

# 匯達特蒐 全球新聞

惠達編輯部 整理

CBSA ASFC

## 加拿大對中國大陸碳鋼螺絲進行反傾銷和反補貼再調查

2013年10月21日，加拿大邊境服務署（CBSA）發布公告，決定對原產於或進口自中國大陸和台灣的碳鋼螺絲啟動反傾銷和反補貼再調查，以對原產於中國大陸和台灣的碳鋼緊固件的正常價值和出口價格進行更新，以及對原產於中國大陸的碳鋼緊固件的補貼額進行更新。

此次再調查是繼續執行加拿大國際貿易法庭2005年1月7日的產業損害裁決以及2010年1月6日的日落復審產業損害終裁的一部分。據悉，2005年1月7日，加拿大國際貿易法庭作出裁決，認定原產於中國的不銹鋼螺釘、碳鋼和不銹鋼螺帽/螺絲無損害；一部分碳鋼螺釘無損害，一部分碳鋼螺釘有損害。

2010年1月6日，加拿大國際貿易法庭對原產於中國大陸和台灣的碳鋼和不銹鋼螺絲作出反傾銷和反補貼產業損害終裁，裁定原產於中國大陸和台灣的碳鋼螺絲的傾銷和補貼行為對加拿大國內產業造成了實質性損害，因此對碳鋼螺絲繼續徵收反傾銷稅和反補貼稅；原產於台灣地區的不銹鋼螺絲未對加拿大國內產業造成實質性損害，因此終止對不銹鋼緊固件徵收反傾銷稅。

## 美國對原產於中國大陸鋼釘作反傾銷日落複審肯定性裁決

2013年12月11日，美國國際貿易委員會（USITC）發布公告，對原產於中國的鋼釘作出反傾銷日落複審的產業損害肯定性裁決，若取消反傾銷措施，在合理的、可預見的期間內，涉案產品對美國國內產業造成的實質性損害將會繼續或再度發生。在該裁決中，6名委員均投肯定票。

根據該肯定性裁決，美國商務部將繼續對涉案產品徵收反傾銷稅。

2013年10月21日，美國國際貿易委員會發布公告，對原產於中國的鋼釘進行反傾銷快速日落複審調查。涉案產品海關編碼為7317.00.55、7317.00.65、7317.00.75。



## 中國對歐盟扣件反傾銷再提異議

中國政府日前針對歐盟對中國鋼製扣件課徵22.9%至74.1%的反傾銷稅問題再次向歐盟提出異議，表示歐盟該稅率的計算方式不符合世界貿易組織WTO規範會員國向他國貨品課徵反傾銷稅時稅率計算的規定。這是繼2年前WTO專案小組認定歐盟計算方式有瑕疵後，中國再次透過WTO要求與歐盟方面進行相關議題討論。歐盟必須於異議提出後15日內作出回應。

中方認為，雖然目前稅率在2012年10月已經由原先的26.5%-85%降至22.9%-74.1%，但實際狀況與歐盟認定的調查結果並不全然相符，稅率仍舊偏高。

中國認為，雖然歐盟會員國如果認為他國貨品進口價格低於其在本國販售價格，依法可以向他國課徵反傾銷稅，但顯然目前看到的稅率都沒有遵守WTO規範。這些進口扣件在歐盟會員國內被廣泛使用於汽車、家電和機械產品。

據了解約200多家中國廠商因此受到影響。且根據WTO專案小組委員報告顯示，歐盟不只對中國反傾銷稅率計算錯誤，在區域內也是。

## 埃及取消對進口螺紋鋼保障措施調查

2013年11月21日，埃及取消對進口螺紋鋼的保障措施調查，原因是調查期內資訊未能明確證明涉案產品的進口對國內產業造成了損害威脅，且損害威脅直接是由進口涉案產品造成的。

2012年11月28日，埃及對進口螺紋鋼進行保障措施立案調查；並對涉案產品徵收6.8%，且不低于299埃及磅/噸的臨時保障措施稅，為期200天。

## 2012年智利螺絲螺帽業相關進出口統計

2012年進口總額為1億3,265萬美元，主要進口國依序為：1. 美國（4,755萬美元，35.8%）、2. 中國（3,642萬美元，27.4%）、3. 台灣（986萬美元，7.44%），平均進口關稅為6%。

