

全球扣件公協會理事長 專訪



專訪 美國扣件批發商協會理事長Kevin Miller

1. 作為該區域最專業的扣件相關協會，可否請您談談2017年貴會已經成功舉辦的活動和已經達成的成就？

2017年到目前為止對協會來說是很不錯的一年。我們的會員數持續成長，也非常期待今年11月即將啟動「未來扣件領袖培訓計畫 (Leadership Academy)」。我認為協會最大的成果應該要說是規劃在明年三月於哥斯大黎加舉辦的協會成立50周年慶！

2. (接題1)這些活動和成就對您協會會員和其他相關產業產生甚麼正面效應和影響？

成立50周年說實在的是很大的成果。協會規模在過去數十年來隨著經濟脈動有成長有萎縮，且當你看到有很多企業撐過這些經濟動盪期後仍然能穩固生存於這產業真的很特別。為了邁向下一個50年，我們必須專注發展培育下一世代的產業新星，這也是為什麼我們啟動了「未來扣件領袖培訓計畫 (Leadership Academy)」。今年已經有36名參加者，希望能持續增加。下一代領導能力的發展對我們的成長和企業存續是很重要的。

3. 根據您的觀察，目前整個美國扣件市場的主要產業發展趨勢為何？美國的扣件主要應用於那些產業以及每個產業的應用比例？

依我看美國扣件產業在很多方面都很不一樣，但也有很多方面都一樣，就跟全球其他類似產業一樣。我們在美國看到越來越多外來的競爭者，對技術的投資和自動化加工以及更加重視工作環境的文化。為了維持在全球市場的競爭力，我覺得每一個層面我們都要注意到。在消費金額方面，美國扣件產業每年有超過130億美元的規模（根據一些報導）。若要完整回答這個問題，可能要列出好長一串市場產業和消費比例的清單，不過最大的消費產業也就

是那幾個比較明顯常聽到的。汽車和相關產業一直都是很常聽到的部分，但我認為對永續性和太陽能等崛起中產業的關注也在急速增加。我們應該也有注意到在第八類貨卡製造和農用設備產業的復甦回檔跡象。

4. 我們觀察到全球扣件產業的經銷和物流支援系統越來越著重在設立更智慧化的自動化倉儲和經銷系統，且許多歐洲廠商也都是領頭羊。您對這樣的發展有甚麼看法？這樣的發展趨勢對需要取得快速且有效率執行力並同時確保扣件高品質的扣件批發商來說是挑戰還是機會？您的意見為何？

好問題。這類投資計畫對我們產業內的企業來說是挑戰也是機會。為了維持在成熟產業中的競爭力，我們必須持續尋找創新的方式來改善我們的營運狀況。對一些人來說，這代表除了投資自動化倉儲技術外也別無他法。我認為邏輯上對我們業內較大型的經銷商來說，是合理行得通的，但當這些自動化/智慧化系統故障時又會發生甚麼事？到那時候，可能沒有合適有受過訓練且具備相關技術的勞動力來替代。



針對自動化／智慧化系統，有一派論點是它可增加精確度和生產力且也能同時降低勞力成本。但我認為長期來看會創造出更多擔任這些系統支援角色的工作職缺，以彌補取代因為自動化所減少的工作機會。這對想要發展提升技術知識和成為更有能力的勞動者來說是挑戰也是機會。另外這對規劃員工訓練計劃以及基層招募計畫的雇主來說也是挑戰和機會。

5. 面對來自其他國家扣件經銷商的挑戰，您認為美國經銷商具備哪些優勢得以幫助他們在整個美國扣件經銷市場中獲得消費者青睞？

我認為為了取得訂單，你必須讓客戶有很棒的體驗。了解客戶和當地市場的本地供應商就具備很棒的機會可以這麼做，且就我來看，美國經銷商在這部分佔有優勢。競爭就是競爭，且客戶應該選擇能夠提供他們最好選擇的配合廠商。不過如果你的鄰居也能提供相對不錯的東西，你難道不會因為知道能獲得更好的客戶服務而轉向鄰居購買嗎？我認為會的。

