

惠達特搜 全球新聞

惠達編輯部整理

協會動態

英國愛爾蘭扣件經銷商協會 2024 年秋季會議將 討論歐盟碳邊境稅



該協會 (BIAFD) 正為十月的秋季會議做準備, CBAM 將再次成為話題焦點。BIAFD 的使命是讓會員更了解情況, 致力於闡明 CBAM 的細微差異, 確保所有成員都有能力應對這一重大政策轉變。CBAM 存在潛在衝擊, 但業界對 CBAM 的認識仍然有限, 許多企業仍然不知道其全面影響以及如何為實施做好準備。正在進行的政府磋商加劇了這一項挑戰, 導致有關 CBAM 申請和執行的許多細節仍未解決。對於扣件經銷商來說, 了解 CBAM 不僅有益, 而且至關重要。BIAFD 將在今年的秋季會議上為成員提供解答, 會議定於 10 月 10 日在萊斯特郡的李奧納多欣克利島酒店舉行。

產業動態

台灣工研院簡報英國 CBAM 概要

台灣工研院綠能所製作了「因應英國碳邊境調整機制, 我國經貿對應策略說明會」之簡報檔案, 詳盡介紹了英國 CBAM 的內容以及其與歐盟 CBAM 之間的差異。此檔案可於台灣螺絲工業同業公會官網的 2024 年 8 月 26 日之訊息公告中下載, 濃縮主要重點如下。

英國 CBAM 進程:

1. 根據英國國家統計辦公室, 2021 年英國「消費導向的碳排放量」(consumption-based emission) 當中, 54% 來自於進口品, 意味著來自外國無碳成本的進口品導致了英國的高碳足跡。
2. 英國為達 2050 年淨零目標, 並解決進口貨品所致的碳洩漏問題, 推行英國 CBAM, 確保進口產品支付與英國產品排放相當之碳價格。
3. 英國 CBAM 目前處於公眾諮詢期, 下一步是進入立法階段並於 2027 年實施。
4. 第一份 CBAM 報告必須在 2028 年 5 月 30 日前提交。
5. 英國進口商或關務代理人需向供應商要求排放量與其他必要資訊, 完成英國 CBAM 申報。



碳排量計算:

1. $[產品直接排放量 + 間接排放量] \div [申報統計期間產品生產總重量] = [產品單位排放強度] (每噸二氧化碳當量, tCO2e/t)$
2. $[產品單位排放強度] \times [前一季 CBAM 列管貨品之購買量] = [貨品碳排放量]$
3. $[貨品碳含量] \times [英國有效碳價 (需扣除各式補貼) - 海外碳費] = [CBAM 調整價]$
4. $[CBAM 調整價] \times [貨品噸數] = 英國進口商應繳付之費用$
5. 若無實際排放量資料, 可使用英國公告的預設值。

英國 CBAM 對台灣的衝擊:

1. 2023 年台灣出口到英國之 CBAM 列管產品的產值為 4.13 億美元。
2. 同年在台灣出口到英國之 CBAM 列管產品中, 鋼鐵產品計 3.82 億美元, 佔台灣鋼鐵出口總值的 2.33%。其次是鋁及玻璃製品。其中扣件總計 1.59 億美元 (3.57 萬噸)。
3. 台灣扣件產業所受之影響大。



英國 CBAM 與歐盟 CBAM 的主要差異：

CBAM 區域	受影響之產品	CBAM 財務調整範疇	稅務起徵點	價格訊號	繳稅
英國 CBAM	鋁、水泥、陶瓷、肥料、玻璃、氫、鋼鐵 (不含進口電力)	直接與間接排放	英國負責人 (或稅務代理人) 連續 12 個月進口列管貨品逾 1 萬英鎊則須繳稅。	2027 年全年為單一費率；2028 年之後每季公告各類產品費率。	依照 7 大類產品各費率，扣除補貼後繳稅
歐盟 CBAM	鋁、水泥、肥料、氫、鋼鐵 (含進口電力)	僅直接排放	每批貨物價值逾 150 歐元者則須繳稅。	EU ETS 的每週拍賣價格	於每年 5 月底結算前一年度應購買 CBAM 憑證，並於次月繳交



