

川普對等關稅危機 - 台灣扣件產業的因應對策

IMPORT
TARIFFS

2025 年 4 月 3 日美國總統川普 (Donald Trump) 於美國「解放日」(Liberation Day) 宣布對全球各國徵收「對等關稅」，並簽署相關行政命令，以加強美國在國際經濟中的地位、減少美國巨大的貿易逆差，保護美國工業，促使製造業回流美國，美國課徵各國對等關稅的稅額如表 1 所示。

1860 年美國南北戰爭起因之一，就是當時美國南部與北部的課稅觀念不一致所引起的戰爭，當時，反對奴隸制擴張而著稱的林肯當選了美國第 16 屆總統，南方奴隸主感到大權旁落，於是開始製造分裂，蓄意發動叛亂，交戰多年，1865 年 4 月 3 日北方聯邦軍攻克里奇蒙獲得勝利，成功解放黑奴，這是美國解放日的來由。本次川普總統在解放日宣告對等關稅，誓言要解放美國關稅，將戲劇張力拉到最滿。

這次對等關稅除了讓美國面臨停滯性通膨的壓力，衝擊最大的是亞洲與歐洲製造大國，對台灣經濟與產業的長期影響可觀，主因中國、越南、印尼、泰國，還有台灣本身都被課徵高關稅。在 21 世紀部分台商開始轉移生產基地，尤其在 2019 年美、中貿易戰爭之後，極大多數的台商將中國的生產線轉移到台灣、越南、泰國、印尼、印度等地區，而這些都是台商最重要的生產基地，各個產業幾乎無一倖免。

這次川普總統的對等關稅策略，就是「川普談判術」的實踐版本，高起點談判、強硬施壓、精準施加槓桿、隨時保留轉圜空間，川普主打的就是「變」，不斷修正的關稅政策就是明證。台灣政府目前也積極與美國政府爭取談判，以期能為台灣所有產業爭取存活的机会，中國政府是目前少數強硬對待美國對等關稅的國家，也祭起高關稅回應，美國也再次反擊將關稅提高到 245% 的歷史新高，值得注意的是，在表 1 中除孟加拉、印度、台灣沒有在區域聯盟之中，其他國家是可以用區域聯盟的力量與籌碼跟美國展開談判。

其中較特殊的是加拿大、墨西哥兩國，原先美、墨、加協議 (Agreement Between the United States of America,

表1、美國課徵各國對等關稅的稅額

國家	關稅	備註
柬埔寨	49%	• 區域全面經濟夥伴協定 (RCEP) 會員國
越南	46%	• 越共領導人蘇林首先倡議「對等零關稅」，但未獲積極響應。 • 區域全面經濟夥伴協定 (RCEP) 會員國
孟加拉	37%	-
泰國	36%	• 區域全面經濟夥伴協定 (RCEP) 會員國
中國	34%	• 由於中國對美國採取報復行動，美國對中國進口商品最高課徵到245%關稅。
印尼	32%	• 區域全面經濟夥伴協定 (RCEP) 會員國
台灣	32%	• 台積電在對等關稅宣告前，增加1000億美金的對美國投資額
印度	26%	• 美國第一批談判名單當中
韓國	25%	• 區域全面經濟夥伴協定 (RCEP) 會員國 • 美國第一批談判名單當中
日本	24%	• 區域全面經濟夥伴協定 (RCEP) 會員國 • 美國第一批談判名單當中
歐盟	20%	• 歐洲擁有27個成員國

the United Mexican States, and Canada, USMCA) 規範的商品原是享有 0% 關稅，但是在今年 3/12 號起美國已經正式對所有鋼鋁製品 (含下游成品) 課徵 25% 的關稅，此關稅屬於美國 232 條款的範疇 (海關編碼 73 開頭的鋼鐵製品是屬於此類商品)。在全球鋼鋁市場中，加拿大、巴西，以及墨西哥是對美國最大的出口國家，而南韓、日本



和台灣則是在亞洲對美國出口鋼鋁最多的家。不過，台灣鋼鐵產品早已於 2018 年就被課徵 25% 關稅，鋁製品則被課 10% 關稅，此次其他國家關稅的增加，對台灣鋼鋁產品出口反而是利多的公平競爭的機會。

美國對外國進口產品加徵關稅這一改變看似是很單純，甚至有學者認為是川普總統的個人觀點，以筆者淺見，這項舉動是籌謀已久的大政略，不但會牽動全球的經濟，也將會引起一連串的漣漪效應，以下是**川普關稅政策可能對世界經濟帶來的影響解析**：

- 1. 市場不確定性提高**：由於美國關稅政策本身就有非常高的不確定性，也勢必會造成國與國之間的貿易摩擦，這會強烈影響企業的投資決策，使得全球的股市不穩、波動加劇，自 4 月 2 日之後全球的股市劇烈震盪起伏，對於投資者造成不可預期的損失。
- 2. 全球供應鏈將重組**：許多大型企業為了避免被美國徵收關稅，會選擇將生產基地從原本的中國、越南、印度等國家轉移到較低關稅的國家，這將會使亞洲的供應鏈產生巨大的改變。
- 3. 關稅所引起的通膨上升而影響購買力**：川普的新關稅政策可能導致商品價格上漲，進口商品的成本增加，不論美國或全球的消費者將面臨比原本更高昂的價格，民眾消費力將會大幅下降，對於產品需求會將低，全球經濟將會衰退。

