



告別2021年，世界各國景氣預測單位皆對2022年的市場活力樂觀看待。對台灣來說更是如此，繼去年外銷量暴漲的氣勢之後，2022年台灣製造業接單量仍大好，扣件大廠的接單量再度上看到上半年。然而在高漲的訂單數字背後，國內業者在成本層面仍面臨前所未有的新挑戰，此外還有人力、運輸方面的隱憂，台灣扣件業者如何因應？

在新舊年交替的新起點，惠達特別邀請台灣螺絲貿易協會陳和成理事長接受重磅專訪。理事長侃侃而談這幾年來台灣在疫情下成形的趨勢，並建議業界如何因應新年度的挑戰，最後向所有讀者分享協會的活動預告。

穩住營收與分散風險是當今要務

「2020年我們是看不到訂單在哪，2021年是看到了訂單如雪花般飄進來，卻看不見何時才能將產品出貨出去。」理事長這一句感言道破台灣扣件業者的心聲，一則以喜，喜的是國際市場對台灣扣件的需求之大，一則以憂，

惠達年度專訪 《》《》 台灣螺絲貿易協會 陳和成理事長 談台灣扣件產業趨勢與挑戰



文/惠達 曾柏勳

憂的是在現實層面遇到塞港等等運輸阻礙，台灣扣件廠商的產能全開了，卻仍要苦等有貨船才能將貨送到海外客戶手上。

運輸阻礙是其一，另一個挑戰是運費暴漲。「我們得知現在海運的期貨價幾乎漲到與現貨價一樣高了，而且我推估運費在今年還

>> 年度會員大會



會繼續大漲。」想想，雖然接單量增加了，但運費也在暴增，同時業者還要因應基本工資調升，因此營收與利潤空間受到擠壓，這對中小企業為主的台灣扣件業者來說是沉重的壓力。對此應當如何因應？

理事長以自身經歷建議，業者應多加關注與了解國際的波動行情。「現在的要務是穩住目前的營收與利潤。此外，我們面對的疫情不是只有三兩年的事，現今要尋找新供應商實在不容易，因此我們更需與下游廠商保持緊密的合作關係。」

此外，理事長提醒：「據我所知有許多國外供應商這兩年傾向『當地採買』，盡量避免需要支付高額運費。」可見「分散風險」已是當下各國業者急切的重大命題，也是國內業者須注意的重點。

看好協會發展 2021年協會成員新增達雙位數

理事長表示，台灣螺絲貿易協會在所有成員的支持下，新增了13家會員企業，總數達到300家左右，其中包括螺絲、熱處理、電鍍、包裝等扣件相關業者。

雖然疫情未散，但不代表協會的活動就此停歇。理事長說第三次理監事會議已透過視訊完成。此外，他也一直與海外扣件協會保持密切聯繫，甚至在2021年中全球疫情嚴峻之際，寄送大批口罩給歐美扣件協會，做好國民外交。此舉也顯示台灣與海外扣件協會的好交情。

2022年協會春酒大會將在2月舉辦

理事長回顧2021年協會舉辦的重要活動，包括在4月舉行了新世代座談會與北區春季聯誼會、10月精湛工廠參訪活動、



11月年度會員大會。除了會員聯誼活動之外，也分別在2021年第三、第四季在金屬中心開設了教育訓練課程。此外，在2022年1月6日與金屬中心合作開設扣件成形打頭班與搓牙班實作課程，並透露2022年2月將舉行春酒大會，與會員再度相見。

專訪的最後，理事長特別感謝會員支持他連任。面對新任期，他有許多期待與願景。「在疫後新時代，協會將更加透過視訊媒合協助會員與客戶合作。這兩年來，台灣電子業與半導體等科技業獨占鰲頭，大量人才投入科技，加大扣件等等傳統製造業招攬人才的難度。我們正規畫將教育訓練升級，尋求大學機構，落實產官學的合作，吸引更多好的人才加入扣件產業。」■