6. 許多協會會員已經與亞洲供應商合作多年。您對未來與這些供應商持續的合作有甚麼新期待？而且，貴會是否有任何計畫來進一步強化與這些來自亞洲的供應商的合作和夥伴關係？

這是很搭上時事的問題！在我回答這問題時，我們協會的副主席Adam Pratt正在韓國代表美國扣件經銷商協會與韓國扣件產業合作協會聯盟針對未來兩國扣件產業的合作簽訂一份理解備忘錄。一如以往，協會這邊也期待持續維繫與我們中國和台灣產業夥伴的合作關係。

7. 您對2016年至2017年目前美國扣件進出口量/值的表現有甚麼意見和分析？您認為美國未來扣件的進出口量和值會有甚麼明顯改善嗎？

有的，每年我都有注意到一些進步改善。2017上半年較2016年呈現稍微的變化。我預期這產能增加的趨勢也會持續至2018。原物料成本上漲也可能讓貿易額的水準出現增加。

8. 您對2018年美國扣件批發市場有甚麼期待和展望？貴會針對2018年是否有任何計畫來提升和創造更好的扣件經銷環境？

2018年美國工業生產預計會繼續上升，整體來看對扣件產業有益。至於經銷市場方面，我預見透過相關併購活動可以實現更加整合鞏固的效果。在目前相對穩定的市場上並沒有甚麼特別突出的發展趨勢，但我認為隨著對未來經濟發展的信心越來越明顯，我們應可以看到更多這類投資計畫的進行。

在協會方面，我們的核心目標是協助會員在全球市場上蓬勃發展。我們將持續提供經銷商和伙伴成員之間合作和溝通的平台和論壇。今年度結束之前我們還有一些活動規劃，我們也將持續尋找新方式來增進會員的價值。你可以瀏覽協會網站 (www.nfda-fastener.org) 來追蹤目前的活動計畫和會員權益。

9. 身為協會理事長，可否請您談談在全新的年度您將如何帶領協會會員持續在全球扣件市場維持競爭力並替會員權益發聲？

如我之前提到的，明年一月份我們將重新評估我們的策略。我們將重新審視先前協會主導者所制定的規範，並試著去發展出全新的方式來強化協會的會議內容深度、會員權益並改進我們價值論述。

10. 您還有甚麼事想與全球讀者分享？

當你想到我們的產業能讓這麼多彼此毫無關聯的人有所關連，就會覺得責任重大。我希望我們可以吸引和留住產業心血。若你知道有誰打算轉換跑道，我鼓勵你推薦他們加入扣件產業！我期待在未來美國和海外的相關活動上見到你們。且如果你遇見我，請不吝自我介紹一下。我非常喜歡會見新朋友並建立新友誼。

專訪 歐洲扣件批發商理事長 Volker Lederer博士

1. 作為該區域最專業的扣件相關協會，可否請您談談2017年貴會已經成功舉辦的活動和已經達成的成就？

歐洲扣件批發商協會(EFDA)成功地替歐盟扣件進口商減輕因歐盟現行相關進口授權法規所產生的額外負擔。自2016年6月起，歐盟特定鋼品(含扣件)進口商在輸入產品至歐盟前需要取得其國內主管機關的特殊授權-且適用於所有國家。透過這個授權法規所收集到的資訊應該是要用來服務歐盟製造商，以強化支持其對進口自中國鋼鐵扣件實施新反傾銷措施的要求。

此授權法規對扣件進口商產生龐大的行政和財務負擔。歐洲扣件批發商協會及其組成的國家分會積極投入參與與歐盟執委會和各國主管機關的互動以支持進口商。透過一系列的參與活動，包括與歐盟執委會委員長Malm-

ström的會面，我們成功地減輕了這些法規限制對我們生意上的影響：2017年6月後授權法規的要求從淨重2,500公斤提高至5,000公斤。

我想進一步提到我們出版的新手冊「鞏固未來-21世紀的歐洲扣件經銷」，該書由協會於今年初出版。協會非常努力在提升扣件經銷商的價值-尤其是其對歐洲產業的價值。手冊強調出在任何需要扣件的時候扣件批發商可以扮演的重要角色。這顯示出扣件批發商運用專業和效率管理日益複雜化的全球供應鏈並服務歐洲產業。

