

創新 樂活

NO.10

經濟部

專家觀點

台灣服務業的展望

貿易 · 投資

力拚有感出口 聚焦產業聚落 拓展新興市場

節能 · 減碳

能源產業躍升 經濟成長新動力

中華民國 101 年 11 月 5 日 November 2012

中堅企業 躍升台灣經濟發展



04

焦點議題

中堅企業 躍升台灣經濟發展

01

首長的話

經濟動能推升方案
整合資源 全力拚經濟

02

經濟掃描

國內外重要財經訊息

08

專家觀點

台灣服務業的展望

12

產業・科技

凌網科技
外銷服務艦隊
成功布局海外市場

14

貿易・投資

力拚有感出口
聚焦產業聚落
拓展新興市場

16

節能・減碳

能源產業躍升
經濟成長新動力

18

樂活・台灣

創新時尚紡織
設計・品牌・通路・高附加價值

20

政策措施

卓越中堅企業與
中堅企業重點輔導對象

22

活動花絮

25

活動預告

發行人／施顏祥

總編輯／梁國新

副總編輯／周作嫻

編輯／經濟部編輯小組

發行所／經濟部

地址／台北市福州街 15 號

網址／www.moea.gov.tw

服務電話／(02)2321-2200 分機 225

首長的話

經濟動能推升方案

提出產業、輸出、人力、投資及政府效能 5 大方針，為台灣經濟增添新的推升力道，整合資源全力拚經濟。

經濟部部長 施顏祥



為順利擺脫全球經濟陰霾，突破當前景氣困境，國內產業結構調整必須強調多元與創新，出口引擎必須加速轉動，進而帶動國內投資及消費同步啟動。為此，行政院於今（101）年 9 月 11 日提出「經濟動能推升方案」，由產業、輸出、人力、投資及政府效能等 5 大方針著手，為台灣經濟增添新的推升力道，整合資源全力拚經濟。

首先，在推動產業結構轉型方面，過去以來多是經濟部著力較深，為引導國內各部會及各產業全面投入，這次在方案中推動三業四化，並採示範作法，先選定經濟部主管的智慧生活、工具機、物流、資訊服務及創新時尚紡織等 5 大產業扮演火車頭，讓各部會有模式可循，加速產業結構優化調整。

此外，本次新規劃的中堅企業躍升，也是政府觀察到，德

國憑藉其擁有相當數量、且技術專精的「隱形冠軍」，得以支撐其經濟屹立不搖。相對台灣也以中小企業見長，因此，師法德國經驗，將遴選具潛力之中小型企業，從技術、專利智財、人才、資金、行銷及品牌等，提供客製化服務，並表彰在特定領域具卓越表現之中堅企業，以發揮引領效果。

同時，為促進產業基礎技術向下扎根，啟動「強化工業基礎技術發展方案」，第 1 期選定高性能纖維與紡織、半導體製程設備等 10 項技術，全力支持企業、大學校院及研究法人投入，促成整體產業附加價值的提升。

投資是經濟成長的主要動力，為便利僑外商來台投資，已規劃將現行「事前核准」改為「原則事後申報，例外事前核准」，同時加強台日、台美產業合作，成立推動辦公室，拓展合作領

域及商機；在兼顧國家安全與利益下，刻積極進行第 4 階段陸資來台投資開放項目檢討；啟動「加強推動台商回台投資方案」，協助解決人力、土地取得、設備進口及優惠貸款等，期吸引更多資金投入，充實國內產業發展能量，進一步帶動就業。

面對目前險峻的出口情勢，經濟部以出動貿易尖兵的創新作法，鎖定人口多、有採購力、且目前尚無駐點的潛力新興國家，主動出擊協助廠商找客戶、搶訂單，力求新興市場積極擴展駐點。

「經濟動能推升方案」不是口號，方案內每項工作重點都有對應的行動計畫，明訂工作項目、期程及質化、量化目標，未來也會透過行政院「國際經濟景氣因應小組」平台，協調處理所遭遇問題，落實執行，帶動台灣經濟持續正向發展。

國內外重要財經訊息

美推 QE3 無限期購債，直到就業改善

IMF 於今（2012）年 10 月 9 日發布「世界經濟展望報告」下修全球經濟成長預測，2012 及 2013 年全球經濟成長率分別為 3.3% 及 3.6%，較今年 7 月預測各調降 0.2 及 0.3 個百分點。下修原因為，歐債危機遲遲無法有效解決，難以重建對未來預測的信心，以及全球經濟復甦仍存在諸多不確定性因素。2012 年美國、歐元區、日本及中國大陸經濟成長分別為 2.2%、-0.4%、2.2% 及 7.8%。IMF 亦強調本次預測結果之兩個前提為歐元區決策部門採取必要措施防範歐債危機蔓延，以及美國國會採取措施，避免墜入「財政懸崖」（fiscal cliff），若其中一項前提無法實現，將進一步下修全球經濟成長率。

IMF 對 2011、2013 年經濟成長率的最新預測(%)

全球		美國		歐元區		日本		中國大陸	
2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013
3.3	3.6	2.2	2.1	-0.4	0.2	2.2	1.2	7.8	8.2

資料來源：IMF 世界經濟展望報告，2012 年 10 月 9 日。

日銀加碼購債規模，以確保經濟成長與物價平穩

繼歐洲央行無限量購債計畫、美國聯準會推 QE3 之後，日銀於 9 月 19 日宣布推出加碼 10 兆日圓的資產購買計畫，將資產收購資金從 45 兆日圓增加至 55 兆日圓，放款機制規模則仍維持在 25 兆日圓。兩項貨幣寬鬆計畫總規模達 80 兆日圓。實施期間延展 6 個月至 2013 年底，並取消購買公債與公司債 0.1% 殖利率下限。在決策基準利率方面，日銀宣布維持 0 到 0.1% 的區間不變。根據日銀總裁表示，由於全球經濟成長的低迷期拉長，日本經濟復甦可能延後 6 個月，現在必須採取擴大貨幣寬鬆措施，以確保經濟成長與物價平穩。

兩岸通訊搭橋，促進兩岸 4G 產業合作，採購商機上看 2 千億元

2012 年兩岸通訊產業合作及交流會議於 9 月 4 日在北京舉行，會中探討兩岸通訊攜手，共創商機，並促進兩岸 4G 產業鏈合作，雙方將針對會議共識簽訂備忘錄，同時探討 TD-LTE 測試技術、物聯網、移動互聯網及加值服務合作發展，台灣廠商聯發科、廣達、智邦、正文、合勤控、中華電信、台灣大及遠傳也將參與。另一方面，預估今年中國大陸對台採購通訊設備金額約 2 千億元，年增率達 25%。中國大陸電信業者為主要採購商，台灣晶片設計業者、零組件供應商，以及組裝廠商為受惠業者。

國內外重要財經訊息

中國大陸發改委通過 1 兆元人民幣的財政刺激方案

中國大陸發改委於 9 月 5 至 6 日連續通過 25 個城市捷運規劃與專案、13 個公路建設專案、10 個市政項目，以及 7 個港口、航道專案，而發改委此次公布的專案總投資金額，超過人民幣一兆元，藉此推動各地方展開基礎建設項目，這是金融海嘯後中國大陸最大的一次財政寬鬆政策，將有助於中國大陸經濟短期回溫。

台灣 9 月出口回復正成長，惟資訊與通訊產品出口仍疲弱

台灣今年 9 月出口年增率達 10.4%，擺脫連續 6 個月衰退陰霾，這是自去（2011）年 10 月以來，台灣單月貿易表現首次優於南韓，主要原因是 9 月為歐美採購旺季，以及去年基期偏低所致。值得注意的是，9 月份資訊與通訊產品的出口年增率仍衰退 20.1%。

