

惠達特搜全球新聞

協會動態

韓國扣件產業協會舉辦年終會員大會



隨著2024年將結束，該協會舉辦了年度年終聚會。此活動旨在加強會員之間的溝通，並促進未來工業發展的合作。聚會於2024年11月20日在京畿道的光明站會議禮廳舉行。活動於16:00開始，安排了一系列旨在增強行業內專業關係的活動。與會者期待的專家講座提供了有關當前行業趨勢和面臨挑戰的寶貴見解。此外，該協會發佈了年度業務報告，重點介紹了過去一年中的主要成就和舉措。晚會的一大亮點是頒獎典禮，表彰了在行業中做出重要貢獻的傑出個人。在正式活動結束後，與會者進行祝酒，並共同享用了晚餐，進一步促進了會員之間的交流與友誼。為了紀念這一特殊場合，所有參與者獲得了年終紀念品，為聚會增添了節日氣氛。會員公司的代表被鼓勵參加此次重要活動，這不僅是慶祝年度成就的機會，也是為未來的合作與創新鋪路。



美國工業供應協會任命2024-2025年董事會

工業供應協會 (ISA) 任命了幾位來自經銷、製造和製造商代表的行業領袖為其董事會成員，任期為 2024-2025 年。從 7 月 1 日開始，以下志工領袖負責制定 ISA 的策略方向，同時監督推動產業和協會進步的舉措。

ISA 2024-35 執行主席

主席：Joyce Lansdale (Vallen USA工業銷售副總)
副主席：Keith Mudge (Kennametal美洲銷售副總)
財務主管：Brent Williams (US Tool Group總經理)
秘書：Patrick Baliva (Saint-Gobain Abrasives北美執行銷售總監)
卸任主席：Rob Keenan (Seco Tools總經理)

ISA 2024-35 董事

Mike Page (R.S. Hughes行銷長)
Jessica Yurgaitis (Industrial Supply Company執行長)
Jim Biel (BlackHawk Industrial產品管理副總)
Bill Davis (Snap-on Industrial經銷銷售副總)
Jim Johnson (LineDrive 總經理)
Teresa Wu (3M Industrial Channel 美國和加拿大安全與工業業務集團工業副總)
Jim Terry (P.F. Markey執行長及負責人)
Matt Sisco (安全產品全球執行副總裁)

ISA 執行長 Brendan Breen 表示：「這群領導者帶來了全新的視角和豐富的經驗，將有助於推動我們的戰略舉措向前發展。我期待與他們密切合作，促進我們協會和整個工業供應行業的合作、創新和發展。」

CBAM、碳費動態



台灣碳費費率拍板定案

台灣環境部在10月7日公布碳費起徵價共識結果。委員決議，一般費率每噸徵收新台幣300元(以下幣別相同)，2030年調升為1,200至1,800元；業者提出自主減量計畫可適用優惠費率，依指定要求優惠費率分別為50元或100元；此外，屬高碳洩漏風險的業者，繳交碳費時可再乘上0.2的「排放量調整係數」，碳費最低每噸只要10元。收費對象是溫室氣體年排放量超過2.5萬公噸二氧化碳當量的電力、燃氣供應業及製造業。第一階段碳費徵收對象約281家企業，環境部試算，若所有碳費徵收對象都能提出自主減量計畫，2030年將較2005年減量

14%，而我國2030年國家自定貢獻 (NDC) 目標為23至25%。

環境部表示，接下來將預告碳費徵收費率草案，預計2025年元旦生效。未來將從擴大碳盤查開始，陸續增加碳費徵收對



象。若以100元優惠費率計算，2026年將有60億元碳費收入，將用於實質減量、氣候調適、行政執行等工作。若以年排放量1,000萬公噸的廠家試算，業者未提自主減量計畫則每年須繳29.9億元；若提交計畫、並乘上0.2的高碳洩漏風險係數，最低只須繳交1億元。環團發表聲明批評，呼籲優惠費率應在2030年後退場。