2012年出口總額為1,753萬美元，主要出口國依序為：1. 秘魯（766萬美元，43.6%）、2. 厄瓜多（203萬美元，11.5%）、3. 阿根廷（151萬美元，8.6%）。



## WTO 於 2013/12/18 成立歐盟對中國鋼鐵扣件反傾銷稅審查小組

世界貿易組織（WTO）爭端調解委員會（DSB）2013年12月18日根據中方向歐盟對中國進口鋼鐵扣件所課徵的反傾銷稅率提出再議的要求設立審查小組。此再議要求係由中國於2013年10月30日透過WTO向歐盟提出。中方認為雖然歐盟對鋼鐵扣件所課徵的反傾銷稅率在前一次再議時已有調整，但整體來看仍然不符公平原則，稅率上也不合理。不過歐盟方面認為調整後的稅率已經完全符合WTO相關規範，因此不認為需再次進行調整。由於雙方認知上尚有歧見，WTO因此設立專案小組進行審查。在審查中扮演第三方角色的日本和美國目前選擇保留參與審查過程的權利。





## ISO/TC2 年會審查新修訂及頒發的緊固件標準

ISO/TC2 (國際標準組織 / 緊固件技術委員會) 2013 年年會於 10 月 14-18 日在法國巴黎 UNM (法國機械工程和橡膠工業標準化協會) 召開, 法國國家標準化協會 (AFNOR) 為本次會議的主辦方。ISO/TC2 緊固件秘書處 Mr. Brahimi 及 Mr. Fautras 分別主持五天的 ISO 會議。來自中國、德國、美國、法國、英國、義大利、澳大利亞、日本、瑞士、瑞典、加拿大、韓國 (列席) 等 12 個國家近 42 位代表參加了 ISO/TC2 技術委員會和分技術委員 SC7、SC12、SC14、TC2 和工作組 WG13 的緊固件標準化工作會議。

五天會議中與會專家審議了 ISO/TC2「緊固件」下屬各分技術委員 ISO/TC2/SC7「基礎標準」; ISO/TC2/SC11「米制外螺紋緊固件」; ISO/TC2/SC12「米制內螺紋緊固件」; ISO/TC2/SC14「米制緊固件表面鍍層」; ISO/TC2/WG13「非螺紋緊固件和墊」的文件和標準草案。審議過去一年中提出重新修訂和審查的標準, 主要有: ISO/WD 3269, ISO/CD 16288, ISO/WD 6157/1、6157/2、6157/3, ISO/CD 1891/2、1891/3、1891/4, ISO/PWI 4042, ISO/CD 898/3, ISO/PWI 2320; 也審議了其它一些相關標準有: ISO 4759/3、272、3508、4759/3、4755、7378、8991、8992、2320、15065 等標準文本和提案, 會議按標準文本逐項進行認真、熱烈地討論和審查。除此, 會議決議成立 WG3 墊片工作組新制定 ISO/WD 898/3《碳鋼和合金鋼緊固件機械性能第三部份平墊片和類似衝壓墊》草案標準。會議同時決定 ISO/TC2 下次年會將於 2014 年 10 月在義大利米蘭市召開。

## 航太螺帽製造商協會 2014 年 3 月將召開技術研討會議

航太螺帽製造商協會 (ALMA) 日前宣布將於 2014 年 3 月 18 日 (週二) 於加州 SANTA ANA 的 Holiday Inn 飯店舉辦技術研討會。欲知詳細研討會資訊, 請逕自向該協會聯繫 info@almanet.org



## 2018 年亞太地區緊固件需求將占全球總值 45%



2011 年全球工業緊固件市場需求為 655 億美元, 至 2018 年, 該資料將達到 946.5 億美元, 複合年均增長率 (CAGR) 為 5.4%。中國、巴西、印度等國家的經濟發展促使消費者的可支配收入上升, 進而帶動汽車產業需求的增長, 這將是未來促使緊固件市場增長的最重要因素之一。此外, 2012-2018 年全球建築和維修產業的發展也將成為推動緊固件需求增長的重要原因之一。儘管如此, 歐盟實施的高額反傾銷稅將在一定程度上阻礙緊固件市場的增長。鐵路、太陽能設備等客製化緊固件的發展將為整個緊固件市場的發展帶來新契機。

