川普貿易經濟學在北美：從美墨加貿易協定的續約延宕到可能的重構

●邱萬鈞／美國波士頓東北大學財務金融系教授

北美自由貿易區自1994年《北美自由貿易協定》（North American Free Trade Agreement，簡稱NAFTA）生效以來，歷經超過三十載區域整合早已深化，加拿大與墨西哥合計占美國對外貿易總額近三成，汽車、能源與農產品等關鍵產業之生產網絡橫跨三國邊界環環相扣。2018年川普政府主導談判之《美國—墨西哥—加拿大協定》（United States-Mexico-Canada Agreement，以下簡稱《美墨加貿易協定》）取代NAFTA，其中新創第34.7條所訂之六年期強制聯合審查與十六年落日條款，為北美貿易規則導入定期檢視彈性，也埋下了協定存續本身淪為大國談判槓桿的制度風險。2026年7月1日，美國拒絕以現行形式續約，協定就此進入為期十年之逐年審查機制，北美貿易秩序風險成為現實。

本文之核心在於從國際貿易與國際政治經濟學，分析此一制度性僵局從續約爭議，演變為美加、美墨談判軌道分道揚鑣、乃至美加關係於2026年短短數月內由近乎達成協議急轉為全面關稅對抗之複雜局面。本文首先檢視美加、美墨談判之主要爭議與策略差異，並評估加拿大對等報復關稅之經濟與政治有效性，將此協定置於世界貿易組織（World Trade Organization，簡稱WTO）多邊爭端解決機制自2019年以來陷入癱瘓的大環境下，討論多邊建制失能如何助長大國以雙邊、部門別協定取代綜合性規則之趨勢。透過北美貿易秩序多層次、多軌並行、且穩定性各異的演變，提供中等強國對外貿易自我防衛機制的具體案例。

壹、美墨加貿易協定的現狀

《美墨加貿易協定》自川普總統第一任期2020年7月1日生效，於2026年7月1日完成其法定的六年期聯合審查，美國貿易代表署（Office of the United States Trade Representative，簡稱USTR）宣布不同意以現行形式續約。此協定未立即失效，而是啟動了持續至2036年的年度審查機制，使北美三邊貿易秩序進入長達十年的不確定期。

該協定其中第34.7條要求三方組成的自由貿易委員會，於協定生效滿六週年之日（即2026年7月1日）進行「聯合審查」，以決定是否將協定的十六年存續期限再延長十

六年。此一聯合審查條款非採取一次簽署、永久適用的傳統模式，在國際貿易協定史上並無太多先例可循，第一任川普政府談判團隊在設計之初，即有意綁定協定的長期存續與定期的磋商確認。

美墨加三方於2026年7月1日召開貿易委員會會議，美國貿易代表葛里爾（Jamieson Greer）會後表示，美方並未同意《美墨加貿易協定》以現行形式續約。相對地，加拿大負責美加貿易事務的部長勒布朗（Dominic LeBlanc）早於2026年6月1日便已致函美國貿易代表署（USTR）與墨西哥經濟部長埃布拉德（Marcelo Ebrard），表達支持十六年延長方案的立場。墨西哥也早早就支持將協定再延長十六年。

依協定條文，《美墨加貿易協定》自生效之日起仍有十六年的存續期限，將持續運作至2036年7月1日，未獲續約並不等同於協定失效。目前美方僅是未啟動十六年的延長選項，協定本身依然具有法律效力，現行的關稅優惠、原產地規則與投資保障均未受影響。美國貿易代表在聲明中表示，將持續與墨西哥、加拿大處理協定的不足之處，以及美國與這兩國之間的貿易逆差，並且指稱協定的不足之處已極為嚴重，未修訂內容即續約並不符合美國的國家利益。

由於三方未能達成續約共識，《美墨加貿易協定》自此進入一套逐年審查機制。三方若於審查後的十年內（即2036年7月1日之前）仍未達成續約協議，協定即依約定屆滿其十六年存續期而正式失效。換言之，2026年7月1日同時開啟進入十年倒數的時間表，但協定本身仍完全有效的現況。

