社論

產官學合作，擴大台扣件永續競爭力



› 台灣扣件值得被看見，跨國合作互利共生

台灣扣件10月在鳳凰城螺絲展以台灣形象館之姿再次大展身手，不只搶占業內媒體版面，也讓美國客戶見識到台灣扣件業不鳴則已，一鳴驚人的創新實力和豐沛活力。尤其在經濟部國貿署、高雄市經發局、台灣螺絲公會、金屬中心、台灣中鋼公司、駐鳳凰城台北經濟文化辦事處、駐洛杉磯台北經濟文化辦事處，以及美國NFDA協會、亞利桑那州商務廳(ACA)、大鳳凰城經濟發展促進會(GPEC)等多個產官學機構大力支持下，台灣形象館方能把展前記者會、台灣之夜晚宴、晨間咖啡、開幕剪綵、MOU簽署、論壇、品味台灣、商務洽談會等活動在短短3天內做最完美呈現，並把台美交流提升到更高層次。如此浩大氣勢也讓現場各國展商感受到台灣完整供應鏈的堅韌實力。當然也要感謝主辦單位特別保留絕佳的展區給台灣，並在展館多處加強廣播宣傳台灣形象館，讓展覽期間舉辦的各項活動如此圓滿成功。也要感謝台灣螺絲公會蔡永裕理事長親力親為協助向政府爭取經費，並以他多年經營指標螺絲大廠和海外投資經驗，帶領更多台灣扣件業者能有機會走向全球舞台。今年有106家台廠打前鋒前進北美搶市場，我們也期待未來有更多台廠加入共享商機紅利，因為只有**走出去才有機會被看見，也只有走出去才會看到處處有商機。在各國挑戰者想方設法超越之際，台灣更要培養自身實力和競爭力。**高科技產業發展雖為台灣傳產帶來挑戰，但也讓工業發展所需的基礎設施更加完善，為產業創造有利發展條件。政府已準備千億銀彈要支持產業發展，企業不論大小，只要符合資格主動申請，都有機會獲得政府補助。這次美國展我們從美國客戶的角度聽到，**與客戶長久累積的信賴夥伴關係是促成台美合作的基石。而這塊地基是否能穩固撐得久，就得看業者是否願意用心經營和一起加入全球拓展的行列了。**



› CBAM憑證二月起開放購買，關注PPWR、DPP環保新法動態

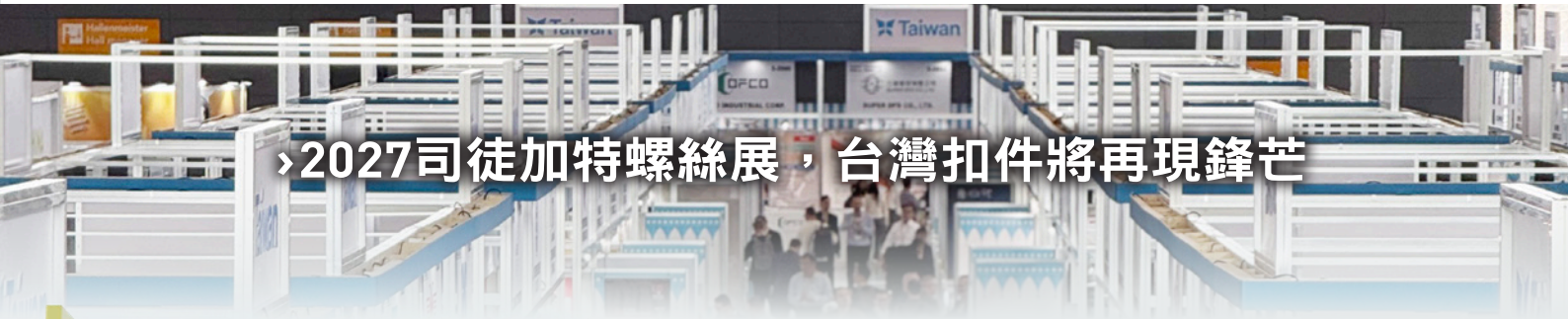
明年2月1日起產業將迎來一項CBAM重要期程。從這天起，授權申報人(歐盟進口商，或符合法規條件的間接海關代表)可開始購買 CBAM 憑證，為 2026 年及後續年度的進口貨品履行相關義務。而2027 年起，憑證的價格將改以每週平均 EU ETS 拍賣價格為基礎(惟實際義務須依產品內含排放量、適用的免費核配調整、第三國已實際支付且符合規定的碳價抵減等因素計算)。且同年9月30日前，授權申報人須針對 2026 年進口的CBAM 貨品，提交年度 CBAM 申報並繳回相應數量的憑證。後續年度也必須在同年9月30日前完成前一年度的 CBAM 年度申報及憑證繳回。建議業者應盡早確認: 旗下產品是否列管、確認歐盟客戶的要求、建立碳排放數據、確認計算與第三方查證、評估成本與報價等五大步驟，避免客戶要求時無完整資料可提供；另外，跟環保有關的**歐盟包裝新法(PPWR)2026年8月正式適用，廠商要留意: 包裝必須符合可回收性要求、塑膠包裝須符合再生塑膠含量要求、減少不必要的包裝及空間、提高重複使用及補充填裝、包裝標示與分類**