## KFFIC 2012 年韓國緊固件總產量 95 萬噸 略有下降

從韓國緊固件工業協同聯合會獲悉, 目前韓國緊固件生產企業有 700 多家, 從業人員 1.36 萬人。2012 年, 韓國緊固件總產量為 95 萬噸, 價值為 36.5 億美元, 與 2011 年同期相比略有下降, 主要因為韓國汽車產量的減少。2012 年韓國的汽車總產量為 5,993,181 輛, 與去年同期相比下降 1.93%。

韓國緊固件工業協同聯合會的調查和評估顯示, 汽車工業、建築業、電子工業是韓國緊固件的三大消費群體, 需求數量分別超過 700,000 噸、130,000 噸和 10,000 噸, 其餘 110,000 噸流入到其他行業中。

2012 年韓國共進口約 4.5 億美元的緊固件, 與 2011 年 (4.4 億美元) 相比, 同比增長 2.2%。2012 年韓國緊固件出口額達到 6.07 億美元, 與 2011 年相比 (4.8 億美元) 同比增長 25.1%。因此, 2012 年韓國緊固件行業實現貿易順差 1.57 億美元。



## 併購美通路名牌 大成鋼握金鑰

最近購併美國著名工業產品通路公司 PCF 的台灣大成不銹鋼公司董事長謝榮坤 (Robert Hsieh), 在拉斯維加斯年度緊固件會展場表示, 建立通路品牌才是亞洲地區工業產品銷美的未來出路, 他於五年前先併購美國信譽良好的通路公司 BBS, 成功的向美國市場銷售以台灣廠商生產為主的工業產品螺絲及螺絲帽, 以及不銹鋼、鋁合金, 目前銷美年營業額高達 20 億美元, 被台灣螺絲業者認為是「台灣之光」。

謝榮坤指出: 台灣業者來美開發行銷通路, 會遇上三大阻礙, 首先是與自己既有的客戶發生銷售衝突; 其次台灣業者不擅於美式管理; 第三無法和美國主流銀行取得資金, 所以買美國品牌通路公司是台灣大成不銹鋼的創舉也是看好市場未來走向而訂的策略。

## Fastenal 第 3 季毛利有下降趨勢



Fastenal 執行長 Will Oberton 日前表示該公司目前毛利率有下降趨勢, 且對於第 3 季後續表現抱持悲觀的態度。據報導, Fastenal 85% 的季損是交易, 且 40% 的交易量下滑來自多重產品因素。Oberton 說毛利率本應是最高的扣件在該季度只上升 1%, 另一方面, 傳統毛利率較低的非扣件產品則成長 12%, 因此比例上不均的問題值得深思。

Oberton 認為, 不同於小型客戶端業務上成長較慢, 目前大客戶那邊業務是呈較好的上漲趨勢。不過大客戶能帶來的毛利率卻較低。Oberton 表示, 基於競爭壓力和消費者持續要求降低價格之下, 多數廠商 (包括 Fastenal) 能創造的毛利率因此降低。Oberton 表示除非市場經濟漸趨好轉, 否則從消費者和競爭對手方所產生的壓力將繼續存在。

## 拉斯維加斯螺絲展 台商：美經濟轉好

2013/10/24-25 在拉斯維加斯舉行的年度螺絲暨機械設備展，台灣區螺絲貿易協會(TFTA)有將近 70 家廠商參展，由會場內人氣轉旺，詢問產品代工者增多，參展的台灣廠商普遍感覺美國經濟開始轉好。

代表協會出席的台灣區螺絲貿易協顧問方君偉說，由於螺絲最大市場在美國，美國景氣與否和亞洲來的生產螺絲、螺絲帽廠商出貨關聯至鉅，今年會展場明顯比去年好，有很多美國業者拿著樣品在台灣廠商展攤前徵詢推薦合作機會。

方君偉表示，台灣螺絲業者生產產品用於汽車業、建築業、航太業以及軍火業，由於台灣螺絲供應鏈集中成熟，研發特殊產品能力強，台灣廠商有能力製造特殊合金產品，螺絲雖小，但品質及安全性高，在美國業者心目中有良好口碑，許多參展廠商，來賭城參加會展，主要是在與新舊客戶聯誼，真正業務在會前或會後進行。