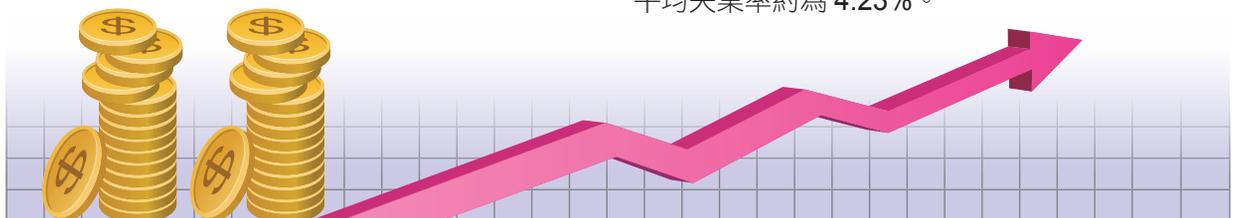
展望第 4 季出口表現，在去年基期偏低，以及美國景氣回溫消費旺季可期下，出口年增率可保持正成長。

馬總統國慶文告 強調改善經濟體質

馬總統國慶文告宣示，要突破當前台灣經濟困境，必須由「改造產業結構，提高薪資水準」及「排除投資障礙，擴大就業機會」等方向著手，一方面重新界定台灣在國際經貿體系的地位，並據以改造產業結構，提升附加價值，勞工生產力及薪資水準才能提高；一方面鬆綁法規，營造更友善、便捷的投資環境，讓國內外資金願意投入台灣，經濟自然蓬勃發展，就業機會也會大幅增加。

中經院預估經濟觸底回升

中華經濟研究院 10 月 16 日發布最新經濟預測，今年全年經濟成長率下修至 1.52%，隨著歐洲主權債務危機緩解，美、歐、日等國競相提出量化寬鬆政策，台灣第 3 季經濟開始觸底回升，成長 1.42%，第 4 季可望更上層樓，成長 4.26%。今年消費者物價年增率預估約為 1.97%，仍可望低於 2% 關卡；平均失業率 4.25%，低於去年之 4.39%。至於明（2013）年全年經濟成長率則預估為 3.59%，消費者物價年增率為 1.59%，全年平均失業率約為 4.23%。



推動中堅企業躍升—強化我國廠商在全球產業關鍵地位

中堅企業 躍升台灣經濟發展

在全球化產業高度競爭的今天，各國在產業發展主體上的模式選擇，成為影響國家產業發展政策的關鍵課題，以及產業發展策略主要差異之處；縱觀國際，德國憑藉百年品牌企業（隱形冠軍）重視技術專精、穩站競爭利基點的「中堅企業」支撐經濟屹立不搖，值得台灣發展「中堅企業」師法。

近來全球經濟景氣均受金融風暴及歐債影響，導致台灣出口動能不足的情勢下，如何在台灣的產業結構下輔導具國際競爭力，在產品與服務上具有獨特性，專注本業且深耕技術企業，讓台灣經濟可以增加活力並較不受外界經濟景氣影響，也就成為了當前施政重要課題。

因此在觀察在各個國家之中，雖然台灣和韓國皆以出口為導向，甚至於在美中日等主要國家市場的出口產業結構有著高度相似，但是在產業結構上台灣和韓國並不相同。韓國係以集團型企業，透過垂直整合與多角化方式經營主力產業，發揮集團內部優勢。而台灣則以中小企業為主，透過專業分工

與彈性效率方式經營主力產業，台灣產業結構的本質，反而更近似於德國的產業發展策略。

隱形冠軍 競爭優勢

德國透過「隱形冠軍」¹支撐經濟屹立不搖，到底什麼是「隱形冠軍」？德國管理學者赫爾曼·西蒙認為德國出口的真正引擎並不是西門子或賓士這樣的巨頭，而是一些名不見經傳、卻在某一特定行業裡面做到頂峰的一千多家規模不大之企業，其稱之為「隱形冠軍」。德國的「隱形冠軍」雖然規模不大，但為產品找到利基（niche），並加入創新的概念，創造競爭優勢，成為全球知名品牌。依據西蒙教授之理論，隱形冠軍競爭優勢主要有兩項：一項是

產品的品質，另外一項是服務。然後把所有的因素都整合起來，向全球擴張。

台灣企業面臨挑戰

台灣產業以中小企業為主，過去一直扮演著支持我國安渡金融海嘯及經濟危機的穩定力量。在面對全球化激烈之競爭，台灣雖然有傳統產業優良的製程，但在創新、技術、國際化等領域卻面臨了隱憂，尤其在後續行銷配套措施，包括智慧財產權、農業品種權、商標專利權及人力資源配合等更面臨了嚴峻挑戰。

人才培養出現瓶頸

由於企業營運規模有限，在成長過程中面臨人才延攬與培育之瓶頸，難以發揮多元創意、

競逐國際；技職教育則因未符合市場需求，導致工匠技藝人才培育不易。

技術紮根不夠

產業技術尚無法跳脫 OEM、ODM 思維，服務化概念不夠明確；且由於技術無法取得獨特性、關鍵性之地位，被取代性高。

欠缺專利與智財權

台灣企業因專利布局不足，容易導致國際專利訴訟，造成市場拓展障礙，且由於支付國

際大廠高額權利金，影響企業獲利。

缺乏行銷品牌

欠缺自有品牌，無法掌握市場通路與終端客戶需求。

師法德國經驗與作法

從國際經驗觀察，德國憑藉百年品牌企業支撐經濟屹立不搖，業界亦普遍認為德國企業極為重視技術專精，有相當數量之中堅企業支撐其經濟，台

灣實有必要培養眾多在特定領域技術專精、專注本業等具有國際競爭力之中堅企業，不畏大環境之改變，深耕台灣、創造就業，以再造台灣經濟活力。因此，經濟部師法德國經驗，研擬「推動中堅企業躍升計畫」，希望能培育在特定領域具有技術獨特性及關鍵性、具高度國際市場競爭力，並以國內為主要經營或生產基地的「中堅企業」²。

項目 / 國別	台灣	韓國	德國
發展策略	專業分工 高度專業化	垂直整合 多角化	專業聚焦 尋找專業利基點
產業模式	中小企業 獨立公司	集團化	中小企業
競爭優勢	管理效率 技術紮根	內部資源共享 交叉支援	高技術能力人才 創新能力
價值鏈優勢	彈性與速度	規模經濟 範疇經濟	服務業發展以製造業的後勤為主

▲ 台韓德產業發展策略比較表

小辭典



1. 隱形冠軍

德國「隱形冠軍」具有專注的企業目標、寧為雞首之市場定位、貼近並全面掌握客戶、價值導向為主要訴求、強調全方位創新、與競爭對手短兵相接與深化價值鏈不參與聯盟等 7 大特質，以及在企業目標、市場定位、全球化、客戶選擇、創新焦點、驅動力、競爭策略、外部關係、員工文化與領導者等方面訂出 10 大條件。

2. 中堅企業

參考德國、韓國「中堅企業」定義，考量台灣產業發展特性後，將專屬台灣「中堅企業」定義為：具適當規模，屬基礎技術紮實，且在特定領域具有技術獨特性及關鍵性、具高度國際市場競爭力，並以國內為主要經營或生產基地之企業。



● 選菁英

意涵

表彰在特定領域有卓越表現之中堅企業，作為業界之標竿

具體措施

1. 每年擇優選出約 10 家中堅企業頒發「卓越中堅企業獎」
2. 每年 8 月依審查標準通過廠商進行頒獎

● 助成長

意涵

遴選具潛力之中小型企業，優先提供輔導資源、客製化服務，協助快速朝中堅企業成長

遴選重點輔導企業

每年遴選約 50 家具潛力之中小型企業為「重點輔導企業」，提供客製化服務

具體措施

1. 人才面
 - 培育重點輔導企業所需中階及學士藍領等進階工藝人才
 - 提升產業人才培訓補助額度
 - 運用深耕工業基礎技術計畫培育工業人才
 - 增配替代役員額
2. 技術面
 - 提高研發類科專計畫協助
 - 提高促進產業研究發展貸款金額上限及信用保證額度
 - 依「公司研究發展支出適用投資抵減辦法」研提計畫時優先支持
3. 智財面
 - 強化經營管理智慧財產能量
 - 強化專利布局能量
4. 品牌行銷面
 - 重點輔導企業申請經濟部品牌與海外相關計畫時，可優先輔導
 - 視需要提高「自有品牌推廣海外市場貸款」金額上限及信用保證額度

