品质上佳 平价优势

台湾工具机 扬名制造业

台湾工具机，多年来相当受大马制造业欢迎。每年在我国举办的国际工具机与金属加工机械展览会（METALTECH）都会得相当大回响。

根据资料显示，大马是台湾工具机的第三大出口国。

究竟台湾工具机在大马受欢迎原因为何？大马是否有能力缔造台湾工具机在全球的成就呢？

报道：黎卓钦

每年的工具机暨金属加工设备展都吸引相当的人潮，说明该行业在大马需求旺盛。

从台湾角度来看，在4年前就代理台湾福鑫科技的Hail Korea总经理陈政升表示，台湾工具机进军大马市场已有30年，除了以地理距离与考量，大马廉价劳动力的成本所吸引是相当中大马市场的原因之一。

在台湾工具机生产价格高的上银机械（Hiwin Technologies）对此则为认同。

该公司经销知能董事经理陈水祥表示，以产业链来讲，大马在自动化、半导体方面的发展都较为成熟，是许多台湾业者相中大马市场的原因之一。

他表示，大马地理位置处于中心点，往北可达泰国，缅甸；往南则可到新加坡、东马和印尼，形成辐射的优势。

此外，大马政府对外关税较低，就如电子产品，是许多台商的主要考量之一。

那么什么原因驱使大马企业热衷使用台湾工具机呢？

以本国产业为例，该领域每年进口总值为6000万美元（2亿5600万令吉），台湾在这当中就占进口总产量的37.5%，达3000万美元（9600万令吉）。

在原位加工机方面，大马的进口总值为1亿美元（3亿2000万令吉），其中，台湾占出口量的20%，总产值为2000万美元（6400万令吉）。

技术工艺比高胜美

陈水祥以台湾“信赖大脑”一种来表明台湾为中心地。

“以产品价格和价格来讲，台湾具相当优势。”

他表示，台湾工具机机械功能或性能，技术工艺可与欧美一较高低，而且具平价优势，让许多大马人愿意使用台湾机械设备相当划算。

此外，台湾企业在智能上相当受重视，从售前、售中至售后服务总都有完整系统，服务态度也相当完善，让客户无后顾之忧，也是受大马企业钟爱的原因之一。

陈水祥认为说“信赖大脑”，一种来表明台湾为中心地。

“以产品价格和价格来讲，台湾具相当优势。”

他表示，台湾工具机机械功能或性能，技术工艺可与欧美一较高低，而且具平价优势，让许多大马人愿意使用台湾机械设备相当划算。

此外，台湾企业在智能上相当受重视，从售前、售中至售后服务总都有完整系统，服务态度也相当完善，让客户无后顾之忧，也是受大马企业钟爱的原因之一。

3大关键缔造优势

业界明知，台湾工具机产品与出口德国老厂相比，在品质上相当上乘，但却能在性价比上达到优质品质、平价优势。

陈水祥认为，其有3大关键因素造就这个优势。

以供应链来说，台湾有相当完整的供应链，而且部分在其他国家相当少见。

“在台湾中部，方圆60公里的地方都可以找到机械工具相关的供应商。”

他表示，通过整个工具机供应链相当完整，加上当地在其各项管理条件、关键零组件供应以及相关人才，也形成一大优势。

“我相信，全世界应该也很不易取此完整的供应链。”

第二，台湾以开始加强至以创新和附加价值为主的生产模式。

以前，台湾可能是以价格为主打，但现在创新是他们专注的一环，以增强更多附加价值于产品上，让客户得以同样成本，得到更优质的产品和服务。

“第三，我认为是台湾人的韧性度。”

他表示，台湾是一个岛国，并没有天然资源，但使他们在某方面必须更努力来维持，也促成今日工具机在全球的领先地位。

大马难复制台湾成就

虽然大马对台湾工具机需求增大，而这会有为大马带来一些商业机会，甚至成为大马得以从中复制台湾工具机成就呢？

陈政升认为，尤其的缺陷以大马无法达到与台湾一样的成就。

“我们的周边工业并无法支撑这个行业。”

他表示，台湾供应链相当完整，制造商和一主辅等各种零件的公司一应俱全，且各有专长，而若大马要发展工具机行业，并提完善的周边行业支撑这个行业，需要还必须到国外采购零件。

