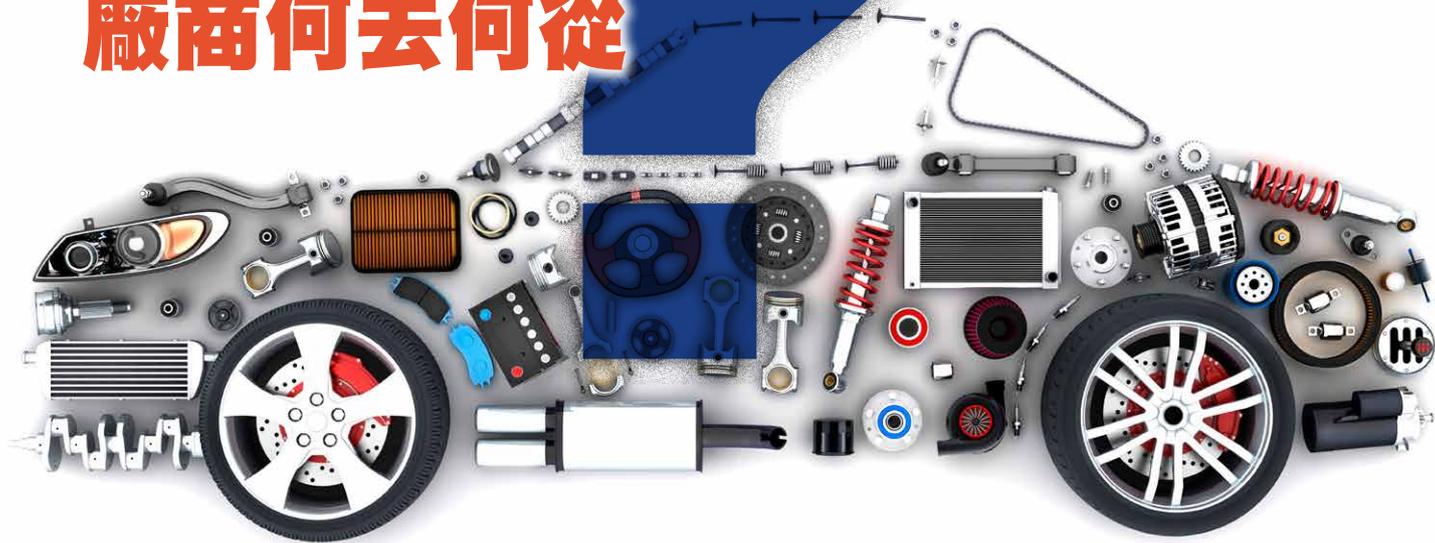


川普大刀揮向汽車零件供應鏈， 廠商何去何從



川普關稅面臨零件相關協會反對意見

美國總統川普在 2025 年 3 月 26 日簽署了一項公告，援引 1962 年《貿易擴張法》第 232 條款，對所有進口汽車及某些汽車零件徵收 25% 的關稅，以應對美國國家安全構成的重大威脅。該政策定於 2025 年 4 月 3 日對整車生效，5 月 3 日對零件生效，目前已對全球汽車供應鏈造成了重大干擾。其中受此關稅影響的主要汽車零件包括：引擎、變速器、動力系統零件（包含各種傳動系統部件）、電氣零件（車輛電子設備的關鍵部件）、懸吊系統、安全零件（包括安全氣囊、安全帶等）、電動車用鋰離子電池。

川普另於 4 月 2 日宣布對等關稅政策，在 4 月 9 日生效後又暫緩 90 天。對於汽車零件（包括汽車）廠商來說慶幸的是，由於第 232 條款的關稅徵收對象可獲得豁免而不被納入對等關稅的徵收對象，因此將不受到對等關稅的衝擊。

然而第 232 條款的 25% 關稅對全球汽車零件供應鏈的衝擊已相當巨大，來自全球的批判排山倒海湧向白宮。本文將歸納首當其衝的汽車零件協會公開發表的意見，以及汽車供應鏈之下相關廠商的緊急因應措施，是試圖為廠商提供可能的解方。

2 月 3 日，美國車體零件協會（ABPA）致信向所有會員表示，川普關稅將導致零件和維修成本增加，雖然部分會員可能是從未受影響的地區採購，但全球貿易材料和物流成本的上升仍可能影響定價。協會警告關稅可能導致供應鏈效率低下和延遲，這是因為對主要供應商徵收更高的關稅可能會導致需求轉移，從而使整個行業的採購面臨挑戰，使交貨時間變得更長。

