

社論： 降低關稅衝擊 跟上新興產業趨勢、布局 潛力市場

TARIFFS

APEC 亞太經合會 10 月底及 11 月初在韓國慶州熱鬧登場，全球主要經濟體領導人和代表齊聚，針對各項經濟層面議題做更廣泛的討論和意見交換，希望透過多方對話增進彼此的互信理解，建構出以互利共生為基礎的合作框架。這樣的氛圍也透露出全球產業殷切盼望在先前關稅問題打亂全球供應鏈運作之後，能盡快回復到公平、開放、穩定和共榮的合作模式，而這也是全球扣件業者這幾個月來的共同心聲。只是以目前美、中兩大經濟體之間的政治角力和利益糾葛的錯綜複雜程度來看，短期內可能還盼不到 50% 鋼鋁稅取消或降低等好消息。在這樣的情況下，扣件業者勢必要採取相對應的對策措施來減輕來自關稅的衝擊。本期雜誌編輯部特別邀請歐洲 EFDA、EIFI 和台灣 TFTA 理事長對當前產業情勢和市場氛圍分享看法，同時也邀請作者分析台灣扣件業者的機會和全球幾個潛力新興市場，供有意擴大市場布局的業者了解潛力市場，開拓更多商機。

歐洲扣件內需仍穩 六大領域應用可多關注

綜合 EIFI、EFDA 和 TFTA 理事長的看法，2025 年上半年川普關稅實施後，中國、台灣和越南等主要扣件供應來源的確有把部分產品銷售轉移至歐盟市場的跡象。歐盟從中國、台灣和越南的進口增加也顯示其對增加採購亞洲扣件的需求仍在成長，尤其在建築、汽車、工業機械、能源、航太、軌道這六大領域，扣件的需求量還是維持在穩定狀態。有競爭力的價格雖然也是歐盟客戶採購的考量之一，但供應商提供的產品品質是否達標，以及是否通過應用所需的認證仍是歐洲採購買主判斷是否合作的重要基礎。加上歐盟近幾年格外注重產



品的創新度、廠商製程的自動化和數位化、產品應用是否具備高性能、供應商的客製化服務和低碳環保程度，廠商若能在這部分積極配合，將有機會獲得更多訂單和合作機會。儘管歐盟汽車產業現階段面臨較多的挑戰，但建築和汽車產業在歐盟扣件需求市場中仍佔據40%的比重。此外，中東歐市場也是一個值得關注的新興市場區域，很多歐洲製造業持續看好中東歐發展潛力，紛紛到該區域設立工廠擴大布局。另外，CBAM 絕對是未來進入歐盟市場的關鍵門票。為因應 CBAM 在2027年實施課稅，台灣已有很多業者超前佈署布局節能減碳，廠商若能抓緊這個領先優勢，應可在拓展歐盟內需市場上有更好的表現。

“

歐盟從中國、台灣和越南的進口增加也顯示其對增加採購亞洲扣件的需求仍在成長，尤其在建築、汽車、工業機械、能源、航太、軌道這六大領域，扣件的需求量還是維持在穩定狀態。

”

多角化布局 東南亞 / 印度 / 中東 / 拉美市場商機不容小覷

儘管歐美市場未來仍是廠商要鞏固的主力市場，單純因為關稅或更嚴格的貿易保護措施就全然放棄是不可能的，但近期一些專家學者所做的報告顯示，隨著許多新興國家（像是中國、印度、東南亞的越南 / 印尼 / 馬來西亞、中東土耳其 / 阿聯酋和拉丁美洲的墨西哥 / 巴西 / 巴拉圭 / 瓜地馬拉）紛紛投入電動車、綠能、甚至是 AI 等新興產業，中國甚至在電動車和 AI 領域居領先地位，這些區域在精密扣件需求的成長將出現更快速的發展。如果業者能擴大在這些新興市場的布局，一方面能避免過度集中銷售在單一市場可能帶來的風險，另一方面也能開拓有別於歐美市場的新客源。

