑞士農業部門出口大宗，巧克力、咖啡及茶等都是重要品項。瑞士所產製之巧克力等農產加工品在我國均為高價產品，且瑞士生產基本上就是品質保證。我國農產品加工業雖亦稱興盛，但顯然技術上仍有精進之處，若能向瑞士借鏡學習，相信對我加工產業必有助益。

此外，瑞士與我國在農產加工品項上並無互相競爭之虞，瑞士業以巧克力、咖啡及茶等產品聞名全球，我國國產茶葉聞名遐邇，但兩國茶葉特色並不相同，瑞士茶產以花草茶或功能茶為主，我國茶葉則強調透過特殊烘製技術，使茶葉本身特殊色香味等條件得以充分發揮，兩者產品特色有別，目標市場亦不相同，並無在同一市場競爭之可能。

另我國盛產各類熱帶及亞熱帶水果，若能進一步學習利用瑞士優越之加工製程，提升我農產加工品品質，必可提升我國農產加工品之市場競爭力及售價，進而提高加工業者及農民之收益。農產加工品亦可輸銷瑞士，改善其國產生鮮水果不足之情況。

第三章 英國脫離歐盟之相關效應

壹、本章前言

英國(United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland, UK)在 2016 年 6 月 23 日舉行英國去留歐盟公投(The United Kingdom European Union membership referendum)，而大多數民眾選擇將脫離歐盟(Brexit)的決定，儘管事後反對公投結果並主張進行第 2 次公投的民眾為數極多，而且此事件的後續影響極為廣泛，不僅對英國政治、經濟必然產生影響，對於歐盟以及全球的政經與金融市場也會有大小不同程度的影響。

貳、背景說明

在第一、二次世界大戰戰後，歐洲一方面整頓經濟並重建國際事務的影響力，另一方面為了防堵蘇聯擴張及德國軍國主義再起，法國時任外交部部長舒曼(Robert Schuman)提出「舒曼計畫」，並且完成「巴黎條約」(簽署國包含法國、比利時、義大利、西德、荷蘭和盧森堡)，共同成立「歐洲煤鋼共和體」(European Coal and Steel Community, ECSC)，以限制煤鋼產量之方式而限制軍事工業，而保障戰後重建和和平，後來則演變成歐洲共和體、歐盟、歐元區。當時英國並未加入 ECSC，直到 ECSC 重組為歐洲經濟共和體(European Economic Community, EEC)經濟發展迅速之後，英國才開始申請加入 EEC，惟經兩次遭法國當時的總統戴高樂拒絕，終於在 1973 年成 EEC 的一員。

在入歐成功後，英國政壇朝野在親歐和反歐的意見仍未能消弭分歧之外，又加上國內勞資糾紛、罷工、通貨膨脹、失業率高等經濟不振的混亂中；而 1975 年，當時擔任首相威爾遜(Harold Wilson)領導的工黨政府舉行了英國的第一場全國性公投，決定是否繼續留任 EEC 之中，投票結果是 67.2% 支持留在 EEC。1980 年代，當時歐盟委員會主席的德洛爾(Jacques Delors)開始推動歐洲一體化，例如把歐洲議會做為歐洲的立法機構，制訂單一歐洲法案等，英國時任首相柴契爾夫

人(Margaret Thatcher)則在歐洲一體化的磋商中，持續地為英國爭取權益，惟英國經濟惡化導致民意不支持，而使柴契爾夫人下台。1992 年，歐洲共同體在各國簽署「歐洲聯盟條約」後變成了「歐盟」，1995 年 12 月，歐盟正式將歐元訂為歐洲單一貨幣。時任首相布萊爾計畫於 1997 年改用歐元，受到當時財政大臣布朗(James Gordon Brown)的阻止，是以至今英國到目前都沒有加入歐元區。

成立於 1993 年的英國獨立黨(United Kingdom Independence Party, UKIP)，其政治理念是推動英國脫離歐盟，於 2014 年歐洲議會選舉中成為英國 73 個席次中第一大黨，黨魁法拉吉(Nigel Farage)是英國「脫歐派」的領導人物之一，於 2015 年選舉時在移民政策上認為，如不控制移民人數會使各種福利吃緊、薪資也會下跌，因此要求歐盟公民的移民必須和非歐盟移民一樣受到計分積點制控管。

英國首相卡麥隆(David Cameron)在 2013 年競選連任首相成功，承諾將是否脫離歐盟舉行公投，為兌現承諾於 2016 年 6 月 23 日進行脫歐公投。公投結果中 51.9% 選民支持脫歐；48.1% 選擇留歐，讓人民決定脫歐。

而《里斯本條約》是 2009 年由所有歐盟成員國簽署的法律，以取代《歐盟憲法條約》，其中，第 50 條規定了成員國退出歐盟之程序，當成員國啟動第 50 條，如果沒有延長協商時間，歐盟成員國的歐洲理事會(European Council)應在 2 年之內和英國達成協定，提交歐洲議會批准，意即英國最快將在 2019 年 3 月底脫離歐盟。

參、《里斯本條約》第 50 條

《里斯本條約》第 50 條係指任何國家希望脫離歐洲聯盟需遵照的行動計劃。它屬於《里斯本條約》的一部分，2009 年由所有歐盟成員國簽署成為正式法律。在這一條約簽訂之前，一個成員國如要脫離歐盟，並沒有正規的機制可循。

該條條文僅五段文字，明確列出規定指任何決定脫歐的成員國必須通知歐洲理事會(European Council)，並商討脫歐具體細節；各方要在兩年時間內達成協議，

除非所有成員國均同意延期，但即將脫歐的國家將不能參與關於其脫歐的歐盟內部討論。

該條條款規定，任何協議必須由所謂的「有效大多數(qualified majority)」，意即其他 27 個歐盟成員國中的 72%(代表 65%的歐盟人口)贊成通過，同時必須得到歐洲議會(MEP)支持。

另該條條款第五段指出一個已經脫歐的國家想要重返歐盟的可能性。該段落文字係由蘇格蘭金洛查德的無黨派中立議員科爾男爵(Lord Kerr)所撰。柯爾男爵曾表示，本來覺得有關條款最有可能會在某個成員國發生內部政變時啟用，但從未想像過會用於英國脫歐。

肆、英國脫歐之政經影響評估

綜上，英國脫歐對於歐盟所造成經濟上及政治上的影響分析如下：

一、 歐盟預算缺口立現

英國離開歐盟將會立刻造成歐盟預算上的缺口，德國及其他歐盟成員國不得不支付更多的費用。英國每年貢獻歐盟約 193 億美元(182 億歐元)，為歐盟每年預算之主要來源之一，僅次於德國每年貢獻歐盟約 258 億美元(243 億歐元)，而法國每年貢獻約 201 億美元(190 億歐元)。

根據報載歐盟官員的推測，英國脫歐後，歐盟雖然可能會對預算進行削減，特別是在農業補貼方面，但這不足以彌補英國退出造成的短缺，其他國家對歐盟預算分攤款項可能會提高，估計德國 2019 年可能必須多支應 48 億美元(45 億歐元)，且金額可能會隨著時間的推移而增加。

二、 造成歐盟對外貿易及區域防衛政策之不穩定

英國是歐盟人口第 3 多的成員國，占全國總人口的 12.66%，該國在歐洲議會和理事會中的影響力非常大，而英國在國防經費的支出上，也比其他歐盟國家高。英國長期以來對於民主體制及國際社會的期許及維護，將使得在英國脫歐後，歐盟議會、理事會及區域防禦上都有重大影響，並

可能造成歐盟對整體貿易政策，甚至民主價值及國際責任的態度產生轉變。

其中，「跨大西洋貿易投資夥伴協定」(Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP)，可能因為少了英國堅定之支持態度，而使談判告終。英國是歐盟成員中最積極支持這個協定的，儘管前法國總統弗朗西斯·奧朗德(Francis Hollande)等領導人的抗議，英國仍堅定地遊說 TTIP；然而，隨著唐納德·川普(Donald Trump，以下簡稱川普總統)成為白宮主人，歐盟對 TTIP 的熱情越來越弱，少了英國的歐盟，對 TTIP 可能更不積極，且對美國而言，歐盟市場因失去了英國，而更不具吸引力，雖然少了英國的歐盟仍是美國的重要目標市場，但鑒於川普接任美國總統以來對與英國建立穩定雙邊經貿關係，持續表現出高度興趣，倘若美英在美歐之前，先行完成自由貿易協定之談判，則對歐盟而言將是一大挫敗，使其對國際貿易市場之影響力更形萎縮。

三、 歐盟成員國內之保護主義勢力抬頭

英國受到國內保護主義勢力漸興之影響，經公投決定脫離歐盟，試圖找回完全獨立自主的大英國協。歐盟面對境外移民問題苦無解方，對內經濟問題又苦陷泥淖，各成員國內部潛在之保護主義力量勢必逐漸抬頭，尤其部分經濟條件較佳之成員國，眼見英國經公投脫離歐盟，「有為者，亦若是」之想法油然而生，進而推升歐盟保護主義氣焰高張。

四、 歐盟權力核心之鬥爭加劇，造成歐盟未來發展方向之不確定

就長期以來各成員國在歐盟理事會之投票模式分析，南方保護主義集團(法國、義大利、西班牙、希臘、葡萄牙和塞浦路斯)及北方自由主義集團(英國、德國、瑞典、丹麥、荷蘭、芬蘭和波羅的海國家)處於相互制衡的局面，但英國脫歐之後，北方自由主義集團的勢力削減，將使原本平衡局面產生變化，南方保護主義集團預期將主導歐盟政策方向，形成一個較不開放的歐盟。

歐盟理事會的重組，將是兩大集團爭取領導權力之角力，現階段尚不確定英國原有議席將如何分配或直接取消，但席次變化必將造成歐盟權力核心動盪。有歐盟學者指出，德國為歐盟各國中政經局勢相對穩定且經濟發展、生活水準均為上乘之成員國，不僅對歐盟財政貢獻度高，且經常為歐盟內部之安定勢力，既然英國脫歐已成定局，德國必然成為歐盟理事會主席試圖維持歐盟內部權力平衡的選擇，藉由強化德國對歐盟政策之影響力，來維持歐盟得以較接近往常作法的方式進行運作，但值得注意的是，德國由於過去歷史包袱，故在歐盟政治版圖中並未積極與任何成員國交往或結盟，如英國在歐盟理事會的主要盟友是瑞典、丹麥和荷蘭，但德國幾乎從未投票支持英國。德國在歐盟並無堅實盟友，形單影隻之強權是否有助維持歐盟內部平衡，則有待觀察。

五、 強化歐元區域內之經濟與金融發展

英國向來是最為反對以歐元做為歐盟單一貨幣之歐盟成員，如今英國脫歐後，歐盟區域內雖仍有若干國家維持其原有貨幣，如瑞典、匈牙利、捷克等，但在該等國家境內，基本上歐元也是流通貨幣之一。故英國脫歐，對歐元而言，唯一且強大的反對勢力退出，勢必將強化歐元做為歐盟區單一貨幣之可能性，進而可能使歐元重拾強勢貨幣之地位。

但另有不同看法，如英國脫歐將使歐盟財政大受影響，若其他成員國無法或無意填補缺口，則除非歐盟經濟活動足以撐起歐元之貨幣價值，否則歐元貶值將使歐元區內所有成員受到通貨膨脹物價上漲的壓力，如此一來恢復個別貨幣做為防火牆之聲音勢將再起，使得歐元做為單一貨幣之企圖再受挑戰。