● 建基盤

意涵

建置發展中堅企業所需之推動體系

具體措施

1. 成立「中堅企業發展推動小組」，並成立專責服務窗口
2. 透過政府既有之中小企業 11 大輔導體系加強產業輔導與支援

▲ 中堅企業推動策略示意圖

策略布局 嶄新活力

為了讓中堅企業能如萬馬奔騰般在台灣各地不斷創造嶄新活力，強化台灣產業之國際競爭力，經濟部將「推動中堅企業躍升計畫」規劃自「建基盤」、「助成長」與「選菁英」三大面向策略與措施推動，期帶動產業再躍升，創造產業成長新動能。

其中「建基盤」部分將建置發展中堅企業所需之推動體系，並檢討或調整相關法規，以利中小型企業在良好的環境下發展成為中堅企業；「助成長」部分將於每年 6 月遴選 50 家具潛力之「重點輔導企業」，針對其在技術紮根及邁入國際市場可能遭遇之「人才」、「技術」、「智財」及「品牌行銷」4 課題，加強重點輔導，結合各部會資源並提供客製化服務；

「選菁英」部分將於每年 8 月擇優選出約 10 家企業頒發「卓越中堅企業獎」，表彰其在特定領域之卓越表現，作為業界學習之標竿。

遴選條件與資格

為利遴選及表揚作業，經濟部已擬定「卓越中堅企業遴選及表揚作業要點」，其中資格條件為依法辦理公司登記或商業登記，年營業額新臺幣 200 億元以下或員工人數 2,000 人以下的企業；審查項目包括領導與經營策略、技術、研發創新、自有品牌及市場通路等項目。

經濟部提出的「中堅企業躍升計畫」，已於 10 月 25 日公告開放申請，獲選 50 家重點輔導廠商，將可獲得經濟部客製化的服務，科專補助最高可達五成、研發替代役可以增額、研

發投抵也可優先適用。

一旦獲得重點培育的企業，經濟部將視個別廠商需求，會提供人才、技術、智財權與品牌行銷等方面協助，期望 3 年內達到重點輔導約 150 家具潛力中小型企業群，帶動相關投資 1,000 億元與創造就業 10,000 人之目標。

企業躍升 紮根經濟

台灣在農業、製造業、服務業等領域之中小企業家數有 125 萬家，約占全體企業家數 97%，如能在眾多特定的領域培養出技術專精、專注本業等具有國際競爭力之中堅企業，累積厚實的出口實力，則台灣的產業競爭力將更不容易受到國際景氣之影響，必能紮根台灣經濟、創造更多穩定且優質之就業與改善國民經濟等多元目標。

推動
目標

輔導 150 家
中小企業

表彰 30 家
卓越中堅企業

帶動投資
1,000 億元

創造 10,000
就業機會

預
期
效
益

- 培育中堅企業，強化產業競爭實力，掌握台灣產業之全球關鍵地位。
- 強化中堅企業之技術、研發創新及品牌，創造於國際市場之獨特性。
- 透過中堅企業競逐國際市場，帶動上中下游關聯企業同步成長。
- 藉由中堅企業培育專業人才，引導中堅企業多雇用本國人才，並創造優質工作機會。

▲ 中堅企業三年內推動目標及預期效益



財團法人商業發展研究院 董事長 徐重仁

台灣服務業的展望

台灣服務業的現況及困境

因應全球化的產業發展趨勢，經濟部依據行政院核定之「產業發展綱領」，建置出「2020 產業發展策略」，並提出服務業發展之重點。台灣的服務業未來能否持續發展並帶領經濟成長，「服務創新」與「科技應用」應是最重要的關鍵。此外，企業正面臨著異業整合的市場發展趨勢，也因此更需要結合物流、金流、資訊流，以促進服務升級。然而，當前服務業發展的重要議題，即是在服務業科技化與國際化的前提下，如何協助國內服務業廠商升級與加值。

在「服務業科技化」，如何將資通訊科技 (ICT) 之能量導入服務業，以降低交易成本，並提供更好的服務環境與品質；在「服務業國際化」，如何運用資源系統化、服務創新化等策略，提升我國服務業的國際

競爭力及能見度，並促進服務貿易出口，以期待服務業可以建立自己的特色往國際化方向努力，最終落實產業結構優化的目標。

台灣和先進國家（如歐美國日）服務業之差異與強項

相較於其他先進國家的服務業，台灣的服務業確實缺少了一些便於創造競爭力與績效的經營元素。論硬體，台灣擁有傲視全球的高科技製造業，可提供服務業所需的設備、電腦及通訊器材等。論軟體，台灣也有許多軟體服務及研發廠商，可提供服務業適當的應用。但是，台灣還欠缺適合的「服務文化」與「體驗」，適度融入我們所能提供的服務，導致我們只能單純模仿先進國家服務業之經營模式。

服務業是一種以服務為主要價值的經營模式，不應該侷限

於製造業與服務業分家的思考模式，而是應該依據國家之產業發展與結構來重新定義，更應該適宜的將我們的文化特色導入並提供體驗的機會。

台灣服務業的發展機會和模式

台灣的服務業隨經濟成長、國民所得提高以及消費習性改變，經營型態也隨消費者需求的變化而出現多元豐富的創新，例如街頭巷尾隨處可見的連鎖便利商店，不僅提供 24 小時不打烊的服務，還結合郵購、快遞、代收等各種不斷推陳出新的加值服務。再以誠品書局為例，誠品先以濃厚的文藝氣息、寬敞的全天候閱讀空間，在國內外書店市場中開創了獨特的品牌，引領了新的生活型態，擄獲了許多國內外人士的心靈；後來更發展成為「生活與文化場域」的提供者，訴

求「連鎖而不複製」的通路經營模式，並以台灣累積的經驗出發，以「文化輸出」的外貌向中國大陸及香港等地拓展商機。台灣服務業發展迄今，隨趨勢脈動而轉變的彈性及對消費者需求的掌握，都已較許多新興國家具有優勢，這種軟實力亦是台灣服務業發展的機會所在。

就台灣服務業的發展模式來看，不論在國內或到海外拓展，最普遍的模式為「加盟連鎖」，包括直營與加盟。除了「加盟連鎖」外，還可從以下世界貿易組織(WTO)定義的「服務貿易」四種模式來思考服務業的發展：

模式一、「跨境服務」：可透過資通訊設備傳遞服務，如境外委外服務、郵購或電子商務與區域授權等。

模式二、「境外消費」：即外國消費者至我國境內，由我國服務提供者提供服務，如外籍旅客到我國觀光消費等。

模式三、「海外商業據點呈現」：即在海外設立據點，如金融服務業到國外設立分行、餐飲業到他國設立分店，或是學校在國外設立分校等。

模式四、「自然人移動」：

即自然人移動到國外為當地消費者提供服務，如藝人跨國進行巡迴表演、演唱會等。

服務業中常見的連鎖零售業最可能透過模式三的方式進行服務貿易出口；餐飲業則較可能以模式二及模式三進行服務貿易出口；物流業則有需要由模式一與模式三配合；資訊服務業較可能以模式一及模式三創造服務出口；而會議展覽業以模式一及模式二進行服務貿易的可行性較高。國內服務業者多是屬於國際經驗不足、中小微型企業、單一店面型態各自於國內外單打獨鬥，但現在應該積極的尋求集體合作的模式與擴張，相互彌補知識能量不足、降低國際市場進入成本，並在中華文化崛起的這個世代，更加把握這難得的服務輸出商機，要把目光不僅放在中國大陸，更要放眼世界。

服務業創新模式

有別於傳統思維，現今企業營運 80% 的價值皆來自於服務，服務已成為企業的「利潤引擎」。看似無形的顧客關係、服務體驗、品牌形象，都是拉高報酬的利器。對服務業者而言，必須發展創新模式，時時

