

國立政治大學國際經營與貿易學系研究所

碩士學位論文

自由貿易協定下中小企業貿易問題與規範趨勢

Regulatory Trend and Trade-Related Issues of SMEs under Free

Trade Agreement



指導教授：楊培侃 博士

研究生：蘇郁淳 撰

中華民國一零七年十月

記錄編號：G0105351050

國立政治大學

博碩士論文全文上網授權書

(提供授權人裝訂於紙本論文書名頁之次頁用)

本授權書所授權之論文為授權人在國立政治大學 商學院 國際經營與貿易學系系所
國際經營與貿易組 107 學年度第一學期取得 碩士 學位之論文。

論文題目：自由貿易協定下中小企業貿易問題與規範趨勢

指導教授：楊培侃

授權事項：

一、立書人 同意 不同意 非專屬、無償授權國立政治大學，將上列論文全文資料以數位化等各種方式重製後收錄於資料庫，透過單機、網際網路、無線網路或其他公開傳輸方式，提供用戶進行檢索、瀏覽、下載、傳輸及列印。國立政治大學在上述範圍內得再授權第三人進行重製。

論文全文電子檔上載網路公開時間：中華民國 112 年 10 月 26 日公開

二、立書人 同意 不同意 非專屬、無償授權國家圖書館，將上列論文全文資料收錄於資料庫，並以電子形式透過單機、網際網路、無線網路或其他公開傳輸方式，提供用戶進行檢索、瀏覽、下載、傳輸及列印。

論文全文電子檔上載網路公開時間：中華民國 112 年 10 月 26 日公開

三、立書人 同意 不同意 非專屬、有償授權「華藝數位股份有限公司」將上列論文全文資料收錄於資料庫，並以電子形式透過單機、網際網路、無線網路或其他公開傳輸方式，提供用戶進行檢索、瀏覽、下載、傳輸及列印。

「華藝數位股份有限公司」論文全文電子檔上載網路公開時間：不公開

備註：

- 1、立書人同意所提供之個人聯絡資料，倘有不全、錯誤或異動而未通知國立政治大學，導致權利金無法給付，於時間於超過1年後，則該筆權利金直接捐贈國立政治大學。
- 2、上述授權均為非專屬授權，立書人仍擁有授權著作之著作權；立書人擔保本著作為其所創作之著作，有權依本授權書內容進行各項授權，且未侵害任何第三人之智慧財產權。
- 3、依據96年9月22日96 學年度第1學期第1次教務會議決議，畢業論文既經考試委員評定完成，並已繳交圖書館，應視為本校之檔案，不得再行抽換，關於授權事項亦採一經授權不得變更之原則辦理。

立書人：蘇郁淳

請親筆正楷簽名：

蘇郁淳

中華民國107年10月29日

國立政治大學國際經營與貿易學系碩士班

蘇郁淳 君所撰之碩士學位論文

自由貿易協定下中小企業貿易問題與規範趨勢

業經本委員會審議通過

論文考試委員會

張南璽

楊培侃

薛景文

指導教授

楊培侃

系主任

謝淑貞

中華民國 107 年 10 月 22 日

謝辭

能完成這篇論文，首先要感謝指導教授楊培侃老師，在擬定題目、訂定架構上都給予了很大的幫助，有關論文的問題也不吝指引改進的方向，真的很謝謝老師願意指導本篇論文。同時也十分時謝張南薰老師指出論文中的盲點與能更深入的地方；景文老師也給予了我精闢的見解與建議，能夠得到許多寶貴的意見充實論文，學生感激不盡！

在法組的生活非常紮實，楊光華老師嚴謹的學術態度與淵博的學術知識總令我深感崇拜；施文真老師對於教學的熱忱外也總是關心我們的生活；親切的薛景文老師在中心和大家一起聊天，同時對我們的提問也不吝回答，能加入法組大家庭實在是我最大的福氣。

謝謝這兩年多來陪我一起走過法組人生的戰友們：旺達、筑羽、俞慶、珮宜、明億、芸昕、晏緯，能和你們一起奮鬥、一起去越南畢旅、一起相互打氣，能夠和你們一起創造苦中帶笑的回憶覺得非常幸運。還有學長姐們：柏霆、詩晴、意涵、伶嘉、建歡、文祈、如蘋對於學術的指導與人生方向的開解，真的很開心能在研究所遇到你們。

最後要感謝我家人與男友，在求學與求職的階段給予我莫大的支持，謝謝你們總是對我有信心，提供我最堅實的後盾，讓我能順利拿到學位與 offer，感謝你們總是無條件地包容與支持，讓我在人生的道路上無後顧之憂。

摘要

中小企業是全球經濟的骨幹，同時也為許多國家創造了大量就業機會與可觀的 GDP 收入，擁有不輸大型企業的發展潛力，成為經濟驅動者的同時也帶來了創新創意的動能。在國際化的歷程中，中小企業逐漸從國內市場出走至海外發展，然而在國內表現亮眼的中小企業從事國際貿易時卻面臨到嚴峻的挑戰，可能的原因有海外市場資訊不夠公開、將貨物出口至其他國家時遇到過於繁瑣的海關程序、無法於第一時間得知外國法規變更、資金融通不易等問題，造成中小企業需要耗費更多成本來因應這些難題，無形間增加中小企業進一步發展的挑戰與壓力。

為處理中小企業在國際貿易上遇到的問題，本文除討論 WTO 的多邊貿易協定與近期部長會議進展外，將著重於探討雙邊或區域自由貿易協定對中小企業的規範發展。尤其在多邊架構停滯下，相對蓬勃發展的雙邊或區域自由貿易協定與晚近的巨型貿易協定，嘗試為中小企業創造一個友善發展的商業環境，以增加中小企業在國際貿易中的參與度與滲透率。但自由貿易協定有關中小企業之規範，其涵蓋性與有效性是否真能解決中小企業之跨國貿易問題，仍值得進一步商榷，因此，若要全面性針對中小企業問題有所因應與規範，仍須回歸 WTO 層次處理之。

世界各國對於中小企業都有規定輔導政策，而歐盟有關中小企業的規範更是全面，且隨環境變化與時間發展做出相對應的政策方針。在台灣，中小企業為我國經濟發展的支柱，在亞洲金融風暴時中小企業善用本身規模小且靈活的優勢，帶領台灣經濟走過狀況最為惡劣之時期，本文最後以歐盟政策作為借鏡，對台灣的中小企業輔導政策做出政策性建議，以期使台灣的中小企業發展更為活躍。

關鍵字：中小企業、FTA、WTO

Abstract

Small and medium-sized enterprises are the main lifeblood of the global economy. At the same time, they have created numerous employment opportunities and considerable GDP income for many countries. SMEs have the potential to develop compared to large companies, and they also bring the dynamism of innovative ideas while becoming an economic driver. In the course of internationalization, SMEs have gradually evolved from the domestic market to overseas development. However, SMEs with outstanding performance in Taiwan face serious challenges when they engage in international trade. The possible reasons for the above situation are that the overseas market information is not openly available, the customs procedures that are too cumbersome to export goods to other countries efficiently, the inability to know the changes of foreign regulations as early as they are promulgated, the difficulty in financing the funds, etc. It costs more to meet these challenges. These problems invisibly increase the challenges and difficulties for the further development of SMEs.

In order to deal with and solve the problems encountered by SMEs in international trade, this study will focus on exploring the normative development of SMEs in bilateral trade or regional free trade agreements, in addition to discussing the WTO's multilateral trade agreement and recent ministerial meeting progress. In particular, under the stagnation of the multilateral structure, relatively vigorous bilateral or regional free trade agreements and recent giant trade agreements are also trying to create a friendly business environment for SMEs in order to increase more opportunities for SMEs' engagement in international trade. However, these SMEs provisions in FTAs may not be effective enough to comprehensively address the problems the SMEs face in the cross-border trade.. It is still worthwhile to discuss further whether the effect is not mandatory or only some members are subject to their

obligations. Therefore, the WTO could be a more proper forum to comprehensively address trade-related problems of small and medium-sized enterprises.

All countries in the world have a counseling policy for SMEs, and the EU's specifications on SMEs are more comprehensive, and the corresponding policy guidelines are made with the evolution of time and circumstances. In Taiwan, SMEs are the backbone of Taiwan's economic development. In the Asian financial turmoil, SMEs used their small and flexible advantages to lead Taiwan's economic success through the worst conditions. At the end of the study, the EU policy was used as a mirror to make policy recommendations for Taiwan's SMEs counseling policy, with a view to making Taiwan's SMEs more active in world trade.

Keywords : WTO, SMEs, FTA



目次

第一章 緒論.....	4
第一節 研究背景與動機.....	4
第二節 研究方法與範圍.....	5
第三節 研究架構.....	6
第二章 中小企業在全球貿易的重要性與面臨之貿易障礙.....	7
第一節 中小企業之定義.....	7
第二節 中小企業對國家經濟成長之重要性.....	13
第三節 中小企業面臨之貿易障礙與挑戰.....	14
第四節 WTO 對中小企業議題之討論.....	23
第三章 自由貿易協定下之中小企業相關規範分析.....	33
第一節 自由貿易協定與中小企業議題之關係.....	33
第二節 自由貿易協定中小企業規範之演進.....	34
第三節 自由貿易協定中小企業規範之內容與類型.....	36
第四節 自由貿易協定中小企業規範之效益與侷限性.....	55
第四章 自由貿易協定趨勢下我國之中小企業政策：以歐盟為借鏡.....	62
第一節 歐盟之中小企業政策與發展.....	62
第二節 我國對中小企業之政策與規範.....	68
第三節 我國中小企業相關政策之檢討與建議.....	75
第五章 結論.....	78
參考文獻.....	80

表次

表格 1：歐盟判定企業規模之標準.....	8
表格 2：美國主管機關對於中小企業之定義.....	8
表格 3：日本主管機關劃分企業規模之標準.....	10
表格 4：韓國判定中小企業之標準.....	11
表格 5：中國大陸主管機關判定中小企業之標準.....	12
表格 6：台灣劃分中小企業之標準.....	12



圖次

圖表 1：日本各企業體所雇用人數	10
圖表 2：資料來源：2017 年中小企業白皮書數據，自行整理。	69
圖表 3：資料來源：2017 年中小企業白皮書數據	70



第一章 緒論

第一節 研究背景與動機

中小型企業(Small and Medium Enterprise)在國際貿易上的重要性不容忽視，其產值佔全球經濟的9成之多與提供了8成以上的就業機會，且中小企業為已開發國家與開發中國家中佔比最大的經濟體，對於經濟成長、競爭力與生產力提升、增加就業率皆有一定貢獻¹。學者亦指出，中小企業對經濟發展有正面影響²，由於新創企業與中小企業的數量逐漸增加，世界各國政府也開始認知到中小企業之重要性與其帶來的利益，透過制定中小企業相關政策以促進貿易發展³。

傳統上，中小企業多以國內貿易為主，但隨著時代變遷，國際貿易與全球性商務也成為重要的經濟來源，愈來愈多的中小企業開始參與國際貿易活動與拓展國外業務，然全球化雖然帶來了新的商機，在競爭激烈的商業環境下中小企業卻面臨適應不良的問題。在台灣，中小企業也是經濟的主體與最多就業者之所在，可以說台灣的經濟是由中小企業起家。

中小企業在各國經濟上都有舉足輕重的地位，然而，如此重要的中小企業在國際上，表現卻不如大型企業亮眼，為能促進中小企業融入全球貿易體系，實有必要了解中小企業為何在國際貿易市場中的參與度不如預期之原因，並探討中小企業所遭遇的困境是否能透過多邊、雙邊或區域貿易協定來獲得改善，同時進一步分析在自由貿易協定下，我國對於中小企業相對應的政策措施。

本研究希冀透過整理、比較歐美國家自由貿易協定與巨型複邊貿易協定，嘗試探討下列問題及可能的因應作法：

- (一) 中小企業發展所面臨的困難？尤其是在全球化的趨勢下，中小企業從事國際貿易或跨國商業活動所面臨的困難為何？

¹ Kitsuron Sangsuvan, *Small Businesses in the WTO: Small Fish in a Big Pond or Globalization 3.0*, 23 Mich. St. Int'l L. Rev. 341, 354 (2015).

² Rothwell, Roy and Zegveld, Walter, *Innovation and the Small and Medium Sized Firm*, UNIVERSITY OF ILLINOIS AT URBANA-CHAMPAIGN'S ACADEMY FOR ENTREPRENEURIAL LEADERSHIP HISTORICAL RESEARCH REFERENCE IN ENTREPRENEURSHIP (1982).

³ Kitsuron Sangsuvan, *supra* note 1, at 355.

(二) 現行 WTO 多邊貿易規範可否因應中小企業從事國際貿易所面臨的問題？

國際間簽訂的自由貿易協定有無中小企業相關的規範？

(三) 另外，晚近各國透過簽訂雙邊或區域自由貿易協定多有針對中小企業之相關規範，此等規範就中小企業在國際貿易上所遇到的障礙是否有獲得改善？

(四) 以歐盟中小企業規範做為借鏡，我國對於中小企業的法規框架是否有滿足中小企業需求與促進其貿易發展？

第二節 研究方法與範圍

按本文將以自由貿易協定下之中小企業規範為主要探討對象，故本文研究方法將以規範比較與政策分析為主，以自由貿易協定中涉及中小企業之章節條文為中心，輔以案例比較及二手文獻探討各國之規範，並蒐集相關國內外學術期刊、論文與網站資料。案例部分，由於現階段 WTO 尚無中小企業相關爭端解決案例，將透過歐盟所發布的文件，以及 OECD 於中小企業面臨的障礙之文獻做一探討，針對中小企業在國際貿易上所遭遇之困難與其難以進入全球貿易市場之原因做一探討。

於規範比較部分，將著重於 WTO 多邊協定、雙邊或區域 FTA、巨型區域貿易協定等中小企業規範進行分析，檢視條文的演進與規範目的。並透過政策分析，檢視自由貿易協定簽定後是否有充分解決中小企業於國際貿易上的困境，探討其有效性是否對中小企業造成影響，並以歐盟法規為借鏡，檢視我國中小企業相關規範是否有足夠保護，做出政策性建議。

關於本文研究範圍，值得事先說明者有二：一為關於中小企業的範圍，由於中小企業在國際間與各國並未有統一的定義，因此，在研究範圍的設定上首先便涉及定義的問題。申言之除中小企業外，晚近亦對微型（micro）企業之探討，亦日益重視，微型企業係相較於中小企業規模更小的企業體，但多數國家多會將微型企業納入中小企業的範圍中，有些 FTA 條文亦會直接以 MSME 作為規範內

容，故本文將微型企業視為中小企業之一環共同討論之，在此敘明。

第二、中小企業發展所面臨的困難除國際上有賴各國共同合作解決者外，亦有各國透過國內政策之調整或制訂即可解決者。本文將以中小企業所面臨之跨國貿易上的困難，通常需要國與國之間協力解決的問題為主要探討對象，因此，著眼於探討各國需透過多邊架構或雙邊自由貿易協定之途徑合作解決之問題，若為各國政府可透過國內政策自行解決之議題，除必要時指明國內問題來源外，有關國內政策與規範層面的僅於本文末章予以扼要的探討。

第三節 研究架構

本文第二章將就各國中小企業之定義做歸納，其後在探討中小企業不論是我國或是全球皆為整體企業的主體，但於當今國際貿易的情勢中經營績效不如大型企業般亮眼，故剖析其難處與所面臨之障礙；第二章第三節將就現行世界貿易組織中的多邊貿易協定之發展觀之，檢視多邊架構下是否有相關規範予以處理。

鑒於在多邊架構下，WTO 既有規範並未有對促進中小企業發展的直接規範，各國在多邊式微的情況下轉向於雙邊或區域自由貿易協定架構下處理中小企業議題，因此，第三章檢視自由貿易協定對於中小企業條文的演進，並將中小企業相關規範與其規範目的歸納整理，以觀察在雙邊貿易協定與巨型貿易協定下，對於中小企業是否有更為詳盡的法條規範以保障其權益。

第四章討論自由貿易協定趨勢下我國應有之中小企業政策，本文將以歐盟為借鏡，接續探討我國目前對於中小企業之法規與政策走向，最後回歸中小企業整體法規發展，對未來中小企業發展之政策，嘗試提出可行的方向與相關建議。

第二章 中小企業在全球貿易的重要性與面臨之貿易障礙

第一節 中小企業之定義

中小企業 (Small and medium-sized enterprises, SMEs) 於國際經濟法下多以規模大小、員工數量與經濟表現為決定性因素。然而，中小企業的確切定義在國際上並未有明確的共識，本文以下將借鏡經濟合作暨發展組織 (Organization for Economic Co-operation and Development, OECD) 與世界各國對於中小企業之定義做一比較，而後再就我國目前對中小企業的定義敘述之。

一、經濟合作暨發展組織

根據 OECD 之定義，中小企業係指是一獨立公司而非分公司，其所僱用的員工少於一定數量，這個數目因國家而異，常見員工數量上限為 250 名員工，但有些國家將會將中小企業的員工人數限制於 200 名員工，小型企業通常是員工人數少於 50 人的企業，而微型企業員工人數為 5 至 10 人⁴。而除了員工數量外，企業資產也是評斷是否為中小企業的標準之一，然因各國標準並不統一，因此以下將繼續針對不同區域或國家對於中小企業的定義來觀之。

二、歐盟

歐盟 (European Union, EU) 對於中小企業發展十分重視，因為其經濟大部分係由中小企業支撐，中小企業佔歐盟所有企業整體比例的 99%，歐盟執委會認為中小企業同時也構成創新、競爭和就業的基礎。中小企業在歐盟提供了三分之二的私部門就業機會與近 9,000 萬美元的產值，貢獻了歐盟企業所創造的總增加值的一半以上，此外，約有 9 成的歐盟中小企業係屬於微型企業，而其佔該行業總就業人數的近 30%，也因為中小企業對經濟的重要性，因此歐盟內部對其有適當的法律框架來確保中小企業之發展⁵。

⁴ Organization for Economic Co-operation and Development, *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2005*, at 17 (2005).

⁵ European Commission, *What is an SME?*
http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/sme-definition_en (last visited Oct. 8 20, 2018).

根據 EU Recommendation 2003/361 指令，可看出決定是否為中小企業有以下兩點主要因素：員工人數(Staff headcount)與依據該企業之資產負債表(Balance sheet total)或營業額(turnover)來判定之⁶，以下表格顯示者，乃就歐盟劃分企業規模的標準：

	營業額	資產負債表	正式雇用人數
中型企業	≤ € 50 m	≤ € 43 m	< 250
小型企業	≤ € 10 m	≤ € 10 m	< 50
微型企業	≤ € 2 m	≤ € 2 m	< 10

(表格 1：歐盟判定企業規模之標準⁷)

三、美國

由於在美國對於中小企業亦無普遍一致的定義，因此美國國際貿易委員會(United States International Trade Commission, USITC)將過往不同政府機構與產業別對於中小企業的定義做出彙整，其詳細劃分標準如下圖所示：

	製造業與 非出口服務公司	出口服務公司		農場
		大多數	高資產	
員工數量	<500 人	<500 人	<500 人	<500 人
營收	N/A	<700 萬	≤ 25 萬	< 250000
定義單位	SBA	SBA	SBA	USDA

(表格 2：美國主管機關對於中小企業之定義⁸)

美國各行政機構對於中小型企業或商業組織的定義並不相同，小型企業署(Small Business Administration, SBA)倡導辦公室對於中小企業的定義為整體員工少於 500 人的企業即屬於中小企業。SBA 透過年收入將各服務部門之中小企業進行分類，雖然大多數的中小企業年收入在 700 萬美金之下，但仍有少數如資

⁶ European Commission, *Concerning the Definition of Micro, Small and Medium-Sized Enterprises*, Commission Recommendation of 6 May 2003, L 124/36, 2003/361/EC.

⁷ *supra* note 5.

⁸ United States International Trade Commission, *Small and Medium-Sized Enterprises: Overview of Participation in U.S. Exports*, Jan. 2010, at 3, <https://www.usitc.gov/publications/332/pub4125.pdf> (last visited Oct. 9, 2018).

訊服務部門的中小企業，雖然員工人數少但其年收入依然很高，因此 SBA 即採用較高的年收，也就是 2500 萬做為中小企業定義之參考。而美國農業署 (United States Department of Agriculture, USDA) 則使用年收入與農場規模來區分，惟不像 SBA 將「中型」列為分類之一，USDA 只把年收入低於 25 萬美元之農場定義為小型農場，而剩餘其他農場即屬於大型農場之範疇。

四、日本

對於日本來說，中小企業同樣創造了無數就業機會。日本經濟目前為持續復甦中的階段，而中小企業與微型企業也同樣處於改善的趨勢，但這些公司改善程度也會因企業規模、產業、地區等因素而有差異，在此同時仍有些經濟問題存在，例如資本性投資 (capital investment) 與銷售的進展遲緩，且大型企業與中小企業的交易環境仍然存有差距⁹。根據日本中小企業廳所發佈的中小企業白皮書，目前日本中小企業家數為 380.9 萬家，佔企業總體家數將近 99.7%，中小企業雇用 3,361 萬人，佔總企業雇用人數約有 7 成之多；相較之下，大型企業僅有 1.1 萬家，佔企業總體家數 0.3%，雇用人數也只有 1,433 萬人¹⁰，

日本對於中小企業的定義係以人數與資產併行，在製造業，300 人以下即可列為中小企業。以資本額來看，日本製造業之資本額係低於 3 億日元¹¹，在雇用人數上也有所差異，詳細數字可見下方圖表。

產業別	資本額	雇用人數
製造業、營造業、運輸業、及其他產業	資本額 3 億日元以下	雇用員工人數未滿 300 人
批發業	資本額 1 億日元以下	雇用員工人數未滿 100

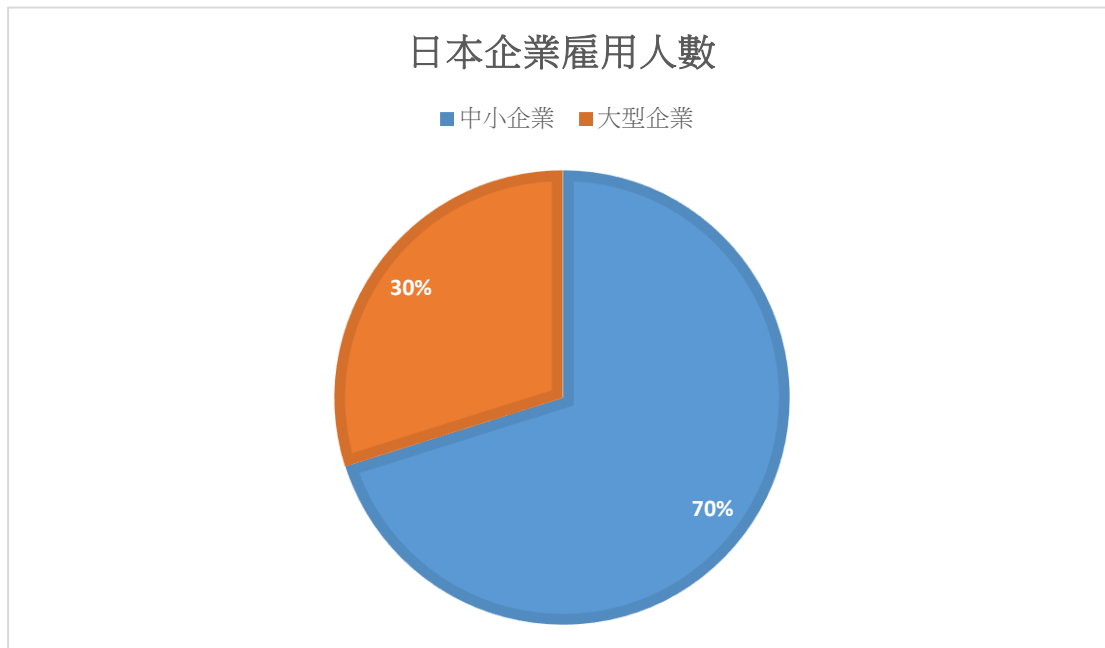
⁹ National Association of Trade Promotion for Small and Medium Enterprises, *2017 White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan SME Life Cycle – Continuity in the Next Generation*, at 19 (2017).

¹⁰ 日本中小企業概況，中小企業商業媒合服務網，<http://www.technomart.org.tw/files/1234/6390FF74-BF4A-4720-BB14-EF47CEB7AFEC> (最後瀏覽日：2018 年 8 月 29 日)。

¹¹ 趙文衡，台灣與日本中小企業發展變遷之比較研究，臺灣經濟金融月刊第四十四卷第一期，<https://www.globalpes.com/Crossstrait/TJSME.htm> (最後瀏覽日 2018 年 8 月 29 日)。

		人
服務業	資本額 5000 萬日元以下	雇用員工人數未滿 100 人
零售業	資本額 5000 萬日元以下	雇用員工人數未滿 50 人

(表格 3：日本各業別中小企業劃分標準)



(圖表 1：日本各企業體所雇用人數)

五、韓國

不同於過往韓國經濟由大財閥所把持的既定印象，中小企業在韓國經濟其實同樣扮演了重要角色，中小企業佔南韓企業總數的 99%，而中小企業也雇用了總就業人數的 88%，出口比例約有 38%¹²。根據韓國的中小企業框架法案

(중소기업본법) 第 2 條第 1 款之規定，中小企業應按產業別以滿足全職僱員人數、資本額、總銷售額或總資產等標準來界定¹³。

產業別	資本額/銷售總額	正式雇用人數
製造業	<80 億韓圓	<300 人
採礦、建築、運輸業	<30 億韓圓	N/A

¹² Ministry of SMEs and Startups, *Status of Korean SMEs*, <http://www.mss.go.kr/site/eng/02/1020200000002016111504.jsp> (last visited Oct. 9, 2018).