德國業界代表批評歐盟 CBAM 機制

德國法蘭克福匯報 (F.A.Z.) 8 月 5 日報導，歐盟

CBAM 規定鋼鐵、鐵礦、鋁、水泥、氫、硝酸鉀、氫和電力等進口商必須提供進口貨物的碳足跡資訊，並計畫自 2026 年起逐步對其所排放之二氧化碳徵收附加費，然而因高昂的官僚成本和數據可靠性問題，此措施近日遭德國機械公會 (VDMA)、工業總會 (BDI) 及德國工商總會 (DIHK) 批評，疾呼歐盟執委會完善立法機制。

- (1) 高昂的官僚成本：為了確定貨物的碳足跡，進口商必須計算並記錄相關貨物在生產過程中產生的碳排放量，並準備 1 份 CBAM 季報，即使交易量或金額不大，相關作業仍需耗費大量時間，業界盼調整現行 150 歐元 CBAM 豁免門檻。
- (2) 數據可靠性：現行機制的進口商需對登錄之數據對錯負責，惟業界表示進口商難以核實外國供應商提供之數據真偽，盼歐盟執委會或相關國家主管機關提出具體解決方案 (例如續用預設值計算機制)。

報導另外指出，縱使執委會承諾檢討 CBAM 內容，但業界關心的前揭問題仍非其首要討論議題。歐盟發言人表示 CBAM 豁免門檻是以海關法規為基礎，委員會目前還不準備進行修訂。至於數據可靠性一事，發言人表示倘進口商續用預設值或提交不完整資料，恐遭罰每噸 10 到 50 歐元，但若其可證明已經盡一切努力取得數據，國家主管機關或可免除其罰責。

英國與歐盟碳邊境調整機制整合面臨挑戰



英國的產業受碳邊境調整機制 (CBAM) 影響，尤其是鋼鐵業，其約 75% 的產品出口至歐盟，廠商近期對歐盟和英國之間顯著的官僚差異表示不滿，英國 CBAM 制度主要被視為一種類似於增值稅的稅收制度，由英國稅務海關總署 (HMRC) 負責，並要求企業比照增值稅般提供季度報告。但是歐盟 CBAM 制度則是一種由各國海關當局管理的海關制度，並將在 2026 年全面實施時，要求當地企業提供年度報告。

更為複雜的是由於英國國內原因，英國決定將玻璃和陶瓷納入其 CBAM (建築材料是排放的主要來源)，反之歐盟則未納入，並將電力納入另一個稍微獨立的 CBAM 機制中。

在脫歐初期，除北愛爾蘭外，英國出口商遵守歐盟的 CBAM 被認為不會產生顯著影響，這是因為 CBAM 只適用於歐盟和出口國之間的碳價差異，而當時英國的碳價接近歐盟水平，但現今情形則大不相同，近期英國與歐盟的碳價差約為 30 歐元。Frontier Economics 經濟分析公司近期報告顯示，英歐碳價差異可能導致英國國庫在 2025 年至 2030 年間損失 35 億至 80 億英鎊收入。

最明顯的解決方案是整合英國和歐盟的排放交易體系 (ETS)，畢竟，英國在脫歐前是歐盟 ETS 的一部分，英國與歐盟貿易與合作協定也明確表示，雙方應認真考慮整合彼此體系。

劉鎮東：「馬來西亞必須在 2026 年歐盟實行 CBAM 前啟動碳定價和徵稅」



馬來西亞投資、貿易及工業部副部長劉鎮東稱，馬來西亞即將推出碳定價以促進碳交易，並將探討徵收碳稅。劉鎮東強調，這些措施的收入應該用於綠色投資，特別是綠色鋼鐵領域。他還表示：「碳定價、交易和徵稅是脫碳議程的關鍵步驟。馬來西亞必須在歐盟 2026 年碳邊境稅開始之前實施碳定價和稅。」

劉鎮東解釋說，CBAM 的實施意味著，除非馬來西亞徵收類似的稅，否則馬來西亞出口的鋼鐵和其他產品將被歐盟徵稅。



全球最大鋼鐵廠警告：中國正處「嚴冬」產業危機 比預期更難忍受



全球最大的鋼鐵生產商、中國寶武鋼鐵集團警告，中國鋼鐵業正面臨比 2008 年和 2015 年低迷時期更為嚴重的危機。根據公司一份聲明，這場產業危機可能會持續更長的時間，「這比我們預期的更難以忍受」。

