

淡江大學歐盟資訊中心通訊

EUi Newsletter, Tamkang University



第 37 期

2013 年 3 月發行

發行人

淡江大學覺生紀念圖書館

主編

許琇媛

編輯助理

戴怡軒

訂閱網址

<http://info.lib.tku.edu.tw/epaper/subscribe.asp?sid=1>

加入 EUi 粉絲團

<http://www.facebook.com/EUi.TKU>

2013 年 1 月至 2014 年 6 月，由愛爾蘭、立陶宛、希臘依序擔任歐盟的輪值主席國，其共同提出的政策計畫書，將決定未來 18 個月歐盟政策的走向。未來政策主要目標設定為：強化歐盟因應現今經濟、財政和社會挑戰的能力。

歐盟和美國決定將彼此的經貿關係提升到更高層級，針對跨大西洋貿易與投資夥伴一事展開談判，同意針對廣泛性貿易和投資進行協商。待此協議完成後，將成為有史以來最大的雙邊貿易協議，也將為歐盟年度經濟出口帶來 0.5% 的成長。

第 16 屆歐盟－烏克蘭雙邊峰會於今年 2 月 25 日舉行，雙邊領袖認同且歡迎烏克蘭計畫加入歐盟的願景，於峰會的共同聲明中，再次重申烏克蘭與歐盟以共同價值和提升效率為基礎，進行相關的政治合作與經濟整合。

歐盟金融市場狀況自 2012 年夏天以來雖有顯著改善，但 2012 年下半年的經濟活動表現令人失望。然而，相關領先指標顯示，歐盟的 GDP 正逐漸走出谷底，且預估經濟活動將逐步加速。相關數據指出：2010~2012 年間，部分歐盟會員國失業率已開始下降。

本期學者專欄，邀請淡江大學歐洲研究所郭秋慶教授、產業經濟系蔡進丁副教授與本刊主編許琇媛，共同撰寫『台灣企業家與政府能從德國中小企業學到什麼？』一文。作者群從德國中小企業發展成功的經驗啟示，及其研究結果發現，中小企業是台灣未來經濟發展的靈魂。台灣中小企業發展成功要素為：國家必須營造有利於產業及企業運作的文化環境，並選擇利基創新型之第五型商業模式來運作。最後針對政府產業政策與企業經營策略提出相關建議。

本期讀者文章，由淡江大學歐洲研究所研究生黃詩茵小姐撰寫，分享『歐盟企業合併的相關法律規範』一文。作者首先探討歐洲企業的合併法規內容，針對其市場界定以及合併審查方式進行說明，最後簡要評估漢莎航空合併案。

▶ 歐盟專題.....	3
2013-2014 年歐盟三輪值主席國之政策目標	3
歐美開啓跨大西洋貿易與投資夥伴談判	7
第 16 屆歐盟－烏克蘭峰會之共同聲明	10
歐盟失業概況與經濟預測	13
▶ 學者專欄.....	15
台灣企業家與政府能從德國中小型企業學到什麼？	15
▶ 讀者投稿文章.....	30
歐盟企業合併的相關法律規範	30
▶ 歐盟出版品訊息.....	38
1. European competitiveness report 2012: Reaping the benefits of globalization	38
2. Free movement of workers and labour market adjustment	39
3. The EU-India partnership: Time to go strategic?	40
4. Brussels - Beijing: changing the game?	41
5. The New Member States and the European Union	42
6. Institutional Challenges in Post-Constitutional Europe: Governing Change	43
▶ 歐盟重要日程.....	44
▶ 活動預告.....	45

2013~2014 年歐盟三輪值主席國之政策目標

2013 年 1 月至 2014 年 6 月這段期間，愛爾蘭、立陶宛、希臘將依序擔任歐盟的輪值主席國，前述三國爲了在任內順利推動歐盟政策，因此與外交部長理事會、執委會和歐盟高峰會主席，共同制定這段時間的歐盟理事會工作議程計畫書。計畫書提出未來 18 個月的歐盟政策走向，並提供下一組輪值主席國義大利、拉脫維亞和盧森堡的政策參考依據。

此屆的三個輪值主席國將盡全力協助歐盟理事會的工作順利運行。未來 18 個月的主要目標爲，強化歐盟因應現今經濟、財政和社會挑戰的能力。以下分述計畫書中的重要內容：

2014~2020 年的預算和財政架構，將是歐盟未來幾年所有政策的基本工作方針。爲確保順利啓動歐盟所有相關的多年度計畫，多年度財政架構和與其相關的政策制定規則，將會是輪值主席的主要重點。政策重點將對增進就業和經濟成長議程列入優先執行的計畫，包括網路的 **Connecting Europe Facility** 計畫、研究和創新 **Horizon 2020** 計畫、支持中小企業的 **COSME** 計畫和學生交流的 **Erasmus** 計畫等。凝聚政策(**Cohesion policy**)對於促進歐盟成長和減少歐洲各地發展水平的落差，仍是一個相當重要的工具。這三個輪值主席國也把目標設定在完成共同農業政策和共同漁業政策的改革，平衡地域發展以及確保全球糧食安全，並確保這些政策的長期永續發展。

歐洲需要回復到強勁和永續的成長狀態。依據執委會宏觀的經濟預測建議，理事會需加緊腳步，以達成歐盟高峰會提出成長與就業的相關承諾。這項議程將成爲理事會工作的主要方向，也將配合歐洲 **2020 戰略(Europe 2020 strategy)**和歐洲學期(**European Semester**)相關計畫。輪值主席國將快速執行且密切關注其進展，以確保一切順利運作。

理事會將監督歐洲學期計畫，俾能促進經濟成長、鞏固財政、結構改革和對抗失業率，特別是青年的失業率問題。輪值主席國將力圖進一步增進此計畫的運作效能。

促進就業和社會包容是落實歐洲永續發展的必要條件。相關行動將包含建立就業整體性、勞動力的流動性和社會安全制度的財政永續性。將解決青年失業率問題列爲優先執行目標，方法包括許多面向，包含擬訂青年保證計畫(**Youth Guarantee**)，以及各種教育體制皆能讓歐洲所有市民具備勞動市場所需的技能。在歐洲 **2020 戰略**中，將努力解決危機所帶來的社會負面影響，並有效排除貧窮和社會排擠等問題。

歐洲單一市場的設置已滿 20 年，為歐盟發展的重要里程碑之一，但它還沒完全發揮其功能。完成單一市場的目標，將可替歐洲創造更多的就業機會，並讓歐盟內部達成顯著的市場成長。因此，理事會將會積極推動單一市場法案 I(SMA I)的通過，也會在近期新公布的單一市場法案 II(SMA II)架構下，致力推廣新的提議，以及後續服務指令的實施和單一市場治理。

工業在經濟成長和就業復甦扮演著重要的角色。創新、更好的市場條件、進入金融市場和技術都是歐洲再次工業化的政策支柱。理事會將會致力於增強歐盟產業的競爭力，特別是中小企業(SMEs)的競爭力為歐洲經濟的骨幹，包含透過歐盟援助會員國的現代化。

若落實單一市場以及歐盟的數位化議程，將提供就業和經濟成長巨大的發展潛力，並促進跨境貿易和新的 IT 產業發展。2013 年將由理事會執行數位化議程期中審查，同時，也將全力追求整體歐盟展現其高速處理效能和建立必要的架構條件，並關注大眾對新科技的接受度與信心，及保障歐洲網路安全和數據資料。

研究、發展與創新為提升歐盟競爭力和永續發展潛力的重要因素。為此，理事會試圖達成第八期歐盟科研架構計畫：地平線 2020(Horizon 2020)的談判，以提升歐洲研究領域能力。促進歐洲版權制度的現代化，以確保知識產權受到完善保護及保留文化多樣性，並有利於跨境貿易。此外，理事會也將繼續推動關鍵技能、奈米技術、雲端運算和高速運算等技術。

為促進歐洲企業競爭力，將督促建立更合適的管理架構，以刺激企業成長。在這前提下，輪值主席國有必要減少監管負擔，特別是對中小企業和微型企業(micro-enterprises)，包括協助其取得資金等。

關於能源政策，此三任輪值主席國將協助督促建構歐洲新型且廣泛的能源基礎設施。依據歐盟高峰會 2011 年 2 月的結論內容，2014 年應該完成內部能源市場建構，並在 2015 年後，達成將歐盟所有會員國納入在歐盟瓦斯和電力網絡中的承諾。能源發展將特別著重於智慧電網(smart grids)、智慧電表(smart metering)和再生能源(renewable energy)等部分。由於內部和外部能源市場相互交織，輪值主席國也將持續增進會員國間的合作，特別在歐洲能源的外部政策。

對現代化交通運輸基礎建設的投資，不僅提供更多就業機會，間接有利於提升歐盟競爭力、達成單一市場和推動歐盟經濟的永續發展。現代化的運輸議程將全面考量計畫的永續性、安全性、公平競爭、市場進入、新科技和流動性等面向。部分特定的工作項目將依據跨歐洲運輸網絡(TEN-T Guidelines)、第四次鐵路規範(4th Railway package)、機場規範(airport package)、道路規範(roadworthiness package)和海上運輸規範(maritime transport package)等現行規則來執行。

對於環境與氣候變遷議題，理事會將持續致力於歐洲境內綠色經濟的發展，並以落實第 7 次環境行動計畫(7th Environment Action Programme)為目標。歐盟將會繼續在氣候變遷議題扮演全球層級的主要領導者，包含在聯合國推動的因應氣候變遷框架下。

斯德哥爾摩計畫(Stockholm Programme)，其中規定歐盟 2010~2014 年期間司法與內政領域(Justice and Home Affairs, JHA)的優先目標，提供歐盟一個自由、安全與司法領域發展的總體架構目標。邊境和移民管理也將成為加強歐盟境內 JHA 的重要面向。歐盟計畫設立下一個多年度的 JHA 計畫，將涵蓋移民、安全和司法等重要議題。此外，未來的邊境政策中，移民、安全和司法仍是政策制定的主要考量。

面對經濟與財政艱困時期，為增進民主責任，以及鼓勵公民參與歐盟各方面的建設，歐盟計畫提升公民對歐盟附加價值的認同度。輪值主席國將在 2013 歐洲公民年(European Year of Citizens)，積極推廣此一行動。

歐盟的擴大政策持續對歐洲帶來和平、安全和繁榮等貢獻。歐盟將對符合入盟標準，且願與歐盟遵行共同價值觀的國家，敞開其大門。對此，理事會也將根據哥本哈根標準(Copenhagen criteria)，持續推動歐盟的擴大議程，並支持目前與冰島(Iceland)、土耳其(Turkey)和蒙地內哥羅(Montenegro)的入盟談判進程，同時也會在 2014 年的特薩洛尼卡議程(Thessaloniki Agenda)下，尋求讓西巴爾幹國家入盟的機會。

歐洲睦鄰政策為歐盟對其東部和南部邊界國家，要求進行經濟、社會和政治改革以及合作和資助的重要工具。2013 年 11 月將於維爾紐斯(Vilnius)舉辦的東部夥伴關係高峰會(Eastern Partnership Summit)中，理事會將會根據其所制定的基礎，致力於增進其與東部夥伴國家在政治與經濟等深層面向的整合與合作，包括於未來達成簽證自由化，和進行部分政策的多邊合作。同時，理事會也將致力支持南部國家的政治民主轉型和社經發展，並強化歐盟自身於地中海的角色。

由於貿易對歐洲經濟成長扮演關鍵角色，三任輪值主席國將讓歐盟在互惠互利，且保有自身利益原則下，落實自由、公平與開放貿易政策。理事會將在此三任輪值主席國任期，增加歐盟外部貿易協商議程，特別是與主要貿易夥伴，展開更多的雙邊及多邊貿易與投資協定的談判。