美國產業界對續約未成造成不確定性的憂慮非空穴來風，乃是基於貿易結構性的相依相成。以高度仰賴跨境供應鏈的休旅車產業為例，其產業協會即表示，若《美墨加貿易協定》最終被拆解為個別的雙邊協定，恐為製造商與供應商創造出彼此互異的貿易規則，衝擊高度整合的北美生產體系。

表1為加拿大、墨西哥、中國自2015年至2025年之對美貿易總額，可觀察出幾項趨勢。首先，每年排名雖略有所變化，但過去十餘年前三大主要貿易伙伴國均為中國、墨西哥與加拿大。加拿大與墨西哥對美貿易總額合計，多年來穩占美國對外貿易總額之近三成，此穩固程度成為美方將協定續約轉化為長期談判槓桿的結構性基礎。即便續約遭到擱置，北美區域整合之經濟現實難以因而鬆動。

表1、2015～2025年加拿大、墨西哥、中國對美貿易總額趨勢

年度	加拿大貿易總額	墨西哥貿易總額	中國貿易總額	加拿大與墨西哥合計占美國貿易總額比重
2015	5,755億美元	5,311億美元	5,981億美元	29.6%
2016	5,449億美元	5,251億美元	5,786億美元	29.4%
2017	5,824億美元	5,570億美元	6,360億美元	29.3%
2018	6,172億美元	6,115億美元	**6,598億美元**	29.2%
2019	6,124億美元	6,145億美元	5,589億美元	29.6%
2020	5,258億美元	5,381億美元	5,601億美元	28.3%
2021	6,648億美元	6,612億美元	6,574億美元	28.9%
2022	7,931億美元	7,791億美元	6,867億美元	29.6%
2023	7,743億美元	7,988億美元	5,750億美元	30.9%
2024	7,621億美元	8,399億美元	5,825億美元	30.1%
2025	7,128億美元	8,728億美元	**4,147億美元**	29.6%

資料來源：美國普查局（U.S. Census Bureau, Foreign Trade Division）。

其次，中國對美貿易自2018年高點6,598億美元起，歷經美中貿易戰與近年供應鏈脫鉤，與過去趨勢則截然不同，已於2025年驟降至4,147億美元，跌幅逾三成七，與加、墨兩國之穩定成長形成鮮明對比。再者，2025年加拿大貿易總額較2024年減少約6.6%，為少見之下滑，此轉折之時點與美加關稅衝突及談判驟然破裂相映，政治關係緊張已開始反映於實際貿易數字之上，而墨西哥同期則持續成長至8,728億美元、續居美國最大貿易夥伴地位，兩國對美貿易趨勢自此截然不同，似有將加大取而代之的情況。

川普對協定續約議題的立場，透過多次公開發言展現出一貫「不在乎」（I don't care）的態度，宣稱墨、加兩國對這份協定的需求遠高於美國，該協定對美國並不重要。然而事實卻是美國的汽車大廠早已聯合呼籲政府延長協定，強調其對美國汽車生產的重要性，使在美營運的車廠得以透過區域整合參與全球競爭，為產業每年節省數百億美元成本。然而川普立場與產業界訴求之間的落差，主要實為川普貿易決策邏輯，多繫於其對於地緣關係有時近乎偏執的判斷及總統權力的使用，較少權衡產業經濟利益。

川普反覆強調加拿大與墨西哥對協定的依賴程度遠高於美國，揭示其貿易談判的邏輯，將在談判中占據優勢化為對加、墨兩國施壓的槓桿工具。惟就北美區域貿易數據觀之，美國分別是墨西哥出口的最大目的地（占其出口約八成），亦是加拿大出口的最大目的地（占其出口約六成二）。底特律三大車廠的供應鏈橫跨三國、極為複雜，整個北美區域的產業鏈布局，實為美國汽車業的一大優勢所在。美國國內產業（尤其汽車業）對區域供應鏈的依賴程度，恐非川普所理解的那般簡單。

