

OPPORTUNITY



美國再工業化與關稅政策： 台灣扣件的機會與壓力

著作權所有：惠達雜誌 / 撰文：紀翔瀛

1 前言：地緣經濟的試金石，美國率先從關稅走向治理

過去很長一段時間，扣件產業被視為典型的傳統製造業，產品標準化高、進入門檻相對有限、價格競爭明顯。然而在當前的地緣經濟框架下，產業角色正在被重新定義，扣件是各大工業的基礎零組件，因此是工業供應鏈是否穩定、是否為可控的觀察指標，扣件產業亦成為大國博弈中的一個切面。美中貿易戰進入長期化之後，美國的政策焦點便從單一產品競爭轉向供應鏈重組。依據 232 國安關稅條款，鋼鐵、鋁及金屬扣件的關稅仍保持 50%，該政策已非短期性的貿易摩擦，而是明確服務於美國川普政府的「再工業化」目標。從數據來看，美國鋼鐵產能利用率的確從 2017 年的 72.3% 回升至今約 77.2%，逐步逼近 80% 的政策門檻，顯示關稅確實發揮了部分的效果。

今 2026 年 4 月初，白宮甚至更新所謂的「杜絕弊洞」版本，將課稅基準全面改為完整海關價值 (Full Customs Value)，直接切斷過去透過金屬含量、報價結構進行調整的操作空間，並依產品類型實施 10% 至 50% 不等的分層稅率，台灣金屬扣件仍全面適用 50% 的稅率，並沒有變動，詳見【表 1】整理。此更新代表政策邏輯已經改變：關稅不再只是價格工具，對美國政府來說是搭配制度設計的治理工具；對企業而言，遊走在灰色地帶的空間確定快速消失中。

▼ 表 1. 2026 年 4 月美國白宮對最新金屬關稅補充說明

產品說明	通用稅率
完全或幾乎完全為金屬 (鋼、鋁、銅、金屬扣件)	50%
英國金屬製品或衍生品	25%
美國金屬密集型工業設備需求 (至 2027 年) 或部分使用英國來源金屬之產品 (需行政申請)	15%
使用美國來源金屬之產品	10%
金屬含量 ≤15%	0%

資料來源：白宮文件” Fact Sheet: President Donald J. Trump Strengthens Tariffs on Steel, Aluminum, and Copper Imports” / 紀翔瀛整理 (2026.04)



2 數據洞察：從亞洲代工市場的停滯性成長，確認市場被重新分配

▼表 2. 2019-2025 年全球扣件產業出口金額前十大市場

(單位：億美元)

市場別	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	CAGR
中國	83.8	89.9	118.9	139.6	114.1	117.9	122.9	6.6%
德國	71.5	66.5	80.6	79.6	84.2	80.9	83.1	2.5%
美國	48.4	40.1	45.8	53.1	60.5	62.3	62.0	4.2%
台灣	45.2	41.6	55.7	63.7	47.8	45.4	43.8	-0.5%
義大利	21.3	18.9	24.6	25.3	26.7	26.0	27.5	4.4%
日本	28.2	24.3	29.9	26.4	24.4	23.7	23.6	-2.9%
法國	18.0	14.9	16.5	17.2	19.6	21.4	23.6	4.6%
英國	10.5	8.6	10.2	10.9	11.9	13.3	13.8	4.7%
南韓	9.9	8.8	10.3	11.6	11.4	11.4	10.7	1.3%
瑞士	10.4	9.7	11.6	11.5	11.5	11.3	11.4	1.5%

資料來源：國際貿易委員會 / 紀翔瀛整理 (2026.04)

