

惠達特搜 全球新聞

惠達編輯部 整理

歐盟更新台灣進口不銹鋼螺絲稅率

據報導指稱，歐盟已經宣佈台灣的新不銹鋼扣件出口商可以向歐盟執委會提出申請要求納入「配合廠商」清單中以獲得15.8%的平均稅率。不過此措施只適用台灣，不包含中國出口商。歐盟自2012年再次延長不銹鋼扣件反傾銷進口稅率5年，稅率高達27.4%。

歐盟開始對中國進口線材進行反傾銷稅到期複審

根據歐盟8月2日公報指出，該複審首先由代表全歐盟1/4線材製造商的歐洲鋼鐵聯盟(Eurofer)於2014年4月29日提出。該協會提出要求的論點是基於停止反傾銷稅可能會導致傾銷的狀況和對歐盟廠商的損害繼續發生。受影響的產品項目包括來自中國的鐵製、非合金鋼或合金鋼(不含不銹鋼)製熱軋棒線和線材，屬於海關編碼7213 10 00、7213 20 00、7213 91 10、7213 91 20、7213 91 41、7213 91 49、7213 91 70、7213 91 90、7213 99 10、7213 99 90、7227 10 00、7227 20 00、7227 90 10、7227 90 50 和7227 90 95.3。

美國繼續對中國鋼制螺栓徵收反傾銷稅

美國國際貿易委員會日前作出日落復審裁定，繼續對從中國進口的鋼制螺栓徵收反傾銷稅。

美國國際貿易委員會當天認定，若取消對從中國進口的鋼制螺栓徵收反傾銷稅，可能導致在可預見的時間內繼續或再次給美國相關產業造成「實質性損害」。根據美國貿易救濟政策程式，鋼制螺栓的反傾銷稅率為47.37%至206%。



歐盟官方公報：複合金屬(Bi-Metal)扣件排除於不銹鋼扣件反傾銷措施外

歐盟2014年7月31日公報指出，原先針對來自中國和台灣進口的不銹鋼扣件(關稅編碼7318 12 10, 7318 14 10, 7318 15 30, 7318 15 51, 7318 15 61 和7318 15 70)所執行的反傾銷稅措施，受影響的產品項目將不包括複合金屬(Bi-Metal)扣件。



歐盟將複合金屬扣件定義為：自鑽複合金屬螺絲有不銹鋼螺身和頭部及碳鋼尖端和導向螺紋，以焊接方式組合，讓螺絲得以自行在堅硬鋼料上產生導孔和螺紋。而自攻複合金屬螺絲則有不銹鋼螺身和頭部以及碳鋼導向螺紋，以焊接方式組合，讓螺絲得以自行在堅硬鋼料上切削螺紋。兩者都屬於ex 7318 14 10編碼內的产品項目。

台灣出口製造商世鎧在先前提出的申覆中指出，複合金屬扣件本身在物理性、化學性、技術特徵相較於不銹鋼扣件並不相同。且根據歐盟調查，認為因為這些產品性質的差異也導致後續應用的不同，兩者在應用上的互通性有相當的限制(在某些應用上，使用者在無法取得複合金屬扣件時，傾向使用碳鋼扣件)。另外，兩者的加工過程、成本、定價水平也不同。在調查過程中，代表歐盟製造商的相關協會也表示，目前歐盟境內並沒有會員廠商生產此類產品，相關歐盟製造商協會對此也未發表異議。複合金屬扣件在市場上相對是新產品，具備碳鋼的硬度和不銹鋼的抗腐蝕能力。不需預置導孔即可貫穿25mm厚的鋼板(一般不銹鋼扣件，最多只能貫穿3mm的厚度)。

根據調查結果決議複合金屬扣件不會被納入不銹鋼扣件反傾銷措施之中。此決議是可回溯性的，也就是說，先前因為進口相關複合金屬扣件而被歐盟海關課徵反傾銷稅的進口商，可能因此獲得退款或取消課徵(不過相關退款或取消課徵必須由國家海關主管機關根據合適海關法令提出要求)。此修正案在官方公報公布後正式生效，並可追溯至2005年11月20日。

中瑞自貿協定7月1日正式生效 螺絲扣件等受益

中國瑞士自由貿易協定於7月1日正式生效。這是中國與歐洲大陸國家的第一個自貿協定，也是中國與世界經濟20強國家中的第一個自貿協定。專家認為，中瑞自貿協定不僅將給兩國貿易帶來直接實惠，還將方便兩國企業到對方國家投資。中瑞自貿協定正式生效將開啟雙邊經貿合作的「飛躍模式」。

協定生效後，瑞士將對中國向瑞士99.7%的出口產品立即實施零關稅，中國將對瑞士向中國84.2%的出口產品最終實施零關稅，其中67%同意立即實施零關稅，另外約17%在5至10年，最多15年實施零關稅。

