

川普上任！中國扣件的機會挑戰



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

前言

唐納·川普再次當選為美國第 47 任總統後，美國的政治和經濟格局即將發生重大變化。隨著川普在 2025 年 1 月就職，全球各行各業都在評估其政府政策的潛在影響。在全球供應鏈中扮演重要角色的中國扣件產業也不例外。本文將深入探討川普就任後，中國扣件製造商和出口商將面臨的機遇和挑戰。

美國 歷史背景：川普第一次任期與貿易政策

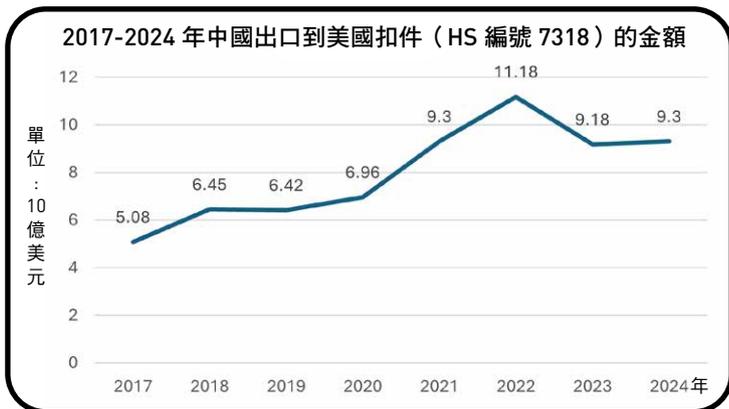
川普（Donald Trump）的第一次任期（2017-2021 年）以一系列旨在減少美國對中貿易赤字的激進貿易政策為標誌。主要措施包括對中國商品徵收關稅、發動貿易戰，以及推動美國供應鏈與中國脫鉤。扣件產業是汽車、建築和電子等行業不可或缺的產業，也是受影響的產業之一。

在此期間，美國對進口中國扣件徵收關稅，大幅增加了依賴這些進口產品的美國公司的生產成本。一些美國製造商轉而尋找替代供應商，而其他則被迫支付更高的價格。對於中國扣件出口商來說，關稅的增加意味著利潤空間的縮小，他們需要把客戶群多樣化。

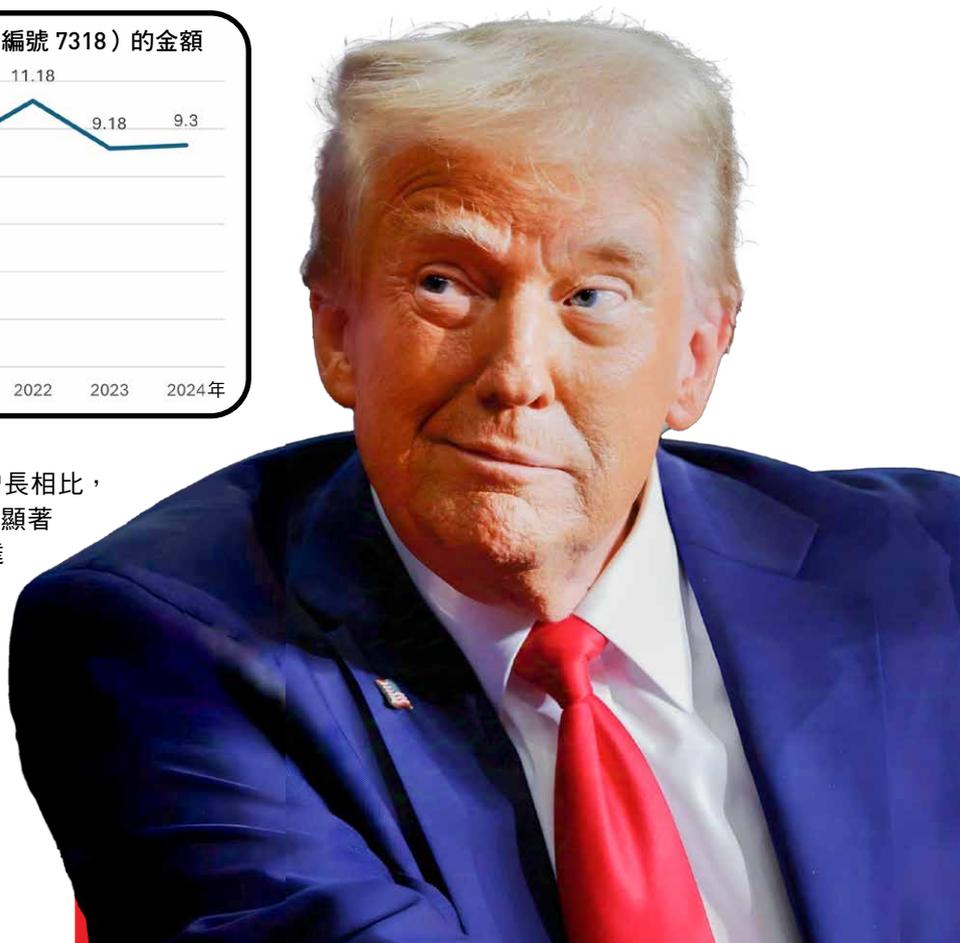
美國 扣件產業的現況

隨著 2025 年來臨，全球扣件市場正從 COVID-19 大流行所造成的供應鏈中斷中恢復過來。供應鏈的穩定性已有所改善，而全球製造活動和基礎建設項目的復甦也使需求不斷增長。根據最近的產業報告，美國仍是扣件最大的市場之一，主要是受到建築、汽車和航太等產業的推動。

