

# 惠達特搜全球新聞

## 協會動態

### 英國 SMMT 協會分析揭示當地汽車業電動車轉型的挑戰

英國汽車製造商和貿易商協會 (SMMT) 發布新分析，英國汽車製造商在 2024 年面臨近 60 億英鎊的費用，以滿足零排放車輛 (ZEV) 法規要求，預期註冊的電動汽車會比最初預測少 116,000 輛。英國汽車產業對於汽車的電動化轉型發出警報，呼籲政府緊急介入，因為需求疲軟且無法支撐成本開銷。



儘管自 2023 年以來，電動車型的選擇增加了 30%，但市場反應卻不盡如人意。高利率、原材料價格飆升及地緣政治不確定性削弱了消費者信心。原預期在 2024 年註冊的電動汽車有 457,000 輛，現已下調至僅 363,000 輛，市場佔有率從目標的 23.3% 降至 18.7%。製造商被迫提供高達 40 億英鎊的巨額折扣以刺激銷售，但仍面臨要負擔未能合乎法規目標而產生的成本。SMMT 協會理事長 Mike Hawes 強調，需要對汽車法規進行審查，以確保其與市場現實相符並支持增長，他指出，及時採取行動對於保障產業未來及其潛在經濟的貢獻至關重要。

## CBAM、碳費動態

### 台灣環境部預告「碳足跡標籤」新草案

環境部於 2024 年 12 月 6 日預告了「自願性產品碳足跡管理辦法」草案，未來未取得碳足跡核定的產品將不得隨意使用或標示碳足跡標籤。若發現「漂綠」或任意標示的行為，將依法處以新台幣 1 萬元以上、100 萬元以下的罰鍰。此外，考量到當前產品生命週期的縮短，碳足跡標籤的有效期限將從五年改為兩年。

環境部指出，縮短標章有效期限可提高其有效性，更能對外證明產品的碳足跡。大企業每年需繳交碳費並進行一次碳盤查，而產品碳足跡標章則屬於自願性質，依企業目的及是否揭露數值而定，因此裁定的有效期限較寬鬆，設定為兩年。商業總會代表指出，碳足跡標籤的申請需要花費 3 到 5 個月，第三方機構查核也需時間，因此建議將有效期限提高至三年。對此，環境部回應表示，目前正與相關查驗機構進行初步討論，對於製程較為單一或簡單的商品，可考慮簡化部分查驗程序，以減少對成本的影響。



目前符合台灣政府規定的查驗機構包括英國標準協會 (BSI)、德國萊因技術監護顧問 (TÜV Rheinland)、台灣衛理國際品保驗證 (BVC)、台灣檢驗科技 (SGS)、艾法諾 (AFNOR Asia) 及財團法人農業技術研究院 (ATRI) 等六家。環境部指出，目前還有多家單位正在申請中，查證能力將持續提升。查驗機構代表也提到，未來環境部可參考國外做法，透過許可證展延制度來簡化流程並降低成本，同時期望能利用遠距及視訊等方式進行審核，以提高審查行政流程的效率。



## 總統賴清德裁示 2025 年 1 月提出台灣 2032 年減碳新目標

賴總統在 2024 年 10 月 24 日主持「國家氣候變遷對策委員會第 2 次委員會議」，在會議結論提到，針對設定 2032 年減碳新目標，環境部已報告相關規劃，2025 年世界各國將提出下一期 2035 年的第 2 版國家自定貢獻 (NDC)，台灣一定要和世界同步，2025 年 1 月、也就是下一期的委員會議，將提出台灣 2032 年的減碳新目標，進一步凝聚共識。

總統認為，國家應有淨零排放的目標，中央各部會及地方政府也必須設定各自的目標，以加速完成兩項重要工作。首先，必須完成內部碳盤查，例如：水、電、油的使用都應參照民間的做法；公務車的電動化計畫要如期在 2030 年前完成；公部門的所有新舊建築都要率先完成「建築能效標示」，並設定完成的目標年份及每年的績效指標，以引導民間共同參與行動。

