



# 全球扣件公協會理事長專訪

2022年即將步入尾聲，今年全球產業面臨到很多意料外的挑戰，但這也讓各個產業更加認真去剖析自己的優勢和弱勢，試圖探詢任何可能機會來提升市場競爭力，更重要的是，去抓住未來市場的重點趨勢。全球各大公協會在替會員和產業鏈發聲及爭取更多權益時，也對今年全球產業的情勢有相當深入的觀察。



此次惠達編輯部特別邀請：  
歐洲扣件經銷商協會 **Andreas Bertaggia**理事長  
美國扣件經銷商協會 **Nick Ruetz**理事長

歐洲工業扣件協會 **Anders Karlsson**理事長  
台灣螺絲貿易協會(TFTA) **陳和成**理事長  
香港螺絲業協會 **徐炳輝**主席

在百忙之餘一起與全球產業分享他們對2022年全球和在地扣件產業發展的所見所聞以及2023年的展望與期待。



## ◆ 回顧2022年前9個月，您覺得當前全球扣件產業主要面臨到哪些重要挑戰？

**EFDA:** 我們現在正面臨數目無法想像的挑戰，有一些還是我們過去沒有經歷過的。首先是扣件的綜合價格通膨以及長時間交期等問題都讓我們的產業面臨很艱鉅的挑戰。接著，地緣政治上存在許多不確定因素，像是烏克蘭戰爭，美中在台灣問題上的劍拔弩張、能源危機、景氣榮景後可能出現大蕭條、勞動力短缺和許多將在不久的將來持續影響著我們的法規政令，例如：ESG(環境保護/社會責任/公司治理)。我不覺得我們可以抱怨產業面臨的挑戰還不夠多，因為接下來幾個月甚至是幾年還是會如此。

**NFDA:** 庫存、運費和通貨膨脹。我認為經銷商可分為兩類。那些趕在交期延長和運輸延遲問題發生前就先做好準備且現在庫存滿滿的經銷商，以及那些仍在努力追趕進度的經銷商。當你吧遠洋和國內內陸的運費計算在內時，通貨膨脹對我們行業的管理和利潤保持都是挑戰。

**TFTA:** 今年可說是「滿精彩」的一年！從4月開始的烏俄戰爭、目前雖趨緩和但仍持續影響我們生活的疫情，以及美國聯準會升息(這也是最主要的挑戰)，造成全球景氣更加動盪。強勢美元拖累台幣及各國貨幣應聲下跌，熱錢都往美國跑，影響產業投資意願，經濟不活絡勢必會對我們產生挑戰，生意或多或少受影響，更不用說美國近期可能再度升息。台幣貶值對我們出口有利，但相對地，其他國家(例如：韓國、中國...等)的幣值也跟著貶，到頭來相同的競爭還是存在。美元升值主要目的在抑制通膨，效果仍須看後續發展，畢竟未知因素仍多。

**EIFI:** 的確，在烏克蘭的戰爭對全球經濟產生很大的改變。成長中的能源價格、鋼鐵成本和交通成本對整個產業來說都是考驗。因為這樣也衍生出德國的金屬產業勞工聯盟(IG Metall)要求勞工薪水必須提高8%以上，同樣的情形也跟著在其他國家發生，我們正回到像1980年代的高通膨狀態。這是產業必須處理的主要挑戰，且每家企業也必須打這一場仗。

**HKSFC:** 2022年可說是不平凡的一年，在地緣政治問題、世界局勢的險峻、原材料的暴漲、美元的強勢及新冠疫情的影響等，都對全球扣件產業有著重大的衝擊。

## ◆ 這些挑戰對協會所代表的區域產業是否有造成哪些顯著影響？

**EFDA:** 歐洲的能源危機以及伴隨而來的價格通膨和相關措施將對產業造成大量影響。我希望我們不必去面對因為缺少電力或天然氣所導致的工廠關閉。我們協會的會員又有採取哪些措施來為其客戶保障產品的取得管道和可得性呢？一般來說，我們在各地都看到因為貨幣疲軟、價格通膨、成長中的勞工薪資等因素導致的成本上升。當不景氣來臨時，會員必須知道會面臨到更高成本但收入卻更低的狀況。這可能會對他們的利潤造成更多壓力。如我先前所述，ESG的法規措施短期內正在對我們的企業帶來新的挑戰，這些挑戰將會影響許多供應鏈內的供應商。