¹³ Framework Act on Small and Medium Enterprises, art.2.1

批發、零售、服務業	5 至 300 億韓圓	50 至 300 人
-----------	-------------	------------

(表格 4：韓國各業別中小企業劃分標準)

六、中國大陸

中小企業為促進中國經濟的主要動力，中小企業佔全國企業總數的 99.5% 之多，同時也創造了高逾七成的工作機會，在對外貿易方面，中國中小企業的出口占了六成的出口總量。根據中國法規，中小企業可劃分為中型、小型、微型三種類型，具體標準根據企業從業人員、營業收入、資產總額等指標，綜合各行業特點制定¹⁴。依據中小企業劃型標準規定，檢視中國大陸各產業所認定之中小型企業的標準，整理如下表：

產業別	營業收入	資產總額	從業人員
農、林、牧、漁業	20000 萬元人民幣 以下	--	--
工業	40000 萬元以下	--	1000 人以下
建築業	80000 萬元以下	80000 萬元以下	--
批發業	40000 萬元以下	--	200 人以下
零售業	20000 萬元以下	--	300 人以下
交通運輸業	30000 萬元以下	--	1000 人以下
倉儲業	30000 萬元以下	--	200 人以下
郵政業	30000 萬元以下	--	1000 人以下
住宿業	10000 萬元以下	--	300 人以下
餐飲業	10000 萬元以下	--	300 人以下
資訊傳輸業	100000 萬元以下	--	2000 人以下
軟體和資訊技術 服務業	10000 萬元以下	--	300 人以下

¹⁴ 中小企業劃型標準規定，第四條，中華人民共和國。

房地產開發經營	200000 萬元以下	10000 萬元以下	
物業管理	5000 萬元以下	--	1000 人以下
租賃和商務服務業	120000 萬元以下	--	300 人以下

(表格 5: 中國大陸主管機關判定中小企業之標準) 圖表來源: 參照中小企業劃型標準規定整理, 幣值皆為人民幣

除上述表格所列之產業類別外,其餘行業的從業人員若小於 300 人則為中小微型企業。其中,從業人員 100 人及以上的為中型企業;從業人員 10 人及以上的為小型企業;從業人員 10 人以下的為微型企業¹⁵。

七、台灣

我國中小企業係指依據法律要求完成公司登記或商業登記之企業,且不同產業有不同判定標準,例如:製造、建設、礦業與砂石業中,其實收資本額為新台幣 8000 萬元以下;但在農林水利、商業、交通運輸、金融保險與房地產等服務業中,銷售收入達新台幣 1 億以下之企業才屬中小企業之範疇¹⁶。

我國在企業所雇傭員工人數方面亦有所限制,在製造業、建築業、採礦業和砂石產業,正規僱員人數不得超過 200 人;而在農林漁牧、水電瓦斯、批發零售、酒店餐廳、運輸、倉儲與通訊、金融保險、教育服務、醫療、健康照護與社福服務等服務業類別之行業,其員工數不足 100 人之公司即屬中小企業範疇,以下針對台灣目前各類型產業對於企業規模的詳細標準進行進一步的劃分:

產業別	資本額/銷售總額	正式雇用人數
製造、建設、礦、砂石	小於 8000 萬新台幣	小於 200 人
商業或個人社會服務	小於 1 億元新台幣	小於 100 人

(表格 6: 台灣中小企業劃分標準, 表格自行整理)

¹⁵ 中小企業劃型標準規定第四條, 中華人民共和國。

¹⁶ 中小企業認定標準, 第二條:「本標準所稱中小企業,指依法辦理公司登記或商業登記,並合於下列基準之事業:一、製造業、營造業、礦業及土石採取業實收資本額在新臺幣八千萬元以下,或經常僱用員工數未滿二百人者。二、除前款規定外之其他行業前一年營業額在新臺幣一億元以下,或經常僱用員工數未滿一百人者。」

八、小結

由於各國商業環境、政治、文化與產業結構的差異，因此現階段全世界對於中小企業的定義並沒有一個明確的共識與定義，也因為定義不明之故，在國際法規上對於中小企業的權利義務難以明確具體化，由上述各國與國際組織對於中小企業之定義歸納，可觀察到大多數國家對中小企業的通用標準為員工人數少於250人，資本額則依各國標準而定，並且會因產業別的不同，如服務業與製造業的資本額即有不同的認定標準，以現行各國定義而言，就最多國家定之定義而言，本文認為中小企業的定義暫定為250人以下或是資本額以300萬美金為基準的方式呈現，以獲得未來政策考量上的最大效益。

第二節 中小企業對國家經濟成長之重要性

中小企業是世界上最為集中、蓬勃發展、創新的貿易成長引擎，全球95%的企業係由中小企業組成，中小企業是創新、社會融合、就業的關鍵驅動力，其提供了60%的私部門就業機會，並促進了經濟成長¹⁷。

在許多研究中，中小企業被視為創新體系的關鍵參與者，對提高各國與各地區的競爭力和創新能力至關重要，中小企業其中之一的重要特徵為其在改善產業與技術方面處於領先地位，在研究創新的過程中，透過降低溝通成本增加技術上的機會，改善在全球市場上的表現；另一方面，中小企業是創造全球就業與經濟增長的主要來源，中小企業提供了大型企業無意願或是無法提供的服務、流程與想法，雖然受限於規模因素，無法如同大型企業對於硬體設備與勞動力有全方面的策畫，但因規模較小，因此中小企業的結構更具有彈性，可以迅速因應環境變化進行調整¹⁸。無論中小企業使經濟增長的程度如何，中小企業係國家經濟與社會秩序的基礎，在開發中國家期提供了60%至70%的工作機會，對於國家發展

¹⁷ ITC News, *SMEs drive world trade and economic growth*, Mar. 19, 2014, <http://www.intracen.org/news/SMEs-drive-world-trade-and-economic-growth/> (last visited Oct. 7, 2018).

¹⁸ Hidayet KESKİŃ, Canan ğENTÜRK, Onur SUNGUR, Hakan M. KĒRĒĒĒ, *The Importance of SMEs in Developing Economies*, INTERNATIONAL SYMPOSIUM ON SUSTAINABLE DEVELOPMENT, June 8, 2010, at 187.

發揮了積極的效用，因此無論開發中國家或是已開發國家皆已認知到中小企業的重要性，在政策上給予鼓勵與輔導措施使中小企業可以順利成長茁壯。

中小企業在開發中國家更是可以顯現其重要性，可能原因有二，一為有論者認為中小企業的發展可以帶動經濟，可以使國家的減貧計畫更加有成效，第二個原因為中小企業係產業創新與永續成長的基石，為社會持續帶來發展的動能，上述兩個原因互有相關，因為大多數的實證研究表示經濟成長與減少人民貧窮兩個議題間相互影響，因此若中小企業的發展可以帶動成長，則進一步可以推論中小企業有助於減少貧窮¹⁹。蓋中小企業對於穩定經濟環境與增加經濟發展有重大的貢獻，故政府更應該於中小企業遭遇到業務上的困難時給予資金與諮詢，以協助其克服障礙應對挑戰²⁰。

聯合國貿易發展協會(United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD)表示，中小企業多樣性的樣貌與創新使其在全球經濟中有強大的潛力的可以發展，對於全球數百萬的人民提供了一條擺脫貧困、改善生活的道路。儘管中小企業有其根本上的缺失，但「小而美」的特點讓中小企業在因應經濟變化時，可以有較為迅速的反應，這是中小企業最為特別的表現特徵。在當今國際貿易興盛的時期，中小企業不只在國內市場發展，同時也開始向海外發展，透過改善中小企業的投資環境，並加強其獲得貿易與投資機會的能力，確實可以加強中小企業的業績，進而對開發中國家的成長與縮減貧窮產生積極影響，持續為世界各國及全球經濟繼續帶來貢獻，因此，如何強化中小企業之競爭力與生產力，使其融入全球價值鏈中的議題至關重要。

第三節 中小企業面臨之貿易障礙與挑戰

中小企業佔了全球 90% 以上的企業比例，雇用超過 70% 以上的勞動力，創造無數就業機會，同時也為全球 50% 以上的 GDP 作出莫大的貢獻，在貿易與投資上也扮演重要的角色。然而，國際化為企業帶來了商機、數位化與全球價值鏈

¹⁹ *Id.*

的出現為中小企業帶來新的發展機會，但龐大的商業機會背後卻也隱藏一些無可避免的限制與障礙，無論大型企業與中小企業在國際貿易上皆有可能遭遇一些困難，惟大型企業可以透過生產大量產品、共同採購、子公司與不同的出口市場來攤銷成本，中小企業卻無法以同樣方式來分擔成本，而這些障礙甚至於會阻礙中小企業出口貿易活動，使其在國際貿易上之表現不如預期中亮眼²¹。

中小企業所面臨到貿易障礙可能來自於國內或是國外，國內障礙可能來自於國內監管措施的影響，監管措施涵蓋了出口管制、簽證問題、中間進口投入之關稅等問題，獲得融資的困難、運輸成本高昂、中小企業本身無法透過規模經濟來降低成本也是問題所在²²。國外障礙係來自於外國法與內國法之差異，例如不同的標誌規章、品質認證與產品要求，昂貴的 SPS 檢疫規範、智慧財產權的保護不足、過於耗時的清關程序、關稅與非關稅障礙、對外國市場了解不足、缺乏接觸外國客戶的機會，甚至於文化與語言的差異皆可能造成中小企業於國際貿易上窒礙難行²³。

本文將根據障礙係源於國內政府政策環境或因中小企業固有的特徵所致等可透過國內政府解決之障礙歸類為國內障礙；將在進出口時或是在海外市場會遇到的阻礙，需要依靠國與國之間簽訂協議才能解決的歸類為國外障礙，以下就中小企業所遇到的國內與國外障礙進行進一步的討論。

一、國內障礙

(一) 國內政府過度的監管措施

根據研究報告指出，國內政府對於中小企業可能有過多的監管措施，影響了中小企業的發展與生存，這裡的監管措施涵括了出口管制、簽證問題、進口中間投入的關稅，由前述可知，由於中小企業人數通常不多，在此在人力上有先天性缺乏的弱勢，因此若政府對於中小企業有過於複雜的規範管制，可能無法立即掌

²¹ Thilo Rensmann, *Small and Medium-Sized Enterprises in International Economic Law, in SME Provisions in Trade Agreements and the Case of TTIP*, 169 (2017).

²² Wang, Heng, *The Implications of the Trans-Pacific Partnership for SMEs: Opportunities and Challenges*, *KLRI JOURNAL OF LAW AND LEGISLATION*, Vol. 6, No.1, 45, 47 (2016).

²³ *Id.* at 47.

握所有資訊，無法一一處理複雜的監管問題，例如，出口管制的規定可能隨時會有更動，中小企業並無法在第一時間獲得資訊或改變其生產流程；進口投入關稅亦會增加其成本，使其獲利減少，同時也因為規模小，因過度監管所產生的額外負擔，無法透過如同大型企業之規模經濟來分散其遵法成本，也因此在中小企業的整體發展上，國內政府過度的監管措施將會對於中小企業有更大的影響，不利其生存與發展²⁴。

（二）欠缺適當的融資管道（access to finance）

獲得資金對於中小企業的成長十分重要，透過充足的資金，中小企業主可以提高效率、拓展新市場、發揮創新，擴大經營的同時也能提供國民就業機會。但相較於大型企業，多數中小企業對於金融機構而言存有較高的風險，因為中小企業成立時間較短，金融機構無法確保其過往信用紀錄、貸款人有足夠的財務知識及擁有向銀行抵押的擔保品，因此中小企業通常難以向銀行機構獲得融資資金，導致中小企業的融資缺口高達 1 兆美元²⁵。

中小企業在國際化過程中同樣遭遇到資本不足的情況，無法有合適的融資管道使資金不足成為中小企業在國際貿易上所遇到的主要障礙之一。舉例來說，一些加拿大的新創公司或是處於早期創業階段之中小企業出口商，為拓展國外業務而需要更多的資金，但在與銀行貸款方面，可能因成立時間不夠長等因素，在獲得經營資金與貸款方面困難度遠大於設立時間較長之公司；在澳洲的中小企業也同樣面臨相似的融資窘境，而上述案例並非為個案，全球各地之中小企業都曾遭遇此種困境，例如：中國、芬蘭、印度、印尼、愛爾蘭、俄羅斯、南非、西班牙、瑞典、土耳其等地都曾有过相關案例，研究報告亦指出，無法滿足融資要求與缺乏公司資源與關鍵基礎建設係中小企業在發展貿易業務所遭遇到的通病²⁶。缺少

²⁴ P Poutziouris, *Impact of regulation on SMEs, Environment and Planning C, Government and Policy*, vol.21, 475 (2013).

²⁵ Innovations for Poverty Action, *Access to Finance for Small and Medium Enterprises, Innovations for Poverty Action*, <https://www.poverty-action.org/sites/default/files/publications/English.pdf> (last visited Oct. 7, 2018).

²⁶ Organisation for Economic Co-operation and Development, *Top Barriers and Drivers to SME Internationalisation*, OECD Working Party on SMEs and Entrepreneurship, at 9,

資本與融資管道也使中小企業在國際貿易上的發展，相較於大型跨國企業受到更多的限制。

（三）運輸成本增加

傳統上，中小企業主要活動範圍係以一國國境內為主，但於全球化的時代與進程中，中小企業開始將其產品與服務輸送至海外，以賺取最佳的利潤。然由於海外市場與國內距離相差甚遠，運輸成本將大幅提升，因此貿易物流不僅限於跨境運輸貨物，亦涵蓋提貨、合併裝運、採購運輸、清關、倉儲、配送、貨物交付至最終消費者等範圍廣泛的業務，中小企業可能會遇到運輸條件有限、產品交付遲延等情況，且海外銷售貨品之風險相對較高，以上原因進而導致物流成本遽增，高額的保險費用也隨之而來²⁷，成為資本較為不足的中小企業額外負擔。

相較於傳統業務，國際運輸成本增加了中小企業的負擔，且中小企業通常缺乏國際貨物運輸經驗，相較於大型企業有穩定且大量的進出口貨量，中小企業所提供的貨物量較小且出貨頻率更不固定，無法有效地達成規模經濟，中小企業的進出口因而受限於物流業者所提供的服務，無法有更佳的議價空間²⁸，故中小企業所負擔的物流成本相較於大型企業較高；以拉丁美洲的為例，該地區中小企業於國內物流運輸成本占了其營業額的四成，但在大型企業僅占 15% 左右²⁹，因此無法有效分攤昂貴的物流使運輸成本成為中小企業國際化的障礙之一。

（四）數位化的困難

數位化成為現代社會發展的趨勢，調查報告顯示中小企業與大型跨國公司皆認知到數位化的重要性，使用先進的資訊與通訊技術（Information and Communication Technology, ICT）可以為公司帶來更好的發展與競爭優勢³⁰。透

<https://www.oecd.org/cfe/smes/43357832.pdf> (2009).

²⁷ OECD, *Glossary for Barriers to SME Access to International Markets*, <http://www.oecd.org/cfe/smes/glossaryforbarrierstosmeaccessstointernationalmarkets.htm> (last visited Oct.9, 2018).

²⁸ WTO, *World Trade Report 2016, Levelling the trading field for SMES*, at 93, https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report16_e.pdf (2016).

²⁹ *Id.*, at 78.

³⁰ Chris Barnard, Jan Hein Bakkers, Sylvia Wünsche, *The Road to the Digital Future of SMEs*, IDC WHITE PAPER, at 1(2017).

過 ICT 與數位通訊技術 (Digital Communication Technology, DCT) 可以將業務範圍擴大, 以雲端技術增加工作的靈活度, 並節省時間成本³¹。但在數位化的進程中, 許多中小企業卻因缺乏發展意願或是相關知識而深受阻礙, 造成中小企業對於 ICT 技術與數位網路沒有足夠的認識, 因此無法掌握數位世界的機會從中獲益³²。

(四) 企業規模與人力不足

中小企業的障礙甚至還來自於其本身固有的特徵, 也就是規模問題, 因為相較於大型企業, 對中小企業來說, 因生產量較小而無法形成規模經濟, 因此在成本上並無競爭優勢, 而必須找到一個利基點開發創新, 同時提供顧客更佳的品質。在中小企業國際化的過程中, 對於管理風險的認知不足與缺乏對國際市場的認識降低了中小企業在國際貿易市場中的參與度, 小規模同時也導致者資源的限制: 例如資訊不對稱、對於法規的不熟悉、人員缺乏管理與技術與知識、資金不足, 難以進入金融市場或向金融機構獲得融資³³, 使得中小企業因本身規模而有許多先天上的缺陷。再者, 由於規模與經費不足, 中小企業難以像大型跨國企業聘請到優秀人才, 無法吸引人才與人力不足的情況下, 導致了經營績效無法突破的困境, 人力資源的缺乏亦為中小企業無法積極向海外發展的原因。

二、國外障礙

除了上述中小企業在國內會遇到的障礙外, 由於國內外法規等其他因素的差異, 亦會阻礙中小企業發展。以下將對常見原因分述之。

(一) 食品安全檢驗與動植物防疫措施 (Sanitary and Phytosanitary Measures) 規範

對於有些出口農產品的中小企業來說, 若要遵循嚴格的 SPS 規範, 所付出

³¹ Michelle Yamine Natalie Ellis Dr Fadil Pedic Benita Tan, *SMEs and digital communication technologies*, AUSTRALIAN COMMUNICATIONS AND MEDIA AUTHORITY, at 18, <https://www.virginmediabusines.co.uk/pdf/Insights%20Guides/The%20SMEs%20changing%20the%20world.pdf> (2014).

³² Chris Barnard, *supra* note 30.

³³ Thilo Rensmann, *supra* note 21, at 167.

的成本可能會過大，例如：當國外市場引進新的限制性 SPS 措施時，中小企業無法第一時間獲得法規變更，也無法如大型企業有能力以降低成本的方式來遵守嚴格的要求³⁴。根據研究報告顯示，超過五成的中小企業認為 SPS 是其國際化的障礙之一³⁵，限制性的 SPS 措施對於中小企業在貿易上的參與度與貿易量皆有負面影響³⁶，在出口國市場有新的限制性措施後，產品價格會上漲，但由於大型企業所佔市場份額較高，且具有較低之需求彈性，故當 SPS 措施造成成本提高，大型企業可以透過在其他市場或產品線分攤成本的方式，以吸收部分較高的遵循法規成本，而不將因 SPS 措施所致之較高成本轉移至消費者³⁷，相較之下，中小企業卻不如大型企業有能力可以同時遵循 SPS 措施且降低成本、不讓成本移轉到消費者身上的能力，因此對於大多數的中小企業，限制性的 SPS 措施成為阻礙中小企業國際化的一項障礙。

（三）智慧財產權保護

智慧財產權可以提升中小企業的競爭力並提高潛在的收入來源，然而智慧財產權的價值卻無法獲得充分的關注，中小企業普遍低估智慧財產權提供未來利潤的機會³⁸，且多數中小企業往往缺乏解決智慧財產權問題的時間、資源或是知識³⁹。實際上，當市場上對於受智慧財產權保護的產品或服務有所需求時，智慧財產權可以成為企業有價值的商業資產⁴⁰。

中小企業常是創新產品與設計創意背後的推動者，但這些具有創新能力的中小企業卻不明瞭智慧財產權之保護制度可為其產品設計提供保障，透過智財權的保障，可確保創新的發明設計不被更為強大的企業侵害，蓋新創產品若無智慧財產權之保護，大型企業可以更低的價格商業化生產這些原創產品，而中小企業此

³⁴ WTO, *supra* note 28, at 8.

³⁵ *Id.* at 81.

³⁶ *Id.* at 8.

³⁷ *Id.* at 87.

³⁸ Sati-Salmah Sukarmijan, Olivia De Vega Sapong, *The Importance Of Intellectual Property For Smes; Challenges And Moving Forward*, UMK PROCEDIA, Vol.1, 74 (2014).

³⁹ European Commission, *IP and SMEs*, http://ec.europa.eu/growth/industry/intellectual-property/smes_en (last visited Oct. 9, 2018).

⁴⁰ Sati-Salmah Sukarmijan, *supra* note 38, at 74.

時卻無法獲得任何一絲一毫的利潤，因此若中小企業之原創產品有受到智慧財產權之保障，則未來透過授權可為中小企業帶來收入，提升中小企業於市場上的份額與利潤⁴¹。不僅如此，智慧財產權甚至還可以提升投資者與融資單位對於中小企業價值的評估，若被其他公司併購，則這些無形的有價智慧財產權可以提升中小企業之價值與競爭力⁴²。

但中小企業在運用智慧財產權時卻遇到了若干挑戰，例如：中小企業對智慧財產權法規缺乏了解、申請過於複雜與昂貴等問題，現今中小企業對於智慧財產權的應用多侷限於專利權的申請上。此外，由於中小企業在編列與智慧財產權相關之預算時，不僅須考量到註冊申請費、出版費等外，還需考量到未來若要申請境外保護時，可能會有的訴訟費用與法律諮詢費用，因此，所費不貲的成本往往成為中小企業考量的重點，蓋其付出的成本不一定大於受智慧財產權所保障的潛在利益，且政府與投資者通常不會對中小企業申請智慧財產權保護提供協助⁴³。除前述必要費用外，申請商標或專利所需的時間耗費過久，長時間無法獲得專利保護為中小企業帶來極大的不確定性，拖延了中小企業找尋合作夥伴的可能性。以美國中小企業為例，從事影視製作的中小企業在著作權受到侵害時常會尋求救濟管道，然而對中小企業來說卻是一筆不小的負擔⁴⁴。

簡言之，在智慧財產方面，中小企業首先面臨到對智慧財產權認識不足的問題，甚至於認識僅侷限於專利權，而為拓展至營業秘密、著作權、商標權等方面，其次，無法有必要的人力與資源以獲得申請智慧財產權流程，降低了申請的成功率；第三，維護智慧財產權的高額成本也令中小企業卻步不前⁴⁵，種種智財權的因素也是使中小企業在國際化的道路上裹足不前的原因。

（四）海關與貿易法規

⁴¹ *Id.*

⁴² *Id.* at 76

⁴³ World Intellectual Property Organization, *Intellectual Property A Power Tool For Economic Growth*, at 59 (2003).

⁴⁴ WTO, *supra* note 28, at 80,

https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report16_e.pdf (last visited Oct..7, 2018).

⁴⁵ Sati-Salmah Sukarmijan, *supra* note 38, at 78.

一般來說，海關之功用係負責收取國際貿易商品之關稅，在開發中國家，進口關稅為國家主要收入之一，而在已開發國家，海關之功用係為保護經濟並執行法律，但不可否認對於中小企業來說，繁複的海關程序阻礙了其經濟活動發展⁴⁶。實際上，了解海關與其相關法規是中小企業出口到新市場的重要一部分，不同的海關主管機構對於貨品估價有不同的解釋，甚至有些海關會透過要求過度或不相關的文書作業，造成入境港口的貨物阻塞，使貨品延誤減慢清關速度，因此缺乏透明度的海關程序、未即時更正的規則與缺乏國際語言的海關條例與程序訊息，前述種種不合理的作法皆使海關管理費費高昂，中小企業無力獲得明確的海關資訊之餘，也須承擔過多的清關費用與時間成本⁴⁷。

(五) 關稅與非關稅障礙

關稅係外國貨物跨越國境時對其所課徵的稅賦，外國產品若要進入他國市場，則需以支付關稅作為進口條件⁴⁸。進口國對於進口貨物常課予過高的關稅，為保護國內產業而過度誇大進口產品之價格，以避免國內產業受外國產品競爭⁴⁹，由於關稅過高將會對貿易造成直接影響，中小企業反而無法從進出口貿易中得到利潤。根據 OECD 報告顯示，有 37% 的美國中小企業認為進口關稅限制了他們的發展，在其他地區的調查報告也顯示，縱使現今的進口關稅下降許多，但仍為以出口為導向的企業一大問題⁵⁰。

此外，無論是大型企業或中小企業，非關稅障礙皆為雙方出口貿易的一大阻礙，對於開發中國家的中小企業更是如此，例如：出口市場的符合性認證與裝運前要求，但國內的檢驗認證程序卻相當薄弱。

(六) 資訊不足

如何有效率獲得可用的資訊一直是中小企業所要面對的問題，大多數中小企

⁴⁶ Mario Holzner and Florin Peci, *The Impact of Customs Procedures on Business Performance: Evidence from Kosovo*, WORLD CUSTOMS JOURNAL, Vol.6, No 1, 17, 18 (2012).

⁴⁷ *supra* note 27.

⁴⁸ 林彩瑜，WTO 制度與實務，二版，頁 67 (2013)。

⁴⁹ 同上註。

⁵⁰ OECD, *Small Businesses, Job Creation and Growth: Facts, Obstacles and Best Practices*, at 5, <https://www.oecd.org/cfe/smes/2090740.pdf> (last visited Oct. 7, 2018).

