TAIWAN ARCHITECT 建築師

NO.540
2019/12

[作品]

富士康上海總部

晶英國際行館

台北士林萬麗酒店

萬年清環境工程企業總部

[特輯]

前進東南亞

ISSN 1011-6818

Marching Into Southeast Asia

前進東南亞

台灣建築師前進緬甸經驗分享

Taiwanese Architect's Burma Experience

/ By Chen Chu-Ping

沒有一個人的故事，可以完全被複製而成功，實踐走出去，才是真諦。

No successful story can be repeated, going out and doing it is the true tip.

■文、圖／陳朱平

陳朱平・建築師

我們要走出去，才能傳承，才能接續，這一代的市場不僅是台灣，必須將視野放寬放遠，代代相承才有希望。

同業非相忌，同心協力團結，才能打開國外市場。用心執業最辛苦，根基最紮實，路走最遠。

東南亞執業或許需要一個機會，一個相遇，一次陷阱，一次被坑，一次吃虧。換成一個個點，慢慢連成一條線，三條線以上組成平面，即平台，才能站穩，才能紮根，往上發展，開枝散葉，結成果實。

個人背景，南進契機

30歲開業，至今23年，經歷過二次完整景氣循環，因為上一代為模板小包，從小在工地幫忙長大，又是技職教育夜間部出身，高一已經在事務所打工，高二可以畫整套送照圖（1983年），經歷過完整三次景氣循環。

開業後遇到不景氣1999，唸唸研究所補補學歷。專科考上建築師，比圖競圖很吃虧，尤其公家機關，提升自己是唯一一條路，大部份剛開業建築師，交際應酬做生意沒修過學分，談判技巧差，被騙圖騙到醒過來要花很長時間。2001-2007年唸完北科建研，完成一件事，業務也穩定好轉，固定打球運動當交際平台，也適合自己個性。

2014年發現景氣下滑，事務所業務開始下滑，2013年每年都有同業及建設公司業者詢問次年景氣走向，連續評估二年都準確，第三年業者又問2016年走向，我一次評估5年2016-2020，講完後自己發現事態嚴重，2015年再唸第二研究所－北京清華。至今2019年，幾年來房地產走向都與預測相距不遠。2016年有一個際遇，認識剛結束傳統產業到緬甸發展的業主，讓我踏上緬甸，落腳處非在仰光，在第二大城曼德勒。

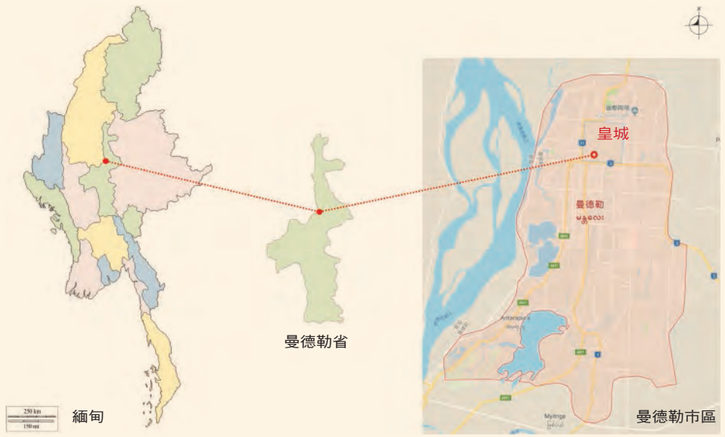
沒有一個人的故事，可以完全被複製而成功，實踐走出去，才是真諦。

緬甸經驗分享

剛到緬甸曼德勒，遇到一大堆完全不合理的事，身心靈及過去生活經驗，思考模式及環境生活節奏等，都完全沒辦法適應，感覺一些小事也可以成大災難，而我們專業的堅持，很多業主根本沒感覺。深深感覺台灣的基礎教育及父親對我師徒制的教導，台灣事務所的平台，最終還是我們最大依靠。

走到全世界都不能忘本，建築師中心思想職業道德與職業倫理，面對生命安全及改善當地生活的堅持，是我們最大資本。

參加過公會辦的幾場演講，也分享過一些經歷，當然更聽到一些建築的提問，



內容大同小異，語言、法令、行政程序、簽證費用、騙圖、建材工料成本、政治因素、土地私有化、土地制度、國外設立公司程序、稅法境外投資、海外政府資源、政經關係、當地抗爭排解、文化差異、台灣人騙台灣人、華人騙華人、氣候條件、當地風俗民情、經濟發展走勢、設計費計算方式、國外差旅計算等等，都是我們業界想要知道的，我的基本回答如下。

在東南亞，建築設計小案台灣接案，再坐飛機多次往返討論不划算，大案很難與中國競爭，無論作業速度，提案完整性，語法及複委託種種，難度很高。室內設計沒有設計費付費觀念，含在裝修施工費內。其原因為何？

緬甸因經濟制裁，2013年才解禁，40-50年前新加坡蓋房子等，還要組團到緬甸參訪，今時空改變，緬甸曼德勒2013年還停滯在40年前時空，2015年我剛到，感覺如到跨越時空的大型博物館。台灣哈日哈韓，歐美先進國家文化接受度高，很多學子出國首選。而緬甸是哈泰哈中，因為鄰國交界，經濟活動，文化氣候及中國一帶一路積極拓展，大量輸出內地多餘的人力物力，材料產品等，當然各方面設計施工等平均值低於台灣，但是興建成本及設計費很低廉，我們根本沒有競爭力。中國在設計操作大型個案經驗豐富，案量量體及操作次數，均優於台灣，平均年齡年輕化，海外一年半載再回家都很平常，台灣營造廠又走不出去，在緬甸稍有規模的案子，施工單位都是中國央企或國企下屬建設公司（台灣稱營造廠），我們複委託圖畫好，大陸施工單位看不懂，建築、結構還好，水電、消防用詞差異極大，當地承接商大都再轉成二種方式，緬文及英文，英制單位各一套，送審用。施工單位用中國方式再出二套公制單位，簡體中文及緬文，非常繁瑣。

我們的競爭對手只有這些嗎？一條馬路走過去，工地櫛比鱗次，一樣蓋3-4層單棟透天，施工為當地包商及緬工，但至少有七個國家做不同設計，台、中、日、馬、韓、新、泰，因為一眼望去柱樑鋼筋量都不同，建築專業者會很訝異，什麼是專業標準。

參與投資

我的結論一定要投資，與業主共同努力，否則無法進入當地市場。如果僅僅用建築師角色到當地接案賺設計費當收入很難存活。大案與大陸設計院競爭，可以問問台灣大興事務所前輩到中國，先賠7-8年再說。參與投資成為投資一分子，具專業技能，專業角度寬度視角及對全案分配時間會改變，同時會接觸到很多面向，如專業團隊及顧問，國外開發案都具備複合式量體、酒店、超市、商場、店鋪、招商引資、辦公室、住宅產品定位、各用途相互關係等專業，且細分各專業，接觸越多，整合能力需要更完整。再配合市調，知道當地需求及未來市場方向，才能整合出設計方案，重複修正到定案。這過程需考慮資金滾動，回收效益，若設計定位不當，太高端客戶不能接受，太低端還沒蓋好房子就被淘汰。景氣預測不準，可能全部賣不出去，資金能力不足，會周轉不靈。這些都會回饋到設計端，反覆修正。

選擇到哪一國家，要有機會，接地氣

通常都會有一個機會或巧合，讓你到某個國家，尤其是中文以外國家。剛到他鄉，最需要不是做設計，而是人和，接地氣，建議多花機票酒店費用，常二地來回。看得到直接成本都不可怕，錯誤投資或人不對，10-20年打拼可能變空。如果不能主動或是被動對這塊土地有感情，要堅持下來很難，人親土才會親，建築師養成教育中，這部分最難，包括談判與應對進退，交際應酬。其實這並不難，試想台北有很多建築師從中南部北上發展，他們努力過程可以借鏡。我在台北出生不懂，到緬甸後感觸很深。

先有花機票費用觀念

台灣建築師到大陸或其他國家接案，總是希望業主方或開

發商，機加酒及食宿全套準備好，才感覺受尊重，啟程前往。不知道回來要草圖很難拒絕，工時成本都超過機票費用。談設計費及想拒絕草圖時很難，一次次修正怕拿不到案子，業主都很急，並說一定會簽約，建築師們卻一次次沒醒過來。

