

# 捷克市场潜力与机床应用领域现况

文 | 陈佳盟

## 东欧为欧洲重要供应链

据波兰顾问公司Aventis Advisors发布的研究报告指出,2003年至2022年,中东欧地区并购交易数量从178件大幅成长至1067件,年均成长率达9.4%。虽然2007至2009年间因全球金融危机,交易量曾骤减41%,但2010年后随着全球金融情势改善迅速回升,2013年交易件数达到712件,创历史新高,并稳定维持至2021年。2021年在风险偏好提升下,并购活动更趋活络,而即使2022年俄乌战争导致通胀飙升,中东欧的并购热度仍不减,创下单年最高交易纪录。2003至2022年间,美国与德国企业合计占中东欧并购交易总数的四分之一以上,且聚焦于软件、工业、金融、车辆与零售等领域。

中东欧地区之所以吸引外资,关键在于其高技术劳动力成本低于欧盟平均,且具备优秀人才、高教育水平、强劲内需及完善基础建设。报告指出,该地区二十年间GDP年均成长达6%,远高于欧盟整体,展现强劲经济动能,此外,各国政府提供的投资奖励措施,也促使跨国企业加速进驻。

## 中东欧为欧洲重要供应链

全球疫情与俄乌战争重塑国际供应

链,欧洲企业面临原物料价格波动、能源危机与资金成本增加等挑战,在此情况下,中东欧凭藉地理优势、较低人力与土地成本、政治稳定及邻近西欧市场的便利,成为企业重新布局的首选地区,并逐步发展为欧盟的电子资通讯、车辆与机械制造重镇。波兰、捷克、匈牙利与斯洛伐克等四国组成的维谢格拉德集团(V4),自2004年起相继加入欧盟,具备坚实工业基础与稳定经济制度,成为外资投资中东欧的核心地带;以波兰、捷克、匈牙利为例,其人口规模大、国际贸易活络、总出口额高,且与我国进出口互动频繁,显示对我国企业而言,具备高度合作潜力。

中东欧地区已成为我国企业进军欧盟市场的重要跳板与优先布局区域。其中,捷克近年来在经贸、文教、科技、观光等领域与我国交流频繁,双边实质关系稳定。已故捷克总统哈维尔(Václav Havel)当年在任内及卸任后,皆对我国采取友好态度,双方政府官员与国会议员至今亦常互访,捷克也因此成为我国产业投资布局的理想地点。

## 捷克经贸概况、业者布局与产业现况

捷克自2004年加入欧盟后,受惠

于市场开放、地理位置优越、成本相对低廉及高工业化基础,吸引大量西欧企业前往投资设厂。其技术劳工素质高、基础建设完善,是欧洲重要的制造与出口国,车辆及机械产业为其出口支柱。捷克政府也积极推动工业4.0与数位转型政策,吸引如IBM等科技企业进驻设立AI中心。布拉格的新创与科技外包产业发展快速,具有年轻、国际化特性,创造众多就业机会。

根据2024年捷克投资发展局(CzechInvest)发布的研究报告,捷克主要出口包括机械与运输设备,且最大出口市场为德国,占总出口近三分之一;捷克车辆工业规模庞大,占GDP比重高,是跨国企业投资的核心产业。

由于拥有优异的工业人才与基础,许多跨国企业选择直接在捷克设立研发中心,而非单纯制造基地,例如日本松下电器在比尔森(Plzeň)设立研发据点;其他在捷克设立研发或扩产的企业还包括美国奇异航空(GE Aerospace)、霍尼韦尔(Honeywell)、红帽(RedHat)、儒博科技(Roper Technologies)、洛克威尔(Rockwell Automation)、Veeam、里卡多(Ricardo)、瑞士意法半导体(STMicroelectronics)、西门子(Siemens)与法雷奥(Valeo)等,

