

經濟部提振外銷因應對策

(貿易局及工業局提供)

一、因應全球數位貿易趨勢發展，本部以實虛並進之拓銷作法，協助廠商爭取全球商機，說明如下：

(一)多元數位行銷推廣：於台灣經貿網設置之防疫與宅經濟專區、與國外電商平台(如日本樂天、eBay、Amazon 等)合作爭取上架優惠、辦理線上展覽、小型機動團、產品視訊發表與採購洽談會等。

(二)實體或線上拓銷活動：111 年規劃逾 190 場實體或線上拓銷活動，並視需要將展品送至國外展場由專人協助參展。例如 9 月將參加澳洲國際食品展、東京國際禮品展及籌組拉丁美洲 Hybrid 拓銷團暨拉美臺灣週等。

(三)運用創新科技行銷：

1. 運用創新科技加值推廣活動，如於線上採購洽談提供即時翻譯字幕、結合 3D、AR/VR/MR 虛擬實境讓買主觀看產品功能等。
2. 搭配 AI、數據、資安等電商相關科技趨勢，加強協助廠商運用數位科技及數位媒體行銷。
3. 建置線上展覽公版供展覽主辦單位使用，使臺灣國際專業展虛擬展覽快速上線。

二、為協助受俄烏戰爭影響業者，本部協助提供下列協處措施：

(一)金融：

1. 輸出保險：若發生因俄烏戰爭衍生之理賠事項，本部已請輸銀主動通知廠商將依個案情況及保險契約條款儘速審理，全力協助廠商度過難關。
2. 出口貸款：廠商向信保基金申請信用保證、或向金融機構辦理出口融資，如有資金壓力者，可向銀行申請貸款展延，或請業者逕洽中小企業處馬上辦服務中心協處。

(二)市場協助：

1. 出進口廠商協助：針對出口業者之產品(如五金、機械、汽車零配件)，由本部及貿協駐外單位找尋適銷市場及潛在買主，協助媒合。針對進口業者進口有困難之產品，由本部及貿協駐外單位尋找可行之市場來源及供應商。

2. **市場資訊提供**：蒐集如各國制裁俄羅斯措施、各國出口貨品管制措施等資訊，提供業者參用。

三、另為加強協助食品業者拓銷中國大陸及港澳地區以外之市場，本部推動「臺灣食品全球 GO 計畫」，辦理下列措施：

- (一) **提供客製化輔導**：鼓勵食品業者與通路商合作辦理海外促銷活動，提供業者上架電商平台、製作數位內容及影片等行銷費用之補助或優惠，另輔導業者取得 ISO22000、HACCP、SQF 等國際食品認證標章。
- (二) **舉辦大型促銷活動**：規劃於全球 13 個國家的購物中心及超市舉辦臺灣食品連環購、糕餅節快閃等實體活動，另與韓國、新加坡當地最大電商平台合作設置臺灣食品專區並辦理促銷活動。
- (三) **籌組海外展團及國內採購洽談活動**：如參加新加坡及澳洲國際食品展、巴黎國際食品展等，並搭配高雄食品展辦理國際食品通路商採購大會。

四、提振接單因應策略

自 108 年 12 月中中國大陸爆發嚴重特殊傳染性肺炎疫情以來，疫情遍及全球 100 餘國家及地區，對全球產業鏈產生干擾。面對不斷肆虐的變種病毒及瞬息萬變的國際疫情，政府在「正常生活、積極防疫、穩健開放」的原則下，兼顧國家經濟與國人生計與生活，有效達到疫情控管，並因應疫情發展，隨時靈活調整防疫措施，確保社會體系穩健運作，讓百工百業持續暢旺，國人也都能平安。

本部責成產業競爭力發展中心擔任企業持續營運窗口(服務專線：0800-000-257)，已於其網站建立防疫專區(網址：<https://assist.nat.gov.tw>)，並呼籲各事業單位多加運用「企業因應嚴重特殊傳染性肺炎(COVID-19)疫情持續營運指引」，本部工業局也製作「建議企業強化分艙分流作法」影音資料，籲請各企業擬定持續營運計畫，強化分艙分流等各項防疫措施，共同穩定生產。未來本部工業局會持續與相關產業公協會保持密切聯繫，做好企業持續營運的準備工作。

為因應後疫情時代全球經濟秩序重整，政府掌握全球供應鏈重組契機，推動我國成為半導體先進製程中心，加速導入 5G、人工智慧(AI)等智慧科技應用，並吸引設備、材料等外商來臺設廠，帶動更多上下游供應鏈在臺灣深耕發展。未來遵循總統就職演說秉持「穩定中追求成長、變局中把握先機」的政策理念，在 5+2 產業創新的既有基礎上，配合國發會加速發展六大核心戰略產業，透過推動產業拔尖、強化科技創新以及擴大國際合作等策略協助產業再進化，爭取臺灣在國際間扮演關鍵角色的機會。

光學器材業(含面板)

(一)本月份外銷訂單下滑成因分析：根據我國中央銀行指出，俄烏戰爭膠著、中國大陸實施嚴格防疫封控，削弱經濟成長動能。同時，全球通膨居高不下，壓縮對消費性電子產品的支出，造成手機、電視機、電腦等產品銷售持續不振。電視製造廠已陸續下修今年度業務目標，並嚴控庫存水位，此外，電視指標大廠三星電子突於6月中停止所有零組件採購，致使我國面板業者部分受到影響出貨及營運狀況。

(二)協助作法：

- 1.短期方針：對於面臨景氣變化與消費意願不確定之情況，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：透過推場域、建環境、補資源三個推動方向協助我國顯示產業擺脫過去單一零組件產能競爭的思維，轉型升級朝向高附加價值產品或系統整合應用服務發展。

基本金屬業

(一)穩定與擴大國內需求：為協助業者因應國際基本金屬市場需求趨弱、廠商備貨意願下滑導致接單走緩，持續透過落實前瞻基礎計畫、投資臺灣三大方案等計畫，穩定與擴大國內用鋼需求。

(二)協助拓展外銷市場：因應疫情導致國際貿易量下滑、會展等活動延期，協助廠商利用數位、線上工具辦理拓銷活動，洽詢潛在買主。

(三)對於國外低價進口鋼材提出專案配套措施：中鋼在開出的盤價以外，再提供優惠的數量折扣價格，不僅降低業者成本並刺激接單意願，也強化中鋼出貨能量。

(四)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，以提升在國際市場上的長期競爭優勢。

機械業

(一)強化其他出口市場：依據不同國家之機械市場需求，提供具備智慧自動化、軟硬整合之機械整體解決方案，提升產品附加價值及國際競爭力，並協助業者分散市場。

(二)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。

塑橡膠製品業

- (一)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。
- (二)尋求生物降解塑膠新市場：**塑橡膠製品需求以中國大陸及美國為主，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。
- (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。
- (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。