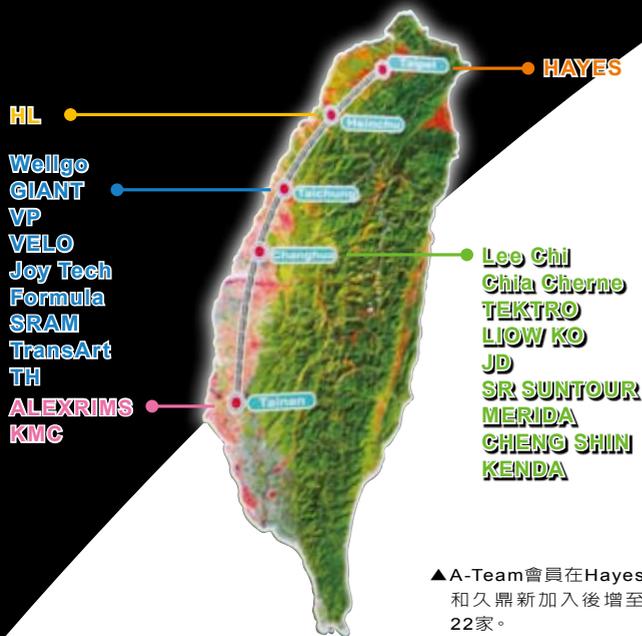


2010年 A-TEAM年會

圖、文◎吳敏正



▲A-Team會員在Hayes和久鼎新加入後增至22家。



▲在巨大和美利達兩大成車廠的帶領下，A-Team日益發展茁壯，也成為許多傳統產業效法的對象。左為A-Team現任會長暨美利達總經理曾崧柱，右為A-Team前任會長暨巨大執行長羅祥安。

每年 A-Team 都會選在台北展期間舉辦年會，今年也不例外，但地點移師台北世界貿易中心（TWTC）國際貿易大樓舉行。

Hayes和久鼎新加入會員

年會開始，首先由會長曾崧柱介紹新加入 A-Team 的成員，分別是 Hayes 和久鼎。隨著 2 個新會員廠的加入，使得 A-Team 的陣容更加壯大，目前共有 22 個會員，以及 7 個贊助會員。

接著曾會長也就去年的台灣自行車進出口資料向大家報告。2009 年台灣自行車出口成車，由 540 萬輛減少為 430 萬輛，下降了有 20%、110 萬輛之多，出口的總金額則由 13.88 億美元減少為 12.5 億美元；雖然出口總金額下降，但成車出口單

價則由 257 美元，上漲了 13% 達到 291 美元新高。他也強調，相信只要自行車業者們一起繼續努力，相信 2010 年大有可為，應有成長的空間。

身體力行打造自行車島

曾會長並指出，A-Team 會員們均積極的在做運動行銷，像是有至少 14 個會員廠都有贊助海內外的自行車隊，藉以打響品牌；同時 Giant 和 Merida 也都持續在推動環島騎乘，並且更進一步的推動中國大陸的騎車風氣，像是 2009 年 Giant 的京騎滬動和 Merida 的福京縱騎。此外，22 個會員廠都成立了自行車隊，希望藉由身體



▲A-Team會長曾崧柱相信2010年自行車市場應有成長的空間。



▲TBEA理事長暨建大董事長楊銀明針對「中國缺工」問題，和會員交流意見。



▲副會長吳盈進熱情邀請與會的來賓們一起參加將在曾文水庫舉辦的單車會師。

力行，讓更多人一起來參與，以達到打造自行車島的目標。

副會長吳盈進也進一步說明道，A-Team有專屬的網站、部落格，來作為會員廠及自行車隊聯繫的管道；他並向會員們宣佈，繼去年成功舉辦日月潭會師活動後，今年再接再勵，將選在曾文水庫舉辦單車會師，騎乘里程約40-50公里，至於時間則尚未決定。

FSA歐洲總經理 Claudio Marra 發言表示，業者可以利用其他便宜而有效的推廣、宣傳方式，像是 Facebook 就是一個不錯的管道，藉著宣傳讓大眾感受到自行車的益處。

中國缺工問題受矚目

從過年後，中國大陸缺工的問題就越來越嚴重，因此會中也由TBEA理事長暨建大董事長楊銀明針對「中國缺工」問題，進行討論與經驗分享。楊理事長表示，中國的勞動市場條件不斷在惡化，業者想要留住員工，唯有提高勞工待遇並改善工作環境，善待中國的基層員工才行。同時楊理事長也強調，儘管調高薪資、待遇，但未來中國的民工荒將是無法避免會一再發生，所以企業只能積極面對，必須化危機為轉機，加強企業本身的競爭力，像是提



▶表現優異的久鼎，為A-Team新加入會員，圖為總經理卓子見。

高機械化、自動化程度，加強研發創新的能力，生產高附加價值的產品，建立品牌形象，深耕中國內銷市場，並增加台灣或中國以外的工廠產能，以應對相對越來越嚴重的中國缺工情況。

Stan Day談台灣業者優勢

針對歐洲自行車市場在全球金融風暴後的復甦情形，在會中也請到Sram總裁 Stan Day 和 Specialized 執行副總 Bob Margevicius 發表看法。Sram總裁 Stan Day 表示，Sram在今年第一季的營業額較去年同期成長40%，補修市場也有25%的成長。Stan Day認為2009是不錯的一年，歐洲電動自行車的銷售量持續在成長，其成



