

## 經濟部提振外銷因應對策

(國際貿易署及產業發展署提供)

一、為提升我出口動能，本部透過「境內關外」與「境外關內」創新經濟發展模式，促進對內擴大投資及消費市場規模，讓世界走進臺灣，並藉由供應鏈以大帶小方式，帶領中小企業拓展國際市場，因此將提供業者多樣、客製化服務與輔導，並加強洽邀買主來臺洽談採購，具體作法如下：

(一) 加強洽邀買主來臺洽談採購：為協助業者精準對接買主，規劃辦理大型全球採購大會、智慧新應用合作商談會、各市場及產業別商機日等對臺採購洽談會。此外，將結合國內 9 項國際指標性展覽期間，設置 TAIWAN SELECT 奉茶奉補、健檢醫美等生活體驗區，讓來訪之國外人士在臺體驗「好吃、好玩、好健康」的服務，爭取國際商務人士在臺消費或延長停留及消費，預計共洽邀 9,000 位國外買主來臺採購。

(二) 推動 Taiwan Select 共同品牌行銷：持續推動 Taiwan Select 品牌全球行銷，協助食品業者拓展海外市場通路，規劃於 6 個國家市場通路設置專區及辦理促銷、於 12 項國際展覽曝光、辦理 3 團商機媒合會等，並邀請買主來臺選品採購、辦理食品產業趨勢論壇、國際記者會等活動，向國際買主宣傳臺灣優勢食品，拓展商機。

(三) 強化業者分散市場布局：持續鞏固與美國、日本、歐洲等先進市場關係(如 8 月於美國舉辦臺灣形象展)，並強化對中東歐、非洲、中南美等新興市場拓銷，帶領廠商深入市場與當地買主對接洽談(如 3 月籌組墨西哥商機開發團、5 月辦理中東貿易訪問團及非洲貿易訪問團等)。

(四) 資源及產業聚焦，擴大規模效益：

積極推動我國優勢與潛力產業，包括 AI、安控等五大信賴產業發展，透過擬定不同拓銷策略，並協助業者因應數位及淨零轉型趨勢，加速促成產業升級與出口拓銷，以提升臺灣在國際上之認知度，作法如下

1. AI 人工智慧產業：規劃於馬來西亞及菲律賓臺灣形象展(馬國 6 月；菲國 9 月)設置「AI 應用暨新創企業區」，聚焦我國智慧解決方案，以及次世代通訊、綠能永續等科技產品，另規劃產品發表會及商機

媒合會等周邊活動，以綜合展現臺灣科技軟硬實力。

2. 無人機產業：規劃於美國臺灣形象展期間辦理國際無人機拓銷團及媒合洽談會等活動。
3. 智慧機械產業：徵集業者組團參加國際重要機械產業展覽，包括「漢諾威工業展(3月)」、「越南胡志明市工具機展(7月)」及「德國橡塑膠K展(10月)」等。
4. 大健康產業：於馬來西亞設立臺灣大健康展示中心，推廣我醫美保健產業形象，並藉國內9大國際專業展平台，設置奉茶奉補、醫美體驗專區，促進海外商務人士來臺商務洽談、消費、訪廠及體驗醫美健檢服務。

## 二、總體面因應對策

為站穩全球供應鏈的關鍵地位，本部除配合國發會積極發展半導體、人工智慧、軍工、安控及通訊等「五大信賴產業」，也會持續推動既有之六大核心戰略產業發展；並以數位轉型及淨零轉型為動力的「雙軸路線」，打造智慧永續新臺灣，讓臺灣再創「包容成長」、「綠色成長」的新經濟奇蹟。

近年來全球地緣政治情勢多變，加以面臨淨零減碳、數位轉型等重要國際趨勢，為協助產業因應變局，本部針對製造業業者提供輔導、補助、人培再充電等多元化措施，協助企業朝向低碳化、數位化轉型。同時，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。

此外，政府也積極協助產業邁向高值化、跨業合作，以及開拓多元市場等，以提升業者彈性應變能力，包含依據業者需求，鼓勵產業投入技術開發，提升研發創新量能，朝高值化發展。也引導產業間跨領域合作與技術整合，以切入關鍵產業供應鏈，例如運用我國半導體產業發展優勢，引導機械、石化等業者，跨域發展半導體設備及材料，協助進行終端客戶驗證，導入半導體供應鏈體系。同時，透過供應鏈以大帶小模式，協助布建海外通路、組團參加國際展會等，鼓勵業者布局全球市場，以及深化與潛力市場合作。

## 基本金屬業

- (一) 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。
- (二) 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。

## 塑橡膠製品業

- (一) 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。
- (二) 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。
- (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。