

深耕新南向 發現新商機

-我商開拓新南向成功故事-

政府自 2016 年起積極推動「新南向政策」，與新南向國家搭建綿密的社會鏈結與交流網絡。多年來，臺灣經濟動能源源不絕注入活水，從農業到高科技，從實習人才培育到提供金融支援籌組產業聯盟，甚至成立產業示範基地，臺灣逐步建立新南向國家政府及民間社會的信任度與緊密的夥伴關係。

多年來，政府與民間攜手打團體戰，經營新南向市場。由於新南向市場的 18 個國家之間仍存在經濟發展程度、社會、人口及市場結構等不同，我們本著以人為本以及重視包容性的初衷，導入各種資源，從多個面向深入對方市場所需，並協助艱困地區改善生活品質，逐步實現新南向政策區域繁榮理念。

深耕新南向市場，融合了汗水和淚水。在以下我們所分享的故事中，有臺商結合線上線下各種活動突破疫情對貿易拓銷的限制，有積極運用政府投資諮詢服務，加速投資登記許可設廠流程的經驗，還有海外實習計畫培養新南向人才的真人小故事等等。透過這些例證的真實呈現，臺商可以從另一個角度理解政策內容，以及開拓新南向市場可運用的資源，讓新南向成功經驗故事，代代傳承。

《從貿易說起》

若想爭取海外商機……以多元方式協助貿易拓銷

經濟部透過技職訓練開發商機、增加黏著度，業者第一次參加機械買主聯盟活動，就收到 7 台訂單

秉持新南向政策「以人為本」的主軸，經濟部以多元方式協助台商拓銷海外。

看準印尼經濟成長快速、內需市場龐大，但工業基礎薄弱、機械產業大多仰賴進口、缺乏高端技術人才，經濟部結合印尼當地臺商，在雅加達近郊成立「印尼福爾摩沙技術中心」，用臺灣的工具機及師資，培訓印尼當地學生操作工具機技術，提升臺灣工具機產品在當地的知名度與良好品質形象，造福當地社會，協助產業升級。

近年印尼政府積極推動「印尼製造 4.0」，當地市場對工具機的採購需求增加，但印尼市場製造商多依賴代理商採購工具機，當地市場卻由少數代理商寡占，使我國工具機拓展受到很大限制，更加需要積極曝光和經營。

經濟部辦理臺灣機械買主聯盟活動，搭配職訓機構在地推廣，邀請當地買主參加，觀摩市場上最新的解決方案。例如，許多買主經由職訓機構活動，得知國內某機械業者為臺灣工具機代表性廠商之一，因此參加機械買主聯盟交流會，希望更瞭解該業者提供的解決方案。

考量印尼製造商對自動化需求提高，我國業者以車床搭配機械手臂演練方式，向買主展現物聯網串聯及機台可視化智慧管理的運作過程。買主興奮表示，終於找到符合需求的供應商，並慶幸藉由買主交流會，能直接看到解決方案的產品展示，加上臺灣智慧化解決方案與他國產品相比性價比較高，因此於 2020 年一次下了 7 台訂單。新南向政策

的執行讓臺商接觸更多買主，加速開發市場。



(圖：2019 年印尼製造展活動照片，邀請印尼當地技職教師團參觀形象館)¹

受疫情影響的拓銷解方.....海外虛實拓銷突破疫情出國限制

線上展覽成功開發新市場，中小企業更容易走上國際

2020 年以來，海外拓銷活動因 COVID-19 疫情影響執行不易。為協助臺商持續拓銷海外，經濟部機動調整策略，由外貿協會推出虛實整合拓銷活動，或將展品運送至海外展出，並設置即時線上洽談平台，協助廠商開發客戶、提高溝通效率。

2021 年 2 月於澳洲雪梨舉辦首場「OMO (Online Merge Offline) 臺灣運動休閒及時尚生活拓銷團」，參展的萬九興業公司蔡經理表示：參展產品先前多透過線上通路 Amazon 外銷，但尚未開發澳洲市場，此次參展展示該公司創新產品手機袋套及耳機盒，成功接洽當地零售商