目前，中國已成為瑞士在亞洲最大的貿易夥伴，瑞士則是中國在歐洲第七大貿易夥伴和第六大外資來源國。2013年中瑞雙邊貿易額達595億美元。據統計，2012年在華瑞士企業利潤平均增長近10%，其中62%的瑞士企業計劃進一步擴大在華投資。實施自貿協定後，中國的汽車零配件、金屬製品，以及瑞士的精密儀器、機械零配件、金屬製品等將從關稅減免中受益。

印度在美鋼製牙條反傾銷控訴中取得勝利

美國獨立運作的準司法聯邦機關已經正式否決對印度進口特定鋼製牙條課徵反傾銷稅的訴願。這項由美國國際貿易委員會所做的決議直接否定了月前美國商務部所表示的「印度進口鋼製牙條大量傾銷進入美國，希望以課徵反傾銷稅來解決此狀況。」

相關媒體指稱：「美國國際貿易委員會認為美國產業並未因為印度進口鋼製牙條而受到實質損害或威脅，即使美國商務部表示這些產品有接受補助並以低於美國市場價格水準進行銷售。因此做出否決決議，不會課徵相關反傾銷稅或反補貼稅。」



2013年，美國從印度進口鋼製牙條約值1,900萬美元。2014年7月，美國商務部認為印度鋼製牙條以16.74%至119.87%的傾銷幅度在美國銷售。也認為相關產品接受約8.61%至39.46%的補助。

在反傾銷調查中，Mangal 鋼鐵有限公司和Babu出口公司分別獲利16.74%和119.87%的最終傾銷幅度。



美國工業扣件協會第9版英制扣件標準書正式上架

新的第9版美國工業扣件協會(IFI)英制扣件標準書已於7月3日正式上架。此書包含99條牽涉相關扣件的規範，其中包含49條對於2011年出版的舊款標準書規範的修正。該書目前有精裝本和數位版本兩種型式。



MW Industries併購Hi-Performance

全球高階彈簧、專門扣件、車修件及其他部件供應商MW Industries宣布併購總部位於伊利諾州班森維爾的Hi-Performance緊固系統公司(該公司主要生產家電、汽車、通訊、家用等市場使用的精密產品，包括冷鍛頭扣件、螺紋成型螺絲及SEMS扣件)。

MW Industries執行長Bill Marcum表示：「在以高質產品和優異服務滿足中小型扣件客戶群體需求上，Hi-Performance緊固系統聲名遠播。該公司產品和人力可彌補我們現有業務的不足。在加入MW這個大家庭後，我相信Hi-Performance可以完整融入我們的既有市場，包括消費、交通和各式工業市場。」

美國FIELD扣件與HRS Logistics合併

美國Field扣件7月9號宣布正式與HRS Logistics合併。此策略性夥伴關係將透過產品品項、服務擴展和客戶服務提升強化雙方在市場定位。雙方有類似的企業文化，包括對團隊、客戶和供應商的高度重視，對能夠提供更多技術服務來促進短、長期成本降低的機會也感到相當興奮。

Field自1990年開始每年皆有超過20%成長，也預計在接下來幾年維持成長達到1億美元盈餘。HRS Logistics則是業務遍及美國南方和墨西哥等地的全球扣件及其他C級部件供應商，在過去4年成長率相當快速達155%。

義大利Fontana Gruppo併購Acument Global

義大利汽車及工業扣件供應商Fontana Gruppo於6月19日宣布併購另一家專門供應美國、墨西哥和南美市場扣件產品的領導供應商Acument Global Technologies, Inc.。此併購案不僅有助營業額再提升，也將拓展Fontana在全球影響力。目前該公司在歐洲、北美、墨西哥和巴西有4,200名員工和22座廠房，也在各大洲設有物流倉庫。對於兩家公司的合併，Fontana董事長Giuseppe Fontana也感到相當興奮。

IS集團併購Specialty Fasteners

成立於1991年，位於英國得文郡專門提供工程緊固方案的製造商和批發商Specialty Fasteners and Components(簡稱SFC)日前已經被專門提供航太、軍事、賽車、醫療和能源市場技術性支援、延伸庫存和附加價值服務的IS集團買下。根據該公司指出，SFC將會持續獨立在目前得文郡Totnes的據點營運。IS集團總經理表示：「我們要跟客戶保證，集團本身將會跟SFC密切合作支援客戶和關鍵夥伴持續地取得高水平的服務。」



Monomoy Capital Partners併購Continental-Midland

紐約私募基金公司Monomoy Capital Partners宣布已經從Kaminski家族手中買下Cont-Mid集團和Tiffin控股(簡稱CMG)，該家族已持有管理該公司10年。相關交易細節並未公布。CMG市值2億4,000萬美元，是替車廠、汽車供應商和工業製造商生產訂製工程金屬扣件(螺絲、螺帽、螺栓)和冷成形部件和壓鑄件的生產商。

