

中國扣件出口商的多元化困境 尋求美國以外的新市場

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

美國關稅：對全球供應鏈的重大衝擊

1.1 關稅上漲和即時影響

美國最新的關稅上調，實際上是加倍落實貿易保護主義政策，進一步限制中國產品（包括扣件）進入美國市場。單單在 2024 年，中國出口商已運送約 96 億美元的扣件（海關編碼 7318）到美國。這些貨物流現在受到嚴重干擾，中國產品立即面臨價格劣勢，長期合約也存在不確定性。

1.2 美國供應鏈的壓力

美國原始設備製造商 (OEM) 及承包商正透過增加國內產量及向其他低成本供應商採購來迅速調整。然而，生產瓶頸、勞動力限制和成本膨脹限制了這些努力，使供應延誤更加嚴重。同時，由於政策的不穩定，中國製造商正推遲計劃中的自動化與研發資本投資。

2025

年 4 月

9 日，川普政府發起被稱為「解放日」的全面貿易攻勢，將所有中國進口產品的互惠關稅升級至最低 145%。此舉建立在先前 20% (301 條款) 及 34% (對等關稅) 的關稅層級上，現在對長期佔據美國市場的中國扣件出口商造成重大打擊。中國迅速採取反制措施：首先在 4 月 10 日宣布對美國商品徵收 84% 的報復性關稅，隨後在 4 月 12 日將關稅提高至 125%。隨著緊張局勢升級，中國出口商，尤其是扣件行業的出口商，正面臨全球貿易環境的急劇變化。

本文分析了新的關稅格局，強調了需求的主要變化，並探討了中國扣件製造商的戰略應對措施，包括在歐洲、東南亞和拉丁美洲市場的多元化努力。最近的貿易數據也說明了這些地緣政治衝擊如何重塑出口量和出口值。

多元化發展至歐洲

2.1 高價值市場、策略轉移

儘管 2023 年 1 月至 2024 年 12 月期間，歐盟從中國的進口量下降了 5%，但歐洲仍是中國扣件出口商的戰略市場。德國 (4.681 億美元) 和俄羅斯 (5.683 億美元) 在 2024 年脫穎而出，成為主要目的地，尤其是汽車、建築和航太等級扣件。



為了應對美國的關稅，中國企業正在擴大在德國、法國和義大利的業務，通常是透過合作或收購，以獲得成熟買家的青睞，並在歐洲的工業生態系統中重新定位自己的品牌。

2.2 法規與後勤考量

歐洲廣泛的自由貿易協定 (FTA) 和關稅聯盟網絡為當地組裝的產品提供優惠關稅，鼓勵中國企業在歐盟成員國建立生產或加工設施。一些出口商正在探索在波蘭和捷克成立合資企業，以充分利用較低的勞動力成本和歐盟原產商品的關稅豁免。

東南亞：快速崛起的生產基地

3.1 越南與製造業新疆域

在第 137 屆廣交會上，多家供應商公布了在越南和柬埔寨擴展業務的計劃。這些投資不僅是為了迴避美國關稅，也是配合近岸生產趨勢的更廣泛再工業化策略的一部分。

尤其是越南，擁有完善的出口基礎設施、有利的投資政策以及不斷成長的勞動力資源。這使得越南成為轉運和扣件輕工業製造的首選地點，儘管對原產地規則的審查正在收緊。

3.2 轉運與合規挑戰

為了維持可信度並避免被列入黑名單，中國投資者正逐漸從「換標」業務轉向在東南亞建立更深入的生產足跡。這可確保更符合原產地要求，並有助於維持進入西方市場的機會。

參考文獻：

WTO Reports on trade barriers and regional trade flows.
UN Comtrade Database
International Trade Centre (ITC) – Trade Map
Office of the United States Trade Representative (USTR)
South China Morning Post

拉丁美洲：貿易緊張局勢升級中的機會

4.1 墨西哥：面臨美國新關稅的戰略門戶

拉丁美洲，特別是墨西哥、巴西和哥倫比亞，由於基礎設施項目和工業需求的擴大，繼續為中國扣件出口商帶來增長機會。尤其是墨西哥，一直是中國企業進軍該國和北美市場的焦點。對倉儲和配送中心的投資支持了「墨西哥製造」戰略，促進了美墨加協定 (USMCA) 框架下的區域一體化。

然而，川普政府最近的政策轉變帶來了重大挑戰。自 2025 年 3 月 4 日起，美國以非法移民和販毒問題為由，對所有從墨西哥進口的商品徵收 25% 的關稅。此舉標誌著與以往貿易協定的背道而馳，並引起了對 USMCA 穩定性的擔憂。該關稅適用範圍廣泛，影響包括工業扣件在內的多種產品，而且是在現有關稅之外，例如：對從墨西哥進口的鋼鋁產品依據 232 條款徵收 25% 關稅。

這些發展促使中國出口商重新評估其在墨西哥的策略。儘管墨西哥鄰近美國並擁有成熟的製造基礎設施，仍是一個重要的貿易樞紐，但新關稅增加了營運成本，並帶來了不確定性。企業目前正在探索其他市場，並考慮調整其供應鏈，以減輕這些貿易壁壘的影響。