**NFDA:** 最大的影響是大多數經銷商的利潤。客戶都知道材料成本上升，但相對於像鑄件或機械零件，扣件的材料成本影響要大得多。其次，海運費用的影響也很難向客戶解釋，因為扣件經銷商用光了貨櫃的空間之前，已經先用光了重量的份額。也沒有一個一致或通用包括從港口到內陸目的地的鐵路或貨運費用的貨運指數。

**TFTA:** 這些挑戰伴隨景氣不佳造成訂單減少，也有廠商訂單因為客戶希望延後出貨，造成台灣這邊商業周轉需往後延，導致後續支付貨款出現困難。但台灣廠商韌性強，都有辦法去彈性對應。台灣扣件業今年上半單接不完，但5-6月詢價訂單再度回落，變成一些廠商現階段都在處理先前客戶的訂單，但後續需求卻變少。台灣出口到歐美和全球的數量金額都有明顯下降，且目前仍未看到復甦跡象，後續有待觀察。雖然之前有廠商喊說訂單已接到8-9月，但我認為尚有變數。

**HKSFC:** 以上這些衝擊都對我們出口及物流影響極大，生產成本不斷上升，疫情影響更大。

## ◆ 目前這些影響是否正在或已透過哪些方法來獲得令人滿意的改善，或達到令人接受的結果？

**EFDA:** 我覺得應該已經是進行式了，雖然結果還沒有很明朗。我想我們的產業和協會會員都需要天天處理這些問題。所以要時時保持警覺和具備彈性來適應各種情況。

**NFDA:** 情況正在改善，但經濟的放緩使得改善不那麼明顯，尤其是當企業現階段還面臨著一系列全新的挑戰。

**TFTA:** 現在疫情趨緩、國境解封，國外的疫控措施逐步放寬，國人出國招商意願也大幅提高。之前主要是台灣境管嚴，出國一趟加上隔離可能就要耗掉1個月的時間，導致出國意願低。現在商業往來機會變多，縱使景氣下滑厲害，美元又升值，或許藉由出國面對面溝通能爭取到更多商業合作機會，這絕對比透過視訊或電話聯繫好很多，而這也能說是改善這些挑戰所造成影響的方式之一。

**EIFI:** 因為這樣的挑戰對每個人來說尚處於進行式，所以後續的情況發展還不能確定。

**HKSFC:** 根據現在的世界局勢及政治環境的情況下，我認為短期內都難以改善經濟狀況，現在只能祈望疫情能盡快過去，各國往來出入逐漸回復正常，對經濟及經營環境都有希望。

## ◆ 相較於其他地區的扣件同業，您認為協會所代表區域內的產業在哪些部分(像是：產品設計、技術、服務、產業環境或法令規範...等)居領先地位或具備很強的優勢？

**EFDA:** 歐洲絕對具有領先優勢的其中一項就是我們的永續性。最可能的是，相較於其他區域，我們有最繁複的法規要遵循。我相信現在和未來我們都會繼續保持領先地位，其他國家和區域



的政府單位也遲早會追隨相同或類似的腳步。當然，這麼多法規和標準也有不好的一面，這部分歐洲絕對也是搶第一。理所當然從一家企業的角度來看，這些會產生許多行政成本、耗費精力以及沒人喜歡的繁雜程序。我也認為歐洲大陸目前在數位化方面正在跨出很大的步伐，且也可以觀察到大多數公司正在分析和定調他們自己的數位策略。