放大到世界的角度來觀察，近年對美較大的入超國為墨西哥、中國、越南、台灣、

德國、瑞士、愛爾蘭、日本、馬來西亞、以及義大利，川普目前極力對付的加拿大並不在其中，反並非居入超國榜首的墨西哥。而另一方面對美出超國為荷蘭、巴西、阿拉伯聯合大公國、澳大利亞、英國、比利時、巴拿馬、以及智利，也屢受到貿易戰發動與外交口水波及，反而大亂美國出口商的陣腳，讓人難以捉摸川普真正的目的及政策邏輯。

協定的六年聯合審查與十六年落日條款，係第一任川普政府的安排，制度設計本身即為談判工具，使協定的長期存續不再是簽署當下的既成事實，而需要一連串重新政治確認。2026年的審查結果印證了在無須退出協定、無須承擔貿易中斷風險下，維持對貿易夥伴的持續施壓能力。此亦足以說明，美方選擇不予續約為一種既保留談判籌碼、又能規避全面退出所生政治與經濟成本的中間路線。

貳、美國與加拿大的主要爭議

截至2026年8月下旬，美加談判處於高壓階段，美方新一波對加拿大商品課徵百分之五十關稅的行政命令，原訂於8月19日生效，川普已宣布延後七十二小時，達成協議的可能性因而大增，惟新關稅仍預定於8月23日生效。

首先是汽車與汽車零組件，現行對加拿大汽車與零組件課徵之百分之二十五關稅，據報導在最終協議中可能調降至百分之十五，藉以紓解生產流程仰賴零組件多次跨境往返方能組裝成整車的車廠。然而對加拿大汽車產業而言，倘認為百分之十五關稅水準依舊過高，恐將選擇整車生產遷往美國本土，使加拿大汽車業面臨攸關存亡之風險。

另外在鋼鐵、鋁業與木材方面，原協定給予至少部分加拿大鋼鐵之關稅豁免，但川普對加拿大鋼鐵另行課徵百分之五十部門別關稅，雙方有可能就此達成零關稅協議，川普表示美方或將把金屬關稅降至與其他國家相同之水準，按其他貿易夥伴之鋼鐵關稅一般約為百分之二十五。但此一可能讓步已引發美國國內鋼鐵廠與其他金屬生產商反彈，強調關鍵產業之國家安全關稅，不應淪為談判籌碼。

川普總統考量其選舉基本盤，將本輪談判聚焦於美國農民與製造業者之市場准入，稱協議使美國對加拿大之出口基本上已無關稅。此外，美方亦表示最終協議將包含長期為美國科技巨頭所不滿的數位服務稅，然而此一稅收卻也是加拿大政府之重要財政收入。

本輪美方對加拿大課徵百分之五十關稅之直接導火線，與其指控加拿大在汽車、酒類與乳製品方面採行歧視性貿易作法有關。而於省州地方政府層級，加拿大各省政府經營之酒類商店曾抵制美國葡萄酒與烈酒，加拿大總理卡尼（Mark Carney）已請各省結束此一抵制，惟曼尼托巴省長表示仍拒絕同意並呼籲加拿大民間拒買拒賣，藉此表達加拿大之不滿。此種中央與地方立場不一致的現象，加以川普本人反覆提及加拿大應成為美國第五十一州、稱其總理為州長、將安大略湖（Lake Ontario）改名為美國湖（Lake

America）之顛覆外交專業的言論，使得談判過程中激發出濃濃的國家民族情緒，與美墨談判技術性基調相對務實，對比鮮明。

另一個值得重視的是，最終協議將包含重啟於拜登政府任內遭到叫停的「拱心石XL」（Keystone XL）輸油管線計畫，此能源開發合作的附帶議題，顯示川普對於石化能源的念念不忘。