六、 削弱歐盟對全球政經發展之影響力

當今英國或許不如早年之大英國協，對全球各地都有實質影響力，但稱英國為當前世界強國之一並不為過。英國脫歐之後，不可避免地將會削弱歐盟的全球角色，尤其英國是歐盟重要的軍事力量，歐盟成員國可透過英國在國家外交網路，情報能力和軟實力等方面獲得實質協助。

倫敦經濟研究院就質疑歐盟是否可以在沒有英國的國際實力的情況下對俄羅斯實行制裁，並注意到法國將是英國脫歐後，歐盟唯一的主要軍事力量，而此舉可能嚴重破壞到歐盟軍事能力的未來發展，如籌建歐盟軍隊。

英國脫歐甚至可能是歐盟最終崩潰的長期觸發因素。自從 2016 年 6 月 23 日的全民投票以來，反歐盟政治家在奧地利，丹麥，法國，荷蘭和瑞典等國家中均有突出的表現。若英國脫歐後，整體經濟及國際地位等興旺發達，勢將鼓勵其他歐盟國家起而效尤，競相退出歐盟，尤其自身經濟條件相對優越的某些成員國，必當無意繼續貢獻歐盟財政，供養其他發展相對落後之成員國，進而造成歐盟崩解。

伍、英國脫歐對倫敦、歐盟及全球金融業之可能影響

倫敦對歐洲提供金融業務在英國所提供的各類金融服務中占了相當大的比例，包括銀行、理財、保險、收購合併、財務顧問及衍生產品買賣等，金融業占英國國民生產毛額總額約 12%，是維繫英國的經濟重要產業，而金融人才提供的跨國服務則是倫敦成為歐洲金融中心的重要條件之一。

過去在歐盟的體制之下，金融人才享有流動的自由，大幅降低了金融從業人員提供跨境金融服務的門檻，吸引各國人才及資金往英國移動，並在英國享有居留權，影響所及，不僅促進金融業的發展，更使得許多企業願意在英國設立分支機構，大幅提高境外資金流向英國的誘因。

英國未來確定脫離歐盟後，預期上述優勢將消失，法蘭克福、都柏林、馬德里等都市無不積極爭取取代倫敦成為歐洲金融中心的地位。對倫敦金融業而言，預期將面臨以下負面影響：

一、 金融科技人才不足

金融科技(FinTech)發展迅速，金融業人才未來需要同時具備高端電腦

運算技術(如大數據運算、人工智慧及深度學習等)並深諳資本市場運作。英國金融科技人才高度依賴境外專才，由於地緣關係，這些境外金融科技人才大部分來自歐盟成員國。

移民問題難解，實際上亦為多數英國民眾選擇脫歐的主因之一，故英國脫歐後，必然順從民意，而移民政策勢必緊縮，金融業若要聘雇境外專業人才，在英國現行規定下，目前已經有企業家簽證(Tier 1 Entrepreneur VISA)、特殊人才引入簽證(Tier 1 Exceptional Talent VISA)、工作簽證(Tier 2 General VISA)等規範，而未來預期將受到更多限制。

對於有意進軍英國金融圈的境外專業人士而言，英國現行相關法規尚不明朗，將使渠等裹足不前深思再三，在相同條件之下，英國恐將不再是該等人才到海外發展的第一選擇。

二、 單一護照優勢不再

單一護照制度源自於單一歐元支付區的條例，其統合歐元資金轉換及扣款交易方式，降低交易時間及成本，只要是歐盟成員國，不論是否使用歐元，就可以輕易地進行跨國交易。英國脫歐前，英國金融科技公司的員工只要持有英國護照，就可以在歐盟成員國自由進行跨境交易。

但英國脫歐後，公司拓展海外業務時，必須依照各國相關規定，準備相關證照，將增加辦理業務的困難及成本，較之在其他成員國從事相同業務的公司而言，將處於相對不利的地位。

三、 金融科技市場萎縮

歐盟將「數位單一市場」(Digital Single Market, DSM)視為重要的策略，計畫串連歐盟 5 億人口，以相同規則，對電子商務、數位串流及使用者隱私等一體適用，預估 DSM 可以為歐盟帶來可觀的經濟效益，並提供工作機會等。

脫離歐盟將為英國在政軍經貿等各方面都帶來相當程度的自主性，但

市場規模卻可能面臨限縮，即便有科技無國界之說法，但「可擴展規模」的市場仍是限制金融科技發展的重要關鍵。任何科技產品或服務，若能更容易擴及更多境外市場，將有助分擔成本並創造更高收益。而英國脫歐後，英國金融科技的新創市場將與歐盟市場分開，原本同處單一市場內的消費者變成境外顧客後，不僅提供服務的門檻和成本更高，對消費者而言亦有不便，故預期將使原本有機會擴展的市場規模受到限縮。

四、 跨境資訊安全整合不便

金融服務最重要的就是身分認證以及資安維護，這需要在各個團體、國家之間建立起標準化的規範。

英國金融服務業未來將面對英國、美國、歐盟三者的網路安全法規制定。以英國的現況來看，美國的資訊安全及金融監理，都是較符合英國金融科技業者的理想規範，但過度傾向美國法規制度，將使得英國業者在與歐盟業者競爭歐盟商機上將居於劣勢，故英國為使得其境內法規在各國規範間求取平衡，勢將付出代價。

2107 年 6 月，歐盟與美國共同推動的隱私法協議，英國將被排除在外。此外，歐盟目前所修訂之資料保護法(General Data Protection Regulation, GDPR)，英國脫歐後，將被視為第三國，資料的流通必須要與歐盟重擬協議，這無疑加重了英國金融科技在整合上的負擔。其他如歐盟支付服務方針(Payment Services Directive 2, PSD2)，對英國的金融科技公司來說，都是未來業務推動上必須面臨的問題，而將提高營運成本。

然而，英國脫歐使倫敦金融業看似前景黯淡，但對未來發展抱持樂觀看法者亦大有人在，部分英國金融服務業者認為脫歐將吸引更多人前來英國，並使英國可更直接跟世界競爭，而非只跟歐盟連線。

全球都在引頸觀望英國脫歐的最新進展，包括英國與歐盟看似多舛的合作、新創投資的挹注、產業動態等。但不可諱言的是，無論支持或反對英國脫歐的民眾，未來英國與歐盟間的關係，將視歐盟對英國抱持的態度而言，如何與歐盟談

判取得最佳的結果，將考驗著英國政府高層的智慧。

陸、簡析英國脫歐對於服務貿易之影響

一、 商業服務

商業服務可能受到各方面法律變更的影響，如稅務、數據保護和知識產權等。此外，英國脫歐可能牽涉到商業服務的基本條款，如契約權利義務的涵蓋範圍或管轄法律，企業需要審查現有商業契約，或在簽訂新的商業契約時，考慮現有的法規制度以及有可能變更並影響該等契約的將來法規制度。

二、 金融服務

金融或保險服務公司原先所採取的方式為根據英國監管機構許可在歐盟其他成員國營運，而無需取得其他成員國的監管許可。但英國脫歐後，預期金融或保險服務公司將無法繼續維持原有運營方式，因而必須在歐盟境內設立分公司以便繼續經營歐盟地區的客戶。

英國脫歐之後，母公司設立在歐盟其他成員國的金融或保險服務公司，將無法再適用單一護照原則，在英國繼續維持其現有運營方式。但英國為維持其在金融業界之地位，可能考慮允許該等境外公司維持現行營運方式，繼續在英國進行商業活動，但此舉並不必然保證可換得英國國籍企業在歐盟地區可獲得相同對待。

三、 創意服務

目前英國的建築物外觀設計是依現行歐盟相關規範，登記後可保障其外觀設計在歐盟地區內不被仿造，但英國脫歐後，歐盟建築物外觀設計專利保障將不再包括英國，因此英國申請者必需分別向英國及歐盟提出申請。

現行建築物外觀設計依歐盟規範登記而產生的效力能否在英國脫歐後，繼續有效，雖尚不明確，但一般認為英國將繼續維持該登記有效，但

英國勢必在脫歐之後，另行訂定英國專屬法規，屆時原有之登記是否有效，則待觀察；至於專利權，預期英國脫歐後，將排除適用即將實施的歐盟單一專利制度，故申請歐盟單一專利，其保障範圍將無法涵蓋英國。

四、 環境服務

英國與環境有關的法律規則，主要係根據國際條約、歐盟法、英國法規和政策所組成。英國的國際條約義務不會因退歐而改變，但需要立新法取代現行適用之歐盟法規，以釐清生產者或貿易商在英國及歐盟間進行貿易時可能產生的責任；此外，英國脫歐後，與歐盟間之廢棄物轉移將變得不方便，且處理費用必將更為昂貴。

五、 健康和服務

英國現行有關健康與安全服務的法規，都源自於歐盟法，故當英國脫歐後，英國是否願意繼續在其境內適用該等法規，目前尚無定論，但對於目前使用歐盟業者所提供的健康與安全服務的英國民眾而言，此一不確定性對渠等將成困擾與不便，惟現階段英國尚未決定是否該保留或另立新法。

六、 政府採購部門(Government Procurement Agreement GPA)

如同其他多數法規制度，英國現行政府採購相關規範係採用歐盟法規制度，而在英國脫歐後，英國是否將另立新法，目前尚不確定，倘立新法，則對有意參與歐盟政府採購案之英國公司較為不利，因目前在歐盟法規制度下可享有之權利或優勢等將不復存在。

七、 服務貿易之承諾表

有關 WTO 在服務貿易之談判，英國最務實之做法是在確定脫歐後，即複製歐盟目前既有的服務貿易總協定(GATs)承諾之內容，做為英國對 WTO 會員之承諾。

但倘若英國政府因面對其內部保護主義的壓力，必須對國內產業部門

做出妥協，而限制外國服務業供應商的市場進入機會，但其他 WTO 會員權利必然因此受損，故預期 WTO 會員可能要求英國賠償其損失並與英國進行談判。

但或許亦有會員不接受英國繼續沿用歐盟的承諾表，因為少了英國的歐盟不是當前簽約的歐盟，故英國脫歐之後，對會員而言，英國加上少了英國的歐盟是否等於先前包括英國的歐盟，仍有待確認。

八、 四種模式中之投資與自然人移動部分

英國現行僱用與投資的法規大部分來源於歐盟法律，雖預期英國政府比較傾向於不會修改該等法規，但英國脫歐必然將影響到持歐盟會員國護照在英國工作的歐盟公民或投資者，及在歐盟會國工作的英國公民或投資者。

目前較為合理的作法是，已經進入英國或歐盟的員工或投資者並不受影響，但對於未來有意進入英國的歐盟公民或有意前往歐盟工作的英國公民而言，一切仍待英國與歐盟間之的談判結果而定。

柒、本章總結

總而言之，英國脫歐後。歐盟將失去重要成員之一，不論是短期或長期，對歐盟經濟及政治制度都將產生重大影響。在英國人民投票決定脫歐後，德國及法國可能推動更深入的歐元整合，顯示團結。而目前在歐盟的倡議中，英國強力支持的政策，如 TTIP 及資本市場聯盟(Capital Market Union)將面臨風險。長遠看來，德國可能變得更加強大，而保護主義也會逐漸抬頭增長，英國脫歐可能產生更偏左派傾斜的歐洲議會及相關的干預政策，也將挑戰歐盟試圖成為全球重要角色一員的努力，而這個大問題將取決絕於未來歐盟能否找出穩定歐元、難民政策共同方案、阻絕歐洲懷疑主義(Euroscepticism)等經濟復甦的方案。

第四章 世界貿易組織(WTO)爭端解決機制與經貿投

資爭端解決案例

壹、世界貿易組織(WTO)

