



# 系統整合藍海出口推動作法

經濟部

報告人：工業局吳局長明機

104年8月6日



# 報告大綱

壹、背景說明

貳、出口轉型新戰略思維架構

參、面臨之挑戰

肆、規劃方向與作法

伍、結語

附件



# 壹、背景說明

- 2015年1~6月台灣出口總金額1,424.3億美元，較2014年同期減少109.2億美元，下滑7.1%
- 對歐洲、東協六國、中國大陸均有衰退
- 前十大出口產品中以礦產品、電話機、二極體、電晶體等出口減少較多，僅積體電路、鋼鐵製螺釘、帽、栓等出口小幅增加。

國家	104年1~6月 出口總值 (百萬美元)	占出口比重	YoY
Total	142,431	100.00%	-7.12%
中國大陸及香港	55,481	39.00%	-8.6%
東協六國	25,822	18.1%	-10.5%
美國	17,259	12.12%	2.31%
日本	9,626	6.76%	0.77%
南韓	6,500	4.56%	8.54%
歐洲	12,624	8.90%	-11.7%
德國	2,929	2.06%	-2.21%
荷蘭	1,966	1.38%	-16.93%
印度	1,555	1.09%	-8.41%

排名	中文貨名	104年1~6月 出口總值 (百萬美元)	佔出口 總值%	YoY
1	積體電路	34,192	24.01%	2.14%
2	石油及提自瀝青礦物 之油類，但原油除外	6,021	4.23%	-40.29%
3	液晶裝置等	5,900	4.14%	-9.59%
4	二極體、電晶體及類 似半導體裝置	4,071	2.86%	-15.24%
5	電話機	3,481	2.44%	-18.99%
6	電腦零件	2,713	1.90%	-8.70%
7	碟片，磁帶，固態非 揮發性儲存裝置等	2,766	1.94%	-13.81%
8	印刷電路	2,632	1.85%	-3.45%
9	鋼鐵製螺釘、螺栓、 螺帽...等	2,008	1.41%	1.65%
10	機動車輛所用之零件 及附件	1,936	1.36%	0.42%

資料來源：財政部，MIC整理，2015年7月



# 壹、背景說明

- 本部前於104年6月11日行政院院會中報告「出口轉型新戰略」，針對改善出口動能研擬發展整體解決方案帶動出口新模式、複製海外生產新聚落，啟動投資帶動出口及賡續出口拓銷政策3項新戰略。
- 另依據國發會7月27日向行政院報告經濟體質強化措施，打造整廠/系統整合出口旗艦已納入未來一年重點推動措施。

## 轉型新戰略：

### (一)發展整體解決方案帶動出口新模式：

輸出解決方案除了帶動單次系統整合之軟硬體商機外，更可成為後續相關產品及服務輸出之旗艦。台灣近年來在本土環境所淬煉出如U-Bike、E-TAG、醫療管理系統、綠能電廠、石化製程系統等，均有機會在國際市場大放異彩