賴總統表示，第二個重點是提升綠色採購。除了每年特別編列的綠色採購外，中央政府也應以身作則，年度中央政府總預算應逐年提高適度比例來進行綠色採購，目前設定的目標是到 2030 年提升至 10%，並可進一步討論是否有可能達到更高比例。總統指出，「節能」是關鍵的第一步，除了需要各部會全力投入外，也應思考如何妥善運用行政規範引導，公私夥伴合作創造新的商業模式，以協助達成四年內節電 206 億度的目標。



## 歐洲智庫呼籲歐盟將 CBAM 的收入用於國際氣候相關融資

歐洲氣候變化與永續過渡圓桌會議 (ERCST) 發布了一項聲明，呼籲歐盟將 CBAM 的收入用於國際氣候相關融資。該聲明強調有必要支援那些最受氣候變化影響且適應能力最弱的發展中國家。ERCST 主張將這些資金用於氣候行動，可以幫助《巴黎協定》的實施，並證明 CBAM 是一項環境措施，而非保護主義措施。此倡議與歐盟增加氣候相關融資的承諾相一致，旨在解決發展中國家面臨的重大資金缺口，該缺口到 2030

年預計將接近 6 兆美元。ERCST 是在比利時法律框架下註冊成立的獨立智庫。

## 歐盟可能修訂 CBAM 以減輕歐盟出口商壓力

許多歐盟出口商擔心，與碳排放相關的成本將增加生產開支，進而影響其在全球市場上的競爭力。歐盟針對外國企業祭出的碳邊境調整機制 (CBAM)，沒料到也對境內出口商造成傷害。這一問題引起了廣泛關注，促使歐盟官員考慮修訂相關規範。為了應對出口商的擔憂，歐盟官員，包括前副總幹事 Gerassimos Thomas，表示正在探索各種解決方案，以協助受影響的出口商，並確保當地產業的競爭力。目前正在考慮對 CBAM 規定進行修改。

儘管有修訂的可能性，包括前歐洲中央銀行行長 Mario Draghi 等等批判者，認為 CBAM 的設計過於複雜，且在沒有其他國家合作的情況下可能難以實施。此外，包括巴西、南非、印度和中國在內的多個國家對 CBAM 表示反對，認為該機制具有歧視性，將減排成本轉嫁給發展中國家。這些國家正在進行談判，希望延遲或廢除該機制。



## 英國政府提高觸發 CBAM 徵稅的門檻

英國政府對於導入自身的碳邊境調整機制的相關諮詢發布了回應，該機制預定於 2027 年 1 月 1 日實施。此機制將適用於鋁、水泥、化肥、氫氣、鐵和鋼等行業，但不包括陶瓷和玻璃。觸發 CBAM 徵稅的門檻將從每年 10,000 英鎊提高至 50,000 英鎊，適用於進口產品。

## 歐盟執委會在 2024 年底針對 CBAM 對象擴大至完成品提出報告

歐洲委員會 (EC) 於 2024 年計劃在當年底前報告是否將 CBAM 擴展至完成品，特別是在鋼鐵和鋁業方面。CBAM 單位負責人 Vicente Hurtado Roa 強調，若不將 CBAM 套用在下游產品，可能會導致企業為了避免碳成本而將生產轉移到歐盟以外的地區。自 2026 年起，進口基本材料 (如：鋁和鋼) 的公司需要購買與歐盟碳價相關的 CBAM 證書，而歐盟製造商將在九年內逐步失去免費的碳配額。歐洲委員會正在評估哪些下游產品具有顯著的碳含量以及來自非歐盟來源的競爭，旨在防止生產轉移，同時減少行政複雜度。



## 歐盟碳價 2027 年恐飆升

根據路透社最近的一項季度調查，由於政策變化導致碳排放配額減少，預計到 2027 年底，歐盟的碳價將顯著飆升。分析師預測，到 2027 年，平均碳價將達到每噸 111.14 歐元，這與目前每噸 62.50 歐元的價格相比，增幅相當可觀。歐盟排放交易系統 (ETS) 是控制碳排放和實現氣候目標的關鍵機制，涵蓋製造業、電力和航空等受管制行業。排放量低於配額的公司可以出售其多餘的配額，而超出配額的公司則需購買額外的配額來滿足規範。