一、WTO 簡介

由於第二次世界大戰末期，全球經濟蕭條，許多國家採取貿易保護措施，為重建戰後秩序並解決彼此間之經貿問題，各國均認為亟須建立一套國際經貿組織網，除同意成立聯合國外，並進一步建構「布列敦森林」機構(The Bretton Woods Institutions)做為聯合國之特別機構，擬議中之經貿組織包括：世界銀行(World Bank)、國際貨幣基金(International Monetary Fund)、以及國際貿易組織(International Trade Organization, ITO)，各國並於 1948 年 3 月在哈瓦那舉行之聯合國貿易與就業會議(UN Conference on Trade and Employment)中通過 ITO 憲章草案。由於 ITO 憲章草案要求會員做出承諾之範圍遠遠超出貿易規範，包括勞動標準、就業等事項，使得美國政府將成立 ITO 之條約送請其國會批准時，遭到國會強烈反對，ITO 最終未能成立。

ITO 雖然最後未能成立，但當時 ITO 23 個創始會員為籌組 ITO，曾在 1947 年展開關稅減讓談判，談判結果達成 45,000 項關稅減讓，各國為免籌組 ITO 之努力完全白費，且美國政府參與關稅減讓部分之談判業獲國會之授權，因此包括美國在內之各國最後協議，將該關稅談判結果，加上原 ITO 憲章草案中有關貿易規則之部分條文，成為「關稅暨貿易總協定」(General Agreement on Tariffs and Trade, GATT)。雖然 GATT 之適用法律基礎係臨時性質，且係一個多邊協定並無國際法上之人格地位，但卻是自 1948 年以來成為唯一管理國際貿易之多邊機制。

1948 至 1994 年間，GATT 共展開 8 次貿易回合談判，前 5 次回合談判重點主要是進一步調降關稅。第 6 至第 7 回合談判則逐漸擴及反傾銷措施、非關

稅措施，第 8 次回合談判(即烏拉圭回合談判)甚至納入服務、智慧財產權，不再侷限於貨品貿易，並強化了爭端解決程序，最重要的是決定成立 WTO，使 GATT 多年來扮演國際經貿論壇之角色，正式取得法制化與國際組織的地位。而原有之關稅及貿易總協定(即 GATT 1947)加上歷年來各次回合談判對該協定所作之增補、解釋與決議，則統稱為「GATT 1994」，成為 WTO 轄下的新貨品貿易協定。

WTO 正式於 1995 年 1 月 1 日成立，依據「馬拉喀什世界貿易組織設立協定」之前言，WTO 之目標包括：提高生活水準、確保充分就業、確保實際收入與有效需求之成長、擴大貨品與服務之生產與貿易。WTO 貿易規範主要是規定於設立協定之 4 項附件協定中，包括：

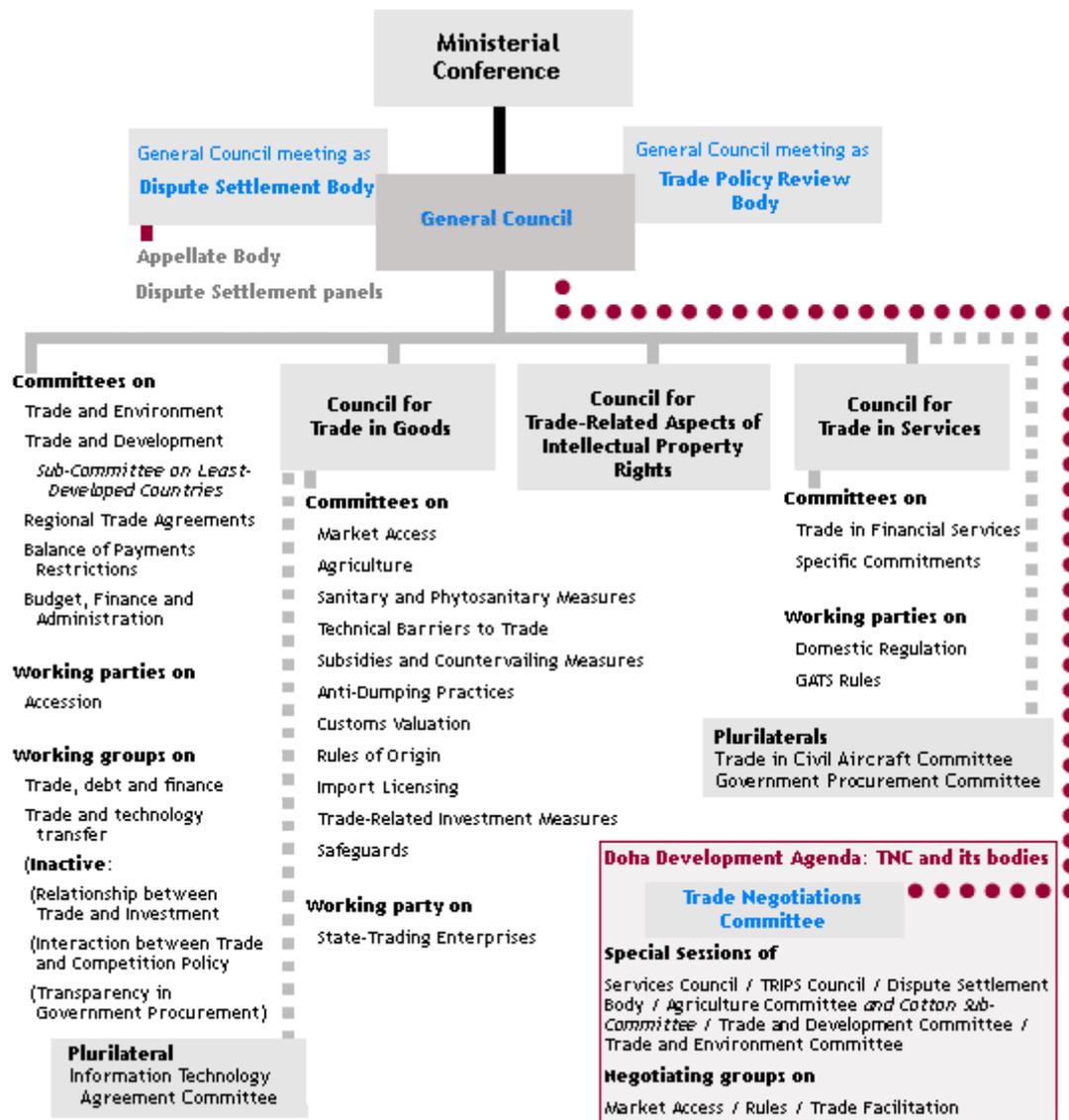
- 附件 1
 - 附件 1A-GATT 1994 及貨品貿易協定
 - 附件 1B-服務貿易總協定
 - 附件 1C-與貿易有關之智慧財產權協定
- 附件 2-爭端解決程序規則瞭解書
- 附件 3-貿易政策檢討機制
- 附件 4-複邊貿易協定

附件 1 至附件 3 為多邊貿易協定，其與複邊貿易協定不同之處在於，前者是對 WTO 所有會員有拘束力，具有強制性，會員無法選擇願意遵守之某一協定。複邊貿易協定則僅對接受之 WTO 會員具有拘束力，會員得自行決定是否加入該協定。

WTO 最高決策機構是兩年一次的部長會議，會員每四年遴選秘書長(DG)，在部長會議休會期間，則是由 WTO 常設之最高權力機關—總理事會，執行部長會議的功能，處理 WTO 各項決策並彙整重要決策及建議，提請兩年一次之部長會議採認或核可。因此，WTO 三大支柱為：總理事會、爭端解決機制、貿易政

策檢討機構。總理事會另扮演爭端解決機構與貿易政策檢討機構之角色，在適當情形下召集會議。總理事會下並設有貨品貿易理事會、服務貿易理事會、與貿易有關智慧財產權理事會，負責監督各項協定的運作情形，並執行相關協定及總理事會所賦予之事項。總理事會下亦另設有貿易與環境委員會、區域貿易協定委員會、貿易與發展委員會等。

WTO 四大功能：貿易談判、多邊貿易協定執行、貿易爭端解決、能力建構，其組織架構如下頁圖所示。



二、多邊貿易體系與區域貿易協定

烏拉圭回合談判結束後，尚有一些未竟工作需透過談判進一步促進國際貿易自由化，會員於是在 2001 年展開新一輪多邊貿易談判，即所謂之杜哈回合談判。此一回合談延續烏拉圭回合所採用之單一認諾模式(Single undertaking)，即任何談判成果都屬於整體談判中不可分割之一部分，會員只能選擇一體接受，或是不接受，而不能單獨接受/不接受某幾項議題。根據此項原則，各項談判議題必須在 WTO 會員對於各議題之所有細節均達成共識之後，才能一致通過。因此造成不同議題間之相互掛鉤，使談判過程愈趨複雜與艱鉅。此外，杜哈回合談判主軸之一為發展議題，開發中與低度開發國家會員對於特殊及差別待遇(special and differential treatment, S&D)之強烈要求，亦使得談判之困難度提高。許多立場相近的開發中與低度開發國家為壯大談判立場而進行結盟，與美、日、歐盟等已開發國家形成對立抗衡之局面，因此 WTO 杜哈回合多邊自由化談判迄今仍無法完成。

由於 WTO 杜哈回合談判停滯，多數會員基於政經利益，紛紛將貿易政策重心由多邊貿易體系轉移至參與雙邊或區域自由貿易協定談判，與自由化理念相近之國家進行區域經濟整合，建構 FTA 漸漸成為各國貿易政策的主軸。截至 2017 年 10 月 12 日止，會員向 WTO 通知且生效中的 RTA 計有 453 個，其中有超過七成是在 2000 年以後完成的，顯示區域整合已成為當前及未來全球經濟發展重要趨勢。

WTO 之基本重要原則為不歧視原則，惟對於會員為追求更高自由化而相互簽署 RTA 設有相關例外規範。會員需在符合 GATT 第 24 條暨其瞭解書、授權條款(Enabling Clause)第 2.c 段(適用於開發中國家)及 GATS 第 5 條相關條件下，始得相互締結自由貿易協定、關稅同盟或經濟整合(Economic Integration)。另外，GATT 第 24 條、授權條款及 GATS 第 5 條雖訂有 RTA 之透明化義務，但因相關通知程序及時程模糊不清、RTA 之考量(consideration)過程延宕、缺乏一套監督 RTA 之機制等因素，使得透明化效果不彰，會員為提升 RTA 之透明度、釐清並強化會員之通知義務，於是在 2006 年 12 月總理

事會採認 RTA 之透明化機制(Transparency Mechanism for Regional Trade Agreements)，納入前述 WTO 協定條文未有之新要素，例如應進行早期通知、明定 RTA 考量時程及會員應提交之資料、WTO 秘書處須就所有通知的 RTA 準備事實報告(factual report)、建置 RTA 統計資料庫等。在此機制下，會員若依 GATT 第 24 條及 GATS 第 5 條簽訂 RTA，應通知區域貿易協定委員會(CRTA)；若係以授權條款簽訂之 RTA 則應向貿易發展委員會(CTD)辦理通知。會員並須提供 RTA 及相關統計資料予 WTO 秘書處以做成事實報告，並由秘書處排定相關期程至 CRTA 或 CTD 進行考量。