建議機票自理，其他花費由對方提供，在台灣先做當地功課，到當地才有專業敏感度，真需做草圖，定時定量，時間花費到一定程度，沒簽約該斷就斷。簽約注意屬人屬地，以台灣司法單位為主，才有基本保障。

語言障礙

東南亞大多數國家，都說當地語言，國際之間一般用英文溝通，我們會簡單英文，對當地語言不願意學習，只希望學文化程度高及已開發國家語言，想扎根年輕夫婦又怕小孩受當地教育不足，長大後難以應付回台灣等競爭，其實想太多。我們長期往返緬甸，都與華人溝通為主，幾乎每人都會三國語言，緬、中、英交替自如，如果小孩能在當地受教育，從小習慣三國語言及各地方言，訓練出語感，其實如同工具般，益處多多。

有系統了解當地

富人區、窮人區、學區、工業區，未來待發展區域等等。在台灣，隨手買一本租售報導，實價登錄查閱，公會審查及抽查多接觸，不論案件類型、立面、法令，加上完整建築都計法令電腦連線查詢，市場趨勢都一一可以掌握。對於被經濟制裁40年，直到2016年10月7日才解禁的緬甸而言，這些都不可能。如果我們要扎根，沒有系統了解當地，設計到某一階段會發生瓶頸，不論個案或業務，應結合多方面人才，地毯式調查吸收了解，內化後找出節奏再順勢而行。

法令簽證，行政流程及本國業務

不論出去多久，要深知台灣事務所絕對不能放棄，這是根，是平台，在國外很需要台灣事務所資源，一旦放掉全部委外，困難度比所內同仁難溝通數倍，時間精神金錢花費都很大，需要好好考慮。反言之，如果常常在國外，台灣業主減少，事務所支撐不易，需要二地都有得力助手。

一般東南亞國家法令與台灣比較都較寬鬆，簽證須找當地建築師，行政流程都需要先委外，熟悉後慢慢接手。國外複委託及華人翻譯遴選是大事，應好好應徵並交叉求證。到處都有坑，小則傷腳踝，大則掉下去爬不起來。東南亞及全球，都因為一帶一路及中國強勢擴張行為，很多工程法令及工程術語，計量計價等由中國承接，尤其是相對落後國家，會直接參考中國標準。目前緬甸工程發包施工，中建、中鐵、中鐵建、中水電等國企央企附屬營造廠都積極接案，東南亞緬甸又陸路相接，經貿往來頻繁。

圖說用三種語言，四種版本表達，台、中、英、緬。

計量計價用台制、英制、中制表達。

幣別用台幣、人民幣、美金、緬幣。

道路以數字命名，門牌是幾街與幾街之間。

一下子要適應這些，確實有些難度，現在手機很發達，很多好用小軟體，可以幫忙解決一些問題。

當地營造品質及基礎建設

緬甸曼德勒為第二大城–古都。緬甸建國960年，有600年皇城在此，3.2×3.2＝10.24平方公里。停滯40年發展後，與東南亞各國現代化差距甚遠，公共設施不足，幾年來跳躍式發展，近一年來大型機具及混凝土，瀝青廠等基礎建設工廠漸漸完整，交通道路系統興建興闢加快。但是房屋營建速度很慢，一批3-4層別墅，毛胚交屋，往往需要3-4年，當地工人工作態度慢，大陸工班及營造業者幹部督導，進度才能正常。混凝土現場攪拌，品質不均，近來有預拌廠成立，品質較佳。鋼筋3號10mm以上為竹節鋼筋，以下為光滑鋼筋，用於箍筋，握裹力不足。當地全部為水淬鋼筋，施工品質不佳，門窗塞水縫，如30-40年前台灣部分偷工偷料，先填充報紙或1-2分夾板後，表面再抹水泥，漏水情形嚴重，幸當地為大陸性氣候，少雨。當地工業不發達，很多原物料及建材從大陸進口。品質差距極大。毛胚交屋，裝修房品質很低，常停電，2016、2019兩年一天停2次以上正常，一般用電為220伏特，中國製造居多。

2017，2018電力較穩定，家家戶戶備發電機。無自來水汙水系統，曼德勒地勢平坦，公共排水設施一段一段興建，未連接，下大雨陣雨即積水。戶政地政系統，日本幫忙組建中，中國至緬甸皎漂港公路鐵路，中國一帶一路興闢中，2-3年前5樓以上電梯集合住宅開始可以接受。

賺現金財，還是扎根

我們要在當地做多久，賺夠了或賠夠了拍拍屁股回家。很多友人在中國、東南亞或是其他歐洲國家、美洲或澳洲等等，發現一定要重用當地人，否則企業根本扎不了根，很快被淘汰，短線交易在國外生存，獲利是僥倖，回台灣人際關係斷線，若當地企業崛起，根本無法存活。

存活的條件

一定要在當地生根。在台灣年輕建築師開事務所，隨便算一年燒掉100萬，在緬甸至少150萬。在海外需要租房有車，翻譯及員工，設備及發電機等，如果從台灣找設計規劃人才到海外，年輕建築師根本負擔不起。這一代建築專業者受訓練，往往都太注重設計，學校教設計評圖，其他課都不上，畢業後都想馬上考建築師，考上開業變成惡性循環，這情形很嚴重。法規施工圖，材料工法施工都完全不懂，很多老師及學校都推給業界，這樣根本沒有競爭力。

想在東南亞存活，一定要會2D，3D繪圖，計量計價一定要熟，工地工班施工方式要有一定能力帶。自己開業或2-3位同學一起前往，同質性太高，失敗率很高。應該先有人脈，案源確定再扎根，有開發商願意協助攜入，或是有同業前輩在當地最佳。試試多到東南亞考察，了解當地簽成方案，辦公室等資源再前往，擴展人脈同時，也要注意畫草圖分寸，很多時候談合約比做設計時間多，這些分寸與信任感，需要出錯幾次，付出些時間才能懂。

各國建築競爭力

台灣到國外建築師，與中、日、新、泰、馬、韓及緬甸本國差異。我們長短處在哪？各國建築師的優點在哪？我們如何立足。綜觀而言，緬甸曼德勒華人約占30%，佛教國家人民態度親切，面帶微笑，人民親切。這四年遇到最大合作對象及障礙是中國。大陸有完整施工體系，與緬甸土地相連，以人口優勢及強大經貿能力，夾帶旅遊觀光，文化文字輸入及進出口等。曼德勒各地觀光、商場、玉市批發及工業、人力材料大小型機具，鋪天蓋地輸往緬甸，各領域出海外都是年輕人，50歲已經退居幕後當顧問，後輩群起，大量優秀人才想擠到好位置，出差3個月回家是常事，半年甚至一年才回家。對於台灣每天超過半小時通勤，一小時車程就太遠台灣人來說，完全不可思議。

真正與大陸接觸，各領域及各階層，含副總、老總等打交道後，發現各公司階層服從很清楚，上面交代事情，各部門通力配合，分工很細各司其職。每次開會大批人力，各部會分開各自負責，書圖表一次到位。大案經驗豐富，操作項目很多，

一般設計院都幾百人。年輕化，體力學習力都在顛峰，而且海外薪資都比台灣高，我們拿甚麼競爭。接觸久發現，如同大陸教授一句話，中國這二十年來，創造全世界最多樓地板面積，總和驚人。但是出現多少棟經典建築，少之又少為什麼？全世界我們走過許多國家，中國這些年快速崛起，求速度、求快、求量、忽略品質，建築設計好像少點東西，說不上，就是蘊底及文化層面，心靈這一塊，需要時間慢慢體現。我們平均設計水準不輸別人，經歷大案，感受不同時空，各國氣候及設計大尺度，卻差人一截，原因在島國及人口數不足。以自身體驗，台灣60-70年代這一輩訓練扎實，到國外多看多接觸一年即游刃有餘。若是現在20到30幾歲年輕一代，需要多加油。各國頂尖人才眾多，我們教育體制及家庭觀念過度呵護小孩，不敢嘗試冒險犯難，長大後多形成媽寶，過度安於現狀，大大降低競爭力。

台灣人才在哪裡?

