



從風險到機會，談企業與投資人的因應之道

華南期貨 顧問事業部 楊智遠

前言：全球經濟進入新階段

當前全球政經局勢正從過去追求「效率與成本」的全球化，加速轉向以「安全與韌性」為核心的區域化新格局。地緣政治衝突升溫與關稅壁壘重啟等結構性變數，不僅重新界定了全球貿易規則，更持續引發企業營運成本與金融資產價格的劇烈波動。面對長期的不確定性，企業與投資人的首要課題已非單純預測危機，而是必須全面重塑供應鏈配置、資產配置與風險控管機制，將理解與管理波動的能力，轉化為在變局中勝出的新策略機會。

關稅戰升級，全球貿易秩序的重構

關稅戰的本質，不只是進口商品成本上升，而是全球貿易秩序的制度性重組。過去，企業規劃供應鏈時，主要考量勞動成本、物流效率、稅負結構與市場距離。然而，在關稅政策高度不確定的環境下，企業必須額外納入政治風險、法規風險、原產地認定風險與制裁風險。這也意味著，企業的全球布局不再只是財務部門與採購部門的成本計算，而是董事會層級的戰略決策。

美國推動的對等關稅、特定產業關稅、出口管制與投資限制，顯示貿易政策已被賦予更強烈的戰略意涵。半導體、電動車、鋁鉛、太陽能、關鍵礦產與人工智慧相關設備，均成為大國競爭下的政策焦點。對企業而言，這代表單一產地、單一市場與單一路徑的經營模式風險大幅升高。若企業仍將產能集中於少數低成本地區，一旦遭遇突發關稅、出口禁令或物流封鎖，便可能面臨毛利率遭侵蝕、交期延誤、客戶流失甚至供應鏈中斷的壓力。

更重要的是，關稅政策的不確定性會直接改變企業的合約與報價模式。傳統上，許多出口企業習慣採用FOB報價，由買方承擔運輸、保險與進口端關稅風險。然而，在關稅頻繁調整的環境下，越來越多國際品牌與大型採購方要求供應商提供DDP報價，也就是由賣方承擔完稅後交貨責任。這使出口更必須成為跨境稅務、物流與合規風險的管理者。若企業缺乏即時掌握關稅變化、原產地規則與目的地市場法規的能力，報價錯誤便可能直接侵蝕獲利。

因此，企業必須將關稅風險納入於合約之中。例如，在長期供貨合約中納入關稅調整條款、成本聯動條款與重新議價機制，明確規範當進口稅率、運費或政策成本發生重大變動時，買賣雙方如何分攤額外成本。此外，企業也可透過寄售協議、海外倉儲、分段交貨與區域轉運安排，降低集中清關所帶來的政策突襲風險。關稅戰下的核心能力，不只是降低成本，而是提高合約彈性與營運選擇權。

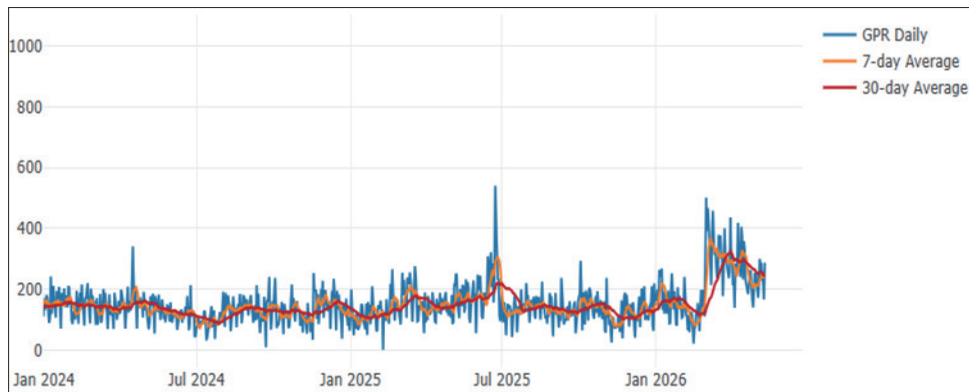


圖1、地緣政治風險指數相較於過往顯著升高

地緣衝突常態化，能源、通膨與利率的連鎖衝擊

相較於關稅戰屬於制度層面的慢性重構，地緣衝突則更像是市場波動的急性觸發因素。特別是中東地區的衝突，一旦波及能源運輸要道，便會迅速推升原油、天然氣、航運與保險成本。能源價格上升不僅影響交通與製造成本，也會透過電價、化工原料、農產品運輸與消費品價格，逐步傳導至整體通膨。

