

美洲新聞

全球經濟為美國關稅做好準備

當選美國總統的川普承諾在他上任的第一天對墨西哥和加拿大徵收 25% 的關稅。墨西哥總統薛恩鮑姆對此回應並警告稱，這些懲罰將導致美國通貨膨脹和失業。

墨西哥是美國最大的貿易夥伴，加拿大緊隨其後。這三個北美國家每年進行超過 1.5 兆美元的商品交易。墨西哥的主要出口商包括美國汽車製造商通用汽車和福特汽車，這些公司在墨西哥建立了大型現代化生產設施。

川普最新的關稅承諾讓美國汽車工業感到恐慌，因為該行業在零部件和製造上高度依賴這兩個國家。Anderson Economic 集團執行長 Patrick Anderson 表示，關稅的前景顯示汽車行業宛如「面臨二級火災警報。在密西根、俄亥俄、伊利諾和德州，幾乎沒有一個組裝廠不會立即受到 25% 關稅的影響。」

「在墨西哥或加拿大生產的車輛包括 Ram 皮卡和克萊斯勒小型廂型車。通用汽車在墨西哥生產雪佛蘭 Silverado 皮卡及 Equinox 和 Blazer SUV 的電動版本，而福特則在墨西哥生產其 Maverick 皮卡。」此外，川普還概述了對中國進口商品徵收額外 10% 的關稅，這是在任何其他額外關稅之上加徵。他之前曾承諾結束中國的最惠國貿易地位，並對中國進口商品徵收超過 60% 的關稅，這比他第一任期內徵收的要高得多。美國與中國之間的貿易每年達 6000 億美元。

美國扣件和汽車產品供應商已為這一結果準備了數月。汽車零部件零售商 AutoZone 的高管在 2024 年 10 月告訴投資者，他們已經做好準備，預計從印度、中國和德國進口的產品將變得更加昂貴。AutoZone 執行長 Philip Daniele 在最近的一次財報電話會議上表示：「如果我們面臨關稅，我們將把這些關稅成本轉嫁給消費者。我們知道關稅會是多少，我們通常會提前提高價格。」同樣，Stanley Black & Decker 公司執行長 Donald Allan 告訴投資者，他的公司可能「需要進行一些精算的價格調整以抵銷任何新的關稅」。



NFDA 專家小組：為建立顧客信任，你要銷售的是與顧客的「關係」



Pacific Warehouse Sales 公司的 Kelly Lehman 告訴美國扣件經銷商協會 (NFDA) 成員說「你們要照顧好顧客」，並讚揚了她已故父親 Bob Lehman 建立了公司與顧客之間的關係。她補充道，除了是顧客，他還讓他們成為朋友。

Star Stainless Screw 公司的 Kevin Chavis 贊同表示：「你必須銷售關係並建立信任。顧客需要知道『我們想與你做生意』。」NFDA 專家小組成員在討論「你究竟從事什麼業務？」的主題時強調服務顧客的重要性。Sems and Specials 公司的 Kelly Charles 指出，每位顧客都有自己的個性和敏感點。她表示，來自顧客的反饋應該既是「正式的」也要「被動」。

經銷商 Beawest Fasteners 公司的 Mark Beaty 強調「尊重」。他還說到必須要精準出貨。在歷經出貨錯的零件後，

Beawest 增加了對所有發貨進行「雙重檢查」的措施。來自 Martin Fastening Solutions 公司的 NFDA 主席 Scott McDaniel 補充道，「你的表現只取決於你最近的一次交付。」

並非所有潛在顧客都是適合你的好顧客。Kelly Lehman 指出，「我會『開除掉』帶給我們公司太多麻煩的顧客。我們不會接受那種虐待。」Scott McDaniel 說：「成功的其中一要素是選擇合適的顧客。」