美國汽車保養協會總裁兼執行長 Bill Hanvey 強調關稅將對汽車售後市場產業、美國消費者和企業產生嚴重的影響：「關稅對美國企業和消費者有負面影響，破壞供應鏈，增加成本，並削弱我們產業在全球的競爭力。美國汽車售後市場依賴加拿大和墨西哥的零件進口，關稅會導致效率低下和成本上升。這些費用由國內企業和消費者承擔，可能延遲車輛維修，影響道路安全。」

加拿大汽車零件製造商協會（APMA）主席 Flavio Volpe 則警告，對汽車零件課徵關稅缺乏合理性，因美國與加拿大的製程已深度整合，單一零件可能在組裝成車前跨境運輸高達 8 次，且零件毛利率僅維持個位數，25% 關稅形同不切實際，若強制實施將使市場僅剩「純美國製車輛」。若此政策導致產業全面停擺，業界可能採取法律途徑反制。APMA 針對 139 家供應商的問卷調查顯示，高達 97% 的企業憂心關稅壓力恐使小型供應商陷入財務困境。由於這些廠商多數負責關鍵零部件生產，若爆發倒閉潮，恐引發供應鏈大規模斷鏈風險。



擁有超過 700 家廠商的墨西哥國家汽車零件工業協會 (INA) 表示，關稅政策將推升美國汽車均價達 3,000 美元（約新台幣 10 萬元），而完全切斷墨西哥與加拿大進口車源將迫使美國投入 500 億美元增設 18 座新廠才能支撐產業需求，這也是川普延緩墨國汽車關稅決策的主因之一。

台灣汽車零件廠商彈性拆彈

台灣的汽車零件供應鏈擁有可快速彈性調整的應變力，在川普關稅開鎚前已有提早佈局因應。智伸科技已經戰略性地轉向使用「船上交貨 (FOB)」的運輸方式作為立即的應對措施。這種方法將進口關稅、稅款和海關清關程序的負擔轉移給位於目的港的買方，就能在不直接承擔關稅影響的情況下維持運營效率。這是一種透過買賣雙方的合約達成的解決方案，重新分配關稅責任而無需立即進行生產變革。

傳動系統製造商倉佑實業採取更全面性的重組策略，調整在多個地點的生產配置。他們運用位於嘉義的現有工廠，同時在東南亞開發新的生產能力。透過地理分散減少對任何單一製造中心對美出口的依賴，並在關稅政策演變時創造生產的靈活性。此外他們轉向加速投資半導體事業，將量產半導體前段製程設備關鍵零件。透過跨產業的佈局來分散關稅風險。

因應供應鏈的全球在地化趨勢，LED 車燈模組大廠麗清規劃與位於泰國與墨西哥的台灣廠商建立分工生產體系，降低營運風險並保持市場靈活性。麗清證實，關稅變動所衍生成本將由客戶端完全承擔，確保毛利率穩定性。

從以上台灣廠商的做法中可知，他們透過合約重新分配關稅責任，或透過地理分散策略，或將產品跨產業供應，或與海外的台灣廠商建立新的分工體系，用這些方式突破被加諸於身上的緊箍咒，在夾縫中求生存。他們的經驗也可作為各位讀者寶貴的參考。

汽車業人士在困境中多元因應

由於汽車與其零件彼此高度相互連動，在了解零件廠的動向之餘，汽車製造廠以及相關周邊業者的反應也不可忽略。位於底特律，擁有超過 200 位汽車供應商客戶的律師事務所 Foley & Lardner 點出，川普關稅無法在 30 天、60 天或 90 天內扭轉過去 30 年的局面，「美國目前並不具備足夠生產能力。」對許多主流汽車製造商而言，電動車投資尚未帶來利潤，供應鏈需要長期穩定，而無法承受未來 24 個月內發生巨大變化。

福特汽車執行長 Jim Farley 在 2 月的投資者會議上表示：「我們看到的是龐大的成本和混亂。」為因應川普關稅，福特將員工專屬的折扣價格開放提供給消費者，幫助消費者節省數千元美金，藉此因應關稅衝擊。

其他車廠又是如何減緩衝擊呢？(3 月 12 日)BMW 選擇吸收部分墨西哥製車輛的關稅費用。(4 月)日產汽車降低部分車款的價格。(4 月 4 日)斯泰蘭蒂斯暫時停止在加拿大生產的部分車款。(3 月 27 日)法拉利已率先將部分高性能車款的價格調漲 10%。捷豹荒原路華於 4 月起暫停向美國出口車輛一個月報(並於 5 月起重啟)。(4 月 7 日)福斯已全面暫停向美國出口車輛。

