

我看2014上海緊固件專業展暨汽車緊固件展

文 / XL Screw Corp.台灣分公司 李建發



看完2014上海緊固件暨汽車緊固件專業展，筆者感觸良多，很想要問讀者朋友一個簡單的問題：你認為目前台灣螺帽螺絲業的優勢在哪裡？在中國大陸，每年至少有3場緊固件的展覽（3月的寧波、6月的上海以及11月的廣州），相較台灣過去10年舉辦螺絲展覽的次數卻不到10場。

台灣一年39億美元的出口產值，值得驕傲嗎？根據我螺絲公會統計資料2004年台灣螺絲類產品總出口量為141萬公噸，到了2013台灣螺絲類產品總出口量為138萬公噸，等於出口總量倒退10年，雖然金額成長近60%，但是出口總量卻只有中國大陸的五分之一。在過去我們台灣的螺絲一直以為傲的是穩定的原料，優良的技術，設備和傲人的產量。曾幾何時這個號稱螺絲王國的台灣，面對中國大陸、印度、越南、馬來等東南亞各國的競爭，螺絲外銷量在世界的排名每況愈下。筆者相信冰凍三尺非一日之寒，羅馬也不是一天所造成的。是業者無感嗎？還是政府麻痺？其實是業者無奈，而官方只會宣揚政績。

我國內許多業者到大陸及東南亞設廠已經不是新聞了，根據一份大陸發行的相關媒體報導指出：「大陸緊固件業近20年來能夠發展如此迅速，且水準大幅提升，主要是靠台灣方面的製造設備以及近十多年來大批台灣同行企業落戶大陸，更加速提升我大陸緊固件行業的總體水準。…」各位親愛的讀者朋友擺在眼前的叫做事實，我們在商言商，大陸改革開放的腳步從來就沒有停止過，他們有很強的內需市場，對於低中高各個層次的產品需求都十分巨大，而台灣則有很強的技術與製造設備的底子，所謂青出於藍更勝於藍，在展覽會場上是外行看熱鬧，內行看門道，大陸成功的複製台灣經驗之後，我看到的是他們有急於擺脫台灣控制的強烈欲望，在

鞏固水準的同時已朝發展更高端產品與技術前進了。台灣不是沒有競爭力而是缺乏危機意識。從這次上海緊固件展中我提出幾個方向供各位先進思考：

由媒體主辦行銷更專業：

此展是由華人螺絲網所主辦的，2011年起成功舉辦了上海緊固件暨汽車緊固件專業展，持續至今。同樣的媒體行銷在台灣當然也有很強的專業媒體，惠達雜誌的多角化經營，除了發行世界各地的螺絲與五金工具等相關雜誌之外更成功的結合業者共組協會並於2013年4月在台南舉辦了IFST國際螺絲暨機械設備展成為台灣最專業的緊固件行銷媒體。我想由媒體結合業者來辦展覽應該是未來的方向和趨勢，台灣人要互相支持，良性的競爭有助於產品的提升，業者應該要有世界觀，只要抱著學習的心永遠都會有意想不到的收穫。

檢測設備多樣化：

工欲善其事必先利其器，做為全球緊固件的最大出口國，完整的檢測設備是必要的，在這次的展覽會場裡面，我看到了未來的趨勢是高科技全自動檢測技術取代了傳統人工篩選。為了節省人工成本和提高生產效率，大陸的工廠也紛紛大量採用全自動影像篩選機，大大的提高了產品的良率，有一間光學科技有限公司展出一款高精密度的光學影像篩選機，分辨率達0.1um。另外全自動渦電流影像篩選機，同時解決尺寸、外觀、不同材質或熱處理混料與熱處理硬度是否符合標準。在線上監測系統的部分，有業者推出無人化操作，廠內網路管理且產品合格率達百分百，可應用範圍包括：熱處理爐的進料方式是由自動倉儲的電腦系統所控制，完全不需要人工操作，同樣的也應用在電鍍廠的進料方式也是由電腦來控制，我想這樣的一個內容所帶給我們的震撼，是前所未有的。在台灣x-ray電鍍膜厚儀已經相當普遍，但是在這次上海的展覽會場上我發現了不斷創新的尖端測試技術，眾多系列的x-ray螢光光譜儀可以同時提供高精度鍍層與精確材料成分分析，同時新

一代手提式電鍍層測厚儀即便在不同的工作場所都能夠輕易快速得取得膜厚數據。以上這些方向都是台灣業者可以開始思考的未來。我想在中國，自動化和科學化將會是一大趨勢。

工具書多元化：

在台灣的螺絲展場上你很難看見有攤位在販售工具書，可是在大陸展場可不一樣，這裡可見的工具書可分成兩類：一是規範類型的標準書大家耳熟能詳的不外乎公制DIN與英制IFI Stand book當然還有其他標準規範如JIS、ASTM、SAE...，上面所介紹的〈緊固件大全〉與〈通用緊固件對照查詢手冊〉這兩本書的內容就是把所有國際間通用的這些規範，簡單扼要的節錄其中比較常用的章節與數據表格給業者查詢之用，所以叫〈大全〉與〈手冊〉。

第二類工具書是廣告與技術交流，或者是訊息傳播的雜誌類型工具書，大家都知道，打開國際市場最快的捷徑就是廣告，大陸緊固件業分佈好幾個省份，訊息傳遞與資訊流通除了網路之外，就必須用到實體書籍了，而實體雜誌與規範標準大全又都是廠家必備的工具書。各位聰明的讀者想想看，大陸緊固件一年單靠出口（還不算他們內銷產量）就達680萬噸（2013年），是台灣（2013年）146萬噸的4.6倍，難怪工具書五花八門，什麼都有什麼也都不奇怪了。

我之前說過，台灣有很強的技術底子，現在不是唱衰台灣的時候也不是和大陸比出口量的時候了，塞翁失馬，焉知非福；塞翁得馬，也焉知非禍阿！那麼是福是禍其實全在一念之間。我這個禮拜曾拜訪過一間在台南的螺絲工廠，談及該工廠產品競爭力的時候廠長告訴我：「目前我廠內出口的成品70%都客製化，不只是小盒包裝，連貨架客人都要我幫他量身訂做一起出去。」親愛的讀者們，台灣面臨中國大陸這個紅海戰場我們必須積極的發揮創意以滿足市場的需求，因應國外客戶對供應商的要求趨於客製化與複雜化，相信台灣螺絲廠的管理能力與靈活策略是未來能夠穩固市場與創造藍天的關鍵因素。 ■