¹圖片來源：外貿協會

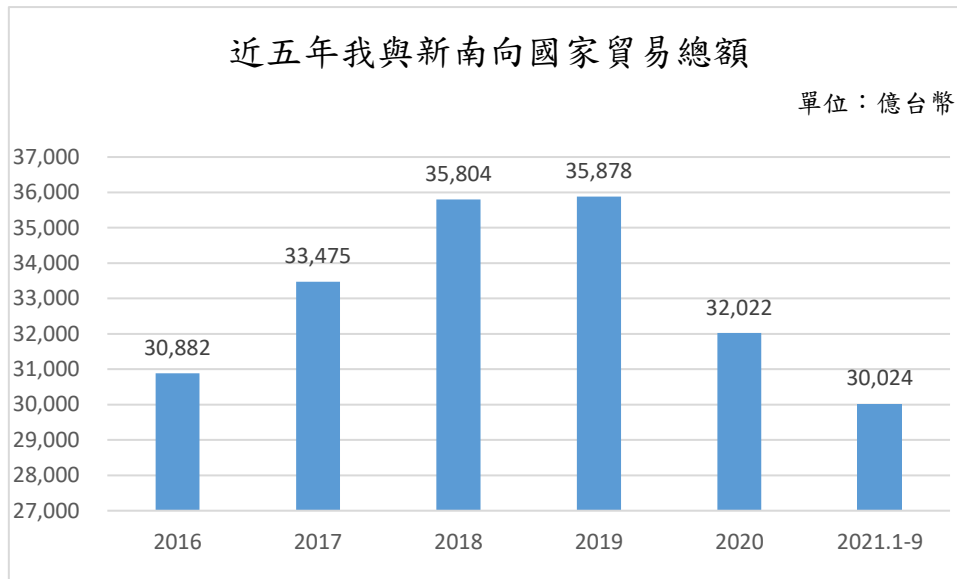
店並順利上架，雖首批試單不大，但是開幕當天就成功銷售，頗獲當地消費者喜愛。政府讓廠商不出國也照樣能拓展市場，提早適應疫後新常態零接觸經濟的新模式，幫助很大。

經濟部結合民間力量，每年都在越南、馬來西亞、泰國、印尼、印度推出臺灣形象展的行銷宣傳，透過展覽、研討會、媒合會等多面向活動與新南向國家雙向交流，讓臺灣的軟實力在新南向國家落地生根。

2020 年國際展覽改用線上辦理，反而使中小企業更容易參展。沒有足夠預算參加實體展覽的嘉義市工策會，看準馬來西亞臺灣形象展改線上辦理，結合 22 家在地中小企業組成「嘉義隊」，成功讓這些小商家走上國際舞台，最後共有 6 成企業媒合成功。南台灣的中小企業藉著線上展覽，用更低的成本把生意做到新南向國家。

經由政府與民間、中央與地方各方面合作，近 5 年臺灣與新南向國家貿易額呈成長趨勢。受疫情影響，2020 年全球經濟不振，若以 2019 年相較 2016 年，我與新南向國家進出口貿易額成長 16.2%，出口、進口都有成長，以電子零組件為例，進口增加是因為臺商持續赴新南向國家投資，在當地生產關鍵零組件，回臺加值後銷往全球，對我國出口增加也有實質貢獻。

美中貿易衝突及 COVID-19 疫情影響下，臺商強化投資布局新南向國家，也帶動我國機器設備的出口，以 2021 年 1-9 月為例，我國機械設備出口新南向國家約 33.14 億美元(約 923 億新台幣)，較上年同期成長 24.42%。



(圖：我與新南向國家近 5 年貿易呈成長趨勢)