20幾到30幾歲年輕人不願意出去，40幾到50幾歲，回來找不到工作，又想出去。近一年來除了經營台灣事務所及接緬甸案件，另一開發商角色，任務是幫忙找願意到海外人才，發現海外留學生很願意到國外一展身手，但是經驗很缺乏，只有英文程度尚可。台灣一般年輕人不願意到海外，習慣短距離交通及都市化生活圈。這一輩父母也想留小孩在身邊，觀念失當。建議當背包客，放逐自己，碰碰釘子，看看各國風俗民情，回來後觀念會調整，比較能適應國外生活。中年人回台灣，發現很難找到適合工作，原因很簡單，薪資及工作內容。台灣低薪已經舉世聞名，25年來各行業薪資根本沒上漲，從大陸東南亞各地回台灣專業者，多年來已經適應當地，回台灣工法法令都脫節，人際關係包商小包工人等工作鏈斷掉，重組需要花很多力氣。例如，長期留美我們說他們是ABC，在美國時當地人認為你是華裔，兩邊不是人。留在國外工作者，最後都想儘量再回當地，如越南等等，事實上這很困難。台商回流很多，再到大陸投資少，東南亞各國語言不同，再回當地比例不高。

團隊合作觀念

台灣因為是島國，面積又小，土地私有代代相傳分割，土地細化很嚴重，建築及土地法令又屬海洋法系，個人主義很重，中小企業盛行，建築師行業亦然。很多事務所人數在5人以下，各自獨立經營。異業結盟例子很多，我們很難同業結盟，這一點如果沒有改變，我們在國外很難有競爭力，結盟後又常出現類似股東間理念不合，分配不均，或是花很大力氣溝通等等。不能吃小虧，很難在國外立足。

團隊建立

海外建築團隊分成二大部份，一為設計團隊，二為施工團隊。

設計團隊分三大項目建築、景觀及室內相關設計。

建築團隊整合

最大難度在建築師。建築師一般都隱含同業相斥觀念，根據我演講經驗，新進建築師聽演講時，都興致勃勃很想參與，也留下通訊方式，但後續未聯絡就消失無蹤，沒有繼續努力，認為建築師發包案件給建築師，會很辛苦。其實剛好相反，前輩建築師優勢是資源多，周轉預備金能力溝通協調及接案能力強，經驗豐富。年輕建築師體力好，執行能力強，可以互補。中國設計團隊與我們差異很大，小單位掛口設計院員工數三、四十人，一般規模設計院都二三百人起跳，設計規模都很大，五百戶稱小區，台灣稱造鎮，雖然中國設計比較粗糙，但執行速度快，3D渲染強，設計師建築師年輕化，對電腦新事物等接受力強，進步速度快，必須正視。我剛進緬甸設計很不習慣，因為案件規模，在台灣中小事務所做過超高層，土地做過五千坪到七八千坪案子已經很不錯，圖紙A1翻開來

1:600比例尺需要適應，剛開始做半天畫不出來。多與中國設計院接觸，多聽聽亞洲各國訊息，多與東南亞各國及中國年輕人互動，反觀台灣年輕一代，我們更知道該怎麼做，台灣幾十年累積文化及建築素養是寶藏，應該好好發掘。

室內團隊整合

建築師做室內設計，應該是各科系畢業養成中最適合，含室內設計系。室內案優點在迴轉速度快，利潤合理。需要有工班及現場施作經驗配合，一般大學建築系出身是學校教育體制，非師徒制出身，這有很大差異。當地材料品質及工人素質需要考慮，施工完整度是一大難題，如果在台灣沒有施工經驗的建築師，應該先有經驗再前往。

施工團隊分成二大項目建築營造相關及室內裝修團隊。

台灣營造廠普遍不願意到海外發展，觀念與建築師相同，過去20-30年來在台灣已經有很好機會，到海外冒險不值得。營造業又涉及大筆資金調動，大型機具，大量人力及工班等。另外一方面，台灣營造廠規模小，以中小型為主，最頭痛是現階段工班青黃不接。一些工藝精湛老師傅，找不到年輕人接班。東南亞緬甸營造廠以中國大陸各國企、央企為主，如中建、中鐵、中冶、中水電等。私人營造廠一般較難信任，國營企業基本施工品質及合約簽訂等較有制度，相對信任感較佳。但是海外計價常遇到單價不合理，漫天開價，看不到品質等，計量計價及材料品質約定很重要，合約需要仔細載明各工項等，圖說需要完整，正負面表列須清楚表達，合約建議經專業律師審視，最好兩岸都有執業律師最佳，對兩岸語法習慣知悉，免造成日後工程糾紛產生，導致一拖數年，資金若非自有很難存活。

台灣室內裝修，設計業者在當地執業，相對感覺容易，建築師也勝任，時間短，周轉快，其實遇到障礙很大。緬甸開放僅6-7年，受中國影響很深，在當地接案沒有設計費，圖面發展完成，一定要做3D效果圖。需要一條龍從設計到施工完成。最大障礙是工人素養及材料品質不穩定，簽約應以美金或台幣，人民幣計價，緬幣一年漲跌幅，可以到20%-30%，會消耗掉所有利潤。

建築師能做那些業務

土地分析，規劃設計到協助取得使用執造。頭尾各缺一項，策劃和運營。在緬甸當地，開發商到當地投資，很多不是建築本業而是傳產製造業，其他行業也有。他們觀念很簡單，主要在投資獲利，土地開發房屋興建只是賺錢介質，對建築使命感不深，我們若不了解，只要做一事，參加投資成為開發商角度，很多建築師的束縛會自動不見，用另一個視角看事情。放開專業為主觀念後再與建築師應有素養結合在一起，會經歷過很多價值觀差異，需要調適很久，經過這些歷練，思考能更成熟穩定，更能適切把握重點。先認同再求差異。

策劃觀點，再提出需求面，非業主給我們需求，我們給業主需求及各屬性比例，一般在國外都做大型開發案，小案子牙籤樓，我們設計並不划算。台灣建築師一般這些經歷很少，年輕或剛開業建築師應該多和前輩們學習，公會有很多平台。

運營及營運觀點，如設計小區，含商場、旅館、辦公室、超市店鋪等等，使用執照拿到後，營運前3個月磨合期，建築硬體及營運軟體動線出現問題，誰來解決最好－建築師團隊。雖然這些都需要時間精力完成，剛開始也無法收費，我們要跨出國門，觀念要清楚，如同業主一句話，要享受回台灣，在國外就是要拚要衝才能獲利。

剛開始每次到當地，沒有上下班及周六日觀念，一直做一直討論，很多冤枉路自己還是會碰到，團隊股東互相打氣很重要。出國後發現大家感情像兄弟一般，這是很大收穫。

小結

務實很重要，談判也很重要。創業都一樣，文武皆通，各行業相同。早期台灣很多做貿易台商，到全世界語言不通，卻能立足生根，華人民族性本來就能做生意，現在一代比一代好，競爭也一代比一代激烈，一樣是設計行業，中國與全世界競爭，很多國家都有項目案件推動，覆蓋率很高。了解華人在全世界競爭方式，我們不足的再學習，合作大於競爭。很希望看到年輕一代，台灣海外市場都能多看看，距離台灣很近的東南亞，我們具有一定優勢，同業異業間老中青交流很重要，期望建築業界能多些平台，讓大家在海外努力，開花結果。

建築師在東南亞的迷途

文/陳朱平(建築師)2020.11.11

提綱：**沒有一個人的故事，可以完全被複製而成功，實踐走出去，才是真諦。**

我們要走出去，才能傳承，才能接續，這一代的市場不僅是台灣，必須將視野放寬放遠，代代相承才有希望。

同業非相忌，同心協力團結，才能大開國外市場。用心職業最辛苦，根基最紮實，路走最遠。

東南亞職業或許需要一個機會，一個相遇，一次陷阱，一次被坑，一次吃虧。換成一個個點，慢慢連成一條線，三條線以上組成平面，即平台，才能站穩，才能紮根，往上發展，開枝散葉，結成果實。

個人背景，南進契機

30 歲開業，至今 24 年，經歷過二次完整景氣循環，因為上一代為模板小包，從小在工地幫忙長大，又是技職教育夜間部出身，高一已經在事務所打工，高二可以畫整套送照圖（1983 年），經歷過完整三次景氣循環。

開業後遇到不景氣 1999，唸唸研究所補補學歷。專科考上建築師，比圖競圖很吃虧，尤其公家機關，提升自己是唯一一條路，大部份剛開業建築師，交際應酬做生意沒修過學分，談判技巧差，被騙圖騙到醒過來要花很長時間。2001-2007 唸完北科建研，完成一件事，業務也穩定好轉，固定打球運動當交際平台，也適合自己個性。

