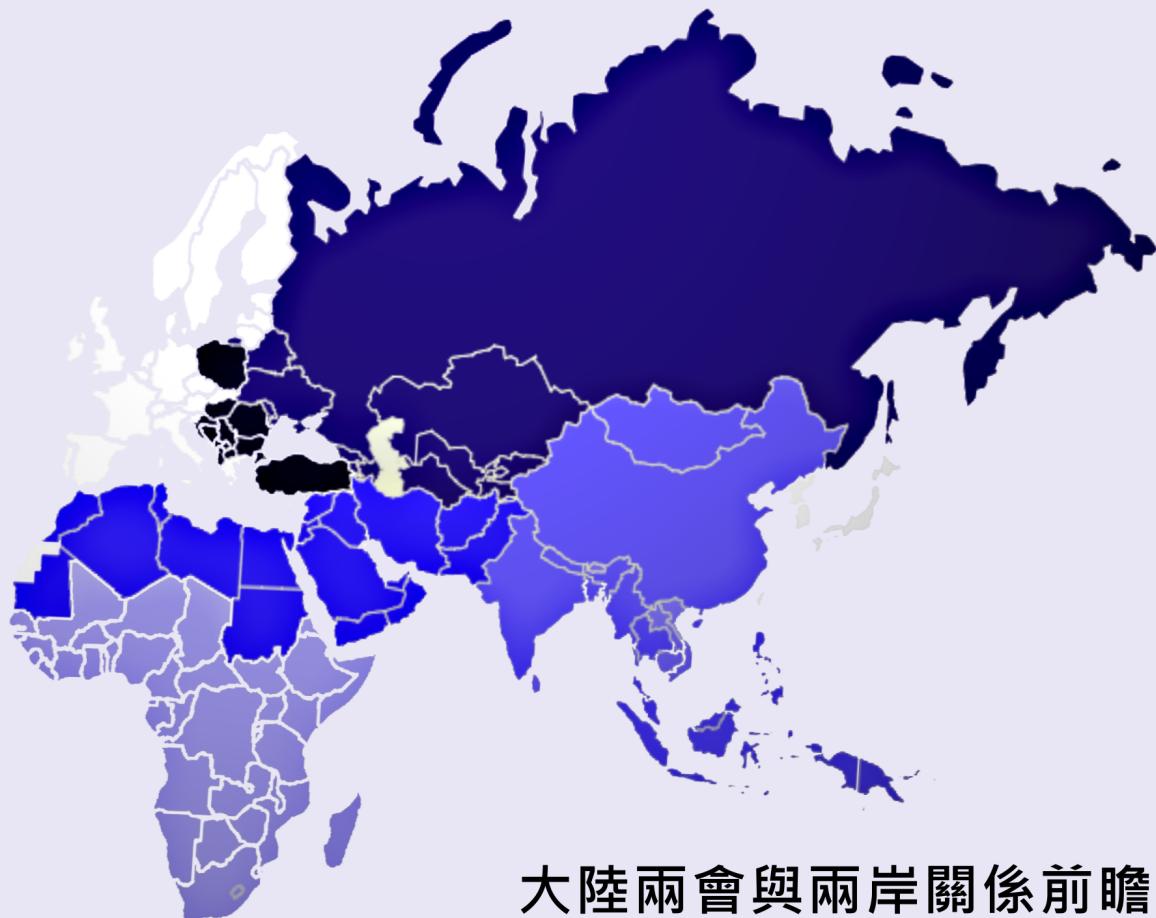




新興市場商訊

Emerging Markets Outlook

第三期 2016 年 4 月 | ISSN 2414-5238



大陸兩會與兩岸關係前瞻
中國大陸十三五規劃
2016 年博鰲論壇
智慧化影像科技-TCIT

AEMS*

新興市場研究協會

Association of Emerging Markets Studies

- 本刊為新興市場商訊之雙月刊，以探討新興市場政治、經濟、社會、文化等相關議題及個別國家商機為範圍。
- 除特稿外，本刊不刊登翻譯或以譯代著之文章，不接受一稿多投，亦不接受任何已刊登之文章。
- 文章無特定格式，若有必要請使用註解，說明來源。文長以一千字左右為宜（特例外）。來稿請一併示知服務單位、職稱、聯絡方式，以電子郵件方式將投稿文章寄至新興市場研究協會秘書處 aemarkets.org@gmail.com。
- 凡本刊刊登之文章（包括紙本及數位化形式），版權皆歸本刊所有，未經本刊同意，請勿轉載，但作者仍保有著作人格權。
- 歡迎各界人士踴躍投稿，來稿均由編輯委員會審查。本刊編輯委員會保留對來稿書信格式與文字之刪改權。來稿一旦經由編輯委員會決定刊登，將由秘書處寄發「投稿者聲明暨著作利用授權書」和「投稿者聲明暨著作利用通用授權書」，請投稿人擇一填妥，回信至 11666 台北市文山區萬壽路 64 號新興市場研究協會，以便支付稿酬。

目錄

2016 年大陸兩會與兩岸關係前瞻：冷和平的起幕 1

張登及 | 新興市場研究協會監事

中國大陸『十三五』規劃，以及台灣的因應之道 6

徐小波 | 新興市場研究協會理事長

詹滿容 | 新興市場研究協會常務理事

商訊編輯群

2016 年博鰲論壇與兩岸關係前瞻 19

陳德昇 | 新興市場研究協會理事

智慧化影像科技 - 智慧行銷、智慧安全監管： 24

台灣色彩與影像科技公司 (TCIT)

邵治安專訪 | 新興市場研究協會理事

發行人 徐小波

總編輯 黃俞寧

編輯委員 劉復國、甘逸驛、黃仁德

發行單位 社團法人新興市場研究協會

社團法人新興市場研究協會成立宗旨

新興市場研究協會成立於 2012 年，由宇智顧問董事長暨時代基金會執行長徐小波先生、法藍瓷總裁陳立恆先生及產官學各界菁英人士共同發起，冀為臺灣長遠發展及提供各界未來政策方向而成立。協會致力之目標囊括：

1. 參與新興市場國家未來之發展與轉變
2. 針對新興市場國家之需求，探討更佳發展策略
3. 努力展現臺灣面對新興市場國家發展之總體策略
4. 筹謀與區域和全球化發展連結之策略
5. 協助臺灣中小企業建立與新興市場國家產官學之網絡，開拓各種商機

由此，透過結合臺灣企業界和學術界人士，共同探索臺灣於國際社會已展現之軟、硬實力，運用共同研究道路，作為未來促進對外發展以及走向新興市場的經濟與外交連結，透過輸出臺灣經驗優勢，推動國際社會新興市場開發的合作。

協會宗旨在於整合臺灣軟實力相關議題之政策研究平臺，著重文化、民主、經濟、產業、科技、管理層面之優質條件探討；運用臺灣軟實力之優勢結合我國現有的全球網絡進行交流，使其成為連結國際社會的原動力，從而為臺灣找出進一步立足全球之方向。更而甚之，是在於整合臺灣過去成功轉型之基礎軌跡，探討新興市場國家所面臨的社會變遷、政治變遷、經濟變遷和文化內涵變遷等議題以因應挑戰，為面向快速變遷之國際情勢提供相關企業策略和政策出路。歡迎各界先進加入。

