

2022歐盟扣件市場 台灣廠家再逢榮景商機

文/惠達副總編輯 張剛豪



中國和台灣在全球扣件出口量目前仍穩居一、二名，是扣件產業鏈中不可或缺的兩大供應來源。不論是建築、工業、航太、軍事國防、電子3C、汽機車等應用領域，兩岸的扣件業者都扮演著舉足輕重的角色。也正因如此，當2020年12月底歐盟執委會再次決議啟動原本已經對中國鋼鐵扣件取消的反傾銷調查後，卻似乎讓歐盟客戶因為擔心後續採購成本墊高而在2021年間加速對中國鋼鐵扣件的囤貨潮。

從整體扣件到各項產品細目來看，2021年一整年中國對歐盟扣件的出口量、出口值和平均單價都呈現最低12.4%，最高到62.68%的成長。而平均單價比中國約多出約50%左右的台灣扣件，看起來似乎也受到歐洲客戶因擔心中國轉單效應可能會導致台灣供應商交期拉得更長選擇提前下單搶貨而受惠。加上國際原物料和貨運成本仍維持漲總體態勢的推波助瀾下，跟其中國同業一樣，台灣供應商的出口量、出口值和平均單價，2021年相較於2020年也都有至少兩位數成長。

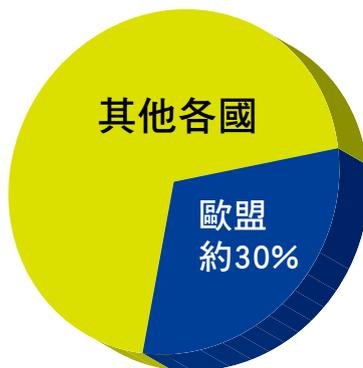
以下將分別從台灣和中國的整體扣件出口，以及主要出口大項(包括:自攻

螺絲、木螺絲、螺栓、螺帽和鋼鐵釘)來綜合分析兩岸在2020-2021年間的數據變化和發展趨勢。

◆ 中國輸歐扣件量仍居冠 但依賴歐洲程度不若台灣高

2021年台灣出口約167.5萬噸(約55.5億美元)扣件至全球，比2020年成長18.04%。其中有約53萬噸(約16.8億美元)輸往歐盟(含英國)，大概佔其總出口比例的30%;而中國在2021年則出口約495.5萬噸(約118億美元)扣件至全球，比2020年成長20.79%，其中有約108.6萬噸(約25億美元)輸往歐盟(含英國)，占其總出口比例約22%。

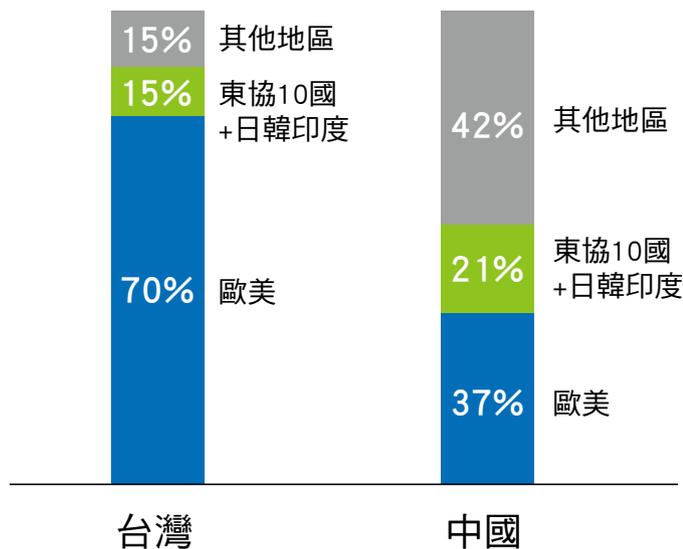
2021台灣出口全球市場



2021中國出口全球市場



2021台灣、中國扣件出口全球市場



台灣有逾70%的比例皆輸往歐美，但中國在歐美僅有約37%佔比。這透露一個訊息，台灣扣件仍極度仰賴歐美市場，中國則在過去幾年受歐美貿易壁壘影響下，已經逐步降低對歐美依賴程度，開始強化在其他國家市場的布局，目前中國在「東協10國+日韓印度」的佔比已經與在歐盟市場佔比不相上下(達到21.12%)，在其它的市場佔比甚至達到40.56%(遠高於台灣的15.08%)。

