

產業趨勢 – 汽車業

保護主義、不均衡的電動 車轉型與消費者信心低 迷阻礙全球生產

2026 年 7 月



全球概覽

2026 年產量將小幅萎縮

我們預期，全球汽車及零組件產量在去年成長 2.9% 後，將於 2026 年減少 0.2%。貿易保護主義、電動車 (EV) 轉型步調不一以及消費者信心低迷，都對多數主要市場的生產造成壓力。各地區表現差異甚大。中國持續帶動成長，而已開發市場的生產商，尤其是歐洲業者，則同時面臨需求疲弱、成本壓力及結構性產能過剩等不利因素。各地區皆受到 2 月下旬至 6 月中旬波灣戰爭的影響，導致能源價格大幅上漲、消費者信心疲弱。儘管油價已開始回落，先前對消費者實質可支配所得造成的衝擊，仍可能壓抑包括新車在內的非必需消費品支出。我們預期 2027 年全球汽車產量將成長 1.7%，主要受美洲地區、尤其是美國市場的復甦所帶動。

極易受到地緣政治與貿易風險所影響

現代汽車產業在全球競爭激烈的市場中運作。生產活動日益全球化，原始設備製造商 (OEM) 則高度依賴複雜的全球供應商

網絡。該產業極易受到地緣政治緊張局勢加劇、全球汽車關稅常態化及去全球化趨勢等下行風險所影響，進而造成供應鏈中斷。舉例來說，由於美中貿易爭端的爆發，中國隨即於 2025 年 10 月宣布擬對稀土實施非常嚴格的出口管制。即使該決定很快就有所緩和，但仍凸顯西方汽車生產商因高度依賴關鍵礦物而面臨的脆弱性。對稀土的限制將會影響電動車及其他電氣系統的生產，包括馬達、感應器、動力轉向及再生煞車系統。因此 OEM 將面臨因潛在供應鏈瓶頸而產生的重大風險。要打破中國在稀土產業的主導地位仍會是長期挑戰，外界預期北京將持續掌握這類關鍵礦物的戰略籌碼。

目前美國電動車銷售面臨逆風，原因在於政府已逐步縮減電動車稅額抵減措施。在歐洲主要市場，電動車的需求成長仍相當緩慢。中國市場的電動車轉型仍保持強勁動能，但美國與歐盟均對中國電動車進口課徵懲罰性關稅。即便如此，我們預期全球油電混合車和電動車銷售量將從 2020 年佔全球輕型車銷售量的 10%，上升到 2030 年的 59%。

產業表現預測

歐洲			亞洲和大洋洲			美洲			
	奧地利		荷蘭		澳洲		菲律賓		巴西
	比利時		波蘭		中國		新加坡		加拿大
	捷克共和國		葡萄牙		香港		南韓		墨西哥
	丹麥		斯洛伐克		印度		台灣		美國
	法國		西班牙		印尼		泰國		
	德國		瑞典		日本		阿拉伯聯合大公國		
	匈牙利		瑞士		馬來西亞		越南		
	愛爾蘭		土耳其		紐西蘭				
	義大利		英國						

 優
產業信用風險現況穩健/
產業業務表現強於其長期
趨勢。

 好
產業信用風險現況看好/
產業業務表現高於其長期
趨勢。

 可
產業信用風險現況普通/
產業業務表現穩定。

 差
產業信用風險現況相對偏
高/產業業務表現低於其
長期趨勢。

 劣
產業信用風險不佳/產業
業務表現弱於其長期趨勢。



產業趨勢

汽車業產值

機動車輛 與零件產值	2025	2026*	2027*	2028*
全球	2.9	-0.2	1.7	1.8
美洲	-2.3	-2.7	2.7	4.0
亞太	7.7	0.5	1.3	0.9
歐洲	-2.7	0.6	1.5	1.6

年度同期比較，變化 % / *預測值
資料來源：Oxford Economics

全球新輕型車 登記量	2025	2026*	2027*	2028*
所有類型	3.5	-0.4	1.9	0.8
燃油車	-6.8	-6.9	-5.3	-5.3
油電混合車	12.9	2.4	5.0	-1.5
電動車	20.0	9.3	10.8	9.9