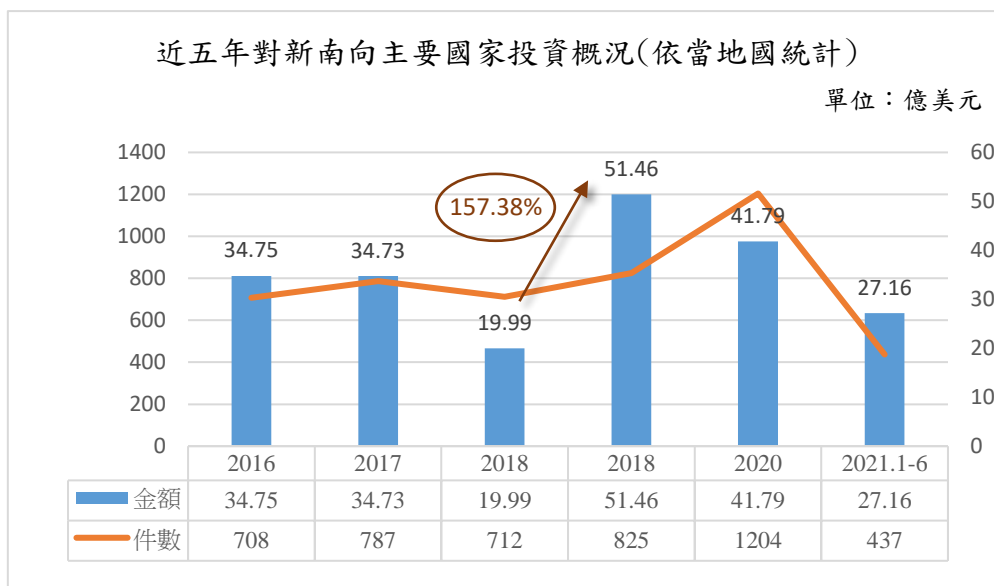
《到新南向國家投資》

若想移轉生產基地.....因應臺商需求，協助佈局新供應鏈

皇輝科技與日商合作，結合我國資通訊廠商，參與建置泰國捷運通信系統

近年來，在中國大陸的臺商因成本及環保因素，已逐漸移轉生產基地，再加上中美貿易戰加速全球供應鏈的變化，尤其是短鏈化、區域化、在地化，使供應鏈安全成為各國對外經貿政策的重心，經濟部也適時協助臺商移轉或建立生產基地到東協國家。

2020 年我對中國投資金額較 2016 年減少 38.92%，對新南向國家投資金額成長 20.26%，其中 2019 年投資額更較 2018 年大幅成長 157.38%，並較 2016 年成長 48.1%，顯見臺商投資目標移轉的趨勢。



(圖：我與新南向國家近 5 年投資呈成長趨勢)

經濟部持續協助臺商移轉或建立供應鏈，包括辦理「產業鏈結高峰論壇」，以大企業帶動中小企業鏈結合作夥伴，並協助篩選對接產業；或是組建「系統整合團隊」，輸出與製造業相關的資訊及技術服務業，例如協助皇輝科技與日商三菱重工合作，結合我國資通訊相關領域廠商，參與泰國捷運紅線軌道通信系統的建置；協助大龍王農業聯合我國物聯網(IoT)設備、數據分析、IoT 維護資料庫、種植整合數位化等設備與技術，開發全球首套智慧農業 AI 辨識技術，並成功導入馬來西亞 500 公頃的火龍果田，新南向的經貿合作從農業到高科技，面向廣且深入對方所需，創造出雙贏共榮的火花。

若遇到投資問題.....解決投資障礙，加速設廠生產

業者申請投資登記許可 6 個月都沒收到結果，在經濟部協助下於 2 週獲發投資許可證

建立新供應鏈的需求，促使臺商到新南向國家投資設廠，但這些國家對很多中小企業來說相對較為陌生，在投資前評估或申請建廠時，會

遇到不熟悉當地法令、資訊取得不易等問題，經濟部透過臺灣投資窗口及經濟部駐外機構給予協助，扮演協助廠商開路的角色。

臺灣投資窗口設立於越南、菲律賓、印尼、緬甸、泰國、印度六國，聘請熟悉當地語言及中文的專責人員，結合政府與在地服務團隊，提供在地國的投資諮詢服務，包括投資法規、稅務、在地產業資訊及商機等，自 2017 年設立至今共提供我商約 6,000 件諮詢服務。

國內某電子製造業者在申請投資登記許可時，歷時 6 個月都沒收到當地政府結果，在臺灣投資窗口及駐外經濟組協助與對方政府聯繫後，於 2 週獲發投資許可證，加速投資申請程序，使該業者得以順利進行擴充產能的計畫。

為提供臺商良好的投資環境，經濟部也積極協助廠商以群聚的方式在新南向經營，如菲律賓蘇比克灣 TIPO 智慧科技園區、印尼錦石經濟特區(吉沛)、泰國安美德臺北智慧城等，讓臺商能夠一起打拼。

中華電信於菲律賓蘇比克灣 TIPO 工業區，規劃建立臺灣智慧園區新南向示範場域，並帶領我國智慧安防、智慧交通等廠商與其軟硬體整合方案共同參與，除了將智慧城市解決方案帶進菲律賓，也為我國智慧解決方案建立海外示範基地。

《包容性的協助與成長》

若是資源不足.....協助中小企業、青年新創跨出臺灣

智慧旅遊主題聯盟在泰國線上平台打造臺灣旅遊專區，成功爭取到當地銀行和宣傳平台的合作意願

政府不僅帶領臺商貿易拓銷、投資設廠，也積極搭建平台幫助臺灣的中小企業及新創與新南向國家對接，以人為本的合作模式，重視包容

性，成為另一種成長動力。

協助中小企業走向國際，是新南向政策在貿易及投資方面的重點。中小企業往往面臨資源不足問題，經濟部透過籌組聯盟、提供金融支援等方式，帶臺灣的中小企業「打團體戰」，提升他們的能見度。

