

# 專訪歐洲工業扣件協會理事長

## Paolo Pozzi

### Question 01

今年初起美國川普關稅大砲重擊全球，包含扣件業在內的全球產業供應鏈一片大亂，目前的影響仍是餘波盪漾，您怎麼看美國充滿不確定性的關稅政策對歐盟扣件製造商銷售的影響？

**A** 美國近期的關稅措施（25% 和現在的 50%）確實為全球貿易環境帶來了高度不確定性，影響了包括扣件在內的多個產業供應鏈。對於出口至美國的歐洲製造商而言，這些措施帶來了若干挑戰，特別是在成本競爭力及長期業務規劃方面。然而，歐洲製造商以其對創新和可靠性的堅持而聞名全球，這些價值持續受到美國及世界各地客戶的重視。

話雖如此，美國並非歐盟扣件製造商的主要出口市場之一。但在 2025 年前 8 個月（參照歐洲統計局資料），我們觀察到歐盟 27 國對美國的扣件（CN 7318）出口量較 2024 年同期下降 2%（從 49,400 噸降至 48,300 噸），顯示美國現行關稅措施已初現影響跡象。歐盟 27 國自美國進口的扣件亦下滑 9%（從 2024 年 1 月至 8 月的 8,200 公噸降至 2025 年同期 7,400 公噸）。我們相信開放且公平的貿易仍是產業永續成長的最佳基礎，並希望對話與相互理解能成為指引未來跨大西洋雙方政策決策的方向。

### Question 02

在鋼鋁稅的攪局下，許多原本把出口重心放在美國的製造業者為了規避關稅影響紛紛轉向他國（尤其是歐盟）另闢商機。這樣的趨勢是否對歐盟製造商的內銷市場產生任何影響？

**A** 出口轉向歐洲市場，為歐盟扣件製造商帶來了一些額外的競爭壓力。隨著原本針對美國市場的產品改進入歐洲，部分細分市場出現了供應量增加和利潤空間縮小的情況。

然而，儘管前三大進口來源國包括中國、台灣和越南的進口量相較於 2024 年分別增加了 25.5%、18.5% 和 49%，2025 年前 8 個月對歐盟銷售總體影響仍然有限。歐洲扣件市場服務於汽車、建築和機械等依賴認證高性能產品的產業。這種對合規性的高度重視持續保護歐洲製造商免受純價格競爭的影響。

此外，許多公司透過多元化出口市場及以創新與卓越服務加強在歐洲市場的布局，成功完成了轉型。在這個背景下，EIFI 持續與歐洲機構密切合作，以確保公平競爭並維護所有歐盟生產者的市場平衡環境。



## Question 03

(承題 2) 歐盟當地業者是否針對有更多海外業者加大歐洲市場布局有任何因應或對策？

A

歐洲扣件製造商針對海外競爭對手日益增多的情況，透過強化戰略重點及提升自身獨特優勢積極應對。許多公司不再單純以價格競爭，而是投資於創新、自動化和數位化，以提升整體營運的效率與彈性。

同時，市場明顯轉向專業化，開發先進、高性能且客製化的扣件，以符合歐洲產業嚴格的技術和法規要求。永續發展也成為主要優先事項，製造商越來越多地採用低碳材料和循環生產模式，以配合歐盟綠色新政的目標。

目前最受歐盟製造商關注和佔市場銷售最大宗的螺絲需求產業領域有哪些？

## Question 04

A

在歐洲市場，扣件需求最大的部分仍來自汽車、建築和工業機械產業，這些產業合計佔總消費量的相當大比例。這些行業正經歷重大轉型：從車輛電氣化和新型概念車，到推動節能建築和先進製造技術；這些變化皆直接影響扣件的需求。

能源轉型也帶來新的機會與挑戰，特別是在風能、太陽能及氫能基礎設施等再生能源項目中，扣件必須符合極為嚴苛的技術與安全標準。此外，航太與鐵路依然是策略性的重要市場，需要高精度且經認證的零組件。

## Question 06

除了關稅和 CBAM 外，您認為還有哪些正在對歐盟扣件供需產生挑戰的市場影響因素是大家也能開始重視關注的？

A

除了關稅和 CBAM 機制外，現有數個結構性因素正影響歐洲扣件市場的供需平衡。

首先，原物料與能源成本的波動持續影響生產計劃與價格穩定。雖然情況較能源危機高峰時期有所改善，但不確定性仍令許多製造商感到憂慮。其次，部分因地緣政治緊張與運輸瓶頸所引發的物流與供應鏈中斷，凸顯了當地採購、庫存彈性及強化歐洲境內供應商網絡的重要性。第三，技術人才短缺及持續投資於數位化與自動化的需求，正影響此產業的競爭力。企業須在提升效率的同時，兼顧培訓和留住合格人員的持續需求。

