

社論：惠達看世界

文/惠達編輯部

物換星移，近年因東南亞及中國大陸螺絲螺帽業者挾廉價勞工、大量生產的優勢，以低價產品策略搶佔全球市場，全球螺絲出口量第一的位置也由中國大陸拿下，台灣業者在螺絲公會張土火理事長大聲疾呼之下，現正逐漸轉型開發高品質、高附加價值產品，朝中高階產品方向發展，以避開大陸低階產品的競爭，而在反傾銷大會戰、兩岸線材價格波動餘波之外，本社也針對近期所見台灣扣件業幾個現象提出一己之見論述，期勉能一掃扣件業者諸多疑慮與不安。

四海皆兄弟 螺絲界人情味重

近期，有個螺絲業者曾向本社吐苦水，表示其在螺絲界沒有幾個能夠交心的朋友，甚至連個可以暢所欲言的同業都難以尋覓。其實，台灣螺絲界有諸多公會、協會等資訊平台會不定期舉行高球會、北中南區聯誼會、國內外參訪團等活動聯繫會眾感情，增加同業向心力。政府方面如行政院科技部、工研院等機關部門更是時常偕同各民間企業、學術單位等，運用資源舉行各種教育訓練、研討會、技術發表會等，都是拓展人脈的優良管道。

俗話說的好：「廣納百川，才能成為大海。」若你是個貿易商，大可去找製造商、線材廠商、電鍍、表面處理的朋友，如此一則避免有同業競爭之嫌，更能對扣件製造上、中、下游內容有深一層的領悟，對商機拓展產生莫大助益，尤其是在今日這個重視整體競爭力、整合所有資源的時代，在此提醒各界夥伴切忌故步自封、閉門造車，最後淪為孤芳自賞的螺絲界孤兒！

保護主義抬頭 參展廠商限制重重

「貿易保護主義」，顧名思義是一種為了保護本國製造業免受國外競爭壓力而對進口產品設定極高關稅、限定進口配額或其它減少進口額的經濟政策，這種保護主義在螺絲業界更是屢見不鮮。近年來常有廠商抱怨外國展覽會開放給台灣廠商參加名額限制，疑似有「保護本國產業」之強烈動機。

例如近期某個歐洲扣件展，大會就限制了台灣及大陸展商的參展名額，若站在當地製造商角度來看，我們應當可理解與體諒，但對當地使用者或進口商而言，卻無法接觸更低價而質優的產品，這和他們原本提倡的全球自由化完全背道而馳。當今的網路普及化與各種通路行銷百花齊鳴，過度保護不是明智之舉，倒不如回頭檢討諸如此類的保護政策利弊優劣，該放手時就放手，該保護時就保護，否則就如同刀子有兩面刃，只得益了一部分，也傷害了另一部分業者而已。

出口陷困境 台幣匯率還須維持高姿態？

全球需求疲弱，各國貿易都受到衝擊，中國、韓國、新加坡以及日本等亞洲鄰近國家出口表現也都不好，皆呈現衰退格局，台灣 4 月進出口數據連 15 黑，才超越金融海嘯當時連續 14 個月負成長紀錄，而 6 月中旬財政部公布 5 月進出口統計，出口同樣持續呈現年減來到連 16 黑，續創台灣出口最長負成長紀錄。

縱觀亞洲，韓國、日本、泰國、印度、新加坡等國幣值皆貶，甚而如歐元、俄羅斯幣、中南美洲動輒貶值 30%-40% 也都司空見慣了，但放眼望去，只有台幣仍為了政府「穩定物價」方針而持續維持居高不下。敝社這數個月跑了緬甸、印尼、日本、中國等國家，一經比較之下，才驀然發現台灣實為寶島，除了物美價廉外，我們在衛生水準、服務態度上更是獨冠群倫，若台幣再不適時的放低身段貶值，出口要由黑翻紅，實為無稽之談！



成也中鋼 敗也中鋼？

線材價位的波動起伏，永遠是螺絲業者最關心的話題，面臨大陸持續在鋼價上低價競爭，中鋼不應在談社會責任時才說自己是國營企業，卻在談企業獲利時，說自己是民間企業。我認為中鋼大可以參考中油、台電等政策方針，制訂一個漲跌幅的價格機制，緊盯大陸動盪不安的鋼價，以收穩定軍心之效，此舉不僅讓國內螺絲業者心理有個依循，也能真正落實中鋼是個「半國營單位」，有照顧民間企業的美意。有位螺絲業者指出：「全世界鋼廠只有中鋼年年在賺錢，沒有虧損過，它的政策是讓我們有飯吃而已，要暴肥大概很難」。長期來看，有能力的扣件廠也只能移植別的國家發展。



大環境不佳 螺絲業者當自強

今年1-5月台灣扣件景氣跌了5%，但放眼世界眾多國家，台灣的「5%」，相較之下已非常樂觀。前五年由於受到「歐洲傾銷稅」影響，扣件景氣年年成長，如今受到大陸的大反攻加上原本大環境不佳，我們扣件景氣的衰退仍沒有想像中差，顯示業者本身競爭力、體質都非常好，但政府應當體諒業者是為了拼業績，才把鋼價上漲成本及台幣匯差自行吸收了，利潤是一片慘淡。全球扣件業大多是內需產業，唯獨台灣是以外銷為大宗，扣件業要如何做到物美價廉、量產適中、品質管理及技術來取勝，才能在全球的競爭下立於不敗之地。但在大環境不佳的情況下，中國、馬來西亞、中南美洲、土耳其、印度等等本土扣件廠漸漸迎頭趕上，價廉又勤用的產品已成當今扣件業王道，連歐、美、日等先進國家要求也大致一樣，台灣沒有更多的有利條件怎麼能夠跟他國本地製造扣件廠相競爭呢？近年來，我們政府也大舉提供不少人力、物力、經費投資在我們業者身上，但真正起來落實又是另一回事，台灣政府不應該再蒙著眼做事，應整合上下游、產官學的力量，盡速協商解決產業困境，否則，台灣出口只能越走越窄！

最後，在受訪中有位業者指出，他較悲觀表示，到明年六月前，台灣想恢復三年前的榮景大概很困難，「歐洲傾銷稅」讓台灣得利了七年，但也激發大陸往美國及其他各國努力行銷搶單，碰巧某些國家在價位取勝的考量下，我們前腳剛離開，他們後腳即到，彼此殺價搶單司空見慣。大陸回戰歐洲市場駕輕就熟，歐規尺寸規格和大陸內需都一樣，他們沒有退貨轉內銷的壓力，台灣往後一定淪為苦戰。大陸之外，東南亞地區尤其越南、泰國及印度又是我們未來競爭最大的對手，往後真的，一點都不樂觀。