分析師同時預測 2025 年和 2026 年的碳價將有波動，預計分別為每噸 76.88 歐元和 92.48 歐元。Veyt 的首席碳分析師 Haege Fjellheim 強調，隨著碳市場供應的緊縮，特別是在歐盟 “Fit for 55” 倡議下，預計市場參與者將更加關注這一趨勢。該倡議旨在到 2030 年將溫室氣體排放量相較於 1990 年減少 55%。其中包括市場穩定儲備機制，以從市場上回收過剩的配額，進一步影響碳價。

## 泰國力拼提前達到碳中和

泰國正積極採取措施應對氣候變化，目標是在 2030 年前減少 30-40% 的溫室氣體排放。2022 年，該國的工業排放了 6,500 萬噸二氧化碳，這與其環保目標一致。泰國政府已從綠色氣候基金獲得每年 700 萬美元的資金，以支持各種氣候倡議，這可能為大約八到九個項目提供資金，旨在增強氣候韌性並實施《氣候變化法》。



氣候變化與環境部門總局長 Phirun Saiyasitpanich 強調，2025 年將謹慎管理 400 萬美元的氣候適應預算，特別是針對洪水和乾旱等問題。他指出，從 2025 年開始，對發展中國家的財政金援將轉變為四年週期，促使泰國需明確設定目標，以吸引國際資金。目前正在討論如何從發達國家籌集 1,000 億到 2,000 億美元的資金，以幫助發展中國家履行其氣候承諾，這將支持泰國的國家自定貢獻 (NDC)，並有可能使泰國比原計劃更早實現碳中和。

## 產業動態

### 螺絲扣件出口印度成新藍海

印度積極發展汽車產業，對汽車工業扣件需求量大增。此外，印度逐漸開始城市化、工業化，預計將建設 100 個智慧城市，基礎建設及建築的需求量大增，也需要用到工業扣件。根據統計，印度 2022 年工業扣件市場規模 90.64 億美元，預計到 2030 年將達 178.68 億美元，年平均成長率 7.9%。對於台灣業者來說，2024 年前 10 月出口到印度的扣件僅有 9,016 噸，排名第十七，未來仍有相當大成長空間。不過，台灣螺絲扣件出口第二大國德國預估 2025 年失業人數將達到 300 萬人，德國是歐洲經濟火車頭，這幾年經濟狀況未見好轉，台灣銷往德國的螺絲扣件持續減少，2024 年前 10 月約 8.7 萬噸，單價每公斤 3.42 美元、年減 13.19%。

### 日本貿易振興機構公布 2024 海外日系企業營運狀況



根據日本貿易振興機構 (JETRO) 在 2024 年 11 月 28 日公布的報告，日系企業在印度、越南、巴西、墨西哥的經營業績獲得顯著的改善；在中國、泰國、德國、荷蘭等國則顯著惡化。但整體來說，獲得盈餘的日系企業比例增加，整體的感受是景氣在好轉。其中，在印度有 80% 的日系企業，以及在巴西與阿拉伯聯合大公國有 60% 的日系企業計畫擴大在當地的事業。相對地，在中國與香港有打算擴大事業的日系企業減少到歷史新低。另外，在泰國有打算擴大事業的日系企業減少到史上第二低。有超過 7 成的日系企業打算在食品與醫療設備中擴大事業。

日系企業在新興國家面臨激烈的成本競爭與多樣的競爭對手。中國將成本競爭力作為武器，歐美企業則選擇強化品牌力。在新興市場中，當地企業與來自中國與歐美的企業交錯競爭，競爭對手日益多樣化。面對激烈的成本競爭，日系企業正在摸索事業的強化與多角化經營。

## 廠商動態



### Growermetal 成立新德國銷售分部

Growermetal 日前通知其客戶、員工和供應商，一個嶄新的銷售分公司已經在 2024 年 10 月 1 日成立，名稱為 Growermetal Germany GmbH。為了使其銷售網絡更及時、覆蓋面更廣，Growermetal 擴張的腳步已有一段時間。新據點的開設將能夠加強 Growermetal 在德國和歐洲市場的地位。其總經理 Klaus Vogt 可為德國、奧地利和瑞士的所有合作夥伴提供支援。