觀察消費者的生活模式，尋找其潛在需求，進而創造令人感動的顧客體驗，建立開發產品服務的系統核心能力。此外，業者還需要將消費者「需求的變化」視為最大的競爭者，關心顧客勝於關心景氣，才能設計出符合客戶需求的創新模式。同時必須瞭解，建立服務業創新模式的目標，不是僅止於與競爭者進行比較，而是將視野拉抬至改變賽局的高度，也就是藉由創造或修正遊戲規則，取得先占優勢，拋下競爭激烈的紅海，進入更具附加價值的藍海環境。

服務業創新模式是一種可以學習的管理技能，從辨識創新機會、發展與測試創新構想到啟動創新服務，均有其獨特的做法。具體的例子如 7-11 所推出的國民便當、宅急便、代收服務與 i-bon 等各類創新模式，不但滿足了消費者的需求，創造了顧客的新體驗，同時也為便利商店的營運開拓了新的視野與商機。



▲ 服務業的創新模式— 7-11 ibon

服務業如何科技化

台灣具有資訊科技研發與應用的相對優勢，因此，應加強將資訊科技應用在服務業，並由此創造出服務業之新價值；經由「服務創新與升級」提升服務業的競爭力與附加價值。服務業可透過整合型科技，如統一超商的 **ibon** 以及企業常使用的「企業資源規劃」與「顧客關係管理」等系統，進行企業資料、軟硬體、流程或組織間的溝通；也可透過分析型的科技，如「商業智慧」、「資料倉儲」與「資料探勘」來瞭解並分析企業擁有的可供決策資訊，例如顧客行為、部門業績及供應商績效等，以創造更好的決策。

此外，服務業還可利用協同型科技，如線上論壇與社群網站，同步或非同步地達到企業內部及跨組織間的分享與交流。再者，台灣在智慧型手機與無線網

路的使用上已相當普遍；因此，服務業可透過無線型科技，如行動電話、衛星定位系統與 **3G** 或 **Wi-Fi** 等無線網路，進行企業內部或對消費者的行銷溝通。而像「無線射頻識別系統」(**RFID**)、二維條碼、電子憑證、顏色標幟制度、**e**化度量衡工具、解碼讀碼機具、防盜系統、智慧卡、電子錢包等裝置型科技，則有助於提升企業作業效率或做為與消費者的交易工具。值得一提的是，因為節能減碳已成全球的共同趨勢，所以服務業在營運過程中，亦可藉科技來處理環境保護等綠色議題。

與先進國家相較，我國在科技應用上還有許多可以發展的空間，包括未來商店的無店員管理模式、多樣化的金流結帳系統、智慧型供補或調整機制、人機介面之整合型購物車、個人化購物建議清單以及互動式購物平

台等，這些科技工具都有助於提升顧客滿意程度或降低企業營運成本。同時，服務業也可利用科技有效地擷取消費者在網路時代累積出的各種巨量資料 (**Big Data**)，如網頁、電子郵件與線上影音等，以瞭解顧客的消費行為與市場趨勢。像 **Amazon**、全球最大零售業者 **Walmart** 和知名服裝品牌 **Zara** 等，皆已利用 **Big Data** 來協助其分析營業資料，並達成以顧客需求為導向的經營策略。



▲ 服務業科技化案例 - 統和行銷低溫物流技術及拿坡里披薩「智慧 Pizza 小屋」

服務業如何提升附加服務，強化國際競爭力

在自由化與全球化的發展趨勢下，企業面臨比以往更激烈、更快、更廣泛的衝擊；為了在嚴峻的環境中取得優勢地位，服務業者應結合資通訊業者共同創造新一代的科技服務業，增強服務業在國際市場的競爭優勢。對消費者而言，透過資通訊科技可以帶來更便利的消費型態、滿足新的需求；對企業而言，應用新科技能夠改善經營效率、降低成本、提升服務品質，朝「服務業高質化」的方向來邁進。

以 7-11 在科技的應用為例，透過企業內部跨平台的整合，將統一流通次集團中的 7net、博客來及樂天市場等三個網路事業，利用虛實整合將實體 800 萬的超商門市顧客與集團的其他網路事業相互導客。讓超商的顧客充份使用店內的附加科技服務 (Wi-Fi、ibone、手機 app 等)，使超商的顧客走向網路，讓網路的顧客走進超商；顧客只要在 7net 中午前訂貨隔天就可以取貨的快速服務，充分結合了虛擬通路與實體通路的雙方優勢；讓消費者享受科技帶來的便利及全新的服務品質，也帶來新的資源整合營運模式和服務的競爭優勢。

經濟動能推升方案對台灣帶來的前景

日前行政院提出的「經濟動能推升方案」中以「體制調整」與「法規鬆綁」為主軸，提出 5 大政策方針及 25 項具體做法。5 大政策方針包括「推動產業多元創新」、「促進輸出拓展市場」、「強化產業人才培訓」、「促進投資推動建設」以及「精進各級政府效能」。不難看出政府已掌握許多台灣經濟的關鍵問題，包括產業結構、人才、資金以及政府效能等，同時也看到服務業的發展潛能和未來趨勢。

5 大方針中有許多政策措施乃是針對服務業而提，如「推動產業多元創新」中的「服務業科技化」與「服務業國際化」。而其他方針中的多項工作重點，也都直接或間接有助於服務業的發展，如優化觀光提升質量、活化金融永續發展、開發新興市場、

強化服務輸出競爭力、積極加入區域經濟整合、改進技職教育、強化產學訓的銜接、培訓新興市場人才、因應產業及社會發展趨勢適時調整勞動法規，以及規劃與推動自由經濟示範區等。

台灣的製造業與電子業過去在政府的政策協助下，在世界舞台上闖出了一片天，對台灣經濟成長與就業帶來了巨大貢獻。台灣的服務業也發展出一定的軟實力，惟多數服務業者受限於規模小、人才與資金不足，同時較缺乏有系統的政策支持，在發展過程中遭遇了瓶頸。在「經濟動能推升方案」中，可以看到政府就服務業發展的需要提出了許多政策措施，若能順利執行與落實，相信台灣服務業也能像製造業一般，在國際上找到發光發熱的舞台，成為推動台灣經濟成長的兩大引擎之一。



▲ 服務業國際化案例 - 觀揚科技與點水樓

服務業國際化標竿案例

凌網科技 外銷服務艦隊 成功布局海外市場

近來國內經濟成長趨緩，間接影響國內資訊服務市場，業者普遍開始發展國際市場。凌網科技近年在經濟部積極協助輔導下，在流通業、消費金融與網路支付等應用領域外銷拓展，獲致重大的成就。



受到國際金融海嘯的衝擊，對於金融業而言，寒冷的冬天似乎還沒有過去；但是，結合金流及資訊流服務的凌網科技股份有限公司（以下簡稱凌網科技），近幾年來，在經濟部協助下，積極布局亞太市場，已獲致重大成果。凌網科技董事長兼總經理賴洋助表示，2009年開始是凌網科技海外市場發展的起飛年，包括中國大陸、香港、泰國、越南、東南亞等亞太區國家，已有多個建置專案陸續進行，為凌網科技布局亞太區域奠下基礎。

服務艦隊 成功整合

凌網科技成立於1998年，目前員工人數約400人，在泰國及中國大陸設有據點，其核心能力為軟體技術的研發，協助政府單位及民間企業簡化業務流程、強化資訊傳遞效果，以提升生產力與競爭力。

凌網科技在經濟部工業局推動資訊服務業BEST(Best e-Services of Taiwan)旗艦計畫，於2006年月~2008年協助凌網科技推動消費晶片卡金流整體解決方案輸出旗艦計畫，及自2010年起在

旗艦計畫基礎下，廣續推動推動BEST II航艦輔導，協助該公司整合精誠資訊公司及凌群電腦公司，組成流通業/金融業的金流支付服務完整解決方案外銷艦隊，藉由各成員在行銷資源與技術能力上的互補整合，建立整合「市場行銷」、「維護服務」、「前後端硬體設備」及「前后台營運系統」的完整價值鏈，有效提升服務的附加價值及國際競爭力，使該公司在泰國流通業及金融業儲值紅利卡系統市場占有率達第1名，同時也成功取得泰、港、及大陸指標客戶訂單。

