



聚焦中國大陸的後花園

湄公河5國 商機新亮點

當中國大陸世界工廠地位不再，地處東協區域的湄公河5國，基於勞力密集、成本低廉，逐漸成為台商眼中的新製造基地，再加上5國人口眾多、內需市場龐大，消費力不容忽視，更可做為台商搶攻東協市場的首發之地，因此備受各界矚目。

◎撰文／劉麗惠 圖片提供／達志影像

湄公河流域流經的中國大陸、柬埔寨、寮國、緬甸、泰國與越南等6個國家，自1992年成立「大湄公河次區域經濟合作」（Greater Mekong Subregion Economic Cooperation Program, GMS）以來，湄公河流域6國的發展潛力即備受全球企業矚目，不過，由於中國大陸龐大經濟體的磁吸效應，東協的湄公河流域5國包括柬埔寨、寮國、緬甸、泰國

與越南（後簡稱湄公河5國）發展並沒有中國大陸這般急遽且驚人。

然而近年來，中國大陸經濟快速成長，促使其貨幣大幅升值、勞工薪資不斷攀升，對企業經營帶來很大的成本壓力，使得中國大陸不再如過往吸引企業的目光，甚至於有不少原本在中國大陸的製造業者，選擇從中國大陸移出。於此之際，鄰近中國大陸且擁



- 隨著中國大陸勞工薪資上漲及缺工問題日益嚴重，湄公河5國充足低廉的勞動力，可大幅降低經營成本，吸引全球企業進駐布局。
- 美國於2009年提出「湄公河下游行動計畫」（LMI），期望透過此計畫帶動美國產品出口到東南亞市場。

有龐大低廉勞動力的湄公河5國，逐漸成為企業轉移製造工廠的新基地。

湄公河5國成長快速 受企業矚目

「中國大陸勞動力成本不斷提高，已經深度影響企業經營，以珠江三角洲為例，2012年平均工資成長7.6%、2013年進一步攀升至9.2%。」渣打銀行首席經濟學家符銘財指出，中國大陸不僅工資上漲問題嚴重，缺工也對企業經營造成影響，再加上人民幣升值，對出口企業造成匯損壓力，無不讓企業興起出走的念頭。反之，包括柬埔寨、緬甸、越南等相對中國大陸勞動成本便宜許多，已經成為企業移轉生產基地的最佳選擇。

經濟部投資業務處處長邱一徹表示，早期台商赴中國大陸主要基於生產成本因素考量，然而，隨著中國大陸經營環境轉變，許多台商皆面臨勞動力成本上升、同業競爭激烈、法規不明確、隱形成本高、內銷市場開拓困難等障礙，開始出現退場的決策。

「反觀東南亞國家，因為具備內需市場潛力與供應鏈移轉效應，逐漸成為台商高度青睞的海外市場。」邱一徹指出，越南與泰國原本就是台商積極進駐的國家，近年來仍有許多台商持續前往，另外，緬

甸因政局持續穩定、經濟政策不斷開放，更成為台商密切關注的新製造基地與市場，而緊鄰緬甸的柬埔寨，同樣受到矚目。

根據渣打銀行的報告顯示，台商前往湄公河5國的主要原因是人力成本較低、勞動人口充足。以工人薪資為例，越南胡志明市每月薪資大約為130美元、寮國永珍約118美元，而柬埔寨金邊與緬甸仰光則分別為82美元與68美元。相較於中國大陸廣東深圳平均月薪在300~500美元，湄公河流域國家的勞動力成本確實低廉許多。

消費力提升 內需商機湧現

另一方面，湄公河5國龐大的人口紅利，以及人民收入提升後不斷攀升的消費力，更使其成為全球企業眼中的商機所在地，符銘財強調，湄公河5國人口約2.3億人，內需市場深具潛力。此外，就地理位置而言，湄公河5國圍繞中國大陸、印度及東南亞各國，由此輻射出去的人口數多達32億人，企業可以此為製造基地，發展出口業務，商機將不容小覷。

最新一期美國《外交事務》雜誌（*Foreign Affairs*）也提到，湄公河流經的東南亞區域人口眾多，所得也不斷增加，未來內需商機可期，不僅越



- 湄公河5國的基礎建設普遍不完善，成為台商前往拓展市場時的主要疑慮之一。
- 擁有龐大人口紅利的湄公河5國，在人民收入逐漸提升、消費力道增強之後，其內需市場商機潛力無限。

南、柬埔寨、寮國的成長速度令人印象深刻，緬甸的快速開放也令人驚豔，至於在製造、旅遊等都已有健全發展的泰國，同樣受到矚目。

另一方面，近年來備受矚目的「跨太平洋夥伴協定」(The Trans-Pacific Partnership, TPP)、「區域全面經濟夥伴協定」(Regional Comprehensive Economic Partnership, RCEP)等區域經濟組織名單中，湄公河5國都是成員國之一，因此企業以湄公河5國作為製造基地，將產品銷售到中國大陸、印度、中東等國家享受免關稅優惠，或是以此5國為據點發展三角貿易，搶攻東協各國、中國大陸、印度等市場，也成為台商拓展全球市場的關鍵策略。

例如，國內的汽車品牌廠納智捷看好湄公河流域國家商機，繼布局中東與俄羅斯之後，也先後於越南、柬埔寨、寮國等國家成立汽車生活館，搶攻當地汽車市場，納智捷總經理胡開昌指出，加快腳步切入東協多國，首要之務是要在當地市場建立品牌知名度，抢占先機。