業皆無法有效掌握海外市場與潛在客戶，研究報告亦顯示出中小企業在鎖定國外目標顧客與可合作企業夥伴的困難⁵¹，除此之外，無法獲得合適的分銷通路亦為中小企業所面臨的困境⁵²。對海外市場了解不足為中小企業國際化的障礙之一，而此一因素也被許多中小企業強調是最難以突破之障礙，這同時也代表著即使在網際網路如此發達的今日，但資訊不足與落差仍是中小企業面臨的極大挑戰⁵³，造成資訊不足的原因為外國政府資訊不夠公開透明化、中小企業本身對於資訊掌握度不佳，因而造成中小企業在前進海外市場時，無法及時掌握關鍵資訊以創造商機。

（七）文化語言差異

每個國家皆有其不同的風俗民情，所使用的語言也不盡相同，在中小企業拓展海外市場時，在當地設立據點首要面對的問題就是與當地特有的文化與語言，對於中小企業而言，如何適應海外市場差異甚多的風土民情與截然不同的語言與宗教環境，對中小企業在海外市場的定位與行銷方式有重大的影響⁵⁴，例如在伊斯蘭國家，若是銷售食品或生鮮用品，即須特別注意是否有清真認證以符合當地風俗民情與法規。

三、小結

綜合上述，由中小企業在國內外所遭遇之障礙與其背後因素，可以發現出中小企業在發展國際貿易的進程上面臨諸多挑戰與困難。首先，遭遇到的問題是其規模過小，無法有效運用其人力資源，也因為人力不足之因素，對於新科技資訊的掌握、整體市場的趨勢、各地相異的文化背景無法精準判斷其客群，於行銷產品服務上無法對症下藥，縮減了其獲利與大幅增加調查市場的成本；再者，多數的中小企業無法獲得充足的資本來開拓海外市場，在融資上金融機構對於中小企業可能不如對大型企業般有優惠利率甚至於不核准其貸款，缺少資金可能無法

⁵¹ OECD, *supra* note 26, at 9.

⁵² *Id.*

⁵³ *Id.*

⁵⁴ *supra* note 27.

建立重點基礎設施，對於擴大經營或增設據點來說有不利影響；又，在法規方面，無論是國內外政府可能都會有繁複的法律規範，有可能是公司設立之法規、海關簽證問題、產品規格與衛生檢疫標準、智慧財產權的相關規範等等大大小小的問題，回溯到中小企業並無充足的人力且無法吸引優秀人才的根本原因，在法規變更方面可能不如大型公司有專業部門負責，且政府規範的變更可能不盡透明公開，故中小企業更難在第一時間掌握關鍵法規，待產品欲出口之時才知悉要補送相關文件或是修正產品標準，在與政府機構一來一往的同時，徒增了時間成本與降低了效率，對於中小企業在發展國際貿易上有負面影響。對於中小企業目前於國際貿易上所遇到的限制與瓶頸，國際上的規範是否解決了中小企業本身固有特性所造成之障礙與來自外部的阻撓，本文將接續討論中小企業之議題在 WTO 多邊貿易體制下之規範與發展。

第四節 WTO 對中小企業議題之討論

世界貿易組織（World Trade Organization，WTO）乃當今最為重要的國際經貿組織，商業提升了全球化進展並在國際貿易中扮演重要一環，政府規定了貿易政策，但企業卻是實際在國際貿易行為中活動的角色。WTO 之存在可以增加貿易市場的穩定度，提升政府與投資人的信心，並且可以透過改善市場進入之條件來開闢新市場，透過關稅暨貿易總協定（General Agreement on Tariffs and Trade，GATT）和服務貿易總協定（General Agreement on Trade in Services，GATS）下規定來提升透明度以降低投資風險，對於企業發展國際貿易來說是不可或缺的⁵⁵。然 WTO 雖試圖開放所有貿易機會，但中小企業仍難以進入由跨國大企業主宰的市場中，由於跨國企業規模龐大，因此更有能力與經驗可以克服貿易障礙，在生產製造、物流、銷售通路上皆能節省成本甚至於遊說政府決策，相較之下，中小企業缺乏了對政府的影響力與分攤成本的能力⁵⁶。中小企業的議題於杜哈回合

⁵⁵ Kitsuron Sangsuvan, *supra* note 1, at 378.

⁵⁶ *Id.*

(Doha Development Round) 前期曾被提出討論，但後來卻沉寂無聲，在 WTO 因農業與非農產品市場進入 (Non-Agriculture Market Access, NAMA) 議題爭執不休多年下，由於單一認諾原則 (Single undertaking) 之緣故，許多議題遲緩不前，中小企業之議題更是於近年來才又被重新提起，成為會員國再次聚焦之觀點。在 2016 年舉辦的 WTO 公共論壇中，該年度主題強調了中小企業在貿易中所扮演的角色，再一次重新關注中小企業的議題⁵⁷。根據 WTO 於 2016 年的世界貿易報告，中小企業為該年度報告主軸，在全球貿易中，中小企業面臨不成比例的貿易障礙，重要性常常被忽視，因此建立一個包容中小企業的全球貿易環境，降低貿易成本以增加中小企業的貿易參與度，進而改善更多人民的生活係 WTO 應考量的重要議題⁵⁸。

中小企業因昂貴的邊境措施、特定標準的遵守與其他非關稅貿易障礙的問題，使其缺乏國際競爭力，中小企業也期望透過多邊體制解決上述難題與促進其業務發展，本文將初步檢視 WTO 協定中是否有涉及中小企業之條文，解析中小企業相關規範之內容與條文重點，並試以分析相關規範能否處理中小企業於國際貿易上所面臨的困境並促進其參與國際市場。經初步審視計有下列協定之相關規範涉及中小企業之議題。

一、反傾銷協定 (Agreement on Anti-dumping)

反傾銷措施係指對來自特定出口國的特定產品，課徵額外的反傾銷稅，使該產品價格可接近正常價格，反傾銷協定性質可說是類似於產業保護法⁵⁹。當出口商提升其競爭力後，便有能力針對不同的市場採取差異定價，然而此時卻有可能因為以更低廉的價格銷售產品，使進口國政府對廠商課以反傾銷稅以平衡市場，反而降低其出口競爭力與大幅提升其進口成本，在此種被課以反傾銷稅的情況下，

⁵⁷ WTO, Public Forum 2016 — “Inclusive Trade”, 2016 WTO Public Forum, https://www.wto.org/english/forums_e/public_forum16_e/public_forum16_e.htm (last visited Oct. 7, 2018).

⁵⁸ WTO News, *Launch of 2016 World Trade Report: “Levelling the Trading Field for SMEs”*, Sept. 27, 2016, https://www.wto.org/english/news_e/spra_e/spra135_e.htm (last visited Oct. 7, 2018).

⁵⁹ 林彩瑜，前揭註 48，頁 210。

中小企業遭遇的不利益相較於大型企業更為嚴重，將重創其出口利益與意願。

綜觀反傾銷協定，第 6.13 條為本協定中唯一明文提到中小企業之條文，該條規定：「主管機關應充分考慮到利害關係人，特別是小公司在提供所要求的資料時所面臨的困難，並應提供任何實際可行的幫助⁶⁰。」對於中小企業來說，第 6.13 條之效果可歸類為以下三類：解決資訊傳遞要求、要求調查主管機構提供保護性的支援、防止負面歧視，本條減輕了小型公司資訊要求的負擔，並允許政府向中小企業提供可行的援助⁶¹。對於中小企業來說，反傾銷協定第 6.13 條能有效解決其本身參與反傾銷調查流程的困難，該條建立了調查雙方的合作框架，也規定了解釋性準則以對某些有利於中小企業的反傾銷協定條文作出適當解釋，本條主要係滿足出口國中小企業的需求，在面臨反傾銷調查時，受調查的中小企業通常無語言能力或是行政資源以處理主管機關的問卷調查與其他要求，法務人員過於昂貴也是受調查的中小型廠商難以捍衛其利益之原因⁶²。惟第 6.13 條的效果僅適用於反傾銷調查的程序方面。

觀察過往的 WTO 爭端解決案例，上訴機構在美國熱軋碳鋼平衡稅產品案（US – Hot-Rolled Steel）中對於第 6.13 條做出初步的闡釋，在產業調查中，若中小企業未提供主管機關資料，並不代表中小企業不配合政府機構的調查，調查機關有權期望被調查的小型企業盡力配合調查，但調查機關並沒有權力對被調查的小型出口商強加不合理負擔，調查機關應與出口商在反傾銷調查的合作之間取得平衡，由上述上訴機關報告可知，反傾銷協定第 6.13 條對各國就小型公司進行調查時所應遵循的規範仍具有一些拘束力⁶³。

儘管反傾銷協定第 6.13 條對中小企業來說有其意義存在，但該條卻鮮少在 WTO 論壇或其他國家層級進行探討，僅美國熱軋碳鋼案的上訴機構報告提到本

⁶⁰ Anti-Dumping Agreement, art. 6.13: “The authorities shall take due account of any difficulties experienced by interested parties, in particular small companies, in supplying information requested, and shall provide any assistance practicable.”

⁶¹ Thilo Rensmann, *supra* note 21, at 77.

⁶² PETER TOBIAS STOLL, MICHAEL KOEBELE, WTO TRADE REMEDIES 102 (1st, 2008).

⁶³ WTO Analytical Index, Anti-Dumping Agreement – Article 6 (Jurisprudence), para 1.12 Article 6.13.

條，未來如何適用反傾銷協定第 6.13 條仍有待 WTO 透過爭端解決組織的更多案例來具體化本條之義務，並在杜哈回合停滯不前的情況下闡明反傾銷協定第 6.13 條以支持中小企業之發展。

二、服務貿易協定

除了提供產品的中小企業，實際上提供服務的中小企業亦不在少數，服務型中小企業在國際貿易中亦會遭到一些障礙，根據歐盟研究報告指出，服務型態的中小企業在從事跨境貿易時，主要會遇到的困難包含了對於國籍有所要求、最低資本額要求、數量限制等障礙⁶⁴。另一方面，USITC 所發布的相關報告指出，對於美國服務型態的中小企業來說，智慧財產權保護不足、外國稅收、獲得融資與許可證、商業據點登記要求是其認為負擔最重的障礙⁶⁵。也因此，綜觀兩份研究報告，可以看出服務型態的中小企業在國際中的主要障礙，同樣面臨了國外市場資訊有限、營運資金短缺、其他國家不同的法律規範、文化障礙與繁瑣的行政程序，這些障礙和出口產品的中小企業所遇到的有極高的相似度。

由於擔憂貿易障礙會對服務型中小企業造成額外的障礙，而早在杜哈回合，對於提供服務的中小企業之議題就已被提及，根據當時服務貿易理事會的討論，其確立中小企業所遇到的障礙係歧視性障礙，例如：不透明的監管機制、監管法規資訊不足、繁複的核可要求、限制人員自由流動等原因皆會增加中小企業的成本，且難以獲得如法律、廣告、會計等相關服務也是中小企業面臨的問題之一⁶⁶。因此，對於中小企業進入海外市場的障礙，服務理事會認為是財政與人力資源的限制造成其發展不易。

縱使於杜哈回家已對中小企業有所討論，但隨著時間推移，這個議題似乎失去了討論熱度，於 2011 年起，會員國如瑞士，試圖透過中小企業在其國內所發

⁶⁴ European Commission, *The State of the Internal Market for Services*, 441 FINAL, p.14f.(2002).

⁶⁵ United States International Trade Commission, *Small and Medium-Sized Enterprises: Characteristics and Performance*, USITC Publication 4189 (2010).

⁶⁶ WTO documents S/CSS/M/8 of 14 May 2001; TN/S/W/5 of 1 October 2002; S/C/W/345 of 5 March 2012.

揮的作用來重啟討論，並提出了以中小企業出口商之角度來討論電子商務的文件⁶⁷。但直到 2012 年，服務貿易理事會才又重新討論中小企業相關問題，實際上，在 WTO 的多邊討論中，有關於中小企業的研究多集中於製造業，反而對於服務生產與貿易的中小企業給予較少的關注，甚至於在 GATS 中，也未有足夠重視中小企業的條文⁶⁸。

三、資訊科技協定

資訊科技協定 (Information Technology Agreement, ITA) 為 1996 年新加坡部長會議中所產生之複邊協定，由會員國自願方式加入與簽訂。ITA 目的是為了消除協定內含產品之關稅，以提升 ICT 產品進出口的貿易機會，ITA 涵括超過 150 種高科技產品，包含電腦、電信設備、半導體、製造半導體的設備、科學儀器與其他產品等資訊科技產品的貿易障礙，簽訂 ITA 的會員國則享有零關稅的待遇⁶⁹。

根據 OECD 的調查，中小企業使用 ICT 的比率愈來愈普遍，如今 ICT 廣泛使用改變了人類或是企業的工作模式，資訊管理與通信有了巨大的變革，在許多地方，資訊與知識相較以往更容易傳遞，這也同時改變了企業開拓業務的方式，由於中小企業在經濟發展扮演的重要的角色，因此中小企業更需要迅速適應新技術並應用之，使其更有競爭力與創新力進一步推動經濟⁷⁰。由於 ITA 協定可以降低或消除 IT 產品的進口關稅與投入，對於從事高科技相關產品的中小企業來說，可以增加其在貿易市場的競爭力，提升進入市場的機會，但中小企業在使用 ICT 時所面臨的主要困難之一是缺乏對 ICT 技術的了解與其所能產生的效益。當企業規模越小，這個問題就越明顯，因為大多數小公司都沒有將 ICT 應用於業務

⁶⁷ WTO documents S/C/W/340 of 20 September 2011 and S/C/W/345 of 5 March 2012.

⁶⁸ Adlung, Rudolf; Soprana, Marta, *SMEs in services trade — A GATS perspective*, LEIBNIZ INFORMATION CENTRE FOR ECONOMICS, Vol.48, Issue 1, 41, 50 (2013).

⁶⁹ 吳玉瑩、許裕佳，擴大資訊科技協定 (ITA II) 進展與對我國之意義，中華經濟研究院 WTO 及 RTA 中心，2014 年 11 月 27 日。

⁷⁰ V Barba-Sanchez, *Drivers, Benefits and Challenges of ICT adoption by small and medium sized enterprises (SMEs): A Literature Review*, BUSINESS PERSPECTIVES, Volume 5, Issue 1, at 105 (2007).

上使其降低成本與提高生產力⁷¹。

四、政府採購協定

政府採購協定（Agreement on Government Procurement, GPA）係具有拘束性的國際協定，透過建立外國供應商基於不歧視原則來參與採購市場，從而促進 WTO 會員國家政府採購市場的相互開放，以提升政府採購間價值⁷²。GPA 透過制定完整性、透明性和採購公平性最低限度的規則來實現上述目的，且 GPA 可以成為參與國家提供良好的治理效益與市場開放的工具。

在 2014 年，GPA 之締約方決定就其共同關注的議題推行工作計畫，中小企業的議題也包含在其範疇中，談判中，各締約國認知到要促進中小企業參與政府採購之重要性，未來將持續鼓勵或促成中小企業參與政府採購，且達成一致的意見，避免引入或繼續公開採購的歧視性措施⁷³。

政府採購協定為影響範圍最大的複邊貿易協定，在許多國家中，政府係商品與服務的最大採購者，政府採購佔許多國家和地區年均花費十分高的比例，另一方面，由於政府工程為各國政府可確實進行干預的事項，因此若政府願意，可以明確在某些政府採購案中限定中小企業招標，使政府成為對於中小企業而言具吸引力的潛在客戶⁷⁴。

然中小企業在公共採購的市場遭遇到一些障礙，由於政府採購工程款項付款的速度較慢，對於資本不夠雄厚的中小企業可能會面臨周轉不靈的窘境，因此對於中小企業會造成相對大的負擔；同時，廠商參與政府工程需要一定的擔保，係指廠商欲參與政府採購契約時，其所要求的履約保證金過高，或需要具有重大價值資產形式的抵押品，將構成中小企業進入公共採購市場的重大障礙，⁷⁵。中小企業在獲得政府採購的必要資訊時也須付出極大的成本，跨國大型企業相較於中

⁷¹ *Id.* at 111.

⁷² Thilo Rensmann, *supra* note 21, at 129.

⁷³ WTO Documents, *Report of the Committee on Government Procurement*, GPA/134 (2015).

⁷⁴ 羅昌發，國際貿易法，2 版，頁 617（2010 年）。

⁷⁵ International Trade Centre, *SME And Export-Led Growth: Are There Roles For Public Procurement Programmes?* at 19,

https://www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/wkshop_tanz_jan03/itcdemo3_e.pdf (last visited Oct. 9, 2018).

小企業可以更容易獲得國外政府的招標資訊；在市場進入和獲得採購機會方面，雖然此種限制與資訊的獲得有關連，但其涵蓋的層面更廣，中小企業在進入市場時通常面臨許多障礙，例如：準備招標的成本相對較高，有些政府採購的工程可能會要求廠商過往需要具有相關經驗或是實績，政府採購協定對這一點並未做出額外的規定，因此，中小企業若無具備相關條件，則無法參與招標程序；另一個潛在限制因素是中小企業因出貨量少，導致運輸成本相對較高。若中小企業順利獲得政府採購契約，但對於沒有內部法務顧問的中小企業而言，監管成本相對繁重，若與政府有爭議時，訴訟成本將成為其負擔⁷⁶。

為使中小企業可以進入採購市場並順利參與政府採購的過程，最為重要的一步就是提升整個政府採購系統的透明度與完整性，然如同前述所提，中小企業遭遇的主要障礙—資訊不足在政府採購中也是一大阻力，對於此種採購機會與採購要求相關資訊不足的情況而言，逐漸被廣泛使用的電子採購系統有望可以成為提升透明度的解決方案並提供新的商業機會⁷⁷，對於降低中小企業成本十分有助益⁷⁸。未來電子招標的方式能否使中小企業的得標率提升，仍有待觀察。

但觀察現今政府採購協定之內容，並未將中小企業明確納入其協定的條文中，僅規範各締約國與其採購機關對於其他締約國之財物與服務以及其他供應任一締約國之財物或服務之其他締約國廠商，應立即且無條件給予不歧視性待遇⁷⁹，或是採購機關應以公開招標、選擇性招標和限制性招標等透明中立之方式進行採購行為⁸⁰，在參與條件與廠商資格方面，對於廠商參與採購所設之條件，要求應以確保廠商具備履行該採購之法律與財務條件及商業與技術能力所必要者為限⁸¹，整個協定中對於中小企業隻字未提，因此在保護中小企業參與國際性政府採購上仍有一定的疑慮。

⁷⁶ *Id.* at 27.

⁷⁷ European Commission, *E-Procurement*, http://ec.europa.eu/growth/single-market/public-procurement/e-procurement/index_en.htm (last visited Oct. 9, 2018)

⁷⁸ Thilo Rensmann, *supra* note 21, at 138.

⁷⁹ Agreement on Government Procurement art.4.1 [hereinafter GPA].

⁸⁰ GPA art. 4.2

⁸¹ GPA art. 8

五、WTO 第 11 次部長會議

2015 年起，菲律賓提議將中小企業之貿易議題與提升其參與度納入 WTO 議程中，其後 WTO 會員國與秘書處也開始注重中小企業之議題⁸²，而後再為了尋求中小企業的未來發展，微中小型企業之友（Friends of MSMEs）在 2017 年 5 月成立，該組織除了已開發國家外也包含了開發中國家的參與，其目的是為了具體解決微型與中小型企業在貿易上的具體問題⁸³。在第 11 次部長會議召開前夕，微型中小企業之友提出一項將中小企業納入 WTO 的框架之中的草案⁸⁴，呼籲總理事會設立一個以中小企業需求為主的工作計畫，用以處理與微小中型企業有關的問題，包括資訊獲取、監管環境、獲得融資和減少貿易中小企業的成本，藉此改善中小企業在國際貿易中的處境。Friends of MSMEs 成立宗旨是為了促進中小企業持續性的發展，他們認為在多邊層面下支持國內政策以增加中小企業參與國際貿易是必要的，中小企業之友強調了資訊與透明度、增強中小企業融資能力、多加運用電子商務等議題⁸⁵，透過 WTO 使國際貿易更具有包容性，同時也支持包含中小企業的所有企業參與全球貿易。

於阿根廷舉行的第 11 次部長會議中，對於 Friends of MSMEs 所提出之議題，會員國首先承認中小企業參與國際貿易已成為 WTO 議程中的重要問題，並認知中小企業為就業、創新、經濟成長的泉源，但與對外貿易成本對有意參與國際貿易的中小企業而言，卻是沉重的負擔，特別是開發中國家與低度開發國家在參與國際貿易時面臨了更多的挑戰⁸⁶，因此，會議中強調了中小企業在 WTO 會員國經濟中所發揮的能效與其在參與國際貿易的比例上並不相符，進一步重申了中小型企業對於參與國際貿易的重要性與中小企業為 WTO 帶來的貢獻。在第 11 次

⁸² Erin Hannah, James Scott, Rorden Wilkinson, *The WTO in Buenos Aires: The outcome and its significance for the future of the multilateral trading system*, THE WORLD ECONOMY, at 8 (2018).

⁸³ *Id.*

⁸⁴ WTO, *How to Support MSMEs: Sharing of National, Regional and Multilateral Experiences*, https://www.wto.org/english/forums_e/business_e/mismes102017_e.htm (last visited Oct. 9, 2018).

⁸⁵ WTO, *Fostering the Participation of Micro, Small and Medium Enterprises (MSME) in International Trade*, at 2, JOB/GC/127 (June 9, 2017).

⁸⁶ WTO, *Draft Ministerial Decision on Establishing a Work Programme for Micro, Small And Medium Enterprises (MSME in the WTO Proposal by the Group of Friends of MSMEs)*, WT/MIN (17) /24/Rev.1 (Dec.10, 2017)

部長會議中，會員國在會議中決定在總理事會下建立一個非正式的 MSMES 工作小組，未來工作小組將會討論與中小企業相關的問題、改善中小企業獲得資訊的方式、提供中小企業可預測性的監管環境、透過貿易便捷化、運輸物流、原產地規則等措施降低貿易成本、透過與其他多邊機構合作促進中小企業獲得貿易融資、確定可於 WTO 貿易政策報告解決與中小企業息息相關的問題⁸⁷。但該草案提出階段即有異議存在，例如：有些開發中國家認為中小企業工作計畫會分散與農業相關或其他更重要談判之注意力，同時也可能受控於強大的國家或公司利益。此外，對於可否透過制定 WTO 規範來處理中小企業所面臨的問題，亦有會員國對此提出了疑慮。

中小企業作為經濟成長的引擎，為實現開發中國家的長期繁榮做出了貢獻，然中小企業計畫草案仍在討論階段，在 WTO 仍有其他議題未有定論前，未來是否能夠順利納入 WTO 體系中，仍待往後部長會議討論結果而定⁸⁸。

六、小結

綜觀 WTO 現行協定或是對於中小企業之討論，反傾銷協定第 6.13 條現階段並未有實際爭端解決案例探討之，而在 GATS、GPA、ICT 等協定中，條文並未有直接針對中小企業進行適用的條文，因此，對於中小企業面臨國際貿易的問題，現今 WTO 多邊協定並沒有直接規範予以處理，此外中小企業之友草案目前仍在研擬階段，而在第 11 次的部長會議中對於成立中小企業的工作小組僅有初步共識，未來中小企業是否可納入 WTO 體系還有待 2019 年部長會議決議之。

綜合上述討論，筆者認為在多邊的貿易體制之下，WTO 現階段仍無法有效確保中小企業在國際貿易中可以免除障礙，也因此本文將接續討論在多邊貿易體系逐漸式微的情況下，在區域雙邊協議與巨型貿易協定中，中小企業能否透過與各締約國更進一步的談判與簽訂自由貿易協定內容，以獲得更多對於中小企業的

⁸⁷ WTO, *Statement by the Group of Friends of MSMEs at the WTO*, http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/About_ITC/Working_with_ITC/JAG/Redesign/Group%20of%20Friends%20of%20MSMEs_2017.pdf (last visited Oct. 9, 2018).

⁸⁸ WTO, *Declaration on the Establishment of a WTO Informal Work Programme for MSMEs*, WT/MIN (17)/58 (Dec. 13, 2017).

保障並減少貿易障礙。



第三章 自由貿易協定下之中小企業相關規範分析

第一節 自由貿易協定與中小企業議題之關係

從前述的討論可知，由於 WTO 的談判進度已停滯多年，中小企業在全球化的國際市場下仍有問題與障礙未獲得解答，使會員國開始尋求其他場域以發展更有效率之方式使中小企業可以參與國際貿易。自西元 2000 年起出現了典範移轉 (regime-shifting) 之趨勢，數量眾多且持續增長的優惠性貿易協定 (Preferential Trade Agreement, PTA) 更是其中的表現特徵，PTA 係不同整合程度的區域經濟整合協定之統一稱呼，其中可再細分為經濟同盟 (Economic Union)、共同市場 (Common Market)、關稅同盟 (Custom Union)、自由貿易區 (Free Trade Area, FTA)⁸⁹。據此，PTA 也就是兩個或以上的國家根據其談判結果，單方或相互同意給予貨品調降關稅、消除非關稅貿易障礙等優惠性措施之協定⁹⁰。

WTO 規定並不限制 PTA 之簽訂，只要符合一定規範例如經濟整合條款⁹¹，於貨品貿易之範圍須消除實質上關稅與其他貿易限制規定，此外，也應包含絕大部分之貿易；同樣地，在服務貿易時也須包含絕大部分的服務部門，並在過渡期間消除既有限制或避免會形成貿易障礙之措施⁹²。截至今日多數 FTA 亦涵蓋 WTO 下的議題，各締約國針對個議題所做出的承諾超出 WTO 之要求，也因此有「WTO-plus」之稱⁹³。

目前在 FTA 有關中小企業之規定，隨著時間發展，從大方面觀之，其呈現亦有變化，從原本散落於各章節中的一項條款，到有特定專章去規範中小企業之議題，並隨著會員國對中小企業的重視度提升，規範內容也更加詳細。本章將分析雙邊或區域貿易協定中，對於中小企業如何規範與是否有針對前述貿易障礙進

⁸⁹ 羅昌發，前揭註 74，頁 35-36。

⁹⁰ 宋柏霆，民國 105 年，論自由貿易協定中電子商務條款之規範-以歐盟、美國及亞太區域為中心，國立政治大學，國際經營與貿易研究所碩士論文，頁 27。

⁹¹ General Agreement on Tariffs and Trade, art. 24、General Agreement on Trade in Services art.5.