三、WTO 爭端解決機制

WTO 爭端解決機制最早是源自於 GATT 1947 第 22 條與第 23 條。第 22 條賦予會員諮商的權利，會員得針對影響 GATT 執行之任何事項提出諮商的請求，每一締約國應予合理考量，並提供充分之諮商機會。第 23 條則針對涉及剝奪或減損 GATT 可得利益之爭端，設有相關程序，包括規定締約方提出磋商的要件、解決爭端的程序及授權報復。然而 GATT 爭端解決機制本身仍有未盡理想之處，GATT 是以「共識決」原則做為處理各爭端案件之實務做法。例如，GATT 理事會對貿易爭端是否成立專家小組、採納專家小組報告及授權實施報復措施均係採「共識決」，其缺點在於只要有任何一國反對(包括當事國)，專家小組的報告即可被杯葛或否決，弱化爭端解決機制之效率。

為提升爭端解決機制之運作效率，確保會員間之爭端案能獲得正面解決，並維護會員於 WTO 協定下之權利義務，WTO 會員在烏拉圭回合談判決定建立一個新的制度框架，於談判結束時通過了爭端解決規則與程序瞭解書(Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes，DSU)，大幅強化了爭端解決體系，成為烏拉圭回合談判重要成果之一。DSU 與 GATT 時代的爭端解決機制主要不同之處在於，其在若干事項上改採「負面共識決」方式，亦即除非所有會員均反對，否則裁決案自動通過。在負面共識決的運作下，只要一個會員堅持通過決議，即可避免達成負面共識，因此個別國家幾乎無法進行杯葛。負面共識決建立了爭端解決機制的自動性，任何一個

會員皆無法阻礙爭端解決機制對貿易爭端做出裁決，是一項極為重要的程序改革。此外，DSU 亦設有重要的創新規定，包括設有上訴機構(Appellate Body)，將爭端解決機制由一審制改為二審制。針對小組或上訴機構之裁決報告，DSU 亦賦予爭端解決機構(Dispute Settlement Body, DSB)監督敗訴國執行裁決建議之義務。

適用 DSU 之 WTO 協定包括 DSU 本身、WTO 設立協定及其附件協定，包含附件 1A、1B、1C 及附件 4，僅附件 3 貿易政策檢討機制不適用。DSB 是由 WTO 所有會員代表組成，但有關複邊協定之爭端僅由該協等協定之締約國會員參與 DSB。DSB 有權設立小組(Panel)、通過小組及上訴機構(Appellate Body)之報告、監督相關裁決及建議之執行，並得授權暫停依 WTO 協定所為之減讓及其他義務(即貿易報復)。爭端解決程序主要可分為諮商、爭端解決小組階段、上訴機構階段、DSB 採認報告、依報告之建議或裁決之執行階段等 5 個階段，簡述如下：

(一)諮商

被控訴方應於接到該諮商請求後 10 日內回復控訴方，並於收到該諮商請求後 30 日或雙方合意之時間內進行諮商。若被控訴方未能於上述期限內答覆或展開諮商，控訴方得直接要求 DSB 成立爭端解決小組。若雙方已展開諮商，但無法於收到諮商請求後 60 日(或雙方合意之時間)內達成共識時，控訴方得要求成立小組。

若當事國以外之第三國認為依 GATT1994 第 22 條第 1 項及 GATS 第 22 條第 1 項及其他內括協定之規定舉行之諮商，對其具有實質貿易利益(Substantial trade interest)，得於控訴方提出諮商請求後 10 日內，通知諮商會員及 DSB 其有意參與諮商。如加入諮商之要求未被接受，則第三國得自行要求展開新的諮商。

(二)爭端解決小組階段

控訴方要求成立小組應以書面為之，敘明是否曾進行諮商、引起爭端

之措施、提供指控之法律依據摘要並清楚呈現問題所在。前述請求諮商文件將成為小組之授權範圍，小組不得對系爭措施及指控以外之部分做成認定。小組審理案件應遵循 DSU 第 12 條及附件 3 所訂之作業程序及時程，原則上小組審查期間不得超過 6 個月，如遇有緊急案件，則應力求於 3 個月內提出最終報告。當小組認為無法在上述期間內提出報告時，應書面通知 DSB 延遲之原因及提出報告之預估時間。惟自小組成立起至向會員傳送報告之期間，不宜超過 9 個月。小組之最終報告須於分送會員之日起 20 日後始得被 DSB 會議通過，且須於 60 日內以負面共識決採認報告，除非當事國一方向 DSB 通知上訴之決定或 DSB 全體會員共識決議不通過該報告。

(三)上訴機構階段

有別於小組，上訴機構不得就事實面進行審理，僅能就小組報告之法律爭議及小組所為之法律解釋爭議進行審理。上訴機構有權維持、修正或撤銷小組之法律上見解及結論，但並無發回更審制度。上訴機構應遵循 DSU 第 17 條及「上訴審查工作程序」(Working Procedures for Appellate Review，文件編號 WT/AB/WP/6, 16 August 2010)所訂之作業程序及時程，原則上從爭端當事國一方通知其上訴決定之日起至上訴機構作成決定止，不得超過 60 日。當上訴機構認為無法在 60 日內提出報告，則應書面通知 DSB 遲延之原因及提交報告之預估期間，惟此一程序最長不得超過 90 日。有關上訴機構最終報告之認定，除 DSB 於上訴機構報告提交會員 30 日內，以共識決定不通過此一報告(即負面共識決)，否則該上訴機構報告應經由 DSB 通過，且當事國應無條件接受。

(四)DSB 採認報告

除非 DSB 於上訴機構報告提交會員 30 日內，以共識決定不通過此一報告，否則上訴機構報告應經由 DSB 通過，且當事國應無條件接受。

(五)依報告之建議或裁決之執行階段

若小組或上訴機構認定系爭措施不符合 WTO 協定規範時，應於最終報告中建議相關會員修正以符合協定規範，小組或上訴機構並得提出執行該建議之方式。但其認定及建議不得增減 WTO 協定所規定之權利及義務。最終報告經 DSB 採認通過後，相關會員應於 30 日內所召開之 DSB 會議中通知 DSB 有關其執行 DSB 所作之建議及裁決之意願。原則上，相關會員應立即遵行 DSB 所作之建議或裁決。若會員國無法立即遵守 DSB 的建議或裁決者，得要求一段執行的合理期間(reasonable period of time)，以緩衝立即執行上的困難。

若未能於合理期間內改正違反之措施，且經其他會員請求時，會員應於合理期間結束前，與控訴方進行補償談判(補償仍應遵循 MFN 原則，一體適用於所有 WTO 會員)。若雙方無法在合理期間結束後 20 日內獲致共識，控訴方得要求 DSB 授權，依據 DSU 第 22.3 條所規範之原則與程序暫停對相關會員實施減讓或其他義務，惟暫停減讓或其他義務之程度，應與相關會員所剝奪或減損之利益程度相當。

貳、WTO 爭端解決案例簡析

一、臺灣就加拿大對焊接碳鋼管課徵反傾銷稅提出爭端解決案 Anti-Dumping Measures on Imports of Certain Carbon Steel Welded Pipe from The Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu (DS482)

(一)案例事實

加拿大於 2012 年 5 月 14 日公告對自印度、阿曼、韓國、泰國、土耳其、阿拉伯聯合大公國及我國等 7 國進口之焊接碳鋼鋼管(Carbon steel welded pipe)進行調查。其中我國廠商傾銷稅率獲判結果如下：

- 中鴻鋼鐵股份有限公司(Chung Hung Steel Corporation) 0.005%
- 鑫陽鋼鐵股份有限公司 (Shin Yang Steel Co., Ltd.) 0.4%

- 燁輝企業股份有限公司(Yieh Phui Enterprise Co., Ltd.) 4.7%
- 其他出口商 All Other Exporters 54.2%
- 國家稅率 Chinese Taipei Overall 8.9%

其中，中鴻鋼鐵股份有限公司及鑫陽鋼鐵股份有限公司傾銷差率均為2%以下，依照 WTO 反傾銷協定(Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994, Anti-dumping Agreement) 第 5.8 條規定，小於 2% 之傾銷差額，應屬「微量傾銷」，調查機關應立即終止調查程序，但該兩家廠商卻仍然被納入課徵與其傾銷差額相同之反傾銷稅率。惟加拿大在調查報告中指出，其認為由於臺灣國家整體傾銷差額為 8.9%，非屬微量，因此得對個別廠商課徵反傾銷稅。

(二) 諮商(Consultation)

2014 年 6 月 25 日，我國依據「爭端解決規則與程序瞭解書」the Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes (DSU) 第 1 條和第 4 條、1994 年關稅暨及貿易總協定(GATT 1994) 第 22 條及反傾銷協定第 17 條等規定，要求與加拿大進行諮商。由於未能解決爭議，2015 年 1 月 22 日我國要求成立爭端解決小組。

(三) 爭端解決小組組成

爭議解決機構(DSB)於 2015 年 3 月 10 日會議，根據文件 WT/DS482/2，依據爭端解決規則與程序瞭解書 DSU 第 6 條同意我國之請求，成立爭端解決小組。

經我方與加拿大同意後(2015 年 5 月 12 日)組成名單如下：

- 主席：Jose Antonio Buencamino(菲律賓籍)
- 會員：Ms Andrea Marie Dawes(牙買加籍)、Mr David Evans(紐西蘭籍)

(四) 本案第三國

巴西，中國，歐盟，大韓民國，挪威，阿拉伯聯合大公國和美國保留其做為第三方參與小組訴訟的權利。

(五)本案爭點說明

僅就本案兩造主要爭點及爭端解決小組裁決結果說明如下：

- 反傾銷協定第 5.8 條所稱傾銷差額微小時，主管機關應立即終止 (immediate termination) 調查，其傾銷差額之認定標準究以「個別廠商」，抑或應以「國家」為標準？
 1. 我國控訴：反傾銷協定第 5.8 條所規定之傾銷差額，應係指個別出口商或生產者為計算基礎，此觀點前於墨西哥稻米反傾銷案 (DS295) 已被上訴機構所肯認。
 2. 加拿大回應，僅於涉案國國家整體傾銷差率微小時，始符合反傾銷協定第 5.8 條終止調查之構成要件。該條中並無明文指出應以「個別出口商」為計算基礎。
 3. 爭端解決小組之裁決：反傾銷協定第 5.8 條文意並無明確定義傾銷差額是以「個別廠商」，抑或「國家」為標準。但是依據反傾銷協定第 6.10 條規定，主管機關應就「每一」已知的「出口商或生產者」決定受調查產品個別之傾銷差額，因此，調查之中止，亦應可依據個別廠商決定(即使對其他廠商仍然有效)。墨西哥稻米反傾銷案(DS295)中小組報告及上訴機構均持相同見解。是以，該條所稱之立即終止調查，應解釋為與個別生產者或出口商之傾銷差額相關，而不是整體出口國的傾銷差額。因此，小組認同臺灣的訴求，即加拿大沒有立即終止對臺灣 2 家傾銷差率屬微量之出口商的調查，此舉違反反傾銷協定第 5.8 條規定。
- 臺灣出口商獲判微量傾銷差額之臨時措施處置：反傾銷協定第 7.1(ii) 條
 1. 我國控訴，加拿大就獲判微量傾銷差額之出口商實施臨時措施，而

未立即中止調查，違反反傾銷協定第 7.1(ii)條規定。

2. 加拿大回應：依據該條規定，出口商有傾銷即可實施臨時反傾銷稅。
3. 爭端解決小組之裁決：該條中規定的「初步肯定認定」應是以個別廠商為認定基準，而不是以國家稅率認定之。另反傾銷協定第 7.2 條已明文規定，初步認定涉及了暫時估計的反傾銷稅額和暫時估計的傾銷差額。由此可知「初步肯定認定」，僅是估計值，可能只是基於不完整的數據，且調查機關尚未能驗證其真實性。不應僅憑尚未驗證過的數據資料，即要求調查機關應終止調查。小組認為，在初步認定階段，加拿大有權將任何獲判傾銷差額之出口商，視為第 9.2 條所規定的傾銷造成損害之來源，因此在初步認定階段不需依照協定第 5.8 條規定立即中止調查，據此，駁回我國之主張。

