



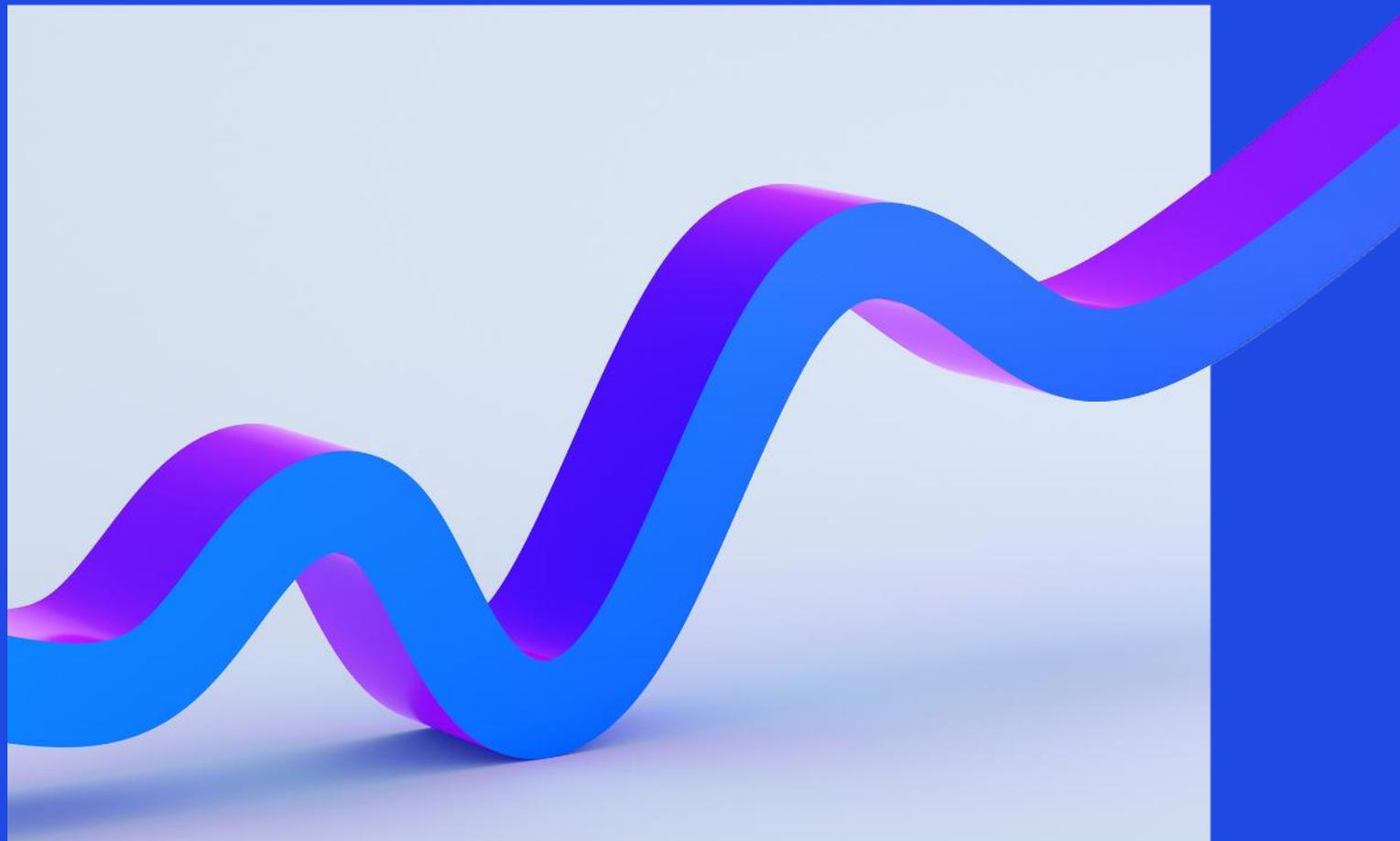
經濟現狀與 展望

2026年貿易：一場極需毅力與
智慧的硬仗

- 關稅依舊如影隨形

KPMG Insight

—
February 2026



前言

九頭蛇的神話故事恰如其分地隱喻過去十年間全球貿易與供應鏈遭遇破壞的情形。斬殺九頭蛇是海克力士(Hercules)十二項功績之一^{註1}，其艱鉅程度凡人十駕難及。現今的貿易局面面臨類似困境，從極端氣候、經濟重塑到地緣政治緊張局勢，各項因素皆迫使企業隨時進行調整，有時甚至是每日都處於備戰狀態。