人工智慧現在是商業的一部分。Kevin Chavis 說：「人工智慧的存在無法否認。」他發現人工智慧提供了很好的後續資訊。「人工智慧將參與你的業務，但你仍然需要人來建立關係和信任。」他表示，Sems and Specials 公司根據需要舉行每日會議以處理問題。Kelly Charles 說：「每個人都被賦予做出自己決策的權力，必須允許人們犯錯。人們希望感到被包容。Kevin Chavis 說強調內部和外部溝通至關重要。」



Mark Beaty 說：「我們能控制的是庫存。」如果一家工廠因零件未能按時到位而不得不停產，可能會有 400 人在現場閒置。Scott McDaniel 指出，停產一天可能會造成 2.5 萬美元的損失。這突顯了預測的重要性，必須要能辨識出跡象。他說：「你要比顧客還了解他們的業務。如果你沒有庫存，顧客可能會轉向競爭對手。」

Kelly Charles 指出，Sems & Specials 專攻接單生產，她表示自己在過去 22 年從未拒絕過一個訂單。Kelly Lehman 也同意「庫存是王道」。她說：「如果你的架上沒有，顧客就會轉去別處。如果你架上有，你的產品就會賣出去。」

Mark Beaty 指出：「總有一些事情會衝著你來，以積極的方式應對，不要過度反應。」他發現：「你的問題並不是顧客所在意的，顧客只想要解決方案。最終，客戶希望看到正確的事物在正確的時間出現。」



波音的車床工人結束成本代價高昂的罷工

波音西海岸工廠的車床工人罷工已經結束。在國際機械師和航空航太工人協會的第 751 區及 W24 區，有將近 60% 的成員於週一投票接受與波音簽署的新四年合約。工人於 11 月 6 日重返工作崗位。這場持續 53 天的罷工使波音位於華盛頓州普吉特海灣和奧勒岡州波特蘭的廠房商用生產停滯，這些廠房專為飛機及國防、太空和安全計劃進行生產，包括 737 Max 客機。



青年扣件專業人士組織的專家小組提供職涯建議：首先要努力工作

來自 Sherex Fastening Systems 公司的 Jake Glaser 建議該組織的成員說：「你們要表現出無法被忽視的水準。向我的公司展示你有價值。」其次，不要過度表現。來自 Solution Industries 公司的 Tim Vath 說：「如果你試圖做一些不真實的事情，那就顯而易見，因此你們必須要真實。」第三，要保持好奇心。

Star Stainless Screw 公司的 Mike Robinson 建議：「透過提問來參與項目。」在美國扣件經銷商協會的 2024 年主管峰會上，三位負責青年扣件專業人士領導力發展的小組成員分享了經驗和建議。

Tim Vath 建議：「看看績效高的人們」，然後下定決心想著：「我想達到他們的高度。」「了解你們自己的風格以及日常生活中的優勢。」他在 Sherex Fastening Systems 從事內部銷售工作時，被鼓勵參加創業活動並在當地大學課程繼續接受教育。

Tim Vath 最初是在倉庫工作，他表示：「導師給了我空間。」Jake Glaser 說：「導師需要給予受教者『自主成長』的空間。最終，受教者必須要有興趣、渴望和動力來推進自己的職業生涯。」Tim Vath 建議早期建立並維護良好的人際關係，必須要相互尊重：「理解他人的水平和他們接收訊息的方式。跟隨你的直覺，接受失敗的風險。」

Mike Robinson 建議：「專注於人際關係社交聯繫。」他提到情緒智商 (EQ) 是必要的。情緒智商是理解和管理自己及他人的情緒。他說為了進步，可能需要艱難對話。如果雇主是一家家族企業或大型上市公司，你的人生道路將有所不同。他還指出，有時候不合適就需要放手。

Tim Vath 最後補充道：「你不可能與每個人都能建立良好的關係。」

Fastenal 任命負責戰略與傳播的新執行副總



Donnalee K. Papenfuss 現在正擔任美國明尼蘇達州威諾納市 Fastenal 公司的戰略與傳播執行副總。在這一新角色中，Papenfuss 將領導市場行銷並推動技術、銷售以及環境、社會及治理方面的戰略舉措。她還將增強支持這些舉措並確保與整體商業目標一致的溝通工作。在 2014 年 2 月至 2024 年 10 月期間，她擔任 Fastenal 公司的合約開發與支援副總，在此期間，她領導負責各種銷售促進、銷售開發及銷售支持功能的小組包括從提供工具和資源幫助現場銷售人員取得成功，以及開發提案及促進合約談判流程。