2. (接題1)這些活動和成就對您協會會員和其他相關產業產生甚麼正面效應和影響？

根據某些會員朋友的報告，授權法規要求門檻的提高替進口商減少了大量的行政負擔。這個遊說行動清楚顯示歐洲扣件批發商直接受益於協會的行動。

協會運用新出版的手冊向各國和歐盟層級的決策者解釋，並使其了解我們產業的價值。透過此本手冊，我們也

讓非扣件專業人士了解扣件批發商對創造一個順利運作的歐洲產業是多麼重要。這在談到訂定歐盟扣件進口法規時尤其重要，像是反傾銷調查。我確信歐洲扣件進口商將因為這樣的投資而受益。

3. 根據您的觀察，目前整個歐盟扣件市場的主要產業發展趨勢為何？歐盟區的扣件主要應用於那些產業以及每個產業的應用比例？

我們可以在扣件經銷業務中看到朝向專業化發展的強勁趨勢。現代化倉儲和後勤系統要求專業化。對許多歐洲扣件批發商來說，大量投資後勤加工自動化將是滿足關心運作彈性、快速化和加工安全的產業客戶日益增加要求的先決條件。

數位化也需要專業化。其將以很多方式影響我們的業務。有關數位化的流行語有數據管理、機對機溝通和自動化加工。這些都會基礎性地改變我們的作業環境。處理數位化將是不久的未來中我們最大的挑戰。

而且，我們生意上的國際化也需要專業化。採購和銷售也變得越加全球化。很多批發商已經成立了國際分部網絡並在全球進行企業併購以處理這樣的趨勢。

歐盟扣件經銷商主要批發產品至航太、建築和機械工程產業。

4. 我們觀察到全球扣件產業的經銷和物流支援系統越來越著重在設立更智慧化的自動化倉儲和經銷系統且許多歐洲廠商也都是領頭羊。您對這樣的發展有甚麼看法？這樣的發展趨勢對需要取得快速且

有效率執行力並同時確保扣件高品質的扣件批發商來說是挑戰還是機會？您的意見為何？

這種邁向專業化的趨勢需要對系統、設備和人員積極投入，來確保無論客戶在世界哪個角落都能無縫地獲得有效的支援。這暗示著大量的投資，例如智慧自動化倉儲和經銷系統。能扛下這種挑戰的廠商會非常成功。其他廠商可能面臨嚴重問題。在很多案例中，只有全球導向和財務健全的廠商可以走這條路以及滿足其客戶成長中需求。這對許多中小企業來說會是較大的挑戰。我認為扣件產業集中化的趨勢在接下來幾年會持續加速。

5. 許多協會會員已經與亞洲供應商合作多年。您對未來與這些供應商持續的合作有甚麼新期待？而且，貴會是否有任何計畫來進一步強化與這些來自亞洲的供應商的合作和夥伴關係？

我們期待與歐盟扣件批發商和亞洲供應商之間的合作，以便在接下來幾年進一步成長。對歐盟扣件批發商來說，亞洲市場將會因為特殊部件的供應商和更加複雜產品而變得越來越重要。

不過協會本身並無法影響個別歐盟扣件進口商的生意運作。這簡單來說並



EFDA
European Fastener
Distributor Association

非協會的任務。協會可以做且也會持續去做的是爭取可靠的政經環境讓歐盟扣件經銷商可以進一步拓展業務-像是關於歐盟貿易保護政策以及特別是反傾銷稅這塊。協會是朝著這個方向來支持旗下會員。