其中，組織台灣廠商前去參加會展的台灣代理商惠達公司總經理廖英武，曾任台灣螺絲貿易協理事長，他說，台灣廠商多年來一直積極和國際接軌，會員彼此分享心得成果，與中國和東南亞廠商亦有交流，對國內外產業訊息掌握得宜。這次更見到美國會展場上自 2008 年以後首度回復生機的現象，展商明年再參展意願非常高，他相信來年扣件景氣必然更好。



## B/E Aerospace Inc 收購 Satair



經 S&P 評選為全球 400 大企業的航太內裝產品製造商 B/E Aerospace Inc，日前決議以 1 億 6,200 萬美元現金買下位於丹麥哥本哈根 Satair 的航太扣件批發部門(該公司是航太維修生產專業航空部件暨服務供應商)，藉此拓展其在歐洲和亞洲業務。

B/E Aerospace 表示：「該筆交易金額約是該公司 2010 年營收的 1.5 倍和 2010 年預估扣除稅率 / 利息 / 折舊 / 分期償還前盈餘的 10 倍。」

## 美國 MacLean-Fogg Component Solutions 公司擴大扣件製造部門之產能



該公司董事長 Duncan MacLean 宣布投資新的加工機械設備以擴展扣件製造部門的產能，該設備位於伊利諾伊州的廠房。董事長提到：「這些投資可擴大服務的產業層面，為顧客提供高科技扣件與零件設計的解決方案：汽車業、重型卡車與拖車、工業引擎、超重載重車、休閒車、軍用國防業、製造業。」

此次投資的先進 CND 機械與多軸螺絲機械可加工直徑 1.750" (44.45mm)、長度 14" (355.60mm) 的原料，因此經車削後可產製直徑 .250" - 1.500" (6.35mm-38mm)、高度 .200" - 1.750" (5mm - 44mm)、長度達 3.00" (76.2mm) 的產品。此外新搭載的外螺紋切削機能可削出直徑 .250" - 2.625" (6.35mm - 66.675mm)、高度 .200" - 1.750"、長度 2.375" (60mm) 的產品。」

該公司擁有 TS16949 與 ISO14001 認證，每年為汽車與其他產業生產超過 6 億支內螺紋扣件。扣件原料包括低與中碳鋼、不銹鋼、鋁、黃銅、青銅、銅、合金。產品包括 Clinch-Lok™、Step-Lok™、Sta-Tite™、高扭力螺母、冷成型特殊扣件。生產方式包括冷鍛、攻絲、尼龍鑲嵌件組裝、捲曲、偏轉、鉚合，可應用於種類廣泛的塗層、鋁製扣件生產、非標準原料生產、非標準特殊件設計與生產。



## 美國扣件暨手工工具經銷商 Grabber Construction Product 公司併購 KASS Building Supply

GRABBER 公司董事長暨最高執行長 John V. Kroll 於 2013 年 11 月宣佈併購長期合作顧客 KASS 公司的巴爾的摩分社。

該分社在美國東北地區頗負盛名，經併購後將成為 GRABBER 在巴爾的摩的營運據點，有助 GRABBER 強化產品產量，供應在美國東北部的建築貿易市場與周邊市場。GRABBER 將即刻開始為現有的 KASS 顧客提供服務。資深副總兼北美分部銷售經理 Bill Reese 表示此併購並不會影響原 KASS 提供給顧客的服務，顧客將會受益於 GRABBER 廣泛且效率高的分銷通路。

## Southwest Fastener 併購 The Bolt Company

依據美國西南扣件 (Southwest Fastener) 和新墨西哥州螺絲 (The Bolt Company of New Mexico) 兩家公司於 2013 年 9 月 10 日簽定的共同協議，美國西南扣件已經正式併購新墨西哥州螺絲。藉此併購案的產生，雙方的利益將會進一步提升，美國西南扣件在新墨西哥州的市佔率也會因此強化。

美國西南扣件總經理 Ken Lubbering 表示，這次併購案看重的不是新墨西哥州螺絲的實體資產，而是眾多具有資深扣件業經驗且對新墨西哥州市場相當熟悉的員工可以因此轉移至西南扣件。原有 The Bolt Company 客戶將不用擔心服務受此影響，也可以期待更完整完善的服務。