中國迄今為止是全球最大的鋼鐵市場，由於今年房地產低迷和工廠活動疲軟，嚴重損害國內需求，鋼價暴跌至多年低點，鋼廠蒙受損失。寶武鋼鐵生產全球約 7% 的鋼鐵，此時發出多重警告信號可能會讓亞洲、歐洲和北美的競爭對手感到擔憂，因為各國的鋼鐵同業正應對中國新一波的出口浪潮。中國鋼鐵業在 2008 年至 2009 年的全球金融危機期間，遭受了毀滅性的衰退，並在 2015 年至 2016 年再次遭受重創。

寶武集團並未透露太多當前經濟低迷的原因。公司表示，在度過漫長嚴冬的過程中，現金比利潤更重要。



美國國貿委員會關稅修正：中國扣件適用不同稅率

根據美國國際貿易委員會關稅適用總表近期公布修正內容，在海關編碼 7318 及其所屬子細項內，除了特定國家享有優惠稅率外以及其他國家適用正常稅率外，來自中國的特定扣件將以不同的稅額進行課徵，特定細項最高可達 45%。詳細適用稅率請連結 <https://hts.usitc.gov>，點擊「Chapter 73」查詢或下載清單。



सत्यमेव जयते

Directorate
General of Foreign
Trade

印度政府禁止進口價格低於每公斤 129 盧比的螺絲

為了促進印度國內螺絲生產，印度政府已禁止進口某些價格低於每公斤 129 盧比的螺絲。對外貿易總局 (DGFT) 在一項通知中表示：「螺絲進口政策...從自由進口修改為禁止進口。然而，如果 CIF (成本、保險、運費) 價格為每公斤 129 盧比或以上，進口將免費。」該禁令適用於馬車螺絲、機械螺絲、木螺絲、鉤螺絲和自攻螺絲。印度在 2024 年 4 月至 10 月期間進口了價值 4.6815 億美元的螺絲、螺絲帽、螺帽、墊片和類似物品，在整個年度進口了 8.27 億美元，主要來自法國、中國、比利時、澳洲、孟加拉國和巴西。

印度盧迪亞納城扣件業者對財政部長的信任徹底崩潰

由於財政部長西塔拉曼沒有宣布放寬中小型企業的 45 天付款規定，盧迪亞納城業者對部長的信任徹底崩潰。印度下議院投票期間，業者會見了西塔拉曼部長，部長承諾取消該規定。此外，財政部長決定將中小型企業部的預算從 2,317.7 億盧比削減至 2,154.9 億盧比，這使得盧迪亞納製造業措手不及。

旁遮普小型工業協會聯合會主席巴迪什·金達爾表示：「財政部長沒有就第 43B 條文 (45 天付款規則) 發表任何言論，她曾在盧迪亞納競選時承諾取消該規定。印度中小型企業感到被欺騙。該部的預算沒有宣布補貼或激勵措施，反而減少了。唯一的可取之處是，可以獲得高達 200 萬盧比的貸款，而不是 100 萬盧比。」

工商企業聯合會主席古爾米特·庫拉爾表示，由於需要為延遲付款而納稅的買家和供應商取消了合約，業者已呼籲財政部長重新審查 45 天付款規則。他補充道：「這項新條款從 4 月 1 日起生效。財政部長曾承諾對其進行審查，但在這方面尚未採取任何行動。」

就連印度扣件製造商協會也感到非常失望。該協會主席納林德·巴姆拉表示：「中小型企業拿不到什麼好處。政府本應採取措施組成鋼鐵監管機構、升級信貸掛鉤資本補貼計劃、降低機械進口關稅以及為納稅人提供社會保障。給中小型企業的預算中沒有新的補助或支持措施。目前還沒有關於撤銷第 43B 條文的消息，這正在傷害中小型企業。」巴姆拉表示，緊縮時期對中小型企業的信貸支持措施以及信貸擔保計劃等多項計劃僅是紙上談兵。



印度新報告出爐揭示南半球國家如何降低 CBAM 衝擊

印度科學與環境中心 (CSE) 的報告估計，按照每噸二氧化碳當量 100 歐元 (或 106 美元) 的稅率，CBAM 法規涵蓋之印度出口到歐盟的貨物平均每年將被徵收 25% 的稅賦。該報告就發展中國家如何積極採取措施減輕 CBAM 的責任，同時轉變其製造業以轉向低碳提出了建議。