CMG行銷各種以Continental/Midland、Jacobson、Tiffin、MSD Stamping和Minuteman Distribution為名義的產品。產品包括關鍵座椅安全帶扣件、輪胎螺帽等。總部位於伊利諾Park Forest，在伊利諾、印第安納、俄亥俄和密西根州有6個廠房，員工數650人。仍將繼續擔任執行長的David Kaminski表示：「我們希望與Monomoy組成團隊讓公司發展更順遂，Monomoy在汽車產業有良好發展紀錄，我們相信Monomoy是絕佳的團隊並帶領CMG達到下個顛峰。」



Atlas Copco將併購拉釘製造商Henrob

英國Atlas Copco控股、Atlas Copco北美有限公司和Atlas Copco亞太分公司已達成協議將買下自鑽拉釘專家Henrob美國和英國所有設備。該項併購將提供Atlas Copco以先進技術在快速成長市場中進行擴張。Henrob是自鑽拉釘的市場領導廠商，主要應用於不易焊接的金屬鉸件(例如：鋁)的接合緊固。Henrob統計至2014年6月底12個月營收達1億6,200萬美金，員工數400人。該項併購案已獲政府許可，預計於2014年第3季完成。Henrob原先供貨給歐洲和北美一些領導車廠，未來配合Atlas Copco的全球佈局將服務更多市場客戶，Henrob將隸屬於Atlas Copco旗下部門，品牌名稱也將繼續保留。

Norma集團

頒發首屆全球供應商肯定獎

全球工程接合技術市場領導廠商Norma集團日前舉辦首屆「全球供應商肯定獎」表揚大會。根據廠商可信賴度、產品品質、競爭力、國際品質標準符合程度和資源耐用度等各式標準進行評估，2014傑出表現成果獎獎項得主為瑞士EMS Chemie Holding AG，其是高性能聚酯和專業化學品的製造商。之後每一年度，Norma集團也都會贊助該獎項。

拓展美國批發服務業務

Norma集團大幅度拓展在美國批發服務業務。位於密西根奧瑞安湖邊新設立的批發中心提供足夠能力以確保更有效率彈性的倉儲效能和更短的出貨時間。該中心協助Norma取得新合約和強化與美國客戶關係。此批發中心是客戶可以根據期程準時取得完整產品項目的中心窗口，客戶也可以因為出貨時間和品質提升，更具效率的物流加工和中央化客戶服務受益，Norma也能因此贏得更多業務。

Norma在2014年初就在美國設立批發中心，面積廣達21,000平方公尺，銷售ABA、NORMA、Breeze、Torca、Clamp-All、R.G. Ray和Five Star品牌接合技術產品給批發廠商、車輛售後服務代工客戶、專門經銷商和家居產品專門店。



Bossard集團

獲頒供應商優良表現金獎

隸屬丹麥Danfoss集團的建築熱氣調節閥、空調、頻率轉換控制器、冰箱和可再生能源產品的領導廠商「斯洛維尼亞Danfoss Trata d.o.o.」宣布頒發2013年度「供應商優良金獎」給Bossard公司。評分標準是出貨表現、交期長短、索賠率。Bossard達成100%出貨表現、平均8天交期和0 ppm索賠率。Bossard表示非常驕傲可以成為Danfoss Trata的榮譽夥伴和優先供應商，也期待可以將雙方密切的合作關係繼續維持下去。



公布2014上半年營運狀況

2014上半年，Bossard銷售獲利依舊表現亮眼。儘管因稅率增加導致花費提高，獲利能力仍有進一步改善。集團也因歐亞需求增加而受惠。2014上半年銷售達3億2,100萬瑞郎(去年同期為3億1,150萬瑞郎)。以當地貨幣換算成長5.6%或以瑞郎換算增加3.0%。

歐洲區域銷售增加1,270萬達到2億820萬瑞郎，發展相當樂觀。需求上升對Bossard很重要，因為其65%銷售皆來自歐洲。以當地貨幣算，歐洲銷售上升7.1%，以瑞郎算上升6.5%。美洲地區銷售以當地貨幣換算下跌5.6%來到6,570萬瑞郎。第1季下降7.8%，第2季則下降3.1%。以瑞郎來看，因為貨幣影響導致下降10.1%。該下降情況主因是來自主要客戶訂單減少。3月份宣布與電動車廠Tesla簽訂3年合約也會刺激今年下半年業務並改善美洲銷售成長。亞洲地區銷售成長狀況仍然相當傲人，以當地貨幣算大幅上升17.6%達到4,710萬瑞郎。因為在某些新興市場的貨幣走弱，以瑞郎算的銷售成長為9.8%。亞洲地區的強勁成長主因是來自新客戶的加入。