從以上車廠的做法中可知，他們透過吸收部分關稅、降價與漲價、部分暫停生產、停止進口低價車款、暫停出口到美國，因應關稅的衝擊。

川普關稅時代的風險應對

貿易以及供應鏈已從「全球自由化」轉為「全球在地化」

川普 1.0 加上 2.0 的貿易戰正幾乎粉碎數十年來建立的製造業全球化分工體系。2025 年已進入「地緣政治優先，經濟效率讓位」的時代，美中衝突已超越經濟範疇，關稅大刀在重塑全球供應鏈版圖，將世界切割成不同陣營的供應鏈：美國派、親中派、歐盟派、雙邊或多邊貿易協定所組織的供應鏈體系。這些還只是屬於大的體系，小的體系還包括各國通路商、供應商組成的夥伴供應鏈。這些大的、小的供應鏈體系都在往更能因應關稅衝擊的方向進行重組。在這過程中的變數很大，廠商必須採取最有利於抵禦關稅衝擊的方式，選擇加入對自己有利的供應鏈體系。

繫好安全帶 面對「中國衝擊」

川普的項莊舞劍，意在中國。縱使 4 月 9 日對誓言抵抗的中國另外祭出調高的對等關稅(從 34% 調高到 84%)還不會套用到中國的汽車與其零件上，但此類中國製產品原先已承受第 232 條款開徵的 25% 關稅，再外加 20% 特定關稅，總共要負擔高達 45%，這已高於其他國家同類產品僅需負擔的 25% 關稅。中國汽車與其零件廠商為了生存，勢必往海外打入前述更區域化、在地化的供應鏈體系。中國的低價產品與低價競爭將以「中國衝擊」的形式席捲許多國家。近期惠達已獲得獨家內部消息，透過日本大型通路商得知中國的低價產品正在切入日本供應鏈並搶下市占率，在未來十年內恐危及日本在地製造商的生存。如何應對中國供應鏈的進軍將會是各國政府與廠商需思考的議題。



成本考量已非首要 「最低風險」為優先考量

價值投資大師霍華馬克斯在最新專訪中警示，在關稅與地緣政治升溫的時代，預測未來的難度將遠高於以往。由於對未來的不確定性大幅攀升，全球的供需市場在今年會出現大幅的波動。廠商為分散風險，在海外設廠或進行投資時，恐無法再以「降低成本」為第一考量，因為今日在某地設廠，明日恐將因關稅等劇烈的變革而押錯寶。當前最重要的是看清楚政經大趨勢，以分散風險的角度進行事業投資，才能處在抗風險的環境下有實質意義地降低成本。



「川普風險」下的汽車零件廠解方

當前最重要的是「稀釋」並試圖化解川普的關稅大砲。除了各國政府爭取以國家為基礎的利益之外，廠商也需各自努力，目前可供參考的選項包括：

1. 爭取加入多邊貿易組織

從大的供應鏈體系下手，諫請政府協助廠商打入 CPTPP、RCEP 等等貿易體系，並促請政府與利益相符之其他國家簽訂新的自由貿易協定 (FTA、BTA) 等，從政策面支援廠商淡化關稅衝擊。

2. 積極打入通路供應鏈

大刀一揮，訂單滿天飛。亂中無序，大家都在找合作對象，現在正是各大通路（尤其是龍頭買家）重建戰友名單，也是供應商抓住新訂單與生存機會的關鍵時刻。對出口導向的廠商來說，在關稅面前，更是要走出海外，透過參展或其他各種方式增加自己在海外買主面前的曝光機會，方能為自己創造更多機會。

3. 減少暴露於關稅衝擊的程度

各地區的製造商可以重新評估其供應鏈，以最小化關稅衝擊。作法可能包括：

- (1) 從關稅豁免地區採購原物料或次級元件
- (2) 在美國完成某些製造步驟，以符合關稅減免的資格

- (3) 在墨西哥或加拿大的 USMCA 合規設施中建立組裝作業，以受益於暫時豁免。截至本文撰稿的當下，川普仍未對《美墨加協定》(USMCA) 所涵蓋的商品加徵關稅。
- (4) 開發多層次製造流程，讓其中具有更高關稅的高附加值元件在豁免地點生產。

這些方法需要仔細分析產品成本、關稅率和物流，以確立最佳的配置。

4. 創新升級、開發售後市場的產品線

持續加強研發力，推出無法被同業取代的創新產品。新增全新（其他同業所沒有的）的增值服務或商業模式，以增加產品價值密度，從而提高利潤以吸收關稅的衝擊。

5. 優化庫存與價格支付策略

透過合約調整價格或交貨付款（DDP）條款來分擔成本，或優化庫存來因應買方暫停訂單的突發狀況，減少關稅帶來的邊際衝擊。

與疫情時代相比，「川普風險」換個角度看是一場沒有病毒的疫情，當時發生的供應鏈重組，甚至是斷鏈危機，現在重新上演一遍。不變的道理是，當全球貿易體系被打破，新的贏家與輸家會各自站上新的起跑線，現在已是時候檢視自己是站在哪一方的起跑線上。你準備好了沒？ ■

