

## 社論 -

# 扣件市場遍地烽火 台灣的競爭力何在？



台灣扣件出口曾在多年前歐盟對中國扣件課徵反傾銷稅後迎來前所未見的榮景，一舉攀上年出口逾 160 萬噸的新高峰。但隨著疫後海外客戶訂單未見起色導致庫存過剩、各項製造出口成本高漲以及地緣政治不穩定等風險因素先後來攪局，近幾年台灣扣件出口表現確實有好一陣子未再創新高了。加上中國和新興市場競爭者的崛起、未來 CBAM 正式課稅可能衍生的影響、國內更重視 IT 高科技業發展的氛圍以及客戶強烈要求中、台配合供應商「海外 +1」的呼聲，都讓許多台灣業者目前在經營上感受到多重壓力。面對這樣的大環境改變，多年來都以「螺絲王國」自居的台灣要如何能在全球扣件供應鏈繼續展現旺盛的活力，已經是整個台灣上、中、下游扣件供應鏈的任何人要一起努力面對和想辦法解決的優先要務。

## 景氣觸底跡象已現 明年或可回溫

景氣好壞見仁見智，加上扣件產品多元，每種產品的供需變化以及廠商生態各不相同，無法以偏概全。若從今年前 9 個月出口實際數據來看，台灣共出口扣件約 93.6 萬噸，跟去年同期 93.4 萬噸其實變化不大，甚至在中國和其他國家低價線材傾銷海外的情況下還出現微幅增加，這可能也是景氣觸底預備反彈的一個跡象。依照這樣的趨勢，今年全年的出口預估仍可達到 120 萬噸的持平水準，所以大家或許不用太悲觀。如果明年俄烏戰事緊張有所減緩和主要國家央行行為刺激經濟成長再次採取降息量化寬鬆政策，全球景氣有望迎來新一波回升。

台灣扣件與歐洲產業黏著度高，市場一個風吹草動就易受波及。目前萎靡的歐洲景氣或可歸咎於倉促上路的零碳政策，讓歐洲車廠被迫往電動車發展，卻沒預料技術和品質都還沒站穩腳步就被更具競爭力的中國電車搶先取得多數市佔，打亂既有供應鏈。另外，作為歐洲最大汽車製造國的德國也因俄烏戰爭影響面臨更高能源成本導致工業生產不振扣件需求大減。德國又是台灣扣件出口的重要夥伴，間接影響台灣業者接單。景氣波動總有循環，估計目前的需求停滯是短期現象。產業本來就圍繞著適者生存，不適者淘汰的脈絡發展，有競爭力的業者必然能找到活路，所謂「富貴險中求」，只要能在危機中穩住陣腳，強化自身競爭力，相信絕對能夠關關難過關關過。

## 歐盟碳稅可能推升扣件價格

隨著 2026 年 1 月 1 號歐盟 CBAM 要正式課徵碳稅的時間點逐漸逼近，各國廠商應該都已經感受到來自歐洲進口商的壓力了。值得慶幸的是，目前台灣扣件業者在減碳部分相較於亞洲其他同業在歐洲客戶眼中仍有優勢，連歐洲 EFDA 理事長在惠達專訪中也直言台灣業者在 CBAM 申報部分的確走得較前面，這也絕對是台灣業者未來繼續要在歐洲市場拓銷布局的重要籌碼。在這一期雜誌中，我們的特約作者宋文龍博士也特別整理出台灣接下來碳費徵收的時程、目標對象和計算公式，盼能幫助讀者了解未來歐盟碳費和台灣國內碳費制度也同步實施後應該要注意的部分。CBAM 無庸置疑是改變全球主要排碳產業（包括扣件業）生態非常關鍵的法案，歐盟官方和在地進口商展現出的重視態度也顯示這已是未來趨勢。