綜合淨收入年比上升310萬瑞郎或10.5%來到3,230萬瑞郎。儘管稅率調高，Bossard還是達到10.4%的銷售報酬率(去年只有9.7%)。

美國扣件需求每年將以4.3%速度增長

至2017年，美國工業扣件的需求將以每年4.3%的速度增長，達到148億美元。需求的增长主要來汽車製造市場的反彈，約占所有扣件需求的四分之一。而扣件銷售增長最快則出現在建築市場，經過2007-2012年期間的下跌後，建築市場包括住宅與非住宅，將出現了強勁的復甦。OEM市場的增长將超過MRO市場，因為美國機械與航空航太設備運輸預計將以改善的速度在擴張。另外，美國金屬加工製品的生產也將出現上揚，而美國眾多工業的「回歸」趨勢，亦將支撐扣件需求的增长。

TR南方扣件成為英國暨愛爾蘭扣件批發商協會會員

TR南方扣件宣布成為英國暨愛爾蘭扣件批發商協會正式會員，該協會在許多關於扣件產業的議題(包含原物料、供應鏈趨勢、法規和產品發展)替會員發聲。

身為TR扣件集團的一份子，TR南方扣件有來自全球廣泛資源和英國、亞洲製造據點的支援。這結合讓TR的愛爾蘭據點得以供應眾多扣件和相關零配件給中小型和大型愛爾蘭製造商和工程外包商，也同時滿足每家公司的需求。許多客戶來自電子、汽車、IT、家電、保全、醫藥、農機和一般產業。

Würth集團 2014上半銷售 超過50億歐元



2014上半年，Würth集團總銷量為50億2,000萬歐元，比上一年成長2.8%。除了義大利，所有狀況較棘手的國家都有成長表現。例如，有清楚跡象顯示，西班牙已經脫離谷底，銷售成長幾乎有9%。Würth集團董事會主席Robert Friedmann表示：「我們想要在年底創造更新的紀錄。雖然我們主要的營運焦點放在歐洲，不過歐元走強對銷量發展產生負面影響。我們希望在下半年這種負面影響不會繼續發生。」

集團的營運表現很明顯地在成長中，Friedmann主席補充表示：「來自客戶良好的訂單狀況和經濟發展對我們來說是好事，我們也樂觀看待下半年發展。」我們希望在2014下半年能像上半年一樣繼續正向發展。如此看來，集團非常可能在年底創造出超過100億歐元的銷量表現。

Nucor執行副總Keith Grass即將退休

Nucor企業宣布原物料部門執行副總兼David J. Joseph (DJJ)公司執行長Keith Grass計畫退休，並於2014年9月12日生效。他自2000年開始擔任DJJ公司執行長，之後在2008年DJJ成為Nucor旗下公司後，被任命為Nucor的執行副總。在Grass退休後，將由自2007年就擔任執行副總的Joe Stratman接手原物料部門的業務運作。



英國Heads & All Threads將在捷克設立倉儲中心

總部位於英國的扣件和相關產品供應商Heads & All Threads已經開始在捷克霍穆托夫市建設1,200平方米的廠房，預計將在2015年1月完成投資額為100萬歐元的倉儲中心和辦公室。總經理史都華·懷特胡斯表示：「我們已經在捷克霍穆托夫市深耕10年，無庸置疑地我們對過去業務的順利發展感到開心。決定投資100萬歐元建設倉儲中心，展現我們在中歐前線發展的決心，也強化我們在該市場關鍵領導者的地位。」捷克區業務總經理亞倫·西亞特最近也與駐捷克英國大使參加一場盛宴。該大使一直以來都強烈鼓勵英國公司拓展業務至中東歐市場，他也会在明年年初參加新倉儲中心的落成典禮。目前Heads & All Threads在英國、波蘭、捷克和印度都有營運據點。

Owlett-Jaton 成為 PennEngineering在英授權經銷商

英國供應扣件和緊固元件給下游批發商的領導供應商Owlett-Jaton已被指定為PEM®品牌系列產品在英銷售授權批發商。PennEngineering歐洲銷售經理Andrew Middleton表示：「讓Owlett-Jaton成為PEM®品牌在英授權經銷商是讓英國獨立經銷商網路取得我們公司核心產品的整體策略的一部分。身為英國供應下游獨立扣件批發商的供應商，我們認為Owlett-Jaton是支持此項策略的理想夥伴。我們也非常興奮期待此次合作可能開出的火花。」Owlett-Jaton行銷經理Martin Rundle表示：「PennEngineering開發了自扣螺絲，我們也非常開心在既有產品品項上有PEM®的加入，讓我們提供產品給廠商和下游批發商時更具競爭力。」

