

關稅衝擊下的新南向國家：醫衛市場需求與供應鏈變化洞察

本文節錄自生策中心《醫衛新南向政策：美國關稅影響下之因應策略研析》報告

1. 東南亞擁有生產製造優勢，但被美方課徵高額關稅，廠商須思考更完善的市場分散策略，降低地緣政治帶來的衝擊

- (1) 川普政府對等關稅措施重塑全球生產格局，對東南亞國家具潛在負面影響，因為東南亞具備勞動力充沛、土地價格低、環保審核較不嚴苛等優勢，過去大量廠商將產能轉移至此進行生產製造及代工，但美國也因為東南亞國家輸美產生的貿易逆差，課徵高額關稅。
- (2) 目前東南亞國家被課徵 19%~20%關稅，廠商將根據成本競爭力、產能穩定性、運輸物流、政治穩定性、熟練的勞動力、法規稅務等因素，加以評估在東南亞各國市場生產的優劣勢，調整定價策略、更換供應商、評估供應鏈布局，藉此分散風險或因應地緣政治變化所帶來的衝擊。
- (3) 必須注意的是，川普針對醫療器材、藥品皆依據 232 條款進行調查，由於細節待公告，國與國之間的競合關係需更加留意。但無論藥品或醫療器材是否能依照美國製造轉向美國投資生產，企業都須有更全面的考量。

2. 東南亞市場各國經濟發展程度不一，且貧富差距落差明顯，建議區分終端消費族群的特性與需求進行銷售

- (1) 目前我國醫材類出口新南向市場，以其他塑橡膠製品、眼鏡類、醫用化學品、個人保護器材、醫學影響裝置較多。但由於東南亞各國經濟發展程度不同，內部貧富差距落差仍大，中高階消費族群重視技術導入產品應用、客製化解決方案及智慧醫療體系應用；但中低階消費族群則偏好是安全穩定、價格實惠的產品服務，建議我方企業拓展不同國家或區域仍須考量終端消費族群的需求。

- (2) 東南亞醫衛產業對耗材類產品 (如導管、手套)、診斷監測器材需求 (如血壓計、血糖計、影像判讀) 的內需較高，但也逐漸朝向 AI 及 IoT 技術應用之先進醫療器材精進，特別是東南亞各國國土面積廣大，離首都或行政中心較遠的地區，對遠距醫療需求相當迫切。此外，隨著民眾醫療知識提升，對保健食品與藥品的品質與效用更加重視，我方企業可觀察市場競爭對手的同類型產品，尋找可切入點。
- (3) 必須注意的是，東南亞各國皆有各自對醫衛產品的定義、分類系統、指南及許可證等，企業需遵從法規規範。另外印尼 BPJPH、馬來西亞 JAKIM 負責審核清真認證，廠商可視當地國情及該國穆斯林人口的比例與特性，決定是否持有清真認證標章，進而增加產品附加價值。

3. 廠商進駐東南亞市場可將對等關稅措施、雙邊自由貿易協定、區域貿易協定納入評估

- (1) 由於東南亞各市場對於醫療衛生產品的定價不一，研究會整廠商可參考的公開資訊，例如最惠國 (MFN) 稅率、平衡稅、反傾銷稅、對等關稅，以及 232 條款的納入機制、雙邊與美國或主要競爭國已簽屬的自由貿易協定、區域全面經濟夥伴協定 (RCEP) 等，來判斷我國進入東南亞市場的競爭力。
- (2) 今 (114) 年 10 月份美國與馬來西亞、柬埔寨、越南、泰國簽署貿易協議，加快美國製造藥品和醫療器材進入這些市場的速度，旨在放寬對美國藥品和醫療器材出口至馬東越泰的非關稅壁壘，有利於美國製造的產品在這些國家進行銷售。但此將間接排擠我國在當地銷售醫療器材產品的競爭力，長期可能削弱大型藥廠在當地國內銷售的市佔，須特別留意。

4. 建議與東南亞國家醫療中心合作，成立展示中心，強調技術導入與創新解決方案，降低價格競爭帶來的負面影響，亦透過開發多元市場，規避關稅的直接衝擊

- (1) 我國廠商具備技術研發與製造實力，善用數據分析與人工智慧，與資通訊、精密機械、光電雷射及金屬加工產業開發技術利基，在遠距與智慧應用展現實力；此外，醫藥產業的法規也逐步完善，預防性疫苗或治療性藥物成為亮點。我國醫衛產業相關應用可改善東南亞當地醫療資源不足、醫療專業人力欠缺、醫療衛生環境較差等問題，潛在商機不容忽視。
- (2) 我國廠商可組成國家隊、產業聯盟，與東南亞國家的醫療中心或診所合作，成立展示中心，輸出我國創新應用解決方案，或導入智慧醫療創新應用，切入高階醫材產品市場，如電腦輔助偵測/診斷軟體、微創手術機械、精密雷射、骨牙科材料等，一方面減輕價格競爭帶來的壓力，另一方面也有利我國向東南亞國家展現我國醫療產業的實力，再透過口碑行銷，觸及潛在客戶，發揮宣傳效益。
- (3) 端視產品特性及產業鏈等因素，思考多元採購管道、落地東南亞生產，或併購當地廠商共同合作之可能性，避免耽擱創新研發進程。
- (4) 整體而言，醫衛廠商移往美國投資或大幅移轉供應鏈流向較不符合成本效益，須朝向技術應用與建立創新解決方案奠定競爭基礎，同時密切關注關稅、法規與貿易協定的變化，適當地調度關鍵零組件、掌控生產交貨時間，保持供應鏈彈性，同時思考搭配其他市場(如歐洲) 供應鏈，拓展海外市場商機。