4.2 巴西和哥倫比亞：有法規障礙的新興市場

除墨西哥外，巴西和哥倫比亞在基礎設施發展和工業成長的推動下，也逐漸成為中國扣件出口的潛在市場。然而，這些市場也面臨著各自挑戰。在巴西，當地製造商主張對中國進口產品採取反傾銷措施，導致審查力度加大，並可能徵收關稅。哥倫比亞在提供機會的同時，也有複雜的法規架構，需要小心謹慎地遵循。

希望進入這些市場的中國出口商必須進行徹底的盡職調查，瞭解當地法規，並與當地合作夥伴建立牢固的關係，才能取得成功。面對不斷變化的全球貿易趨勢，出口目的地的多元化仍然是一項關鍵策略。



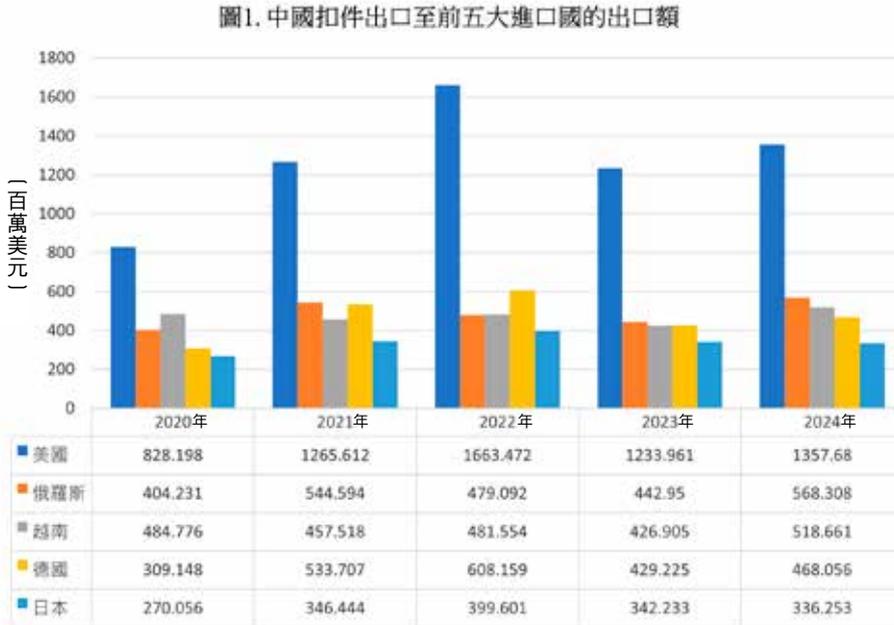


統計趨勢與市場調整

最近的出口數據突顯出中國扣件貿易動態的重大變化，反映出美國關稅的影響和出口市場的戰略多樣化。

5.1 五大中國扣件進口國

圖 1 顯示過去五年中國扣件對前五大進口國的出口值（以百萬美元計）：



- 多元化：降低對美國市場的依賴，使其更加專注於俄羅斯和越南等新興和具彈性的市場。

- 區域整合：與鄰近的亞洲市場接觸，可支援中國的區域貿易目標，並降低與西方市場相關的風險。

- 適應貿易政策：出口商正透過開拓具有有利貿易協定及較寬鬆關稅的市場來適應全球貿易動態。

這一調整反映了在不斷變化的全球貿易格局中確保穩定和增長的更廣泛策略。

總結：扣件貿易格局重塑

在地緣政治、貿易政策和區域重組的影響下，中國的扣件出口產業正經歷重大轉型。儘管美國仍是中國扣件出口的主要目的地，但關稅、近岸生產戰略、雙邊緊張關係（甚至包括與墨西哥等地區夥伴的摩擦）等因素的共同作用，催化了更多元化的出口戰略。俄羅斯、越南和巴西等新興市場吸收了越來越多的中國出口，這反映出中國有意降低過度依賴任何單一市場的風險。與此同時，墨西哥等國家也逐漸扮演策略緩衝的角色，在「墨西哥製造」策略下，同時進口、再加工及再出口扣件，符合 USMCA 的利益及中國的物流利益。

這種不斷演變的貿易矩陣不僅標誌著地域上的轉變，也標誌著戰略上的重新調整。中國出口商不再只是對全球壓力做出反應，他們正在重塑對自己有利的全球供應鏈，整合物流樞紐，並適應複雜的法規環境。其結果是一個更具彈性、多極化的貿易結構，具有更廣泛的區域錨點，尤其是在拉丁美洲和東南亞，並降低對任何一個政治或經濟衝擊的脆弱性。■

5.2 出口趨勢分析

- 美國：儘管 2023 年因初步實施關稅而有所下降，但 2024 年出口略有反彈，達到 13.6 億美元。然而，在持續的貿易緊張局勢下，市場仍然不穩定。
- 俄羅斯：對俄羅斯的出口呈現復甦跡象，2024 年增至 5.683 億美元。此成長歸功於雙邊關係的強化，以及西方制裁下俄羅斯對工業零組件的需求。
- 越南：越南既是製造基地，也是轉運點，2024 年進口中國扣件的金額達到 5.187 億美元，反映出其在區域供應鏈中的戰略地位。
- 德國：作為歐洲汽車和機械行業的重要參與者，德國在 2024 年進口價值 4.681 億美元的中國扣件，儘管略有波動，但仍保持其作為歐洲重要市場的地位。
- 日本：雖然進口略有減少，但日本仍是一個穩定的市場，2024 年的進口額為 3.363 億美元，反映出日本製造業的需求持續穩定。

5.3 策略影響

數據顯示中國扣件出口商的戰略支點：