報告建議，根據融資需求，發展中國家必須制定產業減排計劃，概述其經濟體關鍵排放產業減排的具體措施和目標。報告建議，為了減輕向歐盟（或任何其他執行類似機制的國家）納稅的影響，發展中國家應在國內對其出口徵稅，並將所得收益再投資到政府管理的脫碳基金中。

此策略不干擾與歐盟的公平貿易條件，滿足歐盟建立國內碳定價體系（即碳稅）的需求。此外，這會將資金保留在發展中國家。報告建議新興國家考慮針對不同市場和貿易夥伴採用不同的生產技術作為權宜之計。在國家製造業逐步降低碳密集度的同時，對進入 CBAM 地區的產品採用綠色生產的作法可作為一種臨時措施。

報告稱，如果要將氣候政策融入到貿易協定中，氣候正義必須成為這項發展的核心。有鑑於此，該報告提出了一種制度，發展中國家可以向貿易夥伴徵收「歷史污染者稅」，為自己的脫碳努力提供資金。自前工業化時代以來，在歷史中推升二氧化碳排放總量的貿易夥伴可能需要繳納該稅。

廠商動態

友誠台南 AI 智慧新工廠 9 月啟用

車用扣件供應商友誠耗資新台幣 7 億元的台南新吉廠，預計 2024 年 9 月全面完工，AI 智慧生產新廠將全面啟動轉型智慧製造。友誠表示，占地 4,056 坪的新廠，包括土地成本 2.4 億元，建物建造成本及廠房軟硬體設備共耗資 5 億，廠區設計及製程設定以 10 年營運規劃，第一階段土地利用面積為 1,800 坪、建坪為 2,100 ~ 2,200 坪，計畫導入智慧製造、智慧搬運車，以降低製造成本及因應人力、人才短缺等問題，目標 2027 年前將自製率由現在的 15% 提升到 30%。

友誠在汽車扣件市場長期經營，協力廠達百家，終端客戶包含雙 B、Ford、GM、Porsche、Tesla、TOYOTA 等歐美日車廠，以及 Tier 1 大廠 Bosch、Continental Group 等，農機及家電大廠 Electrolux、John Deere 等，市場版圖包含美洲市場約佔 5 ~ 6 成、歐洲市場 2 ~ 3 成，其餘為日本、東南亞。



sheh fung
screws company

世豐螺絲 2024 年 Q2 營收、稅後純益俱增

世豐螺絲 8 月 2 日公布 2024 年第二季合併營收達新台幣 6.05 億元、稅後純益達 0.58 億元，分別較去年同期成長 17.00%、4.26%，該公司表示受惠歐、美地區客戶拉貨力道增溫，加上營運成本及費用控管得宜，第二季 EPS 為新台幣 1.01 元，仍較去年同期持穩表現。世豐 2024 年第二季 DIY 居家修繕、建築工業領域營收比重分別為 25.94%、74.06%，集團仍積極投入多樣化螺絲產品研發，加上越南新廠於第二季下旬小量訂單出貨貢獻，助力增添世豐整體營運動能。



TR Fastenings 在中國開設新工廠

TR Chai Yi Precision Fastenings Manufacturing (現為 Trifast plc 集團公司的一部分) 歡慶其位於廣東重要工業城市東莞的中國製造工廠正式投產，藉以充分利用該區多年來不斷增長的需求。廣東是充滿活力的世界級創新技術中心，是 TR 為原始設備製造商及其分包商生產精密工程螺絲的理想之地，同時在當地發揮其具全球規模的優勢。佔地 2,800 平方公尺的新廠房擁有 44 台冷鍛機和 36 台搓牙機，可生產尺寸 0.6 mm 至 4 mm 的鋼 / 不銹鋼 / 鈦製微型螺絲和螺紋成形螺絲，年產量約為 10 億支。

TR Chai Yi 很榮幸獲得了全球認可的 ISO 9001 認證，這表明 TR 已達到為該區客戶提供產品服務所需的品質、安全和效率標準的嚴格要求。該認證肯定了公司團隊致力為整個組織提供最高水準的品質，並不斷尋求改進的方法。



亞太區總經理 Jeremy Scholefield 評論表示：「我們很高興在如此著名的區域開設新工廠，這對 TR 集團來說是積極舉措。我們的重點是生產有競爭力的產品，並繼續在中國和整個亞太地區建立強大產能以滿足市場需求。在廣東，我們的主要優勢之一是技術工程知識，能夠生產非常精密且通常非常複雜的部件，這些部件都是按照精確測量和批量生產製造出來的。這項最新投資對我們來說至關重要，因為它彰顯了 TR 在該地區的蓬勃發展以及我們與這裡的主要客戶保持密切聯繫的承諾。」中國的新工廠是該公司在全球的第七個生產基地，其目前在義大利、新加坡、台灣和馬來西亞也有工廠。