⁹² 羅昌發，前揭註 74，頁 38、42。

⁹³ 羅昌發，前揭註 74，頁 43。

行應對，將中小企業相關規範分析之。

參閱各大 FTA 條文，大致可將對於中小企業的規範分成兩種類型：一為一般性規範，不分企業規模大小所做出的規定，大多規範皆屬於此類，無論是否有特別提及中小企業，但規範內容本身即對中小企業有一定的重要性；二為中小企業之特定條文，該種規範僅適用於中小企業，除補充一般性規範外，也積極採用有利於中小企業之措施⁹⁴。事實上，僅有在一般貿易政策與協議無法大幅減少影響中小企業障礙時，才需考量中小企業之特定規定，以下將分別就 FTA 發展與樣態，並以目前已簽訂的雙邊或區域貿易協定檢視之。

第二節 自由貿易協定中小企業規範之演進

一、時間發展

從 1990 年代至近年所簽訂的 FTA 中，隨時間推移，FTA 所規範之內容也更加全面性發展。FTA 規範內容從過往針對企業發展為主的條文，經時間推移與觀念改善後，近期的 FTA 不僅涉及關稅減讓，同時也涉及了影響貨物貿易、服務、投資與智慧財產權保護、補貼、競爭政策、勞工、環境等非關稅障礙之法規與程序的治理標準，有關中小企業之措施係越發積極⁹⁵，規範內容多元化且涵蓋各領域，並從散落在各章節的細瑣條文發展至專門針對中小企業的條文與章節，就此一發展趨勢觀之，可看出各國越來越重視中小企業所帶來的利益與重要性。

二、地區因素

每一個 FTA 有關中小企業的規範內容不盡然相同，但綜觀過往 FTA 內容，若是與同一區域的國家簽訂 FTA，其條款有極大的可能性十分相似。

在地中海（Mediterranean）地區，其周邊的埃及、摩洛哥與突尼西亞等國，在促進投資方面有十分類似的條款，於歐盟-埃及所簽訂的 FTA 中，投資和促進投資合作之目的是透過不同方式增加流入埃及的資金、專業知識和技術，並特別審查中小企業的合夥設立，當情勢合適時，斟酌允許成員與埃及的企業訂定協議

⁹⁴ Thilo Rensmann, *supra* note 21, at 169.

⁹⁵ Thilo Rensmann, *supra* note 21, at 170.

⁹⁶；歐盟與摩洛哥所簽訂的 FTA 中，促進和保護投資合作的目的係創造一個有利投資的環境，建立統一和簡化程序、共同投資機制，尤其是針對中小型企業與確保提供其投資的機會，並將建立促進投資的法律框架納入政策考量⁹⁷；而歐盟與突尼西亞簽訂的 FTA 中，同樣有針對中小企業提供統一簡化的程序以促進投資之規範，條文內容與前述摩洛哥 FTA 有極大的相似性。

同樣地，在貿易夥伴相同的情況下，FTA 中談判條款亦會有重疊之處，例如：美國與秘魯、哥倫比亞所簽訂的 FTA 中，在政府採購章節裡同樣皆有針對中小企業的條文，條文中提到要致力於了解各自的政府採購系統，以期能有最大的機會獲得政府採購，特別是對小型企業供應商而言⁹⁸；在歐盟與秘魯及哥倫比亞所簽訂之 FTA 中，亦認知到政府採購對於中小企業的重要性⁹⁹。

由前述可看出在同樣的國家地區，由於地緣關係或經濟型態相似，鄰近國家所在意的事項與簽訂的樣態會有一定的相似性，因此在簽訂 FTA 時，對於特定議題例如前述中小企業相關投資議題，將會有類似的規範以促進中小企業發展。

三、FTA 規範之規模

在 WTO 談判多年延滯不前的情況下，區域間經濟整合趨勢在近年來越發積極，許多 WTO 會員國不滿意停滯已久的談判進度，逐漸轉向雙邊或區域間的場域發展。而巨型自由貿易協定（Mega-FTAs）也成為會員國談判的焦點，例如：跨大西洋貿易及投資夥伴協定（Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP）、以東亞為主的區域全面經濟夥伴協定（Regional Comprehensive Economic Partnership, RCEP）、跨太平洋夥伴全面進步協定（Comprehensive and Progressive

⁹⁶ Euro-Mediterranean Agreement, art.46.

⁹⁷ Euro-Mediterranean Agreement, article 50, “Promotion and protection of investment The aim of cooperation shall be to create a favourable climate for flows of investment, and to use the following in particular: (a) the establishment of harmonised and simplified procedures, co-investment machinery (especially to link small and medium-sized enterprises) and methods of identifying and providing information on investment opportunities; (b) the establishment, where appropriate, of a legal framework to promote investment, chiefly through the conclusion by Morocco and the Member States of investment protection agreements and agreements preventing double taxation.”

⁹⁸ United States–Colombia Free Trade Agreement art. 9.15, United States–Peru Free Trade Agreement art. 9.15.

⁹⁹ Trade Agreement between the European Union and Colombia and Peru, art.192.1.

Agreement for Trans-Pacific Partnership, CPTPP) 等。在多邊萎靡不振的情況下，因巨型區域貿易協定涵蓋範圍廣泛，遠超過傳統的 WTO 多邊談判，FTA 與巨型 FTA 對國際貿易之影響似乎更為深遠¹⁰⁰，由於現階段 WTO 尚未有直接針對中小企業的專門規範章節，然在有些近年新簽訂的 FTA 與巨型 FTA 中也有了中小企業專章來討論規範中小企業的發展情形，未來中小企業能否經由這些 FTA 解決貿易上限制與國際市場獲得貿易機會，仍需進一步觀察 FTA 的實施成效。本文先就此等中小企業規範之內容與類型進行探討，再針對此等規定之效益及其侷限性分析如後。

第三節 自由貿易協定中小企業規範之內容與類型

由於在 FTA 中涉及中小企業議題有許多不同方面之條款，涵蓋範圍甚多，前述中小企業面臨到了許多不同的限制其參與國際貿易之障礙，在多邊貿易體制停滯的情況下，本節將檢視傳統 FTA 與晚近巨型區域貿易協定中對於中小企業的相關規範，以條文規範內容作為分類基準，檢視各 FTA 是否就中小企業所遭遇到之障礙做出相關規定。

一、傳統雙邊 FTA

(一) 合作 (Cooperation) 規範

在 FTA 與中小企業相關之條款，合作條款係為最常見的規範型態，多達 92 個 FTA 內容中至少涵括了一項與中小企業合作有關的條文，合作條款的範圍廣泛且具有多樣性¹⁰¹，例如：歐盟與南非 FTA 中，規定貿易發展領域的合作應著重於私部門的發展，特別是從事貿易的中小企業¹⁰²；而在澳洲與泰國 FTA 中規定，締約方應加強服務部門現有的合作，並透過提升中小企業能力以發展與其他

¹⁰⁰ 杜巧霞，區域貿易協定快速發展，WTO 需要加速改革，中華經濟研究院 WTO 及 RTA 中心，2015 年 10 月 15 日。

¹⁰¹ José-Antonio Monteiro, *Provisions On Small And Medium-Sized Enterprises in Regional Trade Agreements*, WTO Working Paper ERSD-2016-12, June 2016, at 14.

¹⁰² Article 53.2(e) “development of the private sector, in particular small and medium-sized enterprises engaged in trade.”

部門間合作¹⁰³。

其他的中小企業合作條款更為具體，其中提到促進中小企業的投資、發展商業夥伴關係、資訊網路、創新、技術移轉等相關與中小企業合作的相關規範。例如：合作規範中的創新條款，由於創新乃中小企業最大的優勢，積極創新的中小企業相較於傳統企業更有機會參與全球市場，透過流程優化與組織創新可以降低中小企業的生產成本與提升生產效率，透過開發新產品與具有創意的行銷策略，使產品具有差異化，相較於競爭對手更有競爭力，進而在市場上獲得較好的銷售佳績與市場份額¹⁰⁴，因此，創新成為在 FTA 中締約國相互合作促進的一部份，舉例而言，歐盟與黎巴嫩簽訂的 FTA 即鼓勵中小企業的發展與創新，以支持中小企業的發展¹⁰⁵；在 EU-ESA FTA 中，則提到建立一個利於投資的商業環境，提供中小企業產品設計的輔助服務與鼓勵其創新，藉以提升中小型企業的生產力技術與優勢¹⁰⁶。

在投資相關的合作規範中，透過投資促進措施可以吸引投資人與最大化投資效益的手段，但能否成功則取決於投資相關政策的品質與總體投資環境，成功的投資促進措施評估如何使用最有利的資源以評估投資成本與收益，但失敗的投資促進政策可能使效率低下並付出高昂的成本。投資相關的合作規範目的是為了創造有利與穩定的投資環境，為雙方的中小企業建立共同投資機制¹⁰⁷。在 EU-ESA FTA 中，締約方皆認知中小企業合作的重要性，致力為中小企業創造有利於發展與吸引投資的有利環境，並支持中小企業私募融資來建立基礎建設，透過基礎建設的建立使中小企業更容易進行貿易活動¹⁰⁸。

取得融資也是中小企業合作條款項目之一，由於企業成立初期或是開拓新業

¹⁰³ Free Trade Agreement between Australia and Thailand, Art.808.1(d), “The Parties shall strengthen and enhance existing cooperation efforts in service sectors and develop cooperation in sectors that are not covered by existing cooperation arrangements, through small and medium enterprises capacity enhancement.”

¹⁰⁴ OECD, *Fostering Greater SME Participation in a Globally Integrated Economy*, SME MINISTERIAL CONFERENCE DISCUSSION PAPER, at 12 (2018).

¹⁰⁵ EU - Lebanon Association Agreement, art. 46(f).

¹⁰⁶ EU-ESA FTA, ANNEX IV (f).

¹⁰⁷ EU-Pa FTA, Article 39.

¹⁰⁸ EU-ESA FTA, art. 40.1(d).

務時，因資本額可能不足，需要像金融機構進行貸款以獲得融資，但金融機構考量到中小企業的信用評等與還款來源不穩定，通常會予以婉拒，造成中小企業無法透過正規管道獲得資金來源，轉向其他非合法的貸款管道獲取資金，對於中小企業的長期發展並無助益¹⁰⁹。為解決中小企業融資貸款的問題，在若干 FTA 中對於中小企業獲得資金有相關規範，例如：歐盟與南非簽訂之 FTA 中，規定應提供中小企業如融資、技術訓練、科技與行銷之協助，表明了對中小企業融資給予更進一步的保障¹¹⁰；歐盟與黎巴嫩簽訂的 FTA 中，在產業合作的部分，特別鼓勵透過促進企業間聯繫、核准信貸以促進融資投入、提供資訊與支援等方式來支持中小企業的發展¹¹¹；歐盟與喀麥隆 FTA 中，於其附件 1B 規定，為支持中小企業發展，締約國所採取的措施包含提供專業服務，以幫助中小企業進行行銷、法律分析、商業計畫籌備、獲得融資，同時促進改善中小企業獲得信用貸款的條件，提供更為彈性的貸款條件與信貸資訊，並加強當地中介金融機構的能力，使中小企業可獲得融資貸款順利拓展業務¹¹²。歐盟與東南非共同市場（Eastern and Southern African region）FTA 中，鼓勵促進東南非地區與歐體締約方利益關係人合資或其他形式的混合投資（mixed investment），例如：建立識別內陸漁業和水產養殖合資企業投資者的方式，並有助於為中小型企業的內陸漁業提供較為便利的信用貸款¹¹³，透過改善中小企業融資的條件與相對應協助，來使中小企業彌補其資金缺口。

除了前述規範外，另一個常見的中小企業合作條款為資訊交換，其內容為建立中小企業間的資訊網路以便於交換所需資訊，此外其他合作形式包括培訓、經驗交流、訪問和專業人員交流、組織會議、研討會等合作條款形式。在歐盟與中美洲 FTA 包括詳盡中小企業合作規定，該協議在就業和社會保護、服務、貿易

¹⁰⁹ Shailesh Jacob, *Access to Finance: The Biggest Hurdle for SME Growth*, Entrepreneur Media, Mar. 27, 2017, <https://www.entrepreneur.com/article/291922> (last visited Oct. 7, 2018).

¹¹⁰ EU-South Africa Trade Agreement, art. 54(b).

¹¹¹ EU - Lebanon Association Agreement, art. 46(f).

¹¹² EU-Cameroon FTA, ANNEX 1B.

¹¹³ EU-Eastern and Southern African region FTA, art. 35.1(e)

技術障礙、手工藝、有機產品方面對中小企業的合作和技術援助¹¹⁴。中小企業合作具體條款確立一些合作行動，例如：促進生產性聯繫過程，交流經驗和最佳做法、鼓勵聯合投資與商業網路、以及確定和減少獲取障礙資金來源和創建新的融資機制。

其他相對詳細與中小企業相關合作條款包括哥倫比亞與中美洲北三角協議¹¹⁵、以及中國與哥斯大黎加¹¹⁶、秘魯¹¹⁷、智利¹¹⁸；日本與泰國¹¹⁹、越南¹²⁰、馬來西亞¹²¹、新加坡¹²²和菲律賓¹²³締結的經濟夥伴關係協定也列出了與中小企業有關的各種主題和形式的合作，並建立了中小企業委員會或工作小組，以審查和討論中小企業合作章節的問題，並交流關於促進中小企業合作資訊與確定合作的進一步方式。以美國與秘魯 FTA 為例，其設有自由貿易委員會（Free Trade Commission），該委員會之職責係審查該 FTA 中所有對於締約方中小企業有影響

¹¹⁴ EU-Central America association agreement, art. 42 (k) stimulate job creation and entrepreneurship by strengthening the institutional framework necessary to the creation of small and medium sized enterprises and facilitating access to credit and micro-finance.

¹¹⁵ Colombia - Northern Triangle FTA, Art.20.1(c), “propiciar un entorno favorable para el desarrollo de las MIPYMES y la generación de oferta exportable.”

¹¹⁶ Costa Rica - China Free Trade Agreement, Art.119, 1. Through the cooperation activities established in paragraph 2, the Parties shall support the enhancement of the competitiveness of SMEs and their insertion in international markets with the aim of strengthening their productive capabilities. 2. Cooperation shall include, among others, activities to:(a) design and execute mechanisms to encourage partnerships and development of productive linkages processes; (b) develop human resources and management skills to increase the knowledge of the Costa Rican and Chinese markets;(c) define and develop methods and strategies for the advancement of clusters;(d) increase access to information regarding promotion policies and financial support for SMEs;(e) promote research and development, transfer of technology and innovation;(f) support exporting SMEs through different mechanisms;(g) encourage partnerships and information exchanges between financial agents (credits, banks, guarantee organizations, angel networks and venture capital firms) in order to support SMEs;(h) strengthen institutional frameworks in order to create and operate SMEs;(i) support the participation of SMEs in fairs, commercial and trade missions and other mechanisms of promotion; and(j) strengthen business management capabilities for SMEs and entrepreneurs.

¹¹⁷ Peru-China Free Trade Agreement, Article 155.

¹¹⁸ Chile-China Free Trade Agreement, art.109.

¹¹⁹ Japan-Thailand Economic Partnership Agreement, Article 153 Fields of Cooperation, (g) small and medium enterprises.

¹²⁰ Agreement between Japan and the Socialist Republic of Viet Nam for an Economic Partnership, Article 111 (c)

¹²¹ Japan-Malaysia Economic Partnership Agreement, Article 140 (e).

¹²² Japan Singapore EPA, Article 129, Co-operation in the Field of Small and Medium Enterprises, “The Parties, recognising the fundamental role of small and medium enterprises (hereinafter referred to in this Chapter as “SMEs”) in maintaining the dynamism of their respective national economies, shall co-operate in promoting close co-operation between SMEs of the Parties.”

¹²³ Japan-Philippines Economic Partnership Agreement, Article 144(g).

或有益之措施，透過工作小組來評估 FTA 對於中小企業之影響，並向委員會做出相關建議，所有工作小組關於貿易能力建立之建議應提交給委員會進行考慮。委員會同時也會收到來自中小企業與其商業協會提供之資訊與意見¹²⁴；美國與哥倫比亞簽訂的 FTA 中，同樣設有自由貿易委員會，以檢視在 FTA 實施過程中可能達成的合作措施。在歐盟與黎巴嫩的 FTA 中，產業合作的目的之一即是為了鼓勵中小企業發展，特別是透過促進企業間聯繫、使用歐體的網路與工具來促進產業合作與夥伴合作關係¹²⁵。歐盟與喬治亞共和國（Georgia）FTA 中，提到了締約方應發展與加強產業與企業政策的合作，從而改善商業環境，尤其是針對中小企業¹²⁶。為了達到此目的，締約方應進行合作，以便根據小型企業法的原則實施中小企業發展政策，並透過定期溝通以監測實施過程，這對於締約國經濟發展來說都十分重要¹²⁷。

（二）服務與投資規範

越來越多的 FTA 條文涵蓋了服務條款，有些 FTA 中關於國內監管與透明度之規範甚至超出了 GATS 所規定的範疇，提供服務的中小企業可以從已經消除限制的部門增加市場進入中受益。此外，有若干 FTA 也納入中小型服務供應商投資的合作條款，例如：歐洲自由貿易聯盟與埃及 FTA 規定，合作可能包括建立聯合投資機制，特別是與中小企業的合作；CARIFORUM 國家與歐盟之間的經濟合作協議規定，雙方同意合作並促進支持制定旅遊服務部門中小企業的網路行銷戰略。

有些與中小企業相關的規範受到服務承諾表中的限制或保留。在多數 FTA 情況下，與中小企業有關的規範僅限於金融服務，例如：加拿大與韓國 FTA 服務章節之附件¹²⁸，要求韓國的銀行需要向中小公司提供貸款。有些 FTA 在漁業

¹²⁴ United States - Peru Trade Promotion Agreement, art.20.1.5.

¹²⁵ EU - Lebanon Association Agreement, art. 46(f).

¹²⁶ EU-Georgia Association Agreement, art. 313.

¹²⁷ EU-Georgia Association Agreement, art. 314.

¹²⁸ Canada-Korea Free Trade Agreement, Annex III: Financial Services, Appendix III-A 1(c) banks and mutual savings banks in Korea are required to extend loans to small- or medium-sized companies.

或採礦業方面則包括了與中小企業有關的保留措施，例如：智利與美國 FTA 規定，小規模捕撈活動應進行登記，其登記資格限於智利自然人和擁有永久居留權的外國自然人或智利法人¹²⁹；摩洛哥與美國 FTA 規定，摩洛哥 Tafilalet 和 Figuig 地區的鉛、鋅、重晶石礦石的開採僅限於該地區的小規模採礦者¹³⁰。

（三）電子商務（e-commerce）規範

在互聯網蓬勃發展的時代，企業開始面臨 E 化轉型，透過全球電子平台的與雲端技術的建立，電子化可以節省業務成本並擴大其業務範圍，在全球電商平台上銷售亦可增加產品的曝光度，然而，儘管電子商務有其優點，但仍存在著技術與非技術面的問題來阻礙中小企業使用高科技技術，由於多數中小企業無法獨立面對技術與法規層面上的限制，因此更需要政府機構來協助¹³¹。由於電子商務之崛起與認知到電子商務的重要性，有越來越多 FTA 開始納入電子商務的條款，在其簽訂的 FTA 中加上有關電子商務與協助中小企業使用電子商務的條款，這些 FTA 中關於電子商務的具體章節中涉及的問題和承諾類型在協議中有不同面向。最常見的規定是中止各方之間電子傳輸的關稅、透明度承諾與合作活動，另一方面，亦有 FTA 涉及具體的國內監管問題，例如：監管障礙、電子驗證、線上消費者保護、在線個人資料保護，且促進電子商務發展的規定可能有助於中小企業接觸新客戶。與中小企業有關的電子商務條款是指促進中小企業使用電子商務或克服中小企業在使用電子商務方面遇到的障礙，可再進一步將中小企業相關電子商務條款分為三類。

第一類條款肯認了中小企業在電子商務中的重要性。例如：加拿大與哥倫比亞、宏都拉斯、韓國、秘魯談判達成的 FTA 規定，締約方皆認識到促進中小微

¹²⁹ Chile-U.S. Free Trade Agreement, Annex I Schedule of Chile, “Access to small-scale fishing activities (pesca artesanal) shall be subject to registration in the Registro de Pesca Artesanal. Registration for small-scale fishing (pesca artesanal) is only granted to Chilean natural persons and foreign natural persons with permanent residency, or a Chilean juridical person constituted by the aforementioned persons.”

¹³⁰ United States-Morocco Free Trade Agreement, Annex I-Morocco-8, “The mining of lead, zinc, and barite ores in the Tafilalet and Figuig region is reserved for small-scale miners from that region.”

¹³¹ Mesut Savrula, Ahmet Incekarab, Sefer Senerb, The Potential of E-commerce for SMEs in a Globalizing Business Environment, *Procedia - Social and Behavioral Sciences* 150 (2014) 35, 45

型企業使用電子商務的重要性，這類與中小企業有關的電子商務條款的其餘條款是指各方之間的合作。在美國與巴拿馬¹³²、智利與哥倫比亞¹³³、新加坡與中華台北區域貿易協定¹³⁴，各方認識到共同努力克服中小企業遇到的障礙的重要性。加拿大與哥倫比亞¹³⁵、宏都拉斯¹³⁶、韓國¹³⁷、秘魯¹³⁸締結的區域貿易協定中包含了一項相對類似的規定，其中各方確認了合作促進中小微型企業使用電子商務的重要性。加拿大和巴拿馬之間的自由貿易協定中的規定更為具體，指出各方認識到在法律、法規和計劃上分享資訊和經驗的重要性，以促進中小微企業使用電子商務¹³⁹。而在全面性經濟與貿易協定（EU-Canada Comprehensive Economic and Trade Agreement, CETA）中，歐盟與加拿大都認知到電子商務增加了貿易機會與其對於經濟的影響力，在協議中同意共同促進電子商務的發展，確定國內法規框架的明確性、透明度與可預測性，並致力於促進電子商務的創新與競爭，並推動中小企業使用電子商務以增加其貿易機會¹⁴⁰。

第二類與中小企業有關電子商務規定是指合作活動，例如：韓國和秘魯 FTA 提到各方致力於共同促進中小企業使用電子商務¹⁴¹，在日本與澳洲瑞士的 FTA 中規定，雙方應合作克服中小企業在使用電子商務方面遇到的障礙。在其他情況下，例如：東協與澳洲、紐西蘭自由貿易區協議，將協助中小企業克服使用電子

¹³² United States – Panama Trade Promotion Agreement, Article 14.5.

¹³³ Free Trade Agreement between Chile and Colombia, art.12.5, “(a) trabajar en conjunto para superar los obstáculos que enfrentan las pequeñas y medianas empresas en el uso del comercio electrónico;”

¹³⁴ Singapore - Chinese Taipei, Article 11.7 COOPERATION, Recognising the global nature of electronic commerce, the Parties affirm the importance of: (a) working together to promote the use of electronic commerce by small and medium enterprises;

¹³⁵ Canada-Colombia Free Trade Agreement, Article 1502: General Provisions, “(e) facilitating the use of electronic commerce by micro, small and medium sized enterprises;” Article 1507: Cooperation, “1(a) working together to facilitate the use of electronic commerce by micro, small and medium sized enterprises;”

¹³⁶ Free Trade Agreement Between Canada and the Republic of Honduras, Article 16.2.2(d); Article 16.5(a).

¹³⁷ Free Trade Agreement Between Canada and The Republic of Korea, Article 13.2.2(e); Article 13.7(a).

¹³⁸ Canada-Peru Free Trade Agreement, Article 1502.2.(d); Article 1508(a).

¹³⁹ Canada-Panama Free Trade Agreement, Article 15.03: General Provisions.2 (e) sharing information and experiences on laws, regulations and programmes in order to facilitate the use of electronic commerce by micro-, small- and medium-sized enterprises.

¹⁴⁰ CETA art.16.5.

¹⁴¹ Peru - Korea Free Trade Agreement (KPFTA), ARTICLE 14.9 (a) working together to facilitate the use of electronic commerce of small and medium-sized enterprises

商務遇到的障礙的合作研究和培訓活動列為鼓勵締約方實行的合作領域。新加坡與哥斯大黎加¹⁴²和海灣合作理事會（Gulf Cooperation Council）的區域貿易協定也提到將促進中小企業將電子商務作為潛在的合作領域。在美國—多明尼加與中美 FTA 中，締約方皆認知到電子商務重要性，因此除分享包含數據隱私、消費者信心、網路安全、電子簽名、智慧財產權等相關電子商務法規的資訊與經驗，並致力於維持跨境資訊流通、積極參與論壇以促進電子商務發展，共同努力克服中小企業在使用電子商務所遇到的障礙¹⁴³。在美國—巴拿馬、美國—智利 FTA 中亦有相似度極高的規範。由於認識到電子商務之重要性與全球性，因此美國與其締約國將致力於協助中小企業在電子商務方面所遇到的障礙¹⁴⁴。

第三類規範係越來越多的區域貿易協定建立委員會，以討論和監督協議承諾的實施，在歐盟和哥倫比亞與秘魯簽訂的 FTA 中，即有提出應設立委員會協助微型與中小企業以克服使用電子商務之障礙，貿易委員會可在必要和合理的範圍內設立一個工作小組，目的是協助中小微企業在使用電子商務時可以克服其面臨的障礙¹⁴⁵。

（四）海關規範

與大型企業不同，中小企業由於存在大量固定成本，因此往往出口不易。且繁複的海關程序與運輸費用和延誤，為中小企業帶來了昂貴的額外成本，阻止中小企業進出口，故 FTA 也規定了相關簡化海關程序之規定，以減少運輸成本並提高海關程序可預測性與透明度來加強中小企業的貿易。

自 90 年代以來，具有貿易便捷化條款的 FTA 的數量不僅迅速增加，且貿易便捷化措施的涵蓋範圍在過去十年中也有所擴大。各個 FTA 有關貿易便捷化的規定不盡相同，但中小企業基本上仍可透過減少運輸成本和貨物延遲而受益，交

¹⁴² Costa Rica - Singapore Free Trade Agreement, Article 12.6: Cooperation, Recognizing the global nature of electronic commerce, the Parties shall encourage cooperative activities to promote it. The areas of cooperation may include the following: (a) promoting and facilitating the use of electronic commerce by small and medium sized enterprises;

¹⁴³ DR-CAFTA, Article 14.5.