當其中一種貿易流通中斷情況減輕時，另一種又會隨之而來，且複雜性與日俱增。疫情後全球經濟重啟產生的不平衡現象，暴露出貿易在大環境變動下的脆弱性。

今非昔比，數十年來習以為常的即時庫存管理模式已不合時宜，打造韌性十足、頑強至極的供應鏈成為企業首要任務。

註1：海克力士(Hercules)是希臘神話中的半神英雄，被要求通過十二項試煉，而斬殺劇毒無比且生生不息的九頭蛇為極其艱難的一項，因為九頭蛇的一個頭被砍掉，新頭又會立即重新長出。海克力士必須藉由侄子用火炬燒頭斷頸，使蛇頭無法重生的幫助下，才能將八個頭一一砍下，再用巨棍打落主頭，以大石壓住埋於土中，最終剷除禍害。

參考原文：[2026 Trade Outlook: A Herculean Effort](#)



2026年貿易景況與挑戰

2025年各種挑戰層出不窮，企業回應的速度往往無法趕上挑戰本身，因而加劇市場波動及不確定性。後者導致企業在大型投資決策上（包括招募在內）裹足不前，甚至呈現癱瘓狀態。

值得慶幸的是，全球貿易流通情形即便受到2025年4月開始的關稅風波影響，整體依然保有顯著韌性。貿易政策主要圍繞關鍵產業的保護與發展，且不斷演化。重點在於如何應對來勢洶洶的重量級貿易風暴，以及2026年可能出現的變化。

本期《經濟現狀與展望》解析2026年貿易前景，關注全球企業面臨的四大挑戰：

- 1) 美國貿易與關稅前景；
- 2) 潛在貿易政策變化 - 採取貿易報復措施的門檻已然降低；
- 3) 全球貿易結盟之轉變；
- 4) 供應鏈更著重於韌性而非及時性的原因。



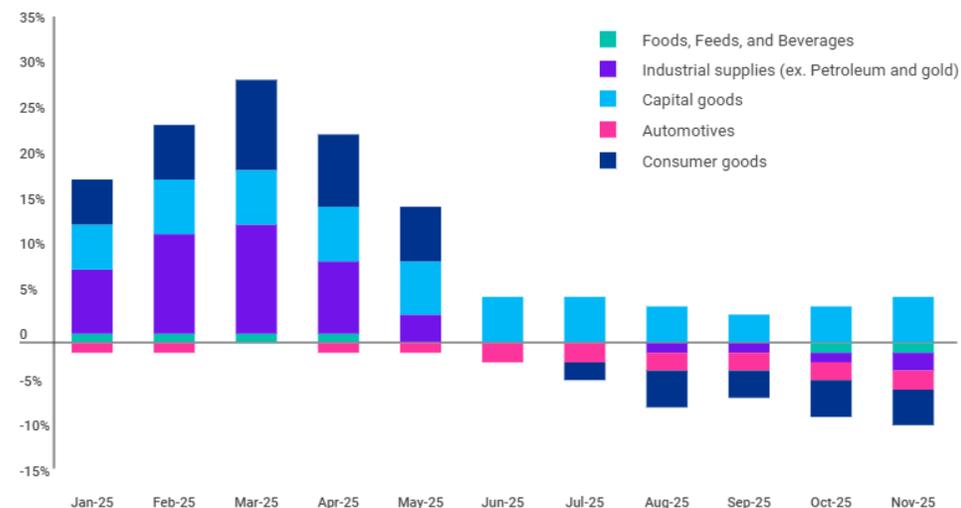
2025年全球貿易重新定位

2025全年貿易發展主要受到美國政策轉變影響，而多數國家選擇觀望，耐心等待塵埃落定，以免遭受報復。此策略最終奏效，關稅朝逐步縮減的方向邁進，且由於未大舉實行報復措施，眾多央行得以降息，進而緩解關稅引發的需求衝擊。縱然關稅上升，2025年全球貿易仍具足韌性—代表貿易或全球化情形未大幅放緩，僅是重新定位。

