

阿爾巴尼亞經貿暨產業合作說明會成果報告

活動紀要

本會於本(103)年 11 月 17 日(星期一) 下午 2 時假台北國際會議中心 4 樓雅軒舉辦「阿爾巴尼亞經貿暨產業合作說明會」，會議由本會黃副理事長博治主持，並邀請外交部歐洲司侯專門委員明彰擔任貴賓致詞，阿爾巴尼亞商業總會國際關係處處長 Mr. Koli Sinjari 擔任專題演講人。另本次會議亦邀請安口食品機械股份有限公司歐陽董事長禹、瑞獅旅行社唐董事長江寧及中華民國對外貿易發展協會市場拓展處歐非組張組長世昌，就渠等在阿爾巴尼亞經貿往來之投資情形作經驗分享，當日出席人數約 50 人。

為增進我與阿爾巴尼亞經貿交流，增進兩國實質關係，本會與阿爾巴尼亞商業總會特於會議中簽署雙邊合作備忘錄(MOU)，建立雙方合作關係及連絡管道，以利兩會進一步推動雙邊未來具體合作事項。

貴賓致詞

● 本會黃副理事長博治致詞

黃副理事長首先對遠道來訪的阿國貴賓及蒞會廠商表示歡迎。阿爾巴尼亞係一美麗的地中海國家，憑藉優越的地理位置可望成為台商進軍巴爾幹半島及歐盟市場之基地。自共產制度瓦解後，阿國服務業及營建業等產業快速崛起，該國擁有豐富的：1. 天然資源(石油、水力、礦產) 2. 旅遊文化資源 3. 農牧業及廉價勞動力，近期力圖振興經濟及改革法治，不僅在歐債危機發生前是歐洲成長最快速的國家，2001 年國民生產總值增長率創下新高的 6.5%，並於 2014 年中已成為歐盟候選國。

在台阿雙邊經貿往來方面，2013 年我國與阿爾巴尼亞雙邊往來總貿易額為 1,350 萬美元，其中我對阿國出口 1,280 萬美元，我對阿國進口 70 萬美元，鑒於兩國貿易額相對較少，盼台阿廠商在經貿合作關係方面持續努力，相信今天本會與阿爾巴尼亞商會簽署之 MOU 將開啟兩國合作契機，創造更多貿易投資商機。最後希望透過今天的說明會能夠增進雙方的實質合作意願並協助廠商了解阿爾巴尼亞的市場商機。

● 阿爾巴尼亞商業總會會長 Mr. Luan Bregasi 致詞

感謝經濟部國貿局及本會促成本次說明會的舉行，阿爾巴尼亞係一友善的國家，處於良好的地理戰略位置，係前進歐洲市場的門戶，相信台商不管是與阿商合作、投資阿國或以阿國作為進軍歐盟之基地，皆擁有廣大的商機。同時盼我國能在阿國設立辦事處，加強台阿實質雙邊經貿交流。另提及去(102)年外貿協會曾帶領台灣廠商參與「2013年地拉那(Tirana)國際博覽會」，阿國所展現之經濟發展氣象，證明阿國新興市場的耕耘價值，再加上阿國近期成為歐盟候選國，擁有豐富的自然資源及宜人氣候，盼能吸引更多外資進入。透過今天的說明會及與本會簽署的合作協定，希望能夠實質的增進雙方的合作意願並創造雙贏的貿易契機。

● 外交部歐洲司侯專門委員明彰致詞

首先歡迎遠道而來的阿國訪問團，本訪團係阿國第一支來華代表團，深具指標意義。接續指出台阿兩國相似之處，包括國土面積相似及以中小企業為主之經商結構，兩國亦同於西元 2000 年初加入世界貿易組織(WTO)。隨後舉例說明阿國經濟成就: 1. 2014 年 6 月成為歐盟候選國 2. 根據世界銀行發布之 2015 阿國經商便利度(Ease of Doing Business, EoDB)為全球第 68 名，將大幅超越今年(108 名)之排名 3. 旅遊資源被多家媒體肯定，先後分別被 Lonely Planet 及 New York Times 評選為全球第一及第四值得旅遊之國家。盼透過本次阿國訪問團來華交流之先例，開啟雙邊政經對話的歷史新頁，最後感謝國協會及阿爾巴尼亞商業總會為台阿雙邊關係開創全新的局面，相信兩國擁有許多值得相互交流與學習的地方，藉由此說明會能讓兩國更進一步了解彼此，促進雙邊經貿交流。

● 本會黃副理事長博治與阿爾巴尼亞商業總會 B 會長簽署合作備忘錄

外交部歐洲司侯專門委員明彰致詞結束後，便由本會黃副理事長博治與阿爾巴尼亞商業總會 B 會長簽署合作備忘錄，雙方承諾未來將進一步加強經貿合作及交流。

專題報告

● 阿爾巴尼亞商業總會國際關係處處長 Mr. Koli Sinjari 專題簡報「阿爾巴尼亞經濟發展與投資機會」

一、經濟表現

- (一) 對外洽簽 FTA 及參與國際經貿組織情況：
簽署中歐自由貿易協定(CEFTA)、與歐盟簽署 FTA 及加入世界貿易組織(WTO)。
- (二) 接受國際貨幣組織(IMF) 3.5 億美元融資及世界銀行(The World Bank) 3.7 億美元貸款，協助重整電力系統、稅務及退休體系。
- (三) 2009 至 2013 年間，出口年增率 24%，從 10 億美元增加至 25 億美元。

