

出國報告（出國類別：其他）

拜訪史瓦帝尼臺商及順訪「2018 年史瓦帝尼國際商展」活動報告

服務機關：經濟部國際貿易局

姓名職稱：謝秘書麗珍

派赴國家：史瓦帝尼

出國期間：107 年 8 月 29 日至 9 月 4 日

報告日期：107 年 9 月 18 日

摘要

1. 拜訪當地臺商，並順訪國際商展，以實地瞭解史國經濟發展情形及未來經濟合作協定生效後，雙邊可以加強經貿拓展相關之作法。
2. 拜會生產塑膠編織袋及紡織成衣等 2 家臺商，了解其投資背景、經營現況及待協助事項或面臨問題等。
3. 順訪 2018 年史瓦帝尼國際商展：就我國參展廠商之展售、展場布置、國王開幕、觀展者反映、參展廠商看法及相關活動等進行了解。
4. 依一般市場情況市場、行銷策略及投資現況與機會等三大面向提出拜訪心得或建議事項。

目 次

一、	目的	4
二、	過程	5
三、	心得與建議	15

壹、目的

非洲市場高達 12 億人口，中產階級增長快速，區域產值將近 2.5 兆美元，市場商機廣大，吸引許多外資投資金融服務業、建造業及製造業等。非洲開發銀行(AFDB)「非洲青年就業計畫」(Jobs for Youth in Africa)計劃至 2025 年創造 2,500 萬個就業機會，並使 5,000 萬名非洲年輕人受惠，阿里巴巴創辦人馬雲更認為非洲為下個「全球經濟引擎」，非洲經濟發展將牽動世界資金流向。

史瓦帝尼（舊名“史瓦濟蘭”）為我國在非洲的唯一邦交國，自 1968 年建交以來，雙邊持續努力深化經貿關係。與我國建交 50 年周年，高層交流頻繁。前總統李登輝、陳水扁、馬英九及現任總統蔡英文，曾分別於民國 83 年、91 年、101 年及今(107)年訪問史國。今年適逢史國建國 50 年周年、臺史建交 50 年周年及史王 50 週歲，6 月 8 日在蔡總統英文及史國國王恩史瓦帝三世共同見證下，經濟部沈部長榮津與史國商工暨貿易部馬布扎部長簽署了「臺史經濟合作協定」，臺史雙邊關係將邁入新紀元。

另為鞏固邦誼、增進雙邊經貿交流及協助業者拓銷非洲市場，近來年外交部均委託外貿協會組團參展，今年亦組成參展團參加 8 月 31 日至 9 月 10 日在當地 Mavuso Trade Center 展館舉行之「2018 年史瓦帝尼國際商展」。

鑒於「臺史經濟合作協定」將在雙方完成國內必要程序後 30 日生效，經濟部國際貿易局（以下簡稱“本局”）特別派員前往史國拜訪當地臺商，並順訪上述商展，以實地瞭解史國經濟發展情形及未來經濟合作協定生效後，雙邊可以加強經貿拓展之相關作法。

貳、過程

日 期	地 點	時 間	活 動 內 容 紀 要
第 1 天 8/29(三)	台北-香港 -南非	12:40-14:00 23:55 起飛	前往香港轉機 再由香港轉機至南非
第 2 天 8/30(四)	南非-史瓦 帝尼	7:00 抵達 11:00-13:00	抵達南非 由南非轉機至史瓦帝尼
		16:00-18:00	■ 拜訪 Ngwenya 工業區當地廠商－史國最大塑膠編織袋製造商 Swaziland Polypack (Pty) Ltd 一、來史背景：代表人林芬芬與另一股東於 2006 年將南非主要營運活動轉移至史國，南非僅留下總公司及兩個廠(員工約 150 人)，兩名股東常駐南非，不定期來史國，目前史國廠務由兒子經營。 二、投資與經營概況： (一)該公司為史國最大塑膠編織生產商。廠房由公司規劃設計，再由史國投資促進局(SIPA)興建，公司與史國政府簽訂租用合約，前 5 年免繳房租，隨後租金每年調漲，目前有 2 大廠房，每月租金在 28 萬史鍰以上。 (二)公司投資自動化設備之資金甚高，已超過千萬美元，主要自臺灣及中國大陸進口機器，今年為提高生產效能(更省電且原料用量更省)，特自印度新進 2 組高溫熔化編織機組加入生產。塑膠原料則全來自南非。 (三)生產線自塑膠原料高溫熔化編織、剪裁、縫線、印刷至成品，採用一條龍式機器生產。產