展现出捷克在高科技与智慧制造领域的吸引力。

我国企业在中东欧的布局策略

近年外资主要流向捷克的金属与机械产品、车辆及运输设备、石化、医药、橡胶等制造业，这与我国企业在中东欧投入的电子、车辆零部件及机械产业高度契合，因此捷克可谓是我国企业进军欧洲市场的重要枢纽，并带动供应链短链化趋势。在捷克，我国企业如英业达扩充伺服器与车用电子生产，和硕、纬创、正文科技与群光等亦有布局。

捷克车辆、机械产业发展趋势

捷克的主要产业包括车辆与机械等，是机床主要的应用领域，因此该产业的发展趋势也牵动对机床的需求。车辆产业发展趋势方面，2024 年欧洲车辆制造商协会（ACEA）发布的研究报告指出，全球近五分之一车辆由欧洲制造，车辆产业重心正逐渐东移至波兰、捷克、匈牙利、斯洛伐克、塞尔维亚与罗马尼亚等中东欧国家。麦肯锡（McKinsey）市调趋势报告指出，西欧车厂转向中东欧的关键因素包括：具备接近德国水平的人才库、研发工资成

本低六成、制造与研发体系成熟、交通与数位基础设施完善，以及各国政府提供税收减免、投资补助与简化审查程序等诱因。

此外，欧盟为达成减碳目标，决议自 2035 年起禁售全新汽油与柴油车，进一步推动整体车辆产业加速迈向电动化转型。国际能源署（IEA）在报告中更明确指出，全球电动车的销售量正蓬勃成长当中，预估未来出售的各款车型中，几乎每五辆就会有一辆是电动车。

根据工研院 IEK 产业情报网，欧盟自 2020 年起推动严格碳排放限制政策，透过“超级额度”制度课征高额燃油税并提供电动车补贴，有效驱动车厂加速电动车发展，导致车辆产业正面临结构性转变。电动车快速崛起不仅冲击传统燃油车供应链，也带动车用电池、充电设施与配套基础设施建设等新兴市场需求。其中，车用电池为电动车关键零组件，相关制造商积极提升欧洲当地产能以应对日益增长的市场需求，多数新产能选择设于中东欧，兼顾地理与成本优势，成为电动车供应链的新重镇，南韩企业如 Samsung SDI 与 LG Chem 早在 2018 年即抢进中东欧，率先设立电动车电池厂，以布局欧洲市场并巩固

全球电动车供应链地位，也确立了捷克 / 中东欧车辆的高度发展态势。

机械产业发展趋势方面，根据经济合作暨发展组织（Organization for Economic Cooperation and Development, OECD）报告显示，2023 年无论是进口或是出口，捷克皆是以机械与电子产品的占比最高，也显示该产品对捷克的产业发展重要性。

而在与车辆、机械产业息息相关的机床产业方面，机床商 Abplanalp 公司指出，中东欧地区的机械产业以车辆零件制造为核心，燃油车转型为电动车虽影响传统三轴机械需求，但五轴精密机械需求仍成长；中东欧市场里，中国大陆的机械设备质量参差不齐，我国与南韩机械质量与价格相近、互为竞争者；日本机床则属高阶产品，因精密与客制化能力，因此仍为高阶设备主要进口来源。其他与产业相关的物料供给方面，中东欧业者普遍认为，在疫情与俄乌战争冲击下，供应链尚称稳定，主因欧盟内部供需尚可调节，未出现大规模断链。我国机床厂商－颖汉机械亦有在当地设厂，并以欧洲为主力市场，即使面对运费高涨，也未发生供应断链问题，显示运筹与在地布局的重要性；当地代理商 GO 98 Kft 则认为，欧洲各地目前仍面临物料等待问题，长链或短链策略影响有限，未来发展仍须灵活调整。

机床进口状况方面，根据 Global TradeAtlas，2024 年捷克进口机床金额 4.7 亿美元，较 2023 年衰退 17.4%。其中，第一大进口国为德国，进口金额 2.08 亿美元，较 2023 年衰退 15.8%，占比 44.2%；第二大国为意大利，进口金额 4700 万美元，较 2023 年衰退 15.3%，占比 10.0%；