參、美國與墨西哥的主要爭議點

相較於戲劇性的美加談判，美墨談判較為傾向技術性之供應鏈重新設計，而非僅是稅率協商。雙方已於2026年5月啟動談判，並2026年8月已完成三輪正式會談，第四輪談判排定於9月在華盛頓舉行。汽車產業區域含量規則是美墨談判中最主要之爭議，美方提出將車輛之美國本土成分要求提高至百分之五十，方能享有優惠市場准入。美方對於墨西哥官員所欲達成目標為：將更多汽車生產帶回美國本土、排除北美供應鏈之中主要為中國製造的亞洲零組件，及縮減美國對墨西哥之貿易逆差。目前墨西哥之汽車工廠成本，相較於日本、南韓與歐盟之競爭對手為高，這些國家車輛不受任何區域含量要求之限制，且出口至美國僅徵收百分之十五之關稅。

邊境安全、非法移民與芬太尼（Fentanyl）一直是美墨關係的難解問題。川普以墨西哥未能有效遏止非法移民與毒品跨境流動為由，於2025年4月2日「解放日」（Liberation Day）違反協定，對墨西哥商品課徵百分之二十五關稅、百分之十能源關稅。此後，墨西哥展開一系列談判，維持自由貿易框架、取消或降低新關稅，及為協定之未來提供確定性。值得注意者，由於由美墨邊界非法入境，已自2022年逾兩百萬人次，大幅降至2025年之二十三萬七千餘人次，同期美國因芬太尼致死人數亦已減半，為要求美方停徵新關稅提供了正當性，因此墨西哥於此談判議題上握有較大的籌碼。

針對墨西哥對於鋼鐵、鋁與銅產品及非關稅貿易障礙，美國將維持百分之五十關稅，汽車或不符協定規則之商品則維持百分之二十五關稅，墨西哥已同意移除多項非關稅貿易障礙，作為換取美方給予九十天之關稅展延，避免對多數非汽車、非金屬商品課徵百分之三十之關稅。雙方亦就具體之貿易救濟案件展開討論，包括對墨西哥番茄課徵新關稅，以及目前仍在進行中的草莓貿易調查。此外，水資源分享問題也被納入美國關稅談判的施壓議程，成為獨立於貿易協定之外的另一項雙邊摩擦議題。這顯示美墨關係中長期存在的天然資源治理爭議，再度被政治化，並與貿易政策及關稅談判相互連結。

依目前規定，約百分之八十八之墨西哥對美出口商品享有零關稅待遇，高於加拿大約百分之八十五之比例，此亦為墨西哥於談判中相對更具耐心、以漸進協商維持現狀之原因。至於，汽車原產地含量、勞工與環境標準等具高度爭議性的議題，則可能延至2027年後再行處理。雖墨西哥在2026年7月被納入301條款的六十個國家，然協定涵蓋之墨西哥商品仍獲豁免，相對於其他國家享有關稅優勢。

肆、一個北美、兩套規則？

美墨與美加兩條談判軌道已經出現差異。就談判性質而言，美墨談判以汽車原產地規則等結構性、技術性議題為核心，屬於需中長期供應鏈調整之規則，美加談判則更集中於具體關稅稅率之討價還價（如汽車關稅由百分之二十五調降、鋼鐵關稅是否降至更低），並夾雜高度政治性與情緒性之交鋒，對同為北大西洋公約組織（NATO）的軍事同盟關係傷害甚鉅，實有害於美國的領導地位。

就談判籌碼結構有別，墨西哥已透過移民與緝毒數據之實質改善，累積具體可驗的談判籌碼，加拿大之籌碼則更多繫於市場准入對等性，加上中央、地方立場差異，不確定性更高。就時程壓力與談判耐心而言，美、墨談判雖已進行三輪，惟雙方早有心理準備談判將會延續至2027年。美、加談判則面臨2026年8月即時生效之斷崖式百分之五十關稅，加上中間互相加稅報復，期限壓力無法相比。

