

欧洲新闻

Fastener + Fixing 杂志提供
www.fastenerandfixing.com
惠达编辑部整理

欧盟针对钢品采行保护性措施

欧盟委员会在去年7月18日公布2018/2013规定。针对其他23种钢品(排除金属扣件)采行暂时性保护措施。这个措施限制各类产品的进口配额,超出配额后会加增25%的关税。



这个规定紧接著2018年3月26日对26类钢品的保护性调查之後。这二十六种类别的进口必须遵照事前审查授权规范。委员会明确指出了23种类别的产品已经到了必须采行暂时性措施的紧急状态。金属扣件并没有包含在这张清单中,虽然碳钢和不锈钢线材/棒线有包含在内,或许会对在欧盟生产的金属扣件(例如:牙条)产生连锁效应。

这个暂时的措施将持续200天,且针对各种类产品免税有配额且和其输出国家无关。透过持续的调查将会决定配额是否被分配到出口国。

这个规定免除了挪威、冰岛、列支敦士登等EEA会员国。开发中的经济体也大部分都被排除。然而,这个规则明确指示了哪些国家的哪些产品类别需要受到临时性措施影响。这些国家中包含中国、巴西、印度和土耳其。

所有配额皆基於先来先纳入计算的方式并且受到欧盟委员会辖下税务海关联盟秘书处监督。关于配额的使用、未使用和审核中的资料都会清楚呈现在秘书处官方网站。当进口配额用完时,会再加收25%的关税。

这个委员会最初的结论是因为这23种类别的产品进口让欧盟钢铁业受到严重的威胁和伤害,且在可预见的未来可能造成更严重伤害。在这个紧要的时刻,为了让欧盟钢铁业在现有的调查结果出现之前不会产生难以弥补的伤害,遂采行暂时保护措施。

这个委员会指出在美国对钢品实施232法案之前,欧盟的钢品进口就有持续增长趋势。那些额外的附加税大大地增加了欧盟进口成长的潜力,因为原先要输出至美国市场的产品开始转输出至欧盟市场。

英国钢铁线材业务将出现重大升级



英国钢铁宣布将针对制造据点进行为期10年的单一最大投资计划,将投入5,000万英镑在线材业务部分做重大升级。

该投资可让Scunthorpe总部所生产的线材品质出现明显改善,使其可在英国和境外现有市场成长并进入新市场。

这项线材工厂升级计划能让英国钢铁提供尺寸最高达28mm的产品,也可以达到更紧密的公差、加强产品表面条件和微结构特性。新的先进线材产线将由Primetals Technologies负责设计安装。今年夏天开始施工,预计在2019秋天正式投产。现有的线材业务在安装期间仍会照常运作。Scunthorpe线材厂最近才刚启用新实验室并确保它有世界级的测试设备。

这花费有别於英国钢铁先前创业前3年和并购荷兰优良线材制造商8个月後所做的1.2亿英镑投资计画。

英国钢铁代理执行长Paul Martin表示:「这对我们公司未来发展是重要的投资,可强化我们提供客户更高技术规格钢铁和各式优质产品品质的承诺。不仅可提高我们服务国内市场的能力,也让我们能够成为更具竞争性的出口商,加速符合公司策略的成长。」

Paul接著表示:「工厂升级可确保英国钢铁成为品质、创新和产品开发的代名词。我们的线材业务订单量持续成长,这个投资可让我们保障更精密的公差和改善客户要求的表面品质(尤其是汽车领域)。」

英国钢铁由Greybull Capital在2016年六月创立,当时他从Tata Steel那里买下位於Scunthorpe的钢铁加工厂。该公司非常重视传统,但他们热情地在为员工、客户、供应商和在地社区建造更茁壮的未来。这个钢铁业每年生产超过280万吨钢铁,其中制造超过1,450种不同的钢铁规格,用以轧制成线材、特殊部件、轨道和板材。英国钢铁在英国拥有4,400名员工。

瑞典Bulten将迁厂并扩大在中国的营运



Bulten公司宣布将把中国厂从北京迁移到天津。目的是要扩大中国当地市场,Bulten在此市场的销量和成长机会大幅增加并高於之前较低的水准。Tommy Andersson先生说:「这一步让我们强化在中国的地位,且让我们能把销量推升到另一个水准。」