二、合格且具競爭力的勞動力

- (一) 人口結構年輕，35 歲以下的人口佔總人口的 57%。
- (二) 勞工平均月薪為 385 美元，低於鄰國及歐元區水平。
- (三) 每年約有 12 萬名學生從大學畢業；超過 100 萬名合格且接受良好教育的專業青年。

三、產業投資商機

(一) 採礦業

主要礦藏有石油、鉻、銅、鎳、鐵、煤等，其中石油儲量約 50 億桶，鉻礦儲量 3,730 萬噸。阿國擁有全歐洲最大陸地油田，外國公司在石油探勘投資累計超過 5 億美元，2013 年原油出口達到 120 萬噸。

(二) 農牧業

農牧業佔國內生產毛額之首，農作物有小麥、玉米、馬鈴薯、甜菜等，山區牛羊畜牧業發達。2008-2012 年間農業外銷產值增長 7%，從 26.5 億萬美元增加到 35.2 億美元。

(三) 旅遊業

近年來，阿爾巴尼亞政府將旅遊業作為優先發展的產業，2012 年阿國旅遊業收入約 28 億美元，佔國家 GDP 的 6.1%，創造全國 5.5% 的就業人口，紐約時報(New York Times)更於今(2014)年評選阿國為全球第四大旅遊國。

四、投資政策

於 1992 年制訂《外國投資法》，外商通過向相關單位註冊並提供所需文件即可在一天之內成立公司，在阿國經營事業不受國籍或居住地限制，享有與阿國公司同等待遇，另投資領域不受限制；合資企業的外資比例亦不受限制；外商在阿建設可以購買或租用土地使用權，年限最高 99 年。

● 安口食品機械股份有限公司歐陽董事長禹經驗分享

一、安口食品機械營運現況及產品介紹

安口食品機械成立於西元 1978 年，目前該公司機械產品已拓銷全球 108 國，成立十多個代理商服務據點，為台灣食品機械的領導品牌。提供各種點心及冷凍食品機械。1998 年後，安口更跨足特殊烘焙的食品機器，如酥皮點心、墨西哥捲餅、俄國布林餅、蘋果派、肉桂捲等機器。另外更開發出水產品、肉品加工等機器。

二、食品機械的優勢

歐陽董事長於會中特別介紹阿國重要出口水果項目及其產量，渠指出食品機械將協助客戶製作高附加價值的產品，所製成之食品可供長期保存，不僅能滿足內需市場，更利於行銷海外，同時可配合觀光產業推出紀念伴手禮，所獲營業純利更遠高於初級農產品，將有助於促進當地農產業升級，產品增值等利多。歐陽董事長另表示，目前安口食品機械產品已行銷東歐市場，希望日後也能早日進入阿國市場。

● 瑞獅旅行社唐董事長江寧經驗分享

唐董事長首先表示很榮幸能與在座貴賓分享自身前往阿爾巴尼亞旅遊的經驗與心得，接續講述渠於巴爾幹半島經營旅遊業 20 多年及三次拜訪阿國的經驗談。唐董事長表示，阿國其實是治安良好且人民友善的國家，我國旅客不須簽證即可進入阿國，往來無礙，加上便捷的高速公路系統令唐董事長刮目相看。最後渠提到七成阿爾巴尼亞人僑居海外，遍布西歐各國及美國紐約，為各國經濟貢獻不少心力，首都地拉那(Tirana)建築如雨後春筍般建立，經濟前景看好，此外，該國物價低廉，盛產美食，值得一訪。

● 外貿協會市場拓展處歐非組張組長世昌經驗分享

一、中東歐經濟概況

- (一) 2013 年總人口 4 億 787 萬人 (占全球 5.9%)，面積 2,344 萬平方公里 (占全球 4.6%)，2011 年 GDP 總計 5 兆 4,338 億美元 (占全球 5.8%)。
- (二) 擁有歐盟的基金補助，帶動中東歐各成員國基礎建設及產業升級，IMF 預估 2015 年中東歐 GDP 成長 2.7%。McKinsey & Company 預估 2013-2025 年中東歐 GDP 成長 2.8%。