減少貿易逆差是川普對等關稅一個主要的目地，所提出的「公平互惠計畫」(Fair and Reciprocal Tariff Plan) 是川普政府提出的核心經濟政策之一，目標是消除與外國的貿易逆差，並進而造就與他國重新談判貿易協議的可能。除了有高額關稅的國家之外，其他國家一律自 2025 年 4 月 5 日起，美國對所有交易夥伴的進口商品統一徵收 10% 的最低關稅，進而逼迫高關稅國家降低自有國家關稅並增加對美國的進口商品數量，或提出特殊作法(例如：台灣台積電擴大到美國設廠規模)以爭取美國降低關稅。

以 2024 年美國輸入金額統計貨號 73(鋼鐵製品) 年度總進口金額為 447 億美元，排序第一還是中國的 119 億美元占比 26.67%、第二是墨西哥的 48.6 億美元占比 10.87%、第三名是加拿大 40.6 億美元占比 9.07%、台灣排名第四名為 32.8 億美元占比 7.33%、南韓排名第五是 25.9 億美元占比 5.79%，自從 2018 年中、

美貿易戰以來到 2025 年 3 月 12 日美國 232 條款開始為止，墨西哥與加拿大挾著美墨加協議(USMCA)的零關稅優勢，這幾年輸美產品已經大幅增加，反觀台灣自 2023 年兩岸關係惡化之後，輸美占比已經降低，而首度進入前十名的越南，年度銷美金額為 12.7 億美元占比 2.85% 成長快速。目前在美國貿易擴張法第 232 條規定之下，所有 73 貨號產品都必須課徵 25% 的進口關稅，全球的廠商一致，但是，如果各國在與美國談判之後，該國的對等關稅還是超過 25%，雖然，依照目前美國官方資料說明，是依照貿易擴張法第 232 條規定以 25% 課稅，但是，筆者以為以美國川普總統的威嚇手段，屆時是不是會依照對等關稅議定後稅額課徵還未可知？台灣扣件業者還是必須警慎的觀察。整理 2024 年美國鋼鐵製品(貨號 73) 輸入金額統計如下表 2。

表2、2024年美國鋼鐵製品(貨號73)輸入金額統計表

排序	國家	2024年進口金額 (美元)	占比	232條款	對等關稅
1	中國	11,937,264,494.00	26.67%	25%	245%
2	墨西哥	4,862,981,801.00	10.87%	25%	10%
3	加拿大	4,061,023,416.00	9.07%	25%	10%
4	台灣	3,280,473,343.00	7.33%	25%	32%
5	南韓	2,592,208,854.00	5.79%	25%	25%
6	印度	2,586,067,091.00	5.78%	25%	26%
7	德國	2,516,649,049.00	5.62%	25%	20%
8	日本	1,650,058,858.00	3.69%	25%	24%
9	義大利	1,430,859,346.00	3.20%	25%	20%
10	越南	1,273,612,698.00	2.85%	25%	46%
11	泰國	1,079,821,397.00	2.41%	25%	36%
12	西班牙	666,375,285.00	1.49%	25%	20%

為回應全球貿易政策變遷下台灣扣件產業所面臨的挑戰與轉機，本文擬採用 SWOT 分析法，從產業內部優勢與劣勢、外部機會與威脅四個構面，系統性剖析美國「對等關稅」政策對台灣扣件產業的潛在影響，進而探討企業可採取之因應策略，包括提升附加價值、開拓新興市場、強化綠色供應鏈等方向，協助產業降低風險並提升韌性，以因應瞬息萬變的全球貿易格局，以台灣扣件產業針對美國新關稅背景之下的 SWOT 分析如下圖 1：

S (Strengths) 優勢說明：

- S-1. 靈活且反應快速的中小企業體系**：台灣扣件多以中小企業為主，能迅速調整策略，應對市場變動。
- S-2. 台灣扣件是全球供應鏈的重要角色**：台灣是全球前三大扣件出口國之一，具備成熟的供應鏈與加工技術，尤其高雄地區為重鎮。
- S-3. 台灣扣件具有高品質與客製化能力**：相較中國、越南，台灣的扣件產品品質穩定，並擅長接中小型客戶的客製訂單。
- S-4. 與美國長期貿易關係穩固**：台灣長期是美國扣件的重要進口來源，有穩定客戶基礎。

