

越南與歐盟簽訂的自貿協定預期將會為扣件等工業用產品開啟一扇市場大門。歐盟是越南第二大出口市場，僅次於美國。官方數據顯示，2018年越南共出口價值超過3.5億美元扣件至歐盟，同時也從歐盟進口價值約1,000萬美元的扣件。越南政府表示歐越自貿協定在2020年前將刺激歐盟對越南出口成長達15.28%，同時也會刺激越南對歐盟出口成長達20%。

根據預測，2020年越南出口至歐盟的扣件總值將會達約4.1億美元，從歐盟進口至越南的進口值也會達到1,153萬美元。不過，因為開放貿易體系所產生的機會並不僅限於雙邊貿易額的改善。以下列出幾個因為開放貿易體系可為越南扣件企業創造出的機會：

- 1. 競爭力：**少了關稅的保護傘，可以讓小型且具進口競爭力的企業維持在開放貿易體下的競爭力。
- 2. 價格優勢：**關稅是為在地製造商而設的保護法。統計顯示在扣件領域越南是可自給自足的國家且其進出口比為35%，因此這項協定可以幫助越南供應商出口價格比其他國家供應商更便宜的扣件。這也是征服歐盟市場的絕佳機會。
- 3. 建構品牌影響力：**自由貿易協定讓越南扣件供應商可以凸顯出自身在扣件生產專業的領導權威性。他們的客戶會因為其的領導性自然而然選擇與其合作。
- 4. 提升越南廠商的知名度：**開放的市場增加越南和歐盟之間的扣件貿易。其直接影響越南製造商的知名度，因為歐盟的競爭對手會迫使越南扣件供應商評估自己的優缺點。越南供應商必須在客戶面前創造出屬於自己更獨特的價值，了解自己的短處並找出方法克服它們。簡單來說，越南的扣件製造商可以有機會改善自身能見度，也能夠幫助自己更容易打入其他市場。
- 5. 鼓勵差異化：**歐洲扣件製造商會持續地試著提供更好的客戶服務、產品品質和行銷。在健全的市場，買家需要自己特定需求所要的最佳產品方案。並跟越南提供的產品做出差異化，為用戶創造出極大的價值。
- 6. 善用產業趨勢：**從與歐盟扣件製造商的溝通中可以發現強大的客戶需求。也為越南目前的做法提供有效的支持。在新市場中，這是促進可以獲得新買家的成長趨勢的機會。
- 7. 鏈接意料外的夥伴合作關係：**預料歐洲扣件製造商將會與越南扣件供應商簽訂合資協議，並在價格上做出修正，幫助創造與歐盟夥伴結盟、擴大整體市場、綜合宣傳每一種產品和在創新研究上進行合作。另一方面，歐洲技術可以被輸出越南，然後越南就可以生產高科技扣件。



歐越自貿協定後對越南扣件供應商的機會

文 / Sharareh Shahidi Hamedani

- 8. 共同學習：**歐盟扣件製造商擁有的知識和資源也許會比越南製造商擁有的更好或有所不同。越南供應商可以主動學習歐盟供應商如何管理和使其據點成長。很快地，越南供應商會找出方式來把學到的部分應用到自己的企業中。
- 9. 業務表現發展：**根據東亞和越南扣件企業的運作模式，工廠通常以貿易商貼標的方式進行生產。開放市場改善了歐越之間扣件人士溝通的機會，同時也能增加操作員的幹勁和企業文化並改善表現。
- 10. 規劃長期合作：**多數扣件廠商在維持每日企業運作的過程中時常會迷失方向。當其他廠商進入市場競爭，越南廠商將需要開始挑戰自己以達到更多。歐盟扣件供應商可以為越南廠商創造這樣的環境。
- 11. 優先處理客戶需要：**越南供應商將把精力專注在競爭中獲勝並投資以成為客戶導向的組織企業。透過這樣的方式，它們將會促進買家的忠誠度並且輕易地防止其他賣家供應商搶走客戶。
- 12. 創造更多工作機會：**當投資者想要投資扣件業，這意味該國的失業率會降低，製造知識會改善，訓練更好的操作員會被引進以及技術會被改善。
- 13. 更好的薪資待遇：**當歐盟扣件製造商以合資協議方式進入越南市場，他們會改變這個產業的薪資結構。
- 14. 更好的品牌形象：**當與外資的合作合約結束後，越南供應商可以學習把打造成可信賴的全球扣件品牌，這也會為越南帶來更多財富。

結語

雖然歐越自貿協定對越南製造商來說是很大的挑戰，但若是越南扣件製造商可以成功處理面對這個大挑戰，將會在全球產生一個嶄新的扣件供應強國。

參考文獻：

- <http://ctrc.sice.oas.org/geograph/caribbean/Josling.pdf>
- <https://blog.hubspot.com/marketing/branding-differentiate-competition-examples>
- <https://www.reuters.com/article/us-eu-vietnam-trade/vietnam-eu-sign-landmark-free-trade-deal-idUSKCNITVOCJ>