2025年第一季美國進口額飆升超過50%，主因為企業爭相將商品運往美國，以享有過境貨物之關稅豁免。貿易逆差以史上最快速度擴大，但在第二季與第三季有所收斂，年底則開始有回穩的跡象。圖1顯示2025年美國進口組成之變化情形—低關稅與享有關稅豁免的商品進口量增加，而高關稅商品進口量則相反。

Chart 1: AI fuels capital goods imports while consumer goods and autos fall

Year-over-year percentage point contribution, %, goods imports, 3-mo. moving average



Source: KPMG Economics, Census Bureau

圖1：人工智慧推動資本財進口，而消費財與汽車進口則下降

- 年增率貢獻(%), 進口商品, 3個月移動平均線

Source: KPMG Economics, Census Bureau



美國製造的難題

去(2025)年美國進口商品來源國當中，降幅最大的是中國，但中國的出口貿易仍如火如荼地進行，其過剩產能被銷往美國以外的國家。中國農產品採購亦從美國轉向其他國家；美國大豆農遭重創，巴西則成了最大受益者。再者，全球大豆豐收導致情況雪上加霜，進一步拉低已因需求減少而下跌的價格。

美國半導體及電機機械類別產品進口量暴增乃受國際間人工智慧軍備競賽盛行現象所影響，以及因其目前尚缺乏生產此類產品所需的關鍵基礎設施，必須仰賴進口。美政府為此開路，提供豁免及優惠政策；

最終目標是將相關生產遷移至美國本土——兩大政黨都贊同，一方面以補貼作為誘餌，另一方面則以關稅威嚇。

由於建廠費時耗日，且高關稅造成建置新廠的成本上升，眾多美國企業選擇將供應鏈轉移至東南亞或關稅較低的國家，而非將生產線遷回美國本土。自動化程度較高的工廠所需的人才也是一個難題——美國製造商長久以來面臨缺乏具有相關高階技能的人力是個不爭的事實。

關稅對美國就業率與物價之影響

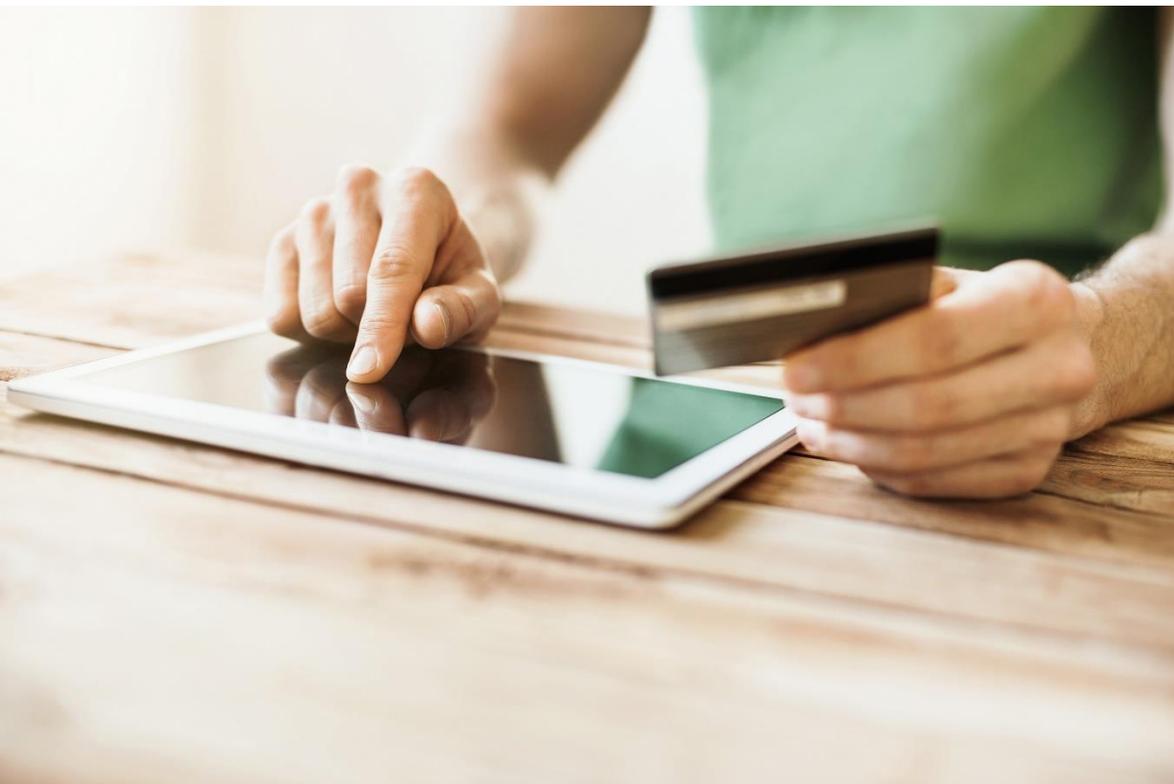
就業與物價皆受關稅影響，但2025年時期，關稅對美國就業方面的影響大於物價—近85%之就業成長發生於1月至4月期間（4月2日公布對等關稅政策之前）。