The Bolt Company 經理 John Barnhill 對此併購也表達樂觀興奮的態度，且認為新墨西哥州的扣件市場將隨著 The Bolt Company 加入 Southwest Fastener 後，創造出更好的服務及更有競爭力的價格。





## 美國 B2B Industrial Packaging 的工業扣件銷售上升兩倍

B2B Industrial Packaging 是美國其中一家成長最快速的工業包裝供應商兼扣件工具維修商，該公司宣布自從三年前併購 Pac Fast 之後，工業扣件銷售量（包括螺絲、卷釘等等）至今已成長兩倍。此成長主要可歸因於 B2B Industrial Packaging 提供給顧客較少見的現場與非現場扣件工具維修服務。銷售部副總 Pat Yonkus 表示：「提供扣件工具的維修不僅是一種尊榮服務也是一項重要的附加價值。這對我們的扣件顧客來說是特別重要的，因為這能大幅減少顧客廠房的停機時間，且在某些情況下，顧客還能長達好幾年繼續使用他們原本打算棄置的設備。」



## 美國 Birmingham Fastener 新派任製造部門副總

總部位於美國的 Birmingham Fastener & Supply 製造部門最近喜迎新任製造部副總 Kevin Johnson 上任。Kevin Johnson 擁有美國普渡大學材料科學工程學位，進入業界 19 年，已在許多大公司（像是 Nucor）擔任過重要職位，資歷經驗皆相當豐富。

Birmingham Fastener & Supply 專營金屬建築、鋼鐵建築、能源、公共事業、航太、OEM 和工業市場應用的 T 頭螺絲、壁虎螺絲、十字撐條、結構性 / 非結構性零部件的製造批發。在全美有 8 個營運據點。



## 美國 Southco, Inc. 在日本設立子公司

該公司為強化在日本的商業發展，在日本設立辦公室「Southco Japan 株式会社」，已於 2013 年 11 月 1 日正式營業，預計可提供日本顧客更直接的技術支援，並藉由產品販售與營業體制，擴大在日本市場的成長。Southco, Inc. 於 1899 年在美国賓州創立。產品包括繫緊扣件 (captive fasteners) 等，販售給歐美亞超過 7 萬家公司。

## vossloh 獲得沙烏地阿拉伯高速鐵路合約

鐵路扣件系統製造商 Vossloh Fastening Systems 日前正式獲得沙烏地阿拉伯麥加 (Mecca) 至麥迪納 (Medina) 全長 450 公里高速鐵路建造價值 3,000 萬歐元的合約。首批扣件將在 2013 年底交貨。如此安全、環保且快速的運輸系統將可紓解眾多朝拜者和觀光客的運輸壓力。該系統預計於 2015 正式運轉，時速可達每小時 320 公里。從麥加至吉達 (Jeddah) 只需不到半小時，到麥迪納只需 2 小時。

Vossloh 因為在許多複雜的高速鐵道和水上運輸設計計畫中累積不少經驗和產品優異的表現因而獲得該份合約。Vossloh 執行長 Werner Andree 表示：「這項計畫位於世界目前市場成長最快速市場之一，也提供我們機會供應高品質緊固系統給建於沙漠中第一條高速鐵路。」



## 瑞典 Atlas Copco 併購 螺絲緊固專業商 Tentec

工業用工具和設備的綠能環保供應商 Atlas Copco 併購了英國螺絲緊固商 Tentec，此併購將擴展 Atlas Copco 供應石油天然氣、發電與採礦業的產品範疇。Tentec 總部位於西布朗維奇，創立於 1988 年，擁有 65 名員工，2012 年營業額 980 萬英鎊，專攻液壓螺絲拉伸器，其生產的工具銷售全球，用於重型設備之組裝。Atlas Copco 表示：「併購 Tentec 可使我們供應給關鍵產業的液壓螺絲緊固產品更完整，強化產能與組裝程序的品質。」