2023 年捷克主要前三大进出口产品

进 / 出口	商品名稠	占商品进 / 出口总额的百分比
进口	机械与电子产品	37.7%
	交通运输产品	10.8%
	金属产品	9.8%
出口	机械与电子产品	37.6%
	交通运输产品	21.5%
	杂项	8.1%

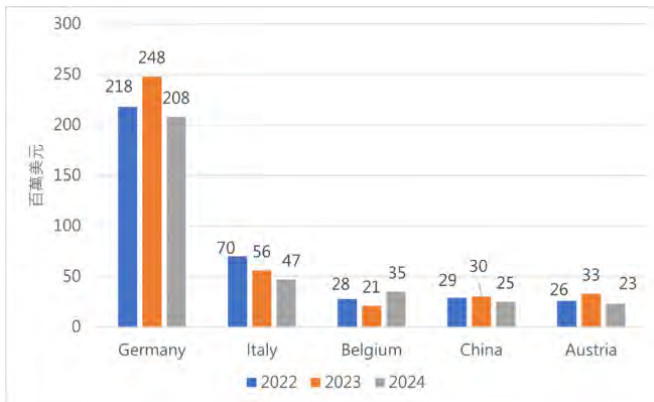


图1 2022~2024年捷克机床进口前五大来源国

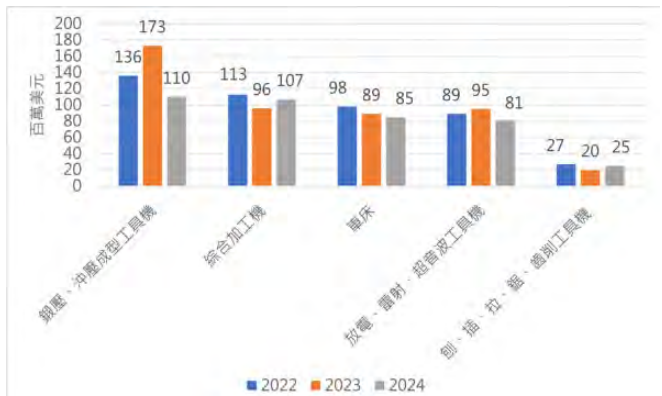


图2 2022~2024年捷克机床进口前五大机种

第三大国为比利时，进口金额 3500 万美元，较 2023 年成长 62.0%，占比 7.4%；第四大国为中国大陆，进口金额 2500 万美元，较 2023 年衰退 18.5%，占比 5.3%；第五大国为奥地利，进口金额 2300 万美元，较 2023 年衰退 28.4%，占比 5.0%。机种方面，2024 年捷克机床进口金额最大的机种为锻压、冲压成型机床，进口金额为 1.1 亿美元，较 2023 年衰退 36.3%，占比 23.4%；第二大机种为综合加工机，进口金额为 1.7 亿美元，较 2023 年成长 11.7%，占比 22.8%；第三大机种为车床，进口金额为 8500 万美元，较 2023 年衰退 5.0%，占比 18.0%；第四大机种为放电、雷射、超音波机床，进口金额为 8100 万美元，较 2023 年衰退 15.1%，占比 17.2%；第五大机种为刨、插、拉、锯、齿削机床，进口金额为 2500 万美元，较 2023 年成长 27.1%，占比 5.4%。

### 中国机床企业在捷克的机会

中东欧地区的机械产业主要服务对象为车辆制造企业，随着电动车趋势兴

起，产业结构也相应调整。许多机械业者开始转向开发与电动车相关的制造设备，例如车用电池、电动马达与充电桩等生产设备，借此掌握电动车时代的发展机会。中国机床企业可抓住这一机遇，凭借自身在相关领域的技术优势和制造能力，积极参与到中东欧地区电动车产业的建设中，为当地提供高质量、高效率的制造设备。