日本Sanko Techno公司達成創業以來最高營業額與利潤紀錄

據該公司第50期財報(2013年4月1日~2014年3月31日)，營業額上升13.9%至172億900萬日幣，經常利潤大增75.1%至14億7,200萬日幣，刷新200年的最高紀錄，也是創業以來最高的營業額與利潤紀錄。



台幣升、股本膨脹，三星Q2、Q3獲利趨緩

三星為全球最大單一螺帽製造廠，產品主要以歐美為主要銷售地區，由於三星在車用螺帽已具有一定市占率，未來螺帽將隨車市成長而自然增長。三星未來較大的成長動能主要看螺絲，由於就汽車扣件市場需求量來看，螺絲約佔7成，2成才是螺帽，墊圈則佔10%，因此螺絲需求量實際高出螺帽許多，公司近年也轉為積極擴充螺絲產能，期望能帶動下一波成長趨勢。三星未來成長性雖持續看好，但股本膨脹恐使今年獲利成長幅度趨緩。



恒耀砸4,500萬歐元，併購德國扣件商，下半年營收貢獻超過10億元

瞄準全球汽車產業，恒耀國際(8349)砸下4,500萬歐元，拿下德國百年專業扣件商ESKA Automotive GmbH 85.71%股權，並完成股權交割，8月起就能反應在營收上，以ESKA Automotive GmbH去年營收超過7,000萬歐元計算，下半年營收貢獻將超過10億元。

ESKA Automotive GmbH係專業扣件供應商，從事螺栓及螺絲之生產製造及銷售業務，核心競爭力為冷鍛成型技術，可製造高張力與高精密度螺絲，產品種類包含用於汽車引擎、動力傳動系統與車用配件等客製化螺栓、螺絲及標準螺栓、螺絲等，銷售對象係以汽車產業為主。

發言人許繼文表示，ESKA Automotive GmbH為百年中小型家族企業，由於無第二代接手經營，轉型有困難，因此決定出售。原本ESKA Automotive GmbH為公司客戶，部分扣件透過其銷往歐洲市場，但雙方的客戶重疊性很低，其客戶主要為德國三大車廠，較接近終端客戶，與恒耀目前透過經銷商分銷至終端市場不同。ESKA Automotive GmbH1獲利穩健，2011年營收7,914萬歐元，獲利190萬歐元，雖然2012遭逢歐洲金融海嘯，但營收仍達7,778萬歐元，獲利62.9萬歐元。2013年營運體質調整得宜，營收7,599萬歐元，獲利也回升到282萬歐元。恒耀8月4日起，將開始認列ESKA Automotive GmbH1營收，以此推估，今年營收貢獻將超過10億元。

漢翔掛牌 豐達科航太扣件受矚目

由於台灣航太龍頭漢翔喜於8月25日掛牌上市，航太概念股即將成為族群，使得第1季獲利成長的豐達科成為市場鎖定焦點，股價呈現大漲。豐達科航太扣件已陸續獲得GE Aircraft Engine (GEA) 認證，成為亞太地區唯一被GEAE認可之航太扣件廠商，後續再取得IHI、法國Snecma等認證。目前航太扣件占營收比重約七至八成，鋁合金鋼扣件為主，應用領域為航太新機及維修訂單，毛利率優於其他同業，主要進入航太產業門檻頗高，其餘二至三成為工業用扣件包括汽車領域。

財務上，豐達科今年第1季首季營收達3.48億元，季增26.09%，毛利率37.56%，稅後淨利0.6億元，季增93.5%，為單季歷史次高，EPS為1.43元，為單季歷史新高。豐達科一、二廠稼動率約九成，接近產能滿載，為滿足航太客戶需求，豐達三廠已在去年6月完工，產能為一廠加二廠的一半，已陸續資本支出增加機台，進行各生產認證，由於航太產業持續看好及市占率頗高，預計三年後需要再蓋新廠。該公司在股東會年報上指出，新產品引擎螺拴 (Bolt)、機械加工件 (CNC parts)、機身螺帽 (Airframe Nut) 已導入設備自動化提高生產效率，並結合光學技術引進及導入先進規劃排程系統 (APS) 提升產銷實力。



世德啟動擴廠計畫，確保業績成長動能

全球車市持續火熱，也讓台灣相關零組件供應商接單笑呵呵！同時身為美國通用與克萊斯勒一階供應商、電動車大廠特斯拉與北美豐田二階供應商的世德工業 (2066)，不僅2013年營收與獲利雙雙創下公司成立以來新高，累計今年前5月營收更較去年同期成長近3成。

