

# TFTA台中區研討會 台灣重量級扣件業者齊聚一堂 「論扣件」

文 惠達/李家駿



台灣區螺絲貿易協會(以下簡稱TFTA)抓緊歲末的腳步,選定於2016年12月2日於台中裕元花園酒店,廣邀台灣扣件產業各路英雄好漢、企業第二代,針對當前歐、美、亞政經形勢、扣件市場概況、國際原物料價格漲跌等議題分以論述。TFTA此次活動歷經一個多月的努力籌辦,在協會前副理事長張益在先生、豐士康公司方君偉顧問,以及唯文公司呂文水、友誠公司張宏誠、華興公司陳俊男三位前理事長(以下簡稱張、呂、陳、方)的號召下,此次活動獲得極大迴響報名,超過百位業者,其中有七成來自各公司二代接班經營者,現場爆滿座無虛席,在TFTA中區分會林銘豐會長的引言致詞中,熱烈展開此次研討會。

此次研討會共分五大主題,由三位張、呂、陳三位前理事長與方君偉顧問輪流針對各主題分享自身特殊經驗與看法,並開放現場扣件業者互動式提問,以下筆者茲就五大主題以Q&A之方式分述整理:

## 主題一 螺絲業的展望與未來發展的趨勢

**呂:**今日臺灣螺絲螺帽能夠有如此完熟的發展,係由早期產業聚落的特殊條件逐步建構而成,中小企業、家庭企業在外銷的推動下,百家爭鳴,在分工合作中到自己的定位與方向,我認為台灣的螺絲產業發展史放眼全球是無法複製與取代的。順應潮流的趨勢,臺灣扣件產業現今正朝高附加價值、品質服務一路持續前行。原物料、技術、熱處理、表面處理等各項條件,要如何達到工業大國之水準,應是扣件業者需審慎考量之因素。

**張:**2016年二月份歐盟取消對中國的反傾銷稅,造成兩岸對歐盟扣件供需起伏劇變,但由於歐盟隨即成立另一個傾銷稅審議,我認為台灣扣件產品在國際市場仍極具有競爭力。原物料部分,由於川普的當選,美國對基礎建設的需求將大量提升,我也相當看好2017年台灣對美之扣件出口量。另外,我認為臺灣技術水平雖極具水準,但技術、生產上的管理也非常重要,冗長的交貨期常成為台灣廠商無法銷往歐美的致命傷,如何降低普通品成本、縮短特殊品交期、少量多樣品質控管,臺灣未來扣件產業,我認為仍有極大的成長空間。

**陳:**對於未來臺灣螺絲產業,品質、價格、交期必須三者並進,並且務必把每間公司獨具特色的企業文化營造出來,走出一條與眾不同的道路。其中,在交期的縮減我認為分外重要,如何利用倉儲系統優勢,「量產備品庫存」,讓海內外客戶在下單後,立即就能現品出貨,應是企業第二代未來增加市場競爭力之著眼點。

**方:**2016年雖然台灣扣件產業景氣有緊縮趨緩之勢,出口金額下降10%、重量下降10%、平均單價下降10%,三者皆不如前年,但在去年二月歐盟取消對陸傾銷稅後,國內業者努力維持競爭力,我也建議眾業者該當未雨綢繆,增加倉儲與產品量,勿養成有單才做之習慣。

**Q&A:**與會部份業者指出,2017臺灣扣件應會跟隨世界扣件需求上升要求,產能應能漸漸回升。

## 主題二 材料價格對螺絲業界影響的趨勢

**呂:**茲就國際鋼價目前的走勢來分析,目前台灣鋼價主要隨中國大陸鋼價指標起伏波動,而令美國與歐洲長期詬病的產能過剩問題,實由於中國大陸鋼鐵產量長年供過於求,以低價大量傾銷歐美。上一季中鋼在鋼鐵上的漲價,將會直接反應在下游螺絲廠的銷售價格,各大抽線廠、鋼鐵



廠之供料、交期問題將隨之浮現，買進材料(供給)跟出貨數量(需求)若不成比例，則必然發生虧損。全球鋼價上漲之勢，關鍵除了原油價格帶動金屬價格波動外，一切都要回歸鋼鐵產業「供需」不平衡的根本問題。