● 傾銷差額微量之出口商，其進口量是否應計入損害調查之認定：反傾銷協定第 3 條

1. 我國控訴，加拿大將我國獲判微量傾銷差額出口商之進口量，計入認定損害及因果關係之「傾銷進口量」，違反反傾銷協定第 3 條之規定。
2. 加拿大回應，微量傾銷差額仍屬於反傾銷協定 2.1 條所稱之傾銷，因此，將該等進口量計入認定損害及因果關係之「傾銷進口量」，並未違反反傾銷協定第 3 條規定。
3. 爭端解決小組之裁決：反傾銷協定第 5.8 條已指出最終認定獲判微量傾銷差額之出口商不屬法定之傾銷。因此，該出口商的進口量不應被視為「傾銷進口量」，進而計入最終認定損害和因果關係之分析。因此，加拿大之行為已為反傾銷協定第 3.1 至 3.5 及 3.7 條之規定。

● 決定其他出口商傾銷差額時所使用的可得資料：反傾銷協定第 6.8 條及附件二第七點

1. 我國控訴，加拿大在計算我國其他出口商之傾銷差率 54.2%時所採用的可得資料，是依據同案中所有國家的合作廠商中傾銷差額最大的一筆交易資料所決定，且該廠商並非我國廠商，此稅率為懲罰性稅率。此舉違反反傾銷協定第 6.8 條及附件二第七點之規定。
2. 加拿大回應，據其國內法-特別進口措施法(Special Import Measures Act)之相關規定，其他未提供足夠資訊調查之出口商，其傾銷差額之計算係依據可獲得交易資料的合作廠商中，正常價格扣減出口價格最高者該筆資料之差額，計算該等未配合調查之其他出口廠商之傾銷差率，並非為懲罰性稅率。加拿大強調，依據附件二第 7 段規定及以往判例中可知，在廠商不合作的情況下，主管機關以可得資料核估時將致其獲得比合作廠商較為不利之結果。調查機關有權針對不合作出口商做出不利推論。並進一步強調，其使用之可得資料均是基於調查期間所收集的事實，據以對不配合調查出口商的合理推論，該做法不能被認為是懲罰性的。此作法是符合該法條之立法意旨，即鼓勵出口商參與調查，並防止藉由不合作而規避反傾銷稅。
3. 爭端解決小組之裁決：墨西哥稻米反傾銷案(DS295)中小組報告及上訴機構均持與臺灣方面相同看法，最佳資料(best information)一詞係指資料本身並不僅是正確或有用的，更是可獲得的訊息中最適合的資訊。而確定該資訊是否為「最佳的」不可避免地需要比較評估。依據傾銷協定第 6.8 條和附件二文義規定，必須符合「在特定情況下，沒有更好的信息可供使用」。因此調查機關必須對現有證據進行比較評估，才能正確地作出判斷。

經查加拿大調查紀錄中，並未提到在確定「其他出口商」的傾銷差額和稅率之前已對所有可得資料進行比較評估。另經小組多次向加拿大要求就此點提出具體說明，惟加拿大並未提供關於其以合作廠商中傾銷差額最大的一筆交易資料，來決定其他出口商之傾銷差額及稅率是最合適的。因此，我們得出結論，加拿大計算其他出口商」

的傾銷差額和稅率所使用的可得資料，並未事先做相關比較評估，此舉違反反傾銷協定第 6.8 條及附件二第七點之規定。

- 對配合調查出口商新規格產品之處置措施：反傾銷協定第 9.3 條
 1. 我國控訴，依據反傾銷協定第 9.3 條規定，配合調查出口商之新規格產品其傾銷稅率，亦不應超過調查期間的傾銷差額。
 2. 加拿大回應，由於該國反傾銷稅係依預期基礎計算，因此，依據反傾銷協定第 9.3.2 條規定，超額傾銷稅應予以退還的情況必須符合 (a)該涉案進口貨物已繳納反傾銷稅(b)必須有證據證明進口商所負擔的反傾銷稅已超額支付。但是，臺灣出口的新產品尚未進行初步反傾銷稅評估，遑論提出退款要求之評估。
 3. 爭端解決小組之裁決：反傾銷協定第 9.3 條第一段規定了反傾銷稅額不得超過傾銷差額的基本原則。在過去案例中，上訴機構曾於提到該部分時做出說明，調查機關應確保針對出口商所課徵的反傾銷稅額，不得超過已核定該出口商的傾銷差額。即表示，9.3 條第一段須建立在(a)特別出口商的傾銷差額(b)自該出口商進口之涉案貨物其反傾銷稅不得超過其傾銷差額。因此，第九條規定針對特定出口商所課徵或收取(imposed or collected)不得超過其傾銷差額。

另外，如果反傾銷協定第 9.3 條第一段規定係依據加拿大方面的說法，將表示，任一會員都可以藉由先訂定高反傾銷稅率而有效的阻止該產品進口，只要其已建立合規定的退款機制。但是，如果沒有進口貨物，將不會有任何退款的申請，則利害關係人亦將無任何救濟管道。加拿大方面依據第 6.8 條最佳可得資料(facts available)來核定配合調查出口商新產品的傾銷差額，違反了反傾銷第 9.3 條協定之規定。

(六)小結

- 報告採認：上述小組報告於 2017 年 1 月 26 日經爭端解決會議採認。

- 合理履行期間：14 個月，於 2018 年 3 月 25 日屆滿。在 2017 年 2 月 20 日的 DSB 會議上，加拿大已表示將在期限內履行相關建議和裁決。

二、WTO 爭端案例-印度對自我國進口之「隨身碟」反傾銷案 India - Anti-Dumping Duties on USB Flash Drives from the Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu (DS498)

(一) 案例背景說明

台灣外銷印度 USB 的年均額約 2.6 億美元，但印度 2013 年 6 月 21 日對台灣、韓國及中國 USB 展開反傾銷調查，2015 年 5 月 22 日宣布開始對台灣所有廠商出口的每個 USB 課徵 3.06 美元的反傾銷稅。在印度決定課稅後，因為遭印度進口業者退運，或台灣必須自行撤回已出貨產品，影響出口極為嚴重，台灣廠商幾乎沒有出口。

印度在此案調查過程未適當評估申請資料即展開調查，甚至沒有區分高階和低階 USB 而全部混入調查，導致調查產品範圍不合理、過程中也未提供受調查廠商充分資訊，導致廠商無法及時評論。此外，儘管台灣受調查廠商配合填覆資料，印度仍全盤否定，逕行訂定不合理的高額反傾銷稅。

印度調查過程的程序及實質認定問題，讓我國受調廠商吃足苦頭，因此，經濟部於 2015 年 9 月 24 日向 WTO 提出爭端解決，捍衛廠商出口權益的行動，國內 USB 的大廠，必恩威、創見等 5 家廠商都表示高度肯定。

不只是台灣廠商，其它國家廠商也有許多反彈；外商 SanDisk 也透過印度國內司法制度尋求救濟，印度德里高等法院曾在 2015 年 3 月 18 日判定本案之終裁無效，成為罕見的國內司法不支持行政機關的貿易救濟措施案件。遺憾的是，印度調查機關及國內業者不管調查及認定結果的爭議性，旋即以前述高等法院作出之無效判決向最高法院提出上訴，最高法院先將高等法院判決凍結，使得印度政府於 2015 年 5 月 22 日開始課徵反傾銷稅。

印度對於國內產業的保護不遺餘力，其中尤以「善用」、「愛用」、「常用」來反傾銷。依 WTO 秘書處的統計資料顯示，印度已成為全球反傾銷調查與採取措施之第 1 名，在 WTO 爭端案件數中也名列前茅，由此可見，印度是一個極難纏的對手。

但印度在反傾銷調查中經常出現爭議。以本案 USB 為例，有外國貿易商向台廠採購隨身碟，再賣到印度市場。調查期間，台廠全力配合，提供貿易商的銷售資料給調查機關，調查機關也承認資料的真實性。但隨後在調查報告中，卻以我商沒有提供從台灣到印度的完整銷售資料為由，全盤拒絕我方提供的資料。

外國貿易商與我商並非關聯企業，法律上我商並無義務提供貿易商的銷售資料，事實上也難以提供。印度調查機關卻把這項法律責任強加給我商，明顯違反 WTO 反傾銷協定有關計算傾銷幅度以及證據法則的規定。其他如調查的產品範圍過大、時間過長，以及未給予充分機會辯護，都讓受調廠商難以心服口服。

這是近年來繼加拿大焊接碳鋼管案及印尼鍍塗鋁鋅合金鋼鐵扁軋製品之後，第三起由我國以唯一原告身分提出的爭端解決案件。

(二)印度對於我國及中國大陸於印度 USB 反傾銷調查案之市場占有比例：

		2009-10	2010-11	2011-12
我國	市場占比	28%	40%	41%
中國大陸	市場占比	63%	46%	54%

(三)本案重要調查時程及進展：

日期	調查進展	備註
2013.06.21	展開反傾銷調查	

2014.07	填寫問卷	
2014.12.05	事實揭露	我國產製及出口之涉案產品課徵每件 3.06 美元之傾銷稅
2014.12.19	公布最終調查報告	
2015.01.18	印度德里高等法院判定無效	
2015.01.19	發布執行反傾銷稅率最後底線	被高等法院判決無效
2015.09.24	提出 WTO 爭端解決	

(四)本案各國最終稅率情形：

1. 我國：每件 3.06 美元之傾銷稅(無廠商獲得個別關稅)。
2. 中國大陸：每件 3.12 美元之傾銷稅(無廠商獲得個別關稅)。
3. 韓國：微量排除

(五)本案後續進展：

尚無實質進展，仍處於 Consulting 階段。

參、爭端解決機制-以 SPS 協定為例

WTO 會員依入會承諾必須遵守食品安全檢驗與動植物防疫檢疫措施 (Sanitary and Phytosanitary Measures, SPS)協定，會員國間因 SPS 協定造成之糾紛可訴諸 WTO 爭端解決機制，因此 WTO 爭端解決機構受理之 SPS 訴訟案件可反映與 SPS 有關之爭議情形。

檢視 WTO 爭端解決機制中涉及 SPS 協定案件，可發現已開發國家多善於利用爭端解決機制處理，且亦擅長以爭議性條文來保護其境內食品與動植物安全。而開發中國家早期較不善於利用爭端解決機制，而在熟悉其運作方式後有積極參與現象。若進一步分析 SPS 爭端案涉及違反 SPS 協定條款情形，大部分

案例集中於第 2 條「基本權利與義務」、第 3 條「國際標準調和」與第 5 條「風險評估與適當保護水準」等核心條款，提訟理由通常為被告 SPS 措施未基於科學證據、超過保護人類與動植物生命或健康所需程度、未執行適當風險評估或未依國際標準制定措施等。由於近年來多種惡性動物傳染病肆虐全球各國，境內一旦爆發動物傳染病即影響相關產品貿易，使得各國亦以第 6 條「區域性條件之適應」做為限制之主要依據。