發揮核心技術 拓展海外市場

凌網科技的主要業務包含了內容管理和消費金融兩大部分。

■ **在內容管理方面**，凌網科技包含網站平台、數位內容、知識管理及電子商務等技術的開發。諸如國科會使用凌網科技的電子表單管理系統、國家圖書館使用凌網的 HySearch 搜尋引擎、以及行政院等多個政府部會採用凌網的 GIP 入口網站。

■ **在消費金融方面**，消費金融服務方面，凌網科技為國內建立第一個「多商店使用」及「配合儲值卡信託管理辦法」的儲

值紅利共用平台，透過多功能多銀行 (Multi-Bank Service Bureau) 及多商店版 (Multi-merchant Service Bureau) 儲值紅利系統之開發，可以採用的卡片除銀行發行的晶片卡四合一功能 (結合悠遊卡、信用卡、儲值卡、忠誠紅利)，以及商店自行發卡的感應式卡片，更可支援跨行交易的後台清分與清算作業，對於大型商店儲值及紅利系統的產品化，也同步加速成熟化，目前已開發完成多錢包的電子錢包 Applet，讓同一張卡片可以支援不同聯名企業的儲值功能，大大的提升了使用者的便利，省卻了錢包裡不同企業聯名信用卡的困擾。

國際化標竿典範

台灣資訊服務業伴隨著國內 30 年來經濟發展，從農業到工業、再到高科技製造業及服務業，在這些成長與轉型過程，廣泛累積了各行各業的應用經驗。政府在服務業國際接軌，不僅以強化服務業之品牌輔導與國際形象推廣，同時也積極協助企業整合成服務艦隊拓展國際市場；而凌網科技透過政府兩次旗艦計畫的協助，結合國內最具競爭力的廠商組成艦隊，成功推展海外市場，具備國際競爭力及達成服務業外銷之實績，對台灣經濟也有實質貢獻，足以代表經由政府協助下整合成為服務艦隊拓展國際市場之成功案例，更可作為服務業國際化的標竿典範。

▲ 凌網科技設計網站服務平台

力拚有感出口 聚焦產業聚落 拓展新興市場

今年以來歐債危機、中國大陸調降 GDP 成長目標等嚴峻之國際經貿情勢發展，對台灣出口造成相當大衝擊，經濟部提出短中長期提振出口情勢，期加強拓展全球市場，引進商機、活絡買氣。

近年來政府以分散出口市場為目標，均衡發展求穩定為原則，為促進出口市場多元化，維持對外貿易穩定且均衡的成長，經濟部將「擴大新興市場出口比重」列為現階段施政重點方向，並持續規劃強化出口競爭力、聚焦產業聚落、全力協助廠商拓展新興市場等多項短中長期專案計畫，期拓展新興市場，力拚有感出口。

新創·亮點活動

全球經濟學家認為群聚效應是驅動產業發展最有效的模式，世界經濟論壇 (WEF) 全球競爭力報告也顯示，台灣產業聚落發展指標連續多年居世界第一，被譽為全球創新產業聚落的最佳典範。由於台灣各項產業根基非常深厚，從原料、設備、製造到通路的產業供應鏈佈局都十分深廣，並且具有品質及價格優勢，是全球買主的最佳選擇。因此，今年經濟部特別規劃「2012 台

灣產業聚落採購週」。

採購週主要結合台灣北、中、南產業聚落，包括台北場主軸為電子、資通訊、電機電力設備、食品機械及醫療器材產業聚落；高雄場主軸為螺絲螺帽、鋼鐵製品、冷凍食品及冷凍水產產業聚落；台中兩場次以工具機、木工機、自行車產業及五金、手工具與油封產業為主軸；台南場次則聚焦汽車零配件及生技產業為主軸。一連五場來自 23 個國家、225 位國際買主，包括日、韓、中、泰、星、印、俄、巴西等，與國內大廠面對面洽談，且讓外國買主直接深入產業聚落所在地，不只談生意，也可就地參觀廠商管理、製程，力促新興商機，預期五場總商機上看 50 億元台幣。

拓展·新興市場

■ 增設據點 擴大市場

以新興市場且無經濟部駐外

單位之商業大城為原則。目前透過外貿協會新興市場據點計 26 個，至今年底預計將增設科威特、印度加爾各答等 2 個據點，並正推動籌設緬甸據點，積極評估於巴西愉港、菲律賓及其他潛力市場增設據點，擴大市場。

■ 貿易尖兵 加強拓銷

責成外貿協會自國內外精挑細選 26 位資深優秀同仁，組成「貿易尖兵」特攻隊。貿易尖兵主要拓展目標涵蓋亞洲 9 國、中東 4 國、非洲 5 國、東歐 5 國以及中南美洲 3 國等共 26 國 29 個城市，以客製化、專業化及主動出擊之方式，積極協助廠商拓銷新興市場。

■ 布建通路 吸引買氣

針對印度、印尼、越南及中國大陸 4 個亞洲新興市場，積極建構當地消費者對台灣國際品牌及產業形象的認知地圖，利用 B2C、B2B 雙管齊下的推廣與宣傳，提升無形品牌的知名度以及有形產品的銷售，並透過與各地通路業者合作設置台灣優



▲ 經濟部於英國倫敦 Westfield 百貨舉辦臺灣精品特展，拓展新興市場

質產品展售區，以吸引消費者之注意並刺激買氣。

整合行銷 多元促進

透過結合運動賽事、運用社群媒體等方式，促成媒體報導群眾參與，進而達到提升台灣產業及品牌國際知名度。今年度已於英國倫敦帕奧及西班牙環西自由車賽等 2 項運動賽事分別辦理台灣運動休閒精品體驗活動及台灣自行車精品體驗活動，成功宣揚台灣產業形象。

研究蒐整 市場資訊

針對重點新興市場之主力及二、三線城市，以及東協及穆斯林市場進行市場規模、消費偏好及商機等進行研究。目前已針對 17 個目標城市、14 個我國具發展潛力之產品品項進行消費者

調查研究，後續將提供我國企業進軍新興消費市場之重要觀點與第一手市場資訊。

整合案例 標竿示範

除上述市場調查研究外，期以整合示範案例，遴選領頭廠商帶領其他廠商，以水平或垂直整合模式共同拓展新興市場，今年度已推動台鹽、昆盈、雅博、雅聞等 4 案整合示範計畫，產業類型涵蓋生技、美容、科技、醫療器材等台灣優勢產品。預期至年底將可展現中國大陸、印尼等新興市場之拓展成果。

培訓·布局人才

培訓國際行銷業務經理人

成立「國際企業人才培訓中心」，積極推動貿易人才養成

訓練及在職訓練。在養成訓練部分，培養優質外貿行銷人才，結業時並給予就業輔導。在職訓練部份，以擴大提供業者在職進修機會為目標，提升其專業知識及國際行銷策略等知能。

擴大新興市場來臺留學生

策略性選定重點新興市場地區學生，整合經濟部、外交部及教育部獎學金資源，提供鼓勵國內大學擴大新興市場來臺留學生之獎學金名額，吸引優秀學生來臺留學或研習華語；並辦理「企業種子媒合洽談會」及建置企業徵才平台等。

政策精進 動能加溫

依據財政部海關進出口貿易統計，今年 1-9 月我國出口總額達 2,235.6 億美元，雖較去(100)年同期下滑 3.9%，惟我對新興市場出口較去年同期成長 5.6%，出口比重 28.1%，亦較去年的 26% 提升 2 個百分點。經濟部積極透過「擴大外商來台採購、增據點、密集出動貿易尖兵、海外據點展觸角、客製化找買主、加碼補助 10 大出口產業公會拓展外銷、協助台灣產製產品出口」等精進作法，全力拓展新興市場、振興出口，突破困境，期交出亮眼成績。