			品部分內銷史國，其餘外銷至南非、莫三比克、賴索托、波茲瓦納及納密比亞等國，其中以對南非出口占比最高，約供應南非需求量之 70%。 (四)由於史國電力時有不足，機器停工再重開，耗時甚久(須數小時)且增加廢料，為善用機器產能，工廠採 24 小時(機器運轉)三班制，連續工作 12 天後休息兩天。工廠耗電費驚人，冬天每月高達 150 萬史鍰。 (五)公司在 2012 年前處於投資虧損狀態，其後開始獲利，2015 年繳稅額達 600 萬史鍰，為最好的一年，2016 年因乾旱營收大受影響，2017 年因訂單不穩定，工廠曾於 3 月初首次放無薪假 1 星期。目前員工約 670 人，年底旺季常會增聘臨時工近百人。 三、待協助事項或面臨問題： (一)SIPA 於該公司建廠時曾允諾提供不斷電系統，但迄未實現，公司數年前上告法院敗訴，至今工廠一遇打雷停電，停工損失甚大。另 SIPA 善後服務太差，如廠區 7 個分電箱(substations)未定期保養維修，故障時僅能透過 SIPA 唯一特約商 Mormond Electrical Contractors 修復，並由公司先行墊款。 (二)SIPA 未提供工廠警報及防災(自動灑水)系統，致每年投保費用較高，增加營運成本。 (三)史國工會組織力量逐漸強大，利用罷工潮來迫使資方調薪，增加營運成本及風險，去年工會聚眾且燒燬車輛，加深經營恐懼陰影。我駐史瓦帝尼王國經濟參事處(以下簡稱“經參處”)自去(2017)年 10 月 25 日至 11 月 17 日罷工暴
--	--	--	--

			動止，先後曾 7 次函報如何協助該公司解決此罷工所引發暴力事件之相關訊息。迄今該公司對於該暴力事件仍餘悸猶存，擔心暴力闖入破壞機器設備，因機器設備高者可達新臺幣千萬元以上。 ■ 本日上午史國投資促進局(SIPA)4 名官員至臺灣館舉辦史國投資環境與商機說明會，為我 7 家參展廠商代表進行簡介，提高了此次參展的附加價值。 ■ 經參處新任梁大使洪昇在 8 月 27 日抵達史國履新，立即獲史國政府安排於今日上午向外長甘梅澤呈遞到任國書副本，<u>下午向史王恩史瓦帝三世呈遞到任國書正本並獲史王接見晤談，充分顯示史王及史國政府高度重視與我國邦誼。</u> ■ 本日下午經參處陳副參事宗儀接獲通知南部地區有 3 家臺商工廠遭到圍廠，經緊急通知 SIPA 轉請警方加派警力協助維護安全，所幸臺商工廠最後未遭到破壞，但也造成商家遭搶事件。經參處連夜協助臺商處理，並將相關處理情形陳報國內。
第 3 天 8/31(五)	史瓦帝尼	09:30-10:30	■ 拜訪 Matsapha 工業區當地廠商 Great Spring Pty. Ltd 一、來史背景：1980 年到史國，1986 年創立機械公司時，史國尚無成衣業。2001 年設立 W&W Garment 成衣公司，因經營不善，2008 年更名為 Great Spring 公司，目前代表人為張萬利。