## 日本神山鐵工所開發逆刃攻螺絲，解決地材浮起問題

神山鐵工所開發了「逆刃攻螺絲」，消除攻螺絲旋入地板時造成地材浮起 (Jack up 現象) 的問題。該產品已登錄於專利第 5342996 號「建築用螺絲緊固方法暨該螺絲的專用緊固工具」。逆刃攻螺絲的鑽頭的成形方向與一般的鑽頭相反。以電鑽打入時，先以左轉向將地材鑽出前導孔穴，接近螺紋部分時再轉為右轉向以緊固螺紋部位。



## 日本 Osaka Forming 新增防鬆脫拉帽

Osaka Forming Co., Ltd. 公司在 E-Lock 系列中新增拉帽類別產品。該產品進化了可執行單側作業的一般拉帽，嵌入雙翼或三翼的結構使拉帽產生防鬆脫的機能。

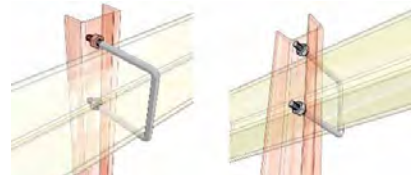
## 日本前田金屬工業變更公司名稱為「TONE」



手工具上櫃大廠前田金屬工業宣佈於 2013 年 11 月 1 日起將公司名稱變更為「TONE 株式會社」。由於該公司的商品品牌「TONE」深受業界愛戴與廣泛使用，故決議統一公司名稱與品牌，以強化市場辨識度和能見度。

## 日本阪神螺絲公司開始販售「コ」形螺絲

阪神螺絲 (阪神ネジ) 日前已啟動「コ」形螺絲的庫存販售。販售範圍包括 50 角 ~ 350X250 角專用的 16 種款式，共有 34 種尺寸，含括 M8-M16。其他材質、規格、尺寸也可客製化訂做。





## 日本 Iwata Bolt 推出通電的接地螺栓螺帽

該公司推出新產品「座面接地螺栓」、「接地螺帽」以及精密鎂專用自攻螺絲「ITM」。

「座面接地螺栓」用於緊固在採用絕緣塗裝的汽車之電氣設備周邊，在緊固的同時使塗裝剝離，確保有效的通電與水密效果。它不會使剝離的漆屑飛散，因此不需要使用遮罩或面罩，也減少工數。

「接地螺帽」改良自原創商品「UPS-P」(Uniform Pressure Screw，等壓螺絲)型螺帽。「UPS-P」的法蘭部底面有三個缺陷。轉動緊固「接地螺帽」時，螺帽上的螺紋與法蘭部形成的V型凹口會使雄螺絲的絕緣漆剝離，使螺紋與雄螺絲之間能導電。

精密鎂專用自攻螺絲「ITM」有特殊設計的45度對稱螺紋與螺距，以及雌螺絲的成形部。其螺紋的形狀在鑽入鎂材料時，可維持低的鑽孔扭矩。

## 日本大和工業獲「KOEDOE-PRO」商標認證

大和工業的「極細穴徑中空鉚釘」獲得第一屆「KOEDOE-PRO」商標認證。該認證制度是由埼玉縣川越市政府與商工會議所創設，目標是認證並推廣川越市內傑出工業產品與技術到全國。大和工業於其他11家企業共同獲得第一屆「KOEDOE-PRO」認證。被認證的商品可獲得授權使用認證商標以提升企業品牌形象。



大和工業的認證產品為「極細穴徑中空鉚釘」。該公司利用曾經鑽出最小φ0.3孔徑的技術，量產φ0.6孔徑的階梯式中空鉚釘。「極細穴徑中空鉚釘」在2006年銷出7000支，作為零件用於樞軸，且在部分的機械市場中擁有高市佔率。

## 馬來西亞晉緯螺絲股份有限公司 訂單量達最高峰

晉緯螺絲股份有限公司目前接到的2014年Q1扣件訂單量已達到最高峰，此刻正接收Q2的訂單。該集團管理經理蔡永泉表示來自歐美的訂單將增加集團的營業額與利潤：「伴隨此上升的趨勢，我們打算升級檳城與越南生產工廠之扣件產能。2014年公司將花費1千萬馬幣的資本支出（主要來自於內部資金）來擴大產能和產品範圍。由於美國自2013年8月起對印度與泰國執行五年反傾銷關稅懲罰，因此公司計畫擴大螺紋牙條的產能。美國工業產品與建築原料批發商正轉向本公司採購低碳鋼扣件。」