### (二)複製海外生產新聚落，啟動「投資帶動出口」：

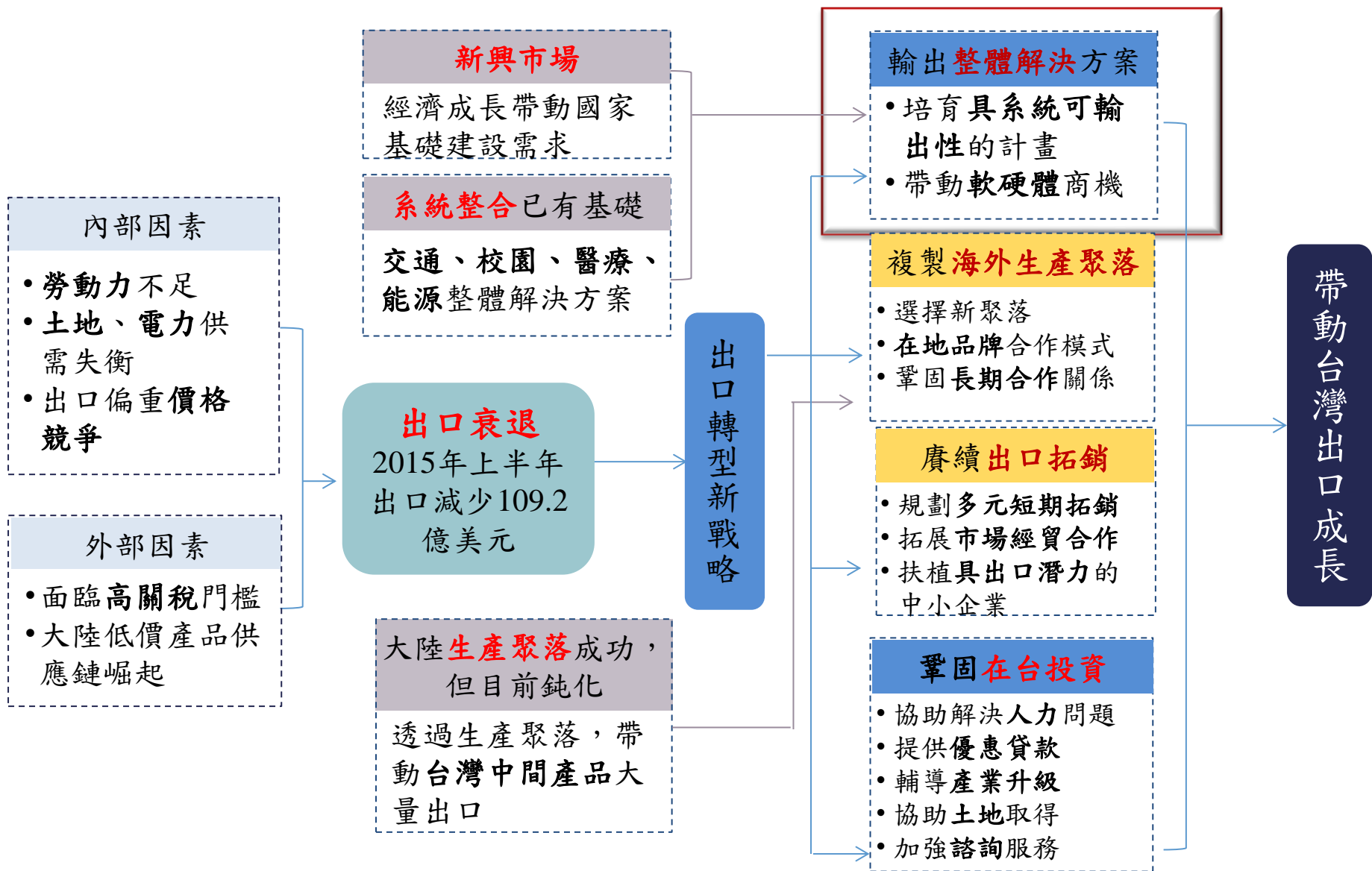
過去台商於大陸複製生產聚落，帶動台灣中間產品大量出口之模式，其「投資帶動出口」效果因大陸在地供應鏈之崛起已顯疲態，未來若能政策性協助台商於海外建立生產新聚落，可望啟動另一波投資帶動出口效應