6. 您對2016年至2017年目前歐盟扣件進出口量/值的表現有甚麼意見和分析？您認為歐盟未來扣件的進出口量和值會有甚麼明顯改善嗎？

在2016年二月歐盟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增加了。不過，2016年最後一季的進口出現遲滯，接著在2017年上半年狀況則變得不穩定。自三月起來自中國的進口已經出現增加，不過總進口量仍然與10年前的紀錄有很大的差距。來自其他亞洲國家的進口在同期也持續穩定發展。

7. 您對2018年歐盟扣件批發市場有甚麼期待和展望？貴會對2018年是否有任何計畫來提升和創造更好的扣件經銷環境？

我們期待2018年會有持續性的成長，因為扣件市場發展持續看好且歐盟扣件批發商展現高度的彈性和專業度。協會的工作是在開放的市場中爭取公平自由的貿易。我們會持續告知會員歐盟製造商計畫的措施或歐盟執委會實施反傾銷稅等貿易壁壘的訊息，且也會盡力確保決策者注意到我們產業的利益。

8. 身為協會理事長，可否請您談談在全新的年度您將如何帶領協會會員來持續在全球扣件市場維持競爭力並替會員權益發聲？

如我先前所提到，協會並不會直接涉入其代表會員每天的業務運作。但我們提供各國會員協會和其所代表成員一個意見交流和取得來自歐洲決策者第一手資訊的平台。我們產業中最核心的盛會就是歐洲扣件批發商大會。會議每三年舉辦一次，讓來自全歐洲的扣件進口商、經銷商和批發商齊聚一堂。這是絕不能錯過的業界大事。下一次會員大會將於2018年6月13-15日在荷蘭鹿特丹舉辦。

專訪 義大利扣件批發商協會理事長 Gian Marco Dalpane

常好的條件，且通常相較於一些歐洲競爭對手來看通常獲利可以更好。

1. 作為義大利最專業的扣件協會，可否分享一下2017年協會曾經成功舉辦哪些活動和達到甚麼成就？這些活動和成就對您協會會員和其他相關產業產生甚麼正面效應和影響？

第一項正面效益是我們新加入了三家會員，這讓我們躋身歐洲相關協會會員數以及營業額加總前三大協會之一。甚至，我們也已經與義大利和歐洲層級的公共行政部門維持良好合作，以便在進口貨品審查上獲得更好更流暢的文件交換效率。我們的網站也加以強化來讓會員盡可能地擴大宣傳曝光，加上適當

的網址連結、在這麼多可信賴的廠商中營造更多商機。我們也以代表團的模式參加了許多國際扣件展覽會。

2. 根據您的觀察，目前整2個義大利扣件市場的主要產業發展趨勢為何？義大利的扣件主要應用於那些產業以及每個產業的應用比例？

毫無疑問地最有價值的義大利扣件市場是汽車產業。很不幸的是在2017年期間，這產業並沒有創造出一般期待的正面效果。另一方面，**自動化產業在國家的工業4.0以及重要的減稅政策的正面推動下，帶來了很重要的成長。**金屬結構建築產業雖然看起來重要性已不如往年，但表現仍然不錯。

3. 我們觀察到全球扣件產業的經銷和物流支援系統越來越著重在設立更智慧化的自動化倉儲和經銷系統，且許多歐洲廠商也都是領頭羊。您對這樣的發展有甚麼看法？這樣的發展趨勢對需要取得快速且有效率執行力並同時確保扣件高品質的扣件批發商來說是挑戰還是機會？可否談談義大利扣件廠商目前對智慧化倉儲和經銷系統的發展和努力？

的確如剛剛所提到的，**減稅的利多正在推動各產業投資新的後物流組織，就連我們的會員也都不想放過這大好機會。**事實上他們很多都正在進行更新或改變，像是非常重要的更新以便具備更大競爭力，並在市場上改善影響力。我們都相信透過改善整個流程來減少成本是未來獲得成功的關鍵。另外，我們也必須考量到常常會大幅影響物流鏈組織的義大利一般廠商的規模，所以我認為改善系統很重要，但也要時時注意真正的單一能力，無論是量或客戶分類方面。