就關稅優惠比例而言，墨西哥對美出口享零關稅比率略高於加拿大，與美國第三大的貿易夥伴中國及其他主要的進口國優勢更不是同一等級，使墨西哥於談判中傾向採取更為循序漸進，加拿大則因一輪又一輪報復性關稅壓力，造成引發「一個北美、兩套規則」之風險，倘美墨、美加各自達成協議，原本整合於單一規則貿易區，恐漸分裂為內容互異之平行規範體系，構成對仰賴垂直分工之產業（例如汽車業）合規複雜化的挑戰。

加拿大於2026年8月底對美國商品實施對等報復關稅，並同步推出企業與勞工紓困方案，以等額對等（dollar-for-dollar）之方式回敬美方最新一輪關稅措施，2026年9月初生效反制關稅涵蓋約七百項產品兩百億美元之美國進口商品，三個稅率檔次為百分之十五、百分之二十五與百分之五十。其中百分之五十之最高稅率適用於鋼鐵與鋁製品、家具與服飾；百分之二十五稅率適用於乳酪、家電與部分海鮮產品；百分之十五稅率則適用於電子產品與工具類商品。反制清單另含部分預製食品、香水與化妝用品、塑膠製品、木材、紙漿與紙製品、地毯與服飾，以及鋼鐵與鋁製品、手工具與其他金屬製品、機械與電機設備、火車頭以及其相關機車（railway locomotives）、家具與遊戲設備等工業商品。加拿大同時公布保護其國內勞工、農民、家庭與企業的援助方案。

值得注意的是，加拿大政府當局坦言，此次反制關稅有其政治涵意而非純經濟考量，一方面是確保外國競爭者無法以優於加拿大業者條件進入，另一方面則是刻意鎖定將對美國特定州產生較大衝擊的產品，藉此在今年11月美國期中選舉前對華盛頓施加壓力。可見由於美加長期政經文化水乳交融，加拿大深諳如何以子之矛、攻子之盾來對付川普政府（未必是針對美國這個國家），訴諸美國民意，將關稅反制定為經濟保護兼政治賽局雙重目的之工具。

綜合加拿大反制關稅，可從以下層面評估有效性與有限性。川普對加拿大課徵之新

關稅雖稅率高達百分之五十，但僅影響加拿大對美出口總額約百分之五，範圍有限，然而此有限範圍卻可能對已陷入困境的特定產業（如木材製品業、廚具櫃體製造商）造成集中且嚴重衝擊。加拿大之反制關稅雖以2024年貿易數據計算，涵蓋加拿大自美國進口總額之約百分之四點五，範圍與美方措施大致相當，但由於分散於約七百項產品之上，個別產業所承受之衝擊強度，不及美方關稅對加拿大木材業等脆弱產業之集中打擊。在總金額上或可對稱等額，但在衝擊集中度上未必對稱，衝擊範圍之不對稱，使談判上改變美方的實質效果有限。

加拿大已表明此次反制清單，目標在於鎖定可能對美國特定州產生較大衝擊的產品，達成在11月期中選舉前對共和黨及其選區造成政治壓力。不同於藉由貿易報復以經濟損失換取對方讓步，而將選舉週期性加以運用，選擇報復關稅之時機與對象，即是對特定選區之國會議員或其選民的政治溝通，此策略有效性取決於美國期中選舉之選情膠著程度與相關產業、州別之經濟議題反映在政治上敏感性，已超過經濟損益計算，故其效果也更難於量化驗證。

加拿大在公布反制關稅之同時，即同步推出規模達七十五億加幣之企業與勞工支援方案，且貸款展延期限刻意設定為大致涵蓋川普剩餘任期之三十六個月，似透露出加拿大政府對於關稅對抗已有心理準備，將戰線拉長到川普下台之日，亦顯示其已了解對等關稅恐難迫使美方讓步，故須以國內財政工具配合，緩解報復關稅對企業與勞工之傷害，增加長期抗戰的底氣。紓困方案的設計，相當務實的反映出加拿大難以抵抗更大經濟體所發動的貿易戰現實。