世德自成立以來，從一家小規模的公司蛻變成成長為歐、美、日主要車廠的扣件OEM供應商，並在2012以及2013連續2年獲通用汽車頒發優良供應商獎項，也是目前唯一獲此殊榮的台灣廠商。儘管今年初已在大發工業區內承租千坪廠房擴充，考量今年以來客戶拉貨力道強勁，公司目前已積極在本廠附近尋找適合的擴廠用地。另一方面，有關投資人與股東關注的大陸市場佈局，目前中國大陸新車年銷售量已突破2,000萬輛，取代美國成為全球最大車市，近年來公司一直在評估進入的時點與併購等方式切入大陸市場，以確保業績成長動能。



晉億實業取得2.54億元人民幣鐵路扣件採購標案

晉億實業8月7日公告稱，公司取得新建西安至成都鐵路客運專線工程(陝西段)高速鋼軌扣件採購標案，得標金額2.54億元人民幣。晉億實業表示，公司將在公司規定日期與其洽談合同相關事宜並簽訂購銷合同。具體內容等簽訂合同後另行公告。

FINNVEDENBULTEN

管理階層大改組

FinnvedenBulten公司目前精力全部投注在扣件領域，具備豐富扣件和汽車產業經驗的全新集團執行管理團隊也正式組成。新任總經理兼執行長和管理團隊於7月1日正式上任，全心將重點放在扣件業務上。

在Finnveden Metal Structures銷售部門於6月30日結束業務後，員工代表Katarina Olsson和Peder Johansson(代理人)也自FinnvedenBulten董事會辭去職務。FinnvedenBulten新管理團隊如下：

1. 總經理兼執行長Tommy Andersson
2. 執行副總兼財務長Helena Wennerström
3. 資深技術及業務開發副總Magnus Carlunger
4. 資深採購副總Torbjörn Hjerpe
5. 資深行銷副總Anders Karlsson
6. 資深生產副總Jörg Neveling
7. 資深企業溝通副總Kamilla Oresvärd

FinnvedenBulten AB正式更名為Bulten AB並採用新公司條款

FinnvedenBulten AB於2014年8月19日召開臨時大會，正式通過公司更名並採用新公司條款。

在大會中通過的更名和新公司條款決議乃根據董事會先前要將公司名FinnvedenBulten AB更改為Bulten AB並修改公司條款的提案而定。

變更案是由集團主導，因為下屬分部Finnveden Metal Structures在今年6月30日已經出售給Shiloh Industries Inc.。集團本身主要專注在汽車扣件發展上，也就是說原先名為Bulten的子部門和全新的集團名稱將更充分反映集團的營運方向。

原先附屬在集團下的Bulten AB，因應FinnvedenBulten AB的改名，將會更名成Bulten Fastener AB (註冊碼556010-8861)。

FinnvedenBulten AB的股票目前是以FBAB代碼進行交易。為了因應公司改名，該公司將盡快向瑞典公司登記局註冊新名稱，並以新代碼BULTEN交易。



春雨集團
CHUN YU GROUP

今年營收拚百億

螺絲大廠春雨(2012) 接單旺，大陸與歐洲市場表現傑出，法人預估其全年合併營收可站上100億元，下半年展望優於上半年。春雨總經理李明晃指出，春雨母公司營收年增長幅度超過20%，但受大陸子公司虧損，影響集團整體的業績成長性，不過大陸武漢摩天大樓結構工程、汽車廠、高鐵路網商機釋出，對年底前的景氣預估相當樂觀。春雨螺絲產品組合多元化，從自行車到家具、鋼結構、橋樑用螺絲，近年聚焦建築螺絲，並獲得豐碩成果。由於產品不斷升級，春雨毛利率有效拉高，根據財報，其近年毛利從13%左右揚升到16%，出現有20%以上的增長，今年上半年同樣處於高檔水平，再加上專注高端建築螺絲的策略奏效，基本面頗為樂觀，預估其今年合併營收將達100億元以上。

2016年俄羅斯扣件市場需求將達18.3億美元

俄羅斯扣件工業近年來得益於汽車產量的穩健增長，以及小型航空設備製造業的快速增長，國內市場需求從2006年的11.1億美元增長至2011年的14.5億美元，複合年增長率5.5%。預計至2016年，俄羅斯扣件市場需求將達18.3億美元。2013年俄羅斯扣件市場需求預計約為15.9億美元，是東歐最大的工業扣件需求市場，其中以汽車工業所需的扣件占比最高，其次為機械和電子電器設備業。然而，由於產業投資有限，俄羅斯扣件製造商很少更新其舊生產設備，以致阻礙了產業的發展。同時，俄羅斯扣件產量遠遠未能滿足國內的需求量，所以為其扣件進口呈增長趨勢。2013年俄羅斯扣件進口值為9.6億美元，主要進口來源為中國大陸、德國、白俄羅斯及台灣地區。出口方面，2013年俄羅斯扣件出口值為1.35億美元，主要出口目的地為哈薩克、印度和白俄羅斯。由於俄羅斯加入世界貿易組織，加上汽車產業及工業在未來可望出現快速增長，以及俄羅斯政府積極推動提升國內軍事能力和增加海外武器銷售，將有助於飛機、船艦及其他軍事設備的發展，因此，預計至2016俄羅斯工業扣件需求將有望達到18.3億美元。