4. 面對來自其他國家扣件經銷商的競爭，您認為義大利經銷商有甚麼優點，可以幫助他們自己在義大利本地扣件經銷市場或整個歐盟扣件經銷市場獲得客戶青睞？

義大利經銷商有受到全世界讚賞的重要特色。首先是其**彈性，這可以說是義大利商人天生基因就存在的東西。**也多虧了義大利的企業規模通常較小，讓他們自然而然地具備更大彈性。第二，產品品質非常好：產品可以是在義大利或海外生產，但總能把成效控制好並符合義大利嚴苛的法規規定。第三個就是存貨種類夠廣。事實上，一家義大利經銷商一方面仰賴高級扣件製造業，一方面也配合好的進口商並與亞洲大型製造商維繫完美合作關係。這些部分讓我們很自然地延伸到最重要的第四點：義大利扣件經銷商在價格上可以提供市場非



5. 許多協會會員已經與亞洲供應商合作多年。您對未來與這些供應商持續的合作有甚麼新期待？而且，貴會是否有任何計畫來進一步強化與這些來自亞洲的供應商的合作和夥伴關係？

協會的會員中就有很多知名的亞洲供應商夥伴。這些關係真的非常棒，且雙邊在過去幾年都非常嚴肅看待雙方關係。協會本身也嘗試擴大與更多廠商建立的關係。

6. 您對2016年至2017年目前義大利扣件進出口量/值的表現有甚麼意見和分析？您認為義大利未來扣件的進出口量和值會有甚麼明顯改善嗎？

我不認為這兩年進出口的數據有多大改變。可以確定的是，我們會記得反傾銷稅被取消了，還有原物料的變動變得很極端。這兩個理由讓市場上的廠家缺乏穩定性，這對市場的成長也是不利的。我們一些會員在國外市場中也已獲得非常好的營業額和獲利。

7. 您對2018年義大利扣件批發市場有甚麼期待和展望？貴會針對2018年是否有任何計畫來提升和創造更好的扣件經銷環境？

協會無意主導市場機制的運作，但也希望能替成長和穩定創造出更好的條件。

8. 身為協會理事長，可否請您談談在全新的年度您將如何帶領協會會員持續在全球扣件市場維持競爭力並替會員權益發聲？

今年11月我們將會召開一般會員大會。在會議期間，我相信會員將可以彼此交流尋找新合作方式，並彼此整合力量來對抗更大型的歐洲廠商。協會也會以合作的方向積極推動多方合作，目標在歐洲和整個全球市場中創造更好的義大利經銷系統。

9. 您還有甚麼事想與全球讀者分享的？

義大利市場提供龐大的機會。不過當前的經銷受到了市場上太多小廠商存在的影響。未來將會是這些經銷商整合彼此競爭強度，讓自己在市場上更有競爭力。

專訪中國機械通用零部件工業協會緊固件分會 薛康生會長

1. 在創新驅動和轉型態勢下，緊固件產業呈現哪些新特點？

緊固件行業在創新驅動下實施結構調整、轉型升級中，呈現出一些新特點。主要是：創新驅動助推了企業的戰略性轉型升級和發展；緊固件行業的智慧製造正在發展；「互聯網+」的應用有新進展；緊固件企業強化注重綠色製造；以及企業加強了品質工作和品牌建設等等。因此，為實現行業穩中求進的發展奠定了基礎。

2. 2017年中國的經濟和製造產業發展現況為何？協會在此趨勢中扮演什麼角色？

2017年，中國經濟運行態勢基本保持平穩，高鐵及城市交通等基礎設施投資加大，汽車、風電、農機、IT產業等仍保持較好的增長勢頭，由於我國製造業總體仍保持穩定增長態勢，為中國緊固件業提供了一定良機。大家普遍感到今年的銷售形勢偏好，因此，2017年，可以預計緊固件產量仍將穩中有升。

在2017年的工作中，我們行業協會在多個方面做好產業發展、節能環保、化解產能過剩和企業科技創新，提質增效等工作，充分發揮作用，敢於擔當，為行業的健康可持續發展做出貢獻；同時加強能力建設、品牌建設。進一步做好我們的各項工作，切實履行協會的工作職能。

