



澳洲是全球扣件供應商的潛力市場嗎？

身為亞太地區最大的經濟體之一，澳洲為全球扣件供應商提供了一個充滿潛力但尚未開發的市場。澳洲的重要產業包括建築業、汽車業、採礦業及製造業，對固定各種結構及機器重要零件的扣件之需求相當龐大。然而，若要發掘澳洲市場的真正潛力，就必須瞭解該國的產業面貌、經濟狀況，以及扣件產業獨有的挑戰。

帶動扣件需求的成長中產業

澳洲的扣件市場由數個蓬勃發展的產業所組成：

1. **建築業**：在政府增加基礎建設及都市發展專案投資的帶動下，澳洲建築業預計將大幅成長。作為建築的核心部分，從橋樑和摩天大樓等大型結構到小型住宅建築的組裝都離不開扣件。單單這個產業就為全球扣件供應商帶來龐大商機，以滿足不斷成長的需求。澳洲建築業每年貢獻 3,600 億美元，佔其 GDP 9%，2023 年完工總量增加 0.4%，建築工程量增加 0.2%。私營部分以 1,500 萬美元的建築工程量領先，而公營部分則為 1,200 萬美元。住宅和基礎建設項目佔主導地位，佔整個行業的 80%。住宅建築成長穩定，截至 2023 年 8 月，住宅核准量增加 7%，新建住宅建築價值增加 3.2%，反映該產業儘管面臨經濟挑戰，仍能保持韌性^[1]。
2. **採礦業**：澳洲在採礦業居世界領先地位，生產大量鐵礦石、煤炭和黃金。依賴重型機械、輸送系統和設備的採礦業需要能承受極端條件的高品質工業扣件。鑑於採礦作業的特性，該產業所使用的扣件必須符合嚴格的安全與耐用標準，因此為優質扣件供應商提供了利基市場。澳洲地下採礦設備市場預計將從 2023 年的 5.7128 億美元成長至 2032 年的 7.4865 億美元，複合年成長率為 3.05%^[2]。

3. **汽車業**：雖然澳洲國內已沒有大量的汽車製造業，但仍進口各式各樣的汽車並為其提供服務。這個產業為專精於汽車零件的扣件供應商帶來商機，尤其是當該國開始轉向電動車 (EV) 及其他永續交通解決方案時。預計汽車產品市場將穩步成長，在 1.56% 的年複合成長率帶動下，到 2024 年增加金額將達到 39 億美元。在 1.41% 的年複合增長率支持下，預計同期產出將增加至 129 億美元。預計此項成長將帶動產業內的企業及員工人數增加。儘管製造密集度僅為 0.8%，汽車產品市場的勞動生產力預計將在 2024 年達到每位員工 7.94 萬美元，顯示出高效率的營運和價值創造^[3]。

4. **製造業**：雖然澳洲的製造業規模已不如以往，但在機械、家電及設備的生產過程中，對扣件的需求仍然存在。此外，高科技製造業的增長，包括航太與再生能源系統，預計將為專門的扣件解決方案提供新商機。機械與設備市場預計將穩定成長，在 1.50%



的年複合成長率帶動下，到 2024 年增加金額將達到 47 億美元。在 1.41% 的年複合成長率支持下，產出預計在同一時期增加至 145 億美元。預計此項成長將帶動產業內的企業及員工人數增加。儘管製造密集度僅為 0.9%，機械設備市場的勞動生產力預計將在 2024 年達到每位員工 8.38 萬美元，顯示出高效率的營運與價值創造^[4]。

有利的經濟條件

澳洲穩定的政治環境、透明的法律制度以及對貿易的開放態度，使其成為對全球供應商極具吸引力的市場。鄰近亞洲的地理位置也讓澳洲成為企業拓展亞太地區的策略樞紐。

關鍵經濟要素：

- **強大的貿易關係：**澳洲有許多貿易協定，特別是與中國、日本、南韓和美國等國家，促進了包括扣件在內的商品流通。
- **基礎建設投資：**澳洲政府強調改善基礎建設，例如：公路、鐵路和港口，直接影響建築和機械用扣件的需求。
- **永續發展趨勢：**隨著澳洲致力於永續發展及可再生能源專案，能提供環保或節能解決方案的扣件供應商將會找到一個不斷成長的市場。

要考慮到的挑戰

雖然潛力顯而易見，但全球扣件供應商在進入澳洲市場時必須克服許多挑戰：

- **競爭格局：**澳洲市場已擁有一系列成熟的當地供應商和經銷商，可滿足主要產業對扣件的需求。來自全球的進入者必須在品質、價格和服務上進行競爭，而且往往面臨因運輸和進口而導致的較高成本。
- **符合標準：**澳洲有嚴格的標準和法規，特別是針對建築和採礦等產業。扣件必須符合特定的品質與安全標準，迫使供應商要去進行調整或創新，以符合當地的要求。
- **匯率波動：**作為一個依賴國際貿易的市場，澳洲對進口產品（包括扣件）的需求可能會受到匯率波動的影響。這種波動可能會影響定價以及市場對外國供應商的整體吸引力。

- **供應鏈的複雜性：**由於澳洲地理位置偏遠，供應商需要考慮將產品運送至遙遠地點的物流問題。建立具有可靠配送網路的穩健供應鏈，對於確保扣件的穩定及時供應至關重要。

進入澳洲市場：主要考慮因素

對於關注澳洲市場的全球扣件供應商而言，策略性進入澳洲市場至關重要。幾項要考慮的因素包括：

- **夥伴關係與配銷：**與經銷商和零售商建立在地合作關係較方便進入市場，藉此提供進入既有供應鏈和接觸客戶的機會。
- **專業化：**提供專為利基市場量身打造的扣件，例如：沿海建築用的耐腐蝕扣件或採礦設備用的重型扣件，可協助全球供應商在競爭激烈的市場中脫穎而出。
- **合規與認證：**取得相關認證並確保產品符合澳洲標準，對於進入建築、採礦和製造等行業至關重要。
- **客戶支援：**透過提供優異的售後服務、技術建議及實地服務，與當地客戶建立互信關係，可使外國供應商在當地競爭對手中創造出差異。

結語

澳洲多元化的產業版圖、強勁的經濟基礎、不斷成長的基礎建設與永續發展計畫，為全球扣件供應商提供了成熟機會。然而，要在這個市場取得成功，將取決於公司是否有能力掌握當地法規、建立強大的經銷網路，以及提供符合主要產業需求的專業產品。對於希望拓展全球市場的扣件供應商而言，只要策略正確，澳洲確實是一個有利可圖的市場。■

著作權所有：惠達雜誌
撰文：Sharareh Shahidi Hamedani 博士，
UNITAR International University

¹<https://conplant.com.au/news/how-big-is-the-construction-industry-in-australia/>

²<https://www.credenceresearch.com/report/australia-underground-mining-equipment-market>

³<https://www.statista.com/outlook/io/manufacturing/automotive-products/australia>

⁴<https://www.statista.com/outlook/io/manufacturing/industrial-products-services/machinery-equipment/australia>