外交政策方面，歐盟藉由戰略、雙邊和區域夥伴關係、多邊論壇活動來推動全球穩定和繁榮發展。歐盟將以廣泛途徑來整合及動員政治、經濟和軍事資源，以因應對和平的威脅和造成不穩定及衝突的原因。歐盟也將在國際場域，積極推動人權和民主核心價值的相關計畫。

當前的經濟危機不應影響歐盟合作發展與人道援助的政策，由於身為全球領導者的角色，須將重點放在千禧年目標(Millennium Development Goals, MGDs)以及 2015 年後的全球發展議程，確保歐盟此項政策進程的一致性。

圖書館歐盟資訊中心 許琇媛、戴怡軒編譯

<http://register.consilium.europa.eu/pdf/en/12/st17/st17426.en12.pdf>

歐美開啓跨大西洋貿易與投資夥伴談判

歐盟和美國決定將彼此的經貿關係提升到更高層級，針對跨大西洋貿易與投資夥伴一事展開談判，同意針對廣泛性貿易和投資進行協商。待此協議完成後，將成爲有史以來最大的雙邊貿易協議，也將爲歐盟年度經濟出口帶來 0.5% 的成長。

美國總統歐巴馬(Barack Obama)、歐盟執委會主席巴洛索(José Manuel Barroso)和歐盟高峰會主席范榮佩(Herman Van Rompuy)在一項共同聲明中([MEMO/13/94](#))強調，經由此次的談判，美國與歐盟將不僅擴張貿易與跨大西洋的投資機會，更會對全球多邊貿易的規則發展有所貢獻。

此一跨大西洋貿易和投資夥伴關係將不僅排除關稅障礙、開放投資服務和採購市場，也將重新檢視現今跨大西洋貿易中最主要的障礙：如規則和技術性商品標準等。研究顯示，由於雙邊前述程序標準的差異，消費者必須承擔超過 10% 的額外損失，有些產業損失甚至超過 20%。

今年 2 月初，歐盟貿易事務執委 Karel De Gucht 和美國貿易代表 Ron Kirk 於華盛頓決定，展開歐美雙邊貿易協議的談判。早在 2011 年 11 月「就業與成長高層工作小組」成立時，雙方已呼籲須在歐盟與美國之間，展開廣泛性貿易和投資的協議談判。2012 年 6 月 18 日的雙邊臨時報告建議，應就廣泛性貿易和投資的協議進行談判，其中也提出歐盟與美國進行談判的主要因素、雙方有何共同動機和雙方意圖談及的範圍。

一、促進雙邊整體經濟獲利

由於歐盟與美國貿易即可占世界生產總值(world GDP)近一半(47%)，以及世界貿易總額的 1/3，跨大西洋貿易關係將成爲世界貿易的重心。雙邊每日的貿易，僅貨品與服務項目可達 20 億歐元的產值，藉此增進歐洲就業機會和經濟成長。雙方的經貿關係既深且廣，股票投資總計超過 2 兆歐元。

最新評估顯示，若歐盟與美國簽訂一個廣泛且具宏觀進展的協議，預估從現在至 2027 年，每年將會爲歐盟帶來 0.5% 的 GDP 成長，美國則有 0.4% 的 GDP 成長。這等同每年爲歐盟經濟增加 860 億歐元收入，另對美國經濟每年也帶來 650 億歐元收入。

二、雙邊貿易與投資夥伴協議內涵

協議將著重於達成三項主要重點：1)市場進入、2)控管問題和非關稅障礙、3)規則、原則和一些合作模式，以應付全球貿易挑戰和機會。詳細內容分述如下：

1)市場進入

關稅：此協議目標在於，盡可能免除所有跨大西洋貿易中，工業、農業產品項目的關稅，特殊產品則有不同的處理方式。現階段跨大西洋貿易障礙相對而言是較低的，根據 WTO 的估計，歐盟平均課徵關稅額是 5.2%，美國則為 3.5%。但整體來說，歐盟與美國雙邊貿易數額相當龐大，因此其課徵關稅額不容忽視。

服務：雙方皆試圖開放更多的服務產業項目，至少達到與別國簽署的協議一樣多。同時雙方也試圖開放新產業的服務市場，例如運輸產業。雙邊在服務與投資協議方面，須提交至政府層級。

投資：此協議的目標即是達到最高程度的自由化和投資保障，至少達到與別國簽署的協議一樣程度。

採購：仰賴公共採購的歐洲籍公司即占歐盟 GDP 的 25%，並提供 3,100 萬個工作機會。因此，如果對歐洲籍公司開放各層級的政府採購市場，便可創造更多新的商機。

2)控管問題和非關稅障礙：一個更完整的跨大西洋市場

現今的跨大西洋貿易關係中，最主要的貿易障礙不是關稅，而是俗稱的「邊境內」貿易障礙，例如雙邊對車子安全和環境標準的差異性。若製造商欲在大西洋兩端販賣他們的產品時，通常必須在兩地付款和遵守不同的程序，讓產品符合雙邊規範。此次貿易協議，目的在於剷除前述不必要的金錢與時間浪費，同時替消費者，在健康、安全和環保環節上把關。

在此原則下，雙方希望在彼此的標準和程序上達到共識，例如防疫和植物檢疫協議(健康、衛生標準)，如食品等的談判也是一種技術性的貿易障礙。另外，雙方將致力於在特定產業達到控管的一致性，如：化學、汽車、藥物和其他健康產業，如醫療器材。

鑑於無法一次便排除雙邊貿易上的分歧，於是設定了一個「可修改的活動性協議(living agreement)」，允許在制訂更好的控管方式前，讓控管對象和期限有更多緩衝空間。

3)因應 21 世紀全球貿易挑戰和機會

由於大西洋夥伴對全球貿易所帶來的規模和影響，協商者關切議題將超越雙邊貿易，並為鞏固多邊貿易機制而努力。

智慧財產權：歐盟和美國彼此承諾維持和推廣智慧財產權保護，雖雙方在此方面的制度已相當完備，但本次協議的目標並不是在調和雙方的制度，而是針對特定議題，進行協商並消除分歧。

貿易和永續發展：雙方皆積極在貿易和永續發展的社會與環境面共同努力。

其它相關的全球挑戰和機會：為讓此「21世紀」的協議名符其實，衡量彼此經濟體利益下，希望此貿易談判能涵蓋消費者和貿易便利化、競爭力與國營企業、原料和能源、中小型企業和透明度等議題。

三、設置就業與成長高層工作小組

2011年11月28日舉行的歐美高峰會中，雙邊領袖同意設置「就業與成長高層工作小組」，由美國貿易代表 Ron Kirk 和歐盟貿易執委員 Karel De Gucht 帶領。此工作小組的任務是，判定歐美雙邊貿易協議中哪些政策和措施，可增加工作機會、經濟成長和國際競爭力，美國總統和歐盟高層也呼籲工作小組的運作能更貼近民眾和私人機構的需求。

四、下一步

雙方開始進行內部程序，以儘早展開談判。歐盟方面，執委會會提出談判草案給歐盟理事會以決定是否採用，時間預定在3月中之後；美國行政部門則計劃提交一份通知到參議院。雙方都希望談判開始後能夠儘快達成目標。

圖書館歐盟資訊中心 許琇媛、戴怡軒編譯

參考文獻出處：

<http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=869>

第 16 屆歐盟－烏克蘭峰會之共同聲明

第 16 屆歐盟－烏克蘭雙邊峰會在今年(2013 年)2 月 25 日於布魯塞爾舉行，歐盟出席代表為理事會常任主席范榮佩(Herman Van Rompuy)和執委會主席巴洛索(José Manuel Durão Barroso)，烏克蘭方面則由總統亞努科維奇(Viktor Yanukovich)代表出席。

雙邊領袖認同且歡迎烏克蘭計劃加入歐盟的願景，於峰會的共同聲明中，再次重申烏克蘭與歐盟以共同價值和提升效率為基礎，進行相關的政治合作與經濟整合。雙邊領袖重申，一旦烏克蘭針對 2011 年峰會期間所提的三項領域，達成具體行動和明顯進步時，那麼烏克蘭和歐盟將可能在今年 11 月，並在維爾紐斯(Vilnius)的「東方伙伴關係峰會(Eastern Partnership Summit)」舉行前，簽署已草簽的準成員國協定，包括深化及廣化雙邊的自由貿易區。

對此，烏克蘭將改善去年 12 月 10 日外交部長理事會，結論中所指出的不足部份，雙方也都贊成應先完成此部分程序。領袖們也注意到烏克蘭至今的情勢，並希望烏克蘭可以在今年 5 月初前達成具體改善措施。此外，針對去年 12 月 13 日歐洲議會作出的決議和今年 2 月 22 日 Verkhovna Rada 發表的聲明，以及歐洲安全暨合作會議組織下的民主制度與人權部門(OSCE/ODIHR)，對於烏克蘭去年 10 月 28 日議會選舉所作出的最後評估，認為烏克蘭應執行評估報告中的相關建議。烏克蘭承諾改善其選舉不公的問題，包括將來會在 OSCE/ODIHR 和執委會的協助下，制定一個可靠的選舉制度，並考慮建立一個選舉準則和清楚的規則。

雙方領袖皆全力支持，由前歐洲議會主席庫克(Cox)和波蘭前總統 Kwaśniewski 領軍的歐洲議會監督烏克蘭任務，其中包含他們對特定案情的關注等。烏克蘭也表示，將早日完成對歐洲人權法院先前所做出的判決，和部長理事會囑咐對拘留人士狀況與醫療的協助。2011 年 12 月的峰會過後，他們強調司法獨立對成員國協定來說相當重要，討論烏克蘭境內司法改革的重要元素，也對烏克蘭制定的犯罪防治準則、酒吧新法和防止嚴行的國家防禦機制，表示歡迎。他們強調，執行效率和司法改革必須依照歐盟標準，並期待在執委會的協助下，無論是在檢察官辦公室、高等法院、司法系統、陪審團、犯罪準則改革或是警政方面，皆能落實真正的法治原則。

對於第 3 次歐盟－烏克蘭峰會準成員國協訂共同報告的執行部分，雙方領袖強調，透過完善的管道，在政府、多數派、烏克蘭議會(Verkhovna Rada)中的反對派和公民社會間的完整改革，並期待烏克蘭可以盡全力落實改革，特別是在準會員國協定和簽證自由化計畫(Action Plan on Visa Liberalisation)中的內容。

為制定一個深化且廣化的自由貿易協定(Deep and Comprehensive Free

Trade Area; DCFTA)，雙方領袖皆認同有必要推動相關改革進程。前述協定不僅需符合準會員國協定的原則，也要防止任何可能違反自由貿易協定精神的相關措施，特別是防止採行貿易保護主義的手段。將依據 WTO 原則，雙邊繼續共同推動並加強多邊貿易制度，另將著重於增進雙邊貿易和投資氛圍。

雙邊皆對『歐盟提供烏克蘭貸款備忘錄』的簽署表示歡迎，此備忘錄是一個金額高達 6 億 1 千萬歐元的總體金融協助，將有助於未來烏克蘭與國際貨幣基金(International Monetary Fund)達成協議。有關雙邊能源合作備忘錄執行成效的共同報告也備受關注，文中重申，烏克蘭身為一個能源輸送國家，須能保障將天然氣，穩定和安全地輸送至歐洲。對歐盟而言，烏克蘭是個值得信賴的夥伴，雙方相當重視烏克蘭供給歐盟會員國所用的天然氣運送系統(Gas Transit System; GTS)，歐盟將致力於促進 GTS 更為現代化，這將是歐盟電網架構(European grid network)的主要部分之一，也會支持烏克蘭在與國際金融機構內的談話，以協助其獲得天然氣緊急運輸計畫「第一階段重建天然氣管線設施」(Reconstruction of Line Facilities of the Urengoy-Pomary-Uzhgorod Natural Gas pipeline, first stage)的第一個貸款。