### Bulten 計畫設立越南據點

Bulten 與中國緊固件公司 ZJK Precision Parts (ZJK) 旗下的 ZJK Vietnam Precision Components Co., Ltd 已簽署意向書，將透過合資企業在越南開展業務。雙方已簽訂協議，目標是於 2025 年在越南開始生產。正如 Bulten 先前所說，該公司成立背景是因應在印度和越南擁有製造廠的消費性電子業的國際客戶對在地生產微型螺絲需求的增加。2023 年底，Bulten 與 ZJK 及印度 Radium Fasteners Private Ltd (Radium) 成立合資公司專門生產微型螺絲，現在計劃在越南也成立類似公司。Bulten 臨時董事長兼執行長 Christina Hallin 表示：「Bulten 的戰略朝汽車領域外的客戶群去發展，目前汽車業是我們最大、最成熟的市場。近年來，我們在消費性電子產品領域發展良好，尤其是亞洲。我們認為這趨勢將持續。正是在這樣的背景下，我們正採取下一步在越南建立自己的據點。這將增加 Bulten 的銷售量，並提高盈利能力。」新的合資企業計劃租用生產設施的方式，意味著 Bulten 的投資成本和風險承擔有限。Bulten 在計劃成立的公司中將取得 51% 股權，而 ZJK Vietnam Precision Components Co., Ltd 則擁有其餘 49%。擬成立的合資公司名稱為 Bulten ZJK Vietnam Company Ltd。





## NORMA 集團獲美國家電製造廠大單

NORMA 集團贏得一家工業領域客戶的大單，自 2024 年第四季起每年為其近 300 萬台洗碗機提供客製金屬 TORRO 管夾。該客戶是一家全球領先的家電製造商。NORMA 集團目前正在拓展工業應用方面的業務，目標是在中期內在此領域創造更大的銷售份額。

執行長 Guido Grandi 表示：「這筆訂單是個絕佳案例，說明我們的策略是除了透過經銷商建立既有銷售通路外，還要直接與各產業的機器設備製造商建立更多業務關係。憑藉我們的開發能力和全球生產網絡，我們可以為全球客戶提供客製化的解決方案。」

TORRO 螺紋驅動管夾在 NORMA 集團位於德國 Maintal 總部生產已有四十多年歷史。這種管夾的特點是具有高張力和均勻的夾持力分布。在歐洲開發製造的管夾帶和基於英美尺寸系統的螺絲新組合就是為這種訂單而設計。自 2023 年起，NORMA 集團逐漸與全球戰略業務單位結盟。這開啟了更多的市場機會，例如：工業應用的解決方案。



## Optimas 提早兩年達到永續發展目標

工業供應鏈解決方案全球領導者 Optimas 宣佈其淨零排放策略取得卓越進展，提前兩年實現原定 2025 年底要實現的減排目標。2023 年達到的主要里程碑包括：

1. 透過採用可再生能源和改善製冷劑管理，在範疇 1 和範疇 2 的碳排減少 17.5%，超過原定 2025 年減少 6.9% 的目標。
2. 透過將減碳措施與業務成長相結合，範疇 3 的碳排強度降低了 14.9%，超過 2025 年原定減少 6.5% 的預期目標。

這些成就證明了 Optimas 對環境責任的堅定承諾，為持續領導永續發展奠定基礎。國際執行長 Mike Tuffy 表示：「我們的進展彰顯了我們的策略成效以及能比預期表現更好的能力。」美洲區執行長 Daniel Harms 補充表示：「提前兩年實現 2025 年的目標，表明 Optimas 正在為環境和我們的客戶推動有意義的變化」。展望未來，Optimas 將專注於擴大可再生能源的使用、供暖系統電氣化，以及與供應商合作以確保長期性的去碳化作為。