2014 年，在立陶宛和波蘭的野豬中發現非洲豬瘟病例後，俄羅斯分別對歐盟與特定 4 國活豬及豬肉製品實施進口禁令。歐盟向 WTO 爭端解決小組控訴俄羅斯之禁令非基於相關國際標準、不符合國際標準之調和規定(違反 SPS 協定第 3.1、3.2、3.3 條)、未適應產品來源地之動植物衛生檢疫特性(違反 SPS 協定第 6.1、6.2、6.3 條)、未進行風險評估(違反 SPS 協定第 5.1、5.8 條)、未具有充足科學證且不符合暫時性措施(違反 SPS 協定第 5.7 條)等。

就第 6 條爭端層面，小組認為第 6.3 條未明文規定出口國須提供何種證據，雖可參考第 6.1 與 6.2 條之例示規定，但仍視第 6.1 條與第 6.3 條為兩獨立存在之條文，並無先後要件關係。由本案可知，縱使小組認為歐盟提出之證據不符合第 6.3 條之規範，但小組繼續根據歐盟於 ASF 爆發後所提出之更新資料審查第 6.1 條，仍發現俄羅斯所採取之兩項禁令措施不符歐盟與俄羅斯當地之 ASF 特性。對第 6 條之分析結果，裁定俄羅斯敗訴。2016 年俄羅斯提出上訴，經上訴機構報告指出俄羅斯進口禁令措施仍違反 SPS 協定第 6.1 與第 6.3 條。

如前所述，SPS 措施係一直接且立即影響貿易之手段，因此各國如發生爭端，經由 WTO 爭端解決機制雖保證係於依國際規範審理，但如會員國不願和解，則過程將極為冗長。值得注意的是，近年國際間興起之自由貿易協定(Free Trade Agreement, FTA)，其內容常包含超越 WTO 其下協定規範之義務，有時 FTA 內會出現超越 WTO 協定內容態樣。以 SPS 為例，各國簽署 FTA 時皆希望以 SPS 專章模式，透過強化規範以降低協定本身模糊空間。而 FTA 中與 SPS 相關之爭端解決條款亦有快速增加之趨勢。當簽署國之間發生 SPS 相關爭端疑義時，透過特別設立之諮商程序(包括以聯絡點、聯合委員會、技術工作小組或專家小組)

進行。其核心理念在於降低因使用 WTO 爭端解決機制所衍生之繁複流程，使簽署國得以藉更快速有效率之方式進行協調，故內容鮮少超越 WTO 爭端解決規則之諮商程序規定。

肆、投資爭端解決—投資者與地主國間投資爭端解決

(Investor-State Dispute Settlement, ISDS)

一、前言

WTO 為解決會員間之貿易爭端而設有「爭端解決機制」(Dispute Settlement Body, DSB)，另在貿易相關之智慧財產權協定(The Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights, TRIPs)亦對投資相關之爭端解決訂有若干規範，惟 WTO 杜哈回合牛步泥沼，各國轉透過雙邊途徑強化經貿往來。現今趨勢為國家與國家間或國家與區域間(例如歐盟、東南亞國協)透過簽訂「雙邊投資條約」(Bilateral Investment Treaty, BIT)，並將「投資者與地主國間投資爭端解決」(ISDS)列入條約章節做為解決投資爭端之道。

二、投資爭端解決之歷史沿革

ISDS 主要保障之標的為「外國直接投資」(Foreign Direct Investment, FDI)，即投資者在地主國出資興建之有形資產，投資者對該等資產具有所有權及使用權，惟地主國政府可能以人民福祉或國家安全為由逕行徵收，對投資者形成不確定之風險。在歷史上，投資者母國多以船堅砲利之軍事優勢，捍衛國民在其他國家之資產，日本「黑船事件」即為一例。爾後國際法沿革逐漸形成和平解決爭端(pacific settlement of disputes)之構想，以下析述四種可行方法之利弊：

- (一) 投資者可向其國籍國法院提告，惟國籍國法院之管轄不及於地主國，地主國政府可主張豁免(immunity)。
- (二) 投資者可向投資所在地主國法院提告，惟難確保地主國法院之中立性

(neutrality)。

- (三) 「外交保護」(Diplomatic Protection/Espousal):非正式之外交保護可經由兩國高層對話徵得對方同意後行使。國際法對「外交保護」則有較嚴謹之定義。國民倘欲請求國籍國政府行使外交保護權，必須先「用盡當地一切救濟方法」(Exhaust local remedies)，惟外交保護事涉兩國關係，故政府多自政治層面考量此舉之可能後果決定是否行動。
- (四) 投資仲裁(Investment Arbitration)：投資仲裁為較近期之概念，投資者毋需獲得國籍國許可、或透過國籍國政府行使外交保護，而可直接對地主國政府提出告訴。由於投資者毋需滿足外交保護之要件—用盡一切當地救濟方法，故投資仲裁通常較外交保護更有效率。

投資仲裁之具體規範方式又可細分為雙邊及多邊。雙邊之作法即國家間簽訂投資協定，明文規範投資爭端之解決方式；多邊之例子則是「世界銀行」(World Bank)下之「國際投資爭端解決中心」(International Center for Settlement of Investment Disputes, ICSID)。「世界銀行」(World Bank)之宗旨在於向發展中國家提供資金，並認為引進外國投資有助於該等國家之經濟成長，為解決投資爭端，遂成立 ICSID。

三、ISDS 之經濟與政治意涵

地主國政府或以人民福祉或國家安全為由徵收外國投資，此外，地主國政府運作失能(bad domestic governance)、領導者意識型態(如經濟民族主義之興起)與經濟環境惡化均可能對外國投資造成負面影響。

全球民主化對 ISDS 亦形成挑戰，蓋批評者認為地主國政府過分保護經濟成長，將管轄權讓渡予第三方，致公共衛生遭受威脅，以致近年來 ISDS 逐漸成為社會敏感議題，而非僅係單純之爭端解決機制。在地主國政府部會當中，ISDS 機制亦會影響相關部會之權限，例如加拿大政府環境部門因受限於加國與其他國家簽署之 BIT，而必須放棄若干環境保護相關之提案，避免造成投資爭端。

有論者認為，簽署 BIT 有利於形成穩定之投資環境，對外國投資形成吸引力，進而有助國內經濟成長。前述「世界銀行」即採此觀點，不僅如此，為排除影響投資之政治因素，ICSID 公約(Convention on the Settlement of Investment Disputes between States and Nationals of Other States)第 27 條規定：「締約國不得行使外交保護...」。惟美國貿易代表署(USTR)在其 BIT 範本(“Model BIT”)中明文揭櫫「...不僅為保障美國在國外之資本...更係為強化與具發展潛力國家之外交關係(cement diplomatic relations with potentially important countries)」，顯見與其他國家簽署 BIT 亦具有加強外交網絡之戰略目的，在美國之主導下，「跨太平洋夥伴協定」(Trans-Pacific Partnership)亦將 ISDS 納入章節。

然而，吾人亦不得忽視 BIT 在某種程度上僅具象徵意涵，蓋一國無法完全影響其他國家之政治決定。另一方面，據統計顯示，美國大企業通常不會以特定國家是否與美國簽署 BIT 與否，做為其投資參考之指標，依據統計，日本企業迄今針對投資糾紛提出之仲裁案件僅有乙件。綜上，BIT 與經濟成長是否具正關連，尚須密注研究，學界認為，減稅及其他財政誘因對外國投資而言，似較 BIT 更具吸引力。

四、ISDS 對地主國政府之限制

一旦投資者依據 ISDS 規範將投資爭端提交仲裁，即對地主國政府構成壓力，不僅可能影響其他投資者繼續投資之意願，亦壓縮地主國政府施政空間，且不論投資者之實力如何，均將對地主國造成巨大影響。惟仲裁者並無依循前例之必要，故投資爭端解決法體系較不具可預測性，此對地主國政府與投資者均為兩面刃。

伍、本章總結

一、妥善運用爭端解決機制，並以第三國身分積極參與爭端解決案件增加歷練，以爭取我國產業經貿利益

(一) 由於 GATT 時代的爭端解決機制有其缺陷，當事國多是通過外交談

判諮商解決貿易爭端，烏拉圭回合談判通過之 DSU 則將爭端解決機制由 GATT 的外交權力導向轉變為 WTO 體制下的規則導向，提升多邊貿易體制的公正性，使得 WTO 爭端案都能夠依照法律規則透過司法程序予以解決。

- (二) 由於 WTO 爭端解決機制程序完整，且提供了強大的執行判決機制，WTO 爭端解決機制堪稱為當今多邊貿易體制下最有效的法律制度之一，已有越來越多會員極欲透過此一程序來爭取權益。
- (三) WTO 雖已針對會員間貿易往來明訂相關基本規範，但不可避免的仍會產生摩擦和爭端。一旦產生爭端，由於 WTO 爭端解決機制具有強制拘束力，因此是目前解決國際間解決爭端最有效的管道。
- (四) WTO 爭端解決機制允許具有實質貿易利益的會員以第三國身分參與案件的審理，過程中除可收到訴訟資料，提交第三國意見外，亦可出席聽證與發言，有助累積相關訴訟經驗。故身為 WTO 會員，我國應妥善運用爭端解決機制，並以第三國身分積極參與爭端解決案件增加歷練，以捍衛我國產業經貿利益。

二、培養處理 WTO 及經貿爭端案件的專業人員並研析爭端案例，產官學通力合作

- (一) 近年來已開發國家或新興開發中國家開始透過此機制排除貿易障礙或解決爭端；拓展國際經貿對我國的重要性不言而喻，而頻繁的國際經貿往來，也代表貿易紛爭可能接踵而至，故使我國熟悉 WTO 爭端解決機制運作的方式，以及培養處理 WTO 爭端案件的專業人員顯得極為重要。
- (二) WTO 爭端解決機制的架構下，目前約有 530 餘件爭端案件，我國入會後曾以原告身分控訴其他會員計 6 案，尚未成為他國控訴之對象。未來對於 WTO 爭端解決等相關程序，應投注更多專門人力加以掌握、研析，期能有更進一步的瞭解，並加強 WTO 所轄各協定專門人

才的培養，積極利用 WTO 爭端解決機制維護我國廠商之權益。

- (三) 爭端解決的關鍵包括證據/事實收集，不管是官方或產業面的資訊，都需要全面性的掌握，因此產官學界的通力合作更加重要。

三、 ISDS 機制尚須審慎考慮

洽簽雙邊投資條約確為各國在多邊途徑受挫後另闢之蹊徑。雙邊投資條約之內容由簽署國之間約定，ISDS 機制雖為多數國家所採，然 ISDS 影響國家主權並限縮國家之政策空間，是否宜為我國與他國簽署投資協定時納入，允宜審慎考慮。然而，美國雖在川普總統主導下退出 TPP，ISDS 已列入 TPP 投資專章，且美國經貿部門未來似仍將以 TPP 內容為標準，推動或檢討與其他國家之投資條約或協定，此節亦值我持續密注以為因應。

第五章 結語與政策建議

壹、結語

綜整本班國內訓練及海外課程內容，吾人可節略國際經貿現勢如下：

- 一、 全球貿易復甦(WTO 預估 2017 全球貿易成長率 2.4%，WTOI 最新指數 102.6)；
- 二、 保護主義趨向(G20 國家過去一年來，每月平均 6 個保護主義貿易措施)；
- 三、 美國川普政府對外經貿政策；
- 四、 英國啟動脫離歐盟(Brexit)談判；
- 五、 歐盟與俄羅斯間經貿限制；
- 六、 東北亞地緣政治緊張；
- 七、 國際恐怖主義盛行；
- 八、 美國退出巴黎氣候變遷協定；
- 九、 新型態貿易(電子商務)之發展。