2014 發現景氣下滑，事務所業務開始下滑，2013 每年都有同業及建設公司業者詢問次年景氣走向，連續評估二年都準確，第三年業者又問 2016 走向，我一次評估 5 年 2016-2020，講完後自己發現事態嚴重，2015 再唸第二研究所，北京清華。至今 2019 年，幾年來房地產走向都與預測相距不遠。2016 有一個際遇，認識剛到緬甸發展剛結束傳統產業業主，讓我踏上緬甸，落腳處非在仰光，在第二大城曼德勒。

沒有一個人的故事，可以完全被複製而成功，實踐走出去，才是真諦。

緬甸經驗分享

剛到緬甸曼德勒，遇到一大堆完全不合理的事，身心靈及過去生活經驗，思考模式及環境生活節奏等，都完全沒辦法適應，感覺一些小事也可以成大災難，而我們專業的堅持，很多業主根本沒感覺。深深感覺台灣的基礎教育及父親對我師徒制的教導，台灣事務所的平台，最終還是我們最大依靠。

走到全世界都不能忘本，建築師中心思想職業道德與職業倫理，面對生命安全及改善當地生活的堅持，是我們最大資本。

參加過公會辦的幾場演講，也分享過一些經歷，當然更聽到一些建築的提問，內容大同小異，語言、法令、行政程序、簽證費用、騙圖、建材工料成本、政治因素、土地私有化、土地制度、國外設立公司程序、稅法境外投資、海外政府資源、政經關係、當地抗爭排解、文化差異、台灣人騙台灣人、華人騙華人、氣候條件、當地風俗民情、經濟發展走勢、設計費計算方式、國外差旅計算等等，都是我們業界想要知道的，我的基本回答如下。

在東南亞，建築設計小案台灣接案，再坐飛機多次往返討論不划算，大案很難與中國競爭，無論作業速度，提案完整性，語法及複委託種種，難度很高。室內設計沒有設計費付費觀念，含在裝修施工費內。其原因為何？

緬甸因經濟制裁，2013 年才解禁，40-50 年前新加坡蓋房子等，還要組團到緬甸參訪，今時空改變，緬甸曼德勒 2013 年還停滯在 40 年前時空，2015 年我剛到，感覺到跨越時空的大型博物館。台灣哈日哈韓，歐美先進國家文化接受度高，很多學子出國首選。而緬甸是哈泰哈中，因為鄰國交界，經濟活動，文化氣候及中國一帶一路積極拓展，大量輸出內地多餘的人力物力，材料產品等，當然各方面設計施工等平均值低於台灣，但是興建成本及設計費很低廉，我們根本沒有競爭力。中國在設計操作大型個案經驗豐富，案量量體及操作次數，均優於台灣，平均年齡年輕化，海外一年半載再回家都很平常，台灣營造廠又走不出去，在緬甸稍有規模的案子，施工單位都是中國央企或國企下屬建設公司（台灣稱營造廠），我們複委託圖畫好，大陸施工單位看不懂，建築、結構還好，水電、消防用詞差異極大，當地承接商大都再轉成二種方式，緬文及英文，英制單位各一套，送審用。施工單位用中國方式再出二套公制單位，簡體中文及緬文，非常繁瑣。
我們的競爭對手只有這些嗎？一條馬路走過去，工地櫛比鱗次，一樣蓋 3-4 層單棟透天，施工為當地包商及緬工，但至少有七個國家做不同設計，台、中、日、馬、韓、新、泰，因為一眼望去柱樑鋼筋量都不同，建築專業者會很訝異，什麼是專業標準。

參與投資

我的結論一定要投資，與業主共同努力，否則無法進入當地市場。如果僅僅用建築師角色刀當地接案賺設計費當收入很難存活。大案與大陸設計院競爭，可以問問台灣大興事務所前輩到中國，先賠 7-8 年再說。參與投資，成為投資一分子，有具專業技能，視角專業角度寬度及對全案分配時間會改變，同時會接觸到很多面向，如專業團隊及顧問，國外開發案都具備複合式量體、酒店、超市、商場、店鋪、招商引資、辦公室、住宅產品定位、各用途相互關係等，都細分各專業，接觸越多，整合能力需要更完整。再配合市調，知道當地需求及未來市場方向，才能整合出設計方案，重複修正到定案。這過程需考慮資金滾動，回收效益，若設計定位不當，太高短客戶不能接受，太低端還沒蓋好房子就被淘汰。景氣預測不準，可能全部賣不出去，資金能力不足，會周轉不靈。這些都會回饋到設計端，反覆修正。

選擇到哪一國家，要有機會，接地氣

通常都會有一個機會或巧合，讓你到某個國家，尤其是中文以外國家。剛到他鄉，最需要不是做設計，而是人和，接地氣，建議多花機票酒店費用，常二地來回。看得到直接成本都不可怕，錯誤投資或人不對，10-20 年打拼可能變空。如果不能主動或是被動對這塊土地有感情，要堅持下來很難，人親土才會親，

建築師養成教育中，這部分最難，包括談判與應對進退，交際應酬。其實這並不難，試想台北有很多建築師從中南部北上發展，他們努力過程可以借鏡。我在台北出生不懂，到緬甸後感觸很深。

先有花機票費用觀念

台灣建築師到大陸或其他國家接案，總是希望業主方或開發商，機加酒及食宿全套準備好，才感覺受尊重，啟程前往。不知道回來要草圖很難拒絕，工時成本都超過機票費用。談設計費及想拒絕草圖時很難，一次次修正怕拿不到案子，業主都很急，並說一定會簽約，建築師們卻一次次沒醒過來。
建議機票自理，其他花費由對方提供，在台灣先做當地功課，到當地才有專業敏感度，真需做草圖，定時定量，時間花費到一定程度，沒簽約該斷就斷。簽約注意屬人屬地，以台灣司法單位為主，才有基本保障。

語言障礙

東南亞大多數國家，都說當地語言，國際之間一般用英文溝通，我們會簡單英文，對當地語言不願意學習，只希望學文化程度高及已開發國家語言，想扎根年輕夫婦又怕小孩受當地教育不足，長大後難以應付回台灣等競爭，其實想太多。我們長期往返緬甸，都與華人溝通為主，幾乎每人都會三國語言，緬、中、英交替自如，如果小孩能在當地受教育，從小習慣三國語言及各地方言，**訓練出與語感**，其實如同工具般，益處多多。

有系統了解當地

富人區、窮人區、學區、工業區，未來待發展區域等等。在台灣，隨手買一本租售報導，實價登錄查閱，公會審查及抽查多接觸，不論案件類型、立面、法令，加上完整建築都計法令電腦連線查詢，市場趨勢都一一可以掌握。對於被經濟制裁 40 年，直到 2013 年才解禁緬甸而言，這些都不可能。如果我們要扎根，沒有系統了解當地，設計到某一階段會發生瓶頸，不論個案或業務，應結合多方面人才，地毯式調查吸收了解，內化後找出節奏再順勢而行。

法令簽證，行政流程及本國業務

不論出去多久，要深知台灣事務所絕對不能放棄，這是根，是平台，在國外很需要台灣事務所資源，一旦放掉全部委外，困難度比所內同仁難溝通數倍，時間精神金錢花費都很大，需要好好考慮。反言之，如果常常在國外，台灣業主減少，事務所支撐不易，需要二地都有得力助手。

一般東南亞國家法令與台灣比較，都較寬鬆，簽證須找當地建築師，行政流程都需要先委外，熟悉後慢慢接手。**國外複委託及華人翻譯遴選是大事，應好好應徵並交叉求證。到處都有坑，小則傷腳踝，大則掉下去爬不起來。**東南亞及全球，都因為一帶一路及中國強勢擴張行為，工程很多法令及工程術語，計量計價等很多由中國承接，尤其是相對落後國家，會直接參考很多中國標準。目前緬甸工程發包施工，中建、中鐵、中鐵建、中水電等國企央企附屬營造廠都積極接案，東南亞緬甸又陸路相接，經貿往來頻繁。

圖說用三種語言，四種版本表達，台、中、英、緬

計量計價用台制、英制、中制表達。
幣別用台幣、人民幣、美金、緬幣。
道路以數字命名，門牌是幾街與幾街之間。
一下子要適應這些，確實有些難度，現在手機很發達，很多好用小軟體，可以幫忙解決一些問題。