這種通膨壓力與過去由需求過熱所引發的通膨不同。傳統貨幣政策面對需求過熱，可以透過升息抑制消費與投資；但若通膨來自供應鏈受阻、能源價格上升與戰略資源短缺，央行將面臨更困難的政策兩難。若持續升息，可能進一步壓抑經濟成長與企業投資；若降息，則可能強化通膨預期，使物價壓力更難控制。因此，全球主要央行在地緣風險升高的環境下，往往傾向維持較審慎的貨幣政策立場，使高利率環境延續更久。

對企業而言，高油價與高利率的組合將形成雙重壓力。能源成本上升會壓縮製造業、運輸業與原物料密集產業的利潤；高利率則增加企業融資成本，使資本支出、庫存融資與海外投資的財務負擔加重。尤其是槓桿較高、現金流較弱，或產品定價能力不足的企業，將更容易受到衝擊。

然而，地緣衝突並不必然導致全面衰退。相較於1970年代石油危機，當代全球經濟對原油的依賴程度已有所下降，服務業、數位經濟與人工智慧相關投資也提供了新的成長動能。因此，較可能出現的情境不是全球經濟同步崩潰，而是「高壓但不失控」的結構性分化。具備技術優勢、定價能力與供應鏈掌控能力的企業如台積電，仍可能在波動中擴大市占；反之，成本轉嫁能力不足、供應鏈過度集中與財務體質脆弱的企業，則可能被迫退出市場。



圖2、地緣政治風險擾動下CRB指數反映的原物料價格持續走高



臺灣的戰略機會，善用關稅協議與供應鏈重組窗口

在關稅戰與地緣衝突交織的全球供應鏈重組中，臺灣處於特殊且關鍵的位置。臺灣是全球半導體與AI供應鏈的核心節點，具備先進製程、封測、伺服器組裝、電源管理、散熱模組與精密製造等完整產業聚落；但也因高度嵌入全球科技供應鏈，必然同時承受關稅政策、出口管制與地緣政治壓力。

所幸臺灣於2026年初已與美國談成對等關稅備忘錄，並取得232條款下的最惠國待遇，使臺灣在全球關稅壁壘升高的環境中取得相對有利的制度位置。這不只是短期稅率優惠，更代表臺灣科技供應鏈在美國國家安全與戰略供應鏈中的重要性獲得確認，有助於提升AI伺服器、半導體設備、電子零組件、電源管理與散熱模組等產業進入美國市場，降低報價與產能規劃風險，並強化國際客戶對臺灣供應鏈的長期信任。

對臺灣企業而言，這也提供了赴美投資與設廠的制度性誘因，但其本質不應被視為產能外移，而是供應鏈延伸。較理想的策略是「臺灣核心、北美延伸」：將研發、先進製程、關鍵技術與高附加價值決策留在臺灣，同時將終端組裝、客製化服務、售後維修與區域交付能力配置到美國或美墨供應鏈中。如此一來，臺灣既能維持本土產業鏈的核心價值，也能降低關稅與地緣風險，將全球供應鏈重組的壓力轉化為產業升級與市場擴張的機會。

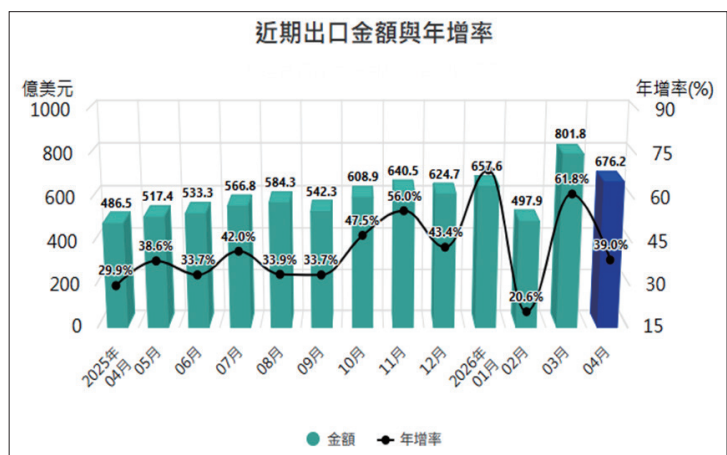


圖3、受惠AI與關稅談妥帶動臺灣出口表現強勁

投資人資產配置，從被動持有走向動態風險管理

全球股市在AI、半導體與大型科技股獲利韌性支撐下維持強勢，臺股亦受惠出口與AI供應鏈表現亮眼；但美債受財政赤字、長債供給與通膨預期干擾而偏弱，黃金雖有地緣避險與央行買盤支撐，卻因降息預期下修而表現低迷。這代表投資人不能再簡單地將股票、美債與黃金分別視為風險、避險與防禦資產，而必須從成長、利率、通膨、流動性與政策預期重新評估配置價值。