最後，永續發展和法規遵循正成為工業運營的核心。如何在達成環境目標的同時保持成本效益和全球競爭力，是未來數年內的重重大挑戰之一。

## Question 05

先前有消息指出，歐盟可能

把 CBAM 須申報碳排放對象調整成只針對上游碳排大戶（例如：原料供應廠），排除碳排佔比很少的下游扣件加工廠碳排申報義務，預料將可大幅減輕下游加工廠蒐集碳排數據的重擔。您這邊是否有來自歐盟的最新消息？以及針對這部分 EIFI 的看法和態度為何？

A

最新修訂的碳邊境調整機制（CBAM）主要旨在簡化報告與合規義務，尤其是針對中小企業，被普遍視為正面的措施。然而，該修訂也可能在歐盟內部製造雙重標準。儘管歐洲扣件產業持續大量投資以達成立法者訂定的永續目標，修訂後的架構可能會允許進口不符合同等環境標準的產品。

雖然新的規定將扣件製造的碳足跡歸類為「可忽略不計」，但使用電弧爐鋼材製造的扣件從退火、冷鍛到淬火、回火及塗裝等整個生產過程中，二氧化碳排放量可占總排放的 30% 至 40%。作為首批納入 CBAM 的下游產品之一，扣件（含鋼量可達 99%）因其在建築、汽車、機械工程、能源及國防等眾多策略性產業的關鍵角色，被合理地納入此機制。

一般來說，維持 CBAM 對下游產品的涵蓋，特別是 CN 代碼 7318（扣件），將激勵歐洲製造商進一步提升生產程序的永續性，並在整個價值鏈中減少排放。歐洲工業扣件協會（EIFI）堅持保留歐盟委員會最初決定納入下游產品的做法，對達成歐盟氣候目標至關重要。只有透過全面且一致的規範，委員會才能確保公平競爭，強化歐洲工業生產，並有效推進聯盟的氣候目標。



## Question 07

今年的波蘭展剛結束，很多國際參展商表示對歐洲扣件需求市場（尤其是中東歐）前景看好，歐盟製造商是否也有同樣的看法？為什麼？

**A** 中東歐地區歐洲扣件需求市場的樂觀情緒源於幾個關鍵因素。其中包括政府及歐盟在基礎建設項目（如快速公路、高速公路及戰略空軍基地）上的重大投資，以及在國家和歐盟層級計畫（如 NRRP 及 REPowerEU 補助）支持下，建築業的復甦。此外，汽車和再生能源等主要產業的擴張持續刺激需求。

該地區也因其戰略性地緣政治位置及歐盟對「戰略自主」和供應鏈韌性的重視，導致對國內生產能力、本地採購和加工的投資增加。這些發展強化了區域供應鏈並促進本地製造。此外，持續採用先進技術，包括 IOT 解決方案和人工智慧，進一步提升產業效率，支持整個區域扣件需求的持續增長。在 2025 年 9 月最近一次 EIFI 會議中，成員信心指數從 2024 年 9 月的 4.84 提升至 5.52。



## Question 08

您是否期待 EIFI 未來能跟台灣扣件產業在哪些方面有更緊密的交流和合作？

**A** 歐洲和台灣因其創新驅動的扣件產業及致力維持可靠且透明的供應鏈而享有盛譽。這兩個地區在扣件領域長期培育公平且平衡的夥伴關係，並持續致力於未來遵守這些原則。

除了與台灣扣件協會的緊密關係外，歐洲工業扣件協會亦積極與台灣經濟研究院合作，加強對 CBAM 的相互理解。此合作旨在支持兩地企業有效應對 CBAM 框架的法規與營運影響。

## Question 09

今年 5 月 EIFI 才剛在西班牙辦完會員大會，接下來還有哪些重要會員或國際交流活動？

**A** EIFI 正在籌備其 2026 年大會，將於 5 月 21 日至 23 日在英國倫敦舉行。這個面對面的盛會代表著年度最重要的聚會。

與歷屆相同，邀請函將發送給全球扣件協會。過去兩年，大會的公開會議包括每個參與組織的簡短見解或更新，接著由專家就一個與扣件行業密切相關、具有高度現實意義的議題進行主題演講。地緣政治、汽車、建築和經濟等領域的知名專家將被邀請分享他們的觀點，為業界領袖和企業家提供寶貴的指引，以制定未來的戰略決策。