在此情況下，將會舉行一場涉及歐盟相關國家、金融機構和公司高層級的圓桌會議，藉以推廣區域天然氣市場的發展。雙方領袖滿意地表示，烏克蘭自去年 11 月就已有效將雙向天然氣系統和歐盟天然氣市場議題連結，近期來自駐烏克蘭歐洲能源公司的投資，對連結烏克蘭與歐洲市場而言，也是一項正面的發展。領袖們對於烏克蘭實行能源共同體條約(Energy Community Treaty)的義務，和烏國表示為了達成所有應盡義務，仍需投入更多的努力表示歡迎，未來雙方將同意在共同互惠的原則下，進行更進一步的能源合作。另外，也對烏克蘭參與核能壓力測試(stress tests)表示歡迎，這項測試是建立在歐盟要求，和依據歐洲復興開發銀行(EBRD)與歐洲原子能貸款，以升級烏克蘭核能設備的基礎上。

達成雙邊共同航空區協定談判將是今年的優先執行事項。為讓歐盟通過對其財政協助的支持預算，烏克蘭在公共金融管理有顯著的進步。他們同意舉行諮詢會議，討論未來歐盟如何將其援助，落實在雙方的準會員國協議和自由貿易協定中。

有關公民流動性議題，雙邊承諾將推動免簽證措施，屆時會有完備的管理和安全機制，歐盟並對烏克蘭在實行第一階段的簽證自由化計畫，和致力達到要求標準的成效給予正面評價，並期待對去年 7 月雙方達成的簽證簡易化協議修正內容，儘快達成共識，以更簡便的程序，發放簽證給烏克蘭公民。

雙方領袖就國際和區域事務分享彼此的觀點，特別是關於烏克蘭在歐洲經濟合作暨發展組織(OSCE)的主席職位。烏克蘭在共同安全暨防禦政策(CSDP)中已建立良好的關係基礎，並帶領該組織走向更具支持度和建構性的道路。針對

德聶斯特河沿岸地區(Transnistria)的解決進程，雙邊提出一致性的觀點，另也期望在五加二的會談(5+2 talks)中能有正面進展，並對烏克蘭在共同安全暨防禦政策的表現，感到相當滿意。

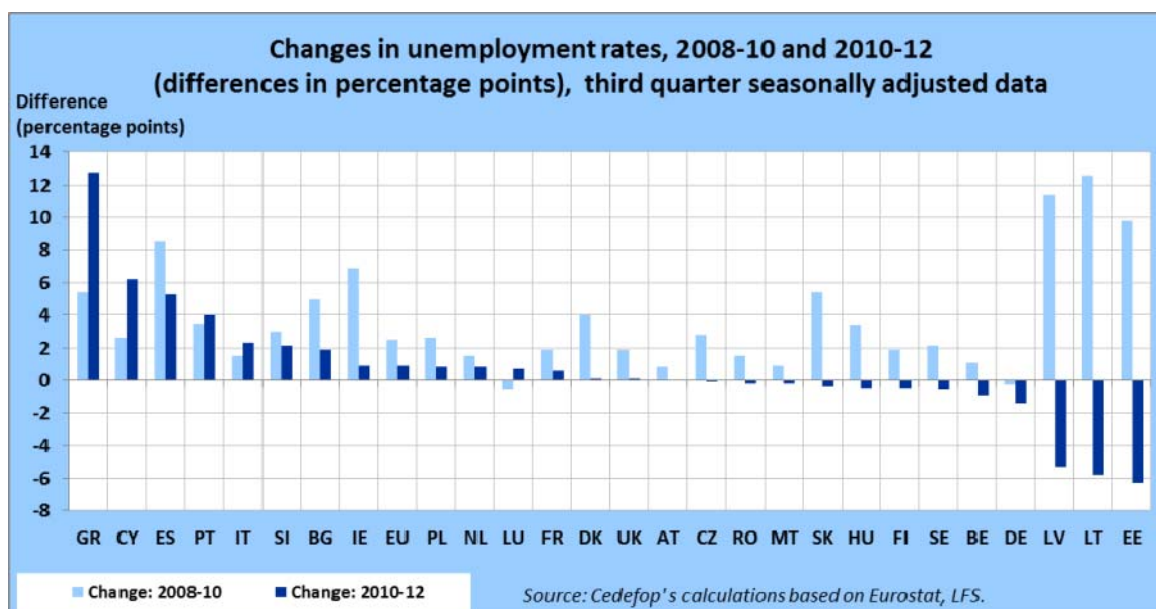
圖書館歐盟資訊中心 許琇媛、戴怡軒編譯

參考文獻出處：

http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_Data/docs/pressdata/EN/foraff/135667.pdf

歐盟失業概況與經濟預測

歐盟 2012 年第三季失業率攀升至 10.5%，較 2008 年同期失業率高出 3.4 個百分點。2010~2012 年間，失業率攀升已趨緩，部分會員國失業率維持穩定狀態，甚或呈現下滑趨勢。歐盟的職業教育訓練政策，在現階段面臨經濟衰退時，扮演一個更為重要的角色，有助於社會共容(social inclusion)以及可就業力(employability)。歐盟職業訓練發展中心針對兩個時期：2008~2010 年以及 2010~2012 年的失業率進行比較，觀察不同時期的改變狀況。圖中正數值代表失業率攀升，負數值代表失業率下降。根據前述統計，歐盟境內失業率雖持續上升，但現階段有趨緩之勢。



2008~2010 年間，歐盟失業率上升 2.5 個百分點，高於 2010~2012 年的 0.9 個百分點。歐洲於 2008~2010 年正開始遭逢經濟危機，此階段除德國與盧森堡外，其餘會員國的失業率皆向上攀升。

2010~2012 年間，部分歐盟會員國失業率已開始下降，如波羅的海三國愛沙尼亞、拉脫維亞與立陶宛的失業率皆下降超過 5 個百分點；比利時、匈牙利、斯洛伐克、芬蘭與瑞典失業率降幅較低，介於 0.4 至 1 個百分點。部分會員國失業率維持穩定狀態，如捷克、丹麥、馬爾它、奧地利、羅馬尼亞與英國等。但仍有部分國家失業率呈持續上升，但升幅小於 2008~2010 年的數據，如愛爾蘭、法國、荷蘭和波蘭，失業率升幅介於 0.6 至 1 個百分點。失業率上升幅度最大的國家包括西班牙(5.3 個百分點)、保加利亞和斯洛汶尼亞(約 2 個百分點)，且分別小於 2008~2010 年間的 8.5、5.0 和 3.0 個百分點。

2010~2012 年希臘失業率上升 12.7 個百分點，其增長幅度甚至高於 2008~2010 年的 5.4 個百分點；塞浦路斯、義大利和葡萄牙也面臨和希臘相似狀況，只是增長幅度較低。歐盟會員國中，僅德國的失業率在兩個時期，皆呈現下滑趨勢。

整體而言，歐盟金融市場狀況雖自 2012 年夏天以來顯著改善，但 2012 年下半年的經濟活動表現則令人失望。然而，相關領先指標顯示，歐盟的 GDP 正逐漸走出谷底，且預估經濟活動將逐步加速。最初將藉由外部需求的增加來驅動歐洲內部經濟的成長及回升。國內投資和消費也將在 2013 年稍晚復甦，而 2014 年內部需求將成爲 GDP 增長的主要驅動力。

2012 年底經濟活動的疲軟，意味著 2013 年歐洲經濟站在低的起始點上，且經濟成長較稍早預期的更爲緩慢，因此預估 2013 年歐盟 GDP 年增率僅有 0.1% 的低成長，歐元區則爲 0.3% 的負成長。GDP 的季表現則比年 GDP 較具動力，預估 2013 年第四季 GDP 爲 1.0% (高於 2012 年第四季)，歐元區爲 0.7%。

雖然 2013 年總體經濟在數據調整下，成長呈現趨緩，並對短期成長形成壓力，但隨著時間往 2014 年邁進時，預估該年將有較強的經濟成長基礎，歐盟將達到 1.6%，而歐元區達到 1.4% 的成長。根據預測，歐盟將逐步克服不利因素。

圖書館歐盟資訊中心 許琇媛編譯

參考文獻出處：

http://ec.europa.eu/economy_finance/eu/forecasts/2013_winter_forecast_en.htm

<http://www.cedefop.europa.eu/EN/articles/21060.aspx>



本期學者專欄，邀請淡江大學歐洲研究所郭秋慶教授、產業經濟系蔡進丁副教授及本刊主編許琇媛，共同撰寫『台灣企業家與政府能從德國中小型企業學到什麼？』一文。作者群從德國中小型發展成功的經驗啟示，及其研究結果發現，中小型企業是台灣未來經濟發展的靈魂。台灣中小型企業發展成功要素為：國家必須營造有利於產業及企業運作的文化環境，並選擇利基創新型之第五型商業模式來運作。最後針對政府產業政策與企業經營策略提出相關建議。

台灣企業家與政府能從德國中小型企業學到什麼？

郭秋慶*、蔡進丁**、許琇媛*** *

- | | |
|--------------------|---------------------|
| 一、研究動機與目的 | 四、文化與經濟 |
| 二、文獻探討 | 五、台灣利基創新型產業的競爭力與重要性 |
| 三、德國中小型企業成功因素的理論分析 | 六、結論與建議 |

一、研究動機與目的

德國在歐債與歐元危機中扮演救火隊的角色，也突顯了其經濟體制的優勢。為何德國在歐盟經濟能一枝獨秀？原因當然很多，但論者大多認為德國重視中小型企業文化與商業模式是其成功的關鍵。在眾多研究者中，尤以 Simon(1996；2013)、Pichet & Lang(2012)、Meyer-Stamer & Wältring (2000)最受重視。

台灣在經濟發展過程中，中小型企業的表現也不差。Simon (2013) 指出，台灣目前僅擁有三間隱形冠軍企業。事實上，卻有許多未來有資格成為隱形冠軍的產業或廠商，例如做腳踏車的捷安特、做球鞋的寶成、做水龍頭的成霖、做窗簾的億豐、做飲料包裝材料的安全、做高爾夫球桿的明安、做小籠包的鼎泰豐、做工業電腦的研華、做 IC 設計的聯發科、做電源供應器的台達電、做電子溫度計與血壓計的百略、做安全控制的晶睿等，皆是台灣所屬的隱形冠軍產業或廠商，且對台灣經濟有顯著的貢獻。可惜我們政府或國人似乎不知珍惜這些寶貝，反而羨慕如南韓三星集團的大企業，媒體不時出現韓國能，為何台灣不能的聲音，就可證明。過去政府與民間花費很多資源在扶持大企業或大產業，例如三 D

* 淡江大學歐洲研究所專任教授兼所長

** 淡江大學產業經濟系專任副教授

*** 任職淡江大學圖書館歐盟資訊中心，歐洲研究所兼任助理教授

* 本文特別感謝研究助理江孟育小姐的協助與貢獻

產業即是，可惜成就有限，代價卻很高。台灣在經濟發展的途中，是否迷失方向，值得國人省思。

我們認為中小型企業是台灣經濟的根或優勢，可惜過去受政府關注與國人疼惜較少。比較台灣與德國對中小型企業的產業政策或資源分配，發現台灣中小企業表現之所以落於德國之後，主因是台灣輕忽中小企業文化的播種、提倡與發揚，其次是政府產業政策看重大企業或產業，輕忽中小企業或產業的心態所致。

本文旨在比較台、德中小企業發展的差異性，並對政府與企業界提出強化中小企業發展的建議。文中首先透過文獻探討及介紹，專家學者論述德國中小型企業成功的原因，並演繹出我們的觀點；其次，提出兩項我們研究成果，進而佐證下列觀點：