衡量經濟政策不確定性的指標飆升，導致企業擱置重大投資決策，尤其與招募相關的決定。疫情造成的利潤率縮減及人員過剩使情形惡化。隨著勞動市場陷入停滯，失業率小幅上升—就業者不會輕易離職，失業者繼續困獸猶鬥。

關稅對通膨造成的影響雖不算太大，但先前降溫的通膨有逆轉跡象（開始回升）。僅考量關稅因素，就使聯準會預設的核心個人消費支出物價指數(Core PCE)年度漲幅增添0.5個百分點，且就發生在預期疫情這一輪通膨即將結束之際。與股票報酬相似，通膨具複利效應，使得物價水漲船高，令多數人難以負荷。



生產者物價指數顯示通膨蓄勢待發



美國失業率及通膨率自1970年代以來，首次同步上升，消費者信心驟降—即便保住工作的人，仍有被時代拋下的感覺，且關稅引起的通膨才正要展開。早先企業因擔心關稅而提前囤積的庫存多已被清空，加上近期生產者物價指數(Producer Price Index)^{註2}的變化，顯示通膨蓄勢待發，2026年初將看到通膨升溫。關稅及美元走弱使現在進口至美國的商品價格抬高。

2025年通過的財政刺激措施（如：降低預扣稅額及提高退稅金額）將於2026年初顯現成效。消費者往往視退稅為意外之財，並會將當中很大一部分用於消費支出，進一步推升物價（與疫情期間的情形雷同）。

註2：生產者物價指數(Producer Price Index)乃衡量製造商出廠價格平均變動的經濟指標，反映上游原材料到工業成品成本的變化，有如通膨的「先行指標」。當生產者物價指數上升，即預示消費者物價指數(Consumer Price Index)將上漲，因為廠商會將生產成本轉嫁至最終消費者。