2016 年大陸兩會與兩岸關係前瞻：冷和平的起幕

張登及 | 新興市場研究協會監事 國立台灣大學政治系副教授



兩岸關係前景暗潮洶湧？誰來遞出橄欖枝？

選後北京對「九二共識」的詮釋硬化

今年大陸「兩會」備受臺灣各界關注，理由首先自然是因為這是臺灣大選後第一個大陸高層例行發表各項國政規劃的場合，對台政策照例也會涉及。人們早已等著看總理李克強的「政府工作報告」要如何宣示。其次則是因為外長王毅二月底在美國智庫 CSIS 提及盼望臺灣新政府「依照他們自己的憲法」處理兩岸關係，被美方與部分綠營學者詮釋為默認了總統當選人蔡英文「維持現狀」四大內涵的談話。

然而可能是因為美方刻意擴張解釋，與部分臺灣輿論「過度延伸」，卻造成王毅等人在兩會期間加碼「消毒」，導致「九二共識」的界定比馬政府時期更加僵固化，這可能是多數人始料未及的。

習近平與李克強同日強勢表態

所謂「兩會」，指的是大陸最高民意機構與諮詢機構 -- 全國人大和全國政協的年度會議。依規定，國務院等行政部門首長要對人大進行「工作報告」。今年國務院還要求各部會首長排隊接受媒體提問或召開記者會，王毅即是在這個場合重申「立場沒有變化」，並闡釋九二共識的「核心意涵」即是「臺灣和大陸同屬一個中國」。

王毅的說法並非無所本。事實上，中共總書記習近平藉由出席上海代表團的場合，特意鋪陳了對台政策的方針。習近平的談話特別強調堅持「九二共識政治基礎」，因為「九二共識明確界定了兩岸關係的性質」，「承認九二共識的歷史事實，認同其『核心意涵』，兩岸雙方就有了共同政治基礎，就可以保持良性互動。」也是同一天，總理李克強發表冗長的政府工作報告，對台政策段落也出現與以往屆次表述不同的說法。李克強在報告提到的是「堅決反對台獨分裂活動，維護國家主權和領土完整。」根據比較，前一次總理溫家寶在人大報告提及「維護主權與領土完整」，已經是 2008 年 3 月的事，當時臺灣第十二屆總統選舉尚未投票，相距正好是八年。

兩岸民意對峙，北京政策趨向單邊化

習近平、李克強與王毅在兩會表態的小背景是 2016 年國民黨選舉慘敗，民進黨首度同時入主府院與國會。大背景則是美國亞太戰略「再平衡」(pivoting) 下強化美日安保並試圖串連台、越、澳、印等國對華重起圍堵，以及 2014 年「太陽花運動」後臺灣日益「反中」的民意浪潮。

北京因應「再平衡」採取的措施是剛柔相濟，以「一帶一路」為軸心，向歐亞大陸突圍，連結東南亞、中亞、西亞非洲、東歐乃至西歐，包括「亞投行」、RCEP (區域經濟合作夥伴) 、「鐵道外交」等制度建設都是工具。但因應台海變

局方面，人們看到習的政策則是劃下「紅線」，準備好對既有交流大幅改弦更張。既然「以經促政」與柔性促統不管用，不妨讓交流冷卻，改專注不需與臺灣協商、操之在我，可以片面作為的事項。

可以預期，這樣的作法恐將引起臺灣民意，特別是青年世代更大的反彈與疏離。過去國民黨執政下，「九二共識」是什麼可以不加深究，現在則要挑明你是誰、我是誰的「核心意涵」。大陸當局也知道現在臺灣社會不可能接受，但既然傳統的對台「和平統一」政策已經無望，致力爭取人心、討好新世代的工作沒有效果也無必要，不如先把紅線劃在前頭。北京同時又自信地認為，可以倚仗日益擴大的軍經優勢，在爭取經營特定群體，以及做好文、武施壓準備等面向著手。若然，兩岸關係將步入一段政冷經涼，中華民族主義與臺灣民族主義更加對峙的冷和平時期。

China's “Two sessions” and the Outlook for Cross-Straits Relations: An Emerging Cold Peace

Teng-chi, Chang, Supervisor, AEMS

Beijing's hardening interpretation of the 1992 Consensus after Taiwan's presidential election earlier this year, and Beijing's "two sessions" – the National People's Congress (NPC) of the People's Republic of China and the Chinese People's Political Consultative Conference – attracted much public attention in Taiwan. The attention was largely due to the fact that Premier Li Keqiang's "Report on the Work of the Government" discusses Taiwan and because Foreign Minister Wang Yi had previously suggested that the new government in Taiwan deals with cross-strait relations "according to their own constitution". International scholars have also interpreted remarks by President-elect Tsai Ing-wen as seeking to maintain the status quo.

Foreign Minister Wang took the occasion of the two sessions to reiterate that China's position regarding the 1992 Consensus had not changed and that its core meaning remains that "Taiwan and the mainland belong to one China". In his report, Premier Li also took a stronger stance, asserting that China resolutely opposes Taiwan independence and separatist activities and will safeguard national sovereignty and territorial integrity. These statements represent a hardening stance by mainland officials when compared to the content of Premier Wen Jiabao's report eight years earlier.

In response to the US rebalancing strategy, which has sought to bring together Taiwan, Vietnam, Australia, India and other countries to confront China, the Beijing leadership has attempted to take both hard and soft approaches. Meanwhile, anti-China public sentiment in Taiwan has increased, particularly among the younger generation. China's "red line" regarding Taiwanese independence and the "peaceful reunification" approach have both been ineffective and failed to win the hearts and minds of the

Taiwanese people. If Beijing continues to play hardball, the cold peace between the two sides could see increasing confrontation and nationalistic sentiment.

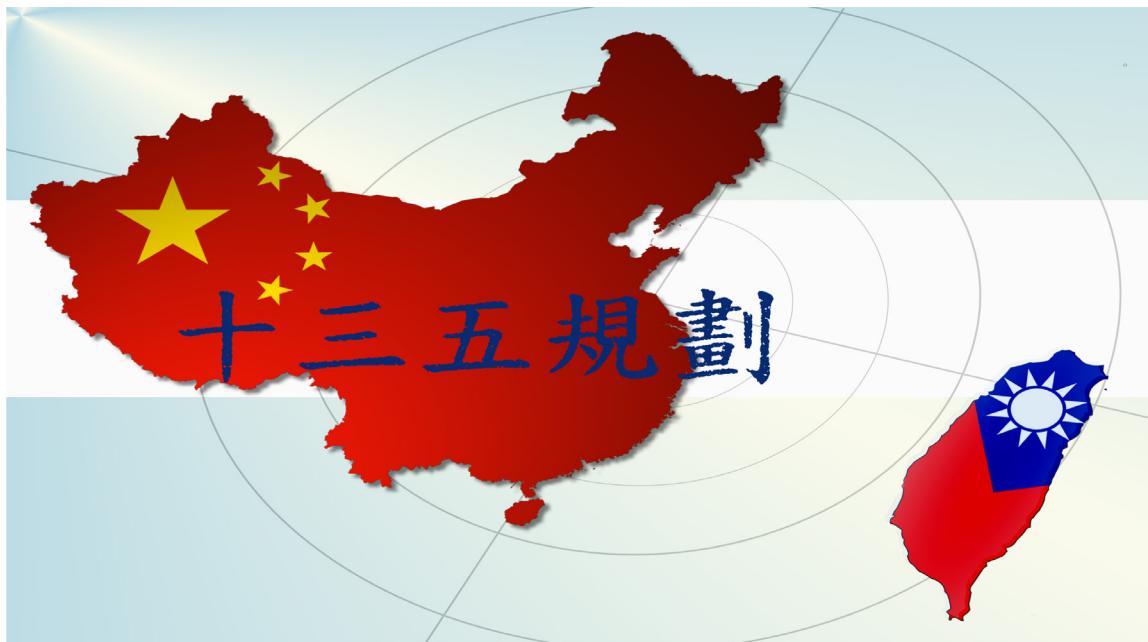
中國大陸「十三五」規劃，以及台灣的因應之道

座談時間：2016 年 4 月 12 日

座談地點：政治大學國際關係研究中心新簡報室

與談人：

徐小波 新興市場研究協會理事長	宇智顧問股份有限公司董事長暨執行長
詹滿容 新興市場研究協會常務理事	方外智庫創辦人暨執行長
劉復國 新興市場研究協會秘書長	國立政治大學國際關係研究中心研究員
甘逸驛 新興市場研究協會副秘書長	國立政治大學國際關係研究中心副研究員
黃仁德 新興市場研究協會常務理事	開南大學財務金融學系教授
黃俞寧 新興市場研究協會常務監事	國立政治大學經濟系副教授