環境部明年將比照歐盟作法，先要求進口同類產品申報排放係數；環境部也會開始規劃台版CBAM制度。

表1. 環境部製作之碳費(幣值:新台幣)試算表

| 排放量 (公噸CO ₂ e/年) | 不減碳 (每噸300元) | 提自主減碳計畫 (達技術標竿) 每噸100元 | | 提自主減碳計畫 (達行業別目標) 每噸50元 | |
|--------------------------------|-----------------|---------------------------|-----------------|---------------------------|-----------------|
| | | 非高碳洩漏行業 | 高碳洩漏行業 排放量調整 | 非高碳洩漏行業 | 高碳洩漏行業 排放量調整 |
| 1,000萬 | 29億9,250萬 | 9億9,750萬 | 2億 | 4億9,875萬 | 1億 |
| 100萬 | 2億9,250萬 | 9,750萬 | 2,000萬 | 4,875萬 | 1,000萬 |
| 10萬 | 2,250萬 | 750萬 | 200萬 | 375萬 | 100萬 |
| 5萬 | 750萬 | 250萬 | 100萬 | 125萬 | 50萬 |

依據環境部試算(表1)，以每年排放量1,000萬公噸二氧化碳當量來說，不減碳的話，每噸收300元，扣掉免徵額2.5萬公噸(可扣抵750萬元)，要交碳費29億9,250萬元；如果是非高碳洩漏行業，提出符合減量指定目標的自主減量計畫(達技術標竿)，可適用優惠費率(每噸100元)，碳費可降至9億9,750萬元，等於只有原不減碳的3分之1。如果進一步選擇國際減碳最高標準之行業別指定目標，可適用更優惠的費率50元/公噸，碳費可降至4億9,875萬元。

如果是鋼鐵、水泥等高碳洩漏行業，碳費計算方式是以(排放量x排放量調整係數x優惠費率)。其中，排放量調整係數，第一期為0.2，第二期升至0.4，第三期升至0.6，折扣逐步降低。以年排放量1,000萬公噸為例，如果提出符合減量指定目標的自主減量計畫，達技術標竿的話，可適用優惠費率(每噸100元)，碳費可降至2億元(1,000萬x0.2x100=2億元)；如果進一步選擇國際減碳最高標準之行業別指定目標，可適用更優惠的費率50元/公噸，碳費可降至1億元(1,000萬x0.2x50=1億元)。

中鋼減碳成效顯現，鋼胚排碳量低於CBAM預設值

中鋼致力於減碳、綠能及能源循環等工作推動，近期效果也漸顯，歐盟碳邊境調整機制試行期間

公告每噸鋼胚排碳量的預設值是 2.21 噸，中鋼的僅有1.86 噸，比該預設值還低15%。

中鋼在2011年至2020年之間，總共完成1,182件減碳專案，累積每年減碳量達145萬噸二氧化碳，約佔中鋼一年碳排總量6.5%，平均一年減碳0.65%。而在2021年至2023年之間，再完成682件減碳專案，包括增加製程廢熱回收、提昇能源使用效率、汰換老舊設備、導入AI技術、減少能耗等工作，年減碳量計127萬噸，年減碳幅度達1.93%，為過去平均值的2.9倍。



越南2025年起試辦碳市場

越南計劃2025到2028年試辦碳市場，然而在擴充基礎設施並讓當地企業採行及適應碳權交易的同時，暫不對外國

企業與實體販售。越南正加速碳市場發展，從2025年起為電業、鋼鐵和水泥業設定排放配額。相關舉措意在幫助高碳排產業應對歐盟碳邊境調整機制的挑戰，並完善實施巴黎氣候協定第6條的法規配套。不過3年試辦期間，除按既有國際合約的交易外，越南市場與國際各方的碳交易將受限。越南的目標是到2029年底前全面活化國內碳市場，期間慢慢探索與全球市場連結的潛在可能。試辦階段預計約有200個設施會獲得排放配額，約佔越南總碳排的45%。

計畫案概述電廠、鋼鐵廠和水泥生產設施都納入試辦範圍，接受政府派發2025、2026年的排放配額。相關設施與企業依規定須擬定、執行減排策略，以符合配額所容許的排放量。歐盟已躍居越南最大的鋼鐵出口市場，出口量佔越南鋼鐵整體出口的33.6%。