			二、投資與經營概況： (一)目前投資約 150 萬美元。早期史國當局曾提供東帝士公司在史 50 年土地使用權，每年象徵性租金 1 史幣，東帝士於 2005 年關廠時，其建築物(當時價值數百萬美元的廠房設施)因無法連同土地賣出，不得不租給 Logico 物流公司使用至今。史國投資促進局目前已不提供外商免費土地，改為優惠租金。該公司於去年向我國投審會提出投資補助，業已獲核定。 (二)成衣工廠自布料軟化、裁剪、定版、車縫、印刷或繡花至成品包裝採一條龍生產方式，僱用人數 700 餘人。布料主要自南非進口。產品則以外銷成衣至美國及南非為主。另公司亦兼營洗衣事業，為當地旅館之所使用之床單、被單、毛巾等用品提供自動化設備清洗與燙整服務。 (三)<u>2017 年 12 月美國宣布恢復史國「非洲機會暨成長法案(AGOA)」優惠待遇，有助於該公司爭取美國訂單，提高公司效益。</u>公司主力產品將持續不斷轉型至更高獲利產品，並以品牌化行銷提高高毛利及高單價新奢侈品之銷售量，營收與獲利均可望提升。 (四)<u>依當地勞工規定僱用員工，且每年調薪幅度較由工會、政府及業者組成薪資委員會協商之調薪幅度(一般為 4%)大約高出 3%，且因公司不僱用具工會會員身分之員工，故尚無罷工或暴力事件發生。</u> 三、待協助事項或面臨問題：
--	--	--	---

			(一)行業風險：經濟增長有趨緩趨勢，消費需求疲軟，製造業轉型提升仍面臨嚴峻挑戰，公司須以“資本+技術”雙輪驅動為推手，實現以資本運作為槓桿、網路商城為支點，深入推進「紡織廠全面解決方案」戰略，由「成衣製造型」轉向「成衣製造服務型」，以因應行業需求下降風險。 (二)市場競爭風險：國內外市場競爭壓力日增，須透過擴大研發、加強技術創新、優化工藝流程及發展智慧自動化之生產，降低人力勞動成本。另須加強資訊蒐集、集中內部採購及資金管理，以爭取更多訂單，穩定企業發展。
		11:00-18:00	■ 順訪「2018 Eswatini International Trade Fair」臺灣館預展 一、此次展覽在 Mavuso 國際展覽館舉行，展期由 8 月 31 至 9 月 10 日，今年第 1、2 展覽場(Hall 1 & 2)及 6 個個別館(Pavilion)，加上運動廣場架設之臨時帳棚共計 264 個攤位，計有我國、越南及波茲瓦納等 4 個<u>國外參展團</u>，其中我國仍循例免費使用 <u>Pavilion 1 單獨展館設立臺灣館</u>，場外我國旗與臺灣館旗飛揚，並壁掛二大幅臺史建交 50 周年及台啤試飲活動之宣傳布幕，相當醒目。 二、臺灣館規劃有廠商區、台灣精品區、台啤試飲區及臺灣文化形象區。計有泓瑄、新東陽、眾徠、小島番薯、藝華、亞通達及億凡等 7 家廠商參展。展出產品有：藍芽翻譯

			機、新東陽食品（肉鬆、鳳梨酥、肉乾、沙琪瑪等）、無線通信電話機、4G/3G 路由器、網路分享投幣機、高山茶/茶具組、黑糖茶磚及女性飾品與配件等。其中<u>眾鍊科技公司</u>已連續第 5 年參展，其餘均為第 1 次參展。 三、<u>參展廠商眾鍊科技公司</u>本年為第 5 次參展，該公司在去年參展時首度獲得史國電信公司無線電話機 3,000 臺訂單，今年在<u>臺灣館</u>試銷展出第 1 天即獲得該電信公司將繼續下單數千臺的好消息。
第 4 天 9/1(六)	史瓦帝尼	10:00~20:20	■ 順訪「2018 Eswatini International Trade Fair」臺灣館之展出 一、今日上午新任經參處梁大使洪昇至臺灣館與我參展廠商一一握手表示歡迎，並對展出產品表達關切。外交部在史國服務的<u>6名替代役及醫療團杜團長夫婦</u>亦到場觀展。另<u>史國駐莫三比克黃榮譽領事玉華</u>亦到場觀展，並分享莫三比克投資環境及經濟發展現況。4家參展廠商在渠協助安排下於展期中前往莫國實地考察市場，考察女性飾品、沖泡食品及二手貨（衣物、鞋子及包包等）等之市場商機。參展廠商小島番薯公司吳經理基正平時亦經營二手衣服、玩具等 100多項物品之出口，每月出口至奈及利亞、迦納、安哥拉、孟加拉、印度及東南亞國家共計 10餘個貨櫃。渠表示此次參團對史國及南非市場已有初步瞭解，另很高興亦可前往莫三比克實地考察。渠初步認為在南非設點直接出售二手貨，應可較出口予進口商創造更高利潤。 二、今日中午由史王恩史瓦帝三世主持開幕儀式，<u>梁大使洪昇及外交團成員應邀列席觀禮</u>，現場

