

莫斯科 VELO PARK

力爭上游

圖、文◎阮素琴



▲救世主大教堂是世界最高也是最大的東正教堂之一。





受 2009年世界不景氣影響，俄羅斯經濟也大受衝擊，2007年大幅成長的榮景已不再，進口商經營難度增加很多，自行車生意也受到30-50%的衝擊，盧布2010年貶值情形(1:36)在今年2月已升值到與新台幣差不多約1US:29盧布或1:30，所以進口商壓力更大。

俄羅斯自行車銷售量和生產量很難有統一的數字，每家講的都不一樣，而且很多都誇大，前幾年生產量大概在300萬輛左右，如今因Perm這個地方只剩Forward組裝自行車，其它像Atalis已關廠，ATB



Forward有成立自己的車隊，左為車隊下坡賽車手，右：Forward總經理Maksim Vzhegov。



這位專業車手可是場地賽好手。



雙人協力車載愛犬兜風也很拉風！



Veloimperier 董事長 Michael Balashev (左) 表示，代理 Rock Machine 已有 10 年，右：地區業務經理。



在台灣難得看到雪景，庚鈺楊夫人和女兒興奮的玩起雪來。

Sports 也轉作進口生意，所以產量約在 270 萬輛左右，大部份也是自大陸進口零件組裝或 CKD 進來。儘管俄國騎自行車的人口每年都在增加，但近年內銷業務受不景氣影響，2010 年不少連鎖自行車店都因生意差而縮減家數，不少自行車業也調整人事，以維持競爭力。冬長夏短的俄羅斯，淡旺季非常明顯，從自行車廠到進出口商、自行車店等人員也隨季節增減，尤其自行車廠更為明顯。大部份進口商或商店在冬天銷售冬季戶外運動用品為主，如滑雪等產品，如 Veloimperier (Veloimperier 為其自行車品牌，Sportacademia 為戶外運動產品品牌)。2007 年俄羅斯自行車成長快速，童車、成車年銷售量達 600 萬輛，但去年自行車成長快速，俄羅斯年銷售量在 450-550 萬輛，除了供應內需市場，也銷往白俄羅斯、烏克蘭、哈薩克等鄰近國家，當然，這些鄰國也會出口到俄羅斯市場。



▲ Russ Bike 展出的童車五顏六色。

Velo Park 展會通常於 1 月或 2 月在莫斯科舉行，俄羅斯的氣候屬於冬長夏短的型態，因此展會期間所到之處都是冰天雪地的景觀，對台灣自行車參展廠商而言，首先必須先克服寒冷的天氣，只要大家都有備而來，適應上沒大問題。白天(攝氏 -12°C 至 16°C)仍會有陽光露臉，讓人有溫馨與希望感。

原物料價格左右俄國經濟

俄羅斯的天然資源和礦產都非常豐富，特別是前幾年原物料和石油的價格飆漲，讓俄羅斯的經濟大幅提升，並使俄羅斯走出負債國，但是隨著這兩年石油價格趨於穩定，政府稅收減少，因此政府對於進口稅和相關稅率的執行更加嚴格，使得當地廠商在進口貨物時都必須按照正常規定繳稅，課稅標準常由海關決定，當有爭議，廠商必須提出證明，而且清關時間長，又須支付倉租費用，所以大部份客戶清關手續



▲Russ Bike總經理(左二)表示,目前摩托車銷得不錯,不過一旦上稅後,可能銷量會大減,右一為設計師。



▲Velomotors總經理Igor Ivanov(左)與Veloimperیا董事長Michael Balashev(右)很有話聊。



Velo Park行銷經理Michael Alexandrov表示,今年攤位增加約15家參展廠商。

都委託當地人辦理較順利,不過灰色地帶還是持續存在。

雨過總會天晴,俄羅斯廠商已經逐漸走出金融風暴的陰霾,加上石油價格水漲船高,原物料價格節節高升,因此俄羅斯的整體經濟還是很樂觀。至於去年發生重大的森林大火,煙霧瀰漫僅對於少數人的呼吸道造成影響,對經濟面影響不大。

移師新展館 創造新氣象

2011年Velo Park展會從去年的體育場,移師到Crocus City的Crocus Expo國際展覽中心,大部份的廠商認為,展館非常現代化、場地寬敞,搭乘地鐵可達,從市區開