在快速的經濟發展之後，中國大陸的經濟、社會發展呈現顯著的失衡現象，存在貧富不均、城鄉不均、區域差距、過於依賴出口而內需不足、產業結構失衡、庫存、產能過剩、以及經濟發展與自然環境保護失衡等問題。因此，當前大陸經濟發展的重點在於尋求經濟結構轉型，以求平衡、永續的發展。



由左至右：劉復國、徐小波、詹滿容，攝於 2016 年 4 月 12 日政治大學國際關係研究中心。

延續「十二五」規劃，「十三五」規劃對於 2016-2020 年的發展方向，即在於調結構、穩增長，建立小康社會，以「創新、協調、綠色、開放、共享」等五大理念貫穿綱要全程。

中國大陸的發展，不論是在經濟、社會、政治層面，皆與台灣的發展緊密相關。2016 年 4 月 12 日，商訊編輯群在政治大學國際關係研究中心舉辦一個小型座談，邀請新興市場研究協會徐小波理事長主持、詹滿容常務理事提出報告，探討在「十三五」規劃下，中國大陸的經濟、社會的發展與轉變，以及台灣的因應之道。以下為座談會重點節錄。

一． 「十三五」規劃的發展方向為何？

《整體戰略》

- 不論是「十三五」規劃或「一帶一路」，都是中國大陸的整體戰略，這個戰略

是非常明確的。西元 1800 年是中國歷史上一個由盛轉衰的關鍵點。1800 年之前，中國所有的指標，不論是在經濟、軍事、海洋方面，都是全世界第一；1800 年之後，尤其是 1810 年以後，各項指標就開始落後。當前中國的大戰略即是以「中國製造 2025」作為開端，2025、2035、2045，不論是在哪一個階段，主要的目標在於恢復中國在各方面的優勢。因此，「十三五」規劃已經不是只以經濟為主導，而是以全球的政治層次為主導的戰略規劃。

- 在戰略層次上，「一帶一路」是最主要的手段。「一帶一路」往西的策略以及其所經過的國家，可以避開美國在它的前門、水域，包括其在東海、南海所面臨的阻撓，以陸路與海路為主的戰略。因此，從消極面來講，「一帶一路」大幅降低了中國可能與美國直接發生衝突的風險；積極面來講，無論是否有實質幫助，「一帶一路」都帶給沿線國家許多想像空間，而這些想像，是西方國家所無法給予的。
- 在戰術層次上，從 2015 年開始，每十年為單位，「中國製造 2025」，類似以前「超英趕美」的口號，首先鎖定兩個要超越的目標，包括在 2025 年超越德國、日本；2035 年要與美國平起平坐；2045 年，它建政將近一百年時，要穩坐世界第一。「中國製造 2025」最主要的目標還是要改良目前中國製造中最缺乏的精緻特質。雖然這是政府設定的時程，但實際上，他們認為這些目標應該都會提早達成。

《經濟層面》

在 2016 年 3 月 3 日～3 月 14 日大陸兩會（人大、政協會議）期間所通過的「十三五」規劃綱要，包含非常重要的經濟政策，主要包括如何解決產能過剩的結構改革，以及追求供給側結構改革的經濟成長，以互聯網的創新，帶領中國走入 2025 年中國製造。

「十三五」規劃設定了五大目標：

1. 打破唯 GDP 論
 - 在這五大目標裡面，首先是設定經濟成長的目標，也就是說高成長並不是唯一要追求的目標。2006 年開始的「十一五」規劃裡，設定的經濟成長率目標是 7.5%，「十二五」規劃設定為 7%，「十三五」規劃則下修經濟成長率到 6.5%。事實上，「十一五」規劃期間的平均成長率是 11%，超過預定的 7.5%；「十二五」規劃期間的平均成長率也超過預定的 7%。因此，「十三五」規劃期間的經濟成長率是否會超過設定的 6.5% 目標，眾說紛紛。但不論如何，鎖定 6.5% 的中度成長，將是有別於過去高成長的「新常態」經濟發展模式，也打破過去的唯 GDP 論，亦即以 GDP 做為經濟成長唯一指標的發展模式。
 - 以 GDP 做為經濟成長唯一目標的發展模式，強調的是透過需求來刺激成長。需求面的三大支柱分別為消費、資本投資與出口。2008 年金融危機之後，中國大陸為了促進消費以刺激成長而注入資金，促使民眾購買家電、促進消費，雖然造成短期的刺激經濟效果，卻造成後來在製造業、房地產... 等部門的產能過剩。從「十三五」規劃的中度經濟成長率目標可以看出，二位數的高成長率不再是經濟發展唯一追求的目標。
 - 追求適度、而非快而高速的經濟成長，其實是很多先進國家已經在進行的發展模式。對於中國大陸而言，打破唯 GDP 論，代表它希望經濟發展不再是追求快速的成長，因為這將會犧牲生態環境與生活素質，適度的成長可以同時兼顧社會福利與生活素質。打破唯 GDP 論涉及到另外一個議題，亦即對於一國國力的衡量，通常是以 GDP 或是人均所得為標準，但或也應該考慮以人類發展指數 (Human Development Index, HDI) 、幸福指數 (Happiness Index) 來取代 GDP。1998 年的諾貝爾經濟學獎得主 Amartya Sen 便提到，一個國家不應單純地追求 GDP 的成長，而應追求綜合的成長。這是目前許多國家關注的問題。

