

專訪 美國扣件經銷商協會理事長 Jim Degnan



01 2022年起庫存、運費和通貨膨脹就持續影響全球供應鏈(美國產業也不例外)，今年您認為美國扣件產業因這些問題所面臨的壓力是否已有所緩解，以及是否浮現哪些值得關注的新議題？

答：雖然運費和交期有所改善，但通貨膨脹持續對我們的行業產生巨大影響。許多生產成本(包括：勞動力和庫存成本)都在增加。合格勞動力的可得性也是經常被談論的話題。招聘、培訓和留住員工比以往任何時候都更為重要。

02 在上述這些議題中，有哪一項是您認為美國扣件產業現階段最優先要解決的？為什麼？

答：我認為，由於通貨膨脹持續影響著許多產品類別和行業，短期內最優先要處理的事情將是管理成本。即使美國政府努力透過提高利率來減緩通膨，但通膨仍然影響著我們行業的方方面面。此外，任何重大的經濟衰退都會增加管理成本變化的複雜性。然而，技術勞動力的可得性將是一個更大、更長期的問題，企業現在就必須解決這個問題。

03 美國扣件經銷商在因應市場供需變化和產業升級所採取的做法一向是其他國家同業的學習典範，請問面對市場上大家所密切關注的這些新舊挑戰，站在第一線為客戶把關的美國經銷商如何去應對和克服？有沒有一些實際案例可分享？

答：過去幾年扣件市場的波動促使美國經銷商擴大投資資料分析、標準化、供應鏈可視性和系統技術來應對這些新市場動態。但，如果不鼓勵員工與客戶產生共鳴，清楚瞭解他們的需求，並授權他們直接解決問題，這些都不會產生實質影響。我們的行業雇用了一些最優秀、最聰明的人。他們是我們成功的關鍵。

04 在新美墨加貿易協定架構下，挾關稅優勢和地利之便，據悉有一些美國扣件業者也紛紛跑到墨西哥去設廠，您認為這樣的趨勢會不會對美國現有的扣件經銷體系造成一些微妙的變化？



答：我們都聽過這樣一句話：「生活中唯一不變的就是變化」。這句話對美國扣件經銷行業的適用性比大多數人都更大。我們的行業總是在市場的不斷變化中有效地運作。我們的世界充滿活力，我們必須與時俱進，否則後果不堪設想。在美墨加協定(USMCA) 框架下，美國扣件公司在墨西哥投資設廠的趨勢確實是一個頗受關注的話題。在美國勞動力短缺的情況下，墨西哥鄰近的地理位置及其強大的勞動力是一個極具吸引力的目的地。雖然汽車和電子製造業早已在墨西哥立足，但我們現在看到許多其他製造業也在探索這一選擇。我們的行業擁有多為已在墨西哥和許多其他國家的公司提供服務的經驗。

05 根據美國海關最新統計，2023年前7個月美國共進口約38億美元扣件，前3名來自台灣、中國和日本。就您了解，美國從這三國進口的扣件品項主要是供應哪些應用領域為主？以及這三國的扣件產品對美國扣件經銷商來說又各自展現哪些優勢？

答：從台灣、中國和日本進口的扣件廣泛應用於建築、汽車、消費性電子和機械製造等行業。這些扣件的吸引力主要在於其成本。許多日常用扣件只能從海外製造商那裡大量採購。此外，還有許多美國扣件製造商在亞洲開設了生產基地，以擴大生產能力，服務當地市場。

06 今年前7個月美國扣件進口有超過3.5成(約32萬噸)來自台灣，比例遠高於中國和日本許多，顯見台美扣件產業合作格外密切。您認為台美供應鏈多年來仍保持緊密連結的原因有哪些？

答：台灣與美國扣件行業之間的緊密合作，植根於雙方在品質、價格、可靠性和穩定交貨性能方面的長期合作關係。這些基礎支柱經過長期培育，形成了穩固而持久的供應鏈夥伴關係。雖然美國扣件行業一直在探索擴大供應商基礎的機會，但台灣在卓越和可靠性方面的聲譽仍使其成為美國經銷商的首選合作夥伴。在我們探索全球選擇的過程中，馬來西亞、印度和土耳其等其他國家也為不同的產品線提供了獨特的優勢，為供應鏈提供了多樣化的機會。

07 隨著今年10月1日歐盟CBAM措施試行，台灣、中國和很多亞洲國家的扣件製造商也

開始積極從各方面導入「節能減碳」概念，強化自身競爭力。請問低碳扣件在不久的未來是不是也將成為美國扣件經銷商對上游供應商所要求的必備條件？

答：隨著歐盟 CBAM 措施試行，包括台灣和中國在內的許多亞洲扣件製造商都積極主動奉行「節能減碳」原則來提高自身競爭力。採用低碳扣件確實可能成為美國扣件經銷商未來對上游供應商的要求基準。我們已經看到了各種行業倡議的涓滴效應所帶來的類似趨勢。在接下來的幾週和幾個月內，我們將靜待 CBAM 要求的最終定案和可能做的修改，碳減排措施有可能會被納入美國更廣泛的行業實踐方針。

08 身為NFDA新任理事長，您是否有設定幾個目標要在任期內達成？

答：美國扣件經銷商協會董事會已經制定了若干戰略目標，主要圍繞在提高會員價值。我們的目標涵蓋一系列主題，包括：員工發展、招聘、培訓、輔導和有效的交流活動。我們始終致力於幫助會員在全球市場中成長茁壯。

09 新的年度NFDA有規劃哪些活動嗎？是否規劃與其他國家扣件協會或產業交流活動？

答：在接下來的一年中，我們將舉辦多項活動，其中包括：

1. NFDA實體課程 (日期: 2023年11月30日)
2. 2023 YFP和 NFDA實體假日派對 (2023年12月14日)
3. 2024 NFDA年度大會及ESPS®管理銷售規劃研討會 (2024年6月12日)
4. 2024 NFDA經營管理高峰會 (地點: 聖地牙哥 / 日期: 2024年10月16-18日)

10 您對2024年美國扣件產業的期待？

答：鑑於經濟的不確定性，美國扣件行業在 2024 年將面臨一些成長挑戰，但隨著越來越多市場認識到與強大經銷夥伴合作的競爭優勢將可以幫助他們面對來自全球供應鏈不斷變動的改變，美國扣件經銷商將會繼續增長。

著作權所有：惠達雜誌