在世界貿易組織失能後，國際貿易缺乏有效多邊仲裁的情況下，雙邊關係穩定更容易受政治力影響，加拿大選擇三軌並行之複合策略，此策略組合拳能否促使美方讓步，仍須觀察美方後續反應以及11月美國中期選舉政治氣氛之演變。由於美國不只針對加拿大進行貿易戰，多項經濟政策加上對外戰爭已對其國內經濟造成負面影響，加拿大精心設計的盤算如願以償的機會不可謂不大。

伍、從WTO仲裁機制的癱瘓看國際貿易協定的未來

《美墨加貿易協定》重新談判之政治空間，實與世界貿易組織多邊爭端解決體系失能密切相關。WTO上訴機構（WTO Appellate Body）由每屆任期四年七名法官組成，針對爭端解決機構（Dispute Settlement Body，簡稱DSB）的專家小組報告，當事方可就法律問題提出上訴。自2017年起，美國即持續阻擋新法官之任命，指控上訴機構之裁決逾越其職權範圍、未能遵循WTO協定。由於任命須經全體會員共識決通過，美方持續否決，使在任法官人數隨任期屆滿而減少。WTO上訴機構終於2019年12月喪失審案所需之法定最低法官人數，自此陷入癱瘓無法再審理任何新上訴案件。目前，包括歐盟與中國的部分WTO會員國已建立「多方臨時上訴仲裁安排」（Multi-Party Interim Appeal

Arbitration Arrangement，簡稱MPIA），作為WTO上訴機構停擺期間處理貿易爭端上訴程序的替代機制。

由於超過三分之二之WTO小組裁決會被提起上訴，上訴機構於爭端解決中角色關鍵。然而川普與拜登兩任總統任內，美方阻擋所有司法任命，使上訴機構自2019年底起徹底癱瘓，後果極為深遠。依WTO之程序規則，倘敗訴一方對小組裁決提起上訴，因為已無上訴機構可資審理，該項裁決便不會被採納執行，不具法律拘束力。國際貿易法學界將此一現象稱為「上訴進入虛無」（Appeal into the void），在上訴機構停擺的情況下，WTO會員國透過向一個已失能機構提起上訴，阻止對己不利之裁決生效。

值得注意是愈來愈多WTO會員國，正利用上訴機構失能之期，常態化上訴進入虛無的策略，致使大多數WTO爭端案件喪失法律效力。WTO爭端解決案件之提交數量，已驟降至上訴機構癱瘓前水準約三分之一，顯示會員國已不再將WTO爭端解決視為有效機制，過去全球貿易秩序之法律架構已面臨崩塌邊緣。

WTO上訴機制之失能，為川普政府在協定談判中單邊施壓策略，提供了大展身手的背景。當WTO作為多邊貿易體系中最高上訴審理機制的裁決拘束力幾乎已不復存在，大國自然更樂於將爭端解決與規則制定之主導權，從影響力日益受限的多邊體系，轉移到握有主導權之區域或雙邊協定架構之中。《美墨加協定》當中的年度審查機制、汽車原產地要求之提升以及部門別協定（sectoral trade agreement）之興起，如加拿大目前正推動與美國就鋼鐵與鋁業製品、汽車關稅議題另立雙邊安排，同時搭配協定整體審查程序進行，正是規則制定權轉向為區域、雙邊的具體展現。

多邊貿易法律秩序雖已元氣大傷，惟尚未全然崩解。WTO爭端解決機制之失能，削弱對強大經濟體單邊貿易行動制衡，然而受影響國家轉而尋求替代性之多邊安排，部分WTO會員建立多方臨時上訴仲裁安排，構建類似功能的上訴機構，設法維持一定程度之多邊拘束力。