### (三)賡續出口拓銷政策：

針對出口衰退但拓銷可著力產品及出口潛力產品，規劃多元短期拓銷做法，並且持續推動經貿協定的簽訂，促進我國融入區域經濟整合



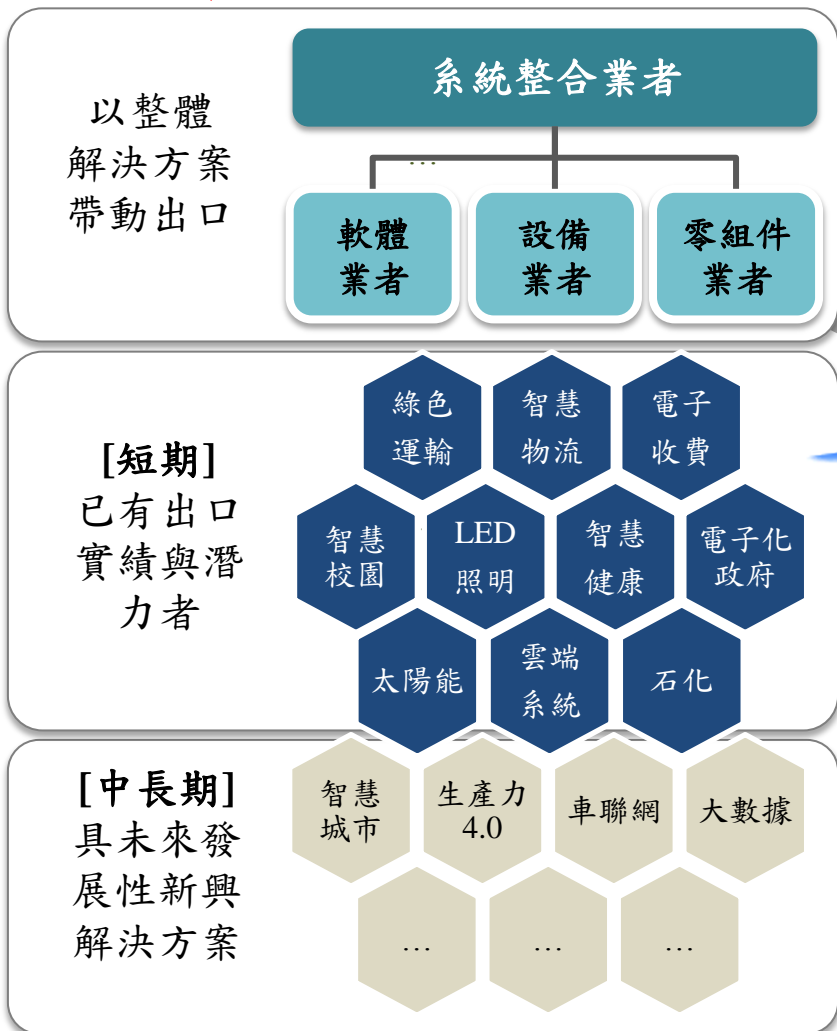
# 貳、出口轉型新戰略思維架構





# 貳、出口轉型新戰略思維架構

## ■ 輸出整體解決方案，帶動軟、硬體商機及供應鏈產品出口





# 貳、出口轉型新戰略思維架構

## 案例1 智慧校園

以系統整合為例  
帶動軟、硬體、  
及服務商機

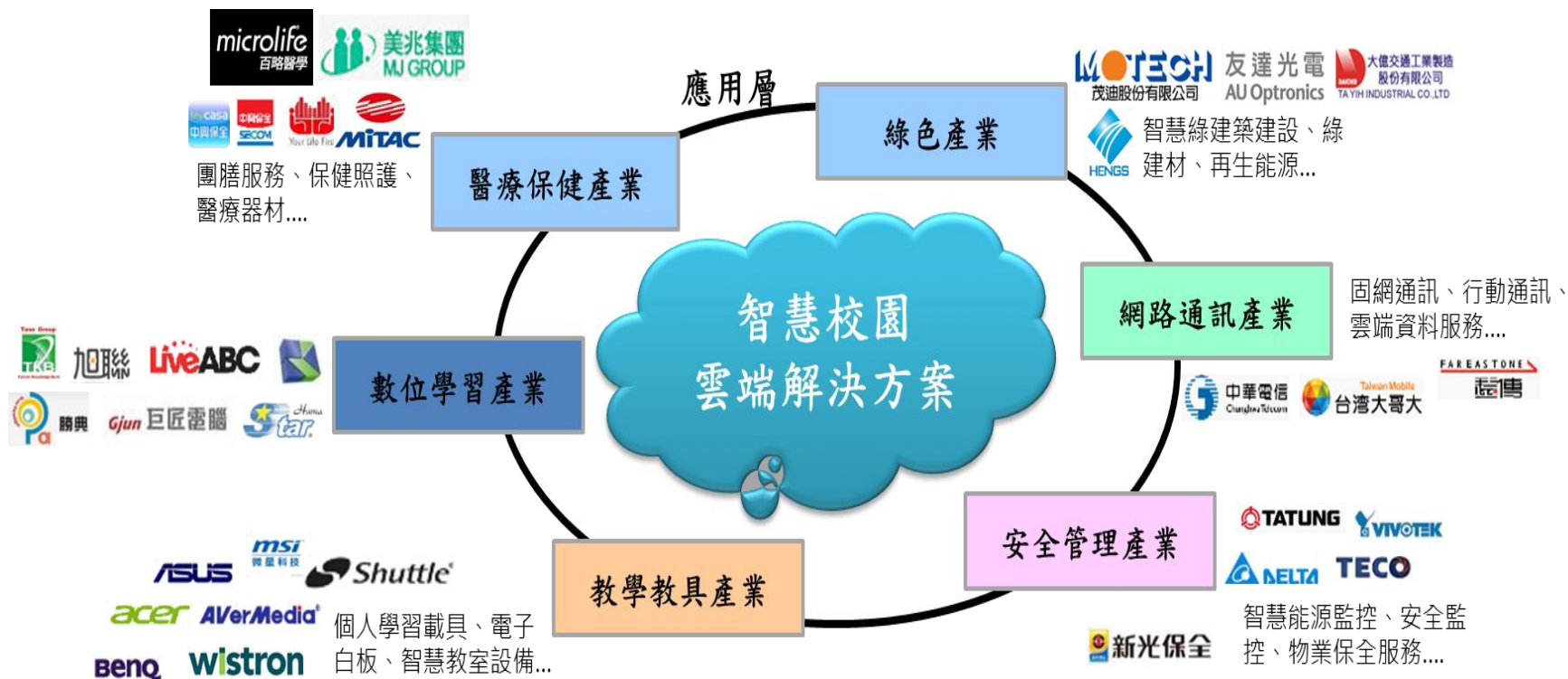


國內試煉

- 推動建置100所智慧校園
  - 硬體設備(40%)
  - 軟體系統(25%)
  - 服務整合(35%)

以越南為例

- 越南政府預計建立300所智慧校園