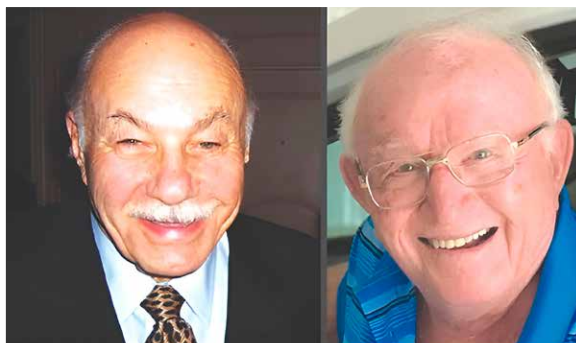




Thomas Cochran 獲得青年扣件專業人士組織的培訓獎學金

總部位於加州海灘市的美國扣件經銷商協會宣布，青年扣件專業人士組織 (YFP) 最近聯合了扣件培訓學院 (FTI) 頒發了扣件培訓週 (Fastener Training Week) 的獎學金。Thomas Cochran 是佛州彭薩科拉市 Threaded Fasteners Inc. 公司的商務發展經理，他獲得了由扣件培訓學院提供的先進扣件技術培訓計劃獎學金。青年扣件專業人士組織每年提供扣件培訓週的獎學金，每項獎學金價值 2,800 美元，可用於 2025 或 2026 年的任何扣件培訓週課程。該獎學金僅用於學費，不包括旅行、住宿或餐飲費用。

Century Fasteners 公司共同創始人入選美國國家航太博物館榮譽牆



Jack Schlegel

George Stieglitz

Century Fasteners 公司共同創始人 George Stieglitz 與 Jack Schlegel 已被加入美國國家航太博物館的「榮譽牆」。從早年的布魯克林海軍造船廠到今日，包括全球最先進戰鬥機上的 500 多個零部件，以及國防部、NASA 及軍事對等無數項目的支持，他們的願景和領導力最終使 Century Fasteners 公司為航太及太空技術的推進和創新做出了貢獻。他們的名字、照片和簡介已列入美國國家航太博物館的「榮譽牆」網站上，其名字將永久刻印於第 49 號箔片上。

John Varley 被任命為 Auto Bolt 公司的銷售與市場行銷副總



Auto Bolt 公司 (美國俄亥俄州克里夫蘭市) 迎接 John Varley 擔任銷售與市場行銷副總。他擁有超過 20 年行業經驗，在推動成長和顧客滿意度方面有良好的記錄。他將領導公司的銷售策略並幫助擴大市場覆蓋範圍。他的行業知識以及服務顧客的承諾與 Auto Bolt 在扣件業提供卓越服務的願景相互致。

Semplex[®] 慶祝成為 EJOT[®] 授權製造商 25 週年

Semplex[®] 公司達成重大里程碑，慶祝成為 EJOT[®] 授權製造商 25 週年。Semplex 董事長 Gene Simpson 及品質 / 工程副總 Eric Breidenbaugh 在德國的國際授權會議上，由 EJOT 副總 Markus Duchardt 及 EJOT 授權經理 Frank Schlosser 頒發了該獎項。此成就表彰 Semplex 公司對高品質產品、長期合作夥伴 EJOT 以及高價值市場解決方案的承諾。





