



欧盟对中国碳钢扣件撤销反倾销税後 台湾扣件供应商的挑战和优势

前言

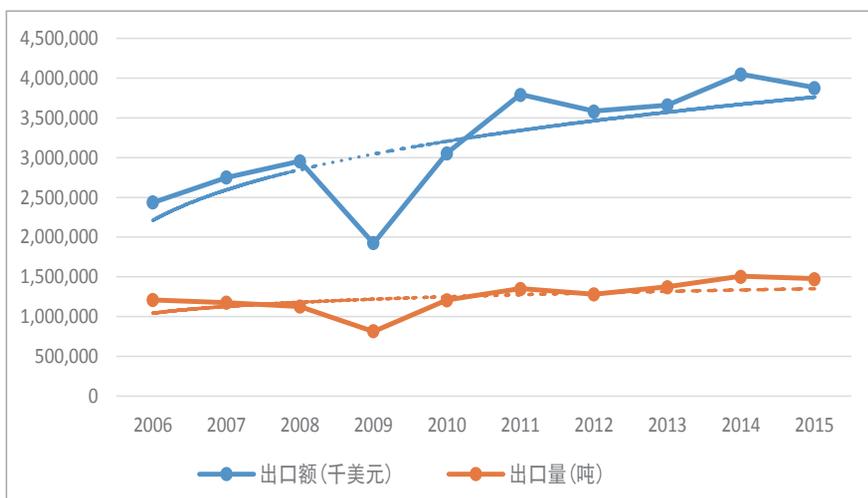
欧洲扣件制造商非常关注这些发展。许多拥有庞大库存的进口商也是如此，因为他们的库存产品价值可能会因为中国和台湾重返欧盟市场而降低。代表扣件制造商的欧洲工业扣件协会已呼吁成员大力游说反对撤销反倾销税，他们的论述基础是这将会对他们的事业带来极大的破坏。

比较中国和台湾扣件产业

台湾的扣件出口从过去十年至今呈现上升的趋势。这代表台湾供应商销入西欧市场的管道受限时，反倾销法有助於他们找到新的市场。

(单位:千美元)		2006	2007	2008	2009	2010
台湾 对全球出口扣件	出口额 (千美元)	2,438,394	2,752,248	2,954,693	1,925,975	3,054,911
		2011	2012	2013	2014	2015
		3,792,356	3,582,020	3,659,608	4,048,077	3,877,010
出口量 (吨)	2006	2007	2008	2009	2010	
	1,208,760	1,174,295	1,125,522	816,669	1,206,422	
	2011	2012	2013	2014	2015	
	1,347,773	1,278,586	1,371,124	1,501,719	1,470,992	
每吨 价格	2006	2007	2008	2009	2010	
	2.02\$	2.80\$	2.63\$	2.36\$	2.53\$	
	2011	2012	2013	2014	2015	
	2.81\$	2.80\$	2.67\$	2.70\$	2.64\$	

(单位:千美元)		2006	2007	2008	2009	2010
中国对 全球出口扣件	出口额 (千美元)	2,359,384	3,257,913	4,398,631	2,367,418	3,459,905
		2011	2012	2013	2014	2015
		4,663,213	4,512,320	4,603,966	5,059,194	4,895,713
出口量 (吨)	2006	2007	2008	2009	2010	
	2,073,177	2,580,056	2,693,922	1,611,780	2,239,524	
	2011	2012	2013	2014	2015	
	2,588,949	2,464,114	2,558,423	2,779,082	2,716,397	
每吨 价格	2006	2007	2008	2009	2010	
	1.14\$	1.26\$	1.63\$	1.47\$	1.54\$	
	2011	2012	2013	2014	2015	
	1.80\$	1.83\$	1.80\$	1.82\$	1.80\$	



比较中国和台湾出口单价

台湾扣件比中国扣件贵了50%，这代表中国供应商将自身定位在廉价扣件供应商，而这个定位对台湾供应商来说是行不通的，为什麼？行销就是企业之间的战争，战场就是消费者心理。当某一群供应商在消费者的心中占据了一个定位，下一群供应商就很难占据同一个定位，所以中国卖得很便宜但台湾不是如此。第二个原因是，台湾的价格虽比欧洲供应商便宜但比中国供应商贵。简单来说，台湾扣件也不算是非常便宜。

台湾供应商的挑战是什么?