¹⁴⁴ DR-CAFTA, Article 14.5; United States – Chile Trade Promotion Agreement FTA, Article 15.5; United States – Panama Trade Promotion Agreement, Article 14.5.

¹⁴⁵ Free Trade Agreement between EU and Colombia and Peru, art.109 (d).

易成本的降低也可能使中小企業在國際市場上更具競爭力。

在歐盟－喀麥隆 FTA 中，締約國雙方除確保應遵循世界海關組織之框架，並引入單一行政文件以便於進出口階段設立海關通報單外，同時也建立現代化的海關技術，包括風險分析與風險管理、簡化產品進出口程序，且建立透明化與有效率的程序以降低成本，提升大型企業與中小企業在進行貿易活動時的可預測性¹⁴⁶。而其他的 FTA 規範更為具體，歐盟－摩爾瓦多 FTA 中，締約國雙方同意海關規定應穩定且具全面性，其程序應符合比例原則、透明化、可預測性、不歧視以利適用，建立統一且簡化程序以降低包含中小企業在內的公司通關時的成本與預測性，確保貨品不會無理拖延之情事發生¹⁴⁷。在歐盟－秘魯 FTA 中，即規範締約國應提供有效、迅速、不歧視且容易獲得之程序，以保證締約國對於影響其進出口或過境之海關裁決有提出申訴之權利，上述程序適用對象除大型企業外同時也明確包含了中小企業¹⁴⁸；哥倫比亞與北三角 FTA 明確將貿易便捷化列為中小企業合作的主題，特別是雙方同意在貿易便捷化領域展開政府官員和技術人員的資訊交流、技術援助和人力資源培訓。東南亞國協自由貿易區（AFTA）進一步承諾其成員制定和實施一項全面東盟貿易便捷化工作計劃（ASEAN Trade Facilitation Work Programme），通過訂立明確目標與採取具體措施，增加微型與中小型企業（MSMEs）市場進入和促進出口的機會，進一步提升東南亞國協融入全球價值鏈的能力¹⁴⁹。

（五）勞工與環境議題有關規範

由於中小企業提供了眾多的就業機會，因此其內部勞工權益亦不容忽視，為歐盟所簽訂的 FTA 並未特別談論到勞工議題，僅能在美國與中南美洲國家所簽訂的 FTA 中看到相關規範。在美國－秘魯及哥倫比亞簽訂的 FTA 中，規定了勞

¹⁴⁶ EU-Cameroon FTA, art.35.1(d)

¹⁴⁷ EU- Moldova FTA, art.193.1 (f).

¹⁴⁸ EU-Peru Free Trade agreement, Article 59.3 (c) provide effective, prompt, non-discriminatory and easily accessible procedures to guarantee the right to appeal customs administrative rulings and decisions affecting imports, exports or goods in transit. Procedures shall be easily accessible, including to Micro and SMEs;

¹⁴⁹ 2016 ASEAN Trade Facilitation Framework, Centre for International Law, at 2, Aug. 3, 2016.

工合作（Labor Cooperation）與能力建構機制（Capacity Building Mechanism）以處理中小企業與勞工相關之問題，目標是為了促進在工作中保有基本的權利、改善勞工工作環境、競爭力與生產水準，並提供大眾對於勞工相關法律的重視¹⁵⁰。

（六）政府採購規範

政府採購係以國家財產推動之政策，因此需要透過公開公正公平的程序使締約雙方遵循規則，而政府機關、公立學校、公營事業辦理有關工程之定作、財物之買受、承租及勞務之委任或僱傭等類型之採購案件，皆屬於政府採購之範圍¹⁵¹，政府採購反而是最能允許中小企業介入的市場。

FTA 中有關政府採購的規定多元，規定範圍從不歧視、互惠、透明度原則到公共採購市場上的合作與逐步自由化。在許多國家中，公部門對於中小企業來說都是其重要的顧客，因此中小企業可直接受益於 FTA 中有關政府採購條文，條文目的係提高政府採購市場的透明度與可進入性¹⁵²。

在政府採購的條文中，可以分為承認中小企業參與政府採購的重要性、建立特定的中小企業委員會、合作義務等三種類型。

中小企業相關的政府採購規定認識到中小企業參與政府採購的重要性，在歐盟與哥倫比亞及秘魯簽訂的 FTA 中，締約方認識到中小企業參與政府採購的重要性¹⁵³；秘魯與 EFTA 的協議除了認知到中小企業在政府採購的重要性外，締約雙方同意共同交流資訊，促進中小企業獲得政府採購程序、方法與契約，並重點關注中小企業的特殊需求¹⁵⁴，在秘魯與南韓¹⁵⁵、秘魯與巴拿馬以及 EFTA 與哥倫

¹⁵⁰ United States – Chile Trade Promotion Agreement , Annex 17.6 (2)(p)

¹⁵¹ 政府採購簡介，經濟部中小企業處，https://www.smcp.org.tw/plan_2.php，最後瀏覽日 107 年 10 月 7 日。

¹⁵² World Trade Organization, *Provisions on Small and Medium-Sized Enterprises in Regional Trade Agreements*, WTO Working Paper ERSD-2016-12, at 19 (2016).

¹⁵³ Trade Agreement between the European Union and Colombia and Peru, Article 192.1, “The Parties recognise the importance of the participation of Micro and SMEs in government procurement.”

¹⁵⁴ EFTA-Peru FTA, Article 7.29.1, “The Parties recognise the importance of the participation of small and medium enterprises (hereinafter referred to as “SMEs”) in government procurement. The Parties also recognise the importance of business alliances between suppliers of each Party, and in particular of SMEs.”

¹⁵⁵ Korea-Peru FTA, Article 16.17, The Parties recognize the importance of the participation of small and medium-sized enterprises in government procurement. 2. The Parties also recognize the importance of business alliances between suppliers of each Party, and in particular between small and

比亞簽訂的 FTA¹⁵⁶中，都有相似的規範提到中小企業之間的商業聯盟與共同參與招標程序的重要性。

與中小企業有關的政府採購規定是指合作活動，目的係促進中小企業進入政府採購市場。例如，韓國與秘魯 FTA 之間的區域貿易協定規定，各方應努力共同努力交流資訊信息使中小企業便於獲得政府採購程序、方法和合同要求，重點關注其特殊需要¹⁵⁷。EFTA 聯盟和秘魯、EFTA 和哥倫比亞之間的區域貿易協定中包含了相對類似的規定，例如：在歐盟－哥倫比亞與秘魯 FTA 中，締約國雙方皆認知到中小企業對於政府採購的重要性，特別在共同招標程序中，雙方亦同意交換資訊與共同合作以助中小企業得到政府採購，並認知到透過合作可以更了解對方之政府採購系統與市場進入的最佳途徑¹⁵⁸。澳洲智利 FTA 規定締約方應就各自的方法交換資訊，盡可能使中小企業進入政府採購市場。

在現階段的 FTA 下，有在政府採購章節下設立促進中小企業參與政府採購機會的機構，哥倫比亞與墨西哥 FTA，締約方設立了由各締約方代表組成的微型、中小型產業委員會，該委員會透過締約方的協議舉行每年至少一次的會議，在會議上會報告締約方為中小企業參與政府採購所作之措施，而委員會將會培訓微型、中小企業參與公共採購、協助中小企業成他另一締約方的商業夥伴、建議資訊構以供中小企業使用¹⁵⁹。例如，加拿大和秘魯之間的自由貿易協定提到政府採購委員會的建立是為了使中小企業盡可能獲得政府採購機會與促進中小企業參與另

medium-sized enterprises, including the joint participation in tendering procedures. 3. The Parties shall endeavor to work jointly towards exchanging information and facilitating access of small and medium-sized enterprises to government procurement procedures, methods, and contracting requirements, focusing on their special needs.

¹⁵⁶ EFTA-Colombia Free Trade Agreement, Article 7.19, The Parties agree on the importance of the participation of small and medium sized enterprises (hereinafter referred to as “SMEs”) in government procurement. The Parties also recognise the importance of business alliances between suppliers of each Party, and in particular of SMEs. 2. The Parties agree to work jointly towards exchanging information and facilitating SMEs access to government procurement procedures, methods and contracting requirements, focused on SMEs special needs”

¹⁵⁷ Korea-Peru FTA, Art.16.17, “The Parties also recognize the importance of business alliances between suppliers of each Party, and in particular between small and medium-sized enterprises, including the joint participation in tendering procedures.”

¹⁵⁸ Free Trade Agreement between EU and Colombia and Peru, art.192、193。

¹⁵⁹ Colombia – Mexico FTA, Artículo 15-22, Programas de participación conjunta para la micro, pequeña y mediana industria.

一方政府採購市場。在美國－智利 FTA 中，由締約國雙方代表設立政府採購委員會，除交換資訊與開發電子招標外，應致力於認識各自政府的採購系統，以其最大限度為中小企業廠商提供政府採購機會，也因此，美國與智利皆可要求對方提供與貿易相關的技術援助，包含培育對特定採購有興趣的供應商與專門人員，了解政府採購系統內容，為中小企業獲得政府標案的機會¹⁶⁰。

(七) 獲得資訊規範

無法獲得充足資訊為中小企業常面臨的難題之一，因為為解決此一問題，在許多 FTA 中皆有關於資訊共享 (information sharing) 的章節或條文規範¹⁶¹，在 FTA 的中小企業專章中，以歐盟-日本 FTA 為例，各締約方應建立該國可公開訪問之網站，網站資訊除了包含該 FTA 內容與承諾表外，也應包含該 FTA 中針對中小企業之相關規定與締約國認為中小企業可能會受益的補充資訊。締約國應確保網站應提供下列資訊之網路連結：海關程序與進出口、過境等相關詳細文件與表格、有關智慧財產權之規範與程序、技術法規與評估程序、SPS 措施、政府採購相關資訊與通知、商業登記資訊、在進口程序期間收取的適用稅額。締約國也應於前述提及的公開網站中加入可透過稅則分類來線上搜尋的資料庫連結，資料庫中應含有雙方確定的最惠國關稅與關稅配額率、進出口相關的海關費用與其他費用、其他關稅減免措施、原產地規則、海關估價標準與其他相關措施，且上述資料締約國雙方應定期更新與維護資訊正確度。

(八) 智慧財產權規範

在 TRIPS 生效以來，有更多的 FTA 將智慧財產權條款納入協定，保護智慧財產權與中小企業息息相關，除包含一般性的智慧財產權條款，同時也有越來越多的 FTA 包括了商標、著作權、專利、地理標誌等特定智慧財產權領域之規定。

最常見條款為締約方間的合作，雖然各 FTA 條文措辭不盡相同，但這些合作條款目的多為促進創新和智慧財產權。韓國與秘魯 FTA 中的合作條款更為具

¹⁶⁰ United States – Chile Trade Promotion Agreement, art. 9.18.

¹⁶¹ EU-Philippines FTA、EU-Japan FTA.

體，締約雙方同意根據各自的法律、法規和政策交流有關智慧財產權的保護和執行的資訊，以促進中小企業之智慧財產權的創造和發展¹⁶²；在澳洲與泰國 FTA¹⁶³有相似的規定，但進一步明確提到了個人發明者和創作者；歐盟與加勒比海國家論壇（CARIFORUM）的經濟合作協議規定：各締約方同意合作，包括透過促進支持中小企業或微型企業創造力和設計¹⁶⁴，條文亦進一步提到，各締約方的研究中心、高等教育機構和其他利害關係人，包括中小企業與微型企業，應斟酌參與科學和技術合作¹⁶⁵。

而泰日經濟夥伴協定（Japan-Thailand Economic Partnership Agreement, JTEPA）是唯一一個在智慧財產權章節中，涵蓋了中小企業具體條款的區域貿易協定各方應根據其法律法規採取適當措施，為中小企業獲取智慧財產權提供幫助，包含減少官方收取的費用，並設立智慧財產權小組委員會負責討論與智慧財產權相關問題，以加強對智慧財產權的保護與執行，並促進有效和透明的智慧財產權管理以協助中小企智慧財產權的利用和商業化¹⁶⁶。

二、晚近之巨型 FTA

除前述雙邊自由貿易協定外，近年來，巨型 FTA（Mega FTA）成為討論度極高的焦點，這些巨型 FTA 樹立新的貿易規範與標準，進而成為影響國際貿易市場的新動能。巨型 FTA 對地區間的經濟整合有相當程度之影響，在其發展之

¹⁶² Peru - Korea Free Trade Agreement, Article 17.10.2(b), "The Parties agree to exchange views and information on the legal framework concerning protection and enforcement of intellectual property rights in accordance with their respective laws, regulations, and policies to stimulate the creation and development of intellectual property by persons of each Party, particularly small and medium-sized enterprises."

¹⁶³ Thailand-Australia Free Trade Agreement, article 1304(b), "stimulating the creation and development of intellectual property by persons of each Party, particularly individual inventors and creators as well as small to medium-sized enterprises (SMEs)"

¹⁶⁴ EU-CARIFORUM Economic Partnership, Art.135(b), "promotion of creativity and design, particularly in micro, small and medium enterprises, and exchanges between networks of design centres located in the EC Party and the CARIFORUM States"

¹⁶⁵ EU-CARIFORUM Economic Partnership, Art.136.3, "Research centres, higher-education institutions, and other stakeholders, including micro, small and medium enterprises, located in the Parties shall be involved in this cooperation as appropriate."

¹⁶⁶ Agreement Between Japan And The Kingdom Of Thailand For An Economic Partnership, Article 142, Assistance for Acquisition of Intellectual Property Rights for Small and Medium Enterprises, "Each Party shall, in accordance with its laws and regulations, take appropriate measures to provide assistance to small and medium enterprises for acquisition of intellectual property rights, which may include reduction of official fees."

下，對於 WTO 多邊貿易體系構成了不容忽視之影響，以下將討論我國積極參與的 CPTPP 與由歐美兩大經濟體所主導的 TTIP 中有關於中小企業的規範方針。

(一) 跨太平洋夥伴全面進展協定

跨太平洋夥伴全面進步協定 (Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership, CPTPP) 的前身為跨太平洋夥伴協定 (Trans-Pacific Partnership, TPP)，由於過往 FTA 少有統一消除關稅與非關稅，美國在 TPP 的目標聲明中表示中小企業為美國經濟的支柱，同時也是其他締約國經濟的主要支柱，在談判過程中，締約國將透過 TPP 協定為中小企業提供在市場上競爭所需的工具，TPP 協定將透過消除關稅與非關稅障礙、簡化海關程序、加強智慧財產權保護、促進電子商務發展、制定更有效率與更為透明的監管制度等方法使中小企業受益，在 TPP 協定中包括了重點關注中小企業專章¹⁶⁷。

許多國家都意識到中小企業難以在全球市場競爭的問題，中小企業獲得信貸的機會有限或根本無法獲得，且因商業登記費用過高，多數中小企業選擇在地下經濟 (shadow economy) 運作，以避免稅賦問題，也因此以這種非正式方式開展業務的中小企業幾乎不可能獲得信貸或於進出口商品時有效競爭，為此，TPP 於談判之際確定有一個關於中小企業單獨的章節以解決中小企業的需求¹⁶⁸。TPP 中有關中小企業的規定主要係確保公開資訊的網站可以有更佳的透明度、共享資訊與設立中小企業委員會，以協助中小企業可以認識到更多商業機會。這些措施與其他 TPP 貿易自由化的規定將為中小企業提供更多可參與當地與全球經濟的機會¹⁶⁹。TPP 在歷經美國退出的停滯後，2017 年在亞太經濟合作會議 (Asia-Pacific Economic Cooperation, APEC) 達成了基礎協議框架，以日本為首，除去美國以外 11 個成員國同意在 TPP 協定中加入更加全面的元素，形成全新的跨太平洋夥

¹⁶⁷ United States Trade Representative, *USTR Releases Detailed Summary of TPP Objectives*, Sept. 21, 2015, <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2015/september/ustr-releases-detailed-summary> (last visited Oct. 9, 2018).

¹⁶⁸ David A. Gantz, *The TPP and RCEP: Mega-Trade Agreements for the Pacific Rim*, ARIZONA JOURNAL OF INTERNATIONAL AND COMPARATIVE LAW, Vol. 33, No. 1, 57 (2016)

¹⁶⁹ *Id.*

伴全面進展協定，內容係以 TPP 為主加上若干條文的變更¹⁷⁰。

雖然 CPTPP 凍結了若干條文，但中小企業部分卻未在暫停適用之範圍內，第 24 章仍為中小企業專章，在專章內，締約國考量到應為中小企業促進良好商業環境，因此各國政府須設置有 CPTPP 協定相關資訊之公開網站，締約方應提供其認為有助於任何人在其領土內從事貿易、投資或經商之資訊者於網站上；除了資訊分享規定外，締約方應設立中小企業委員會，協助中小企業認識可於 CPTPP 中獲得商業機會的方法、提倡研討會有助於中小企業獲得應有的資訊與其應享受的利益，並協助中小企業可以在全球供應鏈中整合發展，尋求更多的商業機會¹⁷¹。

CPTPP 中除了專章外，有些許關於中小企業條文散落於各章節。在 CPTPP 中的電子商務專章中，由於締約方皆認知到電子商務的全球性與重要性，因此應致力於共同協助中小企業克服使用電子商務之障礙，以利中小企業可良好運作蓬勃發展的電子商務，在全球市場創造新的貿易機會¹⁷²。於 CPTPP 中勞工專章中，為強化改善勞動標準之機會，應促進企業及勞動生產力之改進，特別是中小企業，以進一步增進有關勞動議題之共同承諾¹⁷³。於政府採購專章中，第 15.21 條明確規定要促進中小企業參與政府採購，各締約方肯認了中小企業在經濟社會中所扮演的角色重要性與就業之貢獻，為促進中小企業參與政府採購，各締約方應盡力於單一網站提供必要採購相關資訊、招標文件、以電子方式取代傳統書面，並於設計工程招標時考量到中小企業，降低中小企業參與政府採購的門檻以利中小企業參與政府採購¹⁷⁴。

(二) 跨大西洋貿易和投資夥伴關係協定

跨大西洋貿易和投資夥伴關係協定 (Transatlantic Trade and Investment

¹⁷⁰ 顏慧欣，跨太平洋夥伴全面進步協定 (CPTPP)：由來、意涵及前景，中華經濟研究院 WTO 及 RTA 中心，2018 年 1 月 11 日。

¹⁷¹ Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership, art.24.2.2(c) (g). [hereinafter CPTPP].

¹⁷² CPTPP art.14.15(a).

¹⁷³ CPTPP art.19.10.6(f).

¹⁷⁴ CPTPP art.15.21.

Partnership, TTIP) 係美國與歐盟談判的貿易投資協定，歐盟和美國擁有世界上最大的雙邊貿易關係，佔世界貿易總額的近三分之一，大西洋兩岸於 2013 年開啟談 TTIP 談判，並解決阻礙這種貿易關係未開發潛力的障礙。TTIP 期望可以更進一步加強跨大西洋貿易與投資連繫，透過取消關稅、精簡程序與貿易壁壘、消除部必要的貿易障礙，為大西洋兩岸的企業與人民創造更多發展機會，以增加大西洋兩岸經濟發展動能。雖然 TTIP 隨美國總統川普上任而談判停止，但在雙方談判過程中就中小企業特定章節提出了有利於中小企業之規範，強調在該章節中建立雙方共同努力的機制，以促進中小企業參與跨大西洋貿易與投資仍是十分具有意義的條文。

在跨大西洋貿易中，中小企業由於規模不夠龐大，往往受到高額關稅與不成比例的繁複要求，因此需要比大型公司更多的資源與能力來克服貿易障礙，許多歐盟中小企業向美國進口，但出口至美國的貿易量卻似乎不如預期，透過 TTIP 的談判有望改善這個不均衡情況¹⁷⁵。此外中小企業跨大西洋貿易中主要面對的挑戰為須遵守所有的法規與技術規範、規範過於分散、不易獲得相關產品所適用的法規，且對歐盟的中小企業而言，美國聯邦法規與各州法規並不相同，這使其需要花更多心力去了解其差異¹⁷⁶。

TTIP 的談判主要環繞著市場進入、監管一致性、與貿易有關的規則三大主軸進行討論，市場進入包括美國與歐盟相互消除進口貨物的關稅、保護外國投資與公開採購、反對不公平待遇；監管一致性目的是為了減少企業為遵守法規成本反而產生的不必要成本，特別是因標準、法規程序不一所需額外遵守成本，將透過談判共同認可的國際標準來建立統一的監管制度，使法令規範更具兼容性與效率；貿易規範包括了海關程序、在地化要求、智慧財產權、透明度等規定，並建

¹⁷⁵ Thilo Rensmann, *supra* note 21, at 175.

¹⁷⁶ Marta Pawlak, *TTIP and SMEs: Removing Barriers and Fostering Trade, Emerging Europe*, November 10, 2015, <https://emerging-europe.com/voices/ttip-and-smes-removing-barriers-and-fostering-trade/> (last visited Oct. 7, 2018).

立委員會督促 TTIP 有效執行¹⁷⁷。

在 TTIP 的中小企業專章中，可分為三大核心組成部分以協助中小企業獲得貿易投資機會，該專章將會強化合作機制與交換最佳實務經驗以提升中小企業競爭力與貿易參與度、專章也承諾締約方盡可能提供有用資訊使中小企業從 TTIP 中獲益、最後是成立中小企業專門機構以監督其施行狀況¹⁷⁸。

TTIP 目前雖然處於談判停止的階段，但先前歐盟與美國在前幾輪談判中已為一些貿易議題進行深入討論，縱使現階段 TTIP 重啟談判希望渺茫，但其對於中小企業條文與框架討論完整，仍是未來各國簽訂 FTA 時可參酌的標準。

（三）區域全面經濟夥伴協定

區域全面經濟夥伴協定（Regional Comprehensive Economic Partnership, RCEP）係東南亞國家協會（Association of Southeast Asian Nations, ASEAN）欲整合現有「東協+1」自由貿易區與經濟夥伴協定與打破擴大整合的困境，邀請澳洲、中國、印度、日本、韓國、紐西蘭等六個與東南亞國協簽屬 FTA 的貿易夥伴參與 RCEP，2012 年的東協高峰會議中 16 個成員國正式展開談判相關事宜¹⁷⁹。

在 RCEP 中，中小企業專章係於 2016 年的第 16 回合中完成談判，討論如何協助 RCEP 成員利用該協定實施與中小型企業相關之輔導措施，將會提供締約國一個平台以展開經濟合作計畫與活動，透過 RCEP 整合區域與全球供應鏈來提高中小企業的參與度與受益的機會¹⁸⁰。RCEP 目前進展到第 23 回合的談判，由於談判成員國對於市場開放的意見不一，現階段僅經濟與技術合作章節與中小企業章節達成合意，雖然談判進度停滯，但因 16 個成員國佔世界人口一半與全球 GDP 的 30%，其重要性對於成員國與其他經濟體的影響至關重要，同時中小企業也佔 RCEP 16 個會員國企業主體 90% 以上，對於各成員國經濟而言皆十分

¹⁷⁷ Thilo Rensmann, *supra* note 21, at 178.

¹⁷⁸ Thilo Rensmann, *supra* note 21, at 179.

¹⁷⁹ 「區域全面經濟夥伴協定(RCEP)」簡介，經濟部國際貿易局，2018 年 7 月。

¹⁸⁰ RCEP: A Vehicle for Economic Integration and Inclusive Development, http://asean.org/storage/2017/11/RCEP-Summit_Leaders-Joint-Statement-FINAL1.pdf (last visited Oct. 9, 2018).