			史國傳統歌舞表演等多項活動，吸引數千民眾，場面盛大。本次展覽期間適逢年度蘆葦節(9月3日)及史國獨立50周年紀念日(9月6日)，觀展人潮踴躍。 三、<u>史王於開幕典禮致詞時曾兩次提到「臺灣」，除肯定包括我國在內之外國組團參展外，史王特別指出臺史甫於今年6月簽署經濟合作協定(ECA)，開放史國產品輸銷臺灣，期待史國產品能積極拓銷臺灣市場，並鼓勵史國人民踴躍至我展場參觀。</u> 四、<u>史王及王子並於傍晚6時許抵達我展館，史王並與梁大使共同為臺灣館剪綵開幕。史王對外交部委託外貿協會價購之精品及部分展品顯示濃厚興趣，耐心聽取商家介紹產品。外貿協會朱專員玉婷向史王簡報今年我國參展廠商共有7家，為外國參展數目之最。梁大使接續表示，我國積極鼓勵臺商來史參展，基於臺史關係密切，未來臺商可以史國為基地，放眼南部非洲之廣大市場。史王聞後甚表高興，並盼我國廠商積極來史參展、拓展商機。梁大使復稱保證明年參展廠商數目一定會比今年為多，史王開懷微笑稱善。隨後，史王5名王妃於晚間8時亦連袂造訪，現場試吃新東陽食品及購買高山茶，並對億凡公司的飾品非常感興趣，現場互動親切，增添展館開幕熱鬧氣氛。</u> 五、<u>為及時呈現史王及王妃參觀我展館並與梁大使密切互動，駐史瓦帝尼王國經濟參事處於展館現場拍攝照片後立即傳送外交部，便於次日利用推特社群媒體露出，讓國內民眾在第一時間了解史國對我國參展之重視。</u>
--	--	--	---

			六、經參處已洽 SIPA 所推薦之 LaBerry 公司在其編印之專刊雜誌 (EITF 2018 Official Magazine) 上刊登廣告，於 9 月 6 日出刊。 七、館內之設立形象文化區以大幅壁畫展現臺灣辦桌的街景，加上現場放置 2 大張由臺灣運送來的紅色辦桌大圓桌及多張圓型鐵椅，頗具臺灣街頭文化特色。另現場提供之“臺灣”文字、蝴蝶、黑熊、原住民及臺灣圖形等紋身貼紙極受年輕人、孩童喜愛，貼紙由現場工作人員協助以濕布轉印圖形文字於民眾之臉頰、頸部、手及大腿等部位，現場人潮不斷。<u>貼圖透過人體移動將臺灣圖文隨處展現，對宣揚“臺灣”頗具創意。</u>
第 5 天 9/2(日)		9:00-18:00	■ 順訪「2018 Eswatini International Trade Fair」臺灣館之展出 一、今日適逢周日，入館人潮不斷，史國國民平均所得不高，但對於甜食及有助於保健的食品非常喜愛，因此新東陽食品及藝華茶葉廣受民眾歡迎，即使價格相對為高，但仍掏出腰包購買，因而部分展品在今日已出現供不應求，業者對於當地民眾之高接受度連呼始料未及。由於部分產品在開展前兩日即被買走，為免最後幾日觀展者對陳列產品有空乏之印象，梁大史請我商自即日起改採接受訂購方式，以保留更多參展產品至最後。 二、自今日每日下午 2 時至 4 時提供免費試飲台啤，<u>搭配新東陽鳳梨酥及肉乾之試吃，此為一創舉活動，首日即造成騷動，但因數量有限(14</u>

