



哥斯大黎加扣件市場商機

1. 為何現在的哥斯大黎加有其重要性：宏觀經濟與產業背景

哥斯大黎加人口雖然較少（約 500 萬），但在出口精密度方面表現優於其規模。過去十年，該國成功吸引了在生命科學（醫療器材）、精密電子與特種製造等領域的跨國製造商。**僅醫療器材領域就已發展成為該國其中一大領先出口產業**，在 2023 年的出口額約為 76 億至 77 億美元，且佔製造出口的極大比重（報告顯示 2023 年醫療器材約佔總出口的 42%）。**該領域對高精度、具認證的元件的需求（包括醫療器材裝配線與裝置本身使用的專用扣件）持續拉動需求。**¹

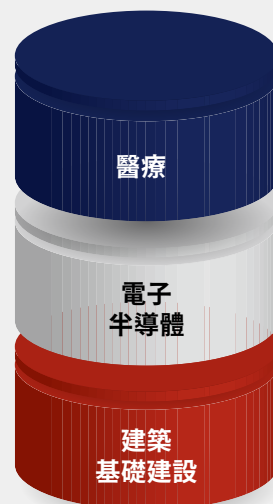
製造業對哥斯大黎加 GDP 的貢獻接近同類經濟體的全球平均水平。最新資料顯示其製造業占 GDP 約 13%（2023-2024 年期間），附加價值製造有所增加以支持出口成長。²

2. 哥斯大黎加扣件的需求驅動因素

驅動因素	關鍵指標
醫療器材	90 多家跨國公司；54,000 名就業；約 43% 的出口（2023 年約 76 億美元）
電子/半導體	出口：879 萬美元；進口：6,920 萬美元（主要夥伴：美國、香港、中國、馬來西亞）
汽車零件	自 2010 年以來車輛翻倍；製造業 GDP：2024 年 13% 左右；產出增長 20.83%（2023 年達 117.8 億美元）；汽車進口增長 40%（截至 2024 年 8 月）；金屬機械出口增長 51%（過去十年）
建設/基礎設施	透過公路與再生能源推動成長；資金與執行方面的挑戰

a) 醫療器材與生命科學

醫療器材製造商需要高精度扣件（迷你螺絲、浮動扣件、特殊不鏽鋼與鈦螺絲、鎖固式組裝件等），且對材料、可追溯性與滅菌相容性有嚴格要求。哥斯大黎加的醫療器材與生命科學產業皆蓬勃發展，使其成為全球重要樞紐之一，聚集超過 90 家跨國公司（其中含前 20 名原始設備製造商中的 13 家），創造超過 5.4 萬個工作崗位，並約佔該國出口的 42-43%（2023 年約為 76 億美元）。



哥斯大黎加
扣件三大支柱



b) 電子與半導體

哥斯大黎加一直在強化電子與半導體生態系（包含政府執行路徑規劃與後端組裝與測試方面的投資）。半導體裝置出口約為 879 萬美元（全球第 60 名），主要目的地為香港、美國、中國；進口約 6,920 萬美元，主要進口自美國、中國、馬來西亞。

c) 汽車零件與輕工業製造

當地汽車零件生產雖屬適度但存在；哥斯大黎加進口並在當地生產較小型的金屬元件與組裝件。扣件對售後市場與當地裝配活動來說是持續消耗品。

- 市場成長：自 2010 年以來車輛數量倍增，推動零件需求。
- 製造比重：2024 年製造占 GDP 約 12.96%。
- 製造產出：2023 年增長 20.83%，達 111.78 億美元。
- 汽車零件進口：2023 年 9 月至 2024 年 8 月的 12 個月增長 40%，主要供應商為中國、美國、日本。
- 電動車影響：電動車進口激增，為特定零件帶來新需求。
- 出口：金屬機械出口在過去十年增長 51%，美國與多明尼加共和國為汽車零件主要目的地。

d) 建築、基礎設施與再生能源

哥斯大黎加的建築與基礎設施因政府在公路等方向的投資而成長，但也面臨以公共建設為首的道路品質、執行瓶頸、資金的鴻溝等挑戰；近期資料顯示基礎設施透明度提升，運輸（鐵路、道路）現況持續現代化，但仍需大量投資與規劃，私營部門即使在官僚體系中仍能看到機會。重點統計顯示，連結性、能源轉型（再生能源）與永續建築是焦點，該建築產業有助於經濟多元化，但需要更高效的專案管理。