在 2026 年期間，EIFI 將針對汽車和通用工業與經銷市場，舉辦獨家的會員專屬會議，並安排專門的活動來討論重要議題，如美國關稅、每日可耐受量、CBAM、全氟烷基和多氟烷基物質。

## Question 10

您對 2026 年歐盟扣件市場的展望？

**A** 展望 2026 年，我們預計歐洲扣件市場將展現適度但穩定的成長，這主要受持續的產業現代化及向永續技術轉型所帶動。建築、再生能源與航太等領域，預計將持續推動符合不斷技術進化及高環境標準品質扣件的強勁需求。

我們預測創新、數位化與永續發展將持續是競爭力的主要驅動力。能夠結合效率、先進工程技術、環境責任與具備供應鏈韌性的企業，將具備最佳成功條件。雖然材料價格波動、法規壓力及全球競爭等挑戰將持續存在，歐洲扣件產業已多次證明其適應力與長期韌性。透過合作倡議、持續投資新技術及專注於品質與服務，我們有信心歐盟扣件產業將維持其全球領導地位。



# 專訪歐洲扣件經銷商 協會理事長

## ANDREAS BERTAGGIA

### Question 01

今年初起美國川普關稅大砲重擊全球，包含扣件業在內的全球產業供應鏈一片大亂，目前的影響仍是餘波盪漾，您怎麼看美國充滿不確定性的關稅政策對歐盟扣件經銷商的實際影響？

**A** 根據我的推算，美國從歐盟進口的量約占其總進口額的13%。我推測較大的部分來自歐盟扣件製造商，較小的部分來自歐盟經銷商。從這個角度來看，這尤其對製造商的直接出口會造成影響。另一方面，美國進口商轉向國內採購的替代方案也相當有限。然而，從間接角度來看，當歐盟經銷商向在地 OEM 生產商銷售時，關稅的影響就相當顯著，因為這些 OEM 生產商中，出口美國的營業額比例可能較大。因此，這也會對歐盟經銷商的需求和價格帶來壓力。

### Question 02

在鋼鋁稅的攪局下，許多原本把出口重心放在美國的製造業者為了規避關稅影響紛紛轉向他國（尤其是歐盟）另闢商機。就您的觀察和手邊可得資料，近期歐盟的扣件進出口在鋼鋁稅實施後是否有顯著變化？



**A** 目前歐盟市場的需求暫時保持穩定。主要供應來源已確立，價格大多維持在較低水準。如果經濟前景改善且需求上升，可能帶來更多採購機會、產能擴充及競爭加劇。供應市場的持續變化將影響未來的發展。



### Question 03

建築和車用扣件一向是全球扣件應用的大宗，可否簡短分享一下目前歐盟市場在這兩大產業需求的現況？

**A** 2024 年，建築業與汽車產業占歐盟扣件市場的 40%。建築業看似穩定，而汽車產業目前因多種因素正面臨挑戰。

除了關稅和 CBAM 外，您認為還有哪些正在對歐盟扣件供需產生挑戰或是創造額外商機的市場影響因素是大家也能開始重視關注的？

### Question 05

**A** 在現有不確定性因素之下，適應力非常重要。面對不可預測的地緣政治與經濟變化，對供應商進行區域化分配與多元採購策略能有效降低供應鏈風險。與此同時，部分市場持續推動扣件需求增長，使得敏捷性、開放態度與積極心態成為成功關鍵。

### Question 06

在撰寫此份訪綱的當下，波蘭扣件展即將開展，相較於已經很成熟的西歐扣件市場，您對中、東歐扣件市場未來前景的觀察？

**A** 您說得沒錯；相比成熟且飽和的西歐市場，東歐仍有大量扣件需求成長的潛力。此外，許多工廠持續將產能從西歐遷往東歐。

### Question 07

過去幾年我們看到一些歐洲扣件經銷大廠為提升自身競爭力，持續透過併購歐洲同業或是到東南亞等海外國家設置營運據點等模式擴大在不同領域市場的布局，您對此有何看法？

**A** 我完全同意，擴張是任何產業市場參與者的自然策略。成長可透過擴大市場占有率、合併與收購，或兩者兼顧來實現，有些企業甚至追求供應鏈的垂直整合。

### Question 04

先前有消息指出，歐盟可能把 CBAM 須申報碳排放對象調整成只針對上游碳排大戶（例如：原料供應廠），排除碳排佔比很少的下游扣件加工廠碳排申報義務，預料將可大幅減輕下游加工廠蒐集碳排數據的重擔。針對這部分您是否有最新來自歐盟官方的訊息和回應？