俄羅斯市場是嘉興扣件出口第三大市場

據報告了解，2014年1-5月嘉興市扣件出口總金額達38,697萬美元，比去年同比增長6.31%。其中出口金額占前三的市場分別是美國、歐盟和俄羅斯，三大市場合計占全市出口額的57.44%，具有舉足輕重的地位。

俄羅斯市場雖仍然是嘉興扣件產品第三大出口市場，但前五月嘉興出口至俄羅斯的扣件產品金額同比下降了30.52%，僅為3,720萬美元。從出口數據來看，前五月嘉興扣件出口額增長較快的前三大市場分別是韓國(同比增長67.46%)、南非(同比增長44.50%)和美國(同比增長35.85%)。

2014年前五月，嘉興扣件出口貿易方式仍以一般貿易為主，出口金額為36,643萬美元，同比增長6.86%，占全市出口額的94.69%，而加工貿易方式的總出口額為2,050萬美元，同比下降了2.82%。在一般出口貿易方式中，螺栓[海關編碼73181590]出口額所占比重最大，占全市出口額的21.98%，其次是出口額占全市21.95%的螺帽[海關編碼為73181600]。

從2014年1-5月份嘉興市扣件產品出口情況表來看，螺帽和螺栓的出口量和出口總額皆占嘉興市扣件出口前列；其中，螺栓[海關編碼73181590]前五月共出口71,329噸，出口額達9,485萬美元；螺帽[海關編碼為73181600]前五月出口72,273噸，出口額達9,170萬美元。



**日產美召回
Pathfinder等車
輪轂隱患**

日產近日在北美宣佈召回，涉及Rogue、Pathfinder以及英菲尼迪QX60車型，原因是輪轂螺栓未按規定強度擰緊，存安全隱患。根據美國國家高速公路交通安全管理局(National Highway Traffic Safety Administration)的數據，日產此次召回車輛總數為334台。「車輛右側車輪螺母沒有按照規定的強度擰緊，若螺母鬆動脫落導致其他螺母鬆動，在最壞的情況下會導致輪轂脫落，從而增加撞車風險。」此次召回涉及車型均為2014年款，並且生產於2014年3月7日至10日。日產及其經銷商將聯絡車主，並且從6月下旬開始對問題車輛進行檢查，將重新擰緊輪轂螺栓，免費進行加固維修工作。

日本鋼鐵企業將在亞洲增產汽車線材

為了因應亞洲汽車產量持續擴大，日本鋼鐵大廠神戶製鋼(Kobe Steel)計畫於亞洲增產使用於汽車引擎零件、螺絲的線材。據悉，神戶製鋼計畫投下約20億日圓於大陸合資公司「神鋼特殊鋼線」導入新生產設備，並預計於2015年啟用產量，藉此可將其線材年產能自3萬噸提高至5萬噸左右水準，整體亞洲線材產能也將提高約1成。

投產的線材為高強度螺栓、軸承等汽車重要零件的材料，一台汽車平均將使用約250公斤線材，而神戶製鋼為車用線材大廠，目前於美國及亞洲設有線材生產據點，海外線材年產能合計達25萬噸。根據數據顯示，2013年亞洲(包含澳洲在內)汽車產量年增4.6%至4,575萬台，佔全球產量比重達52%，且產量為歐洲的2.3倍、北美的3.4倍；福斯(VW)於日前宣布將在大陸興建2座新工廠、年產能皆為50萬台，日產(Nissan)位於遼寧省大連市的新廠也預計將在今(2014)年內啟用產量。

除神戶製鋼外，新日鐵住金也已決定投下約32億日圓在大陸江蘇省興建線材新工廠、並預計於2015年6月啟用產量，主因大陸現有工廠產能已持續維持在滿載狀態、且產能已不敷需求。

日本大同特殊鋼開賣劃時代高彈性鈦合金，增強柔韌性與冷加工性能

大同特殊鋼公司研發劃時代的「TNCZ」鈦合金，與以往的材料相比大幅增強柔韌度與冷加工成形特性，目前開放提供樣品，預計於2014年10月量產供應線材。「TNCZ」是一種不含鎳與鈮的冷加工(β型)鈦合金，由含毒量少的元素(鈦、鋁、鉻、鋇)組成，可達到以往鈦合金無法做到的柔韌性，且可加工成形為複雜的形狀，因此是擁有劃時代可設計性質的優異材料。

