



經濟部提振外銷因應對策

一、經濟部強化出口拓銷重點作法

為提升出口動能，貿易局 105 年辦理多元拓銷作法，包括擴大洽邀買主來臺採購、成立「印度臺灣商品行銷中心」聘用當地專業經理人客製化推廣臺灣產品、成立「杜拜中東育成中心」協助廠商於中東市場設置據點、辦理「外銷貸款優惠信用保證方案」、增辦高雄國企班及成立「資訊及數據中心」與「國際行銷諮詢中心」，強化廠商出口所需資金、人才、資訊、輔導等各面向之支援與協助，總計辦理超過 240 項海外推廣活動，服務國內廠商超過 4 萬家次，協助 355 家廠商成功布建海外通路，促成超過 8.5 萬家次買主對臺採購，爭取商機達 220 億美元。

106 年配合新南向政策，已規劃多項推動作法如下：

- (一)成立新南向國家別廠商聯誼會：徵集有興趣拓銷及深耕新南向各市場的廠商，進行市場資訊與拓銷經驗之交流與分享。
- (二)辦理東協臺灣形象展：將結合各部會及地方政府共同舉辦，除於展中設立台灣精品展示專區外，並搭配辦理「臺灣產業日」等周邊活動，以全面行銷臺灣，提升臺灣國際形象。
- (三)強化海外據點服務：於目標市場增設臺灣商品行銷中心、海外商務中心及成立臺灣機械買主聯盟，以深耕布局當地市場。
- (四)開辦新南向市場人才儲備專班：協助廠商培養新南向業務布局人才，加速拓展當地市場。

二、提振主要貨品接單因應策略

(一)資訊產品

1. 開發虛擬實境或擴增實境應用產品：虛擬實境與擴增實境可加速 3D 產業開發，協助廠商推出虛擬實境或擴增實境應用產

品與服務，把握新興商機並擴大資訊通信需求，並主動輔導軟體與硬體業者整合，設立虛擬實境或擴增實境投資基金，提高台灣虛擬實境應用技術的競爭力。

2. **結合物聯網，提供新應用服務**：鼓勵廠商開發先進技術，輔導業者研發如雲端運算、物聯網、生產力4.0、機器人等新興技術，並協助業者發展各種產品及服務，以確保台灣廠商在新領域能創造領先優勢。
3. **開拓新興市場**：推動跨業系統整合出口，藉由整合台灣各個業者的產品與系統解決方案，將其整案輸出到新興國家，協助台商於印度等潛力國家拓展商機，並誘發智慧城市等具投資潛力產業商機以促進投資。

(二)電子產品

1. **新興市場開發**：善用我國在電子產品生產、研發及掌握關鍵零組件優勢及經驗，並且適時與當地品牌合作，結合在地通路商，擴大經營其內需市場。
2. **創新技術與新興應用研發**：藉由政策性工具(如產業升級創新平台輔導計畫)鼓勵業者開發具特色及市場潛力之軟硬體技術與應用，同時強化國際競爭力，並朝向新應用或者利潤較高之產品發展，並著手開發 IoT 相關的新興應用(如智慧健康、車聯網、智慧家庭、智慧醫療、穿戴裝置、智慧機器人、智慧工廠、智慧城市…等)之軟硬體技術，以尋求後續出口之成長動能。
3. **產業鏈緊密合作**：協助串聯國內上下游產業技術，強化生態體系發展，並關注國際物聯網終端產品走向，同時引導電子產品產業鏈朝向創新應用發展，藉以躍升為世界先進電子產品與技術國家。

(三) 面板

1. 目前面板產業景氣已持續轉好，政府所屬單位，仍將持續關注面板廠營運情況，提供必要之協處。
2. **產業技術升級轉型**：政府將推動面板業者與東南亞等新興市場做中下游整合，減少依賴大陸市場，也期望國內銀行業對面板業者，提供支援與協助，以鞏固我國面板產業競爭力。
3. **針對台灣及全球面板發展情勢，經濟部規劃四大鞏固措施，以期維持並強化台灣面板產業競爭力**。四大措施依序為推動優質平價產品打入新興市場品牌供應鏈、並建立國際新興品牌對台標準化採購模式；及宣揚國內供應鏈創新研發能量，吸引國際合作與鞏固國內外系統品牌廠與台灣產業鏈合作關係。
4. **強化在台投資動能**：藉由產學合作，培養在地人才及專業技術人才，提供廠商需求人力，提升廠商在台投資意願。

(四) 通訊產品(手機)

1. **加強開拓新興市場**：強化與當地合作夥伴的緊密關係，鎖定新興市場的需求動向，藉以透過我國智慧行動終端生產、研發及掌握關鍵零組件優勢，推動優質且符合當地市場需求的產品，進一步提高我國智慧行動終端優勢品牌在當地之市占率。同時，隨著新興市場推動智慧城市政策下，可搭接智慧城市/物聯網的開發熱潮布局新興市場，藉由與當地政府合作的模式，由聯網應用驅動硬體的發展商機。
2. **開拓業務多元化，投入新興智慧硬體應用與軟體研發**：藉由相關政策工具，鼓勵業者以智慧型手機核心技術為基礎，投入創新智慧硬體產品與關鍵軟體技術，如以穿戴裝置、虛擬實境頭盔、無人機、智慧車載系統、機器人等利基型硬體產

品，透過投資開發或異業結盟佈局新興應用領域的軟實力，或藉由政策力量協助媒合異業在硬體、軟體的優勢，以締造後續出口成長動能，並深化新興應用領域的市場影響力。

3. **推動垂直應用解決方案：**輔導手機產業與 ICT 以及應用領域結合(如虛擬實境、智慧醫療、智慧家庭、車聯網、行動支付等)，發展垂直應用解決方案，提升整體產品附加價值，帶動智慧行動終端產業範疇擴大以及產品進一步發展。
4. **展開新型態商業模式：**尋找新型態服務合作夥伴(如 Uber、開發自有品牌之電信業者等)打造共利的商業模式，透過 B2B2C 模式開拓新型需求，建構多元銷售或體驗通路(如 HTC 與歐洲知名連鎖電子競技酒吧 Meltdown 合作，推廣電競 VR 體驗)與經營社群經濟，並藉此提升品牌知名度;亦或掌握 killer app(如 Pokémon Go)的需求潮流，配合銷售引購的策略，形成消費者聚集的誘因。