▲Alna Bike代理不少台灣品牌,右二:Alna Bike董事長Alexsander,左二:Alexsander妹妹Natalia,右一:彥豪副總粘錫泓,左一:彥豪行銷歐素媛,中:Sales Mager: Victor Titov。

車前往大約30-40分鐘車程,整體而言比舊展覽館好太多。

本屆展況相較於去年熱絡,一方面是因為進駐新展館,另一方面金融海嘯的影響逐漸淡出,庫存問題也消化75%以上;主辦單位RTE Group行銷經理Michael Alexandrov表示,這次Velo Park增加約15家廠商,主要廠商包含Forward、Stringer、Giant、Veloimperیا、Alna Bike、Russ Bike、Arves Markt、Simbat Toys以及白俄羅斯的MVZ(Motorvelos)等近58家廠商。不過還是有很多主要大廠沒有參展,例如Velomotors、Velomir、Veloolimp、Illion(Sportmaster)、Master Bike、Maximum、Sportex、Alisa、Performance等。



Crocus City雪跡處處。

▲Crocus Expo地面冰雪處處可見。



▲左至右：經濟組一等秘書陳信志、合字向德超經理、經濟組一等商務秘書張煜霖、貿協駐莫斯科主任鄭良瑩、伍祥董事長張廖萬祥、伍祥張廖元棟、Tetra秘書伊凡諾娃。



◀六毅由業務劉立鈞（左）和業務副理黃群智（右）參加展出。



▲TBEA與輪彥共同組團，並派高淑茹小姐（右一）隨團服務台灣參展廠商。

台灣參展廠商較去年增加，由輪彥和TBEA共同組團參展，大部分都是第一次參展，少部分是老客戶（如冠雷、合字、正達），分別是六毅、冠雷、伍祥、合字、正達、庚鋹、焯輪、歐馬、雅丞、TBEA以及輪彥等11家廠商、12個攤位，台灣駐莫斯科經濟組和外貿協會主任鄭良瑩等也到場關心台灣廠商的展出狀況。另外，大陸去年有3家廠商參與，但今年紛紛缺席。

今年展會Veloimperieria以Rock Machine品牌展出，該品牌是捷克Bike Fun在兩年前買下，Veloimperieria總經理Michael Balashey表示，該公司代理此品牌在俄羅斯已超過10年，這次的攤位佈置非常亮眼，強調自然與活潑的形象。KTM也不遑多讓，攤位面積也不小，是由代理商第一次展出。

這次在展會中出現一、兩家電動自行車

廠商，產品來自中國大陸。值得一提的是，今年有許多廠商展出摩托車，因為俄羅斯的摩托車沒有牌照登記問題，只需要證件齊全就可騎車上路，所以這幾年摩托車的



▲KTM由代理首次參展。



Eltreco主要以E-bike為主，車子來自中國大陸。



Veloimperieria代理Rock Machine已有10年。



▲ 燁輪董事長劉順彩（右一）對官員來訪很高興。



▲ 台灣業界對於俄國市場也積極耕耘。右起：冠雷董事長陳浚昇、總經理張國藩、伍祥董事長張廖萬祥、正達董事長江炯壽。



▲ 白俄 Motorvelo 自行車部總經理 Aleksandr Starodubov。

銷售量成長快速，不過先前傳出俄羅斯政府計劃在今年中旬將摩托車納入牌照管制，政策一旦上路，很多人擔心摩托車的銷售量狀況將大受影響，將步上烏克蘭的後塵，一般預料銷售量將有 70-80% 的衰退。



摩托車祇要證件齊全就可騎上路，不需有執照。

車友在比賽前先暖身試騎。



這位車手以前是在 Russ Bike 當經理，喜好騎自行車，也參加會場比賽，希望能爭取冠軍 2,000 美元。

俄羅斯騎乘風氣升溫中

俄羅斯的騎乘自行車風氣都一直在升溫，很多活動也吸引愛好者與車友共襄盛舉，例如在冰天雪地中，也能看見車友樂在騎中，假日也可看見家長陪孩子在公園或遊樂區騎車，童車甚至有供不應求的情形。在俄羅斯市面上最常見的童車品牌有：Stales (Velomotors)、Alisa、Sim Bat toys、Forward Stinger、Russ Bike 等，當然也包含 Giant、Merida 以及歐美品牌。