當地營造品質及基礎建設

緬甸曼德勒為第二大城，古都。緬甸建國 960 年，有 600 年皇城在此，3*3=9 平方公里。停滯 40 年發展後，與東南亞各國現代化差距甚遠，公共設施不足，幾年來跳躍式發展，近一年來大型機具及混凝土，瀝青廠等基礎建設工廠漸漸完整，交通道路系統興建興闢加快。但是房屋營建速度很慢，一批 3-4 層別墅，毛胚交屋，往往需要 3-4 年，當地工人工作態度慢，大陸工班及營造業者幹部督導。進度才能正常。混凝土現場攪拌，品質不均，近來有預拌廠成立，品質較佳。鋼筋 3 號 10mm 以上為竹節鋼筋，以下為光滑鋼筋，用於箍筋，握裹力不足。當地全部為水淬鋼筋，施工品質不佳，門窗塞水縫，如 30-40 年前台灣部分偷工偷料，先填充報紙或 1-2 分夾板後，表面再抹水泥，漏水情形嚴重，幸當地為大陸性氣候，少雨。當地工業不發達，很多原物料及建材從大陸進口。品質差距極大。毛胚交屋，裝修房品質很低，常停電，2016，2019 兩年一天停 2 次以上正常，一般用電為 220 伏特，中國製造居多。2017，2018 電力較穩定，家家戶戶備發電機。無自來水汙水系統，曼德勒地勢平坦，公共排水設施一段一段興建，未連接，下大雨陣雨即積水。戶政地政系統，日本幫忙組建中，中國至緬甸皎漂港公路鐵路，中國一帶一路興闢中，2-3 年前 5 樓以上電梯集合住宅開始可以接受。

賺現金財，還是扎根

我們要在當地做多久，賺夠了或賠夠了拍拍屁股回家。很多友人在中國，東南亞或是其他歐洲國家，美洲或澳洲等等，發現一定要重用當地人，否則企業根本扎不了根，很快被淘汰，短線交易在國外生存，獲利是僥倖，回台灣人際關係斷線，在當地企業崛起，根本無法存活。

存活的條件

一定要在當地生根。在台灣年輕建築師開事務所，隨便算一年燒掉 100 萬，在緬甸至少 150 萬。在海外需要租房有車，翻譯及員工，設備及發電機等，如果從台灣找設計規劃人才到海外，年輕建築師根本負擔不起。這一代建築專業者受訓練，往往都太注重設計，學校交設計評圖，其他課都不上，畢業後都想馬上考建築師，考上開業變成惡性循環，這情形很嚴重。法規施工圖，材料工法施工都完全不懂，很多老師及學校都推給業界，這樣根本沒有競爭力。

想在東南亞存活，一定要會 2D，3D 繪圖，計量計價一定要熟，工地工班施工方式要有一定能力帶。自己開業或 2-3 位同學一起前往，同質性太高，失敗率很高。應該先有人脈，案源確定再扎根，有開發商願意攜，或是有同業前輩在當地最佳。試試多到東南亞考察，了解當地有簽成方案，辦公室等資源再前往，擴展人脈同時，也要注意畫草圖分寸，很多時候談合約比做設計時間多，這些分寸與信任感，需要出錯幾次，付出些時間才能懂。

各國建築競爭力

台灣到國外建築師，與中、日、新、泰、馬、韓及緬甸本國差異。我們長短處在哪？各國建築師的優點在哪？我們如何立足。綜觀而言，緬甸曼德勒華人約占 30%，佛教國家人民態度親切，面帶微笑，人民親切。這四年遇到最大合作對象及障礙是中國。大陸有完整施工體系，與緬甸土地相連，以人口優勢及強大經貿能力，夾帶旅遊觀光，文化文字輸入及進出口等。曼德勒各地觀光，商場，玉市批發及工業，人力材料大小型機具，鋪天蓋地輸往緬甸，各領域出海外都是年經人，50 歲已經退居幕後當顧問，後輩群起，大量優秀人才想擠到好位置，出差 3 個月回家是常事，半年甚至一年才回家。對於台灣每天超過半小時通勤，一小時車程就太遠台灣人來說，完全不可思議。

真正與大陸接觸，各領域及各階層，含副總、老總等打交道後，發現各公司階層服從很清楚，上面交代事情，各部門通力配合，分工很細各司其職。每次開會大批人力，各部會分開各責任，書圖表一次到位。大案經驗豐富，操作項目很多，一般設計院都幾百人。年輕化，體力學習力都在顛峰，而且**海外薪資都比台灣高，我們拿甚麼競爭**。接觸久發現，如同大陸教授一句話，我們中國這二十年來，創造全世界最多樓地板面積，總和驚人。但是我們出現多少棟經典建築，少之又少為什麼。全世界我們都走過許多國家，中國這些年來快速崛起，求速度，求快，求量，忽略品質，建築設計好像少點東西，說不上，就是蘊底及文化層面，心靈這一塊，需要時間慢慢體現。**我們平均設計水準不輸別人**，經歷大案，感受不同時空，各國氣候及設計大尺度，卻差人一截，原因在島國及人口數不足。以自身體驗，台灣 60-70 年代這一輩訓練扎實，到國外多看多接觸一年即游刃有餘。若是現在 20 到 30 幾歲年輕一代，需要多加油。各國頂尖人才眾多，**我們教育體制及家庭念過度呵護小孩，不敢嘗試冒險犯難，長大後形成多媽寶過度安於現狀，大大降低競爭力。**

台灣人才在哪裡?

20 幾到 30 幾歲年經人不願意出去，40 幾到 50 幾，回來找不到工作，又想出去。近一年來除了經營台灣事務所及接緬甸案件，另一開發商角色，任務幫忙找願意到海外人才，發現海外留學生很願意到國外一展身手，但是經驗很缺乏，只有英文程度尚可。台灣一般年輕人不願意到海外，習慣短距離交通及都市化生活圈。這一輩父母也想留小孩在身邊，觀念失當。建議當背包客，放逐自己，碰碰釘子，看看各國風俗民情，回來後觀念會調整，比較能適應國外生活。中年人回台灣，發現很難找到適合工作，原因很簡單，薪資及工作內容。台灣低薪已經舉世聞名，25 年來各行業薪資根本沒上漲，從大陸東南亞各地回台灣專業者，多年來已經適應當地，回台灣工法法令都脫節，人際關係包商小包工人等工作鏈斷掉，重組需要花很多力氣。舉例，長期留美我們說他們是 ABC，在美國時當地人認為你是華裔，二邊不是人。留在國外工作者，最後都想儘量找回當地，如越南等等，事實上這很困難。台商回流很多，再到大陸投資少，東南亞各國語言不同，再回當地比例不高。

團隊合作觀念

台灣因為是島國，面積又小，土地私有代代相傳分割，土地細化很嚴重，建築及土地法令又屬海洋法系，個人主義很重，中小企業盛行，建築師行業亦然。很多事務所人數在 5 人以下，各自獨立經營。異業結盟例子很多，我們很難同業結盟，這一點如果沒有改變，我們在國外很難有競爭力，結盟後又常出現類似股東間理念不合，分配不均，或是花很大力氣溝通等等。不能吃小虧，很難在國外立足。

團隊建立

海外建築團隊分成二大部份，一為設計團隊，二為施工團隊。
設計團隊分三大項目，建築、景觀及室內相關設計。

建築團隊整合

最大難度在建築師。建築師一般都隱含同業相斥觀念，我演講經驗，新進建築師聽演講時，都興致勃勃很想參與，也留下通訊方式，但後續未聯絡就消失無蹤，沒有繼續努力，認為建築師發包案件給建築師，會很辛苦。其實剛好相反，前輩建築師優勢是資源多，周轉預備金能力溝通協調及接案能力強，經驗豐富。年輕建築師體力好，執行能力強，可以互補。中國設計團隊與我們差異很大，小單位掛口設計院員工數三,四十人，一般規模設計院都二三百人起跳，設計規模都很大，五百戶稱小區，台灣稱造鎮，雖然中國設計比較粗造，但執行速度快，3D 渲染強，設計師建築師年輕化，對電腦新事物等接受力強，進步速度快，必須正視。我剛進緬甸設計很不習慣，因為案件規模，在台灣中小事務所做過超高層，土地做過五千坪到七八千坪案子已經很不錯，圖紙 A1 翻開來 1:600 比例尺需要適應，剛開始做半天畫不出來。多與中國設計院接觸，多聽聽亞洲各國訊息，多與東南亞各國及中國年輕人互動，反觀台灣年輕一代，我們更知道該怎麼做，台灣幾十年累積文化及建築素養是寶藏，應該好好發掘。