**張**：全世界的鋼鐵2016年產量約15億噸，光大陸就占了8億噸，但其內需僅有5億噸，在世界各國皆要求中國要減產的呼聲之下，中國於2016年減產4500萬噸，並呼籲未來五年內要再減少1.5億噸，但嚴格來說，中國前十大鋼廠僅佔其總產能的30%，要真正達到減產，談何容易？因此中國政府當局一策略性地不讓鋼廠借貸再增拓產能，以達初步去產能之效。近期國際政經時局動盪甚鉅，舉凡川普的基礎建設政策、美墨邊界長城等議題，皆是影響鋼價的變動因子。

**陳**：業界採購原物料分為兩大種方式，第一，每個月買進，有多少量做多少；另一種是一次即採買半年或一季，我建議眾業者在材料成本上升、下降必須培養一定敏感度，關於鋼鐵市場趨勢，大可以請教學界專家、教授、顧問，參考前人的看法來分析鋼鐵波動走向；我建議企業第二代接班人們順應潮流，不必太過杞人憂天，亦不需過度臆測原物料下一波走向，俗話說：「再壞的時機，都有人賺錢；再好的景氣，也有人倒閉。」當以努力經營「人際關係」，培養人脈絕對不會吃虧。

亞洲鋼廠於東南亞新投資產能	
鋼鐵公司	增加產量
武漢鋼鐵	1,000萬噸
現代鋼鐵	400萬噸
中龍鋼鐵	250萬噸
寶鋼集團	1,000萬噸
台塑集團	2,000萬噸
義聯集團	350萬噸
浦項鋼鐵	600萬噸

(表一) 亞洲鋼廠新投資產能

**方**：這波鋼鐵的漲價，最主要係來自於「煉焦煤」的價格急漲，從一噸90幾美元瘋漲到130幾美元，目前臺灣大部分煉鋼原料大多仰賴進口，由於匯率上的起伏，中鋼調漲價格亦在所難免。據悉，在海南島、東協等國家，目前已有許多間亞洲鋼鐵公司正進行產能增加的投資動作(見表一)，此舉對國際鋼價的波動亦影響甚鉅。關於亞洲鋼廠去產能之議題，已知日本新日鐵住金與JEF(日本鋼管與川崎製鐵)於2015年共同宣布將去產能5-6%，中國寶鋼亦於同年宣布需去產能20%，此波鋼鐵大動作去產能，加上煉焦煤的原物料成本增加，係造成此次鋼價暴漲之導因。展望未來全球鋼鐵市場，中國及其他新興國家成長動能不再，甚至出現衰退需求，加上全球經濟成長長期停滯，地域政經風險持續增加，英國脫歐、美國總統大選等黑天鵝影響時局。2016年全球鋼材表面消費量為14億公噸，較2015年衰退0.8%，2017年預估將小幅成長0.4%，達15億公噸。世界鋼鐵協會(WSA)認為，鋼鐵業最壞的時期已過去，但整體成長仍屬疲弱。

**Q&A**：去年台灣扣件線材共漲兩次，每公斤漲了4.3元，遠比大陸、歐美漲幅較小，及從中鋼接單滿載及業者加重安全儲量來看，第二季仍有上漲的可能，但也有業者指出，漲跌要看後續接單強弱。

### 主題三 美國總統大選對台灣之影響

**呂**：我認為，川普當選美國總統後，在全球性策略上，其與以往美國「菁英領導」模式有180度大轉變。川普有意願投資極大資源，創造本國就業機會、提升一般普羅大眾生活水平、一切以美國本土優先，這三大部分是不變的鐵律。再者，美國的民主制度發展至今已臻於成熟，理論上，國家元首的輪替，並不會對本國有太大影響。以台灣角來來看，本國扣件產業極度倚重外銷、代工，只要我們維持技術與品質之水平，在川普「發展基礎建設」的政策上，臺灣扣件產業絕對是利大於弊。