1.文化決定經濟，或文化是產業發展過程中不可或缺的元素(cultural imperative)；

2.第五型商業模式(即台灣的中小型創新利基產業)是台灣經濟未來發展的靈魂，也是台灣提升國家競爭力的法寶。

最後導出台灣政府與企業家，能從德國中小型企業文化與商業模式學到什麼的結論與建言。

二、文獻探討

關於德國中小型企業成功的原因，以下摘錄三篇重要文獻觀點：

(一)、Simon(1996)：隱形冠軍-從世界 500 最好，但不知名公司所獲得的啓示，此文指出所謂隱形冠軍企業的定義是，公司產品競爭力必需在全球或歐洲市場居第一或第二名；年營業額在八億歐元以下，且非一般社會大眾耳熟能詳的公司；此外這些公司均具有以下特性：1.有卓越的組織文化、企業精神與緊密合作的企業關係人；2.聚焦在利基市場但又非常國際化；3.產品不斷研發改進以增進其全球競爭力的優勢。Simon 又分析全球約 2,734 家隱形冠軍，何以德國獨占鰲頭，擁有約 1,307 家？主因是政府與人民重視中小型企業的發展與扶持，整體國家環境又有滋潤其成長的文化、機制與養分。

(二)、Pichet & Lang(2012)：德國中小型企業及其財稅競爭力-對法國的啓示，此文指出：德國中小型企業競爭力優於法國的主因，是其特殊的管理模式及有利中小型企業發展的國家文化與制度，再加上比法國企業稅負較輕的財稅環境。管理模式的特色是：德國經營者有願景能力，許多是家族企業，股票未公開上市，較不需面對市場不理性的壓力，經營可看長不看短；德國民族性普遍對品質與創新相當堅持。Mittelstand(中小型企業)在德國社會意指一種心態(mind)、文化(culture)，而非僅僅是統計(statistical)或經濟的意涵。簡言之，它代表一種重視

中產階級的理念價值、對細節的堅持、保守的財務政策、勞資生命共同體的關係，再加上下列價值的偏好：具有技能的勞工 (skilled labour)、分權 (decentralization)、科技(technology)、出口(export)、品質(quality)、永續經營 (sustainability)、量化管理(quantitatively)。在 2000 年之後，施洛德政府的稅制改革，使得德國中小型企業稅負(含營業稅、營所稅及遺產稅)相對法國同業輕，因而更提升德國企業的國際競爭力。尤其是稅改的穩定性、可預期性及對經濟的中性衝擊度，對企業未造成傷害，這是法國所不及的。把上述觀點對照台灣近來稅改的紛爭(房地產奢侈稅及證所稅徵收)，不僅法國人感慨，台灣也會自嘆不如。

(三)、Meyer-Staner & Wältring(2000)：論德國中小企業的秘辛-典章制度成就了德國的中小型企業，此文認為德國的中小企業與英美同業不同處，在於英美直接拼經濟，但德國卻在社會、歷史與人民心理扎根，進而影響其經濟行爲。換言之，德國中小型企業的成功，不在其稅制給予的優惠或政府產業政策的功勞，而是廠商自主的管理能力，及社會與歷史長期蘊育有利它發展的文化。其次，歐盟的成立對德國經濟也是有助益的，因為歐盟內部開放、外部保護的貿易政策，對德國這個歐洲龍頭是相對有利的，原因是縱然它不是世界第一，只要在歐洲第一，就可靠關係打敗非會員國的強敵。此外，本文也指出：健全的經濟法規、產官學的合作、技職教育的重視、資本市場與金融體系資金的充分支援等均是其中小型企業勝出的原因。

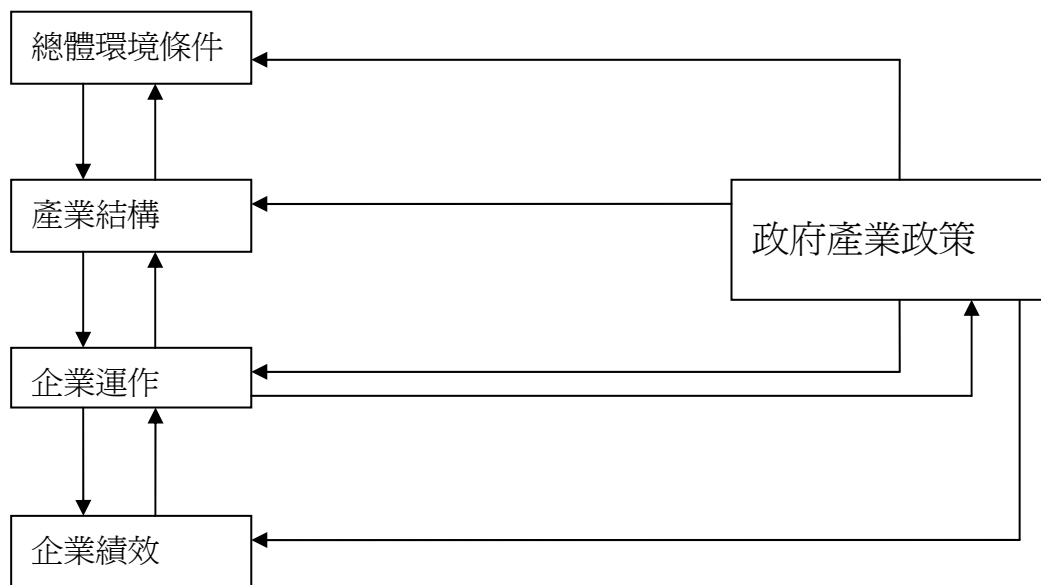
三、德國中小型企業成功因素的理論分析

德國企業中，超過 99.7%(2009—2010)的公司屬於中小企業，占德國 52% 的總體經濟產值。受雇於德國中小企業的員工數為 1,390 萬人，占德國總就業人口數的 61.3%。由於德國中小企業提供許多就業訓練，再結合高品質的技職教育訓練，因此德國年輕失業率(7.9%)較歐洲其它國家相對低。2012 年德國隱形冠軍企業數 1,307 家，居全球之冠，為列居第二位美國的近 3.6 倍。相較歐洲其他主要經濟體的同質性公司，德國中小企業出口額近年來卻大幅的成長，從 2000 年至 2010 年，出口總額增長了 29.5%，從 1,437 億歐元增加至 1,861 億歐元，占德國公司出口總額約 19%。2008~2011 年歐洲面臨主權債信危機期間，德國中小企業的就業率反而成長了 1.6%，成為德國重要的就業機會製造者。反之，德國大型企業在這段時間，因大幅裁員，則減少 2.4% 的就業機會。由此可見，德國中小企業對德國經濟的貢獻不亞於大企業。

我們對於德國中小型企業成功的原因，所持有之觀點，將以下列三項理論來作演繹分析：S-C-P(structure, conduct & performance)理論、X 國 Y 產業國家競爭力理論(即波特鑽石理論的改造版)、MERSI 企業競爭力理論¹。三項理論的分

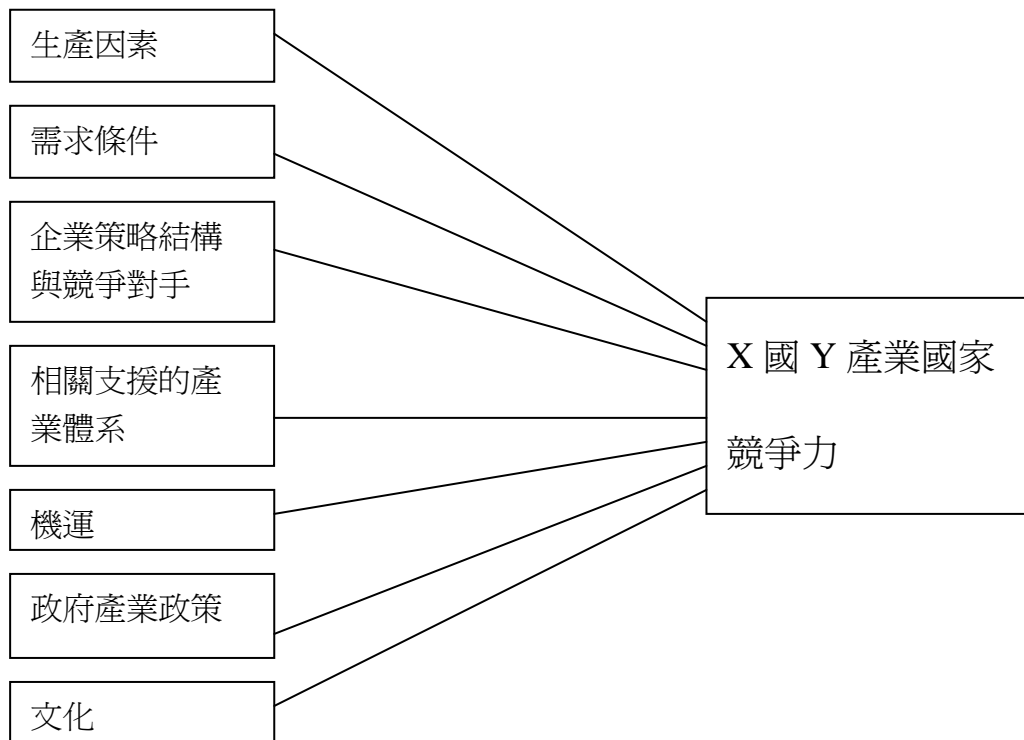
¹ S-C-P〈結構行爲績效理論〉是產業經濟學二十世紀 30 年代早期開發的分析理論，由 Bain & Scherer 所創；X 國 Y 產業國際競爭力理論是從波特鑽石理論衍生來的，見秦素菁(2006)；MERSI 理論見蔡進丁(2000)、徐浩文(2006)、游凱寧(2007)。此理論主張企業成敗決定於理念、環境、

析架構見圖(一)、圖(二)及圖(三)。從 S-C-P 理論，可看出德國政府之產業政策及國家總體環境對其產業及企業競爭力的提升有相當助益；從 X 國 Y 產業國家競爭力理論，可以了解德國隱形冠軍產業(如高級廚具、高壓清潔設備、門用五金系統、鉛筆、醫院病床或大型推車腳輪等)何以稱霸全球的原因；從 MERSI 企業競爭力理論，可找到德國隱形冠軍企業(如 Rational、Kärcher、Dorma、Faber Castell、Tente 等企業)屹立不搖的主因。