3. 市場規模估算與分割

進口：

哥斯大黎加的總進口自 2020 年至 2023 年呈現明顯成長的階段，從 3,405.2 萬美元增至 5,084.2 萬美元。此成長顯著，反映了 2020 年後的復甦與採購活動增加。然而，**2024 年回落至 4,853.9 百萬美元，顯示市場已從單純成長階段轉為較具選擇性、可能更具價格敏感性的階段。**現有數據無法再支持需求會自動持續上升的假設。

出口至哥斯大黎加的國家	2020	2021	2022	2023	2024
全球	34,052	41,297	42,516	50,842	48,539
美國	18,297	19,558	16,781	25,218	20,659
中國	8,192	13,888	16,762	14,461	14,596
以千美元計					

美國在整個期間仍是對哥斯大黎加出口量最大的國家，但表現波動較大。2020 與 2021 年穩健增長後，2022 年出口急降，2023 年強勁回升，2024 年又再度下滑。美國在哥斯大黎加總進口中的佔比波動極大，介於約 39% 至 50% 以上。這種不穩定顯示**哥斯大黎加並非視美國為不可更動的供應商，當成本、供給安全或替代品變化時，會調整採購來源。**

中國的走勢則較具結構性特徵。2020 年至 2022 年間，中國對哥斯大黎加的出口成倍增長，顯示出一個有意圖且成功的擴張，而非暫時性高峰。從 2023 年至 2024 年，中國的出口值穩定在約 1,450 萬美元附近，顯示當總進口下降時仍具韌性。**雖然中國未超越美國，但已穩固占據相當份額的哥斯大黎加進口市場，成為長期、可信的供應國。**

美國與中國的競爭動態在 2022 年最為明顯，當年二者對哥斯大黎加的出口額幾乎相同。此時彰顯哥斯大黎加的積極分散策略與對主要來源國的平衡開放。美國在 2023 年重新取得領先但於 2024 年未能持續，而中國則保持相對穩定。這意味著美國的優勢在於規模與反彈能力；中國的優勢在於成本控制與穩定性。

總體而言，數據顯示市場在成長中越發具競爭性與挑選性。**哥斯大黎加正在減少對任何單一來源國的依賴，採取更大的採購彈性。**對來源國而言，這意味著在該市場取得成功不能再僅靠以往主導地位或單靠價格。現在需要清晰的價值主張，無論是基於可靠性、合規性、物流，或差異化。若忽視美國與中國雙重主導地位，或假設未來會自動增長，其分析根據就很薄弱。

1. <https://www.wipo.int/en/web/global-health/w/news/2024/costa-rica-s-medical-device-revolution?utm>
 2. https://www.theglobaleconomy.com/Costa-Rica/Share_of_manufacturing/?utm



出口：

哥斯大黎加的總出口在 2020 與 2021 之間出現極端結構性巨變。從 9.64 萬美元躍升至 1,594 萬美元的跳躍表明出現了新的出口類別、重大合約，或貿易流向重新分類。從分析角度看，2020 年並非有用的基準。任何嚴謹的解讀都應以 2021 年作為哥斯大黎加目前出口模式的實質起點。

2021 年至 2022 年，出口從 1,594 萬美元小幅增長至 1,665 萬美元，顯示鞏固而非擴張。2023 年急降至 1,170 萬美元，之後 2024 年再降至 1,137 萬美元，證實哥斯大黎加未能維持初期出口激增的勢頭。這不是圍繞成長趨勢的波動；而是明顯的收縮階段。**該國的出口遠低於 2021-2022 峰值，尚無恢復跡象。**

儘管存在波動，美國仍成為最穩定且策略上最重要的出口目的地。2021 年出口至美國大幅上升，2022 年下降，2023 年回升，2024 年進一步增長至 4.28 百萬美元。重要的是，雖然哥斯大黎加的全球出口在 2022 年後整體下降，但出口至美國金額卻在上升。這意味著**美國正在吸收哥斯大黎加縮減出口基礎中的更大份額，並非僅僅搭乘整體市場成長的列車。**這顯示出結構性需求而非機遇性購買。