2. 堅定推動供應側結構改革

- 從需求面改革調整為供給面改革，雖然還有一些爭論，但它的供應側改革並不像雷根的供給面經濟學，而是要解決當前產能過剩的問題，主要在於中低端的產品過剩，有很多便宜的 T-shirt、牛仔褲等，但高端產品不足，而需到國外採購。因此，大陸希望自己能夠製造高端產品，而不需要去國外採買。
- 在此要特別注意「結構」二字。傳統經濟問題大抵是需求不足或是供給不足。因此，談到促進經濟成長，便需從增加需求、或者增加供給著手。目前中國大陸的經濟問題不是供給不足，而是供給過剩，供給過剩來自於重複投資或者過度投資。例如，由於地方官員的升遷主要是以經濟成長的表現為標準，有許多地方政府為了追求經濟考核的表現，進行過度投資或重複投資，造成供給過剩。特別是低端的產品生產過剩，高端的產品生產不足，進而造成資源浪費，所以應從供給側的改革著手。但傳統上的供給面經濟學是指產出增加，而非產出結構的改革，中國大陸講的供給側改革則是要調整供給面的結構。
- 產能過剩的另一原因在於，過去的產業結構是以國營企業為主。國營企業又被稱為殭屍企業，主要是因為它是沒有活力的，需靠中央政府的補助金來強化體質；政府卻又主導銀行及金融機構給予融資，並且保證國營企業的員工就業。產能過剩的原因之一便在於國營企業的製造超出需求，因此，進行國營企業的結構改革，改善其產能過剩的現象，是大陸即將面臨的最大挑戰之一。但若要改革國營企業，勢必會造成失業的問題，需要妥善處理。
- 許多部門的資源分配不均，因此高效能、去行政化的改革有待落實以促進社會公平。例如，教育上存在入學難的問題，當應實施教育改革、促進教育資源分配的公平。醫療資源的分配亦十分不均，因而存在看病難、看病貴的問題。實施醫療改革的目標當應在於提高服務品質，打破國營企業的壟斷、引入外資及民間資本來經營醫院。
- 互聯網的創新將為未來五年的經濟發展主軸。互聯網的創新也包括目前由互聯網所趨動的金融科技（FinTech），亦即可透過網路進行金融交易，此將撼動傳

統銀行的版圖，亦會改變全球金融業的面貌。

- 產業結構的改變不僅是中國大陸，也是台灣面對的問題。產業結構的改變涉及各個面向，包括技術、人力資源、以及稅制的調整。例如，低階產業及勞力密集產業如果能夠有充分利潤，便能進行產業升級，成為資本密集或技術密集產業。國家亦可透過租稅優惠來獎勵國家重點發展的戰略產業，但此方式最後可能會造成所得分配不均，需要有全面的配套措施。

3. 加大生態環境保護力度

- 「綠北京」、「綠中國」...等口號都被推出，因為空氣品質不好，民怨高張。
- 生態環境標準的提高當然會對產業發展不利；但同時，講究生態環境保護會帶動綠色產業的發展，例如防治空氣汙染、水汙染、噪音汙染等。因此，中國大陸若是要求更高的生態環境保護標準，雖然對一些高汙染產業會有抑制作用，但因而產生的綠色產業對於經濟的永續發展將會有更大助益。

4. 充分利用國內外兩個市場

- 由於先前透過刺激需求來促進經濟成長，例如家電下鄉的政策，結果使得產能過剩，只好向外擴張，「一帶一路」成為中國大陸未來發展海外市場的大主軸，把產能過剩的部分，包括資金、基礎設施的投資、鋼鐵、玻璃等物品都對外輸出。因此，「十三五」規劃強調的是內、外兩個市場。
- 對內是針對一般產業的發展。主要是希望能夠透過內、外兩個市場來帶動農業（一級產業）的現代化以及服務業（三級產業）的發展，此將有助於中國大陸未來的經濟成長與生活品質的提升。
- 對外的戰略是「一帶一路」。中國大陸的發展若是仍然單只依靠歐美市場，將會對其發展造成相當大的侷限性。透過「一帶一路」，中國大陸將可開拓對外市場，特別是「一帶一路」的沿線國家，有許多仍然具有相當大的開發潛力。

5. 堅決打贏扶貧攻堅戰

- 中國大陸的發展已協助世界上五分之一的人口，從赤貧到貧窮，再到脫貧，這樣的成果已經獲得相關世界組織，例如世界銀行或國際貨幣基金的高度肯定。下一步是如何能夠再讓大陸國內的貧富差距再縮小，可說是「十三五」規劃的重點之一。
- 由於中國大陸是採取不平衡的發展策略，先發展東南沿岸，再發展內陸，使得國內所得分配極度不均。目前中國大陸的吉尼係數 (Gini coefficient) 超過 0.4。¹ 相較於世界各國，所得分配算是十分不平均的。所得分配的不均，對於未來的社會、政治穩定會造成很大的潛在危機。目前大陸中央的目標是希望可以保 4，亦即使吉尼係數低於 0.4。
- 所得分配的改善涉及到城鎮化。要扶貧，改善所得分配，使農村城鎮化是施政的重點。此外，中國大陸未來要追求內需成長，減少對於國外市場的過度依賴，很重要的內需來源就是廣大的農民。如果農民所得能夠提高，國內的有效需求將可以增加。因此，如果大陸城鎮化能夠成功，不僅可以改善所得分配，還可以提高有效需求，維持經濟的持續成長。
- 改善所得分配亦涉及到三農問題，亦即農民、農村、農業三方面的問題。中國大陸多次在每年的第一號文件中，以三農問題為主題，作為施政的重點。三農問題會與內需、所得分配連結，也是中國大陸未來施政的重點之一。

二．「十三五」規劃對於台灣的商機，以及台灣的因應之道

不論是「十三五」規劃還是「一帶一路」，台灣最後的結果很可能會是缺席的。例如，在「一帶一路」裡，大陸讓香港加入，但是台灣顯然是要看新政府的態度。這並非悲觀，而是非常務實的看法，從目前所顯示的種種跡象來看，兩岸在短期之內必將險阻重重。在這樣狀態下，不管是「十三五」規劃或「一帶一路」，台

1 一般而言，一個國家的吉尼係數如超過 0.4，即被認為是高度的所得分配不均。



台灣當應善用豐富的海洋資源，發揮 smart ocean strategy。

灣的角色當應聚焦於民間部門，私人企業才是台灣走出去的一條大道。

- 中國大陸是我們重要的新興市場夥伴，其他的新興市場也非常重要！
- 要如何走出去？Being “smart”！（智慧化）

其實 smart 很簡單，我們現在都把 smart 曲解了。以 smart city（智慧城市）來說，目前大家都在談要有網路、基礎建設等，這些基本上來說，都是最基礎的設施，屬於硬實力。但 smart city 之所以 smart，絕對是需要軟實力的配合。我們現在看到大陸建造所謂的 smart city、smart port、smart village 等，只強調到底使用了多少科技的含金量，卻沒有提到文化或精神的含金量。如果 smart 是我們必須走的路，那我們就要 smart 一點！

- 台灣具有豐富的海洋資源、農業、服務業，這些都是台灣的優勢，可以善加發揮。
- 海洋：Ocean 也可以變得非常地 smart! 台灣做為一個小國，如何變成一個海洋大國，才是台灣在未來突破「一帶一路」最重要的戰略思維。要如何突破呢？同樣應該回歸到上述所言，還是要變成一個 smart ocean。海洋之大絕對能夠容納各方。從硬實力來看，我們必定要扶植海洋相關產業，包括漁業、監測、軍事、休閒用的超級遊艇之造船產業、以及國立台灣海洋大學目前正在發展，利用海洋製造新能源的海洋科技等，此可統稱為藍色科技（blue technology）。smart ocean 的軟實力，最主要的就是要拉幫結派。基本上，我們與海洋周邊的國家，不論是在心理上、政治上，都非常地遙遠，更別說是心靈上互通。我們要如何與周邊的海洋國家形成策略聯盟來推動 smart ocean policy，或者是 smart ocean strategy，是海洋發展戰略中非常重要的一環。
- 農業：不僅是農產品產出，還要包括食品加工業、餐飲業等相關產業。台灣的農業產值不到 GDP 的 2%，但若加上食品加工業，可以達到 11%，具有相當的發展潛力。農業休閒產業、智慧農村也是重要的發展方向。
- 綠能：綠能是「十三五」規劃的發展重心之一，我們有些產業，例如生質能，有助於減碳，可與大陸及其他新興市場合作。
- 服務業：「中國製造 2025」固然是大陸製造業的主要發展戰略，服務業的發展亦是「十三五」規劃的重點之一；現在的製造業不僅強調技術，更強調透過產品提供服務，亦即製造業服務化（servicization of manufacturing）。大陸目前的服務業產值還不到 GDP 的 50%，「十三五」規劃的目標之一是希望大陸的服務業佔 GDP 的比重能夠在 2020 年達到 58%。相較於大陸，台灣的服務業發展得較早，也更為成熟，目前服務業產值約佔 GDP 的 70%。因此，台灣在服務業方面還是具有相當的競爭優勢，可與大陸或其它新興市場合作。
- 中小企業：建立小康社會為「十三五」規劃的目標，而欲建立小康社會，勢需發展中小企業。台灣產業多為中小企業，我們有豐富的中小企業發展經驗，可

