

米蘭、倫敦、鹿特丹三單位基本資料暨建議事項彙整表

基本資料		米蘭		倫敦		鹿特丹	
現員數數 (專任+雇員)		1+3		2+3		2+3	
98 預算數 (新台幣千元)	總額	14,989	100%	21,631	100%	17,351	100%
	人事費	8,989	60.0%	12,858	59.4%	13,350	77.0%
	業務費	5,500	36.7%	8,303	38.4%	3,764	21.7%
	維護費	150	1.0%	120	0.6%	60	0.3%
	旅運費	350	2.3%	350	1.6%	177	1.0%
週轉金額度		€60,000		£57,000		€47,873.81	
零用金額度		定額(約佔辦公費3%)		1000 英鎊		無定額	
經費保管 與 使用情形		正常，依規定辦理		正常，依規定辦理		正常，依規定辦理	
98 年上半年業務績效目標達成情況 (上半年完成量/全年目標量)		1. 邀請買主來台採購 (23/34) 2. 邀請買主來台觀展 (128/236) 3. 商情 (4/6) 4. 貿易機會 (2456/400) 5. 農產品推廣、GPA (4/3)		1. 邀請買主來台採購 (27/28) 2. 邀請買主來台觀展 (266/200) 3. 商情 (4/6) 4. 貿易機會 (309/500) 5. 農產品推廣、GPA (56/24)		1. 邀請買主來台採購 (12/28) 2. 邀請買主來台觀展 (213/228) 3. 商情 (5/6) 4. 貿易機會 (239/500) 5. 農產品推廣、GPA (4/4)	
建議事項		1. 買主邀訪考評目標量之訂定應依市場、辦事處人力等有一致之標準，不		1. 當地雇員受領薪資需簽收似不合乎先進國家之方式，建議考量修改相關規		1. 展覽處邀請補助買主採由外館自行上網登記方式，各外館必須上網搶額	

	<p>宜因前一年超過目標量就增加次年之目標量（雖係鼓勵外館自我提升，惟與同級辦事處比較似有不公）</p> <p>2. 台北專業邀請及補助國外買主來台採購後續報銷程序繁瑣，尤其現在採用電子機票，必須附上登機証，國外買主通常不會保留登機証，致後續追蹤需投入大量人力。</p>	<p>定。</p> <p>2. 同米蘭(登機證之議)</p> <p>3. 因經常須代墊買主邀訪之經費，希增加週轉金額度。</p> <p>4. 台商多數以此為歐洲總部(如長榮、車王)，甚至為歐洲、中東地區總部(如D-Link)，故承辦業務同仁應有區域行銷之理念才適任，亦建議研究地區總部或跨區合作，相互支持業務之可行作法。</p>	<p>度，因歐洲（荷蘭）買主習慣慢動作，等確定時上網登記往往名額已被用光，此種自行登錄之方式似對於離台灣較遠之國家之買主不利。</p> <p>2. 荷蘭每月最低工資為 1356 歐元，辦事處當地職員薪資約為 1500-1700 歐元，代表處及當地台商職員待遇約 2000 歐元，本會相對較低，優秀的當地職員常有被挖角之虞。</p>
--	---	--	---