FASTENER
TRAINING
INSTITUTE

2024 扣件培訓週完滿結束

2024 年對於扣件培訓學院 (FTI) 來說又是一個繁忙的一年。2024 年的最後一堂面授課程是由該學院在美國俄亥俄州克里夫蘭市舉辦，由學院執行董事 Dan Walker 主持，由學院的工程與技術主任 Salim Brahim 及 IFI 教育與培訓主任 Laurence Claus 主講課程。此課程由 Birmingham Fasteners 公司贊助，由該學院的行銷總監 Jo Morris 籌製。來自全美及加拿大 25 家公司的學生參加了該課程，其中包括 Charter Steel 公司和 The Auto Bolt Company 公司的工廠參觀活動。儘管 2024 年的面授課程時間表已結束，但該學院的線上學習圖書館仍可供用戶全天候使用。

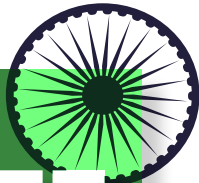
First Aviation Services 公司收購 Saint Technologies 公司

First Aviation Services 公司位於康涅狄格州，是一家提供飛機零部件製造、飛機元件維護及相關工程服務的公司，已收購位於伊利諾州的 Saint Technologies 公司。Saint Technologies 成立於 1999 年，以 REALLOCK® 品牌製造用於固定高振動和衝擊環境之關鍵硬體的鎖固式墊片。REALLOCK 減輕重量、縮短裝配時間並確保陸地、空中和太空等等多種用途的安全性。在過去十多年，REALLOCK 鎖固式墊片已證明能夠滿足 F-22、F-35、愛國者導彈及衛星等航太設計中的最苛刻要求。不使用化學塗層的 REALLOCK 適合極端太空環境，Saint Technologies 公司的這項獨特鎖固式產品完勝高溫與低溫、壓力以及荷載。■



新聞提供: John Wolz, FIN 編輯 (globalfastenernews.com)
Mike McNulty, FTI 副總裁兼編輯 (www.fastener-tech.com)

印度新聞



印度政府新訂扣件 BIS 標準

為了提高工業扣件品質，印度政府根據 2016 年《印度標準局法 (BIS Act)》推出了《2024 十字頭螺絲 (品質控制) 令》。該命令要求所有螺絲和扣件必須符合印度標準，並標註該標準的標記，同時接受 2018 年 BIS 符合性評估規則下的認證。

該命令對於印度國內生產以供出口的產品、作為成品之零件進口的商品，以及某些微型和小型工件提供豁免，這些工件獲得限期的合規寬限期。未經 BIS 認證的螺絲和扣件不得在印度進口或銷售。

出於研究目的進口 200 公斤以下相同產品的代工廠也將被排除在該命令之外。然而，這些進口不得用於商業銷售，並需在當局檢查時進行追蹤。BIS 將成為此目的的認證和執法機構。如不合規，將會受到處罰。

這項新推出的命令涉及各種扣件，包括扁頭螺絲、沉頭螺絲和六角墊圈頭螺絲。其中一些相關的印度標準及其名稱包括：十字扁頭自鑽螺絲第 1 部分—18471 (第 1 部分)：2023 / ISO 15481:1999；六角墊圈頭自鑽螺絲—18476：2023 / ISO 15480:2019；十字扁頭自攻螺絲：第 1 部分—18480 (第 1 部分)：2023 / ISO 7049:2011... 等。



Sundram Fasteners
Limited

財報公告利潤
增長

Sundram Fasteners 隸屬於 TVS 集團，該公司公佈截至九月的季度合併淨利潤達到 14.384 億印度盧比，較 2023 年同期的 133 億印度盧比增長 8%，標誌著該汽車零部件公司的里程碑成就。

合併每股收益 (EPS) 從 2023 年同季的 6.28 印度盧比增長至 6.78 印度盧比。該季度的合併營業收入達到 148.6 億印度盧比，相較於 2023 年同期的 142.2 億印度盧比有所上升。

在 2024 年的上半年，Sundram Fasteners 以 298.4 億印度盧比的合併營收開局。該公司在半年內實現淨利潤 28.7 億印度盧比，而去年同期為 26.2 億印度盧比。

公司董事會宣佈每股派發臨時股息 3 印度盧比，相當於 2024-25 財報年度的 300%。