能源產業躍升 經濟成長新動力

台灣能源產業擁有優良的體質與潛力，就像一個具有天份的運動員，我們需要給他良好的培訓環境與機會，如此才能奠定其國際競爭的基礎。

創造我國經濟成長新動力，除了從大眾耳熟能詳的台灣三大產業 - 服務業、製造業、科技業的轉型著手，更不能忽略了國家建設、產業發展的基礎 - 能源產業的發展。因此提升綠能產業整體價值，快速嵌入全球能源分工布局，除可降低能源進口依賴、帶動相關產業、提升產業國際競爭力，更可創造產業發展新風貌及經濟成長新動力，因此經濟部於今年 8 月提出了「能源產業躍升計畫」。

四大面向 協助能源產業

「能源產業躍升計畫」簡單來說就是從「生產、行銷、研發、財務」4 大面向，針對太陽光電、LED 照明光電、風力發電、能源資通訊 (EICT) 等 4 項主軸產業給予相關協助，透過在地化 (能源產出)、服務化 (系統服務) 及國際化 (服務輸出) 的策略性目標，期於 2020

年達成輔導我國具國際競爭力 (前 10 大) 之標竿綠能企業 2 至 3 家，帶動我國能源產業總產值達新臺幣 1 兆元，提供約 10 萬人就業機會，促使我國能源產業能夠達到「立足台灣、放眼世界」之目標！

太陽光電產業

鑑於目前產業零組件供過於求，掌握最終市場需求係未來獲利之關鍵，藉由引導產業轉型，由製造業轉型為系統服務業，達到產業服務化之策略，以提升整體產業價值。

推動「陽光屋頂百萬座計畫」，創造產業內需機會，並整合中央與地方資源，推動「陽光社區計畫」，帶動地方相關產業發展，累積在地化服務經驗，並啟動「太陽光電擴大海外市場行動計畫」，進行海外商情蒐集，媒合系統開發商，爭取系統標案，並提供海外融資，引導銀行業加強對太陽光電產業辦理授信及投資，以拓展國際市場。

風力發電產業

臺灣海域風能資源豐富，目前已推動「千架海陸風力機計畫」，並獎勵民間投入，藉此啟動國內離岸風場開發，將國內風力發電產業發展重心，由陸域風電轉移至海上風電，預期將有超過新臺幣 5000 億元內需市場商機，提供國內風力發電產業演練與發展平臺。

此外，推動我國風力發電，包括從政策需求開始，優先發展相關技術，並藉由國際合作帶動產業。而在產業技術發展策略上，以風電服務業為主軸，並帶動風電製造業發展，同時透過政策之設計及引導，提供融資協助廠商加速研發及擴充產能，帶動風電產業關鍵及優勢技術之發展。

LED 產業

為提升整體產業價值，政府規劃將藉由 LED 磊晶與元件現有上游國際優勢，延伸建立上中下游完整的產業鏈體系。中游將開發全球 LED 照明模組市場，下游則培育 LED 照明燈具與系統整合廠商，發展利基市場，並且投入低成本技術開發，提升價格競爭力，確保全球市占率，並促成我國旗艦型照明大廠成立，結合 LED 與傳統照明產業，協助行銷臺灣 LED 產業形象。

能源資通訊 (EICT) 產業

配合全球節能減碳之目標，能源系統的智慧化係為關鍵因素。當前我國 EICT 產業推動主要聚焦於智慧電表系統 (Advanced Metering Infrastructure, AMI) 及能源管理應用等兩大領域，由於市場特性與廠商屬性不同，因此將以不同之策略進行協助與推動，期能達到產業成長之目標。

AMI 部分，將協助國內廠商爭取台電公司之建置標案，並籌組國內技術團隊，聯合爭取國際建置標案；在能源管理部分，將針對高耗能之場域、數量龐大之家庭及工業應用系統，擬定不同商業模式設計，並優先建立國內應用實績。

綠能加值 厚實產業能量

瑞士國際管理學院 (IMD) 「2011 世界競爭力年報」中，台灣在各國運用綠色科技創造競爭優勢的潛力評比排名全球第 11，顯示台灣綠能產業已獲國際肯定具全球競爭力。為進一步提升能源產業整體價值，「能源產業躍升計畫」4 項主軸產業，將結合我國資通訊、半導體、機電及材料等相關產業厚實基礎及優勢，以提升綠能產業整體價值，快速嵌入全球分工布局，除可降低能源進口依賴、提升產業國際競爭力，更為創造我國產業發展新風貌，成為經濟成長的新動力。

太陽光電、LED 照明、風力發電、能源資通訊

2020 目標

- 輔導我國具國際競爭力 (前 10 大) 之標竿綠能企業 2 至 3 家
- 帶動我國能源產業總產值達新臺幣 1 兆元
- 提供約 10 萬人就業機會

策略

在地化
(能源產出)

服務化
(系統服務)

國際化
(服務輸出)

具體措施

- **創新技術**：完成能源產業各項發展策略規劃，藉由技術創新研發，發展系統工程整合服務，包括太陽光電、LED、風力發電、能源資通訊 (EICT) 等產業。
- **創意設計**：藉由創意設計創造高價值產品，例如 LED 設計中心等。
- **創投資金**：藉由資金導入，擴大產業推廣面，例如太陽光電技術服務業 (PV-ESCO)、離岸風力發電等。
- **創業行銷**：鼓勵事業投入陽光社區、陽光公共建築、離岸風力發電系統示範等計畫，強化業者行銷實績，建置海外搶單有利條件，另啟動擴大海外市場行動，強化太陽電池國際競爭力、海外融資管道及信保機制，以達到能源產業轉型服務化之整廠輸出效益。

▲ 能源產業躍升計畫策略與措施

傳產特色化亮點產業

創新時尚紡織



設計 品牌 通路 高附加價值

臺灣紡織產業一直以品牌 OEM/ODM 代工為主，相較於 OEM/ODM 代工模式，品牌通路的確可帶來高附加價值/高獲利率，紡織業界已普遍瞭解發展通路與品牌的重要性，廠商並已逐步朝向建立自有品牌，建立行銷通路，及提升產業附加價值方向邁進。

設計 + 品牌 + 行銷 紡織產業再成長

在瞭解到通路品牌的重要性後，要進一步提升產業附加價值是需要投入資源，分析後發現，廠商發展品牌所面臨的最重要就是設計打樣的缺口，因此，經濟部於 2011 年成立「4+1 快速設計打樣中心」(包含西園 29 服飾創作基地、台北服飾快速設計打樣中心、台中鞋類及袋包箱快速設計打樣中心、彰化織襪快速設計打樣中心、雲林毛巾快速設計打樣中心)，協助廠商加強

品牌設計及打樣能力，補足產業鏈缺口。

我國機能性紡織品深具競爭力，但現階段在設計與品牌端能量仍相對較弱，因此，政府在「經濟動能推升方案」中推動產業結構優化之「三業四化」主軸，特別將「創新時尚紡織產業」納入「傳統產業特色化」作為重點推動亮點產業，以「快速設計打樣中心」支援產業轉型，再導入時尚美學及流行趨勢，發展高附加價值創新品牌及行銷通路，並針對產業供應鏈缺口，協助產業快速連結下游市場，補足設計與行銷缺口，期望以「設計」與「品牌」帶動產業全價值鏈提升。

因應紡織產業進入「快速時尚」的消費時代，經濟部工業局為補強台灣成衣產業價值鏈缺口，成立「台北服飾快速設計打樣中心」；並分別設置『服裝打樣中心』與『配飾打樣中心』

二個專業的服務平台，以專業技術人才服務產業。「服裝打樣中心」，以解決服裝開發生產「少量多樣」的製程缺口，協助業者快速完成服裝設計開發、數位製版與樣衣製作，以因應快速時尚趨勢與全球時尚齊步；「配飾打樣中心」，則以多元設備服務產業，服務對象包含設計師及品牌，並以跨領域技術媒合。為補足台灣服飾產業的缺口，輔導台灣紡織產業升級，從一條龍式的設計服務到打樣製作以及客製化的產品設計，均是打樣中心服務的項目。

特色加值 強化優勢策略

台灣紡織產業自 1960 年代快速起飛，1980 至 1990 年代達到高峰，隨後面臨台幣升值、工資上漲及新興國家低價競爭等因素，產業面臨關鍵轉型時期。政府開始針對針對機能性布料製造商、服飾品牌商及通路品牌

