

# 專訪歐洲扣件經銷商協會 Andreas Bertaggia 理事長



## Q1

歐洲扣件經銷商2023年的扣件進口大多來自「中國、台灣、土耳其、印度、越南」，今年估計應該也是大同小異。請問目前歐洲的扣件需求量能主要在哪些產業應用領域？您認為歐洲買家若需從這幾大來源採購扣件有沒有需要特別注意哪些面向？

”

我們看到個別細分市場的需求發展。但我們無法評論個別應用。舉例來說，不論目前汽車業需求缺口有多大，長遠來說，汽車業的趨勢很明顯，就是捨棄內燃引擎，轉向應用不同但產品類別相對少的電動車。在航太業，由於法規不斷改變，飛機漸被新機型取代，對扣件需求也日增。一般而言，客製零件將持續扮演很重要的部分。歐洲綠色政綱(European Green Deal)對於零排放和永續發展歐洲的重要性，以及所有受影響產業(例如：公共運輸與相對應的基礎設施、能源產業和建築業，都是最可能需要關注的領域。但數位化和人工智慧領域的發展也需要不斷擴充的基礎設施。這也包括不斷成長的半導體製造領域。此外，製藥/生科/醫療也是投資創新眾多的領域，對我們業務來說也是極具潛力。

## Q2

為了讓雙邊合作更緊密順暢，您對這些供應來源的廠商是否有什麼產品和服務上的個別建議？以及您覺得他們還能加強哪些扣件應用領域的生產開發？

不論產品類型為何，扣件供應商必須聆聽客戶要求(尤其是法規面)，才能建立成功的合作關係。對於歐洲經銷商來說這尤其重要，因為歐洲供應鏈法規和ESG的重要性與日俱增。這些法律要求歐洲公司必須完全遵守，並向其供應商收集相關資料和證據。如果有些供應商不

合作，歐洲扣件經銷商將會從其他能遵守歐盟法律的供應商採購貨品。在這方面，如果歐盟外的供應商想保持競爭力，不僅要向歐洲客戶提供貨品，還須提供必要數據證明。舉例來說，台灣在這方面已走在正確軌道，且比許多其他國家走得更前。我們也已在處理歐盟CBAM的影響。2025年底前仍是過渡期，在此期間，歐盟進口商還不需為與進口品相關的碳排放支付費用。2026年後才會正式實施。然而，歐盟扣件進口商仍需從供應商那獲得具體排放數據，以便向歐盟委員會申報。因此，歐盟進口商已在仔細查核哪些供應商有和沒有提供特定排放值。如果無法識別哪些供應商有提供排放值，將不得不尋找可提供排放值的新供應商。作為歐盟進口商，滿足CBAM要求已非常重要。從2026年起，無論供應商能否提供具體排放數據，都將對進口扣件成本產生直接影響。如果無具體排放值，歐盟進口商將被迫使用歐盟委員會設定的超高參考值來計算需支付費用。因此CBAM對供應商甚至整個出口國的競爭力都有很大影響。反傾銷稅也是一大議題。在對原產中國的進口鋼鐵扣件徵收反傾銷稅的情況下，必須消除不必要的規避風險。這適用於經第三國轉運的貨物，也適用透過享有39.6%較低稅率生產商轉運藉此規避86.5%稅率的产品。歐盟進口商必須確定並相信他們可依法行事。

## Q3

目前全球區域情勢仍詭譎多變，地緣政治因素所衍生出的「海外+1」議題在這幾個月的討論尤其熱絡，請問您怎麼看這議題？就您的了解，目前從歐盟的採購客戶或是協會會員口中是否也有耳聞這部分的要求？最近我們看到有些台灣和中國的扣件廠商已經或正在考慮到越南、泰國和印度等新興國家設立海外工廠布局全球，您認為這是否會讓他們未來在與歐盟客戶合作上更具優勢？您的建議？

是的，不幸的是，世界上某些地區的情況確實難以預測。早在2021年，我就警告過扣件經銷商基於風險管理考量需擴大供應來源。原因在於地緣政治，



俄烏戰爭和疫情期間的經驗，當時國際供應鏈面臨崩潰，有時是某個地區，有時又是另一地區受到更嚴重影響。世界比以往更加多極化，視個別國家/地區受到某些問題影響而定，這些國家/地區可能不再被視為扣件採購來源，或至少在被視為採購來源的程度上變得更小。因此，若製造商在他國設有基地可為歐洲客戶提供可靠扣件供應將很有幫助。當然很多因素交互作用下才會使企業決定這樣做。重要因素之一當然是貨物本身品質要好、價格要優以及能準時安全抵達歐洲。然後，正如前述，從歐洲角度來看，供應商能為其歐洲客戶提供所需資料文件以滿足歐盟法律要求很重要。這個思維一定要正確。然而，這最終取決生產商銷歐的數量有多大。若歐盟市場扮演一定角色就要考慮上述標準。

