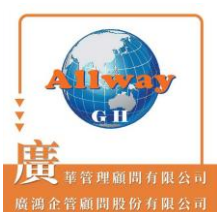


美國打擊越南轉口中國貨政策變化與台商產業影響分析



資訊透明化：CRS 的實施使得金融帳戶資訊在參與國之間自動交換，過去可能未被揭露的海外資產，如今將被稅務機關掌握。

確認稅務居民身份：根據居住天數、生活重心等因素，判定自己在台灣與澳洲的稅務居民身份，以了解申報義務。

盤點海外資產：全面檢視在澳洲及其他國家的金融資產，包括銀行帳戶、投資、保險等，確保資訊完整。

美國打擊越南轉口中國貨政策變化與台商產業影響分析

前言與背景

美中貿易戰爆發以來，不少跨國製造商採取「中國+1」策略，將部分生產線移往越南，以迴避美國對中國商品的高額關稅。

這使得近年越南對美出口激增，同時自中國進口的材料與零組件也大幅增加。換言之，越南出口繁榮在很大程度上建立在來自中國的供應之上。

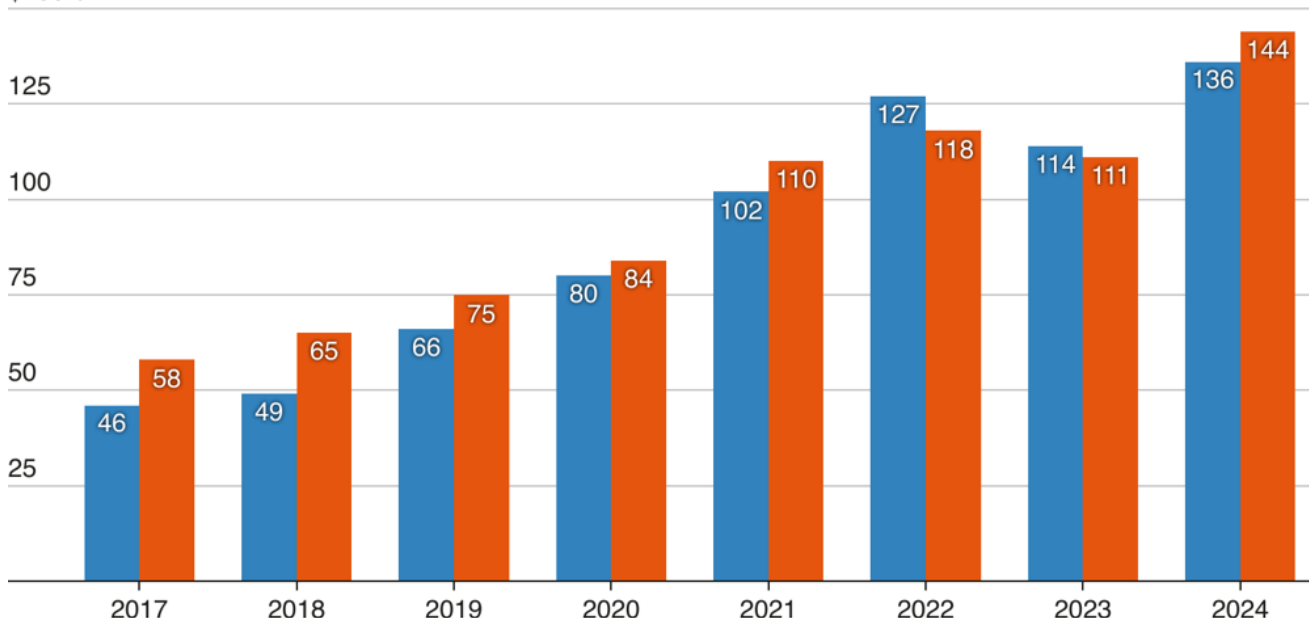
下圖顯示 2017–2024 年間越南對美出口額與自中國進口額幾乎同步成長的趨勢，可見兩者密切連動：

China-Vietnam-US trade

Volume of trade between 2017 and 2024

● US imports from Vietnam ● Vietnam imports from China

\$150 bln



• Sources: Vietnam Customs Office, US Census Bureau / by Francesco Guarascio, Feb 2025

(圖：越南對美國出口與自中國進口的年貿易額，2017–2024。藍柱為美國自越南進口額，橙柱為越南自中國進口額。資料來源：越南海關、美國 census 局)

近來美國政府日益關注中國透過第三地轉口 (transshipment) 規避關稅的問題，而越南則被視為「重災區」之一。

美方指控許多標稱「越南製造」的商品實際上只是在越南經過 Minimal 加工便重新貼標，以避開對中國貨物課徵的高關稅。

例如，美國海關發現部分產品僅僅在越南換裝包裝或稍作組裝，就掛上「越南製造」出口。這種轉口手法已被美國列為重點打擊對象，特別集中在電子產品、鋼鐵、家具等領域。台商在中國與越南兩地佈局生產的模式，若中國料件比重過高且越南增值有限，也可能被美國視為涉嫌轉口套利，面臨潛在調查風險。

