



兩岸自行車產業發展研討會

圖、文◎陳柏如

由台灣區自行車輸出業同業公會（TBEA）與中國自行車協會（CBA）所共同發起的「兩岸自行車產業發展研討會」，於6月22日假台中市逢甲大學會議室舉行，與會貴賓包括TBEA理事長楊銀明、理監事以及CBA理事長馬中超、名譽理事長王鳳和、副理事長張雅明、甄繼光、陳建龍、陸金龍、李忠科常務理事、余世光主任、張培生顧問、馬助森秘書長、賈剛等人。會中針對雙方自由貿易的探討、雙方互設檢測機構合作的可能性、智慧財產權保護現況以及問題應對、拓展



▲兩岸首次舉辦的自行車產業發展高峰會議，意義深遠。左起：CBA名譽理事長王鳳和、CBA理事長馬中超、TBEA理事長楊銀明、TBEA常務理事劉金標。

內需和國際市場的經驗分享與合作、如何聯手增強國際自行車標準制定，修訂工作中的話語權等五大議題進行意見交流與討論。

楊銀明：凝聚共識 共創雙贏

TBEA 理事長楊銀明在致詞時表示，本研討會為兩岸首次舉辦的自行車產業發展高峰會議，深具意義和重任。台灣自行車產業歷經近五十年的發展沿革，從裝配生產階段、擴大出口階段、進入國際化階段而至目前的無形資產競爭時期，從生產技術導入期至資本密集工業發展期進而到現今的科技工業發展期，在在的顯示出台灣自行車業界刻苦的努力和求新求變的精神。儘管目前全世界正處在金融海嘯的浪潮中，全球經濟遭逢前所未有的重大危機，但是運動休閒與節能減碳的風潮依然方興未艾，更為自行車產業營造一個極佳的發展環境與機會，讓台灣自行車業界仍然能於百業蕭條中一枝獨秀。

楊理事長指出，近年來台灣自行車產業抱持著兢兢業業的精神，努力降低成本，研發創新產品，致力朝向高附加價值方向發展，以新材質、新功能、新流行的品牌，佈建全球輪界的版圖，並靠著國際分工和豐富的行銷服務經驗，在全球自行車中、高級市場中建立起領導的地位，而 A-Team 成功的經驗，更提高台灣自行車的競爭力。因此，自行車產業可說是目前台灣少數同時擁有多產量、高品質，好品牌及全球銷售通路的傳統產業，自行車美好的發展史與完整的產業鏈實可提供台灣其他傳統產業作為參考和借鏡。

大陸擁有 13 億人口，只要有十分之一人口騎自行車，市場就非常巨大。期望在本次兩岸自行車產業發展研討會中，大家共同集思廣益、異中求同、凝聚共識，為兩岸自行車業界間的互動，建立起良好的合作模式，共創雙贏的局面。



▲CBA 理事長馬中超表示，兩岸業界若能加強交流合作，實現優勢互補，必將躍上新高度。



▲CBA 名譽理事長王鳳和也是本次研討會的發起人之一。



▲針對兩岸經貿正常化與合作遠景，TBEA 常務監事陳威達提出許多建言。



▲CHC 董事長鄭惠明針對兩岸如何共同因應歐美市場自行車法規，與兩岸 ECFA 下共同市場之自行車共同標準議題提出建議。



▲TBEA 理事暨巨大大中華區行銷總經理劉湧昌針對台灣自行車產業國際分工情形與兩岸自行車產業的整合提出精闢分析。



▲CHC 總經理廖本彰提出雙方互設檢測機構以及加強兩岸自行車產業檢測合作的可行性分析。



▲針對目前兩岸間貿易的基本模式與政策等議題，CBA副理事長張雅明提出說明。



▲CBA副理事長、捷安特中國總經理鄭寶堂。



▲CBA副理事長陸金龍提到投資市場建設與自有品牌的建立，對拓展內需和國際市場的重要性。



▲CBA副理事長甄繼光分析中國檢測機構與檢測市場的現況，並提到加強兩岸檢驗機構合作的可能性。



▲CBA常務理事余世光針對國際自行車標準制定、修訂工作組織機構與程序，以及兩岸自行車行業技術標準優勢與劣勢分析，提出說明。



▲TBEA委任律師吳綏宇針對兩岸智慧財產權保護議題、商標申請註冊之特殊問題、新型專利技術報告制度以及智財權管理制度之建立提出法律論點。

馬中超：加強交流 優勢互補

馬中超理事長指出，兩岸生產的自行車已經佔世界總產量的70%，一方面，大陸改革開放以來，行業呈現出勃勃生機。企業管理和技術水平逐漸提高，生產規模迅速擴大，創新能力和專業化程度進一步增強，基本建立了有較高整車和零部件配套能力的生產體系，行業整體實力和國際競爭力得到明顯提升；同時，台灣自行車業有先進的管理經驗，上乘的生產技術和值得稱道的研發能力，生產的中、高檔自行車產品不僅與大陸中、低端產品形成互補，而且受到廣大消費者的青睞。

中國自行車在國際貿易量中占有明顯優勢的同時，也頻頻遭遇貿易和技術壁壘。例如，大陸自行車至今仍被歐盟徵收高達48.5%的反傾銷稅。台灣出口自行車的反傾銷稅雖被歐盟免除，但也仍要保持警惕，提防其再度採取反傾銷或反規避措施。如何避免、減少和化解貿易糾紛，維護兩岸產品的形象和產業的整體利益需要彼此共同面對；同時，隨著眾多台灣企業來大陸投資、辦廠，兩岸同業交往的日愈增多，如何進一步擴大合作領域，促進彼此經驗和成果的分享，維護誠信、有序的合作秩序，處理好合作中遇到的問題，建立符合兩岸經濟發展需要、具有兩岸特色、互惠互利的經濟合作機制等方面，也需要雙方共同探討和協商。

