

## 社論 -

# 戰爭、關稅、景氣帶來不確定 但台灣仍有機會



在美伊 / 俄烏戰爭、各種關稅 / 進口保護稅以及整個市場景氣變化下，全球多國螺絲業這一兩年的確承受到不小衝擊，台灣扣件業也不例外。今年 1-2 月台灣扣件出口金額較去年同期下滑 1.07% 至 6.70 億美元，出口重量減少 8.36% 達約 18.3 萬噸左右，也就是說，出口量約少了 1.67 萬噸。反觀中國，2026 年 1-2 月的扣件出口成長 17.6% 至 109.6 萬噸，以金額看增加 20.8% 達到 21.05 億美元，可見中國吸走許多國家的扣件訂單。不過，以各國以往 GDP 漲跌波動來看，扣件業應也不至於會出現暴漲暴跌狀況，台灣要再出現全年 160 萬噸的榮景仍有機會，惟戰爭、關稅、全球景氣、中國產銷變化，以及企業內部競爭力和政府支持、扣件營運環境將是關鍵影響要素。

## 戰爭重組國際供應鏈 台灣可抓住機會

美伊戰爭、俄烏戰爭、美中貿易衝突毫無疑問攪亂了國際產銷和全球產業供應鏈秩序，作為支持百工百業所需的扣件業當然也受到影響。不過換個角度想，產業鏈重組對 A 國產生的危機，對 B 國來說或許並非壞事，甚至還是難得的潛在商機。例如：俄烏戰爭西方制裁俄羅斯讓中國業者輸俄訂單大增。

“ 台灣業者想延伸全球布局觸角，或許也可多加觀察一些受影響國家產業的扣件供需缺口，評估是否有上車的機會。 ”

## 貿易壁壘環伺 擁最大獲利空間即是贏家

歐美等國以保護國內產業市場競爭力為名陸續推出保護性關稅或類關稅措施，鋼鋁稅、歐盟 CBAM、反傾銷、反補貼都屬此類，讓想進入這些市場的業者來說面臨不小壓力。儘管如此，由於有些關稅是全面性或針對大部分國家（例如：墨國曾針對非 FTA 國家進口扣件課徵 25% 關稅），有些則針對特定對象（例如：歐盟對中碳鋼扣件課徵 22%~86.5% 反傾銷稅）。

“ 對台廠來說，同等關稅條件下，獲利優勢或許不多，但若與競爭對手間稅率差距很大，反而是一塊很大的獲利大餅。 ”

## 景氣紅藍燈 持續牽動產業發展

市場景氣的好壞會連帶影響產業發展。疫情後各國政府紛紛採取降息和量化寬鬆政策來提振經濟，包括擴大內外銷強度，業者也更願意向銀行借貸添購新設備和進口更多東西，對整體產業發展起了連動效應。2022 年全球扣件即大幅成長，以當今全球扣件、美國市場尚稱穩定，歐洲明顯下滑，受到原物料通膨，汽車產能下降，其他新興國家不是持平就是下滑，全球以中國一枝獨秀，達成長 17% 多，全球產銷進出口秩序都受到不小的影響。



## 因應中國產銷供應鏈變化 台灣要未雨綢繆

在美中貿易和全球區域政治軍事影響牽動下，中國一些扣件產銷供需鏈已產生明顯變化，這或許是台灣業者爭取到更多轉單的機會。台灣扣件業曾在 2021 和 2022 年連續創下年出口 160 萬噸以上的歷史紀錄，當時國內各家工廠可說是 24 小時運作加班趕著出貨，顯示如此榮景並非不可能。如果台灣業者能提早做好準備趁勢趕上這波商機，機會是給準備好的人。但台灣業者需有更多積極主動性，如果還抱持相對保守態度，危機終難轉化為商機。多年來業者一直反映線材價格偏高問題，能否採取中油方式適當補貼，在不妨害 WTO 規範下，讓業者成品更具有競爭性，時機是不等人的。

## 精進自身競爭力外 盼政府推動更多支持措施

面對外部對手夾殺以及缺水缺電缺人的處境，台灣業者更要從內部的成本管控、精進流程方面來提升自身競爭力。在這次扣件展，即有大陸業者反映，當今中國扣件製造優勢絕對遠勝台灣，人力、財力、土地取得、規模、市場、電價、鋼廠綠鋼、價值都遠勝台灣。加上近幾年中國的扣件產業進步飛快，當地企業的升級轉型都是加速到位，年產能 20% 成長。台灣業者越來越難與之抗衡下，更要努力升級轉型。只是業者力量有限，若能獲得政府的支持絕對能事半功倍。對全球產業動向和跨國企業經營有豐富經驗的螺絲公會蔡永裕理事長也向政府提出 6 大支持措施建言，包括提供 2-3 年寬鬆政策期、擴大設備汰舊換新與營運補助、辦理電價專案補貼、協助進行海外併購與策略合作、建立海外庫存及物流據點、全額補助國際展會拓銷。這些若能一一實現，對業者來說將是一場及時雨，有多位耕耘 30-50 年扣件老闆都不禁感嘆扣件真的要結束了嗎？真是心不甘情不願。他們自認沒有輸，只是輸在大環境不利他們發展。

## 企業和政府支持

## 擺脫依賴通路思維 善用 AI 等新管理模式

台灣扣件業走向出口導向已 50 餘載，相關行銷通路已具系統性和完整性，現階段除了鞏固好歐美兩大市場，也要分散風險進攻更多具採購力的新興市場，並朝客製化少量多樣、精進產品品質和改善客戶服務等方向去加強。更重要的是，要跳脫過度依賴貿易的模式，學習國內幾家汽扣大廠模式，直接對接末端 OEM/ODM 供應鏈客戶，不只利潤更好，也不至於在產品價格上受牽制。此外，台灣不若歐美日韓有龐大內銷市場，更應該多走出去觀摩競爭對手，並善用 AI、自動化等新經營管理模式，才能永續經營。如果經營者有這樣的遠見，以及二代心血努力投入之下，台灣螺絲業絕對能走得更加長遠。政府也更可鼓勵支持前十大出口商扮演產業火車頭角色，帶領中、小型公司前往歐美及新興重要市場設立據點搶單。

## 結語

接下來各期雜誌中，匯達編輯部也將特別加強義大利米蘭螺絲展、美國鳳凰城螺絲展、波蘭克拉科夫螺絲展等等 10 多個展的展前宣傳，明年度也會針對全球最大最重要的司徒加特螺絲展擴大展前報導，並實地郵寄給展會周邊國家區域買家。希望透過這樣的重點宣傳模式，強化台灣展商曝光及提升展商參展效益。

本期編輯部也收錄了此次高雄扣件展多場產業論壇和多國扣件相關協會理事長的演講重點，希望能透過這些產業巨頭的視野觀點，協助業者未來拓展事業版圖更加順遂。這次高雄展來訪的多位歐洲知名進口商都有提到，CBAM 的執行已經是不可忽視的政策，甚至很多還希望台灣業者能平均分攤碳費成本。面對持續飆漲的原料和經營成本，台灣業者實際上已經沒有更多讓利的空間，遑論分攤碳費了，呼籲國內業者該堅持的一定要堅持住，也要認真看待 CBAM 已經不是只是歐洲市場的 CBAM，因為美國和日本等國未來也都朝著減碳的方向來制定新法，呼籲業者要務必審慎看待。■

著作權所有：惠達雜誌 / 撰文：副總編輯 張剛豪