川普政府第二任期 (2025 年) 對多國祭出所謂「互惠關稅」政策，美方聲稱將比照對方對美課稅程度對其出口產品加徵等額關稅，以矯正貿易不平衡。

其中，越南因對美巨額順差且涉嫌為中國商品轉運中心，成為重點施壓對象。

美國對越南轉口問題的政策變化與要求

46%關稅威脅與時間線

2025 年 4 月初，美國總統川普宣布所謂「解放日」 (Liberation Day) 的關稅方案，揚言對包括越南在內的多國商品加徵高額關稅。

其中對越南出口產品的關稅高達 46%，震驚各界。這項關稅原訂於 2025 年 4 月 9 日生效，但美方同意暫緩 90 天執行，期間與越南展開談判。

川普政府以此作為談判籌碼，要求越南提出改善方案以縮小貿易順差並杜絕轉口行為。

越南方面隨即展開密集外交斡旋，包括在 4 月中旬召開緊急會議討論對策、對內發布指示加強查處轉口逃避關稅的貿易詐欺。

越南政府並提出願意增加自美採購 (如採購美國農產品和波音客機等) 以平衡貿易，同時主動強調將嚴打非法轉口。

經過兩輪談判後 (第二輪於 5 月底結束)，美方於 5 月下旬向越南送交了一份談判架構文本附件，列出冗長且嚴苛的要求清單。如果談判不順，美方揚言在 7 月初恢復執行 46% 的懲罰性關稅。

越南方面則希望美國能夠降低關稅幅度，據報希望將 46% 稅率降至 22% ~ 28% 的區間。

有消息人士稱，美方官員曾在 3 月雙邊會議上暗示關稅最終可能落在約 22% ~ 28%。

截至目前 (2025 年 6 月初)，雖然尚未正式對越南恢復課稅，但美越談判仍在緊張進行中，美方要求越南拿出更具體的讓步措施。

值得注意的是，川普政府對關稅政策採取「一體適用」的強硬路線，不僅設定 10% 的普遍性基線關稅 (適用多數國家)，還針對特定順差國額外加碼。

除了越南 46%外，台灣、柬埔寨、泰國等都在名單中（如台灣 32%、柬埔寨 49%、泰國 36%）。儘管部分關鍵產業（如半導體）產品獲得豁免，但大多數製成品都在新關稅範圍內。這種關稅大棒政策引發了相關國強烈反彈。

以台灣為例，政府嚴正抗議該措施「不公」且「不合理」，強調台灣出口激增主要來自半導體等對美經濟安全有利的產品，而非轉口套利。

台灣官員亦向美方陳情，指出台灣已嚴查臺商不法轉口，不應與越南等轉口問題嚴重國家遭同樣對待。

降低對中國原料依賴與原產地規範

美國此次對越南開出的談判條件中，最關鍵的一項是要求越南供應鏈「去中國化」：華府明確要求在越南境內的工廠降低對中國大陸材料和零組件的使用依賴。

美方希望越南方面更嚴格管控生產供應鏈來源，避免成品大量採用中國投入品。

換言之，美國要求越南提高產品的本地或非中來源含量，藉此防堵中國商品以越南為跳板輸美。有報導形容美方的要求清單「艱鉅而嚴苛」——這對長期深度嵌入中國供應體系的越南經濟而言，無疑是一大挑戰。

同時，美國也要求越南政府加強對出口產品原產地證明的審查與執法，嚴防虛報產地的「貼標」行徑。越南官方已宣佈將加大對商業欺詐（即轉運洗產地）的打擊力度。

2025 年 4 月中，越南工貿部發佈指令，要求各級單位嚴查對美出口產品的產地標示和通關資料，防止他國商品藉越南之名轉售他國。此外，美方亦希望越南能限制某些對中輸出敏感產品，防止中國利用越南迂迴取得被管制的美國技術或產品（如高端晶片、軍民兩用物項等）。

這些要求的出發點在於，美國認為越南對中國中間財的高度依賴，使越南對美出口中隱含大量「中國成分」。例如，有統計顯示 2024 年越南對美出口額約 1,366 億美元，而同年自中國進口額高達 1,440 億美元，兩者數額幾乎相當。美方官員據此質疑，其中相當比例的對美出口貨品實質上是「中國製經越南包裝」。

川普政府鷹派貿易顧問納瓦羅甚至將越南形容為「中國商品對美轉運的殖民地」。因此，美方要求越南從供應源頭做出改變，減少採購中國原料，以實質降低中國商品繞道的可能性。

值得注意的是，美國不只向越南提出類似要求——據華爾街日報披露，美國財政部長甚至曾要求超過 70 個國家不要讓中國商品經由其領土轉運，包括阻止中資企業在當地設廠生產供美市場。歐盟已明確拒絕了這一要求，但越南因對美市場依存度極高，壓力之下不得不斟酌配合。

