

林宏文專欄

危機是轉機 疫情下的貿易—外貿協會秘書長葉明水(108年度傑出校友)專訪

2020-10-13



畢業於交大管科**66**級的葉明水，獲選為**108**年度的交大傑出校友。葉明水從事外貿工作已近四十年，職場生涯中曾多次外派到歐洲等國家，對於推動台灣的國際貿易工作有傑出貢獻。今年因為

疫情衝擊，許多企業在實體拓銷上面臨困境，外貿協會將數位行銷列為最積極推動的重要工作，要讓企業可以利用網站及電商等各種數位行銷工具與方法，一樣達到行銷全球的目的。

外貿協會秘書長葉明水指出，今年在美中貿易戰及新冠疫情的衝擊下，世界各國貿易都因此重創，但台灣影響算是很輕微，甚至今年前七個月經濟都還是呈現正成長，遠較其他亞洲國家大部分是負成長要好很多。此外，許多產業如伺服器、電競筆電到各種關鍵零組件等，都陸續將生產線移回台灣，也會正面促成台灣走向轉型升級的道路。

主持人：恭喜您得到交大傑出校友，交大校友非常多，當然都很傑出，被挑出來可說是傑出中的傑出，要不要分享一

下得到這個獎的心情？

葉明水：非常榮幸也感謝學校跟校友各界給我這樣的機會，讓我成為今年度的傑出校友。我離開學校以後一直在做協助企業的工作，包含海外也是在協助企業，我的工作生涯都是在協助企業，有機會到各個市場去走遍全世界，我在外貿協會工作，在海外派駐過，也在很多地方推廣台灣的市場，跟很多地方都有很多的合作。這次得到傑出校友，我覺得很難得，也希望這個榮譽讓我可以跟企業做更多的努力。

主持人：剛提到過去台灣廠商都會去國外做貿易，但是今年因為疫情的關係，大家都很少出國，出國都要考量很多原因，是不是會因此而碰到難題？我們有什麼解決方法？

葉明水：確實國外的客戶沒辦法進入台灣，我們的企業沒辦法到海外去找機會，參展推廣產品等等，這是我們現在企業面臨到的困難。所以實體的行銷遭遇到阻力，必須利用數位行銷來推廣自己的產品，數位行銷成為今年的重點，要建立好自己的網站，公司產品影音照片等要製作好，把公司品牌好的故事呈現在網站上，然後要做數位行銷讓流量增加，這樣國外的客戶才會找到你的網站，這就是今年的重點。另外就是透過電商平台來找到市場，所以今年廠商很仰賴電商平台來幫忙找到外國的途徑。

主持人：外貿協會也有跟電商或製作網站的廠商都有一些比較深度的合作？促進數位行銷的型態改變？

葉明水：我們現在數位行銷有一個夥

伴，以台灣經貿網做基礎，我們結合了像亞馬遜、樂天這些夥伴，也結合了**Google**、**FB**等社群行銷的夥伴，成為一個生態系來協助廠商。還有用**AI**製作影片、拍照、影音等的製作公司，還有一些新創企業，大家一起合作來幫助製作好的素材，有好的素材在網上呈現，再透過貿協在網上數位行銷平台來推廣出去，這樣廠商就可以找到商機，找到新的客戶。

另外我們有一個資通訊協定，這個產品大部分都是零關稅，所以沒有關稅的障礙。今年出口成長很多的還包括電動自行車，光是歐洲尤其荷蘭、美國、德國、英國，光這四個市場就佔了**70%**，可見台灣電動自行車及電動汽車零配件都是持續在成長的。另外像大家在家裡工作，所以很多輕型的木工操作機器也

是成長的。防疫產業是今年台灣重要的項目，過去產量也是不足，今年政府推動了防疫國家隊，提升了產量，這部分除了供應所需之外，也可以出口。

主持人：美中貿易戰也持續了幾年，今年衝擊特別大，跟我們分享一下您的觀察？

葉明水：美中貿易一波又一波的影響，我們在第一波的時候對在中國的台商做過調查，美中貿易之後他們有什麼樣的行為？有**33%**是要移回台灣，還有**33%**是要移去東南亞。所以現在回來台灣的很多，尤其很多電競企業的，比如鴻海要成立工廠，專攻高階化的市場，我想這就是很好的例子。

