

經濟部提振外銷因應對策

(貿易局及工業局提供)

- 一、為提升我出口動能，本部於 112 年 8 至 9 月針對進出口公會及產業公會辦理逾 20 場座談會，瞭解業者需求，並規劃辦理 2 年期「好產品，推出國」計畫，加強協助業者拓銷海外市場。
- 二、112 年辦理逾 160 項拓銷活動，提供業者**立即有力的支援**，9-12 月辦理 40 餘項拓銷活動，其中 19 項為新增辦理，包括 12 場採購洽談會(如 11 月韌性供應鏈採購大會)、7 項**專業拓銷團**(如 9 月五金及精密機械赴日拓銷團)，預計接洽近 3,000 家次買主，2,600 家次廠商受惠。

三、113 年將辦理下列工作：

(一) 分散出口市場：

1. 擴大補助：

- (1) 公協會部分：擴大補助公協會海外拓銷，**提高參展補助額度**，每展每攤補助增加 1 萬元。另補助開辦**特殊語言人才培訓班**，如西語、印尼語及泰語等。
- (2) 個別廠商部分：**提高參展補助額度**，每家每攤補助增加 1 萬元。

2. 運用新模式爭取新商機：

- (1) 籌組**大型拓銷團**：帶領業者組團赴中南美、中東歐等新興市場。
- (2) 運用**數位科技行銷**：結合新創科技業者，依中小企業需求提供數位行銷服務，如跨境電商平台科技行銷、AI 代言人企業數位形象提升服務等。
- (3) 建置**中小企業貿易數據平台**：經由蒐集全球貿易大數據、買主瀏覽軌跡後，透過數據分析及機器學習，主動替臺灣企業推薦適銷買主。

(二) 吸引外商對臺採購：

1. **提高買主來臺觀展採購優惠上限**，由每展額度提供 200 萬元提高為 300 萬元。另針對未曾來臺或採購新品項之買主，加碼提供經濟艙來回機票或增加來臺天數及參訪行程。
2. 增辦**採購洽談會**：辦理智慧新應用合作商談會(如智慧醫療、智慧工廠等)及韌性供應鏈夥伴大會。

(三) 爭取 MIT 商機：

1. 協助我國**減碳包裝**輔導廠商，透過**辦理成果發表會及媒合會**，推廣減碳及 MIT 形象。
2. 於參加指標性國際展覽或舉辦臺灣形象展等實體活動時，以**MIT 為主軸**，結合舉辦產品發表會及創意公關活動，重點宣傳 MIT 形象。
3. 辦理**全球性大型跨國活動**，廣邀全球民眾及網紅，拍攝短影音或貼文介紹推薦 MIT 產品，經評選獲獎之全球提案，可來臺體驗 MIT 產品及臺灣之美。
4. 與**國際媒體**(如紐約時報、BBC)合作製播產業形象影片。
5. **提高海外參展設置國家形象館之補助**：為擴大臺灣館整體形象效益，針對現行公協會海外參展攤位數達 25 個以上建置國家形象館補助 200 萬元之上限，提高形象館補助為 300 萬至 500 萬元。

(四) 擴大貿易金融支援：

1. **增加出口貸款規模**：出口貸放金額由支援 60 億元，自 113 年擴大至 70 億元，提供廠商按實際貸放利率減 0.5%。
2. **擴大輸出保險量能**：由每年補助輸出保險 1 億元加碼至 1.2 億元，提供廠商保險費優惠折扣最高 2.5 折及最高免收徵信費，承保金額將由 700 億元成長至 900 億元。

四、預期效益：本計畫將自 112 年 9 月起執行至 114 年底，預估投入 20 億 8,730 萬元，受惠 3 萬家中小企業，爭取逾 100 億美元商機。

五、總體面因應對策

本部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。

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。

同時，疫情也加速產業數位化的腳步，惟各產業樣態相當多元，且數位化程度不一，為協助企業數位轉型，本部結合專業法人能量籌組數位轉型服務團，依廠商數位化程度及產業特性不同，提供分級分階段輔導、補助措施等客製化協助，協助產業漸進式地數位轉型。此外，也匯集國內具有服務能量潛力的雲端服務方案，並引導有相關需求的業者導入，解決企業數位轉型需求，提升數位營運能力。

