

「羅馬尼亞經貿暨商業合作說明會」會議報告

壹、活動紀要

為協助廠商掌握羅馬尼亞經貿暨投資環境發展動態，以拓展中東歐市場，本會於本(104)年 6 月 3 日假台北世貿聯誼社舉辦「羅馬尼亞經貿暨商業合作說明會」。

本說明會由本會黃副理事長博治主持，經濟部國際貿易局邱顧問柏青蒞會致詞，羅馬尼亞電子及軟體產業協會 (ARIES) 主席 Mr. Alexandru Borcea 發表專題演講，並邀請到安口食品機械股份有限公司董事長（同時擔任台灣區食品暨製藥機械工業同業公會理事長）歐陽禹先生，及璟明實業股份有限公司董事長陳濱先生（陳董事長亦為台灣醫療暨生技器材工業同業公會前任理事長）進行經驗分享。

貴賓致詞

本會黃副理事長博治致開幕詞

黃副理事長博治於開幕詞中首先歡迎遠道而來的 Borcea 主席。同時並分析羅馬尼亞與台灣產業之特點與互補性，從中探討兩國商業合作契機。黃副理事長指出，羅馬尼亞正在發展其電子軟體業，而台灣在建立電子業的品牌方面，已達到相當好的成績，雙方有很大的合作空間。羅馬尼亞身為歐盟 (EU) 的一員，而台灣也在積極追求簽署經濟合作協議 (ECA) 的機會。兩年前，台灣已與紐西蘭及新加坡簽訂經濟合作協議，希望很快能與歐盟訂立合作協議。

經濟部國際貿易局邱顧問柏青致詞

經濟部國際貿易局邱顧問柏青代表國貿局歡迎遠道來訪的 Borcea 主席，並於致詞中表示，羅馬尼亞的綠能及汽車零件產業正在茁壯成長，而台灣在這些方面可建立與羅馬尼亞互補合作的關係，台灣在電子業的優勢已充分地在最近的 Computex 展顯示出。羅馬尼亞為歐盟的成員，享受區域整合之利，而台灣也正在多方面拓展貿易，不但在爭取加入跨太平洋夥伴關係 (TPP) 的機會，也在與歐美探討訂立雙向投資協定 (BIA) 的可能性。

貳、專題報告

羅馬尼亞電子及軟體產業協會主席 Mr. Alexandru Borcea 專題演講

Borcea 主席以「羅馬尼亞經濟發展與投資機會」為題，介紹羅馬尼亞電子及軟體產業協會的組織架構、歷史及業務範圍，並說明投資羅馬尼亞的利基。

一、羅馬尼亞的經濟概況

羅馬尼亞的人口大約兩千萬、國內生產總額是 2,153 億美元，雖然在 2008 年的大蕭條時遭遇經濟衰退，但已於 2012 年恢復元氣。羅馬尼亞的出口值是 560 億至 600 億歐元，其中的 75-80% 是銷往歐盟，而勞工薪資則為歐盟平均值的一半。

二、羅馬尼亞的 ICT 產業

羅馬尼亞的 ICT 產業雇用 16 萬人，其中 6 萬 4 千人屬專業人士。ICT 產業對羅馬尼亞經濟的貢獻是每年 54 億歐元，占國內生產總額的 3.9%。資訊科技服務的外銷已從 2005 年的 2 億 6,800 萬歐元，成長到去年的 14 億 6,400 萬歐元。羅馬尼亞除了成功的發展軟體業（例如相當受歡迎的防毒軟體 Bitdefender）之外，也吸引外國電子業者到羅馬尼亞設廠，著名的外國廠商包括德國的大陸集團（Continental）、英飛凌（Infineon）、博世（Bosch）與西門子（Siemens）、美國的微晶片（Microchip）與飛思卡爾（Freescale）。德國的大陸集團正在研發不需人駕駛的汽車，另外也有以色列的公司對於投資羅馬尼亞表達興趣。