FASTENAL®

Jeff Watts 擢升為 Fastenal 總經理兼銷售長， Dan Florness 繼續擔任執行長



Fastenal 公司已任命 Jeff Watts 擔任總經理兼銷售長，他在公司工作了 28 年，擁有深厚的全球銷售經驗，任命案於 2024 年 8

月 1 日生效。Watts 接替 Dan Florness 的總經理職務，後者在生效日自願辭去總經理職務。Florness 先生繼續擔任 Fastenal 公司的執行長和董事會成員。

除擔任總經理外，Watts 還將繼續擔任公司的銷售長，他自 2023 年 5 月起一直擔任這職務。作為銷售長，他的職責將包括確定優先事項、制定目標，以及指導和監督公司目前遍佈 25 個國家的全球銷售活動。

Watts 擁有數十年的銷售經驗，曾擔任 Fastenal 公司國際銷售執行副總、國際銷售副總和公司加拿大業務區域副總。在此之前，他曾在地區和當地市場擔任各種銷售職務，這使他直接瞭解什麼對全球的客戶和員工最重要。他於 1996 年 2 月 5 日加入公司（兼職分公司員工）。

瑞典 BUMAX 宣布新美國總經銷商

瑞典優質扣件製造商 BUMAX AB 正式宣佈任命 Star Stainless Screw Company 為其在美國的新總經銷合作夥伴。這一宣佈標誌著 BUMAX 在美國市場的發展邁出了重要一步，也是該公司在北美持續發展戰略的一部分。Star Stainless Screw Co. 公司成立於 1950 年，作為一系列不銹鋼和其他特殊合金材料扣件產品的進口商和經銷商，已在全美建立了無與倫比的聲譽。在戰略要地建立了分銷中心網路，Star Stainless 能夠很好地為全國各地的扣件和工業零部件供應商提供服務。

Star Stainless Screw Company 總裁 Tim Roberto 表示：「Star Stainless Screw Company 非常高興能與 BUMAX 合作。我們認為 BUMAX 的產品品質與 Star 在提供最高品質的產品和服務方面的聲譽完美契合。我們期待著我們的合作，並感謝 BUMAX 對 Star 公司卓越經銷的信任。」Star Stainless 公司將向全美的扣件經銷商和工業產品供應商庫存和供應 BUMAX 系列高強度不銹鋼產品。這一合作將大大提高 BUMAX 產品對美國客戶的可用性、可得性和供應速度。

BUMAX 經銷部門經理 Jacob Bergström 表示：「經過漫長的努力，我很高興看到我們的協議最終敲定。地域規模和多樣性一向是美國市場的關鍵挑戰。透過彙集兩家公司的專業知識，我們現在可以開始重要工作來提高美國市場對 BUMAX 高強度不銹鋼扣件優勢的認識，並使我們的產品在整個地區更容易被取得。」



併購資訊

BOSSARD 將收購 Aero Negoce 國際集團以擴大航太業影響力

Proven Productivity Bossard 集團已簽署協議將收購法國 Aero Negoce 國際集團 (ANI)。Aero Negoce International SAS 總部在法國 Béziers，擁有 33 名員工，預計本財務年度淨銷售額約為 2,500 萬歐元。ANI 是法國領先的緊固解決方案經銷商和航太業物流服務提供者。該公司在美國和馬來西亞都有分支。透過此次深思熟慮後的收購，Bossard 將顯著擴大在具重要戰略意義的航太業和法國市場的市佔。與 2019 年收購的 Boysen 公司（現為德國 Bossard 航太）合併後，Bossard 將成歐洲航太業領先的緊固系統經銷商和物流服務供應商。



Bossard 集團執行長 Daniel Bossard 表示：「收購 Aero Negoce International SAS 的計畫是加快我們在航太業發展戰略的重要一步，加強了我們在法國『航太谷』的戰略地位。此外，我們與德國 Bossard 航太的合作也看到巨大市場機遇，這將進一步加強我們在歐洲航太業的地位。」公司第二代領導人 Patrick 和 Nathalie Bianchini 表示：「我們對此次交易感到興奮。Bossard 集團的支持將為 Aero Negoce International SAS 提供絕佳機會使其能繼續增長，同時保持我們家族企業成立以來秉持的服務導向精神。」