目前比較讓業者擔憂的是，為了達到歐盟要求的淨零減碳目標，扣件業的相關製造成本（包括碳稅、原物料、電費...等）可能要再增加 20-30%，進一步推升扣件價格，這對於扣件的末端用戶來說究竟是好是壞仍待商榷。是否正式的實施日程有可能延緩？碳稅是否可以依照產品種類的不同或進口數量彈性調整？或許都是歐盟和各國相關單位未來討論政策執行時要通盤考量的部分。



## 助業者覓商機

## 匯達籌組越南投資、日企參訪團

相較於 IT 業近幾年過份受到台灣官方和媒體關愛的程度，台灣扣件業可說是正處在較不利的發展環境，不只缺人、缺地致經營成本大增，連想要在國內取得更有價格競爭力的線材也是相當辛苦。在優惠進口稅方面，台灣也不像東盟國家之間享有優惠或零關稅。在眾多條件不如人下，迫使一些廠商選擇出走海外。海外投資或許對資本雄厚的大廠影響不大，且設廠外銷出口之餘還能兼做當地內銷市場。對於中小企業來說就沒那麼輕鬆了，可能就要另外考慮採設立海外（像是越南、泰國、菲律賓）分公司進行採購或倉庫，或是尋求當地工廠合作的模式比較合適。

面對眼下來自歐美客戶「海外 +1」要求和訂單萎縮的龐大壓力，匯達今年也陸續籌辦了 8 月越南投資參訪團、10 月的越南市場投資說明會和 11 月與日本最大扣件通路商 SUNCO 公司共同舉辦的日本企業參訪團，希望透過考察在地工業區、企業和台灣同業的經驗，一方面協助國內業者在永續經營的目標上找到更多投資發展機會，另一方面也是希望透過這樣的參訪模式把台灣更多具有競爭實力的廠商介紹給海外客戶認識，促進合作。

未來匯達也誠摯歡迎有興趣採購台灣扣件的他國大型優質進口商主動與我們接洽，我們非常樂意扮演進口商與台灣業者之間合作的溝通平台。

## 感謝 NFDA、EFDA、EIFI、TFTA、HKSFC 理事長接受採訪

匯達一直與全球各地扣件公會保持暢通的意見交換管道，這次非常榮幸邀請到美國 NFDA 的 Scott McDaniel 理事長、歐洲 EFDA 的 Andreas Bertaggia 理事長、EIFI 的 Paolo Pozzi 理事長、台灣 TFTA 的蔣國清理事長以及香港螺絲業協會的徐炳輝主席百忙之中願意接受敝社專訪，與讀者分享對當前各國扣件產業所面臨供應鏈、CBAM、產業新趨勢挑戰和機會的觀察展望。也要感謝瑞士扣件經銷大廠 Bossard 重點式地分享在充滿競爭和變化的市場中如何能繼續保持穩定成長的寶貴經驗，這對於我們廣大的讀者面對即將到來的 2025 年絕對有更多啟發和幫助。匯達也非常歡迎未來能有更多協會和大廠加入受訪行列，也讓協會理事長和指標大廠能藉由這樣的平台與產業夥伴做更緊密的溝通交流。



## 挑戰只會更多 競爭力才是王道

在扣件業發展的腳步上，台灣或許較中國和其他東南亞國家起步快一些，但這幾年隨著這些國家的發展速度飛快，台灣業者已不能再以過去的眼光等閒視之，因為這些國家未來都可能在全球市場成為與台灣既競爭又合作的主要角色。加上過去 30 年來，台灣也有一些業者跑到越南等東南亞國家設廠落地生根且越做越大，甚至中國的業者近幾年也開始南進往東南亞國家投資設廠找機會，未來台灣業者的競爭只會越來越多。當然，若業者選擇海外設廠投資也要特別重視對當地法規的了解和遵守和做好事前評估，才不至於投資不成反而先摔了一跤（例如，越南對環保的要求就非常嚴格）。不過業者也不用因此卻步，儘管凡事起頭難，只要有本事找出自己的定位和競爭力，還是能在任何市場存活下來。■

