

兩岸合作跨步

廈門訪問團參訪正新

圖、文 ◎ 編輯部

去年 7 月 4 日中部四縣市選定廈門市作為首航之點，假日包機通航的時代正式來臨；今年廈門市府及當地企業也禮尚往來，於 3 月 22 日經由小三通，從金門飛抵台中清泉崗機場，受到台中市副市長蕭家旗等市府團隊親往接機，在台訪問 7 天，其中更前往位於彰化的輪胎巨擘—正新輪胎參訪，正新大家長羅結親自接待，雙方相談甚歡、收穫頗豐。

中部縣市工商界交流會

此次廈門訪問團團長由廈門市市長劉賜貴擔任，同行成員包括副市長黃菱、廈門當地企業共 24 人，此行目的主要希望加強兩岸合作關係。訪問團於 24 日在台中長榮飯店舉辦與台灣中部縣市工商界的交流會，吸引眾多知名企業界老闆與會。交流會當中，劉市長首先針對廈門目前的建設、經濟發展作說明，他提到廈門並未受到金融風暴太多的影響，經濟並未出現衰退情形，尤其受惠於小三通，許多大陸



▲廈門訪問團與中部縣市工商界進行交流，促進兩岸共同合作。



▲近來鮮少露面的正新董事長羅結（前坐者）氣色紅潤、精神飽滿，兩位女婿：正新（廈門）總經理陳秀雄（後左）與正新（台灣）總經理陳榮華（後右）將正新集團經營得有條不紊。

人士透過廈門到台灣觀光，令廈門的旅遊業的收益不減反增。廈門市府也持續推動軟硬體建設與「五幫」服務，希望能讓更多企業透過廈門，對台或對中作更多的投資。此行也希望走訪南投及彰化的風景區，瞭解中部地區的觀光旅遊資源，以推動廈門及中台灣觀光旅遊合作。

而代表中部工商界發言的台中世貿中心董事長林柏榕，談到台灣為出口導向經濟



▲廈門訪問團感謝正新隆重招待，特贈漆線雕藝品予正新作為紀念。



▲24日夜宴由台中縣府作東，廈門副市長黃菱（台上者）致詞感謝盛情款待，台下左起：台中世貿中心董事長林柏榕、廈門市長劉賜貴、台中縣長黃仲生。

體，其中大陸就佔了 40%，顯示兩岸關係相當密切。而廈門與台灣距離僅 168 海浬，便捷的交通加上政府的積極推動，相信能為兩岸化解金融危機。會中輪彥國際董事長阮素琴提問廈門市關於自行車文化如何推動，副市長黃菱回應道廈門的環島路被評為是最美麗的自行車賽道，而正在開發的環東海域也留有自行車專用道，未來可望吸引更多人投身單車一族。不過黃副市長也坦承廈門的單車失竊率目前仍相當高，就連她自己都被偷了 2 輛車，偷竊問題急待解決。會後由台中縣長黃仲生作東，邀請訪問團共享華宴，雙方賓主盡歡。

訪問團訪正新 羅董事長親自接待

25 日一早訪問團前往中台禪寺參觀，下午來到位在彰化的正新輪胎參訪，黃菱副市長則早一步抵達。面對訪問團來訪，正新（廈門）總經理陳秀雄更於前一天晚上特地從福州搭機返台接待，連鮮少露面的正新董事長羅結也親自出席招待，足見正新對訪問團一行之重視。

►訪問團團長、同時也是廈門市長的劉賜貴針對廈門企業現況發言。



▲廈門市長劉賜貴（前左）在正新（廈門）總經理陳秀雄（前右）介紹下，實際感受正新產品的好品質。



▲特地從福州趕回的正新（廈門）總經理陳秀雄（左），為廈門副市長黃菱（右）介紹正新多角化產品。

陳秀雄總經理首先向黃副市長介紹正新旗下各領域的產品，不久後訪問團抵達正新，一行人參訪了正新的研發中心的過程中，由陳秀雄總經理與主掌台灣正新的總經理陳榮華共同介紹，將正新各式樣頂級的輪胎產品一一展示給訪問團貴賓，接著腳步移動到正新的產品檢測試驗場域，高端的儀器與精密的試驗流程，讓每個人都理解正新年年榮獲台灣 10 大國際品牌肯定的理由何在。

參觀完畢接著進行正新營運狀況的簡報，掌理正新（廈門）的陳秀雄總經理談到，正新（廈門）成立 20 年來，受廈門市府的支持而茁壯，目前銷售成績已突破 40%，目前更積極建設廈門研發中心，預計在年底便可完工，屆時將致力於新產品的開發與檔次的提升。廈門市劉市長也再次重申將全力支持，期望正新（廈門）能做

大做強，逐步朝百億、甚至千億邁進。會終劉市長贈送廈門精美的漆線雕藝術品給羅董事長作為紀念，羅董事長也禮數周到，回贈正新高品質的旅行箱，裝滿了正新的祝福與感謝。

當晚由彰化縣府設宴，彰化縣長卓伯源與議長白鴻森出席款待，為訪問團留下一個難忘的美好夜晚。



▲有朋自遠方來，彰化縣長卓伯源（左四）設宴在秀傳彰濱微創館款待遠道而來的貴賓。右為秀傳彰濱醫院院長許克基。

看好中高階自行車市場

鑫盟新品發表暨加盟說明



▲鑫盟協理蕭世協（左）在說明會上與3位店老闆進行簽約儀式。

代理 Bianchi 及經營自有 SARS 品牌的
鑫盟，於台北展期間舉辦了新品發
表暨加盟店說明會，會中並和 3 位店老闆

圖、文 ◎ 吳敏正

進行簽約儀式，正式宣告 Bianchi 品牌旗艦店與經銷店已陸續成立，以後車友將可在全台各地看到 Bianchi 品牌自行車。

全台設立6家旗艦店

針對去年的品牌經營，鑫盟協理蕭世協表示，在 Bianchi 內銷的部份有成長，尤其今年的產品線更加齊全，包括小徑車、復古車、公路車和登山車等各車系都已到位，台北展期間也有許多各地店老闆前來



▲SARS自有品牌產品以外銷為主。

看車，由此今年鑫盟將會針對 Bianchi 品牌的經銷體制做發展。

在會中蕭協理針對 Bianchi 品牌，其未來經銷與加盟的方法，對現場的店老闆做說明；他並提到，預計將在台北縣、台北市、新竹市、台中市、臺南市和高雄市等 6 地，總計設立 6 家旗艦店，將由鑫盟提供一整套的 CIS 識別系統，建立 Bianchi 品牌的良好形象；而目前已有 3 位店老闆

看好 Bianchi 品牌在台灣的發展並決定簽約，隨後也在現場舉行簽約儀式。

預期中階車款將成長

對於今年的自行車市場，蕭協理認為，雖然大環境不景氣，且單車熱可能不如去年般發燒，但他看好高價車仍有市場；尤其在台北市等都會區的車友相當注重品質，許多車友都會偏好 3 萬元以上與歐系的自行車，不景氣的因素主要會衝擊入門車款，且去年低階車款已飽合，預期在 3-5 萬元間的中階車款將有成長空間。

至於在鑫盟自有品牌 SARS 方面，蕭協理表示，該品牌產品以外銷為主，尤以中南美和東歐最多，展會期間有許多當地客戶前來看展，過去合作的客戶也有回流，品牌持續成長中。



▲鑫盟持續贊助林園高中自行車隊，推動台灣自行車運動不遺餘力。



▲Bianchi今年內銷的產品線將更齊全，圖為PISTA單速車款。