資訊標準化、限制有害物質、生產者責任、登記及合規文件等七大要求；數位產品護照(DPP)則可能成為繼CBAM後下一個輸歐競爭門檻，而鋼鐵目前被歐盟列為優先產品類別，並預計於 2026 年第四季推進鋼鐵產品別授權法案。目前尚不能直接認定所有扣件產品都已被要求建立 DPP，仍待後續正式法案所定義範圍。如果確認納入，將從「產品與材料追溯要求提高、上游供應商須配合提供資料、品質與合規文件需要數位化、產品標示與資訊系統可能需要調整、可能影響客戶稽核與供應商評選…等層面」影響扣件業者。



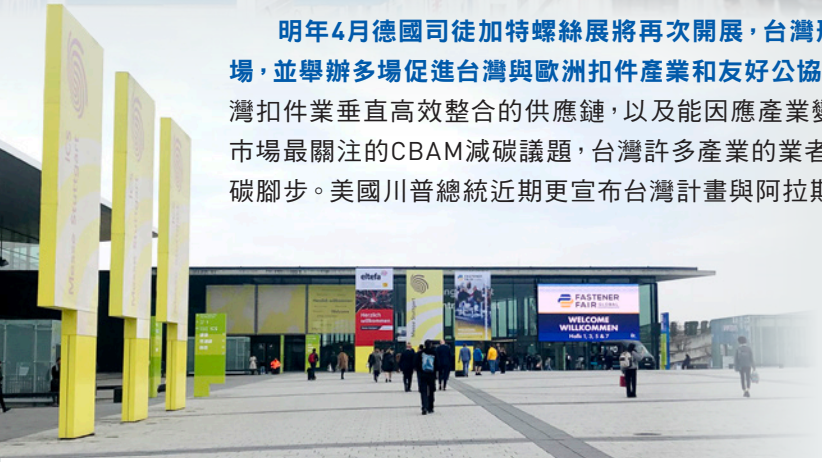
›中國低價輾壓全球市場，價格戰已非台選項

中國正持續靠規模、價格和全產業鏈輾壓市場競爭者，光是去年全球出口扣件就有100億美元以上，整整是台灣2倍多，且市場多角化程度高，與台灣重壓6成以上在歐美市場大不相同。儘管台灣扣件的溢價能力仍高於中國近2倍，但在標準品部分明顯已失優勢，只能加速轉向車用、航太、醫療、半導體、特殊材料等中高端精密領域另覓市場。在中國持續把價格戰天花板往中高端領域拉近，以及CBAM、ESG、反傾銷稅和鋼鋁關稅等法規疊加壓縮利潤空間時，台灣若想守住岌岌可危的年出口120萬噸保衛戰，就要認真思考是否還能單靠所謂的「長期合作」就能維持住客戶黏著度。商場沒永遠的朋友，**未來誰能在「採購價、關稅、運費、庫存、交期、品質/合規/供應鏈風險」方面為客戶取得最佳平衡點將是最終贏家。**這對台灣業者是項警訊，如果堅持在拚價的死胡同裡打轉，企業無法追求合理利潤來確保永續經營，惡性循環下或許再也沒有翻頁的機會。值得慶幸的是，技術、品質、服務，還有最重要的「合規度」仍是台灣在國際採購主眼中很重要的四大領先王牌，是其他競爭者短期內無法取代的優勢，只要台灣能繼續往上突圍，在中高端市場樹立更多其他競爭者難以跨越的競爭門檻，機會還是會在台灣這邊。



›2027司徒加特螺絲展，台灣扣件將再現鋒芒

明年4月德國司徒加特螺絲展將再次開展，台灣形象館將延續鳳凰城展的經驗，把整個台灣供應鏈帶到會場，並舉辦多場促進台灣與歐洲扣件產業和友好公協會互動交流的精彩活動，為來自歐洲和全球的買主展現台灣扣件業垂直高效整合的供應鏈，以及能因應產業變化的創新緊固方案產品和精湛的技術服務。尤其在歐盟市場最關注的CBAM減碳議題，台灣許多產業的業者持續領先其他競爭者並加速改善產線從上到下的淨零減碳腳步。美國川普總統近期更宣布台灣計畫與阿拉斯加簽訂600萬噸天然氣採購，且將是史上最大筆訂單，並預計於2030年開始出口。如此龐大的天然氣採購量也將有利於台灣逐漸淘汰燃煤等高碳排設施，未來台灣扣件業加速轉型低碳製程時，熱處理爐也能改用相對低碳的天然氣為加熱燃料，作為過渡時期的替代燃料，強化台灣扣件產品的低碳形象。



› 結語

國際市場競爭激烈，產業轉型已是必選題。從市場拓銷、供應鏈合作、環保法規到產品升級與能源轉型，台灣扣件業正位於重新定位自身全球競爭優勢的轉捩點。面對中國低價戰及國際採購條件變化，台灣不能僅滿足於現有製造實力與客戶關係，更要積極提升技術、品質、服務及永續合規能力，將挑戰轉化為競爭優勢。2027年司徒加特螺絲展將是台灣向全球展現實力的舞台。透過產官學合作、全球布局，深化台灣供應鏈與國際連結，才能在產業重組與綠色轉型中立於不敗之地，成為全球客戶信賴的策略合作夥伴。■

著作權所有：惠達雜誌／撰文：總編輯 張剛豪