從WTO規則癱瘓卻無退場機制之困境來看，區域協定之內部治理，日後勢要增修WTO所欠缺之強制退場機制。WTO之困境在於，即便規則遭如上訴進入虛無的系統性癱瘓，亦無強制退場或重新談判機制，只能任由整個爭端解決體系空洞化。協定之六年審查與十六年落日條款，透過制度性地要求定期重新確認，可避免協定於爭議中無限期地僵局名存實亡。

由於WTO已難以對美國之單邊關稅措施（如232條款國家安全關稅、301條款關稅）提供有效之多邊制衡，多邊規則真空目前難看到盡頭。加、墨兩國除於協定框架內談判外，亦需透過部門別協定等雙邊安排另尋出路，造成北美走向碎片化的雙邊主義。此一趨勢持續深化，勢必造成北美貿易秩序逐步演變為多層次（包括大範圍的貿易協定架構、部門別協定、以及臨時性、政治性的雙邊磋商協定）多軌並行（美加、美墨）、且

穩定性各異之「部門加雙邊」拼裝式體系，此正是WTO爭端解決失能所留下之制度真空，具體於區域經貿關係上的投射。

陸、結論

《美墨加貿易協定》2026年聯合審查之僵局，將本應具長期穩定性之貿易規則，轉化為可根據外交與國內政治形勢反覆確認、亦可隨情境利用之談判籌碼，印證在缺乏有效多邊仲裁機制制衡的環境下，貿易關係之穩定將更容易受政治性計算所左右，WTO上訴機構自2019年底癱瘓以來所形成之多邊治理真空，弱化了對大國單邊關稅措施之國際制衡，提醒中等強國需集體自保轉而以部門別協定、雙邊臨時磋商等另尋出路。

在國際貿易制度設計中納入定期審查機制，固然可以彌補WTO所欠缺之退場機制，避免具爭議性的協定失去實際功能後無限期地名存實亡；然而，若審查程序本身即被用作單邊施壓之槓桿，則相同的治理缺陷仍可能在區域協定中被複製，甚至進一步加劇。

根據美國普查局（U.S. Census Bureau）統計，台美雙邊商品貿易總額已從2024年的1,586億美元，暴增至2025年的2,561億美元，成長幅度高達61.5%，台灣一舉躍居成為美國第四大貿易夥伴，僅次於墨西哥、加拿大與中國。人工智慧供應鏈生態系出口的爆發性成長，固然反映台灣扮演全球科技產品關鍵的角色，也讓貿易失衡更加嚴重。由於台灣地緣經濟的重要性，毋須懷疑美國捍衛對其在台甚至在亞洲利益的決心，但現實上確有因為掌權者喜怒，而可能於國際經濟政策上有短暫的波動。避免隨之起舞造成經濟秩序混亂，是台灣需深思熟慮的議題。

美、加兩國關係之緊密，猶未能完全免於經濟依賴轉化為政治談判籌碼之現實。台灣在對美經貿關係之布局上，應思考如何降低依賴結構不對稱，透過市場與供應鏈之適度分散，強化自身之議價能力。台灣身處於全球供應鏈重組的核心地位，同時面臨出口市場與產業鏈集中度提高的風險；反觀，加拿大此次於美、加貿易對抗中所展現之優劣勢，具體呈現中型已開發經濟體在面對強權貿易夥伴時，難以擺脫依賴不對稱的現實，加拿大的經驗極具參考價值。我們應及早審視依賴結構不對稱、提升政治與經濟議題討論品質、強化國內產業韌性、預先精密規劃反制工具，並積極布局市場多元化，方能在全球貿易秩序瞬息萬變中趨吉避凶。

感謝

本文構思承蒙紐約市立大學城市學院暨研究生中心經濟研究所周鉅原教授提供寶貴意見，特此鳴謝。

【參考文獻】

Office of the United States Trade Representative. “Ambassador Greer Issues Statement on the USMCA Joint Review.” July 1, 2026.