年度同期比較，變化 % / *預測值
資料來源：Oxford Economics

優勢與成長動力

新興市場。新興市場車輛密度低，加上中產階級規模擴大，這些因素正強勁推升汽車需求量，特別是在亞洲。

綠色交通。新車款和系列上市、降價、購車優惠以及二氧化碳減量政策，將共同推升需求。

新的技術。McKinsey 預測，自駕車市場銷售額可望在 2035 年達到 4000 億美元。

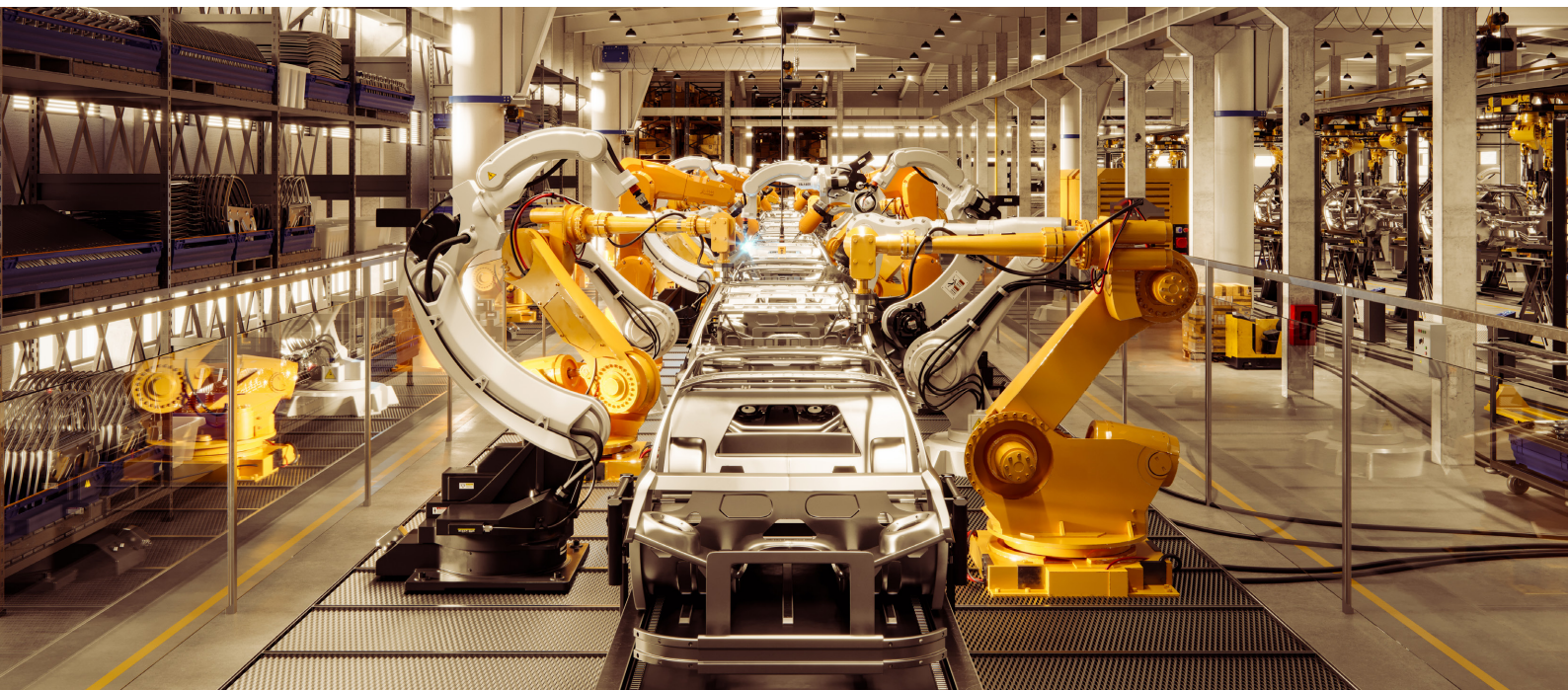
限制與下行風險

地緣政治風險。這個產業相當依賴世界各地的供應商，因此容易因為保護主義、關稅以及供應鏈中斷而受到影響。

先進市場人口結構。車輛密度高和人口老化意味著未來需求有可能會減少。

新進參與者。科技公司和新創企業都在顛覆電動車市場，成為傳統汽車製造商的新競爭對手。

供應商面臨淘汰危機。燃油車零件製造商需要改變，否則就會被淘汰。





汽車業展望
美洲

汽車產量	2025	2026*	2027*	2028*
巴西	-3.0	-1.0	9.4	9.2
加拿大	-1.4	1.2	0.1	0.6
墨西哥	-5.5	-4.1	0.0	2.3
美國	-1.3	-2.8	3.0	4.3

