

若要票選今年上半年影響產業市場最劇烈的議題，川普過去幾個月來對全球各國連續拋出的關稅措施和台幣匯率不斷測試2字頭的高低振盪絕對是位居一二。這兩大議題不單單只是影響台灣產品外銷全球市場的整體競爭力，也是許多扣件、零組件、手工具等傳產業者能不能安然生存下去繼續為台灣創匯的兩大關鍵。

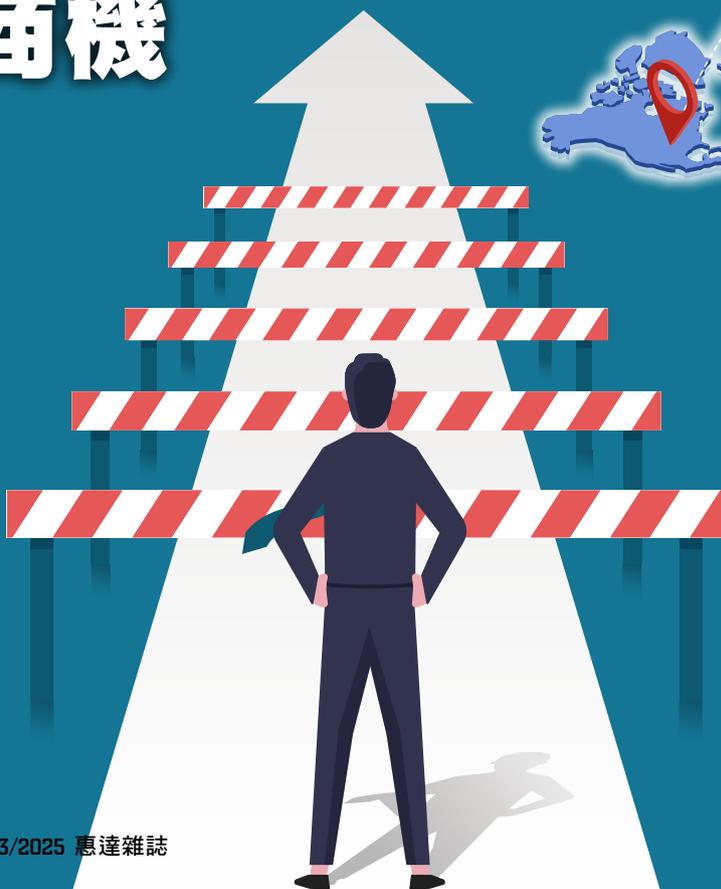
據統計，在今年3月初美國對各國鋼鋁產品(含扣件)實施加徵25%關稅後(6/4日後已提高至50%)，4月份台灣的扣件外銷量表現隨即創下新低，前月比降幅近23%，尤其在最重要的歐美市場客戶因為市場不確定性選擇暫時觀望紛紛延緩下單後，分別出現24%和33%的萎縮，國內多數業者的接單都受到很大的衝擊。如果關稅和匯率的問題持續擴大影響，而政府在這部分又沒有表現出更積極的態度提出因應方案，勢必會加劇這些中小企業的經營困境，對未來整體產業的永續發展、企業主和員工生計來說將是三輸局面。

是否該與客戶分攤關稅？ 國內意見仍有分歧

針對美國關稅造成市場終端售價墊高進一步導致產品競爭力降低的問題，據了解，目前台灣業界存在兩派看法。有部分業者認為為求維繫與現有客戶的永續合作和確保企業未來能持續穩定地接單，短期內應該與美國客戶協商相互分攤關稅來降低彼此的經營成本。例如：車用扣件上櫃大廠恒耀公司就跟美國客戶協議彼此分擔關稅來降低成本增加的衝擊；不過也有另一派認為進口關稅本來就是下單客戶應該支付的部分，不應該本末倒置為供應商應該自行吸收成本或是按比例分攤。台灣螺絲公會蔡永裕理事長先前也曾對此表達明確態度，呼籲國內業者能避免採取分攤關稅策略，因為這樣可能會

