

內外銷年終體檢

11月、12月一向是台灣內銷以及OE市場的新品發表會旺季！內銷方面，2008年自行車當道，騎自行車儼然成為全民運動，台灣內需市場旺到不行，尤其第三季幾乎都賣到沒車可賣，內銷業者與店家樂翻天！然而市場過熱的情況終究會降溫，儘管第四季開始買氣漸趨冷淡，銷售下滑不少，但比起前一年同期，大多店家的營業額還是成長。

捷安特總經理何友仁表示，捷安特2008年的自行車內銷總量逾38萬輛，總營收超過39億台幣，相較於2007年的23萬輛，大幅成長了65%，傲視群雄！何總經理表示，儘管2009年受到全球金融海嘯的影響，自行車銷售不可能像2008年有那麼亮眼的表現，但捷安特還是會積極推出各式貼近生活型態的車款與商品來創造需求，並希望能挑戰10%的成長率！此話一出，無疑為低迷的內銷市場注入一劑強心針。

展望2009年，預估自行車熱潮不會那麼快退燒，但由於第四季許多廠商與店家都有不少庫存待消化，市場應該會進入一番價格混戰。再者，由於自行車炙手可熱，2008年台灣新開設的車店就達2、3百家，遠超出市場需求，預期2009年市場將會重新洗牌，一些炒短線、沒有專業背景以及維修技術的店家將會被淘汰。

外銷方面，受到全球金融風暴的影響日益明顯，尤其第四季業者也明顯感受到訂單銳減的情況，很多客戶都

相繼砍單、要求暫緩出貨，甚至還有組車廠強勢要求零配件廠降價以共體時艱。根據經濟部統計處指出，台灣11月外銷訂單與工業生產指數年增率雙雙跌落谷底，分別負成長28.51%與19.57%，為史

上最大跌幅。由於歐美需求減緩，外銷訂單急速萎縮，衰退幅度超乎預期，預估2008年台灣全年外銷訂單恐接近零成長。

儘管前景茫茫，12月初在台中舉辦的多場2010 OE新品發表會（mini shows）仍然獲得海內外業者的高度肯定與積極參與，包括：2010 RideOn（12月6-10日）、Taichung Bike Week（12月7-10日）、Surf-On（12月7-12日）、FirstIn-Performance（12月7-12日）以及Taiwanathon（12月7-12日）等，多數品牌商反應，3月的台北展對於敲定Spec來說太晚，12月尤其是感恩節之後，是最適當的時機，透過小型的新品發表會，可以有更充足的時間與客戶討論，心情上也比較沒有壓力。對這個小型新品發表會的風氣，台中市政府也十分關注與支持，並承諾2009年將提供相關的交通接駁以及必要的支援，打造Taichung Bike Week成為台中市的年度盛事與城市特色。

目前台灣的企業裁員的裁員，放無薪假的放無薪假，除了期待3,600元的消費券能刺激買氣外，大家都在觀望不景氣何時會到谷底？經濟何時能復甦？不景氣時，不管企業或個人都必須強化體質、秣馬厲兵，隨時做好準備，才能安然度過景氣寒冬。



Daphne 陳柏如

