

社論 - 2026 台螺絲業三大挑戰： 鋼鋁稅、CBAM、低價競爭

美國和伊朗的戰爭 2 月底才剛開打，但 50% 的鋼鋁稅對螺絲業者來說卻已經是打了快一年的硬仗。面對這場從 2025 年中開始且似乎是遙遙無期的關稅持久戰，台灣的螺絲業者不只有各項經銷成本攀升的問題仍待克服，來自歐盟 CBAM 的減碳壓力、高科技產業熱潮引發的傳產人力荒、甚至還有來自中國和新興國家競爭對手在全球鋪天蓋地的低價搶市，種種內憂外患讓這個曾享有一段輝煌時代的台螺絲產業面臨前所未有的生存壓力。有業者甚至不諱言，這些問題若再不獲得重視和解決，所謂的未來黃金發展 10 年最終只會離台灣螺絲業越來越遠。

台螺絲 2025 出口略減 高成本懸而不決恐拖累競爭力

去年台灣螺絲出口近 120 萬噸，年比稍減約 4%，回顧前幾年的表現，客觀來看應屬正常漲跌。但若從今年 1 月出口來看，前年比大減逾 13%，2 月出口因年假多可能降更多。前 20 大出口夥伴中許多歐美國家都出現至少 10% 以上的萎縮（美國減 12.29%、德國減 35.66%、荷蘭減 18.02%），顯示歐美主要採購主短期內對台採購需求出現減少信號，全年度的表現尚待觀察。這樣情況若非當地市場景氣趨冷或單純淡季因素致需求降低，可能就要擔憂是否為訂單流失或轉移的早期警訊了。

螺絲出口競爭力很大部分來自對成本的管控。螺絲製造成本逾 6 成來自線材，雖然廠商不斷反映心聲，但台灣中鋼線材每一季的報價似乎總讓廠商覺得不夠接地氣。儘管中鋼針對忠實客戶提供較優惠的專案報價，但從今年台灣從韓國進口的冷打線材突暴增近 4 倍的情況來看，一些業者似乎對優惠下仍比韓國高 15-20% 的中鋼線材已不買單。加上今年歐盟 CBAM 已進入正式實施期（2026 年起的碳排都需納入課徵碳費申報和繳交憑證），為因應 CBAM 所衍生的各種作業成本大增。在 CBAM 成本將成未來常態下，**台螺絲業者若遲遲無法從影響成本最大的原料端來拉近與其他低價搶市競爭對手的成本差距，預期未來 3-5 年生意可能會越來越不好做，未來全年度的出口表現驟降 20% 也不無可能。**

台灣目前的產業發展環境對螺絲製造可說是越來越不友善，工業園區如雨後春筍般建起的高科技廠吸走許多人才，年年高漲的土地成本和相較其他國家更高的用電成本也讓很多螺絲業者想賣便宜也沒有賣便宜的條件。台螺絲出口最高曾飆至全年 165 萬噸，惟近幾年多徘徊在約 120 萬噸。過去廠商會選擇挑進口商或通路商的單做，現在則是少量多樣、特殊設計、高技術門檻等來自 OEM/ODM 製造商的單能接就接，凸顯出**在美國市場需求沒有大幅提升，歐洲市場景氣衰退、新興國家的砍價競爭、以及中資布局海外設廠及銷售據點搶市的大環境下，未來台灣業者若不想失去訂單已沒有太多選擇的空間。**



CBAM 雖立意良善 細部規範應加速完善

歐盟 CBAM 雖然本意是要推行產業減碳，並透過規範來要求非歐盟國家業者一起努力，避免不公平競爭，惟執行面上仍有不少難度。像是申報的授權認證單位未明、螺絲碳排申報需提交哪些文件和複雜的計算方法、協力廠碳排資料的取得、不同國家之間的碳費互抵問題...等，目前都還沒有人可以給出很精確的解答。台灣廠商都非常願意遵循規定來做，也努力從各方面來節能減碳，甚至花費不少資金人力申請 ISO14064、14067 等相關認證，但在很多方面都還沒有明確解答的情況下，就算真的想要執行也顯得寸步難行，成本壓力倍增。加上最近美伊戰爭讓許多輪歐貨櫃須通過的荷姆茲海峽面臨全面封鎖危機，如果貨櫃需改道造成轉運時間拉長 1.5 倍，廠商勢必要做好輪歐貨運成本可能拉高上千美元的心理準備。**如果 CBAM 的各項細部規範能盡早公布讓廠商執行上有所本，相信能避免一些不必要的運作成本產生。**



扣件納入鋼鋁稅合理？苦的將是美國消費者

同樣是鋼鐵衍生產品，手工工具和零組件並沒有納入鋼鋁稅涵蓋項目，反而是附加價值和利潤本身就不高的扣件產品須被課徵 50% 的額外關稅，看起來似乎有進一步討論的空間。甚至有很多業者私下抱怨「對於多數產業製造中的基本必需品課徵如此高關稅根本毫無道理」。根據美國 232 條款的精神，品項是否要納入鋼鋁稅考量的是：其鋼鐵含量、是否是鋼材的延伸型態、是否是鋼鐵業發展的核心...等要素。手工工具和零組件由於屬於附加價值遠高於原本材料比例的功能性加工品，因此本質上不屬於鋼鋁稅範疇。理論上看似合理，但如果從美國螺絲產業的運作特性來看，對進口螺絲課徵如此高關稅，可能無法保護到本土鋼鐵產業，反而會加劇本國消費者的扣件採購成本，畢竟美國 70% 以上的進口扣件品項幾乎是本國業者沒有或不願意生產的。儘管川普政府鼓勵美國製造，但美國較高的人力生產成本也讓製造成本本就不低的螺絲業者到美投資設廠顯得不切實際。最終在成本轉嫁下，美國消費者盼來的可能是更高昂的扣件價格。對於美國當地許多有扣件需求的製造產業來說，真的是好事嗎？答案不證自明。



4 月高雄扣件展 有無歐美日訪客是關鍵

台灣國際扣件展即將在 04/22-24 日在高雄展覽館盛大舉辦，預計會有 300 多家台灣和海外業者到場參展，匯達也會在南館 1202 攤位歡迎所有業界好朋友的到訪，現場可以索取到最新的扣件成品 / 半成品、原物料、工模具、機器設備、二次加工、周邊服務的供應商資訊，我們也會有專業的行銷團隊在場協助採購媒合。許多業者表示對本屆的訪客抱持高度期待。對做設備模具的廠商來說，期待可以看到新興國家的買主，對做成品的廠商來說，**如果能有機會看到更多來自歐美日等主要採購國家的買主到訪將是他們目前最迫切需要的。**近幾年來，也有不少雜音傳出，希望高雄展 3-4 年才舉辦一次，較符合台灣扣件產銷發展。台灣扣件產業擁有全球獨一無二的完整供應鏈，絕對能滿足全球各地買主的不同需求，我們誠心邀請您造訪。在當前充滿不確定因素的全球市場，穩定的台灣扣件供應鏈將是支持您屹立不敗的最佳選擇。■

著作權所有：惠達雜誌 / 撰文：副總編輯 張剛豪