以與大陸進行更多的經驗交流與合作。

- 其他的新興市場，不一定是南向，也可以是西向、北向，都可能有很好的合作機會。例如，印度擁有很多的軟體人才，台灣則擁有很多的硬體製造，彼此合作，仍有很大的發展機會。馬來西亞、印尼、越南、俄羅斯、土耳其或是中亞國家，也都是很好的市場合作對象。

三． 新興市場研究協會扮演關鍵角色

- 紹上所述，在當前的環境之下，一是兩岸關係並非這麼樂觀，加上台灣國際地位的問題，台灣要走出去將有許多困難，主要還是需靠民間企業。但民間企業的資源需要整合，特別是對於新興市場的開發，由於台灣產業多為中小企業，應以產業鏈、而非單打獨鬥的方式走出去。在這方面，新興市場研究協會，作為民間產業、學界交流合作的平台，可以扮演關鍵角色，協助台灣的產業發展。
- 我們尤其希望能夠協助中小企業。有些中小企業可能在國際上較不具競爭力，我們應該如何協助弱勢者打進國際市場？德國人所說的隱形的冠軍（*hidden champion*），我們應該要幫助這些隱形的冠軍走出去，與世界連結，使他們變成顯性的冠軍，甚至成為更大型的冠軍。欲達到此目標，需跟其他志同道合的國家建立策略聯盟。例如，台灣今天不論是在製造休閒用遊艇、漁船等，都有很好的技術，但卻不見得一定能夠在國際上佔到很大的市場，顯然在所謂的 smart ocean strategy 方面，還沒有能夠發揮到極致。
- 「新興市場商訊」即是一個很好的對話平台。接下來我們可以更進一步地延伸、擴展。例如，協會可以協助整理「十三五」規劃中，台灣與大陸連結的部分，或是針對台灣產業與其他新興市場的合作、對接，整理相關的技術、市場、資金、經驗，提供給會員與非會員的產業參考，並且可以擬定幾個研究案，深入思考台灣如何與大陸以及其他新興市場作比較深入、務實的連結。亦可以透過

新興市場研究協會與大陸、乃至其他國家（例如美國）的新興市場協會共同舉辦新興市場研討會，把產業的關係架構建立起來，並予以延伸。

四．新政府上台的前景展望與對新政府的建議

- 維持穩定而良好的兩岸關係，才能有利於台灣的整體發展。
- 政府的政策始終未在施政規劃中將大陸的「十二五」、「十三五」等重大規劃納入考量。大陸目前是我們最大的出口市場，我們應該要針對最重要的市場有深入的規劃，並思考與主要市場連結的策略，否則政府規劃的政策與產業發展方向、大陸經濟發展政策缺乏交集，將會不利於台灣經濟的發展。
- 新政府應積極思考、並提出連結大陸市場與區域市場的總體戰略，以政策力量帶動國內經濟的動力。

China's 13th Five-Year Plan And How Taiwan Should Respond

Forum participants:

PPaul S.P. Hsu, Mignonne Man-Jung Chan,
Editorial Board of "Emerging Markets Perspectives"
(Jen-Te Hwang, Yu-Ning Hwang, Francis Kan, Fu-Kuo Liu)

After China's era of rapid economic development, many serious issues have emerged, including economic and social development imbalances, urban–rural inequality, regional disparities, overdependence on exports, lack of domestic demand, structural imbalances, overcapacity, and environmental unsustainability. As a result, China is now pursuing economic restructuring to promote more balanced and sustainable economic development. China's 13th Five-Year Plan focuses on five main objectives: (1) breaking the purely GDP-oriented economic development approach, (2) promoting supply-side structural reforms, (3) intensifying environmental protection efforts, (4) fully taking advantage of both domestic and international markets, and (5) successfully winning the fight against poverty.

While the 13th Five-Year Plan and the "One Belt, One Road" initiative is being implemented, it is possible that Taiwan will be left out. Although China has an important role to play in the emerging markets, other emerging markets are also crucial to Taiwan's economic development. In particular, Taiwan has experience and competitive advantages in a wide range of "smart" industries. These include the development of smart cities, villages, agriculture, and ports. Taiwan also excels in the development of green technology, blue technology, and SMEs. Many economic opportunities remain in these fields, and Taiwanese companies should increasingly engage in business not only in

mainland China but also in countries such as India, Malaysia, Indonesia, Vietnam, Russia, Turkey, and others in Central Asia.

The Association for Emerging Market Studies can play a key role in this by serving as a platform for international academic exchange, facilitating cooperation with relevant industry partners, and promoting the competitiveness of SMEs. The new government in Taiwan will also have to play its part to foster Taiwan's economic development, and maintaining stable and friendly cross-strait relations and increasing economic integration in the region will be key aspects of this process.

2016 年博鰲論壇與兩岸關係前瞻

陳德昇 | 新興市場研究協會理事 國立政治大學國際關係中心研究員



博鰲亞洲論壇 2016 年年會。

陳德昇教授提供

自 2001 年開始舉辦的博鰲論壇，至今已是第十五屆。今年的博鰲論壇於 3 月 22-25 日舉辦，兩岸共同市場基金會執行長陳德昇老師四度隨團參加。本刊編輯特地邀請他與我們分享他對於博鰲論壇、乃至兩岸經濟、政治的貼近觀察。以下為陳德昇老師的訪談摘要。

每年三月，博鰲論壇聚集了亞洲各國的政商領袖，也有一部份學界的人士參與，形成一個定期的論壇。因此，有人說，博鰲論壇就像亞洲的達沃斯論壇。至今看來，這的確是一個滿成功的商業模式。一方面，博鰲論壇為中共領導人進行政策宣示的一個平台，例如，2015 年的政策重點為一帶一路，2016 年則是宣布十三五規劃。二方面，大陸政府也可以藉著博鰲論壇，對於當前的施政重點、市場對於中國的疑慮，以及現階段經濟政策、商機的分享，一併進行分析與解讀。

因此，如果從一個大國的公共關係、政策行銷、提升國際影響力來看，博鰲論壇的效果都是正面的。雖然，亦有人對於會議的型態、議題的選擇是否具有顯著的影響力，以及企業界人士比例偏高，提出不同的看法，認為這是一個商用俱樂部，或是退休官員的聚會所。但整體而言，大陸的領導人是非常重視此論壇。因此，2015年、2016年分別由習近平、李克強來參加。從歷年大陸中央對於博鰲論壇的重視，以及官方乃至民間參與的熱烈程度來看，此論壇仍然具有相當的功能性與影響力。