總而言之，美國的談判訴求聚焦在貿易結構調整：一方面以關稅懲罰威脅逼使越南控制轉口行為，另一方面促使越南減少對中國供應鏈的參與度。在原產地規範上，美方未來可能透過更嚴格的海關審核或特定規則（例如提高判定原產地所需的在越加工增值比例）來認定產品來源。對此，越南除了宣示查處違規，也開始鼓勵本國企業增購美國原材料、引進美國投資，以部分替代中國供應，藉此向美國展示善意。但從越南經濟結構看，要在短期內大幅降低中國供貨佔比極為困難，因為越南許多產業的上游供給長期仰賴中國。以下將分產業說明台商在越南經營所面臨的風險與可能衝擊。

台商供應鏈配置與美方認定的轉口問題

許多台灣廠商過去幾年陸續在越南擴大投資設廠，同時部分生產投入來自中國或台灣本地，再在越南組裝加工後出口美國市場。此類「中國進料、越南加工、出口美國」的模式本身並不違法，且在美中貿易戰下十分普遍。

美國現行一般貿易規則是以「實質轉型」（substantial transformation）原則判定原產地，只要在越南的加工程序使產品性質發生了本質改變，即視為越南原產。

許多台商也透過在越南增加製造環節來符合這一要求，以合法取得「越南製造」標示。然而，美國方面擔心的是部分案例增值過低、加工過於粗淺（例如僅簡單組裝或改標），成為中國商品借道的漏洞。

美國官員強調若**「在越南沒有或僅有極少增值」**，就不應被視為真正的越南產品。

因此台商必須審視自身供應鏈：如果產品大部分價值仍源自中國製零組件，在美方眼中就有轉口嫌疑，特別是在目前高度敏感的氛圍下。

具體而言，美國關稅與原產地新規範對台商的衝擊，取決於各產業供應鏈對中間投入的依賴程度，以及終端產品出口美國時能否被認定為「非中國製」。

以下分四大產業討論：

◆ 電子產業

供應鏈現況與中間財來源：電子業是台商在越南投資的重點領域之一，如組裝智慧手機、筆電等。這些產品往往需要從中國或其他地區進口大量零組件（如 PCB 板、被動元件、線材等），再由越南工廠進行組裝測試。

以 Apple 供應鏈為例，台廠和越南工廠合作組裝 Apple 設備，但許多關鍵零件仍由中國或台灣供應，再送至越南最後組裝。越南電子製造高度融入中國的供應網絡，對中國零組件的依賴度極高。Pegatron 等臺廠自川普第一任期起已開始將部分產能移出中國，越南成為主要承

接地之一。然而，供應鏈轉移是漸進的，目前絕大部分零組件生產基地仍在中國境內，越南更多扮演「最後組裝與出口」角色。

美國關稅政策影響：在川普新政下，美國對來自越南的電子產品可能面臨兩道關稅風險：

其一，普遍性加征的 10% 關稅（這已於 2025 年 4 月開始對大部分國家實施）；

其二，若 46% 懲罰關稅生效，越南電子產品對美出口關稅總負擔將高達數十% 甚至逼近過去中國貨的水準。雖然美方暫緩了對越南的最高稅率，但目前仍對所有進口商品維持 10% 的統一關稅。

對台商電子產品而言，這意味著在越南組裝出口美國已喪失原有零關稅的優勢，即使談判結果將關稅降為 20% 多，成本仍大幅上升。其次，原產地審查趨嚴也帶來不確定性。

如果美國海關認為某批電子產品在越南的加工增值不足，可能不承認其越南產地，按中國貨物徵收更高關稅。這對零件高度依賴中國的電子代工特別不利。

衝擊與風險：首當其衝的是成本上漲與供應鏈中斷風險。加征關稅將直接推升台商在越南製造電子產品的出口成本，削弱價格競爭力。面對額外關稅，美國客戶可能要求供應商分擔成本或將生產移往他處。

Pegatron 董事長童子賢即表示，美國關稅政策反覆無常，已讓美國客戶陷入觀望，甚至擔心出現電子產品斷貨與漲價。他警告若關稅問題不明朗，未來兩個月美國零售市場可能出現貨架空虛的狀況。此外，供應鏈的不確定也影響廠商出貨排程與庫存決策，增加管理難度。對台灣電子代工企業而言，短期內他們可能無法迅速更換所有中國供應零件，既要防範海關稽查，又要應對客戶壓力，經營風險顯著提高。