White & Case LLP. “USMCA 2026 Joint Review: United States Declines to Extend Agreement, Triggering Annual Reviews.” July 2, 2026.

Brownstein Hyatt Farber Schreck. “Trump Administration Decides Against Renewing USMCA, Opts for Annual Review Process.” July 1, 2026.

RV Industry Association. “United States Blocks 16-year Renewal of USMCA.” July 1, 2026.

Congressional Research Service. “USMCA Joint Review: Process and Role of Congress.” Report R48787, January 8, 2026.

Yahoo News. “Trump Trashes Canada-Mexico Trade Deal: ‘I’d Rather Be Independent.’” July 2026.

CTV News / CP24 (Bell Media). “CUSMA News: Trump Doesn't Care About Deal with Canada, Mexico.” July 28, 2026.

Al Jazeera (Reuters). “Trump Says Trade Agreement with Mexico, Canada 'Irrelevant' to US.” January 13, 2026.

Americas Society / Council of the Americas. “Tracking the U.S.-Mexico Talks in the USMCA Review.”

Free Malaysia Today. “US, Mexico Set More USMCA Talks for September.” July 24, 2026.

Rubio-Márquez, Vanessa. “US Refusal to Renew USMCA Trade Deal Brings Uncertainty for Mexico. But the Treaty Is Far from Dead.” Chatham House, July 14, 2026.

Werschkul, Ben. “Negotiators Say Canada Tariff Deal Is 'Very Close,' with Concessions on the Table from Autos to Liquor.” *Yahoo Finance,* August 21, 2026.

Americas Society / Council of the Americas. “Tracking Trump and Latin America: Trade—Tariffs Threatened on Mexico over Water Sharing.”

Gantz, David A. “Mexico's Economy Under US Tariffs and Trade Uncertainty.” Rice University's Baker Institute for Public Policy, August 13, 2025.

World Trade Organization. “Information Technology Agreement.”

World Trade Organization. “Members Seek to Broaden ITA Participation, Examine Links with

AI and E-commerce.” May 2025.

“Unravelling of the Trade Legal Order: Enforcement, Defection and the Crisis of the WTO Dispute Settlement System.” *International Affairs*, Oxford Academic, May 6, 2025.

U.S. Bureau of Economic Analysis. “Automotive Vehicles, Parts, and Engines: Import Share by Country, 1999–2024.” Survey of Current Business In Focus, July 2025.

Office of the United States Trade Representative. “Canada” and “Mexico” Country/Region Trade Pages.

USAFacts. “What Is the Value of US Trade with Canada?” and “What Is the Value of US Trade with Mexico?” Updated July 2026.

U.S. Census Bureau. “Trade in Goods with Canada” and “Trade in Goods with Mexico.” Foreign Trade Division, Balance Series (Annual, 1985–2026).

Congressional Research Service. “U.S.-Mexico Trade Relations.” IF11175, May 2026.

Trading Economics / UN Comtrade Database. Various series on U.S. imports/exports with Canada and Mexico by HS category, 2025–2026.

“Bumpy Roads Ahead.” Fastener World, No. 212, 2025 (U.S.-Canada automotive trade statistics).

U.S. Energy Information Administration. “Canada Is the Largest Source of U.S. Energy Imports.” June 2020 and May 2022 updates.

U.S. International Trade Commission. “Trade Shifts 2018: Electronic Products.”

WorldsTopExports.com. “Mexico’s Top Imports 2025.”

USimportdata.com. “US-Mexico Trade Deal 2025: Latest Trends in US Imports from Mexico."

Mexico Solidarity Media. “The Boom in Mexican Computer Exports.” 2026.

Canada Energy Regulator (CER). “Market Snapshot: Overview of Canada-U.S. Energy Trade,” 2025.

Reuters. “Canada Hits Back with Retaliatory Tariffs, Rolls Out Business Aid.” August 25, 2026. ◆