新厂将位在天津的赛达国际工业城,距离现厂约150公里。Bulten将会在一座新设施中租用厂区,此厂区将配有最新的净化科技。搬迁预计在2019年底完成。此搬迁的投资额约2,500万克朗,成本估计将达1,600万克朗。

土耳其Norm Holding在美国设立据点



Norm Holding公司在美国设立名为Norm Fasteners Co的据点,地点落在密西根兰辛市。在该据点的启用仪式中,委员会副主席Nedim Uysal解释,新据点的设立让公司有机会更容易进入美国市场。他还提到公司的首要任务是加强改善销售、行销、仓储物流的程序,也提到公司将持续提供有竞争力的价值给所有顾客,同时目标要增长美国市场。

该公司也正在美国设立一个物流据点。委员会副主席表示:「我们将会有一座占地2千平方公尺的仓库和20人的团队来服务顾客。相信我们设立的厂房和物流设施会提升我们的市场占有率,尤其是在美洲市场。」

瑞士Bossard集团延续成长的动能

BOSSARD

Proven Productivity

Bossard集团今年第三季的财报显示销售量达2.127亿瑞郎，同年成长9.3%。前三季的销售额增加11.8%至6.59亿瑞郎。该集团表示，与第二季相比之下欧洲和亚洲事业的成长稍有减缓，但在美洲的事业很活络，有一部份原因是美国第一大电动车制造商的需求增加。

集团在欧洲的第三季成长到1.176亿瑞郎(换算成当地币值则成长4%)。前三季销售额成长13%至3.781亿瑞郎(换算成当地币值则成长8.7%)。集团表示有许多原因造成欧洲事业的成长减缓。某些顾客正动用所有产能来营运，这缩减了成长幅度高於平均的可能性。集团也强调，做为比较基础的2017年第三季本身已经处于高档。

集团的北美事业在第三季的表现明显较强，销售额成长16.2%至6040万瑞郎(换算成当地币值则成长14.8%)。这使得2018年前三季销售额成长8.2%至1.799亿瑞郎(换算成当地币值则成长9.5%)。成长的动能是来自於集团与美国最大级电动车制造商之间的生意，该车款的第三个车款带来可观的产量增长。在亚洲的第三季销售额成长10.9%达3470万瑞郎(换算成当地币值则成长7.8%)。2018前三季的销售额增加13.7%至1.01亿瑞郎(换算成当地币值则成长11.3%)。

集团总结道，顾客的意见以及关键市场中的采购经理人指数都指出经济正持续成长，因此集团预计第四季销售表现会位在高档，但也提醒说2017年第四季将做为有力的比较基础。集团也强调，有许多顾客动用所有产能来营运，这也是另一个缓和了成长率的因素，在欧洲尤其是如此。最近几周瑞士法郎的升值也会影响集团的销售成果。

瑞士SFS经销和物流主管人事将产生异动

现任的中央物流主管Iso Raunjak将在2020年1月1日从Josef Zünd手中接掌SFS经销和物流部门。



在SFS服务49年后，Josef Zünd将在2020年3月退休。董事会已经指派Iso Raunjak来接续Josef Zünd的工作。伴随著Iso Raunjak的上任，SFS集团将进入由具有高度经验且从1992年就进入SFS服务的经理人管理时代。做为经销和物流部门的领导，Iso Raunjak将自2020年1月1日起成为SFS集团执行董事会的一员。

过去20年Josef Zünd显著地强化经销与物流部门的地位和成长。在他退休前，Josef Zünd仍会继续担任经销与物流部门的领导，也会与其接班人密切合作以管理部门策略和组织。

董事会和集团执行董事会想要感谢Josef Zünd在经销和物流领域杰出和不屈不挠的努力。

法国Lisi Automotive公司延续发展

lisi

LISI集团宣布与ARCH Global Precision公司签署合约以全资的形式并购Hi-Vol Products公司的资产。Hi-Vol Products公司是美国的机械安全零件制造商，专攻刹车系统用的螺丝和直接注射式汽油引擎用的零件，并服务汽车业。