年度同期比較，變化 % / *預測值 – 資料來源：Oxford Economics

 美國

貿易不確定性導致生產與銷售下降，但產業仍維持穩定

由於貿易不確定性持續存在以及關稅相關的干擾對於生產與需求均造成壓力，我們預期美國汽車產量在去年萎縮 1.3% 後，將於 2026 年再下滑 2.8%。去年，進口車輛及零件關稅壓縮了 OEM 的營業利益率，導致製造商必須吸收較高的投入成本，不過許多業者也將更多關稅負擔轉嫁給消費者。價格上漲會抑制進口和美國本土生產車輛的需求。儘管汽油價格有所回落，但先前對實質可支配所得成長造成的衝擊仍將對消費產生負面影響。加上電動車稅額抵減到期、關稅轉嫁，以及 2025 年提前購車所造成的需求透支，均可能使今年汽車銷售步調放緩；我們預期乘用車銷量將下降 1%。

美國汽車產業依賴區域性和全球性整合的供應鏈，許多零組件在最終組裝前需跨越多個國界。關稅帶來的擾動提高了生產成本，連帶降低供應鏈效率。因此貿易政策仍是該產業最主要的不確定因素。在最高法院裁定依《國際緊急經濟權力法》(IEEPA) 課徵的關稅違法後，川普政府已依《貿易法》第 122 條重新對進口商品課徵 10% 的基準關稅。我們預期政府將設法使這些關稅成為永久性措施。與此同時，華府拒絕續簽《美墨加協議》(USMCA)，很可能導致該協定轉為逐年滾動檢討。雖然這種發展軌跡短期內仍將維持該協議及其關稅豁免，但它無法提供企業所需的長期確定性。這使得汽車業面臨投資信心轉弱、跨境資本流動放緩以及北美整合供應鏈擴張決策延後等風險。

製造回流預期將緩慢且不均衡

對美國汽車業而言，上述情勢強化了長期以來的在地生產化趨勢；而較高的進口成本更促使生產及零組件採購逐步移回美國。一些國內外 OEM 已經開始將產線轉移，但在美國較高的勞動與營運成本仍是企業的主要疑慮，尤其不利於低利潤車款的生產。我們預期任何持續性的製造回流，可能都將是緩慢且不均衡的。供應鏈重整將持續多年，製造商需將生產移回本地並盡量分散供應商體系。

在電動車領域，自 2025 年 10 月起稅額抵減政策的逐步縮減將持續抑制需求。美國大型 OEM 更已縮減、甚至取消原訂的電動車產能擴張計畫。目前預計在 2030 年，美國電動車產量將比半年前的預測低 17%。雖然美國內燃機 (ICE) 車款產量仍非常高，但近一兩年來的趨勢是油電混合車越來越受歡迎。

隨著部分主要 OEM 擴充產能、開設新廠或兩者並行，我們預期美國汽車產量將於 2027 年反彈 3%，2028 年再成長 4.3%。我們預期車輛價格暫時仍將上漲。

產業表現預測	
	巴西
	加拿大
	墨西哥
	美國
	優 產業信用風險現況穩健/產業業務表現強於其長期趨勢。
	好 產業信用風險現況看好/產業業務表現高於其長期趨勢。
	可 產業信用風險現況普通/產業業務表現穩定。
	差 產業信用風險現況相對偏高/產業業務表現低於其長期趨勢。
	劣 產業信用風險不佳/產業業務表現弱於其長期趨勢。