中国在车辆产业方面具有强大的工业基础，横跨金属、机械、电子、塑橡胶与车辆零组件等产业。随着电动车兴起，电子与车辆产业加速融合，电动车的重要性正逐渐取代传统燃油车。相较于燃油车，电动车零组件数量减少约三至四成，核心变化在于马达取代引擎、电池取代油箱、减速机逐步取代变速箱，车用电子成为关键零组件。中国企业在各系统供应链中皆具完整体系与竞争优势，在全球电动车产业中扮演积极角色。中东欧业者强调车用电池为电动车产业之关键；随着电动车成主流，电池产业地位愈发重要。中东欧地区对电池储能、AC/DC 转换、能源管理及充电设施等需求殷切，欢迎中国企业参与欧盟市场，

投入未来性高的固态电池研发与供应链建构。

捷克等中东欧地区，具备优越的投资条件，吸引众多国际企业进驻，包括完善的高端研发设施、丰富的人才资源、以及相对具竞争力的营运成本（如人力与土地等），使其成为全球制造业与科技产业的热门据点。中国企业可考虑在捷克等地投资设厂，利用当地的资源优势，拓展欧洲市场。同时，捷克与中国的友好关系以及经贸合作的不断深化，为中国企业提供了良好的政策环境和合作基础。

在产业聚落与地缘经济方面，中东欧地区亦具备明显优势，像是波兰、捷克、斯洛伐克与匈牙利等国，因接近主要终端消费市场如德国，已逐步发展出具规模与成熟度的车辆产业聚落，对相关机械、电子零组件及供应链配套系统需求稳定且具成长潜力。中国企业可考虑根据不同国家所提供的产业优惠政策与补助内容，选择最具利基的投资据点，例如进驻特定经济特区以享有租税减免、设备补助或人力培训资源，进而提升整体投资报酬率。此外，中东欧亦



是拓展 EMEA (Europe, the Middle East and Africa, 为欧洲、中东及非洲三个地区的合称) 市场的重要跳板。中国企业若在当地设立生产基地, 不仅可缩短供应链距离、减少运输成本, 也可更灵活地因应西欧与中东、非洲地区的订单需求变化, 有助于提升客户服务满意度与市场回应速度。这样的短链供应模式, 也有机会提高中国企业被欧洲在地厂商纳入供应链的机会, 提升整体接单能量与议价优势。

欧洲市场特别重视长期的合作关系与信任建立。中东欧当地企业往往不轻易更换合作对象, 一旦建立稳固关系, 即便在供应链出现短期中断情况下, 亦会倾向持续与既有合作伙伴合作。中国企业应善用此特性, 透过稳定供应与持续沟通, 建立长期客户关系, 并提升产

品与服务附加价值, 例如提供创新技术、客制化解决方案、实时远端监控系统等, 避免陷入价格竞争红海。

近年来, 中东欧车辆产业也逐渐向多元化方向发展, 扩展至军事、航天、新能源等领域, 而电子零组件产业因具备国际通用标准, 成熟制程之间技术落差不大, 故创新设计与系统整合能力成为竞争关键。中国企业可借镜比亚迪发展历程, 从电池供应跨足汽车与智慧轨道领域, 或导入如 Abplanalp 所开发的 Groth App 平台, 提供客户远端实时掌握产线状况, 协助其控管成本并提高生产效率。在市场推广与品牌经营方面, 若为销售终端产品, 企业应投入一定的广告预算, 以塑造专业形象与提升市场认知度。欧洲企业通常重视品牌营销, 透过大量广告投放来强化产品价值

与消费者信任。若初期预算有限, 企业也可考虑从网路营销与电商切入市场, 中东欧地区电商发展相对成熟, 网络广告与电商平台能以较低成本触及目标族群, 提升销售效率。此外, 文化差异的理解与包容也是成功关键之一。东西方在管理、沟通与价值观上存在明显差异, 若能适当调整企业文化与管理方式, 将有助于在地员工融入企业文化, 提升团队凝聚力与员工忠诚度。

总结本文, 中国企业若有意进军捷克等中东欧市场, 除应掌握当地产业脉动与合作机会外, 更需整合供应链策略、绿能导向、品牌建立与文化适应等多重面向, 才能有效拓展国际市场版图, 并在全球转型浪潮中占得一席之地。MFC