南非面臨歐盟實施碳邊境調整機制的準備仍舊不足

南非對如何減少碳排放及符合國際標準規範表示憂心忡忡，專家推測到2030年，南非國內生產毛額可能受CBAM影響減少約0.3%。南非「國際財政協會」(International Fiscal Association, IFA)向媒體說明CBAM的急迫性，「開普敦大學」國際稅法教授兼IFA顧問Johann Hattingh表示，歐盟已經完成CBAM過渡期間的第1年準備，南非出口商目前只剩一年多時間應對，由於南非能源產業密集，加上身為全球碳稅率最低的國家之一，當地出口商必須加快腳步做好因應。

依據CBAM規範，從2026年1月起，南非進口商可能面臨支付與其產品相關的「溫室氣體」排放罰款。歐盟另計畫在2030年擴大產業清單，南非為受到CBAM嚴重影響的前15個國家之一，其他包括中國、巴西和印度等國。

南非智庫「貿工政策策略」(Trade and Industrial Policy Strategy, TIPS)經濟學家Seutame Maimela指出，隨著CBAM第4季報告將於今年10月底發布，南非需儘速建立完整的「監測、報告和驗證」(MRV)系統，然而驗證過程所費不貲，且須依賴收費高昂的國際諮詢顧問提供符合規範的ESG報告，企業如需自行開發MRV系統，預估也可能至少需要5年時間。

產業動態

中國螺絲扣件承壓 台廠競爭力出現恢復跡象

近年台灣螺絲扣件業受到中國廠商低價傾銷影響，出口的數量及價格都下降，不過近期逐漸有回溫跡象，根據海關統計資料，台灣螺絲扣件9月出口量為10.1萬噸，雖然比8月的12.7萬噸減少19.4%，不過與去年同期不到10萬噸相比則略微增加。台灣螺絲扣件出口量最大的國家就是美國，佔國內出口量46%，而台灣9月出口到美國的螺絲扣件總量為4.7萬噸，與去年同期相比微幅減少0.31%；出口到歐盟27國及英國總量為3萬1,862噸，年增14.10%；不過出口到東協則是年減10.89%。

中國雖然先前靠低價競爭優勢搶訂單，不過近期在美國對中國鋼鐵及鋁祭出25%的高額率等手段，出口到美國的量大為減少，9月中國螺絲扣件出口美國就年減16.17%。相較中國出口到歐盟年增17.74%、出口東協年增4.7%，出口美國顯得弱勢。不過台灣扣件單價仍比中國產品貴將近1倍，台灣螺絲扣件出口每公斤3.53美元，而中國出口單價每公斤僅有1.9美元。雖然目前中國的螺絲扣件出口量仍高於台灣，不過越來越多國家欲對中國低價的鋼鐵製品採取行動，據了解印尼鋼廠近期也大力呼籲政府單位對於中國低價鋼材傾銷採取因應措施，未來中國的低價螺絲扣件仍將面臨相當大的挑戰。

歐盟公告對自中國進口之無頭螺絲啟動反傾銷調查

歐盟執委會於今年9月2日接獲國內產業提出申請，主張自中國進口之無頭螺絲業構成傾銷，且造成歐盟產業損害。經執委會初步檢視相關事證，認為申請人提出之事證足以啟動反傾銷調查程序，爰於今年10月17日公告展開調查，受調產品之歐盟稅則號列為CN codes 7318 15 42及7318 15 48，傾銷及損害之調查期間自2023年7月1日至2024年6月30日止，損害趨勢評估調查期間則自2021年1月1日至本案審理完畢為止，執委會將另公布規章，指示會員國海關於調查早期階段針對自中國進口之無頭螺絲實施進口註冊。本案調查時程預計自公告日起一年內完成，最長不逾14個月，詳細資料請逕自歐盟公報網站下載，網址為<https://eur-lex.europa.eu/eli/C/2024/6209/oj>



美確定對中國產品加徵關稅 電動汽車關稅提高100%

美國政府9月13日確定大幅度上調中國產品的進口關稅，一些關稅已於9月27日生效。除了對中國電動汽車加徵100%的關稅以外，美國還將對中國太陽能電池加徵50%的關稅，對中國鋼鐵、鋁、電動汽車電池和關鍵礦物加徵25%的關稅。同時，美國將中國半導體的進口關稅提高50%，此新稅率將於2025年1月開始生效。半導體這一項裡新增了太陽能電池板使用的多晶矽和矽晶圓兩個類別。中國商務部新聞表示，此前，美國貿易代表辦公室就關稅複審結果徵求公開評論意見，多數意見反對加徵關稅，敦促美方立即取消全部對中加徵關稅。