- 預估台灣廠商市佔率可達20%



# 貳、出口轉型新戰略思維架構

## 案例2 電子收費

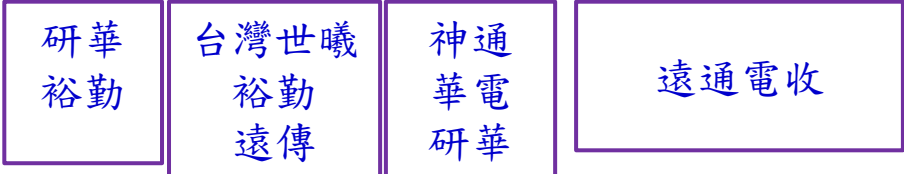
### 整體服務情境(軟體+硬體)



### 多元化應用服務模式

- ✓ 電子計程收費
- ✓ 交通流量資訊分析
- ✓ 停車收費管理
- ✓ 電子化車籍管理
- ✓ 動態調整費率
- ✓ 出入境管理

### 整體產業鏈生態體系



### 以系統整合帶動軟、硬體及服務商機

- **國際市場機會：**電子收費目前已有國際標準(ISO 18000-6C)，且已吸引越南、馬來西亞、俄羅斯、義大利、印尼、中東等國來台吸取經驗或洽談，包含其他東協10國在內，將有超過**20個**建置與顧問標案合作機會。
- **未來商機：**預估2020年全球商機達\$17.5 Billion