三、如何在羅馬尼亞尋找商業夥伴

可透過以下的管道在羅馬尼亞尋找商業合作對象：

- (一) 羅馬尼亞電子及軟體產業協會
- (二) 雙方的商會（例如羅馬尼亞的 De-Ro AHK）
- (三) 歐洲計畫（國家聯絡據點、企業歐洲網絡/EEN）
- (四) 國內的活動（會議、博覽會、企業的聚會）
- (五) 國際性的活動（世界行動通訊大會、資訊及通訊科技博覽會、電子零組件暨製造展、電腦展）

四、羅馬尼亞電子及軟體產業協會的組織架構及活動

羅馬尼亞電子及軟體產業協會的總部位於首都布加勒斯特，另有分部設於 Craiova、Brasov、Timisoara、Cluj-Napoca 及 Iasi。羅馬

尼亞電子及軟體產業協會自 2004 年以來，每年均參加資訊及通訊科技博覽會，團隊包括 100 多家公司，成員超過 400 人，B 主席並呼籲羅馬尼亞政府在台灣設立辦事處以便通商。

參、經驗分享

一、安口食品機械股份有限公司歐陽禹董事長（同時亦是台灣區食品暨製藥機械工業同業公會理事長）的經驗分享

安口食品公司成立於 1978 年，客戶遍布 108 國，安口公司專門生產各式各樣的食品機器以製作世界各國各種不同的食品。迎合全球各種不同的客戶需求是安口成功的秘訣。安口講究的是客戶服務，並且規定必須在 24 小時內回答客戶的疑問。

安口公司特別重視網路行銷策略，網路行銷的優點在於成本小而效益大。歐陽董事長認為，一個公司網站在全球各地皆可閱覽，並且可透過各種平台，不論是電腦、智慧型手機或是電視均可讀取。但因網路行銷的效率高，也造成不少誤解，有些人以為網站設立好之後，就可以守株待兔般地等顧客上門，實際上不然。歐陽董事長指出，網站必須不時地更新資料，並且透過下列方式，強化網路行銷：

- （一）提升公司網站在搜尋引擎中的排列順序
- （二）因為熱門的關鍵字時常在變更，所以公司網站必須配合日新月異的熱門搜尋字詞而變化
- （三）吸引舊客戶再次點閱，增加下新訂單的可能性
- （四）吸引新客戶點閱

安口公司本身有一個四人單位，專門找新的題材，以更新公司網站。另外一個重點在於網路多媒體，除了文字與圖片，安口也善用 YouTube，提供上網瀏覽者生動的影片。

歐陽董事長強調，一個公司必須掌握最新的潮流，因為智慧型手機的普遍，一家公司必須因應這個現象，推出手機版的網站。客戶最先接觸的網頁（到達頁面、landing page）未必一定是網站的主頁，所以需注意網站的諸多網頁中，哪一些比較常成為到達頁面，而搜尋者又

是用哪一些搜尋字詞找到網頁，這種詳細的分析，有助公司提高其它網頁也成為到達頁面的機率。上網者在網路上搜尋商品時，通常不會瀏覽超過 10-12 家廠商，所以網路行銷成功的關鍵之一在於提高成為到達頁面的機率，網路行銷者應將目標設定為網站列在搜尋結果的第一頁。

雖然科技使得網站的內容在全世界皆可讀取，但不同地區仍然有不同的上網習慣，例如在俄國，最常用的搜索引擎並非 Google（谷歌），而是 Yandex，所以網站必須配合不同的搜尋引擎進行搜尋引擎優化（SEO）。

不同地區有不同的語言，人們通常會用自己的母語上網搜尋，一個真正國際化的網站需具備不同語言的版本，方能將有可能接觸到公司網站的人數提升到最高。網路行銷最基本的條件在於伺服器的穩定性，上傳公司網站的伺服器 24 小時絕不能斷電、傳輸量需要大、而且最好有備用伺服器，當伺服器故障時，上網者仍可透過備用伺服器讀取網站資訊。