交易預計在 2024 年內完成，但仍需經監管機構批准，並滿足其他既定成交條件。

Coventry 集團併購 Steelmasters 集團



Steelmasters 集團是紐澳區域領先的工業和特殊扣件供應商和製造商，其總部位於紐西蘭奧克蘭，擁有 12 個分支（4 個在紐西蘭，8 個在澳洲），總部在紐西蘭奧克蘭。Coventry 集團宣佈於 5 月 1 日以 4,210 萬澳元完成對 SteelMasters 奧克蘭總部的收購。此併購的效益包括：

- 增加 Coventry 集團的顧客群和產業曝光度；
- 透過另外 12 個地點（8 個在澳洲，4 個在紐西蘭）擴大貿易經銷部門的規模和覆蓋範圍；
- 擴大專業扣件產品範圍並增加製造能力。

Coventry 集團將把 Steelmasters 集團作為一個獨立的貿易經銷部門來營運，最大限度降低整合風險，該部門將繼續由 Steelmasters 集團現有的管理團隊來營運。



澳洲 Swift Metal Australia 併購 Binder 集團

Swift Metal 供應螺紋零件給全澳洲 OEM 製造商、建商與礦商。Swift Metal Australia 收購了 Binder 集團。這項策略性舉措已自 2024 年 2 月 1 日起生效，不僅使 Swift Metal Australia 成為管材零件的主要參與者，也預示著 Binder 集團的製造業將重返澳洲。

Swift Metal 執行長 Dan Lindsay 表示：「此次收購重申了我們致力成為重工業和基礎設施項目的專業業務合作夥伴，以及我們對澳洲製造業的承諾。」憑藉 Binder 集團在採礦和石化行業的專業知識，Swift Metal Australia 將成為跨產業新勢力，為整個亞太地區提供優質管材支撐用產品。此次收購帶來了引人注目的好處，特別是 Binder 集團在澳洲所有權和製造業的復興。



澳洲 IperionX 和美國 Vegas Fastener 將為美國陸軍聯合生產鈦扣件

IperionX Limited 和 Vegas Fastener Manufacturing 已同意合作，利用 IperionX 的先進鈦產品來開發和製造鈦合金扣件和精密零件。Vegas Fastener 是高性能扣件和客製化加工零件開發與製造的全球領導者。Vegas Fastener 與其聯盟公司 PowerGen Components 一起為國防、海洋、發電、石油和天然氣、核能、化學和水利基礎設施領域的各類客戶提供服務。Vegas Fastener 使用特殊合金開發和製造精密高性能扣件，以滿足嚴格的品質規格。

IperionX 和 Vegas Fastener 的商業重點是為美國陸軍地面車輛系統中心 (GVSC) 開發和製造鈦合金扣件和精密零件，該中心是美國武裝部隊地面系統先進技術的研發機構。GVSC 的研發包括機器人技術、自主性、生存性、動力、機動性、智慧系統、機動支援和維持。

此外，合作夥伴還將為航太、海軍、石油和天然氣、發電、紙漿和造紙以及化學等關鍵領域設計、生產鈦扣件。這些產業要求扣件不僅要能夠提供高強度重量比，而且還能夠為高性能用途提供卓越的耐腐蝕性。



Sundram Fasteners Limited

印度 Sundram Fasteners 奪下 400 億盧比電動車訂單

Sundram Fasteners 是一家領先的汽車零件製造商，其電動車訂單量正在顯著增長。該公司目前持有價值約 400 億盧比的電動車訂單，還有更多合約正在醞釀中。儘管存在一些挑戰，但在政府補貼、公眾意識提高以及各類產品更頻繁發布的推動下，印度邁向電動車技術的轉型正在加速。因此，Sundram Fasteners 的電動車零件訂單大量湧入。

這家總部位於欽奈的公司向電動車領域的原始設備製造商供應扣件、錐齒輪和小齒輪等熱鍛造機器零件、電池冷卻液蓋以及各種類型的軸等零件。此外，它正在開發電動水泵。目前的 400 億盧比訂單將在未來 5-6 年內完成。隨著 Sundram Fasteners 與多家客戶就新的電動車訂單進行談判，預計訂單量將會成長。 ■