# 參、面臨之挑戰

## 關鍵挑戰分析

### 問題點1-備標能量

亟需具備國際標案相關事務(法務/財務/談判/在地習慣等)能量

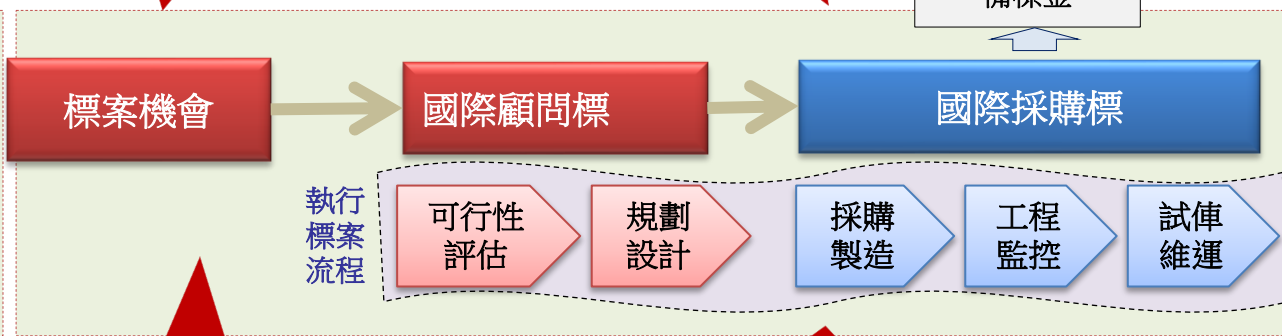
### 問題點4-融資取得

受限銀行法33之三條對客戶授信額度規定將不利爭取國際標案

#### 輸出領域類型

- 石化煉油
- 綠能(太陽能、汽電共生、生質能等)
- 電廠(火力/水力等)
- 雲端系統
- 智慧交通
- 智慧商務
- 智慧校園
- 智慧醫療
- 電子化政府
- 其他

履約保證金
得標簽約
押標金
備標金



整廠整案輸出

#### 業者規模



缺乏有效掌握海外目標市場國際標案商情能力或相關運作機制

### 問題點2-商情掌握

需強化我國整廠整案業者規模及領域整合輸出服務能量

### 問題點3-業者實力



## 參、面臨之挑戰

### 金融面

大型/長期建案資金需求龐大、不確定風險高  
部分金融機構對海外融資運作不熟悉，輸銀貸放能量受限

受限銀行法33-3規定，無法滿足輸出業者對融資需求之額度

### 市場面

業者品牌知名度不足，國外市場能見度低

業者因不熟悉當地法規與產業環境，加上保護政策阻礙，難取得國際資源與商機媒合機會

### 產業面

系統整合業者多屬中小企業，缺乏具規模場域實證經驗

政府採購鮮少考量國產化鼓勵，業者難累積實證案例與服務經驗

### 人才面

缺乏具國際市場經驗跨領域人才  
缺乏國際標案備案人才



# 肆、規劃方向與作法

## 一、短期作法：

- 盤點國內已成功整廠輸出/系統整合等解決方案。
- 製作套裝式推廣案例，透過駐外經貿及外交單位推廣，並積極舉辦或參與海內外相關商機會議。
- 成立推動平台與網站，作為各單位資源整合及擴散之中介。
- 建立海外投融資協助平台，鼓勵本土銀行積極協助企業海外專案融貸，並進而擴展在地金融服務