▼表 3. 2024-2025 全球扣件主要出口國家單價季度變化

單位：美元 / 公斤

市場別	2024Q1	2024Q2	2024Q3	2024Q4	2025Q1	2025Q2	2025Q3	2025Q4	CSGR
中國	2.1	2.0	1.9	1.9	1.9	2.0	1.9	1.9	-1.4%
德國	9.3	9.2	9.6	9.5	9.3	9.6	10.1	10.2	1.4%
美國	8.4	8.3	9.3	12.0	12.0	12.0	13.0	14.0	7.7%
台灣	3.5	3.5	3.5	3.5	3.4	3.6	3.5	3.6	0.5%
義大利	5.2	6.0	5.7	5.6	5.8	6.3	6.6	6.6	3.6%
法國	12.0	12.0	13.0	12.0	11.0	12.0	12.0	13.0	1.2%
日本	7.9	7.8	8.2	7.9	8.2	8.3	8.2	8.0	0.3%
荷蘭	3.6	3.9	4.0	3.8	3.5	3.5	3.8	3.6	0.0%
英國	20.0	21.0	23.0	25.0	16.0	22.0	23.0	23.0	2.0%
瑞士	20.0	20.0	21.0	21.0	20.0	21.0	22.0	22.0	1.4%
南韓	4.9	4.7	4.9	4.8	4.8	4.9	4.9	4.8	-0.2%
西班牙	5.4	5.7	5.7	5.7	5.3	5.6	5.6	6.0	1.6%
奧地利	12.0	10.0	10.0	9.9	9.9	11.0	11.0	13.0	1.2%
土耳其	3.8	3.9	3.9	4.0	3.9	4.1	4.5	4.1	0.8%
波蘭	4.3	4.4	4.6	4.5	4.5	4.8	4.9	5.0	2.2%

資料來源：國際貿易委員會 / 紀翔瀛整理 (2026.04)

從【表 2】與【表 3】綜合觀察，可以很清楚看到全球扣件市場正在出現結構性分化，全球扣件產業呈現的並不是傳統景氣循環下的起落。首先是歐美市場的表現。美國市場單價成長約 7.7%，出口金額成長 4.2%；義大利與英國出口金額分別有約 4.4% 與 4.7% 的成長，單價季變化則分別有 3.6% 和 2.0 的成長。這些數據有幾個關鍵訊號。第一，價格與數量並未背離，顯示需求仍然穩定存在。第二，政策效果已經開始呈現在市場結構上，友岸外包與貿易協議正重新分配訂單來源。特別是英國在特定協議下僅承受較低關稅，使其在歐美市場中的競爭位置相對有利。這類制度性差異，正取代過去單純的成本優勢，成為影響訂單流向的主要因素。

至於歐洲中段國家，例如德國、瑞士。德國 CAGR 2.5%，瑞士 1.5%，單價季變化僅小幅成長 1.4%，基本上是守成，但沒有明顯突破。這類國家靠的是產業基礎與長期客戶關係，短期不會掉，但也不會爆發。

相對之下，亞洲市場則呈現完全不同的狀態。中國、台灣、日本、南韓是全球前十大市場中的亞洲國家，單獨觀察可更清楚看見亞洲供應端的內部分化：中國與南韓已逐步落入價格競爭的軌道，中國單價下滑，但金額仍能維持成長，本質上是透過政策支持與規模優勢撐住出貨，犧牲的是價格；南韓則呈現量能勉強維持、價格微幅走弱的狀態，顯示其在標準品市場中，同樣面臨價格壓力。相較之下，台灣與日本的處境更為微妙。兩者並未進入大幅降價競爭，但價格幾乎停滯，顯示其產品仍具一定技術與信任門檻，既無法也不願意透過削價搶單。然而，當價格無法上升、成本卻持續累積時，利潤空間自然被壓縮，形成高品質但低成長的結構性困境。

更深入分析亞洲市場的削價與停滯，原因主要來自三個面向：



01.

第一是新興製造國的策略性進場。印度、泰國等國並非單純以低成本競爭，而是有意識地透過低價報價換取長期訂單與客戶關係。這種做法會在短期內拉低市場單價，但對其本身而言是投資行為。

02.

第二是成熟製造基地的成本結構問題。台灣、日本在材料成本、人工、能源與匯率上都不具備優勢，一旦產品高度標準化，就難以維持價格話語權，唯有走上客製化以及高值精密產品一途，才是台日扣件未來發展之王道。

03.