俄羅斯市場深具潛力

整體來說，俄羅斯市場還是深具潛力，照理說展會可以辦得更好，可以吸引更多的人潮，可惜產業凝聚力不夠，業者並沒有齊心合力來推廣俄羅斯的自行車發展。Velo Park 每年參展廠商只有 50 家上下，其中很大的原因在於俄羅斯的參展費非常昂貴，可說是全世界最貴的展會之一，況且展會的服務品質並沒



Sim Bat Toys 是 Viking、Family 俄羅斯童車總代理。



有達到高收費的水平；另一方面，指標品牌參展的意願不高，一年比一年少，祇有 60% 的指標性廠商參展，無法發揮群聚效應。

Velo Park 每年都有舉辦比賽活動，今年也不例外，但麥克風音量過大，影響參展廠商的會議過程，建議主辦單位應加以限制，給參展商一個安靜舒適的會談環境，才不會影響展覽效果。

俄羅斯整車進口稅 20%，零件為 10%，但實際上零件進口則為 5-10%，俄羅斯對「稅」加緊查核，甚至有些過頭，俄羅斯客戶表示，海關人員常自己訂產品價格課稅，也因此造成俄羅斯自行車業氣氛浮動。至於原先計畫在 2007 年 12 月 31 日前關閉的契爾基諾市場，已在 2009 年執行，並在莫斯科南部 Lublino 另起爐灶，雖然沒有原先契爾基諾批發市場大，但東亞人還是不少。新移民法規規定，一般商店必須雇用當地人，未取得身分的外國人不能擔任店員之類的工作，也因此有數萬中國人返回中國大陸。從 2008 年 1 月 15 日開始，俄羅斯已取消過去住飯店需簽蓋的臨時戶口的規定，現在進出莫斯科手續也比以前簡便。

展望2011 反應兩極

原物料的價格攀升，加上石油上漲以及運輸成本升高，所以俄羅斯現在也面臨漲價的壓力，據了解，漲價幅度在 10-20% 之間。展望 2011 年，有人認為不會變好，只會更壞，因為未知數實在太大；但也有人



▲SR Suntour也贊助車隊前叉，中為榮輪歐洲分公司總經理Ippei Noda，左右為MTB下坡賽車手。



Stinger自行車由大陸進口，也生產鋁車圈，董事長Sokhatskiy（左）表示，Grat West集團有員工500人，自行車只佔集團營收25%，右為地區業務經理Marina。

持樂觀看法，認為庫存已消化差不多、景氣也好轉，因此沒有理由會再下降，預估有 5-10% 的成長。

俄羅斯人本來就不是很熱情，甚至有人說很冷漠，加上市場瞬息萬變，所以經營這個市場一定要有耐心、要更用心與客戶建立良好的交情，了解彼此的需求，相信假以時日，還是可望找到適合自己的客戶。再者，廠商要分散客戶，不要做太多同性質的客戶，否則會場上都是來自同一家供應商的情形，祇會造成以價取勝，同時也失去特色。業者應思考如何協助客戶因銷售產品而賺錢，才能有長期合作的機會。



◀◀ Arvest Market 董事長 Vladimir Sadritskiy (右) 表示，今年可望小幅成長，他對展會很滿意。左為其子。

◀ Sapim 在今年年初換HLRD為新代理，中：HLRD經理Eugeny Starostin，左：Sapim業務經理Claus Grueter，右：Mikhail。

在聖彼得堡的Maximum是捷克Author俄羅斯代理，總經理Maximum Vozhakov表示，已有三年沒參展。



◀ Tural Beylerbeyli 代理荷蘭自行車，原本這位仁兄經營其他行業，因喜愛自行車，所以代理荷蘭自行車。

這位模特兒是銷售荷蘭媽媽自行車僱用的現場模特兒。



▲ Shimano也由代理商Normark展出。



▲ 展會規模不大，結合產品和活動。



▲ Bianchi和Colnago都由代理展出。



▲ Milan Simek是航翹捷克的合夥人。



▲ 主辦單位提供復古拉風的哈雷外觀老車供騎乘。

ULTRA Motor 也以E-Bike展出。