此外，除了內政經濟，博鰲論壇對於區域地緣政治的發展也投入更多的關注。中國大陸做為亞洲的第一大國，世界的第二大經濟體，它的榮枯與成敗，乃至於其與周邊國家的互動，都對區域發展有很大的影響。因此，在這過程中，中國大陸作為東亞區域的領導人，它的經濟穩定與政治穩定就變得非常重要。作為亞洲經濟的領頭羊之一，它仍然是成長率最高的一個地區。但另一方面，過去幾年來，東亞、東南亞地區，不確定性看起來是比較高的。因此，中國大陸如何能使亞洲各國形成一個命運共同體，同舟共濟，使其在亞洲區域整合裡扮演更積極的角色，是它在博鰲論壇上特別訴求的重點。因此，作為一個區域的國際性參與的平台，博鰲論壇確實有它的現實意義。

至於企業界的參與，當然是希望能夠分享商業機會。透過這個平台，一方面，業界可以與大陸的領導人見面；二方面，政府在這過程中，也會進一步開放中國大陸市場的商機。例如說，在可預期的未來，中國大陸與香港，以及一帶一路沿線國家的連動，乃至於它所宣示的海外投資策略、內部進出口的數據，都可以凸顯市場的風向。因此，人脈的連繫、市場的論證、商機的分享，都是企業家積極參與的因素。

台灣有許多企業家也樂於參與博鰲論壇。兩岸共同市場基金會也是一個兩岸之間經濟性的信任平台，這個平台也保持著相當大的彈性。它既可以做為一個溝通平台；另一方面，由於兩岸之間存在較多的政治因素，由經貿角度切入，實質對話功能更能凸顯；從中長期來看，這應是比較可以持續的。因此，在民間交流



博鰲亞洲論壇 2016 年年會。

陳德昇教授提供

的前提下，我們當應善用這個經貿平台來參與兩岸的互動。尤其在這個新的節骨眼上，我們希望透過這個平台，可以讓兩岸經貿持續發展，又不受到政治干擾；並希望能夠在中國大陸新一輪的經濟發展中，扮演更積極的角色。整體而言，兩岸市場的連動仍然是非常重要的，兩岸共同市場基金會如何善盡一個中介平台的角色，把兩岸的商機做更好的整合，這方面的角色在未來會益形重要。特別是，若兩岸政治交往弱化，出現冷和狀態，這個中介平台的溝通就會具有更積極性價值。基於兩岸之間政治上的障礙，經貿平台或許是兩岸共同可以接受的方式。

過去十五年來，兩岸共同市場基金會十四次參與了博鰲論壇，也成功看到這個論壇確實在兩岸互動中發揮一定的作用。理論上，大陸對於我們參與國際多邊的活動是比較謹慎的，但事實上，在博鰲論壇，我們不只是與對岸互動，也有許多機會與國際社會的領袖，或是退休官員進行一些對話。因此，此雖是兩岸的經貿活動，卻亦是國際多邊的參與，這也應該會是未來兩岸發展很重要的一個模式。這種多邊模式對大陸來說，風險係數不高，卻可以使兩岸之間達到某種溝通的目

的。因此，兩岸之間，很多層面都需要漸進發展，經貿的突破和對話應該是比較容易落實的面向。

兩岸目前在經濟上的競合，已經出現一些結構性的變化。兩岸以前是垂直分工，現在不僅是水平分工，而且已經由良性競爭變成激烈競爭，甚至某些領域還是惡性競爭。在這種情況之下，我們的市場可能必須要區隔。換句話說，過去中低水平的製造業，空間恐怕會越來越小，但有高附加價值、有技術內涵的高階水平製造業，應該還是有一些機會，如台積電的半導體。另外，台灣在現代服務業的發展經驗，諸如文化創意產業、餐飲服務、老年安養、環境治理等，都是台灣累積過去二、三十年的經驗，且各具特色。相較於台灣企業在服務與軟實力上的優勢，大陸企業則是具有在地資本與硬體上的優勢。在這些特色裡面，有很多思考、想像空間，看看台灣服務業與中國大陸市場如何能夠嫁接。比方說，有的坐月子中心在大陸經營得非常成功，就是因為他的軟體管理很強。因此，兩岸合作仍有許多成功的機會，只是端看如何整合。但企業合作涉及到信任與法治的規範，信任需要積累，法治規範需要落實，主要還是人來執行。人與人之間的信任如何建立，法治的規範是否能夠落實，這些才是關鍵。因此，兩岸產業的合作還是會有磨合的過程。另外，由於台灣企業大多是中小企業，若是在中國大陸單打獨鬥，成功的機會並不是很大，應該要形成團隊、彼此之間合作，才能具有競爭力。

在政治層面，未來的兩岸政治衝擊，可以用高政治和低政治來說明。高政治指的是政治、外交、經濟的官方談判。政治方面，兩岸的陸委會、國台辦、海基會、海協會的聯繫可能會中斷；外交方面，出現斷交潮；經貿方面，屬於談判層面與官方接觸的部分會停止，陸客來台減少。但是低政治的民間經貿層面，像是經貿平台，還有屬於招商引資的部分，不僅不會減少，還會加強，甚至大陸還會片面釋放利多政策、開放利多的訊息給台商。至於文教與社會層面的交流，估計不會停止，甚至還會加強。整體來說，應該是官方會打（壓），民間會拉（攏），因為大陸主要還是希望能夠爭取台灣民心。