此外，自 111 年下半年起，中國大陸疫情、俄烏戰爭膠著、高通膨等因素造成全球景氣波動，加以面臨低碳化、智慧化等重要趨勢，為協助產業因應變局，本部依據「疫後強化經濟與社會韌性及全民共享經濟成果特別條例」，提出推動產業及中小企業升級轉型措施，提供及時兩協助包含中小企業、微型企業等廣大業者穩住經營、留住人力、升級轉型，並責成經濟部產業競爭力發展中心擔任單一服務窗口，提供 0800-000-257 免付費專線，由專人提供諮詢服務，歡迎業者多加利用。

資訊通信產品業

- (一)推動人工智慧、物聯網應用產業發展：持續鼓勵廠商開發先進技術，研發如 3D 捕捉、智慧自駕車、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通訊產品及服務，確保我國產業在新領域能創造領先優勢；亦主動輔導硬體業者提升系統整合能力，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)促進企業掌握歐美寬頻網路基礎建設商機：透過國際(如臺美)交流管道，協助業者透過商談、互訪、展會等作為，提升我國網通產業國際曝光度；同時積極瞭解國際商情，協助業者掌握歐美主要國家寬頻網路基礎建設計畫需求，把握歐美寬頻基建商機，增加合作及輸出機會。
- (三)鼓勵臺商回臺設廠生產高階資通訊產品：受美中關係和全球總體經濟表現不佳影響，國際品牌商也開始要求臺灣產業供應鏈降低在中國大陸的生產比重；上述現象將持續影響資訊產業供應鏈，並驅動臺廠轉移部份產線回臺生產。未來會持續協助臺廠回臺布局，並鼓勵廠商瞄準高附加價值的產品，如整合人工智慧技術與智慧硬體解決方案等。

(四)協助投資與拓展新興應用市場：為因應美中大國科技衝突，除鼓勵臺廠布局臺灣，同時協助朝南亞、東南亞等地區進行供應鏈布局，透過整合計畫資源協助有意至新南向國家投資之企業排除投資障礙，除了能落實全球布局並於海外建立產業聚落，也協助系統整合商建立各國貿易基礎，並串接臺灣雲端軟體服務大廠。再者，輔導企業強化數位貿易及電子商務功能，透過虛實整合行銷方式，進行更為新穎有效之全球拓銷。

電子產品業

- (一)鼓勵研發創新技術與新興應用，以拓展市場規模：**運用政策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，朝向新應用、高利潤發展，提升國際競爭力與附加價值，以掌握多元化市場發展契機。尤其關注未來5G、AIoT、高速運算晶片、智慧車用電子及自駕車等商機，引導產業朝創新應用發展，著手開發如車聯網、智慧醫療、智慧工廠、智慧城市等新興應用之軟硬體技術或方案，尋求後續擴大市場規模之成長動能。
- (二)推動拓展新興市場政策，降低原有客戶影響程度：**善用我國電子零組件產業生產、研發及掌握關鍵零組件等優勢及經驗，透過政策工具輔助業者拓展新興市場，以因應國際與產業情勢波動。同時，與新興市場之當地品牌合作，結合在地通路商，以高優質、高性價比之國產電子產品，切入具開發潛力之當地內需市場，擴大經營新興市場以拓展現有市場發展規模，以提升我國電子製品出口需求，鞏固產業外銷動能。

基本金屬業

- (一)穩定與擴大國內需求：**協助產業因應鋼市需求不振與接單走緩，持續落實前瞻基礎計畫、投資臺灣三大方案等措施，穩定與擴大國內用鋼需求。
- (二)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。
- (三)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。

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。