

Turn Crisis into Opportunities

– Tackle the European Public Procurement Market

我國已於今年 7 月 15 日正式加入 WTO 政府採購協定(GPA)，成為第 41 個締約會員體。面對其他締約國龐大的採購商機，國內廠商無不摩拳擦掌地投入這塊市場。歐洲各締約會員體每年之政府採購商機，總金額高達 **4,287** 億美元。比利時為歐盟總部所在，本次活動由本會與比利時台北辦事處合作，特別邀請到熟悉歐洲採購市場的專家，除為我國廠商介紹如何進入歐洲採購市場外，更有參與採購標案經驗的分享。

日期：2010 年 1 月 12 日

地點：台北西華飯店 3F 宴會廳 [台北市民生東路 3 段 111 號]

合辦單位：比利時台北辦事處、外貿協會

活動議程：

時間 Time	活動 Event	主講人 Speaker
09:00-09:30	Registration 報到	
09:30-10:00	Opening addresses 長官致詞	
10:00-10:30	The EU Public Procurement Rules and Practice 歐洲採購市場的規則和實務說明	Mr. Gareth Jones Founder of Sardis Consulting
10:30-11:00	How to Tackle the EU Public Procurement Market – Experience sharing 如何進入歐洲政府採購市場-經驗的分享	Mr. S. Uhoda Chairman and CEO of Cecoforma s.a.
11:00-11:20	Coffee break film introducing Belgium/Wallonia	
11:20-11:45	Wallonia-Belgium, your strategic partner in Europe 您歐洲市場的戰略夥伴-比利時瓦隆尼亞	Mr. Michel Kempeneers Director Investment & Trade for Asia-Pacific Region, AWEX
11:45-12:15	Running your EU Supply Chain through Belgium – from a fiscal perspective 以比利時為據點執行歐洲物流供應鏈規劃-從財稅角度來分析	Mr. Yishian Lin Partner, PriceWaterHouseCoopers Taiwan
12:15-12:30	Q&A	
12:30-14:00	Networking lunch 午餐聯誼	

※ 除 Mr. Yishian Lin 以中文進行演說外，其他講師皆以英文進行