經濟部組建「智慧旅遊主題聯盟」，由創立 kkday 旅遊平台的酷遊天公司，帶領臺灣 12 家中小型旅遊、交通、票券、餐飲、觀光景點業者及伴手禮電商平台，在泰國線上平台打造臺灣旅遊專區，透過請泰國 KOL 宣傳、辦理旅遊選拔活動等方式，加深泰國消費者印象，並成功與泰國當地銀行 KTC、優惠資訊宣傳平台 Friend Tell Pro 簽訂合作備忘錄，爭取到海外新商機。

如果想拓展新南向卻缺乏資金，則透過中小企業信用保證基金，提供 1 億元保證額度及 0.1% 手續費，減少中小企業到海外設廠、購買原料的風險。吳紡集團 2018 年在越南平陽省設立紡織大廠，期間陸續透過信保基金協助取得融資，降低資金壓力；越南廠開工後，吳紡集團逐漸成長，現在是世界知名運動休閒品牌 Adidas、ROOTS 等的布料指定供應商。

若是年青人.....協助創新創業及培育青年不遺餘力

在學期間透過貿易局計畫，了解海外文化及職場環境，激發對國際貿易的興趣，畢業後現在越南工作

除了中小企業外，國發會「亞洲·矽谷」計畫持續辦理國際性會議、展會，協助我國新創企業對接新南向市場。如協助 iKala 愛卡拉互動媒體公司落地泰國市場，並透過 IDC 泰國數位轉型技術研討會吸引 Facebook 的關注及主動接觸，成為其全球行銷解決方案夥伴。2021 年愛卡拉獲 Gartner 評選為全球 AI 顧客分析項目最酷供應商之一，服

務全球超過 400 家企業。

在人才培育方面，經濟部辦理「貿易小尖兵新興市場海外實習計畫」，提供獎助金給大學院校選送國貿相關科系在學學生赴海外實習，已有多位學生於海外就業，或於國內從事對外貿易相關工作。

新南向政策執行後，計畫對象陸續增加新南向國家，以培養熟悉當地市場且具國貿實務經驗之人才。文藻外語大學陳如欣在 2017 年獲得計畫補助並到越南臺商公司實習，她表示：「有了貿易局挑選優質的臺商企業，再藉海外實習的經歷，了解當地生活文化及工作環境，結合過去在校所學，發揮自己的國貿專長，也能更快的適應職場環境。」實習經驗激發了她對國際貿易的興趣，已經畢業的她目前正在越南工作。110 年因應疫情影響，改以「遠距實習」方式辦理，鎖定新南向 18 國，安排學生至專業或具發展潛力之企業進行遠距職場實習。

《促進區域發展，實現共榮理念》

導入能源設備供當地貧童上課照明及醫療電力使用，在提高我國能見度的同時，改善當地噪音及空氣汙染

秉持新南向政策促進區域穩定繁榮之理念，政府在協助臺商拓銷海外、投資設廠之外，也協助艱困地區改善生活品質。

經濟部綠色貿易計畫集結公協會及上銀光電、台塑等 5 家 MIT 產品，在柬埔寨相對貧困且高度缺乏物資的暹粒省，導入再生能源與儲能系統設備供當地貧童上課照明及醫療電力使用，讓我國業者在提高能見度的同時，改善當地噪音及空氣汙染。參與計畫的展威國際總經理表示：由經濟部綠色貿易計畫帶隊，減少公司開發業務的時間，更能專注於產品品質的控管。

另外，鑒於我國災防經驗及訓練豐富，及設有亞洲規模最大、世界第三大專業消防及防救災實體訓練基地，經濟部與內政部消防署合作，配合行政院經貿談判辦公室，推動新南向國家災防合作。

2019 年臺灣辦理「臺日菲消防高階管理幹部研習營」促進與菲律賓消防交流，提供救災設備技術訓練及各式情境實體演練，並介紹我國救災流程及醫護體系，協助菲國增加救亡率及減少消防人員損失。

由於全球氣候變遷，各國重視動態水域救生問題，2019 年臺灣辦理「新南向急流救生教官班」，協助新加坡、馬來西亞、泰國等國建立急流訓練種子教官，並分享我國急流救災及訓練經驗。藉由人員交流及技術傳承，協助我災防設備業者拓展商機，創造雙贏局面。

《結語：持續促進區域共好》

從貿易及投資成長、雙向交流增加，到包容性成長及區域共同發展，新南向政策在政府積極推動下，已逐漸開花結果，如同大航海世代。後疫情時代，經濟部持續協助業者面對全球供應鏈重組的局勢變化，持續追求卓越、創新、合宜的做法，讓廠商跳得更高、走得更遠、變得更強，使我國與新南向國家關係更加緊密，共同促進區域永續發展及和平繁榮。