		箱，每箱 24 罐)，僅能每日限時限量供應，致有民眾意猶未盡。明年或可考慮增加試飲數量，以吸引更多人潮。 三、眾鍊科技公司的無線電話系列產品引起各年齡層的好奇心，對功能及價格多所詢問，而出人意料地在今日售出 5 臺無線電話機（最低每臺單價約史國人民月所得之 1/10），尚有 1 位欲預付訂金惟恐次日買不到。顯示該公司連續參展 5 年已取得當地人對公司產品之信任，後續商機無限。該公司展示的<u>網路分享投幣機對於無線網路分享尚不普遍的史國來說非常實用</u>，雖有多人問及售價，因該公司已允諾售予南非買主，故此次僅做展示之用，不出售，至為可惜。未來此產品若能推廣於史國公共場合如機場、學校或公務機關，將為外國商洽人士及史國人民帶來更多洽商及生活之便利性。 四、我館贈送之購物袋、免費紙扇及便利貼，不斷有人索取，極具文宣效果；惟此次參展廠商提供之產品型錄與廣告文宣仍然有限，致購物袋內極為空蕩，經參處計劃明年可於袋內準備更多國家形象文宣及介紹臺灣相關商品資訊，以提高購物袋宣傳效果及促進史國民眾對我國之認識。 五、台灣精品區展示多項獲得台灣精品獎的產品，如運動手錶、跑步機、行李箱、多功能料理鍋、HTC 手機、淨水器等產品，亦成功吸引參觀者注目，尤其多功能運動手錶吸引諸多好奇眼光，多所詢問，可惜現場僅有簡要產品英文說明，未有安排專人解說或輔以影片介紹，且未能實際操作體驗，為美中不足之處。經參處對
--	--	---

			此亦已有改善腹案，相信明年展出將更為成功。
第 6 天、 第 7 天 9 月 3 日至 4 日	史瓦帝尼- 南非-香港 -台北	9 月 3 日 8:10~9 月 4 日 13:00	由史瓦帝尼機場經南非轉至香港，再由香港返回台北桃園國際機場。

參、心得與建議

謹就本次參訪活動中有關史國一般市場情況、市場行銷策略及投資機會等方面之心得及建議報告如下：

一、一般市場情況

- (一) 史國除了東邊與莫三比克相鄰，其餘均與南非接壤，為內陸國。海運貨品皆經由南非德班港或開普敦港，再由公路或火車運送至史國。又因史國屬南非洲關稅同盟（SACU）之會員，與南非採行等值連動貨幣（南非幣可在史國流通使用，但史鍰不得在南非使用）、統一關稅，因此史國經濟深受南非影響。我國廠商如欲拓銷史國市場，可考慮在南非設立行銷據點或發貨倉庫，先打入南非市場，再由南非打入史國市場，甚或其他非洲國家市場。
- (二) 史國業者欠缺資金及管理技術，無力從事行銷，且為規避匯率風險及直接自外進口之高成本與繁瑣程序，商品除少數直接進口外，習慣自南非採購（自南非進口占進口總額 87% 以上）。南非業者挾帶資金、管理技術及市場開發能力優勢，利用在史國已建立之金融機構、行銷管道及商業網，控制史國各級市場，幾乎所有服務業市場及各業連鎖店皆為南非人所擁有，史國三大連鎖超商(Spar, Shoprite, Pick & Pay)即皆由南非人所設立經營。熱鬧地區之店面控制在少數集團手中，店面難求，臺灣廠商欲在當地租用店面，尚需耐心等待或尋求當地僑民協助，或可與前述南非人所經營的超市合作，先行上架，待銷量上升至相當程度，再考慮在史國開立自營店或旗艦店
- (三) 史國人口約 112 萬人，人年均收入約 3,700 美金，貧富懸殊，富裕階級居少數，高級品之採購以直接赴歐美或南非採購為主。本地商店銷售以民生必需品及中低品質商品為多。一般零售商店大多為印度、巴基斯坦及中國大陸商人所經營，大陸商人由大陸直接或由南非間接進口低價商品，從事批發兼零售，商品售價不高，頗受當地人歡迎；惟因僱用人數有限，未受到史方重視。臺商在史國投資多頗受重視，但如欲開發史國消費市場，仍應避免與大陸商品進行低價競爭，宜以中價位以上產品為主力品項。