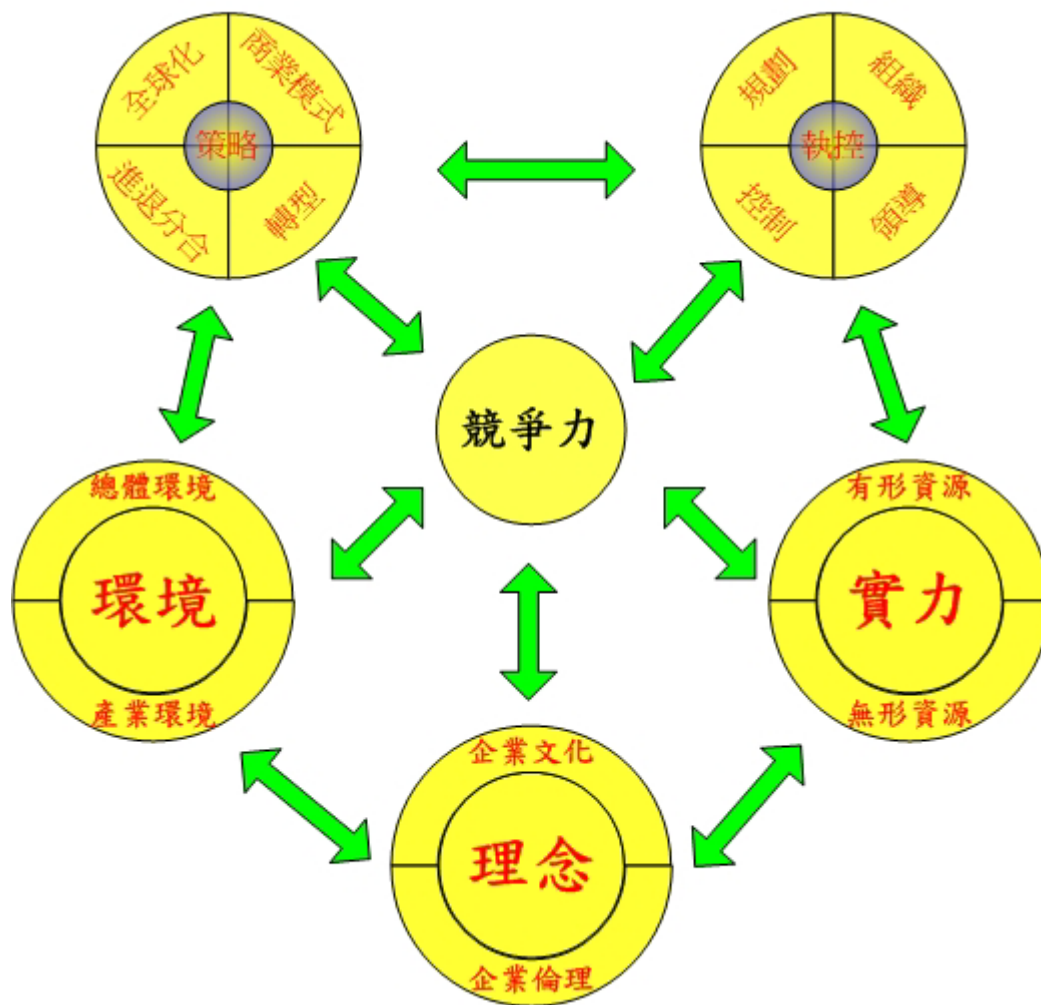


圖(一)S-C-P 理論模型

實力、策略、執控等五大要素，且五大要素缺一不可。換言之，若五大要素呈正面發展，則公司有強大競爭力，反之則公司必敗無疑。



圖(二)X 國 Y 產業國家競爭力分析模型



圖(三)MERSI 企業競爭力理論模型

下文(一)至(五)是導入三項理論後，演繹分析的結論。分析方法是以 S-C-P 理論為主架構，再於產業結構與企業運作方面，分別輔以 X 國 Y 產業的國家競爭力理論，及 MERSI 企業競之力理論來作分析。

(一)總體環境：

- 1、自東西德和解統一後，德國政黨輪替有序，尤其是施洛德及梅克爾政府先後執政後，銳意改革，致使德國政治，相對歐洲其它大多數國家安定，國際影響力也與日俱增。
- 2、二次大戰後，不必浪費太多資源在軍備方面，能將大部分資源投入經濟建設；且選擇以穩定重於成長的經濟策略，不用擴張的財政或貨幣政策；再加上歐盟的加持及優越的產業基礎。無疑地，上述因素相乘相加創造了企業經營的機會，降低了企業經營的威脅。

- 3、面對少子老化的社會，德國以開放外籍勞工及改革自俾斯麥以來所建立之社會安全保險制度來因應，相對歐洲多數國家而言，其危機處理能力較佳。
- 4、雖然在進入 IT 產業的新經濟時代，德國腳步較慢，未捷足先登，但堅守的許多傳統產業(如化學、汽車、機電等產業及許多隱形冠軍產業)仍稱霸全球。近年來大力倡導綠能產業，帶領世界風潮，亦備受世人讚譽與肯定。

(二)產業結構(X 國 Y 產業的國家競爭力分析)：

- 1、生產因素(人力、資金、生產技術、國際行銷能力、研發創新力皆達世界級的水準)充沛；
- 2、八千萬人口的龐大內需市場及全球德語系國家與歐盟市場的相挺，支應了德國企業有利的發展，再加上其國際化能力與產品優良形象，產品銷售管道擴及全球各地；
- 3、大型企業與中小型企業相輔相成的產業結構，有利其企業國際競爭力的提升；
- 4、產業上中下游的垂直分工或整合，及國際水平或垂直分工均達理想階段；
- 5、政府的產業政策對企業有正面的功能；
- 6、二次大戰後全球經濟的繁榮景氣、歐盟的成立、乃至中國的崛起(如對汽車產業的幫助)等均帶給德國發展經濟的機運；
- 7、樸實無華、實事求是的民族性格及重視中產階級的文化，蘊育了德國人的創業精神與認真經營事業的風格。

(三)企業運作(MERSI 企業競爭力分析)：

- 1、德國企業普遍重視企業文化與企業倫理，經營者有使命感、願景能力及德國傳統的經營哲學。
- 2、優良的總體與產業結構，帶給德國企業機會大於威脅的營運環境。
- 3、人力資源供給無虞且素質高、資本市場與金融機構發達且健全能提供低成本資金供企業使用、優越的製造與國際行銷能力、注重品質與企業形象，致使德製產品成為高級品質的同義字，在全球市場有顯著的優勢。
- 4、德國一流企業均有全球化布局能力、勇於轉型、進退分合有據、甚至

擁有獨特商業模式。

- 5、實事求是的民族性，比較能化理念為行動，故其執行力較佳。

(四)績效：

- 1、德國商品出口順差金額，長期以來均全球排名第一或第二，顯示其產品國際競爭力極強。
- 2、德國是歐洲的龍頭、火車頭及扮演救火隊的角色，現與美國為首的美洲，及中日兩國掛帥的亞洲，分庭抗禮，其在歐盟的地位與角色，無其它國家可取而代之。
- 3、在化學、汽車、機電等大產業仍稱霸全球，又有一千家以上全球第一的中小型產業，活躍在全球各地的市場。
- 4、德國語文與文化在全球仍享有崇高地位。

(五)產業政策：

- 1、政府建立了世人稱羨的技職教育體制，為企業儲備需要的人才。
- 2、政府敦促金融體系對企業的融資要暢通，不能故意刁難阻撓。
- 3、政府對產官學的合作積極促成與給予財務的補助。
- 4、規範企業運作的經濟法規既符合時代潮流又不違背市場經濟原理
- 5、稅制改革大致符合社會正義原則，又未造成企業的沉重負擔。
- 6、政府透過各種管道幫助企業拓展國際市場。

以上的分析在說明德國中小型企業成功的因素，所有的觀點均從正面(機會與優勢)的角度來解說，無疑地德國中小型企業也有其負面(威脅與劣勢)的問題，但因不在討論範圍，故省略不提。

四、文化與經濟

檢視德國中小型企業成功諸因素，發現其國家文化與產業文化有利其發展是關鍵要素。以台灣經驗來說，我們認為下列四點非經濟的文化因素對台灣經濟貢獻很大：(一)台灣人的創業精神(entrepreneurship)：台灣人樂當老板，不以其為苦，是眾所皆知的；(二)與美、日、中之特殊歷史關係：作生意需要關係；全球很難找到一國家，與這三國之加總關係，比台灣更緊密；(三)民主開放社會有助於高科技產業的發展：如果台灣仍在威權統治下，就不太可能有成就非凡的高科技產業。因為科技人的創意只有在民主開放的社會中生活，才能充分發揮；(四)

移民社會的文化特質：重視教育、勤儉、儲蓄等有益經濟發展的價值觀。

一國文化指的是什麼？這是一個很難有標準答案的問題。不過，如果說文化包括：歷史、地理、英雄故事、宗教、哲學思想、語文風俗、節慶、禁忌、象徵、教育、建築、美學、藝術等層面的綜合體，則是比較可以理解的。文化或許有優劣之分，但很難認定，重要的是要有主體性(identity)與特異性(uniqueness)。

此外，與我們合作研究的一篇論文(見秦素菁，文化是一個國家產業發展管理不可或缺之要素：以全球七個案研究為例證，淡大管科所，2006)指出：一國產業要有國際競爭力，除須盡可能具備麥克波特鑽石理論(Diamond Theory)點出的要素(包括需求條件、要素條件、相關及支援的產業、企業策略與產業結構、產業政策及機運)外，文化也是不可或缺的(the cultural imperative)。該論文檢驗包括台灣半導體代工、台灣后里薩克斯風、美國職棒、法國時尚、瑞士鐘錶、日本汽車、中國溫州輕工業等七項案例產業，稱霸全球之原因，結果發現：「產業文化」與「國家文化」及「企業文化」相容，是一國產業在國際上勝出的必要條件；而麥克波特鑽石理論點出的要素，反而不是必要條件。

我們認為過去台灣創造了經濟與政治奇蹟，普遍受世人肯定且國人感到驕傲，今後台灣經濟或政治要升級，不是直接「拚」就可達成。德國中小型企業成功的經驗及我們過去的研究發現均顯示：從文化紮根，創造另一個奇蹟—文化奇蹟，是台灣經濟更上一層樓的正途，捨此弗由。

五、台灣利基創新型產業的競爭力與重要性

(一)從世界的標準來看，台灣現有企業幾乎都是中小型企業，約 128 萬家，其對經濟貢獻之大當然可以理解。過去 60 年的台灣經濟發展是以表(一)所示的五種商業模式在進行，比較有成就的是第一型及第二型的廠商或產業。但今後我們認為第五型商業模式(較特殊的中小型企業)才是台灣發展的靈魂。

所謂第五型商業模式的企業或產業具有下列五特點：

- 1.利基產品(niche)：選擇某一特定地區、客層且大廠無優勢之產品。
- 2.市場全球化與創造品牌(brand)：全球化才能擴大市場規模，成為市場競爭力強的小巨人公司；品牌是這個模式的靈魂也是造就這個模式成功的關鍵。
- 3.台商主導生產(made by Taiwan)：由台商主導生產，但地點不限在台灣，可在中國或世界各地，此與台灣製(made in Taiwan)不同。
- 4.自製或外包(outsourcing)均可：製造是台灣的優勢，不要輕言放棄，但外包能為公司瘦身，讓公司虛擬化後，可以善用全球資源。

5.品質同國際級名牌、價格低於國際級品牌三成(quality = world class brand; price \leq 70% of world class brand)：這是台灣要與國際級公司初期爭天下必備的利器。

表(一)台灣五大商業模式(Business Models)

型號	型名與主特徵	核心競爭力	代表廠商或產業
第一型	有品牌之世界級公司	品牌、技術、管理、資源、規模經濟	國泰人壽
第二型	大型且多角化之 OEM 或 ODM 公司	設計、製造、全球運籌管理、規模或範疇經濟	台積電、鴻海、華碩、廣達
第三型	小型利基之 OEM 或 ODM 公司	專注、聚焦、成本、品質	高爾夫球桿(復盛)、球鞋(寶成)、水龍頭(成霖)、窗簾(億豐)
第四型	內需市場為主之公司	具地方文化色彩、避開外商之競爭	觀光、房地產、電力、民俗廟會相關產業
第五型	利基創新型公司	利基、品牌、外包、台商主導製造、品質世界級、價格一般化	聯發科、友訊、好樂迪、生活工場、巨大、IC 通路商、聚陽、台南企業

製表/本研究整理

(二)有關第五型商業模式的二篇研究論文

我們提出第五型商業模式的概念後，隨即規劃下列兩項研究假說：

H1:台灣上市〈櫃〉公司屬於第五型商業模式者佔整體比例有多少？其經營績效是否有顯著的優越性？

H2:企業界是否認同第五型商業模式是台灣未來經濟發展的靈魂或希望？

過去幾年，與兩位研究生的合作研究，初步已找到一些答案。這二篇論文的研究者及其題目如下：林珍安：商業模式對經營績效的影響—以台灣上市電子公司為例證；林易聰：商業模式對經營績效的影響—以台灣上市非電子公司為例證；下文即引述他們論文之主要結論。

1.林珍安，蔡進丁：商業模式對經營績效的影響—以台灣上市電子公司為例證：

研究目的在研究下列二大問題：(1)、商業模式在台灣市場之分配比例，(2)、商業模式類型與經營績效的關聯性，研究對這二個問題的答案簡述如下：

* 在商業模式之分配比例方面：

國內以第三型中小型聚焦之 OEM、ODM 之商業模式，佔有家數比重最高，約佔 40%，其次為第六型混合型約佔 24%，排名第三為第五型利基創新型，約佔 20%，排名第四為第二型大型規模經濟之 OEM、ODM、EMS 之商業模式，約佔 9%，排名第五為第四型內需型，約佔 6%，比重最低者為第一型國際品牌行銷之商業模式，僅佔 1%。

