

通力合作



Grace S. Ruan

台北101是目前世界最高的大樓，也是台北的新地標與著名觀光景點。國外買主和中國大陸人士到世貿參觀展覽之際，總不忘去看看世界最高大樓的模樣，順使用餐、購物，除了造成101話題，也讓參展、看展多了一個吸引力與新樂趣。

台北展（3/8-3/11）圓滿成功落幕，今年也獲更多的好評與展出效果，主（協）辦單位用心合作，並配合多元活動讓台北展更具可看性。今年兩岸自行車業也有正式交流，大家也都有共識，兩岸自行車業必須在互補、競合等良性競爭與通力合作下，才能鞏固兩岸在全球自行車的地位，因為惡性競爭祇會帶來兩敗俱傷，而且祇有買主得利，吃虧是我們自己；既然不管低價競爭或差異策略，大家一樣要花精神，為何不將精力集中在創造更有利的價值上，做生意講的不就是投資報酬率嗎？

天津自行車業快速成長已成為大陸業者談論的話題，大家也深深感受到來自天津的強勁壓力。去年天津自行車產量達到3,135萬輛，出口近1,000萬輛；而電動自行車也達到360萬輛，兩者均居中國第一，北方人好強個性在天津展會與自行車業大幅成長方面都看出其端倪，尤其大廠新單也不斷由南向北移，從鳳凰、永久、中華等陸續在天津代工就能開現其競爭力，加上美國Pacific Cycle、Huffy、日本、韓國也下單在天津，天津深遠的製造實力和競爭潛力不言而喻。天津自行車產業不僅受到市府重視和支持，自行車業者也較有衝勁。難怪這次受天津展邀請演講的美國製造協會主席Mr. Philip W. Byrd就表示，天津就像一座金礦。

歐盟對中國自行車業窮追猛打又添一樁，歐洲委員會受歐洲座墊製造商協會（ESMA）於今年2月22日提出申請，控訴大陸座墊產品在

數量上和價格上都有傾銷之嫌疑，要求歐委會展開反傾銷調查，因此，4月7日歐委會發佈，要求中國自4月7日起15天內提出申訴，最慢在21天內必須將文件送達歐委會，逾時將視同不合作且可能面臨嚴重的反傾銷稅懲罰，這種做法對大陸鞍座廠非常不利，因為大部份廠商都沒有這方面的經驗，加上聘請律師等費用也是一大負擔，而且時間又緊迫，歐盟這種做法顯然是不公平也不合情理，事關鞍座業銷歐業務，大意不得，因此中國政府和相關業者呼籲通力合作並盡速提出因應之道以解燃眉之急。

上海國際自行車展將於4月17-20日在浦東舉行，上海展已是全球規模最大的Mass展，也是自行車業最好的出口窗口，但今年適逢西方復活節，這個節目在西方很受重視，歐美客戶多少會受影響而缺席，既然是出口展會，主辦單位可能要考慮到國際民情、假期，才不會讓參展廠商花了錢，抱了希望而達不到預期效果。

團隊已成為各企業非常重要的競爭利器，個人能力再好也沒有比團隊來得重要，因為一個組織假如祇靠一個人，那這個人很容易拿翹，而且對企業未來發展也不健康、不平衡，祇有通過團隊運作、整體共識才能成為公司的堅強隊伍，就連同業、產業也要是一種競合；比如說，買主常將供應商耍得團團轉，這種情形以Mass客戶最常見，但現在連IBD也一樣受Mass影響而出現相同做法，假如同業彼此可以互相往來，並且適時互通訊息，將可避免讓客戶個個擊破，包括不肖客人欠了錢，倒了帳還可以輕易再找到好的供應商，因此產業團隊、經營團隊與幹部團隊對企業和行業的發展都非常重要。

阮素琴