室內團隊整合

建築師做室內設計，應該是各科系畢業養成中最適合，含室內設計系。室內案優點在迴轉速度快，利潤合理。需要有工班及現場施作經驗配合，一般大學建築系出身是學校教育體制，非師徒制出身，這有很大差異。當地材料品質及工人素質需要考慮，施工完整度是一大難題，如果在台灣沒有施工經驗的建築師，應該先有經驗再前往。

施工團隊分成二大項目建築營造相關及室內裝修團隊。

台灣營造廠普遍不願意到海外發展，觀念與建築師相同，過去 20-30 年來在台灣已經有很好機會，到海外冒險不值得。營造業又涉及大筆資金調動，大型機具，大量人力及工班等。另外一方面，台灣營造廠規模小，以中小型為主，最頭痛是現階段工班青黃不接。一些工藝精湛老師傅，找不到年輕人接班。東南亞緬甸營造廠以中國大陸各國企、央企為主，如中建、中鐵、中冶、中水電等。私人營造廠一般較難信任，國營企業基本施工品質及合約簽訂等較有制度，相對信任感較佳。但是海外計價常遇到單價不合理，漫天開價，看不到品質等，計量計價及材料品質約定很重要，合約需要仔細載明各工項等，圖說需要完整，正負面表列須清楚表達，合約建議經專業律師審視，最好二岸都有執業律師最佳，對二岸語法習慣知悉，免造成日後很多工程糾紛產生，導致一拖數年，資金若非自有很難存活。

台灣室內裝修，設計業者在當地執業，相對感覺容易，建築師也勝任，時間短，周轉快，其實遇到障礙很大。緬甸開放僅 6-7 年，受中國影響很深，在當地接案沒有設計費，圖面發展完成，一定要做 3D 效果圖。需要一條龍從設計到施工完成。最大障礙是工人素養及材料品質不穩定，簽約應以美金或台幣，人民幣計價，緬幣一年漲跌幅，可以到 20%-30%，會消耗掉所有利潤。

建築師能做那些業務

土地分析，規劃設計到協助取得使用執造。頭尾各缺一項，策劃，運營。在緬甸當地，開發商到當地投資，很多不是建築本業，傳產製造業很多，其他行業也有。他們觀念很簡單，投資獲利，土地開發方屋興建只是賺錢介質，對建築使命感不深，我們若不了解，只要做一事，參加投資，成為開發商角度，很多建築師的束縛會自動不見，用另一個視角看事情。放開專業為主觀念後再與建築師應有素養結合在一起，會經歷過很多價值觀差異，需要調適很久，經過這些歷練，思考能更成熟穩定，更能適切把握重點。先認同再求差異。

策劃觀點，再提出需求面，非業主給我們需求，我們給業主需求及各屬性比例，一般在國外都做大型開發案，小案子牙籤樓，我們設計並不划算。台灣建築師一般這些經歷很少，年輕或剛開業建築師應該多和前輩們學習，公會有很多平台。

運營及營運觀點，如設計小區，含商場、旅館、辦公室、超市店鋪等等，使用執照拿到後，營運前 3 個月磨合期，建築硬體及營運軟體動線出現問題，誰來解決最好，建築師團隊。雖然這些都需要時間精力完成，剛開始也無法收費，握們要跨出國門，觀念要清楚，**如同業主一句話，要享受回台灣，在國外就是要拚要衝才能獲利。**

剛開始每次到當地，沒有上下班及周六日觀念，一直做一直討論，很多冤枉路自己還是會碰到，團隊股東互相打氣很重要。出國後發現大家感情像兄弟一般，這是很大收穫。

小結

務實很重要，談判也很重要。創業都一樣，文武皆通，各行業相同。早期台灣很多做貿易台商，到全世界語言不通，卻能立足生根，華人民族性本來就能做生意，現在一代比一代好，競爭也一代比一代激烈，一樣是設計行業，**中國與全世界競爭，很多國家都有項目案件推動，覆蓋率很高。了解華人在全世界競爭方式，我們不足的再學習，合作大於競爭。**很希望看到年輕一代，台灣海外市場都能多看看，距離台灣很近的東南亞，我們具有一定優勢，同業異業間老中青交流很重要，期望建築業界能多些平台，讓大家在海外努力，開花結果。

REPUBLIC OF THE UNION OF MYANMAR

COMMITTEE FOR QUALITY CONTROL OF HIGH-RISE BUILDING CONSTRUCTION PROJECTS

GUIDELINES FOR HIGH-RISE BUILDING CONSTRUCTION PROJECTS (ARCHITECTURE)

23RD FEBRUARY, 2017

Committee for Quality Control of High Rise Building Construction Projects

Submission Requirements for Earth Retaining or Stabilizing Structures For High Rise Buildings with Basement Construction

If the excavation depth is more than 1.5 m, the following should be submitted:

1. Deep excavation analysis and design

2. Instrumentation and monitoring system

3. Calculation of ERSS design

4. Submission Document Check-List

5. Presentation.

6. Letter from YCDC Letter (to be attached)

Note: The above requirements are intended only for High Rise Buildings with basement construction. If other party use this guide line, the submission requirements should be amended by the authorized persons.

REPUBLIC OF THE UNION OF MYANMAR

COMMITTEE FOR QUALITY CONTROL OF HIGH-RISE BUILDING CONSTRUCTION PROJECTS

CQHP

GUIDELINES FOR HIGHRISE BUILDING CONSTRUCTION PROJECTS (MECHANICAL VENTILATION)

February , 2017

REPUBLIC OF THE UNION OF MYANMAR

COMMITTEE FOR QUALITY CONTROL OF HIGH-RISE BUILDING CONSTRUCTION PROJECTS

GUIDELINES FOR HIGHRISE BUILDING CONSTRUCTION PROJECTS (ELECTRICAL)

February, 2017

REPUBLIC OF THE UNION OF MYANMAR

COMMITTEE FOR QUALITY CONTROL OF HIGH-RISE BUILDING CONSTRUCTION PROJECTS

CQHP

GUIDELINES FOR HIGH-RISE BUILDING CONSTRUCTION PROJECTS (WATER SUPPLY AND SANITATION)

23rd February, 2017

投資環境簡介

更新期：2017.5

一、 主要投資法令

2016年10月18日緬甸總統廷覺簽署及公佈【緬甸投資法】（Myanmar Investment Law, MIL）。【緬甸投資法】將2012年頒布的【緬甸外商投資法】（Myanmar Foreign Investment Law, MFIL）與2013年頒布的【緬甸國民投資法】（Myanmar Citizens Investment Law, MCIL）兩部法律進行合拼，共計23章。依據舊法所獲得之投資優惠，仍可享有至期滿。本法規定若和緬甸政府通過之國際條約不符，需遵照國際條約規定。本法及投資申請表格可自「緬甸投資暨公司管理廳（DICA）」網站http://www.dica.gov.mm/下載英文版。另，DICA 亦編有投資指南，可自網站下載。又緬甸最新公告的2017年10號文（2017年02月22日）產業所得稅優惠全國分區指南、13號文（2017年04月01日）獎勵類清單和15號文（2017年04月10日）限制類清單。以上公告列舉了禁止類、僅限與緬籍人士合資經營類、附特定條件方許經營類（例如，需取得特定政府部會推薦信、限與特定政府部會合資等）。

【緬甸投資法】重點如下：

（一）、第一章對名詞定義。

（二）、第二章敘明立法目的:

(a) 為國家及國民之利益，開發不影響自然環境和社會之負責任投資。

緬甸勞工法令概述

日期：2017年10月26日

一、 緬甸勞工法令結構

緬甸勞工法受新舊法律、法規以及「勞動、移民暨人口部」的內部政策約束。緬甸勞工法可追溯於1824年至1948年英國殖民時期及獨立後時期，雖然有一部分法令已修法，惟大部分法令至今仍然有效。

緬甸勞工法及法規主管機關為「勞動、移民暨人口部」轄下之勞工局（Department of Labour)、社會保障局（Social Security Board)、工廠與勞工檢查廳（Factory and General Labour Laws Inspection Department）及勞資關係局（Department of Labour Relations)。

以上相關單位之主要目標主係維護勞工權益、提供免費就業服務、培訓、對勞工事宜進行研究及統計、確保勞工享有法律權利、職業安全與健康、社會保障、參與國際勞工事務及規劃執行法令。

緬甸勞工法令如下：

(a) 現有勞工法令：

1. 1991年海外就業法（Law relating to Oversea Employment, 1991）
2. 勞工組織法（The Labour Organization Law,2012）
3. 勞工組織法實施細則（The Labour Organization Rules,2012）
4. 勞工爭議解決法（The Settlement of Labour Dispute Law,2012）
5. 勞工爭議解決法修改法（The Law Admending of the Settlement of Labour Dispute Law,2014）