**張**：綜觀美國歷史，共和黨執政時期，無論政治、經濟上，對台灣皆採較友善之政策與方針，雖川普於選舉前曾表示要對台灣與中國加重課稅，但礙於國際形勢，目前仍無法定論。此外，針對墨西哥邊界議題著眼，目前世界各大汽車廠皆欲在墨西哥設廠開發，墨西哥儼然成為最熱門之汽車製造出口國，與全世界40餘國擁有免稅貿易協定，我相信川普不會輕易在美墨西哥貿易上大刀闊斧地制裁。川普當選美國總統是否影響台灣市場，我個人亦抱持樂觀的態度。

**陳**：近期有個美國客戶提到，川普的當選，台灣扣件產業不需過度擔心，由於台灣本身在建築螺絲領域已有悠久歷史，川普以房地產白手起家，以建築業打下大片江山，勢必會從建築業開始作為施政方針主軸，屆時台灣扣件產業應該受惠，外銷美國市場相當樂觀。

**方**：依往例，美國共和黨政策基本上對台灣較為親近，過去有許多共和黨政治人物，皆對台灣採友好政策。川普宣稱，上任後就要退出TPP(跨太平洋戰略經濟夥伴關係協議)，此點將影響兩岸對美之政經關係，需密切注意。而維繫TIFA(台美貿易暨投資架構協定)，是我國政府必須正視的問題。預期美國GDP於2017年也將提升，川普上任後對台灣的影响，正面負面都有，但台灣扣件業者本身亦須自立自強，才得以站穩國際市場。





## 主題四 奧客分析與對策

**呂：**對於國際頻傳的奧客問題，我認為應該以不公開對象名單的前提下，透過各國公協會、惠達雜誌或其他軌道，將詐騙實例公開，透過黑函的方式處理，讓黑心客戶透過同業資訊流通受到該有的制裁。

**張：**我認為業界應成立委員會，建立一份不肖業者之名單，將國際詐騙案例事實詳述，供予業界各廠商作為參考，更可考慮簽訂保密協定，讓奧客無所遁形。

**陳：**我建議使用LINE群組功能，除去國際法律訴訟之問題外，更能夠在第一時間公開惡性拖欠款公司之名單，避免扣件產業同仁再次中計。

**Q&A：**有業者指出，由於受到市場需求下降及匯率大變動下，有客戶取消訂單，延遲拿貨或付款比率增加，希望我們業者要特別小心，奧客是大家的秘密，只是沒說出來而已。



## 主題五 企業傳承如何能夠無縫接軌

**陳：**在螺絲界，企業第二代面臨了內部壓力與挑戰，年輕一輩面臨許多問題，有如內部資深幹部難以溝通、個人的能力與經驗、是否有意願與毅力、工作時間24小時全年無休、難以卸下的責任、坐領高薪的迷思、經營權的分配…等，皆是值得業界一代二代共同深省的議題，在此茲就企業傳承提出三點看法：

### 一、把身份放下

在培養二代接班時，通常一代還握著實質經營權，不論是一代還是二代，在公司就要忘記「你是我兒子」、「他是我阿爸」這種有礙公司老臣傾心指導的關係。

### 二、按部門受訓

相信很多二代進入公司還是以「特助」等的職務開始做起，這並非不行，但別忘了職務輪調的重要性。不同性質的公司自然重視的層面就不同，就好像貿易起家的公司通常不會要求自己的接班人要技術全能，反而是要學習客戶服務、商場倫理、財務概念等。

### 三、不因人設位

台灣仍習慣以世襲的模式考量接班人選，這是很自然的，但有些時候，隨著家族興旺、枝大葉大後，該如何安排？又或者有些公司可以接受「傳賢不傳子」，那這時候又該如何安排？勸告在做接班準備的大家，不因人設位，或許最能兼顧適才適所及公司平和經營。

### 四、和平政權轉移

二代接班人應要以更謙虛的心態來做好公司接班的工作，活用更多的方式不恥下問，和上一代的經營者做好溝通協助請益，最後就是承先啟後、繼往開來，開啟另一波公司事業高峰。

根據惠達人員訪談與會來賓，都對林會長、方主持人與三位前理事長以扣件、五金過來人身份，毫無保留傳授，令他們受益匪淺，內容也比他業專家學者更加生動貼切。 ■