**NFDA:** 我相信美國扣件經銷商市場在增值服務方面處於領先地位。無論是供應商管理庫存計劃、加值/工程服務，還是幫助流程自動化的數位工具，美國經銷商都在努力將其整合入客戶的供應鏈，而不僅是接單和交付零件的供應商角色而已。

**TFTA:** 在技術服務方面台灣較具優勢，惟在國際產業合作部分仍待加強。不只是廠商，協會本身也在努力中。在牽涉協會與海外客戶及友會的服務方面(例如:廠商媒介及情報提供)，協會積極運作中;在標準規範方面，有些國外客戶要求產品交貨時必須是完整成品，但在特定表面處理或電鍍部分有些台灣廠商目前還是沒法達到標準，或是特定材質的取得困難。以往台廠習慣做大宗訂單，少量客製化較少著墨。現在台灣政府也鼓勵民間企業做工業4.0、數位生產轉型，人力需求可減少許多，但這牽涉廠商本身經費多寡和參與施作意願，這些都需要政府輔導或補助必要經費，畢竟費用過高大家會卻步。工業4.0以前投入成本高，現在隨著越多人做，成本會越來越低，進而提高廠商投入意願。希望大家腳步能加快，趁現在訂單較少時多去強化。協會也有義務幫廠商多了解這部分，輔導小廠商用較少成本去做局部轉型，或協助整合多家廠商一起做來降低成本。因多數協會會員屬中小企業，透過我們先去深入了解產業補助方案，盼能服務更多會員。11月底協會參加完智慧製造系統整合展後會跟協會幹部討論出具體做法，例如:開放會員參加的研討會或說明會。

**EIFI:** 是的，我認為只要我們不會面臨到反壟斷法令的影響，我們都可以在這些部分維持領先地位。

**HKSFC:** 香港是國際大都會，面向世界，人才及服務都可說是領先的，在政府推行各專項基金支援下，都能幫助中小型企業走向世界。

### ◆ 這樣的領先地位或優勢對協會所代表區域內的產業永續發展和國際產業供應鏈合作上產生哪些幫助?

**EFDA:** 還沒有。但是因為除了產業本身，產業中每個人都必須符合相同的標準，我確信供應鏈中的每個人都會有相同的問題或需要。基於這樣的原因，我相信幫助大家改善和減少問題的特定服務產業將會在這個領域出現。用這樣的方法，供應鏈和產業領域中具影響力的各位會因而匯聚一起，因為大家都必須滿足相同的標準。

**NFDA:** 是的，我相信隨著供應鏈的中斷，這樣的領先地位為經銷商提供了更多的機會，直接為其客戶管理通常會直接購買的零件。客戶寧願在經銷商的倉庫裡有庫存的緩衝，這樣他們就知道產品離自己不遠，並且可以隨時購買。

**TFTA:** 當然!若能導入數位生產轉型，產能更自動化，生產效率提高，不良率就可更低。台灣是科技島，台積電等高科技大廠號稱護國神山，同樣地，螺絲業也是台灣的護國群山。因此，台灣扣件業若能朝更高科技自動化發展，日後要取得相關資源應不困難。

**EIFI:** 毫無疑問地，我們希望這樣的領先地位可以幫助產業保持與各政府單位和歐盟執委會之間的接觸溝通。我們的主要任務是在布魯塞爾用各種不同的方式管道為產業利益發聲。

**HKSFC:** 在政府的各項基金資助下，可幫助發展出自家品牌，並將產品展示於世界各地的展覽會上，使歐洲市場供應鏈能永續發展。

### ◆ 傳統卻不可或缺的扣件產業在全球正掀起一波轉型升級浪潮，目前貴會所在區域的扣件產業在升級轉型方面有沒有比較值得其他產業學習的部分?哪些升級轉型項目是比較受當地業者關注的?

**NFDA:** 美國經銷商開始採用自動化和電子客服入口平台，讓相關訊息更容易獲得，以及更貼近客戶。雖然生產扣件和零部件不大重視傳統的電子商務解決方案，但該行業似乎正在轉型，開始提供一些與網上購物時相同的自助服務解決方案。比如:可看到即時庫存，收取自己的發票，提交報價請求，以及傳輸打印或其他文件。