3. 中國緊固件產業近期發展重點和緊固件製造基地當前面臨的問題是危機還是轉機？

中國緊固件行業企業近幾年的綠色製造進展是行業發展中的重點，研究節能減排和環保新技術，推進全行業低碳經濟發展，加強三廢治理和綜合利用，大力推進綠色環保電鍍新工藝，積極推廣非調質鋼新材料應用等正在成為中國緊固件企業的綠色升級改造發展方向。

以「鐵海鹽」著稱的浙江海鹽緊固件，在縣政府制定的《海鹽縣緊固件行業整治提升三年行動計畫》綠色製造規劃引導下，通過落實定範圍、定目標、定措施的「三定」措施，正在切實解決緊固件行業帶來的環境污染問題。河北永年自今年五月起，執行嚴厲的環保政策，已經關停並轉了一批小企業，有效地提升了當地緊固件行業綠色製造水準。

4. 未來產業發展可能遭遇變化以及可能解決之道？

現在看來，中國經濟面臨的形勢依然錯綜複雜，世界經濟復甦仍存在不穩定不確定因素，一些國家宏觀政策調整帶來的變數，新興經濟體又面臨新的困難，所以，全

球經濟格局將繼續深度調整，國際競爭更趨激烈。支撐中國經濟發展的要素條件也在發生深刻變化，深層次矛盾顯現出來，因而，企業面臨著市場需求不旺，環保治理和人工成本持續上升，企業盈利空間縮小，中小企業融資難等問題仍難以解決，也給企業帶來了極大的壓力。因此，我們要求全行業加倍努力，將整個行業經濟的擺動置於合理空間，從而保持穩健發展的步伐。

關於國際貿易，我們已與160多個國家和地區建立商貿關係，為此，我們要提高產品技術含量和品質水準，更好服

務於世界經濟的發展。要堅持誠信，公平、公正的國際貿易規則，加快出口市場結構調整。規範全行業進出口的貿易，與包括歐盟在內的貿易國建立更好的貿易秩序，促進出口貿易協調、健康地發展。要組織行業企業學習掌握國際貿易法則和手段，幫助企業規避管控當前「貿易保護主義」抬頭與回應國家「一帶一路」走出去發展這兩者之間所存在的風險與失衡。共同致力於消除誤解和誤判，排除干擾，順應發展潮流，一起攜手抵制日益抬頭的新貿易保護主義。

5. 中國緊固件產業2018年的發展前景與展望？

在即將到來的2018年，我們要堅持創新調整，把握2025中國製造和「一帶一路」發展戰略帶來的新動力和新機遇，要緊緊依靠重點產業大發展和大建設。這些緊固件大用戶產業的發展無疑會給緊固件產業帶來了巨大的商機。我們要著力發展溫墩、冷擠複合成型新工藝、新技術和新材料，大力推進資訊科技和網路技術的結合，使緊固件製造技術有新的提升，促進緊固件產品外延至機械零件，從而做精緊固件。我們要認真學習、研究工業4.0及互聯網+對緊固件行業帶來的變革，促進產銷方式的轉變，推進緊固件產業做強做大。

6. 協會2018年的活動規劃和期待？

我們新一屆理事會將承擔新的光榮而繁重的職責，我們必須加強自身組織建設、提高工作水準，完善有關工作職能，不斷提高全行業管理水準。

鑒於上述，我們協會經研究決定將於2018年10月在上海舉辦「中國國際緊固件工業博覽會」。這是著眼於中國緊固件持續發展的需要，是順應行業要求的必然。我們將在展覽會上充分展示中國緊固件行業沿革、發展的成果；展示中國巨大的緊固件需求市場；並為國內外同行提供經貿交流的平臺。我們希望與世界各國緊固件同行通過展覽會增進交流和互信，推進彼此間的合作，共謀發展，實現經貿互利，合作雙贏。我們熱情期待各國同行踴躍參加，在這個展覽會上展示自己的風采。