# 肆、規劃方向與作法

政府設立系統整合推動辦公室，整合資源短期內積極協助

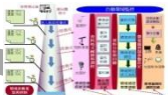


練兵場域

人才養成

跨國商機

資金配搭



智慧環控



數據分析



智慧交通



智慧製造



智慧家庭





# 肆、規劃方向與作法

智慧交通



智慧生活



智慧節能



整廠整線



電子收費

預估2020年  
全球商機達  
\$17.5 Billion

智慧健康

預估2020年  
全球商機達  
\$48.1 Billion

LED照明

預估2020年  
全球商機達  
\$53.3 Billion

石化

預估2020年  
全球商機達  
\$11.7 Billion

綠色運輸

以公共自行車為例，  
預估2020年  
全球商機達\$5.2  
Billion

智慧校

預估2020年  
全球商機達  
\$4.8 Billion

雲端系統

預估2020年  
全球商機達  
\$56.7 Billion

太陽能

預估2020年  
全球商機達  
\$100 Billion

智慧物流

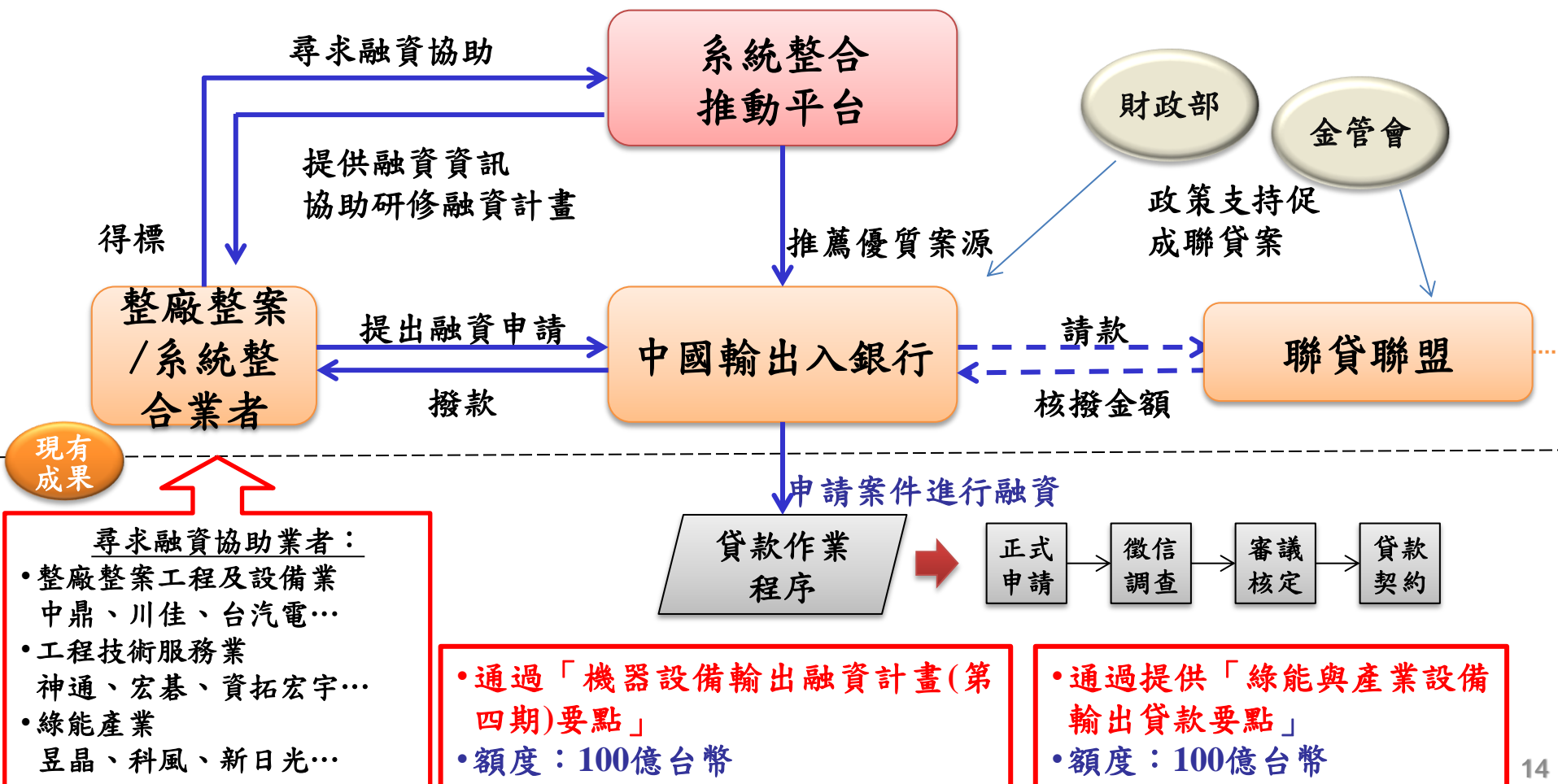
預估2020年  
全球商機達  
\$11.1 Billion

電子化政府

預估2020年  
全球商機達  
\$9.8 Billion

單位：美元

## 建立個案融資協調機制，協助取得配套資金





## 二、中長期作法

- 透過場域提供及相關政策工具，引導企業結盟（小而美的解決方案），並形成出口旗艦
- 孵育機制：
  - 建立產官學研溝通平台、提供試煉場域；
  - 針對系統輸出性作為推動獎勵或補助；
  - 鼓勵各部會調整重要系統採購，以進行國內練兵並形成企業聯盟與出口旗艦。
- 培訓跨領域國際標案備標人才及國際行銷專業人才