**EIFI:** 很多場演講和研討會都有被安排舉行來幫助產業不斷地進步升級。一些國家級機構也有不同的計劃在進行中，有些計劃比較多，有些計劃少一些。歐洲工業扣件協會未來也會努力把這些部分提升至整個歐洲區的規模，同時把更多好的做法推廣出去。

**HKSFC:** 現在要發展做大做強，必須要升級轉型及推行自動化，減少人手，才可持續發展有利可圖。

### ◆ 在跟其他市場區域業者配合的過程中，有沒有您認為是台灣業者可以再加強的部分，以滿足海外採購主的實際需要?

**EFDA:** 因為ESG這個大議題來勢洶洶且不會消失，如果製造產業可以導入ESG的要求標準，對產業將會有很大的幫助。因為長期來看，供應商必須滿足很多ESG標準才能繼續被列入供應商清單。那些沒有ESG的廠商未來將很難從歐洲客戶手中獲得訂單。

**NFDA:** 我認為台灣的製造商可以做的最大改善或許是對庫存成品抱持更開放的態度，並視需要將其釋出。雖然大型製造商很樂意為經銷商做這件事，但它並沒有被廣泛採用，這可以幫助零件保持在台灣製造。

**TFTA:** 在產品設計、產業環境、法令規範方面，國外相對完善嚴格，台灣逐步加強中。例如，已經在國外被討論許久的綠能減碳等議題，我們現在也在朝這方向努力中。因應台灣設定2050



年達到淨零排放目標以及歐盟即將實施的碳邊境稅 (CBAM)，協會也已成立減碳小組，由副理事長擔任召集人，目的在透過舉辦說明會等方式輔導廠商了解政府相關的減碳法規條文和方向，並提供廠商在執行規劃時可尋求諮詢支援的單位(例如：金屬中心或經濟部下轄單位)，避免政策實施後廠商措手不及。另一方面也是讓廠商了解這是未來一定要做的，不僅這對環境有益也是為地球環境保護盡一份心力。

**EIFI:** 我們跟台灣的組織機構也有一些交流，我們都努力地向對方觀摩學習。

**HKSFC:** 東南亞及台灣的緊扣件行業發展得非常先進，特別是台灣，因此我們應該與這些區域多些交流及學習，希望將來能到台灣等區域做考察及交流。

## ◆ 德國科隆五金展、美國拉斯維加斯展等歐美亞大展自2022年下半年起已恢復正常舉辦，國際產業間面對面的接觸互動勢必更加頻繁，您對這樣的發展有什麼看法？

**EFDA:** 我們又能跟以往一樣正常地舉行會談會面真的相當棒。能一起面會、討論、交流和工作相當重要。我已經等不及要再次與來自產業的同業朋友們見面了。

**NFDA:** 我個人相信，面對面的會議，仍然是做生意的一個重要部分。在同意一起做生意的時候，沒有什麼可以取代握手和看著對方的眼睛。我期待著下一次有機會去台灣，與我們的主要供應商會面，並認識新的潛在供應商。我也很高興能看到各種扣件展會舉行以及美國拉斯維加斯螺絲暨機械設備展和美國扣件經銷商協會所主辦的貿易展會及相關會議活動。

**TFTA:** 我對此發展抱持樂觀看法，畢竟能面對面談生意絕對是一種正面走向。我認為做生意不應只求賺錢而已，有時與客戶也能像朋友一樣，許久不見寒暄聊天也是種快樂。當然，海外參展不僅可創造商機，同時也能多了解國際市場產業趨勢以及海外產業的發展現況，觀摩別人創新的產品服務為自己爭取更多生意，避免與市場脫節。我期待接下來能找機會多去海外市場看看，另一方面，之前TFTA/NFDA/EFDA三大協會共同成立的全球扣件論壇，隨著國境開放，彼此互動接觸越加頻繁，或許有機會再次舉辦。