打开西方国家市场并不代表会为台湾供应商带来更多顾客,因为他们面临以下挑战:

A- 新定位的创造: 台湾扣件供应商必须在西方买家心中树立一个新的定位。这要如何做到?多数扣件制造商的消费者都是来自其他产业。简单来说扣件业就是个B2B事业。若一间企业要为自身定位,应考虑采用Philip Kotler 教授所撰一书所提的「B2B品牌管理」。书中教授提到了三个改善B2B市场的要素,

- 1- 减少风险: 减少购买过程中的风险特别重要,尤其是购买复杂的高端产品时。
- 2- 购买非常复杂且高资本消费的物件和系统时,资讯效率特别重要。
- 3- 形象上的好处: 附加价值对企业能见度来说是最重要的。

长条图中的百分比显示每项要素对B2B事业的重要程度。一间企业就是那三个要素的综合体。

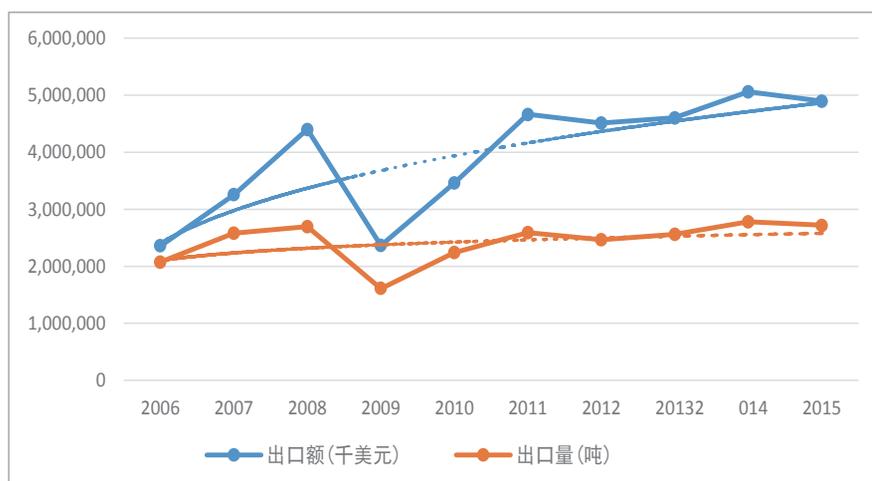
某些特征,例如价格、品质、出货时间、科技优势、专业知识都属于减少风险的项目。品牌形象包括品牌命名、标语或企业视觉符号等等。多数台湾公司名使用中文名的罗马拼音,对外国人士来说难以发音,或是使用很难记的英文缩写字母。

通常台湾公司是以传统的方式运作,因此资讯不会传递到买主。很少有现代化的公司不喜欢将资讯传递到工厂之外。

B- 改变是一项困难的过程: 台湾扣件供应商应著力於自身定位并耐心进军新的市场。

台湾扣件供应商的机会是什么?

虽然低价总是能吸引全世界任何一位买主,但那也代表低品质,所以价格和品质的组合会是一个强大的谈判筹码,让供应商抓稳前景。台湾供应商和带头的中华民国对外贸易发展协会可以将台湾扣件的形象打造为「经济实惠又使用寿命长的扣件」,这样的标语也可为台湾扣件产业铺出长久之路。 □



每吨价格	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
台湾	2.02\$	2.80\$	2.63\$	2.36\$	2.53\$	2.81\$	2.80\$	2.67\$	2.70\$	2.64\$
中国	1.14\$	1.26\$	1.63\$	1.47\$	1.54\$	1.80\$	1.83\$	1.80\$	1.82\$	1.80\$
台湾/中国	77.2%	122.2%	61.3%	60.5%	64.3%	56.1%	53%	48.3%	48.3%	46.7%