汽車業展望 美洲

加拿大

關稅與工廠停工對成長造成壓力

加拿大汽車業在連續三年逐年萎縮後，預測 2026 年將恢復成長，年產量將成長 1.2%。然而，這波復甦相當脆弱，且高度取決於貿易不確定性能否化解，以及部分大型 OEM 能否順利重啟閒置產能。無論如何，汽車供應商領域的信用風險依然偏高。

加拿大汽車業透過 USMCA 架構與美國供應鏈深度整合，重新談判將於 2026 年 7 月初展開。雖然加拿大與墨西哥支持將 USMCA 延長 16 年，但美國已表明不打算展延，反而傾向於未來十年改採聯合年度檢討機制。此一做法意味著對加拿大和墨西哥維持現行關稅，談判過程也可能曠日費時。除了不確定性依然存在，產業投資更將受到壓抑。不過，美國對加拿大與墨西哥出口至美國之產品所適用的實際關稅，仍將遠低於對世界其他地區課徵的稅率，這意味著兩國將繼續保有進入美國市場的優惠准入地位。

中期生產前景高度取決於電動車轉型，但相關風險偏向下行。本田集團已將規劃中的 Alliston 電動車組裝廠及電池廠延後至至少 2029 年，反映出電動車需求環境惡化。由於加拿大政府決定允許 49,000 輛的低關稅進口配額，使中國 OEM 得以在加拿大取得立足點；從長遠來看，這可能部分抵銷產量損失，但也為既有業者帶來新的競爭態勢。

墨西哥

關稅已導致生產成本上升及供應時程拉長

根據墨西哥國家統計局 (INEGI) 的數據，2026 年 1 至 5 月汽車產量較去年同期減少 0.9%，我們預期未來數月將持續下滑。不過出口仍呈現成長，尤其是輕型車領域。由於美國對其他貿易夥伴課徵較高關稅，加上地緣政治緊張升高，在享有 USMCA 豁免待遇的情況下，墨西哥汽車產業可望從中受益。符合 USMCA 貿易協議規定的加拿大和墨西哥車輛及零件（成品車輛中 75% 的零件必須源自該地區，且僅針對非美國產內容徵收關稅）。此外，墨西哥仍受惠於獨特的地理優勢以及發展成熟的供應鏈網絡。

墨西哥高度依賴美國市場，美國市場佔其汽車出口比例 75% 以上，使墨西哥汽車產業高度暴露於貿易不確定性。美國進口關稅的實施與法規障礙已推高生產成本並拉長供應時程，導致客戶延遲付款。雖然墨西哥也支持將 USMCA 延長 16 年，但如同對加拿大的立場，美國已表明不打算展延，反而傾向於未來十年改採聯合年度檢討機制。這意味著現行關稅很可能持續，並伴隨曠日費時的談判過程。據報導，美國正尋求將汽車的北美最低自製率由 75% 提高至 82%，並設定美產零組件比例最低須達 50%。整體而言，不確定性仍將存在，並持續壓抑墨西哥汽車產業的企業信心與資本投資。OEM 與供應商必須持續調整生產策略，以因應日益升高的波動。





汽車業展望
亞太

汽車產量	2025	2026*	2027*	2028*
中國	12.2	1.9	2.3	1.9
印度	19.0	12.8	6.1	5.8
日本	1.2	-3.6	-2.0	-1.9
南韓	-1.3	-7.6	-3.5	-1.8

年度同期比較，變化 % /*預測值 – 資料來源：Oxford Economics

 中國

強勁出口推動持續成長

中國汽車產量成長預期將由 2025 年的 12.2% 放緩至 2026 年的 1.9%。由於消費者信心仍低迷，且燃油價格攀升影響燃油車輛的銷售，預測今年中國本土汽車銷量將下降 5.5%。然而，在 2026 年 3 月的汰舊換新及報廢補貼計畫重啟，以及出口量表現強勁的支撐下，中國仍是帶動全球汽車產業成長的主要引擎。

2026 年 1 至 5 月，乘用車出口達 350 萬輛，較去年同期成長 69.6%。由於電動車生產具備結構性成本優勢，未來數月出口將維持強勁態勢。出口轉向東南亞、中東與拉丁美洲等多元市場，有助於抵銷歐盟對中國製電動車課徵關稅所造成的不利影響。波灣衝突造成的全球油價上升將加速電動車的普及，短期內則為汽車出口提供額外助力。不過，更廣泛的保護主義趨勢，也為出口多元化策略增添了不確定性。