此外，大马物流业有能支撑这个行业，也是必须考虑的因素之一。

“在这种情况下，人们宁愿购买现成机器，才能成就大的需求量。”

陈水祥则认为，大马其实无需如此全然这个行业，应为思考如何根据本的特色产业推广。

以机械为例，当地半导体业发有一番作为，其实，大马可以思考如何重振这股雄风，再从自己的强项下手。

引外资前来设厂

虽然大马无法从工具机需求中创造商机，但却也可能引来一些台商马设厂。

近期，就有台湾的工具机公司来马设立营运总部，以作为进军东南亚市场的重要目标基地。

据报《中时电子报》报道，东台集团董事长特助严隆位解释在马设厂的三大原因。

第一是大马政府支持，积极协助发展工具机产业做为经济；其次，地理上的优势，位居东协的枢纽；第三是东台20年来在这里打底的基础，倒后有能力配合我国政府的政策方向发展技术与开拓市场。

东台集团投入机器市场至达20年，但过去以代理商为主而分布位置主要的模式的营，大马营业模式与集团来说可说是非常重要。

▲上银机械以精密工程工业为主的，属资本密集、人力密集和技术密集行业。

陈水祥表示，目前上银机械并未在大马设厂，而是在新加坡北部设立服务，但这并不表示未来不会有这个可能性。

制造业放缓 要懂得创造市场

近年来，大马制造业似乎出现放缓，一些在本地设厂的外资开始移出国外，这本地业者也面临许多挑战，如劳资薪金提、电费上调等，这是否会对工具机需求带来影响呢？

陈水祥表示，近年来，大马半导体似乎出现一股外资的趋势；目前，大马市场对于工具机机械的需求高，客户大多以半导体为主。

“一些本地半导体公司也正试图转型，开始走出海外，拓展业务多元化至其他领域。”

陈政升并不否认有这种现象出现，但他相信明天会更好，“现况再不好，也是台商来，只是竞争越加激烈。”

他表示，全国的生产成本越来越高，加上泰国、缅甸等地的因素，成又让大马成为投资热点。

陈水祥则认为，业者必须懂得如何创造市场。

“半导体在全球起起落落，我们其实可从其他领域来稳定收入，如包装、自动化机械等。”

此外，他们还要给予客户新概念，成功他们将今年来新研发的新技术，但必须面临挑战，需要做出不同的改变。

陈政升表示，中小企业在更换机器的频率并不高，一般上都会增加产量而添购机器，因此，工具机表现也会因经济环境总是相关。

精密工程业门槛高

陈水祥表示，上银机械以精密工程工业为主的，属资本密集、人力密集和技术密集行业。

资本密集定因为这个行业设备相当昂贵，而可参的企业可能个人有雄厚资金，在财务操作上属相当健康的水平。

至于人力密集，则必须依赖相当多员工执行，公司在这方面也相当注重，经常给予培训课程，以达员工和公司一同增长。

至于在技术密集上，精密需有相当强稳基础供给，该公司在海外设有相当多据点，每个国家都有不同文化、背景和人才，因此必须懂得如何整合全球资源和运作。

因此，精密工程入门门槛相当高，加上上银机械已具相当规模，并不断创新改进，再与竞争对手的距离拉远，目前之发展看来是马程上，其实也有一定的难度。

树立品牌挑战大

陈政升表示，必须成为行业最大规模为首要品牌。

以目前代理的福地科技为例，它在欧洲，台湾其他知名度，相较大马始未必是同样的情况。

经过努力，目前在马知名度已逐渐改善，在代理该品牌4年内，收益率每年都达10至15%增长。

短期内，该公司通过广告、展览来提升知名度，长期做质量把品质、售后服务做好，建立客户信心。

“不过，最大的挑战还是来于国家政策，倘若没有良好的环境，就无法完全开展营业。”

至于陈水祥则表示，对于已是台湾工具机界第一大的上银机械来说，如何让公司不断增长是当中的挑战之一；此外，国家品牌也是重要的一环，这对本土公司能否在国际间竞争极关重要。

“我们需时刻谨记今天要比昨天进步，倒退是相当重要的元素。”

周二：龙腾东协 China@Asean 中国东协共建海上丝绸之路