ICT的產業在台灣落實，這又會創造很多就業機會，我想這是台灣政府跟人民

都非常歡迎的。另外也有很多轉到東南亞國家，因為在人力、關稅成本的考量上，這也是一個選擇。還有我們看到有些廠商在做轉型，進行多角化的經營，比如併購國外電商的公司，搶占國外各個平台的更多訂單。

所以就算在困難的時候，我們的廠商也要去尋找人力與可行的市場，這是必須去思考的方向。像是紡織業有一些就轉做防護衣，因為這是現在有很大需求的，在傳統訂單減少下，就可以用這塊來補。疫情影響下，很多企業從中國移出來，台灣就接收了很多的企業，還有像東南亞，也都是我們台商布局的重點。

90年代政府就有南向政策鼓勵台商往東南亞發展，**2016**年新南向政策希望擴大

貿易領域深入市場，現在很多企業利用新南向國家在台灣留學生在他們公司工作，又可以派回國家為他們擴展市場，這都是加強人的交流，又可以利用當地的市場。外貿協會在這些國家連續三年辦形象展，讓他們了解台灣的文化、觀光、美食、產業等等，可以為他們解決很多困難，讓他們更了解台灣，對台灣有更好的印象。因為新南向成長非常的快速，可以做為我們重要開發的市場。

主持人：所以我們不是只有在那邊投資設廠，而是加入內需市場，因為東協是成長很快速的市場，人口成長相當多，這可能也是我們現在的一個重點。

葉明水：對，所以我們要進入新南向市場，這裡面包括穆斯林市場，像馬來西亞

亞跟印尼，所以政府就設立了一個清真中心在外貿協會，來鼓勵我們企業跟廠商要做這方面產品，我們的食品產品要取得清真認證才能賣到這些國家，而他們要來台灣旅遊，也會得到推薦認證的地方，會旅遊的更自然。推廣新南向的市場也必須有其他的配套，來提升台灣的形象等種種。

主持人：主持人：過去兩三年有比較明顯資金回流，人才回來，這絕對是壯大台灣的關鍵，想請教葉秘書長，數位行銷在拓展台灣產業絕對是重要的，台灣在數位轉型，或者說數位行銷，其實也是現在最重要的一個環節？

葉明水：台灣有很多傳統產業，這些我們就必須來協助他們，在疫情期間或未來來說，他們怎麼拓展市場？就是數位

行銷。他們很多甚至都還沒開始具備數位方面的投入，所以我們就開課，裡面包括數位轉型、數位行銷，如何在電商上架等，我們請了很多重要的企業來分析介紹，讓我們的廠商了解怎麼上架樂天之類，怎麼利用樂天來推廣日本的市場。還有就是怎麼讓你的網站流量增加，來推廣你的產品，怎麼利用網紅、直播，來推展你的企業，增加營業。目前跟經濟部國際貿易局合作，辦了很多數位行銷列車跟訪問團，到六都、到各地去讓中小企業了解怎麼利用這個服務，這也是我們今年重中之重的的工作。

主持人：這次疫情很衝擊，但可能也讓數位轉型提早了兩三年，請秘書長簡單分享一下您在從事經貿這樣的領域三十多年了，有沒有什麼樣的經驗談或提醒要告訴企業的？

葉明水：我在這個領域已經三十七年，也去過海外很多據點工作過，也帶著很多企業去開拓很多新興的市場，我覺得都是很有意義的工作，我也以這樣的工作為榮，能夠幫助很多台灣的企業找到商機，在全球市場方面努力，拓展全球市場是我的興趣，也是我的熱愛，也協助很多企業往外來尋找更多的機會。

[完整節目請點連結收聽](#)

上一篇：科技實力集大成的太空經濟 **ARRC**造全台第一支類衛星載具火箭！—交大機械系特聘教授吳宗信專訪

下一篇：交大**X**陽明 生技醫療加速器的「新創」之旅—醫智亮加速器公司執行長胡瑞卿(應數**83**)專訪

Join **DrayTek**, **Vigor** your life

居精品翹楚, 易世界潮流
網通界的績優生



DrayTek



Email: nctu.yosheng.editor@gmail.com

電話: 886-3-5712121#51472

地址: 新竹市大學路1001號浩然圖書館

© All right reserved 2020