



Grace S. Ruan

亞洲新勢力

臺北國際自行車展在期待中圓滿結束，緊湊、多元與豐富的產品令人大飽眼福。去年臺北展受到日本311地震和輻射威脅，不少歐洲買主臨時取消行程，致展氣大受影響。今年大部分廠商反應不錯，但也有廠商反應客人因提早在臺中自行車週來臺而缺席，倒是從中國大陸來的企業增加不少。臺北國際自行車展具備了國際觀摩和學習的條件，有一流的攤位設計、創新研發的展品、國際趨勢論壇、新品發表會、歡迎晚會以及廠商的個別晚宴等，絕對是一場豐盛的學習之旅！也難怪到臺北參展和看展正成為大陸自行車行業的年度重要盛事。

巴西自行車業這幾年大幅成長，商人對新政府的自由開放政策與寬鬆貨幣政策相當肯定且有信心，巴西商人持續活躍在全球，今年臺北展也不時可見巴西客戶穿梭其中；反觀阿根廷政府今年2月初突然宣佈進口產品要提出申請，讓進口商措手不及，甚至業者指出，常常申請10項，卻只批准2項，對所有進口業務衝擊非常大，也造成不少已下的訂單不得不喊卡，所以大部分阿根廷客戶今年臺北展都特別前來當面向廠商解釋取消訂單的原因，希望獲得廠商的諒解。

臺灣的油價已在4月1日漲價，接著電價也將在5月中調漲，一波又一波的漲價，帶動許多民生用品價格喊漲，為了反應成本，看來自行車產品也無法倖免！中國大陸同樣有工資不斷上漲和相關成本增加的壓力，據統計，中國大陸這幾年平均工資上漲14%，另一方面，缺工情形也瀰漫各行業，因此，跳槽、挖角、搶工的情形一再上演，有些陸資企業更是不以成本為考量，而以成果為依

據，這種情形更加劇經營上的困難。可以確定的是，低價不再是中國大陸的優勢，相信企業都希望提升附加價值，當然研發和創新要投入，品質要提升，因為當品質有保證，企業的價值才會受肯定。因應大陸製造成本不斷上漲，國際買主開始把目光投注到越南、柬埔寨，到底越南、柬埔寨具有哪些優勢？是否會搶到大陸或臺灣的訂單？本期有專題報導。

天津展的規模一年比一年大，這個內銷最大的E-bike和自行車展成為北方不能錯過的盛會。天津自行車業的活力與生產力持續擴大，像富士達集團去年創下自行車加電動自行車總產量破一千萬輛的傲人成績！天津車業逐漸擺脫過去給人低價負面的印象，多歸功於天津自行車領導企業學習力強、不斷力求改善與進步，同時重視品質與價值，也因此市面上2,000人民幣上下的天津自行車越來越多，而捷安特落戶天津也帶動行業間良性競爭的效應。天津自行車業是否能擺脫低質、低價的惡性競爭，端看業者的態度與決心。

2012年是充滿不確定的一年，國際市場不容太過樂觀，許多業者也不斷修正今年的營收目標，然而不景氣還是有人業績搶搶滾，成長與衰退端視每家企業的經營策略，不管如何，業者對於國際市場的拓銷必須更積極主動。同時中國廣大的內銷市場吸引愈來愈多的企業湧入，倍數成長的自行車內需市場正是最大的吸引力。內、外銷比重該如何調整，絕對是業者今年新的經營課題。

阮素琴