商等推動各種不同策略作法，期朝向高附加價值及高品質方向邁進。包括：

- 1 持續強化研發，鞏固其競爭優勢穩定發展。
- 2 以紡織產業上中游研發製造優勢為基礎，藉由設計與品牌發展提升產業附加價值，帶動紡織上中游產業產值再提升。
- 3 應用 ICT 技術垂直整合產業供應鏈，有效控制成本與庫存，快速反應流行時尚與市場需求。

4 促進研究、技術及設計專業人才育成，以供應紡織產業升級轉型過程之人力需求。

價值鏈提升 邁向國際化發展

「創新時尚紡織產業」是推動產業結構優化之「三業四化」主軸—傳統產業特色化之重點推動亮點產業，未來將以紡織產業上中游研發製造優勢為基礎，並以輔導廠商運用 ICT 技術，以快速

設計打樣中心為後盾支援產業轉型，導入時尚美學及流行趨勢，強化設計能量，發展高附加價值創新品牌及行銷通路，以「設計」與「品牌」帶動產業全價值鏈提升；期於 2020 年可促進投資 100 億元，增加產值 1,500 億元 (紡織產業總產值達 7,000 億元新台幣)，並建立 5 個國際性品牌、10 個網路品牌、2 家通路品牌，引領台灣紡織時尚產業邁入國際化。



卓越中堅企業與中堅企業重點輔導對象 均自即日起至 101 年 11 月 15 日止受理申請

卓越中堅企業申請

目的

為表彰在特定領域具有卓越表現之中堅企業，作為企業學習之楷模，特辦理卓越中堅企業遴選，並予以公開表揚，以期引領企業提升技術專精、創造台灣產業成長新动能及提供國內優質工作機會。

依據

行政院核定之「推動中堅企業躍升計畫」及經濟部 101 年 10 月 23 日發布之「卓越中堅企業遴選及表揚作業要點」訂定，以遴選卓越中堅企業。

作業時程

作業項目	規劃時程
受理期限	公告日期至 11 月 15 日
資格審查	11 月中
實質審查	11 月底 ~12 月上旬
決審	12 月中
舉行頒獎典禮	12 月底

註：當年度得視實際狀況酌予調整

申請資格

- 1 依法辦理公司登記或商業登記。
- 2 年營業額新臺幣二百億元以下或員工人數二千人以下。

遴選程序

遴選卓越中堅企業之遴選程序分為資格審查、實質審查及決審。

- 1 資格審查由經濟部產業輔導中心辦理，採書面審查。
- 2 實質審查由中堅企業審查

會辦理，分為金屬機電、民生化工、電子資訊及知識服務等 4 類組，企業應指派企業代表出席，並進行簡報說明，其審查包含領導與經營策略、關鍵技術、研發創新、品牌及顧客與市場等 5 個項目。

- 3 決審由中堅企業發展推動小組辦理，原則上採程序審查，決定「卓越中堅企業獎」得獎名單。

獎勵方式及名額

由行政院院長頒發「卓越中堅企業獎」獎座及證書，卓越中堅企業獎每年以 10 名為限。



中堅企業重點輔導對象

目的

為培育在特定領域具有獨特性及關鍵性技術，於自有品牌、國際市場與通路等領域具有發展潛力之中小型企業，朝向中堅企業發展，強化產業競爭實力，掌握台灣產業之全球關鍵地位，特辦理中堅企業重點輔導對象遴選。

依據

行政院核定之「推動中堅企業躍升計畫」，辦理中堅企業重點輔導對象遴選。

作業時程

作業項目	規劃時程
受理期限	公告日期至 11 月 15 日
資格審查	11 月中
實質審查	11 月底 ~12 月上旬
決審	12 月中
經審核獲選為中堅企業重點輔導對象之企業，針對發展需要，提供客製化之優惠與輔導	
審核通過後三年內	

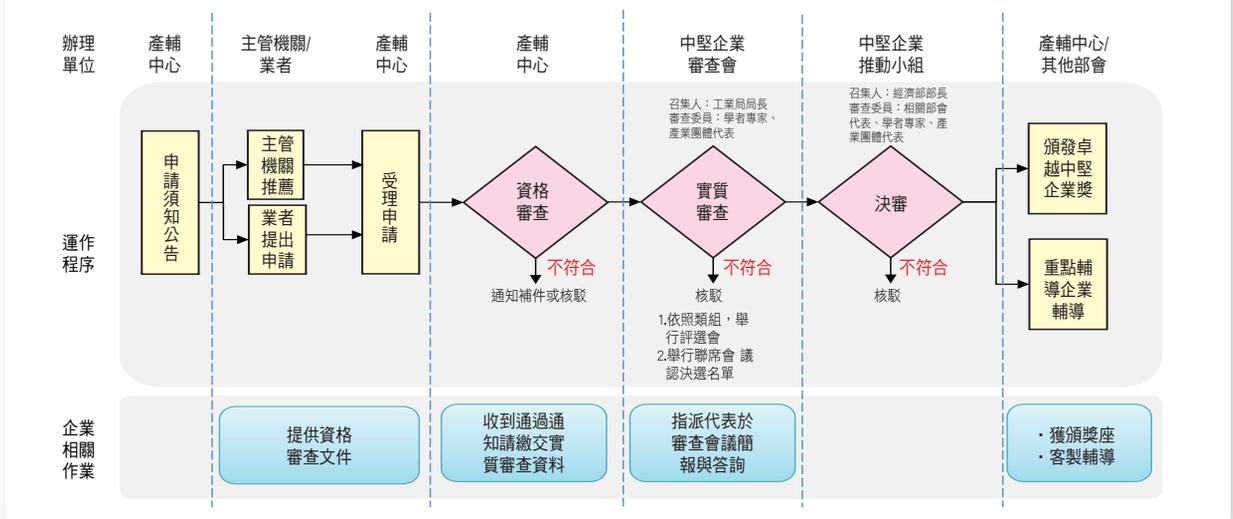
註：當年度得視實際狀況酌予調整

獎勵方式及名額

經遴選為中堅企業重點輔導對象者，自遴選後 3 年內，相關政府機關將依企業需求，依據行政院核定之「推動中堅企業躍升計

畫」，提供人才、技術、智財與品牌行銷之客製化相關優惠及輔導措施，中堅企業重點輔導對象每年以 50 名為限。

卓越中堅企業及中堅企業重點輔導對象遴選作業程序



案件聯絡窗口及送件地址

聯絡窗口：經濟部產業輔導中心

電話：02-2754-1255 分機 3517 張小姐

送件地址：台北市大安區信義路三段 41-3 號 1 樓
 (請於每星期一至星期五(非假日)
 上午 9 點至下午 6 點上班時間送件)

行政院核定之推動中堅企業躍升計畫及經濟部公告之 101 年中堅企業重點輔導對象申請須知 / 101 年卓越中堅企業申請須知 / 卓越中堅企業遴選及表揚作業要點，更多資訊請上 <http://www.moeaidb.gov.tw/> 查詢。

拚經濟 旺消費 2012 臺灣購物節起跑！

01

為刺激消費，活絡經濟，經濟部整合跨單位、跨部會資源，並結合國內各大百貨公司、購物中心、地方特色產業、網路商城等，一起共襄盛舉舉辦 2012 臺灣購物節，10 月 6 日在台北市信義區華納威秀，由經濟部政務次長梁國新主持起跑活動。

為吸引海外買氣，本次活動印有簡體中文版 Coupon 券，透過交通部觀光局行銷管道發送到香港、澳門、中國大陸、新加坡以及馬來西亞等國家，直接送到預計要來臺觀光的旅客手中。

民眾只要上官網下載 Coupon 券或剪報就可享有超低折扣，相關活動消息，



▲ 經濟部政務次長梁國新(中)出席 2012 台灣購物節起跑活動。

請至官網 www.taiwanshopping.org 或打關鍵字「臺灣購物節」搜尋，活動期間從今年 10 月 13 日至 12 月 20 日止，請民眾把握難得的機會。