第三是最關鍵的一點，這些變化並非景氣循環，而是**供應鏈重新配置**的結果。當企業為了規避關稅與地緣政治風險而調整布局時，訂單的移動具有結構性與長期性。

從【表 4】可歸納歐美市場與亞洲市場近年分化的因素，有三個觀察點造成歐美市場的成長動能明顯優於亞洲市場，例如歐美是主要關稅政策制定者，亞洲市場則是被動接受制度的一方；供需關係話語權造成全球產能重分配，以及兩者原本成長動能來源的不同。

▼ 表 4. 全球扣件產業下歐美市場與亞洲市場產生板塊斷層之因素分析



資料來源：紀翔瀛整理 (2026.04)

整體而言，全球市場沒有衰退，但利潤正在往歐美移動，製造壓力則留在亞洲。中國用規模撐住存在感，新興國家用低價切入，而台日正卡在成本與價格之間，最為難受。所以如果只從數據觀察，全球扣件市場仍運作正常；但若從結構來看，全球供應鏈的位階其實已經重新分配。

3 再工業化的真實意圖：不是回流，而是供應鏈重組

談美國再工業化，如果只用「製造業回流」來理解，會低估政策的深度。從目前的政策組合來看，**美國並不是要求所有製造回到本土，而是透過關稅、補貼與制度設計，建立一個可控的供應鏈網絡**。這個網絡包含本土製造，也包含特定盟友與合作國。在這樣的框架下，台灣面臨的是雙重影響。一方面是壓力，隨著美國扶植印度、越南等國，台灣在部分標準品市場的被替代性提高。這種被替代並不會在短期內發生劇烈變化，但長期而言，台灣在供應鏈中的不可取代性質會逐漸下降，形成慢性的邊緣化。

例如印度推動「印度製造 (Make in India)」十年有成，成功切入高階

供應鏈，例如 Hical Technologies 為波音 (Boeing) 與雷神 (Raytheon) 提供零組件，勞斯萊斯 (Rolls-Royce) 將印度採購量翻倍，稱其為解決供應鏈挑戰的最佳方案。目前扣件產品平均單價台灣約每公斤 3.8 美元，印度每公斤約 2.6 美元。而印度正處於製造擴張期，利用政策補貼與低廉成本，採取策略性低價報價換取長期合約，這對台灣單價較高的標準品會產生直接威脅。

另一方面則是機會。為了加速基礎建設與能源轉型，2027 年前美國調降部分金屬密集設備與電網相關產品關稅。這代表在特定應用領域中，美國准入的市場門檻反而降低。換句話說，美國沒有全面關門，而是選擇性開門，不

同於拜登時期由政府撥款，川普 2.0 傾向透過監管與產業誘因引導私部門投資基礎設施，這帶動建築、電子電機與重型設備對高品質扣件的需求。

政策紅利指的是部分金屬零組件有望可以用優惠稅率准入美國市場，同樣是在今 (2026) 年 4 月的白宮更新文件中提及，至 2027 年前，美國金屬密集型工業設備與電網設備等相關供應鏈享有 15% 優惠稅率，台灣扣件亦有機會切入美國再工業化供應鏈的黃金期，但值得注意的是，台廠也有可能受到大盤商的牽制，使得此類工程專案價格只低不高，議價結果端看台灣輸出的產品特質與市場獨特性是否傾向賣方市場。



這扇門其實通往的是「高信任、高精度」的利基市場，台廠練兵數十年，應該非常有機會。例如已有台廠成功從建築車用轉向半導體設備用不銹鋼螺絲，或以高耐蝕處理切入風電與太陽能支架市場。未來，台廠能力越匹配時代高階要求，例如碳足跡管理、數位轉型 (AI 協作) 以及與客戶共同設計 (Co-Design) 能力，就越有機會從單純的生產供應商晉升為不可替代的戰略夥伴。

4 台灣應對之道：從單純生產供應商轉為歐美先進工業供應鏈體系的一環

在這樣的環境下，台灣扣件產業若仍停留在價格競爭或產能擴張的思維，會逐步失去空間。真正需要轉換的是角色定位。

從製造端走向共同設計

第一個可以做出最明顯的轉變，是從製造端走向共同設計。台灣在模具精度、品質穩定與快速打樣上具有優勢，2026 年甫結束的台灣國際扣件展會上，扣件機械設備的業績亮眼，甚至吸引歐美訂單，反映出台廠在設備自主化與高階設計能力上的提升，使台廠有機會在產品開發初期即參與客戶設計流程，將扣件納入整體結構規劃之中，進而提高轉換成本，降低被替代風險。

