



出口轉型新戰略規劃方向

經濟部

報告人：工業局 吳局長明機

104年6月11日



壹、背景說明

一、出口衰退警訊

2015年1~4月台灣出口總金額937億美元，較2014年同期減少62億美元，下滑6.2%，其中以主要出口市場分析，臺灣對出口歐洲、東協六國衰退最多，其次是中國大陸，觀察衰退主因，固然有國際環境因素，但產業出口結構、產品競爭力衰退等，亦為出口減少之重要因素

二、出口成長面臨疲態成因

- (一)生產資源稟賦已成瓶頸：人口結構導致勞動力不足，產業用地、用水、用電開發不順利，碳排放、空污、水污及廢棄物等環境負荷屢遭抗爭，新產能投資受阻，連帶影響出口成長
- (二)出口偏重價格競爭：台灣產品出口結構仍以紅海式價格競爭為主，仍未發展出以整體解決方案(Total Solution)之藍海式價值創造能力
- (三)ECFA及FTA仍待努力：台灣相對主要競爭對手國如韓國，自由貿易零關稅涵蓋比重過低，產業出口面臨較高關稅門檻



貳、規劃主要方向

一、推動整體解決方案出口

短期：針對已有出口實績與潛力者，積極拓銷目標市場

- 盤點國內至少10個已成功之整廠輸出/系統整合等解決方案案例，研析其可能標的市場及後續帶動出口潛力
- 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。
- 改造輸出入銀行，建立積極性之海外投融资協助機制，鼓勵本土銀行積極協助本國企業海外專案融貸，並進而擴展在地金融服務

中長期：針對具未來發展性之新興解決方案，建立有效孵育機制
(如智慧城市、雲端、物聯網、大數據、生產力4.0等)

- 採用生態體系(Ecosystem)有機結合方式，促成國內硬體、軟體及服務業者形成出口旗艦，補足我國廠商規模不足之弱勢
- 整合各部會力量，持續推動智慧城市、雲端、物聯網、大數據、生產力4.0等計畫，並以「系統可輸出性」作為推動獎勵或補助之重要指標
- 積極鼓勵各部會調整重要系統採購方式，提供產業界「練兵的市場機會」，以促成創新解決方案之成形。



貳、規劃主要方向(續)

二、複製海外生產新聚落，啟動「投資帶動出口」

- 評估選定適合產業生產聚落發展之合作國家：根據政經情勢發展轉變、市場潛力、產業基礎環境等面向，評估選擇潛在合作對象
- 採取由上而下(Top-Down)模式推動對等合作：推動雙方政府出面洽簽產業合作備忘錄，搭建合作平台，以暢通雙邊產官交流機制，並朝建立台灣產業聚落(Taiwan Industrial Park, TIP)方向規劃
- 推動採取在地品牌合作(OBM*)模式：運用我國生產及研發技術優勢，結合在地國通路、品牌業者，經營內需市場
- 升級經貿合作關係：藉由深化之投資及合作質量，推動合作國與我國簽署投保協議，並進一步升級洽談自由貿易協定，以鞏固長期合作關係

三、廣續出口拓銷政策

- 強化短期拓銷作法：因應本年度出口不佳之情勢，針對主要出口衰退市場、出口衰退但拓銷可著力產品(如金屬、資通訊產品)及出口潛力產品(如電子產品及機械等)，從「走出去、拉進來、擴網絡、補能量、塑形象」等面向，規劃多元短期拓銷作法
- 特定市場經貿合作及拓展：持續推動促進我與北美、東南亞經貿關係，積極遊說該等國家或地區推動與我洽簽雙邊及多邊經貿協定(如BIA、ECA)」，及支持我加入TPP、RCEP，以增加雙方的互動與交流並利我國融入區域經濟整合



參、結語

- (一) 本戰略構想係從改變我國現有商品與服務出口結構作為出發點，惟結構轉型涉及供應體系之調整及需求市場之開拓，雖非一蹴可及，但必須有加速行動才能促進中長期轉型。
- (二) 後續具體作法涉及跨部會之執掌及配合，本部將盡速完成草案之研擬，並邀集各部會深入討論後完成規劃，以作為促進中長期出口轉型之重要政策。