全球扣件協會 理事長專訪

企劃/惠達編輯部

2019年即將邁入尾聲,過去幾個月來全球產業因為詭譎的世界政經局勢變化面臨許多棘手挑戰。有些廠商認為這是絕佳的機會得以一展身手擴大布局,但也有廠商認為這將打亂全球供應鏈的穩定運作,對產業的永續將是一場大災難。因此,在今年11月號最重要的惠達螺絲世界年鑑中,我們邀請多位全球扣件協會理事長(包括歐洲扣件經銷商協會、義大利扣件製造商協會、印度扣件協會、香港螺絲業協會)來分享對最近產業局勢變化的看法,以及未來幾個月協會將積極透過哪些方式或實際作為來幫助業界會員度過當前挑戰或開創機會。編輯部希望透過此次的專訪,讓我司遍布全球的讀者持續了解協會在為會員權益發聲以及爭取更好產業發展環境的努力。



今年全球最關注的話題莫過於中美貿易戰了。據您觀察,從 2018年8月以來,貴會所在區域的產業因為中美貿易戰出現那 些顯著的變化?這些變化對本地產業的發展造成哪些正面或負 面的影響?

EFDA: 我們注意到中國廠商正在試著把大部分他們無法賣到美國的產品轉賣至歐洲市場。不過因為整體上呈現惡化的經濟條件歐洲進口商的需求相較之前來說受到很多壓抑。

FAI: 中美貿易戰已經且也會繼續產生嚴重的全球性影響。貿易前景正進入典型的轉換期,更別說是業界人士,即便是經濟和政治學人也發現很難預測出其未來發展。

印度扣件協會注意到來自美國的需求最近突然行情看好,因為美國市場正在探詢進口採購的替代國家。從過去幾屆美國拉斯維加斯螺絲暨機械設備展中所觀察到印度展商攤位上滿滿的洽詢人潮就可以發現,印度正在因此受益。印度製造商過去十年來越來越重視品質、成本競爭力和服務水平。

目前在標準扣件上的定價印度要打敗中國尚嫌太早,而且很多美國買家若想要品質好一點的通常傾向從台灣採購。印度原料的價格仍是一種障礙,因為本地鋼廠價格直到2019年年初漲到史無前例的水平。不過隨著印度國內鋼價之後走弱和考量到印度的市佔先前本來就不高,絕對可以再刺激更多出口到美國。

如前面所述,當前市場改變對印度扣件產業來說是正面的。不過目前世界許多主要經濟體(包括印度)的經濟表現有所放緩。這也對產業造成大幅影響。汽車業需求大幅下滑實際上對扣件製造商來說傷害很大。這樣的放緩趨勢尚沒有停止的跡象。

HKSFC: 業界對中美貿易戰的影響意見不一。收到部份廠家回覆,美國訂單明顯減少,他們明顯感到生意大受影響。這影響甚至導致國內部份客戶的訂單同樣減少。對他們而言,中美貿易戰的影響頗大;但有部份廠家,他們卻沒受貿易戰影響,甚至有因此得益的。其中有部份會員因產品特殊性,或公司的技術品質含量等原因,訂單完全沒有受到任何影響;亦有部份廠家,因為他們出口東南亞及墨西哥的貨量倍增而受益。訂單減少當然可以看成負面影響,但為解決此等情況,各廠家都積極研究出路,包括改善自身公司品質及技術能力,尋找更多方面的客源,以致研究新增投資設廠的可能性,這長遠以來卻變成正面的影響了。

UPIVEB: 歐盟28國在過去一段時間以來從中國進口的扣件顯著增加了。這樣的改變對本地產業發展會有負面影響。



EFDA: 在產業轉型的部分沒有。不過,EFDA使用了許多良好的管道以及進口和市場數據以因應可能讓歐盟執委會決定採取保護措施的情況。舉例來說,我正在思考是否對中國進口的扣件產品提出反傾銷案件。我們持續取得的資訊幫助我們的會員廠商在任何情況下都能做好準備。

FAI: 取得全球扣件產業的品質和詳細的資訊是受限的。我們協會正在建構印度扣件產業的市場情報,但因為90%以上的印度扣件製造商都是迷你型/小型/中型企業,所以還會需要時間。我們已經建構了許多線上討論平台並且持續地吸收消化可以進一步幫助會員的資源。我們協會出版的季刊「扣件印度」就是印度首屈一指的扣件刊物,目前也提供給國際市場參閱。

HKSFC: 香港螺絲業協會於2019年3月首次帶團到歐洲司徒加特螺絲展參展,這是我們創會以來第二次組團參展。我們感謝香港政府的支持,以及香港生產力促進局的協助,我們期望透過在各大螺絲展設立香港館,為香港螺絲業界在世界各地建立形象,讓更多人認識香港有工業,香港仍有螺絲業。同時,我們亦希望帶會員一起到外地尋找商機以解決因中美貿易戰的損失。展覽回來後,參展會員都表示有不少歐洲客戶陸續跟他們洽商以及下單等。同時,我們亦舉辦了歐洲的學習活動,讓會員了解歐洲最新的緊固件及MTM的專業技術及機器設備,幫助會員提昇自身公司品質及技術能力,會員回來後,均表示獲益良多。有部份會員更與當地公司有後續的聯絡,期望引入當地的科技。除此以外,我們亦考慮增加不同地區投資設廠的資源推介,我們正密切與不同機構洽商有關資源。另外,我們亦正在跟政府機構緊密合作,推介不同的政府優惠政策,甚至提供申請政府資助的意見,以幫助會員共渡時報。