**A** 歐洲扣件經銷商協會已成功說服歐盟立法機關將與碳邊境調整機制 (CBAM) 相關的排放限定於生產扣件前驅原料所產生的排放。這意味著扣件本身生產過程中產生的排放將不再計入。此舉大幅減輕歐盟外扣件製造商的行政負擔，並應使 CBAM 的整體應用更加容易。歐盟立法機關已作出此變更的根本性決定，但仍需歐盟委員會發布實施細則以明確規定細節。

### Question 08

除了 9 月底在布魯塞爾剛結束的會員大會外，EFDA 之後還有哪些重要會員或國際交流活動？

**A** 在 2025 年 9 月 25 日至 26 日於布魯塞爾舉行的第 8 屆歐洲扣件經銷商會議取得巨大成功，吸引了 120 位嘉賓出席後，焦點將轉向歐洲扣件經銷商協會 (EFDA) 內部會議。其中包括定期舉行的 EFDA 工作小組會議，主要處理持續的反傾銷措施，例如歐盟委員會現行針對來自中國的無頭螺絲（包括螺紋桿）進口進行的反傾銷調查，以及其他國際貿易政策和供應鏈規範等相關議題。此外，EFDA 的 CBAM 工作組也經常召開會議，透過 EFDA 供應商範本等媒介，協助歐洲扣件經銷商實施 CBAM。預計 EFDA 代表大會將於 2026 年秋季在阿姆斯特丹召開。第 9 屆 EFDA 會議計劃於 2028 年舉行，因為此會議為三年一度的活動。更多相關細節將於稍後公布。





# 台灣螺絲貿易協會 理事長蔣國清：



## 政府有長期產業對策 才能穩固台競爭利基

著作權所有：惠達雜誌 / 撰文：副總編輯張剛豪

### 影響台扣件業競爭力 三大要素

#### 高關稅 ///

年初美國關稅大砲重擊全球，包含扣件業在內的全球產業一片大亂，目前影響仍是餘波盪漾，蔣理事長認為：「川普關稅下，台灣業者報價雖沒提高，但美國客戶卻被迫要提高售價，看似業者利潤變高，但消費者能否接受成本轉嫁就難說了。川普關稅原本是要鼓勵製造業回流美國，但現階段美國缺乏足夠技術熟練的工人可因應，終究還是要仰賴國外供應鏈。短期內美國對台訂單有減少，但隨著 11-12 月感恩節採購旺季到來及中美貿易談判結果到時應可大致底定，預測 2026 年一月後市場會更明朗化。再者，美國客戶也須備妥足夠庫存因應未來生產，及美國聯準會可能降息，催出市場對汽車和房屋採購意願，間接提升扣件需求，台灣業者可不用過於悲觀。」不過蔣理事長提醒，近期聽聞許多歐美業者因關稅的漣漪效應而倒閉破產，客戶端的信用問題須特別注意。



2025 年台灣扣件業對外受到美國關稅、匯率、原料及能源成本、客戶砍單、CBAM 等重大挑戰，對內也遇到年輕勞工一窩蜂搶進高科技業卻對進入扣件等精密基礎工業興致缺缺，造成這些產業缺工，技術人才銜接出現斷層等問題。體質較差的業者在這幾波衝擊下，經營更是受到不小打擊，聽聞還須靠「做四休三」等方式來因應當前困境。如此情景也讓不少扣件業者擔心，台灣扣件業在這些挑戰衝擊下，是否能安然挺過，未來是否能繼續保有原有的競爭利基？對此，台灣螺絲貿易協會理事長蔣國清也分享自己對產業現況的觀察和看法，並呼籲政府等單位應正視台灣扣件業所面臨的競爭難題，擘劃更長遠具體的產業發展政策來做業者最堅強的後盾。他大聲疾呼：「**政府官員要重新改變觀念，因為沒有扣件的配合，手機沒法組裝，汽車無法上路，飛機無法在天上飛，大樓蓋不起來，未來人形機器人更不能組裝！這些都需要靠台灣堅實的技術及人才配合開發才能實現。期盼政府不要把全數資源都挹注在台積電，因為扣件業才是產業永續發展的根。**」