▲SRAM總裁Stan Day表示，E-Bike去年在歐洲市場有大幅成長。

▲Specialized 執行副總Bob Margevicius 提出對企業提升競爭力的建議。

長也取代了一些傳統自行車。不過在今年一、二月間銷售緩慢，零售商庫存很多，信用額度也被緊縮，零售商期待能有正面的一年，不過需要好天氣幫忙。歐洲零售店的規模越來越大，且變得更專業，銷售管道的趨勢已從大賣場轉向專賣店。再加上政府政策的幫助，像是提供折扣、公共建設的推動、上班族通勤等原因，都促使歐洲市場呈現成長。

歐洲反傾銷稅未來的變化尚不可知，但自從 1990 年 Sram 在台灣設立工廠以來，建立了領先的技術、對品質的承諾和合理的成本支出等競爭優勢，並在 A-Team 的帶動下持續精進。雖然就大環境來看，似乎應該將生產移往低廉勞工的地方，但其實 Stan Day 反對如此做，他主張從台灣

擴展出口貿易，而不是移往中國。為什麼要留在台灣？Stan Day 認為勞工薪資和經常性支出在總營業支出中，佔的比例並不高。Sram 在台灣已經投入了許多資源，且擁有 1,200 名訓練有素的員工和超過 100 家的合作供應商；如果轉移至大陸將面臨生產效率低落，必須花費更多金錢做員工訓練，須承擔匯率風險，加上當地工薪提高而缺工問題依舊，以及不可預期的反傾銷及稅金的問題。

根據 Stan Day 拜訪零售商，聽到許多零售商都表示他們無法從成車廠得到他們所需的品項，但成車廠則表示，這是因為零售商的倉庫無法容納過多的存貨。當成車廠或零售商有過多的存貨時，將導致過高的營業的成本，也會被迫打折促銷；而當零售商無法提供消費者所需的品項，則將錯過生意，造成消費者的不滿意，也是對研發者的努力與市場的傷害。而自行車工廠必須面對存貨的原因之一，是來自於受制零件供應商的交期影響。思考一下，能快速訂定出正確的車款、顏色、尺寸和適當價位，相較於必須等待零部件好制定規格，其所帶來的價值有多少，而 A-Team 就能做到這一點。過去成車廠採用非位在台灣的供應商，確實有其必要，但如今台灣和 A-Team 成員，都已經能提供各方面的零部件，不但交期更快、品質更好，且價格也很有競爭力。當然並不是所有供應商都必須設在台灣，而是不應該讓單一供應商的交期影響了產品上市的效率。Stan Day 強調，台灣自行車業者都花了許多時間和努力，建立起 A-Team 與在台灣的供應基礎；在前會長羅祥安與現任會長曾崧柱的領導之下，A-Team 這十年來已健全許多，現在正是開始展現能力、提供客戶更好服務的時機。

調漲最低工資，紓解招工荒。
INCREASE BASIC SALARY.
中國主要省市最低工資一覽表

地區 AREA	生效日期 EFFECTIVE DATE	基本工資 BASIC SALARY	
		目前 CURRENT	未來 NEW
上海	2008.4.1	960元	預計上調15% → 1,100元
天津	2008.4.1	820元	尚未公佈
北京	2008.7.1	800元	2010.4.1上調10% → 880元
深圳	2008.7.1	900元	尚未公佈
江蘇	2007.10.1	850元	2010.2.1上調13% → 960元
廣東	2008.4.1	860元	尚未公佈



▲FSA歐洲總經理Claudio Marra (左)表示，Facebook也是一個不錯的行銷宣傳管道。右為Colnago創辦人Ernesto Colnago。

掌握影響市場四要素

而 Specialized 執行副總 Bob Margevicius 則提到，影響市場的因素，包括了市場趨勢、公司、產業和政府。

新的市場趨勢包括：消費者信心、石油價格的變動、宅經濟、單車旅遊風行、注重健康的觀念、環保風潮等等，而單車風

興起，自行車已不再只是通勤交通工具而已等。

各國政府政策也是影響自行車銷售的原因之一，包括英國、義大利、法國、倫敦、德國、丹麥等國家，都有提倡相關的措施或政策，畢竟車輛正是全球暖化的元兇之一，改騎自行車能有效幫助遏止，因此也帶動了自行車的市場。

因此，自行車產業本身應該投入哪些努力呢？Bob 指出，提高安全標準，持續改善品質，更專業的庫存管理，以 TPS 增加效率，創新研發更吸引人的外觀設計，支持 IBD 專業車店，合作推廣單車，讓人人騎得起單車等，都有待自行車業努力。

此外，各企業也應該要有更專業的經營管理，持續投資市場行銷，強化 IBD 管道，加上更佳的市場預測及庫存管理，對店家加強教育訓練，提供完善的客戶服務，提升產品品質，並有計劃的 e 化。

全台首家古蹟單車租賃站

捷安特鹿港店開幕

圖、文◎陳貽威

捷安特於鹿港開設的自行車直營租賃站，於 4 月 10 日正式開幕，除了販售全系列捷安特車款與人身部品配件，另一個重點則是提供單車租賃遊鹿港的服務！與一般單車租賃不同的是，每輛車都是捷安特售價大約 NT\$15,000 高單價的車種，並有專業技師完善的檢查。騎乘路線規畫方面，包括騎好運、免塞車以及愛吃鬼三大主題私房路線，此外也特別推薦天后宮拜拜—古蹟保存區—龍山寺—楊橋公園—福德宮—鹿港民俗文物館—丁家大宅等鹿港特色景點。



▲捷安特總經理何友仁與車友一同準備歡樂騎福趣。出發！