

2017年台灣扣件產業的新挑戰

惠達雜誌 /
廖英武社長

兩年一度的德國司徒加特展將在3/28~3/30展開為期3天的展會。對台灣扣件業者而言，該展意義重大，是相當重要的國際展會，透過這次機會，台灣業者能夠更加了解近期歐洲扣件產業市場趨勢。據官方資料統計，上一屆的司徒加特展總共吸引了超過12000名的國際買主前來，對想要在歐洲市場曝光的業者來說，絕對是千載難逢的大好機會。這一屆展會總共有來自46國的899家廠商參展，其中數量較多的國家分別為：德國廠商174間、台灣廠商165間(占比18.3%)、中國廠商143間、義大利126間、印度52間、土耳其44間、英國31間以及西班牙30間。此次展會，匯達將配合在台灣螺絲公會等主導下設置「台灣扣件展示區」，並於展會期間發放雜誌，透過現場展示、B2B網路搜尋的方式，增加各廠商的曝光率。

台灣扣件漲價啦！

至於台灣扣件產業的新挑戰，首先要提到的是近期台灣出現的一些問題及現象。今年採用的一例一休新勞工政策導致人事成本增加，平均漲了約3%~5%。停工日增加導致製程時間拉長，交期勢必延宕，尤其是對於24小時作業的熱處理、電鍍廠而言更是苦不堪言，成本大幅增加，扣件業整體將出現斷鏈危機。再者，線材價格大漲，也導致整體成本上升。短

淺談台灣航太扣件的發展現況

國外航太供應商看中台灣的是什麼？

國外航太廠商選擇來台灣，是因為看中台灣的能力。扣件通常在組裝中被視為成本相對較低的產品。當前有些扣件利潤其實很低，而要求的標準卻越來越高。業界常在講說品質達到20ppm或3ppm，你知道嗎？3ppm實際上已經等同相當完美的狀態。有些廠商甚至講到0ppm，我認為實際上就連3ppm也根本不可能存在。因這代表如果有一個部件出現毛邊，或是出現個小瑕疵，整個製程就要停止，然後好多人員就要進廠開始檢查是哪邊出問題，並耗費上千美元來做這件事，這成本實在過高。對廠商來說也是個大挑戰。

他們之所以選擇台灣是因為台灣在製程方面很優秀，相對製造成本也比較便宜。且注重在電鍍或表面處理等方面的議題，像是這些原料或那些原料不能使用等。說真的，我認為台灣廠商可以往航太扣件市場發展，也絕對有能力可以做。航太產業對品質、測試的要求很多。目前有很多台灣廠商製作的扣件已經被使用在駕駛艙、座椅或機上廁所等，所以台灣是有製造能力的。這邊相關的技術和專業很完善，也有很好的相關人才網絡，相關廠商也都持續在成長中。不過據我所知，目前很多台灣廠商公司內部也都有相關技術專家可以協助他們。如果還沒開始做航太這部分的廠商，或許他們可以先從精進本身汽車領域的製造能力開始。

目前很多台灣廠商認為打入航太這塊很難，因為多數歐美製造商在選擇產品上偏好採用知名大品牌，對於其他小品牌，他們要如何因應？

短不到一年的期間，原料價格已經飆高至少5元左右，人事成本增加的同時，廠商又面臨到材料成本居高不下，實在是腹背受敵的處境。最後，近期台幣匯率大幅升值，對於台灣廠商以外幣報價來說相當不利，國外買者紛紛埋怨台灣扣件價格提高，業者努力站在穩住客戶的立場，希望能夠將漲價幅度壓到最低甚而流血輸出，絕對是業者今年的一大難題。今年全球景氣持平，加上美國政治局面動盪不穩，業者對今年的發展多抱持著較悲觀的看法。儘管如此，業者首重仍放在提升顧客的服務滿意度，盼望給予顧客更佳的服务，並持續展望未來。

絕不可輕忽的「電鍍問題」

最後，台灣電鍍業者頻頻感慨，在台灣的環境下要生存、發展電鍍業相當不易，相關法令數不勝數。在環保意識抬頭的时代下，一牽扯到與環境相關的議題，大家都避之不及。儘管電鍍業者能做的都做了，盡可能地降低汙染，並落實相關環保政策，電鍍廠卻仍像是過街老鼠般，人人喊打。然而，大眾卻都忽略了電鍍對整個扣件業，甚至是生活環境的重要性。舉凡汽車、電腦、家電用品等，零件皆都需要經過電鍍製程。電鍍對於扣件業的重要性不容小覷，上游生產一切順利，但若是最後一個環節出問題，產品品質依然不佳。電鍍產業目前沒有專業區，發展不易。政府口口聲聲說要協助傳產升級轉型，但是電鍍產業卻好像被遺忘忽略了，電鍍產業未來的發展為何？要如何達到扣件產業共榮？政府應該積極協助轉型，正常運作。

不管是波音或空中巴士，他們通常都有很專業的技師負責特定領域，都有很多年的經驗。但如你所見，目前有很多全新的機型像是787夢幻客機他們開始嘗試不一樣全新的設計，像是高度使用碳纖維板等，這都需要新技術，新的供應來源，飛機的製造已經不像從前單純地「複製貼上」就好，所以我認為這對其他有意進入這領域的廠商來說都會是個機會。只要你能創新出新的技術，你就有機會。只要你能提出一些好產品，這些航太廠商絕對願意敞開大門歡迎你。

過去幾年有些台灣廠商也試圖走航太這塊，但最終卻失敗了，原因出自哪裡？

我認為問題在產品設計和末端用戶層面。雖然你的產品是創新的，但你必須想辦法讓使用產品的客戶了解你的技術是受認可的，且是他們原本不認為有需要的產品。像有些創新產品也是，第一次拿給航太客戶時，他們說的可能會是：「很有趣的產品。」但接著可能說：「有誰已經在用了嗎？」因為沒有人想當白老鼠。了解產業要的很重要，如果你只是複製前人經驗，那競爭會很大；如果你追求的是很便宜的產品，那肯定沒人要；如果你能做出讓人覺得很酷很貼切需要的，那就是關鍵。所以建立與末端用戶的關係相當重要。

航太公司目前跟台灣廠商合作有遇到那些難題嗎？

在某次編輯部與國外廠商的訪談中，他們提到，唯一比較大的問題是交期部分，這不單是指運輸過程，還包括製造所需的時間。不過基本上來說，他們認為台灣的人員、產品、品質、價格都很棒。他們也說：「我曾經去看過中國的工廠，那製造環境相較之下真的很不好，你根本無法把訂單放心交給他們。」