看好亞洲經濟 中美日拉攏湄公河5國

事實上，除了經濟因素讓湄公河流域5國受到全

球企業的關注，中國大陸、美國、日本等經濟大國因彼此之間的競爭，而積極拉攏湄公河5國，也對這些國家帶來經濟成長與繁榮的契機。

中華民國對外貿易發展協會市場研究處指出，湄公河5國同時地處的中南半島，西接印度洋、北臨中國大陸、南接馬來半島，自古以來即是東南亞、南亞與東亞之間的戰略橋樑，具備高度戰略角力的重要區域，因此近年來中、日、美等大國都積極布局這5國，做為掌控東協區域經濟的重要舞台。

中國大陸主導湄公河次流域經濟區

中國大陸為實現與東協市場的連結，一直積極深化與湄公河5國的關係，GMS目前即由中國大陸主導，成為其與湄公河5國經濟合作關係的重要組織。在2013年12月底舉辦的GMS經濟合作第19次部長會議中，GMS會員國簽署成立「GMS鐵路聯盟備忘錄」，進一步加強GMS會員國之間的跨境鐵路專案合作，另外，各會員國也針對制定區域投資框架等經貿整合措施，進行深入討論。

除了GMS組織之外，中國大陸同時透過參與「湄公河委員會」，強化涵蓋中國大陸、緬甸、寮國、與泰國的「黃金四角合作」關係，深入掌握湄公河5

國。貿協市場研究處分析，中國大陸的諸多動作，目的就是要建立從中國大陸通往中南半島的南北向經濟走廊。

「湄公河—日本」高峰會 牽制中國大陸

向來與中國大陸存在著隔閡與競爭的日本，也不斷加強與亞洲次經濟區域的合作，湄公河5國即是日本深化經營東南亞區域經濟的重要部分。2008年日本首次與湄公河5國召開「日本—湄公河外長會議」，當年日本支付2,000萬美元無償援助金，建設橫跨5國的「東西走廊物流網」，以與中國大陸驅動的「南北向」互別苗頭。

2009年日本進一步與湄公河5國舉辦「湄公河—日本高峰會」。當時日本更對5國提供5,000億日圓的「官方開發援助金」，高峰會也成為此後日本拉攏湄公河5國的重要會議。

2012年第4屆「湄公河—日本」高峰會中，通過《日本—湄公河合作2012年東京戰略》，日本承諾於2013~2015年提供600億日圓，對湄公河流域國家進行援助。2013年12月14日第5屆「湄公河—日本」高峰會，重申未來將通過經濟走廊發展，改善湄公河流域各國的經商環境之外，並且強化供應鏈連結，而日本首相安倍晉三更在會議上提出，日本將優先與湄公河流域國家進行多項合作，估計有57項合作案，再一次證明日本深耕湄公河流域的決心。

美國重返亞洲 展開湄公河下游行動計畫

中國大陸、日本之外，一直想要重新掌握亞洲經濟主導權的美國，對於湄公河5國的經營一樣非常積極。美國於2009年提出的「湄公河下游行動計畫」(LMI, Lower Mekong Initiative)，是美國推進與湄公河5國合作關係的重要策略。

LMI共分為6個階段計畫，目標是預計在2015年完成東盟經濟共同體，透過此一策略，美國期望帶動美國產品出口到東南亞的動力。在LMI推動下，近年來美國不斷增加對湄公河5國的支援金額，除2012年美國對LMI投入高達5,000萬美元的資金外，2014年



1分鐘掌握 湄公河5國

湄公河流域為亞洲最重要的跨國水域，最上游源自中國大陸的青海省，沿途流經雲南省，接著進入寮國、往下流經緬甸、泰國、柬埔寨與越南。

過去10年來，由於東協在全球的經濟地位愈來愈重要，使湄公河5國備受矚目，並且被認為是取代中國大陸世界工廠地位的新製造基地。另一方面，湄公河5國人口多達2.3億人，內需潛力大，此外，以湄公河5國做為製造基地，輻射出去的區域包括中國大陸、印度與整個東協市場，人口涵蓋30億以上，商機更是大得驚人。

美國預算案也進一步增加1,500萬美元的經濟支援基金，加強對湄公河區域國家的建設。

經商不確定性多 企業須謹慎因應

不過，儘管就經濟與政治因素，湄公河5國都具備許多吸引企業進駐的利多，但是，由於湄公河5國無論在政治穩定、經濟風險、投資環境等都仍存在許多不確定性，因此企業前往發展時，仍然必須小心謹慎。根據渣打銀行的「湄公河流域投資調查報告」顯示，目前考慮前往湄公河5國的企業之中，有高達近6成的企業認為，該區域的物流、基礎建設仍不夠完善；另外，近3成的企業認為，該區域的法令稅務問題龐雜；而有2成的企業認為，「語言障礙」與「融資不易」也可能成為企業是否前往的顧慮。

至於目前已經前進湄公河5國的企業中，6成廠商認為「語言文化」障礙是在湄公河5國投資的主要挑戰，其次則為「當地融資不易」，接著才是「法令稅務」問題。

不管如何，湄公河5國將接手中國大陸成為下一個世界工廠，在此一新趨勢之下，台商面對新投資地可能存在的風險與高度不確定性，必須針對5國的經商環境與潛在商機有更清楚的掌握，才能站穩腳步，贏得市場商機。■