

【產業因應疫情與貿易環境變遷之經驗】

國內專家座談會議

壹、會議記錄

台灣是全球手工工具的製造大國，我國現今更是全球排名前三大的手工工具產業的出口國之一，更素有「手工工具王國」之稱號，尤其在中高階手工工具代工方面，台灣更是名列全球第一。現今全台灣手工工具廠商約2000家，而其中七成聚集在中部的台中、彰化及南投等中部地區，且多數手工工具業者在企業型態上皆屬於中小型企業。儘管企業規模小，隨著數位化時代的來臨，當智慧製造逐漸成為全球趨勢，國內卻有手工工具業者率先結合科技創造突破，將新興科技技術結合進傳統的手工工具製造產業，搭配上經濟部工業局為提倡國內「工業化4.0」所推動的「智慧機械領航計畫」底下分支『水五金及手工工具產業領航計畫』子計畫，進而斥資高額打造手工工具智慧工廠，更吸引相關國內及歐美地區手工工具同業者遠赴當地造訪該手工工具智慧工廠，進行取經與採購。

在亞太地區方面，正當全球供應鏈同時面臨美中貿易戰及COVID-19疫情所帶來的雙向衝擊影響下，激化了原先在中國大陸及東南亞等海外地區的台商紛紛返國投資浪潮；以及世界排名前幾大的歐美手工工具廠商皆大幅地將原先在中國之代工訂單移轉到我國的情況下，我國政府是否能藉此從中協助相關私部門業者進行變局防範措施？而相關私部門又該如何制定相關因應疫情與美中貿易戰之亞太區域情勢變遷的防範措施？為剖析我國私部門因應該亞太情勢之變局的相關議題，CTPECC受邀走訪台中銳泰精密工業位於嘉義的手工工具智慧工廠，並邀請到銳泰精密工業游祥鎮董事長、銳泰精密工業施秀鑾財務副總經理、以及澳商勤龍股份有限公司(Kincrome Far East Pty Ltd)的台灣分公司的江純真總經理進行專訪。本報告以下就相關專訪議題進行紀錄如下。

一、國際情勢變遷

在亞太地區方面，銳泰精密游董事長與澳商勤龍江總經理在訪談過程中提到，受到美中貿易戰之激化影響，以歐美為主流的手工工具業者如世界知名的美國手工工具領導品牌「史丹利」(Stanley Black & Decker, Inc.)在近年呈現大幅將原先委託中國市場代工的訂單大幅轉

嫁至台灣市場，交由我國相關手工工具代工業者專門代工的國際趨勢。縱使其結果促使我國相關手工工具業者因此受益，卻迫使我國手工工具業者面臨相關國際局勢之困境，主要有二。

1、全球缺工

礙於全球受到COVID-19疫情大流行及全球普遍缺工現象的不利影響之情況下，傳統上需高度仰賴勞動人力的我國手工工具業者，並非都能如期因應歐美供應鏈廠商所安排的交貨期。同時，我國相關手工工具企業若向國外訂購手工工具加工機械機台時，其出貨速度也比疫情時期以前出貨時間更加冗長，使得國內相關業者在交貨期效率上產生實踐之困難性，更同時提高我國在相關手工工具生產門檻之困難性。

2、全球供應鏈重新分配

中美貿易戰持續在全球延燒之結果，使得美國在亞太地區的代工經貿投資戰略大幅調整，最明顯的戰略在於「供應鏈重新分配」的結構現象，如將原先在中國的大批「委託製造」(Original Equipment Manufacturer, 簡稱OEM)移轉訂單至我國及位於東南亞地區的越南，希望藉此一方面，降低美國政府及企業對於中國市場之依賴程度，另一方面，藉此影響到中國的市場經濟結構。

二、 國內進口關稅法規

中美貿易戰局勢之下，美國政府對中國進口之產品施行強徵關稅措施，其也改變原有的國際貿易市場結構之國際供需與貿易秩序。美中貿易戰所影響之下，也促使跨國企業進而紛紛調整、及重組產業供應鏈。澳商勤可龍江總理提到，在疫情及中美貿易局勢共同影響之下，勤可龍在澳洲的總部公司進而調整對於美國產線的佈局與投資，因逢疫情影響之下使得澳商對於美國通路之行銷佈局採取相對悲觀之作法，進而全面裁撤該澳商對美國的行銷通路。