(四) 多丘陵地及大眾運輸設施不足，影響史國商業活動。主要公路設施雖在我國援助協助下已漸完善，道路平整，高速公路最高時速可達 120 公里；惟公共交通運輸不發達，除了機場往返市區之大型巴士外，人民短程以走路為主，中長程則以中型汽車共乘為之，路上極少見機車及腳踏車。因地多屬丘陵地形，道路兩旁放牧牛羊，偶有牛隻、羊隻穿越馬路，阻礙交通，另部分路段無路燈（為節約用電），影響行車安全。超市為民眾主要購物去處，平常傍晚 6 點、假日 5 點即打烊，因此商業活動不活躍。欲來史國設點行銷當地者必須事前評估行銷活動、物流及流等成本與風險，充分掌握民眾生活習性，以確保營業利益。

二、市場行銷策略

(一) 此次參展在第1日正式展出時，即有一參展廠商表示繼去年史國電信公司首度下單，今年將可望再獲得數千臺無線電話機之訂單；另新東陽鳳梨酥及沙琪瑪、藝華公司中價位高山茶大獲喜愛，第2日已供不應求。廠商意外感受到當地民眾對臺灣產品之喜好與高接受度，尤其驚訝其對食品及高山茶可能帶來之療效特別有興趣，顯現史國民眾越來越重視健康，願為此付出較高單價，臺灣中高價位之產品亦有其商機。整體而言，廠商對於此次展出效果均表滿意，認為參展有助於接觸與瞭解市場。由於投資設廠生產須較長時間考量評估，尚未決定投資之前，藉由參展或參訪方式來瞭解市場及順道訪察周邊國家為極佳拓展貿易方式，未來本局可考量增加史國及鄰近國家莫三比克之拓銷活動。

(二) 為取得市場先機，除了繼續參展外，參展廠商亦希望駐史瓦帝尼王國經濟事參處可協助找到經銷商或代理商，或協助設置一較長期性的展售中心供展售臺灣產品，以持續及更有效地增進臺灣產品的知名度及市場開拓機會。

(三) 臺史經濟型態互補，史國進口我國紡織相關機械及物料生產後外銷，而史國又為東部和南部非洲發展共同市場及南部非洲發展共同體成員，為我國在非洲最關鍵的經貿夥伴，臺史雙方如能開啟產業或中小企業合作對話平台，促進產業交流與合作，除了有助於我國拓展非洲市場，亦可協助史國發展產業鏈及增加出口，以我國作為拓展亞洲的據點。

(四) 史王於「2018 Eswatini International Trade Fair」開幕典禮致詞時曾兩次提到「臺灣」，除肯定包括我國在內之外國組團參展外，史王特別指出臺史甫於今年6月簽署經濟合作協定(ECA)，開放史國產品輸銷臺灣，期待史國產品能積極拓銷臺灣市場，並鼓勵史國人民踴躍至我展場參觀。史王公開表達對 ECA 帶動對我國出口之期待，因此未來我國辦理之食品展或其他相關展覽適合史國產品參展時，建議可比照史國每年免費提供臺灣館場地供我方展示之方式，提供史方較多免費參展機會，另亦擴大邀請史商來臺參加洽談，促進更多雙邊貿易交流與合作。

三、投資現況與機會

(一) 目前我在史國投資設立之公司有20家，廠房有25間，僱用約1萬3,000人，投資金額約9,000萬美元，主要投資生產項目有紡織成衣、塑膠編織袋、紙箱、機器配件、衛生紙及種植蓖麻等，除供應史國內需外，亦大多以外銷南非為主，再由南非輸銷非洲其他國家。此次拜訪史國最大塑膠織袋Swaziland Polypack 公司及 Great Spring 公司等2家臺商，除成衣廠部分成衣外銷美國外，亦均以外銷南非為主，尚無回銷臺灣。臺商投資史國主要基於勞工薪資低；惟因該國訂有最低工資標準，每年均由工會、政府及業者組成薪資委員會，經談判程序調漲工資，近年來工會勢力日趨龐大，罷工或暴力事件較以往增加，廠商營運成本及風險逐年增加。前述塑膠編織袋臺商在106年即曾遭遇暴力事件，臺商人身及投資安全維護機制已日益重要。