最後，雖然新科技提供新的行銷方法，但是舊的方法仍然有效，所以不能忽略，網站吸引的客戶遲早要看實際的產品，邀請網路的客戶參加展覽及口碑行銷是不可或缺的行銷方式。

二、環明實業股份有限公司陳董事長濱經驗分享

環明公司是一家實驗室及醫藥器具生產公司，成立於 1981 年，95% 的產品皆出口，客戶遍及 100 多個國家，包括美國、德國、日本、英國、法國、義大利等地。環明公司在比利時設有辦公室，並計畫將第二個海外辦公室設於杜拜，所生產的產品包括離心分離機、恆溫箱、高壓滅菌器等。環明公司通過 ISO9001、ISO9002、ISO13485 與 EN46002 的認證。

陳董事長指出，環明公司行銷 100 多個國家，在羅馬尼亞亦有多家客戶。台灣在 2013 年生產的醫療設備價值將近 39 億美元，與 2012 年相較之下，成長率高達 10% 以上，這個市場成長的潛力相當龐大，原因在於全世界對於醫療設備的需求也正在擴大，台灣的醫療設備產業相當有

創意，因此在國際市場佔有一席之地。

未來醫療設備產業的成長有兩個重點，醫學界不但要應付人口老化所帶給醫學界的挑戰，並且仍需對抗傳統的疾病，以確保人類的壽命能夠持續延長，且延長的壽命能免受疾病的摧殘。人類不但要長壽，而且要活得健康，而醫學界的責任就是滿足人類對醫學界這兩種需求。

未來醫療設備成長的秘訣，在於結合產業、醫學界、研發及醫療界，因為這四者各有優缺點，這幾個領域的結合可互補各自的不足，且完全發揮不同的專長及優點。醫學界可從理論出發，所得的結果再交由研發單位製成產品，最後交給醫療界以便取得實際臨床經驗。

產業界在這整個程序扮演的角色是進行市場分析，了解市場趨勢，確定市場需求，所以當產品進入銷售的階段，可確保產品受到醫療界的肯定與大眾的接受。醫療設備的銷售是從臨床測試時開始，而醫療設備的展覽、網路行銷、售後服務等管道也可推廣產品。醫療設備界的結構是由位於上游的零組件廠商提供設備，以便研發製作，再交由位於下游的經銷商、代理商、醫療器材行等等販售。

因為醫療設備的產業日漸擴大，市場上的競爭也越來越激烈，業者也需注意法規的要求及異動，進行產品安全性的評估，分析專利以避免侵犯他人智慧財產權，並且需具備完善的國際行銷策略，建立良好的品牌，方能確保產品在國際市場上行銷的成功。

肆、 Q&A

一、 問：如何在羅馬尼亞做生意？

答：環明公司的陳董事長建議，應加強售後服務。在非英語系國家需找代理商及參加展覽的重要性。產品品質很重要，銷售方法應由產品的本質決定。

B 主席則補充說明比較羅馬尼亞與其他國家商界的決策程序，他認為美國的決策很快、德日兩國皆慢，而羅馬尼亞則介於這兩端之間。

二、 問：英語在羅馬尼亞普遍性如何？

答：B 主席認為英語在羅馬尼亞可算是相當普遍，因為羅馬尼亞國內少數族裔頗多，再加上國際化的趨勢，所以羅馬尼亞人習慣學習多種語言，包括英語、法語、匈牙利語等。

伍、 檢討與建議

一、 Coffee Break 的時間，有助與會者之間的互動

與會者利用研討會的 coffee break 中場休息時間，以及會後的時間與本會邀請之講者互動頻繁，以便更進一步了解在羅馬尼亞經商的情況；另與會者和本會，以及與會業者之間，亦皆把握時間進行互相交流，除可增加彼此業者間合作機會，亦讓本會更能了解業界的實際需求，俾利本會提升服務水準。

二、 台灣與羅馬尼亞進一步的經濟合作可開啟歐洲市場

羅馬尼亞為聯合國（UN）、歐盟（EU）國家、世貿組織（WTO）、國際貨幣基金組織（IMF）與世銀（World Bank）的成員。羅國的主要產業包括機械與汽車零件，主要進口產品包含電子設備與化學產品，與台灣產業有互補之處。目前台灣對羅馬尼亞的出口值是將近三千萬美元，而進口值超過八千萬美元，建議台灣業界可利用羅馬尼亞為邁進歐洲的管道，台灣亦可做為羅馬尼亞在亞洲生意上可靠的合作夥伴。