## 鋼價低迷 + 需求疲軟 浦項鋼鐵 Q3 獲利銳減

南韓浦項鋼鐵(Posco)表示，第3季淨利比一年前銳減22%至5,640億韓元(5.32億美元)，營收下滑3.7%至15.15兆韓元，反映全球需求疲弱與鋼價低迷，並把2013年營收預測從原估的64兆韓元調降為63兆韓元。



## WLSN 台灣華新麗華 華新麗華 上調 11 月線材價格

由於目前市場鋼價上揚，台灣主要不銹鋼線材製造商華新麗華決定將11月不銹鋼線材價格上調，即使其他上游不銹鋼線材供應商(例如：燁聯鋼鐵)仍舊維持價格不動。

華新麗華表示，該公司原料成本每噸上漲美金30元，因此他們必須調整國內售價每噸上漲3,000塊台幣，國外出口價每噸上漲30塊美金。不過根據其他報導，華新麗華可能因此面臨激烈競爭，因為目前台灣市場廣泛可接受的鋼線材價格每噸介於美金2,350至2,400元。

## 中國緊固件用鋼 開發難滿足緊固件出口需求



全球市場約有四萬多品種、數百萬種各種形式規格的緊固件，它們的使用場合和環境更是千變萬化。然而，緊固件失效引發事故的概率是非常高的，因此用於製造緊固件的材料必須事先有嚴格的選擇。

中國機械通用零部件工業協會緊固件專業協會材料顧問表示：「我國目前雖然是一個緊固件生產大國，也是世界上第一產鋼大國，但是緊固件用鋼的開發生產發展起步較遲。」

冷鐵鋼的品種規格都比較少，不能滿足目前緊固件生產的內需和出口的需求。冷鐵鋼的生產和市場流通中還大量借用JIS標準中G3506、G3507、G4105和美國ASTM中的許多鋼種牌號。

## 強新蘇州廠 2014 年擴產



台灣線材大廠強新(5013)看好大陸汽車產業前景，計畫蘇州廠2014年擴充線材產線，且預計新產能將於2014年第4季投產，屆時線材產能可望增加30%，增添未來營運動能。

強新12月5日股價收14.65元、上漲0.2元。

強新也是中鋼(2002)的下游客戶，其百分比持有的大陸蘇州廠所生產的線材產品，主要供應下游加工汽車扣件相關材料，且公司客戶不乏國際汽車大廠，包含日系、歐系、美系及大陸當地車廠。

受惠於訂單穩定與先前新增產能效益顯現下，強新2013年前3季貢獻給母公司的獲利，達到0.42億元，優於2012年全年，累計2013年前3季稅後純益近1億元，每股淨利達1元。

## 墨西哥帶動美國車廠投產，挑戰中國

墨西哥汽車業將掀起高達 100 億美金的建廠熱潮，這代表墨西哥的經濟崛起將挑戰來自美國和中國的勁敵。零配件供應商和研究單位表示日本和德國車廠已在這波熱潮中率先打頭陣，並表示在過去十年間已在邊境南部看到越來越多新廠，數目甚至超過美國境內。



美國仍佔有絕大多數的新車購買量，而墨西哥國內市場已脫離多年的蕭條並開始復甦。據部分供應商和其他業界人士的情資，繼日產、本田、馬自達和福斯汽車宣佈投入近 60 億美金建設新廠後，BMW、豐田、戴姆勒和賓士汽車預計也將在未來一兩年內宣布投資至少 20 億美金。美國車廠（皆已在第二次世界大戰前就開始在墨西哥生產汽車）將另外投入 10 億美金升級墨西哥廠。

密西根研究公司 IHS 資深分析師 Joseph Langley 表示：「墨西哥正迅速蛻變成西方的中國」，且指出原因就在於墨西哥的低工資、強大的供應鏈基礎以及 FTA 全球網絡的加成。芝加哥聯邦儲備銀行指出，墨西哥出口至北美以外國家的車輛（2012 年佔總出口 30% 達 2,400 萬美金）成長速度高於出口至北美境內。墨西哥的汽車與卡車總產量達 3 百萬輛，美國為 1,040 萬輛，加拿大為 250 萬輛。2020 年，北美境內每四輛車就有其中一輛是墨西哥製。