# 肆、規劃方向與做法

## 孵育機制：

■ 以**堆積木**概念，由應用模組打造出大型整體方案，依國外需求以**滿漢全席**或**自助套餐**方式輸出。

▫ **小積木**：孵育**前瞻性**模組    ▫ **中積木**：試煉**商用化**應用    ▫ **大積木**：打造**旗艦型**輸出

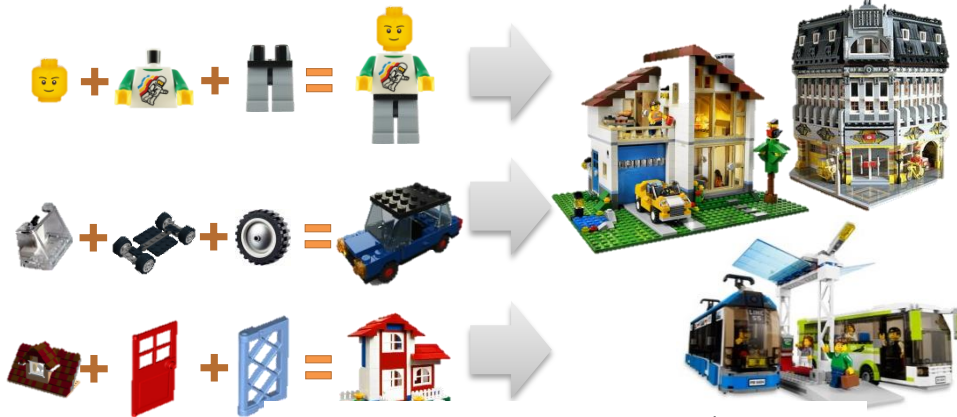
小規模解決個別課題

中規模解決系統課題

大規模解決整體課題

滿漢全席式方案

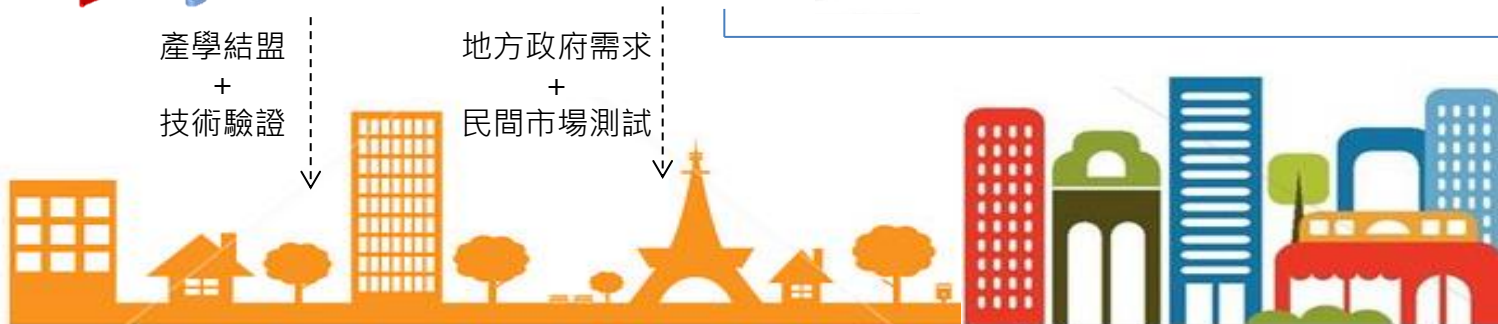
積木堆疊



產學結盟  
+  
技術驗證

地方政府需求  
+  
民間市場測試

場域試煉



小、中型規模場域孵育(如：智慧低碳生活)

大型規模城區場域系統整合

自助餐式方案



輸出國際



## 強化標案備標人才培育

系統整合推動平台

經貿相關單位

整廠協會

軌道協會

合作推動

備標事務

培訓跨領域國際標案備標人才

- 商情分析類(含商機案源/可行性/風險評估等)
- 備標事務類(含談判/法務/稅務/財務/當地文化等)
- 合約管理類(含契約/條文/技術規範等)

邀請備標經驗豐富專家指導

- 備標成功關鍵經驗分享
- 標案風險分析與危機管理

備標經驗

編撰海外標案備標範例指引

備標教案

- 邀標書解讀及備標文件範例
- 合約書範例及專案規範





## 伍、結語

- 過去臺灣出口以中間財為主的產業發展模式，易受國際景氣波動及產品進口替代等情形，故應思考透過軟體、系統與服務等軟性元素，結合硬體製造能量，以系統整合/整場整案輸出方式，拓銷藍海市場。
- 系統整合/整場整案輸出首重出口融資問題，中國輸出入銀行及國內金融機構之能量必須強化，且應形成機制以有效針對個案解決問題，才能讓商機落實。
- 本部正盤點業者需求、研擬相關配套措施，並將彙整相關案例及系統廠商名錄，於本(104)年9月底前製作對外廣宣手冊，轉請外館及駐外單位發送廣宣；並於年底前建置系統整合案例之網路平台，以利擴散。



簡報完畢