美國有效關稅稅率之預測

Chart 2: Effective tariff rate peaks lower

Federal effective customs duties rate, %



Source: KPMG Economics, US Treasury, Bureau of Economic Analysis

圖2顯示美國有效關稅稅率之預測。

預計該稅率會在2026年初達到峰值，約為13%，相當於2025年4月2日所公布的一半（已將各項協議、豁免與減免措施納入考量，但仍為2025年初的四倍之多）。

圖2：有效關稅稅率峰值降低

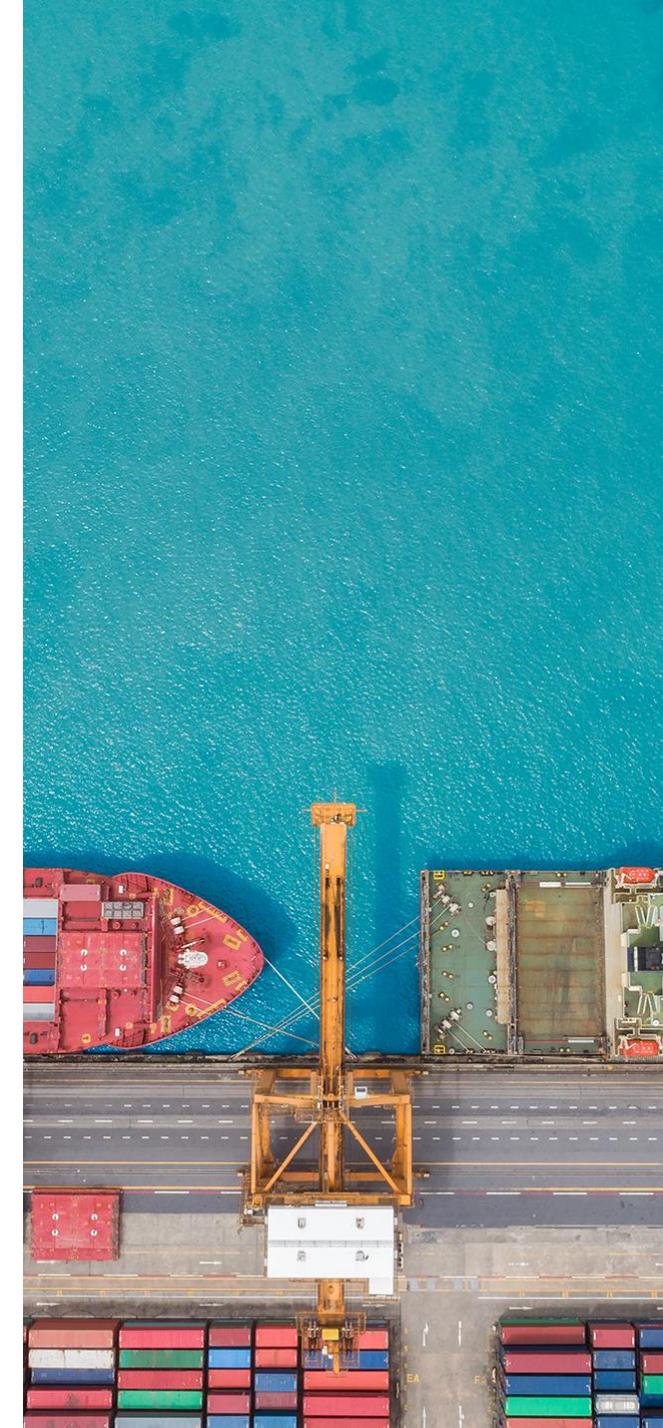
- 聯邦有效關稅稅率，%

Source: KPMG Economics, US Treasury, Bureau of Economic Analysis

美國關稅減免措施

關稅減免措施究竟可使整體關稅稅率降低至何種程度，尚不明朗。依據自由貿易區 (Foreign Trade Zones, FTZs) 之公開數據，相關措施能使整體關稅稅率降低超過1個百分點。關稅減免措施包括但不限於：

- [自由貿易區](#) (FTZs)：位於美國境內並在法律上視為關稅區之外的專區。直接進口到自由貿易區的商品可暫免繳納關稅及稅金，直至貨物從該區域轉出，通常用於優化現金流。雖然在自由貿易區內進行生產加工可降低整體關稅支出，但製造成本相對高昂，且可能受到新法規的限制。
- [關稅退還](#) (Duty Drawback)：由美國海關暨邊境保護局(U.S. Customs and Border Protection)所實施之退稅制度，就進口至美國之已繳納關稅商品、原料，後續若符合出口或就地銷毀等特定條件，可獲得最高達99%的退稅。
- [首次銷售原則](#) (First Sale for Export)：允許美國進口商利用此方案降低整體關稅支出，以原始製造商對中間商的首次銷售價格作為報關價值（而非實際進口時的採購價格），使支付的關稅金額低於進口價的總額。



美國執政當局力求維持高關稅

2026年2月20日美國聯邦最高法院裁定總統川普動用《國際緊急經濟權力法》(IEEPA)^{註3}課徵之「對等關稅」及「芬太尼關稅」因逾越授權而無效。為維持高關稅，川普旋即宣布依據《1974年貿易法》第122條(Section 122 of the Trade Act of 1974)^{註4}對全球國家徵收法律允許的上限15%關稅(為期150天，延長需國會批准)。

同時傾向根據《1962年貿易擴張法》第232條(Section 232 of the Trade Expansion Act of 1962)^{註5}及《1974年貿易法》第301條(Section 301 of the Trade Act of

1974)^{註6}啟動調查並徵收關稅—該等條款比起透過行政命令課徵關稅更具持久性，且涵蓋範圍之廣，從國家安全到不公平貿易行為都包含在內。而1930年《斯姆特-霍利關稅法》第338條(Section 338 of Smoot-Hawley Tariff Act of 1930)更為激進，授權美國總統對實施不合理或歧視性貿易限制的國家，最高課徵50%的報復性關稅，以及對被視為威脅的商品實施禁運(具無需行政調查，直接簽署生效的特性)。第122條與第338條從未被用來徵收關稅，一旦動用，勢必會受到法律挑戰。