2021年台灣輸歐盟(含英國)扣件，相較2020年，以重量和金額看，分別成長27.16%和40.43%;中國同期比以重量和金額看也分別成長29.32%和59.12%。中國輸歐的成長幅度略高於台灣。不過從平均單價來看，2021年台灣輸歐單價為3.18美元，中國則為2.3美元，分別較2020年成長10.43%和23.04%，台灣扣件在高值化的腳步仍然領先中國同業。

◆ 「螺絲」佔兩岸出口全球大宗 輸歐品項互爭鰲頭

台灣部分

台灣出口全球的扣件品項前5名依序是螺絲、自攻螺絲、螺帽、木螺絲、鋼鐵釘; 出口量分別約為81萬噸、29萬噸、28萬噸、14萬噸、5.8萬噸; 出口額分別約為26億美元、8.5億美元、10.4億美元、3.8億美元、1億美元。螺絲是台灣出口最大宗，將近50%。

不論是數量或金額部分，相較於2020年同期皆有顯著成長。從數量來看，成長幅度最多的是螺帽，另外螺帽、自攻螺絲和鋼鐵釘出口歐盟都有逾30%的成長。比較特別的是，雖然自攻螺絲和螺帽在輸歐部分都有30%以上的成長，但在全球的出口表現，自攻螺絲卻顯示僅有不到20%的成長，或許可以解讀為歐盟對台自攻螺絲的需求有增強趨勢。從金額來看，自攻螺絲部分同樣顯示，相較於輸全球36.92%的成長，輸歐部分足足成長了50.93%，是非常值得注意的部分!金額部份成長幅度最多的仍是螺帽(+44.33%)，螺絲、自攻螺絲和木螺絲則呈現30%上下的成長。

台灣輸歐美的平均單價大概落在3~3.5美元。2021年台灣最高平均單價紀錄是輸往「東協10國+日韓印度」市場的螺帽，達5.15美元。

中國部分

中國出口全球的扣件品項前5名依序是螺絲、鋼鐵釘、螺帽、自攻螺絲、木螺絲; 出口量分別約為167萬噸、112萬噸、63.9萬噸、49.4萬噸、11.1萬噸; 出口額分別約為40.3億美元、20億美元、16億美元、11.6億美元、2億美元。螺絲也是中國出口最大宗，逾30%佔比。

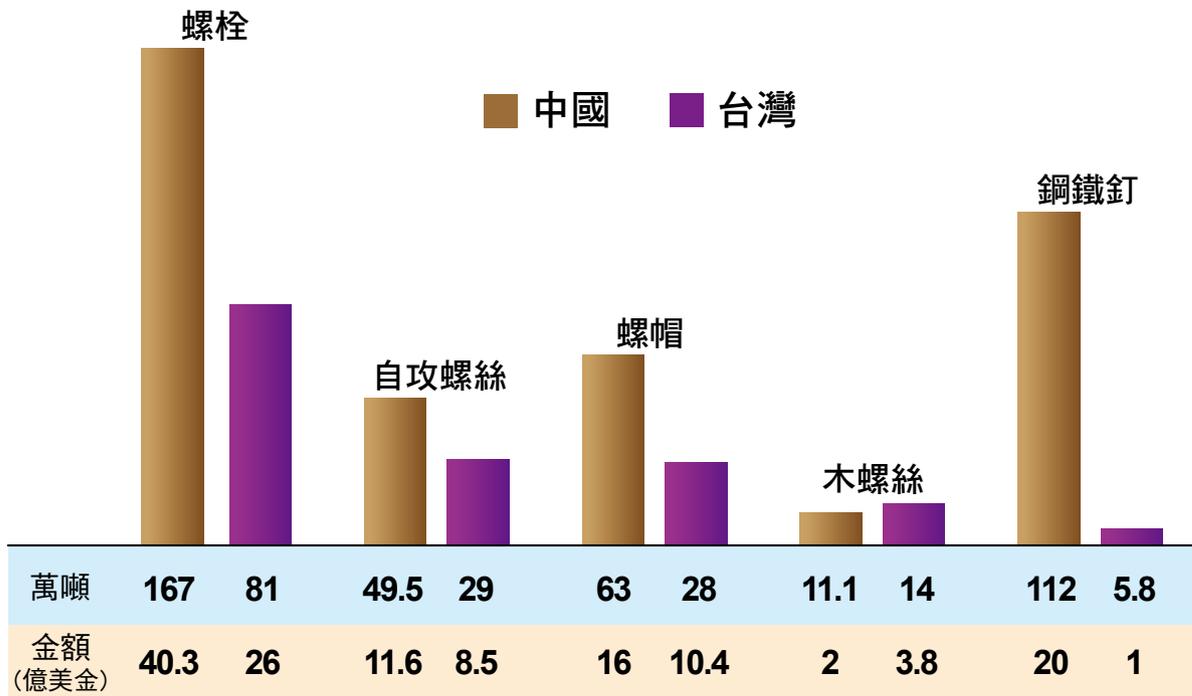
不論是數量或金額部分，相較於2020年同期皆有顯著成長。從數量來看，成長幅度最多的是自攻螺絲。輸歐的自攻螺絲、螺帽、鋼鐵釘、木螺絲和螺絲則分別有37.42%、35.12%、29.39%、25.73%和12.40%的成長。從金額來看，2021年中國的自攻螺絲和木螺絲在全球和歐盟市場需求同步加大，尤其在歐盟成長幅度都超過50%，螺帽、鋼鐵釘和螺絲輸歐也分別有62.09%、50.44%和49.69%的成長。另外，鋼鐵釘在歐洲市場幾乎可說是中國廠商的天下(台灣則是在木螺絲的出口量和金額上超越中國)。