* 商業模式與經營績效

第一型國際品牌行銷之商業模式營收年複合成長率高達 30%，為所有商業模式類型中成長率最高者，稅後盈餘年複合成長率為 5.1%，為所有商業模式類型中成長第三高者。第二型大型規模經濟之 OEM、ODM、EMS 公司之商業模式營收年複合成長率為 21%，為六型商業模式類型中排名第二者，稅後盈餘年複合成長率為 2.5%，在所有商業模式類型中排名第四。第三型中小型聚焦之 OEM、ODM 公司之商業模式營收年複合成長率為 15.9%，在六型商業模式類型中排名第五，稅後盈餘年複合成長率為 7.3%，僅次於第五型利基創新型之商業模式，排名第二。第四型內需型之商業模式營收年複合成長率僅為 8%，為六型商業模式類型中排名最末者，獲利年複合衰退率為 11%，衰退幅度僅次於第六型混合型之商業模式。第五型利基創新型之商業模式營收年複合成長率為 16.2%，於六型商業模式類型中排名第四，但稅後盈餘年複合成長率為 8.1%，卻位居六型商業模式之冠，指標上的經營績效表現最好。第六型混合型之商業模式營收年複合成長率為 18%，為六型商業模式類型中排名第三者，但獲利年複合衰退率為 16%，衰退幅度為六型商業模式之冠。

(2)林易聰：商業模式對經營績效的影響—以台灣上市非電子公司為例證

研究延續林珍安(2006)之研究，根據其研究之分配比例與經營績效之結論，與研究之次級資料與問卷調查結果相互對照，發現相關結果如下所述—

* 分析上市非電子公司之各類商業模式在市場的比例值

從 2003 年至 2007 年之次級資料得出一台灣上市非電子公司之商業模式分配比例以第三型—「內需型」排名第一(占 54.16%)，排名第二名為第四型—「混合型」(占 31.90%)，排名第三名為第五型—「利基創新型」(占 5.63%)，排名第四名為第二型—「OEM、ODM、EMS」(占 5.36%)，排名第五名為第一型—「國際品牌行銷」(占 2.95%)。

從經理人問卷調查資料得出一第一名為第四型—「混合型」(占 37.4%)，第

二名爲第二型－「OEM、ODM、EMS」(占 24.6%)，第三名爲第三型－「內需型」(占 16.2%)，第四名爲第五型－「利基創新型」(占 13.1%)，第五名爲第一型－「國際品牌行銷」(占 8.8%)。

次級資料與問卷調查差異表結果中，發現兩者的差距皆在兩名之內，顯示受訪經理人在商業模式比例上的認知與實務上的差距不大。

* 分析上市非電子公司商業模式與經營績效之關聯性

從 2003 年至 2007 年之次級資料資料得出一第五型「利基創新型」商業模式－在「稅後盈餘年複合成長率」排名第一，在「營業收入年複合成長率」排名第二，緊次於第一型；第一型「國際品牌行銷」商業模式在「營業收入年複合成長率」排名第一，「稅後盈餘年複合成長率」排名第二；第四型「混合型」商業模式－在「營業收入年複合成長率」及「稅後盈餘年複合成長率」皆排名第三；第三型「內需型」商業模式－在「營業收入年複合成長率」及「稅後盈餘年複合成長率」皆排名第四；第二型「OEM、ODM、EMS」商業模式－在「營業收入年複合成長率」及「稅後盈餘年複合成長率」皆排名第五。

第一型「國際品牌行銷」商業模式擁有國際品牌、研發技術以及規模經濟之優勢，其成長速度在所有非電子上市公司之商業模式分類上表現突出。第二型「OEM、ODM、EMS」商業模式之公司應轉型爲第一型或第五型商業模式，以利公司之成長發展與永續經營。第三型「內需型」商業模式受限於台灣本身內需市場之規模經濟不大，且半數以上之公司皆屬於本型商業模式，眾多相同類型公司之間彼此競爭激烈，在紅海市場的廝殺下，結果營業收入年複合成長率與稅後盈餘年複合成長率表現皆落於後段名次。第四型「混合型」商業模式處於轉型階段，整體表現雖非落於後段名次，但是個別公司表現相差兩極。本型之個別公司應善用核心競爭力，順利轉型至第一型或第五型商業模式。第五型「利基創新型」商業模式擁有利基、品牌、外包、台商主導製造、品質世界級、價格一般化、經營模式創新之優勢，本型整體表現在營業收入年複合成長率與稅後盈餘年複合成長率表現屬於前段名次。

從經理人問卷調查資料得出一第一名爲第二型－「OEM、ODM、EMS」商業模式(占 42.1%)，第二名爲第四型－「混合型」與第五型－「利基創新型」商業模式(占 20.5%)，第四名爲第一型－「國際品牌行銷」商業模式(占 11.1%)，第五名爲第三型－「內需型」商業模式(占 5.7%)。

由次級資料與問卷調查差異表結果中，發現「OEM、ODM、EMS」與「國際品牌行銷」兩類商業模式的差距較大，原因應爲一般民衆對於台灣的「OEM、ODM、EMS」公司是享譽全世界的印象深刻而有的投射作用，而忽略了「國際品牌行銷」與「利基創新型」兩類商業模式才是台灣經營績效的優等生。

* 以次級資料比較上市非電子公司與上市電子公司各類商業模式比例值之差異性

電子業與非電子業在分配比例比較方面－

台灣早期電子業以 OEM 代工起家，若將上市電子公司之「中小型聚焦之 OEM、ODM、EMS」與「大型經濟規模之 OEM、ODM、EMS」合併計算的話，約占所有公司之一半，相較之下，電子業之「內需型」則家數較少。而上市非電子公司，如金融業、營建業，多屬於內需產業，故以「內需型」家數最多，相對而言「OEM、ODM、EMS」之公司較少。「國際品牌行銷」之限制較為嚴苛，故電子業與非電子業兩者廠商家數都是最少的，其他如「混合型」、「利基創新型」家數則居中。

台灣上市電子、非電子公司營業收入年複合成長率之比較，「國際品牌行銷」商業模式排名皆為第一名，「內需型」以及「OEM、ODM、EMS」之商業模式排名皆殿後，「利基創新型」與「混合型」名次則居中。

而台灣上市電子、非電子公司稅後盈餘年複合成長率之比較，「利基創新型」商業模式排名皆為第一名，「國際品牌行銷」商業模式排名皆居中，「內需型」商業模式排名皆落後，「混合型」與「OEM、ODM、EMS」商業模式名次差異較大。

* 受訪經理人員是否贊同第五型商業模式是未來台灣廠商或產業之主流經營商業模式。

由問卷調查統計結果分析發現－

84.5%的受訪者認可(同意或非常同意)【台灣未來十年的經濟發展上，第五型之『利基創新型』是適合在台灣企業重視與發展的商業模式】。

74.1%的受訪者認可(同意或非常同意)【台灣的電子業廠商適合發展『利基創新型』之商業模式】；而 18.9%的受訪者認為普通。

70.0%的受訪者認可(同意或非常同意)【台灣的非電子業廠商適合發展『利基創新型』之商業模式】；而 24.2%的受訪者認為普通。

由商業模式假說之專家意見調查發現－

受訪專家贊同第五型商業模式是未來台灣廠商或產業之主流經營商業模式。

六、結論與建議

從德國中小型發展成功的經驗啓示，及過去研究發現，中小型企業是台灣未來發展的靈魂，但中小型企業要發展成功，國家必須營造有利於產業及企業運作的文化環境，並選利基創新型之第五型商業模式來運作，而較有成功的可能性。從上述結論，我們針對政府的產業政策與企業的經營策略，提出以下建議：

(一)對政府的產業政策：

1. 文化決定經濟，有獨特的主體性文化才能衍生一流國際競爭力的產業；選擇產業文化與台灣文化相容的產業發展是成功的要件；
2. 產業政策應依商業模式而定，利基創新型之第五型商業模式是政府應鼓勵、輔導、補助的對象。產業或企業不是大就好、有國際競爭力才是真好，不論其大小；
3. 靠山吃山、靠海吃海，例如有國際競爭力優勢之製造業及其下游通路、或有歷史及地理文化淵源的產業等，是台灣製造業與服業發展的優先選擇。

(二)對廠商經營策略：

1. 重視與應用利基創新型之第五型商業模式；
2. 轉型至對的商業模式或創新商業模式是經營者的天職；
3. 高度重視文化與產業、文化與管理、文化與經濟關係的內涵與概念。

參考文獻：

1. 林珍安，蔡進丁〈2006〉。商業模式對經營績效的影響—以台灣上市電子公司為例證。台灣銀行台灣經濟金融月刊，42〈11〉，頁 75-91。
2. 林易聰〈2009〉。商業模式對經營績效的影響—以台灣上市非電子公司為例證。台灣銀行季刊，60（4），頁 367-397。
3. 徐浩文（2006）。MERSI 量表開發之初探。淡江大學管理科學研究所 EMBA 碩士論文。
4. 游凱寧（2007）。十字管理法之量表開發與驗證研究-以台灣金融業為例。淡江大學應用統計學研究所碩士論文。
5. 陳珀儀〈2009〉。產品重新定位是產業再生之有效策略。淡江大學管理科學研究所 EMBA 碩士論文。
6. 秦素菁〈2000〉。文化是一個國家產業發展管理不可或缺之要素：以全球七個案研究為例證。淡江大學管理科學研究所 EMBA 碩士論文。
7. 蔡進丁〈2000〉。管理經濟學 EMBA 教材。未出版。
8. 蔡進丁〈2008〉。商業模式、文化與產業創新。探叟服務業新型態附加價值研討會。經濟部技術處主辦；工研院產業經濟與趨勢研究中心協辦。
9. 赫曼西蒙著，張非冰譯（2013）。隱形冠軍。天下雜誌。
10. Federal Ministry of Economics and Technology (2012). German Mittelstand: Engine of the German Economy. Facts and figures about small and medium-sized German firms, pp. 1~17.
11. Giersch, Thorsten (2012). Deutschlands geheime Champions. Handelsblatt. 16.08.2012.
12. Meyer-Stamer, Jörg & Wältring, Frank (2000). Behind the Myth of the Mittelstand Economy. The Institutional Environment Supporting Small and Medium-Sized Enterprises in Germany., INEF Report 46, pp. 1~58.
13. Pichet, Eric & Lang, Gerald (2012). The German Mittelstand and its Fiscal Competitiveness: Lessons for France. La Revue de droit fiscal n°14, April 2012, pp. 46-55.
14. Simon, Hermann (1996). Hidden Champions. Lessons from 500 of the World's Best Unknown Companies.

