

台灣扣件也要 +1 ?

釐清衝擊、建立買主信心 更為首要!

您也擔心嗎?

透過與公協會、業主以及與國際展商互動，我們觀察到海外買主心中擔憂著一件事：「台海若發生戰爭，台灣扣件供應鏈是否會中斷？」。買主開始希望台灣業者透過在東南亞或其他地區設廠（也就是「台灣 +1」的概念），在別國開關供貨生產線，以避免斷貨之憂。俄烏戰爭已持續超過 500 天，導致全球通膨、升息、物價飆漲與民生不便。此戰爭所推升的全球痛苦指數，讓每個人都深刻體會。若中國對台灣發動戰爭，痛苦指數必然超越俄烏戰爭好幾倍，將引發全球大動亂。不可否認，台灣與中國之間的緊繃主要受到中美競爭與摩擦的影響，間接導致了台灣必須在政策方面做出選擇。中國的軍事與政治舉動不可否認地促成了「+1」的趨勢白熱化。儘管如此，此趨勢是否影響到台灣扣件產業，這是值得釐清的。由此，本文將我們遇過的經歷，透過以下幾個不同的思考角度，分享給大家參考。

台灣沒有挑釁中國的意圖與本錢

台灣從未期望過戰爭，也不會主動引發戰爭。台灣的現狀，是受到地緣關係與歷史包袱的影響。台灣人民心裡清楚知道，並不會想透過戰爭來達到某種目的。

台灣與中國有非常密切的往來。過去 30 年，台灣對中國投資了超過兩千億美金，有超過 1 萬家台灣企業在中國設廠。在中國營運的台灣扣件企業就有超過 100 家。根據財政部，台灣 2021 年出口額創新高，約達 4464 億美元，其中出口到中國佔 42% (1,874 億美元)，貿易出超將近 600 億美元，顯示中國對台灣的經濟貢獻度不小。

在中國就業的台灣人民已超過 50 萬人，在台灣就業與求學的中國人有超過萬人。根據政府的統計，台灣與中國通婚的伴侶已超過十萬對，因此若發生

戰爭，只會造成海峽兩岸的妻離子散與苦痛。台灣與中國之間有錯綜複雜的情感，而且過去以來共同營造的經濟發展非常成功，因此台灣不會去貿然製造發動戰爭的理由。兩岸的領導者也應有智慧去選擇一種彼此都能磨合和共存的生活方式，不應因為一時的衝動而毀滅這幾十年來的發展。

開戰代價不斐

中國假若要攻打台灣，首先要面臨全球有史以來最大範圍的海事作戰，兩岸隔台灣海峽寬達 77 至 140 公里，對於有軍事背景的人士來說，不難了解此種登陸大作戰的難度之高。官方數據顯示，台灣目前有 70 萬預備軍人，可在戰爭發生時立即應對。台灣還透過晶片供應與軍武採購，獲得許多優良的武器，相信有足夠力量自我保衛。俗話說勝者為王（歷史英雄），敗者為寇（歷史敗類）。兩岸戰爭的風險與後遺症，在國際上已有許多專家提出警告。一旦開戰，台灣與中國各自的經濟建設都將毀於一旦，經濟重建勢必將花費數十年。有誰能付得起如此沉重的包袱？

兩岸若開戰，是否影響扣件產業發展？

台灣扣件的可取代與不可被取代性

全球扣件產銷市場規模有 850 億美金（產量 2000 萬噸），其中台灣的規模約 50 億美金（150 萬噸）。與台灣晶片佔有全球九成的市佔率相較之下，台灣在全球的扣件占比相對沒那麼大。台灣扣件平均落在中等價位，若發生戰爭，要找到其他國家來買到同等於台灣等級的產品並不困難。惟需點出的是，台灣扣件雖然在價位上可被取代，但其研發技術、生產管理、信譽保證，以及建構的全球最完整的供應鏈、產品高附加價值與服務滿意度，是台灣獨有且不可被取代的特色。

扣件並非關鍵戰略物資

扣件並不是晶片那般極度關鍵的戰略性物資，若發戰爭，台灣扣件工廠被攻擊的可能性不高。台灣已有建立完整供應鏈的經驗，此外許多台灣扣件廠商在海外有設立據點且也有供貨能力，因此即使經歷了戰爭也能迅速恢復生產扣件。綜觀來看，若發戰爭，不至於對台灣扣件造成核彈級的毀滅，也不太可能造成全球大恐慌與大缺貨。



