



## 專訪歐洲工業扣件協會 Paolo Pozzi 理事長

### Q1

請您談談今年以來歐洲扣件製造業的產銷表現？

”

**由**於工業市場疲弱以及歐洲汽車產業所面臨的挑戰，大多數歐洲扣件製造商預期產量將下降5%至10%，利潤也會隨之減少。高利率也對公司造成影響，使投資減少。

### Q2

今年歐洲的扣件製造業是否有面臨哪些重大挑戰？

”

**主**要的挑戰是歐洲及北美洲汽車市場的疲弱以及未能具體實現的電動車相關業務。許多扣件製造商為新專案投資的專用設備被取消、延遲或減量。嚴峻的地緣政治局勢也是另一項挑戰，可能會降低工業需求並造成供應鏈中斷。唯一的好消息來自利率的降低，這將有助於降低部分財務成本。

### Q3

您認為歐洲扣件製造商在無法避免的全球同業競爭下可從哪些方面著手展現自己的競爭力，以及哪些方面仍是歐洲扣件製造商的強項？

**當**我們與在同等條件和規則下運作的國家比較時，我相信歐洲的扣件製造商是強大且具競爭力的，但不幸的是，我們知道有時這並不會發生。我認為，如果歐洲依然是全球領先的扣件市場，這要歸功於歐洲的生產商，同時也要歸功於多年來一直能夠跟隨市場發展並以具有競爭力的條件為生產商提供高水準的服務和品質保證的供應鏈。我們不要忘記，歐洲扣件生產商的競爭力和專業技術，讓他們建立起全球冠軍的地位，並能成功投資於世界其他地區。未來的危機部分是已知的，部分是未知的。已知的是WTO規則的不對稱性，進而導致須徵收進口關稅以重新平衡體系，而新的危機則來自世界各區域在解決永續性問題上的不同速度與方法。這個問題主要關乎環境議題，第一個考驗是CBAM（碳邊境調整機制）的實施，但實際上，它更廣泛地關乎每個國家以不同方式進行與ESG問題有關的所有選擇。

### Q4

西歐、中東歐和南歐的扣件製造業的產銷表現是否也呈現區域性的差異？您認為是什麼因素產生這樣的結果？

**主**要產銷市場為德國、義大利、法國和西班牙，且由於勞動力成本的演變，德國和法國可能受到較大的影響。

”



## Q5

展望未來，您對目前歐洲市場扣件需求的觀察？

**我**們觀察到，由於歐洲汽車產量低迷，2024年下半年扣件需求將急速下降。綠色經濟方案「Fit for 55」修正案的不確定性也無濟於事，歐盟委員會應盡快重新討論2025年和2030年的目標，並決定如何處理2035年的禁令，以便給消費者和製造商一個明確的方向。工業市場也將因為2024年和2025年的低GDP成長，以及2022年和2023年建立的高庫存而受到影響。

所有扣件 - CN碼7318 (千噸)	2021年	2022年	2023年	2024年 (預估)
生產	2.366	2.488	2.128	1.979 *
	100	105	90	84
進口	1.820	2.005	1.602	1.585 **
	100	110	88	87
出口	607	569	542	541 **
	100	94	89	89
顯著需求	3.579	3.925	3.189	3.023
	100	110	89	84

\* 2024年生產：較2023年減7%

\*\* 2024年數據是一至八月除以8乘以12得來

(資料來源: Eurostat)

## Q6

新的年度EIFI有規劃哪些季度大會和活動？

**歐**洲工業扣件協會每年最重要的活動就是會員大會。2025年的大會將由我們的西班牙會員協會 ASEFI (Asociación de Fabricantes de Elementos de Fijación Metálicos) 主辦，並將於5月8日至10日在西班牙的塞維亞舉行。屆時，塞維亞也將舉辦「四月展」，這是年度國際盛事，讓我們的會員和來賓體驗真正多彩歡樂的西班牙氣氛和傳統。一如往常，我們將邀請世界各地的扣件協會參加，並將沿用今年在佛羅倫斯提出的新形式，全日大會的第一部分將專題討論扣件市場及其供應鏈的前景和規範，第二部分則由國際演講人主持圓桌會議，重點討論影響人類和企業的全球主題，例如：地緣政治、金融、ESG、人才、人工智慧...等。EIFI 2025年的工作日程表非常繁忙，除了理事會每兩個月舉行一次的會議之外，三個市場小組（以及相關的臨時分組）和三個運營委員會還將繼續開展許多活動、服務和專案，並將努力規劃新的活動、服務和專案，為會員和整個歐洲扣件群體謀福利。

## Q7

您接任理事長以來，是否已經有達到哪些預定目標或成就（包含國際交流）？

**我**的主席任期於2023年5月開始，當時前任主席Anders Karlsson及其他國家級成員協會主席工作小組經過一年半的作業，完成了協會的重大改組。如今，EIFI有了新章程、新會員類別（附屬會員和相關會員）、新市場小組和新運營委員會，其整體運作也因此更加順暢，在整個歐洲機構和國際組織中的聲音更具代表性。在我最初的17個月任期內，我專注於在協會內外建立人際網絡、凝聚力，以及分享所有協會的基本原則。加深相互了解，在同一領域工作、面對相同機遇和挑戰的人們之間建立強大的專業和個人關係，對於保證實現共同目標所需的力量至關重要，特別是對中小企業而言，中小企業代表了大多數歐洲國家的工業組成需要依靠一個能有效代表、捍衛和引導他們的組織，來引領當前永續發展和數位化的時代轉換。EIFI目前提供了寶貴的資訊、協助、指導和作業工具；這裡說的作業工具需要積極支援公司的日常任務，並促進他們與利益相關者的對話，例如，每月在 EIFI 網站上發佈用於扣件生產的線材鋼條之新EIFI鋼材成本變化指數以及最近與FRED GmbH公司簽訂允許EIFI會員使用歐洲工業認可的有效碳足跡計算機的協議。EIFI還有新會員加入：我們很高興波蘭協會(PSPEZ)和其他新的個別生產商以及鋼鐵製造商、塗料公司和法律及招聘領域的全球化歐企現在都成為我們大家庭的一員。我們的會員基礎不斷擴大和擴展我們專業知識的可能性都證明我們在朝正確方向前進。最後但同樣重要的是，歐盟委員會最近公佈了「關於對原產中國的進口無頭螺絲提起反傾銷訴訟的通知」，這清楚證明了我們致力於打擊對扣件生產商造成損害的不公平行為。

## Q8

您對2025年全球或歐洲扣件產業的期待？

**我**們預期來自亞太地區的主要成長力道有限。歐洲和北美地區則可能會面臨上半年下降、下半年上升的平穩局面。■

著作權所有：惠達雜誌  
採訪：副總編輯張剛豪

