

專訪 歐洲扣件經銷商協會理事長



Andreas Bertaggia



01 2022年起市場需求景氣、通膨、原物料、氣候異常...等因素持續影響全球供應鏈(歐盟產業也不例外),今年到目前為止您認為歐洲扣件產業因這些問題所面臨的壓力是否已有所緩解,以及是否浮現哪些值得關注的新議題?您如何預估研判2024年歐盟景氣?

答: 壓力並沒有減輕。恰恰相反:由於法規變得更加嚴格、地緣政治以及一般政經大環境的影響,我們行業面臨的挑戰越來越大。2023年最後一季對歐洲貿易商來說已經充滿挑戰。明年我預計會有更多的法規措施且市場需求會降低。不過,儘管2024年對我們的行業來說將是充滿挑戰的一年,但我希望到明年下半年,我們的行業將迎來復甦。

02 歐洲扣件經銷商在因應市場供需變化、產業升級和企業永續所採取的做法一直是他國同業學習指標,請問面對市場上大家所密切關注的這些新舊挑戰,站在第一線為客戶把關的歐洲經銷商如何去應對和克服?有沒有一些實際案例(如:產業併購、通路行銷營運改變)可分享?

答: 歐洲扣件經銷商的特點是具備高度靈活和敏捷性,因此能在市場上反應非常迅速。他們非常重視目前面臨的重要任務。其中包括**歐盟制裁俄羅斯的法律條款,包括禁止從第三國進口使用俄羅斯鋼鐵產品生產的扣件**,以及**歐盟碳邊境調整機制(CBAM)**。我們的會員企業也在迅速應對供應鏈的變化和市場的波動。總體而言,我認為歐洲扣件經銷商已經做好了充分準備。

03 歐盟CBAM已於10月1日起試行,節能減碳已經成為亞洲各國扣件廠商的優先要務。目前歐洲扣件經銷商在跟亞洲供應鏈合作上是否有因為CBAM多了哪些要求或限制?您建議台灣業者可以從哪方面著手來盡快符合歐盟的法規要求?

答: 首先,CBAM是歐洲扣件進口商必須履行的一項具有多重義務的法律。CBAM的要求複雜而深遠,我們的所有成員公司都在熟悉這一主題並尋找解決方案。並非所有問題都已得到解答。歐盟或各歐盟成員國中對CBAM的個別方面甚至仍然缺乏規範和實施。



我們可以給台灣的建議是，要認真應對 CBAM。我知道台灣很早就開始在為 CBAM 做準備。台灣扣件業在這部分可說是走在其他出口國之前。台灣製造商和歐洲經銷商必須攜手合作共同解決這個問題，如此一來我們雙邊之間的貿易業務才能繼續成功運行。例如，**CBAM 報告必須反映真實成本。歐洲扣件進口商將於 2026 年開始認證交易，這將成為很重要的成本要素。**進口貨物造成的二氧化碳排放量越多，認證成本就越高。在這方面，歐洲經銷商將密切關注哪些供應商在哪些國家更有競爭力。歸根結底，CBAM 是扣件供應鏈中所有參與者要面對的重要成本課題。

04 根據統計，2022年歐盟共進口約200萬噸扣件(逾80億歐元)，前5名來自中國、台灣、土耳其、越南和印度。就您了解，歐盟從這5國進口的扣件品項主要是供應哪些應用領域為主？以及這5國的扣件產品對歐洲扣件經銷商來說又各自展現哪些優勢？

答：在日益全球化的過程中，出於成本考慮，這些國家成為採購標準件的首選。除了價格之外，靈活性和服務水準也是這些國家取得成功的重要因素。標準件被銷往各行各業，例如：汽車、火車、建築和消費品行業。近年來，**特殊零部件的銷售業務也有所增加。**

05 2022年歐洲扣件進口有超過6成(約128萬噸)來自中國和台灣，顯見歐洲扣件產業與這兩地供應商合作格外密切，您認為箇中原因有哪些？台灣供應鏈在哪些部分仍佔上風？在不與歐洲業者產生直接競爭的基礎上，哪些應用領域也是台灣廠商可以延伸嘗試布局的？

答：中國和台灣在價格、品質和為客戶提供的服務方面尤其具有競爭力。而且兩邊的扣件產量都非常高。在過去幾年中，台灣在保持合理成本效益比的前提下，大幅提高了特殊零部件的產量和常用扣件的總體品質水準。

對於製造商來說，**幫助進口商滿足合規要求是一個不斷增長的業務領域。台灣在這一領域可以大有作為。**我深信，如果能夠滿足合規要求，歐盟和台灣之間的良好貿易關係將會繼續下去。

06 歐越自由貿易協定(EVFTA)2020年生效後，越南扣件輸往歐盟更具競爭力，您認為這樣的趨勢是否已對歐洲現有的扣件經銷體系造成一些微妙的變化？

答：目前我們還不知道該協議會對我們行業影響到什麼程度。但鼓勵自由貿易總是有益的。然而，我們看到，**越南作為替代採購市場的重要性在過去幾年中不斷增加，這也是由於東南亞地緣政治緊張局勢和成本原因造成的。**

07 新的年度EFDA有規劃哪些季度大會和活動？

答：協會計畫在 2024 年為會員舉辦一系列內部會議，包括有關歐盟碳稅等當前重要議題的線上研討會。**三年一度的歐洲扣件經銷商協會會員大會將於 2025 年在歐盟「首都」布魯塞爾舉行，屆時我們將同步慶祝協會成立 25 周年。**

08 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)？

答：我們協會的目標之一是協助會員和企業應對各種法令遵循問題。如前所述，歐盟碳稅措施在這方面發揮著核心作用，並將持續下去。我很高興看到，我們可以從早期階段就透過頻繁的資訊服務和線上研討會來協助我們的會員，使他們能夠盡可能地以最佳方式做好準備。

我也非常希望保持和加強協會與世界各地夥伴組織之間的關係。我想特別提及我們與台灣的台灣螺絲貿易協會和台灣螺絲工業同業公會的传统良好關係，以及我們最近與台灣當局就歐盟碳稅進行的雙邊交流。

09 您對2024年全球扣件產業的期待？

答：從需求、銷售增長、法規、市場不確定性和緊張局勢等方面來看，我們預計 2024 年將是艱難困苦、充滿挑戰的一年。遺憾的是，目前還不清楚一切將朝著哪個方向發展。

10 您還有哪些話想跟本雜誌讀者分享？

答：我們期望台灣和歐洲的每個人都能迎接挑戰，並在供應鏈中攜手合作共同克服眼前這些挑戰。

著作權所有：惠達雜誌