中國輸歐美的平均單價大概落在1.5~3美元。2021年中國最高平均單價紀錄是輸往「東協10國+日韓印度」市場的自攻螺絲，達3.42美元。

值得注意的是，台灣和中國在2021年輸往「東協10國+日韓印度」市場的特定產品單價都比其輸往歐美市場的產品單價高很多，箇中原因值得後續深入探討。



2021台灣及中國出口全球前五大主要品項對照圖



◆俄烏戰事可能拖累供應鏈復甦腳步 鑒往知來 思考布局新市場

儘管2021年對中國和台灣扣件供應商來說可說是豐收之年，不過在今年02月18號歐盟對中國鋼鐵扣件正式實施最高86.5%反傾銷措施後，中國扣件出口歐洲市場毫無疑問又將迎來一場至少5年的寒冬，如何尋找替代市場或是考慮投資不受反傾銷措施影響的國家將是中國廠商接下來的當務之急。產品替代性與中國競爭者相對比較接近的台灣廠商，或許也能像之前一樣，善用難得的機會，進一步強化與歐洲客戶的連結，質量並重地把歐洲市場做得更大更紮實，拉大與其他市場競爭者在歐洲的差距。惟台灣廠商若持續把過多資源壓注在單一市場，在新市場的布局持續牛步，若像中國廠商一樣因目標過大成為在地製造商排除競爭的對象，將會是未來的一大隱憂。

台灣廠商也要特別注意自身的產能是否足夠應付突然間的爆量訂單湧入，以及目前配合的上下游廠商是否也有短時間內承接比先前多出數倍的訂單量。提前做好產線產能擴充，甚至是尋求更多配合廠商、擴廠或投資新廠，以備不時之需，可別贏了面子卻輸了

裡子。否則若是因為上游廠商供料速度跟不上致供料不穩定，下游加工處理廠大排長龍需要等上好幾個月才能交貨，或是歐美主要進出口碼頭因為塞港導致貨櫃回不了亞洲或無法按照既定期程送到客戶手中，也可能演變成廠商應收帳款收不到(因客戶要收到貨才願意付款)，最後週轉不靈給銀行或上游廠商應付帳款付不出的兩難局面。

此外，在俄烏戰爭持續膠著之際，歐美的航空海運運輸網路勢必更加多變詭譎，許多航運路線因戰事封鎖領空領海或取消，位於烏俄的工廠停工降低對扣件需求，都可能讓廠商進出貨的時間和成本壓力加劇。種種有利和不利因素交雜下，估計2022年對台灣和中國廠商來說仍將是一場不好打的硬仗。