客戶反應與壓力：國際大廠如 Apple、Dell 等是台灣電子代工的主要客戶，面對美國新政，它們勢必要求供應鏈給出應變方案。

一方面，品牌廠可能暫緩從越南出貨，轉向已無額外關稅的來源（例如墨西哥、印度生產）以確保供應萬無一失。

另一方面，客戶也會與代工廠協商分擔關稅成本或者改變產品價格。由於美國市場最終售價受到競爭壓力，品牌廠傾向讓代工方吸收部分成本，這進一步壓縮台廠利潤空間。

此外，為降低風險，客戶可能重新評估產地佈局，要求供應商提升產地多元化，不要把雞蛋都放在越南籃子裡。

應對策略：台商電子代工可考慮的調整措施包括：

1. 提升在越加工深度與本地採購比例：增加越南廠區的製程（如更多零組件模組在越南組裝），並尋找越南本地或其他非中來源供應商，以提高產品在越南的增值含量，確保符合理論上的原產地標準。
2. 產地多元布局：分散製造據點至其他國家。例如，已在印度、印尼等地設廠的，可加碼投產；或者利用墨西哥等鄰近美國的基地（部分台廠已在墨西哥建立生產線），享受運輸與關稅優勢（墨西哥屬美墨加協定區，有免關稅優惠）。
3. 直接投資美國或鄰近市場：對於高關鍵性產品，台商可考慮在美國境內設立最後組裝或生產基地，以繞過進口關稅壁壘（儘管美國人工成本高，但少量高價值產品或可行）。另一些廠商則採取「近岸外包」，在美國周邊如中南美洲國家設廠，以縮短供應鏈並降低政治風險。
4. 與客戶共同分擔與轉嫁成本：積極與終端客戶協商調價機制，在必須支付關稅時合理轉嫁部分成本給品牌商或消費者，同時透過提升效率、成本縮減來吸收部分衝擊。由於電子產品市場競爭激烈，此舉難度較大，但也是必要的溝通。

紡織與成衣產業

供應鏈現況：紡織成衣業是越南出口的支柱產業之一，亦有眾多台資企業深度參與（例如台灣的紡織大廠儒鴻、聚陽等在越南設有大型成衣基地）。

此產業鏈上游包括紗線、布料、染料等環節，中下游為成衣製造（裁剪、車縫、整燙）。越南成衣業長期仰賴從中國進口布料與原料：有統計顯示越南高達六至八成的紡織原材料來自中國，包括布料、紗線以及染整化學品。

例如 2018 年越南進口的布料有 40% 來自中國；2024 年前九個月，來自中國的布料進口甚至占到 67% 以上。這意味著很多在越南製造的服裝，其面料和配件主要源於中國，再在越南加工成衣。儘管部分台商已在越南投資興建紡紗廠、織布廠以供應本地（一些是為了跨太平洋夥伴協定預期的原產地要求），但整體而言，中國仍是越南成衣業不可或缺的上游供應地。

美國政策影響：

首先，在關稅方面，美國原本對服裝就課徵一般 MFN 關稅（平均約 10%~30% 不等，依產品類別而不同），越南沒有美國普惠制資格，過去一直繳納這些關稅。

因此若再加上川普新政的懲罰性關稅，越南成衣對美總稅率將非常驚人，可能達 40%-50% 以上，嚴重削弱越南服裝的價格優勢。雖然目前美國尚未對越南紡織品加徵特別高關稅（或許是考量美國服裝零售商的依賴），但風險確實存在。一旦越南沒能妥善控制原料來源，美國可能施加反傾銷或特保措施，甚至直接將越南服裝納入高關稅清單。

其次，原產地規範方面，美國可能強化對越南服裝所用原料的溯源要求。如果查明成衣主要布料源自中國，不排除視為規避中國關稅的行為而採取制裁。

曾有先例：美國 2020 年就曾調查越南紡織品的原產地問題，警告若越南不有效管理原料來源，將面臨處罰。因此，降低中國成分比例也成為越南紡織品能否避免制裁的關鍵。

衝擊與風險：生產成本抬升是最直接衝擊。

一方面，若美國對越南成衣加稅，等於在原本 10-30%關稅基礎上再加碼，台商成衣出口美國的利潤將被嚴重壓縮，甚至轉為無利可圖。同時，原料成本可能上漲：美國對中國布料徵稅（中國布料進口美國本就有 34%的關稅），間接推高中國紡織品價格，而越南採購原料多從中國進口，成本將上揚。此外，為符合美方要求，越南或台商可能改從其他來源（例如韓國、土耳其、南亞）進口布料，但這些渠道價格通常較高，加之轉換供應商可能需要磨合，短期內都增加了生產成本。關稅與原料雙重因素讓越南成衣的成本優勢大打折扣。