**EIFI:** 這樣真的很棒！我們很高興可以再次與大家面對面，繼續各種合作方案。

**HKSFC:** 現在世界各地已逐漸恢復往來，很多實體展覽會亦已經回復舉辦，祈望藉著各展覽會的舉辦令各行業更多互動交流，這樣才能洞悉先機，了解市場需要。

## ◆ 您對2023年的產業發展有什麼期待和展望？

**EFDA:** 今日的世界正面臨著許多挑戰。我真心的希望我們大家都能安然度過各種風暴，然後保持良好體質以在未來某一天回歸正常生活。企業和社會面臨的壓力很巨大，時間也拖得很久，人們需要一段期間放鬆和再次回歸正常的狀態。

**NFDA:** 我覺得我們將看到不同終端市場中的需求會放緩，但不會都在同一時間發生。我認為一些行業(如：建築業)可能會比其他行業放緩更多。有幾個行業仍有未履行的積單，他們仍受到來自供應鏈的傷害。即使需求放緩，這些行業還是會繼續生產以消除那些積單。

**TFTA:** 目前景氣還在下滑中，且無停止跡象。我希望俄烏戰爭能盡早結束，祈求世界和平，如此才能創造快樂生活。更重要的是，希望美國不要再升息了，讓景氣趕快回升，提高大家投資意願。

**EIFI:** 因為今年第一季發生的一些事件因素影響，情況非常不明朗，我們很確定的是能源短缺將為我們帶來冷酷寒冬，這對我們所有人來說都非常具有挑戰性。

**HKSFC:** 期待2023年世界和平、繁榮昌盛，各國都可以回復正常的交流合作，我們能通關，出口也興旺，人和財通。

## ◆ 最後，請貴會分享2023年協會將舉辦活動的名稱、時間和地點？

**EFDA:** 歐洲扣件經銷商協會正在規畫參加2022年11-12月間舉行的義大利螺絲展和2023年3月的德國司徒加特螺絲展，並舉辦協會自己的大會。我們下一場協會會員代表大會預計會在2023年秋季舉辦。

**NFDA:** NFDA主管峰會 (2022年11月9-11日 - 佛羅里達州那不勒斯市)、NFDA年度會員大會 (2023年6月13-14日 - 伊利諾伊州芝加哥市)、NFDA主管峰會 (10月25-27日 - 亞利桑那州斯科茨代爾市)

**TFTA:** 2023年協會將會參加台灣國際扣件展，屆時美國扣件經銷商協會(NFDA)、歐洲扣件經銷商協會(EFDA)、歐洲工業扣件協會(EIFI)以及位於南非、巴西和香港的產業友會代表都有機會再度造訪台灣。協會也預計在台灣扣件展期間舉辦歡迎晚宴，並且也規劃與高雄實踐大學時尚設計系合作舉辦與螺絲主題搭配的創意服裝秀，期盼讓國外貴賓來訪時不只能看螺絲，也能看到台灣能帶給大家的驚喜和創意。除展會之外，協會也預計啟動海外參訪計畫(例如：日本工廠參訪)。先前已經開課多次的「扣件成形技師培訓班」也將規劃更進階課程，其他像是數位轉型、淨零減碳的輔導說明會可能也會陸續規劃公布。

**EIFI:** 目前還尚未進行討論。

**HKSFC:** 2023年本會將舉辦的活動例如：本會的就職典禮、四地域螺絲交流大會、德國及日本等的展覽會、組織一些與其他地域的考察團及交流團等，這些活動能不能舉辦，一切都要看疫情的變化及情況，能無條件通關才能舉辦。