馬來西亞呈現截然不同的故事。2021 年突然出線，當時為 930 萬美元，2022 年增長至 1,120 萬美元，卻在 2023 年崩跌至 410 萬美元，2024 年降至 310 萬美元。這是典型的專案型或機會性貿易模式，而非持久的出口關係。馬來西亞可能推動了出口高峰，其退出很大程度上解釋了 2022 年後全球出口的下降。任何把馬來西亞視為長期穩定目的地的策略在分析上都較為薄弱。

新加坡的數字在絕對值上雖小，但趨勢上具有意義。2021-2022 年幾乎無出口，2023 年增至 164 萬美元，2024 年增至 224 萬美元。這尚未達到規模，但顯示方向性增長。與馬來西亞不同，

哥斯大黎加的出口目的地	2020	2021	2022	2023	2024
全球	964,000	15,942,000	16,655,000	11,708,000	11,371,000
美國	448,000	3,934,000	2,376,000	3,951,000	4,281,000
馬來西亞	-	9,299,000	11,188,000	4,144,000	3,129,000
新加坡	-	3,000	19,000	1,641,000	2,224,000
以美元計					

新加坡呈現逐步累積而非突發性增長後崩盤的特徵，顯示市場仍在初步發展階段，而非一次性交易。因規模尚小而放棄此市場做法，將是短視的。



最重要的結論是：哥斯大黎加的出口收縮並非全面性需求驅動，而是由於失去單一大型買家（馬來西亞）所致；同時對美國與新加坡的出口保持穩定或成長。這意味著哥斯大黎加的問題在於集中風險，而非單純的競爭力不足。出口基礎狹窄，一旦主要買家退出，總量就會迅速惡化。



總結來說，哥斯大黎加的出口結構較脆弱。高度依賴少數買家、缺乏多元化，且在 2022 年後尚未取代失去的量。美國是唯一顯著具韌性的市場，馬來西亞則警示過度依賴偶發性需求，新加坡則展現出穩步但潛在的策略性拓展路徑。任何嚴謹設定出口策略的人都必須把穩定性放在總體量這種幻覺之上，否則下一次經濟衰退不是風險，而是必然。

4. 結論：選擇性、以能力為本的機會——不是以量取勝的市場

哥斯大黎加的扣件市場不允許用單純的成長假設作為獲利模式。產業領域的擴張與貿易數據的持平或收縮並不矛盾，而是市場的核心特徵。需求僅在規格要求嚴格、可追溯性不可或缺、供應可靠性至關重要的領域中成長，同時未差異化、以價格為主的扣件量產則面臨激烈競爭、採購替代與利潤壓縮。

哥斯大黎加作為醫療器材、電子與高階製造的全球樞紐，反映出外資控股、以出口為導向的生產模式存在，而非工業元件國內出口基礎的多元化。這一區分至關重要。該國的製造精密度創造了對高精度扣件的穩定需求，但其出口結構仍相對狹窄，且如 2022 年後由於失去一個大型買家而出現收縮，顯示出集中風險。因此，市場脆弱性源於依賴性，而非競爭力下降。

貿易數據進一步強化了這點。雖然總進口在 2023 年達高點並在 2024 年回落，中國供應的穩定性與美國出口的波動性顯示哥斯大黎加的主動採購紀律高於需求疲弱。當買家遇到成本、供應安全、合規等優勢變動時，買家願意調整供應商。相反，在出口端，美國是唯一穩健的目的地，吸收哥斯大黎加出口的份額。馬來西亞的崩跌警示了依賴偶發專案需求的風險，而新加坡的逐步上升則指向更可持續但增長較慢的多元化路徑。

綜合來看，這些動態定義了該市場的「機會」所代表的意義。**對於尋求規模與價格競爭的商品級扣件出口國而言，哥斯大黎加不是一個具吸引力的目的地。但對於能符合嚴格品質標準、能整合到受規範的供應鏈、並提供物流因應與文檔管控的供應國，哥斯大黎加是具有戰略價值的市場。**增長潛力仍存在，但集中於醫療器材、生命科學、高階電子、電動車相關元件與特殊建設應用等領域，在這些領域中，價值由可靠性與合規性決定，而非單純的量。■

著作權所有：惠達雜誌 / 撰文：Sharareh Shahidi Hamedani 博士