澳商勤可龍江總理進而點出，中美貿易戰持續延燒，其中最值得關注的一個現象即中國方面的出口商為避免產品遭受美國課徵額外關稅，選擇調整出口策略，將產品轉至其他國家組裝後出口美國，其中包括家具、紡織成衣、自行車、輪胎、電子產品等陸續轉移至東南亞國家，部分外資企業與臺資企業為調整產線亦將部份產能移回臺灣。在此現象之下，部分中國出口貨品更藉此繞道台灣「洗產地」，為的是躲避美國政府對中國進口至美國境內貨品所祭出之高額關稅。再者，澳商勤可龍江總經理明顯感受到的是，我國政府針對中國進口貨品、半成品及諸多原物料的稅務課徵法規變得更加嚴格。在營運模式上，該澳商就手工工具製程方面過去長期有相當低程度比例之原物料需仰賴中國進口，經在台灣加工組成後再進而出口至歐洲地或亞洲地區。因我國針對中國大陸地區的進口貨品課徵25%之關稅，致使外國貿易

商需進而調整總成本之計算方式，更提高該外商在每個單一手工具組成製作程序的整體成本。銳泰精密精密工業的財務施副總經理則強調，中國進口貨品若持續在台灣進行此種「洗產地」之行為，對於我國整體經濟及我國手工具產業之發展勢必是種不良之影響。

三、 手工具產業者配套措施

因應美中貿易戰局勢導致全球供應鏈重新分配，跟伴隨著近兩年持續重創全球的COVID-19疫情大流行，導致原先在他國投資的大批台商紛紛轉而回台灣進行投資的現象，台灣的手工具業者也勢必需要就該多方態勢之下制定相關防範及配套之應變措施與策略。

若以銳泰精密工業而言，銳泰在商業經營模式上主要有二，其一是與貿易商間的商業行為，其二則是接受歐美國際大手工具品牌及其他工業品牌的代工、委託製造(OEM)。採取此種經營模式的主因在於，國內的手工具業者的企業規模多數趨向小中小企業為主，因此若要跟歐美國家等大廠牌之手工具業者進行競爭，就產品生產量上我國較難以進行大量量產製造。為此，銳泰精密工業為了因全球供應鏈的重新分配之國際局勢，採取了兩套營運策略，如以下。

1、 「智慧化」生產

銳泰在營運模式上主打銷售中高階等級的台灣製造(MIT)的手工具，並配合嘉義廠區的自動倉儲系統、廠房內的127隻機械手臂的高智慧化工廠進行製造，相較原本純人工的生產模式更可以可大幅提高50%的產能，藉此節省諸多人力和提高效能。同時，銳泰精密在產線方面亦可同時結合與搭配其自身子公司銳鼎科技股份有限公司，大規模地提高結合物聯網、虛實化系統(CPS)等優勢，以高智慧效能之形式提高及加工生產量的效率，並運用重直整合的模式，藉此縮短外國客戶之交貨期限。

2、 「少量多樣」生產模式

銳泰精密游祥鎮董事長強調，銳泰在協助歐美廠商進行委託代工OEM的過程中，製造端本身應該俱備「彈性生產」的能力，可就高彈性、高機動的配合外國客戶進行產品的規格修整與調整。同時，手工具業者在接受外國廠商之委託代工之訂單時，亦必須考量到接受多家廠商之訂單。因我國手工具業者就企業規模不如半導體產業般龐大之情況，在接受外國客戶之訂單時必須同時考量到接受多家多廠牌的品牌之委託代工，發揮多工且多元化生產之特性。為此，銳泰在產量上主要採取商品生產模式為少量多樣化，並隨時配合客戶端需求進行彈性調整。

四、 未來發展趨勢

銳泰精密游祥鎮董事長提到自身企業能在此波疫情重創全球之

下逆勢成長的一個主要關鍵在於，其所配合的歐美國家品牌之委託代工廠商有在疫情爆發期間大幅度地利用電商平台進行產品銷售，也致使銳泰精密不至於受到疫情波及之影響。游董事長認為，電子商務平臺在現今社會，不管對於未來銳泰考量打造自身品牌或對我國手工具整體產業而言，皆是重要且不可忽視之趨勢。其更鼓勵與建議政府，可協助相關手工具業者在一些銷售量大的國家城市之中，定點設立一個儲放貨品之貨棧(warehouse)，並透過電商平臺行銷，如此一來相關業者亦能更大幅度地縮短交貨期限。