圖1. 過去20年台灣扣件出口金額

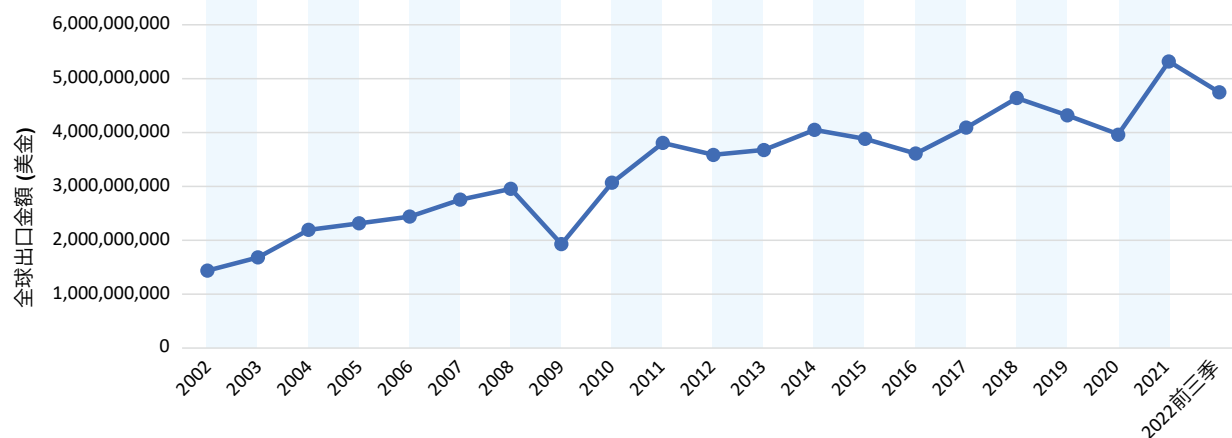
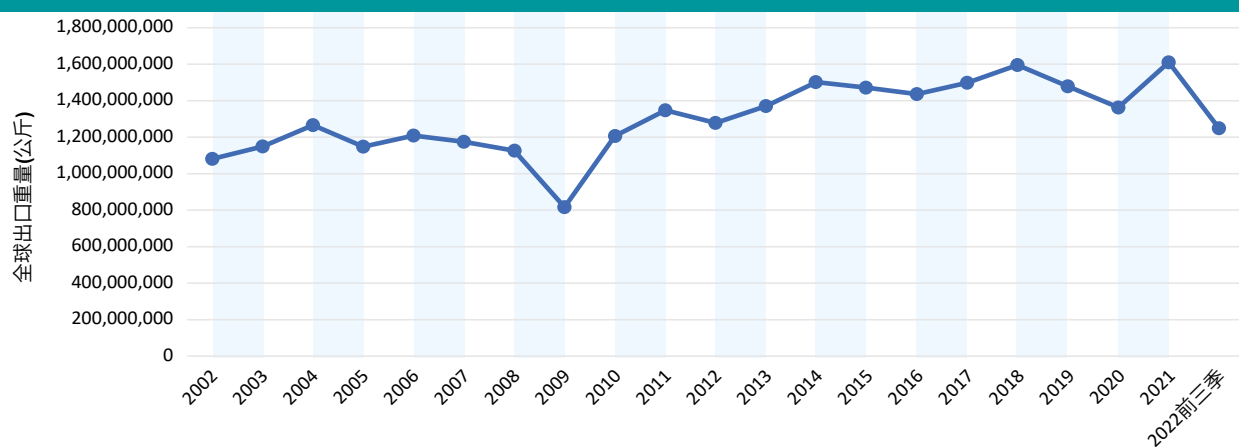


圖2. 過去20年台灣扣件出口重量



台灣的扣件趨勢線不受影響

台灣政治、經濟發展與社會治安非常穩定，在過去三年來完全不受戰爭的疑慮與疫情的影響。甚至在過去 20 年來，台灣扣件出口一直呈現 20 度向上爬升的大趨勢線（見圖 1 與 2），其中僅會受到全球經濟景氣的影響，而未受到政治與戰爭因素的影響。

台灣加 1，售價就能減 1 嗎？

不可否認，台灣有部分業者配合買主的訴求，前往越南、泰國、印尼、馬來西亞等地建廠，以分散風險。然而，台灣扣件產業大多由中小企業構成，人力、物力與資金並不雄厚。近年全球扣件景氣不如預想中的好，加上未來還有碳稅與環保相關的成本，因此若要前往海外設廠，壓力很大。事實上以現況來說，在別國設立產線的成本已不低於在台灣生產成本，有可能使台灣業者無法為買主提供更好的價位以及服務滿意度。綜合以上所有因素來考量，台灣與中國已沒有直接摩擦的要件。台灣引戰並無任何好處，而且中國是全球最大的市場，非常符合台灣經濟發展所需。

面對亞太緊張情勢

需要所有人對台灣扣件抱持更多信心

釐清台海緊張情勢對台灣扣件產業的衝擊範圍後，我們認為買主其實不至於需刻意要求台灣業者也要跟上「+1」的列車，因為如同前述，這麼做不一定能讓台灣為買主提供更好的價格。但話說回來，買主會擔心並非沒有理由，這凸顯出台灣業者必須透過許多方式讓買主對台灣扣件供應的「安、穩、強」更有信心。惠達雜誌作為溝通的橋樑，其責任是為業者與買主分析出衝擊的範圍，希望藉此開啟更多溝通空間。相信來造訪過台灣的買主都可感受到台灣並沒有戰爭的氛圍。更有甚者，新台幣與美金已堪稱為世界兩大升值貨幣，且在台灣土地價格已暴漲三倍，也沒看到出國移民潮。此外，美國國務院在 7 月 11 日將台灣的旅遊警示風險維持在最安全的第一級。惠達在此也呼籲全球買主，台灣扣件是全球最有韌性、耐受力與反彈回增力的產業之一，我們也舉出了圖 1 與 2 作為佐證。台灣正以前所未能及的高度走出世界，正因如此，我們更需要全球買主看見台灣扣件的優勢並擁有更多信心，這樣才能為台灣與全球一同持續創造「共利」。■

/// 撰文：惠達 曾柏勳 著作權所有：惠達雜誌