其中，因本課程舉辦地為匯集無數國際組織之瑞士日內瓦，學員於此體驗瑞士之各項政治制度、社會環境與風土民情，有感長期以來我國雙邊經貿關係偏重美、日及亞洲國家，對於歐洲國家如瑞士之著墨較少，惟比較雙方農業產業結構及發展特性，雙方似有合作空間，在生產上互通有無，在技術上截長補短；甚至可考慮以對方為拓展市場之前進基地，協助彼此進軍國際市場，如我國國產水果可藉此輸銷歐盟地區等高所得水準國家，至於瑞士亦可透過我在東亞地區之優越地理位置，拓展東亞市場。

英國脫歐對英國及歐盟甚至是全球經貿之影響尚不明確，但對我國而言，與英國進一步建構雙邊經貿關係實刻不容緩，尤其英國倫敦為國際金融重鎮，金融服務業在英國國內生產總值(GDP)中所佔比重高達 10%，邇來紛傳許多跨國企業或金融機構紛紛前往歐盟其他金融大城，如巴黎、法蘭克福、馬德里等，設置據點並準備轉移其在歐盟地區之金融業務，但迄今仍無法斷言前述何者有能力取代

倫敦在金融業界之重要地位。金融服務業為我國經貿發展重要一環，與英國倫敦建構緊密合作關係，金融服務業未來在英國的發展情形，值得我國密切注意。

二次世界大戰，以美、英為首的西方國家堅定要走「自由與公平的貿易」這條路，WTO 應運而生，成立逾 20 年。而 WTO 是我國少數以完全會員身分參與之國際組織，可說是經歷臺灣不同黨派政府點滴建立起的資產，不僅有助我國維護貿易利益，更有助我國參與國際事務運作，其中更為重要的是，世界貿易組織所設置的爭端解決機制，可協助會員在面對不公平貿易競爭措施時，有尋求解決的正式管道。WTO 或許現行規則在解決新貿易問題上有改進空間，但多邊體系規則須珍視與維護，不可輕易蔑視、將 WTO 視為理所當然，「會付出龐大代價」。

為積極維護我國經貿利益，我國應妥善運用爭端解決機制，並以第三國身分積極參與爭端解決案件增加歷練，同時應培養處理 WTO 及經貿爭端案件的專業人員，尤其人才養成絕非一蹴可及，政府必須立即正視此一迫切需要。

貳、政策建議

政治學者 John Kingdon(1984)之政策窗(policy window)理論，係指利用政策推動過程中的「機會之窗」(policy window of opportunity)，就當前情勢之問題(problems)、政策(policies)、政治(politics)等特質，借東風之力達成政策目標。從上開吾人所節略出之九項國際經貿現勢，考量我國主政對外經貿談判之單位或可就中掌握已開啟之政策窗，如 Brexit、保護主義、川普政府棄多邊就雙邊等趨勢，藉以重新盤整我國經貿談判機制，進而加強談判架構之各面向。是以，吾人僅就淺略所學，提出下列四項政策建議，以充為本班課程回饋及貢獻。

一、掌握國際電子商務發展趨勢，準備啟動談判

就政策建議部分，首先學員咸認值得關注議題主為「電子商務」(electronic commerce, EC)之發展。該議題近 2 年來業於 WTO 公共論壇得到高度關注，我國更於該「公共論壇」下主辦有史以來第二場 WTO 研討會¹—「不妥協的貿易」

¹我國於 2016 年首度舉辦 WTO「公共論壇」下之研討會，主題為食品安全。

(Trade without Compromise)，以電子商務促進包容性成長為主題，彰顯我國對於推動電子商務之重視與政策成效。

以往電子商務議題在 WTO 平台上之討論，即自定義起便爭執不定：究屬貨品貿易協定(General Agreement on Tariffs and Trade, GATT)?抑或服務貿易協定(General Agreement on Trade in Services, GATS)規範?是以，近期 WTO 部長會議除宣布暫不對透過網路傳輸之商品實施關稅外，WTO 於電子商務之討論並未有實質進展。

然隨著科技發展，許多會員已開始關注電子商務發展對貿易發展及各國國內經濟之重要性。多數會員認為，未來 WTO 在制定電子商務之新規則上，即可參考如 TPP、TTIP 與 TiSA 之電子商務規範架構，而 WTO 亦可成為 TPP、TTIP 與 TiSA 之電子商務專章提供討論多邊化之場域，諸如歐盟、日本、俄羅斯、新加坡、哥斯大黎加等會員，均對電子商務議題表達高度興趣，並提出相關提案。而我國除已提出「數位貿易的典範轉移」及「電子商務交易資訊不完全揭露對貿易之影響」2 份提案、提案舉辦電子商務研討會，並已連署日本提案及新加坡提案。惟因電子商務屬新興議題談判授權，尚難以達成成員共識。

相關電子商務之提案中，就資料流通及資料在地化一節，其主要概念略以：政府做為國民隱私保護之代理者，應在隱私保護及企業取得資料之需求間取得平衡，並基於堅固的理由及合法目的，來強制資料在地化，而非恣意行使行政裁量。而我國參與談判之「服務貿易協定」(Trade in Service Agreement, TiSA)，其「金融服務業附則」(Financial Services Annex)提案亦有相關條文規範「支付卡交易之電子支付服務(EPS)」、「資訊移轉」及「計算設施的設置」，目前談判的進展係朝向成員間認許審慎監理之重要性，監理機關須能「立即、直接與完整(immediate, direct, complete)」取得監理所需資訊，亦即只要監理機關能立即、直接、完整及持續取得資訊，則不應要求計算設施當地化。考量我國刻正積極爭取加入「跨太平洋夥伴全面進展協定」(Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership, CPTPP)，就資料流通及資料在地化一節宜適時盤點法規並與會員國積極接觸，為啟動雙邊及多邊談判作準備。

二、因應數位經濟的政策思考，持續鼓勵金融科技發展

其次，英脫歐的談判效應持續發酵中。向為全球金融重鎮的英國，其於 2016 年通過全民公投決定脫離歐盟時，對金融市場帶來震撼性的衝擊，並引發一輪經濟隱憂。尤其本(2017)年 11 月 1 日英格蘭銀行(Bank of England, BoE)副首長暨英國審慎監理總署(Prudential Regulation Authority, PRA)執行長 Sam Woods 應英國上議院邀請赴歐盟財金事務子委員會(EU Financial Affairs Sub-Committee)針對英國脫歐後金融法規及監理事務進行作證時表示，PRA 經檢視 400 家銀行及金融機構呈報之緊急應變計畫(Contingent Plan)，預估英國脫歐初期，將有 10,000 個工作職位移出英國，大約占銀行及保險業之 2%，或整體金融業之 1%。惟近期的研究顯示，英國的金融科技界(FinTech)似乎不受這些局勢影響，反而比脫歐公投前獲得了更多的資金，爰此可見金融科技所帶來的「破壞式創新」(Disruptive Innovation)趨勢，已銳不可擋。

深究之，近年來數位經濟的發展趨勢帶動產業與消費者、競爭者和供應者之間的多元互動協調模式，已促使全球產業格局翻轉。網際網路與電腦的結合，廣泛且深入應用於各項領域，例如：「資訊化」作業、「虛擬化」的產品與服務，其中，金融交易的「數位化」及「電子化」的商務行為等，除改變人們的從事經濟、社交及工作等行為，也縮短全球參與者彼此間的距離，開啟一個新型態的經濟系統。是以，在數位經濟的政策思考下，多數已開發國家金融監理者積極推動金融科技，裨益進金融市場良性競爭，領頭羊為英國金融行為監理總署(Financial Conduct Authority, FCA)，於 2015 年提出監理沙盒(Sand Box)概念，賦予業者在安全空間測試其金融創新產品、業務、商業模式及供應機制，並不會就其所從事活動立即須受一般法規之限制，使其有創新及發展的生機與商機。2016 年英國、新加坡、澳洲、香港等國家陸續規劃及提出金融監理沙盒計畫，爰此，可說 FCA 係少數將鼓勵競爭納入其核心目標之監理機關。事實上，鼓勵競爭與消費者保護間可能存在衝突，但 FCA 認為大多數情形下，2 個政策目標可以相互強化。為確保鼓勵競爭之政策達成當初設定之目標，FCA 於政策實施一段時間(12 至 18

個月)後將進行成果檢視，以瞭解市場發展及客戶保障是否符合該署原先之預期。

經濟學大師 **Robert Shiller** 曾說過：創新開明的金融體系是國家社會進步不可或缺的基礎設施。是以，為加速我國經濟發展，政府應積極提供金融科技業必要之協助，持續鬆綁法規，鼓勵金融科技创新，推動公平、效率和創新之金融發展，為金融產業創造價值及增進社會大眾福祉，共同實現普惠金融目標。考量我國近年來亦積極推動金融創新科技發展，監理沙盒法案—「金融科技创新實驗條例」草案業於本年 11 月 8 日立法院財委會通過，期於明(2018)年第一季可開始實施，故學員咸認我國應持續鼓勵金融科技發展推動計畫，鼓勵金融業積極掌握資訊科技應用趨勢，創新發展各項金融服務，例如可鼓勵銀行與 P2P 網路借貸平臺合作、促進「群眾募資」(crowdfunding)平台健全發展等措施。

三、針對貿易議題，持續創新提案，扮演 WTO 關鍵角色

面對現行新型態之國際經貿情勢，我國可針對貿易議題，持續創新提案，並由我駐 WTO 代表團可尋思扮演關鍵角色。WTO 是台灣少數參加的重要國際組織(WTO 成員同意調降關稅，開放國內市場)，且 WTO 設有爭端解決機制，可說是有牙齒的老虎，迄今我國在 WTO 爭端解決機制下業已對其他成員提告 3 件案子。

惟 WTO 近來的發展情勢逐漸演變成已開發與開發中會員對於談判議題對立，而美國自川普總統就任後貿易政策已經發生劇烈的轉變，主要聚焦在與貿易夥伴之貨品貿易平衡，視貿易赤字為衡量雙邊經貿關係重要指標。即使多數經濟學者並不支持該論點，惟此平衡貨品貿易政策已成為川普政府對外貿易政策之主流思想。且川普政府對 WTO 體系持懷疑態度，自從其 2017 年上任以後，美國不再領導推動 WTO 的複邊協定談判，例如 TiSA、「環境商品協定」(Environmental Goods Agreement, EGA)的談判皆停擺。尤以，WTO 爭端解決機制的上訴機構共 7 位成員(類似法官)，今年底有 3 位任期屆滿，但美國藉故不同意接任人選，可能會癱瘓上訴機構。考量我國由於國際政治因素，簽署雙邊自由貿易協定(FTA)

相當不易，倘美國再癱瘓 WTO 的協定談判、爭端解決功能，對臺灣的經貿處境勢必有所影響，不禁使學員們感到憂慮。

WTO 副秘書長沃爾夫(Alan Wm Wolff)日前(2017 年 11 月 24 日)並表示：WTO 在解決貿易新問題或有須改進處，但若忽視 WTO，將會付出代價，要讓規則更好地執行，仍須美國在多邊架構下的領導力。是以，學員們咸認面對現行新型態之國際經貿情勢，我國更應針對貿易議題，持續創新提案，並由我駐 WTO 代表團扮演關鍵角色，呼籲會員及秘書長思考如何重振(reinvigorate)WTO，並參與改革。除上開為因應新型貿易型態，我駐 WTO 代表團已完成電子商務五份技術文件，呼籲會員重視電子商務公平貿易之重要性之外，有關目前氣候變遷問題，亦可提出環境商品與服務倡議構想，盼整合貨品、服務業及技術移轉等面向，促進再生能源產業之全球普及與發展，以貿易解決環境面臨之挑戰。尤其，近年來重視包容式／普惠式(inclusive)貿易成長及協助微中小企業(MSMEs)融入全球價值鏈(GVC)，諸此皆為我國強項，是以我國或可於 MC11 扮演重要關鍵角色。