Hi-Vol Products公司成立于1951年，近年来针对新世代的直接注射式汽油引擎研发不锈钢配电零件，事业成长显著。该公司在密西根设有两个工厂，有强大的冷锻、加工和高速自动化控制的能力。它有大约130名员工，在2017年的营业额接近4千万美元。

Lisi Automotive的最高执行长François LIOTARD表示：「透过Hi-Vol Products公司，Lisi Automotive公司可强化在机械安全零件方面的世界地位。这项并购会让我们加速在美国的发展，并受益於北美强大的技术基础。」

德国NORMA集团完成并购Statek公司

NORMA集团成功并购了Statek Stanzertechnik GmbH这间供应商。集团期望这项并购会为2018财务年度带来2,500万欧元左右的销售成长。管理委员会主席Bernd Kleinhens先生评论：「Statek公司在冲压和成型技术领域的专业能让我们增加金属零件供应的可靠度，并扩大我们在此领域中的市占率。」

多年来Statek公司供应蜗杆传动软管夹专用的内装和张力弹簧给NORMA集团。该公司在2017年的销售额约1,720万欧元，其中有70%来自NORMA集团，也是它最大的客户。它供应给位于德国的其他顾客和电机工程、汽车和反应炉科技产业的全球顾客。它成立于1980年，位于迈因塔耳且雇用约60名员工。



NORMA集团瑞典分公司指派新营运长

NORMA GROUP SE 的管理部门将指派Friedrich Klein博士为公司新营运长。

Klein博士将与执行长Bernd Kleinhens和财务长Michael Schneider博士共同管理NORMA GROUP SE。Friedrich博士于2018/10/01接下新职务。Friedrich Klein博士拥有多年经验和汽车领域专业。他从Scjaeffler Technologies AG & Co KG这个全球性活跃的汽车和工业的供应商转职至NORMA集团。先前曾担任过轴承和零部件技术部门经理，负责滚动轴承的全球开发和生产。也曾负责全球生产网络重建和扩展制造服务。

NORMA Group SE的管理部门主管Lars Magnus Berg表示：「我们很开心Friedrich Klein博士被指派为NORMA Group SE的营运长。管理部门对于Klein与管理团队的团队能够继续维持公司成长策略有足够的信心。Klein博士在NORMA Group的营运领域有深刻了解和也有广泛的产业经验。」

瑞典Bufab前三季的 内部销售增长10%

Bufab集团公告今年前三季的净销售额成长19%达28.2亿克朗，其中的10%是内部销售增长。第三季净销售额同比增长22%，接单量成长19%，与净销售额一样都出现了成长。今年第三季营业利润(税前息前折旧摊销前获利)增加到8,100万克朗(2017年第三季是7,000万克朗)，但营业利润率下降到9.1%(2017年第三季是9,500万克朗)。前三季税前息前折旧摊销前获利增加到2.85亿克朗(2017年第三季是2.4亿克朗)，营业利润率与前一年同期的10.1%相当。

最高执行长Jörgen Rosengren在报告中提到集团在第三季看到的市场需求量很有利，与今年初的情况相当。集团的国际部门的收益表现增强，甚过表现强劲的第二季收益。市场占有率的增加和并购的成功带来28%的成长，其中10%是内部成长。即使原物料价上涨导致成本增加，价格的上扬和有利的汇率影响使毛利率进一步增加。最高执行长强调：「我们也在营业开销未增加的状况下成功获得成长。总体来说，营业利润增加超过60%，主因是非常健全的内部成长。」

集团的瑞典部门在第三季的收益趋势较不佳，在第二季也是如此。成长量是不错，但毛利率太低了。最高执行长说：「虽然价格明显上扬，但我们无法完全抵消疲软的瑞典货币(克朗)与高原物料价一同带来的影响。」他补充说：「瑞典部门的收益不够好。我们持续提升价格并加强专注在节省采购成本。收益也受到了高营运开销的拖累。与2017年相比，营业利润下跌，我们有意逆转这种不符期望的趋势。」

