

認清自己



Grace S. Ruan

石油、鋼材和原物料持續上漲，對製造商和採購商都很困擾，不少鋼材、鋁材都要現金，而且還不一定買得到貨，甚至有台商因為鋼材問題而無法返台參加台北自行車展。儘管去年很多零件廠的營收成長了20%以上，但生產成本一再增加，導致利潤一再下滑，致使去年的利潤跟前年差不多，零件廠不由得感嘆做那麼多、那麼辛苦打拚的意義何在？然而，面對超微利時代，業者若不擴展業務量，可能損失還會更大！是否適度反映成本，每家業者都有自己的考量與立場，漲價不易，但沒有合理的利潤，企業生存更是大問題，所以還是有知名大廠堅持漲價，強調不接受漲價就不交貨。

台灣去年出口4,752,345輛自行車，總出口金額達1,054,524,358美元，比2006年成長25.63%，單價也提高到221.9美元，比2006年的206.61美元增加7.4%。台灣主要出口地區以歐盟最多，達3,331,998輛，比前年成長19.93%，英國為最大單一出口國（933,098輛），比美國的596,305輛還多，但出口美國的平均單價高達388.16美元，若單以金額論，美國（US\$231,459,206）還是大於英國（US\$130,609,545）；德國和荷蘭則分別為台灣出口歐盟第二與第三大國。除歐盟和美國外，俄羅斯和南韓也都大幅成長，烏克蘭市場也有明顯增加。

中國大陸去年自行車產量達8,700萬輛，比前年的8,500萬輛增加2.38%，出口量5,922萬輛，比2006年增加5.7%，平均出口單價也上升8.6%，達36.6美元；電動自行車去年下半年雖有傳聞多家減產或倒閉情形，但2007年中國電動自行車產量也達到2,100萬輛，比2006年1,900萬輛成長了10%左右。其中，天津自行車總產量4,053萬輛（2006年為4,018

萬輛），出口量達1,459萬輛，電動自行車也有649萬輛，天津的自行車與電動車產量可說中國之冠。據了解，大廠產量都有增加，反而一些體質不佳或投機經營的工廠因受到材料漲價、電池大漲、人民幣升值、出口補貼減少、工資提高加上新勞動合同的實施，而成本大增，甚至付不出薪資而宣告倒閉關廠；面臨這一波的市場重新洗牌與淘汰，體質好、實力堅強的企業相信會越來越有競爭力。

台灣和大陸自行車業都在成長，大家都想做大，但是如何做到最適合自己，而且要有合理的投資報酬率，因為每家條件都不一，如何往高品質、創新、差異化、加強品牌與形象建立和整合能力提昇，是大家共同的課題，未來相信兩岸自行車產品的價格差距會逐漸縮小，部分台灣自行車廠也將由過去從大陸進口零件改為台灣製造品；兩岸自行車業即將面臨市場重整與洗牌。

單車熱持續發燒，為了不讓男生專美於前，巨大副總杜瑋珍發起女性專屬的單車環島團，首航將於4/22展開13天的單車環島行，希望鼓勵更多女性放慢腳步去體驗台灣的美，這將是結合旅遊、運動、美食和享受生活的知性之旅，對於想挑戰自己的現代女士，是非常難得的經驗。

隨著石油、黃金、原物料與生活日用品的漲價，造成通貨膨脹的現象與壓力，世界的變化已超越各國的預期。雖然我們無法預測未來，但我們可以改變自己，調整策略，加強管理，相信祇要努力，不放棄，就有機會成功；面對問題，修正和認清自己，整合資源，全力以赴。認清自己有利找對問題，發現和解決問題的能力，也是一種競爭力。

阮素琴