以上為學者論點，不代表本通訊立場！



本期讀者文章，由淡江大學歐洲研究所研究生黃詩茵小姐撰寫，分享『歐盟企業合併的相關法律規範』一文。作者首先探討歐洲企業的合併法規內容，針對其市場界定以及合併審查方式進行說明，最後簡要評估漢莎航空合併案。

歐盟企業合併的相關法律規範

黃詩茵

淡江大學歐洲研究所歐洲聯盟組碩士班研究生

vickyin0928@hotmail.com

一、前言

自 2009 年 12 月 1 日里斯本條約 (Treaty of Lisbon) 生效後，歐盟始具有法律人格(The Union shall have legal personality)，並取代歐洲共同體地位。歐盟成立目的，旨藉由經濟來統合內部市場，進而促使內部市場中商品(Goods)、人員(Labor)、勞務(Service)以及資金(Capital) 的「四大自由」，達到對他國無差別待遇，創造共同價值(Common Value)。在歐盟鼓勵企業合併下，自 1990 年 9 月 21 日起，截至 2012 年 1 月底為止，申報審查的合併案件高達 4,873 件，尤其是 2005 年法規鬆綁後，明顯看出申請審查的合併案件逐年提高。¹

為因應此股趨勢，各國企業也開始透過結盟的方式，以獲取更大的利益、拓展市場、減少自身所需承擔風險，以及成本費用等，間接構成了企業合併之風潮。例如航空產業，由於美國在 1978 年解除管制後，開放限制航點、班次等的規定，使得航空公司的數量大舉增加；加上廉價航空公司低價促銷、原油價格攀升等原因，也促使一波航空公司合併的風潮；例如荷蘭航空(KLM Airlines)與法國航空(Air France)，於 2005 年合併成為法國荷蘭皇家航空(Air France-KLM)，是目前歐洲最大的航空集團²（2009 年漢莎航空公司合併奧地利航空公司之後，已超越法國荷蘭皇家航空成為歐陸最大航空公司）。³

本文簡介歐洲企業的合併法規內容，針對其市場界定以及合併審查方式進行說明，最後簡要評估漢莎航空合併案。

二、規章背景

¹ 統計資料請參閱：<<http://ec.europa.eu/competition/mergers/statistics.pdf>>(17.02.2012).

² 「法航荷航集團」，MBAlib，<<http://wiki.mbalib.com/zh-tw/法航荷航集團>>（2012 年 2 月 13 日）。

³ 「漢莎併奧航 歐最大航空公司起飛」，星洲財經，<<http://biz.sinchew.com.my/node/26919>>，（2013 年 1 月 18 日）。

歐盟合併以及競爭的法律規範，始於 1957 年生效的歐洲經濟共同體條約，後經過幾次修訂，現行的相關法律為歐洲聯盟運作條約第 101 條與 102 條，其目的為規範禁止卡特爾行為，與禁止企業濫用其市場優勢地位的競爭規範。實際上，歐盟內部不斷出現企業合併，不過對於企業合併卻沒有明文授權歐盟對於企業進行合併管制，而以上條文亦無法全面性解決企業合併所造成的影響。由於歐洲聯盟運作條約並沒有明文規定企業合併管制，隨著跨國企業併購案增加，有必要對於全歐洲聯盟制定一個單一法律規範，用以消除會員國間不同的合併管制規定所造成的障礙，於是在 1989 年，理事會公布第 4064 號關於企業合併管制之相關規章，於 1990 年 9 月 21 日生效，為歐盟第一個關於企業合併管制的規章。⁴

2004年1月20日理事會公布新的企業合併管制第139號規章，自2004年5月1日生效，因而廢止1989年公布的第4064號規章。第139號立法理由為，歐盟旨對企業合併管制進行總體的規範，包含實體規範以及程序規定。同年理事會也公布第802號施行規章，規範企業合併的程序規定。⁵ 第802號施行規章⁶根據第139號規章第23條第1項所制定，其用意在進一步明確且完整的規範第139號規章當中所規定的合併申報、時間限制等程序的規範，並且補足第139號不足的部份。企業合併管制規章解決過去引用歐洲聯盟運作條約第101條與102條不明確的法律依據，使跨國企業合併有明確的法律依據，增加法律的安定性。⁷

三、市場界定

在反壟斷合併審查當中，市場界定扮演關鍵角色，由於產品市場和地理市場對競爭案件的論述，具決定性的因素。⁸ 市場範圍如何界定，將對審查結果產生舉足輕重的影響；當一個市場所包括的產品種類越少、地理範圍越窄時，那麼此一市場中，單一企業所擁有的市占率就越大，市場的集中度也就越高。在此情況下，此類型合併被執委會否決的機率也就越大。反之，若是市場界定太過於廣泛，一些阻礙市場的競爭因素可能因此被隱藏，對於市場自由競爭造成重大影響。

合併規章(Merger Regulation)旨在禁止企業透過合併(mergers)或收購(acquisitions)來減少市場競爭。⁹達到歐盟規定的特定門檻有以下兩種方式，符合其中任一種門檻，皆被視為達到歐盟所規定的合併審查標準。

(一)原始門檻(original thresholds)：

1. 參與合併的企業全球年總收益相加之後超過 50 億歐元(€5000 million)；
2. 參與合併的企業中至少有兩家企業在歐盟市場的年總收益超過 2.5 億歐元

⁴ 陳麗娟，《歐洲經濟法》，頁 191。

⁵ 同前註，頁 192。

⁶ OJ 2004 L 133/1

⁷ 陳麗娟，《里斯本條約後歐洲聯盟新面貌》，頁 128 至 129。

⁸ OJ 1998 C 66/5

⁹ European Commission, Competition Policy in the European Union, <http://ec.europa.eu/dgs/competition/factsheet_general_en.pdf>(11.02.2012).

(€250 million)；

3. 同時，參與合併的各個企業在歐盟市場年總收益的 2/3 以上，不是來自相同的會員國。

此外，如未達到以上之標準，只要符合下列的條件，也被視為合併。

(二)替代門檻(alternative thresholds)：

1. 參與合併的企業在全球的年總收益超過 25 億歐元(€2500 million)；
2. 參與合併的企業中至少有 2 個企業各自在歐盟市場的年總收益超過 1 億歐元(€ 100 million)；
3. 參與合併的企業至少在歐盟 3 個成員國的共同市場年總收益超過 1 億歐元(€ 100 million)；
4. 參與合併的企業中至少有 2 個企業各自在歐盟 3 個成員國的市場年總收益超過 2,500 萬歐元(€ 25 million)；
5. 參與合併的各個企業在歐盟市場年總收益的 2/3 以上，非來自同一個成員國。

四、審查流程

當一項合併審查構成合併規章中第 3 條所提及的集中之要件，且符合規章當中第 1 條所列的總營業額門檻，須強制向委員會申報此合併案。

(一)事先申報

事先申報是企業合併具有法律效力的第一個步驟。根據合併規章第 4 條第 1 款的規定，具有歐盟規模的企業應在簽訂合併合約、公布公開招標以及取得控制權之前，儘快地向執委會針對具有共同體影響的合併進行申報。在雙方的計劃協議書或投標的實質內容，可能會影響到歐盟市場的合併時，則需要制訂具體的合併計畫（例如簽訂諒解備忘錄），使執委會相信雙方合併計畫的意圖是正當的，並沒有妨礙歐盟共同市場的自由競爭原則。雙方企業也應儘快向執委會進行申報，若未經事先申報，無論是否為故意還是過失，都會受到罰款。在企業申報及執委會宣布合併並未妨礙市場進入及競爭之前，合併必須暫停。¹⁰

(二)第一階段審查

第一階段審查的目的是，檢視企業的合併行為是否存在影響市場自由競爭的疑慮。若能排除此疑慮，則審查案就此結案，否則將正式立案調查。執委會在收到申報的文件資料後，必須在 25 個工作天內作出批准或需要更進一

¹⁰ 王軍、解琳，「歐盟法對企業合併的規則」，北大法律網，
<http://article.chinalawinfo.com/Article_Detail.asp?ArticleId=38458>（2013年2月5日）。

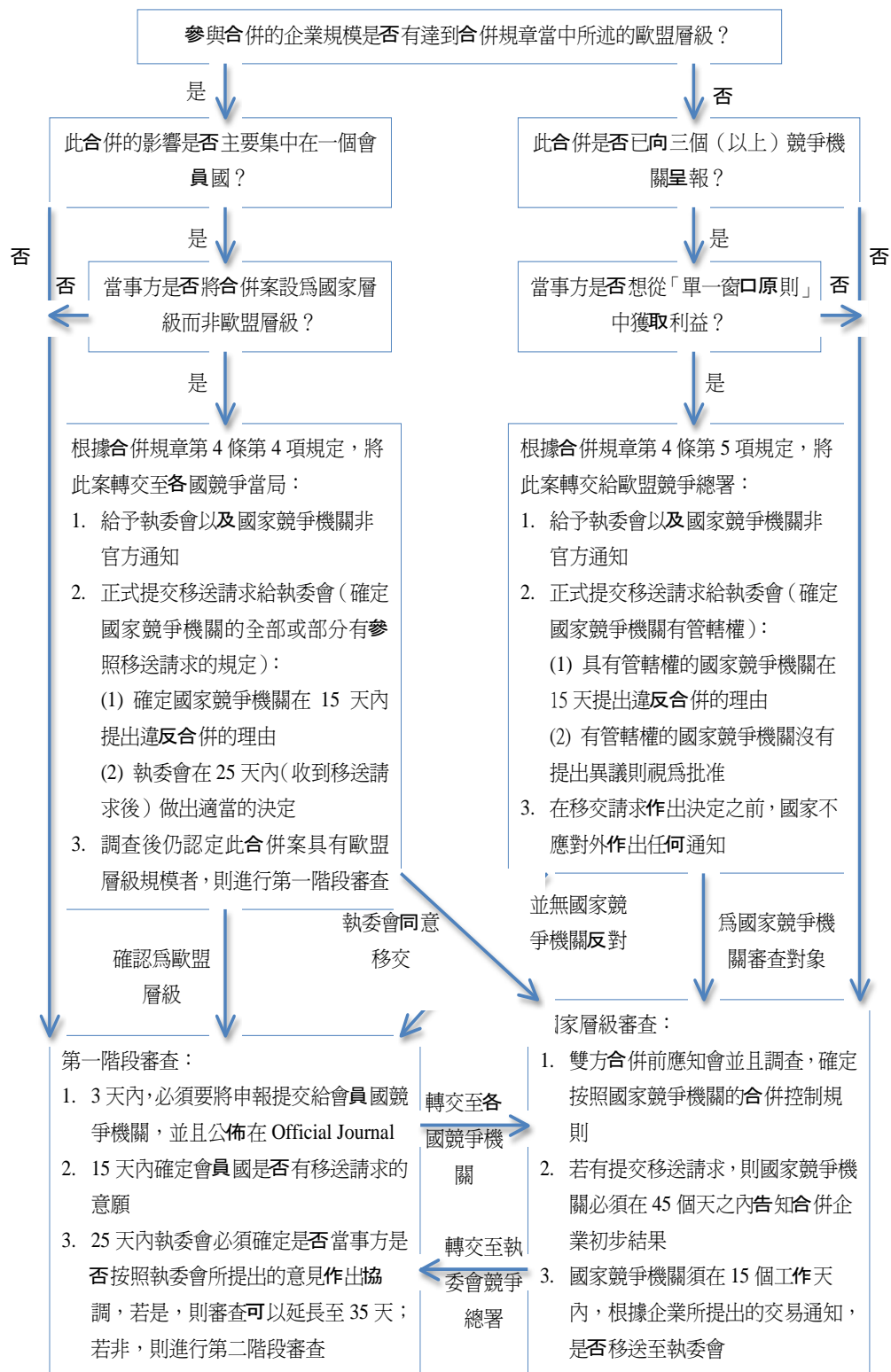
步審查的決定。根據合併規章中第 9 條¹¹第 2 項規定，若有下述兩種情況，執委會可將 25 個工作天延長至 35 個工作天：(請參閱圖一：第一階段合併審查流程圖)

1. 執委會收到會員國提出的申請，請求將實質性影響會員國國內市場的合併移交給會員國的競爭機關處理；
2. 或者相關企業爲了使合併行爲與共同體市場相互協調，按照委員會提出的附加條件和義務作出了承諾，委員會可以將 25 個工作日延長到 35 個工作日。

第一階段審查分爲常規程序和簡化程序兩種，當併購案件滿足一定的條件時，合併的當事方可以要求適用簡化程序。適用簡化程序的當事方可以少提交一些資料，競爭總署在審查的程序上相對也較簡單。在第一階段的審查中，執委會的決定有以下幾種可能：

1. 申報的企業合併不屬於合併規章中所管轄的範圍，執委會不具有管轄權；
2. 申報的企業合併雖然屬於執委會管轄範圍，但是不需要對合併做出進一步的審查，認定企業合併並不影響共同市場的自由競爭；
3. 申報的合併屬於執委會管轄範圍，但執委會對合併是否造成共同市場的自由競爭存在嚴重懷疑，需要對於合併進行第二階段的審查。

¹¹ 原文爲：Referral to the competent authorities of the Member States.



