

## 經濟部提振外銷因應對策

(貿易局及工業局提供)

經濟部除了積極推廣我國防疫產品及協助業者掌握全球防疫商機外，對於有關防疫產品以外之其他台灣品牌產品與中小企業，規劃及實施相關協助措施如下：

### 一、針對主要出口產品及地區之因應作法：

#### (一)協助廠商加強數位貿易及電子商務：

1. **多元數位行銷推廣**：提供數位健檢諮詢服務、擴大辦理視訊採購洽談、台灣經貿網增設防疫與宅經濟專區(收錄2萬多項產品)、與國際知名電商平台合作爭取上架優惠(如日本樂天、eBay、Amazon、Pchome Thai 等)。
2. **線上展覽**：將陸續規劃建置，預計全年將建置近60個線上展覽／形象館／精品館。如
  - (1) 「織襪眼鏡時尚虛擬展館」已於3月完成。
  - (2) 「數位台灣精品館」共有智慧生活家居、醫療照護、運動休閒、電子資通訊、智慧製造等5個館，於4月底建置完成。
  - (3) 台灣精品醫療照護及智慧機械線上展覽館已分別於5月4日及6月2日上線。
  - (4) 「漢諾威及泰國工業主題館-線上虛擬展館」於6月1日上線。
3. **線上小型機動團**：依據廠商之拓銷需求(如市場、產品、買主類別等)，透過本部及外貿協會駐外據點，協助蒐集3-5家外國潛在買主名單，安排廠商與買主以視訊方式洽談。
4. **產品視訊發表會**：依產業別，並視市場需求規劃自7月至12月底辦理逾40場產品視訊發表會，推廣我國防疫、綠建材、生技等產品，並安排廠商與買主視訊洽談。
5. **數位行銷輔導**：提供2萬元等值之數位貿易輔導服務，包括產品素材(專業拍照、翻譯等)、數位廣告(關鍵字廣告、社群曝光等)、跨境電商平台上架。預計協助3,000家廠商運用數位行銷，帶動產品出口。
6. **設立數位貿易學苑**：包括開設跨境電商、數位轉型、數位行銷、數位商務等課程，加強培訓電商人才，預計培訓5,000人次廠商。

- (二) **辦理數位行銷振興出口服務列車**：已於 6 月至 7 月於臺北、桃園、臺中、臺南、高雄及花蓮等 6 個縣市辦理，說明本部因應疫情出口紓困振興措施，並邀請重量級專家分享數位貿易趨勢及商機，以及結合本部單位提供諮詢服務，協助廠商數位轉型。
- (三) **辦理數位行銷服務團**：為加強協助業者數位轉型，自 8 月 20 日啟動數位行銷服務團，前往全臺包含桃園、新北等 12 縣市辦理，以輔導業者運用數位行銷工具及跨境電商平台拓展海外市場。
- (四) **建置公版數位展覽館**：為因應國外人士無法來臺參與實體展覽，規劃於「台灣國際專業展」(Taiwan Trade Shows, 簡稱 TTS) 網站建置線上展覽公版供展覽主辦單位使用，並協助臺灣各產業業者能運用線上展覽與國外買主持續接軌洽談，拓銷產品至國際。
- (五) **客製化數位服務**：依廠商需求，輔以數位科技及社群媒體行銷海外市場。
- (六) **推動客製化行銷服務**：由國際行銷諮詢中心安排廠商與顧問進行諮詢，協助評估或建議適銷市場後，透過外貿協會駐外據點執行篩選潛在買主名單及代為拜會當地買主，必要時以視訊或洽排廠商赴海外與買主洽談。
- (七) **持續提供優惠貿易金融服務**：與輸銀及信保基金合作辦理貿易金融服務，提供廠商貸款利率、保證手續費及保險費之優惠，以協助中小企業取得資金及降低交易風險。
- (八) **擴大海外據點服務**：在全球設置超過 120 個經濟部與外貿協會海外據點，可提供在海外打拼的中小企業市場資訊與諮詢服務，以及臨時辦公場所。
- (九) **俟邊境解封後加強辦理**：
- (1) **加強洽邀國外買主來臺觀展採購**：透過駐外據點洽邀國外買主來臺參加一對一採購洽談會及參觀國內逾 50 項專業展。
  - (2) **配合國內外推廣活動辦理國際媒體廣宣**：邀請國際媒體來臺採訪國內大廠、加強國內外活動刊登實體廣告、社群媒體及網路等廣宣，並傳達我國管控疫情成效，以增進國外買主來臺採購信心。