重要，透過協助中小企業妥善利用 RCEP 以因應全球化與貿易自由化帶來的挑戰，可以使區域內的中小企業創造更多的經濟動能，使東協與其貿易夥伴相互獲利¹⁸¹。且新加坡總理於今年八月底表示 RCEP 談判以進入關鍵階段，將促東協區域各國於 2018 年底達成協議¹⁸²，若 RCEP 能順利生效，協議可能使超過 30 億人受益，RCEP 中小企業專章若能實際促進中小企業參與供應鏈，將會成為未來 FTA 簽訂時的範例條文以促進貿易與投資。

(四) 歐盟日本經濟夥伴關係協定

2018 年 7 月簽訂的歐盟與日本共同簽署經濟夥伴關係協定 (EPA)，歐盟計畫取消 99% 的日本貨品進口關稅，日本也將免除 94% 的歐盟貨品進口關稅，達成了高度貿易自由化，從出口商規模觀察歐日雙邊貿易，可發現中小企業在歐盟出口到日本的總體中佔了大部分比例，例如在 2015 年，出口至日本 64000 家歐盟公司中有 88% 為中小企業，且其出口佔了三成之多。在歐盟，大多數中小企業集中在少數幾個部門，大型公司在各產業別中分布較為平均，具體而言，超過三分之一的出口到日本的歐盟中小企業主要集中在汽車零部件批發、零售、維修，其次是紡織品、服裝和皮革，以及機械的製造與維修。由於歐盟中小企業大量出口至日本，中小企業同時也會受惠於歐日 FTA，對於規模較小的公司，中小企業專章要求歐盟與日本雙方透過共享進入雙方市場之資訊以提升透明度¹⁸³。

在歐日 FTA 中，該專章之目的係使中小企業可從協議中獲益，並鼓勵歐盟與日本中小企業在雙方的市場中盡量投資與發展貿易，專章同時也要求締約國提升資訊透明度，對於中小企業而言，獲得進入市場的必要資訊即為必須克服的貿易障礙之一，因此歐日雙方將架設網站以提供想中小企業進入市場相關資訊，專章同時也補充了其他協議章節的規定，以便在歐盟與日本市場中更易開拓業務

¹⁸¹ Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP), Association of Southeast Asian Nations, http://asean.org/?static_post=rcep-regional-comprehensive-economic-partnership (last visited Oct. 7, 2018).

¹⁸² 李顯龍：RCEP 談判進入關鍵階段，聯合新聞網，107 年 8 月 29 日，<https://udn.com/news/story/6811/3337338>，最後瀏覽日 107 年 10 月 7 日。

¹⁸³ EUROPEAN COMMISSION, THE ECONOMIC IMPACT OF THE EU – JAPAN ECONOMIC PARTNERSHIP AGREEMENT (EPA), AN ANALYSIS PREPARED BY THE EUROPEAN COMMISSION'S DIRECTORATE-GENERAL FOR TRADE, at 17, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/july/tradoc_157116.pdf (2018).

（五）巨型 FTA 之中小企業規範發展趨勢

綜觀上述 CPTPP、TTIP、RCEP 三個巨型貿易協定與晚近 FTA 之內容，可看出在積極整合地區經濟的 FTA 中，對於中小企業有專章規範之，相較與過往傳統型的 FTA 散落於各章節而言，中小企業專章可視為歐美雙方與其他巨型 FTA 的締約國對於中小企業的重視度提升，另一方面，觀察中小企業專章之規定，可分為第一條的資訊分享、第二條的中小企業聯絡點與第三條爭端解決的規定與補充性規範。

第一條的資訊分享，規定各締約方應建立並維護可公開訪問的網頁，網站中除包含 FTA 內容、附件與原產地規則外，還應包括為中小企業所設計資訊，例如該 FTA 中締約方認為與中小企業相關的規定說明、締約方認為從該 FTA 中對於中小企業有用的資訊或中小企業可以從中獲取機會的資訊¹⁸⁴。而在該公開網站中，可以從中連結到另一締約方相對網站，以及提供對於在另一締約方進行貿易、投資有興趣者有用的網頁連結與資訊，而締約方應提供海關規範程序、進出口與過境程序說明、解釋進出口與過境所需文件表單；在智慧財產權方面，締約方應提供的規範程序也包含了地理標示；技術性法規與合法的評定機構、與進出口有關的 SPS 措施、公共採購通知的資料庫與獲得公共採購機會的相關資訊、商業登記程序、與締約方認為有助於中小企業發展的其他任何資訊。此外，在網頁中應包含進入締約國市場的相關資訊：優惠稅率與關稅配額、邊境稅與其他特定措施、原產地規則、關稅減免、根據 WTO 海關估價協議確定貨物海關價值的標準、原產國規則所要求的標記。對於前述網站所提供的資訊，應定時更新並確保準確性，且不得收取費用。

第二條的聯絡點（SME Contact Points）部分，締約方應建立中小企業聯絡點，在履行 FTA 時應考量到中小企業的需求，並透過提升加強雙方在中小企業

¹⁸⁴ *Id.* at 41.

¹⁸⁵ EU-Japan Centre, *For SMEs*, <https://www.eubusinessinJapan.eu/support/smes> (last visited Oct. 7, 2018).

議題上的合作，以增加中小企業貿易投資的機會，並確保締約方間資訊交換的方式以善用 FTA 下的商機，並監測前述資訊共享的執行狀況，以確保締約方提供的資訊最新且與中小企業相關，聯絡點可參與其他工作小組有關監管一致性的規定，以達成可相互接受的可能解決方案，以提升中小企業貿易投資的能力，同時也能建議締約方在網頁上添加其他與中小企業有關的資訊，並向聯合委員會定期提出報告與建議供其審酌，也可向外部專家合作以執行其工作計畫。專章的第三部分為締約方認識到，除本章規定外，協議中還有其他條款旨在加強雙方之間在中小企業問題上的合作，或者對中小企業特別有益。第三條為爭端解決相關規範，其規定締約方不得將因中小企業專章衍生之任何事件，訴諸爭端解決章節以進行爭端解決。

就前述中小企業專章之內容檢視，條文僅有兩至三條，且條文內容多以締約國應提供協助性的文字為主，對於是否實際執行似無有效的強制力可言，且對應到前述中小企業所遇到的貿易障礙而言，專章中僅有第一條資訊共享係針對資訊空開進行規範，且締約國是否確實遵守中小企業專章內容仍有疑慮。縱使專章的出現代表了中小企業在國際貿易上逐漸被重視，但對應過往 FTA 規範，專章的條文仍未實際解決中小企業在國際貿易市場之障礙，其規範內容僅過於軟性，未如 WTO 協定具有一定的拘束力，對於某些需要政府強制力才能解決的問題，可能須靠 WTO 強制性的規定來訂立之。

第四節 自由貿易協定中小企業規範之效益與侷限性

雙邊 FTA 之雖然不如巨型貿易協定或近期新簽訂的 FTA 有關於中小企業的專門章節，但條文中針對中小企業議題涵蓋廣泛，惟在簽訂 FTA 後，中小企業是否有妥善利用耗費極大國家資源所簽訂的 FTA，且 FTA 對於中小企業是否有實際助益又或是造成了其他的障礙，本文將接續探討 FTA 對於中小企業的影響。

一、FTA 相關規範對於中小企業之效益

自由貿易協定是兩個或多個國家之間達成的協議，規定了貿易關係、增加投

資和貿易流量以及整合經濟的規則。自由貿易協定目的是為了消除貿易與關稅障礙，並確保條約締約方之間自由貿易。

一般而言，透過關稅減免或消除，出口型中小企業從實施 FTA 可以獲得較多的利益，故公司可以獲得 FTA 實施前更低的成本進入到合作夥伴的市場；另一方面，運用資本投入的中小企業也會受益，因為進口成本將會降低，同時使兩國的企業可以更加緊密的連結，產生新的貿易機會。

（一）具有貿易利益

自由貿易協定為各國提供了目標市場的更佳條件。例如，當哥倫比亞與秘魯和歐盟之間自由貿易協定生效時，該市場的優惠條件就會與已經與歐盟達成自由貿易協定墨西哥和智利相等。總而言之，FTA 在國際市場中為中小企業提供了更好的市場地位，因為與大公司相比，中小企業能夠更快地適應經濟變化，若能節省生產成本即具有更多的競爭優勢。

（二）更好的貿易條件和穩定性

自由貿易協定的主要優勢之一不需隨時更新條文，就像各國之間的部分範圍協議一樣，為兩國貿易商品和服務的規則提供了穩定性和可預測性。對於中小企業而言，一個穩定的監管環境對於支持中小企業非常重要，監管環境的影響橫跨了多個部分，在間接成本方面，無法向大型企業從其他產品或市場攤銷固定成本，對於中小企業而言負擔較大，而 FTA 可以提供中小企業透明性與可預測性，對於有些 FTA 的貿易夥伴而言，關稅與非關稅障礙相對來說影響較小，反而是監管一致性可以帶來更多利益。

（三）銷量增加

外部市場的優惠貿易條件改善了出口型中小企業提供的商品和服務供應的競爭力，國際銷售額的增加會為公司帶來更多的利潤和穩定性。以 2003 年生效的智利與歐盟自由貿易協定為例，雖然簽訂協定後未立即看出效果，

但觀察 2007 年智利出口到歐盟的公司總數，將近 50% 是中小企業，由此可看出中小企業在國際貿易活動的逐漸活絡¹⁸⁶。

由於 FTA 中規範了最終產品與中間產品優惠性關稅，使中小企業可以降低其進出口成本，且 FTA 致力於消除非關稅貿易障礙，強調促進中小企業進入新市場，並為其創造商業機會，相較於未簽訂 FTA 時，中小企業獲得了更多保障以進入海外市場發展。

二、中小企業運用 FTA 之難處

(一) 缺少對 FTA 的認識與成本過高

由於多邊貿易體制的延滯，各國興起簽訂 FTA 的風氣，以期能帶動國內經濟與增進國際貿易。然而縱使各國政府簽訂眾多 FTA，其國內的公司無論是大型公司或是中小企業，對於 FTA 的詳細資訊並不了解，特別是中小企業對於簽訂的 FTA 內容與該 FTA 將為其帶來多少效益十分陌生，對 FTA 規範與優惠資訊掌握度不足，且 FTA 承諾表與條文中應如何解讀，中小企業內部缺乏專業人士來解釋之，因此反而錯失運用 FTA 的機會¹⁸⁷。另一方面，FTA 雖然會提升經濟效率，但每項雙邊貿易協議都包含多項法規、產品定義、稅率、原產地和其他貿易面，為買賣雙方帶來了法律上的複雜性，根據全球會計聯盟的報告，提升的複雜性實際上都會增加企業的交易成本，而這往往需要聘請律師和會計師來管理監管環境，諮詢費的提升可能使大公司比小型企業具有競爭優勢，因為大公司可以處理更大的訴訟和法規遵循費用¹⁸⁸。

(二) 複雜且相異的原產地規則

在中小企業得知簽訂 FTA 的資訊後，仍須進一步知悉如何適用 FTA 規範，其中，了解複雜的原產地規則使中小企業付出了許多成本。由於原產地規則通常

¹⁸⁶ FTAs offer a golden opportunity for SMEs, Connect Americas, <https://connectamericas.com/content/ftas-offer-golden-opportunity-smes> (last visited Oct.7, 2018).

¹⁸⁷ Hiratsuka, D., I. Isono, H. Sato and S. Umezaki, *Escaping from FTA Trap and Spaghetti Bowl Problem in East Asia: An Insight from the Enterprise Survey in Japan*, in Soesastro, H. (ed.); *Deepening Economic Integration- The ASEAN Economic Community and Beyond*, ERIA Research Project Report 2007-1-2, Chiba: IDE-JETRO, 304,323 (2008).

¹⁸⁸ Nick Robinson, *Disadvantages of Free Trade Agreements*, BIZFLUENT, Sept. 26, 2017, <https://bizfluent.com/list-6113059-disadvantages-trade-agreements.html> (last visited Oct. 7, 2018).

十分繁瑣，大型企業因有專門部門或是足夠人力可研究相關規範，因此通常可以從 FTA 的優惠中受益，中小企業反而要付出多餘時間來熟悉內容¹⁸⁹。

根據分析考慮參與 FTA 中小企業的調查報告，指出中小企業考慮不參與 FTA 主要有三個理由，分別是過於複雜的原產地規則、無法獲得原產地規則資訊與支援服務、不同國家的海關制度管理方式不一致。對於開發中國家而言，遵守 FTA 規範反而增加了成本與造成跨境價值鏈的延遲，對於許多中小企業，需要嘗試了解如何有效利用原產地規則的額外費用超過了透過 FTA 優惠利率所節省的費用，FTA 反而導致了另一種新的非關稅障礙。

原產地規則中的兩種類型對於中小企業來說尤其不利，分別是區域價值含量 (Regional Value Content, RVC) 要求、特定過程規範 (process specific rules, PSR)¹⁹⁰。RVC 係指特定產品必須符合一定生產製造比例規定，方能享有優惠性關稅待遇，RVC 計算方式包含向上累加法 (build-up method) 及向下扣除法 (build-down method)，例如 CPTPP 規定的 RVC 範圍通常在 35% 至 55% 之間¹⁹¹。在申請 RVC 時，製造商必須追蹤原物料、成分、勞工與其他間接成本，以及精準指出各項項目的原產國來源。管理複雜 RVC 相關成本通常會阻礙中小企業使用 FTA 優惠稅率。然而大型跨國公司由於規模經濟因素，通常不受此限制，可以妥善分配資源，透過優惠關稅通常節省大量資金，中小企業反而未從 FTA 中獲利或節省成本¹⁹²。

(三) 難以獲得國內外政府的支持與資訊

日本有 20% 左右的大型企業已經在利用或是計畫利用 FTA，但僅有 8.7% 的中小企業運用 FTA，中小企業對於 FTA 的運用度並不如大型企業活用，這可能代表縱使 FTA 條文中有針對中小企業的規範與條文，但對於大型企業仍較為有利。在簽訂 FTA 之後，由於對於關稅表、規則、貿易規範的不瞭解，中小企業

¹⁸⁹ *Id.* at 324.

¹⁹⁰ Alex Capri, *Small and Medium-Sized Enterprises and Rules-of-Origin*, SUPPLY CHAIN ASIA, Mar. 11, 2016, <http://supplychainasia.org/small-and-medium-sized-enterprises-and-rules-of-origin/> (last visited Oct. 7, 2018).

¹⁹¹ 鄭昫欣，美日就 TPP 汽車議題談判仍未達成共識，中華經濟研究院 WTO 及 RTA 中心，2015 年 7 月 30 日。

¹⁹² Alex Capri, *supra* note 190.

並未認知到 FTA 已經實施了更低的關稅措施¹⁹³。此外，縱使各國簽訂了 FTA，但是否有落實資訊分享規定，使締約國之中小企業可以獲得必要貿易夥伴資訊也是一大疑問，且國內政府在簽訂 FTA 後，主管機關是否就相關規範對於國內企業進行宣導，協助中小企業獲得必要資訊亦為自由貿易協定能否落實實施的重點之一。在韓國，為確保中小企業妥善運用 FTA，而成立相關主管機關以支持中小企業利用自由貿易協定，透過開發軟體使中小企業可以自行測試其產品能否滿足 FTA 要件，逐步使中小企業相信主管機關與其輔助顧問¹⁹⁴。由於中小企業無足夠人員來處理自由貿易協定業務，且除非企業主有強烈動機欲了解 FTA 詳細規定，否則中小企業多缺乏貿易實務和商業活動方面專業知識，透過政府機構為中小企業收集相關資訊，使中小企業主對於使用 FTA 產生了正面看法，提升對於 FTA 的使用率¹⁹⁵。

三、FTA 中小企業規範之侷限性與多邊規範之進展：以貿易便捷化協定為例

簽訂 FTA 雖可在目前 WTO 停滯的情況下，為雙邊或是區域間的經濟整合帶來活水與進一步的貿易發展，但不可諱言，FTA 仍有其一定的侷限性，例如由於 FTA 多為一個經濟體或是國家與國家簽訂協議，因此 FTA 的效力會侷限於兩國或某區域，也因此即使某些 FTA 對於中小企業有較為積極或是先進的規範，其效力仍僅限於該 FTA 的締約方，僅部分會員對於這些規定有遵循義務。

綜觀 FTA 之條文規範，無論是傳統的雙邊 FTA 或是巨型區域貿易協定，對於中小企業之條文或是專章皆是以協助或是透過締約方在各方向間的合作來促進中小企業發展，在執行上僅有部分 FTA 設立中小企業委員會來監督其相關規定實施狀況，其規範效力較屬軟性，未具有實質強制力，即使締約方未時履行相關規範亦不會受到較為嚴厲之處分，因此在有效解決中小企業障礙方面，仍須依靠各國政府確實遵循 FTA 義務，才能實際發揮 FTA 有關中小企業規範之效用。

¹⁹³ Hiratsuka, D. *supra* note 187, at 321.

¹⁹⁴ Inkyo Cheong, *To Improve the Use of FTA: Lessons learned from Korea*, EAST ASIAN INTEGRATION, ERIA RESEARCH PROJECT REPORT, at 85 (2014).

¹⁹⁵ *Id.* at 89.

由於 FTA 主要以軟性規範為主，對於各締約國間並無一定強制力，因此若要確保中小企業障礙獲得解決，仍須回到 WTO 層次上處理，以海關規範程序為例，研究報告顯示跨境貨物轉運時常耗費許多時間成本，其中一部分原因是因為海關與相關邊境單位通常要求不清，常見的問題點包含所需文件表格缺乏透明度、繳納費用與遵循程序不明等¹⁹⁶，由於缺乏資源與無法克服資訊不足的困難，因此當主管機關效率低下時中小企業特別會受到影響¹⁹⁷。

WTO 的貿易便捷化協定 (Trade Facilitation Agreement) 已於 2013 年 12 月第 9 次部長會議達成共識。依據 WTO 規定，其獲得 3 分之 2 會員國同意後，於 2017 年 2 月 22 日生效，TFA 的內容包含加快貨物運輸、簡化海關通關程序、確保法規透明性等規範¹⁹⁸。對於中小企業來說，貿易便捷化生效可使其以更低廉的成本與更快的速度進入國際價值鏈，是一條國際化的捷徑。

TFA 之目標是為了簡化海關程序、建立更容易、迅速且便宜的貿易、在國際貿易程序中確定明確性、效率與透明度、消除官僚制度與貪腐、增加技術發展¹⁹⁹。此外，TFA 規定了邊境貨物之相關規定，為內陸國向鄰國港口運送貨物帶來了利益，並透過更新基礎設與加強海關官員之培訓為開發中國家與低度開發國家提供援助，而這些國家可以從中獲益。TFA 同時也預計在全球經濟中降低 10% 至 15% 之貿易成本，帶來 4 千億至一兆美元之收益，這將會促進國際貿易、商業環境與 FDI 在全球經濟之流動²⁰⁰。

在 2017 年生效貿易便捷化協定為 WTO 會員國制定了具有拘束力的多邊承諾，為所有企業提供了前往全球市場的新模式，根據預測，TFA 可以降低 14.5%

¹⁹⁶ International Trade Centre, *SMEs and the WTO Trade-Facilitation Agreement a Training Manual*, at 9, https://www.tfafacility.org/sites/default/files/case-studies/cs_g_itc_smes_and_the_wto_tfa_a_training_manual_december_2015_e.pdf (2015).

¹⁹⁷ *Id.*

¹⁹⁸ World Trade Organization, *Trade facilitation*, https://www.wto.org/english/tratop_e/tradfa_e/tradfa_e.htm (last visited Oct. 9, 2018).

¹⁹⁹ WTO, Day 3, 4, and 5: Round-the-Clock Consultations Produce 'Bali Package', (Dec. 5-7, 2013), available at http://www.wto.org/english/news-e/news_13_e/mc9sum_07dec13_e.htm (last visited Mar. 18, 2014).

²⁰⁰ *Id.*

的貿易成本，使國際貿易更具包容性與永續性²⁰¹。中小企業並無足夠資源與時間來查詢特定進出口要求與規範可能有一定難度，透過 TFA 可以減少交易成本與國際貿易之複雜性，中小企業不需要像以往去政府機構辦公室詢問，可直接獲得進出口要求與表格，以減少其獲得資訊之時間成本，大幅提升中小企業進行貿易上之效率並降低了貿易成本。

雖然有論者認為貿易便捷化的生效更可能圖利大型企業，反而不利於中小企業的發展，但實際上根據調查結果顯示，雖然各產業別結構有一定差異性，但以成本結構角度觀之，因為貿易便捷化措施而降低的成本對於中小企業意義重大，代表了協定之生效對於中小企業效益顯著²⁰²。相較於過往 FTA 海關規範，在 TFA 第 7 條中，明確規定應盡量給予中小企業參與貿易的機會²⁰³，TFA 的生效為中小企業在國際貿易上的發展帶來了極大助益，減去過於複雜的通關程序，降低時間成本的同時也提升了中小企業的效率，可以說 TFA 的生效對於各類型需要進出口的企業—無論是大型企業或中小企業來說，都提升了其貿易出口容易度。

透過貿易便捷化協定之生效，中小企業在進入國際市場時減少了貨品進出口與通關時繁複的程序，同時也提升中小企業進行貿易上之效率並降低了貿易成本。但除了貿易便捷化協定可有效處理中小企業在海關程序的所遇到的障礙外，現行並無其他有效協助中小企業的強制性規範，FTA 之簽訂雖然為了貿易自由化更進一步，但中小企業對於 FTA 的不瞭解與一些特定規定仍造成中小企業使用 FTA 比例偏低，另一方面與 FTA 中小企業相關之條文也多為宣示性法規，而除了海關與便捷化問題外，其他中小企業面臨的障礙仍未有具強制性的具體規範，以確切實際的協助中小企業解決貿易障礙上的問題。

²⁰¹ United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific, *Making the WTO Trade Facilitation Agreement Work for SMEs*, 14 ST/ESCAP/2748 (2016).

²⁰² International Trade Centre, *Making the WTO Trade Facilitation Agreement Work for SMEs*, ST/ESCAP/2748, at 4 (2016).

²⁰³ Agreement on Trade Facilitation, art. 7.3 (ii) to the extent possible, restrict the participation of small and medium-sized enterprises.

第四章 自由貿易協定趨勢下我國之中小企業政策：以歐盟為借鏡

歐盟係根據 1993 年生效的馬斯垂克條約所建立的經濟聯盟，目前歐盟有 28 個成員國，為僅次於美國第二大經濟體²⁰⁴，就廣義的角度而言，區域經濟整合係指同一區域內國家間所簽訂的協議，其目的在於降低關稅和非關稅障礙，達成消除關稅的最終目標，以促進會員國間服務與商品在國與國之間的自由流通²⁰⁵，從另一個角度觀之，歐盟亦為 RTA 的廣義範疇之一。觀其歐盟相關政策，由於中小企業對歐盟整體經濟有一定的重要性，因此歐盟之中小企業法規與政策方針考量更多且規範相對全面，故本章將以歐盟為借鏡，接續討論我國目前對於中小企業之法規與政策走向，探討台灣中小企業整體法規發展，進一步作出未來可參考的方向與建議。

第一節 歐盟之中小企業政策與發展

歐盟的整體經濟基礎建立於中小企業之上，2300 萬家中小企業造就了歐洲經濟的增長，歐盟的中小企業為創新、競爭與就業奠定了良好的基礎，於整體企業中，中小企業佔領了 99.8% 之高的比較，此外，也提供了三分之二約 9000 萬私部門的就業崗位，創造了一半以上的歐盟企業總產值。在歐盟，有九成以上的中小企業員工實際上少於 10 人，微型企業則是佔了總就業人數近三成之多²⁰⁶。透過以上中小企業為歐盟帶來的巨大產值，代表中小企業更需要有適當的框架來增加其發展潛力，也因此以下將探討歐盟內部為中小企業進行的政策規範。

根據歐洲中央銀行（European Central Bank）於 2016 年秋季的報告指出，對於歐盟的中小企業來說，找尋客戶係現階段最為迫切的問題，緊接其後的挑戰分

²⁰⁴ European Union, *EU treaties*, https://europa.eu/european-union/law/treaties_en (last visited Oct, 22, 2018).

²⁰⁵ European Central Bank, *Regional Economic Integration in a Global Framework*, G-20 Workshop, at 27 (2015).

²⁰⁶ European Commission, *EU Trade Policy and SMEs Fact sheet*, March 2011, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/march/tradoc_147637.pdf (last visited Oct. 7, 2018).

別是合適的勞動力、競爭、法規監管、生產成本與融資。歐盟執委會認為中小企業是確保歐盟經濟增長、創新、創造就業與社會融合的一項重要關鍵，因此創造出一個對中小企業友善的環境，使歐洲成為更具吸引力的市場為歐盟的主要目標之一，執委會與其會員國密切合作，以期制定有利於中小企業之政策，監督其實施進展已達最大成效²⁰⁷。以下將接續探討歐盟自 1992 年以來，對於中小企業發展的政策措施。

一、歐洲小企業憲章

早於 1992 年歐盟簽屬馬斯垂克條約（Treaty of Maastricht）時，即將協助中小企業列入其發展重點之一，而後 2000 年的里斯本策略（Lisbon Strategy）更將中小企業發展列為歐盟層級處理的重要議題，目標是提供一個適合中小企業發展的環境有助於歐盟整體發展，包含經濟永續成長、使歐盟成為有競爭力的市場、創造多且品質佳的工作機會以促進社會融合²⁰⁸。

歐盟機構對於中小企業政策所採取的第一步是由總務委員會（General Affairs Council）所通過的「歐洲小企業憲章」（European Charter for Small Enterprise），並在 2000 年由歐洲理事會（European Council）批准，目標是為了促進企業家精神與改善小企業商業環境。中小企業由於規模小，因而更能對於環境的變化更為敏銳，因此執委會強調了促進中小企業發展的必要性，建議各會員國將其策略重點放於對中小企業營運環境非常重要的 10 項方針上²⁰⁹，歐洲小企業憲章內容包含了企業家教育與訓練、提升創業速度與降低成本、更好的立法規範、技能普及性、改善網路可用性、從單一市場獲得更多資源與協助、強化小企業的技術能力、以成功的電子商務模式支持優秀的中小企業發展、於歐盟層級與會員國層級發展更強而有力的中小企業利益代言人²¹⁰。

²⁰⁷ *Id.*

²⁰⁸ 汪震亞，歐盟中小企業協助措施之發展，經濟研究第 17 期，民國 106 年 6 月，頁 243。

²⁰⁹ Commission of the European Communities, European Charter For Small Enterprises Informal guidelines for supporting the implementation of the Charter at regional level, Brussels, 7.3.2001, COM (2001) 122 final.