## Q5

請問您認為目前有哪些國家/區域的扣件製造商在這CBAM申報部分比較符合歐洲買主的要求？為什麼？

**就**CBAM數據與歐盟進口商的合作而言，我們的調查顯示，縱使在單一出口國內的供應商之間仍有很大差異。有些公司準備充足，提供具體排放數據。其中有些公司當然還得到諮詢公司的幫助。還有些公司仍對CBAM這個概念很陌生。不過，事實證明，與國際相比，台灣供應商走得更前面。據報導，中國的製造商很難從中間產品供應商那取得排放數據。

## Q7

新的年度EFDA有規劃哪些季度大會和活動？

**EFDA**已成立CBAM工作小組，定期召開會議以開發有關CBAM的產品和進行評估，協助歐洲公司以及其供應商處理CBAM問題。我們也有專責小組，負責處理CBAM及其他相關議題（如：反傾銷稅），並定期舉行會議。然而，協會明年的重頭戲是秋季在布魯塞爾舉行的2025歐洲扣件經銷大會。所有EFDA或其轄下國家級協會會員的企業，以及我們在亞洲和美國夥伴協會和其他政商界的貴賓，都會受邀參加這場三年一會的大會。當然，我們非常期待來自台灣的合作夥伴。

## Q9

您對2025年全球扣件產業的期待？

**由**於地緣政治的實際環境難以預測，加上一些重大政治選舉因素，我認為短期不會有太多經濟成長動力。無論如何，我希望在2025年中前都能維持實際經濟狀況並略有改善，而不是與世界市場背道而馳的需求惡化局面。我認為經濟可能從2025年第三季開始復甦。然而，這種復甦不應受到官僚主義和法規的進一步阻撓。目前的官僚障礙太高太複雜，對產業而言是難以承受的負擔。因此，立法者也可在這方面有所作為。■

著作權所有：惠達雜誌 採訪：副總編輯張剛豪

## Q4

CBAM申報已進入實際數據申報階段，可否請您分享現在歐盟在CBAM部分是否還有哪些更新的消息或要格外注意的內容和實施期程？

**EFDA**持續窮盡可能支持會員公司從全球供應商取得所需資料。我們知道會員為了履行義務不惜付出巨大努力。這包括聘請員工和採購額外軟體。然而，我們也知道CBAM有多複雜，有時甚至不切實際。這也是為什麼許多出口國家的製造商（尤其是小型製造商）顯然尚未能符合CBAM要求的另一原因。另一個問題是，歐盟進口商通常不是從製造商本身採購扣件，而是從中間商，而中間商在取得製造商資料並向歐盟客戶披露機密資料部分也遇到問題。所有這些都意味目前可提供具體排放值的供應商數量約佔12%的比例。為幫助供應商提供所需CBAM數據，EFDA剛修訂完EFDA版的套用模板並新增CBAM計算器，可幫歐盟外的供應商自動計算模板中的特定排放數據。我們還為非歐盟的扣件供應商制定了EFDA指南，其中有CBAM實施和運用EFDA模板的重要資訊。此外，我們也提供教學，說明如何填寫範本。我們希望這些資訊能提高CBAM資料的回覆率。

## Q6

在CBAM申報上，台灣的供應商是否尚有需要再加強改善的部分？

**總**體來說，沒有特定的點是行不通的。特別是在台灣，最大的挑戰是將外包給特定公司的單獨製程資料整合到計算中。這也是為什麼對許多相關單位來說這都是極大的挑戰。

## Q8

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)？

**我**很高興EFDA作為會員利害關係人和服務提供者的角色持續茁壯。這也是因近年對我們業界的法規要求大幅增加所致。EFDA協助歐洲扣件經銷商即時掌握資訊，並與業界專家合作，為他們提供必要工具因應法律要求。總之，我可以說成為EFDA會員幾乎已成業內不可或缺的一部分。我們也可從增加的會員數看到這一點。然而，EFDA的成功也歸功於各委員會間的良好合作。我們就重要議題進行開放交流並取得共同成果為產業中每人服務。我對此深表感謝。