最後，銳泰游董事長提到，他鼓勵我國應考慮申請加入「區域全面經濟夥伴協定」(Regional Comprehensive Economic Partnership，簡稱RCEP)。雖然美國出口產線是銳泰的主要貿易優勢，倘若未來如果我國手工具業者在考量經營其他新南向國家地區的貿易活動，台灣勢必無法藉此享有關稅減免之優勢，在東南亞地區國家還得被課徵15%至25%之關稅，就長期結果來看，該些RCEP區域內的新南向國家客戶恐怕會藉此要求我國手工具業者調降售價，或進而考慮轉單給其他手工具之競爭同業廠商。

貳、會議觀察

CTPECC就本次訪談我國手工具企業銳泰精密以及澳商勤可龍兩家企業後，發現手工具製造業因利潤之微薄，且隨著全球鋼材及相關鋼料品價格持續飆漲造成國內業者在生產方面面臨諸多壓力。一方面，兩家廠商亦皆一致同意近年隨著美中貿易戰之持續延燒，導致國內企業在進口中國貨品入台進行組裝及加工，再進行出口，儘管產地仍掛上台灣製，國內海關對此的相關政策之規範仍有相當嚴謹之措施。就本次訪談，也讓CTPECC觀察到，手工具業者若遇到關稅出現變動而導致總體成本增加時，通常買方(目標市場的進口商或零售商)普遍不會要求賣方(出口商或製造商)分攤相關成本。對出口商而言，其實質利潤率比製造端廠商低很多。

台灣手工具業者若考量攀上價值鏈，就必須效仿我國護國神山台積電般不斷地突破自我及創新、提高自身研發設計實力、藉此成立自己的獨創品牌，否則台灣僅能持續協助歐美廠牌大國進行委託製造，長久地成為他國之主要代工場。

就我國申請加入RCEP議題方面，銳泰作為我國中高端的手工具製造商，若我國能正式申請加入RCEP對於其未來在出口新南向國家或RCEP區域國家的關稅減免具有正面效益。儘管銳泰自身在全球手工具品牌的具有品質優勢，並不會真正致使相關RCEP客戶礙於我國手工具產品價格較高就轉而向其他RCEP區域國家進行採購。儘管如此，我國政府申請加入相關亞太區域之區域經濟合作協定仍是我國私

部門相當高關注之議題。

參、建議事項

就本次與我國手工具業者銳泰精密的游董事長和澳商勤可龍台灣分公司的江總經理進行專訪後，CTPECC就以下幾點提供相關建議事項。第一點，雖我國政府現階段皆全力聚焦在申請加入CPTPP，但若可以進而亦把申請加入RCEP列入我國在亞太地區及發展「新南向政策」之佈局，其對我國業者拓展新南向國家勢必是如虎添翼。第二點，兩家廠商一致同意現階段缺工問題或低層的勞工階級可使用機器進行取代，然而中高階人才方面確有困難性。銳泰與勤可龍一致認為，我國高階人才嚴重缺乏，為此希望政府能能夠推動更多相關結合私部門與技職體系或科技大學之產學合作計畫，更能藉此培養同時兼具技術實力與相關工業知識的高端人才進入我國市場。第三點建議為，現階段我國在數位化時代發展之下，國內有諸多電子商務平台在境內營運，若可以由政府創立一個銷售平台或提出相關輔導私部門業者的電商合作計畫，此更可大幅提升我國對外行銷之佈局。

壹、會議照片



CTPECC參訪銳泰精密嘉義智慧工廠：銳泰精密工業吳小姐(圖左一)、CTPECC周子欽秘書長(左二)、CTPECC廖崇宇研究助理(圖右)。



CTPECC與我國手工具大廠相見歡：銳泰精密工業游祥鎮董事長(左一)、施秀鑾財務副總經理(左二)、CTPECC周子欽秘書長(圖右)



銳泰精密工業嘉義智慧工廠參訪圓滿成功：銳泰精密工業游祥鎮董事長(左一)、CTPECC周子欽秘書長(左二)、施秀鑾財務副總經理(左三)、澳商勤可江純真總經理(右三)、CTPECC相關成員(左一、二)