另一風險是海外訂單轉移。服裝採購商（如國際服飾品牌、零售連鎖）通常有多國供應基地可選。一旦越南產品成本因關稅飆升，買家可能將訂單轉投關稅較低的國家，例如南亞的孟加拉、印度（這些國家很多享有美國普惠制，出口美國關稅較低），或者同在東南亞但目前未被點名制裁的國家。然而需要注意，美國的「互惠關稅」策略可能陸續波及多國，買家能轉移的選項有限，但短期內越南確實面臨與其他低成本國家的競爭劣勢。此外，大品牌也擔心貨品在美國海關受阻的風險，傾向降低對越南的依賴，以免供應鏈中斷。這些都可能導致台商在越南工廠接單下滑，設備投資出現閒置。

客戶壓力與反應：大型成衣採購商（如 Nike、Gap、H&M 等）已經注意到越南高度依賴中國原料且美國關稅風險上升的問題。他們可能採取幾種行動：要求供應商提供更詳細的原料來源證明，確保沒有偽標產地的情形，以避免日後聲譽或法律風險；要求供應商開發替代料源，例如改用越南本地或其他國家生產的布料，哪怕價格較高，也是在管理風險；就中長期看，客戶會壓縮在越南單一國家的下單比例，增加其他生產國，以分散政策風險。對台商而言，這意味著必須配合客戶調整，例如將部分產能轉移到品牌指定的其他國家，或者自行在多國布局以滿足客戶靈活下單。

調整與因應策略：

1. 強化垂直整合與本地供應：台商可考慮投資上游環節，在越南或第三國建立紗廠、布廠等，減少對中國原料的依靠。一些業者已經這麼做（例如有中國和台灣紡織公司在越南北部建立布料生產基地），未來若能本地供料，不僅降低被視為轉口的嫌疑，也縮短供應鏈反應時間。越南官方亦倡議成立紡織原料供應中心，鼓勵國內外資本投入

紡織原料生產。台商可利用這一契機參與，既響應美方要求也拓展自有原料供應體系。

2. 來源地多元化：在採購端，尋找其他低風險國家的原材料供應。例如，增加自韓國、台灣、日本進口高品質布料（雖成本較高但避開中國標籤），或開發南亞（印度、巴基斯坦）和東協其他國家的供應商。部分台灣紡織商本就在上述國家有佈局，可以靈活調度。縱使短期成本上升，但長遠降低對單一來源的政策風險。
3. 調整產能佈局：若美國對越南成衣課稅成為長期趨勢，台商可斟酌將部分產能轉移至其他免關稅或低關稅國家。例如中美洲和墨西哥是潛在選項——美國與中美洲多國有自由貿易協定（CAFTA-DR），在當地生產服裝可免關稅進入美國，許多台灣成衣廠其實已在中美洲經營。再如印尼、柬埔寨等東南亞國，雖然本次美國也可能關注，但目前相對越南而言風頭稍低，也可作為分散布局的地點。
4. 優化報關與合規：面對更嚴格的原產地審查，台商須確保文件與實際相符，加強內部合規審計。主動提升產品在越南加工增值比例（例如使用越南本地輔料，確保裁剪縫紉等關鍵工序在越南完成），保存好供應鏈證據。一旦發生調查，可快速提供證明以免受罰。必要時可尋求專業律師或顧問建議，預先做原產地規避（合法層面的，例如將部分工序移出中國，在多國分攤加工，使單一來源成本占比降低，從而符合理論規則）。

鞋類產業（運動鞋與鞋材）

供應鏈現況：越南是全球最大的運動鞋生產基地之一，Nike、Adidas 等品牌的大量鞋履由越南工廠製造。而在這背後，台灣鞋業代工巨頭如寶成、豐泰等扮演關鍵角色，分別在越南設有龐大產能。製鞋產業的供應鏈同樣高度國際化：鞋面布料、橡膠大底、鞋帶、五金配件、化工膠水等許多原材料，都須依賴進口。

其中相當比例來自中國大陸（包括合成皮革、紡織面料、鞋底材料等），另外也有從台灣、韓國等地進貨的情形。越南當地雖有部分鞋材供應商，但難以滿足全部需求。總體而言，越南鞋業對中國原材料的依存度較高。

鞋類製造雖屬勞動密集型，但技術和材料很大程度由跨國供應鏈支撐——中國不僅提供材料，還有一些中資鞋廠直接在越南投資設廠生產鞋材，再供應給越南的鞋履組裝廠。

美國政策影響：鞋類產品傳統上在美國關稅體系中關稅率就偏高（某些鞋類 MFN 稅率達 20% 以上）。美中貿易戰期間，美國曾對中國製鞋加徵額外關稅，使中國鞋總稅率非常高，迫使大量產能轉移越南等地。因此，如果美國現在對越南鞋施加類似關稅，將抵消過去轉移生產的避險效果。據業界消息，川普的「互惠關稅」策略可能令越南製鞋面臨與中國鞋幾乎