邯鄲市永年「飛地經濟」產業園開工建設

該園區在9月29日開工建設，這是促進扣件產業轉型升級的一項重大舉措。該園區圍繞高精度、高強度扣件等金屬製品，著力打造全球高端扣件“智造”基地。目前已有固耐安緊固件外貿綜合產業園、河北運昌高端風電專用錨固件、展宇光伏支架共享工廠、河北拓發超特高壓輸變電裝置性支撐材料、緊固倉盟公司邯鄲倉儲銷售中心、智慧物流倉儲和共享配套生產中心等6個項目入園建設，涉及高端扣件的研發生產、智慧物流、倉儲外貿、共享配套等方面，努力打造扣件產業新標竿。



廠商動態



Simpson Strong-Tie公司晉升Ron Gaines為北美銷售資深副總裁

工程結構連接件和建築解決方案領域的領導者Simpson Strong-Tie公司已將 Ron Gaines 拔擢為北美銷售高級副總。在新職位上，他將監督公司五個主要區域分支以及全國零售/電子商務、全國建築商、供應、客戶關係管理和培訓團隊的銷售。

Ron是一位擁有近 40 年建築業經驗的資深人士，他以LBM公司的桁架設計師和銷售人員的身分開啟職業生涯。他於 1996 年加入 Simpson Strong-Tie，在該領域工作了 17 年，擔任區域經理，然後擔任區域銷售經理、連接件銷售經理、建築技術的區域銷售經理，最後擔任的是美國東南部銷售總監。

Simpson Strong-Tie北美執行副總Phil Burton表示：「Ron擁有廣泛的技能和知識，他豐富的經驗對於幫助我們五個北美分公司的領導者推動各自地點的銷售至關重要。」事實證明，他擁有必要的經驗和承諾，能夠領導我們與分公司和總部團隊一起努力增加銷售和市場份額。此外，他的重點始終放在培養員工上，他計劃在新職位上繼續這一使命。」

Norma集團抵禦中國競爭對手的專利接合技術侵權

Norma集團是工程接合技術的市場領導者，贏得了其對中國競爭對手提起的專利訴訟。北京最高人民法院於2024年6月下旬裁定，蘇州聖諾連接技術有限公司侵犯了Norma先進蝸桿傳動軟管夾的專利。競爭對手已被禁止生產或銷售該管夾。聖諾還必須向Norma賠償損失。

執行長 Guido Grandi說：「我們數十年的經驗和開發專業知識為我們提供了競爭優勢，並代表了關鍵的成功因素。我們利用專利來保護我們的創新並保護我們的智慧財產權。我們的專利侵權訴訟的結果確保了我們當前和未來的先進接合技術業務。」

Norma的專利管夾是一種蝸桿傳動軟管夾，用於將管夾預先定位在軟管上。此PreFix系統由兩個預定位元件組成，用於將管夾預先定位在軟管精確位置上，稍後要關閉其與插口和管道的連接。例如：軟管在最終組裝之前儲存或運輸時，就會使用此功能。預先定位也使得在引擎室和其他密閉空間的組裝變得更加容易。Norma工程師開發了這款管夾，使組裝盡可能簡單、快速且安全。自 2007 年以來，Norma一直以 TORRO® PreFix 系統的名義提供該管夾。



搭載PreFix技術的TORRO管夾





福斯汽車考慮關閉德國工廠以削減開支

福斯汽車正在考慮關閉德國工廠以進一步削減開支，這一史無前例之舉將對德國政府造成又一次打擊。這些潛在措施針對的是福斯主要乘用車品牌以及其他集團實體。具體措施還包括試圖終止公司與工會達成的、確保到2029年就業穩定的協議。如果關閉工廠，則將標志著福斯汽車87年歷史上首次在德國關廠，該公司料將與實力強勁的工會發生衝突。