2017年緬甸聯邦稅法

2017年國會法4號

2017年3月1日

緬甸國會公佈本法律

第一章

1. 本法名稱、開始生效日與定義

(a)本法稱2017年聯邦稅法。

(b)本法第五章特殊商品稅與第六章商業稅之2017-2018財政年度應於2017年4月1日起開始生效。

(c)本法第七章所得稅：

i. 第19條薪資所得及第25條於2017年4月1日起開始生效。

ii. 其餘法律規則將於2017-2018財政年起開始生效。

2. 本法所涉用語如下：

(a)稅：依據本法聯邦政府為國家所徵收之稅務、海關稅、相關費用、執照費、許可費及罰款等。

(b)法律：聯邦政府為國家所徵收的相關稅務而頒佈之法律。

(c)相關部門：聯邦政府為國家所徵收相關稅務時，負責徵收之聯邦政府部會及內比都委員會。

(d)預算支出法：將依據每年所頒佈的聯邦預算支出法及額外預算撥款法。

(e)稅率：聯邦政府為國家徵收相關稅務時所規定之稅收標準。

緬甸投資租稅優惠？

如投資者於獎勵地區（Promoted Sector）投資並經緬甸投資委員會(MIC) 認可或許可，投資者將 可享有3-7年之企業所得稅減免。緬甸投資法之公 告文號10-2017已劃定以下三類投資區：

1區-低度發展區，豁免7年企業所得稅。
2區-中度發展區，豁免5年企業所得稅。
3區-已發展區，豁免3年企業所得稅。

另，除上列租稅優惠外，尚可豁免或減輕下列租稅優惠：

1. 於投資項目之建設期或籌備期間，所需進口之機器、設備、工具、零組 件、無法於緬甸當地取 得之建築材料，營運所需之材料，豁免或減輕關 稅或其他境內稅種或二者併用；
2. 就出口導向之投資項目，為生產出口產品所需進口之原材料及半成品， 豁免或減輕進口關稅或其他境內稅種或二者併用；
3. 為生產出口產品所需進口之原材料及半成品，豁免或減輕進口關稅或其 他境內稅種或二者併用；
4. 經MIC核准增加投資金額或原投資項目在核准期限內擴張，於投資項目 之建設期或籌備期間，所需進口之機器、設備、工具、零組件、無法於 緬甸當地取得之建築材料，營運所需之材料，豁免或減輕關稅或其他境 內稅種或二者併用。

数说缅甸新公司法

缅甸中国企业商会
中国澜湄律师事务所

陈时勇 律师

June 12, 2018

Myanmar National Building Code

မြန်မာနိုင်ငံ အဆောက်အအုံဆိုင်ရာ စည်းမျဉ်းများ

Abstract

အနှစ်ချုပ် စည်းမျဉ်းများ

NORWEGIAN MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS

MYANMAR ENGINEERING SOCIETY

UN HABITAT
FOR A BETTER URBAN FUTURE

陳朱平建築師

陳朱平建築師 雙碩士
台北科技大學 建研所
北京清華大學 建研所

LINE ID
0937982220

WeChat ID
ccp011

陳 朱 平 建 築 師 事 務 所
C.P.CHEN ARCHITECTS & ASSOCIATES

Mandalay, Myanmar、Yangon、Anhui Province Portfolio

緬甸曼德勒、仰光、安徽作品集

曼德勒城市房地產與商場及中端住宅調查報告

《商业地产定位、设计与招商运营管理》(一)

陈倍麟

中国房产信息集团商业事业部　副总经理

上海市注册咨询专家、上海市注册咨询师

中国注册高级商务策划师、国际商务策划师

CRIC商业顾问

中国房产信息集团

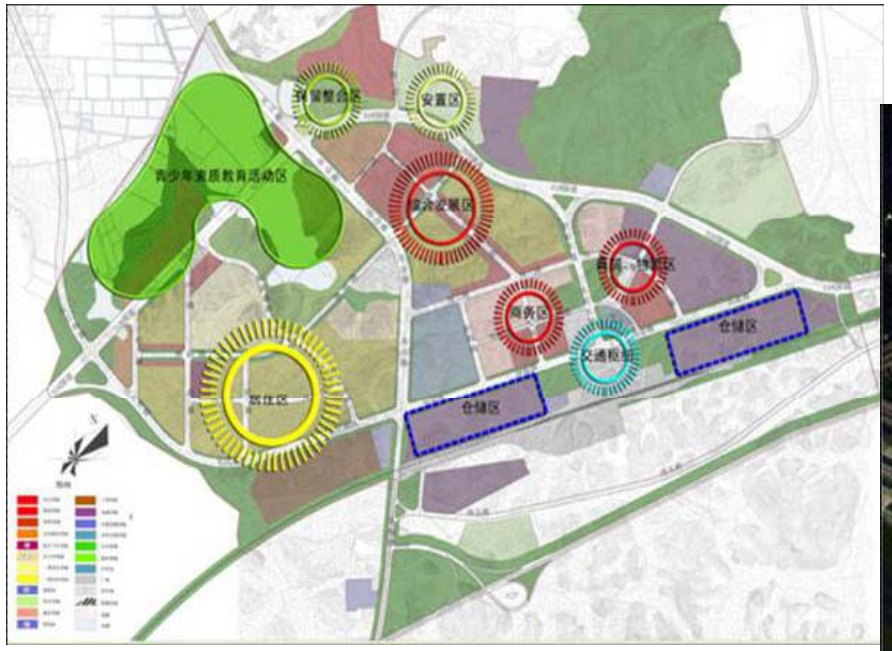
CHINA REAL ESTATE INFORMATION CORPORATION

2010年11月13-14日

一、国内外商业地产规划设计与招商管理的差别

国内外差别 → **差别原因分析** → 突破困境对策 → 失败案例解析 → 成功调整案例

举例：安徽池州商业开发超量



站前区功能规划图

站前商贸区规划鸟瞰图

在非枢纽交通位置，政府规划要做皖西南的区域的专业商贸区，开发量达160万㎡。全市人口才160多万，市中心人口12万。规划脱离了实际。

© 中国房地产信息集团 | 克而瑞（中国）信息技术有限公司版权所有

一、国内外商业地产规划设计与招商管理的差别

国内外差别 → **差别原因分析** → 突破困境对策 → 失败案例解析 → 成功调整案例

举例：扬州西区商业开发超量

扬州西区人口10万左右，商业开发量确达100多万㎡，严重超量。

© 中国房地产信息集团 | 克而瑞（中国）信息技术有限公司版权所有

商业地产项目的规划设计与招商管理(二)