中國汽車市場持續轉向增加電動車產量，去年電動車銷量首次在乘用車市場超越內燃機 (ICE) 車輛的銷量。中國電動車長期生產與銷售前景良好，原因在於擁車者密度仍低，以及中產階級收入持續上升。預計到 2030 年，電動車將佔中國所有新車銷售的 65%，而內燃機車輛將降至 27%。

電動車產業信用風險仍高，市場整併即將到來

蓬勃發展的電動車市場吸引了大量新進生產者，導致產能過剩與激烈競爭。價格戰持續了三年，期間電動車平均售價

下降約 20%。為提升競爭力或爭取更大市佔率，傳統與新興業者都被迫加強研發、推出新產品、降價或是推出限時促銷活動。儘管銷售有所成長，這仍導致利潤率持續下降。

銀行針對傳統國營電動車生產商提供大額信貸額度。然而，由於投入成本高，許多小型民營企業尚未達到損益平衡，且高度依賴投資人的外來資金。如果沒有持續的資金流，這些公司可能很快就會倒閉。過去幾年已出現多起破產案例。

我們預期中期內市場將出現整併，屆時領先且具獲利能力的生產商，可望因為調整成本結構以因應長期偏低的價格水準，以及擴大出口規模等因素脫穎而出。在國內市場，未來數年競爭重心預料將由價格戰轉向科技與品質差異化。自動駕駛、固態電池及高階電動車定位，將成為生產商競逐的主要戰場。

供應商是最脆弱的一環，相較於 OEM 廠商，其財務彈性又顯得更低。由於 OEM 廠商議價能力強大，並擅於利用降價手段來捍衛市佔率，供應商因而承受長達六個月的延遲付款問題。由此產生的利潤壓力正持續向上游轉嫁，中小型民營供應商由於議價能力較弱，受影響尤為嚴重。這些供應商往往必須同時接受年度降價與延長付款條件，因而損害獲利能力、營運資金與流動性。在部分案例中，OEM 將付款期延長至超過 200 天，這大幅提高了供應商的應收帳款回收風險與現金流壓力。在價格競爭趨緩、產能過剩獲得解決，以及整體汽車供應鏈付款紀律改善之前，供應商的信用風險將持續處於高檔。

產業表現預測	
	澳洲
	中國
	香港
	印度
	印尼
	日本
	馬來西亞
	紐西蘭
	菲律賓
	新加坡
	南韓
	台灣
	泰國
	阿拉伯聯合大公國
	越南
	優 產業信用風險現況穩健/產業業務表現強於其長期趨勢。
	好 產業信用風險現況看好/產業業務表現高於其長期趨勢。
	可 產業信用風險現況普通/產業業務表現穩定。
	差 產業信用風險現況相對偏高/產業業務表現低於其長期趨勢。
	劣 產業信用風險不佳/產業業務表現弱於其長期趨勢。



汽車業展望 亞太

日本

2026 年與 2027 年預期產量將萎縮

我們預期，日本汽車產量在 2026 年和 2027 年將分別萎縮 3.6% 和 2%。主要出口市場情勢日益艱困。隨著歐洲汽車需求疲軟，對歐出貨量正在下滑；同時日本品牌在中國市場面臨當地電動車廠商日益激烈的競爭，在手訂單與工廠產能利用率因而遭到侵蝕。雖然美國對日本汽車出口的關稅已由 25% 下調至 15%，但相較於先前的 2.5%，水準仍明顯偏高。為了緩解與美國的貿易摩擦，日本主要 OEM 計畫將美國製車款引進日本國內市場銷售，此舉將部分排擠日本國內產量。

數家大型 OEM 正持續進行重整，同時不斷削減日本本土生產基地並停產部分車款，以期恢復獲利能力。雖然日本 OEM 在油電混合技術方面仍保有顯著競爭優勢，但其電動車布局速度仍落後於中國與南韓競爭對手，對其長期出口競爭力構成隱憂。另一方面，隨著川普政府逐步縮減電動車銷售的稅務優惠措施，日本在油電混合車領域的優勢，未來幾年有望在美國市場受惠。