現代汽車擬2030年實現555萬輛年銷量，包括200萬輛電動汽車

為實現555萬輛年銷量，該公司計劃在全球經營基地擴大生產設施，增加100萬輛的生產能力。該公司計劃從2024年到2033年共投資901.3億美元，以積極支持該戰略的實施。這比現代汽車2023-2032年的投資計劃增加了10.1%。新戰略的一個重要重點是電動汽車，現代汽車的目標是到2030年銷售200萬輛電動汽車，約佔其汽車總銷量的36%。其中，計劃在北美銷售69萬輛，在歐洲銷售46.7萬輛。該公司計劃改進其自主開發的混合動力系統，以更好滿足日益增長的混合動力汽車需求。該公司還打算將其混合動力系統（以前主要用於小巧型和中型汽車）擴展到更廣泛的車型。這一擴張將使混合動力車型的數量從目前的7種增加到14種。現代汽車表示，計劃到2028年將混合動力汽車的銷量提高到133萬輛，大幅擴大銷售規模。



平面華司專業製造總匯

材質：不鏽鋼、鋁、白鐵、黑鐵、PE、尼龍、紅銅、青銅、黃銅、紅紙板、羊毛氈



阡阡實業有限公司

彰化縣秀水鄉下崙村崙豐巷22-10號

電話：04-769-1380 傳真：04-768-3079
e-mail: cc5288888@gmail.com
<http://www.qianqian.url.tw/default.htm>
<https://www.fastener-world.com/zh/supplier/washers/>



併購資訊

Distribution Solutions Group 的營運公司 Gexpro Services 簽訂小型、高度策略性收購協議

專業經銷公司Distribution Solutions Group, Inc.宣布其營運公司Gexpro Services 簽署了收購Tech-Component Resources Pte Ltd (TCR)公司的協議。TCR是一家不斷成長的東南亞小型經銷商，銷售扣件、機械部件和其他工業產品，為OEM客戶和相關應用提供服務。TCR總部位於新加坡，第二個地點位於馬來西亞。



Gexpro Services執行長Robert Connors表示：「我們很高興與TCR合作，為Gexpro Services在東南亞建立據點。這次高度策略性的收購使Gexpro Services能夠擴大我們的地理覆蓋範圍，並透過產品和服務能力來服務現有客戶並繼續擴大市場份額。除了更好服務現有客戶外，我們還確定了新的目標客戶和垂直市場，以在整個東南亞擴張。透過在這些地區提供產品和服務來增加我們的市場潛力，擴大了關鍵終端市場的機會，包括技術、半導體、工業和製造業。我們相信，Gexpro Services處於有利地位，可以擴展TCR的產品和服務能力，提供更廣泛、更多樣化的產品選擇，從而創造卓越的客戶價值主張。」



TCR總經理Koh Kee Hun表示：「我們很高興加入Gexpro Services和DSG，以加速我們的成長機會。TCR客戶、供應商和員工將受益於與Gexpro Services及其行業領先的全球供應鏈解決方案的合作。我們期待能夠利用Gexpro Services的獨特能力，並將我們可用的產品和服務範圍以及地理覆蓋範圍擴展到更廣泛的經銷網絡。」

DSG執行長兼董事會主席Bryan King補充道：「我們很高興與TCR和Koh Kee Hun合作，在半導體和其他全球製造業中站穩腳步。」

US LBM公司收購Texas Tool Traders公司



美國領先的特殊建築材料經銷商US LBM收購了Texas Tool Traders，該公司是為德州門窗框承包商、建築商和改造商提供建築扣件、工具和用品的主要供應商。Texas Tool Traders的歷史可追溯至1973年，當時該公司在休士頓開設了第一家零售店。如今，Texas Tool Traders在全州設有14個分支機構，為奧斯汀、達拉斯-沃斯堡、聖安東尼奧和休士頓都會區的客戶提供支援。

除了Texas Tool Traders之外，US LBM還在該州以多個品牌開展業務，其中包括Texas Building Supply，提供各種特殊建築材料。美國LBM總裁兼執行長T. Gibson表示：「Texas Tool Traders在品質和服務方面享有盛譽，我們很高興歡迎此團隊加入美國LBM。Texas Tool Traders的加入擴大了我們在德州的綜合產品和服務組合，提高了我們為德州主要地鐵市場的建築商帶來的價值，這些市場的新建築水平仍然很高。」■

著作權所有：惠達雜誌 / 撰文：曾柏勳