陈倍麟

中国房产信息集团商业事业部　副总经理

上海市注册咨询专家、上海市注册咨询师

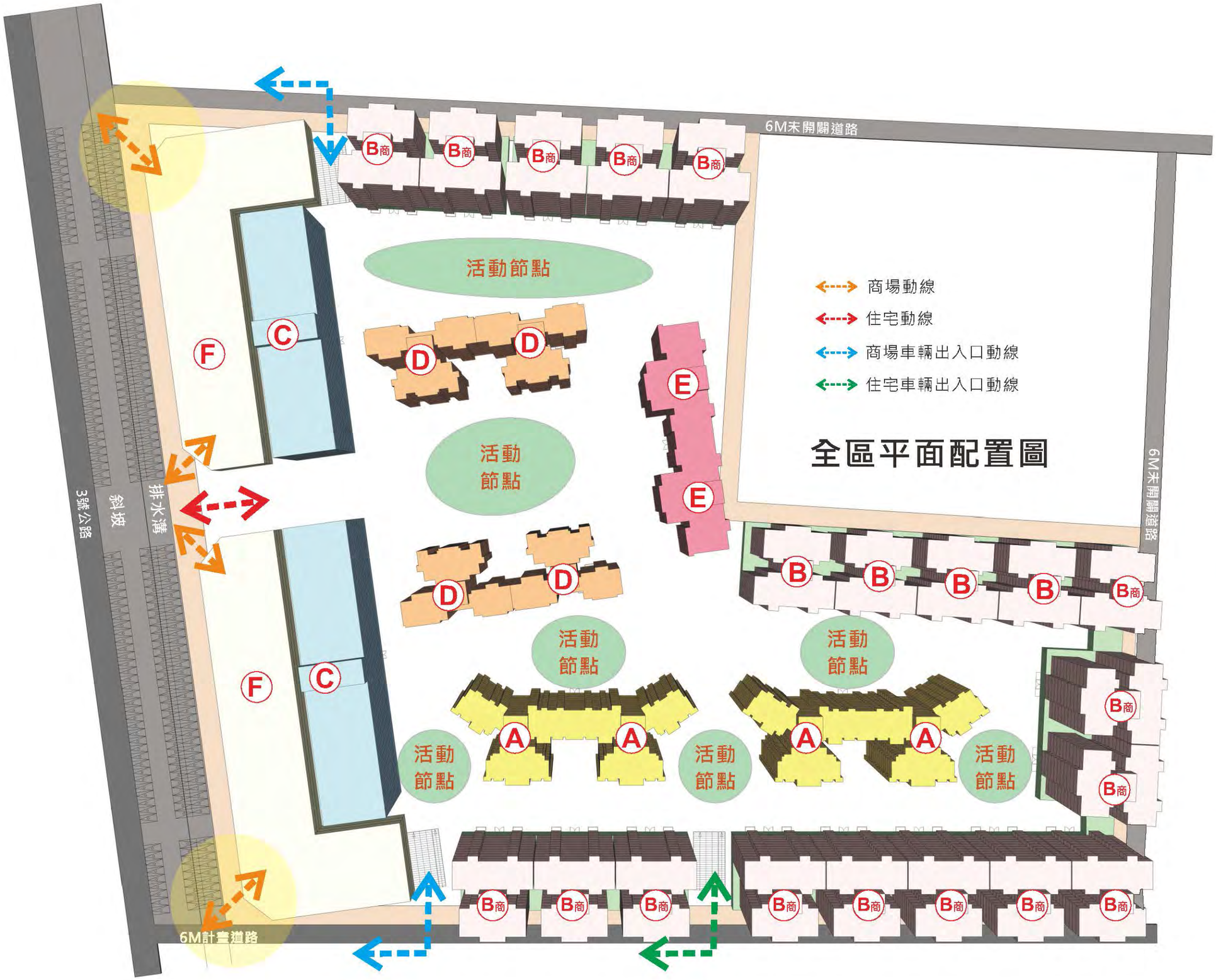
中国注册高级商务策划师、国际商务策划师

CRIC商业顾问

中国房产信息集团

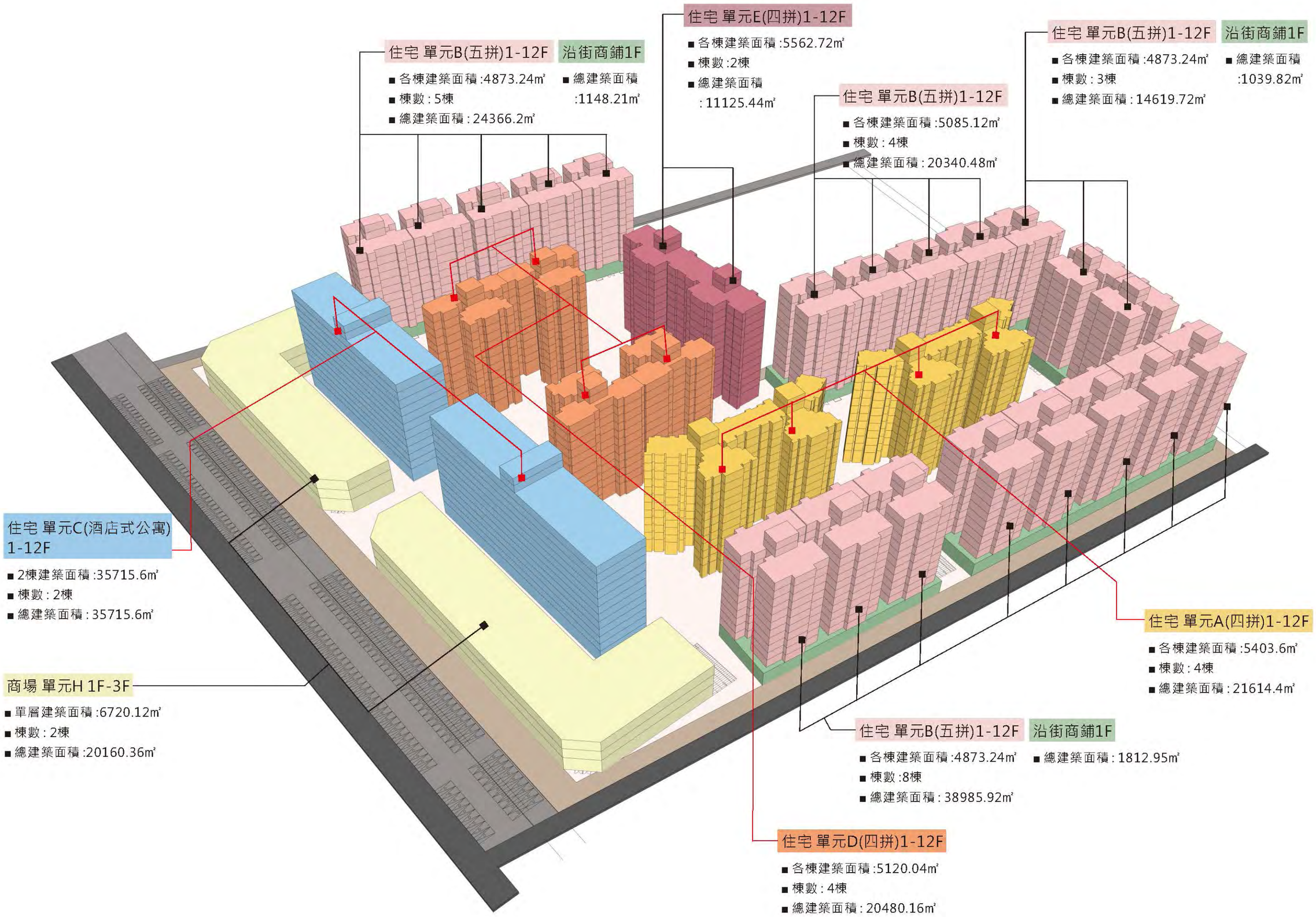
CHINA REAL ESTATE INFORMATION CORPORATION

2010年9月11-12日



單元項目:

- A 住宅(四拼) 12F
- B 住宅(五拼) 12F
- B商 住宅(五拼) 12F 沿街商鋪 1F
- C 住宅(酒店式公寓) 12F
- D 住宅(四拼) 12F
- E 住宅(四拼) 12F
- F 商場 1F-3F


住宅 單元B(五拼)1-12F
■ 各棟建築面積:4873.24㎡
■ 棟數 : 5棟
■ 總建築面積 : 24366.2㎡
沿街商鋪1F
■ 總建築面積 :1148.21㎡
住宅 單元E(四拼)1-12F
■ 各棟建築面積:5562.72㎡
■ 棟數:2棟
■ 總建築面積 : 11125.44㎡
住宅 單元B(五拼)1-12F
■ 各棟建築面積:5085.12㎡
■ 棟數 : 4棟
■ 總建築面積 : 20340.48㎡
住宅 單元B(五拼)1-12F
■ 各棟建築面積:4873.24㎡
■ 棟數 : 3棟
■ 總建築面積 : 14619.72㎡
沿街商鋪1F
■ 總建築面積 :1039.82㎡
住宅 單元C(酒店式公寓) 1-12F
■ 2棟建築面積:35715.6㎡
■ 棟數 : 2棟
■ 總建築面積 : 35715.6㎡
商場 單元H 1F-3F
■ 單層建築面積:6720.12㎡
■ 棟數 : 2棟
■ 總建築面積:20160.36㎡
住宅 單元A(四拼)1-12F
■ 各棟建築面積:5403.6㎡
■ 棟數 : 4棟
■ 總建築面積 : 21614.4㎡
住宅 單元B(五拼)1-12F
■ 各棟建築面積:4873.24㎡
■ 棟數:8棟
■ 總建築面積 : 38985.92㎡
沿街商鋪1F
■ 總建築面積 : 1812.95㎡
住宅 單元D(四拼)1-12F
■ 各棟建築面積:5120.04㎡
■ 棟數 : 4棟
■ 總建築面積 : 20480.16㎡

MINI ROLLS
04:30
SWAROVSKI

Mini Rolls
SWAROVSKI
04:30
SWAROVSKI

Holiday Inn
Business center
McDonald's
GEVALIA

Holiday Inn
Business center
GEVALIA
KAFFE
Reebok
PEPER
Centre
Super