

實戰個案分享：台灣醫衛廠商如何在新南向市場突破重圍

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

不同國家面臨美國對等關稅帶來的成本增加及其他挑戰的商業策略，以進行外國製造行動的大規模醫療科技公司為例，嬌生公司(Johnson & Johnson)與禮來公司(Eli Lilly)有特定投資於擴大美國國內製造設施，符合美國近期的製造回流趨勢。

不過，許多臺灣及外國醫衛企業，尤其是中小企業可能無法在美國設點，因資源有限無法在美國建構工廠，因此可轉而採取本地化策略。另外，在美國設點的廠商會受進口產品原料進口美國被收取關稅的財務負擔，因此，也可參考及利用目標新南向國家針對美國關稅的提供國內廠商的優惠措施，考量直接赴當地發展的非美國市場戰略。

確實，近期東協各國亦加強對先進製造業的投資，旨在超出中間產品製造的範圍以開發比較高級的貨品並提升國際競爭力。根據「2025年東協投資報告：外國直接投資與供應鏈發展」，由於對高級製造的需求增加，製造業外資於2024年崛起，包含多項大規模升級、擴大製造能力的投資計畫，其中東亞國家如：中國、日本、南韓、以及臺灣作為東協外資最大的來源，其次為美國、東協內部資金流動及歐盟。

值得注意的是，東協國家(特別是新加坡)近期吸引不少醫藥產業相關的投資，外國合同醫藥製造廠商、供應商及相關的物流企業都有進入東協國家設點並加強投資以提高生產靈活性、增強供應鏈韌性、滿足當地增長的需求並發展當地生態系，由於關稅使向美國出口的成本增加，企業以建立東協據點為接觸、擴大當地消費者群體並使整體客戶群多元化。除了新工廠之外，生物科技聚落亦吸引生物科技、藥品、醫療科技創新跨國企業的投資以建構新的製造設施並促成產業聚落的成長與當地經濟的振興，因為當地醫療商業環境積極地的發展中，建議我國廠商探索相關拓展新南向的商機。

同時，鑑於遵守當地法規和通關順暢對進行跨國貿易企業的重要性，新南向國家，如馬來西亞、越南、菲律賓等國正在對其港口和監管流程進行現代化

或改善，因此也建議臺灣公協會和其他相關利害關係人為我國企業提供國外出口法規相關的培訓或輔導服務，以便協助企業更順利地完成出口流程，如此能避免出口相關的困擾並節省寶貴的時間和錢。

儘管上述部分措施是在對等關稅生效之前實施的，但是因為仍然可以作為因應關稅對策，我國企業可以考量投資於新南向國家商業環境、聯絡已落地的潛在夥伴以多了解當地生態系，以減少對美國市場的依賴性並擴大客戶群，此外，藉由投資、專注於先進的醫療和藥品製造，企業可以提升產品競爭力，增強品牌忠誠度，從而抵禦價格上漲的影響。最後，醫衛產業公可能協會我國企業應對熟悉外國海關係統，以便我上可更順暢地進行對外出口，並進一步實現業務布局多元化。