對於中國的扣件製造商而言，美國是一個重要的市場，佔出口的很大比例。扣件（HS 代碼 7318）從中國出口到美國的金額波動顯示了近年來的趨勢：



與美國拜登總統執政期間的復甦和增長相比，這樣的出口值反映了川普第一次任期內的顯著下滑。2022 年的出口創下最高紀錄，達 111.8 億美元。2023 年下降至 91.8 億美元，反映了全球經濟不確定性和貿易緊張局面等多種因素。2024 年的出口額預計約為 93 億美元，顯示需求穩定，但在維持高峰水準方面也持續面臨挑戰。





中國扣件的機會

儘管川普的貿易政策存在不確定性，但對中國扣件製造商而言，仍存在很多機會：

• 美國的基礎建設發展

川普已重申他對重建美國基礎建設的承諾，將在道路、橋樑和公共建築上進行大量投資。這些項目將帶動對建築材料的需求，包括扣件。只要中國製造商能有效地克服貿易障礙，具有價格競爭力和龐大產能的中國製造商將有機會為這些項目供應產品。

• 技術進步與產品多樣化

中國的扣件製造商一直致力於技術投資，以提高產品

品質和滿足嚴格的國際標準。高性能扣件，例如用於航太和汽車應用的扣件，帶來了成長機會。通過專注於創新和品質，中國公司可以鞏固其競爭地位。

• 出口市場多樣化

過去十年來，中國製造商透過拓展至歐洲、東南亞和非洲，試圖降低對美國市場的依賴。這種多樣化策略不僅降低了與美國貿易政策相關的風險，也開闢了新的收入來源。

• 與美國經銷商合作

與美國的經銷商和產業利益相關者建立合作夥伴關係，可以幫助中國製造商更好地瞭解市場需求，並應對法規方面的挑戰。這樣的合作也能促進中國產品進入利基市場。



產業面臨的挑戰

在充滿機遇的同時，中國扣件行業也必須面對川普政府的幾項挑戰：

• 潛在的關稅調漲

川普在其第一任期內的標誌性策略之一是對中國進口產品徵收關稅。如果類似措施再次推出，中國扣件出口商可能面臨成本增加，使其產品在美國市場的競爭力下降。為了抵銷這些關稅，製造商可能需要吸收成本或冒著需求減少的風險將其轉嫁給消費者。

• 「鮭魚返鄉」與美國製造計畫

川普的「讓美國再次偉大」政策強調將製造活動移回美國。鼓勵在美國國內生產和發展當地供應鏈可減少對中

國進口的依賴，從而直接影響中國的扣件出口商。此外，增加對美國製造技術的投資，可提高美國國內扣件生產商的競爭力。

• 更嚴格的貿易法規

非關稅壁壘，例如更嚴格的品質標準和法規要求，可能會為中國出口商帶來更多挑戰。遵守這些法規通常需要在產品測試和認證方面投入大量資金，這可能會對小型製造商造成壓力。

• 地緣政治緊張局勢和供應鏈風險

中美關係仍然充滿地緣政治的緊張關係，包括在技術、智慧財產權和人權方面的爭議。這些緊張局面可能導致供應鏈中斷，影響中國扣件對美國市場的及時交付。



駕馭新市場局面的策略

要在不斷發展的美國市場中茁壯成長，中國的扣件製造商必須採取積極主動的策略：

• 加強創新與研發

投資研發以創造高價值、專業化的扣件，可幫助中國製造商脫穎而出。針對特定產業（如航太和再生能源）量身打造的产品可以要求更高的價格，並減少對低成本、大批量銷售的依賴。

• 建立彈性供應鏈

原料來源的多樣化和建立區域製造中心，有助於降低供應鏈風險。此外，利用數位工具進行供應鏈管理可提高效率和透明度。

• 強化品牌與客戶關係

建立強大的品牌知名度並促進與客戶的直接關係，可以減少對中間單位的依賴。透過提供卓越的客戶服務和技術支援，中國製造商可以在美國市場建立客戶信任和忠誠度。

• 倡導公平貿易作為

與各產業協會和貿易組織合作，提倡公平的貿易政策，有助於解決不公平的貿易壁壘。與美國的利害關係人進行對話，也能促進相互理解與合作。

結語

要在這種環境下取得成功，中國製造商必須採取多面向的方法，強調創新、供應鏈應變力和市場多樣性。透過有效處理這些複雜的問題，中國的扣件行業不僅可以安然度過川普政策的影響，還可以在全球市場上更壯大。■

資料來源：ITC Trade Map, Trade statistics for international business development / The Observatory of Economic Complexity (OEC)

