

## TFTA講座

## 從表面處理看扣件接單策略

台灣螺絲貿易協會在2月22日於高雄傳統產業創新加值中心舉辦專題講座。這次特邀台灣扣件電鍍大廠頂吉興業務經理高輝雄先生，以表面處理業者的立場，站在扣件製造商、供應商、經銷貿易商的視角，為扣件業者提供與外商談判的技巧以及接單策略。



頂吉興業務經理 高輝雄

惠達在活動中與高經理進行了短暫訪談交流，詢問他透過講演此主題欲向業界傳遞的訊息。高經理表示，現在國際商場上彼此競爭激烈，海外買主對供應商殺價更不手軟，到了刀刀見骨的境地。台灣也有許多扣件業者被要求砍價，但因為自己的優勢、強勢力以及不可被取代性仍無法與買主抗衡，只能遷就於買主的喊價，損及了利潤空間。他舉例，若扣件廠商不夠了解電鍍製程，遇到以電鍍問題為由要求降價的買主時，便容易吃悶虧。這場講座幫助台灣扣件業者了解電鍍製程的優缺，讓業者有更多談判議價的籌碼。

## 客戶議價案例

他以2009年拉斯展的經歷分享，某家扣件廠商(以下稱「該廠商」)造訪時向他抱怨詢價後常得不到台灣供應商的回應，問他台灣表面處理是否無法做到三價鍍鋅鹽霧測試1,000小時不生紅銹。他回應說台灣做得到，但成本會與一般不同。該廠商沒說什麼便離開走到隔壁中國攤位，接著向中國展商客訴貨物有問題，說白皮扣件很髒難以電鍍，且到貨時已生銹，遂要求下一批貨以降價20%作為補償，中國展商勉強答應。接著該廠商又再前往台灣展區，向台灣展商下單要買白皮扣件並要求至少需降價20%。

高經理分析，扣件業者可能會遇到客戶「以扣件後製程(表面處理)的問題作為議價武器」，並「以續單降價作為解決的手段」，藉此壓低台灣供應商的價格。他建議以孫子兵法中「常山之蛇」的戰法來應擊，擊其首，則尾至，擊其尾，則首至，擊其中，則首尾俱至。換句話說，展場的客戶會利用供應鏈中各製程的廠



商彼此不熟悉，予以各個擊破。台灣供應鏈必須如同常山之蛇，能夠頭尾相應出擊，創造談判空間保護售價利潤。了解電鍍製程，是串聯供應鏈因應客戶議價手段的其中一步。「因此在展場面對客戶時，適時呈現整個供應鏈各製程的強項，可創造對我方有利的態勢。能了解客戶需求並展現我方的優勢，就代表訂單不遠了。」

### 課程精華節錄

最後，高經理暢談了他的電鍍市場觀察以及電鍍技術知識，重點節錄如下：

- 因極端氣候造成扣件壽命縮短，終端用戶提高了扣件防鹽霧腐蝕的要求，目前已提高到1000小時不生紅銹、120到240小時無白銹。扣件的短命也意味著碳關稅增加。
- 傳統的腐蝕測試是鹽水噴霧測試，新的循環腐蝕測試是鹽水噴霧加上濕度循環的腐蝕測試，模擬乾濕自然週期性的條件來了解戶外扣件的抗腐蝕效果。福特汽車在2021年12月的規範中宣布，未來循環腐蝕測試將全面取代鹽水噴霧測試。
- 在車用扣件方面，汽車規範發行前會把車廠測試過的藥水品牌列入其中。在維修市場上，通常以能達到規範功能要求的藥水即可，不特別指定品牌。
- 有些電鍍廠使用「鋅板」，有些則使用「鋅球」作為電鍍用材料。前者屬於傳統材料，雜質多且會影響目標防銹值；後者電鍍效果較均勻，也是頂吉興目前採用的材料。
- 電鍍中用「鈍化處理」來保護鍍鋅層和鋅鎳層，作為鍍層和封孔劑之間的橋樑，為鍍層發出各種顏色，做出扣件外觀的色澤。鈍化會在鍍層表面咬出小孔，方便藥水(含防銹成分的封孔劑)和鍍層結合，透過浸泡、甩乾、烘烤三步驟在扣件上形成保護層。封孔劑分為水性(氣味較佳)和油性(較耐撞抗摩擦)。
- 鈍化原本是採用毒性高的六價鉻(防蝕力強、可自我修復)，被歐盟禁用改成毒性低的三價鉻(但防蝕力弱、無法自我修復)。改良的新型三價鉻採用「厚膜鈍化」，將膜(防護罩)變厚來彌補無法自我修復的缺點。
- 鋅鎳合金電鍍是利用鎳的耐熱、不怕酸、硬度高來補足鍍鋅層的防蝕力。它區分為鹼性與酸性製程，皆可達到1,500小時以上無紅銹，但酸性電鍍出來的光澤外觀優於鹼性，成本也較低。詳見本期雜誌頂吉興酸性鋅鎳電鍍製程報導。 ■