對臺股投資人而言，全球風險升高並不代表應放棄AI與半導體的長期趨勢。臺灣在先進製程、封測、AI伺服器、散熱、電源管理與高速傳輸零組件等領域，仍是全球算力基礎建設的重要環節。特別是近年定期定額投資風氣盛行，ETF、基金與大型權值股成為長期資金累積工具，但若部位過度集中於單一產業、單一市場或高估值科技資產，仍可能在關稅政策、地緣衝突、美元利率或科技股估值修正時承受明顯波動。因此，較合理的策略不是因短期雜音全面退場，而是在擁抱臺灣AI科技成長的同時，建立能承受波動的風險管理機制。

在操作上，風險承受度較低者可運用股價指數期貨、ETF期貨或選擇權，降低投資組合短期下檔風險，避免因避險需求被迫賣出長期現貨部位。尤其當美國CPI、PCE、非農就業、FOMC

會議、聯準會官員談話或企業財報於臺灣盤後公布時，市場常在隔日開盤前即反映利率與風險偏好的變化，投資人可透過夜盤期貨、保護性賣權或調整槓桿部位，及早管理隔夜風險。交易能力較成熟的積極型投資人，亦可善用股票期貨多空皆可操作、保證金交易的特性，依據基本面與產業分化彈性調整部位。不過，期貨與選擇權同時伴隨槓桿、追繳與流動性風險，使用前應明確區分避險與投機目的，並設定部位規模、停損與資金控管原則。

企業因應之道，從成本效率轉向供應鏈韌性

對企業而言，關稅戰與地緣衝突下的全球重組，既是風險，也是重塑競爭優勢的機會。臺灣企業受惠於AI、半導體與高階電子供應鏈需求擴張，可透過「臺灣核心、北美延伸」的雙軌布局，將研發、先進製程與關鍵技術留在臺灣，同時在美國或墨西哥建立組裝、測試、維修與區域交付能力，以降低關稅與交期不確定性，並提高客戶黏著度。

然而，全球重組也使原物料、能源、物流與匯率波動更難預測。對電線電纜、機械、電子零組件、電動車零件、AI伺服器散熱與電源設備等產業而言，銅、鋁、鎳、鋼材與能源價格將直接影響報價與毛利。若企業接下長約訂單卻未鎖定原料成本，便可能出現「訂單增加、毛利下降」的情況。因此，企業應將期貨避險納入日常營運，依據訂單、採購計畫與庫存水位，透過期貨將價格不確定性轉化為可管理的財務風險。

臺灣也具備發展金屬期貨服務實體經濟的條件。高雄港為LME認可交割港，並設有LME認證倉庫，可串接國際金屬期貨市場與本地供應鏈，使企業能結合期貨、倉儲、物流與實體交割進行風險管理。未來期貨商若能強化LME交易、交割與企業避險顧問服務，將有助於企業整合採購、庫存與財務管理。整體而言，掌握AI與半導體需求、布局北美是進攻；善用期貨避險、LME契約與高雄港交割則是防守。攻守兼備，才是臺灣企業從風險走向機會的關鍵。

結論：在結構性波動中鍛造反脆弱能力

總結而言，關稅戰與地緣衝突下的全球重組不僅是短期風暴，而是企業與投資人必須面對的新常態。對臺灣而言，雖然高度暴露於國際貿易、關稅政策與大國競爭風險之中，但憑藉半導體、AI與高階科技供應鏈的關鍵地位，若能結合北美供應鏈重組契機，建立臺美的雙軌布局，反而有機會將政策壓力轉化為產業升級與市場拓展的機會。對企業而言，未來競爭關鍵是能否建立供應鏈選擇權、合約彈性、數位化管理能力，並善用期貨與衍生性商品穩定成本與毛利；對投資人而言，則應透過多元資產配置、動態避險與產業選擇，把風險管理轉化為報酬來源。真正能在全球重組中勝出的，將是最具韌性、最能快速調整，且最懂得善用市場工具的企業與投資人。 