註3、註4 & 註6：詳【KPMG 商情先驅】[經濟現狀與展望 - 2026年美國經濟前景：太陽出來了，一切都會好轉？](#)(P. 5)

註5：《1962年貿易擴張法》第232條(Section 232 of the Trade Expansion Act of 1962)授權美國商務部產業與安全局(Bureau of Industry and Security, Department of Commerce)對進口特定產品是否影響國安啟動調查及認定。若認定進口產品造成國安威脅，美國總統具有對該進口產品採取調整措施的裁量權，包括提高關稅、設定配額或採取其他非貿易措施。

美中貿易框架 & 美墨加協定

2025年11月1日公布的[美中貿易框架](#)暫使緊繃局勢趨緩，接著[白宮11月4日的行政命令](#)公告美中雙方同意將關稅豁免延長至2026年11月10日；中國還承諾暫停或取消對美國的許多報復性措施（如：對大量美國農產品徵收關稅），直至2026年12月31日。美方將繼續對中美經濟聯繫加強監管（如：原產地從嚴認定、對內及對外的投資皆面臨更大力度的審查）。

《美墨加協定》(USMCA)可能成為新的導火線。該協定預計於今(2026)年重啟談判。受惠於協定內容，目前有約90%的跨境（指跨越美墨或美加邊境）商品免徵關稅。如談判失敗，既有的關稅豁免將被取消。