²¹⁰ European Commission, *European Charter for Small Enterprises*, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=LEGISSUM:n26002&from=EN> (last

二、歐洲創業綠皮書

歐盟於 2003 年通過了歐洲創業綠皮書 (Green Paper Entrepreneurship in Europe)，其中提到歐洲需要更有效地促進創業與更多創新且蓬勃發展的公司，過往以大型企業主導經濟的情勢已扭轉，小型企業主在 1972 年到 1998 年間從 2900 萬增加到 4500 萬。此種經濟結構的變化將歐洲的比較利益轉向以知識為基礎的商業活動。全球化與新技術的革新，使有些產業轉往人力成本較低的國家生產，且 ICT 技術的產生也進一步促成服務業的發展²¹¹。由於經濟環境變化快速，如何迅速適應環境成為增強競爭力的關鍵，2000 年的里斯本條約訂立了在歐盟在 2010 年成為世界上最具競爭力和最具活力的知識型經濟體系的目標，並創造約 1500 萬個新就業機會，為達成上述目標，友善的創業與企業發展環境是實現這些目標的關鍵，綠皮書同時也重申了企業家精神 (entrepreneurship)²¹² 的重要性、內涵與實踐。

三、歐洲小型企業法

2008 年，歐盟進一步制定了更為全面的歐洲小型企業法 (Small Business Act for Europe, SBA)，歐洲小型企業法是歐盟對於中小企業政策的框架與基礎，透過在歐盟政策與行政管理優先考量中小企業 (Think Small First) 的原則²¹³，來改善歐洲的企業家精神、簡化規範並移除中小企業現有障礙，歐洲小型企業法的框架可以使企業快速成長茁壯²¹⁴。歐洲小型企業法主要在於加強歐盟欲推動的立法措施，簡化政策與法規是否可以利於中小企業發展，並嚴格檢視所有政策法規對於中小企業的衝擊，以最小化行政成本與額外成本²¹⁵。

visited Oct. 9, 2018).

²¹¹ Commission of the European Communities, *Green Paper Entrepreneurship in Europe*, 21.1.2003 COM27 final, at 4 (2003).

²¹² 企業家精神透過在現有或新的組織中將冒險、創造、創新與健全的管理相結合，以創造和發展經濟活動的思維方式和過程。

²¹³ 中小企業優先原則係指歐盟執委會與會員國應盡可能制訂對中小企業友善的環境，並於決定政策時將中小企業納入考量。參考自汪震亞，歐盟中小企業協助措施之發展。

²¹⁴ European Commission, *The Small Business Act for Europe*, https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/small-business-act_en (last visited Oct. 7, 2018).

²¹⁵ 汪震亞，前揭註 208，頁 250。

在歐洲小型企業法中包含了 10 項原則，透過一系列歐盟欲加強中小企業之措施，從促進融資、獲得採購程序、到鼓勵婦女創業。除此之外，歐盟執委會亦向成員國如何實施這些原則提出了建議，可於中小企業競爭力政策學習平台先前發布的政策簡報中，看出哪些地區採取的政策以支持 SBA 的施行。中小企業績效評估（SME Performance Review）是歐盟執委會用來監測與評估會員國實施 SBA 進展狀況的主要工具之一。其審查報告提供歐盟成員國與其夥伴國家中小企業之表現資訊。

2014 年的中小企業綠色計畫（Green Action Plan for SMEs, GAP）的目的是為了幫助中小企業利用綠色經濟過渡期所提供的機會，為中小企業提供了將環境挑戰轉變成商機途徑。中小企業綠色計畫期望透過提升中小企業對於潛在資源效率的認識、對生產力與競爭力的循環經濟、並向中小企業提供有關歐洲資本效率的資訊。GAP 著重於歐盟層級的行動，是為了配合並加強目前的綠色措施以支持國家與地區性的中小企業。

三、歐洲經濟復興計畫

由於 2008 年金融海嘯的衝擊，歐盟於 2008 年年底宣布了歐洲經濟復興計畫（European Economic Recovery Plan, EERP），於國家與歐盟層級採取了行動以因應大型金融危機²¹⁶。歐洲經濟復興計畫的目的係恢復消費者和企業的信心、重啟貸款，刺激對歐盟經濟的投資、創造就業機會、幫助失業者重返工作崗位。並為成員國之間的快速協議奠定基礎，使歐洲經濟再次發展²¹⁷。

歐洲經濟復興計畫有兩項關鍵要點，第一個要點為挹注大量購買力以刺激需求與信心，執委會建議在緊急情況下，會員國與歐盟應立即同意 2000 億歐元的預算；第二個要點為是否需要採取短期行動來加強歐洲長期生產力，歐洲經濟復興計畫制定了全面的計畫來使投資更為智慧，這意味著投資將符合未來需求、投資能源效率、創造就業機會、節約能源、發展潔淨科技（Clean Technology）以

²¹⁶ European Commission, *European Economic Recovery Plan*, Dec. 9, 2016
http://ec.europa.eu/environment/integration/recovery_plan.htm (last visited Oct. 7, 2018).

²¹⁷ *Id.*

促進未來低碳市場的建築和汽車行業、並投資於基礎設施以促進效率和創新²¹⁸。歐洲經濟復興計劃中的恢復政策（Actions for Recovery）將有助於成員國採取正確的社會和經濟措施來應對挑戰，包含為中小企業開闢新的資金、減少行政負擔並啟動投資現代化基礎設施。這將為推動低碳經濟做好完善準備²¹⁹。

歐洲經濟復興計畫為了支持小企業和企業家精神，歐盟和成員國必須採取緊急措施，大幅減少中小企業和微型企業的行政負擔，特別是通過鄉相應的委員會提案，與盡快實施歐洲小型企業法²²⁰。於歐洲小型企業法基礎上，為減少中小企業行政負擔，與促進其現金流並幫助更多人成為企業家，歐盟和成員國應採取下列行動：

1. 確保在歐盟任何地方都可以在 3 日內以零成本完成開拓業務，並且可以通過單一接入點完成僱用員工的程序；
2. 取消對微型企業年度結算的要求，這將節省其一年 70 億歐元的開銷，並將歐洲私人企業的資本要求限制降為 1 歐元；
3. 盡快採用歐洲私人公司法規提案，以便從 2009 年初開始，可以促進中小企業的跨境業務活動，並允許中小企業在歐盟可以採用相同規範運作；
4. 確保主管機關可於在 1 個月內向供應商與服務提供者結清款項，包括中小企業，以減輕其資金流動的限制，並接受電子發票，這將節省高達 18 億歐元的成本，以增進企業營運與縮減成本；
5. 減少 75% 的專利申請和維護費用，並減半歐盟商標申請費用²²¹。

除了上述措施外，為增加技術在製造業中的應用，應通過發展和提高歐盟製造業的技術基礎來幫助歐盟各個部門與整合技術，特別是協助中小企業製造商適應全球競爭壓力²²²。

²¹⁸ Communication From The Commission To The European Council, A European Economic Recovery Plan, Brussels, 26.11.2008 COM 800 final, at 2 (2008).

²¹⁹ *Id.* at 3.

²²⁰ *Id.* at 12.

²²¹ *Id.* at 13.

²²² *Id.* at 16.

四、歐洲 2020

由於歐盟整體經濟受到金融海嘯的重創，歐洲中小企業同樣也是損失慘重，執委會便提出了 2020 年企業家精神行動計劃（The Entrepreneurship 2020 Action Plan），其目的是為了釋放歐洲的創業潛力。根據歐盟執委會的說法，企業家精神在創建新公司方面發揮著關鍵作用，而中小企業是歐盟新就業的最重要來源，若中小企業能順利創建，則可以為歐盟提供更多工作機會。

企業家 2020 行動計劃提出了三個主要領域，分別為透過消除現有的結構性障礙，加強企業家的框架條件、在企業生命週期的關鍵階段為企業家提供支持、在歐洲散播創業文化，以培養新一代的企業家，上述措施之目的在於加強創業教育和支持創業。

五、歐洲戰略投資基金

歐洲戰略投資基金（European Fund of Strategic Investment, EFSI）係歐盟執委會主席容克（Jean-Claude Juncker）在 2014 年上任後所推出第一個重要政策，同時也是歐洲投資計劃（Investment Plan for Europe）的三大支柱之一，目的在透過解決市場差距和動員私人投資來克服市場失靈的問題。歐洲戰略投資基金有助於為基礎設施、研究和創新、教育、可再生能源和能源效率及中小企業的風險融資等關鍵領域的策略投資提供資金²²³。歐洲戰略投資基金其中有 50 億歐元係來自歐洲投資銀行（European Investment Bank, EIB），此部分的資金屬於中小企業窗口，目的是為了中小企業擔保與權益投資²²⁴。

六、資本市場聯盟

資本市場聯盟（Capital Market Union, CMU）係於 2015 年所提出，目的是為了因應因全球金融海嘯所造成的市場挑戰，由於歐洲地區不像美國依賴股票、債券等金融商品，反而更為依賴金融機構所提供的貸款，因此當銀行業重創時歐

²²³ European Commission, *European Fund for Strategic Investments*, http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/funding/efsi_en (last visited Oct. 7, 2018).

²²⁴ 汪震亞，前揭註 208，頁 261。

洲地區更易受到衝擊²²⁵，CMU 的目的在於建立更深入全面的資本市場、消除跨境投資的障礙、提升競爭力、降低籌集資金的成本、改善企業融資方法，尤其是針對中小企業的部分²²⁶。並致力於解決投資者與中小企業的資訊落差，使中小企業可以獲得更多投資資金與建立多元籌備資金的方式²²⁷。資本市場聯盟可以透過信貸反饋機制、顧問支援、資訊基礎建設三項措施來促進中小企業了解更多關於投資人的必要資訊。信貸反饋機制係資本市場聯盟透過與歐洲銀行聯合會

(European Banking Federation) 合作建立溝通機制，當中小企業無法獲得銀行貸款時，可以讓中小企業主知悉貸款被拒絕之主因，與其他可以獲得融資的管道；除此之外，透過歐洲中央銀行在今(2018)年所推出的泛歐洲 AnaCredit 資料庫，經由系統可以媒合財務的投資人與需要資金的中小企業，使企業主進一步獲得協助與共享信貸所需資料²²⁸。

七、小結

歐盟自 1990 年代以來就已認知到中小企業的重要性，中小企業政策早已成為歐盟層級的重要議題。在整體經濟環境的變化中，歐盟並未忽略中小企業的貢獻與其未來可帶來的發展，扶植中小企業成為歐盟政策中的重要一部分，為中小企業建立適合發展的商業環境為主要的政策方針，政策涵蓋了改善法規環境、促進中小企業創新、協助中小企業獲得資金、促進中小企業發展海外業務等多種面向，由這些規範更可以看出歐盟對於中小企業的重視，這些政策的完整性也是我國政府在規畫中小企業輔導政策可考量的對象。

第二節 我國對中小企業之政策與規範

自戰後 50 餘年以來，台灣中小企業成為促進經濟成長的基本動力，也曾有「中小企業之國」的美稱。在 1997 年，亞洲金融風暴席捲整個亞太地區，擊垮了亞洲諸國的經濟，然而台灣卻能在一片慘澹的局勢屹立不搖，其中最大的功臣

²²⁵ 同上註，頁 263。

²²⁶ PWC, *Capital Markets Union: Integration of Capital Markets in the European Union*, at 4 (2015).

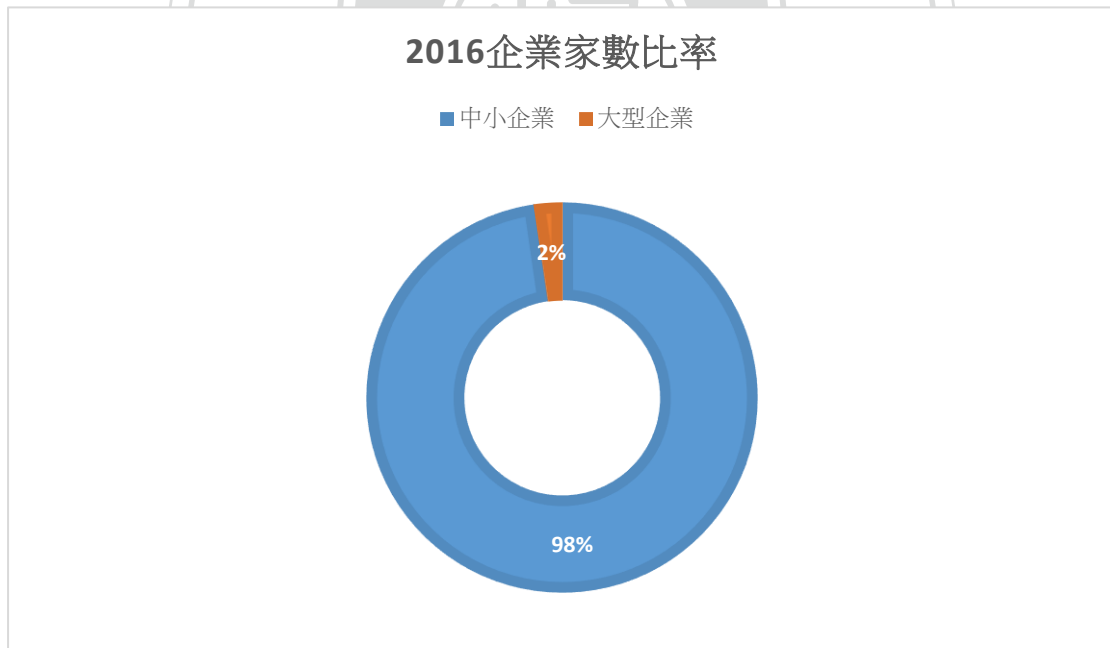
²²⁷ 汪震亞，前揭註 208，頁 263。

²²⁸ 同上註，頁 264。

即是中小企業²²⁹。在環境變化劇烈時，中小企業由於規模小，員工人數少因此固定支出不如大型企業龐大，因此彈性較佳，可以因應經濟環境的巨大變化，中小企業對於台灣整體經濟有莫大的貢獻²³⁰。

一、台灣中小企業現況

根據 2017 年經濟部中小企業白皮書，2016 年台灣中小企業家數約為 140.8 萬家，占全體企業 97.73%，較前一年度增加 1.76%；中小企業就業人數達 881 萬人，占全國就業人數 78.19%，較 2015 年增加 0.57%，兩者皆創下近年來最高紀錄；中小企業銷售額 11 兆 7,647 億元，占全體企業 30.71%，其中，內銷額為 10 兆 3,409 億元，占全體企業的 35.85%，較 2015 年增加 0.15%，成長率由負轉正；採獨資經營的中小企業占 53.71%，經營 10 年（含）以上的中小企業占 51.18%²³¹。上述數據顯示了在我國經濟發展回升之際，中小企業釋放經濟動能與創造就業功能更為明顯。

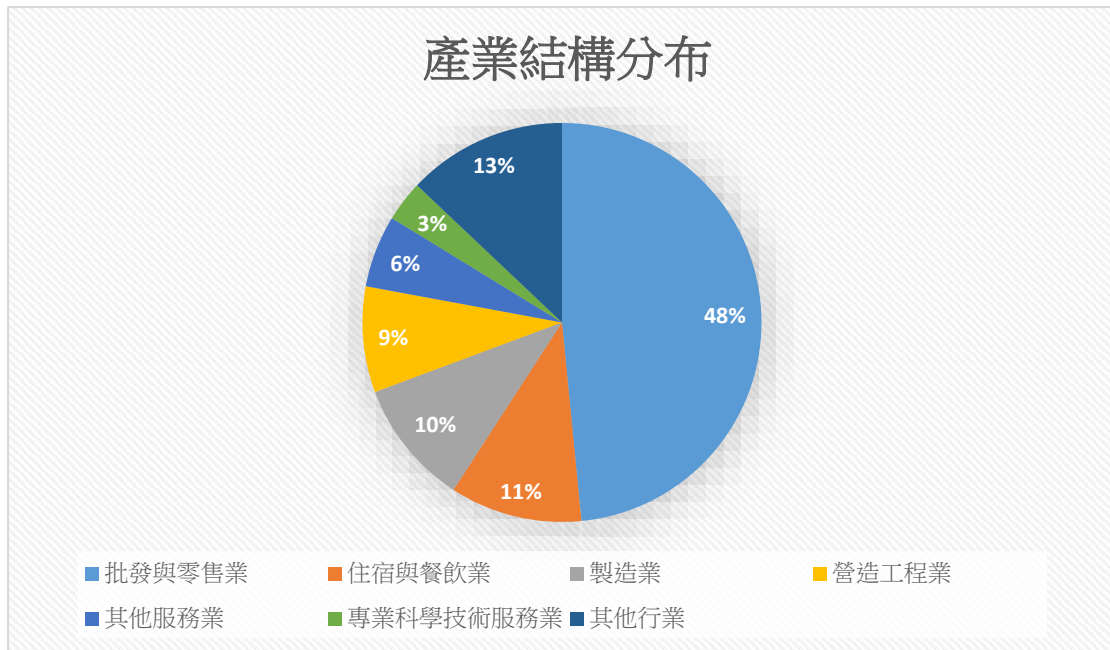


(圖表 2 資料來源：2017 年中小企業白皮書數據，自行整理。)

²²⁹ 周濟，從投資效率探索臺灣在亞洲金融風暴初期受害較淺的原因。

²³⁰ 台灣的競爭力！中小企業的創業與國際化，政大商評網，<http://nccubr.nccu.edu.tw/article.php?aid=67&mid=27>（最後瀏覽日 107 年 10 月 7 日）。

²³¹ 2017 年中小企業白皮書，經濟部中小企業處，頁 52。



(圖表 3 資料來源：2017 年中小企業白皮書數據)

由銷售額觀之，我國前三名依序為批發零售業、製造業、營建工程業。批發零售業銷售額為 4 兆 3,385 億元，第二名製造業為 4 兆 707 億元，營建工程業則是 1 兆 4,172 億元，前三名的行業銷售額即占了整體銷售額八成以上，由此可知這些產業銷售額之高度集中。依產業家數觀之，前三名者依序為批發及零售業、住宿及餐飲業、製造業。

綜合上述數據，可知批發零售業、製造業之銷售額與產業家數皆居於重要產業地位，反之，住宿及餐飲業之家數雖多，占整體中小企業家數約一成多，但銷售額則僅占全體銷售額三成。

二、台灣對於中小企業政策沿革發展

我國中小企業雖有規模小而具有靈活應變性之特點，在資源取得方面卻反而會面臨到取得不易之難處，因規模小而不利於開發新技術與取得資金，也因此特性，故我國立法機關於訂立法規時，對於中小企業有不同之規範，以求對中小企業有公平的待遇²³²。

中小企業對於台灣經濟貢獻斐然，但中小企業的輔導法源—中小企業發展條

²³² 林佳儀，中小企業之組織型態與法律架構—以資金籌措為中心，國立成功大學碩士論文頁 31 (2017)。

例卻是遲至民國 80 年才正式公布，民國 53 年，政府開始在中美經濟社會發展基金中設立小型貸款融資項目，幫助中小企業自海外購入自用機器設施；民國 54 年，行政院美援運用委員會內設置了中小企業輔導工作小組，工作內容為辦理示範輔導工作，成為政府輔導中小企業的開始，但美中不足的是，該輔導措施侷限於臨時性與重點性的輔導措施，整體來說涵蓋範圍依然不夠廣泛；直到經濟部中小企業處於民國 70 年成立，才有較廣泛的中小企業輔導措施，其後民國 80 年的中小企業發展條例公布實施後，我國才有全面性的輔導措施²³³。

我國中小企業輔導政策的演進主要可以分為五大階段，分別是民國 53 年以前的消費性輔導期、民國 53-58 年的體制形成期、民國 59-69 年的工業局輔導期、民國 70-80 年的專責機構輔導期、民國 80 年以後的法令輔導期²³⁴。由於各階段輔導政策重點並不相似，以下將就每階段的特色與政策目標一一分述：

（一）消費性輔導期

於民國 53 年以前，並未有針對中小企業的法源依據，在本階段，係由行政院美援會針對小型企業舉辦小型工業貸款及使用商業發票具貼現做法之方式，透過資金融通與周轉，加上設置工業區來實施產銷聯營。

（二）體制形成期

在民國 53 年至 58 年時期，成立了中小企業輔導工業小組，採取選擇式輔導的方式，選擇少數具發展潛力的中小企業，推行中小企業示範輔導計畫實施要點，以重點輔導方式推動技術、經營管理、財務協助等促進中小企業發展的工作。

（三）工業局輔導期

在民國 59 至 69 年時期，由工業局成立了中小企業聯合服務中心以輔導中小企業，在此階段僅限於中小型製造業與加工業，透過針對資金、技術、產銷三個層面，加上中小企業信保基金的成立而加強融資與保證，推動中小企業的合併經營。

²³³ 政府輔導中小企業政策與現況，經濟部中小企業處，頁 98（2005）。

²³⁴ 同上註。

(四) 專責機構輔導期

在民國 70 年至 80 年，經濟部中小企業處於民國 70 年成立，在其後 10 年間，除陸續規劃了中小企業輔導體系、修改中小企業輔導準則、擬定中小企業長中短期輔導計畫外，經濟部中小企業處更於民國 76 年設立了中小企業輔導小組來推行中小企業發展條例之立法。由於是整體性的輔導措施，因此並不限於製造業或加工業，並且包括了服務業與運輸業，並透過相關單位與財團法人來加強輔導政策，以期改善中小企業體質與融資能力，協助其轉型並健全中小企業的發展環境。

(五) 法令輔導期

我國於民國 80 年公布了中小企業發展條例並實施之，實施範圍涵蓋所有符合中小企業認定標準的產業，此階段的重點為加速中小企業升級，協助中小企業開發與調查市場、確保中小企業取得技術、培育人才等有助於其健全發展之議題，並透過建立資訊管理、財務融通、經營管理等輔導體系，設立中小企業政策審議委員回，以落實中小企業升級輔導。

三、我國中小企業政策輔導現況

根據我國中小企業發展條例的六大章節，政府對於中小企業的輔導政策可分為五種構面，分別為營造優質中小企業發展環境、建構中小企業創業育成平台、提升中小企業科技資訊應用能力、強化中小企業經營管理輔導功能、整合中小企業財務融通機制。

經濟部中小企業處為協助國內中小企業建立健全的財務觀念與瞭解現今產業趨勢，支持中小企業立足台灣、放眼國際，布局於海外市場，經濟部中小企業處根據我國政府政策「連結在地、連結國際、連結未來」三大基礎，以政策帶領政府及民間資源強化企業財務知識、儲存創業能量，同時運用中小企業政策性專案貸款及馬上辦服務中心，協助企業獲得資金融通、研發補助、技術輔導、市場

拓展、人才培育及經營管理等輔助資訊²³⁵。

台灣政府於民國 107 年的經濟發展願景為「打造臺灣經濟發展新模式，推動產業轉型、升級與創新」，以此目標持續推動各項經濟興革工作²³⁶。其中，有關中小企業的施政目標與工作計畫有「創新創業育成，扶植中小企業」、亞洲矽谷，以及中小企業科技應用、中小企業發展等輔導措施²³⁷。考量到現今的局勢變化，我國政府為使中小企業可順利發展與因應經濟情勢，除上述政策外，亦提出新南向政策、數位國家創新經濟方案、5+2 產業創新計畫、前瞻基礎建設計畫等政策來使中小企業增加動能。

（一）新南向政策

我國政府近年來強力推動新南向政策，期望能擴大與東南亞國協、紐西蘭、澳洲等國家進行交流與促進區域間發展合作，以創造台灣經濟發展的新模式。中小企業佔台灣總體企業 97% 以上，為帶動我國經濟發展的重要核心，因為若中小企業能打入新南向市場，對於我國經濟發展將如虎添翼，為此我國經濟部中小企業處於今（2018）年初開始推行「中小企業拓展新南向市場計畫」，期望中小企業於海外可搶先進駐以獲得巨大商機。

中小企業拓展新南向市場計畫更是聚焦南向市場，因東南亞國協的生活消費品與服務業市場穩定與其快速成長的消費力，有利於具有彈性的中小企業佈局，本計畫將協助中小企業建立新南向市場的合作網路，並提供個別輔導服務，針對不同中小企業所遇到經營上難題，提出建議以提升中小企業外銷能力²³⁸。

（二）數位國家創新經濟方案

行政院在 2016 年提出「數位國家·創新經濟發展方案」(DIGI+)，延續了過往資通訊發展方案，期望打造一個有利於我國數位創新之基礎環境來建立優質數

²³⁵ 2017 佈局 x 創新經濟，中小企業趨勢論壇，經濟部中小企業處，106 年 9 月 20 日，<https://www.moeasmea.gov.tw/ct.asp?xItem=14605&ctNode=724&mp=1>，最後瀏覽日 107 年 10 月 7 日。

²³⁶ 經濟部 107 年度施政計畫，經濟部發展研究委員會，頁 8-2。

²³⁷ 同上註，頁 8-10。

²³⁸ 中小企業搶進海外商機，107 年度中小企業拓展新南向市場計畫推廣說明會，經濟部中小企業處，2018 年 1 月 29 日。

位國家創新生態，另一方面培育跨領域數位人才，以擴大我國數位經濟規模，推動高附加價值的創新經濟²³⁹。數位國家創新經濟方案其中一項重點即為鼓勵青年創業及中小企業再創業，以鼓勵企業持續創新、加強資源整合、與國際接軌為原則，加強新創企業輔導機制定營造良好發展環境²⁴⁰。