相同的稅率。一份自行車行業報告指出，越南對美國的關稅很高（對美自行車 45%，電動自行車 55%），美方若互徵，越南製品稅率將接近中國貨。類比推測，越南的鞋類對美關稅也可能被拉高至 40-50% 以上。這意味著 Nike 等品牌以越南為製造中心的成本優勢將大幅縮減。

同時，美國要求越南降低對中依賴和加強原產地管控，對鞋業也直接相關。因為大量鞋材來自中國，美方可能質疑：越南制鞋是否有足夠在地增值，還是只是利用廉價越南勞工把中國鞋材組合後輸美？雖然從製鞋工藝講，組裝一雙運動鞋包含數十道工序，在越南完成縫製與成型理論上算實質轉型，但如果鞋的主要部件（鞋面布料、大底等）都從中國進，仍可能被認為「中國成分過高」。

美方日後可能要求更高的在越南本地含量，或將某些中國鞋材列入高關稅清單，變相提高越南制鞋成本。

衝擊與風險：主要衝擊有：

- 成本飆升與利潤受壓：如前所述，關稅提高將使越南製鞋出口美國的成本逼近甚至超過中國製鞋。鞋類代工本來利潤微薄，任何關稅成本最終都要在品牌商、代工廠與消費者之間消化。短期看，品牌商基於市場競爭，價格不易全面上調，往往要求代工方讓利吸收。台商鞋廠恐將面臨利潤重壓。
- 訂單移轉風險：運動鞋品牌可能重新分配生產訂單至其他生產國（如印尼、印度、非洲某些國家）。越南之所以成為鞋業重鎮，在於其勞力素質和產能規模，不易快速取代。但如果越南產品額外成本太高，品牌也許寧可承擔風險開發新產地。目前印尼已是 Nike 第二大生產基地，印度也在承接部分鞋履訂單；長遠看，越南的份額可能被稀釋。
- 庫存與交貨期影響：在關稅不確定時期，品牌可能延後下單或要求提前出貨，以避開潛在課稅時點。這使得台商工廠生產計畫被打亂，要嘛急單趕工，要嘛訂單暫緩，經營節奏受到干擾。

客戶壓力：大品牌如 Nike、Adidas 對此絕不會坐視不管。他們會和供應商密切合作，尋找降低衝擊的方法。例如 Nike 可能要求供應鏈展開成本重整，在材料選用、製造效率上找出節省空間，部分抵消關稅影響。Nike 亦可能調整產品組合，把受關稅沖擊較大的款式轉移至別國生產，或改在越南生產不出口美國的款式、供應其他市場，減少直接受美關稅者。品牌商也可能游說美國政府，強調高關稅將損害美國消費者利益，試圖影響政策走向。不過在政策塵埃落定前，品牌對代工廠的要求主要還是提高彈性與分散風險：希望供應商能有多國據

點，同款產品隨需切換產地，以應對關稅變動。對只深耕越南的台灣鞋廠而言，這形成拓點壓力，不得不考慮跨國布局。

因應策略：

1. 材料來源替代：台商鞋廠可探索從非中來源採購關鍵鞋材。例如，將部分鞋面布料改由台灣或東南亞其他國家供應（一些台灣紡織廠能提供高性能鞋材，可加強協同）；鞋底材料可尋找泰國、印尼的橡膠供應商；五金配件等在越南本地培育供應商。儘管短期成本較高，但可減少美方指責的中國成分比例，長遠亦培養自主供應鏈。
2. 自動化與效率提升：關稅提高相當於生產成本提高，台商唯有內部消化部分才能保持接單競爭力。可考慮在越南工廠導入更多自動化設備（例如智能裁切機、機器人膠合等）以節省人力成本，同時提升品質降低次級品率。效率提升能部分對沖關稅成本，也是品牌客戶樂見的改善。
3. 生產基地多元化：與電子與成衣業類似，鞋業也可考慮擴散生產據點。印尼目前是個重要選擇，台灣部分鞋廠已在印尼設廠多年，可擴充產能。印度勞工充裕且政府招商積極，也可評估設廠可行性。若品牌有要求，甚至非洲的新興製鞋基地（如埃塞俄比亞，曾吸引一些中國鞋企）也可做策略性投資。此外，回台或赴美設廠雖不經濟，但某些高端、小批量鞋產品可以在台灣進行最後組裝，以貼上台灣製造（目前台灣未被美加徵特高關稅，稅率相對較低）。
4. 與客戶協商共擔：台商應主動與品牌客戶討論潛在關稅影響，爭取共擔方案。例如以訂單量承諾換取品牌同意吸收部分關稅，或在下一季產品報價中提前反映部分成本。同時可建議品牌調整零售價策略，在美國市場適度漲價。由於鞋屬非必需品，漲價可能影響銷量，但適度分攤有助於供需雙方長期合作關係的穩定。