#### 匯率驟升 ///

匯率部分，台幣先前驟升讓扣件業者吃了不少悶虧。蔣理事長提到，「外銷業者的報價基本上都是按約進行，很多訂單可能幾個月後才會出貨。如果匯率短時間內快速升值，無疑會讓業者損失慘重。儘管目前匯率已趨穩定，但像是前陣子台幣兌美元幾天內就從 31 塊升值至 29 塊，把很多業者僅存的微薄利潤都侵蝕殆盡。目前台灣業者除了靠客戶減單減少匯損外，也盡量透過輪休、做四休三或減少產線運作等模式來降低營運成本。」長遠來看，蔣理事長認為：「只要廠商能透過彈性產線調配降低衝擊，2026 年的發展仍可期待。而政府除了提供廠商財務面支持外，政策面還是要深入了解業者接不到單的原因，想出真正『治本』的對策才是。」



## 原料成本無競爭力 ///

台灣業者一直想要提升競爭力，但比競爭對手更高的原料成本遲遲無法獲得有效解決。中鋼居高不降的線材價格讓業者製造成本總是輸在起跑點上。蔣理事長提到：「碳鋼原料估計佔業者生產成本 45-50%，不鏽鋼的比重更高。目前台灣的線材成本比中國高出 20-30%，加上中國鋼廠又有官方補貼，台灣業者根本無法競爭。我們雖不樂見中鋼因降價而長期虧本，但若台電可獲官方補助，補助中鋼豈有不可行之道理？政府常鼓勵業者開拓新市場，但試想若廠商原料和人力成本都輸別人一大截，我們的競爭條件何在？更別說客戶在景氣低迷時為了降低成本可能轉至其他供應商懷抱。」



## 品質技術有了 人才也要接上

台灣扣件業一向以優異品質、卓越技術和完善客戶服務在全球市場獨佔鰲頭，很多產品技術歷經數十年的琢磨發展都有顯著進步。今年蔣理事長在歐洲 EIFI 和 EFDA 會員大會的專題演講中特別點出向台灣採購扣件的幾大優勢，包括優異穩定不會衍生「麻煩」的產品品質、如 FEDEX 般交貨效率，以及全權負責的客戶服務。這也是多年來台灣業者與全球客戶所培養出的互信機制和合作默契。惟蔣理事長也點出台灣產業技術傳承存在隱憂，因為「在政府大力發展高科技業發展下，扣件等精密基礎工業不被重視。這些精密基礎工業的技術需要長時間的累積培養，待目前 40-50 歲技術成熟的老師傅退休後，人才銜接可能出現斷層。高科技人才在全國勞工中僅佔少數，政府如果能導引其他多數非高科技勞工到精密基礎工業服務，這些產業的發展就不會面臨後繼無人的窘境。」



## 貿易商是製造商走出去的助力

製造商想拚外銷絕非訂單簽完就完成了事，還需要了解客戶真正需求和重視的面向，這部分貿易商就可提供絕佳支援。蔣理事長表示：「貿易商除了對產品技術和產業動態有豐富知識外，更重要的是有與客戶溝通應對的能力和經驗，可幫助廠商發掘更多市場新機遇。目前 TFTA 這邊也積極與產發署等窗口接觸，希望能借助官方的力量（例如：官方定期製作市場報告）協助業者鎖定拓展目標，把台灣扣件擴大行銷至歐美市場外的新興市場。蔣理事長認為，台灣想要在眾多競爭者的夾擊下求生存，勢必要有更多主動前瞻性的作為，不然就只是淪為喊口號而已。」

## CBAM 2027 上路 業者布局減碳將佔優勢

業者可善用政府資源提早準備布局自動化升級轉型

目前 CBAM 的問題是執行申報認證的單位尚未有明確資訊公布，究竟是由歐盟指定單位執行還是授權其他認證單位都未定。先前 EFDA 也曾向歐盟提出申報對象應僅限排放大戶的上游原料供應商，但這部分也尚無下文，還要再等歐盟公告。蔣理事長認為：「儘管配套細節尚待公布，但減碳是產業未來必走之路。廠商可投入 ISO14000、14064 等各項綠色認證，藉此達到降低成本目的，另一方面也能在客戶挑選合作對象時取得優先權，為自己創造領先優勢。此外，目前離 2027 年 CBAM 正式課稅還有一段時間，業者可善用政府資源提早準備布局自動化升級轉型，也鼓勵具備新觀念的二代接班人多與政府和學術單位交換意見，一起為產業發展目標努力。」

〔\*為促進協會會員交流認識，TFTA 訂於 12 月 12 日在台南桂田酒店舉辦會員大會。〕■