UPIVEB: 我們協會本身持續關注全球扣件市場並不斷地向會員朋友提供最新的市場發展和趨勢。以整年度來看,我們在外部顧問的支持下做了廣泛的調查藉以找出會員朋友當前所面對的主要議題和挑戰。

歐美國家近幾年與許多新興國家簽訂關稅減免,甚至零關稅協議 (例如美墨加新貿易協定USMCA和歐盟-越南免關稅協議),您認為 這樣的協議對您所屬產業未來的發展究竟是利大於 弊還是讓市場競爭更加激烈?為什麼?

EFDA: 批發商和經銷商可以透過降低貿易障礙的措施取得好處,並且促進進口和出口。關稅減免協議從歐洲末端使用者的角度來看也是非常有用的,因為他們可以買到更便宜的產品。

FAI: 就我們來看,政策會出現矛盾若一方面為支持在地製造商而從在地採購而另一方面又與其他國家簽訂關稅豁免協定。 對印度來說,目前所提出牽涉到16國的區域全面經濟夥伴關係協定(RCEP)會對許多主要產業產生深遠的不良後果,當然也 包括印度扣件製造產業。我們了解印度政府目前的立場是暫時擱置,這也是我們現在支持的方向。

HKSFC: 當然,全球自由貿易是對全球的經濟人都是好處,我們當然希望能取消一切貿易壁壘。但是,在現行情況下,我們更應尋求出路。我們會員中有部份於東歐、越南等地設廠,有部份選擇客戶來自墨西哥等地。他們在這種貿易戰裡,反倒生意額大增。有些因為自身公司技術品質上的強勢,因為客戶的依賴,客戶訂單絕沒有減少。所以,我們改變不了環境,但卻能改變自己來面對環境。因此,香港螺絲業協會於未來會繼續為會員尋求更多機遇,提供更多培訓空間等,增強會員實力,亦讓會員在世界各地有更多接觸的機會。

UPIVEB: 市場上的公平規範是發展對客戶有助益之公平競爭的唯一道路。

目前貴會所在的市場用戶在扣件需求的部分有哪些大方向? 有意打入該市場的外國供應商有哪些層面 (例如:品質、服務、標準、認證、專利授權···等)應該多加注意?

EFDA:品質、服務、標準、認證、專利授權……等對我們產業來說都是很重要的一部分。品質是與歐洲扣件經銷商做生意的先決條件。服務的重要性也在持續增加。因為扣件經銷商必須提供我們的客戶越來越多服務,相同的我們也期待能從供應商這邊獲得更多服務。標準和認證對我們產業來說也非常重要,尤其是在汽車和航太等個別領域。

FAI: 過去十年來不僅市場領導製造廠商對品質越來越加重視,但很多成長中的迷你型/小型/中型企業也越來越加重視。早期較小規模的企業會採購二手機械,但目前市場上對高品質新機械的採購花費正在增加中。這項改變扭轉了印度製造商的形象,出口也在暴增中。印度的成長腳步目前非常強勁,且在接下來十年,預期可以看到指數型的成長。目前隨著市場趨緩,資本支出下滑,但這長期來看可以被視為是經濟循環修正的一部分。無庸置疑,品質應該是最重要的唯一標準。這個標準達到了,其他指標在具體的流程控管和品質系統都到位後也會自動跟上。

UPIVEB: 義大利和歐盟市場皆要求高品質、好服務和安全的產品,通常這些高標準都體現在企業和產品的認證上。

根據您過去幾個月與會員的接觸,是否有哪些潛在市場是貴會會員未來拓展的關注重點?

EFDA: 在2016年對中國進口碳鋼扣件的反傾銷稅取消後,來自中國的進口已經出現增加,而台灣佔優勢的進口佔比也稍微增加。

HKSFC: 歐洲市場、東南亞市場、日韓市場等都是會員有提及的發展方向。

UPIVEB: 如果是在有公平法規實施的市場框架下,我們的會員對所有市場都感興趣。

除了對外合作外,對內,貴會是否有哪些規劃來協助本地會員面對外部競爭以達到永續成長?