## 德國機械製造業預期 2014 年銷售成長



德國機械製造業於 2013 年經歷景氣衰退後，可望於 2014 年獲得銷售成長。德國機械公會 (VDMA) 理事長 Thomas Lindner 於 2013 年 10 月 17 日假斯圖加特市所舉辦的會員大會中表示，預計 2014 年產業實質成長率可達 3%，而 2013 年的生產總值將僅達 1,950 億歐元，負成長 1%。依據機械公會統計結果，

2013 年 7 月該產業聘用固定從業人員總數達 98 萬 4,000 人，比去年同期增加 11,000 人，由此可看出，企業已在為來年的景氣成長做準備。

## 汽車行業未來的增長推動力在「未來 15 國」

在過去兩年時間，汽車行業一直都在宣揚「金磚四國」（巴西、俄羅斯、印度和中國）市場的增長勢頭。而時至今日，這一行業中的對話內容則已經轉向了所謂的「未來 15 國」（Future 15），也就是除了「金磚四國」以外的其他新興市場國家，預計這些國家將會成為汽車行業未來的增長推動力。

這些國家包括人口眾多的一些亞洲國家，如印尼、泰國和馬來西亞等；還包括中東地區的土耳其、沙烏地阿拉伯和伊朗；南美地區的安第斯山脈國家，如智利和阿根廷；以及北非地區的摩納哥、埃及和其他國家等。

據波士頓諮詢集團 (Boston Consulting Group) 公布的數據顯示，在這些也被稱作「崛起中的 15 國」（Rising 15）的國家的市場上，每年的汽車銷售總量已經達到了 1,000 萬輛左右，而且預計到 2020 年將會增至每年 1,450 萬輛。在未來十年時間裡，「金磚四國」將變成發達市場；對於汽車行業來說，『崛起中的 15 國』才是其增長市場。」

## 日本中小企業整備機構將啟用製造業網路媒合平台「J - GoodTech」

日本中小企業基盤整備機構將在 2014 年 4 月啟用製造業網路媒合平台「J - GoodTech」，該平台正全力募集擁有優秀技術與產品且對製造產業有所貢獻的日本中小企業，現階段預計募集三千家，目標是促進國內製造大廠與海外企業嶄新的通路開拓與事業合作。由於這是公開給全球的仲介平台且支援多語言翻譯，各國扣件業者不妨可把握與日本扣件企業合作的良機。「J - GoodTech」平台主要的特點如下：

- 可自訂搜尋之設定，以身為買家的製造業大廠之需求為導向，實現情報公告與情報交換。大廠可迅速找到符合指定之技術要求的日本企業。
- 與製造業展覽以及商談會合作接軌，事先向買家提供參展情報，展後也可做為情報提供與交換的仲介平台。
- 由本機構的職員與專家執行仲介，向身為賣家的中小企業提供必需的諮商，同時也向買家提供情報，持續追蹤兩方狀態以促成商談簽約。
- 為促進海外發展，對應英語與其他亞洲各國等多種語言，完全掌握日本中小企業動態。

中小企業之定義：資本金 3 億日幣以下、員工 300 人以下，包括製造業周邊的服務業（資金 5 千萬日幣以下、員工 100 人以下）。

詳細資訊請參考日文官網 [www.smrj.go.jp/keiei/j-goodtech](http://www.smrj.go.jp/keiei/j-goodtech)

## 瑞典 FinnvedenBulten 與中國汽車製造商簽訂重大的策略性合約



FinnvedenBulten 已簽訂策略性合約，會供給扣件給一家中國汽車製造商，如此也將強化 FinnvedenBulten 在中國市場的能見度。年度訂單額將落在一千萬瑞幣，且此額度會持續數年。該公司 Bulten 部門的最高執行長 Tommy Andersson 提到：「公司幾年前在中國已有一家獨資的工廠，在當地生產高品質扣件。本公司達成有機成長的重要策略之一是拓展在成長市場的市佔，因此我們很高興能與中國簽訂新約。」該合約在 2014 年生效且會長達數年，供給扣件用於汽車生產以及動力傳動系統。

FinnvedenBulten 董事長兼最高執行長 Johan Westman 說道：「此份合約之意義是我們可進化公司在中國市場的地位，我們也看好未來數年中國市場的成長力。」