

螺絲大單轉到台灣 出口價每公斤 1 美元多 憂喜參半

資料蒐集：經濟日報

川普關稅戰效應發酵，鋼市傳出憂心美國對大陸課高關稅的前提下，原本由大陸供應、高達 5 萬公噸的銷美螺絲大單轉到台灣，但每公斤僅 1 美元引爆市場嘩然，與台灣螺絲銷美正常報價 3 至 4 美元相比差距甚大。中鋼 [\(2002\)](#) 指出，有掌握到相關訊息，全案憂喜參半，後續仍要觀察。

中鋼專家說，這筆大單轉到台灣，代表川普關稅戰已經撼動供應鏈結構，同時凸顯台灣擁有產業競爭力，得以收割這批訂單，不排除未來「隨著版塊移動」，台灣鋼界可以獲得更多轉單利基。

上市鋼廠主管表示，但這批螺絲售價實在太扯了，每公斤只有 1 美元多一點，拉低台灣螺絲出口的價格水平，部分專業人士更關注是否會造成台灣螺絲產業形象上的傷害，因此認為不值得鼓勵。

川普當選美國總統後，長期向大陸採購的美國買家憂心高關稅導致高成本，把原本給大陸廠的一張 5 萬公噸大單，轉至台灣平均分給 5 家廠商，其中包括南部一家上市櫃鋼廠，目前已經陸續出貨。

業內人士指稱，其實這家美國家用扣件零售廠的訂單原本就在台灣生產，後來被大陸台商低價搶走，「如今台灣再搶回來卻是滿臉傷心淚」，價格完全變了樣，背後儼然就是兩岸台商大亂鬥。

根據統計，2024 年台灣螺絲出口美國平均每公斤 3.36 美元，出口量約 60 萬公噸，如今轉來的大單螺絲成品 1 美元多一點，單子接愈多是虧愈多，但綜合考量台灣螺絲產業去年面臨史上最低迷困境，產業鏈更有崩解的疑慮，多家協力廠連環吹熄燈號，迫使 5 家螺絲廠協力接下大單，每家數量約 1 萬公噸上下，交期拉長到 1 至 2 年，方便業者靈活操作。

上市鋼廠主管說，這筆訂單的價格太低，不可能採用中鋼料生產，一定是大陸以及印度的低價、低品級鋼胚或盤線，如此一來將導致台灣螺絲產業的形象走回頭，並且與中鋼「精緻鋼廠」的大方針 180 度背道而馳。

螺絲廠表示，由於景氣實在太差，都快活不下去了，先顧肚子再說，把面子放一邊。