

# 全球經貿新變局 台灣挑戰大增

資料蒐集:經濟日報

美國公布台灣的對等關稅為 20%，雖然較原先 32% 為低；但在東亞國家中，高於日本及韓國的 15%，也略高於原先由 36% 降至 19% 的泰國，以及與台灣同為 32%，但最終也降為 19% 的印尼，只與由 46% 降到 20% 的越南相同。雖然僅就單一稅率無法判定談判成效，不過與美國主要貿易逆差國家相比，台灣稅率偏高。政府的解釋則為目前 20% 只是暫時稅率，台美都有繼續談下去的意願，未來關稅還有調降空間，但是也不能排除若是談判不合美國之意，關稅也有向上加碼的風險。

無論台灣最終稅率為何，對等關稅凸顯出美國「交易型」的外交與經貿思維。即使是長期被視為親密盟友與合作夥伴，在上談判桌後也沒有特殊待遇。對等關稅的減免，完全取決於美國對談判對手提出開放措施的滿意程度。

川普還沒有公布台灣對美國開放的細節，但是根據美國公布與其他國家談判結果，台灣對美國大幅開放市場已不可避免。然而與美國談判的所有國家，開放政策都只針對美國，違反世界貿易組織（WTO）規範，爭議性很大。例如由於預期台灣會大幅調降高達 17.5% 的小客車關稅，引起非美系車廠向台灣政府喊話，強調貿易政策不應獨厚特定國家。

由於台灣欠缺自由貿易協定（FTA）網絡，未來在拓展 FTA 版圖時，例如申請加入跨太平洋夥伴全面進步協定（CPTPP），對美開放程度將成為台灣市場開放最低門檻，甚至做為談判前的「頭期款」，此對台灣衝擊不小。而這正是國際談判中最難承受的部分，一旦失守一次，就很難再回到過去談判標準的風險，這部分在台灣對美國加碼讓步時必須納入考量。

其次，此次談判是由行政部門與美方直接交涉，並無相關實質審查程序，更遑論事前授權或事後監督機制，形成國會無資訊，且不具實權；民間無法介入，欠缺諮詢制度，更無對等的民主程序加以制衡。而當年抗議海峽兩岸經濟合作架構協議（ECFA）下服貿協議黑箱，所建立國會具實質審查，行政完全透明化，以及民間參與監督的機制，但在開放幅度遠高於 ECFA 的對等關稅，談判過程完全沒有遵行。

在對等關稅之後，美國也有可能公布 232 貿易條款調查結果而追加關稅，美國目前 232 關稅由 25% 起跳，而且 232 條款所涵蓋產品範圍較對等關稅廣，約占台灣對美國出口四分之三，更包括台灣對美出口核心的半導體產品，包括智慧型手機、筆記型電腦、伺服器、面板、晶片與网通設備產品，對台灣影響也更大。

屆時台灣可能會面臨再次與美國談判，必須做更多的承諾，以尋求減免稅率。所以實有必要針對對等關稅的經驗，強化談判機制的建構，包括開放措施的評估、

利害關係人的資訊透明化、利益受損補償原則，與跨部會決策機制，以確保對外經貿談判之完整性。

對等關稅對全球經貿會有重大影響。由於美國進口商品價格上漲，多數會轉嫁至終端消費者，因而引發結構性通貨膨脹，尤其在製造業及大宗商品中尤為明顯，全球通貨膨脹壓力會持續上升。另外，美國也將匯率操作納入談判籌碼，要求各國不得操縱匯率以取得出口優勢；對內則干預聯準會要求降息，使得全球金融市場的不穩定性大增。

美國川普關稅政策凸顯出「經濟主權優先」，並帶動供應鏈重整與貿易規範重構，未來全球經濟可能落入高成本、低成長的格局。各國除了加快布局以強化供應鏈韌性、更須積極參與結盟合作，以減緩「美國中心主義」的壓力。而對於高度出口導向的台灣，更須推動市場多元化，以避免陷入單一大國政策擺動的風險，才能在變局中站穩腳步。