BUFAB

瑞典Bufab集团并购Rudhäll 集团

Bufab已并购了瑞典Rudhäll 集团，其中包括三间全资持有的子公司，其年修销售额约2.1亿克朗(约2千万欧元)。

Rudhäll 集团是零件和其他C级零件的制造商兼经销商，售往瑞典和欧洲市场。总销售额当中有一半来自经销，另一半来自厂内的产制。

Rudhäll 集团成立于1952年，自2004年起由现任的Jesper Emanuelsson先生持有和营运。在他的领导下，公司有了内部增长，透过并购，事业也扩大触及到国际供应链和许多产业的顾客。它在2017年有74位员工，销量约2.1亿克朗，营业利润率9%。Jesper Emanuelsson先生评论：「透过加入Bufab，我们能持续增进顾客服务并使事业成长，就跟我们多年来的做法一样，但这次会有更多的资源。」

Bufab匈牙利分部指派新总经理

András Szücs 已经被指派为Bufab匈牙利分公司的总经理。András在业务开发、销售和顾客关系管理上也有广泛经验。过去十五年曾在Hilti匈牙利分公司服务，前一个职位是行销和工程经理。

András评论表示：「我对Bufab的第一印象是非常深刻的，对我来说它不仅是国际专业大厂，更是充满专业和国际性的大家庭。Bufab有非常鲜明的企业文化、健全团队和总是把顾客摆第一的做法，这是Bufab吸引我的地方和我想要经营生意的方式。现在我期盼能够跟Bufab匈牙利分公司一起成长。」

Bufab匈牙利分公司座落在布达佩斯且是供应C部件和服务给匈牙利制造工厂的供应夥伴。Bufab目标在帮助顾客减少总成本、事件复杂度、调拨资金、达到稳定品质和出货，达到天衣无缝的供应链，解决令人头痛的C部件问题。」



美洲新闻

John Wolz, FIN编辑

(globalfastenernews.com)

Mike McNulty, FTI副总兼编辑

(www.fastenertech.com)

整理/惠达杂志社

Riggs : 232法案关税就像 是黄鼠狼为鸡拜年



北美Würth Industry 的国贸法规经理 Danielle Riggs不是美国总统川普关税政策或是其他国家所实施报复性关税的支持者。Riggs向西太平洋扣件协会表示：「我们对关税已经不再慎重。我们应该要遵照程序。」Riggs对出席协会秋季大会的人表示：「正常来说是你发现自身权益受损，向世贸组织提告，然後他们会调查。现在我们跳过世贸组织且在232架构下自行调查，就像是黄鼠狼为鸡拜年。」

Riggs表示我们所做的行为伤害了这个过程。「我们处理这些关税的做法和方法是不对称的。它不是只在国内造成问题，而是全世界。」Riggs提到起初在钢铝的232关税适用于该公司的100个部件项目。接续几次对中国产品上所实施的301条款让其公司面临的关税项目增加至40,000项。

「7月11日影响2000亿产品的301法案生效后，将会冲击到该公司进口90%的产品。」

扣件商如需确认自家产品可能承受的关税影响就要去检视他们的关税代码。

Riggs劝告：「别太仰赖中介商，不论是内部自行或透过第三方。读过关于你的产品的所有资讯，包含附录和注脚就很重要。分类是艺术而非科学。」

接著，确认你产品的生产国家。Riggs强调：「证明原始国在关税的世界变得很重要。」

海关中间商普遍不会对进口产品文件上的资料精准度负责，代表文件上所列的产地证明对要求要载明工厂认证的美国海关来说是不足的。

Riggs说：「证明产地会让我的企业生存不下去，没有人有连结产品跟初级材料源头的工厂证明。」

因此，Riggs劝告各公司透过联邦的自动化商业环境(ACE)系统去确认你们的产品会如何受关税影响。ACE系统让进口商看到海关如何检视你们在进口资料上提供的全部资料。他指出全部的进口文件都必须是英文。

如果你的产品受到关税的影响，Riggs建议检查全部产品分类并确保都是正确的。「你的公司需要有一个受过教育且有经验的关税专家，这是你可以在关税上省钱的地方。也有第三方服务机构可以帮助你们。」接著，她鼓励公司去关注那些未受关税影响的产品供应部分。

最後，扣件企业可以向美国商务部提出豁免申请(有些客户在事前会要求提供这样的证明)。Riggs提到即使这个过程充满著不确定性，但豁免申请究竟通过不通过也没有一定的标准或理由。