在國內，未來幾年人口持續老化與萎縮將對銷售造成壓力。日本汽車業的中期前景將取決於針對次世代電動車生產的新投資計畫能否成功，以及 OEM 能否重新調整出口策略，以實現新興市場的銷售成長。

南韓

受到美國進口關稅的嚴重衝擊

我們預期，南韓汽車產量在 2026 年和 2027 年將分別下降 7.6% 和 3.5%。出口動能疲軟、國內需求面臨逆風及結構性挑戰等因素都壓抑了產業表現。

雖然美國對南韓汽車出口的關稅已由 25% 下調至 15%，但相較於先前的零關稅水準，仍屬顯著偏高。2024 年，南韓對美國的汽車出口金額達 430 億美元，約佔全國出口總額的 6%。南韓 OEM 長期大力投資電動車技術，並已成為該領域的主要出口商之一。加上美國市場終止電動車稅額抵減，使得進口關稅將放慢電動車出口步調，並使本已面臨電池供應限制及特定車款產量波動的產業承受更大成本壓力。即便如此，從中期來看，南韓仍將維持其在高科技汽車製造領域的領先地位，Hyundai 與 Kia 等大型 OEM 具備穩固的全球市佔基礎，仍有進一步發展空間。

受 GDP 成長放緩、家戶債務偏高以及人口高齡化等因素所制約，國內汽車需求預期將持續低迷。2026 年汽車銷售僅小幅成長 0.7%，隔年則下降 0.1%。中期而言，南韓汽車市場將日益以換車需求為主，而非由新家戶增長所帶動。

現代與起亞持續擴大海外產能，這意味著南韓國內產量將日益與韓國品牌在全球市場的商業成功脫鉤，從長遠來看，這將使國內生產基地更容易受到結構性衰退的影響。





汽車業展望

歐洲

汽車產量	2025	2026*	2027*	2028*
法國	3.4	0.1	0.6	-0.7
德國	-1.9	-2.6	-1.8	0.6
義大利	-7.9	7.1	12.7	10.4
英國	-11.1	3.5	0.7	0.1

年度同期比較，變化 % /*預測值 – 資料來源：Oxford Economics

歐盟

問題持續存在且信用風險升高

我們預測歐盟汽車產業將於 2026 年連續第三年萎縮，降幅為 0.6%，然後在 2027 年小幅回升 1.2%。購車門檻持續攀升、貿易逆風及步調不一的電動車轉型等因素則持續對該地區的生產造成壓力。生產基地產能過剩是一項嚴重問題。

由於家庭實質所得增加被預防性儲蓄行為及數個會員國疲弱的勞動市場所抵銷，使得該地區的需求狀況仍然疲軟。消費者信心依然低落，更對高單價商品（如汽車）的消費支出造成負面影響。

美國對歐盟製車輛課徵進口關稅，持續提高對美出口曝險程度較高之歐洲 OEM 的成本，並將加速北美地區的生產在地化進程。與此同時，即使歐盟對中國製電動車課徵介於 17.8% 至 45.3% 之間的關稅，也只能為歐洲生產商提供有限的緩解，因為中國製造商仍然具有相當大的成本優勢。不過，這至少為歐洲生產商爭取到一些時間，得以推出新一代更具競爭力的車款。然而，中國仍可能以

限制稀土及半導體出口作為報復而構成下行風險。

對電動車平台與電池供應鏈的持續投資，仍是資本支出的主要推動因素。然而，轉型相關不確定性，使製造商及供應商都更難證明快速電動化投資的商業合理性。因此，業界希望政府明確訂定燃油車的退場時間，以便企業能更有把握地進行投資規劃。對製造商而言，關鍵問題是還需投資內燃機技術多久，而不是將重心完全轉向電動化。歐盟內部對於 2035 年起淘汰內燃機提案的持續討論與重新考量，也加劇了該產業的不確定性。任何時程的延後都只是將相關問題往後推延而已。

我們觀察到，主要市場利潤率持續下滑，付款延遲情況加劇，破產案例也有所增加。此外，逐步脫離內燃機的轉型已開始重塑歐洲汽車產業的樣貌與競爭結構。許多二級和三級供應商恐將欠缺在價值鏈中往上發展的技術和/或資金實力，而且可能會在未來幾年內被迫退出市場。

