

經濟部提振外銷因應對策

(貿易局及工業局提供)

一、針對主要出口產品及地區之因應作法：

(一)109 年針對主要出口產品，規劃籌組商機開發團、參展團、於國際專業展展示具代表性產品、洽邀買主等拓銷作法：

1. **資通訊產品**：規劃22項國內外推廣活動，例如於印度資通訊暨系統整合展設置台灣精品館，展出我國智慧科技、智慧城市與智慧醫療等技術及應用、於印度臺灣形象展設置台灣精品區及辦理媒體見面會等。
2. **電子產品**：規劃11項國內外推廣活動，包括參加日本國際穿戴式裝置科技展、德國柏林消費電子展及慕尼黑電子展等。
3. **光學器材**：規劃5項國內外推廣活動，包括參加德國太陽光電展及辦理美國西部光電展廠商發表會等。
4. **機械**：規劃18項國海外推廣活動，包括洽邀國外買主來臺採購、赴東協參加綜合製造展、赴歐洲參加工業展、機械展、金屬加工展等。
5. **基本金屬**：規劃17項國內外推廣活動，包括洽邀買主來臺參加產業聚落活動、於法蘭克福汽車零配件展設置台灣精品館及辦理媒體見面會，以及參加北美五金展等。
6. **塑橡膠產品**：規劃辦理4項國內外推廣活動，包括洽邀買主來臺參加產業聚落採購活動、參加沙烏地塑橡膠工業展、日本國際塑橡膠展等活動。

(二)在海外市場與新興市場方面，除持續鞏固歐美日市場及深化新南向市場拓展外，亦積極協助廠商加強拓銷中東、非洲，以及中南美洲等新興市場。109 年度規劃辦理超過 230 項國內外推廣活動，並將強化運用數位行銷及在地服務。新南向及新興市場拓銷作法如下：

1. **新南向市場**：辦理至少90項推廣活動，包括洽邀新南向買主來臺採購；於印度、越南、馬來西亞、泰國及印尼辦理臺灣形象展深化臺灣形象、增進與各國清真產業合作、推廣智慧機械、生技醫藥、綠能、農業等5+2產業赴印尼、泰國、越南、馬來西亞、菲律賓、印度等市場拓銷。
2. **中東市場**：辦理至少12項推廣活動，除包括辦理亞西(中東中亞及土耳其)商機日外，亦籌組拓銷團赴阿拉伯聯合大公國、土耳其及科威特等國開拓清真、水產品、醫療保健、汽車零配件、資通訊產業商機。

3. **非洲及中南美洲市場**：辦理至少14項推廣活動，包括邀請買主來臺參加採購洽談活動外，積極運用我與中南美洲及史瓦帝尼簽署之 FTA 利基，並結合該等國家與鄰近國家之區域整合優勢，籌組拓銷團赴當地拓展我國資通訊、汽配、機械、扣件等產業。

(三)此外，本部貿易局與中國輸出入銀行持續合作優惠輸出保險與出口貸款，截至 109 年 1 月，廠商申請約 1,543 件，承保及承貨金額約新臺幣 63 億元，其中出口貸款金額在菲律賓有 2 位數以上之成長，輸出保險承保金額在尼泊爾及印尼有 2 位數以上之成長，本計畫對於協助廠商拓銷海外市場已有顯著成效，尤其對出口至新南向政策目標國家已發揮效益。

二、提振主要貨品接單因應策略

(一)資訊產品

1. **鼓勵台商回台設廠生產高階資訊產品**：因應新冠肺炎疫情造成台廠在中國大陸產線復工不一問題，再加上美中雙方雖已宣布簽定第一階段協議，但對華為仍保持控制出貨態度且現有從中國大陸輸美關稅亦未調降，因此市場及產業仍有疑慮，持續影響資通訊產業鏈版圖更動，落實回台生產仍是業者選項之一。本局將協助台廠返台布局，並鼓勵廠商瞄準高經濟價值的產品，例如整合人工智慧技術與資訊產品硬體解決方案等。
2. **協助投資與拓展新興應用市場**：為因應美中競爭與疫情擴散，除鼓勵台廠布局台灣之外，台廠除布局台灣之外，亦積極拓展朝泰國等東南亞地區進行供應鏈布局。本局除了協助台廠於海外建立上下游產業聚落之外，亦將協助系統整合商建立各國貿易基礎，並串接台灣雲端軟體服務大廠，藉此迅速構建新興應用市場的能量，更可建立廣度與深度兼備的資訊產業跨國基石，進而完成台廠數位轉型之目標。
3. **推動人工智慧、物聯網應用產業**：鼓勵廠商開發先進技術，研發如3D 捕捉、人臉辨識、自駕車、雲端運算、物聯網、機器人等新興技術，並整合於各利基市場以發展各種資訊產品及服務，確保台商在新領域能創造領先優勢；亦主動輔導軟體與硬體業者整合把握新興商機並擴大資通訊應用，提高產業應用新興技術競爭力，增強產業全球優勢。