The 2016 Boao Forum and the Prospects for Cross-Strait Relations

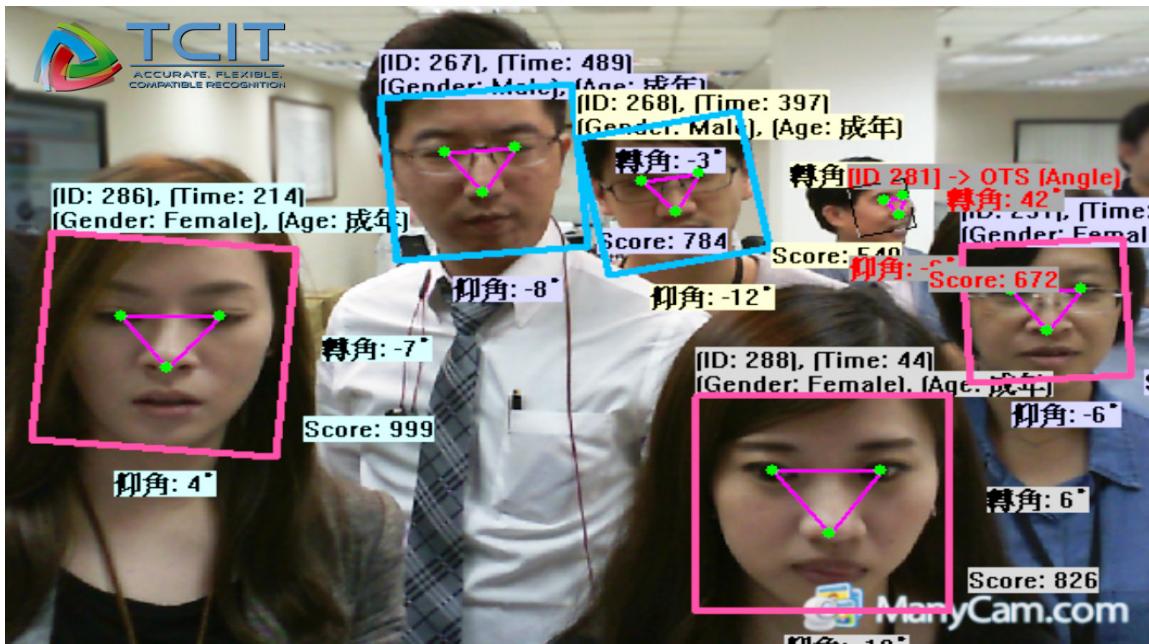
Te-Sheng Chen, Board Member, AEMS

From March 22–25, 2016, the fifteenth annual Boao Forum took place in Hainan, China. At the event, Dr. Te-Sheng Chen was invited to share his observations of the cross-strait economic and political situation. He praised the forum and its participants for their influential role in international economic affairs and the government officials, including Chinese President Xi Jinping and Premier Li Keqiang, for their attendance. As China has emerged as the regional superpower and the world's second largest economy, uncertainty in the region has grown. China can play a more active role in regional integration, and the Boao Forum can have practical significance by focusing on this key issue. The business communities and entrepreneurs in China, Hong Kong, and Taiwan are all involved in this process of economic integration. The Cross-Straits Common Market Foundation facilitates this process by serving as a platform for communication, building trust between the two sides of the Taiwan Strait, and promoting cross-strait trade and non-governmental exchanges.

Economic competition between the two sides has increased in recent years, but Taiwanese companies have experience in the modern service industry, cultural and creative industries, catering, elder care, and the environment. Mainland Chinese companies have an advantage in some other areas, such as capital and hardware. There are many opportunities for successful cross-strait cooperation, but the major issue is how to integrate. Business cooperation depends on the norms of trust and the rule of law, which the two sides will have to continue to develop and respect. Although there are obstacles to political engagement between the two sides, opportunities for track two dialogues, tourism, and cultural and educational exchanges will continue to grow.

智慧化影像科技—智慧行銷、智慧安全監管： 台灣色彩與影像科技公司（TCIT）

邵治安專訪 | 新興市場研究協會理事 TCIT 總經理



表情、五官、身份、年齡 - TCIT 辨識系統已可在眨眼瞬間掌握所有生物特徵資訊。

TCIT 提供

暮春三月，我們來到台灣色彩與影像科技公司（TCIT）拜訪。甫到門口，便看到監視器畫面上，除了訪客的臉部影像之外，每張臉的外圍還有個方框，會隨著我們的動作而跟著移動並顯示出各種生物特徵資訊。這正是由 TCIT 開發，在 2016 年 4 月 19-21 日舉辦的第十九屆「台北國際安全博覽會」（SecuTech 2016）引起廣泛關注的 4D 人臉辨識技術於智慧安全監管上的應用。

TCIT 的邵治安總經理十分熱情地接待我們的到訪，除了詳盡介紹 TCIT 的技術以及相關應用，亦與我們深入探討相關產業在台灣的發展前景。近年來，生物辨識技術在實務上的應用已經越來越廣泛。4D 人臉辨識技術是運用複雜的數學演算法分析臉部特徵、臉型、五官結構以為辨識依據。加上採取 Windows-based 系統，容易與其他系統整合，具備客製化的擴充能力。目前 TCIT 的人臉辨識技術主要應

用於兩個層面，一是智慧行銷，一是智慧安全監管。

智慧行銷即是透過人臉辨識系統，使行銷對象能夠更為精確。傳統行銷方式，大多是以平面、電視、廣播廣告為主，但廠商對於廣告的刊登、播放的成效卻無法確實掌握。或者，一般實體店面廠商通常會在門口設置監視器，但卻僅止於監控往來人群，卻未能善用此資訊來對消費者進行更進一步的了解。智慧行銷即是在現有的攝影設備上，結合人臉辨識技術，透過對於消費者的性別、年齡的辨識，據以提供對方可能偏好的商品廣告。例如，賣場可以裝置攝影機與廣告螢幕，當此系統分辨出經過的消費者為女性時，即在螢幕上提供保養品、服飾的廣告；若為男性，則轉換成運動用品等廣告。如此的行銷方式，將可使廠商的廣告更精準地符合消費者的潛在需求，並使廣告行銷資源能夠更有效率地使用。在大數據 (big data) 的時代，廠商亦可透過此技術所收集到的影像資訊，更進一步進行市場分析，透過人臉角度來分辨客戶注視時間、喜好的商品等資訊，達到客層分析的效果。廠商可據此以妥善配置人力、貨架、商品以提高獲利。

TCIT 長期致力於智慧影像監控與分析技術研發，其所發展的 4D 人臉辨識技術目前已經可以透過人臉辨識身份、性別、年齡、膚色等資訊，具備高準確率、容易使用及多平台適用的特色，且 TCIT 的邵治安總經理本身為色彩領域的博士，對於顏色辨識的要求也特別嚴謹，預期此技術未來將可廣泛運用於智慧行銷的發展，如透過分析影像中服裝顏色的資訊來做流行色趨勢分析。

此技術的另一重要應用領域為智慧安全監管。傳統的安全監管方式，乃是以監視器錄影，再透過人力去進行比對、判斷，耗時而未必精確。傳統的密碼或 IC 卡進出方式，亦有忘記帶卡片、代人打卡、偽造識別證等監管漏洞；指紋辨識則既有接觸式衛生問題，亦有受傷、受損指紋辨識等問題。TCIT 與美商 Gimbal 公司合作開發的 APITS (先進人員識別與追蹤系統)，是為雙因子門禁系統，

亦即結合具加密的近感藍芽發射器 Gimbal Series 10 Beacon 以及人臉辨識技術，有效掌握進出人流。例如，在擁有數十萬員工的大型工廠中，進出人員繁雜，為有效掌握、管理人流，進出人員只要隨身攜帶主動發信的 Beacon，結合攝影機以進行雙因子人臉辨識，除了大幅提高安全監控等級外，也可達到更高的辨識率，與更快速的辨識效果。此系統特別適用於政府機關、大型企業、智慧住宅等進出人員眾多、對於安全等級要求高的場所使用，可有效提高其安全監控效率。

未來，此技術可廣泛擴展於 smart city 智慧城市的概念之中，以智能社區為例，社區中常設有保全系統、小商店、小診所，並能協助家戶收取快遞與郵件，並滿足水、電、瓦斯的日常基本要素，亦即物聯網（IOT, Internet of Things）的概念。智慧家居的方法是，一個月會有著社區的大樓管理費，所有的住戶還有訪客都有電子識別系統、生物辨識系統以進行管理，進出皆為電子化，稱為 access control。日常的水費、電費及瓦斯費等費用，皆可以透過物聯網，將資訊傳至物業、自然水公司、瓦斯公司等。這樣的智慧小區通常都會有自己的 APP 以供住戶使用，所有的資訊都可連結到手機，家戶入住之後，可以用此 APP 進行繳費、去商店消費、叫貨、送貨服務、利用手機付費。商店有了消費紀錄後就能知道客戶的消費是如何。此系統亦可用來進行電子掛號、電子病歷看病、電子付費，資料也可以連至 HIS（Health Insurance System）。在日本有一個這樣的智慧社區為智慧家居的示範點，有 1000 家戶，提供這麼多的服務，每戶一個月只需繳交 4000 日幣的管理費。

這樣的概念在新興市場將會有很大的商機。但由於相關資訊需要透過網路傳送，需要有好的基礎設施，這也是在新興市場投資時需要特別留意的。

除了技術，我們亦相當關注相關產業的發展前景，以及台灣在相關產業的競爭優勢。如上所述，人臉辨識的核心技術，主要關鍵在於利用數學演算法來分析臉部特徵，亦即透過軟體設計，提供貼近使用者所需的服務；除了掌握核心技術，台