全球扣件的供需發展大概每隔幾年會有一次 V 型變化的大波動，有鑑於 2023 至 2025 年這段期間，台灣的扣件出口因為關稅等問題出現了一波萎縮現象，但根據本刊作者宋文龍博士分析認為，目前的狀況可能已經觸底，東南亞國家和印度的扣件需求也觀察到上升的走勢。加上客戶的庫存水位也終究有回補的一天，或許在這波新興產業發展的激勵之下，很快將迎來新的一波需求反彈。業者只要掌握技術創新、永續轉型和市場多元等基本大方向，應該都能享受到這波需求所帶來的正面效益。

隨著許多新興國家（像是中國、印度、東南亞的越南 / 印尼 / 馬來西亞、中東土耳其 / 阿聯酋和拉丁美洲的墨西哥 / 巴西 / 巴拉圭 / 瓜地馬拉）紛紛投入電動車、綠能、甚至是 AI 等新興產業，中國甚至在電動車和 AI 領域居領先地位，這些區域在精密扣件需求的成長將出現更快速的發展。





匯達 2026 參展地圖覆蓋度更廣 協助廠商開拓新市場

2025 年匯達行銷團隊帶領廠商踏遍歐美亞主要扣件、五金工具、精密零組件、機械設備及週邊產品等採購市場，成功讓許多有意更上一層樓的外銷業者與在地買主搭上合作的橋梁，也把在地買主真正的需求和市場發展現況帶回來讓業者了解。

看好 2026 年市場需求復甦可期以及回應客戶希望挖掘更多潛在商機的期待，我們的參展腳步除了將繼續前往美國鳳凰城螺絲暨機械設備展、波蘭克拉科夫螺絲展、印度大諾伊達螺絲展、義大利米蘭螺絲展、台灣國際扣件展、美國夏洛特螺絲展、中國上海國際緊固件工業博覽會…等主要國際大展外，也會陸續加入已開發國家和新興市場具代表性的產業盛會，並且強化與全球公協會和指標大廠等窗口的交流，讓業者有更多機會能與不同市場的客群和不同產業位階的供應鏈進行進一步合作。

2026 最新版供應商名錄 業界最齊全的採購指南

價格、材質、專利認證、品質、技術、服務、交期、客製化和創新度往往是全球採購買主了解供應商是否合適的幾大標準。2026 供應商名錄所收錄的廠商不僅都是今年度的優質之選，對於想要找到最適合採購對象的買主來說，也是能降低搜尋成本，更快滿足需求以及了解廠商今年度相關動態的最佳捷徑。若您有更多的採購需求，也能直接與我們的團隊諮詢獲得更多協助，或是連結匯達官網的供應商搜尋平台取得更多合作清單。



結語

在今天的拉斯展會中，美國 NFDA 副理事長 Melissa Patel 曾向台灣螺絲公會理事長蔡永裕提到「有效率的服務和穩定的供貨能力是當前美國採購買主重視的重點」，LindFast 集團也大讚台灣供應商在特殊產品和技術品質的優勢，而這些剛好都是台灣扣件業發展數十年來所累積的關鍵實力，只要能好好善用絕對可以有很大的發展空間。另外，我們也看到台灣業者在 2025 年波蘭展等各項展會積極展現自身的服務實力和創新活力，希望能在保守又低迷的市場挑戰中率先突圍奪得先機，這都讓我們感受到台灣扣件業不懼各項挑戰的堅毅韌性。隨著 2026 年即將到來，業者只要能繼續滿足客戶所重視的關鍵，跟上當前新興產業的趨勢，同時也不要放棄任何有機會的潛力市場，相信絕對能繼續在挑戰者輩出的競賽中投出一次又一次的好球。■

著作權所有：惠達雜誌 / 撰文：副總編輯張剛豪