## 義大利 Agrati 在中國煙台廠設立「Agrati 大學」

Agrati 宣佈位於旗下中國廠的「Agrati 大學」正式啟用！這個重要的里程碑反映出該公司致力於促進全球員工的持續學習與發展。亞太區營運長 Jin Wang 先生、集團人資總監 Gianluca Bella 先生和中國人資團隊共同出席開幕儀式，凸顯該公司對人才合作和投資的重視。「Agrati 大學」不僅僅是一個空間，更是其致力於創新、成長，以及為員工提供成功所需工具和知識的象徵。





## Century Fasteners 公司獲得 AS 9120B 品質管理系統認證

該公司已獲得期待已久的 AS 9120B 認證，該認證為航空、太空和國防經銷商的品質管理系統要求，此外，也獲得了 AS 9100D 認證。此外，該公司對於 AS 6174A（防止假冒材料；確保獲得真實且符合要求的材料）及 AS 5553D（防止假冒電子、電氣和電磁元件；避免、檢測、減輕和處置）的符合性也經過獨立稽核員的審查和確認。該審查的結果可在其稽核報告中查閱，並可依要求提供。

## Sterling Tools 攜手中國美碩電氣在印度提供電力傳輸用產品

扣件產業領導品牌 Sterling Tools Limited (STL) 宣佈與中國知名電子元件製造商美碩電氣建立策略夥伴關係。此次合作旨在為印度市場帶來先進的電力傳輸解決方案，提高印度電力基礎設施的效率和可靠性。此次合作標誌著兩家公司的重要里程碑，有望推動印度電力傳輸行業的創新和成長。



**STERLING TOOLS LIMITED**

### 合作關鍵重點：

- 創新的解決方案：結合 STL 在印度市場的豐富經驗與美碩電氣的尖端科技，提供最先進的電力傳輸解決方案。
- 市場拓展：強化 STL 的產品組合，擴大其在快速成長的印度電力行業的服務範圍。
- 永續成長：專注於永續發展和節能解決方案以支持印度對可再生能源和減少碳排的承諾。

## 併購資訊



## LISI Automotive 與 ZeroBaselInvest 就出售 LISI Automotive Nomel SAS 進行談判

ZeroBaselInvest GmbH 向 LISI Automotive 提交了一份確定要約，將收購其子公司 LISI Automotive Nomel 的所有股份。LISI Automotive Nomel 專門以冷鑄生產螺帽和以垂直切割法生產墊圈，主要用於汽車和工業 / 經銷市場。

該子公司位於法國 La Ferté Fresnel (61)，憑藉與汽車製造商 (Stellantis、雷諾、福斯、日產)、工業經銷商以及螺絲和卡式螺帽製造商的重要地位，將繼續為客戶的汽車應用採購墊圈和螺帽。

此收購計畫完整了 ZeroBaselInvest GmbH 透過其於 2020 年從 LISI Automotive Former 所收購而來子公司 ZB M+F 所生產的螺帽系列。此次出售將使 LISI Automotive 能夠繼續將重心重新放在為汽車客戶提供高附加價值的堅固解決方案和機械部件上。這項交易必須符合某些條件，並取得一般所需的授權。交易應於 2025 年 2 月底前完成。



## Endries 併購 Assembly Fasteners, Inc.

工業扣件、C 級元件和解決方案領導者 Endries International, Inc. 宣佈併購專門提供門鎖、扣件、五金產品和解決方案的經銷商 Assembly Fasteners, Inc. (AFI)。AFI 成立於 1984 年，以提供卓越的產品和服務為目標。其提供多樣化服務包括：供應商管理庫存 (VMI)、客戶管理庫存 (CMI) 以及 iBinDrop (一種讓客戶能更有效控制庫存的創新系統)。Endries 董事長兼執行長 Michael Knight 表示：「我誠摯歡迎 AFI 的工作團隊加入 Endries 這個大家庭。Watson 和團隊所建立的偉大企業與 Endries 非常契合。此次收購將強化我們在佛州、北卡羅、喬治亞、田納西和德州的業務，並擴大我們與主要供應商 PennEngineering® 的關係，這是我們與 AFI 共有的優勢。」AFI 創辦人兼執行長 Hugh Watson 表示：「我們很高興能與 Endries International 攜手合作，在過去 40 年來，我們以卓越服務享譽業界。這次合作標誌著 AFI 的新篇章，將使我們在美國國內成長，並在未來繼續為員工和客戶提供卓越價值。與 Endries 攜手合作，我們將帶來可塑造產業形態和推動長期成功的創新解決方案。」Endries 業界領先的解決方案和專業知識與 AFI 以客戶為導向的計劃和客戶服務的著名承諾相得益彰。Endries 和 AFI 將共同為扣件業提供更高的價值、推動增長，並加強對創新、品質和卓越服務的共同貢獻。