四、深化國際談判人才訓練成效，累積實務經驗

為加強整合及協調政府在推動加入 TPP、「區域全面經濟夥伴協定」(Regional Comprehensive Economic Partnership, RCEP)及新南向政策之立場、資源，並為展現推動相關經貿政策之決心，我政府業於 2016 年 9 月於行政院下成立「經貿談判辦公室」，負責我國對外經貿談判及經貿政策之協調。惟就 TPP、RCEP 等協定關之，現代 FTA 之規定愈趨細密，自由化程度更為深廣，涉及多數部會。另東南亞及南亞國家為我重要貿易夥伴，推動新南向政策，以與該等國家在科技、文化與經貿等各層面廣泛交流合作，亦涉及眾多部會事務。復以推動我國加入高品質高標準協定所須進行之經濟體質調整、調和國內國際法規均牽涉各部會，顯示政策橫向溝通及跨域整合為重要關鍵。

是以，除職司談判之 OTN 外，各相關部會派員參與各項談判有助即時爭取或維護我產業利益、確保我國人於海外發展與投資之權益。爰建議未來在經費許可下，建議可請各部會積極培育學員實際參與國際談判，以掌握各項協定之談判進展，並累積學員國際談判之實務經驗，俾收橫向連繫協調之綜效。

綜上，本次學員參與國外職務歷練課程，深刻體會到參與多邊、區域經貿協定或與重要貿易對手國洽簽 FTA，或進一步擴大經貿交流，為我維持經濟發展之必要手段，任何產業都無法避免市場開放之競爭壓力，唯有從中尋求對我有利之處，才能求取平衡，深化彼此經貿鏈結，使雙方互惠互利，共謀永續發展。

第六章 心得與受訓感言

本次培用班課程設計分國內課程及國外課程兩階段，國內課程規劃以國際經貿相關實務及法學基礎為主，使受訓學員具備國際經貿及談判議題趨勢之基礎，而後赴海外參訓以談判會議模擬為主軸，輔以相關國際組織及主要談判議題走向等課程，不僅使受訓學員獲益良多，增益談判技巧，亦有助我國儲備未來參與經貿談判之幕僚人員。

茲整理參訓學員就本次課程所提心得及建議如後，盼有助本課程未來調整，更臻完美：

1. 本課程內容包含國際經貿體系、國際談判理論與實務之介紹、區域經濟整合之發展、投資爭端解決機制、WTO 重要協定規則等，並透過課堂講授、分組討論、機構參訪、實地演練等方式，多元化建構學員對國際經貿事務之國際觀與實務歷練，特別是在經貿談判演練部分，透過個案模擬演練方式，由每位學員依據老師設計的談判指令代表不同的經濟體進行雙邊與多邊談判，並由老師實況錄影談判過程，演練後再由老師回放實況錄影分段進行講評。此方式有助學員深入了解參與談判應具備的條件與作業，及如何進一步加強演練技巧與策略。
2. 本次課程內容包含當前國際經貿體系、WTO 協定規範、區域經貿整合情形等，並邀請我國、韓國及墨西哥等駐 WTO 大使及國際組織資深人員分享經驗及觀察心得，另外也實地參訪 WTO 總部、聯合國歐洲總部及瑞士聯邦農業暨國際貿易政策辦公室，對 WTO 多邊架構及我國國際處境等有更深的了解。
3. 另外獲益最多的是學員模擬演練談判課程，使我們除了更熟知國際經貿談判的理論及專業背景知識外，能於模擬談判中運用所學，實際操作。尤其，談判技巧及演練的授課講座 Robert 老師在歷次演練中將過程錄影，並在隨後的

檢討課程，直接回放並直接指導各學員臨場之表現，有助於實際了解談判運作方式及協商技巧，著實獲益良多。

4. 本課程分為國內培訓及國外培訓，相較於國內培訓中邀請政府官員、談判代表或學者講授國際公法、國際組織等基礎能力建構，國外培訓課程階段實為整體課程中的精華。建議可再強化國內與國外課程的銜接性，使國外學院充分利用學員短期在外時間，教授專業談判技能。
5. IHEID 所安排的談判演練課程非常有趣也相當實用，雖然演練的題目都是前一天或當天才收到，題目也都是跟我們的背景無關，相當有挑戰性，也更能激發出大家的實力及臨場反應，包括在短時間內收集談判議題之背景資料、各國立場及國際趨勢等等，不僅可以讓大家未來出席國際會議或談判時，可能會場有臨時收到資料或突發情形要處理的類似情形，可以預為準備。此外，演練的指令中(structure)，亦有該國基本立場及聯盟情況，就更能從練習的過程中，了解這個國家的狀況，以及如何透過聯盟進行合作與攻防。
6. 國外職務歷練課程因地處瑞士日內瓦此國際組織雲集之地，相關師資對 WTO 等國際組織之運作均甚熟稔，與各國駐使及國際組織人員亦有一定往來，對吾人拓展國際人脈，甚具助益。
7. 課程安排方面，除延續國內經貿課程，講述國際經貿發展趨勢外，談判模擬課程大幅提昇吾人實戰能力，蓋訓練講師 Robert Weibel 極富經驗、講評犀利，督促吾人自我成長。
8. 國外課程設計彈性且靈活，尤其模擬談判課程及未來趨勢模擬課程，模擬談判著重課程設計之擬真度，日內瓦國際關係暨發展高等學院所聘講師 Robert Weibel 本身有參與若干談判場合，對雙邊、多邊談判模擬課程之授課經驗豐富，課程設計讓學員有充分發揮的機會，並透過錄影方式，讓學員在課後檢討時，能清楚明確看到自己及其他同學在模擬過程中的優缺點，提升學習效果。

9. 本次課程對本班學員而言，不論在國際視野的拓展、國際組織的瞭解和國際談判的體認上均有相當之助益。特別是在談判演練的部分，行政院人事行政總處、經濟部和國外瑞士日內瓦國際關係暨發展高等學院所安排的師資都是一時之選，兼具理論和實務，老師們於課堂上所分享的案例皆是談判人員親身之歷練，為多年經驗與智慧的累積；而課程末後所進行之雙邊和多邊模擬演練，更是讓我們真槍實彈的體會了談判過程中所可能面臨彼此針鋒相對之壓力和雙方陷入僵局的緊繃，此外，像是經濟弱勢國家如何在多邊體系中利用議事規則和各國立場的矛盾與衝突來合縱連橫，從中獲取自身最大之利益，以及一個會議主席如何在多方意見紛歧、各有所圖的情境下，仍能維持會議之進行，導引各方意見入正題，並產出最終共識之決議等，都令我們留下了極為深刻的印象。
10. 本次研習班課程的安排分國內外兩部分，國內課程長達三個月，以基礎理論及國際現勢為主，而國外課程約五週，以國際組織現況、談判技巧及模擬會議為主要課程。雖國內課程也有安排談判模擬課程，但強度及擬真度實有別國外課程，尤其部分同學在模擬談判課程後，似仍陷入談判破裂(或損及個人所代表國家的利益或立場等)之情緒中，顯見國外課程之設計足以引導同學切身投入模擬案例，確實達到模擬談判之目的與學習效果。國內課程雖同樣安排模擬會議及模擬談判，同學在準備期間亦以同等認真態度準備與練習，但課程強度似不如國外課程。
11. IHEID 所安排之模擬演練課程，講座透過錄影方式，逐一講解各位學員之演練過程，協助學員充分了解談判當時所使用之語言文字、肢體語言到各項策略運用等之妥適性，對於談判技巧之提升與改進頗有助益。此外，一個月之國外訓練課程，包括國際組織之參訪、WTO 研討會之參與及相關講座安排等，皆有助於學員進一步了解國際組織之實際運作，對於日後參與相關會議之幕僚工作準備頗有助益。
12. 中階談判人員在行政體系中屬於橋樑角色，要求具備多重語言、國際經貿、國際法規等具跨領域專業，透過本次研習活動增進專業知識，可達溫故知

新的效果。另外結合跨部會參訓人員，藉由相互合作、相互學習各自專業領域，同儕學習效果可擴大連結通過跨部會橫向整合，發揮共同參訓達綜效，同時培養政府一體之團隊精神。惟中階談判人員培養需時，俟達成熟可流暢作業之階段後又易因其具有跨領域技能，因升遷、調任等因素在各部會水平、垂直接動快速，實需擴大培訓的規模與人數，分別就初階、中階及高階公務員等人才培育的階段性，研議整體培訓計畫厚實國家整體談判能量之根基。

豈曰無衣？與子同袍。王於興師，修我戈矛。與子同仇！

豈曰無衣？與子同澤。王於興師，修我矛戟。與子偕作！

豈曰無衣？與子同裳。王於興師，修我甲兵。與子偕行！

最後，國際化不外「走出去·引進來」的策略，學員們在這 4 個月的密集訓練過程中，已經勇敢地走出去，接受實地的磨練與學習，同時並引進許多國際潮流與新知，透過組織學習成果發表機會轉化出去。而全體 15 位學員在歷經新竹經濟部專業人員研究中心，以及瑞士日內瓦國際關係暨發展高等學院共 4 個月的朝夕相處與切磋砥礪，情誼日益深厚，即便經過多次談判模擬演練的爭鋒相對、彼此為國家利益互不退讓的口角紛爭，亦無損未來職場上合作互榮的信念。鑑於本班學員已陸續排班、站在談判隊伍的最前線，期許大家未來能發揮團隊精神，在溝通無礙的情誼下鞏固橫向連繫，為國家爭取最高利益。

第七章 照片集錦

➤ 2017年7月25日國際談判英文與演練

會議主題：Foreign Exchange Policies of Major Trading Partners of the United States

指導老師：陳彥豪



➤ 2017年7月28日國際談判模擬演練及國際會議模擬演練

會議主題：臺美 TIFA 臨時會

WTO 談判實務演練~漁業補貼

指導老師：徐純芳、謝發達、林聖忠、陳子瑋



➤ 2017年9月6日 Working Session at the WTO

會議主題：Welcome address, organizational structure and WTO's functions

Positioning of the WTO in relation to other trade agreements

Legal test and disput settlements



➤ 2017年9月6日參訪聯合國

會議主題：Visit of the Palais des Nations



➤ 2017年9月13日拜會我駐WTO代表團

會議主題：Working session at the Permanent Mission of Taiwan to the WTO



➤ 2017年9月21日瑞士聯邦農業辦公室參訪

會議主題：Meetings with Officials from the Federal Office for Agriculture (FOAG),
International Trade Policy Unit, and the State Secretariat for Economic Affairs
(SECO)



➤ 2017年9月21日瑞士有機農場參訪

會議主題：Visit of a Bio Farm

瑞士聯邦農業辦公室(FOAG)官員陪同



➤ 2017年9月26日參加WTO「公共論壇」

會議主題：不妥協的貿易(Trade without Compromise)

主講人：新創社會企業恩沛(IMPCT)公司共同創辦人陳安穩

台灣大學電機系教授暨「亞洲·矽谷」人資長蔡志宏

中華經濟研究院 WTO 及 RTA 中心副執行長李淳



➤ 2017年9月28日至10月3日模擬演練

指導老師：Mr. Robert Weibel

Mr. Nicholas Niggli, AERL

Prof. Cedric Dupont, IHEID