（三）5+2 產業創新計畫

5+2 產業創新計畫係蔡英文總統於競選時所提出的研發計畫，主打以產業立國，內含亞洲·矽谷計畫、生物醫學、綠能科技、智慧機械、國防產業五大創新計畫，其後進一步將數位經濟、文創、半導體與積體電路設計納入計畫之中，是為5+2之緣由，期望以國家計畫完成產業升級，脫離口號經濟²⁴¹。

我國政府希望透過5+2計畫的未來性佈局，扭轉台灣整體投資與產業的發展環境，由於中小企業推動了台灣經濟，但因缺少資源無法進行研發，少有創新，5+2計畫即欲擴大研發策略以服務特定中小企業以支持其未來發展²⁴²。

（四）前瞻基礎建設計畫

經濟部中小企業處於2018年6月「擴大行動支付普及應用服務計畫」第1次指導會議，會議中通過合計14項企業所提計畫之研發經費部份補助²⁴³。其中，經濟部中小企業處所推動的小型企業創新研發計畫（SBIR）係根據經濟部協助產業創新活動補助及輔導辦法，目的是為了加速提升我國中小企業之產業競爭力²⁴⁴。該計畫目的是為了帶動中小企業創新研發活動，協助國內中小企業知識布局，並期望運用研發成果扶植產業體系，促進臺灣經濟發展²⁴⁵。

（五）亞洲矽谷計畫

在亞洲矽谷計畫中，我國政府期望中小企業可發揮創新實力與善用網際網路，

²³⁹ 數位國家·創新經濟發展方案，行政院，民國105年12月20日

²⁴⁰ 數位國家·創新經濟發展方案核定本（2017-2025年）。

²⁴¹ Timothy Ferry，「五加二」產業創新計，Taiwan Business TOPICS，民國106年5月8日。

²⁴² 同上註。

²⁴³ 「前瞻基礎建設計畫－普及智慧城鄉生活應用計畫」擴大行動支付普及應用服務補助計畫第1次指導會議通過補助14項計畫，經濟部中小企業處，民國107年6月21日。

²⁴⁴ 小型企業創新研發計畫(SBIR)申請須知，經濟部中小企業處，民國106年4月25日。

²⁴⁵ 同上註，頁3。

以金融科技之力量來開創多元融資管道²⁴⁶；此外，由於我國政府鼓勵台灣產業向東南亞發展，大力推行新南向政策，期望中小企業可於東南亞國家廣大市場中，提升其出口競爭力，擴大我國產業價值鏈與企業經營規模，並改善我國企業過度集中單一市場之現象，讓海外市場更為多元²⁴⁷。

（六）立法委員提案

除上述專門針對中小企業的輔導政策外，以今年初我國立法委員所提專案為例，在實務上，中小企業常遇到貨款遭遲延支付之問題，拖欠期長，甚至有部分企業蓄意惡意拖欠，待中小企業周轉困難時，再伺機以低價收購之，除私部門外，政府公部門亦常遲未驗收，拖欠中小企業貨款，故提案制定企業公平交易條例以規範企業間交易貨款時間，規定於 30 至 60 天內還款，使中小企業不會蒙受損失²⁴⁸。

第三節 我國中小企業相關政策之檢討與建議

我國的經濟係以中小企業起家，中小企業為台灣經濟的支柱，在國際化的浪潮之中，中小企業也逐步向外發展擴張，向海外發展時最重要也是最迫切需要的即是資金以及創新的技術，但觀其我國目前的輔導政策，仍多以技術面的支持為主，對於資金籌措上並無具體的著墨與規範協助中小企業獲得相對應的足夠資金。而綜觀台灣目前所簽訂的 7 項 FTA，台灣與巴拿馬 FTA 協定、台灣與史瓦帝尼經濟合作協定、台灣與巴拉圭經濟合作協定、中華民國(臺灣)與尼加拉瓜共和國自由貿易協定、臺澎金馬個別關稅領域與紐西蘭經濟合作協定以上 5 個 FTA 並未有關於中小企業之相關規定，但在台灣與瓜地馬拉 FTA 協定的合作條款中，涵蓋了有關中小企業的規範，其規定了中小企業相關領域之合作，締約國雙方應推

²⁴⁶ 亞洲·矽谷計畫執行中心正式揭牌，新創圓夢網，民國 106 年 1 月 13 日，
<https://sme.moeasmea.gov.tw/startup/modules/news/?sId=334>

²⁴⁷ 新南向政策專區，經濟部國貿局，

<https://www.newsouthboundpolicy.tw/QA.aspx?AspxAutoDetectCookieSupport=1>

²⁴⁸ 中小企業不再週轉不靈！立委提案立專法，交易貨款 30 天內付款完畢，科技報橘，民國 107 年 3 月 13 日，<https://buzzorange.com/techorange/2018/03/13/you-should-pay-in-30-days/>（最後瀏覽日 107 年 10 月 7 日）

展有利中小企業發展之環境，其合作項目應包括鼓勵設立企業聯盟與資訊網路、以利締約國雙方推動針對中小企業的金融合作，並促進行政管理程序便捷化，以利商業、製造與出口產業取得財務來源²⁴⁹；台灣與薩爾瓦多暨宏都拉斯 FTA 中，其合作章節的具體目標之一即是打造適合中小企業出口之有利環境，其規定締約國應著重於促進商業合作及資訊電腦網路開發，且為增進商業貿易之目的，應發展有利於中小企業的融資計畫²⁵⁰。由上述可看出在對外簽訂的 FTA 中，僅有 2 個協定在內文中提到中小企業融資的相關條款，也因此未來若與他國簽訂 FTA 時，需特別注意將中小企業取得資金的管道納入談判考量中，使中小企業進入締約國的市場時，對於資金的議題可獲得紓困。

另一方面，對比歐盟關於中小企業的政策發展，歐盟於 1992 年強調建立有利於中小企業發展的商業環境，同一時期，我國政府也訂立了中小企業發展條例，條例目的同樣是要協助中小企業改善經營環境，並推動產業相互合作，透過輔導中小企業自立成長的方式促進中小企業之健全發展²⁵¹。但我國對於中小企業的輔導措施，多以技術發展、產業創新等政策為主，相較於歐盟針對中小企業的政策目標多元，我國輔導措施顯得較為單一，僅以技術層面發展為主軸。

歐盟將培養企業家列入政策一環，我國過往並未將企業家精神納入主要法規考量範圍內，惟近年來，開始推行企業家精神的培育，鼓勵青少年創業與中小企業再創新，為使企業家精神不成為政府政策的口號，我國政府可參酌歐盟的歐洲 2020 企業家精神計畫，激發我國創業動能，將企業家精神融入我國教育之中，而非一味發展技術。

前述已提到在台灣對外簽訂 FTA 中僅少數提到中小企業資金相關規範，蓋中小企業一向面臨融資不易的情況，由於中小企業規模較小，或是成立時間尚短，金融機構考量到中小企業還款來源不清、財務結構不穩、經營能力不一的情況，中小企業與金融機構申請貸款時時常會遭遇到資格不符的婉拒，我國針對融資困

²⁴⁹ 台灣-瓜地馬拉 FTA 協定第 20.09 條

²⁵⁰ 台灣-薩爾瓦多暨宏都拉斯 FTA 第 17.08 條

²⁵¹ 中小企業發展條例第一條。

難的情況設有中小企業信保基金，針對雖為正當經營且具有發展潛力的中小企業，但因欠缺擔保的公司提供信用保證，透過增強其信用，使其獲得銀行之融資，信保基金為中小企業與銀行間無擔保融資之重要媒介²⁵²。信保基金雖可為中小企業增強擔保，但仍可能有貸款被拒絕的情況發生，參考歐盟建立中小企業財務狀況的資料庫，對於資金流通有極大的助益²⁵³，隨著普惠金融概念的產生，近年來亦有金融機構針對新創企業而有優惠信貸，透過低利率高額度的方式，協助新創企業或中小企業獲得貸款把握商機²⁵⁴；或是以中國螞蟻金服為例，透過微型貸款的方式，滿足消費者合理的消費金融需求²⁵⁵。在網際網路資訊發達的時代，我國經濟部中小企業處的中小企業融資服務平台服務專區可彙整便於中小企業獲得融資貸款資訊，建立一個雙向的信貸平台。

歐盟與台灣經濟皆以中小企業做為主體，歐盟對於其內部中小企業開拓國際市場業務有相對應的政策制度，我國政府近年來推行新南向政策，實際上，我國的中小企業在其他世界各地都默默發光發熱，推動台灣的經濟發展，例如今年夏季落幕的世界足球錦標賽，多個參賽國即是選用台灣紡織廠所出品的球衣球具，因此政府除了聚焦推行中小企業至東南亞市場設立據點外，在其他國家市場也須投以一定注意，以協助台灣的中小企業發展海外市場。

²⁵² 當前加強中小企業融資之具體作法，台財融第七九一二七二一六五號函。

²⁵³ 汪震亞，前揭註 208，頁 270。

²⁵⁴ 玉山新創信保專案，<https://www.esunbank.com.tw/bank/small-business> (最後瀏覽日 107 年 10 月 9 日)

²⁵⁵ 陳一姍，四億人的零錢堆出馬雲的金融帝國，天下雜誌 577 期，2015 年 7 月 21 日，<https://www.cw.com.tw/article/article.action?id=5069389> (最後瀏覽日 107 年 10 月 7 日)。

第五章 結論

中小企業在全球經濟中具有重要的地位，在世界各國，中小企業提供了七成以上的就業機會，同時也創造了八成以上的 GDP，在整體企業總量上，中小企業的數量相較於大型企業也多出許多，無論開發中或已開發國家，中小企業帶動了國家經濟的動能，因此中小企業若能成長，對於一國的經濟發展有莫大助益。中小企業的發展也不在侷限於國內，在國際化的潮流下，中小企業走出了傳統僅在境內運作的商業活動，但在此時由於規模不夠大的因素，缺乏足夠資源、資訊不充分、能力不足等原因，使中小企業在發展國際貿易時，除了自身並無足夠人力與資源的窘境外，在進出口貨品時，也因為國內外法規有差異、海關所需文件繁瑣、對於海外市場了解不足使中小企業在進入國外市場面臨了極大挑戰，相較於大型企業，也無法透過規模經濟或是將成本移轉到其他產品線的方式來降低成本，在運輸與合乎規範方面也付出一定成本影響其獲利，因此，如何透過 WTO 規範與 FTA 來解決中小企業在國際貿易上面臨的困境是極為重要的議題。

在國際規範的部分，總結目前 WTO 協定與草案中與中小企業相關或對於中小企業發展有所助益的條文。在 WTO 協定部分，目前並未有專門針對中小企業進行規範的多邊貿易協定，反傾銷協定第 6.13 條雖提到了中小企業，但因目前實務與學界並未有過多闡釋，因此中小企業應如何適用該條仍有待未來案例法解釋之。在服務貿易總協定與政府採購協定部分，對於中小企業規範內容同樣尚不明確，也未有足夠多的文獻討論之，中小企業在實務上能否適用其規範仍有所疑慮，目前第 11 次部長會議會員國對於成立微型與中小企業的工作小組有初步共識，未來仍待 WTO 在部長會議會爭端解決上討論更多有關中小企業的議題以解決其貿易限制與促進其貿易發展。

針對自由貿易協定的部分，本文分析自由貿易協定之演進與規範目的，並輔以近年興起的巨型貿易協定與晚近 FTA 相關規範，以觀察 FTA 的中小企業條文是否有解決國際貿易上的限制與其規範的趨勢。就條文規範目的觀之，FTA 提到

中小企業之條文主要可歸類為合作、促進投資、海關程序、融資、政府採購、智慧財產權、勞工議題等幾大面向。在簽訂雙邊 FTA 之或巨型貿易協定後，無論是散落於各章節的中小企業條款，又或是後期有關於中小企業的專門章節，多以軟性的合作規範為主，對於締約國間未有強大的拘束力與適當的監督機制以觀察是否實際履行 FTA，對於中小企業的保障不免有淪為形式上的宣示條文，或是僅限於部分會員有遵循義務，因此若要有實質強制力仍須回到 WTO 層次處理之，以海關程序為例，就現況觀之，對於促進中小企業發展最有助益的即為貿易便捷化協定，貿易便捷化協定生效後，將簡化繁複的海關程序並降低貨物通關障礙，以達成促進全球貿易便捷化的目的，過於複雜的進出口貨物通關程序對於中小企業而言乃貿易上的一大障礙，且 TFA 條文直接提到協助中小企業，透過貿易便捷化協定可實質降低中小企業的貿易成本。因此無論 FTA 對於中小企業的規範發展程度，若要各會員國遵循相關義務，仍須回到 WTO 多邊協定規範之。

在自由貿易協定下中小企業國內法規應如何發展方面，本文以歐盟中小企業政策為借鑒，比較我國法規不足之處。針對歐盟中小企業法規部分，由於歐盟經濟結構主體係以中小企業為主，自西元 1992 年起，歐盟對於中小企業即十分看重，確立了扶植中小企業成長的歐盟層級目標，對於中小企業的政策規範也會因應環境轉變，從建立中小企業合適的發展環境到更為進階的創新與培養創業家精神，規範隨時間演變而更具全面性，致力於協助歐盟中小企業增加出口與消除貿易障礙，使中小企業持續成為歐盟社會和經濟發展的動力。

在台灣方面，我國的經濟係以中小企業起家，截至今日中小企業仍是提供大量就業機會與 GDP 份額的來源，在政策走向我國政府近年來大力推動財務融資、產業升級轉型研發、創新育成、深耕在的掌握商機為中小企業發展主軸，此外也推行新南向政策與加快中小企業國際化的腳步，以期與國際接軌，繼續成為台灣經濟發展的支柱，另一方面也不應將企業家精神淪為形式，而是融入我國教育之中，自學生時代培養企業家精神之觀念，使中小企業未來也能繼續茁壯。

參考文獻

中文參考資料

書籍

林彩瑜，WTO 制度與實務，二版（2013 年）。

羅昌發，國際貿易法，二版（2010 年）。

期刊論文

汪震亞，2017 年，歐盟中小企業協助措施之發展，經濟研究第 17 期，頁 241-272。

趙文衡，2008 年，台灣與日本中小企業發展變遷之比較研究，臺灣經濟金融月刊，第四十四卷第一期。

博碩士學位論文

宋柏霆，「論自由貿易協定中電子商務條款之規範-以歐盟、美國及亞太區域為中心」，國立政治大學，國際經營與貿易研究所碩士論文，2016 年。

林佳儀，「中小企業之組織型態與法律架構—以資金籌措為中心」，國立成功大學法律學系研究所碩士論文，2017 年。

網際網路

2017 佈局 x 創新經濟，中小企業趨勢論壇，2017 年 9 月 20 日，檢自：

<https://www.moeasmea.gov.tw/ct.asp?xItem=14605&ctNode=724&mp=1>

Tim Ferry，「五加二」產業創新計劃，民國 106 年 5 月 8 日，檢自：

<https://topics.amcham.com.tw/2017/05/%E3%80%8C%E4%BA%94%E5%8A%A0%E4%BA%8C%E3%80%8D%E7%94%A2%E6%A5%AD%E5%89%B5%E6%96%B0%E8%A8%88%E7%95%AB/>

小型企業創新研發計畫(SBIR) 申請須知，經濟部中小企業處，民國 106 年 4 月 25 日，檢自：

<http://www.sbir.org.tw/download/home/SBIR%E7%94%B3%E8%AB%8B%E9>

%A0%88%E7%9F%A5.pdf

中小企業不再週轉不靈！立委提案立專法，交易貨款 30 天內付款完畢，科技報
橋，民國 107 年 3 月 13 日，檢自：

<https://buzzorange.com/techorange/2018/03/13/you-should-pay-in-30-days/>

中小企業搶進海外商機，107 年度中小企業拓展新南向市場計畫推廣說明會，
2018 年 1 月 29 日，檢自：

<https://www.moeasmea.gov.tw/ct.asp?xItem=14886&ctNode=724&mp=1>

日本中小企業概況，中小企業商業媒合服務網，檢自：

[http://www.technomart.org.tw/files/1234/6390FF74-BF4A-4720-BB14-EF47CE
B7AFEC](http://www.technomart.org.tw/files/1234/6390FF74-BF4A-4720-BB14-EF47CEB7AFEC)

台灣的競爭力！中小企業的創業與國際化，政大商評網，檢自：

<http://nccubr.nccu.edu.tw/article.php?aid=67&mid=27>

玉山新創信保專案，檢自：<https://www.esunbank.com.tw/bank/small-business>

吳玉瑩、許裕佳，擴大資訊科技協定（ITA II）進展與對我國之意義，中華經濟
研究院 WTO 及 RTA 中心，2014 年 11 月 27 日，檢自：

<http://web.wtocenter.org.tw/Page.aspx?pid=257291&nid=15665>

杜巧霞，區域貿易協定快速發展，WTO 需要加速改革，中華經濟研究院 WTO
及 RTA 中心，2015 年 10 月 15 日，檢自：

<http://web.wtocenter.org.tw/Page.aspx?pid=270762&nid=73>

亞洲·矽谷計畫執行中心正式揭牌，新創圓夢網，民國 106 年 1 月 13 日，

<https://sme.moeasmea.gov.tw/startup/modules/news/?sId=334>

前瞻基礎建設計畫-普及智慧城鄉生活應用計畫」-擴大行動支付普及應用服務補
助計畫第 1 次指導會議通過補助 14 項計畫，經濟部中小企業處，民國 107
年 6 月 21 日。

政府採購簡介，經濟部中小企業處，檢自 https://www.smeps.org.tw/plan_2.php

陳一姍，四億人的零錢 堆出馬雲的金融帝國，天下雜誌 577 期，2015 年 7 月

21 日，<https://www.cw.com.tw/article/article.action?id=5069389>

新南向政策專區，經濟部國貿局，

<https://www.newsouthboundpolicy.tw/QA.aspx?AspxAutoDetectCookieSupport=1>

數位國家·創新經濟發展方案核定本 (2017-2025 年)。

數位國家·創新經濟發展方案，行政院，民國 105 年 12 月 20 日，

<https://www.ey.gov.tw/Page/5A8A0CB5B41DA11E/f4d3319a-e2d7-4a8b-8b55-26c936804b5b>

鄭昶欣，美日就 TPP 汽車議題談判仍未達成共識，中華經濟研究院 WTO 及 RTA 中心，2015 年 7 月 30 日，檢自：

<http://web.wtocenter.org.tw/Page.aspx?nid=481&pid=267308>

顏慧欣，跨太平洋夥伴全面進步協定 (CPTPP)：由來、意涵及前景，中華經濟研究院 WTO 及 RTA 中心，2018 年 1 月 11 日，檢自：

<http://web.wtocenter.org.tw/Page.aspx?nid=126&pid=302485>

英文

專書論文

Coen, David et. al, *The Oxford Handbook of Business and Government* (2011).

Thilo Rensmann, *Small and Medium-Sized Enterprises in International Economic Law, in SME Provisions in Trade Agreements and the Case of TTIP* 169 (Martina Lodrant and Lucian Cernat, 2017).

期刊

Hannah, Erin et. al, *The WTO in Buenos Aires: The outcome and its significance for the future of the multilateral trading system*, *THE WORLD ECONOMY* (2018).

Kitsuron Sangsuvan, *Small Businesses in the WTO: Small Fish in a Big Pond or Globalization 3.0*, 23 *Mich. St. Int'l L. Rev.* 341 (2015).

Mesut Savrul et al. *The Potential of E-commerce for SMEs in a Globalizing Business Environment*, *PROCEDIA - SOCIAL AND BEHAVIORAL SCIENCES*, Vol. 150, 35,45 (2014).

Poutziouris Panikkos, *Impact of regulation on SMEs*, *ENVIRONMENT AND PLANNING C: GOVERNMENT AND POLICY*, vol.21, 475(2013).

Rudolf, Adlung et.al, *SMEs in services trade: A GATS perspective*, *INTERECONOMICS*, Vol. 48, No. 1 (2012).

Sati-Salmah Sukarmijan et. al, *The Importance Of Intellectual Property For Smes; Challenges And Moving Forward*, *UMK PROCEDIA*, Vol.1, 74 (2014).

Barba Sánchez Virginia et. al, *Drivers, Benefits and Challenges of ICT adoption by small and medium sized enterprises (SMEs): A Literature Review*, *BUSINESS PERSPECTIVES*, Volume 5, Issue 1, (2007).

網際網路

Access to Finance for Small and Medium Enterprises, *INNOVATIONS FOR POVERTY ACTION*, <https://www.poverty-action.org/sites/default/files/publications/English.pdf>, Innovations for Poverty Action.

Alex Capri, *Small and Medium-Sized Enterprises and Rules-of-Origin*, Mar.11, 2016, <http://supplychainasia.org/small-and-medium-sized-enterprises-and-rules-of-origin/>

WTO News, *Day 3, 4, and 5: Round-the-Clock Consultations Produce 'Bali Package'*, Dec. 5-7, 2013, available at http://www.wto.org/english/news-e/news_13_e/mc9sum_07dec13_e.htm

European Charter for Small Enterprises, EUR-Lex, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=LEGISSUM%3An26002>

European Commission, *European Economic Recovery Plan*, Dec.9, 12, 2016 http://ec.europa.eu/environment/integration/recovery_plan.htm

- European Commission, *European Fund for Strategic Investments*,
http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/funding/efsi_en
- Connect Americas, *FTAs offer a golden opportunity for SMEs*,
<https://connectamericas.com/content/ftas-offer-golden-opportunity-smes> (last visited Oct.7, 2018).
- OECD, *Glossary for Barriers to SME Access to International Markets*,
http://www.oecd.org/cfe/smes/glossaryforbarrierstosmeaccesstointernationalmarkets.htm#Procedural_Barriers
- Hidayet KESKİŦN, *The Importance of SMEs in Developing Economies*, June 8, 2010, INTERNATIONAL SYMPOSIUM ON SUSTAINABLE DEVELOPMENT,
<https://core.ac.uk/download/pdf/153446896.pdf>.
- European Commission, *IP and SMEs*,
http://ec.europa.eu/growth/industry/intellectual-property/smes_en
- Marta Pawlak, *TTIP And SMEs: Removing Barriers And Fostering Trade, Emerging Europe*, November 10, 2015,
<https://emerging-europe.com/voices/ttip-and-smes-removing-barriers-and-fostering-trade/>
- ITC News, *One-stop trade portals: a tool for SMEs': ITC Executive Director's remarks to the celebration of MSME Day by the WTO Informal Group on Micro, Small and Medium-Sized Enterprises*, June 29, 2017.
- WTO Public Forum, *Public Forum 2016 — "Inclusive Trade"*,
https://www.wto.org/english/forums_e/public_forum16_e/public_forum16_e.htm
- Association of Southeast Asian Nations, *Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP)*,
http://asean.org/?static_post=rcep-regional-comprehensive-economic-partnership
- Shailesh Jacob, *Access to Finance: The Biggest Hurdle for SME Growth*, Mar. 27,

2017, ENTREPRENEUR MEDIA, <https://www.entrepreneur.com/article/291922>.

Ministry of SMEs and Startups, *Status of Korean SMEs*,

<http://www.mss.go.kr/site/eng/02/10202000000002016111504.jsp>

Ministry of Economic Affairs, *The Definition of SMEs, Small and Medium Enterprise Administration*, Nov. 16, 2017,

<https://www.moeasmea.gov.tw/ct.asp?xItem=70&CtNode=261&mp=2>

European Commission, *The Small Business Act for Europe*,

https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/small-business-act_en

EUROPEAN COMMISSION, *What is an SME?*

http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/sme-definition_en

機構文件

Working Group for Developing Roadmap toward East Asian Economic Integration, *Deepening Economic Integration: The ASEAN Economic Community and Beyond* in Soesastro, H. (ed.), *Developing Roadmap toward East Asian Economic Integration*, ERIA Research Project Report 2007-1-1, Chiba: IDE-JETRO (2008).

European Commission, *European Charter for Small Enterprises Informal Guidelines for Supporting the Implementation of the Charter at Regional Level*, 7.3.2001, COM (2001) 122 final.

European Commission, *The Economic Impact of the EU– Japan Economic Partnership Agreement* (2018).

European Commission, *The State of the Internal Market for Services*, 441 Final, p.14f. (2002).

International Trade Centre, *SME And Export-Led Growth: Are There Roles For Public Procurement Programmes?* (2014).

- National Association of Trade Promotion for Small and Medium Enterprises (2017).
- National Association of Trade Promotion for Small and Medium Enterprises, *White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan SME Life Cycle* (2017).
- Organisation for Economic Co-operation and Development, *Top Barriers and Drivers to SME Internationalisation*, OECD WORKING PARTY ON SMES AND ENTREPRENEURSHIP (2009)
- OECD, *Fostering greater SME participation in a globally integrated economy* (2018).
- PWC, *Capital Markets Union: Integration of Capital Markets in the European Union*, (2015).
- United States International Trade Commission, *Small and Medium-Sized Enterprises: Characteristics and Performance*, USITC Publication 4189 (2010).
- USITC, *Small and Medium-Sized Enterprises: Overview of Participation in U.S. Exports*, USITC Publication 4125 (2010).
- World Trade Organization, *Annual Report 2016* (2016).
- WTO, *Declaration on the Establishment of a WTO Informal Work Programme for MSMEs*, WT/MIN (17)/58 (Dec. 13, 2017).
- WTO, *How to Support MSMEs: Sharing of National, Regional and Multilateral Experiences* (2017).
- WTO, *Statement by the Group of Friends of MSMEs at the WTO* (2016).
- WTO, *World Trade Report 2016, Levelling the trading field for SMES* (2016).