EFDA: 我們協會的核心要務之一就是為歐盟扣件經銷商進行遊說以創造開放公平和良好的市場條件。但是我們不會主動幫他們阻擋外部競爭。這不是我們的會員所需要或是需要我們去做的。儘管如此,我們仍追求讓我們會員朋友可以大幅成長的目標,同時提倡合適的架構條件,尤其是在整個歐洲市場。

FAI: 我們協會替印度廠商會員舉辦技術研討會和產業治談,也為官方機構在海外展會成立的印度館提供支持,並帶來許多技術和財務上的正面成長。2018年一月我們也跟台灣螺絲工業同業公會簽署合作備忘錄以促進產業發展和潛在的技術合作和合作投資。倘若雙方產業能有策略協同,這些都可以被積極進行。

HKSFC: 我們已取得政府資助,我們將於2020年在日本東京機械要素展及2021年司徒加特螺絲展設香港館,期望繼續讓會員有更多向外發展機會。我們會繼續緊密跟政府機構合作,提供不同的學習機會,例如舉辦學習團到日本歐洲等地。我們亦會與學校及科研機構合作,積極培訓人才。2019年,我們剛與茂名市簽訂技術培訓的合作計劃,為業界提供優質人才。現在,我們正積極磋商培訓細則。我們更考慮與政府,科研機構,以及外國企業合作,如何優化香港螺絲業界的生產技術及智能化生產等。

UPIVEB: 我們協會和歐盟協會的目標是要創造一個公平的市場環境,這也是公司生存的條件。

貴會在2020年是否安排那些活動和跨國合作交流計畫?

EFDΔ: 明年度我們協會即將歡慶20週年。我們計畫在歐盟首都布魯塞爾舉行慶祝活動。

FAI: 明年度我們目前尚未規劃,但我們非常樂意跟潛在的夥伴國家進行討論。應該會有一個多國和區域協會的年度 全球大會。

HKSFC: 我們將於2020年在日本東京機械要素展設香港館,希望能讓日本工業界注意香港的緊扣件行業,亦希望能讓會員積極開發日本等亞洲市場。

UPIVEB: 我們協會本身也是歐洲工業扣件協會的創始會員,因此會系統性地與其他會員協會碰面,彼此交換計畫和想法。

您還有那些話想與我司讀者分享?

HKSFC: 香港螺絲業協會一直致力團結香港螺絲業界,為業界謀求更多福利及機遇。

UPIVEB: 台灣和義大利都有悠久的扣件業歷史,並具有建構完整和強勁的市場。雙方間的合作一直非常穩定且也期待未來在公平競爭的市場氛圍下繼續合作。

協會新聞



2019 歐洲工業扣件協會 法國里昂大會

2019歐洲工業扣件協會(EIFI)大會在 2019年5月16~19日於法國的美食與電影 之都里昂市舉辦。盧米埃兄弟在19世紀 末的里昂市發明了電影放映機,並製作了 全球第一部電影。 大會在2019年5月16日召開,當天在Novotel Part Dieu宴會廳舉行了歡迎晚宴。歐洲最重要的扣件製 造商業與代表,以及EIFI協會成員在充滿友誼氣氛 的大會現場齊聚一堂,度過了歡樂的夜晚。

晚宴隔日的重點就是這場大會。大會現場有許多代 表全球各協會的特別嘉賓,例如歐洲扣件經銷商協 會理事長Volker Lederer、美國工業扣件協會的前任 理事長Preston Boyd、南非扣件製造商協會理事長 Rob Pietersma,以及偕同螺絲貿易協會國際委員長 林寶文先生一同出席的台灣螺絲貿易協會理事長張 益在先生。這些嘉賓在台上演講各自的市場分析, 獲得歐洲工業扣件協會會員的好評。

身為主辦單位的法國機電產業協會從外界邀請了 兩位講者。一位是歐洲汽車解決方案協會最高執行 長Marc Gohlke,他在大會中將演講聚焦在汽車產 業上,提供有趣的內容講解法規對歐洲汽車業的 影響。另一位是Rexecode公司的最高執行長Denis Ferrand, 他在大會開場時報告全球經濟現況。

此外與往年一樣,許多EIFI會員也被邀請上台講話。

Automotive Group董事長Paolo Pozzi的演講概述當 下全球經濟的現況,詳細分析汽車業趨勢,並強調 今年第一季全球汽車銷售與去年同期相比明顯下降 (中國-11.3%,歐洲-3.3%,韓國-3%,美國-2.5%、日

本-0.9%),但只有成長了10.4%的巴西 是例外。

執行委員會長Stefan Beyer也演講了很 有趣的內容。他讓會員們了解委員會在 去年辦的各種活動,並提供詳盡、最新 的歐洲扣件業的全球和特定領域的統 計數據。



EIFI通用扣件小組主席Ramon Ceravalls高談全球(尤其 是歐洲)建築業的表現可望持續成長到2022,由東南亞、 中東、美國和非洲主導。

在Novotel Part Dieu宴會廳的晚宴中, EIFI理事長Anders Karlsson、副理事長Enio Fontana與Tillmann Fuchs頒發 Robert Dicke獎給Sergio Pirovano並接受在場人士的鼓掌 與祝賀。

隔天(5月18日)則浩訪法國美麗的薄酒萊地區,以及金 色村莊、泰澤村、巴尼奧爾村等等以產酒和金色石磚聞 名的景點。

下一屆EIFI大會將由德國扣件協會Deutscher Schraubenverband e.V.主辦,地點在德國加爾米施市,日 期為2020年5月14~17日。



EIFI理事長Anders Karlsson(右一)、副理事長Enio Fontana(右二)與Tillmann Fuchs(左二)頒發Robert Dicke獎給Sergio Pirovano(左一)