二、中東歐市場解構

(一) 位居歐亞大陸間的心臟地帶及樞紐區域

中東歐種族多元複雜，歷史文化同中有異，經商環境迥異，廠商拓銷時，需研究行銷組合，如何異中存同，以便拓銷工具到位，避免浪擲資源。

(二) 潛力商機

汽車零配件、電子零件、資通訊產品、螺絲、螺帽、五金、塑膠製品、工具機、機械零配件。

(三) M 型消費市場

一端係高階高價歐美產品；一端係低階低價中國產品。一端為逐漸凋零之傳統市場；一端為快速擴張現代化市場。

三、中東歐經商習性

- (一) 貿易貨幣：俄、烏、白俄斯多以美元報價，其他多歐元報價。
- (二) 常用外語：英語、俄語、德語（中歐）。
- (三) 當地宣傳：將產品目錄翻譯成當地語言，是為必要手段。
- (四) 先付款後享受：信用較不穩定，放帳前要先審慎評估。

四、拓銷該地區應注意事項

- (一) 價格敏感度高：新興市場普遍存在競價挑戰。
- (二) 忠誠度高：結交新朋友費時、費力、費精神。
- (三) 經營模式因地而異：俄國較常有進口商兼營實體店面及零售；羅馬尼亞則盛行目錄行銷。另網路商店亦日漸盛行。
- (四) 建議透過代理商：協助通路開發及商品經銷，降低成本。

問答時間(Q&A)

與會廠商貴賓就投資阿爾巴尼亞可能面臨的情形，提出問題進行討論及意見交流，問答如下：

● 阿國員工所得稅

問：請問雇主在阿國給付薪資是否需負擔員工所得稅或其他保險費用？

答：阿爾巴尼亞商業總會國際關係處處長 Mr. Koli Sinjari 表示，有關政府課徵營利事業所得稅部分，中小型企業課稅 7.5%，大型企則課稅 12-13%。至於社會保險費部分，員工提撥每月薪資的 26% 予政府。其中公司負擔 15%，員工負擔 11%。

外貿協會市場拓展處歐非組張組長世昌表示，一般歐洲稅制架構分為以下四種：

一、營利事業所得稅：由雇主支付政府。

- 二、社會保險: 雇主及員工各支付 50% 予政府。
- 三、個人綜合所得稅: 由員工支付政府。
- 四、勞工退休基金: 由政府、雇主及員工三方共同負擔。

● 阿國投資法規及關稅

問：請問阿國關稅費率及投資法規是否對外商有優惠？

答：阿爾巴尼亞商業總會國際關係處處長 Mr. Koli Sinjari 表示，外國投資人與本國投資人適用同一法規，無差別待遇，倘外資在阿國創造工作機會將享有以下優惠:政府全額負擔第 1 年員工的社會保險，此外，將免費租借土地及廠房予投資人。

● 阿國禮品市場

問：可否舉出阿國在聖誕假期期間前三項熱門產品？

答：阿爾巴尼亞商業總會國際關係處處長 Mr. Koli Sinjari 表示，孩童用品及玩具、教育用品及聖誕燈飾等產品皆是聖誕期間熱銷品。

檢討與建議

一、未來應多辦理巴爾幹半島市場產業概況及投資說明會，俾利掌握新興市場脈動

阿爾巴尼亞坐落於歐、亞、非三洲之中心位置，近年經濟持續發展，加以石油、水力、礦產、旅遊資源豐富，勞動力素養高，稅賦、薪資及投資門檻低，且為我國第 115 個免簽證國家，往來無礙；再加上運輸及能源基礎建設剛起步，係國際間不可忽視之新興市場，然台灣廠商普遍對阿國並不熟悉，藉此次說明會，S 處長與我企業分享該國經貿發展宏觀及投資環境分析，促進我商了解阿國貿易政策與法規及經貿商機潛力等實用資訊，對未來投入阿國市場亦產生極大興趣，未來應多辦理新興市場產業概況及投資說明會，以提供商界相關商情，利於推動我國與新興市場國家之交流與貿易發展。

二、台阿雙方互設辦事處，俾提升未來雙邊合作關係

B 會長於會中提及歡迎我國前往阿國設立辦事處，渠稱雖我國對於阿國市場不甚熟悉，然阿國係一友善的國家，亦在尋求新的合作對象，且阿國地理位置絕佳，物價又低廉，是我商前進歐盟最好的跳板。目前國內經貿單位大力鼓勵廠商開拓巴爾幹半島市場，貿協亦組團前往阿國參與「2013 年地拉那(Tirana)國際博覽會」，可預見兩國之交流將日益頻繁熱絡，兩國若之後能相互設立經貿辦事處或代表處，將對深化雙方經貿及實質關係必大有助益。

三、國內業者經驗分享，更具會議效益

此次說明會因安口食品機械歐陽董事長禹介紹阿國食品市場，甫以瑞獅旅行社唐董事長江寧以渠親身在阿國見識之旅遊經驗與心得及外貿協會張組長世昌以綜觀中東歐市場分析，讓此次說明會不流於形式而較生動並與現場來賓產生互動共鳴；另阿爾巴尼亞商業總會國際關係處處長 Mr. Koli Sinjari 亦說明阿爾巴尼亞政府投資政策及獎助計畫，對於有意赴阿國投資考察之台商，是為一大鼓勵。本次說明會使投資人對阿爾巴尼亞投資環境有正確的認識與進一步瞭解，與會者咸感獲益良多。