社論

關稅、匯率夾殺下的 市場商機





削弱未來台灣扣件的外銷價格，客戶也可能會因此要求其他供應商比照辦理讓台灣重回拚低價的老路，進而使毛利率已經在夾縫中求生存的廠商更加難以生存。

依筆者觀察，大廠因為在市場佈局、行銷通路、研發技術和客戶基礎

上具有多面向的優勢，被取代性較低，比較可以從其他領域去想辦法抵銷因關稅分攤造成的損失，受影響的程度就相對小一些。反觀單槍匹馬規模較小的企業在市場下因較不具話語權，在與客戶協商關稅成本分攤時就可能佔下風，如果能與同業組成合作聯盟的方式，在跟客戶協商時也比較有話語權。另外也能加強自家產品的特殊性和無法取代性，讓客戶不買就沒有其他選擇，如此來強化自己的競爭實力。不過政府相關單位和也應再加強支持業者的力道，像是協助業者組成「國家隊」以及靠國家的力量把更多有利業者接單的條件做好做滿，否則光靠業者一己之力可能也是徒勞無功。在影響業者成本最大的線材部分，**台灣政府或許應該認真審視目前的線材進口政策，跟國內業者坐下來好好談談，適合開放的就應盡早開放，允許業者能進口更具競爭力的線材，如此一來，中鋼也能專注於更高附加價值的線材生產，這對國內業者來說不一定是壞事。**否則若因為國內無法取得有競爭力的線材而迫使業者出走，對國內扣件業的穩定發展也絕非長久之福。

台幣兌美元匯率坐 3 望 2，政府如何幫助出口業者？

台幣兌美元從過去幾個月不斷測試 2 字頭以來，升值的壓力逐漸湧現，年初到現在已經累計升值超過 12%，這對許多以美元報價的出口業者來說不只是做越多虧越多的問題，也連帶影響對外報價的競爭力，甚至有聽聞客戶選擇把訂單轉至匯率相對更有彈性的越南和印度等情況，對台灣業者可謂是損失慘重，元氣大傷。台灣央行雖然在匯率管控上有稍微動作，但可能擔心讓台灣被美國冠上匯率操縱國的罵名又不敢有太大的動作，如此尷尬的局面導致台幣的匯率才剛回到 3 字頭的安全線又不斷回測 2 字頭的底線。縱使可以理解央行的考量，但對於平均匯損就高達數百萬甚至是千萬的廠商來說，這可是攸關公司生死存亡的問題。螺絲公會蔡永裕理事長曾表示，台灣螺絲 97% 都外銷，若台幣對美元匯率進一步



提升，產業將面臨生存戰，緩升控制得宜下，螺絲產業才能生存。

為了解決傳產業者當前的經營困境，**政府應該趕快擬定更多完整的救援配套，同時放寬申請限制，像是提供更優惠的企業貸款或補貼方案（例如：中小微企業優惠貸款），同時也能透過政府單位的資源主動協助企業訂單媒合或協助企業員工訓練的專案（例如：補助業界開發國際市場計畫），並主動把這些資訊透過專責窗口盡快提供給有需要的企業去申請。**

關注新興產業商機和特定市場復甦徵兆

儘管貿易摩擦、地緣政治和政策不確定性等問題讓全球許多產業面臨發展難題，但仍有一些業者和市場在近期有出現較為顯著的復甦信號。例如：因應**美國客戶積極發展 AI、機器人**，恒耀也開始跨足這些領域。汽扣廠友誠今年前五個月營收較去年同期增加 7.48%，看好後續營運表現。久陽則因為**歐美客戶去庫存化已告一段落需求回升**，單季營收和毛利都有不錯表現，接單能見度達三個月。歐洲經濟火車頭**德國建築許可證核發數量也從連續 3 年減少轉為增加**，預期將可推升建築和工業用扣件需求。另外，今年 4 月**台灣出口到中東沙烏地阿拉伯的扣件數量也有顯著增加**，上海紧固件工博會中許多中國廠商也透露近期在中東市場的接單表現不俗，這些都是想要開拓新市場的國內業者可以加強關注的部分。

在美國市場部分，儘管關稅問題可能會讓美國在地的**大型經銷商優先嚐到甜頭**，但若考量到美國當地傳統扣件製造業者並不多，在替代品尋找不易的情形下，目前海外供應商仍是其主要供應來源。加上 50% 的鋼鋁關稅是全球一致的稅率，在稅率相同的起跑點上，**台灣業者仍可以透過價格和品質競爭力來與多數國家競爭。未來台灣業者也能嘗試開拓更多在車用、建築以外的領域，順應趨勢開發與 AI 機器人、智慧製造等更先進領域的市場，幫自己找出更多潛力商機。**本期雜誌的拉斯台灣展商宣傳特輯中，我們可以看到仍有許多台灣展商報名參展，這顯示美國市場對台灣廠商來說仍有很大的吸引力，只要您的產品品質夠好，具有高度競爭性，相信都有機會在這些商機市場取得一席之地。■

著作權所有：惠達雜誌 / 撰文：副總編輯張剛豪