美國貿易逆差再縮小的可能性微乎其微

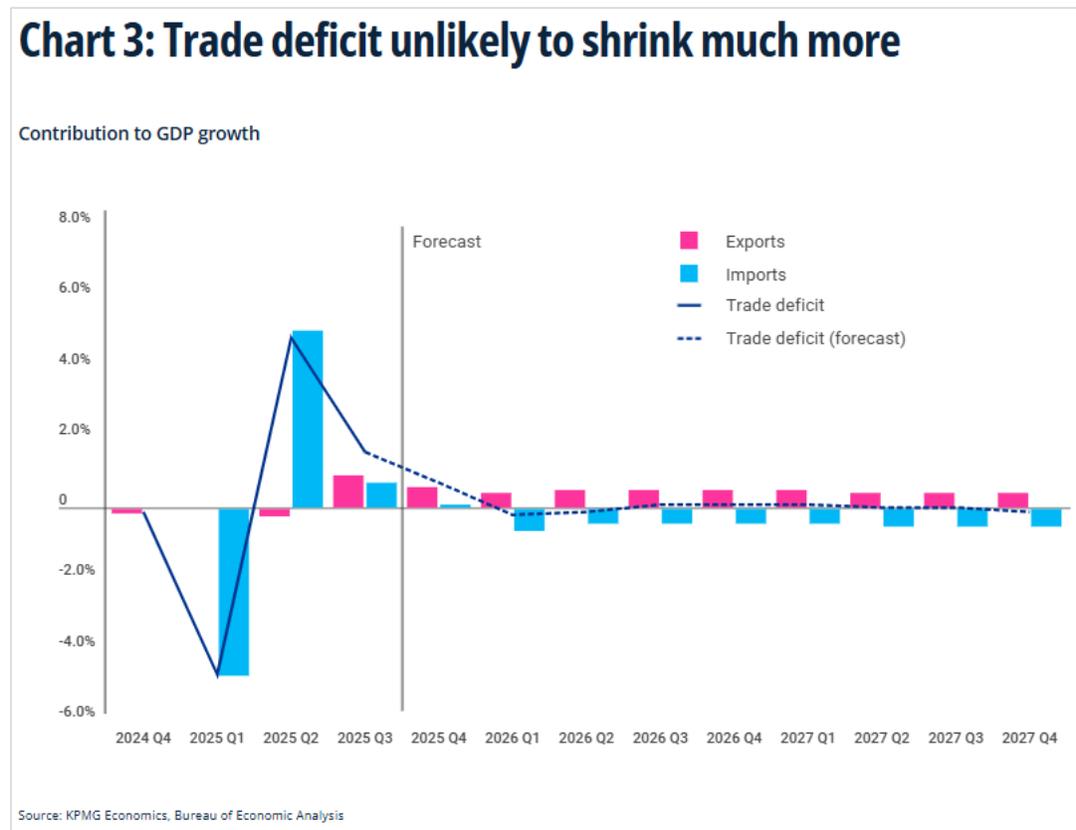


圖3顯示進出口對美國GDP成長之貢獻情形。

預計2026年及2027年進出口對美國整體經濟的影響將低於2025年。

圖3：貿易逆差再縮小的可能性微乎其微

- 對GDP成長之貢獻

Source: KPMG Economics, Bureau of Economic Analysis

人工智慧產業貿易持續成長

人工智慧相關貿易將持續成長，帶動大量興建資料中心的需求。貿易談判聚焦在發展先進科技所需的稀土—中國在全球精煉稀土產能方面一直遙遙領先，目前占比超過90%，美國因而不斷試圖挑戰中國在稀土生產上的壟斷地位。

電腦晶片供應量日益減少，不僅推升本身價格，還使相關產品的成本增加，用於資料中心與人工智慧模型運轉之高階晶片的需求爆發，傳統晶片產能因而受到排擠。

預期出口將受限。美元走弱通常會提高外國買家購買美國商品的意願，然而，在成本因關稅上漲的情況下，美國出口商品價格不降反升。估計2026年及2027年的全球經濟成長放緩情形會抑制出口，加上針對美國製造商品的抵制行動，出口情形可能進一步惡化。



貿易政策轉變與人工智慧息息相關

2025年美國貿易政策出現翻天覆地的變化，帶來意想不到的後果—追求去全球化與關稅收入的做法與捍衛國家安全有所衝突。美國缺乏關鍵零件的替代方案，而人工智慧軍備競賽正好成為佐證—資料中心的大部分配備（如：晶片）非產自美國。對相關產品課徵關稅可大幅增加美國收入，然而，亦同時阻礙人工智慧的建設與發展。

川普及拜登政府皆視人工智慧為美國未來經濟成長乃至軍事發展的最大驅動力之一，無法容忍其他國家的人工智慧技術超越美國。商業與國防應用的關鍵技術供應鏈若位於他國，會成為美國國家安全的重大隱憂—擁有關鍵技術的國家可輕易藉由該優勢影響各國政府及全球企業的策略與決策。

為保護本土產業，美國通常會對有競爭關係的進口產品徵收關稅。然而，現階段「購買美國貨」的原則不適用於人工智慧產業，因為美國擁有較少能夠用於發展人工智慧的自然資源及中間財。對於能夠滿足資料中心及人工智慧領域需求的高科技產品，美國願意制定相應的豁免條款。

製造業方面，美國嚴重依賴他國（如：臺灣），而其與澳洲、巴西等國的貿易協定，以及國內的投資公告皆圍繞著擴大關鍵材料生產規模的議題打轉。為增加產能而投資的建設項目需要耗費相當的時間才能完成，並非一蹴可幾。臺灣、中國、東南亞、日本及墨西哥生產商將在此過渡期間受益。

貿易戰之外溢效應



註7：《反脅迫工具》(Anti-Coercion Instrument)於2023年生效，允許歐盟27個成員國在第三國對歐盟國家施加經濟脅迫手段的前提下，採取報復措施—可針對目標，單方面課徵關稅、限制甚至禁止進入市場、限制或暫停商業活動的執照及許可、限制智慧財產權及其使用、禁止直接投資等。[歐盟反脅迫工具立法提案簡介.pdf](#)

貿易戰容易引發資本戰爭。保護自身產業的渴望會波及金融流動性，導致資本受到管制，限制資金外流，還可能使外國投資者對課徵高關稅的國家失去信心，停止對該國進行大規模投資。2025年及2026年初出現投資人紛紛拋售一般被視為較安全的美國國債，轉而投資黃金的情形。而多數的黃金交易（購買金條、金幣、二手珠寶等）及指數股票型基金(ETF)買賣僅為資產交換，並不會有新商品或服務產生，因此不計入GDP。

近期川普政府針對[派兵捍衛格陵蘭](#)的歐洲八國：丹麥、挪威、瑞典、法國、德國、英國、荷蘭及芬蘭提出加徵關稅的動議，促使歐盟萌生啟動《反脅迫工具》(Anti-Coercion Instrument)^{註7}的念頭，此舉將使金融流動性及美國服務出口面臨風險。緊張局勢目前雖有所緩和，但採取報復措施的可能性上升。