(二)通訊產品(手機)

1. **鏈結高成長潛力市場之合作夥伴，提高代工訂單需求：**就代工業務而言，藉由與新南向國家電信商或通路商串聯合作，共同開發推出適用在地需求的新品，有助代工訂單需求提升。
2. **深化上下游合作關係，共創品牌經營主力市場的競爭力：**就品牌業務而言，藉由合作夥伴在主力市場的技術研發，如我國企業攜手高通針對巴西所推出之 QSiP 手機晶片，深化上下游的合作關係，有利我國品牌推出具競爭力或高性價比的產品，以穩固或擴展主力市場的市占率。

(三)電子產品

1. **鼓勵研發創新技術與新興應用：**藉由政策性工具鼓勵業者開發具特色及市場潛力之軟硬體技術與應用，提升國際競爭力與附加價值，朝向新應用或者利潤較高之產品發展。亦關注未來5G、AIoT、高速運算晶片、智慧車用電子及自駕車等商機，並著手開發新興應用(如車聯網、智慧醫療、智慧工廠、智慧城市…等)之軟硬體技術，尋求後續出口之成長動能。
2. **串聯產業鏈上中下游：**協助串聯國內電子產業上中下游產業技術，強化生態體系發展，並關注國際人工智慧、物聯網之終端電子產品最新發展趨勢，同時引導電子產品產業鏈朝向創新應用發展，推動我國躍升為世界先進電子產品與技術國家。
3. **開發新興市場機會：**善用我國電子零組件產業在電子產品生產、研發及掌握關鍵零組件優勢及經驗，並適時與新興市場當地品牌合作，結合在地通路商，以高優質、高性價比之國產電子產品，切入當地內需市場，擴大經營新興市場。
4. **推動拓展新興市場政策：**藉由政策工具輔助業者拓展新興市場，藉由擴大出海口方式因應未來國際與產業情勢的變動，並提升我國電子製品出口需求，鞏固我國電子產業之生產動能。

(四)光學器材(面板)

1. **短期方針：**對於面臨景氣寒冬情況，政府所屬單位將持續關注面板廠營運情況，提供必要之協處。
2. **中長期策略：**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；建立國際新興品牌對台標準化採購模式；宣揚國內供應鏈創新研發能量，吸引國際合作；鞏固國內外系統品牌廠與台灣產業鏈合作關係。

(五)基本金屬

1. **原料價格調整更彈性**：協調上游廠商訂定合理盤價，協助中下游降低成本，提升出口競爭力。
2. **加強拓展新興市場**：歐美以貿易措施阻擋進口鋼品，全球經濟成長減速，需求減少。未來將整合國內業者，積極開拓東南亞、中東、中東歐等潛力市場。
3. **推動高值化**：輔導業者朝精緻化鋼廠發展，開發高附加價值、利基產品，以提升國際競爭優勢。

(六)機械

1. **產業技術升級輔導**：推行智慧機械產業推動方案，輔導國內機械設備業者加速發展智慧機械與智慧製造，以精密機械為基礎，運用物聯網、智慧機器人、巨量資料等智慧技術，推升轉型為智慧機械，使產業具備 Total Solution 及差異化競爭優勢。
2. **智慧機械投資抵減**：因應國際間工業4.0浪潮，鼓勵產業朝智慧製造發展，立法院已於108年7月3日發布實施「產業創新條例」第10條之1，將可提供國內業者於購置智慧機械相關設備時享有營利事業所得稅抵減。
3. **推動智慧製造輔導團**：提供到廠訪視、諮詢診斷與技術服務，協助國內中小企業導入智慧製造找答案及國內智慧製造系統整合廠商找商機。

(七)塑橡膠製品

1. **提升塑橡膠製品附加價值**：因總體經濟成長力度減緩，使東協、中國大陸及香港對塑橡膠製品需求減少，採購趨向保守。未來將積極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，增強塑橡膠製品競爭力。
2. **拓展新興市場**：未來會積極協助國內業者拓展多元市場，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。

(八)化學品

1. **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，未來將持續積極推動國內業者朝向開發高附加價值及異質性產品發展，增強我國產品競爭力。

2. **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。
3. **拓展東南亞市場**:未來將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。