圖一 第一階段合併審查程序圖

資料來源：The EU Merger Regulation-An overview of the European merger control rules,” Slaughter and May,

<<http://www.slaughterandmay.com/media/64572/the-eu-merger-regulation.pdf>>(05

.02.2013), p.11.

(三)第二階段審查

對於可能影響歐盟共同市場自由競爭的合併案，執委會必須進行第二階段的審查。在此期間，執委會除了透過電話、當事方與第三方、市場調查，也會藉由執委會其他部門提供的資料，以及自其他國家競爭機關收集資料等方式進行調查，對合併進行深入和詳細的分析，特別是合併對歐盟市場自由競爭的影響。

此階段的審查必須要在 90 個工作天內完成。如果合併的企業在第二階段審查開始日的 55 個工作天內，按照執委會所提出的附加條件和義務作出承諾，可將期限延長至 105 個工作天。(請參閱圖二：第二階段合併審查流程圖)

經過第二階段的審查，執委會可以做出以下決定：

1.宣布企業合併並不會引起自由市場競爭阻礙，妨礙其他企業進入。一旦執委會確認某一合併不會嚴重損害有效競爭，便宣告該合併與共同市場互相協調，進而允許申報的企業合併。通常，如果合併企業的市場份額低於 25%，執委會會宣布與共同市場互相協調。執委會也會根據合併規章當中的第 8 條第 2 項，在批准合併時附加一些條件和義務，例如，要求申報的企業對合併計畫作出調整等。近年來，執委會越來越頻繁地依據第 8 條第 2 款有條件批准合併。

2.禁止企業合併。經過執委會審查發現，合併可能引起市場進入障礙、壟斷或是抬高價格、服務品質下降或者其他層面的隱憂，因而對民眾或其他企業造成營運上困難度增加，因此宣布禁止企業繼續進行合併的相關事宜。



圖二 第二階段合併審查程序圖

資料來源：The EU Merger Regulation-An overview of the European merger control rules,” Slaughter and May,

<<http://www.slaughterandmay.com/media/64572/the-eu-merger-regulation.pdf>>(05.02.2013), p.19.

五、漢莎航空合併案評估

以航空公司合併而言，漢莎航空近幾年計劃性地合併其他家航空公司，除合併大型航空公司之外（例如奧地利航空、布魯塞爾航空），亦向執委會提出合併小型航空公司的申請（例如 bmi 英倫航空）。2009 年漢莎航空以 1.66 億歐元的價格，購得奧地利航空 3,696 萬股，漢莎航空一共持有奧地利航空超過 90% 的股份。合併奧地利航空(Austria Airlines)之後，成為歐洲第一大航空公司¹²，是

¹² 「德國漢莎航空公司合併奧地利航空公司成歐洲最大航空公司」，財經網，<http://www.caijing.com.cn/2009-09-04/110239202.html>>（2012 年 5 月 26 日）。

近年來的最大規模合併案。

漢莎航空不斷合併其他航空公司後，其年營業總額已超過會員國競爭機關審查標準，因此由執委會來進行審查。透過執委會的合併審查程序，其結果並無違反合併規章以及競爭法的情形。由漢莎航空合併中小型航空以及法荷¹³ 大型合併案中發現，除非有嚴重影響到市場自由競爭之虞，才會進行第二階段審查。

再者，現階段全球經濟不景氣，企業於合併後，反而更具競爭性。對於歐洲航空市場而言，雙方航空公司合併之後，可降低航班重複率之外，亦可提高航空公司載客率；以全球航空市場角度來看，與漢莎航空合併的航空公司，皆為星空聯盟成員，航空的策略聯盟成為新的競爭優勢，在雙方合併之後，除了共用班號外，亦增加雙方競爭力及市場占有率。

以上為讀者論點，不代表本通訊立場！

¹³ 此為法國航空與荷蘭皇家航空於 2004 年合併，成立法荷航空集團一案。

本期選介下列 6 本歐盟議題的研究報告與書籍：

1.

篇名：**European competitiveness report 2012: Reaping the benefits of globalization**

作者：**European Commission, Directorate-General for Enterprise and Industry**

出版年：2012

頁數：230

全文下載：

<http://bookshop.europa.eu/en/european-competitiveness-report-2012-pb-NBAK12001/>

歷年的歐洲競爭力報告(2006~2012 年)：

http://bookshop.europa.eu/en/european-competitiveness-report-2012-pb-NBAK12001/issues/?PublicationKey=NBAK12001&EditionKey=NBAK12001ENC_PAPER&CatalogCategoryID=C5gKABstvcoAAAEjZJEY4e5L

摘要：

由歐盟執委會企業及產業總署出版的『2012 年歐洲競爭力報告』，探討全球化的主要驅動力，及其為歐盟各類產業所帶來的機會。藉由觀測國際貿易、全球價值鏈、國外直接投資、歐盟出口的能源效能、群聚、網絡以及與鄰國之關係等面向，此份報告提供歐洲產業受惠全球化的相關實證，及其對歐盟產業所帶來的相關影響。

2.

篇名：Free movement of workers and labour market adjustment: Recent experiences from OECD countries and the European Union

作者：OECD

出版年：2012

頁數：298

資料來源：

<http://bookshop.europa.eu/en/free-movement-of-workers-and-labour-market-adjustment-pbOA3012588/?CatalogCategoryID=.xmep2lxm9wAAAEuJColaJTw>

摘要：

經濟合作暨發展組織(OECD)出版此本書籍，探討會員國與歐盟境內，近期勞工自由移動與勞力市場調節。文中考量教育、技能與人口流動等因素，舉出近期勞力市場現況及對未來勞力人口趨勢的相關影響。

此外，本書特別關切歐盟境內人力自由移動所形成的勞力移動模式，以及全球其他地區的相關發展等。

3.

篇名：The EU-India partnership: Time to go strategic?

作者：European Union Institute for Security Studies (EUISS)

出版年：2012

頁數：191

全文下載：

<http://bookshop.europa.eu/en/the-eu-india-partnership-pbQN3112952/?CatalogCategoryID=iEKep2Ix3hEAAAEud3kBgSLq>

摘要：

本書探討歐盟與印度的關係，如何從現階段的經貿關係拓展至更廣的安全夥伴關係。雖然雙邊已有明確意願與互惠利益，但為何仍未建立起安全夥伴關係，究竟欠缺對敏感性議題的坦誠對話，或是更欠缺一般的互信所致？多位印度與歐洲學者於書中評估歐盟與印度雙邊關係的初始進程，並探討深化印歐雙邊及多邊戰略夥伴關係的方式及如何突破相關困境。

書中涵蓋許多深化雙邊傳統與非傳統安全合作的詳細提案，例如對抗恐怖主義、第三國與能源的安全改革等。此外並探討印歐雙邊如何在國際治理論壇，特別是經濟治理，以及全球主要面臨的安全議題，如維和及針對海洋安全，進行有效的區域間合作。

4.

篇名：**Brussels - Beijing: changing the game?**

作者：**Axel Berkofsky, Rebecca Fabrizi, Magnus Gislev, François Godement, Jonathan Holslag, Bernice Lee, Mattias Lentz, Raul de Luzenberger, Miguel Otero-Iglesias, Felipe Palacios Sureda, Jonas Parello-Plasner, Antonio Parenti, Frans-Paul van der Putten, Michael Reiterer**

出版年：**2013**

刊名卷期：**ISS Report - No14 - 07 March 2013**

全文下載：

<http://www.iss.europa.eu/publications/detail/article/brussels-beijing-changing-the-game/>

摘要：

此份 ISS 研究報告指出，對歐盟境內公司而言，中國同時代表著機會與挑戰。中國躍升為歐盟最重要的商業夥伴，但同時也成為歐盟貿易的巨大挑戰者及資源競爭者。中國當局的價值觀與原則，完全不同於歐盟及其會員國的整合理念。

面臨前述情況下，歐盟現階段須研擬出正確的途徑來應付北京。作者依此脈絡，於此份報告中提供許多建議，協助歐盟政策制定者發展出對中國更一致與策略性的貿易途徑。

5.

篇名：The New Member States and the European Union: Foreign Policy and Europeanization

作者：Edited by Michael Baun, Dan Marek

出版年：2013

出版社：Routledge

資料來源：

<http://www.routledge.com/books/details/9780415679275/>

摘要：

此書針對 2004 年及 2007 年加入歐盟的 12 個會員國，檢視歐盟會員國身分對其國內外外交政策形成的影響以及歐洲化的情況。

研究歐洲政治的學者們已有一般的共識，認為加入歐盟後，會員國在政策及制度上產生相關變化。然而卻有相當多的討論，如會員國確切的改變為何、改變的程度、改變的方式及原因、以及為何部分會員國的政策與機構改變程度超過其他會員國等，尚未獲得解答。本書作者以共同的分析架構，分章探討波蘭、捷克、匈牙利、斯洛伐克、斯洛汶尼亞、愛沙尼亞、拉脫維亞、立陶宛、塞浦路斯、馬爾它、保加利亞及羅馬尼亞等 12 國，其外交政策與立法程序、利益與偏好、策略與行動等三面向如何受到歐盟統合的影響與產生相關改變。

6.

篇名：Institutional Challenges in Post-Constitutional Europe: Governing Change

作者：Edited by Catherine Moury, Luís de Sousa

出版年：2013

出版社：Routledge

資料來源：

<http://www.routledge.com/books/details/9780415845144/>

摘要：

此書探討歐盟在面臨制憲失敗後的後續發展，作者檢視歐洲現今的變革、動力與主要面臨的議題。

作者群包括多位重要的學者與專家：Adrienne Héritier、Jan Zielonka、Yves Mény、Maurizio Cotta、Philippe Schmitter、歐盟法院總辯官 Miguel Maduro 以及前歐洲議會主席 Pat Cox 等人，針對歐洲未來計畫進行討論。作者群提供創新、對比性的理論以及處理歐洲事務的第一手經驗，分析歐盟事務的運作，特別對下列問題，提出相關的看法。

1. 歐盟對其鄰國所扮演的角色
2. 逐步擴大的歐盟如何治理得更有效能
3. 歐盟公民是否願意授權其國家領袖處理歐盟統合事務
4. 指責歐盟為“民主赤字”是否得宜



歐盟重要日程

- 2013.01.01~06.30** Irish EU Presidency
- 2013.03.25** EU-Japan Summit
- 2013.04.09** European Citizens' Initiative Day 2013
- 2013.05.09** Europe Day
- 2013.05.13** EUROGROUP Meeting
- 2013.05.22** European Council, Brussels
- 2013.06.27~06.28** European Council, Brussels



活動預告

五月講座

活動日期：2013年5月6~8日

活動地點：淡江大學覺生紀念圖書館二樓閱活區

活動內容：『絕美歐洲』三場系列講座

時間	5月6日 (週一)	5月7日 (週二)	5月8日 (週三)
14:10~15:30 (80分鐘)	講題： 走在美的光影中--從歐洲文化到文化產業 講者： 劉大和 (法國巴黎政治科學院博士， 交通大學人文社會學系 助理教授)	講題： 「歐洲的音樂靈感~維若妮卡的創作」 講者： Veronica 維若妮卡(鋼琴家，倫敦皇家音樂院鋼琴演奏碩士)	講題： 義大利慢活 講者： 倪安宇 (旅居義大利威尼斯近十年，專職譯者)



歡迎各界投稿、訂閱與來信指教 sunny@mail.tku.edu.tw

歐盟資訊中心網站 <http://eui.lib.tku.edu.tw/>

© 淡江大學覺生紀念圖書館發行