(二) 投資史國除可利用低價勞工生產史國及南非等非洲國家所需產品之外，因史國為東部和南部非洲發展共同市場及南部非洲發展共同體之成員，拓銷非洲20餘國享有關稅優惠，另亦享有輸銷歐、美、加、日等國及拉丁美洲地區之關稅優惠。史國對於進口生產用資本財及生產再出口至南部非洲關稅同盟以外地區的原物料免徵進口關稅，我商可自臺灣進口原物料或機械設備在史國生產後，以史國為拓銷非洲的基地，開發多國市場。

另臺史於今年6月已簽署經濟合作協定(ECA)，協定中史國將給予我商優惠之投資保障及待遇，包括史國政府將定期舉行會議以解決我商遭

遇之投資問題、提供穩定電價、改善廠商設備維修之投資誘因，以及提供我方參與非洲經濟整合資訊等，協定生效後將可為已在史國投資或欲前往投資者提供更多保障或創造更佳投資利基。

(三) 史國人口少，內需市場雖不大，但受愛滋病、肺結核等疾病感染率高之影響，平均壽命僅 30 餘年，較無儲蓄規劃，因此對於科技產品（如智慧型手機、3C 產品）、保健食品、美髮（假髮）美容等新潮產品需求殷切，我商來史投資除了發展精緻製農業及利用其盛產之農產品進行加工外，對於資通訊、製藥及保健及節能等產品亦可評估投資之可行性。另史國生活用品大多使用塑膠製品，尤其供水之水塔均為塑膠桶，高溫日曬易產生質變且桶身易脆化受損，未來在國民所得提高及健康意識提升時，我商若能進口鋼板製成不銹鋼水塔出售應有其市場商機。

(四) 史國政府為吸引外商投資，對於投資廠商前10年給予10%的營利事業所得稅優惠稅率，並視投資業別提供投資者1至3年廠房免租金優惠，而我政府依照「鼓勵業者赴有邦交國家投資補助辦法」亦提供赴史國投資廠商7年內可獲得最高新台幣2,000萬元之補助，目前史國已有多家臺商獲得補助。由我新任大使到任親獲王國接見及王國親至臺灣館剪彩參觀，顯示史國對我國50年邦誼極為重視，未來如能更確保罷工或暴動事件發生時臺商之人身財物安全，將可提高臺商投資史國之意願。

(五) 史國 80%之電力購自南非及莫三比克，電力不穩定，影響產業發展極大，因此史國有意建造發電廠。我國為史國重要投資國，若能協助該國電廠之規劃或興建，當有助於史國臺商生產及投資環境之改善，臺史政經關係亦將更為深化。

(六) 4 家廠商在展覽中對於史國的鄰國莫三比克發展機會表達相當興趣，史國駐莫三比克榮譽領事黃玉華認為莫三比克最大的優勢即無罷工問題，工資亦與史國相當，可單獨投資；惟其租金異常昂貴且出口無退稅制度，投資前須審慎評估。經比較史瓦帝尼、南非、莫三比克等三國投資環境，廠商大多認為若以市場發展性而言，南非人口多，內需市場大，在南非生產或設置發貨倉庫會是投資首選，但其距離其他城市或國家甚遠，且治安最差為其缺點，而史國工資低、治安相對較佳，且與鄰國距離大多僅百公里，做為輻射軸心國有其優勢，而莫三比克則尚需進一步

瞭解。由於非洲市場高達 12 億人口，中產階級增長快速，區域產值將近 2.5 兆美元，市場商機廣大，非洲開發銀行亦計劃至 2025 年創造 2,500 萬個就業機會，如何協助我商掌握非洲經濟發展之契機與商機，為一值得重視課題。