產業表現預測	
	奧地利
	比利時
	捷克共和國
	丹麥
	法國
	德國
	匈牙利
	愛爾蘭
	義大利
	荷蘭
	波蘭
	葡萄牙
	斯洛伐克
	西班牙
	瑞典
	瑞士
	土耳其
	英國
	優 產業信用風險現況穩健/產業業務表現強於其長期趨勢。
	好 產業信用風險現況看好/產業業務表現高於其長期趨勢。
	可 產業信用風險現況普通/產業業務表現穩定。
	差 產業信用風險現況相對偏高/產業業務表現低於其長期趨勢。
	劣 產業信用風險不佳/產業業務表現弱於其長期趨勢。





汽車業展望 歐洲

法國

價值鏈信用風險持續處於高檔

法國汽車產量預期 2026 年小幅成長 0.1%，2027 年成長 0.6%。在結構性挑戰與全球貿易摩擦交織下，這波溫和復甦相當脆弱。整體產量仍明顯低於新冠疫情前水準，反映出需求與競爭力持續偏弱。

預期今年汽車銷量將萎縮 1.1%，使得法國本土需求仍處低檔。這是由於消費者信心低迷與購買力下降、持續的政治不確定性，以及更嚴格的碳排放稅制，推高了中階市場買家的實際購車成本。

相較其他歐洲同業，由於法國製造商直接出口至美國及中國市場的數量有限，因此對美中貿易緊張的曝險程度也較低。法國汽車產業相對不易直接受到美國關稅衝擊，但來自中國電動車的競爭壓力正日益升高。而產線持續從法國轉移出去（例如轉往羅馬尼亞和斯洛伐克）也將削弱國內產量。由於產業結構逐漸擺脫過去在國內進行大規模量產的模式，未來幾年的產能利用率可能持續低於歷史平均水準。

與此同時，整個產業的信用風險仍然偏高，因為企業獲利能力同時受到多項因素擠壓：需求下降、原物料與物流成本上升、電動化投資、監管壓力增加及激烈的競爭。信用風險最高的環節集中在二級到四級供應商。在這個區間，低價環境、需求放緩與營運利潤空間有限等現象，目前已經導致從小型到中大型企業皆出現多起違約案例。我們預計未來 12 個月內會出現更多破產案例。此外，從內燃機轉向電動車需要龐大的資本支出。許多已在電動化轉型上投入大量資金的企業，如今卻面臨需求不振，進而承受更大的財務壓力。

德國

汽車產業持續面臨產量下滑與壓力

德國汽車產業整體價值鏈持續承受壓力。汽車產業同時面臨需求疲弱、利潤率下滑、關稅壓力，以及從內燃機轉向電動車的結構性轉型，多重挑戰接踵而來。繼 2024 年與 2025 年的產出萎縮後，預期 2026 年產量將進一步下滑 2.6%，2027 年再下跌 1.8%。

德國 OEM 的銷量與利潤雙雙下滑，未來幾年壓力將持續加大。從結構面來看，歐洲需求偏低，同時美國對歐盟製車輛課徵的關稅，也減少了德國汽車對美國市場的出口。美國是德國最重要的出口市場之一，15% 的關稅恐將大幅侵蝕出口量與利潤率。德國車在中國的銷量與市佔率也持續下滑；消費者偏好轉向本土品牌也可能加速此過程，進一步降低中國對德國車的需求。將出口轉向其他市場，充其量只是部分解決方案。

為了維持競爭力，德國 OEM 正在採取大幅削減成本的措施，其中也包括大規模裁員。儘管製造商投入數十億資金發展電動化與軟體，並竭盡全力挽回劣勢，但目前尚未出現回升跡象。

供應商群體首當其衝

供應商面臨的挑戰尤為嚴峻。該子產業的無力償債危機依舊緊繃，帳款拖欠率仍居高不下。同時，銀行對汽車供應商放款的態度日趨保守，許多企業因此更難申請展期或再融資，進而衝擊流動性。其中，規模較小的三級與四級供應商缺乏足夠的財務緩衝，承受的壓力尤為沉重。競爭加劇也導致銷售大幅下滑。此外，許多企業仍以內燃機零組件製造為主，並面臨龐大的轉型成本，以確保未來發展。

