

專訪 台灣螺絲貿易協會 陳和成理事長



“

在台灣眾多外銷產業類別中，扣件也是幫助台灣創造許多外匯最重要的產業之一。全球少見從原料到成品皆有的完整供應鏈讓台灣成為歐美廠商選擇海外採購合作的優先考慮對象，這些扣件業者很多都是台灣螺絲貿易協會(TFTA)的長年會員。協會也在現任理事長陳和成的努力下，不斷在國際市場提升台灣業者的能見度。

”

01 國際交流 深化扣件業與世界連結

由於多數TFTA會員皆為外銷導向，因此與國際扣件相關友會的交流聯繫就成為協會工作項目非常重要的一部分。陳和成理事長表示，過去數年來，TFTA持續跟許多國際友會(例如：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)和巴西、南非…等地協會)建立緊密的交流和順暢的溝通管道，一方面協助台灣扣件業者維繫與海外客戶的夥伴關係，另一方面也讓這些國際友人更加了解台灣扣件產業。陳理事長這幾年時常代表協會參加國際友會的活動，除了多次參加歐洲工業扣件協會的會員大會，今年5月和6月也分別獲歐洲工業扣件協會和美國扣件經銷商協會邀請，出席其年度大會交流餐敘並報告台灣扣件產業的發展現況。陳理事長更在年會中分享2023年協會首辦台灣扣件時尚秀的影片花絮，讓在場賓客對台灣扣件業源源不絕的創造力都大為驚艷。談到擔任理事長4年來主要的成就時，陳理事長表示，維繫協會跟歐美等國際友會之間溝通



順暢無礙是他任內很重要的任務。他也期許未來協會跟海外友會的交流能比現在更加緊密，彼此的夥伴關係也能更堅若磐石。

02 關注國際情勢 加速產業升級

目前全球市場充斥許多無法掌控的外部因素，尤其是以巴戰爭可能也會連帶衝擊全球經濟造成深遠影響。陳理事長認為，目前產業還看不到復甦跡象，狀況的確不太樂觀。鋼鐵和石油價格的波動、戰爭、美國升息、匯率等因素讓客戶投資轉為保守，提醒業者要多加留意這些變數。同時他也建議在景氣萎靡不振之際，國內業者更應該強化產業升級的部分，政府方面也應該考慮降低台灣利率，多方獎勵投資。在以不影響市場運作規則的基礎上，適當調整和提供優惠利率和利多措施，協助有意願想進行產業升級的業者更容易取得政府資源或補助方案，方能進一步刺激市場經濟活絡景氣。

03 低碳品是需求大宗 盼中鋼優惠提升業者競爭力

觀察目前業者訂單大幅緊縮的情況，陳理事長認為今年需求衰退很大的比例是因為客戶庫存水位仍高，因為去年航運塞櫃、運費高漲，客戶擔心買不到貨下單超乎預期，導致現在還在消化舊訂單。有美國客戶甚至私下向他表示，存貨可能要到明年年中或年底才可能用完。儘管如此，陳理事長認為市場的需求並沒有消失，業者除了低碳鋼產品的生產外，也要強化中高碳鋼產品的開發提升競爭力。針對仍為需求大宗的低碳鋼產品部分，陳理事長認為，因為**低碳鋼產品競爭者眾多**（像是中國、東南亞等國的業者），利潤空間相對較薄，希望中鋼能在價格上提供更多優惠配套來支持業者。

04 強化客戶對台了解 轉單是短期現象

儘管有大廠反映接到歐美客戶要求須至海外設廠才願意下單，陳理事長認為這應該只是部份客戶對台灣扣件產業現況缺乏了解導致的短期現象。為解決這個困境，現階段**台灣業者更應積極主動讓客戶了解台灣局勢的發展**。TFTA這部分也扮演推波助瀾的角色，透過邀請一些有在台灣設立據點的歐美客戶成為協會國際會員一起交流，讓他們了解台灣扣件產業的實際面貌。陳理事長強調，客戶轉單問題或許是一大挑戰，但業者持續把產品顧好、準時交貨才是最重要的。

05 歐盟碳稅問題 找官方輔導更有保障

由於歐盟針對碳稅相關執行細則目前也尚未有清楚具體的定案，陳理事長表示，**與其急急忙忙找民間私人機構做碳盤查，不如直接與金屬中心和經濟部產發署洽詢相關輔導和訓練課程更有保障**。協會方面也會積極與這些單位配合，協助會員了解相關講習課程、補助資料。此外，協會在會員教育訓練（包括：現場實作和技術觀摩）方面也已經與金屬中心建立良好的交流管道和完善的規劃，未來也將更加精進合作。

06 景氣已跌深 正向看待未來發展

今年12月8號協會將在台南桂田酒店舉辦年度會員大會和理監事改選，屆時陳理事長也將正式交棒。陳理事長表示，現階段景氣表現雖不佳，但估計應該不會更壞了。跌得深，爬得高，他有信心台灣扣件業景氣將觸底反彈。屆時他也會與協會新理事長交接協調協會發展方針，期待未來協會能規劃更多教育訓練和海外市場交流（例如：日本和東南亞新興市場），為會員創造更多發展機會。

著作權所有：惠達雜誌 / 撰文：副總編輯張剛豪

匯達全球採購網
www.fastener-world.com
解決所有採購需求