信任瓦解導致全球貿易格局重塑

二戰後形成的貿易體系旨在建立盟友間的緊密信任，反全球化之士將此視為對一國經濟霸權與主權的威脅。貿易戰造成的信任瓦解對全球經濟活動有非同小可的影響，並可能導致深遠的後果，包括動搖美元儲備貨幣的地位。

供應鏈重組絕非易事，並非一朝一夕能成，且供應商關係建立需要可觀的時間；喪失信任是美國與其親密盟友關係惡化最明顯的後果。關於全球貿易格局重塑的討論大多集中在經濟碎片化議題。然而現實是，世界上其他國家都正積極簽署貿易協定，未出現碎片化情形。

[歐盟已加入南方共同市場](#)（加拿大亦積極尋求合作可能）並[與印度簽署貿易協定](#)；[墨西哥已與52國簽署自由貿易協定](#)，將自身定位為世界的製造工廠；亞洲各國間則忙於鞏固區域貿易聯繫。估計地緣政治緊張局勢會藉由大規模抵制美國商品或切斷金融聯繫等形式擴及貿易層面。不過，美國為全球最大買家，對其眾多貿易夥伴的GDP有重大貢獻，各國對於美國的抵制是否能持久，有待觀察。

提升供應鏈韌性至關重要

疫情後，[供應鏈更易受干擾](#)，從軍事武力戰爭乃至極端氣候事件，種種因素皆對供應鏈造成嚴重破壞；越發冗長且複雜的供應鏈使情況惡化。關稅迫使企業認真思考在何處、與何人開展業務；由於不確定哪些國家會成為關稅重災區，導致企業遲遲無法做出重要決策。美國政府顯然更期望企業將生產線遷移至其境內，如此一來不僅耗費大把時間，且對多數產品的生產而言，此舉並不務實，甚至窒礙難行。

企業產線必須位於關稅低且制度健全的國家才有勝算。生產商品所需的原料及零件從哪裡取得，以及供應鏈與原產國的全面性整合是重點。不同產業及每家企業的供應鏈策略難以完全複製，但無可避免地都面臨一項共同課題：提升韌性。換句話說，為對抗不斷來襲的衝擊，供應鏈必須經得起風吹雨打，堅不可摧。相關應對策略包含供應商來源多角化、近岸外包、緩衝庫存，以及新興科技運用。終極目標是在巨大壓力下也能欣欣向榮。



結語



“The paradoxical goal for organizations is to evolve their supply chains to be more like the mythical hydra: resilient, adaptive and able to withstand repeated shocks.”

- KPMG Senior Economist

2026年全球貿易與供應鏈景況依然充滿波動與不確定性。在美國持續將國家安全制衡及增加財政收入視為重點政策的前提下，高關稅會是常態。先進科技及人工智慧等備受矚目與保護的產業將被捧在手心上，而金融市場則變得更加動盪不安，主要是受到關稅難題及信任危機的牽連。

地緣政治聯盟的轉變，加上供應鏈頻受干擾，使現今企業備感煎熬，採購決策乃是關鍵。KPMG美國所經濟學家點出，**企業供應鏈最好能夠化身為神話故事中的九頭蛇，朝著兼具韌性及適應性，並且能夠承受反覆衝擊的目標挺進**；否則，穩固的供應鏈體系將變得遙不可及，不復存在。

資訊欄：

有關KPMG美國投資服務，請詳

<https://kpmg.com/tw/tariffs>



Contact us

趙敏如 Charlotte Chao

專業策略長

T 02 8101 6666 ext. 07041

E cchao@kpmg.com.tw

吳政諺 Vincent Wu

專業策略長

T 02 8101 6666 ext. 04247

E vincentwu@kpmg.com.tw

劉胤苗 Kathy Liu

行動商務

T 02 8101 6666 ext. 16077

E kyliu1@kpmg.com.tw

陳佩雯 Megan Chen

行動商務

T 02 8101 6666 ext. 19068

E meganchen2@kpmg.com.tw



kpmg.com/tw

The information contained herein is of a general nature and is not intended to address the circumstances of any particular individual or entity. Although we endeavor to provide accurate and timely information, there can be no guarantee that such information is accurate as of the date it is received or that it will continue to be accurate in the future. No one should act on such information without appropriate professional advice after a thorough examination of the particular situation.

© 2026 KPMG, a Taiwan partnership and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

The KPMG name and logo are trademarks used under license by the independent member firms of the KPMG global organization.

Document Classification: KPMG Public