TCIT 總經理，邵治安。

TCIT 提供

灣的硬體廠商是否能夠提供足夠的支持，這都是我們關心的問題。對於這個問題，邵總經理從產品供應鏈，亦即硬體、軟體、韌體、以及出海口來談。他指出，硬體部分，台灣完全沒有問題，產業鏈非常地完整，質量也非常地具有競爭力，雖然不敢說是頂尖，但是性價比非常地有競爭力，無論是技術、品質、價錢，即使在現在，雖然大陸追趕速度很快，台灣還是非常地具有競爭力。

但在軟體方面，從人才供應鏈的角度來看，台灣的大學在影像、視覺、資工方面培養的人才是非常少的。雖然台大或交大有許多優秀的人才、很好的教授，但他們通常都是早期出國培養出來的。就量來說，台灣的資訊人才與大陸、美國、在美國的大陸、印度人等，相對很少。

在這樣的環境下，政府對整個產業的認知程度仍遠遠落在民間之後。例如，TCIT 曾在 2010 年申請台北市政府的創新科技補助，卻由於條件不符被淘汰，回覆信中提及因人臉辨識系統牽涉個資法而不值得推廣，但在那個時期，TCIT 已經



表情 APITS 監控儀表板。

TCIT 提供

得到世界最大的 MER 公司的認證並成為他們的夥伴，在全世界暢銷，有專業律師來上個資法的課程，但仍未通過。

因此，邵總經理指出，台灣固然有很好的軟體人才，但環境對於軟體業不夠友善。由於業界長久來習慣硬體、OEM 的生產，使得普遍的心態與氛圍對於軟體不夠重視，沒有人敢投資。主要是因為台灣的硬體廠商長久以來作 OEM，即使有些廠商希望轉型，希望產品能夠具有較高的附加價值，但他們發現，他們的出海口，不論是代理商、零售商，也都是硬體廠商，他們不了解，也不敢跨出去，因為硬體加上軟體成為一整套 solution 的商品，賣出去之後會有責任去提供維修、服務。因此，缺乏資金，亦無對應的生態系 (ecosystem)，使得硬體廠商不願意，或者無法轉型，只好繼續作 OEM，依量生產，商品賣斷，無需擔心後續的服務支援。但另一方面，由於我們的市場小，但軟體，特別是雲端服務 (cloud-based services)，應該是 on-line、on-demand 的，顧客需要時再去註冊服務，這樣的商品單價相對較

低，也因此數量一定要大。由於台灣人口太少，這樣的產業在台灣很難生存。中國、印度、美國都是很大的市場，但仍有語言、文化上的障礙。

當全球走向與互聯網連結的生產網絡，製造業服務化，軟體益形重要，已經是全球趨勢。因此，邵總經理語重心長地指出，台灣的軟體產業要深耕、發展，教育是關鍵。政府要從制度，從教育來改變，不應一天到晚僅搞表面的創意，而是要靠根本、從觀念、心態改變 (mindset change) 作起的教育，台灣的軟體才能深耕、發展。我們的社會環境從小，對於小孩若非是過於保護，便是犯錯即責備，使孩子不敢失敗、承擔失敗的後果。但創新一定會經過失敗的過程，若年輕人不敢承擔失敗，如何能夠創新？

另一方面，台灣的創投環境亦不如其他國家，我們沒有真正的天使基金願意在公司新創階段提供資金，使得還在研發階段的新創公司無法順利發展。因此，產業的轉型、發展，要靠社會整體在觀念、心態上的轉變。亦即培養勇於承擔失敗、創新的年輕人，並塑造友善的環境，提供足夠的支持使其能夠承擔失敗；產業亦要願意接受、進行改變，改變 OEM 的心態與生產模式，創造一個良好的生態系，才能讓台灣產業維持在世界市場上的優勢。

Smart Marketing and Smart Security through Taiwan Colour & Imaging Technology Corporation's Smarter Imaging Technology

Steve Shaw, Chairman, TCIT/Board Member, AMES

At Secutech Expo 2016 in Taiwan, billed as "the world's only security manufacturing show for buyers to source global security and safety manufacturers under one roof," Taiwan Colour & Imaging Technology Corporation's (TCIT) 4D facial recognition technology attracted widespread attention for its smart marketing and smart security applications.

In smart marketing, the technology, which can be easily integrated with other systems, can help businesses to better understand their customers and intelligently target advertisements and relevant information based on an individual's characteristics. It can also provide the data necessary to optimize store layout and product placement to maximize profitability. In smart security, the technology can help to overcome the weaknesses of older technologies like passwords, key cards, and fingerprint identification, which can be less secure, require more manpower, and are plagued by basic technological issues. It can also be used to continuously monitor large numbers of employees in locations where security is paramount, making it particularly useful for government agencies, large factories, and residential areas.

In the future, the technology can be further extended to serve as a foundation for smart cities, smart communities, smart hospitals, smart farms, smart harbors, smart airports, and many other potential applications. These technologies can also help to boost the productivity of related industries and increase Taiwan's competitive advantage. However, Taiwanese enterprises, educational institutions, and government agencies must seize the opportunity, be willing to adapt and restructure, and take the lead in this regard in order for Taiwan's industries to maintain their edge in the global market.



新興市場研究協會
Association of Emerging Markets Studies



啟請

拓展新興市場系列： 越南商情研討會

關於「拓展新興市場系列研討會」系列講座

越南，瀕臨南海，政局穩定、健全外匯市場與金融制度，成為台商前進東協的首選。因應近年越南製造產業外銷出口急遽成長，加上其具有東協加六、區域全面經濟夥伴協定（RCEP），以及跨太平洋戰略經濟夥伴關係協定（TPP）成員國，且適用歐盟最惠國待遇的外銷優勢，使全球紡織成衣業者持續布局越南。

新興市場研究協會自2014年起舉辦拓展新興市場系列研討會，本次特別與旭榮集團共同合作舉辦越南商情研討會，本論壇榮幸邀請到前駐越南大使 黃志鵬先生特別針對越南最新的政經動態局勢完整分析，以及在越南有設廠的紡織製造業旭榮集團黃冠華執行董事，另外在內需市場、零售通路佈局多年的喬山健身科技股份有限公司 吳旭亞越南總經理；三位演講人分享在越南經驗，並與新興市場研究協會會員互動交流。

敬邀各位業界先進共襄盛舉，踴躍參與！

歡迎免費報名參加

時間 2016年5月12日 星期四 09:00至12:00

地點 政大公企中心7樓國際會議廳（台北市大安區金華街187號）

主持人 徐小波 新興市場研究協會 理事長；宇智顧問股份有限公司 董事長暨執行長

主講人 黃志鵬 前駐越南大使

黃冠華 旭榮集團 執行董事；新興市場研究協會 理事

吳旭亞 喬山健身科技股份有限公司 越南總經理

點此
立即線上報名

聯絡方式：(02)8237-7213 李小姐 aemarkets.org@gmail.com



通訊地址：台北市文山區萬壽路 64 號
會址：台北市松山區民生東路 5 段 167 號 6 樓
聯絡電話：02-8237-7213
聯絡電郵：aemarkets.org@gmail.com
協會網址：www.aemarkets.org
捐款劃撥帳號：50245732
戶名：社團法人新興市場研究協會