歐洲企業縮減對大陸投資

儘管大陸市場的龐大規模意味著它將繼續提供大量的機會，但歐洲企業認為大陸市場策略性地位有所下降。根據大陸歐盟商會與羅蘭貝格管理諮詢公司聯合發布的歐洲在大陸企業「2014年商業信心調查」顯示，受訪的歐洲企業中近一半(46%)認為跨國公司在大陸的「黃金時代」已經結束了。

該調查顯示，2013年歐洲公司在大陸的營業收入、盈利能力和利潤率進一步下滑。更多歐洲企業表示，大陸業務利潤率低於全球水平，這是調查發布10年來首次。68%的大型企業表示過去兩年內在大陸經營越來越難。將大陸列為全球首選投資目的地的公司比例從兩年前的33%降至21%；計畫在短期內拓展在大陸業務的公司比例從2013年的86%降至57%。

墨西哥汽車零配件市場高速發展

據墨西哥汽車配件企業協會(INA)統計，近五年來，墨西哥汽車配件市場增長47%，出口增長約50%。2010年墨西哥汽車零配件市場694億美元，本地生產575億美元，出口379億美元，進口260億美元；2013年市場總額達到968億美元，本地生產配件總額768億美元，出口550億美元，進口350億美元。預計2014年汽車零配件市場總額超過1,000億美元，本地生產814億美元，出口566億美元，進口360億美元。

據墨西哥投資貿易促進局(PROMEXICO)統計，美國市場上每100輛輕型車中有10輛產自墨西哥，全球100家主要汽車配件生產企業中89家在墨西哥進行生產。



開發新不腐蝕塗層

在汽車載具的安全上，螺絲常常是最先受腐蝕影響的部件。為了維持扣件生產活動以及塗層長效性，許多歐洲當地廠商決定一起進行一個名為「創新鋅合金塗層(IZAC)」的開發計畫，並由LISI AUTOMOTIVE主導。參與廠商有Coventya、Zindel/Galvanoplast、LISI AEROSPACE和Safran。該計畫主要目的是領導新型緊固部件和機械零配件不腐蝕保護塗層的開發，取代鋅鎳塗層。根據該項計畫的開發結果，在測試許多化學複方後，目前已經開發出一款適用汽車和航空領域的新塗層，且已經準備上市。此款鋅鐵塗層，具有大量鐵成份，但是具有低鎳成份的轉化塗層。IZAC計畫參與者大多是大學研究人員、塗層應用專家、扣件和汽車製造商。這項研究計畫也受到歐洲區域開發基金單位的認可支持。

鎳價走揚，大成鋼2014年獲利看增

LME鎳價觸底反彈，且全球鎳礦佔比15%之印尼禁止紅土鎳出口政策不變支撐鎳價，今年不銹鋼價將比去年明顯上揚；法人看好大成鋼(2027)第二季開始受惠低價庫存，今年獲利將比去年明顯成長。

法人指出，印尼禁止紅土鎳出口政策執行力度未有放鬆、歐美考量對俄羅斯(全球鎳礦佔比為13%)出口精鎳制裁、加上中國鎳庫存持續下降，對後勢鎳價看漲心態下將不易大量釋出庫存，不銹鋼下游客戶積極建立庫存，在短期不銹鋼需求增加下，預估鎳價將持續處於精鎳價生產成本18,000美元以上之價位，整體而言預估鎳價下跌空間有限。

受惠鎳價上漲以及子公司大國鋼新併購之螺絲螺帽通路，法人預估大成鋼2014年營收年增逾二成；預估大成鋼今年稅後淨利年增3倍至為9億元，稅後EPS約為1.1元，挑戰創近5年新高。

2014年度(第六屆)JIS品質管理責任者講習會在台北續辦

舊版JIS標示認證制度已在2008年9月終結，10月完全移轉至現行新版制度。針對新制度下品質管理責任者所應具備之能力，日本經濟產業省解釋新增的能力規定「不會與舊制差距太大」。此屆講習會即是針對需要JIS標示認證的品質管理負責人，提供有關品質管理與標準化知識的套裝課程。習得整套課程後將可獲頒結業證書。

課程時間為2014年11月10日至11月14日以及11月18日至11月21日，由日本規格協會主辦，中興管理顧問公司代辦。整套課程含括理論到實例研究，議題包括企業標準化、品質管理、數據統計管理、製程改善、品保、產品實驗等等，其中，11月20日下午更邀日本規格協會講師(備有中文翻譯)針對工業標準化發表精闢講解，機會難得，敬請把握。除台北場次外，此課程也將在10月20至24日以及10月27日至10月30日於中國大連第四度舉辦。

有關課程詳細說明與報名表，詳閱下列官方提供的中文文宣。

專修課程台北班：http://seminar.jsa.or.jp/seminar/training/panf6_taiwan.pdf

中國大連：http://seminar.jsa.or.jp/seminar/training/panf4_china-01.pdf