自行車產業

供應鏈現況：台灣自行車品牌如捷安特(Giant)、美利達(Merida)近年在越南增設裝配廠，為美國和歐洲市場生產中高階自行車。自行車組裝涉及車架、前叉、變速器、輪組、煞車等上百個零件組合。台灣自行車產業本身供應鏈健全，許多關鍵零組件（變速系統、碳纖維車架等）由台灣製造。但由於成本與產能考量，不少中低階零件乃至整車架構也來自中國大陸（尤其是中低價位車款，中國零件佔比更高）。

越南本地零件供應相對有限，大多數零件仍需仰賴進口再在越南完成最終組裝。

換言之，越南自行車出口其實是中台多方供件、越南組裝的格局。

美國政策影響：自行車曾是中美關稅戰的波及項目之一。消息指出，若按「互惠關稅」計算，美國可能對越南自行車徵收約 45% 的關稅，電動自行車則約 46%（對應越南對美國車輛

課稅水平)。美國目前對中國大陸進口的自行車徵收的總稅率已非常高(據業界稱達到 80-90%)，使中國自行車幾乎退出美國市場；越南趁勢成為替代供應。

但如果越南也被課近似關稅，那實際效果等同中國貨，不但價格優勢盡失，甚至因為轉口嫌疑還可能遭額外調查。

特別是電動自行車(e-bike)領域，美國對中國早有高關稅和反傾銷措施，一些中國廠轉到越南生產供美。

如果美國把越南電動車也課到 40%以上，那越南在此市場的吸引力將大減。

另方面，原產地規定對自行車的影響在於：傳統判定中，一輛自行車的關鍵原產地通常取決於車架生產地或組裝地。如果車架在中國製造但在越南組裝，美國可能仍視最終商品為越南製(組裝帶來不同 HS 編碼，屬實質轉型)。

然而，美國官員注意到大量中國零件藉越南進入，可能要求更加細化的原產地規則。例如，未來不排除要求「自行車一定比例零件需為越南或美國盟國生產」才能享有較低關稅，否則按最高稅率課徵。這對目前越南組裝依賴中國零件的模式是重大挑戰。

衝擊與風險：

- 成本與售價壓力：若關稅升至 45%，越南自行車到美國的成本將暴漲，相當於每輛車出廠價增加數十至上百美元。這對價格敏感的中階車型打擊最大，可能迫使品牌提價，進而影響銷量。高階車原本利潤較厚，尚能部分吸收但也會削弱競爭力。總之，市場銷售可能因售價提高而受挫，影響訂單量。
- 產能與庫存調整：台灣廠可能重新考量生產分配。在越南的產線如遭高關稅，可能轉為供應歐洲或其他市場(歐盟對越南有自貿協定，關稅低)；而供美產品則移回台灣本土或其他國家生產。然而短期內產能轉移有時滯與成本，可能出現交貨延誤或庫存積壓風險。
- 中長期競爭力：如果越南不再是避稅熱土，中國很可能透過技術升級等手段試圖奪回部分美國訂單(尤其電動自行車)。台商辛苦建立的「越南製造」優勢可能消退，需要面對新的競爭格局。

客戶壓力與反應：自行車品牌(包括自有品牌如 Giant，也有 ODM 客戶)在意的主要是供應穩定和成本。當前美國自行車市場需求旺盛，但價格彈性也大。如果關稅導致供應不穩或價格上漲，品牌商必然要求供應商給出方案。可能的客戶動作有：要求供應商提前發貨，在關稅生效前備好庫存；要求供應商尋找繞過關稅的途徑(例如將最後組裝改在第三國完成再出口美國，藉由轉換 HS 編碼避開部分關稅——但這可能法律風險高)；或者乾脆重新評估

產品線，在美國市場減少某些車款供應，以降低關稅損失。對台灣自行車廠來說，既要維持和大客戶的合作，也要顧及自身利潤，處境兩難。

因應策略：

1. 調整產地配置：台商可以考慮將部分出口美國的車型轉回台灣或東南亞其他國家生產。例如台灣本土高階車產能可增加，以供應美國（台灣目前被課 32%關稅，雖高但仍低於越南 46%，且台灣產品附加價值高，較能吸收）。或者利用歐盟市場訂單調度——把原給歐美的產地對調，讓越南主供歐盟（零關稅），台灣供美國，以整體最優。
2. 提升在越南本地零件製造：鼓勵自行車供應鏈廠商在越南投資設廠，如台灣一些零件龍頭（變速器大廠、煞車系統廠）可在越南設新產線，降低對中國零件的依賴。越南政府若能提供誘因（如工業區優惠），台商可集體布局一個「自行車產業園」，形成在地供應生態。這樣最終出口的車輛「中國成分」下降，長遠符合美方期望，也利於抗衡關稅。
3. 開發其他出口市場：在美國市場受阻時，台商與品牌可合作開拓東南亞、南亞等新興市場，以及深耕歐洲市場，以分散銷售依賴。越南自行車產能可以部分轉向內銷或區域出口（目前越南本地的自行車需求也有成長潛力）。雖短期無法完全補足美國市場缺口，但有助降低對單一市場風險。
4. 遊說與法務備戰：台商可透過行業協會向美國提出申訴，強調自行車產品加稅對美國消費者與環保（自行車屬環保交通工具）均不利，爭取政策緩和。同時密切留意美國海關動向，做好因應調查的準備。如果美國對越南自行車啟動反避稅調查，台廠須提供詳實的原產地與成本數據，證明己方遵守規則，避免被裁定補繳關稅或罰款。必要時，不排除通過法律途徑在美申訴，以維護自身權益。