## 二、提振主要貨品接單因應策略

自去(108)年 12 月中國大陸爆發嚴重特殊傳染性肺炎疫情以來，目前疫情已遍及全球 100 餘國家及地區，對全球產業鏈產生干擾，使國際需求下降，影響我國業者出口動能。

為瞭解產業因 COVID-19(武漢肺炎)疫情造成的困境及需求，本部持續與產業界保持聯繫，本部工業局也於今年 2-6 月期間辦理多場產業座談會，邀集受影響之產業公會參與座談提出問題與建言，並已責成產業競爭力發展中心擔任單一窗口，關懷產業需求，協助業者因應疫情所面臨的困難與挑戰。另為方便企業及民眾洽詢，設置 1988 紓困振興專線，由一站式服務窗口，專人提供即時性諮詢或協處服務，亦可至本部官網「因應 COVID-19(武漢肺炎)紓困與振興輔導專區」查詢。

本部推出「製造業振興紓困大補帖」，從「保薪資、補資金、減負擔、拚技術、顧人才、拓商機、要協調、找資源」等八大面向著手，全面協助因 COVID-19(武漢肺炎)疫情受影響之廠商及勞工，未來申請案件不論是採取書面或線上受理，均會以從簡從速為原則，希望透過政府制定之相關措施協助產業渡過本次疫情衝擊，請產業有信心、民眾免擔心。

以外銷為導向之製造業、國際貿易服務業等下半年訂單仍不樂觀，會展活動亦無法舉辦，預估仍受到國際局勢衝擊，為持續協助這些艱困產業，本部提出紓困 3.0 方案，辦理員工薪資及營運資金補貼、紓困振興貸款融資保證、電費減免、強化研發補助等，擴大協助企業度過疫情難關。

### (一)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：針對臺灣及全球面板發展情勢，經濟部規劃四大鞏固措施，以期維持並強化臺灣面板產業競爭力。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臺標準化採購模式；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臺灣產業鏈合作關係。

### (二)基本金屬

- 1.協助廠商因應國際市場變局：經濟部已召開多場政府紓困措施說明會或座談

會，提供多元彈性的配套措施與因應方案，以協助相關廠商因應變局。並受理因COVID-19(武漢肺炎)受影響企業申請貸款，也呼籲銀行挺企業不要抽銀根，給予舊貸展延。所屬單位將持續關注產業情況，提供產業公協會及相關廠商必要之協處。

2. **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，經濟部已彈性進行考量，在疫情趨緩前，協助廠商利用數位、線上工具洽詢潛在買主。待疫情穩定後，也會規劃補助公協會辦理拓銷活動。
3. **提供多元紓困措施**：協調上游廠商充分對應市場行情變化，針對疫情對國內中下游廠商造成的影響，提供多元彈性的配套措施與因應方案，以協助相關廠商提升出口競爭力。
4. **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。

### (三)機械

1. **政策協助廠商因應市場變動**：因疫情擴散導致出口下滑、各國會展等活動延期，經濟部提出即時紓困、調整機制、產業升級等方案，提供廠商必要之協助與提升競爭力。
2. **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。
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。

### (四)塑橡膠製品

1. **提升塑橡膠製品附加價值**：塑橡膠製品需求仍未完全恢復，採購仍趨於保守。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。
3. **尋求生物降解塑膠新市場**：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。

#### (五)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。