鎖定 AI 實體落地時代的特定應用場域

第二個方向，是鎖定 AI 實體落地時代的特定應用場域，例如算力中心 (AI Data Center) 的半導體設備、再生能源、電動車模組等 AI 時代領域，這些新興產業領域對扣件的要求不只是強度或尺寸，更著重於可靠度、驗證與長期穩定性。此類市場規模不一定最大，競爭也不少，但利潤結構相對穩定，一旦進入長期供應鏈合約後，較不容易被價格戰侵蝕。

數位化、自動化與 AI 的導入

第三，是數位化、自動化與 AI 的導入。這不只是提升效率，而是處理未來不可避免的人力問題。透過 ERP 與 MES 整合，再結合生成式 AI 進行排程、報價與知識管理，可以讓企業在不增加人力的情況下維持營運彈性，相較於高科技產業不缺人才，扣件產業雖為傳統產業中的高科技業，但產業聚落與形象的確不若高科技業有人才磁吸效應，因此數位化與自動化更是扣件產業應尋的經營良方。

建立減碳與溯源能力

第四，是建立減碳與溯源能力。扣件雖未被納入 CBAM 首波正式課徵清單，但相關碳盤查與資料揭露要求已逐步向供應鏈延伸；同時，美國的減碳政策雖暫時停擺，市場端對碳數據亦有要求。比起法規，減碳證明的需求更可能來自歐美跨國扣件企業對自身財報與企業責任的要求。因此，台廠未來能否提供原料來源、製程排放與產品碳足跡，將直接影響歐美訂單的順暢度，不僅是單純的加分項目。

5 結論：台廠宜主動提升競爭格局，從價格競爭走向資格競爭

(一) 認知產業目前的結構性壓縮與錯誤轉型的風險

進一步觀察，競爭環境的惡化並非單一因素，而是由三個結構性條件交互放大：首先產品高度標準化，使價格成為主要競爭手段；其次客戶端高度集中，強化議價能力向下游傾斜；再加上極端價格壓力，使整體產業利潤持續被壓縮。這三者交織之下，形成一個難以逆轉的競爭結構。即便大家都知道要往新興領域發展，但也要謹慎訂定策略。舉例，電動車技術的發展呈現兩面刃效果。雖然帶動扣件新規格需求，但並未同步放大扣件總量。隨著模組化製造與零件整合趨勢發展，整體零件數量反而下降，市場競爭還是可能被地緣政治影響或價格左右，加速產業洗牌。



(二) 產業升級轉捩點宜從「努力」精準轉變為「判斷力」

對台灣而言，目前關稅政策同時帶來紅利與壓力。短期內，轉單與政策窗口仍然存在；但長期來看，供應鏈正在被重新書寫。具體而言，未來的生存關鍵可歸納為三個方向：

① 其一，避免邊緣化，以美國客戶為主的大廠可評估在美國政策誘因下進行局部在地化布局，或與友岸供應鏈深化合作，以維持市場連結，將台灣據點從製造中心轉變為製造大腦中心，妥善利用目前已成熟的數位孿生技術進行企業有機體複製。

② 其二，提前應對綠色貿易規範，將碳管理能力轉化為進入市場的基本門檻，而非額外成本，歐美扣件市場某種程度

是互通的，氣候變遷議題仍是目前環境發展主流，宜多加注意。

③ 其三，鎖定利基應用場域，模組化或 AI 產業發展趨勢下，發展高精度與多功能整合的扣件產品，提升不可替代性。

總體而言，扣件產業已不再是單純追求規模擴張的市場，必須清楚認知競爭場域正在重新洗牌。台灣若要維持優勢，關鍵不在於做得更多，而在於客戶更需要以及更相信台灣的供給能力，換句話說，我們必須將產業競爭力從「努力」精準轉為「判斷力」，順利升級取得歐美先進供應鏈資格，才能在下一個十年繼續保持台灣扣件產業聚落的獨特優勢。■

