

国际营销策略对机床企业绩效有何帮助（上）

文 | 张文政

中国台湾地区机床产业在历经多年投入研究发展，及相关政府辅导与协助

进行全球拓销，目前正进入全盛时期。另如再加上关键零组件产业亦形成聚

落，并在机床业界多年采用之下，规模逐渐扩大，亦形成在全球市场均具有竞





争力之企业，且中国台湾机床产业在外销占 80%，如何运用国际营销策略是相当重要之课题。因此我们从国际营销的角度，来探讨机床产业在未来面对国际化、全球化、自由化之下激烈环境变化里，如何拟定适当的国际营销策略，以便公司对国际市场营销能突破、成长，并创造更好的营销绩效。

机床 (machine tools)，何谓机床？它是制造物品时所用的机械，在机器发明以前，各种加工都是由人力利用工具来完成，现在则是可以利用各种机器来控制工具或工作的运动，以完成各式各样的加工。因此机床是制造各机械设备的加工机器，影响整体产业发展甚巨，全球主要工业国家对其发展均极重视，在中国又称为“机床”，日本称为

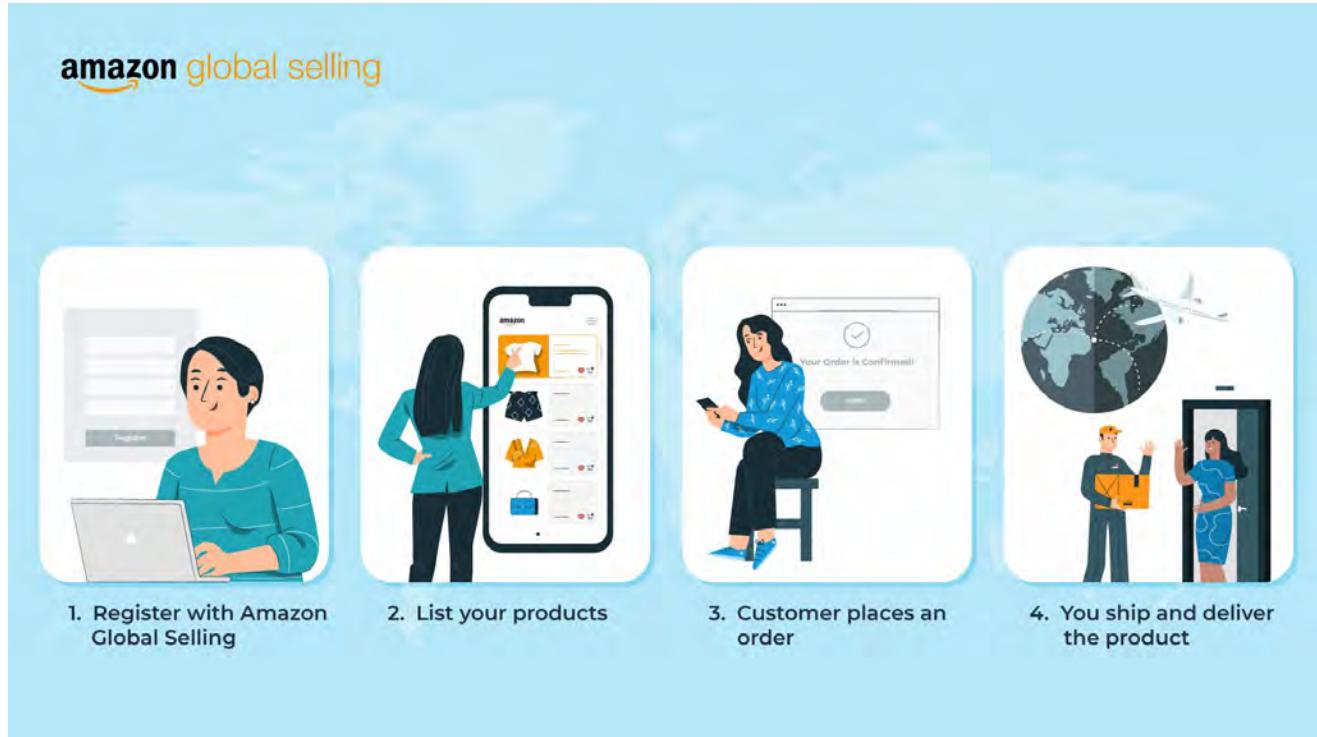
“工作机械”，在美国称为“Machine Tools”。而机床又俗称工作母机，依功能特性可分为切削机床及成型机床两大类，前者可将金属工件以碎削、灰粉、放电融蚀、激光等方式切割，产品包括综合加工机、车床、钻床、铣床、磨床及放电加工机等；后者则以冲压方式使工件成型，产品包括冲床、剪床、锻造床等。

因此在日常生活中，所有物品之生产必须使用机械，而机床为机械产业之根基，因而随着产业的发展成长，机床产业也必须跟着成长；国内机床业者在国际市场，长久以来以综合切削中心机以及 CNC 车床为大宗；且以全球工业国家的发展经验来看，机床的发展对经济的贡献有相当的重要性，故机床厂商

