

社論

棄拚價競賽，走升級轉型才有出路！

儘管市場充斥慘澹氛圍，業者吐苦水表示客戶需求量減少和單價降低讓整體接單獲利表現不如預期，但現實情況真的這麼差嗎？

著作權所有：惠達雜誌 / 撰文：副總編輯張剛豪



從 2025 年前 11 個月的出口數據來看，台灣扣件業出口量很慶幸仍穩固支撐在 110 萬噸水準之上，且相較於 2024 年同期（約 120 萬噸），出口至先進國家（像是：德國、日本、加拿大、波蘭、法國、瑞典、丹麥、斯洛伐克、芬蘭、捷克）或是新興國家市場（像是：泰國、印度、沙烏地阿拉伯、越南、巴西、菲律賓）的表現仍有程度不一的成長，有些甚至有數十 % 的增幅。這也傳達出一個訊息：**低迷的市場並非所有國家的扣件需求都會呈現萎縮，也有一些國家或區域的需求量仍在逆勢成長中。**

在市場商機和壓力並存的情況下，業者如果可以挖掘出別人還沒看到的潛在機會來抵銷外部壓力所帶來的巨大挑戰，並且放大自己有別於競爭對手的差異化優勢，加速調整發展策略，絕對可以逆勢突圍，吸引客戶願意轉單，繼續衝出好表現。

低價戰掀全球貿易保護號角 轉型是最佳避險策略

中國低於市場普遍正常價的產品大量傾銷正讓全球多國供應鏈的原有平衡槓桿逐漸失序，鋪天蓋地的低價產品進入當地市場對本國企業造成的實質損害也不得不讓許多國家認真思索是否該對中國等他國廠商實施保護進口關稅或課徵高額反傾銷措施的問題。這意味以往因 WTO 框架所創造出的經貿自由化時代將逐漸成為過去式，後續可能也會對台灣或其他以出口為導向的扣件生產國產生連漪效應。



中國海關總署公布的外貿數據顯示，2025 年前 11 個月中國的進出口總值為 5.75 兆美元，年增 2.9%（其中出口 3.41 兆美元，年增 5.4%；進口 2.34 兆美元，年減 0.6%）。總體貿易順差約 1.07 兆美元（約新台幣 33.3 兆元），首度突破 1 兆美元大關，已超過 2024 全年的順差。不只扣件業，由於中國很多產業走的都是大量傾銷競爭模式，出口量往往超過幾十萬噸，讓競爭對手要靠價格實在難與其競爭。在這樣的情況下，想要維持獲利空間且不流失訂單，就必須從價格以外的部分去找突破點。在低價搶市看起來已是死路一條的狀況下，台灣很多產業同業公會已在大聲疾呼，轉型升級的脚步務必要快，**加速產品高值差異化、產線數位化、減碳生產等促進產業升級的作為，並且加大國際參展鞏固歐美客戶的黏著度以及拓展在新興市場的品牌熟悉度，都有助於減輕因低價競爭或是貿易保護主義所帶來的壓力。**



台幣匯率趨穩 侵蝕獲利危機暫解

台幣先前驟升至 28-29 元兌 1 美元時吃光許多廠商僅存獲利，還好近期已回升到 31-32 比較穩定的狀態，算是暫時紓解業者對匯率持續侵蝕獲利的擔憂。過去 20 多年來，台幣匯率走勢受美中日韓的波動緊密牽動。不過，觀察 2025 年日幣、韓幣和人民幣兌美元的變化，日幣波動雖明顯但整年未形成單向劇烈升值或貶值趨勢，韓幣也處於區間整理的溫和波動，人民幣則受中國政策與外匯市場調節影響出現溫和升值，反觀台幣卻是短時間內出現驟升趨勢，這對仰賴出口為大宗的台灣傳產和扣件業來說相當不利，尤其台灣本身的自有資源相較他國就不多，在鋼鐵原材料和線材的成本又拚不過中國的強勢傾銷和補貼價格。種種不利競爭的條件讓許多業者有苦難言。因此，政府應該扮演關鍵角色，考量產業發展的困境，在不被視為匯率操縱國的程度下盡所能地保持台幣匯率穩定。



2026 是台扣件業發展關鍵年

從過往數據來看，台灣扣件業近兩年表現雖有波動但仍穩定，在政府和相關產業公會的資源支持下，預估 2025 年全年出口表現應該也會在 120 萬噸的水準徘徊。惟要特別留意的是，縱使現階段出口未見惡化跡象，但未來一些國家可能會因貿易保護主義或因應中國廠商等競爭進一步實施反傾銷稅措施，還有歐盟 CBAM 及美國 232 條款的 50% 鋼鋁稅，甚至加拿大、墨西哥、歐盟或日本都可能擴大貿易保護政策，勢必對主要市場構成程度不一的影響，台灣當然無法排除在外。有業者認為，美國 232 條款的影響至少會持續 5 年。也就是說，這一兩年將是台業者生死存亡的關鍵年，如果業者再不升級轉型，積極找尋潛在發展機會繼續努力，可能很快就會被中國和新興國家的競爭對手超越。

2025 年已過，雖然整體經濟環境仍呈現不確定性，但放眼 2026 年甚至 2027 年，市場依然存在許多值得期待的潛力與發展機會。面對景氣循環與外在挑戰，企業與個人都難免承受壓力，然而此刻更不應氣餒或停下腳步。唯有持續爭氣、努力精進自身實力，強化專業能力與競爭優勢，才能在低潮中穩住根基。透過不斷學習、調整策略與累積能量，當整體景氣逐步好轉時，才能搶得先機、把握機會，為未來的成長與突破做好最充分的準備。■

