



文/惠達副總編輯 張剛豪

## 扣件牛市已降臨 三招讓您競爭力爆增

揮別去年，很高興我們又一起邁入嶄新的2022年，在此恭賀所有業界朋友先進新年快樂，事業鴻圖大展，福虎昇豐。更重要的是，希望疫情能盡快告一段落，大家的生活都能趕快回歸正軌。

台灣扣件產業近幾年持續與國際市場接軌，不斷地成長茁壯，在全球各地重要扣件市場紛紛創下傲人銷售佳績和表現。隨著市場競爭者如雨後春筍不斷浮現，扣件業者更應努力強化自身競爭力，才能在激烈市場競爭中維持不敗之地。編輯部在此也提供三大方向建議與扣件產業分享。

### 1. 鼓勵業者積極爭取國內外獎項

過去20多年來，海內外一些具指標性關於品質、創新、企業管理或產品設計的獎項(如:名人堂、磐石獎、中小企業小巨人獎、創業楷模...等等)讓全球扣件產業快速認識到更多優秀的企業主、經理人和企業，這些獎項對內是對公司的營運及員工有實質的認定與鼓勵，對外也能塑造優秀的企業形象，提升品牌能見度。假以時日，也能成為獲取更多產官學合作資源或國家級訂單的跳板，甚至在未來成為上市櫃企業。目前業界已有一些企業透過這個方式達到顯著成效，其他業者行有餘力也應朝這方向多去努力，為自己爭取更多資源和機會。

### 2. 企業可投資贊助大學院校研發經費

近幾年國內相關扣件企業外銷表現亮眼，相信也因此累積不少營收資金可做為公益或促進企業未來發展之用。公益方面像是

捐助救護車、捐血車或關懷弱勢團體機構間接提升企業的良好社會責任形象。除此之外，建議未來或許也能考慮挑選1-2間與扣件產業有關的大專院校機構或單位，資助其成立像是扣件研發中心或是贊助教授或學生的研究計畫，促進產官學的緊密合作。據了解，很多扣件企業主或高階經理人也已經透過修讀EMBA充實自我，再把所學帶到企業，幫助企業成長。而藉由這些贊助，也能讓大家對扣件業更加了解，間接培養未來的扣件產業人才。

### 3. 學習層峰人士的成功經驗

台積電前董事長張忠謀的幾本書中提到了幾項成功領導者應有的特質。其一，是務必對技術要嫻熟，才有能耐向買主快速地做出具說服力的簡報和幫助公司的升級改善做出最佳定位。再者，本身要能對市場財務運作充分掌握，才能為產品設定出合理定價，同時最大化股東利益，簡單來說，就是「會做也要會賣」，如此才可謂成功行銷。而因應市場的詭譎多變，也要能廣納來自客戶、員工和股東的看法，如此才能成為利他、有領導力和能做出長遠規劃策略的企業領導者。

謹以此3項建議盼能提供相關業者做為日後提升自我、擴大企業版圖、精進永續發展的參考方向。唯有實際付諸行動，做出實質改變，才有可能為自己和企業爭取更多國際市場的入場券，贏得客戶信賴。相信假以時日必能看到更多優質扣件企業在國際舞台上獲得客戶敬重，大放異彩。 ■