「2012 年全球招商論壇」盛大登場

02

為推升經濟動能，引進投資，經濟部在 10 月 8 日於台北國際會議中心舉辦「2012 年全球招商論壇」。本次活動總計報名人數超過 800 位，為近年新高，本活動共招商 61 家廠商，投資金額達新台幣 1,266 億元，創歷史新高，這些投資案預計將可創造 14,192 個就業機會。

另為推動服務業國際招商，本次招商論壇特別針對台灣具投資潛力重點服務業，如物流、批發零售、技術服務、設計及餐飲等，洽邀國際知名外商現身說法；鑒於投資商機可期，日商伊藤忠、Sony、瑞穗銀行、丸紅、法商興業銀行、西班牙商 BBVA 銀行、



▲ 經濟部政務次長梁國新(右 4)參與論壇並與簽署投資意向書廠商合影。

美商 Corning、西班牙商 Grupo Caf Saigon、澳大利亞商 Toll Global Forwarding 等，皆派高階經理人專程與會。

經濟部於台南舉行「經貿自由化對我國產業影響座談會」

03

經濟部 10 月 13 日在南台灣創新園區舉辦「經貿自由化對我國產業影響座談會」，當日座談會總統馬英九親臨會場與南部地區產業界代表約 230 人進行座談，就政府對外洽簽雙邊自由貿易協議、區域性協議或貿易自由化因應措施等進行討論。

馬總統致詞時表示，近年來東亞區域經濟整合進展快速，台灣若置身事外，在激烈的國際經貿環境中恐將邊緣化，並使以出口為導向的臺灣業者面臨極大壓力。另一方面，因經貿自由化談判是「讓」與「給」的過程，為協助國內產業因應貿易自由化的影響，將



▲ 總統馬英九(中)主持「經貿自由化對我國產業影響座談會」，經濟部長施顏祥(左3)回應廠商問題。

持續推動各項輔導升級轉型措施，及「因應貿易自由化產業調整支援方案」，自 99 至 108 年編列總經費約有 950 億元，提供三大調整支援策略，以協助產業因應貿易自由化。

經濟部「中小企業經營問題巡迴列車」起跑！

04

經濟部為協助中小企業強化競爭力，特別規劃北、中、南、東四區舉辦「在地關懷—中小企業經營問題巡迴列車」；第一場活動於 10 月 15 日在經濟部大禮堂舉行，由經濟部長施顏祥帶領中小企業處長葉雲龍、管科會常務理事許士軍、信保基金董事長王鈞波等共同啟動「在地關懷—中小企業經營問題巡迴列車」，為北、中、南、東區中小企業經營問題巡迴列車講習活動揭開序幕。

本次活動除針對目前中小企業最常面臨的資金融通、行銷通路、資訊發展、人才培訓、品牌建立及節省成本等面向



▲ 經濟部長施顏祥(右5)主持「中小企業經營問題巡迴列車」記者會。

辦理專題講座外，現場更設置駐點顧問提供諮詢診斷輔導及相關政府資源介紹，以協助企業調整內部經營管理及行銷能力，提升企業之競爭力。

第 13 屆「全國標準化獎」得獎者出爐

05

經濟部標準檢驗 10 月 15 日於公務人力發展中心卓越堂舉辦「第 13 屆全國標準化獎頒獎典禮」，今年度全國標準化獎活動主軸以「標準·改變世界的力量」並配合「2012 世界標準日」主題「標準提升效率－更少的浪費、更好的成果 (Less waste, better results - Standards increase efficiency)」，闡明標準化使企業能夠以最少浪費、支出或非必要工序達成最佳品質，不但有助於提升企業獲利，更是在當今充滿挑戰與競爭的經濟環境中取得成功的關鍵，同時使社會資源能夠更妥適地被利用，進而為創造永續的世界做出貢獻。

本次頒獎典禮共頒出十個獎項，分別為



▲ 經濟部長施顏祥(中)主持全國標準化獎頒獎典禮。

「公司標準化獎」，獲獎公司包括：中聯資源(股)公司、財金資訊(股)公司、國防部空軍保修指揮部第一後勤指揮部、康訊科技(股)公司、戴德森醫療財團法人嘉義基督教醫院等 5 家；「標準化成就獎」則為王亭復先生、王益真先生、葉明國先生等 3 名；「標準化前瞻貢獻獎」獲獎單位為旺宏電子(股)公司、財團法人工業技術研究院資訊與通訊研究所等 2 家。

杜次長出席「2012 年台歐盟貿易採購洽談媒合會」

06

為刺激我國產品出口，促進對歐盟的經貿發展，經濟部在 10 月 24 日舉辦「2012 年台歐盟貿易採購洽談媒合會」，透過大型商務活動，整合台歐盟政府及企業貿易資源，共同推動台歐盟雙向貿易增長。

經濟部次長杜紫軍開幕致詞表示，歐盟市場是我國出口市場中相當重要的區域，統計去 (100) 年台歐盟雙向貿易金額高達 525 億美元，占我國對外貿易比重 1 成；台歐盟緊密的經貿關係，從台灣是歐盟在亞洲的第 7 大貿易夥伴，及歐盟為我國第 4 大出口市場可獲得印證，歐盟同時也是



▲ 經濟部次長杜紫軍(前排左 3)代表出席「2012 年台歐盟貿易採購洽談媒合會」開幕活動。

我國自行車、電腦、數位相機、太陽能電池及螺絲螺帽等明星產品最主要的外銷市場。



行政院 101 年 9 月 11 日推出「經濟動能推升方案」，由產業、輸出、人力、投資及政府效能等 5 大方針著手，為台灣經濟增添新的推升力道，整合資源全力拚經濟。詳細方案內容請上 <http://www.cepd.gov.tw/PowerUp/> 查詢

● 經濟部自即日起推出「企業小頭家貸款要點」

為協助新創及小規模事業發展，建構更完備融資管道，提供創業及事業經營有利條件與環境，繼「青年築夢創業啟動金貸款」後，經濟部進一步正式推出「企業小頭家貸款」！

凡已有公司登記、商業登記或稅籍登記，雇用員工人數未滿五人的小規模事業，均可以簡易便利之申貸方式，向銀行取得最高 500 萬元週轉金貸款額度，對國內新創及小規模事業發展將可產生實質助益，進而活絡地方經濟及創造就業機會。

本項貸款國內各簽約金融機構均可受理申請，且將以簡便徵授信程序從速核貸，有資金需求之小規模事業可多加利用；經濟部中小企業處於 10 至 12 月也將分別於高雄、台南及台中辦理 3 場次「企業小頭家創業論壇」，現場並提供貸款相關諮詢服務，歡迎有興趣及意願的業者共同參與。

※ 貸款內容請洽經濟部中小企業處馬上解決問題中心服務專線 0800-056-476。

● 2012 年 12 月 10~11 日召開全國產業發展會議

因應國內外經濟情勢與產業結構的快速調整，為確切掌握產業發展的脈動，並廣泛聽取各界意見，作為規劃前瞻性產業發展政策之參考；經濟部整合過去每 3 年輪辦的全國工業發展會議及全國商業發展會議，訂於 12 月 10 日、11 日假台北國際會議中心召開「全國產業發展會議」。

本次會議以「產業結構優化轉型，再造經濟成長引擎」為中心議題，並以「推動產業創新增值」及「建構優質投資環境」為共同議題，同時分「新興產業加速推動策略」、「製造業服務化」、「傳產業特色化」、「服務業科技化」、「服務業國際化」、「提升出口競爭力」等 6 項分組議題進行深入討論；大會並邀請智融集團施振榮董事長及金仁寶集團許勝雄董事長進行專題演講。

冀期透過本次會議找出台灣產業突破轉型與提升競爭力之方向，提出符合國際政經趨勢與國內產業發展環境的產業發展策略，擘劃台灣產業發展藍圖。

※ 相關活動訊息請上全國產業發展會議網址 <http://ncid.roccoc.org.tw/> 查詢。

經濟部 

地址：10015 台北市福州街 15 號 服務電話：(02)2321-2200 分機 225
網址：www.moea.gov.tw