的国际营销策略是未来相当重要的课题之一。

中国台湾地区的机床产业经过五十年的发展，在台湾中部地区发展出全世界独一无二的机械产业聚落，近两年随着中国台湾机床市场占有率快速攀升，相关协力厂商更形壮大，聚落效应也更加深化，让中国台湾出产的机床拥有比日本同级产品便宜二到四成的超强竞争力。

中国台湾机床出口市场受惠于中国市场与全球景气持续复苏，2023 年 1 ~ 9 月中国台湾机床出口额达 19.79 亿美元。台湾地区机床出口到到美洲、欧洲、亚洲等各大工业国，如美国、加拿大、德国、意大利、中国大陆、日本等。故国际营销策略对各厂商而言则是



相当重要课题，要如何在日本、德国、意大利等大国中，去做市场区隔、产品定位，及创立自身品牌、或因应各国文化、习惯制造出合适机种，都是相当重要且急迫。

从国际营销的角度，探讨机床产业在未来面对日本、德国、意大利、中国大陆等大国，如何运用自身的优勢，进而拟定适当的国际营销策略，以便公司对国际市场营销能突破、成长，并创造更好的行销绩效，是目前重要的课题；因此就以国际营销组合 – 产品（Product）、价格（Price）、通路（Place）、推广（Promotion）4P策略，来进行研究分析对营销绩效之影响。希望得以进一步了解依据国际行销组合 4P 策略，以及所产生对行销绩效

之影响，来发现问题。并且了解何种国际营销组策略，对营销绩效最有帮助及贡献。

中国台湾机床产业未来发展趋势

近年来年全球各种投资活动仍以东亚、东南亚、北美为主，欧洲景气不佳，而东欧、墨西哥、美国、中东机会甚多，现将中国台湾机床产业所面临之问题与未来发展趋势分述如下：

全球景气仍然低迷，中国台湾机床努力拓销成果丰硕

中国台湾机床出口市场受惠于北美市场与全球景气持续复苏。中国大陆经济受国际关系影响，成长轨道略有缓和，欧洲地区也因不同因素成长动能仍显疲

弱，但在新兴国家需求依旧热络与国内出口地区库存去化迅速下。

出口能成长之主要原因因为政策友好，另则是中国大陆与东南亚市场对中国台湾地区机床之需求旺盛。而部分新兴市场如土耳其、埃及、印度、南非、墨西哥等亦为提升工业产品之竞争力，而大量采用物美价宜之中国台湾机床设备，预测未来仍将是中国台湾机床出口大幅成长之市场。

大陆与美国成为出口主力市场，印度和土耳其增长最快

2023 年 1–9 月，出口排名第一的是中国大陆地区，金额达到 5.11 亿美元；出口排名第二的是美国，金额达到 2.88 亿美元；出口排名第三的是土耳其，金额达到 2.33 亿美元，相比去年



同期增加 22.5%，出口排名第四的是印度，金额达到 0.89 亿美元，相比去年同期增加 35.5%。

新兴市场成长率高，应再加强拓销

新兴市场在此波全球贸易竞争变化下，亦成为中国台湾机床出口之主力市场，包括东南亚、西南亚、中东与中欧等，均有大幅成长之机会，其中特别是土耳其、泰国、南非、印度、墨西哥、越南等市场，分别较上年大幅成长。

机床出口搭配融资与保险，将可扩大出口成效

全球主力机床生产大国如德国、日本等，在机床出口方面仍强力仰赖出口融资与保险之配合，以期取得国际买家之订单，并得以持续拓大出口之绩效。目前中国台湾机床厂商亦正充分运用中

国输出入银行之出口融资与输出保险等金融工具，来争取全球买家之下单及拓大出口之实绩。

另在寻求出口融资来源多元化考虑下，亦开始与华南金控、香港汇丰银行等进行融资配合，例如应收账款买断等业务。就出口融资之需求将有逐渐大幅增加之趋势，中国台湾机床出口厂商如何在寻找买家，及在选择出口融资银行间取得良好之搭配，将是中国台湾机床未来出口能否再大幅成长之关键因素。

机床业应加速推动绿色减碳，以提升产业竞争力，绿色减碳亦将成为中国台湾机床厂商未来能否持续生存与发展条件之一，其中特别是欧美日发达区域，应当是列为最优先考虑要在各机床厂商去推动与执行之工作。

另外在广宣与客户服务数据 e 化方面，与优良网络公司合作，此方面业界已经相当熟悉，并在内容深度与提供丰富性之数据，及快速更新等方面，各机床厂商与网络公司共同所投入人力充足，目前已在展览会与公司影片及电子型录等投入很多，亦即是以视频化来取代原先的纸质形势等。

中国机床产业出海

国内近年来其经济成长率已经趋于平稳，机床制造产能已经饱和，趋于过剩，这种情况下，中国大陆地区品牌机床制造者应该积极学习中国台湾地区机床厂的出海经验。**MFC**