兩岸業界加強合作的領域十分廣闊。國際金融危機帶來全球經濟的巨大不穩定性，兩岸自行車業同樣受到衝擊。企業訂單減少，經營遇到困難，甚至一些企業停產倒閉。在嚴峻的國際經濟形勢下，如何採取措施擴大內需，鞏固和開拓國際市場，危機中尋求生機，需要雙方共同面對。兩岸業界若能加強交流合作，實現優勢互補，兩岸自行車產業必將躍上新高度。

劉金標：養魚理論

甫完成北京上海 1,668 公里單車挑戰的巨大董事長劉金標，也特別出席本次研討會，在會中他也提出獨到的「養魚理論」，引起在座人士的高度認同與共鳴。劉董事長表示，消費者與市場就像一座魚池，業者人人都希望從中釣到最多的魚，賺取最大的利益，但是若沒有人養魚，池中有限的魚終有被釣光的一天，那大家就只能等著餓肚子！因此，除了要想辦法釣到更多、更好的魚，最重要的還要持續不斷的養魚，唯有不斷將魚池擴大，讓整個騎車人口不斷成長，對整體產業的健康發展與永續獲利才会有最大的貢獻。劉董事長指出，會舉行京騎滬動，就是希望將這股新單車運動文化與趨勢傳進中國，他抱著養魚心態在經營中國的高價自行車市場，相信這塊市場未來會是自行車業績成長的新動能。在魚池養大之後，還必須能夠發展出自己獨特的魚餌和魚竿，才能釣到更好的魚。

劉湧昌：共同將兩岸的餅做大

巨大集團副總兼大中華區行銷總經理劉湧昌表示，全球年產自行車約 1.3 億輛，台灣僅占 545 萬輛，但加上大陸的 8,700 萬輛，兩岸自行車年總產量全球市占率高達近七成。不過，大陸自行車多以交通代步的低價產品為主，每輛平均出口單價約 36.6 美元，台灣則以中高價位為主，平均出口單價 256 美元。大陸是全球自行車最大生產國，若兩岸可共同創造自行車新文化，由業者帶頭將自行車騎乘變成生活的一部分，共同把餅做大，則兩岸自行車市場就夠大了，業者不見得要捨近求遠。此外，劉總經理也分享了捷安特在內銷與國際市場的品牌行銷經驗。

江蘇省自行車協會理事長陸金龍指出，大陸自行車平均年內銷量 1,500 輛至 1,800 輛，且以學生為主要銷售對象，目的是為交通代步，台灣已發展為運動健身、休閒觀光，二者騎乘目的明顯不同。陸理事長讚許巨大、美利達兩家企業不僅製造自行車，也投入資源開發通路及行銷品牌，其成功的發展模式值得大陸企業學習。

日月潭單車逍遙遊



為了提倡單車騎乘風氣，CBA 與 TBEA 理監事也於 6/23 相偕以自行車遊覽台灣最富盛名的日月潭風景區，由 TBEA 理事長楊銀明、CBA 理事長馬中超和 A-Team 會長曾崧柱帶領兩岸自行車業者約二十餘人，由捷安特日月潭租賃站出發。環潭路線長達 29 公里，且沿途多起伏，不過天氣陰涼，加上非假日車少好騎，讓大家都



▲CBA與TBEA成員於文武廟前廣場合影。



▲所有參與本次日月潭騎乘活動的兩岸自行車業，一起在文武廟前合影留念。

很享受難得的自行車之旅；也因此，儘管原本計畫只騎到德化社，便要搭渡輪回到水社碼頭，不過眾人都騎得意猶未盡，於是就在 TBEA 理事長楊銀明和 A-Team 會

長曾崧柱的號召下，繼續加碼騎完環潭全程。

雖然大家都騎得氣喘吁吁，不過日月潭國際級的美景與自行車路線，都讓兩岸自行車業者騎得很過癮；就在車隊完成環潭回到捷安特租賃站時，天空忽然下起傾盆大雨，眾人都不禁大呼真是太幸運了，也感謝老天爺特別照顧難得有機會來日月潭遊覽的 CBA 一行人。

企業參觀

6/24 與 6/25 中自協一行人則參觀拜會了巨大、自行車研發中心（CHC）、輪彥、美利達、建大以及亞獵士公司。第三度來台灣的 CBA 名譽理事長王鳳和感觸很多，他覺得台灣進步非常多，整個騎車環境也變得很理想，路上騎車的人也多了，甚至業界的人也都開始騎車了，這點大陸同業應該好好學習。此外，台中豐原廟口夜市小吃之旅也讓 CBA 一行人大飽口福。馬中超理事長和大陸自行車業界重量級代表實地至日月潭參觀捷安特

在當地的六星級自行車租賃店，深刻認同劉金標董事長的「養魚理論」，並強調這是他此次到台灣與台灣自行車業界接觸後所獲得的最大震撼。



兩岸自行車產業發展研討會五大議題

議題	主講人
1. 雙方自由貿易的探討	陳威達、張雅明
2. 研商雙方互設檢測機構合作的可行性	廖本彰、甄繼光
3. 智慧財產權保護現況及問題對應	吳綏宇、龔孝燕（實剛代）
4. 拓展內需和國際市場的經驗分享及合作	劉湧昌、陸金龍
5. 聯手增強國際自行車標準制定，修定工作中的話語權	鄭惠明、余世光

CBA台灣企業參訪行



巨大機械



美利達工業



建大輪胎



CHC研發中心



亞獵士科技



輪彥公司