結論

美國近期針對越南轉口中國商品所採取的強硬貿易政策，包含高關稅威懾和嚴格原產地要求，對於在越南設廠的台資企業構成了實質挑戰。電子、紡織成衣、鞋類、自行車等產業皆因供應鏈與中國密切相連而首當其衝：關稅成本上升壓縮了利潤空間，貿易管制的不確定性干擾了訂單與生產計畫。此外，美國要求降低中國供應比重，迫使企業重新審視原料來源與產地布局。整體而言，在美中對抗的大環境下，「中國+1」策略正面臨升級為「中國+多」甚至「非中」策略的壓力，供應鏈區域重新配置勢在必行。

對台商而言，短期應積極強化合規與風險管理，確保產品原產地經得起調查，同時與客戶緊密溝通分擔衝擊。中長期則需果斷調整營運策略，包括在全球更多地區布局生產、投資上游以降低對單一國依賴，以及提高自動化水平來消化成本。某些業者可能選擇直接赴美設廠或

與美國當地企業合作，以避開貿易壁壘。也有廠商將更重視多元市場開拓，降低對美出口比重，以減少受制於人的風險。當然，這些轉型措施需要時間和資本，但在當前貿易局勢下已是不得不為。

最後，政府與業界的協力也相當重要。台灣政府應加強與美方溝通協商，爭取合理對待，畢竟多數台商轉進越南實屬被動因應前期中美關稅，同時台資企業在美國供應鏈中扮演正面角色，不應與惡意轉口者一概而論。業界團體可透過數據和事實向美方證明，過於嚴厲的關稅懲罰將反傷美國消費者與企業利益。在全球供應鏈深度交織的今日，任何單邊措施都難免牽一髮動全身。對台商而言，唯有未雨綢繆、提升彈性，方能在劇變中化解風險、找到新的生存空間。各產業應審慎評估自身情況，採取適切的調整步驟，以渡過此波貿易政策巨浪的衝擊。

參考資料：

1. Francesco Guarascio & Phuong Nguyen, *Exclusive: US made 'tough' requests to Vietnam in trade talks, sources say*, Reuters, June 3, 2025[reuters.com](https://www.reuters.com)[reuters.com](https://www.reuters.com).
2. Asia Financial, *US Wants Vietnam To Cut Trade With China As Part Of Tariff Deal*, June 3, 2025[asiafinancial.com](https://www.asiafinancial.com)[asiafinancial.com](https://www.asiafinancial.com).
3. Sebastian Strangio, *US Pressuring Vietnam to Downgrade Economic Ties With China: Report*, The Diplomat, June 4, 2025[thediplomat.com](https://www.thediplomat.com)[thediplomat.com](https://www.thediplomat.com).
4. Athit Perawongmetha, *Vietnam steps up talks with US to reduce hefty tariff*, Reuters (photo caption), April 16, 2025[scmp.com](https://www.scmp.com).
5. Francesco Guarascio, *Exclusive: Facing Trump tariffs, Vietnam eyes crackdown on some China trade*, Reuters, April 11, 2025[reuters.com](https://www.reuters.com)[reuters.com](https://www.reuters.com).
6. Wen-Yee Lee, *Trump tariffs risk US electronics shortages, Taiwan's Pegatron says*, Reuters, April 28, 2025[reuters.com](https://www.reuters.com)[reuters.com](https://www.reuters.com).
7. Taipei Times, *Cabinet decries US' 32 percent tariffs*, April 4, 2025[taipaitimes.com](https://www.taipaitimes.com).
8. SGGP (Saigon Giai Phong) English, *Textile exports surge, market share opportunities abound*, Feb 20, 2025en.sggp.org.vnen.sggp.org.vn.
9. World Footwear, *Vietnam discusses creation of raw materials centre...*, Sep 17, 2024[worldfootwear.com](https://www.worldfootwear.com).
10. LEVA-EU, *Bicycle industry could face imposition of US reciprocal tariffs*, Feb 19, 2025[leva-eu.com](https://www.leva-eu.com).