## Genesys Industries 併購先進航太產品製造商 F3 Aerospace



Genesys Industries 宣佈已經併購 F3 Aerospace (F3) 100% 股權。Genesys 預計收購完成後三個月內收益將增加。此交易將創造符合其長期目標的股權價值。總部位於美國伊利諾州 Decatur 的 F3 Aerospace (F3) 公司成立於 1998 年，是航太領域中飛機結構組件和裝配的領先製造商。F3 的產品目前已應用於商用航太領域的無數計畫中，並擁有主要針對商用飛機硬體的成熟產品線。公司產品目前已安裝於並支援波音、空中巴士、龐巴迪、GKN Aerospace、Spirit AeroSystems、Textron 及其他許多公司的計畫。所有的機械零件製造組裝目前都在伊利諾州 Decatur 的廠內製造。F3 一直是某些傳統專案計畫的唯一供應製造商，並持續支援其數十年的客戶關係。Genesys Industries 還將收購目前工廠營運的商用房地產，包括 10,000 平方英尺的先進製造空間。Genesys Industries 發言人表示：「我們對併購 F3 感到興奮。這併購擴大了我們在商用航太產業機械零組件製造的版圖。它非常符合我們以售後市場為重心的價值創造策略。具體而言，這將增加我們的硬體產品線，並使我們的自有產品線和 OEM 獨家供應能力更多元化。我們已在多種新型和現有固定翼機體平台上建立了地位，擁有強大的售後市場內容，並在客戶心中享有卓越聲譽。」F3 Aerospace (F3) 董事長兼執行長 Martin Trnovsky 表示：「F3 和 Genesys 擁有共同的市場、製造專業和價值觀。透過合作，我們將能為客戶提供更廣泛的產品和優質的服務。」

## TFC 併購 Pro Fastening Systems

Triangle Fastener Corporation (TFC) 宣佈自 2024 年 11 月 1 日起已與 Pro Fastening Systems Inc (PFS) 完成收購協議。自 1980 年成立以來，Pro Fastening Systems, Inc 一直是美國各地 (尤其是中西部) 建築專業人士的特殊扣件產品領先供應商，尤其側重於中西部地區。2012 年，PFS 收購了密封劑和防水產品經銷商 Ink Smith。TFC 將保留 42 名 PFS 員工，Don Egan 也將續任高級管理職務。隨著 PFS 的加入，TFC 在全美將擁有 31 個分公司和 3 個經銷中心。TFC 將能夠利用 PFS 現有的銷售基礎設施，以及有專業知識的人員來加強市場地位並使其能更好地為當地和全國客戶提供服務。收購 PFS 非常符合 TFC 透過收購目前尚未提供服務的大型市場中成功的扣件經銷商來發展其業務的長期計畫。Triangle Fastener Corporation 於 1977 年在賓州匹茲堡成立，至今已擴展成 27 家分公司和三個經銷中心。透過專注於屋頂、金屬建築以及乾牆和隔音產業，TFC 的業務得以持續增長。TFC 對其旗下品牌深感自豪，包括 Concealor、Blazer 和 APS500，以及其他多款建築行業用註冊商標產品和專利產品。作為 SFS 集團的一員，TFC 率先帶領 SFS 拓展美國一些最有價值的市場。SFS 的國際總部位於瑞士 Herrbrugg，它是精密零件和組件、機械緊固系統、優質工具和物流解決方案的全球領先供應商。SFS 集團在多個領域營運，包括建築、汽車和醫療。SFS 的觸角延伸至 35 個國家 140 個據點的生產廠和經銷據點。全球約有 13,500 名員工，SFS 集團在 2023 年的銷售額達到 30 億美元。■



惠達編輯部整理