為避免失去美國市場，已有多家德國 OEM 規劃在美國設立生產據點。供應商遲早也勢必得跟進，將產能移往美國，才能維持生存。然而，許多中小型供應商並無足夠資源承擔這類投資。其結果將是德國本土產能縮減，在部分情況下，這樣的流失恐將難以回復。

對陷入困境的汽車供應商而言，國防工業可作為替代出路的空間有限。這是因為對供應商而言，國防產業是一片未知領域 – 其結構、客戶、商業模式與要求皆截然不同。供應商通常需耗費數年才能取得國防計畫資格認證，遠比多數汽車業專案來得漫長。





汽車業展望 歐洲

英國

市場環境仍然嚴峻

英國汽車產量預計將於 2026 年恢復成長，在去年大幅下降 11.1% 後，產量可望增加 3.5%。去年的降幅因 Jaguar Land Rover 於 2025 年下半年異常停產而加劇。此次基本面的復甦，主要來自新電動車相關產能上線所推動，但產業結構仍相當脆弱。隨著工廠關閉降低過剩產能，產能利用率預計將由 2025 年的 43% 逐步升至 2033 年約 51%，但仍遠低於實現獲利營運所需的 75% 至 80%。

貿易風險仍是重大的結構性制約因素。英國約 57% 的汽車出口銷往歐盟，近半數零組件也來自該地區，使該產業對

英國與歐盟之間任何監管關係的惡化都高度敏感。原訂實施的更嚴格原產地規則要求，例如規定純電動車 (BEV) 價值的 45% 必須源自英國或歐盟，已延後至 2027 年。此舉雖提供暫時性的緩解，卻給製造商帶來了迫在眉睫的調整挑戰。美國將對英國汽車出口的關稅由原本的 27.5% 下調至 10%，相較於美國對歐盟出口所課徵的關稅低 5 個百分點，並享有 10 萬輛的重要配額。英國汽車製造商將因此得到一定的喘息空間，但利潤率仍將承受壓力。

國內方面，油氣價格居高不下造成通膨推升並壓縮家戶支出能力，進而拖累新車銷售。我們預期經銷商的利潤率仍將偏低，若要在更形嚴峻的汽車零售市場中求存，嚴謹的營運資金管理將是關鍵。





您想深入瞭解更多資訊嗎？

請上網瀏覽 **Atradius** 網站，查閱更多最新出版品。[按一下這裡](#)可以瀏覽我們針對各產業表現進行的分析，我們的分析十分詳盡，內容著重於各國家/地區與全球經濟重要議題、信用管理問題相關洞見，以及保障應收帳款、防範客戶付款違約的相關資訊。

追蹤 Atradius 社群媒體

youtube.com/
user/atradiusgroup
linkedin.com/
company/atradius



版權所有 © Atradius N.V. 2025

免責聲明：本刊物僅供參考，無意針對任何讀者提供投資建議、法律建議或向讀者推薦任何特定交易、投資或策略。讀者務必自行判斷本報告所提供的資訊，獨立做出商業或其他決定。Atradius 已盡全力確保本刊物內容資訊來源可靠，但對於任何錯誤或遺漏，或因使用此份報告之資訊而獲得的結果，Atradius 概不負責。本刊物所載之一切資訊均按「原樣」提供，不保證其完整性、準確性、時效性，或因使用本刊物資訊而得到的結果，亦不提供任何形式的明示或暗示保證。Atradius 及其相關合夥人或合作企業，或其合作夥伴、代理商或員工，不為您或其他任何人因採用本刊物所載資訊而進行之任何決定或行動，或任何商機損失、利潤損失、生產損失、業務損失或間接損失、任何種類的特別或類似之損害負責，無論事前是否得知會有此類損失或損害之可能。

Atradius

David Ricardostraat 1
1066 JS Amsterdam
P.O. box 8982
1006 JD Amsterdam
The Netherlands
電話：+31 (0)20 - 553 91 11

info@atradius.com
www.atradius.com