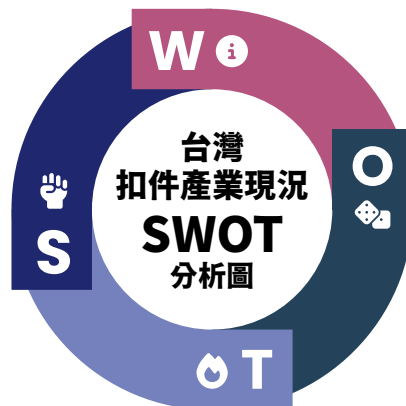


Strengths 優勢

- S-1. 靈活且反應快速的中小企業體系
- S-2. 台灣扣件是全球供應鏈的重要角色
- S-3. 台灣扣件具有高品質與客製化能力
- S-4. 與美國長期貿易關係穩固

Opportunities 機會

- O-1. 中美貿易緊張持續，台灣可替代中國角色
- O-2. 與美國發展近岸外包合作
- O-3. 開拓新興市場(如印度、東協)
- O-4. 數位轉型與智慧製造導入



Weaknesses 劣勢

- W-1. 對出口市場依賴度高
- W-2. 生產成本上升
- W-3. 缺乏品牌優勢
- W-4. 自動化程度仍有提升空間

Threats 威脅

- T-1. 美國課徵全面關稅風險
- T-2. 地緣政治與供應鏈風險
- T-3. 中國價格競爭壓力
- T-4. 綠色生產與碳稅壓力

圖 1

W (Weaknesses) 劣勢說明：

- W-1. **對出口市場依賴度高**：台灣扣件出口比率高(超過 7 成出口至美國與歐洲)，易受國際政策波動影響。
- W-2. **生產成本上升**：相較中國、東南亞，台灣人力與能源成本較高。
- W-3. **缺乏品牌優勢**：多數台灣扣件廠商仍以 OEM、ODM 為主，品牌認知度低。
- W-4. **自動化程度仍有提升空間**：部分中小廠技術升級速度緩慢，競爭力受限。

O (Opportunities) 機會說明：

- O-1. **中美貿易緊張持續，台灣可替代中國角色**：**美國對中國課重稅，部分訂單可能轉向台灣，擴大出口機會。**
- O-2. **與美國發展近岸外包合作(Nearshoring)**：**透過與美國廠商合作，可避開關稅壁壘。**
- O-3. **開拓新興市場(如印度、東協)**：除了美歐外，亞洲新興市場基建需求強，具成長潛力。
- O-4. **數位轉型與智慧製造導入**：**導入自動化、AI 排程與品質檢測**，有助提升效率與競爭力。

T (Threats) 威脅說明：

- T-1. **美國課徵全面關稅風險**：即便台灣非中國，仍有可能被波及(如以「製造來源」為稅基)。
- T-2. **地緣政治與供應鏈風險**：台海局勢若不穩，可能導致外資轉單或供應鏈調整。
- T-3. **中國價格競爭壓力**：中國扣件在價格仍具優勢，若未被完全制裁，仍是競爭對手。
- T-4. **綠色生產與碳稅壓力**：歐盟碳邊境調整機制(CBAM)等環保政策，將迫使台廠加快碳管理與永續轉型。

SWOT 對應策略說明：

- S1-O1 策略：**強化與美國既有客戶的關係，提供更多客製化選項、彈性交期**，鞏固客戶信心，爭取中國轉單。
- S1-T1 策略：**提高產線彈性、快速應對中國訂單的轉移，縮短交期**，運用數位排程工具以應對急單的消化。
- W1-O2 策略：**建立美國境內轉運中心**，透過第三地加工或集運方式降低被課稅機率，符合「原產地規範」。
- W1-T2 策略：支持政府關稅談判，將產業現況反映關稅衝擊給美方，**透過螺絲公會、工業總會、外貿協會與美方交涉或提出豁免申請或爭取優惠稅率。**

依據上述台灣扣件產業的 SWOT 分析，總結短、中、長期建議如下：

- 短期**：在 7 月 5 日之前，先穩住出口，積極搶中國的轉出訂單，提高與美國客戶的合作深度，並支持政府做低關稅談判，避開高關稅風險。
- 中期**：投入精實管理、加速數位升級、深入品質提升與節能減碳技術，以提升台灣扣件產品的附加價值。
- 長期**：擴展多元市場、發展品牌與提升全球供應鏈韌性，降低對單一市場依賴，建立美國境內轉運中心。

以目前美國對等關稅的稅率而言，扣件產品由中國輸入美國數量將會快速下降，甚至會趨近於零，與美國協議出低關稅的國家將會是受惠國，目前還必須關注美國對各國關稅討論之後的最後決定。台灣扣件業者必須先掌握這一次自中國轉單需求，短期能夠承接中國轉出的訂單，並期望台灣政府在 7 月 5 日前能夠爭取到一個相對優惠的關稅稅率。以中、長期而言，可能面對全球整體需求的下降，業者必須積極提升台灣扣件產品的附加價值，擴展多元市場，進而建立美國境內轉運中心，透過第三地加工或集運方式，以符合「原產地規範」的要求，降低被課稅的機率。川普的對等關稅對於台灣扣件產業是危機或是轉機？還是要看企業是否有正確的環境認知，找出較適合企業的生存策略，進而能從困境之中找出一條屬於自己的道路。■

