

經濟部提振外銷因應對策

(國際貿易署及產業發展署提供)

一、總體面因應對策

近來全球地緣政治情勢多變，例如區域衝突頻傳、美國關稅新政等，為協助產業因應美國關稅政策及國際地緣政治動態，因應國際情勢強化經濟社會及民生國安韌性特別條例已於 114 年 8 月 1 日制定公布，明定 11 項強化經濟社會及民生國安韌性措施，並自 114 年 3 月 12 日起施行至 116 年 12 月 31 日止。本部推動 4 項支持措施，包含「外銷貸款優惠保證加碼」、「中小微企業多元發展貸款加碼」、「研發轉型補助」及「爭取海外訂單」等，自 8 月 7 日起全面受理申請，在特別預算通過前，政府將先以「移緩濟急」方式，給予產業必要支持，以解決業者資金周轉困境，與強化研發創新及汰舊換新設備，以及提升技術門檻並加強海外市場布局，提高我國產業競爭力，強化產業韌性。

在協助業者拓展海外市場，具體作法如下：

- (一) 辦理「全球商機鏈結總動員」，加強洽邀海外買主來臺媒合洽談，7/1 與 7/17 已分別邀請拉丁美洲，以及東協與紐澳市場，涵蓋各產業共 135 家買主來臺洽談採購，後續將辦理亞西(9/16)、美國(9/23)、歐洲(9/24)及非洲(11/4)場次；此外，延續 4 月「Taiwan Select 全球搶單大會」成功經驗，預計舉辦台中(10/1-2)及高雄(11/4)場次，針對受關稅衝擊的機械、金屬、水五金、手工具與扣件等在地產業聚落業者，精準媒合潛在買主。
- (二) 為協助業者拓銷海外市場，本部針對各產業辦理各項參展團、拓銷團活動(如 9 月參加德國漢諾威工具機展、辦理印度臺灣形象展等)，另外鎖定國際 5 大排名第一的展覽辦理受影響產業專屬活動，例如在漢諾威木工機械展、歐洲自行車展、歐洲工具機展等新增設置「臺灣國家形象館」，安排買主洽談、供應鏈展示區、舉辦國際記者會、新產品發表會等，使國際買主在數千家國際大廠林立的展覽中，更聚焦臺灣的企業與產品，強化 MIT 形象，並爭取國際訂單。

(三) 運用 AI 接單工具協助業者搶單，輔導業者免費加入台灣經貿網會員，並成立特定產業專區(例如水五金、機械業)，全面導入 AI 買主預測模型與多語行銷，並搭配動態電子摺頁宣傳(EDM)與視訊媒合，強化國際接單效率，預計下半年促成超過 2,200 筆採購商機。

此外，AI 是產業創新變革的核心驅動力，尤其面對全球少子化趨勢，傳統產業需透過智慧化生產減少傳統勞動力需求，並提升產線效率、強化競爭力，本部持續推動百工百業加強導入 AI 應用，已針對數位化程度差異提供協助。例如針對數位化程度低、未具有 AI 能力的製造業者，由輔導專家顧問團到廠諮詢診斷，研擬 AI 導入評估規劃；針對已具數位化且具備初步 AI 工具運用能力的製造業者，協助業者購置 AI 應用方案；針對具備自行開發及導入 AI 應用的中大型製造業者，先由系統業者開發共同 AI 應用模型，再由中心廠進行資料整合及 AI 模型訓練，最後再將訓練完成的 AI 應用模型導入衛星廠，帶動整體產業鏈的升級轉型。

本部也積極協助產業邁向高值化、跨業合作，包含依據業者需求，鼓勵產業投入技術開發，朝高值化發展；也引導產業間跨領域合作與技術整合，以切入關鍵產業供應鏈，例如運用我國半導體產業發展優勢，引導機械、石化等業者，跨域發展半導體設備及材料，協助進行終端客戶驗證，導入半導體供應鏈體系。

二、個別產業因應對策

基本金屬業

- (一) 協助拓展外銷市場：協助廠商利用數位、線上工具辦理拓銷活動，洽詢潛在買主。
- (二) 持續推動高值化發展：輔導業者朝精緻化鋼廠發展，開發高附加價值、利基產品，提升在國際市場上的長期競爭優勢。

塑橡膠製品業

- (一) 尋求生物降解塑膠新市場：塑橡膠製品需求以中國大陸為主，國內塑橡

膠製品較少出口歐洲，而歐盟在限塑政策下產生新商機，未來朝向綠色可分解及回收再利用材料發展，拓展歐洲國家綠色新材料市場。

- (二) **拓展新興市場**：積極協助國內業者拓展多元市場，協助取得最新市場動態資訊，並參與新南向等國家產業合作，爭取外銷商機。
- (三) **提升塑橡膠製品附加價值**：持續推動塑橡膠製品業者朝向開發高附加價值及異質性產品發展，提高塑橡膠製品競爭力。

化學品業

- (一) **拓展東南亞市場**：積極鼓勵國內化學品業者拓展新南向國家市場，協助業者取得最新市場動態資訊，並參與新南向等國家產業合作，爭取外銷商機。
- (二) **協助化學品高值化產品投資**：現階段化學品以生產大宗貨品為主，未來持續積極推動國內業者朝開發高附加價值及異質性產品發展，增強我國產品競爭力。
- (三) **運用新技術提升產品競爭能力**：利用人工智慧及大數據，達到製程最適化，以提高生產力、安全性及產品良率，降低生產成本，提升出口競爭力。